

## **CompetenceDay 2017: Rund 50 Teilnehmer informierten sich über die neuesten Systemlösungen für Unternehmen mit Gemeinschaftsverpflegung**

*Frankfurt a. Main, 27.09.2017.* Zum **14. CompetenceDay** konnte die **CompetenceGroup** rund 50 Fach- und Führungskräfte aus der Gemeinschaftsverpflegung zum jährlichen Netzwerktreffen mit Praxisvorträgen am **27. September 2017 im Hilton Garden in Frankfurt** am Main begrüßen. Vorgestellt wurden neue Oberflächen und Web-Anwendungen zur Menüplanung, digitale Kassenlösungen und ihr Nutzen für das Marketing, neue Service-Dienstleistungen bei der Artikeldaten-Pflege sowie neue Anforderungen beim Konferenzmanagement. Die Teilnehmer der Konferenz waren Vertreter von Unternehmen mit Betriebs- und Businessgastronomie, Caterer, Care-Einrichtungen sowie Unternehmen und Dienstleister mit Facility Management.

Die vier Veranstalter des Competence Days präsentierten den Teilnehmern das gesamte Produktportfolio der **CompetenceGroup** anhand von ausgewählten Referenzbeispielen. Zudem gaben sie Einblick, wie Trends erfasst und mit Hilfe von neuen Management-Methoden für die Entwicklung von neuen Systemlösungen genutzt werden. Das Kern-Portfolio der CompetenceGroup-Partner umfasst die Warenwirtschaft „**MBS5**“, die Online-Menüplanung „**MBS5online**“, das Menüwunscherfassungssystem „**SANALOGIC7**“, die Raumbuchungs- und Konferenzmanagement-Software „**EVENT-IS**“ sowie das bargeldlose Abrechnungssystem „**MAXXsystem**“. Der Vorteil für die Kunden: Die Eingabe der Stammdaten für Rezepturverwaltung, Speiseplanung, Einkauf, Produktion und Nachkalkulation in die zentrale IT-Datenbasis erfolgt nur einmal. Damit sind die Daten in jedem der angeschlossenen Systeme sofort verfügbar. Der Nutzwert für die Kunden liegt neben einer zentralen IT-Datenbasis im Daten- und Projektmanagement. In Kundenprojekten übernimmt jeweils ein Partner der CompetenceGroup („one face to the customer“) die Koordination für die erfolgreiche Einführung der IT-Lösung bei den Kunden.

**Nora Moldenhauer und Dennis Ziebart von der Wisag Catering Holding** berichteten in einem Praxisvortrag über die Einführung des Warenwirtschaftssystems MBS5 bei der WISAG Catering

Holding, die Unternehmen mit Care, Business, Education Catering versorgt. Gut 120 Betriebe arbeiten heute mit der Warenwirtschaft **MBS5**. Voraussetzung bei für Einführung von **MBS5** in neuen Objekten ist eine strukturierte Herangehensweise, die mit dem persönlichen Kennenlernen und der Erarbeitung eines Objektsteckbriefes beginnt, der die wichtigen baulichen und organisatorischen Gegebenheiten des Betriebes erfasst. Ist das Objekt angelegt, werden die Kollegen zur Schulung eingeladen. Das Ziel dabei ist, dass die Mitarbeiter direkt nach der Schulung mit dem System arbeiten und auf alle zentral vorbereiteten Daten, wie Artikel, Rezepte, Kostenstellen und Lieferanten, zugreifen können. Eine zweitägige Schulung und die Unterstützung durch ein Support-Angebot über Hotline und E-Mail-Kontakt unterstützt sie darin, das System in vollem Umfang kennenzulernen und sofort täglich anwenden zu können.

**Andreas Essing, Prokurist und Vertriebsleiter MBS5 bei der Herrlich&Ramuschkat GmbH,** berichtete über den Bedarf und die Entwicklung des neuen Produktes „**cloudMenu**“. „**cloudMenu**“ ist eine neue Plattform, die demnächst von dem niedersächsischen IT-Lösungsanbieter Herrlich & Ramuschkat GmbH international in den Markt eingeführt wird. „Unser Ziel bei CloudMenu ist eine einfache selbstlernende, intelligente, prozessorientierte Lösung, die den Anwendern eine schnelle Einarbeitung und Nutzung ermöglicht“, nannte Essing wichtige Eckdaten zur neuen Warenwirtschaft in der Cloud. Die Aufgabe des Entwickler-Teams ist es, eine Software zu entwickeln, die einen höchstmöglichen Automatisierungsgrad erfüllt, die dem Anwender Freude macht, damit zu arbeiten, eine Anwendung, die intuitiv und leicht zu bedienen ist, zählt Essing die Anforderungen auf. Als Beispiel nannte der Vertriebsleiter die Artikelsuche, die beschleunigt wird, indem das System Vorschläge anzeigt. Rezepturen können nach bestimmten Kriterien wie Nährwerte, Wareneinsatz, Allergene gefiltert werden. Anhand einer Statistik-Anzeige werden Wareneinsatz, Soll- und Ist-Auswertung sekundengenau dynamisch angezeigt. Auch eine wichtige Dienstleistung wie die Artikelpflege gehöre ins Produkt, hob Essing hervor. Das Ergebnis ist eine Standardlösung mit relevanten Funktionen. Das Modul Version 1.0 umfasst Menüplanung, Produktion, Einkauf und Lagerverwaltung sowie Event Catering zur Abwicklung von Veranstaltungen. Technisch ist die Software mit Responsive Design ausgestattet und auf Tablet sowie Smartphone als mobile Version verfügbar. Zur Datenhaltung werden ausschließlich zukunftssichere Technologien genutzt. Ein von Anfang an in die Entwicklung

integriertes automatisiertes Testing garantiert, dass alle Funktionen bei jedem Schritt der Systementwicklung automatisch überprüft werden.

**Michael Albert, Director Conference & Catering bei der Merck KGaA**, präsentierte die Herangehensweise und Entstehungsgeschichte des neuen Betriebsrestaurantkonzeptes „Ursprung“ beim Chemie-und Pharmahersteller Merck in Darmstadt. Der Wunsch der Geschäftsleitung war ein Premium Dinner Restaurant-Konzept, das einerseits den Merck-Mitarbeitern und Gästen ein Lunch-Buffett mittags bietet andererseits die Anforderungen eines hochwertigen Dinner Restaurants für Abendveranstaltungen und Meetings erfüllt. Entstanden ist ein Restaurantkonzept, mit entwickelt von der Agentur Saatchi&Saatchi zum Thema „Ursprung“. Das Konzept orientiert sich konsequent an diesem Thema; natürliche Materialien wie Holz, Kupfer bestimmen Architektur und Ausstattung. In den Menüs spiegelt sich das Konzept ebenfalls wieder. Monatliche Genussveranstaltungen bilden das Menü-Thema nach Ländern ab. An die Genussveranstaltungen beispielsweise Russland klemmt das Betriebsrestaurant das gesamte Cateringprogramm und die gastronomische Linie. Mehr Freiheit bei der Menüzusammenstellung und weg von kulinarischen Clustern war das Ziel. Die Leitlinien Frische, Nachhaltigkeit und Regionalität geben den Ton bei den Menülinien vor. Sämtliche Reservierungen und Abrechnungen laufen über das Konferenzmanagementsystem **EVENT-IS**. Ab 01. Januar 2018 wird das Restaurant auch für private Buchungen von Merck-Mitarbeitern geöffnet.

**Enrico Bertoncetto, Geschäftsführer der Integral Management oHG aus Köln**, informierte über die Funktionsvielfalt der Integral Business Plattform „**Konferenzservice365**“. Das Unternehmen bietet mit dem Kernprodukt „**EVENT-IS**“ eine Portallösung, die sämtliche Funktionen zur Abwicklung von Konferenzen, Veranstaltungen, Meetings zur Verfügung stellt. Mit **EVENT-IS** kann der Anwender Raumreservierung, Cateringservice, Gästebewirtung, Veranstaltungsmanagement, die Besucherverwaltung sowie Werksbesichtigung organisieren. Außerdem kann das System auch an digitale Wegeleitsysteme angebunden werden. Alle **EVENT-IS-Module** sind dabei in sich verzahnt und können individuell erweitert werden. Die Anwender haben die Möglichkeit, die Funktionen über verschiedene Medienkanäle auszuführen, etwa die Raumreservierung in der Webapplikation, über MS Exchange/Outlook oder auf einem Touch-Raumdisplay durch

Identifizierung über den Mitarbeiterausweis. Alle Buchungen werden in einem System verarbeitet und zeitgenau auf den entsprechenden Displays angezeigt. Mit der Funktion „Check-in/Check-out“ am digitalen Raumdisplay hat der Besteller die Raumreservierung bis beispielsweise 15 Minuten nach Veranstaltungsbeginn als „belegt“ zu registrieren. Dies kann auch wieder durch Identifikation über den Mitarbeiterausweis oder einem PIN-Code geschehen. Wenn der Check-in nicht erfolgt, wird der Raum wieder freigegeben. Unternehmen erhalten damit eine Lösung zur Optimierung der Raumbelastung. Im Rahmen der Reservierungsabwicklung müssen die notwendigen Dienstleister wie Catering, Technik, Hausservice, Empfang ebenfalls informiert werden. EVENT-IS bietet dafür verschiedene flexible Funktionen zur Information der Dienstleister an. So kann die Information über Web, E-Mail, Monitor, SMS oder Printausdruck erfolgen. Jeder Dienstleister erhält dabei einen Report mit den nur für ihn relevanten Informationen. Ein weiteres Modul ist der **EVENT-IS Shuttle-Service**, mit dem Shuttle-Fahrdienste oder Besucherfahrten auf dem Werksgelände gebucht werden können. Dieser Funktionsumfang wird durch das neue Webdesign von EVENT-IS abgerundet, welches sich durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit und den Einsatz modernster Technologien auszeichnet.

**Torsten Hülsmann von der contidata Datensysteme GmbH präsentierte moderne Marketing-Instrumente für das E-Payment zur Kundenbindung.** Die contidata Datensysteme GmbH ist führende Anbieterin für bargeldlose Zahlungssysteme. Die zentrale Software **MAXXplan** zur Verwaltung aller Stammdaten (Artikel, Warengruppen, Kassen, Verkaufsautomaten, Aufwerter und deren Umsätze) bietet das Unternehmen als Webanwendung GoBD-konform an. Die Management-Software **MAXXplan** kann das Marketing unterstützen, indem etwa das Speiseangebot im passenden Corporate Design auf allen **MAXXpanel**-Displays dargestellt wird. Die neue **MAXXvend-Automateneinheit 5.0**, die in nahezu allen aktuellen Vendingautomaten integriert werden kann, bietet den sicheren bargeldlosen Self-Service-Verkauf mit Zusatzfunktionen. Auf einem Touch-Display ist die Anzeige von Speiseplänen, Aktionen und Werbetexten (instore marketing) schnell und unkompliziert möglich. Die Bedeutung von Marketing für die Nutzung von bargeldlosen, digitalen Kassensystemen sei nicht zu unterschätzen, mahnte Hülsmann. Laut einer Emnid-Studie werden bis zu 80 % des Umsatzes von bis zu 30 % der Kunden getätigt. Die Neukunden –Akquise jedoch ist weitaus aufwendiger und

kostenintensiver. Die Ausgabe einer Kundenkarte im Corporate Design, gekoppelt mit Rabatt, Bonus oder Couponing zahlen auf die Kundenzufriedenheit ein. Es sei wichtig, den Gast zu belohnen, wenn er eine bestimmte Umsatzgröße erreicht hat, ein weiterer Anlass sei der Geburtstag oder die Betriebszugehörigkeit, nennt Hülsmann als Beispiele. Auch die Beschwerde oder Reklamation sollte honoriert werden beispielsweise mit einem elektronischen Voucher zum Einlösen. Die Feedback-Analyse ist ebenfalls einzubinden. „Der zufriedene Gast kann auch mal rechts oder links abbiegen und man erfährt nicht warum“, warnte Hülsmann. Den Dialog können die Unternehmen intensivieren, wenn sie Gästebefragung am Aufwerter oder online durchführen. Hülsmann präsentierte zum Abschluss die umfassenden Beratungs- und Service-Dienstleistungen von contidata für ihre Kunden, die neben der Bedarfsanalyse unter anderem auch die Erstellung von Lasten- und Pflichtenheften sowie 24h-Support-Dienstleistungen umfasst.

**Trends im Care-Bereich präsentierte Sven Liebeck von Sanalogic.** Liebeck zeigte unterschiedliche Care-Verpflegungskonzepte anhand von Referenzbeispielen aus Deutschland, Österreich, Italien auf. Als neue Servicedienstleistung unterstützt Sanalogic die Bestands- und Neukunden bei der täglichen Produktdatenpflege mit dem zentralen Artikelportal SANALOGIC-ZAP. Hierbei werden zu den Artikelstammdaten auch die Nährwerte, Allergene und Zusatzstoffe vom SANALOGIC Clearing Center beim betreffenden Lieferanten recherchiert aufbereitet und in die zentrale Artikelproduktdatenbank importiert. Gerade unter dem Aspekt, dass der Einsatz von Convenience-Produkten im Care Catering zunehme, sei die sorgfältige Datenerfassung unter diätischen Gesichtspunkten enorm wichtig, betonte Liebeck. Hat der Kunde seinen Basisartikel abonniert, werden die LMIV-Daten mit seinen Produktionsdaten verknüpft und der Kunde muss in seinem System nur noch den Preis pflegen. Als weiteren Trend hat sich die mobile Menüwunscherfassung manifestiert, eine Anwendung, die gerade bei einer hohen Fluktuation von Pflegekräften komfortabel und intuitiv anwendbar ist. Die Verwaltung der Essensteilnehmer ist eine Besonderheit im „SANALOGIC7-System“, die als Funktion den Care-Betrieben zur Verfügung steht. Gerade bei Behinderteneinrichtung und Kliniken sei diese Funktion wichtig, akzentuierte Liebeck. Schließlich mache der fortschreitende Einsatz von Bewohnerverwaltungs- und Krankenhausinformationssystemen die nahtlose Übergabe der Abwesenheit, Abmeldung und Entlassung von Bewohnern und Patienten notwendig. So können nicht nur die Speisepläne,

sondern auch die Produktionsdaten auf der Basis der hinterlegten Informationen erstellt, gepflegt und für das Controlling zur Verfügung gestellt werden.

### **Über die CompetenceGroup:**

Die CompetenceGroup ist eine strategische Allianz aus vier IT-Lösungsanbietern für Betriebe in der Gemeinschaftsverpflegung im Bereich Care, Business, Education. Dazu zählen die Herrlich & Ramuschkat GmbH, Hannover, contidata Datensysteme GmbH, Dortmund, Integral Management Systeme OHG, Köln und die SANALOGIC Gemeinschaftsverpflegungs-Logistik GmbH mit Sitz in Völs/Österreich und Nieder-Olm bei Mainz. Das Portfolio der vier Partner umfasst Warenwirtschaft, bargeldlose Zahlungssysteme, Raumreservierung-/Konferenzmanagementsysteme sowie Menüwahl- und Speisenverteilssysteme.

**Weitere Informationen unter [www.competencegroup.de](http://www.competencegroup.de)**

**Kontakt: [sales@competencegroup.de](mailto:sales@competencegroup.de)**

### **Kontakt Presse:**

Fösken Medien, Sandra Fösken

Mobil: +49 (0)151-17238486

E-Mail: [foesken.medien@gmail.com](mailto:foesken.medien@gmail.com)

[www.foesken-medien.de](http://www.foesken-medien.de)