



JANUAR 2006

## Leitfaden zum „wirtschaftlich günstigsten Angebot“ in der Gemeinschaftsverpflegung

[www.contract-catering-guide.org](http://www.contract-catering-guide.org)



# INHALTSVERZEICHNIS

<b>VORWORT</b> . . . . .	<b>1</b>
<b>LENKUNGSAUSSCHUSS</b> . . . . .	<b>3</b>
<b>DURCHFÜHRUNG</b> . . . . .	<b>3</b>
<b>GLOSSAR</b> . . . . .	<b>4</b>
<b>1. EINLEITUNG</b> . . . . .	<b>5</b>
1.1. <b>DIE AUSGANGSLAGE</b> . . . . .	5
1.2. <b>DIE ZIELE</b> . . . . . □	7
1.3. <b>WARUM DAS «WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTE ANGEBOT» AUSWÄHLEN ?</b> . . . . .	7
1.4. <b>DER INHALT DES LEITFADENS</b> . . . . .	8
<b>2. VOR DER AUSSCHREIBUNG ERFORDERLICHE SCHRITTE</b> . . . . .	<b>9</b>
2.1. <b>ERSTER SCHRITT: DIE AUFSTELLUNG DES LASTENHEFTES</b> . . . . .	<b>9</b>
2.1.1. Beschreibung der Dienstleistungen . . . . .	9
2.1.2. Erwartungen des Kunden an die Qualität der Dienstleistungen . . . . .	15
2.1.3. Weitere für die Ausschreibung von Verpflegungsdienstleistungen notwendige Informationen . . . . .	17
ZUSAMMENFASSUNG ERSTER SCHRITT . . . . .	18
2.2. <b>ZWEITER SCHRITT: AUFBAU DES ANTWORTFORMULARS</b> . . . . .	<b>19</b>
2.2.1. Das technische Angebot . . . . .	19
2.2.2. Das wirtschaftliche Angebot . . . . .	21
2.3. <b>DRITTER SCHRITT: FESTLEGUNG DER AUSSCHLUSS-, AUSWAHL- UND ZUSCHLAGSKRITERIEN</b> . . . . .	<b>25</b>
2.3.1. Die Ausschlusskriterien . . . . .	25
2.3.2. Die Auswahlkriterien . . . . .	26
2.3.3. Die Zuschlagskriterien . . . . .	26
ZUSAMMENFASSUNG DRITTER SCHRITT . . . . .	27
2.4. <b>VIERTER SCHRITT: FESTLEGUNG EINES SCHEMAS ZUR BEURTEILUNG DER ANGEBOTE</b> . . . . . □	<b>28</b>
2.4.1. Die Hauptkriterien festlegen, auf denen die Analyse der Angebote beruhen soll . . . . .	28
2.4.2. Jedem wichtigen Bestandteil des Lastenhefts eine relative Bedeutung zuweisen, als Basis zur Bewertung der Angebote . . . . .	29
2.4.3. Festlegung der Bedingungen für die Bewertung der Angebote . . . . .	31
<b>3. ENTSCHEIDUNG FÜR DAS WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTE ANGEBOT</b> . . . . .	<b>33</b>
3.1. <b>ERSTER SCHRITT: VERGLEICHENDE ANALYSE DER TECHNISCHEN ANGEBOTE</b> . . . . .	<b>33</b>
3.2. <b>ZWEITER SCHRITT: VERGLEICHENDE ANALYSE DER WIRTSCHAFTLICHEN ANGEBOTE</b> . . . . . □	<b>39</b>
3.3. <b>DRITTER SCHRITT: ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER TECHNISCHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN ANALYSEN UND BEWERTUNGEN ZWECKS AUSWAHL DES WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTEN ANGEBOTS</b> . . . . .	<b>40</b>
<b>ANHÄNGE</b> . . . . .	<b>41</b>
<b>ANHANG 1</b> . . . . . □	<b>41</b>
<b>ANHANG 2: ANALYSE-RASTER ZUM VERGLEICH DER ANGEBOTE</b> . . . . .	<b>42</b>

# VORWORT

Die Sozialpartner des Sektors der Gemeinschaftsverpflegung FERCO (der europäische Verband der Gemeinschaftsverpflegung) und EFFAT (der Europäische Verband der Gewerkschaften der Bereiche Lebensmittel, Landwirtschaft und Tourismus) haben festgestellt, dass zahlreiche Kunden unabhängig davon, ob sie unter privatwirtschaftlicher oder öffentlicher Trägerschaft arbeiten, die Verpflegungsdienstleistungen, die sie ihren Mitarbeitern oder Gästen bieten, an externe spezialisierte Unternehmen vergeben.

Zur Auswahl eines Dienstleisters nutzen diese Kunden Ausschreibungsverfahren auf lokaler, regionaler, nationaler und auch europäischer Ebene, je nach Umfang des Vertrages.

Zur Zeit erhalten in diesen Verfahren meist diejenigen Firmen den Zuschlag, die das billigste Angebot eingereicht haben. Die einseitig hohe Bewertung des Preisfaktors ist u.a. auf die Einschränkungen der öffentlichen Haushalte und die Bemühungen der Privatunternehmen um Kostensenkung zurückzuführen. Andererseits fehlen aber auch Instrumente, die es dem Kunden erleichtern, das Catering-Unternehmen mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis auszuwählen.

EFFAT und FERCO sind sich der Haushaltsbeschränkungen der öffentlichen und privaten Träger bewusst. Sie sind jedoch der Auffassung, dass **diese Vergabep Praxis von Aufträgen an die billigste Firma nicht im Interesse der Betroffenen ist**, weder der Auftrag gebenden Kunden und der von ihnen verpflegten Mitarbeiter und Gäste, noch der Catering-Unternehmen und ihrer Arbeitnehmer.

Die Auswahl eines Dienstleisters einzig und allein auf Grundlage des Preises hat in jeder Hinsicht Nachteile: Sie führt zu einem **verstärkten Wettbewerb zwischen den Catering-Unternehmen** und bringt sie dazu, ihre **Kosten so weit wie möglich zu senken**. Diese Rationalisierung erfolgt oftmals zu Lasten der **Qualität der Mahlzeiten und der erbrachten Dienstleistungen** und kann auch Risiken der **Lebensmittelsicherheit** für die Gäste mit sich bringen. Darüber hinaus hat dies äußerst negative Auswirkungen auf die Arbeitsplätze und die **Arbeitsbedingungen der ArbeitnehmerInnen des Sektors** und sogar auf die Lebensfähigkeit der Catering-Unternehmen zur Folge.

Die Politik des niedrigsten Preises kann sich auch **negativ auf das Image des Auftrag gebenden Kunden** auswirken, wenn der Eindruck entsteht, die Kosten seien wichtiger als die Qualität der Mahlzeiten. Ganz besonders betroffen davon sind Schulen, Krankenhäuser und Seniorenheime, wo Dienstleistungen geringer Qualität entsprechende Auswirkungen auf die Ernährung, Gesundheit und Erziehung haben können.

FERCO und EFFAT sind der Meinung, dass die herausragende Bedeutung, die der Preis bei der Vergabe von Verträgen in der Gemeinschaftsverpflegung spielt, auch mit den Schwierigkeiten des Kunden zusammenhängt, seine Anforderungen in punkto Qualität in den Ausschreibungen zum Ausdruck zu bringen, sowie mit dem **Fehlen geeigneter Instrumente zur Gewichtung, Bewertung und zum Vergleich von Angeboten**, mit denen nicht nur der Preis sondern auch die Qualität berücksichtigt werden.

Aufgrund dieser Feststellungen haben EFFAT und FERCO im Interesse der Kunden und deren Gäste, aber auch im Interesse der Catering-Unternehmen und ihrer Arbeitnehmer beschlossen, eine Vorgehensweise vorzuschlagen, bei der zur Vergabe von Gemeinschaftsverpflegungsverträgen ein hohe Qualitätsstandards angesetzt werden, ohne den Preis zu vernachlässigen.

Für FERCO und EFFAT steht fest, dass ein echter Mehrwert entsteht, mit positiven Auswirkungen für alle Beteiligten, wenn **sich sowohl öffentliche als auch private Auftraggeber allgemein für**

## **das wirtschaftlich günstigste Angebot entscheiden.**

Ein solcher Ansatz führt zwangsläufig zu

- größerer Transparenz der Vergabeverfahren;
- einer besseren Analyse des Bedarfs der Kunden;
- einem besser auf die Ansprüche der Kunden und ihrer Gäste angepassten Angebot;
- einem höheren Niveau der Qualität, der Hygiene und der Lebensmittelsicherheit;
- Garantien in den Bereichen Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Ausbildung für die ArbeitnehmerInnen von Catering-Unternehmen.

Um die praktische Umsetzung dieses Ansatzes zu erleichtern, haben EFFAT und FERCO die Initiative ergriffen, gemeinsam einen «**Leitfaden für das wirtschaftlich günstigste Angebot**» zu erarbeiten. Dieser Leitfaden, der in den meisten Sprachen der Europäischen Union zur Verfügung steht, soll in allen Mitgliedsstaaten verteilt werden.

Damit wollen FERCO und EFFAT den betroffenen Trägern die notwendigen Instrumente in die Hand geben, Verträge auf der Grundlage des besten Preis-Leistungsverhältnisses zu vergeben, und dadurch den Grundsatz des «wirtschaftlich günstigsten Angebotes», der von der europäischen Gesetzgebung und der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes zugelassen und sogar empfohlen wird, fördern.

Der Leitfaden wurde in Zusammenarbeit zwischen EFFAT und FERCO im Rahmen ihres europäischen sozialen Dialogs und mit Hilfe der finanziellen Unterstützung der Europäischen Union erstellt. Ganz besonderer Dank gilt der Generaldirektion Beschäftigung und Soziale Angelegenheiten der Europäischen Kommission für ihre Unterstützung bei diesem Projekt, sowie dem Lenkungsausschuss und den Fachleuten der nationalen Verbände, die viel Zeit und Arbeit für das Projekt aufgebracht haben.

### **GEMEINSCHAFTSVERPFLEGUNG IN KÜRZE**

Die Gemeinschaftsverpflegung umfasst alle Dienstleistungen, die für die Vorbereitung und die Lieferung von Mahlzeiten an Personen notwendig sind, die in Einrichtungen leben und/oder arbeiten: private und öffentliche Unternehmen, Verwaltungen, Krippen, Schulen, Krankenhäuser, Seniorenheime, Gefängnisse, Kasernen usw. Wenn die Erbringung dieser Dienstleistungen einem externen Unternehmen anvertraut wird, spricht man von ausgelagerten Verpflegungsdienstleistungen.

Die ausgelagerte Verpflegungsdienstleistung zeichnet sich aus durch:

- **das Bestehen eines schriftlichen Vertrages** zwischen der Einrichtung als Kunde und dem Dienstleistungsunternehmen
- **einem genau definierten Gästekreis**, Mitarbeiter und Gäste des Kunden
- **besondere Auflagen**, die mit der Tatsache verbunden sind, dass die Dienstleistung in den Räumen des Kunden erbracht wird, wobei jeder Kunde seine eigene Struktur hat
- **ein sozialer Preis**, der wesentlich niedriger ist als der Preis einer Mahlzeit in einem kommerziellen Restaurant.

### **DER LEITFADEN ONLINE**

Für die Kunden und Einrichtungen, die ihre Vergabe von Gemeinschaftsverpflegungsverträgen auf den Grundsatz des wirtschaftlich günstigsten Angebotes stützen wollen, gibt es ebenfalls eine elektronische Version des Leitfadens auf der Website <http://www.contract-catering-guide.org>

## **LENKUNGSAUSSCHUSS**

Dem Lenkungsausschuss gehören an:

**Für FERCO :** Patrice Aubert – Vizepräsident  
Antonio Llorens – Vizepräsident  
Marie-Christine Lefebvre - Generalsekretärin  
Bernadette Macédoine - Beraterin

**Für EFFAT :** Kerstin Howald – Sekretärin des Tourismussektors  
Rafaël Nedzynski – Mitglied des Exekutivausschusses  
Bernard Labi – Berater

## **DURCHFÜHRUNG**

Mit der Durchführung wurde Alain Roy, assoziierter Direktor, beauftragt.

**Philippe Hersant & Partners SARL**  
**BP 19002 F-44090 NANTES Cedex 1**

# GLOSSAR

**Auftrag oder Vertrag:** sämtliche Bedingungen, die den Kunden im Rahmen der Erbringung von Dienstleistungen an das Catering-Unternehmen binden. Der **Auftrag** bezieht sich auf den Gegenstand einer öffentlichen Ausschreibung, während der **Vertrag** sich auf die Beziehung zwischen dem Kunden und dem Dienstleister (Catering-Unternehmen) bezieht.

**Ausschreibung:** Einholen von Angeboten verschiedener Dienstleister für die Durchführung eines Auftrages oder eines Vertrages. Die Auftragsvergabe erfolgt im öffentlichen Sektor aufgrund einer Ausschreibung. Die Auftragsvergabe in der Privatwirtschaft unterliegt weniger strengen Regeln, insbesondere im Hinblick auf die gesetzlichen Fristen zur Bekanntmachung (von der Veröffentlichung der Ausschreibung bis zur Vergabe).

**Bekanntmachung der Ausschreibung:** Ankündigung einer von einer öffentlichen Einrichtung veranstalteten Ausschreibung in einem amtlichen Mitteilungsblatt.

**Bekanntmachung der Vergabe:** Veröffentlichung der Ergebnisse einer öffentlichen Ausschreibung in einem amtlichen Mitteilungsblatt (Gewinner, Umfang des Auftrages, usw.).

**Auftraggeber oder Käufer:** öffentliche oder private Einrichtung/Kunde, die/der die Ausschreibung durchführt. Anders formuliert, der Kunde, der die Verpflegungsdienstleistung kauft.

**Dienstleister:** im vorliegenden Leitfaden das Catering-Unternehmen, das den Auftrag erhält.

**Anbieter:** das Unternehmen, das sich auf die Ausschreibung eines Kunden bewirbt.

**Gewinner:** das Unternehmen, das im Ausschreibungsverfahren den Zuschlag erhält.

**Gast:** «der Endkunde», der Verbraucher, der bei dem Kunden lebt/arbeitet.

**Multiservice-Dienstleistung:** Leistung, die aus verschiedenen Diensten besteht und vom gleichen Dienstleister erbracht wird (zum Beispiel Reinigungsdienste und Gemeinschaftsverpflegung).

**HACCP:** HAZARD ANALYSIS CONTROL CRITICAL POINT (sämtliche Grundsätze der Risikoanalyse und der Kontrolle der kritischen Punkte).

**exkl. Steuern:** ohne Steuer

**inkl. Steuern:** einschließlich aller Steuern

**Varianten:** Antworten oder Vorschläge der Anbieter, die über die Mindestspezifikationen laut Lastenheft hinausgehen. Im allgemeinen müssen die Anbieter ein Angebot erstellen, das sich strikt an die Spezifikationen des Lastenheftes hält. Wenn der Kunde diese Möglichkeit in der Ausschreibung vorsieht, können sie zusätzlich zu dem «Grundangebot» alternative oder innovierende Lösungen vorschlagen.

# 1. EINLEITUNG

## 1.1. DIE AUSGANGSLAGE

In allen europäischen Ländern ist die Zahl der Außer-Haus-Mahlzeiten in den letzten dreißig Jahren kontinuierlich gestiegen. **Die Gemeinschaftsverpflegung (ob ausgelagert oder nicht) folgt diesem Trend und stellt heute mehr als die Hälfte aller Mahlzeiten, die außer Haus eingenommen werden.**

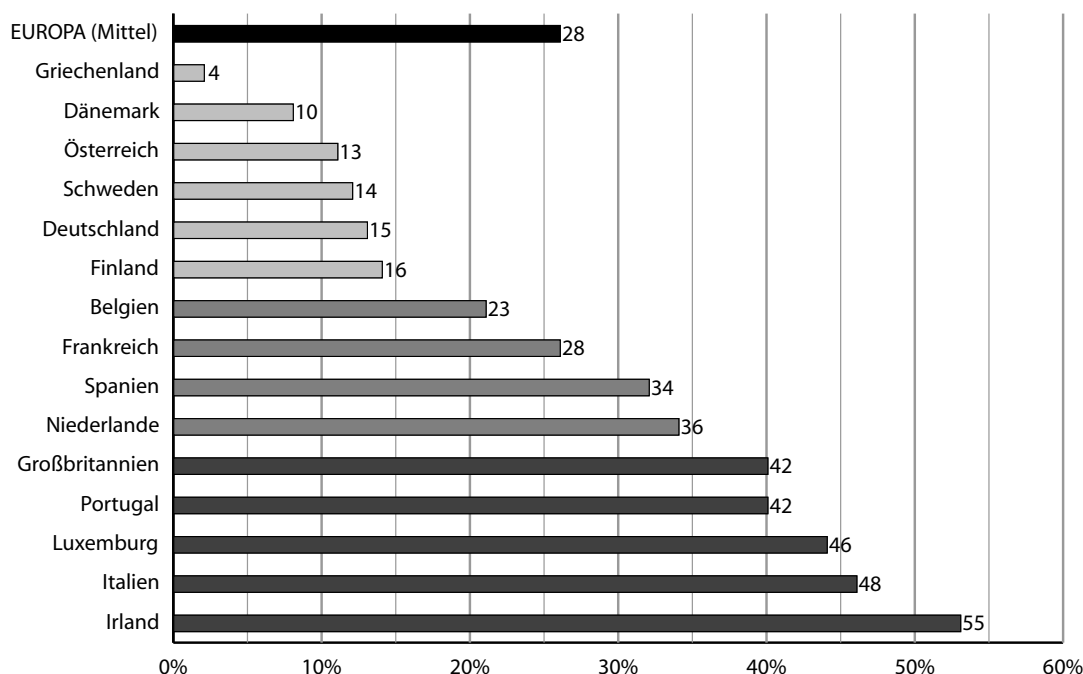
In Europa ist für alle Arten von Kunden insgesamt der Anteil der ausgelagerten Catering Services von **14 % im Jahr 1990 auf 31 % im Jahr 2005** gestiegen. Im Jahr **2010** wird er bei **über 35 %** liegen.

Der kumulierte Jahresumsatz aller Catering-Unternehmen, die in Europa tätig sind, betrug 2004 rund 22 Milliarden Euro. Ihr Anteil hat in den einzelnen Sektoren Wirtschaft und Industrie (private und öffentliche Unternehmen, Verwaltungen), Gesundheits- und Sozialwesen (Krankenhäuser, Krippen, Seniorenheime, etc.), Unterrichtswesen (Schulen, Hochschulen, Universitäten, etc.), andere Sektoren (Haftanstalten, Kasernen, usw.) erheblich zugenommen.

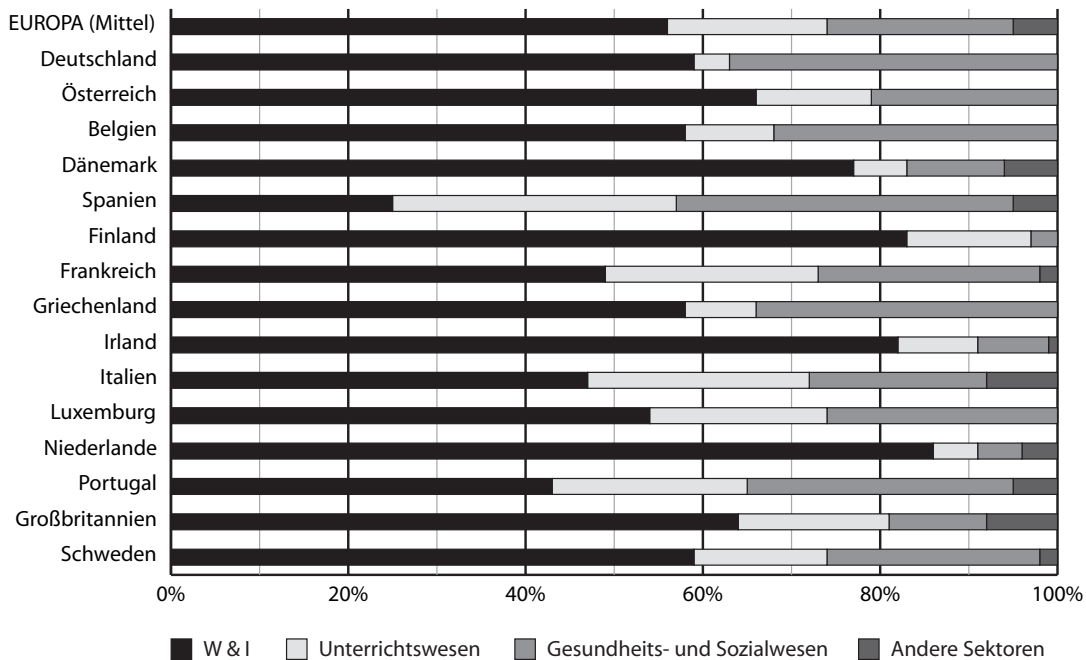
So stellte im Jahr 2004 der Sektor Wirtschaft & Industrie allein 56 % des Umsatzes der Catering-Unternehmen dar, gefolgt vom Gesundheits- und Sozialwesen (21%) und Unterrichtswesen (18 %).

Bis zum Jahr 2020 bietet das Gesundheits- und Sozialwesen die größten Wachstumschancen für die Catering-Unternehmen.

### **VERBREITUNG DER CATERING-UNTERNEHMEN (2003)**



## VERBREITUNG PER SEKTOREN (2003)



Neben dieser quantitativen Entwicklung haben sich auch die «europäischen Gäste» stark verändert. Sie sind anspruchsvoller und ihre Erwartungen komplexer geworden. So wurde folgendes festgestellt:

- o eine **umfassende Nachfrage nach Qualität**;
- o die Erwartung eines **breiten und abwechslungsreichen Speisenangebotes**;
- o ein Bedürfnis nach **Komfort** und **Ästhetik** (Akustik, Ausstattung, Möblierung, etc.);
- o eine Nachfrage nach **attraktiven und unterschiedlichen Darreichungsformen**;
- o die Beachtung der **Ernährungswissenschaft**;
- o hohe Ansprüche an **Hygiene und Sicherheit** der Lebensmittel;
- o ein Bedürfnis nach **Informationen** zu den Mahlzeiten.

Um diesen neuen Erwartungen gerecht zu werden, haben die Catering-Unternehmen die Restaurants umgestaltet und ihre Dienstleistungen weiter entwickelt.

Gleichzeitig werden die gesetzlichen Bestimmungen (in den Bereichen Hygiene und Lebensmittelsicherheit, Umweltschutz, Arbeitsbedingungen und Aus- und Weiterbildung der Arbeitnehmer, Sicherheit der Gäste etc.) immer strenger, wobei die Caterer und die Kunden immer mehr Verantwortung übernehmen müssen.

### Die Führung eines Betriebsrestaurants erfordert Fachwissen und Professionalität

Vor dem neuen Hintergrund, nämlich dem Bemühen, Kosten zu senken und sich wieder auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, lagern viele öffentliche und private Kunden ihre Verpflegungsdienstleistungen an spezialisierte Firmen aus. Damit stehen diese Kunden vor neuen Schwierigkeiten, die sich aus der Auswahl eines geeigneten Dienstleisters ergeben. Sie müssen:

- ein **Lastenheft aufstellen**, in dem genau und präzise die Erwartungen und Bedürfnisse des Kunden dargestellt werden, wobei aber auch verfügbare Budgets und organisatorische Rahmenbedingungen berücksichtigt werden müssen;
- eine **vergleichende Analyse der Angebote vornehmen**.

Die Verantwortlichen auf Kundenseite haben keine leichte Aufgabe. Sie müssen die für die Bedürfnisse des Kunden und seine Möglichkeiten (insbesondere auch die finanziellen) optimale Lösung auswählen und dabei die Gepflogenheiten und die zahlreichen gesetzlichen Bestimmungen der Gemeinschaftsverpflegung berücksichtigen.

**Mit der Entscheidung für das wirtschaftlich günstigste Angebot können all diese Aspekte berücksichtigt und das Verfahren der Auftragsvergabe bestmöglich gestaltet werden.**

## **1.2. DIE ZIELE**

Ziel des vorliegenden Leitfadens ist es, den öffentlichen und privaten Kunden und Einrichtungen, die auf eine externe Gemeinschaftsverpflegung zurückgreifen, beim Vergleich der Anbieter und der Entscheidung für das wirtschaftlich günstigste Angebot zu helfen.

Hierzu schlägt der Leitfaden folgendes vor, um die Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebotes zu ermöglichen:

- verschiedene **vertragliche Lösungen**,
- ein Muster dessen, was ein **Lastenheft für die Auftragsvergabe in der Gemeinschaftsverpflegung (GV)** enthalten muss, sodass jeder Kunde seine Bedürfnisse und Erwartungen klar und deutlich festhalten kann, und
- **Analyseinstrumente**.

Da es sich um eine **gemeinsame Initiative der Sozialpartner des europäischen Sektors der Gemeinschaftsverpflegung** handelt, soll dieser Leitfaden die Kunden bei der Entscheidung für ein Catering-Unternehmen unterstützen, welches

- in seinen Betrieben **die Einhaltung sozialer Werte** in Form von entsprechenden Arbeitsbedingungen, Aus- und Weiterbildung der Belegschaft, Betriebsvereinbarungen und den sozialen Dialog fördert;
- die **Qualität** fördert, um den Gästen die notwendige Sicherheit zu gewährleisten;
- sämtliche Maßnahmen ergreift, um ein Höchstmaß an **Hygiene und Lebensmittelsicherheit** zu gewährleisten.

## **1.3. WARUM DAS «WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTE ANGEBOT» AUSWÄHLEN ?**

Bei der Vergabe eines Gemeinschaftsverpflegungsvertrages haben die Entscheidungsträger zwei Möglichkeiten:

### **Das billigste Angebot wählen**

Bei dieser Option beruht die Entscheidung allein auf dem Preiskriterium, es werden nur die wirtschaftlichen Aspekte berücksichtigt. Da sich der Selbstkostenpreis der Verpflegungsdienstleistungen jedoch zu 50% aus Rohstoffkosten und zu 50 % aus Personalkosten zusammensetzt, **führt die ausschließliche Berücksichtigung des Preiskriteriums unvermeidlich zu erheblichen Abstrichen bei der Qualität**

- o **der Mahlzeiten** (Senkung der Kosten zur Beschaffung von Lebensmitteln);
- o **der Dienstleistung** (Verringerung des Personals, Rückgriff auf weniger qualifizierte Arbeitskräfte, Verringerung der Hygiene und Lebensmittelsicherheit);
- o **der Arbeitsbedingungen** der Mitarbeiter (Reduzierung der Personalkosten).

### **Das wirtschaftlich günstigste Angebot wählen**

Bei dieser zweiten Möglichkeit fließen außer dem Preiskriterium auch Qualitätskriterien in die Analyse ein. Dadurch können neben den **finanziellen Zwängen** auf beiden Seiten

- o die Bedürfnisse des Kunden ;
- o die Forderung nach Qualität und Vielfalt der Mahlzeiten ;
- o die Pflichten im Bereich Hygiene und Lebensmittelsicherheit ;
- o die Arbeitsbedingungen der Mitarbeiter des Gemeinschaftsverpflegungsunternehmens ;
- o ausgewogen berücksichtigt werden.

**Jeder Kunde ist gut beraten, wenn er das wirtschaftlich günstigste Angebot auswählt, denn er optimiert dadurch die in seine betriebliche Gastronomie investierten Mittel.**

## **1.4. DER INHALT DES LEITFADENS**

Der Leitfaden beschreibt das gesamte Verfahren der Auftragsvergabe für die Gemeinschaftsverpflegung nach den Kriterien des wirtschaftlich günstigsten Angebotes.

In Kapitel 2 werden die **Schritte detailliert dargestellt, die vor der Ausschreibung einer Verpflegungsdienstleistung wichtig sind.**

Kapitel 3 beschreibt **die einzelnen Phasen der Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebotes.**

In der Anlage finden sich einige **praktische Instrumente:**

- eine Beschreibung der verschiedenen möglichen Partnerschaften zwischen einem Auftraggeber und einem Catering-Unternehmen;
- ein Modell zur Angebotsanalyse.

## 2. VOR DER AUSSCHREIBUNG ERFORDERLICHE SCHRITTE

Vor der Ausschreibung einer Verpflegungsdienstleistung muss der Auftraggeber:

- seine Bedürfnisse und Erwartungen beschreiben und ein « **Lastenheft** » aufstellen;
- dieses Lastenheft in ein «**Pflichtenheft**» oder «**Antwortformular**» übertragen, an das sich die Anbieter bei der Erstellung ihrer Angebote halten müssen;
- die «**Kriterien zur Auswahl und zum Ausschluss**» von Dienstleistern definieren und die «**Vergabekriterien**» für den Auftrag oder den Vertrag an das wirtschaftlich günstigste Angebot bestimmen;
- die «**Verfahren zur Bewertung**» der technischen und wirtschaftlichen Angebote bestimmen.

### 2.1 ERSTER SCHRITT: DIE AUFSTELLUNG DES LASTENHEFTES

Das Lastenheft legt die Bedürfnisse, Erwartungen und die Auflagen des Kunden präzise und vollständig dar. Es liefert den anbietenden Unternehmen alle für die Erstellung eines Angebotes notwendigen Informationen.

Das Lastenheft kann folgendermaßen strukturiert werden:

- (1) Beschreibung der **Dienstleistungen, die Gegenstand der Ausschreibung sind**
- (2) Erwartungen des Kunden an die **Qualität der Dienstleistung**
- (3) **Andere Informationen**, die für die Ausschreibung von Verpflegungsdienstleistungen wichtig sind.

#### **2.1.1 BESCHREIBUNG DER DIENSTLEISTUNGEN**

##### **2.1.1.1. ZIELE DES KUNDEN IM BEREICH GEMEINSCHAFTSVERPFLEGUNG**

Der Kunde muss zunächst seine Politik der Gemeinschaftsverpflegung definieren und die Ausschreibung dementsprechend gestalten.

Zum Beispiel kann der Kunde

- **seine Form der Gemeinschaftsverpflegung und die zum Zeitpunkt der Ausschreibung erbrachte Dienstleistung unverändert beibehalten.** In diesem Fall ist es außerordentlich wichtig, eine ausführliche Führung durch die Räume und das Restaurant zu organisieren, damit sich jeder Bewerber eine genaue Vorstellung von der erwarteten Dienstleistung machen kann. Im Lastenheft muss der Kunde die Räumlichkeiten und die vorhandene Ausstattung dann nicht mehr so detailliert beschreiben und kann sich auf die Beschreibung der anzubietenden Mahlzeiten konzentrieren;
- **seine derzeitige Dienstleistung grundlegend verändern.** In diesem Fall muss das Lastenheft mehr Detailangaben enthalten und die neuen umzusetzenden Ziele genau beschreiben, damit die interessierten Dienstleister ein Angebot erstellen können, das den Zielen entspricht. Auch hier kann eine ausführliche Besichtigung der Räume und des Restaurants nützlich sein, um zu überprüfen, ob die Dienstleistung in der vorgestellten Form erbracht werden kann.

### 2.1.1.2. VERTRAGSGESTALTUNG

Die Dienstleistung des Catering-Unternehmens kann von der einfachen technischen Hilfe über die Lieferung fertiger Mahlzeiten bis zur vollständigen Verwaltung des Restaurants des Kunden gehen. Es gibt also unterschiedliche Arten der Beziehung und dementsprechend Dienstleistungsverträge (1).

Der Kunde wird sich für die eine oder die andere Form entscheiden, je nach seiner **Gemeinschaftsverpflegungspolitik** und dem Niveau des Verpflegungsangebotes zum Zeitpunkt der Ausschreibung (wird vom Catering-Unternehmen zum Beispiel eine Investition in Räumlichkeiten und Ausstattung erwartet?).

Unabhängig von den ausgeschriebenen Dienstleistungen und der Art des Vertrages muss unterschieden werden zwischen:

- o **«variablen» Kosten**, d.h. den Kosten für die Rohstoffe (die Lebensmittel), deren Menge und Kosten in direktem Zusammenhang mit der Auslastung des Restaurants stehen. In den meisten Verträgen werden diese Kosten «pro Mahlzeit» berechnet;
- o **und «fixen» Kosten**, die zu 80 % aus den Personalkosten bestehen und die im allgemeinen monatlich pauschal abgerechnet werden. Diese Kosten hängen nicht direkt und linear vom Volumen der Mahlzeiten ab, sondern entwickeln sich «stufenweise», je nach Auslastungsgrad.

Aus diesem Grund muss in dem Vertrag mit dem Catering-Unternehmen ein Abrechnungsmodus vorgesehen werden, der sich nach der Entwicklung der Besucherzahlen richtet. In diesem Fall enthält der Vertrag:

- **eine vertragliche Grundlage**, die zum Beispiel anhand des Umsatzvolumens der Gemeinschaftsverpflegung des Kunden im Laufe des Jahres vor der Ausschreibung berechnet wird;
- **Sonderklauseln**, die eine **Veränderung** (Zu- oder Abnahme) der Restaurantnutzung berücksichtigen, indem eine Staffelung der monatlich abzurechnenden Fixkosten entsprechend der Restaurantnutzung vorgesehen wird, wobei jedoch zu berücksichtigen ist, wenn hierdurch bestehende Rechte der Mitarbeiter des Catering-Unternehmens tangiert werden.

### 2.1.1.3. ABGRENZUNG DER ZU ERBRINGENDEN LEISTUNG

Der Umfang der Verpflegungsdienstleistung hängt entscheidend von der Funktionsweise des Kunden, seinen Einschränkungen und Wünschen ab. Es muss daher genau abgegrenzt werden, was einerseits vom Kunden übernommen und was andererseits vom Catering-Unternehmen verlangt wird.

Die nachstehende Liste enthält nahezu alle Positionen, für die eine Verteilung der Verantwortung zwischen dem Kunden und dem Dienstleister notwendig ist. Diese Verteilung sollte in das Lastenheft aufgenommen werden.

<sup>1</sup> Siehe Anlage 4.1 «Überblick über die Dienstleistungen und Verträge, die von einem Catering-Unternehmen vorgeschlagen werden»

<b>Tabelle 1: Verteilung der Verantwortung zwischen Kunde und Dienstleister</b>		
Räumlichkeiten des Restaurants	Kunde	Dienstleister
Große Instandhaltungsarbeiten		
Einhaltung der Vorschriften		
Einhaltung der Vorschriften		
Material Sicherheit / Brandschutz		
Kücheneinrichtung	Kunde	Dienstleister
Beschaffung		
Erneuerung		
Instandhaltung		
Reparatur		
Einhaltung der Vorschriften		
Hardware und Software für die Kassen	Kunde	Dienstleister
Hardware (Server und Kassen)		
Software		
Verbrauchsgüter		
E-Zahlungsmittel		
Instandhaltung des Systems		
Kleininventar Service	Kunde	Dienstleister
Beschaffung (Grundausrüstung)		
Erneuerung		
Kleininventar Küche	Kunde	Dienstleister
Beschaffung (Grundausrüstung)		
Erneuerung		
Betriebsmittel	Kunde	Dienstleister
Telefon (Grundgebühr / Gespräche)		
Wasser		
Gas		
Strom		
Heizung, Klimaanlage		
Eventuelle Reinigungsverträge und regelmäßige Arbeiten	Kunde	Dienstleister
Boden		
Wände über 2 m Höhe, Decken, Fenster, Gewölbe		
Kanalisation		
Abflüsse und Abflussregler		
Abzugshauben		
Fettfilter		
Wiederverwendung von Frittierölen		
Kammerjäger		
Dekoration und Signalisation		
Leeren von Fettabscheidern		
Abfallbeseitigung		
Grünpflanzen		
Tägliche Reinigung	Kunde	Dienstleister
Tische und Stühle		
Kücheneinrichtung und Küchenkleininventar		

Küchen- und Lagerräume		
Böden, Wände unter 2 Metern		
Böden der Speiseräume		
Verschiedenes Verbrauchsmaterial	Kunde	Dienstleister
Büromaterial und Briefmarken		
Einwegprodukte		
Reinigungsprodukte		
Waschmittel		
Wasserenthärter		
Papierservietten		
Zahlungsmittel		
Sanitärbedarf (Personal und Kunden)		
Personal		
Löhne und Lohnnebenkosten	Kunde	Dienstleister
Lohnsteuer		
Transportkosten		
Ärztliche Untersuchungen		
Berufsbekleidung		
Sonstiges	Kunde	Dienstleister
Haftpflichtversicherung		
Unfallversicherung		
Bakteriologische Kontrolle		
Fahrzeugkosten		
Sonstige Kosten für Aktionen		
Wartungskosten Büro		
Bankgebühren		
Portokosten		
Administration		
Honorare Wirtschaftsprüfung		
Besucher / Empfänge		

#### 2.1.1.4. ARBEITSUMFANG

Eine **detaillierte Mengenanalyse der zu erbringenden Leistungen** und die Angabe eines **zuverlässigen Arbeitsumfangs im Lastenheft** sind unabdingbar: **Zahl der täglichen Gäste, Gästezahlen nach Wochentagen, Anzahl der Arbeitstage pro Jahr usw. und vor allem die Anzahl der servierten Mahlzeiten pro Jahr nach Art der erbrachten Dienstleistung.**

Soll eine Dienstleistung, die nur ein Produkt umfasst und die pauschal abgerechnet wird, angeboten werden, ist es ausreichend, wenn der Kunde die Zahl der Mahlzeiten pro Jahr und die Zahl der Arbeitstage pro Jahr angibt. Sollen unterschiedliche Mahlzeiten für unterschiedliche Gästegruppen angeboten werden, muss der Arbeitsumfang pro Leistung detailliert angegeben werden:

Tabelle 2: Leistungsumfang des Anbieters	
Art der Leistung	Anzahl der erbrachten Leistungen pro Jahr
Gästetyp 1	
Leistung 1	
Leistung 2	
Leistung 3	
Leistung 4	
Leistung 5	
Summe	
Gästetyp 2	
Leistung 1	
Leistung 2	
Leistung 3	
Summe	
Gästetyp 3	
Leistung 1	
Leistung 2	
Leistung 3	
Leistung 4	
Summe	
Gesamt	

*Bemerkung: In dieser Tabelle können die verschiedenen Gästetypen beispielsweise folgende Zielgruppen stellen:*

- im Schulwesen Schüler und Lehrer;
- im Gesundheitswesen Pflegepersonal und Patienten.

*Die verschiedenen Leistungen können zum Beispiel gleichzeitig das Angebot eines Selbstbedienungsstandes, einer Cafeteria und eines Restaurants für die Geschäftsleitung umfassen oder das Angebot verschiedener Mahlzeiten: Frühstück, Zwischenmahlzeit, Mittagessen, Abendessen, kalte Mahlzeit, warme Mahlzeit usw.*

Diese Informationen sind wichtig für die Entscheidung der  **anbietenden Unternehmen in Bezug auf die einzusetzenden Mittel**, insbesondere das einzusetzende Personal: Mitarbeiteranzahl, Arbeitsstunden, etc.  **und für die Berechnung der Kosten ihrer Leistung.**

#### 2.1.1.5. ORGANISATORISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Hierunter sind sämtliche Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit der Funktionsweise und der Organisation des Kunden zu verstehen: Planung der Öffnungszeiten des Kunden im gesamten Jahr, wöchentliche und tägliche Öffnungszeiten; Berücksichtigung von während der Laufzeit des Vertrages durchzuführenden Umbau- oder Renovierungsarbeiten; Berücksichtigung der Sicherheitsauflagen: Zugang zum Gelände, Zugangsbefugnis für die Mitarbeiter usw.

### 2.1.1.6. TECHNISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Für eine **Übereinstimmung der geforderten Leistung mit den zur Verfügung gestellten technischen Mitteln** ist es im Interesse des Kunden, seinem Lastenheft eine **genaue Ortsbeschreibung** sowie ein qualitatives und quantitatives **Inventar** der technischen Mittel beizufügen, das er dem Catering-Unternehmen für die Durchführung der Leistungen zur Verfügung stellt, d.h.:

- der Räume
- der Ausstattung
- der Betriebsmittel

Anhand dieser Informationen können die Anbieter ihren Organisationsplan den zur Verfügung gestellten technischen Mitteln anpassen. Der Kunde kann die anbietenden Unternehmen ggfs. im Lastenheft auffordern, ihn im Angebot darauf hinzuweisen, wenn die zur Verfügung gestellten Mittel zur Erbringung der geforderten Leistung unangemessen sind und konkrete Lösungsvorschläge zu unterbreiten.

Damit kann ein spezialisiertes Planungsbüro beauftragt werden, insbesondere wenn die Bieter Investitionen durchführen müssen oder die Instandhaltung und/oder die Reparatur der Ausstattung übernehmen müssen. In diesem Fall wird empfohlen, im Lastenheft klar zwischen den **nicht abgeschriebenen Gerätschaften (die einen Übernahmewert haben können)** und der **bereits abgeschriebenen Ausstattung (die keinen Einfluss auf die Übernahme / Übertragung hat)** zu unterscheiden.

**Trotz eines präzisen und professionell erstellten Beschreibung der Räumlichkeiten empfiehlt sich zu gegebener Zeit eine Besichtigung der Räumlichkeiten sowie der Ausstattung durch die Bieter.**

Im Lastenheft werden auch die **Bedingungen für die Bereitstellung** der technischen Mittel präzisiert. Diese erfolgt entweder

- **kostenlos** (z.B. Bereitstellung der Räume und großen Gerätschaften);
- **kostenpflichtig** z.B.
  - o Übernahme von Ausstattungsgegenständen durch das Catering-Unternehmen;
  - o vom Catering-Unternehmen durchzuführenden Investitionen.

Im Falle von Übernahme oder **Investition durch das Catering-Unternehmen** muss das Angebot folgendes enthalten:

- **Abschreibungstabellen** für Investitionen in den unterschiedlichen Bereichen (Bauarbeiten, Nebenarbeiten, Ausstattung, Möblierung, EDV-Material, geringwertige Betriebsmittel);
- **Bedingungen der Übertragung/Übernahme** der Investitionen bei Beendigung des Vertrages, unabhängig vom Grund der Vertragsbeendigung (Abstand etc.).

## 2.1.2. ERWARTUNGEN DES KUNDEN AN DIE QUALITÄT DER DIENSTLEISTUNGEN

### 2.1.2.1. VERPFLEGUNG

Der Kunde macht in seinem Lastenheft genaue Angaben über

- die Art der gewünschten Verpflegung (Auswahl/Vielfalt des täglichen Angebotes, Preiskategorien, Häufigkeit des Angebots bestimmter Lebensmittel, usw.);
- die allgemeinen Qualitätsanforderungen (Versorgungsart: z.B. nur mit frischen Produkten);
- die Anforderungen an die Ernährung (z.B. Vermeiden und Anbieten bestimmter Produkte).

### 2.1.2.2. PERSONALEINSATZ

Da die Gemeinschaftsverpflegung ein **personalintensiver Dienstleistungsbereich** ist, sind vor allem die **Qualität des Managements und die Qualifikation der Mitarbeiter, die für die Umsetzung des Vertrages zuständig sind**, im Alltag ausschlaggebend.

Einerseits muss der Kunde sich vergewissern, dass die vom anbietenden Dienstleister vorgesehene Organisation des Personals der geforderten Leistung tatsächlich entspricht und den Vorschlägen in seinem Angebot angepasst ist. Ein Dienstleister, der z.B. in seinem Angebot behauptet, vor allem frische Produkte zu verwenden, kann nicht gleichzeitig angeben, dass er mit einem sehr kleinen Team an Köchen und Küchenhilfen oder wenig qualifizierten Mitarbeitern auskommt.

Andererseits hat jedes Mitgliedsland auf der Grundlage der **Richtlinie 2001/23/EG des Rates vom 12. März 2001 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Wahrung von Ansprüchen der Arbeitnehmer beim Übergang von Unternehmen, Betrieben oder Unternehmens- oder Betriebsteilen** (*Amtsblatt Nr. L 082 vom 22/03/2001*) eigene gesetzliche Bestimmungen über die **Übernahme des Personals vor Ort** durch den Dienstleister, der den Zuschlag erhält, erlassen und trägt so zum Schutz der Arbeitnehmerrechte bei Auslagerung von Dienstleistungen oder Wechsel des Dienstleisters bei.

**Es ist daher im Interesse des Kunden, völlige Transparenz sicherzustellen** und die Anbieter **präzise über die aktuellen Mitarbeiter im Restaurant zum Zeitpunkt der Ausschreibung zu informieren**. Dadurch können Arbeitsplätze erhalten und **Arbeitnehmerrechte geschützt** sowie eine **erfolgreiche Zusammenarbeit** zwischen dem Kunden und dem Catering-Unternehmen gewährleistet werden.

Tabelle 3: Informationen zum Personaleinsatz für und über den Anbieter	
Informationen für den Anbieter	Informationen über den Anbieter
Qualifikationsniveau, Betriebszugehörigkeit, Berufskategorie aller aktuellen Mitarbeiter	Nachweis, dass die vorgeschlagene Mitarbeiterzahl dem täglichen Arbeitsumfang und dem Niveau der geforderten Leistung entspricht (Vielfalt des täglichen Angebotes, Art des Angebotes).  Bevorzugt ein Kunde z.B. die Verarbeitung von Rohprodukten, sind mehr und qualifiziertere Mitarbeiter erforderlich als für die Verarbeitung von Halbfertigprodukten.  Berufserfahrung des vom Anbieter vorgesehenen Leitungs- und Küchenpersonals.
Vergütungsbestandteile	Bedingungen für die Übernahme und Eingliederung des Personals (den aktuellen Mitarbeitern gewährte Garantien, Begleitmaßnahmen usw.).
Aus- und Weiterbildungsplan für die Mitarbeiter	Aus- und Weiterbildungsplan für die aktuellen Mitarbeiter (und die ggf. zur Durchführung des Auftrages einzustellenden Mitarbeiter).
Zusammensetzung der für den Auftrag vorgesehenen Mitarbeiter	Aufteilung der Mitarbeiter, die für die Durchführung des Auftrages notwendig sind, insbesondere im Rahmen von Multiservice-Verträgen (z.B. Gemeinschaftsverpflegung plus Reinigungsdienst), wobei der unterschiedliche Status der Mitarbeiter nach dem im jeweiligen Sektor geltenden Tarifvertrag berücksichtigt wird.

### 2.1.2.3. QUALITÄTSMANAGEMENT

Der Kunde fordert die anbietenden Dienstleister auf, zu beschreiben, mit welchen Mitteln sie ihre Qualitätszusagen einhalten wollen:

- **Kontrolle der Lebensmittellieferungen**, insbesondere Rückverfolgbarkeit und Überprüfung der Herkunft der Lebensmittel
- **Verfahren und Methoden zur Qualitätsbeurteilung und -sicherung** (Qualität der Mahlzeiten, Qualität des Services, des Empfangs, der Information, etc.)
- Einhaltung der europäischen Gesetzgebung (VERORDNUNG (EG) Nr. 852/2004 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTES UND DES RATES vom 29. April 2004 über die Hygiene von Lebensmitteln, Amtsblatt der Europäischen Union» *L 139 vom 30. April 2004*) **und der nationalen Gesetze über Hygiene und Lebensmittelsicherheit**: Die Anbieter werden aufgefordert, nachzuweisen, dass sie in der Lage sind, die gesetzlichen Bestimmungen in diesem Bereich einzuhalten und das Verfahren nach HACCP (Risikoanalyse und Kontrolle der kritischen Punkte) beherrschen und auf folgende Bereiche anwenden können:
  - o Räumlichkeiten und Ausstattung, einschließlich deren Wartung / Instandhaltung
  - o Personal und Aus- und Weiterbildungspläne
  - o Abfallwirtschaft
  - o Verarbeitung und Verteilung von Lebensmitteln
  - o Dokumentationssystem im Hinblick auf HACCP und Selbstkontrolle
  - o Untersuchungen bei Lebensmittelvergiftungen
  - o Informationen, die an den Kunden gegeben werden müssen.

## 2.1.3. WEITERE FÜR DIE AUSSCHREIBUNG VON VERPFLEGUNGSDIENSTLEISTUNGEN NOTWENDIGE INFORMATIONEN

### 2.1.3.1. ANFORDERUNGEN IM BEREICH SOZIALE VERANTWORTUNG

Der Kunde hält im Lastenheft fest, ob er besondere Anforderungen im Bereich der sozialen Verantwortung seines Unternehmens oder der nachhaltigen Entwicklung stellt. Hierzu zählen z.B. die Einstellung von sozial benachteiligten Personen oder Behinderten, die Gleichstellung von Männern und Frauen, die Bekämpfung von Rassismus und Fremdenfeindlichkeit, der Umweltschutz usw.

### 2.1.3.2. ANFORDERUNGEN IM BEREICH SICHERHEIT

Je nach Vertrag und nach Umfang der zu erbringenden Dienstleistung muss der Kunde seine Anforderungen im Bereich der Sicherheit des Restaurants und der Räumlichkeiten, in denen die Leistung erbracht wird, definieren:

- **Risikovermeidung** (Erstellung eines Plans zur Vorbeugung, Sicherheitstraining für die Mitarbeiter, Einhaltung des Plans zur Vermeidung von Sicherheitsrisiken durch das Mitarbeiterteam, etc.);
- **Schutz der Mitarbeiter und Gäste:** kollektive und persönliche Schutzmaßnahmen;
- im **Notfall** zu ergreifende Maßnahmen.

### 2.1.3.3. AUFLAGEN ZUR PREISANGABE

Die Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebotes folgt dem Ziel, das Angebot mit **dem besten Verhältnis zwischen der Qualität der Dienstleistung und ihrem Preis** zu finden.

Zur Beurteilung des PreisLeistungsverhältnisses aller Angebote müssen die Informationen des Anbieters über den Preis der Leistung (**das wirtschaftliche Angebot**) völlig transparent sein, um die **Vergleichbarkeit der Angebote** zu gewährleisten.

Der Kunde wird besonders darauf achten, dass die Anbieter in ihrem Angebot die **Mehrwertsteuersätze angeben, die für jede Leistung gelten**, insbesondere wenn unterschiedliche Sätze angewendet werden.

Von den Anbietern wird die strikte Einhaltung der Steuergesetze gefordert. Sie müssen systematisch ihre Preise «ohne Steuern» und «einschließlich aller Steuern» angeben und für die Berechnung der Preise «einschließlich aller Steuern» die Steuerart und den Steuersatz angeben, der für die Leistung gilt, sowie die Bemessungsgrundlage.

### 2.1.3.4. ÜBERWACHUNG DER VERTRAGLICHEN VERPFLICHTUNGEN

Wenn der Kunde den Auftrag erteilt hat, muss er mit dem Gewinner der Ausschreibung **ein System zur Überwachung der eingegangenen vertraglichen Verpflichtungen von beiden Seiten festlegen**.

Es ist hilfreich, das vom Kunden vorgesehene System im Lastenheft zumindest in groben Zügen zu beschreiben (Häufigkeit, Art der Kontrollen, etc.). Diese Kontrollen erfolgen z.B. in Bezug auf die Besucherzahlen im Restaurant, die eingenommenen Mahlzeiten, die Betriebsführung des Restaurants, die sozialen Aspekte, die Service-Qualität, den Zustand der Räume und Ausstattung, den Energieverbrauch und die administrativen Aspekte.

## ZUSAMMENFASSUNG ERSTER SCHRITT

---

**Tabelle 4: Struktur des Lastenheftes in der Gemeinschaftsverpflegung**

1 – Beschreibung der Dienstleistungen
A - Ziele des Kunden im Bereich Gemeinschaftsverpflegung
B – Vertragsgestaltung
C - Abgrenzung der zu erbringenden Dienstleistung
D - Arbeitsumfang
E – Organisatorische Rahmenbedingungen
F – Technische Rahmenbedingungen
2 – Erwartungen des Kunden
A – Verpflegung
B - Personaleinsatz
C – Qualitätsmanagement
3 – Andere für die Ausschreibung von Verpflegungsdienstleistungen notwendige Informationen
A - Anforderungen im Bereich Soziale Verantwortung
B - Anforderungen im Bereich Sicherheit
C - Auflagen zur Preisangabe
D – Überwachung der vertraglichen Verpflichtungen

## 2.2. ZWEITER SCHRITT: AUFBAU DES ANTWORTFORMULARS

Der Kunde wird das Lastenheft in ein Antwortformular übertragen. Damit der Kunde **ähnliche und direkt vergleichbare Angebote** erhält, verpflichtet er alle Anbieter, sein Antwortformular zu benutzen. Angebote, die das Antwortformular nicht einhalten, werden ausgeschlossen. Dies wird im Lastenheft ausdrücklich erwähnt.

Idealerweise stimmt die Struktur des Antwortformulars mit der Gliederung des Lastenheftes überein.

Im Antwortformular wird zwischen zwei Arten von Informationen unterschieden:

- Informationen zu technischen und sozialen Aspekten, die alle wesentlichen Bestandteile der angebotenen Leistungen beschreiben („**technisches Angebot**“)
- Informationen wirtschaftlicher Natur über den Preis der Leistung („**wirtschaftliches Angebot**“).

### 2.2.1. DAS TECHNISCHE ANGEBOT

Die unten stehenden Tabellen geben einen Überblick darüber, wie die Informationen zu den verschiedenen Teilen des Lastenheftes in ein Antwortformular übertragen werden können.

<b>Tabelle 5: Struktur des Antwortformulars für das technische Angebot</b>	
1. Beschreibung der angebotenen Leistung	
<b>A. Berücksichtigung der Ziele des Kunden in der Gemeinschaftsverpflegung</b>	Die Bieter reichen eine <b>Zusammenfassung ihres Angebots</b> ein, aus der die allgemeine Übereinstimmung des Angebots mit den vom Kunden formulierten Anforderungen hervorgeht.
<b>B. Einverständnis mit der vertraglichen Gestaltung der Zusammenarbeit</b>	Wenn die Ausschreibungsunterlagen einen Vertragsentwurf enthalten, werden die Bieter aufgefordert, diesem im Antwortformular zuzustimmen. Es kann hilfreich sein, ein Feld für Kommentare vorzusehen, damit der Kunde beurteilen kann, ob der Auftrag oder Vertrag, den er vergeben will, der im Lastenheft verlangten Leistung entspricht.
<b>C. Einhalten der vom Kunden vorgenommenen Abgrenzung der Leistung</b>	Um die Vergleichbarkeit der Angebote zu gewährleisten, muss der Kunde dem Antwortformular entnehmen können, ob alle Bieter die Abgrenzung der Leistung beachten und seine Beschreibung der Aufgabenteilung zwischen den Parteien – beispielsweise in Bezug auf die Wartung der Ausstattung – den Erwartungen entspricht.
<b>D. Arbeitsumfang</b>	Wie genau der Arbeitsumfang angegeben wird, hängt von der Gästertart und der täglich zu erbringenden Leistung ab.
<b>E. Berücksichtigung der organisatorischen Rahmenbedingungen</b>	Das Antwortformular ermöglicht es den Anbietern, Vorschläge hinsichtlich der Organisation zu formulieren, die zu einer Verbesserung der Dienstleistung und/oder zur Optimierung der vom Kunden in die Verpflegungsdienstleistung investierten Mittel beitragen. Der Kunde ist somit in der Lage, sich ein Bild von der Professionalität jedes Bieters zu machen und zwischen den unterbreiteten Angeboten zu differenzieren.

<b>F. Berücksichtigung der technischen Gegebenheiten</b>	<p>Die Bewerber können sich in dem Antwortformular darüber äußern, inwieweit die ihnen zur Verfügung gestellten technischen Mittel zur Erbringung der geforderten Leistung angemessen sind (z.B. in Bezug auf ihrer Meinung nach evtl. erforderliche Arbeiten und/oder Beschaffung von Gerätschaften).</p> <p>Verlangt der Kunde in seinem Lastenheft einen Entwurf zur Umgestaltung der Räumlichkeiten, muss das Antwortformular erlauben:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• die Qualität und Zweckmäßigkeit der von den Bietern vorgeschlagenen Umbauten und Ausrüstungen zu beurteilen;</li> <li>• ihre Übereinstimmung mit den geltenden Standards und den geltenden Rechtsvorschriften zur Hygiene und Lebensmittelsicherheit, Gesundheit und Sicherheit der Arbeitnehmer, Sicherheit der Gäste, zum Brandschutz usw. zu überprüfen;</li> <li>• zu beurteilen, ob die vom Bieter vorgesehenen Flächen, Anordnungen, Arbeiten und Ausstattungen der im Lastenheft empfohlenen und/oder verlangten Art der Versorgung angemessen sind (z.B. kann ein Bieter nicht vorgeben, mit frischen Produkten zu arbeiten, wenn er die entsprechende Anordnung/Ausstattung nicht in sein Angebot einbezieht).</li> </ul>
<b>2. Erwartungen des Kunden</b>	
<b>A. Verpflegung</b>	<p>Die Angebote müssen eine ausführliche Beschreibung der vorgesehenen Verpflegungsart enthalten. Der Kunde ist so in der Lage, zu prüfen, ob die Vorschläge mit der gewünschten Leistung übereinstimmen und ob sie in sich kohärent sind (beispielsweise die Übereinstimmung zwischen der vorgesehenen Art der Verpflegung und der von den Bietern vorgeschlagenen Organisation). So ist für ein Restaurant, das auf der Versorgung mit Frisch-Produkten beruht, mehr Personal erforderlich als für ein Restaurant, das Convenience-Produkte bezieht.</p>
<b>B. Personaleinsatz</b>	<p>Die Bieter bekunden in dem Antwortformular ihr Einverständnis mit den Bestandteilen des Lastenhefts bezüglich der Übernahme/Versetzung von Personal und formulieren ggf. Anmerkungen und/oder Vorbehalte, die sie für angebracht halten.</p> <p>Die Bieter legen im Übrigen detailliert dar, wie die Verpflegungsleistung im Alltag organisiert werden soll: die bei der für den Auftrag zuständigen Betriebsleitung eingerichtete Verwaltungsstruktur, Profil des Restaurantleiters.</p> <p>Des Weiteren beschreiben die Anbieter ausführlich, wie sie den Personaleinsatz planen, der Grundlage für die Berechnung der Lohnsumme ist.</p>
<b>D. Qualitätsmanagement</b>	<p>Beschreibung der für das Qualitätsmanagement vorgesehenen Maßnahmen. Hier sollte den Anbietern Gelegenheit gegeben werden, sich zu "ihrer" Qualitätspolitik zu äußern – ein weiteres Unterscheidungskriterium zwischen den einzelnen Bietern.</p>
<b>3. Weitere Informationen zur angebotenen Leistung</b>	
<b>A. Vorschläge im Hinblick auf die soziale Verantwortung</b>	<p>Die Bieter beschreiben ihre Politik im Bereich der sozialen Verantwortung von Unternehmen und geben an, welche spezifischen Maßnahmen sie zur Erfüllung der Anforderungen, die der Kunde in seinem Lastenheft dargelegt hat, ergreifen werden.</p>
<b>B. Vorschläge im Hinblick auf Sicherheit</b>	<p>Das Antwortformular muss ein Urteil darüber ermöglichen, inwieweit der Bieter in der Lage ist, die Anforderungen des Kunden an die Sicherheit zu erfüllen.</p>
<b>C. Vorschläge zur Überwachung der vertraglichen Verpflichtungen</b>	<p>Die Bieter erhalten die Möglichkeit, im Antwortformular die Informationssysteme zu beschreiben, die sie zur Überwachung der vertraglichen Verpflichtungen vorsehen. Dies können Systeme sein, die:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sie für alle ihre Kunden verwenden,</li> <li>• für andere Kunden eingerichtet wurden (mit genauer Angabe, um welche Kunden es sich handelt), und/oder</li> <li>• speziell für die ausgeschriebene Dienstleistung vorgesehen werden.</li> </ul>

## 2.2.2. DAS WIRTSCHAFTLICHE ANGEBOT

Die wirtschaftlichen Angebote werden in Form von Tabellen vorgelegt, in denen die verschiedenen Kostenpunkte, die den einzelnen Bestandteilen der angebotenen Leistung entsprechen, genau aufgeführt werden. Für die Vergleichbarkeit der Angebote müssen diese Tabellen absolut identisch sein.

Das folgende vorgeschlagene Modell für die Vorlage der wirtschaftlichen Angebote unterscheidet zwischen Betriebskosten und Investitionen.

Die Vorlage der wirtschaftlichen Angebote erfolgt entsprechend den im Lastenheft angegebenen Tätigkeitsvolumina (§ 2.1.1.4.). Allerdings kann beim wirtschaftlichen Angebot auf Wunsch des Kunden nach verschiedenen Besucherszenarien unterschieden werden, beispielsweise:

- ein Szenario für **minimale Besucherzahlen**;
- ein Besucherszenario, das **dem zum Zeitpunkt der Ausschreibung registrierten Arbeitsumfang entspricht**;
- ein Szenario für **maximale Besucherzahlen**, das zum Beispiel die Situation eines neuen Restaurants aufgrund von neu hinzugewonnenen Gästen und dem damit verbundenen erhöhten Konsum widerspiegelt.

### 2.2.2.1. DIE BETRIEBSKOSTEN

Bei den Betriebskosten wird unterschieden zwischen:

- lebensmittelkosten (Tabelle 6);
- personalkosten (Tabelle 7);
- betriebsbedingten Aufwendungen (Tabelle 8);
- strukturellen Kosten und Lohnkosten (Tabelle 9).

<b>Tabelle 6: Lebensmittelkosten</b>			
Art der Leistungen	Angabe des jährlichen Volumens (1)	Stückkosten exkl. Steuern (2)	Jahresbudget exkl. Steuern (2)
<b>Gästetyp 1</b>			
Leistung 1			
Leistung 2			
Leistung 3			
Leistung 4			
Leistung 5			
<b>Zwischensumme</b>			
<b>Gästetyp 2</b>			
Leistung 1			
Leistung 2			
Leistung 3			
<b>Zwischensumme</b>			
<b>Gästetyp 3</b>			
Leistung 1			
Leistung 2			
Leistung 3			
Leistung 4			
<b>Zwischensumme</b>			
<b>Gesamtbetrag exkl. Steuern</b>			
<b>Gesamtbetrag inkl. Steuern</b>			
	(1) vom Kunden mitgeteilt		
	(2) von den Bietern angegeben		

<b>Tabelle 7: Details der Personalkosten</b>	
a – Anzahl der vom Bieter vorgeschlagenen Stellen	
Stellen	Anzahl Stellen Vollzeitäquivalent
Beispiel: Köche	1,5
<b>Insgesamt</b>	
b- Berechnung der entsprechenden Personalkosten	
Monatliche Bruttolöhne	
Sozialabgaben	
Jährliche Bruttolohn- und Gehaltssumme exkl. Steuern	
Jährliche Bruttolohn- und Gehaltssumme inkl. Steuern	
<b>Kosten exkl. Steuern/Mahlzeit</b>	
<b>Kosten inkl. Steuern/Mahlzeit</b>	



### 2.2.2.2. DIE INVESTITIONEN

In dem Antwortformular müssen die vorgeschlagenen Investitionen sinnvoll nach Posten zusammengefasst werden. Im Endeffekt müssen die **wirtschaftlichen Auswirkungen der Investitionen auf den Preis der Mahlzeit** für den Kunden deutlich daraus hervorgehen.

Zusätzlich zu der zusammenfassenden Tabelle, die den Vergleich der Angebote erleichtert, müssen die Angebote im Anhang detaillierte bezifferte Angaben (Bestimmung der notwendigen Flächen, Auflistung der Gerätschaften und Möblierung, etc.) enthalten, die dem Kunden eine „qualitative“ Beurteilung der Investitionsangebote erlauben.

<b>Tabelle 11: Zusammenfassung der Investitionen</b>		
	Kosten exkl. Steuern	Kosten inkl. Steuern
Durchführung		
Ausstattung		
Möblierung		
Gesamtbetrag, ausgenommen Honorare		
Verschiedene Honorare, Unvorhergesehene Ausgaben		
Allgemeiner Gesamtbetrag		
Auswirkungen der Investitionen auf die Mahlzeit		
<b>Kosten der Mahlzeit mit Auswirkungen der Investitionen</b>		

## **2.3. DRITTER SCHRITT: FESTLEGUNG DER AUSSCHLUSS-, AUSWAHL- UND ZUSCHLAGSKRITERIEN**

*Nachdem er seine Bedürfnisse in seinem Lastenheft klar dargelegt und das Antwortformular erstellt hat, ist der Kunde in der Lage, die Kriterien festzulegen, anhand derer er bestimmen kann:*

- *welche Dienstleister von der Ausschreibung ausgeschlossen werden (Ausschlusskriterien)*
- *welche Dienstleister ein Angebot unterbreiten dürfen (Auswahlkriterien)*
- *und welche Kriterien der Kunde zur Entscheidung über die Auftragsvergabe heranziehen wird (Zuschlagskriterien).*

### **2.3.1. DIE AUSSCHLUSSKRITERIEN**

Artikel 29 der **Richtlinie 92/50/EWG des Rates vom 18. Juni 1992 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Dienstleistungsaufträge** (Amtsblatt Nr. L 209 vom 24.07.1992) enthält eine umfassende Liste dieser Ausschlusskriterien. Danach können Dienstleister ausgeschlossen werden,

- die sich im Konkursverfahren oder gerichtlichen Vergleichsverfahren befinden
- gegen die ein Konkursverfahren eröffnet wurde
- die aus Gründen bestraft wurden, die ihre berufliche Zuverlässigkeit in Frage stellen ()
- die eine schwere berufliche Verfehlung begangen haben
- die ihre Verpflichtungen zur Zahlung der Sozialbeiträge oder der je nach den Rechtsvorschriften des Mitgliedstaats des Auftraggebers an andere Stellen zu entrichtenden Beiträge nicht erfüllt haben
- die ihre Verpflichtung zur Zahlung der Steuern und Abgaben nicht erfüllt haben
- die nicht gemäß der nationalen Gesetzgebung in Handwerksrolle bzw. Handelsregister eingetragen sind
- die falsche Auskünfte (insbesondere wirtschaftlicher Art) im Zusammenhang mit Informationen, die quantitativen Auswahlkriterien entsprechen können, erteilen
- die ihre Verpflichtungen hinsichtlich des Schutzes der Arbeitnehmer und ihrer Vertreter nicht erfüllt haben. Der Beauftragte für Vergaberecht muss sich vergewissern, dass ein Anbieter, der sich um den Auftrag bewirbt oder im Rahmen der Ausschreibung ein Angebot einreicht, in folgenden Punkten nicht gegen die Bedingungen zur Beschäftigung von Arbeitnehmern verstößt:
  - o die maximalen Arbeitsperioden und die minimalen Ruheperioden
  - o die Mindestdauer des bezahlten Jahresurlaubs
  - o die Mindestlöhne
  - o die Bedingungen für die Zurverfügungstellung der Bediensteten, insbesondere für Zeitarbeitsfirmen
  - o die Sicherheit, Gesundheit und Hygiene am Arbeitsplatz
  - o die Schutzmaßnahmen, die bezüglich der Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen für schwangere Frauen, gerade niedergekommene Frauen, Kinder und Jugendliche zu treffen sind
  - o die Gleichbehandlung von Männern und Frauen sowie die anderen

### Bestimmungen im Bereich der Nicht-Diskriminierung.

Um sich zu vergewissern, dass ein Bewerber diesen Verpflichtungen nachkommt, kann der Kunde Nachweise in Form eines Auszugs aus dem Strafregister oder entsprechender Dokumente verlangen.

Im übrigen müssen die Kriterien für den Ausschluss von Anbietern Folgendes umfassen: die Nichtbeachtung der europäischen und nationalen ordnungspolitischen Bestimmungen wie etwa das Steuerrecht, das Arbeitsrecht, die Tarifverträge, die Rechtsvorschriften in Bezug auf Gesundheitsschutz und Lebensmittelsicherheit, das HACCP-Konzept usw.

### **2.3.2. DIE AUSWAHLKRITERIEN**

Dies sind objektive Kriterien, die festlegen, **welche Anbieter ein Angebot einreichen können**. Jeder Kunde wird die Auswahlkriterien wählen, die dem Umfang und der (technischen/wirtschaftlichen) Komplexität des Auftrags, den jeweiligen sozialen Gegebenheiten usw. entsprechen.

FERCO und EFFAT empfehlen den Kunden, sich bei der Auswahl genau zu überlegen, ob der Anbieter den Umfang/die Komplexität des Auftrags bewältigen kann, vor allem, wenn Investitionen erforderlich sind.

Dabei kann es sich insbesondere handeln um:

#### **A. Die geografische Präsenz / die Größe des Unternehmens**

Diese Angaben informieren konkret über die Art von Unternehmen, mit der man es zu tun hat: ein internationales, europäisches, nationales, regionales oder lokales Unternehmen.

#### **B. Die Referenzen des Catering-Unternehmens in dem von der Ausschreibung betroffenen Tätigkeitsbereich: Wirtschaft & Industrie, Gesundheits und Sozialwesen, Unterrichtswesen usw.**

Diese Referenzen müssen überprüfbar sein, d.h. für jede genannte Referenz müssen genaue Angaben über den Ansprechpartner des Bieters gemacht werden. Diese Informationen ermöglichen es dem Kunden, zu beurteilen, ob ein Unternehmen in der Lage ist, die ausgeschriebenen Dienstleistungen in einem bestimmten Sektor zu erbringen.

#### **C. Die Kapitalstruktur und wichtigen Kennzahlen**

Diese Informationen sind zwar allgemeiner Art, doch sie geben Aufschluss über die finanzielle Stabilität des Bieters. Zu diesem Zweck werden entsprechende Informationen über die letzten drei Geschäftsjahre verlangt.

#### **D. Die Sozialpolitik des Unternehmens**

Dies betrifft insbesondere die Organisation der Arbeitsbeziehungen zwischen dem Unternehmen und den Arbeitnehmer-Organisationen sowie dem geltenden Tarifvertrag.

#### **E. Sonstige Auswahlkriterien**

Falls der Kunde nach einem Qualitätsansatz (ISO-Zertifizierung oder Dienstleistungszertifizierung) vorgeht, stellt er möglicherweise an seine Dienstleister die gleichen Ansprüche. Dies gilt auch im Hinblick auf soziale Verantwortung und nachhaltige Entwicklung.

### 2.3.3. DIE ZUSCHLAGSKRITERIEN

Nach der Auswahl der Dienstleister muss der Kunde die Angebote untersuchen und vergleichen, bevor er den Auftrag erteilt. Gemäß der europäischen Richtlinie über die Vergabe von Aufträgen können folgende Zuschlagskriterien herangezogen werden:

*„Der Auftraggeber wendet unbeschadet der für die Vergütung von bestimmten Dienstleistungen geltenden einzelstaatlichen Rechts- und Verwaltungsvorschriften bei der Erteilung des Zuschlags folgende Kriterien an:*

*- entweder – wenn der Zuschlag auf das wirtschaftlich günstigste Angebot erfolgt – verschiedene auf den jeweiligen Auftrag bezogene Kriterien, z. B. Qualität, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit der Leistung, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt, Ausführungszeitraum oder -frist, Preis;*

*- oder ausschließlich das Kriterium des niedrigsten Preises.*

*Bei Aufträgen, die auf das wirtschaftlich günstigste Angebot vergeben werden sollen, geben die Auftraggeber in den Verdingungsunterlagen oder in der Vergabebekanntmachung alle Zuschlagskriterien an, deren Verwendung sie vorsehen, möglichst in der Reihenfolge der ihnen zuerkannten Bedeutung.“*

## ZUSAMMENFASSUNG DRITTER SCHRITT

Tabelle 12: Die Ausschluss-, Auswahl- und Zuschlagskriterien	
Stufe 1: Ausschlusskriterien	
<b>Automatischer Ausschluss vom Ausschreibungsverfahren</b>	Konkurs oder gerichtliches Vergleichsverfahren
	Eröffnung eines Konkursverfahrens
	Verurteilung aus Gründen, die die berufliche Zuverlässigkeit des Dienstleisters in Frage stellen
	Schwere berufliche Verfehlung
	Nichteinhaltung von Verpflichtungen in Bezug auf die Zahlung von Sozialbeiträgen oder der je nach Land an andere Stellen zu zahlenden Beiträge
	Nichteinhaltung der Verpflichtungen in Bezug auf die Zahlung von Steuern und Abgaben
	Fehlender Eintrag ins Handelsregister; falsche Auskünfte (insbesondere wirtschaftlicher Art) im Zusammenhang mit Informationen, die quantitativen Auswahlkriterien entsprechen können
	Nichtbeachtung der Verpflichtungen zum Schutz der Arbeitnehmerrechte.
Stufe 2: Kriterien zur Auswahl der Dienstleister	
<b>Auswahl der Unternehmen, die zur Teilnahme an der Ausschreibung aufgefordert werden</b>	A. Die geografische Präsenz des Unternehmens / Die Größe des Unternehmens
	B. Die Referenzen des Catering-Unternehmens in dem von der Ausschreibung betroffenen Sektor
	C. Die Kapitalstruktur und die wichtigsten Wirtschaftsergebnisse
	D. Die Sozialpolitik des Catering-Unternehmens
	E. Andere Auswahlkriterien
Stufe 3: Zuschlagskriterien	

**Tabelle 12: Die Ausschluss-, Auswahl- und Zuschlagskriterien**

<b>Auswahl des Dienstleisters-</b>	Bewertung jedes Angebots anhand der Zuschlagskriterien und der im Lastenheft festgelegten Anforderungen.
	Der Auftrag/Vertrag kann vergeben werden an:
	a - Das Angebot, das auf Basis seines technischen oder qualitativen Werts UND seines wirtschaftlichen Nutzens als das <b>wirtschaftlich günstigste Angebot</b> betrachtet wird;
	Oder
	b - Das Angebot mit dem <b>niedrigsten Preis</b>

## 2.4. VIERTER SCHRITT: FESTLEGUNG EINES SCHEMAS ZUR BEURTEILUNG DER ANGEBOTE

Um die Angebote miteinander vergleichen zu können, müssen sie analysiert und bewertet werden.

Für den Kunden bedeutet dies:

- die Hauptkriterien festzulegen, auf die er sich bei der Vergabe des Auftrags oder Vertrags stützen will;
- jedem im Lastenheft erwähnten Kriterium eine relative Bedeutung zuzuweisen, als Basis für die Bewertung der Angebote;
- die Bedingungen für die Bewertung der technischen und wirtschaftlichen Angebote klar zu bestimmen.

### **2.4.1. DIE HAUPTKRITERIEN FESTLEGEN, AUF DENEN DIE ANALYSE DER ANGEBOTE BERUHEN SOLL**

Um zum gegebenen Zeitpunkt festzustellen, welcher Bieter gemäß qualitativer und wirtschaftlicher Kriterien das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet, empfiehlt es sich, die folgende Formel anzuwenden, mit der die verschiedenen vorliegenden Angebote eine Gesamtpunktzahl erreichen.

$$\text{Punktzahl jedes Angebots} = \text{technische Punktzahl} + \text{Punktzahl für den Preis}$$

Abhängig von seiner Politik in der Gemeinschaftsverpflegung muss der Kunde festlegen, wie sie die beiden Hauptkriterien, nämlich die **technischen** Kriterien (**Qualität**) einerseits und die **wirtschaftlichen** Kriterien (**Preis**) andererseits, gewichten will.

Die Tabelle unten enthält verschiedene Fallbeispiele einer unterschiedlichen Gewichtung der qualitativen und wirtschaftlichen Kriterien.

*Anmerkung: Zur Vereinfachung der Auswertung wird empfohlen, als Beurteilungsgrundlage für sämtliche Kriterien eine Gesamtpunktzahl von 100 Punkten zu erreichen.*

Tabelle 13: Die Hauptkriterien bei der Beurteilung der Angebote – Beispiele		
Gewichtung der technischen Kriterien	Gewichtung der wirtschaftlichen Kriterien	Prioritäten, die den technischen und den wirtschaftlichen Kriterien zugewiesen werden
20	80	Die wirtschaftlichen Kriterien sind eindeutig am wichtigsten; die qualitativen Kriterien gelten als zweitrangig.
40	60	Die Preiskriterien sind wichtiger als die qualitativen Kriterien, jenen wird aber durchaus Bedeutung beigemessen.
50	50	Qualität und Preis sind gleich wichtig.
60	40	Die qualitativen Kriterien sind wichtiger als der Preis, der jedoch ein wichtiger Faktor bleibt.
80	20	Die Qualität ist eindeutig am wichtigsten; der Preis wird als zweitrangig betrachtet.

Sind diese Hauptkriterien erst einmal festgelegt, müssen maximale Punktzahlen für jedes Kriterium abhängig von seiner relativen Bedeutung festgelegt werden, sodass die jeweilige Gesamtpunktzahl der beiden Kriterienarten erreicht wird.

#### 2.4.2. JEDEM WICHTIGEN BESTANDTEIL DES LASTENHEFTS EINE RELATIVE BEDEUTUNG ZUWEISEN, ALS BASIS ZUR BEWERTUNG DER ANGEBOTE

Nach der Erstellung des Lastenheftes weist der Kunde jedem Bestandteil eine Punktzahl zu. **Anhand dieser Zahl wird jedes Kriterium in den einzelnen Angeboten verglichen.**

##### 2.4.2.1. BEISPIEL FÜR DIE ZUWEISUNG VON MAXIMALEN PUNKTZAHLEN FÜR DIE EINZELNEN TECHNISCHEN KRITERIEN

Die unten stehende Tabelle zeigt beispielhaft, wie jedem der qualitativen Kriterien Punkte zugewiesen werden können. Diesem Beispiel liegt die Annahme zugrunde, dass der Kunde größeres Gewicht auf die Qualitätskriterien legt als auf den Preis der Leistung, auch wenn dieser durchaus ein wichtiger Faktor bleibt.

Das heißt, bezogen auf Tabelle 14 der Beispiele für die Gewichtung zwischen technisch/qualitativen Kriterien und wirtschaftlich/Preis-Kriterien, dass in unserem Beispiel der Auftrag gebende Kunde den qualitativen Kriterien insgesamt **60 Punkte** und den wirtschaftlichen **40 Punkte** zugewiesen hat.

Tabelle 14: Beispiel für die Zuweisung von Punkten für die qualitativen Kriterien	
1 – Kriterien bezüglich der wesentlichen Bestandteile der Leistung	Punktezahl
A – Berücksichtigung der Ziele des Kunden im Bereich der Gemeinschaftsverpflegung	1
B – Beachtung der festgelegten Leistungen	1
C – Berücksichtigung der festgelegten organisatorischen Rahmenbedingungen	1
D – Berücksichtigung der technischen Rahmenbedingungen	1
<b>Zwischensumme Kriterien bzgl. der wesentlichen Bestandteile der Leistung</b>	<b>4</b>
2 – Kriterien unter Berücksichtigung der Erwartungen des Kunden an die Qualität der Leistung	Punktezahl
<b>A – Die Verpflegungsleistung</b>	

Zusagen und Mitteleinsatz zur Erfüllung der allgemeinen Spezifikationen	3
Zusagen und Mitteleinsatz hinsichtlich der Ernährung	3
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Veranstaltungen	3
Allgemeine Attraktivität des Verpflegungsangebotes	3
<b>B – Personaleinsatz</b>	
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf die Übernahme/Versetzung von Personal	3
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Einstellung oder anderweitigen Einsatz von Mitarbeitern	3
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Qualifikation und Ausbildungsniveau der Mitarbeiter	3
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf den Ausbildungsplan, der den Arbeitnehmern des Kunden angeboten wird	3
Operative Umsetzung des Auftrags	4
Betriebsführung des Restaurants	3
Kohärenz der täglichen Arbeitsorganisation	2
<b>C – Qualitätsmanagement</b>	
Gewährleistung von Hygiene und Lebensmittelsicherheit (HACCP)	2
Kontrolle der Lieferungen	2
Qualitätssicherung	3
Weiteres zur Sicherung der Dienstleistungsqualität	2
<b>Zwischensumme der Kriterien bzgl. der Qualität der Dienstleistung</b>	<b>42</b>
<b>3 – Weitere Kriterien</b>	<b>Punktezahl</b>
Anforderungen an die soziale Verantwortung	3
Anforderungen an Sicherheitsauflagen	2
Übereinstimmung des zur Überwachung der vertraglichen Zusagen vorgeschlagenen Verfahrens	2
Investitionsbezogene Erwartungen des Kunden: Umfang, Nachhaltigkeit, bauliche Qualität...	2
Übereinstimmung der Investitionen mit den Vorschriften (Gesundheit, Sicherheit am Arbeitsplatz, Auftraggeber mit Publikumsverkehr usw.)	2
<b>Für den Anbieter vom Kunden bereit gestellte Mittel:</b>	
Räumlichkeiten	1
Ausstattung	1
Kleininventar	1
<b>Zwischensumme weitere Kriterien</b>	<b>14</b>
<b>GESAMTPUNKTZAHL FÜR DIE TECHNISCHEN KRITERIEN</b>	<b>60</b>

### 2.4.2.2. BEISPIEL FÜR DIE ZUWEISUNG VON MAXIMALEN PUNKTZAHLEN FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHEN KRITERIEN

Was das wirtschaftliche Angebot betrifft, geht es im Grunde nicht um eine genaue Analyse jedes einzelnen Kriteriums, sondern vielmehr darum, anhand der folgenden 3 Gesamtkriterien eine **Einstufung der Angebote** vorzunehmen:

- **das Niveau der Betriebskosten**, die von den Bietern angesetzt werden; es ergibt sich aus der Addierung der verschiedenen Aufwandsposten, die von den Bietern detailliert dargelegt werden (§ 2.2.2.1)
  - o Einkaufskosten
  - o Lohnkosten
  - o Betriebsbedingte Aufwendungen
  - o ...
- **die wirtschaftlichen Auswirkungen der vorgeschlagenen Investitionen** (falls die Ausschreibung vorsieht, dass das Catering-Unternehmen die Gesamtheit oder einen Teil der Investitionen übernimmt). Von Fall zu Fall können zur Beurteilung verschiedene Kriterien herangezogen werden;
- **das Preisniveau, das dem Verbraucher**, also dem Gast, **angeboten wird** (Tagespreis im Altersheim, Kosten für die Mahlzeit in einer Privatschule usw.).

Je nach Kunde, dessen Politik und den Bedingungen der Ausschreibung kann diesen drei Kriterien eine ganz unterschiedliche Bedeutung beigemessen werden.

In dem folgenden Beispiel gehen wir davon aus, dass der Kunde ein Vorhaben der umfassenden Sanierung seiner Restauranträumlichkeiten in die Ausschreibung einbezogen hat. Dieser Kunde wälzt einen Teil der Investitionen auf den Preis ab, den die Gäste für die Mahlzeit zu zahlen haben, und hat daher die insgesamt 40 Punkte, die gemäß unserer in

§ 2.4.2. beschriebenen Arbeitshypothese den wirtschaftlichen Kriterien zugewiesen werden, folgendermaßen vergeben:

Kriterien	Punktezahl
Betriebsbedingte Aufwendungen	20
Investitionen	15
<b>Vorschlag des Bewerbers bzgl. des Preises, zu dem die Mahlzeiten an die Gäste verkauft werden soll</b>	5
<b>Insgesamt</b>	<b>40</b>

## 2.4.3. FESTLEGUNG DER BEDINGUNGEN FÜR DIE BEWERTUNG DER ANGEBOTE

### 2.4.3.1. BEDINGUNGEN ZUR BEWERTUNG DER TECHNISCHEN ANGEBOTE

Es ist ein einheitliches Bewertungssystem anzuwenden, das den systematischen Vergleich der Angebote mit den ausgeschriebenen Anforderungen ermöglicht.

In diesem Leitfaden werden für jedes Kriterium drei mögliche Bewertungen vorgeschlagen: „Nicht konform“, „teilweise konform“ und „konform“.

Tabelle 16: Beispiel für die Festlegung der Bedingungen zur Bewertung der technischen Angebote	
Bewertung	Prinzipien für die Anwendung der verschiedenen Niveaus zur Bewertung der Angebote
Nicht konform	Diese Bewertung erfolgt, wenn die vom Bieter erteilten Auskünfte nicht den vom Kunden formulierten Anforderungen entsprechen
Teilweise konform	In diesem Fall ist es aufgrund der Angaben des Bieters nicht möglich zu beurteilen, ob die Erwartungen des Kunden umfassend erfüllt werden
Konform	Die erteilten Informationen entsprechen voll und ganz den in den Ausschreibungsunterlagen formulierten Anforderungen

Jeder Kunde kann diese Bewertungen mit der Punktzahl gewichten, die er für angemessen hält.

Zum Beispiel:

- *Nicht konform*: Gewichtung **0 %**
- *Teilweise konform*: Gewichtung von **50 %** der Anzahl der dem betreffenden Kriterium zugewiesenen Punkte
- *Konform*: Gewichtung von **100 %** der für das betreffende Kriterium vergebenen Punkte.

### 2.4.3.2. FESTLEGUNG DER BEDINGUNGEN FÜR DIE EINSTUFUNG UND BEWERTUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN ANGEBOTE

Es empfiehlt sich, dem Bieter, der das billigste wirtschaftliche Angebot unterbreitet hat, die Höchstzahl der für die wirtschaftlichen Kriterien zu vergebenden Punkte zuzuweisen.

Die Angebote der anderen Bieter werden dann im Vergleich zu diesem Angebot bewertet. Dabei werden Punkte abgezogen je nachdem, um wieviel Prozent die anderen Preisangebote über dem billigsten liegen.

In dem von uns gewählten Beispiel (vgl. § 2.4.2.) wurden den wirtschaftlichen Kriterien 40 Punkte zugewiesen. Wir haben entschieden, dass ein um 10 % höherer Preis zu einer 10%igen Verringerung der Gesamtpunktzahl von 40 führen würde, und so fort.

Tabelle 17: Beispiel für die Bewertung der wirtschaftlichen Angebote			
Bieter	Preisangebot	% Abweichung gegenüber dem billigsten Angebot	Bewertung des wirtschaftlichen Angebots
A	1 000 000 €	-	40
B	1 200 000 €	20%	32
C	1 300 000 €	30%	28

### **3. ENTSCHEIDUNG FÜR DAS WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTE ANGEBOT**

Nachdem der Kunde das Lastenheft und sein Antwortformular ausgearbeitet, die Bedingungen zur Auswahl der Bewerber und zur Bewertung der Angebote festgelegt hat, ist er **auf der Grundlage einer vergleichenden Analyse** nunmehr in der Lage, sich für das Angebot zu entscheiden, dessen Preis-Leistungs-Verhältnis seinen Erwartungen am ehesten entspricht, **nämlich dem wirtschaftlich günstigsten Angebot.**

EFFAT und FERCO empfehlen, systematisch eine **mündliche Präsentation der Angebote durch die Bewerber** zu organisieren. Dies trägt dazu bei, die Ausschreibung über die eventuell notwendigen Erläuterungen und Klarstellungen hinaus zu vertiefen, schriftliche Unterlagen besser zu verstehen usw.

**Man darf nicht vergessen, dass das Gastgewerbe ein Dienstleistungsgewerbe ist, in dem bei „gleichem Preisniveau“ die Mitarbeiter den Unterschied ausmachen.**

Das folgende Beispiel für die vergleichende Analyse der Angebote veranschaulicht die in diesem Leitfaden empfohlene (vgl. § 2.4) Verfahrensweise. Es folgt den erforderlichen **drei Schritten** zur Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots:

- Erster Schritt: vergleichende Analyse der technischen Angebote
- Zweiter Schritt: vergleichende Analyse der wirtschaftlichen Angebote
- Dritter Schritt: zusammenfassende Beurteilung der vergleichenden technischen und wirtschaftlichen Analysen zwecks Auswahl des wirtschaftlich günstigsten Angebots.

#### **3.1. ERSTER SCHRITT: VERGLEICHENDE ANALYSE DER TECHNISCHEN ANGEBOTE**

Der Kunde bewertet, wie in § 2.4.2. ausführlich dargelegt, den Grad der Konformität jedes einzelnen Kriteriums gemäß dem Bewertungssystem, für das er sich entschieden hat.

*Ein Ratschlag: Die vergleichende Analyse erfolgt natürlich Angebot für Angebot (das heißt auf „vertikale“ Weise in den folgenden Tabellen), aber eine zweite, „horizontale“ Lesung führt zu Bewertungen, die die qualitativen Unterschiede zwischen den Angeboten deutlich machen.*

Aus unserem Beispiel ergibt sich für jedes Angebot **eine Gesamtpunktzahl, die je nach dem Grad der Übereinstimmung des Angebots mit den qualitativen Erwartungen des Kunden variiert:**

- 34 Punkte für Angebot A;
- 45 Punkte für Angebot B;
- 32 Punkte für Angebot C.

Es handelt sich also um drei Angebote, die relativ wenig Übereinstimmung mit dem Lastenheft aufweisen: Die beste Bewertung erhält Angebot B mit 33 von 60 zu vergebenden Punkten.

**Tabelle 18: Beispiel einer vergleichenden Analyse der qualitativen Angebote in Bezug auf die wesentlichen Bestandteile der Dienstleistung**

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
A – Berücksichtigung der Ziele des Kunden in der Gemeinschaftsverpflegung	1	0			X	1	X			1	X		
B – Beachtung der festgelegten Leistungen	1	0,5		X		0,5	X			0		X	
C – Berücksichtigung der festgelegten organisatorischen Rahmenbedingungen	1	1	X			1	X			0		X	
D – Berücksichtigung der technischen Rahmenbedingungen	1	0,5		X		0,5		X		0,5	X		
<b>Zwischensumme Kriterien in Bezug auf die wesentlichen Bestandteile der Leistung</b>	<b>4</b>	<b>2</b>				<b>3</b>				<b>1,5</b>			

**Tabelle 19: Beispiel einer vergleichenden Analyse der Angebote bezüglich der Qualität der Leistung**

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
<b>A – Die Verpflegungsleistung</b>													
Zusagen und Mitteleinsatz zur Erfüllung der allgemeinen Spezifikationen	3	1,5		X		1,5	X			1,5	X		
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Ernährung	3	3	X			1,5	X			3	X		
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Veranstaltungen	3	3	X			1,5				0			
Allgemeine Attraktivität des Speisenangebots	3	1,5	X			3				1,5	X		
<b>Subtotal food Leistung</b>	<b>12</b>					<b>7,5</b>				<b>6</b>			

**Tabelle 19: Beispiel einer vergleichenden Analyse der Angebote  
bezüglich der Qualität der Leistung**

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
<b>B - Personaleinsatz</b>													
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf die Übernahme/Versetzung von Personal	3	A,5		X		1,5	X			1,5	X		1,5
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf die Einstellung oder anderweitige Verwendung von Mitarbeitern	3	3		X		1,5	X			1,5	X		1,5
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Qualifikation und Ausbildungsniveau der Mitarbeiter	3	3		X		1,5	X			1,5	X		1,5
Aus- und Fortbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter des Kunden	3	1,5		X		3	X			3	X		1,5
Operative Umsetzung des Auftrags	4	2		X		4	X			4	X		2
Betriebsführung des Restaurants	3	0				3	X			3		X	0
Kohärenz der täglichen Arbeitsorganisation	2	2		X		2	X			2	X		2
<b>s/total human resources</b>	<b>21</b>	<b>13</b>				<b>16,5</b>				<b>10</b>			

**Tabelle 19: Beispiel einer vergleichenden Analyse der Angebote bezüglich der Qualität der Leistung**

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A			Angebot B			Angebot C			Erreichte Punktzahl		
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl		Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)
<b>C – Qualitätsmanagement</b>													
Gewährleistung von Hygiene und Lebensmittelsicherheit (HACCP-Konzept)	2	2	X		2	X		2	X		2	X	
Kontrolle der Lebensmittellieferungen	2	0		X	2	X		2	X		1	X	
Qualitätssicherung der Dienstleistungen	3	3	X		3	X		3	X		3	X	
Weitere Mittel zur Sicherung der Dienstleistungsqualität	2	1		X	2		X	2		X	0		X
<b>Zwischensumme „Qualität der Leistung“</b>	<b>9</b>	<b>6</b>			<b>9</b>			<b>9</b>			<b>6</b>		
<b>Subtotal for quality of Leistung</b>	<b>42</b>	<b>28</b>			<b>33</b>			<b>22</b>			<b>22</b>		

**Tabelle 20: Beispiel einer vergleichenden Analyse der Angebote in Bezug auf die weiteren im Antwortformular enthaltenen Kriterien**

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
Anforderungen an die soziale Verantwortung	3	0		X	X	2		X		2		X	
Anforderungen an die Sicherheitsauflagen	2	1		X	X	1		X		1		X	
Kohärenz des zur Überwachung der vertraglichen Zusagen vorgeschlagenen Verfahrens	2	1		X	X	2		X		1		X	
Investitionsbezogene Erwartungen: Umfang, Nachhaltigkeit, bauliche Qualität...	2	1		X	X	2		X		2		X	
Übereinstimmung der Investitionen mit den Vorschriften (Gesundheit, Sicherheit am Arbeitsplatz, Einrichtungen mit Publikumsverkehr usw.)	2	0		X	X	1		X		1		X	
<b>Für den Anbieter bereitgestellte Mittel</b>													
Räumlichkeiten	1	0,5		X	X	0,5		X		0,5		X	
Ausstattung	1	0,0		X	X	0,5		X		0,5		X	
Kleininventar	1	0,5		X	X	0,5		X		0,5		X	
<b>Zwischensumme „weitere Kriterien“</b>	<b>14</b>	<b>4</b>				<b>9</b>				<b>8</b>			
<b>GESAMTPUNKTZAHL FÜR DIE TECHNISCHEN KRITERIEN</b>	<b>60</b>	<b>34</b>				<b>45</b>				<b>32</b>			

### **3.2. ZWEITER SCHRITT: VERGLEICHENDE ANALYSE DER WIRTSCHAFTLICHEN ANGEBOTE**

Diese vergleichende Analyse erfolgt nach dem in § 2.4.3.2 vorgestellten Bewertungsschema und Beispiel.

*Anmerkung: Dieses Beispiel zeigt eine Analyse der wirtschaftlichen Angebote, bei der **die Gesamtkosten der Leistung, einschließlich der Auswirkungen der Investitionen, verglichen werden.***

<b>Tabelle 21: Bewertung der wirtschaftlichen Angebote</b>				
Bieter	Anzahl der den wirtschaftlichen Angeboten zugewiesenen Punkte	Preisangebot	% Abweichung gegenüber dem billigsten Angebot	Bewertung des wirtschaftlichen Angebots
A	40	1 000 000 €	-	40
B	40	1 200 000 €	20%	32
C	40	1 300 000 €	30%	28

In diesem Beispiel hat der Bieter A das wirtschaftlichste Angebot vorgelegt, während sein qualitatives Angebot zwischen denen seiner beiden Konkurrenten liegt.

### **3.3. DRITTER SCHRITT: ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER TECHNISCHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN ANALYSEN UND BEWERTUNGEN ZWECKS AUSWAHL DES WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTEN ANGEBOTS**

Auf dieser Ebene erlangt der **Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebots seine volle Bedeutung**. In diesem letzten Schritt werden die vergleichenden Analysen der technischen Kriterien mit denen der wirtschaftlichen Kriterien unter Berücksichtigung der „Hauptkriterien der Ausschreibung“ (vgl. § 2.4.1) zusammengeführt.

In diesem Stadium müsste der Kunde demnach zu folgender tabellarischen Entscheidungshilfe gelangen:

<b>Tabelle 22: Allgemeine Zusammenfassung der Analyse der technischen und wirtschaftlichen Angebote</b>			
	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Erzielte Punktzahl für die technischen Kriterien	34	45	32
Erzielte Punktzahl für die wirtschaftlichen Kriterien	40	32	28
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>74</b>	<b>77</b>	<b>60</b>

Das Angebot des Anbieters B stellt in dem Beispiel oben den besten Kompromiss zwischen **Qualität und Kosten** dar und ist somit *das wirtschaftlich günstigste Angebot*, das den Zuschlag nicht bekäme, wenn der Kunde seine Analyse lediglich auf wirtschaftliche Kriterien beschränkt hätte.

Dieses banale Beispiel veranschaulicht deutlich den Nutzen eines Ansatzes, der sich auf den *Gesamtwert eines Angebots* konzentriert, eines sicherlich wirtschaftlichen, aber auch qualitativen Angebots – mit anderen Worten, auf „*das wirtschaftlich günstigste Angebot*“.

# ANHÄNGE

## ANHANG 1

ÜBERBLICK ÜBER DIE WICHTIGSTEN AUFTRAGSARTEN FÜR CATERING-UNTERNEHMEN					
Auftragsart	Dauer	% der aus- geschrie- benen Aufträge	Hintergründe	Rahmenbedingungen	Abrechnungs- grundlage
Bewirtschaftung des Restaurants	Langfristig, auf Vertragsbasis	89%	Strategische Entscheidung des Kunden für diese Funktionsweise	Das Catering-Unternehmen (CU) sorgt für die Herstellung und Verteilung der Mahlzeiten in den von seinem Kunden bereitgestellten Räumlichkeiten. Es beschafft sich die Lebensmittel bei seinen Lieferanten. Es erbringt die Leistung mit eigenen und/oder mit den von seinem Kunden zur Verfügung gestellten (oder überlassenen) Mitarbeitern.	Pauschalpreis („fixed price“) oder Kosten der produzierten Mahlzeiten plus Dienstleistungsvergütung
„Konzession“ für den Restaurantbetrieb (8)	Langfristig		Auf Dauer angelegte Betriebsart, die den Kunden von der Investitionsbelastung in Bau oder Renovierung des Restaurants befreit	Das Catering-Unternehmen übernimmt die Finanzierung und Ausführung der Bauarbeiten für die Restauranteinheit oder die Einheit zur Herstellung der Mahlzeiten. Es ist für die tägliche Erbringung der gesamten „Restaurant“-Leistung verantwortlich, einschließlich der Abrechnung mit den Gästen.	Vergütung des CU abhängig von den Ergebnissen des Dienstleistungsbetriebes
Lieferung von Mahlzeiten	Vorübergehend oder langfristig	8%	Bauarbeiten, die die Küchenbenutzung des Kunden vorübergehend unmöglich machen, oder bewusste Entscheidung des Kunden für diese Funktionsweise	Das Catering-Unternehmen übernimmt die Herstellung der Mahlzeiten in einer seiner Küchen und sorgt dann dafür, dass sie an den Kunden geliefert werden, ohne vor Ort direkt tätig zu werden.	Preis pro gelieferter Mahlzeit
Versorgung mit Lebensmitteln	<i>Je nach Kontext:</i> Vorübergehend oder langfristig	3%	Bewusste Entscheidung für diese Funktionsweise  oder Anfangsphase eines im Endeffekt breiteren Auslagerungsprozesses	Das Catering-Unternehmen liefert seinem Kunden die Rohstoffe, greift aber nicht in den Prozess der Herstellung der Mahlzeiten ein. Der Kunde ist vom Verwaltungsaufwand des Einkaufs befreit und profitiert von der starken Einkaufsposition des CU.	Kosten für die gelieferten Lebensmittel + Pauschalvergütung
Technische Hilfe	Vorübergehend	Zur Erinnerung		Das Catering-Unternehmen stellt seinem Kunden einen technischen Berater zur Verfügung, der zuständig ist für:  • die Organisation der Verpflegungsleistung,  • die Übertragung seines Fachwissens und seiner Managementkenntnisse an die Restaurantmitarbeiter des Kunden.	Zwischen den Parteien vereinbartes Honorar

## ANHANG 2: ANALYSE-RASTER ZUM VERGLEICH DER ANGEBOTE

<b>1 - Analyse der qualitativen Angebote in Bezug auf die wesentlichen Bestandteile der Dienstleistung</b>						
Angebot C	Erreichte Punktzahl					
	Konform (100 %)					
	Teilweise konform (50 %)					
	Nicht konform (0 %)					
Erreichte Punktzahl						
Angebot B	Erreichte Punktzahl					
	Konform (100 %)					
	Teilweise konform (50 %)					
	Nicht konform (0 %)					
Erreichte Punktzahl						
Angebot A	Erreichte Punktzahl					
	Konform (100 %)					
	Teilweise konform (50 %)					
	Nicht konform (0 %)					
Erreichte Punktzahl						
Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte						
Kriterien		A – Berücksichtigung der Ziele des Kunden in der Gemeinschaftsverpflegung	B – Beachtung der festgelegten Leistungen	C – Berücksichtigung der festgelegten organisatorischen Rahmenbedingungen	D – Berücksichtigung der technischen Rahmenbedingungen	<b>Zwischensumme Kriterien in Bezug auf die wesentlichen Bestandteile der Leistung</b>

## 2 - Analyse der Angebote bezüglich der Qualität der Leistung

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
<b>A – Die Verpflegungsleistung</b>													
Zusagen und Mitteleinsatz zur Erfüllung der allgemeinen Spezifikationen													
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Ernährung													
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Veranstaltungen													
Allgemeine Attraktivität des Speisenangebots													
<b>Subtotal food Leistung</b>													

## 2 - Analyse der Angebote bezüglich der Qualität der Leistung

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
<b>B - Personaleinsatz</b>													
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf die Übernahme/Versetzung von Personal													
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf die Einstellung oder anderweitige Verwendung von Mitarbeitern													
Zusagen und Mitteleinsatz in Bezug auf Qualifikation und Ausbildungsniveau der Mitarbeiter													
Aus- und Fortbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter des Kunden													
Operative Umsetzung des Auftrags													
Betriebsführung des Restaurants													
Kohärenz der täglichen Arbeitsorganisation													
<b>s/total human resources</b>													

## 2 - Analyse der Angebote bezüglich der Qualität der Leistung

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
<b>C – Qualitätsmanagement</b>													
Gewährleistung von Hygiene und Lebensmittelsicherheit (HACCP-Konzept)													
Kontrolle der Lebensmittellieferungen													
Qualitätssicherung der Dienstleistungen													
Weitere Mittel zur Sicherung der Dienstleistungsqualität													
<b>Zwischensumme „Qualität der Leistung“</b>													
<b>Subtotal for quality of Leistung</b>													

**3 - Analyse der Angebote in Bezug auf die weiteren im Antwortformular enthaltenen Kriterien**

Kriterien	Zahl der diesem Kriterium zugewiesenen Punkte	Angebot A				Angebot B				Angebot C			
		Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)	Erreichte Punktzahl	Konform (100 %)	Teilweise konform (50 %)	Nicht konform (0 %)
Anforderungen an die soziale Verantwortung													
Anforderungen an die Sicherheitsauflagen													
Kohärenz des zur Überwachung der vertraglichen Zusagen vorgeschlagenen Verfahrens													
Investitionsbezogene Erwartungen: Umfang, Nachhaltigkeit, bauliche Qualität...													
Übereinstimmung der Investitionen mit den Vorschriften (Gesundheit, Sicherheit am Arbeitsplatz, Einrichtungen mit Publikumsverkehr usw.)													
<b>Für den Anbieter bereitgestellte Mittel</b>													
Räumlichkeiten													
Ausstattung													
Kleininventar													
<b>Zwischensumme „weitere Kriterien“</b>													
<b>GESAMTPUNKTZAHL FÜR DIE TECHNISCHEN KRITERIEN</b>													

#### 4 – Bewertung der wirtschaftlichen Angebote

Bieter	Anzahl der den wirtschaftlichen Angeboten zugewiesenen Punkte	Preisangebot	% Abweichung gegenüber dem billigsten Angebot	Bewertung des wirtschaftlichen Angebots
		€		
		€		
		€		
		€		





**FERCO**  
**der europäische Verband der Gemeinschaftsverpflegung**

Bastion Tower  
Place du Champ de Mars 5 Box 14  
B-1050 Brussels  
ferco@online.be  
<http://www.ferco-catering.org>

**EFFAT**  
**der Europäische Verband der Gewerkschaften der Bereiche  
Lebensmittel, Landwirtschaft und Tourismus**

Rue Fossé-aux-Loups 38 Box 3  
B-1000 Brussels  
effat@effat.org  
<http://www.effat.org>

---

Der Leitfaden wurde in Zusammenarbeit zwischen EFFAT und FERCO im Rahmen  
ihres europäischen sozialen Dialogs und mit Hilfe der finanziellen  
Unterstützung der Europäischen Union erstellt.

**Grant Agreement VS/2004/0655 SI2.39852**