



EVENTREND
MEGVALÓSULÓ ELKÉPZELÉSEK

Vendéglátás albérletben, avagy amiért hiszünk az F&B Outsourcing-jában

Nagy Gábor alapító tulajdonos, Eventrend Holding

Amiben hiszünk:

A hosszú távon sikeres vállalkozáshoz 3 érdekelt félnek kell megvalósuljanak az elképzelése:
vendégeink, üzleti partnereink, munkatársaink. Mindegyik egyaránt fontos!

AMIT ELÉRTÜNK

- 23 éves működés
- 26 különböző projekt
- 450 állandó munkatárs
- 16 menedzser partner
- 8 Mrd Ft éves bevétel

Referencia

SZAKMAI TERÜLETÜNK

- Hotel F&B
- A la carte étterem
- Bárok
- Közönségbüfé (Sport, Színház)
- Rendezvényszervezés

Szaktudás

ERŐSSÉGEINK

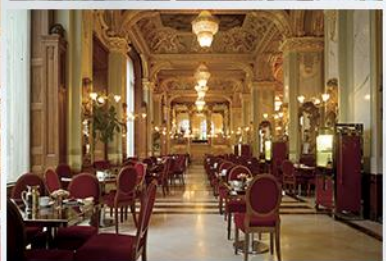
- Humán erőforrás minősége
- Szervezettség
- Marketingkommunikáció
- Erős lokális ügyfélkör
- Menedzselt vendégkör

Többletérték



EVENTREND
MEGVALÓSULÓ ELKÉPZELÉSEK





A szállodák vendéglátó és szórakoztató komplexumként működtek

Tömeges turizmus, városlátogató turizmus

Gasztroforradalom

Megerősödő verseny és komoly kínálati fejlődés az éttermek terén

Szállodák versenyképessége csökken



Specialista F&B szolgáltató bevonása

Mit is jelent a szállodaiparban?

Egy jól behatárolható szállodai tevékenység (jelen esetben F&B) magas kompetencia szinten történő kiviteleztetése, aminek eredményeként a megbízó magas színvonalú szolgáltatást és növekvő bevételeket kap a külső cégtől, mialatt ő maga fő tevékenységére tud koncentrálni.

Outsourcing - Kiszervezés



Az outsourcing egy lehetőség arra, hogy az erősségeinkre fókuszáljunk.

Ha jó partnereket választunk, akkor további szinergikus előnyhöz juthatunk.

Megoldjuk vagy kiszervezzük? Van rá energiánk?

Reggeliztetés alkalmanként 3-400 főre
Évi 1300 corporate rendezvényre szóló ajánlatbekérés menedzselése
Szobaszerviz biztosítása több száz szobában napi 24 órás készenlét mellett
Mini bár feltöltése és az áruk kezelése
Egy 420 férőhelyes, napi 17 órában nyitva lévő étterem - New York Cafe
Évek óta Budapest top 5 étterme közé sorolt fine dining étterem – Salon Étterem

Stratégiai irányítás, kontroll
Szoba értékesítése
Szobát is igénylő MICE rendezvények értékesítése
Minőség szabályozása, kontrollálása, sztenderdek betartatása
Bevételek kezelése

Ami nem a kulcs kompetenciánk,
többleteredmény mellett adjuk
olyanok kezébe, akiknek az az
erősségük!

Azokat a tevékenységeket tartjuk
meg magunknak, amik a
megfelelő kontrollunkat
biztosítják!

Miért érdemes kiszervezni?



1. Specialista szakmai és menedzsment tudásának és tapasztalatának megszerzése (bankett, a la carte, étteremvezetés ...)
 - Helyi gasztronómia sajátosságainak és trendjeinek ismerete
 - Beszerzési előnyök, kialakult beszállítói kapcsolatok, volumengazdaságosság
 - Lokálisan erős szakemberháttér
 - Saját képzési háttér, know-how menedzsment
2. Érdekelt és motivált partner
3. Marketingkommunikációs többlet
 - Kész, kiforrott megoldások – számos speciális területre irányuló tapasztalat
 - Hálózatok előnyei – Vendégszerzés már meglévő megoldásai – (Eventrend Klub)
 - Extra Értékesítési kapacitások – ügyfélszerzési potenciál
 - Nagyfokú beépültség a lokális piacba – tapasztalati gazdaságosság
 - Extra marketingkommunikációs költségvetés
 - Behozott F&B koncepció

4. Csökkenő munkaügyi nehézségek

- Kollektív szerződés, szakszervezet problémái megszűnnek
- Munkaügyi adminisztráció és kockázat csökken
- Munkaerőhiány problémája áthelyeződik

5. Pénzügyi kockázat és kiadások csökkentése

- kiszámíthatóság – garantálható jövedelmezőség
- likviditási könnyebbség
- visszaélések problémái alóli mentesülés
- beruházások részleges áthárítása
- teljesítési hiba okozta károk áthárítása
- nem fizető ügyfelek kockázatának áthárítása
- számos szállodától átvállalt költség (takarítás, éttermi szoftver, reklám, karbantartás...)

6. Szinergiái $1 + 1 = 3$, ha a megállapodás WIN-WIN

Mire figyeljünk? Lehetséges nehézségek!



EVENTREND
MEGVALÓSULÓ ELKÉPZELÉSEK

Üzemeltetés átvételekor felmerülő probléma

Munkáltatói jogutódlás kezelése

Szállodai szobához kapcsolt rendezvényterem értékesítés

Bankett érdekellentét feloldása

Reggeliztetés - fix ár, hotel vendéglégedettség

Okos kompromisszum a reggeliknél

Eltérő minőség tudat okozta konfliktusok

Minőségi sztenderdek rögzítése

Bérleti, megbízási vagy vállalkozási szerződés

Üzemeltetési szerződés (nem nevesített)

Egy csónakban evezünk, de ki merre?

WIN – WIN megállapodás

A kiszervezésről mondták



Giorgio Boscolo – Boscolo Csoport tulajdonosa

„Azért szervezzük ki az F&B területet, mert bár van egy autónk, akarunk bele még egy motort.”

Sasha Golubovich – Szállodai tanácsadó

„A helyi külsős partner feladata, hogy növelje a F+B profitot. Ő a motiváltabb is, hogy sikeresen működtesse ezt a vállalkozást.”

Kőrössy Zoltán – Eventrend tulajdonos

„A jó üzemeltetési megállapodás révén mindkét félnek magasabb lesz a profitja.”

Köszönöm a figyelmet!

