

Nieuwe cateringorganisatie van start

De horecabedrijven van de vier krijgsmachtdelen, Defensie Interservice Commando (DICO) en de Centrale Organisatie (CO) zijn vanaf 1 april gebundeld in één organisatie. De Paarse Restauratieve Organisatie (Paresto) is vanaf deze maand verantwoordelijk voor het natje en het droogje van al het defensiepersoneel.

De grootste winstpunten van de Paarse Restauratieve Organisatie zitten in een omvorming naar één bedrijfsvoering, een gelijk ingerichte ICT-omgeving en een reductie van de directe kosten en de overheadkosten. Dit alles zorgt voor een jaarlijkse besparing van 16,5 miljoen euro. 'De klant zelf zal weinig merken van de verandering', zegt Leo Boogerd, bij de KL verantwoordelijk voor de oprichting van Paresto. 'Het is gewoon een kwestie van efficiënter werken en tegelijkertijd de kwaliteit handhaven. Zo laat Paresto bijvoorbeeld de leveranciers hun spullen nu rechtstreeks bij de daadwerkelijke gebruikers afleveren zodat er minder producten in magazijnen staan. Dat is één voorbeeld van hoe zaken goedkoper kunnen worden aangepakt.'

Brigade-adjudant Henry van Neijenhoff, van 13 Gemechaniseerde Brigade in Oirschot, heeft er een hard hoofd in dat het huidige voorzieningenniveau gehandhaafd blijft na invoering van

de Paarse Restauratieve Organisatie. 'De Paresto is, volgens mij en veel van mijn collega's, opgericht om alles zo goedkoop mogelijk te houden. Op zich is daar niks mis mee, mits het niet tot een verschraling leidt van het kazerneleven. Wij hebben ons hier in Oirschot de laatste jaren ingezet voor het project WWW.KL (Warmer Wonen en Werken binnen de KL). Met dit project proberen we voorzieningen te treffen die het leven voor met name de binnenslapers op de kazerne wat aangenamer maken. Daar is uiteraard geld voor nodig. Met de brutowinstmarge (zie kader) halen wij per jaar een flink bedrag binnen om leuke dingen te doen voor de kazernepopulatie. Bij Paresto wordt deze brutowinstmarge niet meer gehanteerd. Willen wij ervoor zorgen dat de kazerne geen doods complex wordt waar niets te beleven valt, dan zal dat verlies aan inkomsten gecompenseerd moeten worden.'

Afgezien van het verlies aan inkomsten maakt de adjudant zich ook zorgen over de prijzen die de Paarse Restauratieve Organisatie hanteert. 'De Banqueting-map waar alle Paresto-prijzen in vermeld staan, laat nogal een prijsverhoging zien ten opzichte van de huidige VOKA-prijzen. Kost een luxe barbecue nu nog €7.50 per persoon, bij Paresto betaalt de klant straks veertien euro. Dat is nogal een verschil!'

Portemonnee

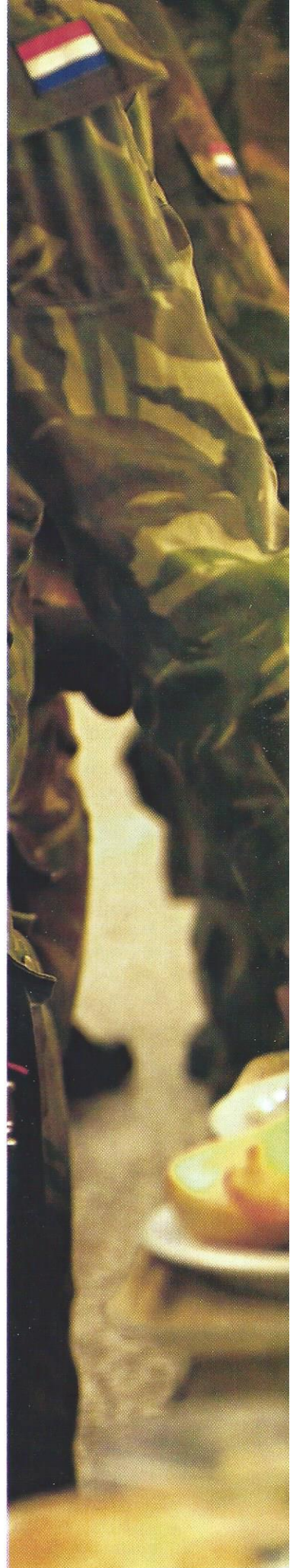
Leo Boogerd legt uit dat adjudant Van Neijenhoff en zijn collega's zich weinig zorgen hoeven te maken. 'De prijzen voor recepties, personeelsfeestjes, barbecues en dergelijke gaan inderdaad omhoog, maar daarvoor ontvangen de eenheden wel extra geld. Per saldo gaan ze er dus niet op achteruit.'

De reden voor de prijsverhoging is dat de personeelskosten bij Paresto nu ook doorberekend

Brutowinstmarge

Op elk kantineproduct (snacks, blikjes fris, chips etc.) dat op de kazernes verkocht wordt, zit een gemiddelde heffing van 50%. Deze gelden werden gedeeltelijk gebruikt ter ondersteuning van het verenigingsleven en het organiseren van activiteiten voor de kazernepopulatie.

Deze brutowinstmarge gaat dus veranderen evenals de Brepzo. Voor de Brepzo komt daarvoor in de plaats een hoger budget aan KLIP (KL Incidentele representatie en Personeelszorg.) Uit de marge die Paresto berekent, zal het onder meer de gratis koffie- en theeversprekking aan het personeel van de KL voortzetten, de kantines en bedrijfsrestaurants gezellig maken en een aantal artikelen bij de maaltijden financieren. ◀





Paresto

Zes defensieonderdelen met elk een eigen horeca-organisatie; 'Dat kan goedkoper' is de algemene gedachte achter de oprichting van Paresto. Overste Rob van Arnhem, hoofd afdeling Operatiën van Paresto: 'Dan wordt er al gauw gekeken of het niet efficiënter is om deze ondersteunende diensten uit te besteden. Maar geld mag natuurlijk nooit de enige afweging zijn. Er moet ook kwaliteit worden geleverd.' In 2002 is besloten dat Defensie zelf een organisatie gaat oprichten die kan concurreren met de vrije markt. Dat moet dus Paresto worden. Tot 2006 krijgt deze organisatie de kans om zichzelf te bewijzen. Mochten de klanten, lees de bevelhebbers, en de gasten dan niet tevreden zijn met de geboden dienstverlening, dan is de stap naar uitbesteding zo gemaakt.' 'De klant zal in principe weinig merken van de oprichting van Paresto. Uitgangspunt van de opdrachtgevers is dat het voorzieningenniveau gehandhaafd blijft. Wel kan worden geconstateerd dat de klanten en gasten binnen Defensie redelijk verwend zijn. Met wat creativiteit en het nodige ritselwerk worden nu nog te laat of verkeerd geplande activiteiten alsnog geregeld zonder daarbij naar de kosten te kijken. Het is aan Paresto om al deze kosten inzichtelijk te maken, maar wat de gasten daar uiteindelijk van zullen merken is aan de opdrachtgevers. Zij bepalen aan de hand van deze kosten hun subsidiebijdragen en dus wat de klant moet betalen voor de diensten. Paresto levert gewoon de dienst en brengt de kostprijs bij de aanvrager in rekening. Het is in ieder geval mijn volle overtuiging dat het personeel van Paresto er alles aan zal doen om het de gast en de klant zo goed mogelijk naar de zin te maken. Het zijn echter ook de klanten en gasten die mee moeten veranderen. De centrale vraag is op welke wijze we samen een gewenst voorzieningenniveau voor een acceptabele prijs kunnen neerzetten waardoor uitbesteding in de toekomst niet aan de orde is.' ◀

worden aan de klant. In de oude regeling waren deze kosten veelal voor rekening van de Lokaal Facilitaire Dienst (LFD). 'Paresto gaat twee jaar lang de catering verzorgen voor Defensie en daarna wordt geëvalueerd of de organisatie met het bedrijfsleven kan concurreren. Om inzicht te krijgen in het bedrijfsproces moeten alle kosten, dus ook de personeelskosten, van de geleverde diensten in kaart gebracht worden.'

Niet alleen de hogere kosten worden gecompenseerd, ook het verlies van de brutowinstmarge zal een brigade niet in haar portemonnee voelen. Een RVE heeft gemiddeld per persoon nu € 181,- op jaarbasis te besteden voor representatie- en personeelszorg, zoals bijvoorbeeld het kerstpakket (Brepzo-regeling). Dat wordt met de invoering van Paresto € 220,- per medewerker. 'Ook op dat terrein verliest "de klant" dus geen geld', aldus Boogerd. ◀