



Continu in gesprek met studenten van
Hanzehogeschool Groningen

'CATERING IS VOOR DEZE DOELGROEP ESSENTIEEL'

FACTS & FIGURES

- Contract voor catering, koffiecorners, vergader-service, banqueting, congiërgetaken
- 10 locaties in Groningen, Assen en Leeuwarden
- 27.000 studenten en 3.000 medewerkers
- Veel buitenlandse studenten
- Samenwerking sinds 2011

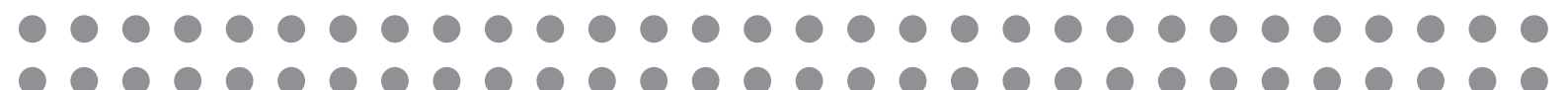
De student voeding & diëtik eet bij voorkeur gezond en gevarieerd. De buitenlandse student op het conservatorium geeft de voorkeur aan een betaalbare, warme maaltijd. En de gemiddelde techniekstudent is toch wel erg gehecht aan zijn snack... Studenten vormen een uitdagende doelgroep. Hanzehogeschool Groningen en Eurest slagen erin deze steeds beter te bedienen.

De ene student is de andere niet. Vandaar dat Dick Schievels, als accountmanager van Eurest verbonden aan Hanzehogeschool Groningen, veel contact heeft met studenten en medewerkers van de school. Regelmatig organiseert hij, samen met het Facilitair Bedrijf van de Hanzehogeschool, klankbordsessies met verschillende delegaties om op de hoogte te blijven van de wensen en verwachtingen omtrent eten. Zo mogelijk worden de aanpassingen direct doorgevoerd. En als dat niet mogelijk is, volgt een uitleg.

Marcel van den Hul, leveranciersmanager: 'Ik ben ontzettend blij met de resultaten van deze werkwijze. Catering is één van de belangrijkste voorzieningen die wij studenten bieden, dus daarin willen we het best mogelijke. Uit de reacties van studenten blijkt dat dat heel goed lukt! Bovendien is healthy ageing een van onze speerpunten. Daar kunnen we via onze kantines natuurlijk bij uitstek aan bijdragen.'

VERS ÉN GOEDKOOP

De Hanzehogeschool is met 27.000 studenten



die met name leeft bij buitenlandse studenten: een eenvoudige maaltijd, voor een scherpe prijs. Marcel: 'Duitse studenten bijvoorbeeld zijn gewend om op de campus heel goedkoop een maaltijd te kunnen kopen. Omdat Eurest een commercieel bedrijf is, zal de prijs hier iets minder laag zijn. Maar we kunnen studenten hier wel een heel eind in tegemoet komen.'

TEVREDEN

Er zijn meer voorbeelden van 'inspelen op de behoeften.' Zo is het tevredenheidscijfer van studenten aan het Conservatorium flink gestegen nadat het aanbod van warme maaltijden is vergroot. Dat was een vraag die duidelijk naar voren kwam uit de klankbordgroep op deze locatie. Marcel: 'Buitenlandse studenten zitten vaak niet te wachten op onze broodjes kaas – dat werd onder andere duidelijk in hun beoordeling. Nu is het tevredenheidscijfer ruim een punt hoger.' Een uitbreiding van de saladebar is een andere aanpassing die op verzoek van de studenten is doorgevoerd.

KEUZE BIEDEN

Naast gezond gaat de hogeschool ook voor een duurzaam assortiment. Accountmanager Dick Schievels: 'Nu is duurzaamheid een enorm containerbegrip. Dus heb ik eerst nagevraagd wat de school precies verstaat onder duurzaam. Waar willen zij op focussen? Op basis daarvan gaan we het banqueting-aanbod verduurzamen. Naast het reguliere assortiment bieden we een biologisch pakket aan, met biologisch brood, biologische zuivel, et cetera. Daarvoor betaalt de aanvrager een meerprijs. Op die manier bieden we een keuze en geven we concreet invulling aan

het begrip duurzaamheid.' Marcel vult aan: 'Voor de samenwerking werden we al de eerste Fairtrade hogeschool van Nederland. Eurest heeft dat bijzonder goed opgepakt en verder invulling gegeven. Heel fijn, want het moet wel meer zijn en blijven dan een certificaat!'



GASTCOLLEGES

De betrokkenheid van Eurest bij de Hanzehogeschool gaat verder dan het verzorgen van de catering. De organisatie levert ook een bijdrage aan het onderwijs. 'We vinden het belangrijk dat leveranciers ook op dat gebied een bijdrage leveren en Eurest geeft daar heel goed invulling aan', legt Marcel van den Hul, leveranciersmanager van de Hanzehogeschool uit. 'Zo geeft de accountmanager gastcolleges op de opleiding Facility Management, biedt Eurest stageplaatsen en levert de bedrijfscateraar een bijdrage aan projecten en opdrachten van studenten. Soms heeft Eurest daar zelf ook belang bij. Maar het is zeker in het voordeel van onze studenten.'

