|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kenmerk** | **-** | **Bedrijfsleider I** | **Bedrijfsleider II** | **+** |
| ***Aantal medewerkers*** | Zie functieomschrijving en NOK-bijlage Bedrijfsmanager | Totale vestiging bestaat uit:- 60 tot 150 (parttime) medewerkers;- 20 tot 50 fulltime equivalenten. | Totale vestiging bestaat uit:- 100 tot 200 (parttime) medewerkers;- 40 tot 75 fulltime equivalenten. | Geen referentie, valt buiten de CAO |
| ***Capaciteit*** | - Hotel tot 150 kamers.- Meeting center tot 20 zalen (totale capaciteit tot 400 personen). | - Hotel met > 150 kamers.- Meeting center met 20 - 25 zalen (totale capaciteit tot 600 personen).- Hotel/meetingcombinatie met 60 - 80 kamers + 10 - 15 zalen. |
| ***Disciplinediversiteit*** | - Het bedrijf/de vestiging kent alle disciplines (b.v. bediening, keuken, facilitair, kamers/zalen, receptie).- Core business van de vestiging ligt op de hotel- **of** de meetingfaciliteit, in combinatie met de F&B-faciliteit. Overige disciplines zijn ondersteunend.- Bedrijfsprofiel is door het primaat van één van de disciplines overzichtelijk. | - Het bedrijf/de vestiging kent alle disciplines (b.v. bediening, keuken, facilitair, kamers/zalen, receptie).- Zwaartepunt ligt in de verhuur van de kamers en zalen. De overige disci­plines zijn ter ondersteuning en completering van het producten-/ dienstenpakket, waarbij de breedte en kwaliteit van het F&B-assortiment als aanvullend Unique Selling Point geldt.- Bedrijfsprofiel is enigszins complex, de combinatie en verscheidenheid van de disciplines maakt het vertalen van de bedrijfsstrategie naar concrete plannen (tactisch, operationeel) moeilijker. |
| ***Vrijheidsgraden functie*** | - Bedrijfsleider I wordt aangesproken op het rendement van de vestiging.- Vestigingsbeleid wordt opgesteld in overleg met (operationeel/regio-) management. Formule-uitgangspunten zijn bindend.- Producten- en dienstenaanbod staat overwegend vast, afwijkingen worden vormgegeven in overleg met hoger management. | - Bedrijfsleider II wordt aangesproken op het rendement van de vestiging.- Formule-uitgangspunten of strategie organisatie vormen de basis voor het eigen vestigingsbeleid.- Bedrijfsleider II geeft vorm en inhoud aan het eigen producten- en diensten­aanbod, binnen de formule-uitgangspunten. |
| ***Zwaartepunt functie*** | - Scope is beperkt tot lopend en volgend jaar.- Redeneert vanuit beschikbare budgetten en investeringsruimte.- Eigen oordeel vormt de basis voor zijn/haar voorstellen, die hij/zij vervolgens toetst en in- en extern uitdraagt. | - Bedrijfsleider II heeft een lange termijn scope (ten minste 3 jaar vooruit).- Redeneert vanuit terugverdiencapaciteit (ROI) van investeringen.- Eigen oordeel vormt de basis voor zijn/haar voorstellen, die hij/zij vervolgens toetst en in- en extern uitdraagt. |
| ***Referentiefunctiehandboek 2002*** | - Bedrijfsleider/manager hotel/restaurant (A.10.1) | - Manager wegrestaurant (A.11.1) |
| **Functiegroep** | **9** | **10** | **11 (referentie)** | **>CAO** |

*NB. Functiehouder moet in staat zijn alle aspecten van voorgaande functie te beheersen.*