

Auf den Teller, fertig, los!

Trüffelspezialitäten, Öl und Essig der Spitzenklasse, aromatische Gewürze aus der ganzen Welt: Beim Anblick des Sortiments der BOS FOOD GmbH schlägt das Herz jedes Küchenchefs und Gourmets schneller. Damit die Gaumenfreuden auch stets pünktlich in den Töpfen der Chefköche und danach auf den Tellern der Feinschmecker landen, muss die IT-Abteilung des Feinkosthändlers hohe Anforderungen an Logistik und Warenwirtschaft bewältigen – und diese erfordern nicht nur viel Intelligenz, sondern auch hohe Investitionen.



Alle Fotos: Copyright beim Fotografen oder Joerg Strombach & BOS FOOD Düsseldorf Großhandels-gesellschaft mbH

Mit einer Palette Wildreis aus Kanada, die Unternehmensgründer Ralf Bos zusammen mit seinem Geschäftspartner Ralf Borkowsky aus einem kleinen Büro heraus verkaufte, fing vor 20 Jahren alles an. Mittlerweile hat sich die BOS FOOD GmbH zum führenden Händler von Delikatessen und Lebensmitteln aus der ganzen Welt sowie aller weiteren Dinge, die in einer Küche gebraucht werden, entwickelt. Vor allem im Bereich hochwertiger und hochpreisiger Trüffelspezi-

alitäten und der Molekularküche gilt das Unternehmen heute als Marktführer. Insgesamt 150 Mitarbeiter kümmern sich am Firmensitz in Meerbusch-Büderich darum, dass die über 9.500 verschiedenen Artikel stets pünktlich, in der richtigen Menge und in der besten Qualität bei ihren Kunden ankommen. Zu diesen zählen über 10.000 Gastronomen – zum größten Teil mit gehobener oder Sterneküche – sowie 5.000 private Gourmets. Insgesamt 24 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftete das Unternehmen im vergangenen Jahr.

Angesichts dieser dynamischen Entwicklung musste vor allem im Bereich der IT ste-

tig investiert werden, um kritische Geschäftsprozesse wie Logistik, Vertrieb oder den Kundenservice effizient unterstützen zu können. Michael Peters, IT-Verantwortlicher und Prokurist der BOS FOOD GmbH, arbeitet bereits seit 18 Jahren im Unternehmen und weiß, welche Anforderungen das Alltagsgeschäft an die IT-Infrastruktur stellt: „In vielen Küchen sind Kühl- und Lagerräume knapp bemessen – da müssen die Lieferungen ganz genau getaktet sein, damit die Speisekarte nicht leer und die Gäste hungrig bleiben.“ Welche Mengen an Bestellungen die Mitarbeiter von BOS FOOD im Alltag zu bewältigen

haben, schildert Peters an einem Beispiel: „Traditionell ist Montag der Wochentag mit den meisten Bestellungen. Und in der Weihnachtszeit herrscht sowieso Hochbetrieb. Am letzten Montag vor Heiligabend hatten wir circa 1.700 Aufträge zu bewältigen, mit allem, was dazugehört: Erstellung des Lieferscheins, Kommissionierung, Verpackung, Auslieferung und Rechnungsstellung – insgesamt 23 Tonnen Lebensmittel wurden allein an diesem einzigen Tag bewegt.“

KOMPLEXE IT-ANFORDERUNGEN

Um diesen logistischen Herausforderungen gewachsen zu sein, ist das Unternehmen auf den Einsatz von feingliedrigen ERP- und Warenwirtschaftssystemen mit einem sehr hohen Individualitätsgrad angewiesen. Im Bereich der Softwareerstellung muss BOS FOOD daher auf professionelle Hilfe zurückgreifen. Für aufwendige Softwareprojekte inklusive Installation, Anpassung und Erweiterung spezieller Softwaretools beauftragt BOS FOOD große Systemhäuser. Und wie bewältigt das Unternehmen die damit verbundenen hohen Investitionen? „Im Bereich der Software-Finanzierung arbeiten wir bereits seit vielen

Jahren mit MMV Leasing zusammen – einem Anbieter, der speziell für dieses Marktsegment sehr flexible Vertragstypen anbietet“, sagt Peters. Im Laufe der Zusammenarbeit hat BOS FOOD neben der reibungslosen Abwicklung der Vertragsmodalitäten vor allem auch der persönliche Kontakt überzeugt: „Gerade in aufwendigen und komplexen IT-Projekten sind wir auf Partner angewiesen, die uns unterstützen und uns nicht ausbremsen“, sagt Peters. Dabei habe MMV Leasing als Finanzierungspartner stets flexibel und partnerschaftlich agiert.

Die Koblenzer MMV Leasing ist eines der ältesten und renommiertesten Leasingunternehmen in Deutschland und deckt die komplette Bandbreite des Leasings ab: Sowohl Pkws, Lkws, Nutzfahrzeuge und Produktionsmaschinen als auch Möbel und IT-Dienstleistungen samt Hard-



DYNAMISCH ENTWICKELT: Unternehmensgründer Ralf Bos hat sich mit dem Handel von hochwertigen Lebensmitteln wie zum Beispiel Trüffeln mittlerweile einen klingvollen Namen gemacht.

ware und Software lassen sich finanzieren. Dabei hat sich das Unternehmen vor allem für mittelständisch geprägte Kunden als Investitionsfinanzierer etabliert und im Bereich Software-Finanzierung die Zeichen der Zeit erkannt. So trägt MMV Leasing der Tatsache, dass besonders flexibel gestaltete Instrumente in diesem Segment nur in geringem Umfang vorhanden sind, Rechnung und bietet speziell dafür entsprechende Vertragsformen an. Dabei hat der Kunde die Wahl zwischen einem Software-Nutzungs- und einem Software-Leasingvertrag. „Beim Software-Nutzungsvertrag aktiviert der Leasingnehmer die Software als immaterielles Wirtschaftsgut. Sobald der Nutzungsvertrag ordnungsgemäß erfüllt ist, geht das unbefristete Nutzungsrecht entschädigungslos auf ihn über“, erläutert Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Vertriebsleasing bei MMV Leasing. Anders dagegen der Software-Leasingvertrag: Bei diesem liegt die Aktivierungspflicht beim Leasinggeber, also bei der MMV. Für den Leasingnehmer stellen die Leasingraten Betriebsausgaben dar.

FLEXIBLE VERTRAGSWERKE

Dabei können die individuellen Bedürfnisse des Kunden durch flexible Vertragslaufzeiten berücksichtigt werden, wodurch ihm die

Investitionsentscheidung erleichtert wird. Beispielsweise ermöglicht die Verteilung der Lizenzgebühr auf den Nutzungszeitraum die Zahlung der monatlichen Raten aus dem laufenden Ertrag – das sogenannte Prinzip des „Pay as you earn“. „Egal, welcher Vertragstyp gewählt wird: Beide eignen sich für die Finanzierung von Softwarelizenzen und zugehörigen Projektdienstleistungen wie zum Beispiel Implementierungen oder Datenübernahmen. Dadurch lassen sich für Unternehmen auch die Kosten für die Konzeption von Websites oder kompletten E-Commerce-Konzepten schultern“, erläutert Holbeck.

Michael Peters von BOS FOOD hat die Entscheidung für die Kooperation mit MMV Leasing bislang nicht bereut. „Unsere Kunden haben zu Recht eine sehr hohe Erwartungshaltung an uns. Qualität und ein ausgeprägter Servicegedanke, der nicht mit dem Versand der Ware aufhört, sind daher für unser Geschäft unerlässlich und müssen sich in unseren internen Prozessen wiederfinden.“ Damit Küchenchefs und Gourmets ein prall gefülltes Sortiment an Delikatessen und Feinkost aus aller Welt ohne lange Wartezeiten und in hervorragender Qualität stets zur Verfügung steht – dafür investiert BOS FOOD auch zukünftig in die notwendige IT-Intelligenz im Hintergrund.

Daniel Müller ■