



Qualitätsprodukte brauchen Organisation

Die Convenience AG aus Hannover, welche die Convenience-Food-Unternehmen Vogeley, Suhr's Fruchtimport und Flensted vereint, arbeitet seit April 2008 mit dem Warenwirtschaftssystem gevis der Münsteraner Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH (GWS). Mit Erfolg: Vereinheitlichte Prozesse und die bessere Anbindung der einzelnen Rahmenvertragspartner über ein Online Portal sorgen im Unternehmen für mehr Wirtschaftlichkeit.

„Für uns ist natürlich ein modernes Warenwirtschaftssystem eines der entscheidenden Elemente, um überhaupt am Markt operieren zu können“, erklärt Vorstandsmitglied Thomas Mrotzek. Außerdem gehöre es zum Qualitätsversprechen des Unternehmens, die eigenen Prozesse effektiv „im Griff zu haben“. Schließlich sieht sich die Convenience AG als „innovatives Netzwerk“, das die Vereinheitlichung sämtlicher Arbeitsprozesse – auch in Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten – anstrebt, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dabei hilft jetzt auch das neue Warenwirtschaftssystem: „Es ist klar, dass wir unser Warenwirtschaftssystem und die Finanzbuchhaltung durch gevis immer auf dem neuesten Stand halten können.“ Eine Aufgabe, die vorher nicht immer leicht gewesen war, denn immerhin reicht das komplexe Produktsortiment von Suppen und Soßen über Würzmittel bis hin zu Kartoffelprodukten, frischem Obst und Gemüse oder Desserts für Großküchen oder Restauration.



Direkte Anbindung an Rahmenvertragspartner erreicht

Um diesen hohen Standard mit effektiven Prozessen zu verknüpfen, wollte man in ein neues Warenwirtschaftssystem investieren: Zwar gab es bereits ein solches System im Betrieb, es war aber aufgrund der bestehenden „Schnittstellenproblematik“ nur eine Zwischenlösung. Den richtigen Partner, um die Pläne und Visionen des Unternehmens umzusetzen, fand man in der GWS – vor allem, weil das Münsteraner Unternehmen viele entscheidende Vorteile in einem System mitbrachte: „Für uns war das Wichtigste“, so Mrotzek, „dass wir mit gevis über die Internetanbindung unsere Rahmenvertragspartner, also zum Beispiel Lieferanten, aktiv in unser System integrieren können.“ Ein Partner, also zum Beispiel ein Fruchtgroßhändler, kann nun über das Portal Aufträge abrufen und direkt seine Lieferänderungen bis hin zur Rechnungsfreigabe in unser Warenwirtschaftssystem überführen. „Das spart Zeit, vermeidet Fehler und gibt der Convenience AG nicht nur die Möglichkeit, in Zukunft noch weitere Partner schnell über das Portal anzugliedern, sondern auch die Chance, die eigenen Geschäftsbereiche stärker zu vernetzen.“

Qualitätsversprechen betrifft auch interne Abläufe

Das Ziel der Convenience AG sei es, so Mrotzek, national führender Anbieter von hochwertigen Food-Lösungen zu sein, die sich optimal den technischen und organisatorischen Gegebenheiten des Kunden anpassen. „Lösungen deshalb, weil wir nicht nur Convenience-Food-Produkte an Gastronomie, Groß- oder Endverbraucher liefern, sondern gemeinsam mit unseren Kunden wirtschaftliche und maßgeschneiderte Konzepte entwickeln.“ Das bedeutet, dass die Convenience AG ihren Kunden durch die Bündelung der Ware national einheitliche Preise und einheitliche Artikeldaten liefern kann, außerdem bietet sie „alles aus einer Hand“: ein Auftrag, ein Lieferant, eine Rechnung. Neben einer vielfältigen Produktpalette sind hier Qualität und Frische entscheidend: So ist das Unternehmen bereits mehrfach ISO-zertifiziert und darf seine Produkte seit einiger Zeit auch mit dem offiziellen BIO-Siegel versehen. „Alle Tätigkeiten, die Qualität und Produktsicherheit betreffen, werden durchgängig geplant, gesteuert und überwacht – hier helfen uns die reibungslosen Abläufe durch gevis.“ Für die nächste Zeit ist die Anbindung weiterer Rahmenvertragspartner über das Portal des Unternehmens geplant.