



Case Study - Kliniken Wicker GmbH & Co. KG



Seit wann besteht die Zusammenarbeit mit Schwalli?

Die Partnerschaft besteht nun schon seit über 50 Jahren. Damals hat es mit unserem Stammhaus in Bad Wildungen angefangen. Mittlerweile beliefert Schwalli alle Häuser in ihrem Liefergebiet.

Was sind die Gründe für die lange Partnerschaft?

Da gibt es zwei Hauptgründe: Zum einen legen wir sehr viel Wert auf regionale Partner. Wir als Wicker-Gruppe versuchen mit mittelständischen Unternehmen in der Region zusammenzuarbeiten, um so gemeinsam die regionale Wirtschaft zu stärken.

Zum anderen hat sich Schwalli immer unseren Bedürfnissen angepasst. Ich hatte über die Jahre mit ganz vielen verschiedenen Leuten von Schwalli Gespräche und wurde immer wieder gefragt: Was brauchst du und wie brauchst du es? So haben wir uns über die Jahre stetig gemeinsam verbessert und weiterentwickelt.

Was unterscheidet Schwalli von anderen

Lebensmittelgroßhändlern?

Der größte Unterschied ist die Flexibilität. Wie jede GV-Küche, müssen auch wir hochflexibel sein. Da sind es heute mal 20 Patienten mehr und morgen 20 Patienten weniger. All das ist nur mit einem regionalen Lebensmittelgroßhändler zu bewältigen.

Zudem ist Schwalli ein Partner auf Augenhöhe, dies ist grundlegend für eine langfristige und zuverlässige Zusammenarbeit.

Wie würden Sie das Verhältnis zu den Mitarbeitenden von Schwalli beschreiben?

Ich würde sagen: offen und herzlich. Natürlich ist aber auch nicht immer alles rosarot. Wenn mal etwas nicht klappt, sprechen wir offen darüber und suchen gemeinsam nach einer schnellen und konstruktiven Lösung. Feste Ansprechpartner auf beiden Seiten schaffen dabei Vertrauen, um gemeinsam die Probleme lösungsorientiert anzugehen.

Steckbrief

Wicker-Gruppe

- 9 Reha-Kliniken, 3 Akut-Kliniken, 2 MVZs, 2 Thermen & 1 Hotel
- Ca. 11.000 Mahlzeiten pro Tag
- Ca. 3.500 Betten
- Ca. 3.600 Mitarbeitende
- Davon >300 Mitarbeitende in der Speisversorgung
- Dezentrale Küchen
- Cook & Serve



Schwalli ist ein Partner auf Augenhöhe, dies ist grundlegend für eine langfristige und zuverlässige Zusammenarbeit.

Oliver Buinus
Gesamtküchenleiter

Überblick

Herausforderungen

- Warenverfügbarkeit
- Schwankende Auftragslage
- Einrichtungen außerhalb vom Schwalli-Liefergebiet

Lösungen

- Einsatz von vorgeschnittener bzw. küchenfertiger Ware
- Flexible Lösungen sowie ein schneller Informationsfluss
- Zusammenarbeit mit dem Service-Bund ermöglicht Produktsicherheit und einheitliche Preise



Oliver Buinus
Gesamtküchenleiter

Mit welchen Herausforderungen werden Sie aktuell konfrontiert und wie kann Schwalli Sie dabei unterstützen?

Ein Problem ist die Warenverfügbarkeit. Dies erfordert flexible Lösungen von beiden Seiten. Schwallis größter Vorteil ist die Kommunikation bei fehlenden Artikeln. Zudem wird mir noch eine Alternative vorgeschlagen oder nachgefragt, ob das Produkt nachgeliefert werden soll. Dadurch hat man einen Puffer und kann es abfangen. Man wird somit nicht erst morgens bei der Anlieferung überrascht. Durch eine flexible Speiseplangestaltung können wir so die Herausforderung gemeinsam gut meistern.

Welche Sortimente sind für Sie von besonderer Bedeutung?

Sehr gut seid ihr beispielsweise, auch in der letzten Zeit, beim gesamten TK-Sortiment. Zudem beziehen wir mittlerweile auch viele vorgewaschene und vorgeschnittene Salate von Schwalli. Diese stammen aus der Region. Die kurzen Wege sind gerade bei diesen Produkten wichtig, um zuverlässig hochwertige Qualität und Frische zu garantieren. Grundsätzlich ist die gesamte Produktrange von Schwalli ideal für uns.

Nutzen Sie neben der Lebensmittelbelieferung noch andere Dienstleistungen von Schwalli?

Ja, absolut. Da gibt es mehrere Dinge. Insbesondere die Zusammenarbeit mit eurer Gastrotechnik ist in den letzten Jahren massiv gewachsen. Da wäre beispielsweise die Küche in der Kurhessentherme zu nennen, aber auch immer mal wieder Elemente in den anderen Küchen.

Welche Vorteile Sehen Sie in der Zusammenarbeit mit dem Service-Bund?

Ein Großteil der Häuser liegt im Schwalli-Liefergebiet. Die anderen Häuser werden von weiteren Service-Bund Gebietszentralen beliefert. Dies hat den Vorteil, dass wenn ich etwas mit Schwalli verhandle, diese Kontraktvereinbarungen auch für alle Gebietszentralen gelten. Zudem kann so auch eine gleichbleibende Qualität und Produktsicherheit gewährleistet werden. Die Zusammenarbeit mit dem Service-Bund funktioniert somit sehr gut.

