

Meine Firma

Der Geschäftsführer

Mohamed El Ouariachi, 31 Jahre

Wie kommt ein Informatiker zur Gemüsebox? Im Fall von Mohamed El Ouariachi war es der Studentenjob, der ihn letztendlich in die Position des Geschäftsführers hievte. Mit Norbert Rubbel, dem Ideengeber und Gründer von Novum, war der heute 31-Jährige schon länger befreundet und besetzte seine Kasse zuerst durch das Austragen von Flyern auf, später lieferte er Frischekisten aus. 2008 trat der gebürtige Mainzer dann ins Unternehmen ein, und nur ein Jahr später leitete er bereits die Geschicke von Novum. Und er zieht ein positives Fazit seiner Arbeit. „Was ich tue macht Sinn, deshalb habe ich der Informatik den Rücken gekehrt.“ Es ist die Vielfalt der Aufgaben, die ihn immer wieder aufs Neue motiviert, den eingeschlagenen Weg weiter auszubauen. „Die Nähe zur Ware und den Erzeugern, und am Ende des Tages ein Produkt in der Hand zu halten, das ganz unseren Vorstellungen entspricht“, nennt er die wesentlichen Aspekte. Bei den Mitarbeitern gilt er als ruhiger Pol des Betriebs, der lieber zweimal über eine Sache nachdenkt. „Mein erster Weg führt mich morgens ins Kühlhaus und die Lagerhalle, wo ich mir die Ware ansehe“, schildert El Ouariachi seinen Alltag. Dann besuche ich die einzelnen Abteilungen, informiere mich, was es Interessantes gibt.“ Und freut sich, wenn keine Reklamationen vorliegen, die es sowieso höchst selten gibt, wie er erzählt. „Sollte ein Kunde doch einmal etwas zu beanstanden haben, muss er das Produkt nicht bezahlen“, betont er. Zudem kümmert sich der 31-Jährige um Finanzen, Marketing, Personalwesen und packt auch in der Halle mit an, getreu dem Motto: „Solange die Arbeit Spaß macht, kann sie nicht hart sein.“



Neue Serie:
Mainzer Firmen und die Menschen dahinter
Jede Woche in Ihrer
Mainzer Rhein-Zeitung

Das macht Novum

Produkte aus der Region für Menschen in der Region

Der Naturkostlieferant Novum „Das Gemüseabo“ mit Sitz in Bischofsheim liefert seit über zehn Jahren Obst und Gemüse aus regionalem ökologischem Anbau sowie weitere Lebensmittel und Pflegeprodukte ins Haus. Immer wieder gibt es zusätzliche Aktionen wie Fleischpakete, Fisch oder Federweißer. Das Liefergebiet erstreckt sich von Mainz über Bingen, Bad Kreuznach bis nach Kaiserslautern. Von Wiesbaden, über den Rheingau und Taunus bis nach Limburg, Montabaur und weiter bis Bad Nauheim. Die Frischekisten treffen mindestens einmal wöchentlich – auf Wunsch auch in größeren Abständen – an festgelegten Tagen beim Kunden ein. Es gibt sechs verschiedene Kistentypen zur Auswahl. Der saisonal orientierte Inhalt wechselt wöchentlich. Verbraucher können aber auch telefonisch oder bei der Online-Bestellung den Inhalt der Kiste nach ihren Wünschen zusammensetzen. Der Preis liegt je nach Kistengröße zwischen 12 (1 Person) und 21 Euro (4-5 Personen). Ein Netzwerk aus rund 30 Erzeugern, darunter auch die Domäne Mechthildshausen in Wiesbaden-Erbenheim, bringt Vielfalt auf den Tisch. Obst, wie etwa Bananen oder Ananas, das nicht aus der Region stammt, wird erst ausgeliefert, wenn es den optimalen Reifegrad erreicht hat. Neben dem Abo nimmt das Unternehmen auch individuelle Bestellungen an. Die Produkte werden im Onlineshop angeboten. Seit der Firmengründung ist der Kundestamm stetig gewachsen. Zunächst langsam. Doch Lebensmittelskandale haben das Bewusstsein der Verbraucher für gesunde Produkte geschärft, wie Geschäftsführer Mohamed El Ouariachi weiß. „Seit fünf Jahren ist Bio in aller Munde.“

Frisch, grün, knackig: Hier kommt nur Bio in die Kiste

MRZ-Serie Wir stellen Mainzer Unternehmen vor – Heute: Die Gemüsebox der Firma Novum

Wie wäre es denn mal mit Bio-Pastinaken auf dem Mittagstisch, Steckrüben oder Topinambur. Auch der Zapalitto, eine Kürbis-Zucchini, sorgt für Abwechslung auf dem Speiseplan der Kunden von Novum. „Das Gemüseabo“. Denn Geschäftsführer Mohamed El Ouariachi legt großen Wert auf Produktvielfalt und das in Bioqualität von regionalen Erzeugern.

Um die 4500 Kunden lassen sich von dem Bischofsheimer Naturkostlieferanten mit sechs verschiedenen Kistentypen in vier Größen beliefern – davon 3000 in wöchentlichem Rhythmus. Laut El Ouariachi können sie vor der Bestellung ihre Wünsche äußern, Produkte ausklammern, die sie gar

nicht mögen, oder ihre Wunschliste individuell bestücken. Doch die meisten Kunden sind genauso experimentierfreudig wie der Geschäftsführer: „Über 90 Prozent

„Rein theoretisch könnten wir noch mehr Kunden versorgen, aber die Qualität darf darunter nicht leiden.“

Geschäftsführer Mohamed El Ouariachi.

nehmen eine von uns zusammengestellte Kiste“, sagt der Chef. Und kommen dabei auch in den Genuss von saisonalen Gemüsesorten, die sie gar nicht kennen. Für diesen Fall, wie auch für alle anderen Produkte, liegt ein Rezeptvorschlag in

der Kiste. Dazu die Vorschau, was in der folgenden Woche geplant ist.

„Wir handeln mehr als 150 Obst- und Gemüsesorten übers Jahr, täglich werden zehn Tonnen bewegt“, erzählt der Geschäftsführer und ist stolz darauf, dass kaum Ausschuss anfällt. „Unser Ziel ist es, immer 1A-Qualität zu liefern, vom Aussehen und vom Geschmack. Dazu gehört, dass sich schon mal eine Lieferung verzögert.“ Der Erzeuger ruft sofort an, wenn die Möhren noch nicht auf den Punkt gereift sind. Dann warten wir eben noch drei Tage“, betont El Ouariachi, dass Knebelverträge für ihn ein Tabu sind. Daher bekomme er viele Anfragen von Obst- und Gemüseproduzenten für eine Zusam-

menarbeit. Zumal der Deal für beide Seiten ein Gewinn ist: „Der Erzeuger richtet sich mit dem Anbau von Produkten nach unseren Bedürfnissen und hat den Vorteil, dass sie bereits verkauft sind“, erklärt der 31-Jährige.

Gemeinsam tüfteln die Geschäftspartner auch an neuen Produkten. „Wir waren die Ersten, die Möhren in Weiß, Gelb und Lila angeboten haben.“ Zudem hat er unter anderem mit einem Nudelhersteller Maultaschen mit Kürbisfüllung geplant und produziert. Denn neben Obst und Gemüse kann der Kunde auch Zusatzprodukte wie Nudeln, Reis, Eier, frisches Brot, Molkereiprodukte, eben alles, was man in der Küche benötigt, ordern. Aber auch Produkte für die Baby-

pflege, Waschmittel und Kosmetik stehen im Lager bereit. Insgesamt 30 Lieferanten garantieren eine beachtliches Sortiment.

„Regional erzeugte Himbeeren in Bioqualität aus Wackernheim – wir sind der einzige Abo-Betrieb, der das liefern kann.“

Mohamed El Ouariachi über das Angebot.

„Eigentlich sind wir ja ein Logistikunternehmen“, schmunzelt El Ouariachi. „Die Ware kommt rein, muss so schnell wie möglich kommissioniert werden und auf dem kürzesten Weg wieder raus. 30 fest angestellte Mitarbeiter sorgen für

den reibungslosen Ablauf. Das Spektrum der Abnehmer ist breit gefächert, reicht vom Studenten über Familien, bis zu Senioren und Wohngemeinschaften. Darüber hinaus beliefern die Bischofsheimer Kitas, Schulen und Firmen. „70 Prozent der Kunden gewinnen wir über Mundpropaganda“, weiß der Geschäftsführer zu berichten.

Wie er weiter ausführt, zählt Novum zu den bundesweit größten Abo-Betrieben. Was die Zukunft bringen soll? „Wir wollen den Manufakturbereich noch ausbauen, mit neuen Kooperationen ein exklusives Geschmackserlebnis anbieten und den Gedanken der Regionalität weiter fördern“, bringt El Ouariachi die weiteren Pläne auf den Punkt. **Sabine Jakob**

Die Menschen hinter dem Unternehmen



Der Kisten-Experte

Marcus Müller, 52 Jahre

Als Mitarbeiter in der Kommissionierung stellt Marcus Müller die Frischekisten zusammen, die am Tag drauf ausgeliefert werden. Dabei werden die angelieferten Produkte erst einmal einer strengen Qualitätskontrolle unterzogen. Im Team von täglich acht bis zehn Mitarbeitern heißt es dann, die Packlisten abzuarbeiten. „Wir haben sechs Packstationen, die sich auf zwei Packstraßen verteilen“, erläutert der 52-Jährige die Abläufe. „An der ersten Station kommen die schweren Produkte in die Kiste, an der letzten die leichten, wie etwa Himbeeren, die äußerst druckempfindlich sind.“ Ist der Auftrag erfüllt, wird das Warenpaket auf einer Palette gestapelt und ins Kühlhaus gefahren. Eine Arbeit, die körperliche Fitness erfordert, wie der gelernte Speditionskaufmann erzählt. „In den ersten Monaten im Betrieb habe ich 13 Kilo abgenommen.“ In seiner Aufgabe geht Müller voll und ganz auf. „Ich bin selbst ein überzeugter Vertreter der biologischen Lebensführung. Der Umgang mit guten Produkten macht mir Spaß.“



Der Abteilungsleiter Außendienst

Zoran Pirk, 55 Jahre

An fünf Tagen 32 Touren koordinieren, damit die Ware den Kunden pünktlich erreicht – da ist Organisations-talent gefragt. Zoran Pirk hat's im Griff. Als Abteilungsleiter im Außendienst teilt er die Fahrer ein, sorgt blitzschnell für Ersatz, wenn ein Fahrzeug mal streikt und schwingt sich auch selber hinter Steuer, wenn Not am Mann ist. Denn: „Das Wichtigste ist, dass der Liefertermin eingehalten wird und die Produkte nicht beeinträchtigt werden“, sagt der 55-Jährige. „Morgens gegen 5 Uhr wird schon der erste Kunde bedient. Wir tun alles dafür, dass der letzte dann um 16 Uhr seine Kiste bekommt.“ Seit Pirk vor acht Jahren ins Unternehmen kam, ist die Zahl der Touren um ein Drittel gestiegen. Je nach Einsatzgebiet absolvieren die Fahrer täglich Strecken zwischen 60 und 300 Kilometer. „Unser größter Feind ist der Verkehr“, schmunzelt Pirk. „Jeder Stau kostet Zeit.“ Im Tagesgeschäft muss der gelernte Bürokaufmann flexibel sein. „Wenn es Probleme gibt, bin ich sofort zur Stelle.“



Die Teamleiterin Vertrieb

Ingeborg Schmitt, 52 Jahre

Zu den Kunden des Unternehmens zählen auch zahlreiche Kindergärten, Schulen und Firmen. Für ihre Betreuung ist Ingeborg Schmitt, Leiterin des Vertriebsteams, zuständig. Zu ihren wichtigsten Aufgaben zählt der persönliche Kontakt zu den Einrichtungen. „Ich bespreche vor Ort mit der Hauswirtschafterin den Speiseplan, wir kalkulieren gemeinsam die benötigte Menge und achten darauf, dass alles im Budget liegt“, berichtet die 52-Jährige. In der Planung gilt es auch die Vorlieben der Kinder zu beachten. Rund drei Euro pro Tag kostet die Eltern im Schnitt die Vollversorgung inklusive Obstauswahl eines Kindes. Ebenso sorgen Sponsoren dafür, dass der Nachwuchs zumindest frisches Obst und Gemüse auf dem Teller hat. „Auch viele Arbeitgeber bezahlen inzwischen den Frischekorb ihrer Mitarbeiter“, erzählt die Bürokauffrau. Zum Alltag von Ingeborg Schmitt gehört zudem viel Verwaltungsarbeit. Und: „Im Team werden Aufgaben und Ziele abgestimmt und immer wieder neu definiert.“



Der Einkäufer

Antonio Lopes, 34 Jahre

Verhandlungen mit den Erzeugern über Produkte und Preise sind Sache von Antonio Lopes. „Ich kenne jeden Lieferanten, meist kleine Familienbetriebe, persönlich“, sagt der 34-jährige Einkäufer. Und weil zum Begriff Bio, wie er meint, auch das Attribut fair gehört, akzeptiert er die Forderungen der Erzeuger. „Da feilsche ich nicht um zehn Cent.“ Weil man laut Lopes „Qualität und Sortiment immer neu erfinden“ muss, besucht der Einzelhandelskaufmann zahlreiche Messen. „Dort schaue ich mich nach Produkten zur Erweiterung unseres Angebots um, probiere und entscheide dann, ob sie in unser Sortiment passen.“ Um Abwechslung auf den Speiseplan zu bringen, gibt es übers Jahr verteilte Einzelaktionen, in deren Rahmen die Kunden auf Wunsch Fleisch- und Fischpakete geschnürt bekommen, aber auch Federweißer in der Flasche haben. „Mein Job ist sehr vielseitig. Das finde ich genial“, erzählt Lopes. Und, dass der Chef seinem guten Gespür fürs Geschäft vertraut. **Fotos: Eßling**