

Kidsmeal macht Kinder froh

Regionaler „Strategiepreis 2012“ für Tom Böhm, der in der Rhein-Neckar-Region Kindergärten mit Essen versorgt - Ein Beitrag von Ingo Leipner

„Auf drei Hochzeiten kann ich nicht tanzen“, dachte Tom Böhm, der von 5 Uhr früh bis 23 Uhr auf den Beinen war. Ein Restaurant betreiben, Gäste im Hotel betreuen und Essen für Kinder kochen – da war es an der Zeit, die Kräfte zu bündeln. Mit großem Erfolg: Zuerst waren es 15 Essen für einen Kindergarten ... inzwischen sind es täglich 3.000 Mahlzeiten, die sein Unternehmen „Kidsmeal“ in der Rhein-Neckar-Region verteilt. Für diese Leistung erhielt Tom Böhm den „Strategiepreis 2012 der Metropolregion Rhein-Neckar“.

Kurze Rückblende: 2002 kaufte Tom Böhm den „Gasthof Adler“ in Wilhelmsfeld. Das Hotel mit Restaurant lief gut, doch der Gastronom hatte das Gefühl: „Ich habe noch Luft, ich kann noch etwas anderes machen!“ Da kam 2006 eine Ausschreibung genau richtig: Der Kindergarten in Wilhelmsfeld brauchte für 15 Kinder eine warmes Mittagessen – und der 34-jährige Gastronom erhielt den Zuschlag. „Ursprünglich war das als Werbung gedacht“, erinnert sich Böhm, „die Kinder sollten zu Hause erzählen, wie lecker das Essen ist.“ Dann wären die Eltern in sein Restaurant gekommen ...

Doch aus einer Werbemaßnahme wurde sehr viel mehr: Der Verein „Postillion“ eröffnete vor Ort auch eine Krippe, und wieder entstand ein Bedarf nach warmen Mahlzeiten. So sprach sich das neue Angebot aus Wilhelmsfeld herum – und immer mehr Krippen, Kindergärten und Schulen wollten, dass Tom Böhm sie mit kindgerechtem Essen beliefert. Bald fuhr ein erstes, buntes Auto durch die Region, mit der Aufschrift: „Gasthof Adler – Kinder Catering“.

2007 spielte Tom Böhm mit einem Freund Backgammon: Die Geschäfte mit dem „Kinder Catering“ gingen gut, aber ein neuer Name wurde gebraucht. „Versuch's doch mal auf Englisch“, schlug der Freund vor – und der neue Firmenname „Kidsmeal“ war geboren.

In den folgenden Jahren stieg stetig die Nachfrage: Tom Böhm machte das Restaurant zu, um sich auf die neue Geschäftsidee zu konzentrieren. Immer mehr „Kidsmeal“-Autos waren in der Region unterwegs – leicht zu erkennen am bunten Comic-Gemüse, das fröhlich auf dem Lack der Fahrzeuge herumspringt. „Das ist unsere einzige Werbung“, erklärt Böhm, „doch sie ist sehr wirkungsvoll.“

2010 kam der nächste Schritt: Der Gastronom schloss den „Gasthof Adler“ und begann seine ehemalige Restaurant-Küche umzubauen. Auf 450 Quadratmetern entstand 2011-2012 für 750.000 Euro eine Großküche, die alle Auflagen

der Europäischen Union erfüllt. „Mit viel größeren Geräten, um die wachsende Essenszahl zu bewältigen“, wie Böhm sagt.

Der ehemalige Gastronom löst ein großes Problem von Kindergärten, Kitas und Schulen.

Heute beschäftigt der 34-jährige 36 Mitarbeiter. Ein Teil davon fährt mit 17 Fahrzeugen 98 Anlieferstellen an, um täglich 3.000 Essen an Kinder zu verteilen. Der Jahresumsatz liegt bei 1,7 Millionen Euro. Eine beachtliche Entwicklung in kurzer Zeit! Dazu Roland Schön, der Leiter des „Strategie-Forum Rhein-Neckar“: „Tom Böhm hat intuitiv erkannt, wo ein Geschäftspotenzial zu finden war. Dabei ist er seinen Neigungen und Talenten treu geblieben.“ Mit einer großen Portion Mut habe er sein Projekt umgesetzt – und vor allem im Auge gehabt, wie er ein konkretes Problem seiner Kunden lösen kann.



Preisverleihung des Regionalen Strategiepreis: v.l.n.r. Sparkassenvorstand Rainer Arens, Bürgermeister Hans Zellner, Kidsmeal-Gründer Tom Böhm mit Familie, Regionalleiter Roland E.Schön und Klaus Dinges, Vize-Präsident des Bundesverband StrategieForum

Foto: © Kay Müller

Die Entwicklung von „Kidsmeal“ zeigt: Erfolgreiche Unternehmer wenden aus eigener Erfahrung viele Grundsätze an, die in der engpasskonzentrierten Strategie (EKS) eine wichtige Rolle spielen. Tom Böhm konzentrierte sich auf sein Stärkenpotenzial. Er erkannte, dass drei Hochzeiten zu viel für ihn waren – und statt sich zu verzetteln, setzte er alles auf eine tragende Geschäftsidee: „Kidsmeal“.

Dabei orientierte er sich an einer klar definierten Zielgruppe: Kinder in Kindergärten, Kitas und Schulen. „Sauerbraten ist da nicht der Knaller“, schmunzelt Böhm. Im Laufe der Jahre hat er als Koch ein völlig neues Know-how aufgebaut, wie sich kindgerecht kochen lässt. Ein Beispiel: „Die Würzung der Essen für Kinder darf nicht so sein wie bei Erwach-

senen“, erklärt Böhm, „denn deren Geschmacksnerven sind fünfmal sensibler.“

Über das Internet rechnet „Kidsmeal“ direkt mit den Eltern ab und entlastet so alle Beteiligten.

Ebenfalls entscheidend für den Erfolg: Der ehemalige Gastronom hat seine wirtschaftliche Nische in der Region gefunden. Denn er löst ein großes Problem von Kindergärten, Kitas und Schulen: Bietet eine solche Einrichtung eine Ganztagsbetreuung an, verpflichtet sie der Gesetzgeber, jedem Kind am Tag eine warme Mahlzeit zu geben. Dazu sind aber viele dieser Einrichtungen nicht in der Lage, da Personal und geeignete Küchen fehlen. Klar, dass Tom Böhm diese Lücke mit „Kidsmeal“ erfolgreich schließt!

Tiefe statt Breite – das ist ein weiterer Grundsatz der EKS. Und Tom Böhm ist auch bei dieser Frage den richtigen Weg gegangen: Sein Unternehmen konzentriert sich bewusst auf die Rhein-Neckar-Region, ein Kunde in Karlsruhe ist die Ausnahme. „Obwohl wir aus ganz Baden-Württemberg Anfragen erhalten“, so Böhm. Der zweite Punkt: Schnell wurde klar, dass es nicht reicht, die Mahlzeiten lediglich auszuliefern. Wer gibt die Essen im Kindergarten aus? Das Personal hat dafür wenig Zeit, und Böhm schickt jetzt zum „Ausschöpfen“ eigene Mitarbeiter in die Einrichtungen. So erreicht seine Dienstleistung eine neue Tiefe, und weitere Einnahmen lassen sich generieren – mit denselben Kunden.

Hinzu kommen innovative Ideen: „Wir haben für die Eltern ein Abrechnungssystem eingeführt, das über das Internet läuft“, berichtet Böhm. So kann „Kidsmeal“ direkt mit den Eltern abrechnen, was nicht

mehr so aufwendig ist wie in der Vergangenheit, als die Kindergärten das Geld sammelten und an die Firma weitergaben. Ein weiterer Vorteil ist die hohe Flexibilität des Systems: Wird ein Kind krank, können die Eltern noch am selben Morgen bis 8.30 Uhr das Essen abbestellen.

Solche Innovationen entstehen im Dialog mit dem Kunden, wobei der „größte Entwicklungseingpass“ zu lösen ist, wie es die EKS formuliert. Denn Tom Böhm veranstaltet Elternabende, um die Bedürfnisse seiner Zielgruppe abzuklopfen: „Da muss ich auch immer wieder erklären, warum es bei uns keine Pommes frites oder Pizza gibt.“ Der Grund: Pizza kühlt beim Transport zu schnell aus, das Essen muss bei der Lieferung mindestens eine Temperatur von 65 Grad Celsius haben (EU-Großküchen-Richtlinie).

Und die Pommes frites werden labbrig, bevor sie die Kinder erreichen. Die haben aber oft die Gelegenheit, auf kindgerechten Fragebögen ihre Wünsche zu äußern. Eine wichtige Grundlage, um den Speiseplan aufzustellen: „Wir wollen gesund und lecker kochen“, sagt Böhm. Daher ist es auch wichtig, das Essen frisch zuzubereiten – und die Fahrzeit zwischen Wilhelmsfeld und einem Kindergarten so kurz wie möglich zu halten. „Da liegen nur noch 90 Minuten zwischen Kochen und Verzehr“, berichtet der Firmenchef.

Und was kam im Juli 2012 auf den Tisch? Da gab es u. a. Nudel-Hackfleisch-Auflauf mit Karottensalat; die Vegetarier bekamen Milchreis mit Zimt und Zucker – und gesundes Obst war der Nachtisch.

Weiter Informationen:
www.kidsmeal.de

Fotos: © Kidsmeal



Oben - Kochen zum Wohle der Kinder: Das Kidsmeal-Küchenteam.

Unten - Im Auftrag der Kinder unterwegs: Die Kidsmeal-Flotte.