



JUN 2024

PRAXIS BERICHT

BUSINESS CASE Reichenau Gemüse eG

ZUM THEMA „Orderlion –
Vom Stubentiger zum Löwen“

Projektteam: Melina Grossmann, Robin Keller und
Louis Kramer

Projektkoordination: Michael Edelbüttel

PROJEKTZIEL

Das Projekt „Vom Stubentiger zum Löwen“ war eine Kooperation zwischen der Hochschule Konstanz und Reichenau Gemüse. Im Fokus des Projekts stand die Bestellplattform Orderlion. Orderlion ist eine digitale B2B-Bestellplattform (SaaS-Lösung), die den Bestellprozess für Großhändler in der Gastronomie und im Lebensmittelhandel effizienter gestaltet. Ziel war es die Nutzerzahlen und die damit verbundene Bestellhäufigkeit zu steigern.

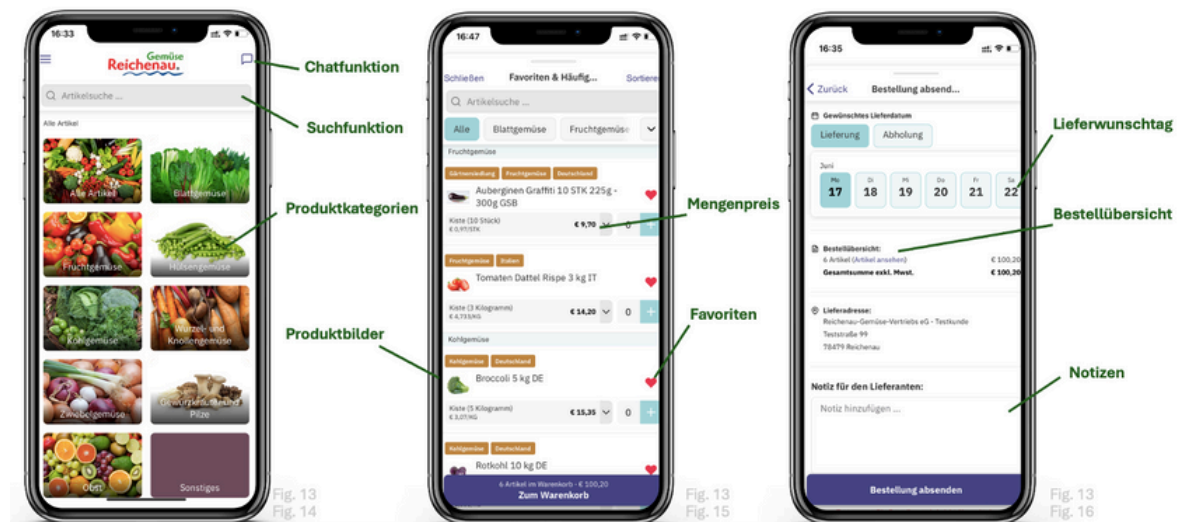
Drei Hauptaufgaben wurden definiert:

1. **Analyse des aktuellen Bestellprozesses:** Untersuchung des bisherigen und des neuen Bestellprozesses mithilfe eines Orderlion Zugangs und der Unterstützung der Betreuer.
2. **Nutzerinterviews:** Sammlung von Feedback und Verbesserungsvorschlägen durch gezielte Befragungen der aktuellen Nutzer.
3. **Handlungsempfehlungen:** Ableitung spezifischer Empfehlungen basierend auf einer SWOT-Analyse.

Zu Projektbeginn nutzten nur 33 von 613 potenziellen Kunden Orderlion. Dies lag an anfänglichen technischen Schwierigkeiten und daraus resultierender Skepsis. Obwohl die technischen Probleme behoben sind und die Plattform inzwischen zuverlässig läuft, ist die Bekanntheit und Nutzung weiterhin gering.

ERGEBNISSE UND VERBESSERUNGSPOTENZIALE

Die Analyse zeigte, dass Orderlion erhebliche Vorteile bietet: Zeitersparnis, Übersichtlichkeit und zahlreiche hilfreiche Funktionen. Allerdings wurde festgestellt, dass es keine einheitliche Strategie zur Bekanntmachung der Plattform gab. Nutzer wünschten sich zusätzliche Produktkategorien und die Berücksichtigung von Sonderkonditionen. Zudem wurde die Datenaktualität bemängelt.



HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

1. **Gezielte Informationskampagne:** Potenzielle Nutzer über die Vorteile von Orderlion informieren und zur Nutzung animieren, über Kanäle wie der Unternehmenswebsite der Gemüse Reichenau, Social Media, Flyer und persönliche Ansprache.



2. **Verbesserung der Kommunikationsstrategie:** Konsistente und proaktive Kommunikation, regelmäßige Aktionen und Feedbackschleifen.
3. **Technische Optimierungen:** Ausreizung der technischen Möglichkeiten, wie die Implementierung eines KI-Tools zur Erfassung von E-Mail-Bestellungen und kontinuierliche technische Weiterentwicklung.

FAZIT

Orderlion bietet trotz anfänglicher Schwierigkeiten einen großen Mehrwert für die Gemüse Reichenau. Die Umsetzung der Maßnahmen wird dazu beitragen, die Bekanntheit, sowie die Nutzerzahlen von Orderlion als Bestellplattform nachhaltig zu steigern und den Bestellprozess langfristig zu optimieren.

BUSINESS CASE REICHENAU GEMÜSE EG

ZUM THEMA „ORDERLION – VOM STUBENTIGER ZUM LÖWEN“

Projektteam

Melina Grossmann
Robin Keller
Louis Kramer

Projektkoordination

Michael Eddelbüttel

Kontakt

E-Mail

Service Innovation Campus

Kompetenzzentrum

smart-service-bw@htwg-konstanz.de

sic.htwg-konstanz.de

smart-service-bw.de

Ein Projekt von:



Unterstützt durch:

