

HANDEL

Beckesepp KG

Sitz

Scheuergasse 2, 79271 St. Peter

Größe

Ca. 400 MitarbeiterInnen

Branche

Lebensmittelbranche

Klassisches Kundensegment

Privatkunden

Wie ein Familienunternehmen mit über 125 Jahren Tradition auf innovative Technologien und einen effizienten Lieferservice setzt, um die Nahversorgung in Freiburg und Umgebung optimal zu gestalten. Worauf dabei zu achten ist, verraten Ihnen Geschäftsführer von Beckesepp Johannes Ruf und Leiter des Beckesepp-Lieferservice Thilo Fritschi im [Video](#).

Zum Video gelangen Sie auf direktem Weg durch Scannen des QR-Codes. Auf der Webseite www.aufzumdigital.de finden Sie weitere Videos und viele nützliche Informationen rund um digitale Geschäftsmodelle. Folgend finden Sie die wichtigsten Aussagen zum Nachlesen.



Herangehensweise des Unternehmens

Motivation, Grund und Ausschlag für die Entwicklung des digitalen Geschäftsmodells

Die Motivation zur Entwicklung des digitalen Geschäftsmodells bei Beckesepp liegt in der Zielsetzung, sowohl lokale Kundenwünsche zu berücksichtigen als auch die Nahversorgung effizient auf einer begrenzten Fläche aufrechtzuerhalten. Der Anfang dieses Ansatzes liegt in einem Lieferservice, der ursprünglich für ältere Kundinnen und Kunden konzipiert wurde, die nicht mehr selbst einkaufen konnten. Diese Serviceleistung war zwar zunächst nicht digital, bildete aber die Grundlage für die späteren digitalen Initiativen. Vor der Corona-Pandemie begann Beckesepp mit ersten Experimenten auf digitalen Plattformen, die von Edeka zur Verfügung gestellt wurden. Diese Transformation führte zu einer deutlich schlankeren und optimierten Abwicklung, was einen wesentlichen Fortschritt für das Unternehmen bedeutete.

Technologien, Kompetenzen und Strukturen, die für die Realisierung des Geschäftsmodells notwendig waren

Das Geschäftsmodell des Beckesepp-Lieferdienstes basiert auf einer digitalen Plattform, auf der Kunden sich anmelden und Produkte bestellen. Diese Bestellungen werden auf Computern erfasst und für die Abwicklung ausgedruckt. Zur Umsetzung sind spezielle Logistikstrukturen erforderlich, bei denen Mitarbeiter die bestellten Artikel in grüne Körbe packen und diese direkt zu den Kunden liefern, notfalls bis in den Kühlschrank. Der Dienst bietet verschiedene Zahlungsmöglichkeiten, einschließlich SEPA-Lastschrift und Kreditkartenzahlung an der Haustür.

Zwei Vollzeitkräfte wurden speziell für den Lieferservice eingestellt, um den komplexen Ablauf zu steuern. Zusätzlich unterstützt eine Hotline bei der Nutzung des digitalen Bestellsystems und bietet bei Bedarf persönliche Hilfe vor Ort.

Dieses Modell zielt darauf ab, den Lieferservice als attraktive Dienstleistung zu etablieren, die sich momentan noch in der Wachstumsphase befindet. Somit ist Beckesepp für zukünftige Expansionen gerüstet.

Zeitraum, in dem das Geschäftsmodell entwickelt wurde

Im Jahr 2019 wurde das neue Warenwirtschaftssystem eingeführt und der Webshop gekauft.

Geschäftsmodelltyp

Mehrwert, den das Geschäftsmodell einbringt

Das Geschäftsmodell des Beckesepp-Lieferservices bietet hauptsächlich einen verbesserten Kundenservice durch personalisierte Lieferoptionen, unterstützt durch Digitalisierung sowie

Automatisierung. Gleichzeitig sichert es die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens durch Anpassung an moderne Marktentwicklungen und behält durch Eigenentwicklung und -kontrolle der Prozesse eine hohe Anpassungsfähigkeit an Kundenbedürfnisse.

Effekte des Geschäftsmodells

Herausforderungen, die gemeistert wurden

Die erfolgreiche Bewältigung verschiedener Herausforderungen umfasst die Schaffung eines digitalen Online-Marktes, um den Kundenstamm zu vergrößern und eine stärkere Kundenbindung zu erzielen. Dies wurde durch die Automatisierung der Bestellprozesse ergänzt, wodurch Arbeitsaufwand reduziert wurde. Der Lieferservice wurde eigenständig und ohne externe Partner entwickelt, wobei sowohl die Entwicklung als auch die Finanzierung aus eigenen Mitteln erfolgte. Zur Effizienzsteigerung kamen innovative Technologien, wie Funketiketten, zum Einsatz. Zusätzlich wurden erfolgreich Fördermittel akquiriert, um die technologischen Investitionen zu unterstützen. Besonders hervorzuheben ist die Anpassung des Dienstes an die Bedürfnisse spezieller Kundengruppen, wie ältere und kranke Personen, wodurch die Kundenbindung über verschiedene Generationen hinweg gestärkt wurde. Abschließend wurde durch kontinuierliche Verbesserung und Anpassung der Plattform und Technologie sichergestellt, dass die sich schnell ändernden Marktanforderungen erfüllt werden.

Auswirkungen des neuen Geschäftsmodells auf Kundensegment, Märkte, Partner und Unternehmensstruktur

Beckesepp erweitert durch einen effizienten Lieferservice sein Kundenspektrum, fokussiert auf enge Kooperationen, integriert neue Mitarbeiter gezielt und setzt moderne Technologien wie automatische Bestellsysteme ein. Die Unternehmensstruktur passt sich flexibel an, indem zwei Vollzeitkräfte speziell für den Lieferservice eingestellt werden. Die Nutzung eigener Mittel und die gezielte Beantragung von Fördermitteln unterstreichen die finanzielle Strategie des Unternehmens. Insgesamt demonstriert Beckesepp eine ausgewogene Anpassung an digitale Entwicklungen, während traditionelle Werte und Kundenbeziehungen gewahrt bleiben.

Gefördert durch:



digitalLÄND

