

Annika Meier

Biosphäre smart erleben

Workshop: Regionalvermarktung



Anwendungsbeispiele

Aufgabe

- Erarbeiten Sie in Kleingruppen die aus Ihrer Sicht positiven (pro) und negativen (contra) Aspekte des Szenarios
- Zeit: 15 Minuten

PRO

Das finde ich an dem Szenario gut



CONTRA

Das gefällt an dem Szenario nicht.
Das sollte verbessert werden.



Szenario 1



Ralf bereitet einmal in der Woche Fisch zum Abendessen zu und würde dafür gerne regionalen Fisch von der Fischerei Rehbohm verwenden. Er wohnt jedoch nicht in der Nähe. Als Ralf auf den Online Marktplatz BestellBar aufmerksam wird ist er begeistert. Er kann nun seinen Fisch online bestellen und liefern lassen. Das Zeitfenster für die Lieferung kann er einstellen, sodass er zu Hause ist, wenn die Lieferung kommt. Zudem hat Ralf die Wahl zwischen verschiedenen Zahlungsoptionen, wie Vorkasse per Überweisung oder einem Zahlungsanbieter.

Die Fischerei Rehbohm beliefert 1x wöchentlich Ihre Kunden. Dabei kann jeder Kunde ein Zeitfenster auswählen. Dies verhindert, dass die Ware zu lange draußen steht. Um dem Verderb der Ware entgegen zu wirken, bietet die Fischerei zudem spezielle Lieferkisten an, die gegen eine Pfandgebühr verwendet werden. Bei der nächsten Lieferung wird die alte Kiste einfach wieder mitgenommen.



PRO

Beispiel
Online
Kaufhaus
Müritz

Bestimmte
Bestelldaten
/Zeiten von
Vorteil

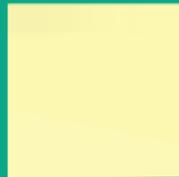
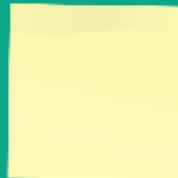
für einige
Produkte mag
privater Transport
Funktionen (kein
Kühlbedarf)

klings nach
einer guten
Idee -
gemeinsamer
Transport

könnte
Zusammenhalt
im Dorf
stärken

Zahlungsoption
im Vorfeld für
den Fischer von
Vorteil

regionales
Produkt /
Region wird
gestärkt



CONTRA

schlechte
Netzabdeckng

Transport
Kühlfahrzeug
nötig

Transportkosten
sehr hoch (ggf.
auf DHL
ausweichen)

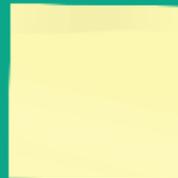
entsprechende
Masse muss
da sein

rechnet
sich
nicht

Lebensmitteltr
ansport durch
private
(Auflagen
Behörden)

Ist sich Rafi
bewusst, das
er tiefer in die
Tasche greifen
muss

Wege
sollten
kurz sein



Szenario 2



Das Biosphären-Regal in der Pension Redefin von Frau Strunk ist durch die Gäste der Hengstparade leer gekauft. Die zweiwöchentliche Liefertour zur Befüllung des Regals hat gerade erst stattgefunden. Um das Regal wieder befüllen zu können, sucht Sie eine schnelle Lösung. Über den Online-Marktplatz BestellBar kann Sie schnell Ihr Biosphären-Regal auffüllen. Bei dem Versand der Waren setzt der Marktplatz u.a. auf Berufspendler, welche die Waren auf dem Nachhauseweg von der Arbeit bei den Erzeugern abholen und zur Pension Redefin liefern. Auf diesem Weg wird das Regal Stück für Stück wieder befüllt.

Alle zwei Wochen findet eine Liefertour der Erzeuger statt. Hierbei werden die Biosphären-Regale ein einem Schwung mit frischen Waren beliefert. Sollte kurzfristig der Warenbestand sinken, so besteht für die Regalbetreiber die Möglichkeit zusätzliche Waren über die BestellBar zu bestellen. Lieferungen der BestellBar werden durch Erzeuger koordiniert. Einerseits besteht die Möglichkeit, dass Berufspendler, die ohnehin die Strecke fahren, übernehmen. Andererseits können die Erzeuger bei ihren zweiwöchigen Liefertouren auch zusätzliche Waren von anderen Erzeugern abholen und ausliefern.



PRO

Vernetzung der Region wird gefördert - Personen kommen mit regionalen Produkten in Kontakt, die damit evtl. vorher nichts zu tun hatten

Bündelung von Bestellungen möglich

Unkomplizierte Möglichkeit der Nachbestellung

vielfältiges Angebot der Region wird präsentiert

Fahrtenbündelung/
Klimaschutz



CONTRA

Risiko bzw. Versicherungsfragen (Unfall, Diebstahl etc.)

Unsicherheit, ob Mitnahme durch Pendler möglich ist

Was ist der Anreiz für die Pendler?

Anreiz: man lernt neue Menschen / Unternehmen und Orte kennen

Kosten für den Regalbetreiber /Produzenten?

Koordination unterschiedlicher Auslieferungsmöglichkeiten (Gefahr der Dopplung?)

geringe Bestellmengen

Wie (schnell) erhält Betreiber/Pendler Info darüber, ob Ware lieferfähig ist? Bzw. wie ist der Bestellablauf?

Koordinierung der Lieferfahrten

Wie wird gesichert, dass wirklich etwas geliefert wird?

komplizierter Prozess

Es muss sich für alle finanziell rechnen.

Reklamationsabwicklung?

Vorstellung der Ergebnisse Pro & Contra

Trotz der unterschiedlichen Fallbeispiele wurden ähnliche positive und negative Aspekte erarbeitet. Dies verdeutlicht, welche Aspekte bei der späteren Prozessdefinition besonders beachtet werden sollten und welche Aspekte insgesamt für die Zielgruppe von Relevanz sind.

Ergebnisse Pro & Contra

(Ausschnitt)

PRO

- Stärkung des Zusammenhalts im Dorf
- Stärkung der Region
- Stärkung regionaler Produkte
- Vernetzung der Region
- Bündelung von Bestellungen
- Verschiedene Zahlungsoptionen

CONTRA

- Höhere Kosten (z.B. durch Transportkosten)
- Geringe Netzabdeckung
- Hohes Risiko (Lieferung unsicher)
- Komplexer Prozess
- Anreiz fehlt (Welche Anreize können geschaffen werden?)



Die optimale Lösung

Erarbeiten Sie in einer Kleingruppe die *optimale Lösung* von der sowohl Kunden als auch die Partner profitieren

Zeit: 30 Minuten



Vorstellung der Ergebnisse
„Die optimale Lösung“

Gruppe 1

offline

Die optimale Lösung

Entwerfen Sie eine Ihrer Ansicht nach optimale Vertriebslösung



Kunde bestellt über App



Geldfluss -



Händler erhält Geld und packt Ware ein



Dorffunk



Nachbar holt ab
oder Kooperation mit Fleischer
/Bäckerwagen um Sortiment zu erweitern



Online Handel nimmt zu - Möglichst einfach und unkompliziert für den Kunden
Händler hat seine Produkte in der Bestellbar mit anderen Händlern gelistet

Logistikzentrum Bestellbar ?



Wer liefert es aus - über Lieferbar oder LKW mit den verschiedensten Produkten, der bestimmte Orte an bestimmten Tagen anfährt



Logistik A und O

Kühlkette

Teuer,
kleine
Mengen
auszufahren

Logistikpartner
gehen nicht
gut mit
Produkt um

Transport
wird
schnell
teuer

Idee:
Fahrender
Händler, der
Ereignisse
bündelt

Gruppe 1

offline

Folgende Aspekte, die es bei der Umsetzung zu beachten gibt, wurden in der Diskussion genannt:

- Kühlkette muss gewahrt werden
- Kleine Mengen sind teuer auszufahren
- Mit Logistikpartnern wurden bereits schlechte Erfahrungen gemacht
- Transport wird insgesamt schnell teuer

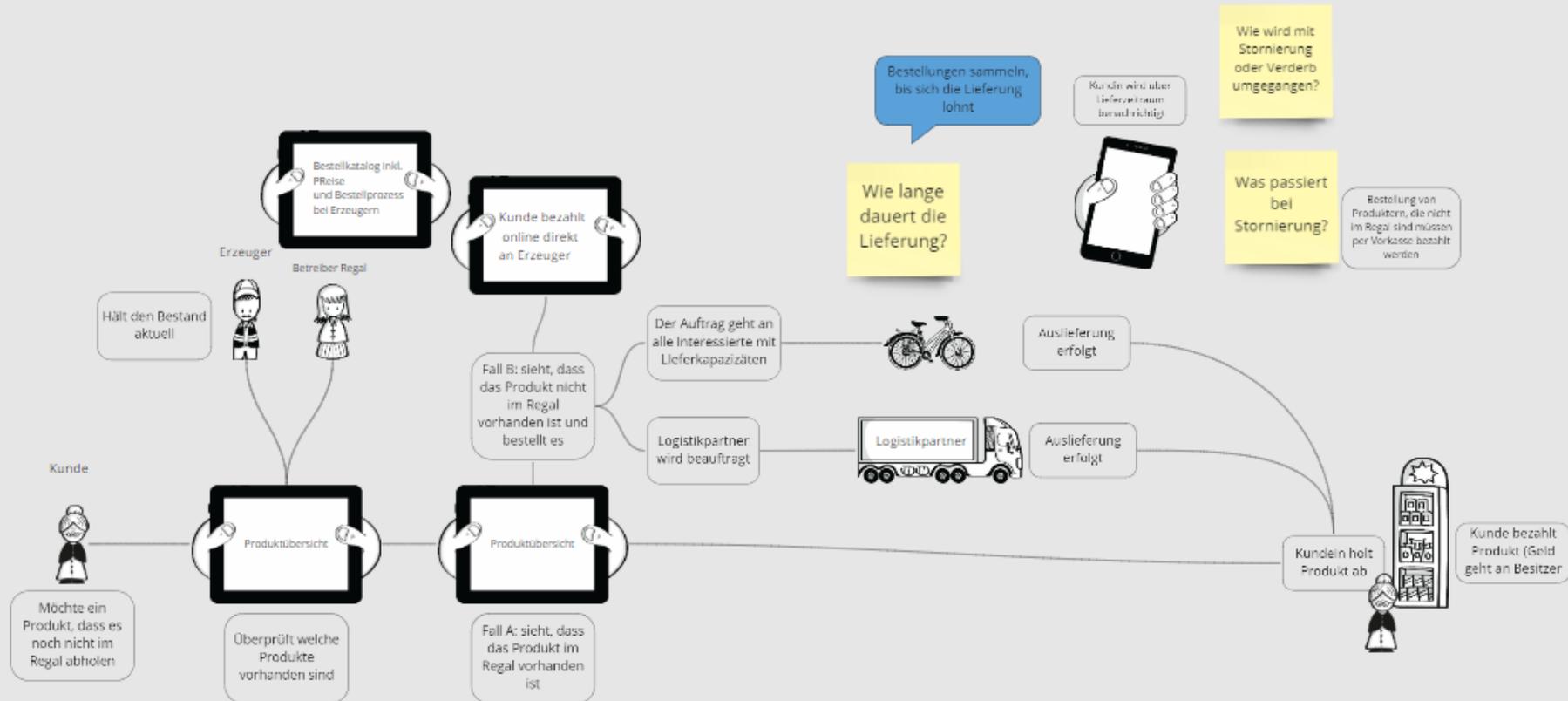
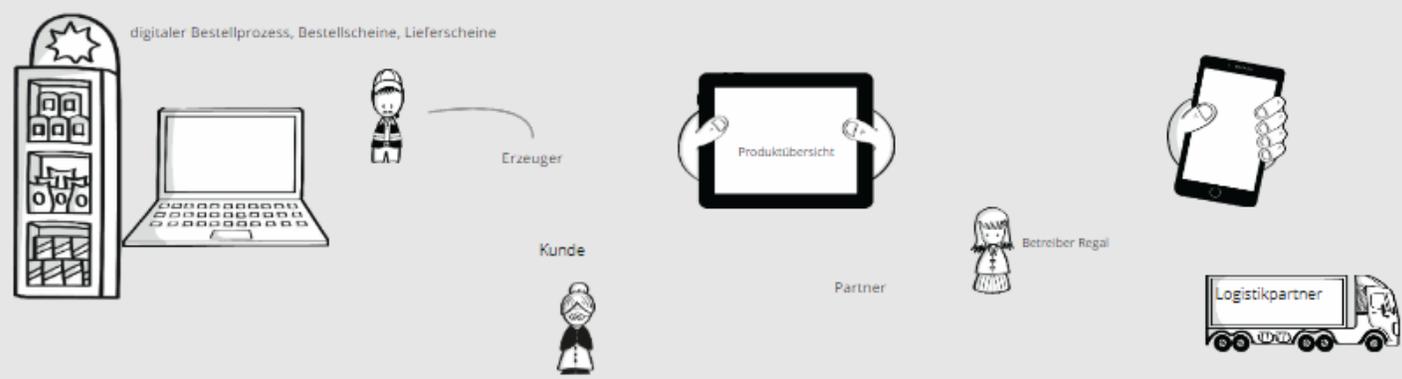
Lösungsidee: Fahrender Händler (Bündelung von Erzeugnissen)

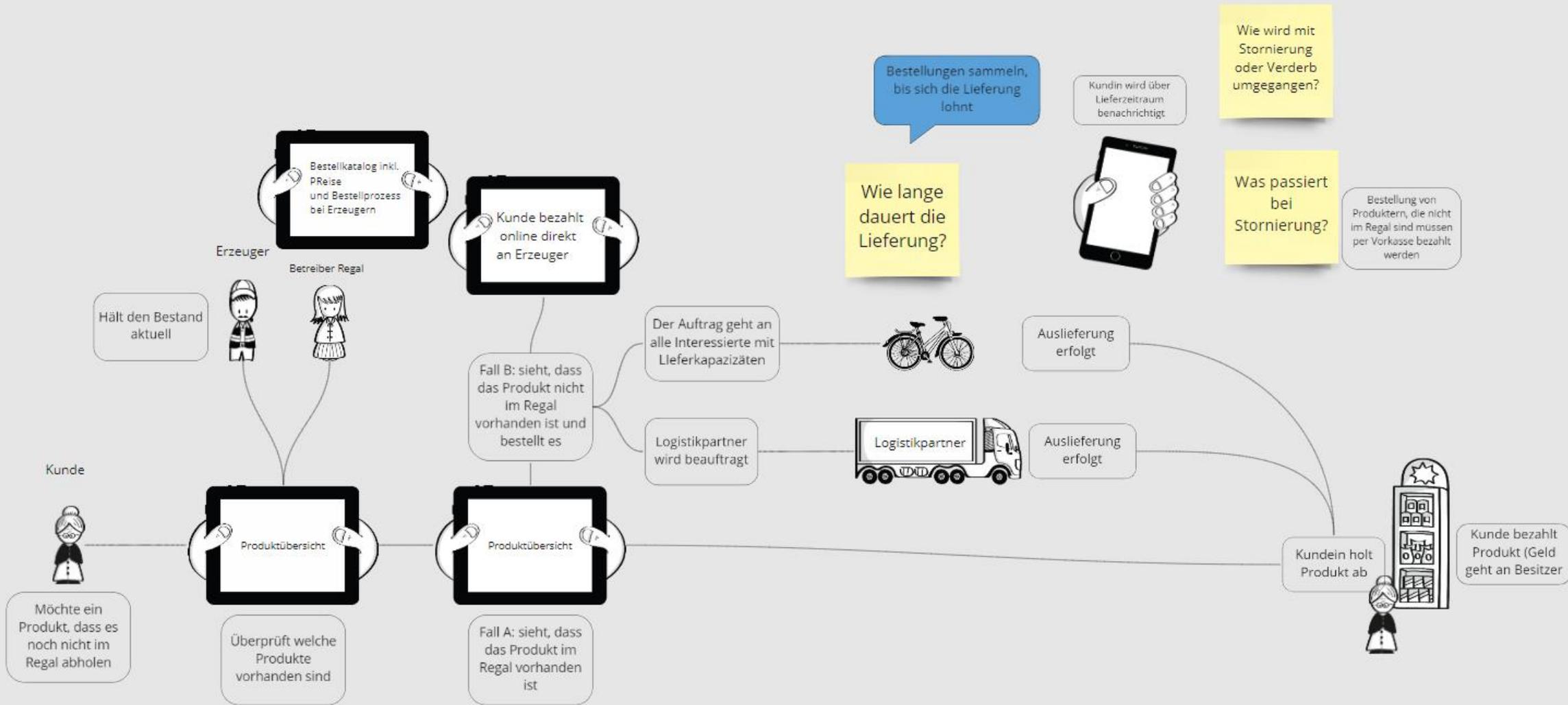
Gruppe 2

online

Die optimale Lösung

Entwerfen Sie eine Ihrer Ansicht nach optimale Vertriebslösung





Gruppe 2

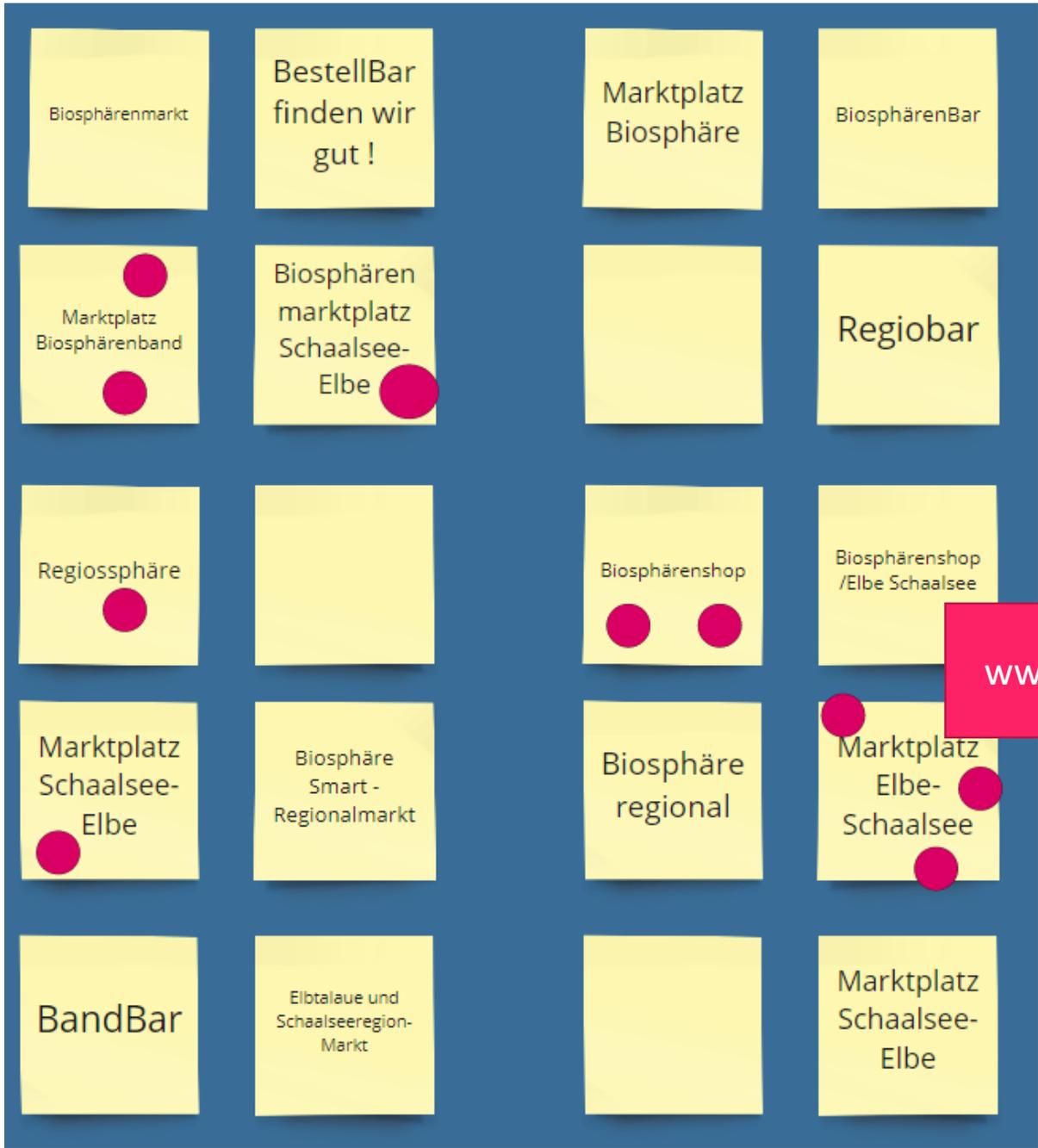
online

Folgende Aspekte, die es bei der Umsetzung zu beachten gibt, wurden in der Diskussion genannt:

- Versicherung, wenn Privatpersonen Lieferung übernehmen
- Wie kann die Dauer einer Lieferung bestimmt werden?
- Was passiert bei Stornierung?
- Wie wird mit verderblichen Produkten umgegangen?

Lösungsideen: Zahlung per Vorkassen, Benachrichtigung der Kunden über Lieferzeit, Lieferung verderblicher Produkte wird ausgeschlossen

Benennung
BestellBar
Biosphärenband
Schaalsee-Elbe



www.marktplatz-schaalsee-elbe.de

Wie geht es weiter?

Ihre Fragen

- Wie sprechen wir die Partner an?
- Gibt es eine minimale Anzahl an Partnern?
- Wer kontrolliert die Eingaben der Partner?
- Was kommt auf die Partner zu? Was sind Sie bereit zu leisten?
- Betreiber der Plattform?
- Welche Erfahrungen bestehen seitens Fraunhofer?

Wie sprechen wir die Partner an?

- Flyer
- E-Mail
- Direkter Kontakt



Gibt es eine minimale Anzahl an Partnern?

- Ist abhängig vom Angebot der Händler
- Je mehr Angebote, desto attraktiver
- Maximal 100 Händler

Wer kontrolliert die Eingaben der Partner?

Shop Manager
(Marktplatzbetreiber)

- Kann neue Händler anlegen oder entfernen
- Kann generelle Einstellungen anpassen
- ...

Händler
(Vendor)

- Kann Produkte anlegen und bearbeiten
- Kann Bestell- und Zahlungsprozesse anpassen
- ...

Kunde
(Customer)

- Kann ein eigenes Profil erstellen
- Kann Produkte erwerben und den Warenkorb verwalten
- ...

Was kommt auf die Partner zu? Was sind Sie bereit zu leisten?

- Händlerkonto anlegen
- Produkte und Bilder einstellen und pflegen
- Dokumente bereitstellen
- Muster: AGB, DSI, Widerrufsbelehrung
- Ggf. Händlerblog pflegen

Betreiber der Plattform?

- Betreiber der Bestellbar: Biosphärenband
- Betreiber DorfFunk: Fraunhofer IESE



Annika Meier

**Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Smart Rural Areas**

+49 631 / 6800-2194

annika.meier@iese.fraunhofer.de

