

## *Convenience – bequem, verfügbar und kundenorientiert*

Beschaffungsprozesse durch die konsequente Einbindung einer web-basierenden Bestellplattform automatisieren



Wie kann der Beschaffungsprozess effizienter gestaltet werden?

Kann die Rentabilität durch die Erweiterung der Wertschöpfungskette erhöht werden?

Kann eine elektronische Bestellplattform die Festigung der Marktposition unterstützen?

Der Kunde

- Lekkerland, CH-Volketswil
- Detailhändler im Bereich Food, Near Food und Non Food
- Marktleader in der Schweiz im Handel mit Convenience-Produkten: Beliefert und berät Convenience Shops, wie z.B. Tankstellen, Kioske etc.
- Umsatz: CHF 350 Mio.
- Anzahl Mitarbeiter: 30

Das Ziel

- Die Rentabilität soll durch Erweitern der Wertschöpfungskette und durch Einbinden von Zusatzdienstleistungen gesteigert werden
- Der Point of Sales (POS) erhält ein Voll-Sortiment aus einer Hand, welches er bequem über eine elektronische Bestellplattform beschaffen kann

Die Lösung

Der Lösungsansatz basiert auf drei Elementen:

- **Strategische Ausrichtung:** Lekkerland entwickelt sich vom Händler zum Intermediär mit zusätzlichen Dienstleistungen für seine Kunden
- **Durchgängige Prozesse- und Informationsflüsse:** Zugang zu transparenten Informationen für alle an der Wertschöpfungskette beteiligten Partner
- **Einsatz von web-basierenden Applikationen und Plattformen:**
  - Back-End über mySAP CRM
  - Front-End über mySAP Internet Sales
  - Mobile Datenerfassung und Zugang zum Portal über WebTablet für den Point of Sales vorkonfiguriert

Der Nutzen für den Kunden

- Durch effiziente Beschaffungsprozesse und Zusatzdienstleistungen wurde eine gefestigte Marktposition und erhöhte Kundenbindung erreicht.
- Die Unternehmensstrategie, in der sich Lekkerland am Markt als Intermediär positioniert, wurde umgesetzt.