

Business Case – Gründung Online-Handelsplattform für die Vermarktung regionaler Produkte

Studiengang: EMBA Innovation Management

Mit zunehmender Digitalisierung und Globalisierung sind auch Lebensmittel aus den entlegensten Regionen der Welt, nur wenige Klicks entfernt. Als Gegenteil dazu erleben die hiesigen und urtümlichen Spezialitäten einen Hype.

Ziel dieses Business Case ist es, eine Machbarkeitsprüfung und Entscheidungsgrundlage über die Gründung einer Online-Handelsplattform für die Vermarktung von regionalen Produkten in der Schweiz zu erarbeiten.

Grundmotivation

Das lokale Gewerbe und die regionalen Spezialitäten sind wertvolles Kulturgut unserer Gesellschaft.

Ausgangslage und Problemstellung

Die Digitalisierung ermöglicht es heute jedermann im Netz präsent zu sein. Sei es über die sozialen Medien oder über eigengefertigte Homepages, Produkte können über eine Vielzahl von Kanälen angepriesen werden. Die digitale Präsenz allein reicht nicht aus, wenn zum Zeitpunkt der Bedürfnisbefriedigung das gesuchte Angebot nicht einfach auffindbar ist. Die Produzenten müssen real wie virtuell gefunden werden. Die umfassende Analyse hat ergeben, dass die bekannten Suchmaschinen nur bedingt hilfreich sind. Die Trefferquote und die Ergebnisse sind ernüchternd. Auch Branchenverbände (Bauernverband, Verband Schweizer Gemüseproduzenten, etc.) stellen ihrerseits zwar Suchportale zur Verfügung, doch auch hier ergab die genauere Betrachtung, dass diese die positive Vermarktung der Produzenten nicht vollumfänglich unterstützen. Aus Produzentensicht fehlt die Möglichkeit, sich aktiv zu vermarkten und so einem breiten und kaufkräftigen Kundenkreis zu präsentieren.

Idee der Plattform

Die Plattform ist ein virtueller Marktplatz auf welchem Produzenten ihre authentischen Produkte, hausgemachte Spezialitäten und weitere Dienstleistungen anpreisen. Auf diesem digitalen Marktplatz informieren sich die Kunden über das Angebot der Produzenten. Die Handelsplattform ist kein Online-Shop. Sie hilft bei der Vernetzung von Kunde und Produzent. Die Transaktion «Ware gegen Geld» findet beim Produzenten statt.

Vorteile für die Produzenten

Die Plattform mit dem abgestuften Preismodell unterstützt den Produzenten gezielt bei dessen Vermarktung. Für wenig Geld erhalten die Produzenten einen grossen Nutzen. Die Produzenten brauchen weder Wissensaufbau zu betreiben noch grosse Risiken für die Vermarktung einzugehen. Der Betrieb einer eigenen Homepage erübrigt sich somit.

Vorteile für die Kunden

Dank einfachen Suchmöglichkeiten und ansprechender Webseite finden Kunden schneller das gewünschte regionale Produkt. Der Direkteinkauf und Produzentenbesuch eröffnet neue Erlebniswelten, vermittelt das Gefühl von «Echtheit» und steigert zudem das Sicherheitsgefühl.

Vorgehen und Ergebnisse des Business Case

Der Business Case wurde in Anlehnung an das Berner Innovationsmodell erarbeitet. Nach einer breit angelegten Analyse wurden die Erkenntnisse in den Explorationsteil der Arbeit überführt. In mehreren Workshops und unzähligen Iterations-Schleifen wurden folgende Ergebnisse ausgearbeitet:

- Finalisiertes Geschäftsmodell, weitere Geschäftsfelder und Zielgruppen
- Grund- und Zusatzfunktionen der Plattform
- Modulares Ertrags- und Preismodell
- Die für den geplanten Testlauf benötigten Ressourcen, minimalen Anforderungen und Funktionsparameter
- Das Marketingkonzept beinhaltet eine massgeschneiderte und zukunftsorientierte Strategie sowie den Marketing-Mix für die geplante Handelsplattform

Fazit

Die zunehmende Digitalisierung bringt nicht nur Vorteile. Die Produzenten benötigen trotz virtueller Präsenz, immer noch realen Ertrag. Die digitale Handelsplattform bietet in vielerlei Hinsicht Unterstützung: Sie macht lokale Spezialitäten auffindbar. Sie unterstützt die unzähligen Produzenten gezielt in deren Vermarktung. Die Produzenten können sich wieder auf ihre Kernfähigkeit, die Produktion von authentischen Spezialitäten, statt auf die digitale Präsenz konzentrieren.

Die Plattform fördert das lokale Gewerbe und die Vermarktung regionaler Spezialitäten. Denn diese sind wertvolles Kulturgut unserer Gesellschaft und benötigen Unterstützung.



Marc Schneider
+41 79 208 92 87
schneider_marc@bluewin.ch