

Die Reise in die Zukunft. Kommen Sie mit!

So sehe ich Ihren hand- werklichen Betrieb

Wilfried Kurrat, Gründer der regiowelt



Sie positionieren sich mutig und konsequent in Ihrem Interessengebiet und treten als **aufrechter, handwerklicher Betrieb** auf. Sie liefern regionale Qualität und Frische. Transparenz und Nachhaltigkeit sind für Sie selbstverständlich. Sie zahlen Ihre **Gewerbesteuer** im Ort, bilden selbst aus und verlagern Ihre Produktion nicht ins Ausland. **Sie sichern Arbeitsplätze** für regionale Mitarbeiter. Sie wollen das Leben in Ihrem Ort, Ihrer Stadt erhalten. Sie liefern Lebensqualität durch gutes Essen und haben über 300 Tage im Jahr für Ihre Kunden geöffnet.

Bei Ihnen findet die Produktion bis zum Verkauf in Ihren eigenen Betriebsräumen ohne lange Transportwege statt. Die Qualität der Produkte wird von Ihnen **persönlich kontrolliert und garantiert**.

Sie investieren ständig in neue Technologien und in das Wissen Ihrer Mitarbeiter. Bei Ihnen gibt es **keine Leiharbeiter**, nur feste Arbeitsverhältnisse. Sie machen sich ständig Gedanken über die Zukunft Ihres Betriebes und suchen zuverlässige Konzepte.

Rufen Sie mich an, ich helfe Ihnen dabei, Ihre persönliche Digitale Theke aufzubauen. Sie brauchen die beste Online-Präsenz in Ihrer Region. Gemeinsam, unkompliziert und freundlich. Meine Durchwahl: 02631 9412733

Nicht für möglich gehalten.

Metzgerei Süddeutschland, ein Hauptgeschäft 2020, 850.000,- Euro Umsatz.

„Wir haben im Januar die Heldenreise unserer Metzgerei begonnen. In unserer Theke im Ladengeschäft liegen fast alle Produkte, die wir für die Online-Theke benötigen. Aufschnitt-Schneidemaschinen sind reichhaltig vorhanden. Mit der D-Theke lasten wir unser Verkaufspersonal besser aus und die Produkte in der Theke drehen schneller. Sind also frischer und das sieht auch der Standardkunde vor der Theke. Wir bauen mit der D-Theke unseren Kundenstamm aus und haben heute neue Kunden, die wir wahrscheinlich nie für unser Fachgeschäft hätten gewinnen können. Unsere älteste Kundin ist 82 und benutzt ihren Laptop zum Bestellen. Der Schnitt der Kunden liegt zwischen 30 und 50 Jahre, überwiegend Familien. Durchschnittlicher Umsatz der Bestellungen liegt bei 43,78 Euro. Unser Mauttaschengeschäft ist zum Donnerstag hin um das Dreifache angestiegen. Dies hätten wir nicht für möglich gehalten.“ F.

Lieferrn ist einfacher als Fachverkäuferinnen vorzuhalten.

Metzgerei Süddeutschland ein Hauptgeschäft, zwei Filialen 2020, 1,87 Millionen Umsatz.

„Unser Geschäft lief 2020 sehr gut. Durch Corona besser als die Jahre zuvor. Den weggefallenen Partyservice haben wir locker ausgeglichen. Trotzdem hatte ich immer ein ungutes Gefühl, ob alles so bleibt oder ob nach Corona die Umsätze zurückgehen. Dazu kommen die üblichen Personalprobleme im Bereich Verkäuferinnen. Wir haben uns die Digitale Theke von regiowelt angeschaut und uns dafür entschieden. Der Schritt war richtig, das können wir bereits nach drei Monaten sagen, weil unsere Umsätze wöchentlich gestiegen sind. Wir haben jetzt schon 162 Neukunden. Einige kaufen wöchentlich, einige sogar zweimal die Woche, andere alle zwei Wochen. Wir haben zur Zeit drei Geschäfte, überlegen aber mittlerweile, die Filialen deutlich zurückzuführen und die Digitale Theke dort verstärkt aufzubauen. Neue Kunden die online bestellen und weniger Stress. Lieferrn ist einfacher als Personal vorzuhalten. Wir sind es satt. Die Konzentration auf unser Hauptgeschäft ist wesentlich einfacher und schont unsere Nerven. Für uns ist die D-Theke, ein Gesamtkonzept und es sind viele Dinge möglich.“ K.

750 Kunden für die Digitalen Theke

Fleischerei 2020 1,2 Millionen Umsatz, ein Ladengeschäft.

„Wir haben uns Ende Oktober 2020 für die Digitale Theke entschieden und sind seit Dezember damit online. Nach anfänglichem Holpern hatten wir die Sache soweit im Griff.

Immerhin haben wir das beste Weihnachtsgeschäft aller Zeiten gemacht und bereits im Dezember 224 Neukunden gewonnen. Wir sind jetzt auf 382 Neukunden. Der durchschnittliche Einkauf der Digitalen Theke liegt bei 48,62 Euro. Unser Ziel in diesem Jahr sind 750 Kunden in der Digitalen Theke mit erst einmal 250 bis 300 regelmäßigen Bestellungen in der Woche. Das ist gut zu schaffen und macht Spaß. Dann sehen wir weiter.“ M.

Das regiowelt DIGITALE THEKE Konzept bietet ein enormes Wachstumspotential für Ihr Fachgeschäft.

Alle Kollegen, die unser Konzept nutzen, haben Ballast aus der Vergangenheit von sich geworfen und mit dem Konzept Digitale Theke etwas Neues begonnen. Die Zukunft kann kommen.

The screenshot shows the 'HANDKE' digital meat counter interface. At the top, it says 'Kostenlose regionale Lieferung in den Postleitzahlbereichen 30419, 30851, 30853, 30855 und 30916 ab 25€ Bruttobestellwert!'. The main navigation includes 'Homepage', 'Mittagstisch', and 'Partyservice'. A central banner features a chef and a woman with a thumbs up, with text: 'Mit der DIGITALEN THEKE von regiowelt verkauft man mehr Wiener als je zuvor.' Below this, there are callouts: 'Hier geht's zu Ihrer Homepage, Mittagstisch und falls gewünscht zum Party-Service', 'Einkaufszettel der zuletzt gekauften Produkte', 'Regionale Lieferung wird deutlich herausgestellt', and 'Kostenlose regionale Lieferung in den PLZ-Bereichen'. The main display area is titled 'Was darf's denn heute sein?' and shows a grid of product categories: Rumpsteak, Grillsaucen, Salat, Küchenfertig, Sonstiges, Snacks, Bauernhof-Eier, Fleisch, Spezialitäten, and Wurst. A 'Warenkorb' shows '€35,93'. At the bottom, there are navigation options: 'JETZT IM ANGEBOT', 'STARTSEITE', 'MEINE LIEBLINGS-PRODUKTE', 'PRODUKTE', and 'MEIN KONTO'. Additional callouts include 'Individuelle Gestaltung bei besonderen Anlässen Grillen usw.', 'Schnellklick auf die Warengruppe Wurst', 'NEU: jetzt mit großem Suchfeld und persönlicher Ansprache', and 'Schnellklick auf die Warengruppe Fleisch'.