

# Die Gustav Ehlert GmbH setzt Maßstäbe für die Lebensmittelproduktion

Success Story

**Ehlert** MIT SYSTEM  
ZUM GENUSS

## Über die Gustav Ehlert GmbH

Die Gustav Ehlert GmbH & Co. KG ist ein Großhändler für den Bedarf in der Lebensmittelproduktion. Mit knapp 100 Jahren Branchenerfahrung vertreibt das Unternehmen Natur- und Kunstdärme, Gewürze und Zusatzstoffe sowie Hilfsmittel, Schneidwerkzeuge, Schutz- und Einwegbekleidung, Verpackungsmaterialien und Reinigungsmittel für den kompletten Bereich der Nahrungsmittelproduktion. Mit eigener Lagerhalle, 40.000 gelisteten Artikeln, von denen 18.000 sofort verfügbar sind und dem eigenen Fuhrpark setzt das Familienunternehmen Maßstäbe in der Branche.

[www.ehlert-shop.de](http://www.ehlert-shop.de)

# 100

FAST 100 JAHRE BRANCHENERFAH-  
RUNG IM FAMILIENUNTERNEHMEN

# 700

QUADRATMETER LADENGECHÄFT  
IM FIRMENSITZ

# 18000

ARTIKEL SOFORT VERFÜGBAR

## Gustav Ehlert GmbH und Co. KG in Zahlen

- 1924 gegründet
- 9 Sortimente
- 18.000 verfügbare Artikel
- 40.000 gelistete Artikel
- 98 Mitarbeiter
- 10 LKW

## E-Commerce-Architektur im Überblick

- Intershop Commerce Suite seit 2017
- Intershop Commerce Management Version 7.7 im Einsatz
- PIM-Lösung von Perfion
- Business Intelligence Tool Qlik Sense angebunden
- tiefe Integration von Commerce-Lösung und ERP via OCI-Punchout

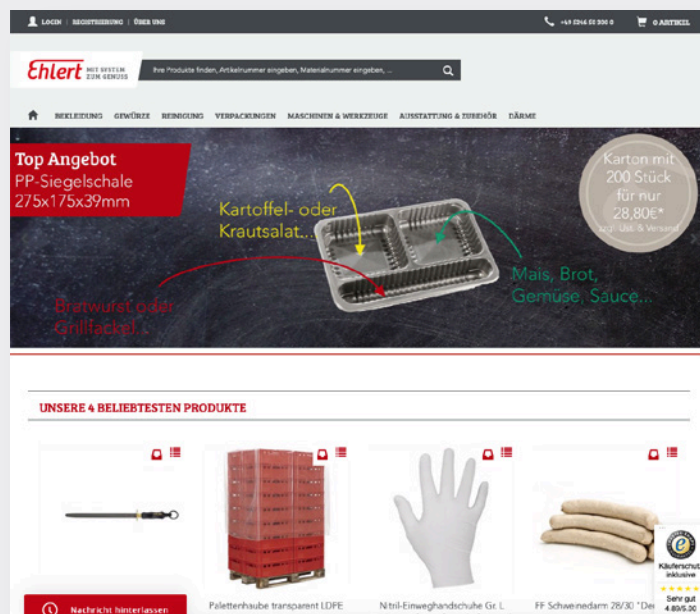
## Die Idee: Digitalisierung der Beschaffungsprozesse

Vertriebsmitarbeiter beim Kunden, telefonische Bestellanfrage, E-Mail als neues Fax: noch setzen die Kunden der Gustav Ehlert GmbH gern auf althergebrachte Beschaffungsmethoden. Philipp Ehlert, Geschäftsführer und verantwortlich für den Bereich E-Commerce, lässt sich davon aber nicht entmutigen: „Der Generationswechsel kommt. Und wenn es soweit ist, haben wir bereits die beste digitale Lösung in unserer Branche.“

Als das Familienunternehmen 1924 gegründet wurde, belieferte es vor allem Metzgereien. Heute unterstützt die Gesellschaft Nahrungsmittelproduzenten von Bäckerei bis Feinkost. Diese Betriebe benötigen Waren, die nicht direkt zur Wertschöpfung beitragen: Messer, Arbeitskleidung, Einweghäubchen, Papiertücher, Seife. Die Gustav Ehlert GmbH hat zum Ziel, sämtliche Bedarfe ihrer Kunden abdecken zu können und damit zur einzigen Bezugsquelle von Lebensmittelproduzenten zu werden. Von der Preisverhandlung über die Bestellung der Artikel bis hin zur Abrechnung und Produktkonformitätserklärung sollen alle Prozesse zentral abgebildet werden. „Was wir möchten, ist das Selbstverständnis der Kunden: Bei Ehlert bekomme ich alles für meinen Bedarf und kann dann sorgenfrei produzieren“, erklärt Philipp Ehlert.

## Die Umsetzung: ein leistungsstarker Online-Shop

Das Familienunternehmen sammelt seit 2013 Erfahrungen im E-Commerce. Dafür wurde zunächst eine eigene Firma, die Ehlert-Online GmbH, gegründet. „Der kleine Magento-Shop hatte nur ein ganz begrenztes Sortiment für das Metzgereihandwerk. Wir sind damit aber schnell an die Grenzen gestoßen, weil es natürlich immer wieder Nachfragen gab: Geht das auch anders? Ich brauche aber noch dies und jenes extra.“ Die Kundenwünsche umzusetzen war mit der Magento Community-Version ein sehr aufwändiges Unterfangen. So wurde mit den gesammelten Erfahrungen ein Replatforming-Projekt ausgeschrieben. „Wir wollen unsere Kunden mit einem konsistenten Markenerlebnis ansprechen – egal, ob online, im Ladengeschäft oder im Kontakt mit dem Vertriebler vor Ort. Wir haben uns einen detaillierten Überblick über verschiedene Lösungsanbieter verschafft. Schnell war klar: Intershop kann out-of-the-box alles, was wir brauchen. Nach ein paar Stol-

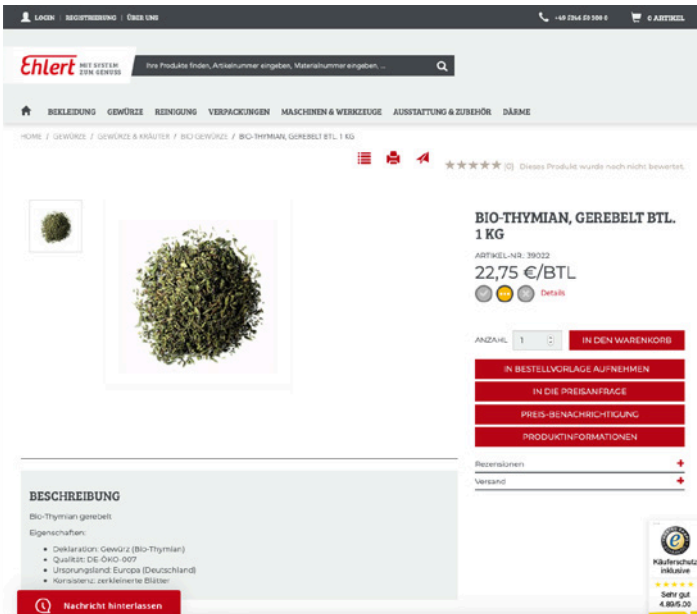


persteinen zu Beginn des Projektes sind wir nun mit unserem Online-Shop mehr als zufrieden und haben schon konkrete Ideen, das Angebot weiter auszubauen.“

Über 85.000 individuelle Preislisten und 750 Zulieferer werden von Intershop sowie den integrierten PIM- und Business-Intelligence-Systemen verarbeitet. Um die großen Mengen komplexer Produktinformationen zu verwalten und diese effizient auszuspielen, entschied man sich für die PIM-Lösung von Perfion. Die Anbindung an den Shop funktioniert derzeit via xls. Das Business Intelligence Tool Qlik Sense wird für Auswertungen zum Warenkorb, Cross-Selling und zum Controlling klassischer KPIs eingesetzt. Diese Lösung an den Shop anzubinden, steht auf der Agenda geplanter Projekte.

## Das Resultat: Vertrieb geht Hand in Hand, digital und vor Ort

Auch wenn die Digitalisierung bei den Kunden der Gustav Ehlert GmbH noch nicht vollends angekommen ist, der Online-Shop ist bereit: „Meine Vision ist, dass unsere Kunden 90 Prozent ihrer Bedarfe an Produktionshilfsmitteln als Abo bestellen. Vor der Beauftragung bekommen sie einen Link zum Warenkorb, wo sie basierend auf diesem Abo Änderungen - beispielsweise an der Artikelanzahl - vornehmen können. Die Bestellabwicklung läuft automatisch im Hintergrund ab. Der Kunde muss sich also gar nicht um die regelmäßigen Wiederkäufe kümmern.“ Auf diese Art soll die Kundenbetreuung sehr viel intensiver gelebt werden. Effizienz schafft Raum für die 10 Prozent der Artikel, die beratungsintensiv sind, weil es etwa um Prozesse im



Unternehmen geht oder um Qualitätssicherung. Die neu identifizierten Produkte kommen dann ganz automatisch mit in den Abo-Zyklus.

Um den Kunden den digitalen Katalog schmackhaft zu machen, arbeiten die Vertriebsmitarbeiter aktiv an dessen Bewerbung: „Aktuell haben wir Karten gedruckt mit einem QR-Code zum Shop und einem Rabatt-Code, der im Online-Shop 2 Prozent Rabatt gewährt. Mit solchen Aktionen hoffen wir, zusätzliches Interesse zu wecken und auf lange Sicht die Nutzung der digitalen Lösung als Standard zu etablieren.“

### Die Vision: Predictive Maintenance und automatisierte Nachbestellungen

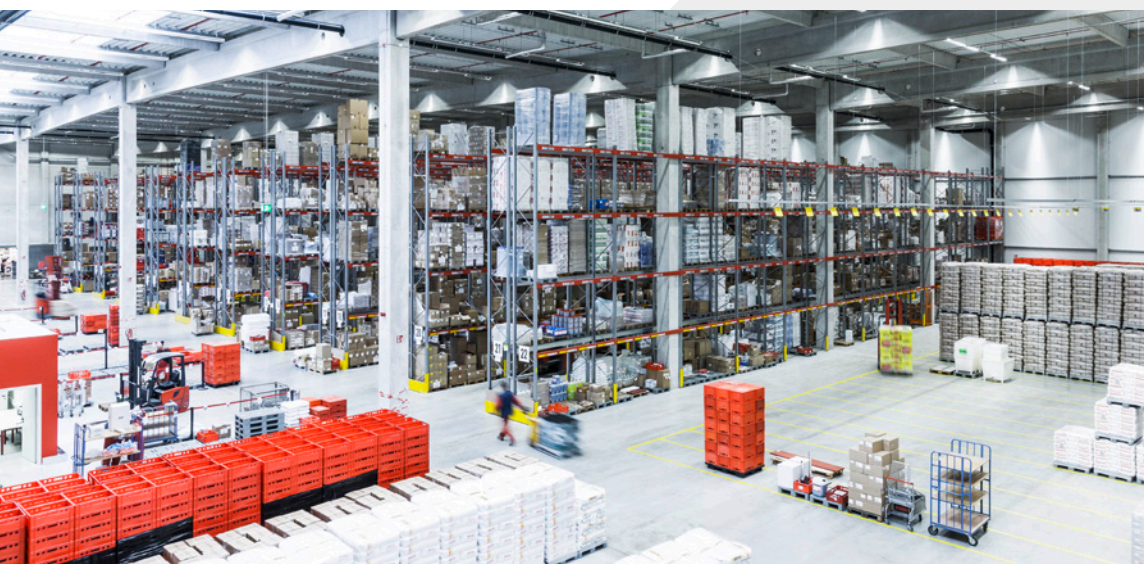
Die Ideen zur Digitalisierung von Vertrieb und Service gehen schon jetzt einen Schritt weiter. Für Philipp Ehlert ist

klar, sobald die Digital Natives im Einkauf das Sagen haben, soll der Shop mehr sein als nur ein Online-Katalog.

„Wir müssen das Silodenken aufbrechen. Die Unternehmen einer Branche müssen erkennen, dass es Silos im Unternehmen gibt, aber auch Silos zwischen den Unternehmen. Die müssen wir einreißen, um insgesamt mehr Wertschöpfung generieren zu können.“ So hat Ehlert die Vision, Predictive Maintenance auf die Bedarfsmittelbeschaffung zu adaptieren. „Dafür müssen wir aber noch viel mehr Daten erheben. Wenn wir zum Beispiel wissen, welche Aktionen im Einzelhandel laufen und welche Kunden von uns daran beteiligt sind, dann können wir errechnen, welche Bedarfe zu welcher Jahreszeit zu erwarten sind. Daraus können wir schließen, wie das Absatzvolumen ausfallen wird und welche Artikel wir in den nächsten vier Wochen auf jeden Fall im Lager haben müssen.“ Ehlerts Vision geht sogar noch weiter, in Richtung Automatisierung, Internet of Things und Industrie 4.0: Die Maschinen melden Bedarf, verbinden sich mit dem Shop und lösen Bestellungen basierend auf den definierten Freigaben des Kunden einfach aus.

**„Der Generationswechsel kommt. Und wenn es soweit ist, haben wir bereits die beste digitale Lösung in unserer Branche.“**

**PHILIPP EHLERT, GESCHÄFTSFÜHRER UND VERANTWORTLICH FÜR DEN BEREICH E-COMMERCE, GUSTAV EHLERT GMBH UND CO. KG**



# 100 % digitale DNA

---

Intershop setzt seit über 25 Jahren Maßstäbe in der Entwicklung und Implementierung von Software für den digitalen Handel. Wir beraten und begleiten Unternehmen bei der digitalen Transformation von Handelsbeziehungen und digitalisieren ihre Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse. Unabhängige Analysten bewerten unser B2B-Lösungs- und Serviceportfolio regelmäßig als marktführend – die Erfolgsgeschichten von über 350 Kunden weltweit untermauern diese Einschätzung. Vertrauen auch Sie unserer Expertise und richten Sie Ihr Unternehmen mit unserer Unterstützung konsequent auf Produktivität und maximalen Kundennutzen aus.

Weitere Informationen über Intershop erhalten Sie im Internet unter **[www.intershop.de](http://www.intershop.de)**

**Intershop Communications AG**

Intershop Tower

07740 Jena, Germany

Telefon: +49 3641 50-0

Telefax: +49 3641 50-1111

[www.intershop.de](http://www.intershop.de)[info@intershop.de](mailto:info@intershop.de)