

PRESSEMITTEILUNG

Mit Orderlion für die Zeit nach der Krise gerüstet

Wie Gastro-Lieferanten die Umstellung auf einen Webshop gelingt

Gastronomen koordinieren im Schnitt 20 Lieferanten für Lebensmittel, Getränke und Ausstattung. Restaurantmanager können da schon Mal den Überblick verlieren – insbesondere, wenn etwa Koch und Barleiter unterschiedliche Süppchen kochen. Dabei wäre es durch die Automatisierung der Bestellprozesse ganz einfach die Übersicht zu bewahren. Online-Shopsysteme wie [Orderlion](#) schlagen die Brücke in eine moderne Zukunft. Mit topaktuellen Zahlen liefern sie eine nie dagewesene Transparenz und stärken Lieferanten und Gastronomen für die Zeit nach der Krise.

Wien, 14. Juli 2020: Essensbestellungen über digitale Plattformen wie Lieferando gehören heute zur Normalität. Was für die Konsumenten alltäglich wurde, ist für die Restaurants und deren Lieferanten häufig noch ein Fremdwort. Dabei wäre der Schritt Richtung Digitalisierung so einfach und gleichzeitig so hilfreich – zum Beispiel über bewährte Online-Shopsysteme wie Orderlion, einem Gastro-Startup, das bereits über 2.500 Gastronomen, Hotelbetriebe und aus mehr als 30 Städten mit ihren Lieferanten verbindet, den Austausch vereinfacht und die Kundenbindung intensiviert.

Stütze für Lebensmittellieferanten

„Wir verstehen uns als Stütze für die Lebensmittellieferanten“, erklärt Stefan Strohmer, CEO und Co-Founder von Orderlion die Motivation hinter seinem Engagement. Im Gegensatz zu Marktplätzen wie Amazon, die Händler und Abnehmer einfach nur vernetzen, kennen er und sein 20-köpfiges Team die Bedürfnisse der Gastro-Zulieferer und liefern die Antworten: „Wir unterstützen Lieferanten darin, die Beziehung zu ihren Kunden – also den Restaurants und Hotelbetrieben – so einfach und effizient wie möglich zu gestalten. Obwohl der Kontakt digital erfolgt, unterstützt Orderlion die Lieferanten darin, die Beziehung zu den Kunden zu intensivieren und bringt sie, gerade in Zeiten des Social Distancings, noch näher zusammen“. Unternehmen wie [Stiegl](#), [Sonnentor](#) und [Resch & Frisch](#) sind nur einige Beispiele großer Zulieferer, die bereits davon Gebrauch machen.

So gelingt die Umstellung zum Onlineshop

Corona hat viele Routineabläufe regelrecht auf den Kopf gestellt. Auf Gastroseite haben viele Betriebe ihre Speisekarte digitalisiert und ihr Angebot um ein Lieferservice erweitert. Lieferanten haben sich mit diesem Schritt häufig schwerer getan. Dabei gelingt die Umstellung auf einen Webshop mit Orderlion ganz einfach: „Wir bauen das Onlineshop-System für die Lieferanten und integrieren es in ihre Website, damit Restaurants 24/7 Bestellungen darüber tätigen können“, erklärt Strohmer. Damit die Lieferanten sofort startklar sind, ist der Webshop in wenigen Minuten befüllt und für die Kunden freigeschaltet. Alle Produkte werden darin übersichtlich zusammengefasst, um kundenspezifische Preise ergänzt und mit tagesaktuellen Aktionen versehen. Über Orderlion erreichen Lieferanten die Entscheidungsträger auf Gastroseite stets direkt. Um Waren zielgerichtet

und unmittelbar zu vertreiben, sich über kundenspezifisches Sortiment oder über smarte Produktvorschläge zu informieren, können sie beispielsweise ganz einfach über Chat mit ihren Kunden in direkten Kontakt treten. Im Hintergrund unterstützt Orderlion alle führenden ERP-Systeme per Schnittstelle.

Die Krise nützen

Lag das Bestellvolumen bei Orderlion Ende Mai noch bei 50 Prozent der üblichen Umsätze – erreicht es derzeit fast wieder Vor-Corona-Niveau. Während Restaurants und Hotels derzeit weltweit ums Überleben kämpfen gelingt es manchen die Krise zu nützen. Wer seine Prozesse rechtzeitig überdenkt, kann das Tief gut nützen und ist später besser gerüstet. „Genau hier wollen wir zur Seite stehen und sowohl Lieferanten als auch Gastronomen beim Weg in die Digitalisierung unterstützen. Ziel ist es unseren Kunden das nötige Rüstzeug mitzugeben, damit sie jetzt und in Zukunft effizienter agieren können“, ergänzt Strohmer abschließend. Orderlion gibt damit den Lieferanten ein Marketing-Tool in die Hand, das sie im harten Wettkampf stärkt. So können sie den Gastronomen und Hotelbetrieben auch dann rund um die Uhr zur Verfügung stehen, wenn die eigenen Mitarbeiter in Kurzarbeit und daher nicht durchgehend erreichbar sind.

Über Orderlion

Über 2.500 Gastronomen und Hotelbetriebe – aus mehr als 30 Städten, in vier Ländern – bestellen bei mehr als 150 Lieferanten aus den Bereichen Lebensmittel, Getränke und Ausstattung über Orderlion. Die Online-Shops bieten Gastro-Lieferanten die Möglichkeit, ihre Produkte übersichtlich anzupreisen und mit tagesaktuellen und kundenspezifischen Aktionen zu versehen. Damit leistet das 20-köpfige Team, des 2017 gegründeten Unternehmens rund um Stefan Strohmer (CEO), Patrick Schubert (CTO) und Anna Marton (Head of Sales), einen wertvollen Beitrag für einen reibungslosen Alltag im Gastronomie-Gewerbe. Mit über 955.000 Artikel, mehr als 71.000 Bestellungen und einem Transaktionsvolumen von rund 46 Millionen Euro ist das Startup von 2018 auf 2019 um 300 Prozent gewachsen und ging 2018 als bestes Startup des dritten Batches von weXelerate hervor. 2020 steht voll und ganz im Zeichen der Internationalisierung mit Fokus auf Deutschland.

Pressekontakt

Dr. Alma Mautner

Reiter PR

+43 664 9601793

alma.mautner@reiterpr.com

Dipl.-Ing. Stefan Strohmer

Geschäftsführer Orderlion GmbH

+43 664 8724343

presse@orderlion.com