

Inhalt

A. Einleitung.....	1
B. Fallbeispiel	1
C. „Auf einen Blick“	1
D. Über den Autor.....	1

A. Einleitung

Viele junge Start-Up Unternehmen sind heute auf dem Markt und benötigen umfangreiche Logistikkonzepte und Logistik Lösungen. Das sogenannte Fulfillment. Darunter versteht man den gesamten Prozess der Auftragsabwicklung insbesondere im Bereich E-Commerce. Die Aufgaben des Fulfillment werden in der Regel von Logistikdienstleistern übernommen. Diese übernehmen dann unter anderem folgende Aufgaben:

- Annahme von Bestellungen
- Kommissionierung
- Artikelstammdatenpflege
- Verpackung von Waren und Produkten
- Frankierung von Sendungen
- Versand an den Endkunden
- Retourenmanagement

Bei den jungen Unternehmen wird am Anfang viel Service bei verhältnismäßig wenig Umschlag benötigt. Hinzu kommt, dass Start-Ups oftmals sowohl B2B als auch B2C betreiben, wohingegen Logistikanbieter sich in der Regel auf eines der Felder spezialisieren.

B. Fallbeispiel

Der Kunde benötigte eine komplette Fulfillment Logistik Lösung Bereich B2B und B2C. Dieses Leistungspaket umfasste das Packen kundenindividueller Pakete, den Versand an die Endverbraucher innerhalb kürzester Zeit (B2C), Palettenlieferungen an Märkte (B2B), Tracking der Pakete zum Endempfänger und typisch für ein junges Unternehmen am Anfang - viel Service bei vergleichsweise kleinen Mengenaufkommen. Für das Hamburger StartUp aus dem Bereich BIO-Food war die räumliche Nähe zum zukünftigen Logistik Partner eminent wichtig, da in großer Regelmäßigkeit Musterbeschauungen oder Musterbeprobungen durchgeführt werden müssen.

Der Kunde bezieht seine Produkte aus Thailand und dadurch ist die Nähe zum Hamburger Hafen unabdingbar. Die Produkte heben den Aspekt der Natürlichkeit in den Vordergrund. Durch die Fokussierung unserer Logistikhalle 5 auf Lebensmittel und dem Siegel „Bio-Erstempfänger“, konnte eine kundenindividuelle Logistikhaltung gefunden werden, die die Anforderungen optimal abdeckt.

Die Ware, welche aus dem Hamburger Hafen wie auch ganz Deutschland, in STERACs Lager verbracht wird, muss vom Logistik Personal strengen Qualitätskontrollen unterzogen werden. Der typische Ablauf sieht eine Einlagerung der Ware vor, eine Buchung im System und der Kunde hat darüber hinaus mehrmals am Tag die Möglichkeit, via Onlineshop per Schnittstelle direkte Aufträge auszulösen. Die Pakete für die Endkunden werden individuell zusammengestellt, gepackt und verlassen per Paketdienst täglich das Lager. Der Endverbraucher kann sich seine Bestellung so zusammenstellen, wie er dies wünscht. Dies ist dem Kunden als Service gegenüber seiner Kunden sehr wichtig. Anhand der Sendungsverfolgung kann der Endverbraucher, sowie der Kunde jederzeit einsehen, wo sich die Ware befindet. Die Lieferzeit an den Endkunden beträgt 3 bis 5 Tage. Dazu kommen noch größere Bestellungen von Drogerie- und Supermärkten, wo die Ware palettenweise ausgeliefert wird. Auch hier wird die Lieferkette gesamtheitlich gemanagt. Kommen Fragen zu Lieferungen auf, hat der Kunde einen zentralen Ansprechpartner und bekommt alle Informationen schnell und gebündelt.



Bei der Unternehmensphilosophie des Kunden steht Natur und Ökologie genauso stark im Vordergrund, wie bei STERAC. Alle Produkte des Kunden sind Bioprodukte, handgemacht und frei von jeglichen Zusätzen. Die HACCP Verordnung und das BIO-Siegel sind wichtige qualitative Erfordernisse für die Handhabung solch sensible Güter. Die Halle 5 bietet darüber hinaus den Zusatznutzen des Green Energy Versorgungs-Konzeptes. Durch Photovoltaik Anlage auf dem Dach können nahezu 100% des Energie Bedarfs aus regenerativen Quellen gewonnen werden. So schließt sich die Kette der ökologischen Philosophie des Kunden.

C. „Auf einen Blick“

- Kd. ohne eigene Logistikkapazität aber Bedarf für Fullfillment, Logistikberatung und viel Service
- Notwendigkeit für räumliche Nähe zum Hamburger Hafen aus monetärer, qualitativer, ökologischer und logistischer Hinsicht
- Persönlicher Kontakt, und hanseatische Kaufmanns-Werte wichtiger Aspekt der Kundenunternehmensphilosophie die für Dienstleister im Vordergrund stehen muss
- Lieferungen im B2B und B2C Bereich
- Online Bestandsmanagement inkl. Sendungsverfolgung unabdingbar für Geschäftsaufbau

D. Über den Autor



Name: Roger Dahms

Position: Vertrieb

Im Unternehmen: Seit 1991

Experte für: Verkauf und Logistik

Kontaktdaten:

Tel: +49 40 737 500 - 780

E-Mail: r.dahms@sterac.de

