

# Vernetztes Fulfillment



Fulfillment-Netzwerke sind eine **relativ junge Entwicklung** im Onlinehandel. Sie ermöglichen es Händlern, Waren auf verschiedene Lagerstandorte aufzuteilen, um schneller liefern zu können. Wie unterscheiden sich die Anbieter?

INGRID SCHUTZMANN

Das Münchner Start-up Greenforce vertreibt vegane Lebensmittel. Da die Nachfrage nach den Produkten in den deutschsprachigen Ländern immer mehr wächst, suchte das Unternehmen einen Logistiker, der die Produktdistribution von Direct-to-Consumer-Verkäufen aus dem Online-shop sowie B2B-Lieferungen an den deutschen Einzel- und Groß-

handel übernehmen kann. Greenforce hat sich für Everstox entschieden.

Everstox bezeichnet sich selbst als „Logistics as a Service“-Plattform. Händler schließen einen Vertrag mit Everstox und erhalten Zugang zu datenbasierten Fulfillment-Prozessen und Lagerlogistikpartnern. Über die Plattform von Everstox wird das Order-Management-System des Händlers mit dem Lagerverwaltungssystem des Logistikers aus dem Netzwerk verknüpft. Das Logistiknetzwerk ist in sechs europäischen Ländern vertreten.

Ein ähnliches Konzept verfolgt Byrd. Die 2016 in Wien gegründete Firma zählt aktuell zwölf Logistikstandorte in fünf europäischen Ländern zu ihrem Netzwerk (mehr Details in der Übersicht auf Seite 45). Byrd bietet ebenfalls eine Cloud-basierte Warehouse-Management-Software an, die das „Verbindungsstück“ zwischen den Händlern und den Logistikern ist.

Fulfillment-Netzwerke wie Everstox, Byrd, Warehousing1 oder das JTL-Fulfillment Network ermöglichen es Händlern, ihr Inventar auf nationale oder internationale Lagerstandorte aufzuteilen, damit die Waren näher am Kunden sind. Kürzere Versandzeiten

„UNSERE KUNDEN  
VERWENDEN  
OFT EINEN  
MULTICHANNEL-  
VERTRIEBSANSATZ“

BORIS BÖSCH,  
MITGRÜNDER EVERSTOX



Foto: Shutterstock / Max.ku



verwalten die Händler die Waren in den verschiedenen Lagern. „Die meisten Händler starten mit dem Versand von einem Logistikstandort und fügen weitere Fulfillment-Center in unserem Netzwerk hinzu, wenn sie in anderen Märkten wachsen möchten“, berichtet die Byrd-Gründerin. Kurze Onboarding-Zeiten und ein schnelles Setup, weil es vorgefertigte Schnittstellen gibt, sprechen für die Zusammenarbeit mit einem Fulfillment-Netzwerk.

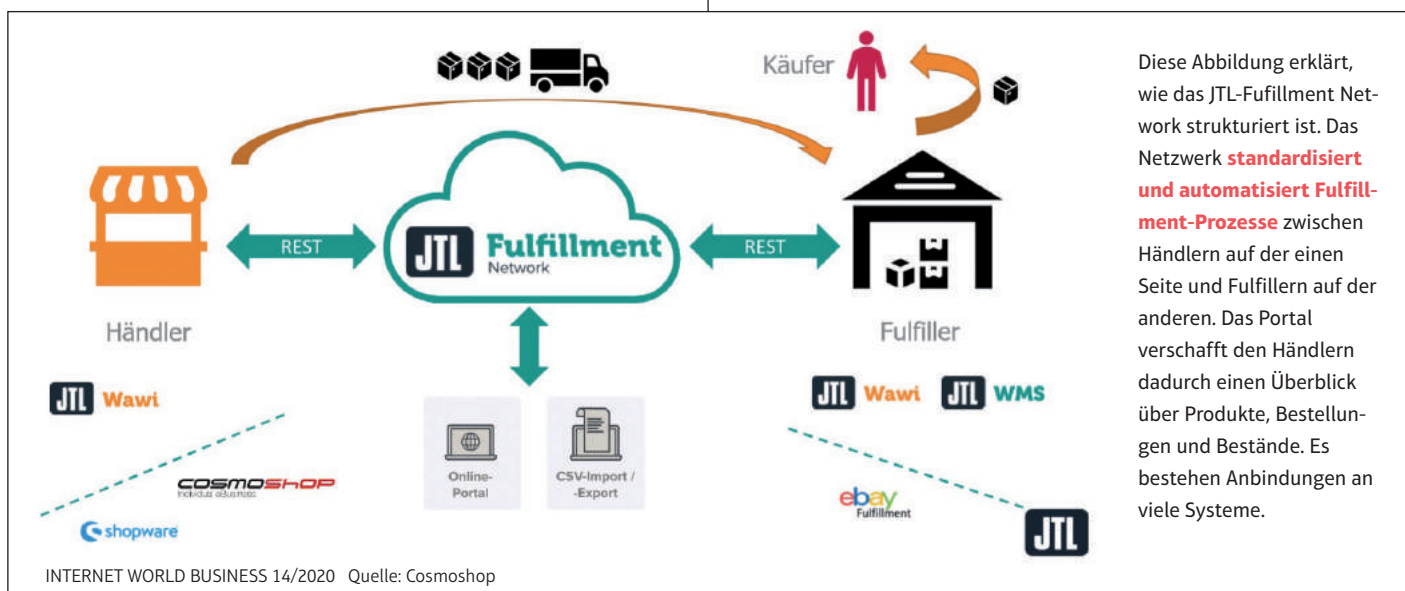
Boris Bösch, Mitgründer und Managing Director bei Everstox, nennt einen weiteren Vorteil: Händler sehen in ihrem Dashboard den aktuellen Status der Auftragsabwicklung, und zwar über alle Vertriebskanäle. „Mit der Everstox-Technologie lassen sich jedoch nicht nur die operativen Prozesse des Tagesgeschäfts steuern, sondern auch Inventarbestände verwalten und planen, Nachfrageprognosen erstellen und somit zukünftige Lagerhaltungskosten optimieren“, erklärt er. Ein Fulfillment-Netzwerk ermöglichte eine effizientere Gestaltung der operativen Prozesse, sagt Bösch. Händler sparen Zeit und Kosten, da jeglicher Datenaustausch digital und automatisiert stattfindet. Everstox misst zudem die Lieferschnelligkeit und die Einhaltung der Service-Level-Agreements, um die Qualität zu überwachen.

### Der Brexit könnte den Versand verzögern

Dobrocka nennt zwei aktuelle Gründe, die für die Zusammenarbeit mit einem Fulfillment-Netzwerk sprechen: „Momentan kann ein Fulfillment-Netzwerk essenziell sein, um während der Coronapandemie operativ tätig zu bleiben.“ Denn das Risiko eines Totalausfalls der Fulfillment-Prozesse werde dadurch minimiert. Der zweite Grund ist der anstehende Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union. Um Verzögerungen bei der Zollabfertigung zu vermeiden, können britische Händler Waren an einem Lagerstandort in der EU vorhalten und so EU-Kunden schnell beliefern. Das gilt auch andersherum für Händler, die aus der EU Waren nach Großbritannien verkaufen. „Aus Handelssicht ist es wichtig, nahe am Kunden zu sein“, betont Dobrocka. →

und niedrigere Versandkosten seien zwei entscheidende Vorteile eines Fulfillment-Netzwerks, sagt Petra Dobrocka, Gründerin und Chief Commercial Officer von Byrd.

Das Frontend eines Shops in eine andere Sprache zu übersetzen, um internationale Kunden zu gewinnen, sei in der Regel kein Problem, erläutert Dobrocka. Schwierig werde es bei der Auftragsabwicklung. Über ein Fulfillment-Netzwerk wie Byrd kann das internationale Fulfillment ausgelagert werden. Mit dem Dashboard



Das JTL-Fulfillment Network verfolgt einen etwas anderen Ansatz als Byrd oder Everstox, weil Händler direkt mit dem Fulfiller einen Vertrag schließen. Grundsätzlich dient auch das JTL-Fulfillment Network dazu, Onlinehändler und Logistiker zu vernetzen. „Die Plattform besteht aus einem Onlineportal und einer Schnittstellentechnologie, die Fulfillment-Prozesse zwischen Händlern und Fulfillern standardisiert und automatisiert“, fasst Thomas Lisson, Geschäftsführer von JTL Software, Anbieter des

JTL-Fulfillment Network, zusammen. Das Netzwerk befindet sich seit September 2019 in der „Open-Beta“-Phase.

Fulfiller inserieren im Onlineportal ihre Lager, ähnlich wie Inse- rate auf einer Immobilien- oder einer Kfz-Plattform. Händler fil- tern auf der Plattform diejenigen Anbieter heraus, die ihren Bedarf erfüllen können. Dann verhandelt der Händler Konditio- nen für Dienstleistungen wie Pick & Pack, genutzte Lagerfläche, Retourenbearbeitung und andere direkt mit dem Fulfillment- Dienstleister. Die Systeme des Händlers und des Fulfillers wer- den über die Schnittstellen des JTL-Fulfillment Network miteinander verbunden.

JTL überprüft die Logistikkdienstleister, bevor sie sich auf der Plattform präsentieren. Sie müssen Dokumente wie Mietvertrag, Versicherung oder Zertifizierungen vorlegen.

Das JTL-Fulfillment Network ist für Händler kostenfrei. Sie zahlen die Dienstleistungen des Fulfillers. Wenn es bereits ein Plug-in für das Shopsystem des Händlers gibt, entstehen auch keine Kosten für die Anbindung. Händler können mehrere Fulfill- ler gleichzeitig nutzen, erklärt Lisson, um beispielsweise Kunden in mehreren Ländern zu beliefern.

Mit dem Netzwerk von JTL können bestehende Logistiker angebunden oder kurzfristig die Kapazität mit zusätzlichen

## SHOPIFY ERWEITERT DAS FULFILLMENT-NETZWERK



**ROMAN ROCHEL,**  
DEUTSCHLANDCHEF VON  
SHOPIFY

Der Shopsoftware-Anbieter Shopify baut aktuell hochmoderne, roboter- gesteuerte Lager in Nordamerika auf. INTERNET WORLD BUSINESS hat Roman Rochel, Deutschlandchef von

Shopify, gefragt, wie groß das Fulfillment-Netzwerk bereits ist und ob es entsprechende Pläne für Europa gibt.

### Wie groß ist das Shopify-Fulfillment-Netzwerk?

**Roman Rochel:** Wir haben zehn Lager in unserem Netzwerk, neun in den USA und eines in Ottawa, Kanada. US-Händler können das Shopi- fy Fulfillment Network nutzen. Unabhängig davon, auf welchem Vertriebskanal ein Kauf getätigt wurde, werden die Produkte auto- matisch kommissioniert, verpackt und versandt. Das Shopify Fulfill- ment Network verzeichnet eine Auftragsgenauigkeit von 99,5 Pro- zent beim Netzwerk mit Roboterunterstützung.

### Wie können Händler das Fulfillment-Netzwerk nutzen?

**Rochel:** Es gibt drei Möglichkeiten, wie Händler das Fulfillment-Netz- werk nutzen können: Sie können eigene Bestellungen ausführen, ein Produkt von einem Dropshipper verkaufen, der die Bestellungen für den Händler ausführt, oder mit einem Logistikunternehmen zusam- menarbeiten, das die Lagerung und die Auftragsabwicklung über- nimmt. Händler können andere Dienstleistungen wie gebrandete Verpackungen, Auftragsmanagement und Datencontrolling nutzen. Wir können den Händlern auch intelligente Vorschläge für die Be- standsverteilung unterbreiten. Auf diese Weise können sie Produkte in der Nähe ihrer Kunden halten.

### Hat Shopify entsprechende Pläne für den deutschen beziehungsweise europäischen Markt?

**Rochel:** Shopify wird das Fulfillment-Netzwerk international erwei- tern, um auch das internationale Fulfillment anbieten zu können. Derzeit konzentrieren wir uns in Europa auf den Aufbau von Part- nerschaften, die es den Händlern ermöglichen, neue Geschäfts- modelle durchzuführen, zum Beispiel mit Spreadshirt, oder ihre Ver- kaufskanäle zu erweitern, zum Beispiel mit Instagram.



Händler loggen sich in die Everstox-Plattform ein und sehen in ihrem **Dashboard** Bestellungen aus sämtlichen Vertriebskanälen

Dienstleistern erhöht werden, ergänzt Silvan Dolezalek, Geschäfts- führer der Cosmoshop GmbH. Der Anbieter der gleichnamigen Shopsoftware hat diese gerade an das neue JTL-Fulfillment Net- work angeschlossen.

Einer der ersten Kunden, der die neue Schnittstelle nutzt, ist der Werbeartikel-Händler S&P Werbeartikel. Er bindet damit sei- nen Logistikpartner Finger Marketing Services an den Shop an. Der große Vorteil für alle Beteiligten ist die Automatisierung von Prozessen.

Das JTL-Fulfillment Network wendet sich auch an den statio- nären Handel. „Wir wissen aus zahlreichen Gesprächen, dass stationäre Händler großen Respekt vor den Prozessen im E-Commerce haben“, erzählt Lisson. Für diese Zielgruppe sei das

Foto: Everstox

Network gut geeignet, um den Versandprozess an Profis auszulagern. Sie könnten mit dem Network ihre ersten Schritte im E-Commerce wagen.

Für 2021 planen Bösch von Everstox wie auch Dobrocka von Byrd, das Netzwerk auszubauen. „Wir möchten uns nächstes Jahr darauf fokussieren, das Cross-Border- und Multi-Warehouse-Fulfillment für Händler weiter zu optimieren“, sagt Dobrocka. Außerdem wird Byrd eine voll integrierte B2B-Lösung entwickeln. Bösch will die Zahl der Logistikdienstleister und das Everstox-Team vergrößern..

Lisson hat vor, das JTL-Fulfillment Network um die Möglichkeit zu erweitern, Dropshipping abbilden zu können. Dann können Hersteller und Großhändler Waren für Händler lagern und in deren Namen direkt an Kunden versenden.

Die wichtigsten Fakten zu Byrd, Everstox und dem JTL-Fulfillment Network sind in der Übersicht (unten) zusammengefasst. ←



**„MOMENTAN KANN EIN FULFILLMENT-NETZWERK ESSENZIELL SEIN“**

PETRA DOBROCKA, GRÜNDERIN UND CHIEF COMMERCIAL OFFICER, BYRD

**ANBIETER EINES FULFILLMENT-NETZWERKS (AUSWAHL)**

	<b>Byrd</b>	<b>Everstox</b>	<b>JTL-Fulfillment Network</b>
<b>Größe des Netzwerks</b>	12 Logistikstandorte mit Kapazitäten von 500.000 Quadratmetern	Zusammenarbeit mit über 20 unabhängigen Logistikern	62 Fulfillment-Dienstleister, die zwischen einem und 15 Lager betreiben
<b>In welchen Ländern kann das Fulfillment-Netzwerk genutzt werden?</b>	Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Österreich, Niederlande	Deutschland, England (UK), Italien, Frankreich, Schweden und die Niederlande	Aktuell sind Lager in Deutschland, Österreich, Schweiz, Ungarn freigeschaltet
<b>Zielgruppe</b>	Byrd-Kunden verschicken im Schnitt mehrere Tausend Sendungen im Monat. Die Untergrenze liegt bei 100 bis 200 monatlichen Sendungen	Schnell wachsende Start-ups und professionelle Händler. Typischer Use Case: Onlinehändler mit einem Auftragsvolumen von über 5.000 Bestellungen pro Monat	Händler, die eigene Ware an das Lager eines Fulfillment-Dienstleisters senden, vom Kleinsthändler bis zum Großhändler mit mehreren Tausend Bestellungen pro Tag
<b>Für welche Zielgruppe ist es nicht geeignet?</b>	Keine Lösung für Produkte, die über die gesamte Supply-Chain hinweg gekühlt sein müssen und für Paketsendungen mit Übergröße	Händler, die eine Lagerlogistik- und Fulfillment-Lösung außerhalb Europas suchen, können zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht bedient werden	Nicht für Dropshipping geeignet
<b>Eignet es sich auch für den stationären Handel?</b>	Lösung ist immer als Gesamtpaket inklusive Lagerung und Versand nutzbar. Für stationäre Händler, die einen Multi-channel Ansatz verfolgen und Produkte auch online vertreiben	Everstox-Kunden stammen aus den Bereichen E-Commerce, B2B- und Einzelhandel	Ja. Kassensoftware JTL-POS lässt sich über JTL-Wawi mit dem JTL-Fulfillment Network verbinden
<b>Kosten</b>	Mindestumsatz: 500 Euro monatlich. Die Kosten hängen stark von der Produkt/SKU-Anzahl, Produktkategorie (Größe und Fragilität), von der gewählten Versandart und dem Versandvolumen ab. Ganz grob geschätzt, kann eine Sendung inkl. Lagerung, Pick and Pack und Versand zwischen 3 und 8 Euro kosten	Kosten für Fulfillment-Prozesse variieren abhängig davon, wie viel gelagert wird, wie viel kommissioniert wird, um welche Produktkategorie es sich handelt und wohin geliefert wird. Händler zahlen eine monatliche Softwaregebühr an Everstox, die sich variabel nach Auftragsvolumen und Art der Dienstleistung richtet	Kostenfreie Nutzung der Plattform für Händler. Für Händler fallen die Kosten für die Leistungen des Fulfillers an
<b>Für welche Shop- oder ERP-Systeme gibt es bereits Schnittstellen?</b>	Amazon, Billbee, Magento, Plentymarkets, Shopify, Shopware, WooCommerce	Shopsysteme: Shopify, Magento und Shopware; Marktplätze: Amazon; ERP-Systeme: SAP, Microsoft Dynamics NAV, Xentral	JTL-Wawi, Plentymarkets, Shopify, Shopware, Cosmishop, WooCommerce, Prestashop, Gambio und Modified eCommerce

INTERNET WORLD BUSINESS 14/2020 Quelle: eigene Recherche, Antworten der Unternehmen, Stand November 2020