



Foto: photocase/eyelab

Logistiker als Konkurrenz zur ITK-Distribution

# Mehr als nur Paketversand

Die wachsende Zahl von Etailern, Händlern mit Online-Shops, aber auch immer mehr Systemhäuser nutzen Logistikleistungen der Distribution. Bei Services wie Fulfillment, Lagerhaltung oder Retouren-Management können einige große Logistik-Dienstleister inzwischen mithalten und machen den klassischen IT-Großhändlern zunehmend Konkurrenz.

michaela.wurm@crn.de

Mit dem stetig wachsenden Anteil von Online-Shops am ITK-Handel wächst auch das Logistik-Aufkommen. Das betrifft nicht nur die großen Etailer, sondern auch immer mehr Händler, die zusätzlich einen Online-Shop betreiben. »Wir registrieren momentan einen beständigen und weitestgehend branchenunabhängigen Anstieg beim E-Commerce«, bestätigt Frank Iden, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der Hermes Logistik Gruppe. Das Internet entwickle sich zum wichtigsten Bestellweg im Distanzhandel. Shop-Betreiber jeder Größe, aber auch Systemhäuser

haben deshalb über den reinen Paketversand hinaus einen wachsenden Bedarf an Logistik-Dienstleistungen, wie Fulfillment, Lagerhaltung oder Retouren-Management. Die meisten ITK-Distributoren, vor allem die Broadliner, bieten dafür ein Rundum-Sorglos-Paket an. Dazu gehören der sogenannte »Versand im Namen Dritter« oder Fulfillment, Lagerfläche plus Lagermanagement, Customizing der Produkte, beispielsweise die Konfiguration von Notebooks bis hin zum Austausch von Komponenten, sowie Retouren-Management.

»Die Nachfrage nach Logistik-Dienstleistungen für den ITK-Handel, speziell der Versand im Namen Dritter, wächst stetig«, bestätigt Guido Wirtz, Leiter Marketing und E-Commerce beim Broadliner Actebis Peacock. Der Versand im Namen Dritter ist laut Wirtz der am stärksten genutzte Service: »Jede dritte Bestellung, die bei uns eingeht, geht schon als Versand im Namen Dritter raus.« Genutzt würden diese Leistungen vor allem von großen Systemhäusern und Etailern. Kleine und mittlere Händler, Online-Shops und Systemhäuser wären da noch sehr zurückhaltend, ob-

wohl sich dadurch die Prozesskosten deutlich verringerten. »Die Direktbelieferung kommt bis zu 40 Prozent günstiger als Doppelversand und eigene Lagerhaltung.« Gerade bei kleinen Händlern sei das Thema Prozesskosten aber noch nicht so richtig angekommen. Viele glaubten immer noch, ohne ein eigenes Lager nicht auszukommen. Trotzdem sieht der Distributor gerade bei den kleinen und mittleren Händlern und Systemhäusern noch deutlich Wachstumspotenzial.

Weil der Broadliner mehr könnte als reine Logistiker, sieht Wirtz von dieser

Seite auch keine echte Konkurrenz. So stelle Actebis Peacock eben nicht nur Lagerfläche zur Verfügung, sondern auch das komplette Lagermanagement inklusive Anbindung an den Online-Shop und das eigene Warenwirtschaftssystem. »Eigentlich ist das schon E-Procurement. Das kann ein reiner Logistiker gar nicht.«

Ähnlich sieht man das auch bei Ingram Micro. »Der Distributor ist Partner von Hersteller und Handel. Er kauft bei dem einen ein und vertreibt an den anderen. Manager der relevanten Kundendaten ist

ment. Ab einem bestimmten Versandaufkommen lohne sich dann die elektronische Anbindung an das Warenwirtschaftssystem. UPS sieht sich deshalb durchaus als Wettbewerber zur Distribution. »Wir sind schon lange kein Paketversender mehr, sondern ein Logistikanbieter und sehen uns da durchaus in einer Reihe mit Distributoren«, betont Nomikos.

»Der Anteil von ITK-Händlern, Systemhäusern und Etailern-Anbietern unter den Kunden von DPD ist in den letzten Jahren gestiegen«, bestätigt auch DPD-Unterneh-

tions- und Telekommunikation sowie Unterhaltungs- und Haushaltselektronik«, erklärt Geschäftsführer Wolfgang Weber.

Der Logistiker hat sich allerdings auf B-2-B-Lösungen spezialisiert, Paketversand an Endkunden spielt keine so große Rolle. Für ITK-Händler würden neben Standards wie einem Track-und-trace-System mit Abliefernachweis (POD) auch das Retourenmanagement (RMA) an Bedeutung gewinnen, so Weber. Immer mehr Firmen wünschten sich zudem einen Komplettservice aus einer Hand. Trans-o-flex sieht sich dabei jedoch nicht als Wettbewerber zu den IT-Distributoren, sondern arbeitet für viele als Logistikpartner.

Für Lars Schade, Geschäftsführer Lieferanten Management bei Mercateo, sind Logistiker noch keine echte Alternative zur Distribution. Der Etailer hat über vier

Millionen Produkte im Angebot, die er ausschließlich an Businesskunden verkauft. Mercateo hat kein eigenes Lager und nutzt ausschließlich das Fulfillment-Angebot von mehreren Distributoren. Auch das Retouren-Management läuft über die Distribution. »Die großen Logistiker können viele diese Services auch anbieten, aber im ITK-Segment können die Distributoren einfach mehr«, meint Schade: »Diese Kombination aus großem Sortiment und hoher Verfügbarkeit könnten wir mit einem eigenen Lager und Versand über einen Logistiker so nicht bieten.«



MEHR INFOS  
www.crn.de/  
logistik

www.actebis-peacock.de  
www.ingrammicro.de  
www.dpd.com  
www.geodis.de  
www.hlg.de  
www.notebooksbilliger.de  
www.trans-o-flex.de  
www.ups.de

## Interview

### »Der E-Commerce-Anteil wächst beständig«

Computer Reseller News sprach mit Frank Iden, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der Hermes Logistik Gruppe Deutschland GmbH.

michaela.wurm@crn.de

CRN: Welchen Anteil haben Logistikleistungen für ITK-Handel, Systemhäuser und Etailer an Ihrem Geschäftsvolumen?  
Iden: In jedem Fall einen stark wachsenden Anteil. Wir registrieren momentan einen beständigen und weitestgehend

branchenunabhängigen Anstieg beim E-Commerce. Und insbesondere IT-Dienstleister bedienen sich ja schon traditionell gerne des Online-Vertriebs.  
CRN: Registrieren Sie steigende Nachfrage aus diesem Marktsegment, etwa durch Zunahme von Online-Shops?

Iden: Ja, eindeutig. Das Internet wird in den nächsten Jahren zum wichtigsten Bestellweg im Distanzhandel. Große wie kleine Versender haben deshalb in ihre Online-Shops investiert. Davon profitieren wir gleich mehrfach, schließlich muss die bestellte Ware nicht nur zum Endkunden transportiert, sondern zum Beispiel ein eBay-Powerseller auch in die Lage versetzt werden, seinen Versand zu organisieren. Und die dafür nötigen Online-Dienste, beispielsweise den »ProfipaketService« ab einer Sendungsmenge von 1.000 Paketen im Jahr, haben wir im Angebot. Wir bieten diesen Service seit 2006 an und verzeichnen aktuell über 7.500 aktive Kunden.

CRN: Welche Leistungen bieten Sie für ITK-Wiederverkäufer?  
Iden: Hermes fokussiert sich mit speziellen Produkten und Services auf Online-Versender: Retourenabwicklung auf Wunsch, Haftung bis zu 500 Euro bei jedem Paket oder Versand per Nachnahme. Wer sich unter www.profpaket-service.de im Internet registriert, kann seine Sendungen mit einer vollständig webbasierten und intuitiv zu handhabenden Anwendung verwalten – und das bei minimalem Aufwand. Sind die Aufträge versandbereit, kommt der Hermes-Fahrer innerhalb eines verabredeten dreistündigen Zeitfensters, um die Pakete abzuholen und auf den Weg zum Kunden zu bringen. Die Auftraggeber können sich danach online via www.profpaket-service.de rund um die Uhr über den Status der Sendungen informieren.

CRN: Welche dieser Leistungen werden vom ITK-Handel verstärkt nachgefragt, wo sehen Sie Wachstumspotenzial?  
Iden: Wir gehen davon aus, dass die gesamte Leistungspalette unseres »ProfipaketService« in Zukunft immer stärker nachgefragt wird – und das in allen Branchen.



Frank Iden, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb Hermes