



Coronavirus Survival Guide



Warum Ihr Business jetzt von einer eigenen Lieferkette nur profitieren kann

Welche Maßnahmen können jetzt für Wachstum sorgen,
ohne dabei Risiken darzustellen?



Intro

Die aktuelle Situation zwingt Händler und Hersteller dazu, ihr Geschäftsmodell zu überdenken und schnellstmöglich an neue Kundenbedürfnisse anzupassen. Klar im Vorteil ist, wer Services, wie z.B. die Auslieferung, komplett selbst steuert und ausführt, um die gesamte Customer Journey selbst in der Hand zu haben. **Gerade aktuell können Abhängigkeiten von externen Kurierdiensten schnell das Aus für ein Business bedeuten.** Selbst Marktführer Amazon hat Artikel, die nicht als essentiell eingestuft werden, depriorisiert, um Lieferkapazitäten für Nahrung und andere Haushaltsgegenstände zu bewahren. Wer Ende März dieses Jahres allerdings eine Laptop-Kamera bestellen wollte, musste sich mit einer Lieferung 3-4 Woche später zufriedengeben. Ein Alptraum für alle Händler, die ohnehin schon Einbußen ihres stationären Handels hinnehmen müssen. **Die Lösung: der Aufbau einer eigenen Lieferkette.**

Eine Logistikanbindung allein reicht heute nicht mehr aus

Während Logistik eher die Optimierung des Güterflusses beinhaltet, optimiert und verbindet eine eigene Lieferkette den gesamten Wertschöpfungsprozess - vom Lager bis hin zur Auslieferung. Das ermöglicht eine schnelle und flexible Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen am Markt, wie es gegenwärtig der Fall ist.

Die Ziele einer eigenen Lieferkette

Das Ziel eines gesamtheitlichen Lieferprozesses ist die fokussierte Ausrichtung des gesamten Wertschöpfungsprozesses an der Nachfrage des Kunden. Das reicht von einer bedarfsgerecht steuerbarer Beschaffung bis hin zur angepassten Auslieferung. Durch eine optimale Lieferkette können alle Prozesse effizient aufeinander abgestimmt und verbunden und Kosten minimiert werden.

Die Vorteile

- Ihre Reaktionsgeschwindigkeit auf veränderte Marktbedingungen und Nachfrage wird maximiert
- Alle Prozesse greifen ineinander und werden beschleunigt
- Sie sind näher am Kunden

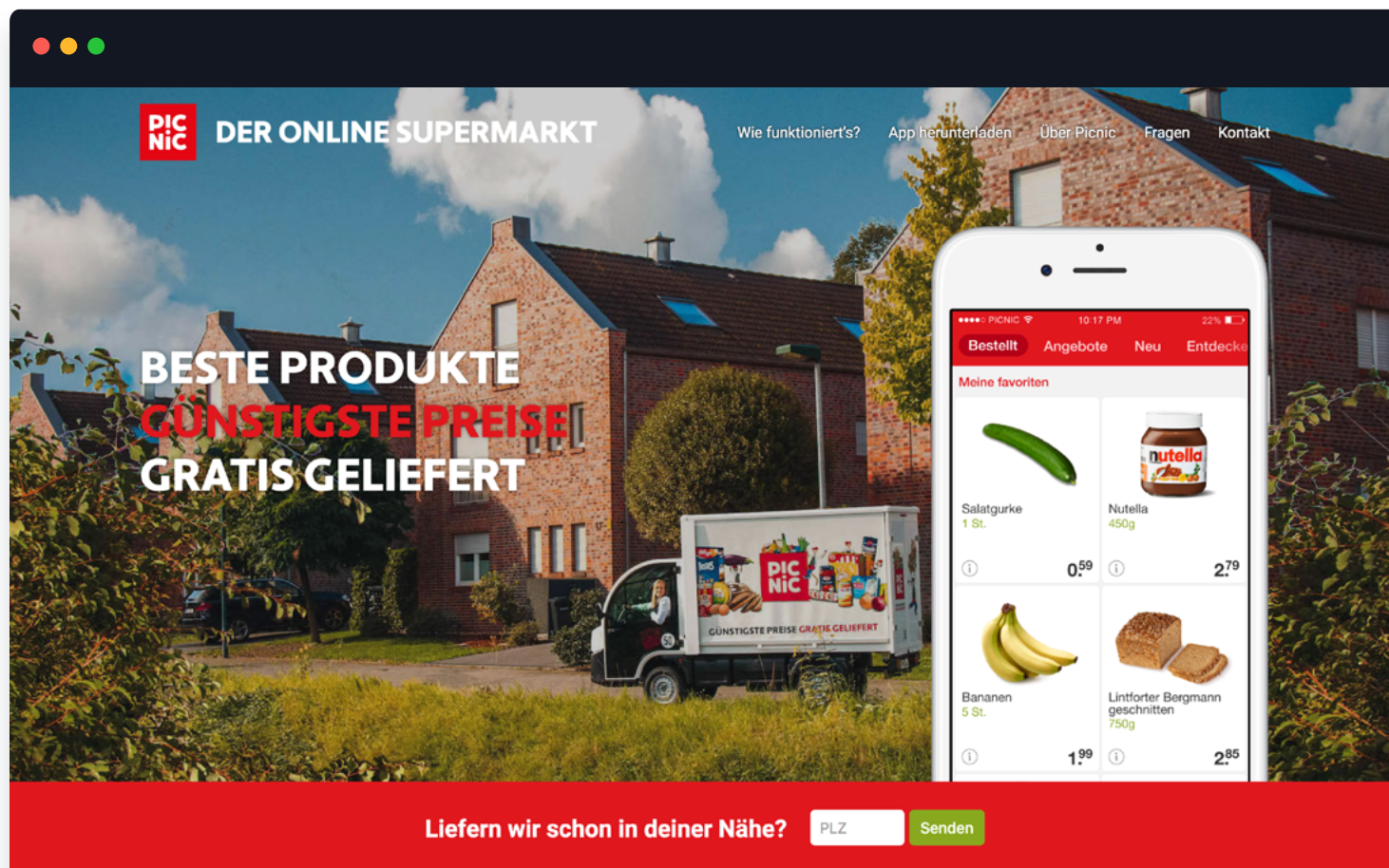
Die Voraussetzungen

Um die genannten Ziele zu erreichen, ist die geeignete unternehmensübergreifende Informations- und Softwarearchitektur die Basis. Die Organisation einer Lieferkette bedarf moderner Informationstechnologie wie Cloud-Systemen. Die bieten den großen Vorteil, dass alle Prozessbeteiligten standortunabhängig auf die Daten zugreifen können. Die Software sollte immer individuell an die Informationsbedürfnisse und Schnittstellen anpassbar sein.



Wie Picnic in kürzester Zeit seine eigene Lieferkette kreiert

Wie genau ist es möglich, eine eigene Lieferkette in kurzer Zeit aufbauen? Ein Erfolgsbeispiel dafür ist der niederländische Online-Supermarkt Picnic, der auch seit Anfang des Jahres deutsche Gebiete beliefert mit eigener Logistik und eigener Flotte.



Picnic in Zahlen

500.000+

Kunden in Deutschland und den Niederlanden¹

70+

Städte und Liefergebiete¹

~ 800

Lieferfahrzeuge in den Niederlanden und Deutschland

250 Mio.

€ Jahresumsatz in 2018²

~ 2.000

Angestellte für Lieferung, Logistik, Koordination und Marketing

¹ <https://picnic.app/nl/locaties> (26.03.2020)

² <https://ngin-food.com/artikel/picnic-heureka-joris-beckers/> (26.03.2020)



Picnic wurde 2015 in Holland gegründet. Die Initiatoren waren nicht aus dem Lebensmittelumfeld, sondern hatten kurz zuvor die Software-Firma Fredhopper erfolgreich verkauft. Seit 2018 gibt es Picnic auch in Deutschland.

Das digitale Mindest stand von Anfang an im Fokus und der holländische Markt bot für die Business-Idee großes Potenzial: In nahezu allen anderen Handelssegmenten hatte die Verlagerung hin zu Online angefangen, nur im Food-Bereich waren folgende Faktoren noch nicht angekommen: kostenlose Lieferung und Retoure, ein kundenzentriertes Sortiment, besserer Service und höhere Convenience als in der Offline-Welt.

Mit dem MVP-Ansatz schnell am Markt

Nach dem Motto „Lieber der erste im Dorf als der letzte in der Stadt“ startete Picnic nicht in einem großen Ballungsraum, sondern bewusst in einer kleineren Stadt in der Größenordnung 150.000 Einwohner. Die Sortimentsbreite war schon zum Start ähnlich groß, wie in einem durchschnittlichen Supermarkt, jedoch mit einer geringeren Sortimentstiefe. So konnte im ersten Testlauf geprüft werden, ob das Business-Modell überhaupt Abnehmer findet und wie das Sortiment optimiert werden kann. Heute beliefert Picnic kleine und große Städte in den Niederlanden und in Deutschland.

Picnic steuert die gesamte Delivery-Chain selbst

”

Das Milchmannmodell ist das effizienteste Liefermodell auf der letzten Meile. Der kommt einmal am Tag in meine Straße und nicht mehrmals, wie bei anderen Lieferdiensten. Dadurch schaffen wir dreimal mehr Auslieferungen in der Stunde. Damit spart Picnic ein Drittel der Kosten.”³

- Frederic Maximilian Knaut, Gründer von Picnic Germany

Der Kunde kann in der App zwischen rund 10.000 Produkten wählen, die Produkte werden von Großhändlern, lokalen Supermärkten, Bäckern und Metzgern bezogen, in Picnic Hallen gelagert und in Rollwagen kommissioniert. Von den Lagern aus transportiert Picnic die Rollwagen in den vorgesehenen Hub. Dort werden die Produkte schließlich von den Fahrern in die Elektrofahrzeuge geladen und ausgeliefert.

Picnic ist nicht nur ein Lebensmittelverkäufer, sondern ein Technologieunternehmen, dem es dank effizienter Lieferprozesse gelingt, den Kundenfokus mit der richtigen Technologie und einem klugen Logistikkonzept zu erfüllen.

Handeln Sie schnell

Der Markt befindet sich derzeit im Ausnahmezustand - Unternehmen, die auf baldige Normalität hoffen und auf diese warten, werden verlieren. Die Wirtschaft wird nie wieder dieselbe sein, wie vor der Krise. **Nutzen Sie die Chance, Ihr Geschäftsmodell und Ihre Lieferprozesse unabhängig von Stakeholdern und Dienstleistern zu steuern** - aktuell können Abhängigkeiten von externen Schnittstellen schnell das Aus für ein Unternehmen bedeuten.

Jetzt haben Sie die Gelegenheit, in Ihrem Unternehmen durch neue gesamtheitliche Prozesse Ihren Kundenfokus, Ihre Finanzen und Ihre Warenbestände zu optimieren. Lassen Sie diese Chance nicht verstreichen.





Sprechen Sie mit uns über Ihre Möglichkeiten in einem neuen oder bestehenden Spryker Commerce OS Setup.

Kontakt

hello@spryker.com

Haben Sie Feedback oder Tipps?
Melden Sie sich gerne bei uns!

Dorothee Thomsen

Senior Content Marketing Manager

content.marketing@spryker.com



Spryker Systems GmbH
Julie-Wolfthorn-Straße 1
10115 Berlin / Deutschland

M hello@spryker.com
W spryker.com

© Spryker 2020

Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten, Spryker Systems GmbH, Julie-Wolfthorn-Str. 1, 10115 Berlin, Germany.