ALZURA plant den weiteren Ausbau des Fulfillment-Geschäfts

Veröffentlicht am 30.05.2023

Das E-Commerce-Unternehmen ALZURA AG verzeichnet eine positive Entwicklung im Bereich Fulfillment und hat Pläne, diesen Bereich weiter auszubauen. ALZURA bietet Herstellern und Großhändlern die Möglichkeit, ihre Waren über die Fulfillment-Dienstleistungen auf dem ALZURA B2B Marktplatz anzubieten, ohne selbst als Anbieter aktiv sein zu müssen. Das Unternehmen stellt maßgeschneiderte Lagerkapazitäten bereit, die speziell auf die Anforderungen des E-Commerce zugeschnitten sind. ALZURA übernimmt zudem die Erstellung von Angeboten auf

ALZURA Tyre24 sowie den anschließenden Versand, einschließlich Verpackung, Etikettierung und Übergabe an den Paketdienst. Darüber hinaus bietet ALZURA umfassende Unterstützung in Bereichen wie Rechnungsstellung, -versand, Retourenabwicklung und Kundensupport für Fulfillment-Kunden in allen ALZURA Landessprachen.

Fulfillment Service von ALZURA

Das Angebot von ALZURA, die Lagerung bestimmter Produkte anzubieten, erfreut sich bei Herstellern und Lieferanten aus dem In- und Ausland großer Beliebtheit. Besonders für Hersteller, bei denen der herkömmliche Paketversand nicht infrage kommt oder sich nur schwer in die bestehende Logistik integrieren lässt, ist dies interessant. Da ALZURA-Kunden regelmäßig Produkte bestellen, die über ALZURA Fulfillment abgewickelt werden, können Produkte verschiedener Fulfillment-Partner bei Bestellungen in einem Warenkorb kombiniert und in einem Paket versendet werden, wodurch die Versandkosten für alle Fulfillment-Partner minimiert werden können.

Der Fulfillment-Service von ALZURA ist auch für ausländische Hersteller attraktiv, die in Deutschland unter einem „Private Label“ des Großhandels Absatz generieren möchten, aber Schwierigkeiten haben, mit ihrer eigenen Marke in den deutschen Markt einzutreten. Dies liegt daran, dass bestehende Distributoren möglicherweise das

Eigenmarkenprodukt des Herstellers nicht als Konkurrenzprodukt verkaufen möchten. ALZURA bietet Fulfillment auch für Unternehmen an, die selbst nicht in der Lage sind, E-Commerce-Aktivitäten durchzuführen, beispielsweise weil ihre Software nicht für die effiziente Verarbeitung vieler einzelner Marktplatzbestellungen ausgelegt ist.

„Durch die direkte Anbindung an unseren Online-Marktplatz ALZURA Tyre24 als leistungsstarken Vertriebskanal in neun europäischen Ländern bieten wir mit unseren Fulfillment-Dienstleistungen einen schnellen, kalkulierbaren und vor allem skalierbaren Einstieg in den automobilen E-Commerce“, so Michael Saitow, CEO und Gründer der ALZURA AG.

Das Unternehmen sieht sich nicht als Anbieter für das gesamte Fulfillment-Sortiment, sondern konzentriert sich auf paketversandfähige Produkte, die schnell und effizient versendet werden können. ALZURA besitzt eine eigene Logistikinfrastruktur, einschließlich einer Verpackungsstraße, und beschäftigt Softwareentwickler, die eine eigene Logistiksoftware speziell für ALZURA entwickeln. Kunden haben die Möglichkeit, Bestellungen bis 17 Uhr aufzugeben, die dann am nächsten Tag pünktlich ausgeliefert werden.

Ausbau der Lagerkapazitäten und Planung einer eigenen Flotte

Um ihre Lagerkapazität zu erweitern und einen umfassenderen Fulfillment-Service anzubieten, sucht ALZURA derzeit nach zusätzlichen Lagerflächen mit einer Größe von 30.000 Quadratmetern. Zusätzlich plant das Unternehmen den Aufbau einer eigenen Flotte zur täglichen Belieferung. Dabei wird ein innovatives Hybridsystem verwendet, bei dem entweder ein Paketdienst oder ALZURA selbst für die letzte Meile zuständig ist. Die Logistikdienstleistungen und -optionen sollen mittelfristig in die Plattform integriert werden, um den Kunden eine transparente Lieferung ihrer Bestellungen zu ermöglichen. Die Kunden können dann aus verschiedenen Versandoptionen wählen, darunter auch umweltfreundliche Optionen, die den Klimaschutz berücksichtigen.