

CUSTOMER SUCCESS STORY

Last-Mile-Knowhow trifft auf Länder-Expertise

Egal ob in Großbritannien oder Österreich: Durch die Kooperation mit Seven Senders kann der französische Outdoor-Spezialist Atlas For Men Kunden in ganz Europa beste Liefererlebnisse bieten und Kosten sparen.



Das erste Land, in dem Atlas For Men vor fünf Jahren auf die Delivery-Experten von Seven Senders gesetzt hat, war Österreich. Es folgten nach dem Brexit Lieferungen nach Großbritannien. Im Fokus des französischen Spezialisten für Outdoor-Bekleidung stand eine Reduzierung der Lieferkosten. Romain Alaimo, Head of Distribution bei Atlas For Men, nennt die Verbesserung von Kundenzentrierung und operativer Exzellenz als weitere Vorteile der Partnerschaft.

Die Erfolgsstory von Atlas For Men begann 1999. Das damalige Tochterunternehmen von Éditions Atlas entwickelte sich schnell zu einem bekannten Spezialisten für Outdoor-Bekleidung und Accessoires für Männer. Positionierung und Botschaft der Marke sind „höchste Qualität zum besten Preis“. Als eigenständige Organisation beschleunigt Atlas For Men seit 2014 sein Wachstum durch die Priorisierung auf internationale Expansion. Heute liefert das Unternehmen fast acht Millionen Pakete jährlich in 14 verschiedenen Länder aus – Verbraucher aus zwölf europäischen Ländern, den USA und Kanada zählen zu den Kunden. Um das Markenversprechen und die Mission des Unternehmens, hochwertige, bequeme und erschwingliche Kleidung zu vertreiben, zu stärken, nutzt Atlas For Men verschiedene Kanäle. „Unser Hauptstandbein ist nach wie vor der gedruckte Katalog“, verrät Alaimo, „doch unser Modell entwickelt sich schrittweise weiter. Der Anteil des Online-Kanals wächst kontinuierlich und macht jetzt rund 50 Prozent unseres Umsatzvolumens aus.“

ATLAS FOR MEN AUF EINEN BLICK

- **E-Commerce-Branche:** Outdoor-Bekleidung
- **Webshop:** www.atlasformen.com
- **Kunde seit:** 2018
- **Carrier:** Yodel (Großbritannien), DPD (Österreich)

“**Expresslieferungen oder übermäßige Personalisierung sind nicht unser Ziel. Wir wünschen uns bestmöglichen Service zum bestmöglichen Preis. Seven Senders bietet ein ideales Gleichgewicht.**”

– Romain Alaimo, Head of Distribution bei Atlas For Men

OPTIMIERTE KOSTENSTRUKTUR

Mit seinen drei Auslieferungszentren in Europa und Nordamerika erzielte Atlas For Men 2022 einen Umsatz von 284 Millionen Euro. Das bedeutet ein Wachstum von zwei Prozent in einem E-Commerce-Markt, der weltweit einen leichten Rückgang zu verzeichnen hatte. Der Erfolg ist auch auf die starke Kundenfokussierung des Unternehmens zurückzuführen. „Unser Versprechen eines optimalen Preis-Leistungs-Verhältnisses bedeutet, dass wir auch Versandkosten anbieten müssen, die zu unserer Preisstruktur passen. Gleichzeitig müssen wir für ein außergewöhnliches Kundenerlebnis sorgen“, erklärt Romain Alaimo. Dies sind Gründe, warum sich Atlas For Men 2018 für eine Zusammenarbeit mit Seven Senders entschloss. Los ging es im österreichischen Markt: Hier wollte Atlas For Men durch das große Carrier-Netzwerk und die lokale Expertise von Seven Senders Lieferkosten optimieren.



“**Seven Senders konnte uns hochwertigen Service zu einem äußerst wettbewerbsfähigen Preis anbieten – von unserem Auslieferungszentrum bis zum Endkunden. Der durchgängige Support zu äußerst konkurrenzfähigen Kosten überzeugte uns, beim Versand auf Seven Senders zu setzen.**”

– Romain Alaimo, Head of Distribution bei Atlas For Men

SEVEN SENDERS KENNT SICH BESTENS MIT VERSAND UND VERZOLLUNG NACH GROSSBRITANNIEN AUS

Aufgrund des Brexits waren die Logistikkosten von Atlas For Men auf dem britischen Markt teurer. Durch die Zusammenarbeit mit Seven Senders konnte das Unternehmen Versandprozesse optimieren: Atlas For Men profitiert von einem großen Netzwerk lokaler Zusteller für die letzte Meile, beispielsweise Yodel. Lieferzeiten ließen sich auf zwei Tage von Frankreich nach Großbritannien verkürzen. „Eine besondere Herausforderung, der Seven Senders in Großbritannien gegenüberstand, war es, die Servicequalität sicherzustellen und zugleich Budgetrisiken in Verbindung mit den Zollabläufen einzuschränken. Seven Senders ermöglichte es uns, eine Kostenstruktur aufrechtzuerhalten, die mit unserem Markenversprechen in Einklang steht, und die durch den Brexit verursachten Schwierigkeiten so weit wie möglich zu entschärfen“, erklärte Alaimo. Das Fachwissen von Seven Senders hinsichtlich regulatorischer Verfahren und Verzollung erwies sich ebenfalls als sehr hilfreich.

“**Der Vorteil von Seven Senders auf dem britischen Markt ist nicht auf Wirkungsbereich und Qualität der Carrier begrenzt. Das Fachwissen des Unternehmens in Bezug auf administrative und rechtliche Besonderheiten ermöglicht es Atlas For Men, seine Finanzlage zu verbessern und kostengünstiger zu arbeiten.**”

ERGEBNISSE DER ZUSAMMENARBEIT AUF EINEN BLICK

- **Qualitätsversand zu einem konkurrenzfähigen Preis**
- **kostengünstige Verzollungslösungen für den britischen Markt**
- **kürzere Lieferzeiten von bis zu 2 Tagen**
- **einfache und schnelle Carrier-Integration über eine einzige API**

FLEXIBILITÄT, UNKOMPLIZIERTHEIT UND ERREICHBARKEIT ZEICHNEN PARTNERSCHAFT AUS

Durch die Anpassung an ein spezifisches Versandprofil, die Kostenkontrolle und Einhaltung zugesagter Lieferzeiten konnte die Partnerschaft mit Seven Senders den hohen Erwartungen von Atlas For Men gerecht werden. Das klare Verständnis der Herausforderungen für Atlas For Men vonseiten des Teams von Seven Senders hat entscheidend zum Erfolg der Zusammenarbeit beigetragen. „In operativer Hinsicht stehen wir täglich in Kontakt, was uns eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglicht“, stellt Alaimo fest.

Darüber hinaus profitierte Atlas For Men von der schnellen IT-Integration über die einzige API von Seven Senders zur Anbindung aller Carrier. Durch diese schnelle Implementierung ließen sich weniger als drei Monate nach Beginn der Zusammenarbeit bereits bedeutende Sendungsvolumen verarbeiten. Die Direkteinspeisung sorgte zudem für erheblich verbesserte Lieferzeiten.

Atlas For Men hinterfragt seinen Logistikansatz kontinuierlich, um Kunden das bestmögliche Liefererlebnis zu bieten. Daher möchte sich das Unternehmen künftig auch auf Marktplätzen positionieren. „Das ist ein neuer strategischer Vertriebskanal, in dem wir uns positionieren und zugleich die vollständige Kontrolle über unsere Logistikströme behalten wollen. Das ist vielleicht eine Gelegenheit, unsere Zusammenarbeit mit Seven Senders noch zu erweitern“, resümiert Romain Alaimo.



ÜBER ATLAS FOR MEN

Atlas For Men ist französischer Spezialist und europäischer Marktführer für Outdoor-Lifestyle-Bekleidung und -Accessoires. Mit seinem auf den Versandhandel (E-Commerce und Kataloge) fokussierten Vertrieb bietet Atlas For Men Natur- und Outdoor-Freunden authentische Bekleidung und Accessoires, die Bewegungsfreiheit, Komfort und lange Haltbarkeit verbinden. Atlas For Men wurde im September 1999 innerhalb der Éditions Atlas Group von Marc Delamarre gegründet, der heute Vorstandsvorsitzender und CEO des Unternehmens ist.

ÜBER SEVEN SENDERS

Seven Senders ist die führende Delivery-Plattform für den Paketversand. Das 2015 von Johannes Plehn und Thomas Hagemann gegründete Unternehmen verbindet Versender mit einem Carrier-Netzwerk aus über 100 Paketzustellern in ganz Europa, um den lokalen Versand als Wettbewerbsvorteil zu nutzen. Seven Senders übernimmt die Organisation und Implementierung von grenzüberschreitenden Paketzustellungen für Händler jeder Art und verantwortet die tägliche durchgängige Lieferkette vom Lager bis zum Kunden. Über diese One-Stop-Lösung erhalten Händler Zugang zu zusätzlichen Leistungen rund um die Lieferung – von Plug-and-Play-Labels über EU-weite digitale Reklamationen bis hin zu Analyse- und Tracking-Tools. Zusätzlich profitieren Retailer von einer Verzollungslösung, die darauf zugeschnitten ist, Händler zu unterstützen, Aufwand und Komplexität von Verzollungsprozessen zu minimieren und sich dabei auf Kosten, die Einhaltung von Vorschriften und Effizienz zu konzentrieren. Seven Senders macht den internationalen Versand einfach!



Bringen Sie Ihren internationalen Paketversand auf Touren!

Felix Hasenzahl • VP Sales Europe • f.hasenzahl@sevenders.com

Dircksenstraße 4, 10179 Berlin • Copyright Seven Senders 2023 • www.sevenders.com