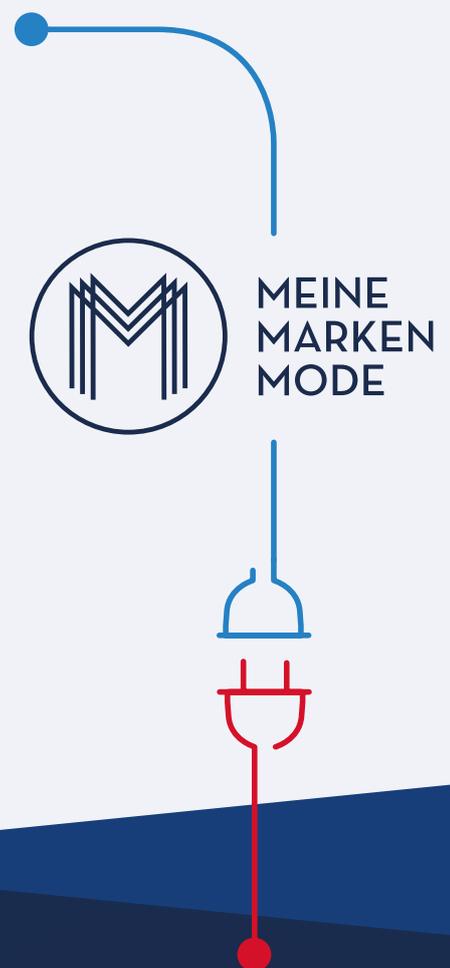


# Reibungsloser Verkauf über Zalando, Amazon und Galaxus

Wie meinemarkenmode mit exporto  
und B+S Logistik jährlich weit über eine  
halbe Million Pakete in die Schweiz und  
nach UK abwickelt.





„Die flexible und innovative Versand-Lösung von exporto und B+S Logistik erfüllt die hohen Marktplatzanforderungen und ermöglicht reibungslose und skalierbare Lieferungen in die Schweiz und nach UK“

– Timo Bethlehem, Geschäftsführer meinemarkenmode

## Über meinemarkenmode

---

meinemarkenmode, einer der führenden Fashion Retailer in Europa, ist bekannt für trendige Mode und hochwertige Produkte. Als Teil der DK Company Gruppe vertreibt das Unternehmen Mode-Styles von aktuell 19 Top-Marken, darunter Blend, Casual Friday, ICHI und b.Young. Über **sieben der größten Marktplätze Europas**, darunter **Zalando, About You, Galaxus, Otto und Amazon**, erreicht meinemarkenmode eine breite Kundschaft und hat sich als **Multi-Channel Online-Händler** international etabliert.

Aktuell versendet das Unternehmen mehr als 4 Millionen Pakete im Jahr in über 35 europäische Länder und erzielte damit 2023 einen Jahresumsatz von über 75 Millionen Euro.

In UK vertreibt meinemarkenmode seine Produkte über Zalando und Amazon, in der Schweiz über Zalando und Galaxus und bald auch über die schweizerischen Otto-Töchter Jelmoli und Ackermann, die sich bereits in der Integrationsphase befinden. Die Expansion eines Marktplatzgeschäfts auf internationaler Ebene ist eine Herausforderung – die logistischen Anforderungen der Marktplätze sind hoch. Um ein langfristig lukratives Wachstum zu erzielen, bedarf es starker Teamarbeit, bei der Qualität und ineinandergreifende Abläufe der Schlüssel zum Erfolg sind.

Daher arbeitet meinemarkenmode für die Abwicklung der Verkäufe in die Schweiz und nach UK mit exporto und B+S Logistik zusammen.



## Die Herausforderung

---

Vor der Zusammenarbeit mit exporto und B+S Logistik stand meinemarkenmode vor der operativen Herausforderung, die Waren zuverlässig, schnell und verzollt in die Schweiz und nach UK auszuliefern.

Häufig fehlten Dokumente oder Produktdaten und es kam zu Verzögerungen in der Lieferkette. Schweizer Kunden mussten lange auf ihre Sendungen warten, während der Brexit den Versand nach UK komplett stoppte.

Auch die Komplikationen in der Retourenabwicklung häuften sich. Die Rückwarenabfertigung beanspruchte zu viel Zeit und überlastete Operations schon bei kleinem Paketvolumen. Auch hier bedurfte es dringendem Optimierungsbedarf, wie Timo Bethlehem, geschäftsführender Gesellschafter von meinemarkenmode, berichtet: "Die Retourenerstattung seitens der

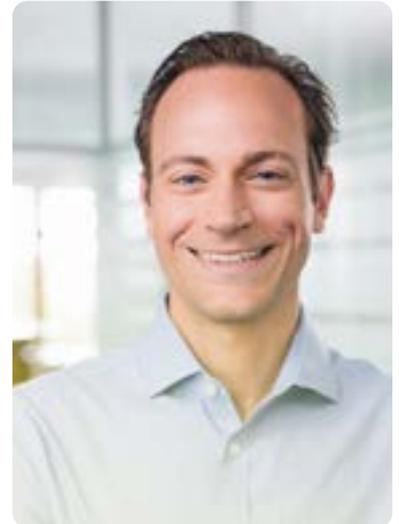
Marktplätze erfolgt in der Regel recht zeitnah – entsprechend schnell müssen die Prozesse rund um Zoll und Logistik im Hintergrund ablaufen. Ein reibungsloses Retourenmanagement ist also ein elementarer Prozessbaustein, der von Marktplätzen mit immer schnelleren SLAs eingefordert wird."

meinemarkenmode war auf der Suche nach einer Lösung, mit der sowohl die operativen als auch die administrativen Herausforderungen schnell, effizient und zuverlässig bewältigt werden konnten.



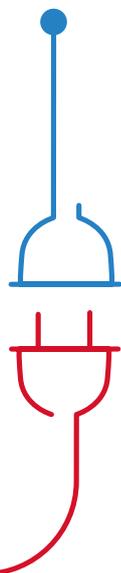
## Das Set-Up

Die Lösung kam in Form einer Partnerschaft mit exporto und B+S Logistik.



Timo Bethlehem erläutert die Anfänge der Zusammenarbeit:

„meinemarkenmode strebt schon immer nach effizienten und nachhaltigen Lösungen, die zu Wachstum und Erfolg führen. Um diese auch in der Schweiz und in UK zu realisieren, beschlossen wir, auf die Partnerschaft mit exporto und B+S Logistik zu setzen. Überzeugt hat uns vor allem die Kombination aus Leistungskonzept, kommerziellen Rahmenbedingungen und kulturellem Unternehmensfit.“



**B+S Logistik** ist Teil der Nagel-Group und etablierter Anbieter von logistischen Dienstleistungen mit umfangreicher Erfahrung im **E-Commerce-Fulfillment**. Die Experten für **Lagerlogistik und Transport** haben sich auf kundenspezifische Implementierungen komplexer Logistikanwendungen inklusive Entwicklung von **Software- und IT-Schnittstellenlösungen** spezialisiert und sind mit **13 Standorten und 500.000 qm Lagerfläche** ideal aufgestellt, um die Bedürfnisse von meinemarkenmode zu erfüllen.

**exporto**, als führender Anbieter für europäischen E-Commerce-Versand in die Schweiz, nach UK und in die Nordics, wickelt alle **Zoll- und Steuerprozesse** für meinemarkenmode automatisiert ab, übernimmt die **Labelerstellung**, stellt ein **transparentes Retourenmanagement** sicher und garantiert durch **tägliche Regelabholungen** bei B+S Logistik kürzeste Zustellzeiten.



# Der Prozess auf einen Blick

Dank der Zusammenarbeit mit exporto und B+S Logistik gestaltet sich der Verkauf in die Schweiz und nach UK für meinemarkenmode einfach und effizient:

**01**



**Bestelleingang:**

Kunden in der Schweiz und UK bestellen über Zalando, Amazon oder Galaxus einen Artikel von meinemarkenmode.

**02**



**Datenübermittlung:**

Die Bestelldaten und Produktinformationen werden digital an B+S Logistik übermittelt.

**03**



**Pick & Pack:**

B+S Logistik kommissioniert und verpackt die Bestellungen über ihr [E-Commerce WMS Descartes pixi](#).

**04**



**Technische Integration:**

B+S Logistik sendet die Produkt- und Orderdaten automatisiert von pixi über eine API an exporto.

**05**



**Zoll und Label:**

exporto übernimmt die Zollanmeldung und übermittelt B+S Logistik die Versandlabels der lokalen Last-Mile Carrier. B+S Logistik versieht die Pakete mit den entsprechenden Labels und bereitet sie so für den Versand im Zielland vor.

**06**



**Tägliche Abholung:**

exporto holt die Pakete täglich bei B+S Logistik ab, managt den Grenzübertritt und übergibt die Sendungen an den jeweiligen Last-Mile-Carrier.

**07**



**Retourenmanagement:**

exporto wickelt Retouren in eigenen Retourencentern im Zielland ab und transportiert sie wieder zu B+S Logistik – täglich und zuverlässig, sodass die SLAs der Marktplätze jederzeit eingehalten werden.



## exporto

- ✓ Automatisierte Zollanmeldungen und Steuerprozesse
- ✓ Digitale Labelerstellung
- ✓ Tägliche Regelabholungen bei B+S inklusive transparentem Tracking
- ✓ Zuverlässiges Last-Mile-Carrier-Management durch Partnerschaft mit den beliebtesten lokalen Anbietern
- ✓ Effizientes Retourenmanagement durch Retourencenter im Zielland
- ✓ Claim-Management mit Antwortzeiten von durchschnittlich 14 Minuten

## B+S Logistik

- ✓ Kundenspezifische Lagerlogistik
- ✓ Professionelles Fulfillment-Management
- ✓ Kommissionierung der Bestellungen
- ✓ Labeling der Pakete
- ✓ Regelmäßige Qualitätskontrollen
- ✓ Tägliche Verarbeitung der eintreffenden Retouren

Die Implementierung der gemeinsamen Lösung verlief reibungslos in wenigen Wochen. Timo Bethlehem schätzt vor allem die partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe und den spürbar starken Antrieb zur Weiterentwicklung von Prozessen: "Das gemeinsame Ziel ist es, jederzeit relevante Marktanforderungen zu erfüllen und dabei immer effizient, effektiv und mit höchster Qualität zu arbeiten. Jegliche Herausforderungen werden von allen Parteien mit der gleichen Priorität bewertet und ganzheitlich gelöst."

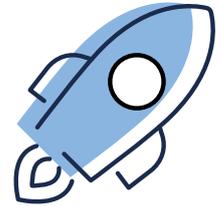
Wie gut die Kommunikation zwischen den Partnern funktioniert, zeigen die Zahlen aus dem Customer Care – Trotz der hohen verarbeiteten Paketvolumen bleibt der Kundenservice jederzeit herausragend. Die durchschnittliche Antwortzeit von exporto für An- und Rückfragen von meinemarkenmode liegt bei 8 Minuten, der CSAT seit Beginn der Zusammenarbeit konstant bei 100%.





# Der Erfolg

Der größte Leistungsbenefit aus der Zusammenarbeit mit exporto und B+S Logistik sind laut Bethlehem die Prozessdigitalisierungen und die daraus resultierenden Reduzierungen der Zustell- und Retourenzeiten.



„Die Laufzeiten von der Abholung der Pakete bis zur Zustellung beim Endkunden liegen durchschnittlich bei **2,01 Tagen in die Schweiz und 2,92 Tagen nach UK.** Im Peak können unsere Retourenquoten innerhalb eines Monats um fast das 4-fache Volumen ansteigen. Dank exporto und B+S Logistik werden dennoch alle Verkäufe und Retouren jederzeit schnell, sauber und zuverlässig abgewickelt – ganz unabhängig davon, wie hoch unser Paketvolumen ist.“

So konnte meinemarkenmode das realisierte Paketvolumen in der Schweiz innerhalb von 12 Monaten von irrelevant geringen Absatzzahlen auf mehr als 600.000 Pakete pro Jahr steigern. Dabei wurde allein von November 2022 zu November 2023 ein Wachstum von fast 30% erzielt.

Ein solcher Erfolg ist für sich genommen schon herausragend. Bemerkenswert ist, dass meinemarkenmode trotz der schnellen Skalierung eine erhebliche Steigerung der Kundenzufriedenheit durch konstante SLA-Einhaltung verzeichnen kann.

Kathrin Hösl, CCO bei exporto, kennt die Faktoren, die zu dieser positiven Bilanz führen: „An unserer Zusammenarbeit mit meinemarkenmode und B+S Logistik schätzen wir vor allem die Flexibilität, auf neue Gegebenheiten schnell und unkompliziert zu reagieren, wobei jede Partei sich auf die jeweilige Kernkompetenz fokussieren kann. Was uns vereint ist das gemeinsame Ziel, das bestmögliche Gesamtergebnis zu erreichen. Alle Beteiligten kommunizieren auf Augenhöhe und können sich zu 100% aufeinander verlassen. Unter diesen Bedingungen macht Wachstum und stetige Prozessoptimierung absolut Spaß.“

Thomas Finke, Geschäftsbereichsleiter bei B+S Logistik, fügt hinzu: „Dem können wir nur zustimmen. Die Partnerschaft mit exporto für meinemarkenmode ist von Anfang an sehr angenehm und offen. Von der systemischen Integration, über die operative Projektierung und Hochlaufphase bis zur Starkverkehrsplanung ist die Zusammenarbeit immer konstruktiv, seriös und schnell. Wir haben selten ein Projekt umgesetzt, welches so reibungslos und erfolgreich für alle Beteiligten funktioniert hat. Definitiv eine Win-Win-Situation!“



# Zusammenfassung und Ausblick

---

Die Zusammenarbeit zwischen meinemarkenmode, exporto und B+S Logistik zeigt eindrucksvoll, wie durch effiziente und flexible Logistiklösungen in kürzester Zeit erhebliche Geschäftserfolge erzielt werden können.

Die Digitalisierung der Prozesse und die partnerschaftliche Zusammenarbeit haben maßgeblich dazu beigetragen, die Verkaufszahlen in die Schweiz und nach UK signifikant zu steigern, und dabei die Kundenzufriedenheit auf konstant hohem Level zu halten – das alles ohne operativen Aufwand für meinemarkenmode. Dank B+S Logistik und exporto kann sich meinemarkenmode voll und ganz auf das Wesentliche konzentrieren: den Verkauf ihrer Produkte und das weitere internationale Wachstum.

Wenig überraschend ist es, dass meinemarkenmode das erfolgreiche Setup auch auf weitere Märkte ausrollen möchte: Die ersten Test-Piloten für eine Expansion nach Norwegen, Schweden, Dänemark und Finnland laufen bereits. Getreu dem Motto: “Never change a winning team” – natürlich gemeinsam mit exporto und B+S Logistik.

## Nutzen Sie bereits Ihr gesamtes Potential?

---

Finden Sie es gemeinsam mit einem unserer Experten heraus.

[Kontakt mit B+S Logistik aufnehmen](#)

[Kontakt mit exporto aufnehmen](#)

