

Die Herausforderungen des E-Commerce in einem Warenlager

Die Pandemie hat zu einem beispiellosen Wachstum im E-Commerce geführt, sodass Einzelhändler und ihre Logistikpartner von der schieren Menge an Paketen, die zu verpacken, etikettieren und versenden sind, überwältigt wurden. Um Schritt zu halten, ziehen viele Einzelhändler nun ihre Pläne zur Optimierung und Automatisierung ihrer Warenlager vor.



Das veränderte Konsumentenverhalten ist im Einzelhandel deutlich spürbar. Social Distancing-Maßnahmen haben zu einem Rückgang der Kundenzahlen geführt, sodass es für traditionelle Einzelhändler zunehmend schwierig ist, ihre Geschäftsziele zu erreichen, während sie versuchen, einen kosteneffizienten Online-Betrieb aufrechtzuerhalten und den sich ändernden Lieferanforderungen der Kunden gerecht zu werden.

Da Lager- und Logistikmanager die angesichts des außergewöhnlichen Wachstums im E-Commerce erforderlichen Arbeitskräfte nicht finden konnten, mussten sie Teile ihrer betrieblichen Abläufe rationalisieren und automatisieren. Die Implementierung neuer automatisierter Lösungen zur Umgestaltung des Paketstroms in ihrem Warenlager hat oberste Priorität, damit ein kosteneffizienter Betrieb möglich ist.

Konsumentenverhalten prägt den Lagerbetrieb

Für Händler und ihre Logistikpartner (3PL) unterstreicht die wachsende Verbrauchernachfrage die Notwendigkeit von Infrastruktur-Nachrüstungsmaßnahmen und Prozessoptimierungen. Das Volumen der ein- und ausgehenden Pakete setzt das Warenlager selbst und die zur Verfügung stehende Fördertechnik zunehmend unter Druck. Die Durchsatzrate dieser Unternehmen übersteigt die eigenen Kapazitätsprognosen.

► Wir stellen fest, dass zahlreiche Unternehmen ihre Durchsatzprognose bereits fünf Jahre früher erreichen. Dies stellt eine Herausforderung für ihre derzeitige Lagerinfrastruktur dar, da sie nicht für das hohe Paketaufkommen ausgelegt ist. Wir erleben eine neue Normalität, in der irgendein Donnerstag im Januar noch geschäftiger sein kann als der vorherige Black Friday, erklärt Paul Byers, National Sales Manager bei Caljan UK.

Auch die Warenlager in Deutschland stoßen an ihre Kapazitätsgrenzen, vor allem weil fast die Hälfte der gesendeten Waren als Retouren wieder zurück kommen. Die Qualität der zurückgesendeten Waren muss kontrolliert werden. Beschädigte Ware muss überarbeitet werden. Sobald die Retourware akzeptiert wurde, muss sie wieder in den Bestand aufgenommen werden. Schnelligkeit ist hier ausschlaggebend. Durch kurze Mikro-Modesaisonen wird der Warenwert nämlich rapide verringert.

Ladengeschäfte sind mittlerweile dafür ausgelegt nicht nur den Betrieb auf der letzten Meile zu handhaben, sondern kümmern sich auch um die erste Meile des Retourwarenprozesses.

Eine aktuelle Studie ergab, dass die meisten Online-Shopper bei den Unternehmen einkaufen, die die kürzeste Lieferzeit versprechen. In Deutschland bieten größere Einzelhändler die Lieferung am nächsten Tag an, während in den USA und in Teilen Europas der nächste Tag zur Norm wird. Manche Händler experimentieren sogar mit Same-Day-Delivery-Konzepten (Zustellung am selben Tag).

Kostenloser Versand und großzügige Rücksendungskonditionen sind entscheidende Alleinstellungsmerkmale für Kunden beim Online-Einkauf. Mit dem Umstieg auf mobilen Handel geht ein ungewöhnlich hohes Retourevolumen einher, das für die meisten Logistikbetriebe zunehmend zum Standard wird. Daran wird sich in naher Zukunft auch nichts ändern, erläutert Paul Byers:

► Ich kann mir nicht vorstellen, dass sich dieser Trend wieder ändert und die Leute wie zuvor einkaufen gehen. Das gestiegene Volumen an ein- und ausgehenden Paketen, das mit der Erwartung der Verbraucher nach sofortiger Erfüllung ihrer Wünsche und Anliegen in Verbindung steht, ist für die gesamte Lieferkette vom Hersteller und Lieferanten bis hin zum Logistiknetzwerk eine große Herausforderung. Die Lieferung eines Produkts innerhalb eines engen Zeitrahmens und zudem noch kostenlos ist finanziell gesehen einfach nicht nachhaltig.

”

Wir stellen fest, dass zahlreiche Unternehmen ihre Durchsatzprognose bereits fünf Jahre früher erreichen. Dies stellt eine Herausforderung für ihre derzeitige Lagerinfrastruktur dar, da sie nicht für das hohe Paketaufkommen ausgelegt ist. Ich bin überzeugt, dass wir 2021 ein hohes Maß an Investitionen erleben.

– Paul Byers, National Sales Manager bei Caljan UK

Optimierung und Ausbau des Warenlagers für die neue Normalität

Viele Einzelhändler und 3PL (betriebsfremde Logistikpartner) freuen sich auf das Ende der Pandemie und darauf, eine Konsolidierung vornehmen zu können. Die Optimierung des derzeitigen Warenlagers oder der Logistikabwicklung hat oberste Priorität für die Festlegung angemessener Lagerbestände und um ein Gleichgewicht zwischen Stückgut und palettierter Ladung herzustellen.

► Ich bin überzeugt, dass wir 2021 ein hohes Maß an Investitionen erleben. Dazu zählt die Optimierung bestehender Warenlager, die Modernisierung der Fördertechnik für Stückgut sowie die Eröffnung neuer Warenlager und Depots auf der letzten Meile. Sobald wir die Pandemie überwunden haben, kehren wir höchstwahrscheinlich wieder zu einer globalen Wachstumsrate im E-Commerce von 15 % im Vergleich zum Vorjahr zurück. Vorangetrieben wird dies nicht notwendigerweise von reifen Märkten wie Deutschland, dem Vereinigten Königreich und den USA, sondern von anderen Ländern, die möglicherweise keine 3PL haben, prognostiziert Paul Byers.

Wenn die Logistikabwicklung mit dem Wachstum im E-Commerce erfolgreich Schritt halten soll, ist Effizienz entscheidend. Um die Kosten und den Zeitaufwand für die Handhabung jedes Pakets zu reduzieren, müssen Schwachstellen im Lagerbetrieb identifiziert und manuelle Prozesse automatisiert werden, um sicherzustellen, dass die Abwicklung für die Zukunft gerüstet ist.

Zukunft des E-Commerce für Händler und 3PL

- 2020 stieg der weltweite E-Commerce-Umsatz für das gesamte Jahr um 27,6 %, mit einem Umsatz von über 3,4 Billionen Euro, und man geht davon aus, dass sich Einzelhändler auf zukünftiges Wachstum vorbereiten sollten.
- Der Bericht „State of the Connected Consumer“ von Salesforce ergab, dass 58 % der Verbraucher erwarten, nach der Pandemie mehr online einzukaufen als zuvor.
- Ein Bericht von Narvar ergab, dass 56 % der Verbraucher während der Pandemie einen neuen Einzelhändler ausprobierten, weil ein Artikel nicht vorrätig war oder nicht rechtzeitig geliefert werden konnte.

ÜBERHOLSPUR

- Eine umfassendere Automatisierung zur Optimierung der Lagerprozesse hilft Einzelhändlern, ihre Kapazität zu steigern.
- Das veränderte Verhalten der Online-Verbraucher führt zu einem hohen Volumen an aus- und eingehenden Paketen und erweist sich als große Herausforderung für die Lagerkapazität.
- Eine der obersten Prioritäten ist eine Investition in neue Fördertechniken und die Optimierung des aktuellen Lagers, um sowohl Paletten als auch Stückgut effizient zu handhaben.

Umschlag von Stückgut in einer Palettenwelt

Technologische Fortschritte bei der Fördertechnik zählen zu den entscheidenden Faktoren im Bestreben, unvermindert kosteneffizient zu bleiben. Das Einhalten von Lieferzeiten ist eine globale Herausforderung, denn die Verbraucher meiden zunehmend den Einzelhandel und kaufen stattdessen online ein. Der Wechsel zu Stückgut und der Einsatz von Automatisierung tragen dazu bei, dass Einzelhändler in einem sich schnell verändernden Wettbewerbsumfeld weiterhin bestehen können.

Der E-Commerce wächst fortwährend und das Paketaufkommen steigt als Reaktion auf die Pandemie und das veränderte Verbraucherverhalten stark an. Viele Teile der Lieferkette erleben derzeit extrem knappe Kapazitäten. Warenlager stehen vor der Herausforderung, ihr Stückgut rasch zu versenden, insbesondere dann, wenn die Abwicklung vollständig auf palettierte Fracht ausgerichtet ist.

Die Warenlager sind bemüht, den Eingang von Online-Bestellungen effizient zu bewältigen, Lagerbestände für Geschäfte abzuwickeln, die sich noch im Lockdown befinden, und die von den Verbrauchern erwarteten kurzen Lieferzeiten einzuhalten. Viele Filialgeschäfte spielen heute eine wichtige Rolle in der Distribution, da sie die Rolle von Abwicklungszentren übernommen haben.

Da der E-Commerce auch in den nächsten fünf Jahren weiter wächst, müssen Einzelhändler neue Technologien für eine effektive Abwicklung finden, die in der Lage sind, verschiedene Arten von Fracht und Distribution flexibel zu handhaben. Die Implementierung von Lösungen, die Stückgut einbeziehen, um die Kapazität zu optimieren und die Effizienz zu verbessern, wird von Betriebs- und Logistikmanagern vorangetrieben.

Von Paletten hin zu Stückgut

Einzelhändler gehen von Paletten zu Stückgut und fortschrittlicher Fördertechnik über. Der Transport von Viertel- oder Halbpaletten ist aus Sicht der Ladekapazität eines LKW äußerst ineffizient, wie Jan Soelling-Joergensen, Sales Director bei Caljan Deutschland, veranschaulicht:

► Das Problem ist nämlich, dass an den Seiten und über den Paletten viel unbenutzter Platz bleibt, wenn Sie einen LKW nur mit Paletten beladen. Diese Fläche hätte möglicherweise genutzt werden können, um mehr Fracht zu laden, sodass sich Ihre LKW-Ladekapazität erhöht und Ihre Gesamtfrachtkosten verringern. Nimmt man Paletten aus der Gleichung, steigt das Ladevolumen eines 16-Meter-LKW-Aufliegers beispielsweise in der Regel um zusätzlich ca. 8000 Pakete und Polybags. Das Befördern größerer Mengen Stückgut ist daher kosteneffizienter und umweltfreundlicher. Es spart Zeit bei der Abwicklung, erfordert weniger Fahrzeuge und die Kunststoffolie zur Stabilisierung der Ladung erübrigt sich. Alles in allem verbessert sich die CO₂-Bilanz des Warentransports.