CUSTOMER
SUCCESS STORY

WWW.PARCEL.ONE

OCEANSAPART

International aktiv - Erfolgreiche Logistik-Partnerschaft mit Activewear-Brand OCEANSAPART führt zu logistischen Höchstleistungen

OCEANSAPART

WWW.PARCEL.ONE

CUSTOMER **SUCCESS STORY**

OCEANSAPART

Schneller und europaweiter Versand mit individuellen Lösungen und flexiblen Anpassungen

Das Ziel vieler Unternehmen ist es, möglichst viele Kunden zu erreichen und damit den Umsatz zu steigern.

Das geht am besten, indem Onlineshops ihre Zielgruppe erweitern und in weitere Länder expandieren. **Doch das Versenden von Produkten ins Ausland klingt oftmals leichter als es tatsächlich ist.** Unterschiedliche Last-Mile-Carrier in jedem Land und verschiedene Kundenpräferenzen erfordern ein Logistikunternehmen, das nicht nur diese Unterschiede kennt, sondern auch flexibel handeln kann, um die Wünsche des Unternehmens zu integrieren.

Die Problematik des schnellen Wachstums meistern

OCEANSAPART ist seit 2017 auf dem Markt und hat sich in kurzer Zeit einen Namen im hart umkämpften Activewear-Markt gemacht.
Sie haben auf eine bis dahin oftmals unterschätzte Marketingstrategie gesetzt: Mit **Social-Media-Werbung** und **Influencer Marketing** konnte das Unternehmen schnell expandieren und neben Deutschland sechs weitere europäische Länder beliefern: Polen, Frankreich, Belgien, Italien, Österreich und die Schweiz.

Mit dem schnellen Wachstum kamen auch Herausforderungen - insbesondere beim Versand.
Kunden erwarten **schnelle Lieferungen**, egal ob sie in einer Metropole oder einem abgelegenen Dorf leben. Auch bei **Retouren** ist Schnelligkeit gefragt, damit Rückerstattungen zügig erfolgen können.

CUSTOMER **SUCCESS STORY**

Herausforderung: Späte Bestellungen und verzögerte Lieferungen

Viele Kunden von Onlinehändlern in der Modebranche bestellen am späten Nachmittag oder Abend, was bedeutet, dass Bestellungen oft erst am nächsten Tag bearbeitet werden können.

Viele Versanddienstleister holen die Ware bereits vor 17 Uhr ab, was die Lieferzeiten um einen ganzen Tag verlängern kann.

In der heutigen Zeit ist schneller Versand unerlässlich, um Kunden zufriedenzustellen und an das Unternehmen zu binden.

Eine Lösung, die den Unterschied macht

OCEANSAPART suchte ein Logistikunternehmen, das nicht nur lokale Kenntnisse in den Versandländern mitbringt, sondern auch schnelle Lieferungen ermöglicht. **PARCEL.ONE** bietet beides.

Mit einer erweiterten Abholzeit ab 22 Uhr können auch spät eintreffende Bestellungen bereits am nächsten Tag im Zielland sein. Dank unserer Flexibilität und Schnelligkeit hat sich OCEANSAPART entschieden, uns nicht nur für die Lieferung in die sechs europäischen Fokus-Länder, sondern auch in die ganze Welt als Partner zu wählen.

Vorteile von PARCEL.ONE - David schlägt Goliath

Bei der Wahl eines geeigneten Logistikdienstleisters für den Versand in das europäische Ausland, verglich OCEANSAPART sowohl größere als auch kleinere Dienstleister miteinander. Hier konnten wir gleich auf mehreren Ebenen überzeugen.

Kleiner als viele namhafte Konkurrenten, zeichnen wir uns durch Partnerschaftlichkeit und Flexibilität aus. OCEANSAPART ist dabei nicht nur ein Kunde von vielen, sondern erhält eine individuelle Betreuung.

Wir gehen konkret auf die Wünsche unseres Kunden ein und finden Lösungen - auch für die besonderen Herausforderungen. Zum Beispiel mit **verlängerten Abholzeiten** und der **Integration gewünschter Carrier** können wir kurze Lieferzeiten ins Ausland anbieten.

Ein weiterer Vorteil ist, dass wir mit über **45 angebundenen Last-Mile-Carriern** direkt in die Metropolbereiche liefern und dadurch zusätzlich Laufzeit gewinnen.

Nach der Umstellung konnte bei über 60 % aller Bestellungen ein Laufzeitgewinn von einem Tag gegenüber den vorherigen Partnern gemessen werden.

Online-Shop

OCEANSAPART

click

OCEANSAPART

WWW.PARCEL.ONE

CUSTOMER **SUCCESS STORY**

OCEANSAPART

Polen und die Zustellung an Locker

Besonders in Polen haben wir einen Vorteil gegenüber anderen Anbietern: Aufgrund der Erfassung der Größen und Gewichte in unserem HUB (Hauptumschlagbasis), werden die richtigen Lockergrößen (abhängig von der Größe des Pakets) für die Zustellung ausgewählt.

94 % der Onlineshopper in Polen entscheiden sich für die Zustellung an sogenannte „Locker“ oder Paketboxen (Quelle: InPost, Kantar-Forschung).

Diese dienen als Selbstbedienungs-, Abhol- und Abgabestation, die rund um die Uhr zugänglich sind.

Die Auswahl der richtigen Lockergrößen werden noch vor der Einlieferung beim finalen Zustelldienst durch uns sichergestellt.

In unserem HUB wird jede Sendung mit einer DWS-Einheit (Dimensioning, Weighing and Scanning System) erfasst und anhand der erfassten Daten die passende Box und die richtige Fachgröße ausgewählt und reserviert. So wird kein nachträglicher Zuschlag wegen falscher Lockergröße bei InPost ausgelöst.

Ist eine Sendung wider Erwarten dann doch zu groß für das Fach, wird automatisch auf eine alternative Zustellung an die Haustür umgeleitet, wenn der Kunde das wünscht.

Der Empfänger hat die Wahl und wird automatisch über jedes Trackingevent informiert.

PARCEL.ONEs Zustellpartner InPost in Polen verfügt über mehr als 22.000 solcher Locker. Diese Paketboxen können, außerdem nicht nur zum Empfang, sondern auch zur Rücksendung der Waren verwendet werden.

Für OCEANSAPART liefern wir ca. 56% aller Sendungen an polnische InPost-Locker.

44% der Empfänger entscheiden sich für eine Zustellung nach Hause, wovon sich während der Zustellung noch einmal über 10%, spontan doch für eine Lockerzustellung entscheiden. Dies geschieht nahtlos in der direkten Kommunikation zwischen InPost und dem Empfänger, denn über 7 Millionen Empfänger, nutzen bereits die App des Zustellpartners.

Schon seit 2020 arbeitet OECEANSAPART erfolgreich mit PARCEL.ONE für den Versand nach Polen zusammen, bevor wir dann das gesamte europäische Versandnetzwerk übernahmen. Durch die Verbindung mit einem modernen polnischen Carrier wie InPost, wurden die Vorlieben und kulturellen Besonderheiten der polnischen Kunden berücksichtigt, was Polen zum größten Wachstumsmarkt für die Sport-Bekleidungsmarke machte. Diese positive Erfahrung führte dazu, dass wir auch für den Versand in andere europäische Länder übernahmen.

CUSTOMER **SUCCESS STORY**

Innovative Lösungen für den E-Commerce

Erfolgreiche E-Commerce-Unternehmen müssen flexibel sein, besonders beim Versand. Neue Probleme und Herausforderungen erfordern kontinuierliche Anpassungen. Wir konnten beispielsweise neue Carrier in Frankreich und Italien integrieren, um das Wachstum unseres Kunden zu unterstützen. Solche Aufgaben sind für uns als kleineres, agiles Logistikunternehmen selbstverständlich. Unser Fokus liegt auf Flexibilität und individuellen Einsatz.

OCEANSAPART hat als D2C-Onlineshop gestartet und hat sich kürzlich auch für den Verkauf auf Marktplätzen geöffnet. Diese haben jedoch spezielle Anforderungen. Händler müssen strenge Vorgaben erfüllen, um hier ihre Ware anbieten zu können. Vor allem beim Thema Versand können diese sehr strikt sein. Die Lieferzeit darf sich auf bis zu fünf Tagen belaufen und auch die Retourenzeiten sind mit maximal acht Tagen genau geregelt. Bei einer Retoure muss innerhalb dieser Zeit das Geld auf dem Konto des Kunden rückerstattet sein. Dieser Prozess ist jedoch langwierig, vor allem, wenn die Ware ins Ausland geliefert wurde.

Wir haben daher das Retourenkonzept so erarbeitet, dass die Retourenwaren, im jeweiligen Land geprüft, gescannt und an OCEANSAPART übermittelt werden, ‚ohne' dass diese physisch vorliegen. So kann der Händler selbst schnell entscheiden, ob die Ware retourniert wird und das Geld kann zügig auf das Konto des Kunden zurückerstattet werden. Dieser Prozess beläuft sich gerade einmal auf zwei Tage. Ein weiterer Vorteil: Die Ware wird konsolidiert und nicht einzeln zurückgeschickt. Das spart nicht nur Kosten, sondern ist auch gut für die Umwelt.

Gemeinsam innovative Lösungen finden

Die Zusammenarbeit mit OCEANSAPART zeigt, dass wir uns gerne an unterschiedlichste Gegebenheiten anpassen und immer nach individuellen Lösungen suchen. Diese Flexibilität und das Engagement sind einzigartig im Logistikbereich. Kleinere Dienstleister bringen solche Vorteile mit sich und können so gegenüber den Großen glänzen. Vor allem beim Thema Versand kommt es auf diese schnelle Anpassungsfähigkeit und das „Out of the box"-Denken an.

Am Ende muss aber trotzdem geliefert werden - im wahrsten Sinne des Wortes. In der Wintersaison wurden Sendungsmengen von über 10.000 Sendungen pro Tag, taggleich verarbeitet, was die Leistungsfähigkeit eindrucksvoll unter Beweis stellt.

"Die großen Logistiker sind teilweise Glasscheiben, sie passen sich nicht an", so Micha Augstein, CEO PARCEL.ONE. Wir bieten einen dynamischen Service, der auf individuelle Anforderungen reagiert und entwickeln flexible Produkte, die zuletzt bezahlbar bleiben. „Es muss alles ganz einfach sein. Ein Labelstandard, ein Ansprechpartner für alle Fragen, und am Ende gibt es eine Rechnung.
Das ist das Prinzip **ONE**.

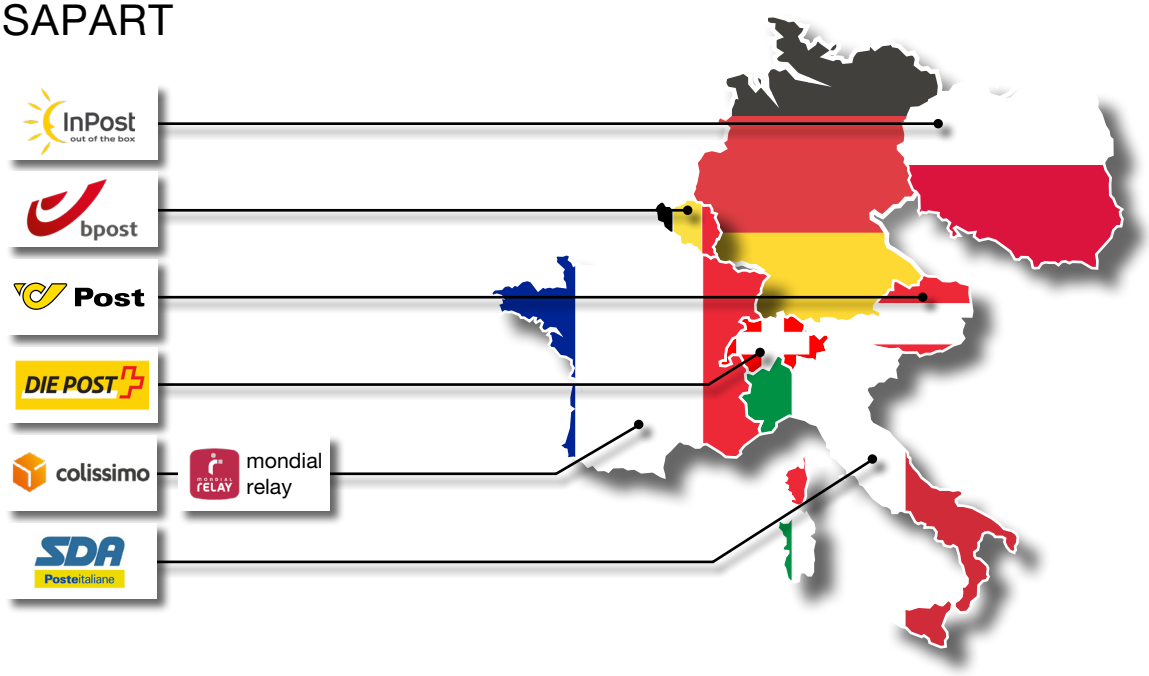
OCEANSAPART

P ONE
WWW.PARCEL.ONE

CUSTOMER **SUCCESS STORY**

OCEANSAPART

Das PARCEL.ONE Carrier-Setup
für OCEANSAPART



„Mit PARCEL.ONE habe ich einen zuverlässigen und flexiblen Partner gefunden, der nicht wie ein Partner, sondern vielmehr wie ein Mitarbeiter unseres Unternehmens agiert und begeistert an neuen Lösungen mit uns arbeitet und stets mit ihrer Expertise berät.

Hier haben wir ein Maßgeschneidertes Produkt erhalten, welches sich perfekt in unsere Operations und unser Business eingegliedert hat. Die Zusammenarbeit macht mir in erster Linie Freude und ist zeitgleich eine enorme Verbesserung in der so wichtigen Last-Mile in Europa.“

Christian Körner
Head of Logistics | OCEANSAPART

„Gemeinsam mit PARCEL.ONE haben wir alle Herausforderungen bewältigt und dabei wertvolle neue Erfahrungen gesammelt, die sowohl unser Unternehmen als auch mich persönlich weitergebracht haben.

Unser Service-Versprechen hat sich dadurch erheblich verbessert, und ich bin gespannt darauf, diese Verbesserungen zu vermarkten und weiter auszubauen.“

François Aerts
Key Account Manager | PARCEL.ONE

CUSTOMER **SUCCESS STORY**

„Wir machen modische, bequeme und unverwechselbar feminine Activewear.

Unsere Produkte sollen Frauen dazu ermutigen und inspirieren, ihre Individualität zu erkennen.“

Lisa Schöpert, Senior Brand Manager **OCEANSAPART**

OCEANSAPART

Die Geschichte von OCEANSAPART begann im Jahr 2017. Innerhalb kurzer Zeit hat sich der Händler als schnell wachsende und innovative Activewear Marke etabliert. Ein internationales Team arbeitet vom Hauptsitz im Herzen von Berlin aus.

OCEANSAPART ist derzeit in acht wichtigen europäischen Märkten aktiv. Neben Deutschland feiert das Unternehmen Erfolge in Frankreich, Belgien, Italien, Spanien, Österreich, Schweiz und Polen.

Die Art und Weise, wie die Produkte hergestellt werden, spiegelt die Werte von OCEANSAPART wider. Das Unternehmen kümmert sich um die Menschen, die die Produkte herstellen, die Umwelt und den Planeten. **Als stolzes Mitglied der „Fair Wear Foundation“ setzen sie sich dafür ein, dass alle Produkte unter fairen Arbeitsbedingungen hergestellt werden.**

Es wird aktiv daran gearbeitet, den Einsatz von recycelten Materialien in den Produkten zu erhöhen und umweltfreundlichere Stofftechnologien zu entdecken.

Mitarbeiter:	**130 (29 Nationalitäten)**	Versand mit P1:	**7 Fokus-Länder + ganze Welt**
Am Markt seit:	**2017**		
Produkt:	**Activewear**	Kunde seit:	**2020**
Umsatz 2022:	**100+ Mio.**		