

# Back-up fürs Scale-up

**FULFILLMENT** Einen Baum pro verkauftes Kondom will Releaf pflanzen. Um flexibel auf Absatz und Nachfrage reagieren zu können, entschied sich das Start-up sein Fulfillment an YouSellWeSend auszulagern.

Junge Unternehmen sehen sich auf ihrem Wachstumskurs mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert. Haben sie erst einmal den Markteintritt geschafft, beginnt ein Abschnitt, in dem Start-ups alles geben, um in die Scale-up-Phase zu gelangen – einem Entwicklungsstadium des Wachstums. Doch der Weg dorthin ist steinig und mit vielen strategischen Entscheidungen verbunden.

Releaf ist eines der Start-ups, das sich nach seinem ersten Produktlaunch Anfang 2020 in Richtung Scale-up-Phase aufgemacht hat. Das Hamburger Unternehmen vertreibt Präservative und will sich mit seinem nachhaltigen und zugleich ungewöhnlichen Konzept von der Masse abheben: Für jedes verkaufte Kondom pflanzt Releaf in Kooperation mit der gemeinnützigen Organisation Eden Reforestation Projects einen Baum. Mit dieser Idee will der Präservativhändler ein Zeichen für Klimaschutz setzen und es seinen Kunden ermöglichen, neben dem Vergnügen gleichzeitig etwas Gutes für den Planeten zu tun. Seine Ware vertreibt Releaf online und in einigen ausgewählten Bio- und Unverpacktgeschäften.

Obwohl der Newcomer Releaf von Anfang an zuversichtlich in Bezug auf den Abverkauf seiner Produkte war, stand er

vor einem Problem: Der tatsächliche Warenabsatz ist vor der Markteinführung immer ungewiss. Auch lässt sich die Steigerung der Nachfrage nur schwer vorhersagen. Dies hat wiederum Auswirkungen auf die Vorentscheidungen des Händlers. So müssen Produktionsmengen, Personal- und Lagerkapazitäten genau kalkuliert werden.

Bei einer Warenüberproduktion steigen die Lagerkosten. Wird hingegen zu wenig produziert, entstehen Engpässe, die sich negativ auf die Kundenzufriedenheit auswirken. Bennet Müllem, Geschäftsführer von Releaf, suchte daher nach einer flexiblen Lösung: „Uns war wichtig, einen gewissen Spielraum bei unserem Warenbestand und den entsprechenden Lagerkapazitäten zu haben. Also suchten wir nach einer Möglichkeit, flexibel auf die entstehende Nachfrage zu reagieren.“

## Fokus Kerngeschäft

Wie viele junge Unternehmen prüft auch Releaf regelmäßig, welche Kompetenzen es in eigener Hand behalten will und wann es sinnvoll ist, sich Know-how und Unterstützung von außen hinzuzuholen. „Uns war schnell klar, dass wir die Lagerung und den Versand unserer Waren outsourcen wollen, um uns ganz auf unser Business konzentrieren zu können“, berichtet Müllem. Releaf führt daraufhin an, nach einem professionellen Fulfillmentdienstleister zu suchen, der skalierbares Wachstum ermöglicht.

Doch der Auswahlprozess gestaltete sich schwierig. Oftmals haperte es an zu komplexen und nicht nachvollziehbaren Prozessen der Anbieter oder einer fehlenden Flexibilität bezüglich des Wachstums.

Nach einiger Zeit stieß das Start-up dann auf YouSellWeSend, ein digitales Fulfillment-Netzwerk mit Sitz in Hamburg, welches ein spezielles Angebotssortiment für Start-ups bietet. „Uns ist aufgefallen, dass besonders junge Unternehmen Schwierigkeiten haben, vollumfängliche Fulfillmentleistungen zu erhalten“, erklärt Stefan Franke, CEO von YouSellWeSend. „Wir glauben jedoch fest an das Potenzial vieler Start-ups, die mit der richtigen Unterstützung den Eintritt in die Scale-up-Phase schaffen und somit mit uns und unserem Netzwerk wachsen können.“ Dass Start-ups bei vielen Fulfillmentdienstleistern weniger beliebt sind, liegt nach Einschätzung von YouSellWeSend daran, dass mit ihnen oft ein größerer Arbeitsaufwand verbunden ist, da

Über den Kondomverkauf möchte Releaf auch die Wiederaufforstung anschieben.



## Releaf

Das 2019 gegründete Start-up **Releaf** mit **Sitz** in der Hansestadt Hamburg vertreibt seine Produkte seit Anfang 2020 online und in ausgewählten Geschäften. Für jedes verkaufte Präservativ aus seinem Sortiment pflanzt das Unternehmen in Kooperation mit Eden Reforestation Projects einen Baum.

LED-Fluter sind flexibel im Innen- und Außenbereich einsetzbar und benötigen nur ca. 10 % des Stroms einer Halogenlampe.

## EiKO LED Floodlight

Mit den justierbaren Stahlbügeln kann es an Wänden und Decken montiert werden. Es hat einen Aluminiumkörper mit strapazierfähiger Beschichtung für Außenanwendungen.



Mit Bewegungssensor:

Best.-Nr. 37335  
€ 39,-

Best.-Nr. 37351  
€ 54,-

50 W, 5.000 Lumen, Abstrahlwinkel: 110°, IP65 (staubdicht, strahlwassergeschützt), IK05 (stoßfest 0,70 Joule), Maße: 22,2 x 30,1 cm (B x L), auch mit 10, 20, 30, 70 und 100 W lieferbar.

## Bioledex LED-Fluter

Das robuste Aluminiumgehäuse mit hochwertigen **Osram-Leuchtdioden** ist wasserdicht nach IP65. Durch die lange Lebensdauer von bis zu 30.000 Stunden entfällt das Wechseln kaputter Lampen.

Abstrahlwinkel: 120° oder 70°

Lichtfarben: weiß (5.000 K)  
neutralweiß (4.000 K)  
warmweiß (3.000 K)

Gehäusefarbe: grau, weiß, oder schwarz

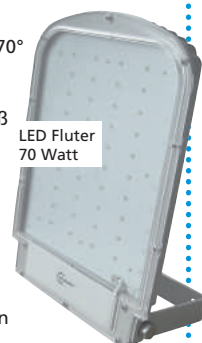
Hersteller: Bioledex

30 Watt, bis zu 2.790 Lumen  
24,5 x 13,5 x 3,8 cm  
Best.-Nr. 37303 € 67,-

50 Watt, bis zu 4.650 Lumen  
41 x 24 x 3,8 cm  
Best.-Nr. 37304 € 117,-

70 Watt, bis zu 6.510 Lumen  
41 x 24 x 3,8 cm  
Best.-Nr. 37317 € 151,-

Weitere Fluter und Arbeitsleuchten lieferbar.



LED Fluter 70 Watt



LED Fluter 30 Watt

Preise freibleibend zuzügl. MwSt. und Versand.

Es gelten die Lieferbedingungen der HUSS-VERLAG GmbH unter [www.huss-shop.de](http://www.huss-shop.de).

## huss Technik

HUSS-VERLAG GmbH · Joseph-Dollinger-Bogen 5  
80807 München · Tel. +49 (0)89/3 23 91-316 · Fax -416  
shop@hussverlag.de

Rufen Sie an! Tel. 089/32391-316

[www.huss-shop.de](http://www.huss-shop.de)

sie meist über geringes Budget verfügen und ihr Warenbestand stark schwankt. Somit muss ein hohes Maß an Flexibilität gegeben sein, um gut auf Start-ups eingehen zu können.

## Nachvollziehbare Prozesse

Unternehmen, die wachsen möchten, dürfen sich nicht in eigenen Prozessen verheddern: Um die gewünschte steigende Nachfrage bedienen zu können, müssen sie ihre Geschäftsprozesse klar definieren, standardisieren und so gut wie möglich automatisieren. Das schafft Produktivität und Freiraum, um sich auf zentrale Aufgaben wie die Neukundengewinnung, den Einkauf, die Investorensuche oder die Kundenbindung fokussieren zu können. Sowohl Releaf als auch YouSellWeSend haben sich diese Unternehmerweisheit auf die Fahnen geschrieben. „An YouSellWeSend gefällt uns vor allem, wie gut es aufgestellt ist“, erklärt Müllem. „Die Prozesse sind klar nachvollziehbar, standardisiert und zugleich höchst flexibel.“

Die digitale Plattformlösung YouSellWeSend vermittelt Fulfillmentdienst-



„Uns war etwas Spielraum bei Bestand und Kapazität wichtig.“

Bennet Müllem,  
Geschäftsführer Releaf

leistungen zu einheitlichen Konditionen und standardisierten Prozessen. Dafür hat das Unternehmen ein Partnernetzwerk ins Leben gerufen, das umfangreiche Lagermöglichkeiten bietet und die weltweite Abwicklung von Handelswaren übernimmt. Dabei stellt YouSellWeSend seinem Partnernetzwerk eine eigene cloudbasierte Software zur Verfügung, die alle Lagerstandorte des YouSellWeSend-Partnernetzwerks zu einem großen virtuellen Lager verbindet. Wächst ein Kunde stark und erhöhen sich seine Warenbestände sowie Versandmengen, kann die Ware strategisch günstig auf verschiedene Lager verteilt werden. Dabei lassen sich YouSellWeSend zufolge auch lange Anfahrtswege minimieren und Lagerkapazitäten in den Partnerlagern bestmöglich auslasten. Das Risiko, dass Lagerflächen knapp werden oder nicht ausgelastet sind, sinkt auf diese Weise stark.

## Bestände in Echtzeit

Um seine Prozesse für seine Kunden so transparent wie möglich zu gestalten, hat YouSellWeSend das Kundenportal „myYouSellWeSend“ entwickelt, das mit seinem „ActionDashboard“ zugleich als Steuerungstool dient. So hat Releaf die Möglichkeit, Waren selbst zu avisieren, Bestände in Echtzeit zu überprüfen oder fehlerhafte Bestellungen zu ändern. „myYouSellWeSend bietet eine größtmögliche Transparenz und erlaubt es uns, selbst in Prozesse einzugreifen“, berichtet Müllem. „Auch sehen wir, wenn Retouren im Lager eingehen und können dann entscheiden, wie damit verfahren wird.“ Im Grunde sei es wie eine Direktleitung ins Lager.

Auch das künftige Wachstum lässt sich über die Plattform abbilden: Das Partnernetzwerk ermöglicht eine potenzielle internationale Expansion, ohne dass sich das Start-up tief in die komplexe ausländische Zollabwicklung einarbeiten müsste. „Wir sind zufrieden mit unserer Wahl und haben schon heute von der Zusammenarbeit mit YouSellWeSend profitiert“, so Müllem. tm



Die Plattform YouSellWeSend hilft bei der Auslagerung von Fulfillmentaufgaben.