

31.01.2023 – Kategorie: [Logistik](#)

E-Commerce-Logistik: Wie Händler mit XXL-Waren ihren Umsatz steigern



Logistik

Quelle: Gel Express

Auch im E-Commerce wachsen die Bäume nicht mehr in den Himmel. Doch es gibt noch Sparten mit Entwicklungspotenzial. Händler, die mit XXL-Artikeln Onlinekunden ein perfektes Einkaufserlebnis bieten, haben beste Zukunftsaussichten. Aber wie lassen sich große Sendungen schnell und zuverlässig versenden?

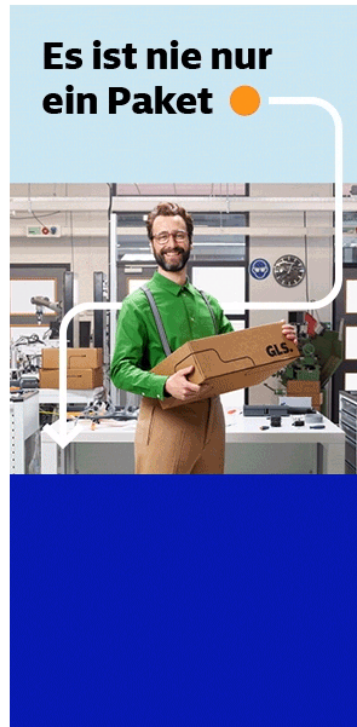
120 Milliarden Euro – die Umsatzprognose für den E-Commerce in Deutschland ist vielversprechend. Aber keine Party währt ewig. Nach zwei Pandemie-getriebenen Boomjahren blickt Onlinehändler aktuell deutlich verhaltener in die Zukunft. Angesichts der inzwischen beträchtlich breiteren Umsatzbasis sei das aber nicht ungewöhnlich, beruhigt das Kölner Institut für Handelsforschung. Eine besondere Bedeutung bei dieser Entwicklung kommt der effizienten E-Commerce-Logistik zu.

Dennoch müssen sich Onlinehändler fragen, wie sie sich zukünftig aufstellen sollten, um auch am härter umkämpften Markt bestehen zu können. Ein Mittel der Wahl: neue Segmente aus- oder aufbauen, die bislang noch nicht so stark im virtuellen Handel vertreten sind. Großes Potenzial verspricht der Verkauf von XXL-Waren. Sie stehen bislang nicht im Fokus der auf Massenbetrieb ausgelegten Online-Sortimente. Mit margenstarken Produkten wie etwa Fahrrädern, Unterhaltungselektronik, Markisen oder Duschkabinen lassen sich auch im Jahr 2023 erhebliche Online-Marktanteile erobern.

Babyboomer im Visier der Onlinehändler

Diese Waren sind auch deswegen für den Onlinehandel attraktiv, weil sie oft eine zahlungskräftigere, sprich ältere Zielgruppe ansprechen. Und die Babyboomer erweisen sich zunehmend als tragende Säule des Onlinehandels. Nach Zahlen des Bundesverbands E-Commerce tätigen Kunden jenseits der 50 inzwischen mehr als Hälfte aller Onlinekäufe. Gute Gründe für Shop-Betreiber also, das Thema XXL-Waren ernsthaft zu erwägen. Der Grund, warum viele Onlinehändler dies bislang noch nicht getan haben, liegt auf der Hand. Auch der beste Webshop und der attraktivste Preis nutzen wenig, wenn die Lieferung der Waren nicht reibungslos funktioniert.

Und wenn das mal nicht der Fall ist: Konsumenten haben heutzutage durchaus Verständnis, wenn auch Lieferdienste mit Personalengpässen zu kämpfen haben, erwarten dann aber vorausschauende und transparente Kommunikation. Passiert das nicht – und das wissen Onlinehändler nur zu gut – wird man auch die treuesten Kunden schnell wieder los.



HIER KAUF ICH WIEDER!

Was Privatkunden beim Kauf von XXL-Ware von ihrem Onlineshop erwarten



Das erwarten Konsumenten von Onlinehändlern, die XXL-Produkte anbieten. (Grafik: Gel Express Logistik)

Passende Partner für die E-Commerce-Logistik finden

Wer ins verheißungsvolle XXL-Geschäft einsteigen will, ist also gut beraten, sich zuvor einige Fragen zum bestehenden oder geplanten Logistik-Partner zu stellen:

- **Kann der Versender überhaupt** große und empfindliche Waren transportieren? Viele Anbieter beschränken sich nur auf das automatisierte und genormte Paketgeschäft.
- **Kann der Versender innerhalb der Frist**, die Onlinekunden gewohnt sind, ausliefern? Ein wichtiger Punkt, denn die Abbruchquoten beim Onlinekauf gehen spürbar in die Höhe, sobald Kunden Lieferzeiten von mehr als sieben Tagen angezeigt bekommen. Viele denken sich: Dann fahr' ich doch am Samstag schnell zum Baumarkt oder in den Fahrradshop.
- **Kann dieser das Thema Retouren** einfach und unkompliziert abwickeln? Kein Kunde möchte dreimal telefonieren oder mailen, um dann 14 Tage auf die Speditionsabholung zu warten.
- **Haftet dieser auch** bei offenen und insbesondere bei verdeckten Transportschäden? Onlinekunden kaufen bereitwilliger, wenn ihnen zugesichert wird, dass sie auch bei Transportschäden, die erst beim Auspacken der Ware zutage treten, anstandslos Ersatz oder Rückerstattung erhalten.

E-Commerce-Logistik: Konzentration aufs Kerngeschäft

Der Fahrrad-Versender Fahrrad XXL hat sich genau diese Fragen gestellt und arbeitet deswegen bereits seit sieben Jahren mit der [GEL Express Logistik GmbH](#) zusammen. Das auf E-Commerce-Logistik spezialisierte Unternehmen kann sperrige, empfindliche und zeitkritische Waren pünktlich und zuverlässig ausliefern. Fahrrad XXL kann sich ganz auf sein Kerngeschäft – den Fahrradverkauf – konzentrieren. Dass diese Arbeitsaufteilung funktioniert, zeigen die Kundenposts auf der Website von Fahrrad XXL. Beispiel: „Nicht nur XXL, sondern Super XXL: Der Service und die superschnelle Lieferung von XXL und der GEL Express Logistik waren echt toll, freundlich – werde ich gerne wieder so machen.“



Quelle: GEL Express Logistik GmbH

Die Lieferzeit von XXL-Waren wirkt sich auf die Kaufbereitschaft im Onlineshop aus. (Grafik: Gel Express Logistik)

Schneller Versand der XXL-Produkte

Die GEL Express Logistik GmbH ist auf die schnelle und zuverlässige Zustellung von sperrigen, empfindlichen und zeitkritischen Waren spezialisiert. Mit einer Regellaufzeit von zwei Tagen kommt die XXL-Ware beim Endverbraucher an. Möglich wird dies durch ein bundesweites Standortnetzwerk, verbunden durch fünf Logistikcenter. „E-Commerce kann nur wachsen, wenn die Logistik funktioniert. Erst die termingerechte Übergabe der Ware macht für den Kunden ein wirklich positives Käuferlebnis aus“, erklärt Tobias Starosky, Geschäftsführer bei GEL Express Logistik. Je nach Gegebenheit des Auftraggebers holt GEL die Versandstücke im zentralen Lager des Onlinehändlers, direkt beim Hersteller oder sogar aus den Filialen ab und stellt diese bundesweit zu.

Sendungen sind umfassend versichert

Für den Onlinehandel besonders interessant auch im Sinne der Kundenzufriedenheit: Der Warentransport kann natürlich versichert werden, sogar für sogenannte verdeckte Schäden, die erst nach dem Auspacken sichtbar sind. Dies trifft vor allem die Erwartung der Kunden, die höherwertige Waren online bestellen. Auch die expert e-Commerce GmbH vertraut auf die Kompetenz von GEL bei der E-Commerce-Logistik. „Mit GEL haben wir die Möglichkeit, große Flatscreen-Bildschirme oder sperrige Haushaltsgeräte innerhalb kürzester Zeit ins Wohnzimmer, die Küche oder den Kellerraum unserer Kunden transportieren zu lassen – und genau das erwarten diese auch von uns“, erklärt Marcus Willbold, Bereichsleiter E-Commerce bei expert. (sg)

Lesen Sie auch: [Logistik: Wie der Handel die Herausforderungen meistern kann](#)

Teilen Sie die Meldung „E-Commerce-Logistik: Wie Händler mit XXL-Waren ihren Umsatz steigern“ mit Ihren Kontakten:



Zugehörige Themen:

[Customer Centricity, E-Commerce & Onlinehandel,](#)
[Kaufentscheidung, Kaufverhalten, Logistik & Fulfillment,](#)
[Paketsendungen, Paketversand, Versand, Versanddienstleister](#)
