Fulfillment:
Logistik skalieren mit individuellen Lösungen

Ein Whitepaper der IBS Logistics GmbH & Co. KG

Heek 2026
IBS Logistics GmbH & Co. KG
ibs-logistics.de

Die Inhalte dieses Whitepapers verbinden fundierte Fachrecherchen mit Expertenwissen und langjähriger Projekterfahrung. So entstehen praxisnahe Einblicke und belastbare Empfehlungen für die Logistikpraxis.

Vorwort

Fulfillment ist ein Schlüsselfaktor jedes erfolgreichen E-Commerce-Geschäfts und eine unserer Kernkompetenzen bei IBS Logistics.

Als inhabergeführter Logistikdienstleister begleiten wir unsere Kunden vom ersten Wareneingang über den Auftrag bis zur hin zur Retoure:
Mit langjähriger Erfahrung, eigenen Lager- und Personalressourcen sowie fundierter Expertise in der Zollabwicklung und grenzüberschreitender Logistik.

Was Fulfillment heute leisten muss, wie Du es zukunftssicher aufstellst, wahlweise mit oder ohne externen Dienstleister, und ab wann eine Auslagerung sinnvoll ist: darum geht es in diesem Whitepaper.

Viel Spaß beim Lesen,

Marko Maat, Geschäftsführer IBS Logistics

1.Die fünf Erfolgsfaktoren für Ihr Fulfillment

1. Warum Fulfillment heute über Wachstum entscheidet
2. Durchgängige Prozesse anstatt Einzellösungen
3. Häufige Fehler bei der Dienstleisterwahl
4. Checkliste: Passt Ihr Fulfillment noch zu Ihrem Unternehmen?
5. Fazit: Fulfillment als entscheidender Wettbewerbsvorteil

1. Skalierbare Lager- und Flächenkonzepte

Mehr Wachstum bedeutet nicht automatisch mehr Lagerfläche. Zusätzliche Lagerfläche, die in Normalzeiten ungenutzt bleibt, verursacht unnötige Kosten.

Der strategische Ansatz: zunächst bestehende Kapazitäten durch optimierte Lagerstrategien, Zonenmodelle und dynamische Platzvergabe besser nutzen.
Erst wenn diese Potenziale ausgeschöpft sind, ist eine Erweiterung sinnvoll.

Moderne Fulfillment-Strukturen bieten beides: Stabilität im Alltag und Flexibilität in Peaks und planbar und nicht erst reaktiv, wenn es eng wird.

Benötige ich zusätzliche Lagerflächen, um Wachstum zu bewältigen?

Nicht zwangsläufig. Ist das Wachstum vorübergehend und auf saisonale Spitzen oder andere Peak-Phasen zurückzuführen, können dauerhaft größere Lagerflächen unnötige Kosten verursachen. Gefragt sind skalierbare Lagerlösungen, die sich flexibel an den aktuellen Bedarf anpassen und gleichzeitig steigende Volumina wirtschaftlich bewältigen.

1.1 Strategische Personalplanung

Personal ist neben der Lagerfläche der wichtigste Skalierungshebel. Wer in Peak-Phasen das Team kurzfristig erweitern muss, braucht flexible Schichtmodelle, klar dokumentierte Arbeitsschritte und eingespielte Kernteams, die neue Mitarbeitende schnell einarbeiten können.

Klar definierte KPIs für jeden Prozessbereich stellen sicher, dass Qualität und Durchlaufzeiten auch bei steigendem Volumen stabil bleiben.

1.2 IT & Systemintegration

Ein leistungsfähiges Warehouse-Management-System (WMS) mit Schnittstellen zu ERP-Systemen, Shopsystemen und Marktplätzen schafft Echtzeittransparenz über Bestände, Aufträge und Sendungsvolumen. Das erhöht die Prozess-effizienz, reduziert Fehler und ermöglicht eine vorausschauende Steuerung.

Was modernes Fulfillment IT-seitig braucht:
ERP, PIM und WMS, möglichst vollständig für die bidirektionale Kommunikation mit Shopsystemen, Marktplätzen und den Systemen der Versanddienstleister.
Die Integration ist entscheidend, nicht nur die Einzellösung.

2. Durchgängige Prozesse anstatt Einzellösungen

Wareneingang, Lagerung, Kommissionierung, Verpackung, Versand und Retourenabwicklung müssen als Gesamtsystem funktionieren. Empfehlenswert ist gleichsam die Einbindung schon ab dem Beschaffungsprozess. Wer nur einzelne Schritte optimiert, verlagert Engpässe und betreibt zusätzlich viel Aufwand, um sie zu beseitigen.

Nur wenn alle Prozesse sauber aufeinander abgestimmt sind, entstehen verlässliche KPIs, kürzere Durchlaufzeiten und kontrollierbare Kosten; auch bei höheren Volumen.

2.1. Internationale & zollrelevante Kompetenz

Internationales Wachstum bringt zusätzliche Komplexität mit sich: länderspezifische Lieferanforderungen, Zoll- und Steuerregularien sowie Dokumentationspflichten und letztlich den Transport. Wer global versenden will, muss diese Prozesse sicher beherrschen, oder mit einem Partner arbeiten, der dies kann.

Strategisch platzierte Lagerstandorte oder Nearshoring-Modelle können dabei zusätzliche Wettbewerbsvorteile schaffen.

Welche Herausforderungen entstehen bei grenzüberschreitendem Versand?

Sollen internationale Märkte erschlossen werden, begegnen Unternehmen neuen regulatorischen Besonderheiten, zoll- und steuerrechtlichen Vorgaben sowie Dokumentationspflichten.

„Internationales Fulfillment endet nicht beim Versand. Wer global versendet, muss auch Zollprozesse, Dokumentation und länderspezifische Anforderungen sicher beherrschen. Wir verbinden Lagerlogistik, Transport und Zollkompetenz zu einem nahtlosen Prozess – damit unsere Kunden neue Märkte erschließen können."

Marko Maat
Geschäftsführer bei IBS Logistics

3. Häufige Fehler bei der Dienstleisterwahl

Die Wahl eines Fulfillment-Partners hat langfristige Auswirkungen auf Wachstum, Servicequalität und Kundenzufriedenheit.
Diese Fehler wiederholen sich am häufigsten:

Preis statt Prozessqualität
Günstige Angebote können oftmals schwache Prozesse und geringe Flexibilität verbergen. Kurzfristige Einsparungen führen langfristig zu höheren Kosten und unzufriedenen Kunden.

Fehlende Skalierungsstrategie
Die Skalierbarkeit sollte von Anfang an Teil der Planung sein und nicht erst dann, wenn Kapazitätsengpässe bereits entstanden sind. Nachträglich oder gar ad hoc zu schaffende Kapazitäten sind mit hohen Kosten verbunden.

Fulfillment als reines Outsourcing verstehen
Ein guter Fulfillment-Partner ist kein Dienstleister auf Abstand. Er sollte als Partner sowohl strategisch als auch im Tagesgeschäft verstanden werden. Transparente KPIs, regelmäßige Abstimmungen und gemeinsame Prozessentwicklung auf Augenhöhe sind entscheidend für den gemeinsamen Erfolg.

Fehlende Erfahrung mit komplexen Produktstrukturen
Variantenreiche Sortimente, Seriennummernpflicht, Chargenverfolgung oder projektbezogene B2B-Lieferungen sowie Mehrwertdienstleistungen erfordern spezialisierte Erfahrung. Fehlt sie, entstehen Fehler bei der Kommissionierung, unübersichtliche Bestände und erhöhter Abstimmungsaufwand.

4. Wie gut ist Dein Fulfillment aufgestellt?

Dein Fulfillment muss mit deinem Unternehmen wachsen.
Steigende Bestellmengen, neue Produkte oder veränderte Anforderungen können bestehende Prozesse schnell an ihre Grenzen bringen.

Je mehr Fragen Du mit *„Ja“* beantworten kannst, desto eher solltest Du Deine aktuellen Lösungen kritisch hinterfragen!

Kapazität & Wachstum
□ Bei Aktionen, saisonalen Peaks oder Wachstum entstehen regelmäßig Kapazitätsengpässe.
□ Mit steigenden Bestellmengen nehmen Fehlerquoten oder Lieferzeiten zu.
□ Logistische Einschränkungen verzögern Markteintritte oder Produkteinführungen.

Prozesse & Ressourcen
□ Operative Fulfillment-Themen wie Verpackung oder Versand binden regelmäßig interne Ressourcen.
□ Viele Fulfillment-Prozesse laufen manuell und verursachen zusätzlichen Aufwand.
□ Es fehlt Transparenz über Kosten, Prozesse und mögliche Optimierungspotenziale.

Systeme & Transparenz
□ Es fehlt ein klarer Echtzeit-Überblick über Bestände und Aufträge.
□ ERP, Shopsystem und Fulfillment sind nur teilweise oder sogar noch manuell angebunden.
□ Es fehlen klare KPIs um die Leistung der Logistik zu bewerten und gezielt zu optimieren.

Service & internationale Anforderungen
□ Kunden erhalten nicht immer verlässliche Informationen zu Lieferstatus und Lieferzeiten.
□ Zoll- und Exportprozesse verursachen zusätzlichen Aufwand.

Deine Auswertung

Jedes „Ja“ zeigt: Hier steckt Optimierungspotenzial in deinem Fulfillment.
Nutze die Erkenntnisse, um Prozesse effizienter zu gestalten, Ressourcen gezielter einzusetzen und Deine Logistik fit für weiteres Wachstum zu machen. Mit den richtigen Strukturen und einem erfahrenen Fulfillment-Partner kannst du Abläufe optimieren, Kosten besser steuern und Dich stärker auf Dein Kerngeschäft konzentrieren.

Was Dein Ergebnis bedeutet

Nicht jedes angekreuzte Feld bedeutet automatisch, dass Du Dein Fulfillment grundlegend verändern musst.
Entscheidend ist vielmehr, wo Engpässe entstehen, wie häufig sie auftreten und ob Deine aktuellen Strukturen mit Deinem Unternehmen mitwachsen können.

0-2 Aussagen

Gute Basis: punktuell hinschauen
Deine Fulfillment-Strukturen wirken grundsätzlich stabil. Einzelne Punkte können dennoch darauf hinweisen, dass Prozesse effizienter gestaltet oder besser auf zukünftiges Wachstum vorbereitet werden können.

Darauf solltest Du achten:
Beobachte insbesondere die Bereiche, die Du angekreuzt hast. Werden aus einzelnen Ausnahmen wiederkehrende Probleme, lohnt sich eine frühzeitige Optimierung, bevor daraus echte Engpässe entstehen.

3-5 Aussagen

Erste Engpässe werden sichtbar
Mehrere Bereiche Deines Fulfillments beanspruchen bereits zusätzliche Ressourcen oder erschweren Abläufe. Das muss aktuell noch kein großes Problem darstellen. Mit steigenden Bestellmengen, neuen Produkten oder zusätzlichen Märkten können diese Punkte jedoch zunehmend relevant werden.

Darauf solltest Du achten:
Prüfe, welche Deiner markierten Themen miteinander zusammenhängen. Manuelle Prozesse, fehlende Transparenz und steigende Fehlerquoten sind beispielsweise häufig keine isolierten Probleme.

6-8 Aussagen

Deutliches Optimierungspotenzial
Deine Antworten sprechen dafür, dass bestehende Fulfillment-Strukturen an mehreren Stellen an ihre Grenzen kommen. Das kann Wachstum bremsen, interne Ressourcen binden und dazu führen, dass operative Logistikthemen zunehmend Aufmerksamkeit verlangen.

Jetzt lohnt sich ein genauer Blick:
Welche Aufgaben gehören wirklich zu Deinem Kerngeschäft? Welche Prozesse lassen sich automatisieren? Und welche Strukturen benötigst Du, damit höhere Volumina nicht automatisch mehr Aufwand bedeuten?

9-11 Aussagen

Deine Fulfillment-Struktur sollte grundsätzlich geprüft werden
Viele der typischen Engpässe treten in Deinem Unternehmen bereits auf. Das bedeutet nicht automatisch, dass Outsourcing die richtige Lösung ist. Es spricht jedoch dafür, Deine aktuellen Prozesse, Systeme, Kapazitäten und Verantwortlichkeiten strukturiert zu überprüfen.

Die entscheidende Frage lautet jetzt:
Ist Deine aktuelle Fulfillment-Struktur darauf ausgelegt, Dein geplantes Wachstum auch in Zukunft zuverlässig abzubilden?

Wo liegt Dein größtes Optimierungspotenzial?

Schau nicht nur auf die Gesamtpunktzahl. Die Anzahl der angekreuzten Aussagen gibt Dir eine erste Orientierung. Noch interessanter ist jedoch, in welchem Bereich sich Deine Antworten häufen. Schau deshalb noch einmal auf Deine Antworten auf Seite 1.

1. Kapazität & Wachstum

Mehrere Kreuze in diesem Bereich?
Dann besteht die Herausforderung möglicherweise weniger in Deinem aktuellen Tagesgeschäft als in der Skalierbarkeit Deiner Strukturen. Saisonale Peaks, steigende Auftragszahlen oder neue Produkte sollten nicht jedes Mal zusätzliche Engpässe verursachen.

Prüfe:

- Lassen sich Kapazitäten kurzfristig an steigende Volumina anpassen?
- Bleiben Lieferzeiten und Qualität auch bei Peaks stabil?
- Können neue Produkte oder Märkte eingeführt werden, ohne dass die Logistik zum Engpass wird?

Dein Hebel: skalierbare Lager- und Prozessstrukturen.

2. Prozesse & Ressourcen

Mehrere Kreuze in diesem Bereich?
Dann bindet Dein Fulfillment möglicherweise mehr interne Kapazitäten, als Dir bewusst ist. Besonders manuelle Abläufe können bei kleinen Volumina funktionieren, bei Wachstum jedoch zunehmend Zeit und Personal beanspruchen.

Prüfe:

- Welche operativen Aufgaben binden regelmäßig interne Mitarbeiter?
- Welche Prozesse wiederholen sich und könnten standardisiert werden?
- Sind Kosten und tatsächlicher Ressourcenaufwand transparent?

Dein Hebel: standardisierte Abläufe und eine gezieltere Nutzung interner Ressourcen.

3. Systeme & Transparenz

Mehrere Kreuze in diesem Bereich?
Dann fehlt möglicherweise die technische Grundlage, um Dein Fulfillment effizient zu steuern. Bestände, Aufträge und Leistungskennzahlen sollten nicht aus verschiedenen Systemen zusammengesucht oder manuell übertragen werden müssen.

Prüfe:

- Sind ERP, Shopsystem und Fulfillment miteinander verbunden?
- Hast Du jederzeit einen aktuellen Überblick über Bestände und Aufträge?
- Kannst Du anhand klarer KPIs erkennen, wo Prozesse gut funktionieren und wo nicht?

Dein Hebel: integrierte Systeme, Automatisierung und verlässliche Daten.

4. Service & internationale Anforderungen

Mehrere Kreuze in diesem Bereich?
Mit zunehmender Komplexität steigen auch die Anforderungen an Dein Fulfillment. Lieferinformationen, Zoll, Export und unterschiedliche Märkte erfordern Prozesse, die zuverlässig funktionieren, ohne zusätzlichen manuellen Aufwand bei jedem Auftrag.

Prüfe:

- Erhalten Deine Kunden verlässliche Informationen über ihre Lieferungen?
- Sind internationale Versand- und Zollprozesse klar definiert?
- Können zusätzliche Märkte bedient werden, ohne dass die operative Komplexität unverhältnismäßig steigt?

Dein Hebel: klar definierte Prozesse und Erfahrung mit komplexeren Versandanforderungen.

Wie geht es jetzt weiter?

Wachstum braucht Fulfillment, das Schritt hält

Vielleicht hast Du beim Ausfüllen festgestellt, dass Deine Strukturen bereits gut funktionieren. Vielleicht hast Du aber auch Punkte entdeckt, die im Tagesgeschäft immer wieder Zeit kosten, Wachstum erschweren oder zunehmend interne Ressourcen beanspruchen.

Nicht jedes Unternehmen braucht dieselbe Fulfillment-Lösung.

Entscheidend sind unter anderem Dein Sortiment, Deine Bestellvolumina, saisonale Schwankungen, Vertriebskanäle, Systemlandschaft und die Märkte, in die Du lieferst.

IBS Logistics entwickelt deshalb Fulfillment-Lösungen, die sich an den tatsächlichen Anforderungen Deines Unternehmens orientieren.
Von Lagerung und Kommissionierung über Verpackung und Versand bis zur Integration bestehender Systeme und internationaler Logistikprozesse.

Du möchtest wissen, was Deine Ergebnisse konkret für Dein Unternehmen bedeuten?

Dann schauen wir gemeinsam auf Deine aktuelle Fulfillment-Struktur und darauf, an welchen Stellen sich Prozesse sinnvoll optimieren lassen.

Noch Fragen? Wir sind für Dich da.

IBS Logistics GmbH & Co. KG · Benzstraße 21 · 48619 Heek
Ansprechpartner: Marko Maat (CEO, IBS Logistics)
ibs-logistics.de

5. FAZIT: Fulfillment als entscheidender Wettbewerbsvorteil

Im internationalen, schnelllebigen E-Commerce ist das Fulfillment ein entscheidender Faktor, der über Wachstum und Kundenloyalität entscheidet. Eine frühzeitig geplante, skalierbare Fulfillment-Strategie schafft Handlungsspielraum, steigert die Effizienz und verhindert Engpässe.

Dabei sind die Anforderungen so individuell wie die Geschäftsmodelle selbst. Unterschiedliche Märkte, Kanäle, Volumina und Produktkomplexitäten machen deutlich:

Standardisiertes Fulfillment ist kaum noch eine Lösung!
Maßgeschneiderte Ansätze, die mit dem Unternehmen wachsen, sind gefragt.
Wir bei IBS Logistics entwickeln genau solche Lösungen – individuell, skalierbar und aus einer Hand mit entsprechender Kompetenz.

IBS Logistics GmbH & Co. KG
Benzstraße 21 · 48619 Heek
Ansprechpartner: Marko Maat
ibs-logistics.de

FAQs: Ihre Fragen – unsere Antworten

Einstieg & Orientierung

F: Ab wann lohnt sich die Auslagerung des Fulfillments an einen externen Dienstleister?
Eine Auslagerung lohnt sich, sobald das Fulfillment intern mehr Ressourcen bindet, als es freisetzt. Typische Signale: Du oder dein Team verbringen den Großteil der Zeit mit operativen Logistikaufgaben statt mit dem Kerngeschäft. Fehlerquoten steigen, Lieferzeiten werden unzuverlässig oder das Wachstum stockt, weil Lager, Personal und Prozesse nicht mehr mithalten.

Ein externer Partner bringt nicht nur Kapazität, sondern auch Struktur, Technologie und Erfahrung mit – und ermöglicht es dir, dich wieder auf das zu konzentrieren, was dein Unternehmen wirklich voranbringt.

F: Was ist der Unterschied zwischen Fulfillment und reiner Lagerlogistik?
Lagerlogistik endet meist beim Ein- und Auslagern von Waren. Fulfillment umfasst die gesamte Prozesskette: vom Eingang der Bestellung im Shop über Kommissionierung, Verpackung und Versand bis hin zu Retouren und Kundenservice. Es geht also nicht nur darum, Waren zu lagern, sondern Bestellungen zuverlässig und effizient zum Endkunden zu bringen – nahtlos integriert in dein E-Commerce-System.

F: Wie lange dauert es, bis ein neues Fulfillment-Setup einsatzbereit ist?
Das hängt vor allem von der Komplexität der IT-Anbindung und dem Umfang des Sortiments ab. Einfache Setups mit standardisierten Schnittstellen können innerhalb weniger Wochen live gehen. Bei komplexeren Anforderungen – etwa mehreren Verkaufskanälen, individuellen Verpackungsvorgaben oder internationalen Lieferwegen – sollte man zwei bis drei Monate für eine saubere Implementierung einplanen. Wichtig ist, diesen Zeitraum aktiv zu nutzen: für Testläufe, Datenabgleiche und die Abstimmung von Prozessen, damit der Go-live reibungslos verläuft.

Skalierung & Wachstum

F:Wiefunktioniert Fulfillmentbei stark schwankenden Bestellmengen?
Schwankende Volumina sind eine der zentralen Herausforderungen im Fulfillment – und genau deshalb sollten sie von Anfang an mitgeplant werden. Ein gutes Fulfillment-Setup unterscheidet zwischen dauerhaftem Wachstum und temporär erhöhtem Aufkommen, etwa durch Kampagnen oder Markteintritte, und reagiert auf beide Szenarien flexibel.
Das gelingt durch skalierbare Lagerkonzepte, variable Personalmodelle und klar dokumentierte Prozesse, die auch bei kurzfristig steigenden Volumina stabil bleiben. Entscheidend ist dabei: Volumenschwankungen müssen frühzeitig kommuniziert werden. Nur mit ausreichendem Vorlauf können Kapazitäten gezielt aufgebaut und Engpässe vermieden werden.

F: Kann ich als kleines Unternehmen überhaupt von einem Fulfillment-Dienstleister profitieren?
Ja – und oft sogar in besonderem Maße. Gerade für kleinere Unternehmen ist Fulfillment-Outsourcing ein strategischer Hebel: Du erhältst Zugang zu professioneller Lagerinfrastruktur, etablierten Carrier-Konditionen und ausgereiften Prozessen, ohne selbst in Fläche, Personal und Technologie investieren zu müssen. Das schafft Handlungsspielraum und ermöglicht Wachstum, das intern häufig nicht abbildbar wäre.

FAQs

F:Was passiert, wenn meinUnternehmen schnell wächst – kann das Fulfillment mithalten?
Das hängt davon ab, wie das Fulfillment von Anfang an aufgestellt wurde. Wer Skalierbarkeit als festen Bestandteil der Fulfillment-Strategie einplant, ist gut vorbereitet. Das bedeutet konkret: flexible Lagerkapazitäten, die bei Bedarf erweitert werden können, Prozesse, die auch bei höherem Volumen stabil laufen, sowie eine IT-Anbindung, die neue Kanäle oder Märkte schnell integrieren kann. Bei IBS Logistics ist Skalierbarkeit kein Add-on, sondern ein Grundprinzip. Wir entwickeln Fulfillment-Konzepte, die mit Deinem Unternehmen wachsen.

IT & Integration

F: Welche Shopsysteme und Marktplätze können angebunden werden?
Moderne Fulfillment-Setups unterstützen die gängigen E-Commerce-Plattformen wie Shopify, WooCommerce, Shopware oder Magento sowie Marktplätze wie Amazon, Otto oder Zalando. Darüber hinaus sind individuelle API-Anbindungen möglich, etwa an ERP-Systeme oder PIM-Lösungen. Welche Schnittstellen konkret benötigt werden, klären wir im Rahmen der Anforderungsanalyse – damit die Integration von Anfang an sauber und vollständig ist.

F: Wie lange dauert eine technische Anbindung in der Regel?
Standardisierte Schnittstellen zu gängigen Shopsystemen sind in der Regel innerhalb weniger Tage bis zwei Wochen einsatzbereit. Individuelle Anbindungen oder komplexere Systemlandschaften erfordern mehr Vorlauf – hier sollten vier bis acht Wochen eingeplant werden. Entscheidend ist eine sorgfältige Testphase vor dem Echtbetrieb, um Datenfehler oder Übertragungsprobleme frühzeitig zu erkennen und zu beheben

F: Was passiert mit meinen Bestandsdaten beim Wechsel zu einem neuen Dienstleister?
Ein Dienstleisterwechsel ist immer ein sensibler Moment – insbesondere im Hinblick auf Bestandsdaten. Ein seriöser Partner begleitet diesen Prozess strukturiert: mit einer sauberen Bestandsaufnahme, einem abgestimmten Migrationsplan und einer Parallelphase, in der alte und neue Systeme kontrolliert übergeben werden. Ziel ist ein nahtloser Übergang ohne Bestellunterbrechungen oder Datenverluste. Wir empfehlen, den Wechsel außerhalb von Hochvolumenphasen zu planen und ausreichend Vorlauf einzuplanen.

FAQs

Internationalität & Zoll

F: Welche Länder können beliefert werden?
Grundsätzlich ist weltweiter Versand möglich – von EU-Ländern über den Europäischen Wirtschaftsraum bis hin zu Drittländern außerhalb der EU. Je nach Zielmarkt gelten unterschiedliche Anforderungen an Dokumentation, Zollabwicklung und Lieferbedingungen. Welche Carrier und Lieferwege für deinen spezifischen Markt die beste Kombination aus Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Kosten bieten, klären wir gemeinsam im Rahmen der Fulfillment-Planung.

F: Wie werden Zollformalitäten und Dokumentationspflichten gehandhabt?
Internationales Fulfillment endet nicht beim Versand. Wer grenzüberschreitend liefert, muss Zollanmeldungen korrekt durchführen, länderspezifische Dokumentationspflichten einhalten und steuerrechtliche Vorgaben im Zielland berücksichtigen. Bei IBS Logistics verfügen wir über ausgewiesene Kompetenz in der Zollabwicklung und begleiten diesen Prozess vollständig – von der korrekten Warennummernzuordnung bis zur Erstellung aller erforderlichen Versanddokumente. So werden Verzögerungen an der Grenze vermieden und Sendungen zuverlässig zugestellt.

F: Was muss ich bei Lieferungen in Drittländer beachten?
Lieferungen in Drittländer – also Länder außerhalb der EU – erfordern eine sorgfältige Vorbereitung. Dazu gehören die korrekte Zollanmeldung, Ursprungsnachweise, Ausfuhrdokumente sowie die Einhaltung länderspezifischer Einfuhrbestimmungen. Auch steuerliche Aspekte wie Mehrwertsteuer oder Einfuhrumsatzsteuer im Zielland müssen berücksichtigt werden. Wer das ohne fundierte Erfahrung angeht, riskiert Verzögerungen, Rücksendungen oder zusätzliche Kosten. Wir empfehlen, internationale Märkte frühzeitig in die Fulfillment-Planung einzubeziehen – nicht erst, wenn die ersten Bestellungen eingehen.

Qualität & Zusammenarbeit

F: Wie transparent ist die Kommunikation mit IBS Logistics im laufenden Betrieb?
Transparenz ist für uns keine Selbstverständlichkeit, sondern ein aktiv gelebtes Prinzip. Du hast jederzeit Echtzeitzugriff auf Bestände, Aufträge und Sendungsstatus über unser WMS. Darüber hinaus gibt es regelmäßige Abstimmungstermine, klare Ansprechpartner und ein strukturiertes Reporting – damit du immer weißt, was in deiner Logistik passiert, ohne selbst operativ eingreifen zu müssen.

FAQs

F: Welche KPIs werden regelmäßig reportet?
Zu den zentralen Kennzahlen gehören Durchlaufzeiten, Kommissioniergenauigkeit, Versandgeschwindigkeit, Bestandsgenauigkeit und Retourenquote. Welche KPIs für dein Geschäftsmodell besonders relevant sind, definieren wir gemeinsam zu Beginn der Zusammenarbeit. Das Reporting wird so aufgesetzt, dass es dir nicht nur einen Rückblick liefert, sondern auch als Grundlage für vorausschauende Entscheidungen dient.

F: Wie wird mit Fehlern oder Reklamationen umgegangen?
Fehler passieren – entscheidend ist, wie damit umgegangen wird. Bei IBS Logistics verfolgen wir jeden gemeldeten Fehler systematisch: mit einer klaren Ursachenanalyse, einer schnellen Lösung für den betroffenen Auftrag und konkreten Maßnahmen zur Vermeidung von Wiederholungen. Reklamationen werden nicht als Störung betrachtet, sondern als Chance zur Prozessverbesserung. Unser Ziel ist eine kontinuierlich sinkende Fehlerquote – nicht lediglich deren Verwaltung.

Noch Fragen? Wir sind für Dich da.

IBS Logistics GmbH & Co. KG · Benzstraße 21 · 48619 Heek
Ansprechpartner: Marko Maat
ibs-logistics.de

Veröffentlichung der Inhalte sowie Teile daraus nicht ohne vorherige Genehmigung durch IBS Logistics GmbH & Co. KG

IBS Logistics GmbH & Co. KG
Benzstraße 21
48619 Heek
Tel: 02568 / 38888-0
Fax:02568 / 38888-18
E-Mail: contact@ibs-logistics.de
Web:www.ibs-logistics.de

Kommanditgesellschaft: Firmensitz & Gerichtsstand 48619 Heek / Westf.,
Registergericht/Commercial Register: AG Coesfeld HRA 5312
Komplementärin/Unlimited Partners: maat Verwaltungsges. mbH,
48619 Heek/Westf
Registergericht/Commercial Register: AG Coesfeld HRB 9759.
Geschäftsführer/Managing Director: Marko Maat