

Versandlogistik für B-Waren

Der Restposten-Spezialist Limal wickelt allein 70 000 Transaktionen jährlich über Ebay ab

Limal aus Neumünster übernimmt für Handel und Hersteller den Vertrieb der Restposten und B-Waren. Dabei entwickelt er sich immer mehr zum Full-Service-Logistik-Dienstleister.

Mit Waffeleisen, Wasserbetten und Siemens-Handys fing alles an. Die Firma Limal aus Neumünster wuchs mit Ebay. Seit 2003 verkauft Limal GmbH Restposten und B-Waren von Herstellern und Händlern auf internationalen Online-Plattformen. Das Unternehmen mit heute 25 Mitarbeitern ist nach wie vor einer der großen Powerseller auf Ebay. Die Geschäftsidee der Norddeutschen: Restposten und B-Waren wurden früher unter Wert verhöckert oder gar verschrottet. Limal verkauft die Ware im Mandantenauftrag im Internet. Das Konzept überzeugt Händler und Hersteller, die den

Aufwand der Restposten-Vermarktung scheuen oder nach einem Vertriebskanal suchen, der in keinem Konflikt zu ihren Vertriebswegen steht.

Full-Service-Dienstleister. Bei der Restpostenvermarktung tritt die Limal GmbH als Dienstleister auf. Die Ware bleibt bis zum Verkauf das Eigentum des Mandanten. Der Betrieb übernimmt den gesamten Verkaufsprozess: Von der Marktprognose über Lagerung, Marketing und Verkauf inklusive After-Sales-Service. Auf Wunsch prüft das Unternehmen den äußeren Zustand der Ware sowie die Verpackung und konfektioniert neu.

„Bislang mussten wir fast noch nichts zurückschicken“, sagt Limal-Gründer Andreas Voswinckel. „Unser Mandant stellt nur die Ware auf unseren Hof, den Rest übernehmen wir.“

Dafür verlangt der Dienstleister maximal 25 Prozent des Verkaufserlöses.

Die Vertriebswege sind mittlerweile international ausgerichtet. Der Betrieb verkauft Ware auf 15 verschiedenen Absatzkanälen in sechs europäischen Ländern. Allein über Ebay Deutschland wickelt er jährlich 70 000 Transaktionen ab. Es muss aber nicht Ebay sein. Welche Plattform, wo zum Einsatz kommt, entscheidet das Verkaufsmanagement mit dem Kunden. „Ware, die sich vielleicht in Deutschland schlechter verkaufen lässt, ist woanders begehrt“, sagt Voswinckel. 2006 gründete der Dienstleister dazu in Tschechien eine Firma und wurde seitdem dort zu einem der großen E-Commerce-Händler.

Durch die Erfahrungen im internationalen Verkaufsmanagement entwickelte Limal einen zweiten Geschäfts-

zweig. Der Vertrieb von Neuware über das eigene Netz. Für seine Mandanten verwaltet das Unternehmen komplette Online-Shops und übernimmt dabei alle Logistikleistungen inklusive des Retourengeschäfts.

Internationale Software. Damit beim E-Commerce alles läuft, setzt das Unternehmen bei der Auswahl der Technologie auf Internationalität: Mit dem deutsch-kanadischen Unternehmen Truition fiel die Wahl auf einen Software-Anbieter, der auch die Online-Shops von Philips in sieben europäischen Ländern bereitstellt. Der Restposten-Spezialist nutzt die Shop-Software im ASP-Betrieb. Truition betreibt die Software im zentralen Rechenzentrum und sorgt für deren Weiterentwicklung.

DVZ 28.4.2007 (jh/rok)

www.limal.de