

HINTERGRUNDINFORMATION

PVS Europe schnürt sein Komplett-Servicepaket aus modularen Fulfillment- Dienstleistungen

Hinter jedem Jetzt-Bestellen-Button verbirgt sich die unendliche Galaxie des E-Commerce. Ein Unternehmen, das schon lange Missionen durch diese Welten anführt, ist PVS Europe. Mehr als 40 Jahre Firmengeschichte prägen die Versandexpertise des 1979 von Helmut Beck als Presse Versand Service gegründeten Betriebs. Heute gehört PVS Europe, mit Hauptsitz in Neckarsulm, Baden-Württemberg, zu den marktführenden Fulfillment-Anbietern in Europa. 1991 als Teil der Beck Unternehmensgruppe in PVS Europe übergegangen, betreut das inhabergeführte Unternehmen mittlerweile die ganzheitliche Abwicklung im E-Commerce und hält mit seinen modularen Services weiter Kurs Richtung Zukunft.

„Unser Anspruch ist es, unsere Fulfillment-Services einfach und flexibel zugänglich zu machen – immer mit dem Ziel, den Kunden einen klaren Mehrwert zu liefern“, sagt Christian Paechter, Chief Sales Officer (CSO) bei PVS Europe. „Der Hersteller liefert lediglich Produkte und Informationen, wir kümmern uns um den Rest.“

PVS Europe ist verlässlicher Fulfillment-Partner für mehr als 100 Auftraggeber aus den Branchen Beauty, Healthcare, Fashion, Outdoor & Sports, Home & Living, Verlage, Merchandising und Kundenclubs. Dabei setzt das Unternehmen auf maßgeschneiderte und modulare Services aus einer Hand, die für die Bereiche Logistik, Kundenservice, Marktplatz-Business und Performance-Marketing bereitgestellt werden. Von der Bestellung und Lagersituation über die Verpackung und den Versand bis hin zur Auslieferung und Zahlungsabwicklung bündelt PVS Europe die gesamte Bandbreite an Fulfillment-Dienstleistungen unter einem Dach.

Wer als E-Commerce-Unternehmen seine Logistikprozesse an einen Experten wie PVS abgibt, profitiert von einer ausgefeilten

Auftragsabwicklung, die sonst nur mit großem Aufwand und Investment zu erreichen ist. Mehr noch: Er kann sich auf Produktentwicklung und Wachstum konzentrieren und bleibt wettbewerbsfähig.

Vernetzt und IT-gestützt aufgestellt

PVS Europe ist Gründungsmitglied des europäischen E-Fulfillment Netzwerks F4E (Fulfillment4Europe) – ein Netzwerk aus erfahrenen europäischen Fulfillment-Anbietern. Dadurch können von Fulfillment für den europäischen Raum über Logistik, Finance, Customer und Product Care alle wichtigen E-Commerce-Lösungen angeboten werden. Mit diesem starken Netzwerk im Rücken, Tochtergesellschaften im In- und Ausland, internationalem Kundendienst und eigenen IT-Ressourcen stellt PVS Europe den Wachstumsanspruch, die erfolgreichste europäische Fulfillment-Plattform zu werden.

Gemeinsam mit der Münchner Marketingagentur M2L macht sich das Unternehmen für das E-Commerce seiner Kunden stark. Hersteller und Händler profitieren nicht nur vom E-Commerce-Fulfillment, sondern auch von der Vermarktung im Komplett-Service. 2

PVS eFly: passgenau und zukunftsfähig

Mit der neuen SaaS-basierte (Software as a Service) PVS eFly Commerce Cloud hat PVS Europe eine Plattform geschaffen, die alle E-Commerce-Prozesse zentral vereint. Interfaces erlauben eine einfache Integration bestehender und zukünftiger Systeme und Tools, so das ein schnelles Onboarding und skalierbares Business-Intelligence-Reporting möglich werden – unabhängig von bestehenden Systemen wie ERP (Enterprise Resource Planning), Finanzbuchhaltung oder CRM (Customer Relationship Management).

„Schon heute ist PVS Europe deutlich mehr als ein klassischer Fulfillment-Dienstleister“, sagt Jürgen Blannarsch, Chief Operating Officer (COO) bei PVS Fulfillment-Service. „Neben dem Fulfillment können wir mit unserem Portfolio von Customer Care über den Abverkauf auf Online-Marktplätzen, Digital-Marketing bis hin zu Handelsanalysen sämtliche E-Commerce-Aktivitäten unterstützen.“

Das modular aufgebaute Angebot der PVS XT Marketplace-Services reicht von der Abstimmung mit den Marktplätzen über das Artikel-Listing und die Content-Erstellung bis hin zu zielgenauen Marketingaktivitäten. Hierfür wird das Shop-System der Kunden nahtlos in die IT-Infrastruktur von PVS integriert. PVS Europe agiert zeitnah auf absehbare Veränderungen im Online-Geschäft. Business Intelligence (BI) ermöglicht, datengesteuerte

Entscheidungen für den Kunden zu treffen, seine Leistung zu steigern und somit Wettbewerbsvorteile für ihn zu schaffen. So bleibt PVS Europe unter dem Dach der Beck Unternehmensgruppe und mit seinem Schwesterunternehmen dsb auch zukünftig Treiber für Innovationen im E-Business.

PVS wächst mit seinen Kunden

„Unsere Kunden wachsen und wir wachsen mit“ – unter diesem Motto ist PVS Europe auf Expansionskurs. Am Standort in Waghäusel, Baden-Württemberg, ist 2020 ein Kommissionier-Tower entstanden. Hier werden auf 3.200 Quadratmetern 320.000 Artikel aus dem Drogerie- und Spielesegment kommissioniert. Ein zweiter Turm wird 2022 erbaut. Auch in Schwarzach, Baden-Württemberg, ist ein Logistikzentrum von 21.000 Quadratmetern eröffnet worden, in dem rund 1,5 Millionen Fashion-Artikel und Accessoires gemanagt werden.

Selbst der Brexit 2020 hält PVS Europe nicht auf: Gemeinsam mit dem neuen Partner Whistl UK Ltd. bietet das Unternehmen ein Komplett-Servicepaket für Online-Händler: Das Angebot umfasst Leistungen wie Fiskalvertretung, Zollabwicklung, Produkthaftung oder Produktsicherheit.

„Händlern und Herstellern, die auch zukünftig ihre Ware reibungslos auf dem E-Commerce-Markt des Vereinigten Königreichs vertreiben oder dorthin expandieren möchten, bereitet unsere Lösung eine große Kosten- und Zeitersparnis“, sagt Heinz Karow, Beiratsvorsitzender der PVS Europe und Präsident des F4E-Netzwerkes.

Heute gehören 15 Standorte in Deutschland, Italien, Österreich, Frankreich, Belgien und der Schweiz zum Unternehmen. Rund 500 Mitarbeiter, 500 Millionen Euro Warenumsatz, über zehn Millionen Produktsendungen im Jahr und auf über 100.000 Quadratmeter gewachsene Logistikflächen machen PVS Europe zum Premium Fulfillment-Anbieter auf Wachstumskurs.