



# 2024 CASE STUDY

**WETHEBRANDS** FORMERLY AMAZING BRANDS

## Über WETHEBRANDS

WETHEBRANDS, gegründet von den Unternehmern Jaschar, Christoph und Michael, hat sich auf die Übernahme und Skalierung von Amazon-Marken spezialisiert. Ihre umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Lieferkettenmanagement, Finanzen und E-Commerce hat ein innovatives Geschäftsmodell hervorgebracht: Unternehmern, die ihre Amazon-Marken verkaufen möchten, wird eine Plattform geboten, um ihre Geschäfte auf die nächste Ebene zu heben. Das Kerngeschäft von WETHEBRANDS umfasst die umfassende Unterstützung von Marken, von der operativen Effizienzsteigerung bis hin zur Skalierung des Marketings, um nachhaltiges Wachstum zu fördern.

Die Transportlogistik ist ein wesentlicher Bestandteil der Geschäftsstrategie von WETHEBRANDS und trägt maßgeblich zum Erfolgskonzept bei. Sie spielt eine zentrale Rolle in der Effizienzsteigerung von Marken und ist somit ein entscheidender Faktor zur Verbesserung der Geschäftsergebnisse. Darüber hinaus stellt sie einen wichtigen Aspekt im Wettbewerbsvorteil dar.

## Projektdetails

Ursprüngliches Ziel des Projektes war es, ein Transportkonzept für die Inbound-Logistik aus Asien zu entwickeln. Im zweiten Schritt wurde die Strategie in die Praxis übertragen und operativ bei der Umsetzung begleitet.

Die Volatilität der Transportmärkte erfordert eine stetige Anpassung und die kontinuierliche Verbesserung der Transportstrategie. Nur so können die vielfältigen Herausforderungen entlang der Transportketten bewältigt werden.



### Entwicklung eines Transportkonzeptes

Das Transportkonzept stellt den Kern der strategischen Ausrichtung. Es musste effizient, kostenoptimiert und flexibel in der Anpassung sein.



### Aufbau eines Inbound Control Towers

Der Inbound Control-Tower bildet die Schaltzentrale im operativen Tagesgeschäft. Dienstleister werden gesteuert und die Transportlogistik kontinuierlich verbessert.



### Transparenz entlang der Supply-Chain

Transparenz entlang der Lieferketten war einer der Kernaufgaben in der Zusammenarbeit. Einkauf und Supply-Chain sollten stets den Status von PO's und Transportdetails einsehen können.

## Herausforderung

Die Schwierigkeiten in der strategischen und operativen Transportlogistik sind vielfältig und können sich schnell ändern, oft sogar täglich. Daher ist es notwendig, Lösungen zügig zu entwickeln und zu testen. Gelegentlich ist auch ein hohes Maß an Kreativität erforderlich, um den Transportsektor krisenfest zu gestalten.

1

### Volatilität der Transportmärkte

Durch geopolitische und umweltbedingte Ereignisse sind die Transportmärkte sehr volatil geworden

2

### Sicherstellung Transportkapazitäten

Transportkapazitäten sicherzustellen ist eine der zentralen Aufgaben eines professionellen Transportmanagements

3

### Raten auf Marktniveau

Um weiter wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Raten stets auf Marktniveau gehalten werden

## Lösungen

Die Logistiklösungen müssen flexibel und prozessorientiert sein, da sich die Transportstrategien oft schnell ändern. Es geht darum, immer den Überblick zu behalten und bereit zu sein, schnell zu handeln, z.B. durch Wechseln der Transportmittel oder Partner. Wichtig dabei: zuverlässige Lieferung und Qualitätsstandards einhalten.

Hier einige Ansätze wie wir zusammen mit WETHEBRANDS auf die Herausforderungen reagieren:

1

### Multi-Service-Provider-Konzept

Durch den Einsatz von unterschiedlichen Logistics-Service-Providern kann die Transportstrategie bei Kapazitätsengpässen schnell angepasst werden

2

### Einsatz von Supply-Chain Software

Mit Hilfe von spezifischer Supply-Chain Software werden Verzögerungen sichtbar und es kann schnell auf Veränderungen reagiert werden

## Ergebnisse

Neben der signifikanten Kostensenkung und Vermeidung von Zusatzkosten konnten wir durch kontinuierliches Benchmarking marktgerechte Raten gewährleisten. Das professionelle Management der Logistikpartner führte zu einer erheblichen Steigerung der Effizienz und Zuverlässigkeit der gesamten Lieferkette. Diese Verbesserungen trugen maßgeblich dazu bei, dass WETHEBRANDS sein Geschäft expandieren und seine Marktposition stärken konnte.



Verbesserung  
des  
Ratenniveaus



Steigerung  
der  
Effizienz

## Kundenfeedback

Die Kommunikation mit Prioer war stets sehr gut, offen, ehrlich und lösungsorientiert. Was uns besonders beeindruckt hat, war die schnelle und direkte Kommunikationsweise sowie der proaktive Ansatz. Prioer agiert nicht nur wie ein Dienstleister, sondern wie eine eigene Abteilung. Sie bringen innovative Lösungsansätze ein und kämpfen für pünktliche Lieferungen. Ein besonders positiver Moment war die spontane Unterstützung bei der Annahme einer Lieferung im eigenen Prioer Warenlager, als unser Lager nicht verfügbar war. Wir haben Prioer bereits anderen Unternehmen empfohlen und werden dies auch weiterhin tun."

Christoph Baumann

COO & Cofounder, WETHEBRANDS



**Wenn Sie ebenfalls Interesse an einer Optimierung Ihrer Logistik haben, an Kostensenkungen interessiert sind und von einem effektiven Transportmanagement-as-a-Service profitieren möchten, freuen wir uns über eine Nachricht oder einen Anruf.**

**PRIOOR**

+49 (0)2102 56598-25  
info@prioor.com  
www.prioor.com