*Mit Unterstützung der BEUMER Group entwickelt Start-up-Unternehmen Codept eine leistungsstarke Logistikplattform:*

**Aus akuter Erfahrung heraus**

**Die BEUMER Group hat die Digitalisierung zur Chefsache erklärt, um die eigene Zukunftsfähigkeit zu sichern. Wie das gelingen kann? Der Systemanbieter setzt auf die Unterstützung von Start-ups und trägt damit digitale Projekte in die Unternehmensgruppe. Zu den sogenannten jungen Wilden zählen Felix Ostwald und Jonas Grunwald mit ihrer Firma Codept GmbH. Ihre neu entwickelte Logistikplattform vereinfacht den Datenaustausch zwischen Händlern und Fulfillment-Dienstleistern. Das spart beiden Parteien Zeit und Kosten, sorgt für mehr Flexibilität, und Lagerbetreiber können ihre Kapazitäten besser auslasten. Die Idee entstand aus akuter Erfahrung heraus.**

„Dem Logistikbereich fehlt ganz klar, was im Zahlungsverkehr oder in der Onlinewerbung schon lange Standard ist: eine integrative Plattform, die einfachen Zugang zu einer großen Bandbreite an unterschiedlichen Dienstleistern bietet und gleichzeitig Optimierungsdienstleistungen entwickelt, die für einzelne Händler und Logistiker zu aufwändig wären“, beschreibt Felix Ostwald die Lösung, die die Anbindung von Fulfillment-Dienstleistern an E-Commerce-Händler deutlich erleichtern soll. Der 31-jährige Mitgründer und Geschäftsführer hat zusammen mit seinem Partner, dem 34-jährigen Jonas Grunwald, die Firma Codept gegründet. Allerdings nicht allein. Unterstützung erhalten die beiden vom in Berlin sitzenden autark aufgestellten Company Builder Beam – einer Ausgründung der BEUMER Group. „Wir versuchen, große Probleme in der Logistik gemeinsam mit Gründerteams zu lösen“, erläutert Geschäftsführer Robert Bach. „Meine Aufgabe ist es, junge Unternehmen mit für uns relevanten Geschäftsideen zu finden oder bei deren Gründung zu begleiten. Dazu wollen wir drei Start-ups pro Jahr hervorbringen und unter dem Dach der Beam in eine eigene Gesellschaft überführen – wie die Codept GmbH.“ Ziel ist es, mit den Firmen neue Geschäftsfelder in der Logistik zu erschließen.

**Programmierschnittstellen vereinfachen**

„Wie wir auf unsere Idee gekommen sind?“, wiederholt Jonas Grunwald die Frage. „Sie entstand aus einer akuten Erfahrung heraus. Fulfillment-Anbieter verlieren häufig potenzielle Kunden, weil ihnen die Ressourcen zur IT-Anbindung fehlen oder ihnen die Anfangskosten dafür zu hoch sind. Wir vereinfachen die Programmierschnittstellen der Systeme unserer Kunden erheblich, damit diese sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.“ Das wird insbesondere durch die wachsende Internationalisierung immer wichtiger. Denn E-Commerce-Händler müssen zunehmend Waren nach Frankreich, Italien oder in die Niederlande verschicken können. Große Online-Versender wie Amazon oder Zalando schaffen dies innerhalb von 24 bis 48 Stunden. Kann das ein Mittelständler heute nicht leisten, verliert er schnell potenzielle Kunden. Um diesem Standard gerecht zu werden, braucht er nicht nur Lagerstandorte hier in Deutschland, sondern auch im europäischen Ausland. „Die Betreiber in die eigene Systemlandschaft einzubinden, war bisher äußerst zeitintensiv“, weiß Felix Ostwald aus eigener Erfahrung. Benötigt ein Händler beispielsweise fünf Logistik-Dienstleister für das Lagern, Verpacken, Ausliefern oder auch für das Bearbeiten von Retouren, muss er fünf Schnittstellen einrichten. Sowohl auf der Seite des Händlers als auch auf der des jeweiligen Dienstleisters ist ein Programmierer mindestens einen Monat im Einsatz. Das kostet Zeit und ist teuer. „Mit unserer neuen Logistikplattform bieten wir ein homogenes Schnittstellen- und ein zuverlässiges Datenmanagement“, verspricht Grunwald. „Wir nehmen dem Kunden diese Anbindung ab. Ein neuer Partner lässt sich über unsere Plattform sehr schnell und einfach ohne weiteren Zusatzaufwand in das System des Kunden integrieren.“

**Motivation und mindestens zwei Jahre Erfahrung**

Nicht jeder sei als Gründer geeignet, sagt Robert Bach, Geschäftsführer der Beam GmbH. „Wir verlangen mindestens zwei Jahre Erfahrung – idealerweise in einem Start-up. Leute, die frisch von der Uni kommen, sind für uns nicht interessant.“ Felix schloss sein BWL-Studium mit dem Bachelor ab und arbeitete bei Contorion, einer E-Commerce-Plattform für Industriebedarf. 2015 lernte er dort Jonas kennen. Felix wählte damals die entsprechenden Logistikdienstleister aus und kümmerte sich um deren Integration – eine gute Basis für sein späteres Unternehmen. Er absolvierte seinen Master in Global Supply Management an der Cass Business School in London und arbeitete anschließend bei Zalando. Dann wechselte er als Supply-Chain-Projektleiter zur Otto Group. „Zusammen mit Siemens Digital Logistics setzte ich im Rahmen eines Projektes eine neue Materialflusssoftware für die Otto Group auf“, beschreibt er. „Doch egal, wo ich gearbeitet habe, Schnittstellen waren nie vereinheitlicht, die Anbindung stets eine Herausforderung.“

Auch Jonas blickt auf einige Erfahrung zurück – vor allem in der Gründerszene. In Kopenhagen baute er zum Beispiel eine Fischimport-Firma mit auf. „In der Lebensmittelindustrie durchlief ich drei Start-up-ähnliche Betriebe“, sagt er. Er ist 24, als er wieder zur Uni geht und BWL und Soziologie studiert. Nach seinem Bachelor besucht er die London School of Economics and Political Science, eine Elite-Universität, und studiert Wirtschaftssoziologie. „Hier war ich genau richtig“, sagt er. Er sei ein leidenschaftlicher Nerd und zeigt lachend auf seine Microsoft-Socken. „Ich beschäftige mich neben Risikoanalyse auch mit Spieltheorie, Logik und Systemtheorie. Der Weg zur Software war dann nicht mehr weit.“ Zunächst arbeitete er als Projektmanager bei einem Start-up in London. Dann kam er nach Berlin zum selben Arbeitgeber, bei dem auch Felix beschäftigt war. Er entwickelte unter anderem Logistiksysteme und verbesserte diese weiter. Eine Aufgabe war es zum Beispiel, den Prozess zu automatisieren und Dienstleister zu integrieren.

Der Wunsch, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, war schon sehr früh bei beiden vorhanden. „Wir saßen in Berlin mitten in einem Start-up-Umfeld. Wenn man jung und halbwegs dynamisch ist, kommen sehr schnell verrückte Ideen auf“, sagt Felix. „Wir hatten Hummeln im Hintern.“ Das war 2015. Aus den Augen verloren haben sich die beiden danach nie. 2018 kommt Jonas mit dem Company-Builder Beam in Kontakt. Er muss sich einem Videointerview stellen und seine Motivation und Leidenschaft glaubhaft zeigen. „Wir schauten vier Monate lang genau hin, wo der Fokus lag", sagt Robert Bach. „Macht er Fortschritte? Wie ernst nimmt er seine Aufgaben und schafft er es, sich ein eigenes Geschäftsmodell zu erarbeiten?“ Jonas erzählt Felix von seiner Idee und kann ihn begeistern. Gemeinsam mit Beam feilen sie weiter an ihrer Idee. „Wir wussten, wie komplex es von E-Commerce-Seite aus ist, mehrere spezialisierte Unternehmen anzubinden“, erläutert Felix.

**Die Plattform steht**

Mit der neuen Logistikplattform kann der Händler nun bequem sein Geschäft ausbauen und auf die zunehmende Internationalisierung reagieren. Codept (codept.de) wird ihm zudem künftig einen Zugang zu einer großen Bandbreite an Logistikdienstleistern ermöglichen können. „Benötigt ein Unternehmen zum Beispiel ein Lager in Nordspanien, werden wir aufgrund unserer stetig wachsenden Erfahrung und unserer Daten geeignete Partner empfehlen können“, verspricht Felix Ostwald.

Die Plattform bietet für Lagerbetreiber noch einen wichtigen Vorteil: Da sich mehrere Händler anbinden lassen, kann der Dienstleister seine Lagerflächen besser bewirtschaften und auf saisonale Schwankungen reagieren. Warum? Das E-Commerce-Geschäft ist insbesondere an Weihnachten und Ostern sehr stark. Im Sommer shoppen die Menschen dagegen weniger online. Damit sind im Winter die Lagerflächen eher voll, im Sommer leer. „Integriert nun der Betreiber mehrere unterschiedliche Händler, kann er die Fläche besser auslasten. Denn die Zyklen sind nicht überall identisch, Fahrräder zum Beispiel werden in der Vorweihnachtszeit weniger verkauft, Spielekonsolen dagegen mehr – im Sommer ist es genau umgekehrt.“

**Der geeignete Partner**

„Wir bieten den jungen Unternehmen umfassendes Intralogistik-Know-how, den Zugang zu BEUMER-Fachleuten, Lieferanten und Kunden. Wir öffnen Türen und zeigen ihnen Möglichkeiten und Herausforderungen auf“, beschreibt Beam-Geschäftsführer Bach. „Auf diese Weise können die neuen Gründer und Talente mit uns ein konkretes Problem in einer eigenen GmbH lösen.“ Dazu stellt die BEUMER Group auch eine Startfinanzierung bereit. „Das Geld steht für uns allerdings nur an dritter Stelle“, sagt Felix Ostwald. Das Netzwerk sei ihnen wichtiger. Doch was Beam als Partner kennzeichne, seien die Menschen dahinter, die sich insbesondere durch ihre hohe Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit auszeichnen.

*8.811 Zeichen inkl. Leerzeichen*

***Meta-Title****: BEUMER Group: Mit dem Start-up Codept zur neuen Geschäftsidee*

***Meta-Description****: BEUMER bietet mit dem Start-up Codept neuentwickelte Logistikplattform für Datentausch zwischen Händler und Dienstleister.*

***Keywords****: BEUMER Group; Digitaler Wandel; Codept; Intralogistik; Start-up; Logistikplattform, E-Commerce*

***Social Media:*** *Die BEUMER Group hat die Digitalisierung zur Chefsache erklärt, um die eigene Zukunftsfähigkeit zu sichern. Wie das gelingen kann? Der Systemanbieter setzt auf die Unterstützung von Start-ups und trägt damit digitale Projekte in die Unternehmensgruppe. Zu den sogenannten jungen Wilden zählen Felix Ostwald und Jonas Grunwald mit ihrer Firma Codept GmbH. Ihre neu entwickelte Logistikplattform vereinfacht den Datenaustausch zwischen Händlern und Fulfillment-Dienstleistern. Das spart beiden Parteien Zeit und Kosten, sorgt für mehr Flexibilität, und Lagerbetreiber können ihre Kapazitäten besser auslasten. Die Idee entstand aus akuter Erfahrung heraus.*

**Bildunterschriften:**



**Bild 1:** Felix Ostwald: „Wir wussten, wie komplex es von E-Commerce-Seite aus ist, mehrere spezialisierte Unternehmen anzubinden.“



**Bild 2:** Jonas Grunwald: „Ein neuer Partner lässt sich sehr schnell und einfach ohne weiteren Zusatzaufwand in das System des Kunden integrieren.“

****

**Bild 3:** Felix Ostwald (li.) und Jonas Grunwald: „Die Idee entstand aus einer akuten Erfahrung heraus.“



**Bild 4:** Geschäftsführer Robert Bach: „Meine Aufgabe ist es, große Logistikprobleme und erstklassige Start-up-Gründer zusammenzubringen.“

****

**Bild 5:** Die Beam GmbH in Berlin will pro Jahr drei Start-ups hervorbringen und unter ihrem Dach in eine eigene Gesellschaft überführen.

****

**Bild 6:** Junge Unternehmen profitieren von der Beam GmbH durch umfassendes Intralogistik-Know-how sowie den Zugang zu BEUMER-Fachleuten, Lieferanten und Kunden.

**Bildnachweis: BEUMER Group GmbH & Co. KG**

**Die druckfähigen Bilder können Sie gerne direkt** [**hier**](https://newcloud.a1kommunikation.de/index.php/s/Y7b2ISCzJFqiFTI) **herunterladen.**

Die BEUMER Group ist ein international führender Hersteller von Intralogistiksystemen in den Bereichen Fördern, Verladen, Palettieren, Verpacken, Sortieren und Verteilen. Mit 4.500 Mitarbeitern erwirtschaftet die BEUMER Group einen Jahresumsatz von etwa 900 Millionen Euro. Die BEUMER Group und ihre Gruppengesellschaften und Vertretungen bieten ihren Kunden weltweit hochwertige Systemlösungen sowie ein ausgedehntes Customer-Support-Netzwerk in zahlreichen Branchen, wie Schütt- und Stückgut, Nahrungsmittel/Non-food, Bauwesen, Versand, Post und Gepäckabfertigung an Flughäfen. Mehr Informationen unter: [www.beumer.com](http://www.beumer.com).