



Kann Künstliche Intelligenz zur Optimierung der Letzten Meile beitragen? Wie schafft es eine Smartphone-App Mitarbeitern am POS spielerisch Lerninhalte zu vermitteln? Wie können nicht-verkaufte Produkte aus der letzten Saison abverkauft und dadurch Mehrumsatz generiert werden?

11 innovative Start-ups aus dem Bereich Retail & Logistics liefern Antworten auf diese und weitere Fragen. Beim Event „Scale | Retail & Logistics“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers wurden elf Ideen von ausgewählten Start-ups zum Thema „Optimierung der Letzten Meile“ präsentiert.

Innovative Ideen zur Optimierung der Letzten Meile



Die Zuhörer konnten in einem Feedback-Bogen die Produktideen bewerten. Das anschließende Networking-Event lud dazu ein, in einem persönlichen Gespräch zusätzliche Informationen auszutauschen, um gegebenenfalls in die jungen Start-ups zu investieren oder mit diesen zusammenzuarbeiten.

Es gibt im Rahmen dieser Veranstaltung keinen „Sieger“, sodass die folgenden Präsentationen wertfrei aufgeführt werden:



chark - Change the way you park: chark macht jedes Auto zu einer mobilen Servicestelle, indem die online-bestellten Waren ins Auto (bislang nur in Mercedes-Benz Autos in Deutschland) zugestellt werden. Mit der App können Fahrzeugbesitzer ihren digitalen Fahrzeugzugang und -standort für einen definierten Zeitraum problemlos an zertifizierte Servicepartner übergeben. Lieferungen werden direkt in den Kofferraum zugestellt, ohne dass man persönlich am Auto sein muss.

Im Juni 2018 wurden bereits 400.000 Autos der Marke Mercedes-Benz mit chark verbunden. chark prognostiziert 20. Mio. Autos im Jahr 2025, die zur mobilen Servicestelle für Bestellungen aller teilnehmenden Online-Shops werden sollen.

Aus Sicht des Unternehmens chark bietet die Lösung die Möglichkeit für Einzelhändler in Kontakt mit ihren Endkunden zu treten. chark ist ein internes Unternehmen der Daimler AG mit aktuell sieben Mitarbeitern am Standort Sindelfingen.

chark agiert als Aggregator zwischen Automobilherstellern und Servicepartnern (z. B. Logistikunternehmen, Einzelhändler). Die teilnehmenden Parteien zahlen jeweils eine Gebühr für die Nutzung des von chark angebotenen digitalen Ökosystems, während der Kunde die flexible Zustellung seiner Pakete bezahlt.



Citodi, mit Sitz in Paris, ist eine Echtzeit-

Routenoptimierungslösung für Transportunternehmen. Auf Basis von Künstlicher Intelligenz soll die Letzte Meile optimiert werden.

Vorhandene Algorithmen optimieren die Effizienz einer Flotte zwischen 15 und 40%, abhängig von der Flottengröße und der Anzahl der Lieferungen. Die Lösung berücksichtigt alle Variablen einer Lieferung (Größe und Gewicht der Pakete, Berechtigung der Zusteller, Routen, CO2-Emissionen, Verkehr usw.). Dadurch kann der Zusteller die Lieferzeiten verkürzen und die Rentabilität jeder einzelnen Lieferung erhöhen.



DoDo bietet Unternehmen im B2B2C-Segment die Auslieferung auf der letzten Meile. Basierend auf der Logistikplattform namens GAIA wird eine effiziente Lieferung ermöglicht. Fortschrittliche Vorhersagemodelle gewährleisten die Erkennung von Spitzenwerten und eine schnelle Reaktion auf den Verkehrsstatus in der Stadt.

DoDo ist auf die taggleiche Lieferung spezialisiert und zählt bereits Unternehmen wie

Tesco, KFC und Nespresso zu seinen Kunden. Bei KFC dauert eine durchschnittliche Lieferung ca. 23 Minuten, wodurch dank der optimierten Technologie Zeit und damit auch Kosten bei der Auslieferung der Bestellung eingespart werden können.



hepster entwickelt und integriert innovative digitale Versicherungslösungen für diverse Geschäftsmodelle und Produktwelten im E-Commerce. Bei hepster kann man aus einer Vielzahl von Versicherungslösungen in diversen Segmenten wählen, indem diese über die API direkt am Point of Sale integriert werden. In einer skalierbaren und elastischen Cloud-basierten Plattform bietet hepster allen Partnern die Vorteile, die sich für die agile digitale Transformation eignen. Das hepster-Geschäftsmodell basiert auf Versicherungsumsätzen (Abschlussgebühr). Das Versicherungsprodukt, das bei hepster am häufigsten gekauft wird, ist das Bike-Leasing.



MobieTrain ist eine Mobile-First-Lernplattform, mit deren Hilfe der Verkauf am Point of Sale noch effizienter gestaltet werden kann. 82% der Millennials erwarten einen erlebnisorientierten Einkauf am Point of Sale. Kunden setzen voraus, dass der Verkäufer über die vorhandenen Produkte bestens informiert ist. Durch das Vorhandensein von Produktinformationen im Internet kommt es nicht selten vor, dass der Kunde besser informiert ist als der Verkäufer selbst.

MobieTrain befähigt durch die Mobile-Learning-Plattform die Mitarbeiter, ihre eigene Karriereentwicklung voranzutreiben und ihr Wissen durch entsprechende Trainingsinhalte zu erhalten. Detaillierte Produktinformationen können durch die Applikation abgerufen werden. Mit personalisierten Lernpfaden mit Gamification-Faktor benötigt der Mitarbeiter wenige Minuten pro Tag, um die Produktivität zu steigern, Wissen aufzubauen und erstklassige Kundenerlebnisse zu bieten.



modum.io ist ein junges und schnell wachsendes Unternehmen, gegründet von einer Gruppe von Unternehmern mit technologischem Hintergrund und pharmazeutischer Fertigung. Mit globalen Partnern wie SAP und AWS bietet das Unternehmen innovative Überwachungslösungen für die digitale Lieferkette, die auf Blockchain, IoT und künstlicher Intelligenz, basieren.



my**Germany**.com

mygermany beseitigt Handelsbarrieren: Das Unternehmen ermöglicht ausländischen Kunden den Zugang zum deutschen (Online-)Markt. Das selbst entwickelte Kundenmanagementsystem bildet den gesamten Prozess der Bestellung, Auswahl, Lagerung, Kondolidierung, Zollanmeldung und Ausfuhranmeldung ab.

Beispiel: Ein Chinese möchte für sein Kind Milchpulver in einer Drogerie kaufen. Er hat jedoch nur die Möglichkeit, mit Alipay zu bezahlen. Die Apotheke schickt weder direkt nach China, noch akzeptiert sie diese Zahlungsmethode. Hier agiert mygermany als Service-Partner und übernimmt den gesamten Prozess von der Bestellung bis hin zur Auslieferung.



Orion - ThinkNextT basiert auf Künstlicher Intelligenz, die bei der Optimierung im Customer Service eingesetzt wird. Ziel von Orion ist die Reduzierung der durchschnittlichen Bearbeitungszeit im Kundenservice. Orion verkürzt die

Bearbeitungszeiten durch automatische Beantwortung von Texten (E-Mails, Kontaktformularen, sozialen Medien). Zusätzlich wird der Mitarbeiter dabei unterstützt, Antworten schneller zu verfassen.



ThirdEye hilft Einzelhändlern 7,5% des Umsatzes zu sparen, indem Ladendiebstahl, Lagerbestände und Warteschlangen vorhergesagt und gestoppt werden. Algorithmen für maschinelles Lernen automatisieren die Analyse von Sicherheitskameras und geben diese Leistung über eine intuitive Echtzeit-App an alle Mitarbeiter im Einzelhandel weiter. Dies steigert die Produktivität, indem es den Mitarbeitern ermöglicht wird, mehr Diebe zu erkennen, die Regale zu füllen, um den Lagerbeständen einen Schritt voraus zu sein, und zu den Kassen zu gelangen, bevor sich eine Warteschlange entwickelt.



Tracks ist ein Automobil-KI-Start-up, das dazu beiträgt, den LKW-Verkehr sauberer, sicherer, effizienter und fairer zu gestalten. Basierend auf tiefgreifenden Lernalgorithmen und neuronalen Netzwerken bietet Tracks vorausschauenden Kraftstoffmanagement-Services Flottenbesitzern fundierte Erkenntnisse, mit denen Kraftstoff und CO2 eingespart werden können.

Es handelt sich hierbei um ein Vorab-Produkt, das bislang noch nicht live ist.

YDISTRI Ydistri ist eine digitale Plattform für die Beseitigung von Lagerbeständen. Nicht genutzte Lagerbestände werden in Bargeld

konvertiert, indem basierend auf intelligenten Algorithmen die Umverteilung automatisch ermittelt wird. Die Plattform funktioniert wie folgt:

1. Zunächst identifiziert die Plattform automatisch nicht genutzte Lagerbestände, die möglicherweise nicht umverteilt und zu vollen Preisen verkauft wurden.
2. Dann zeigt die Berechnung des Ausverkaufspotenzials, wo bei der Umverteilung nicht genutzte Bestände schnell verkauft werden könnten.
3. Schließlich wird die Umverteilung durch den Pairing-Algorithmus aggregiert, um die Transportkosten zu optimieren.

Die Lösung eignet sich für Handelsketten mit mehr als fünf Filialen oder Distributions- und Großhandelsunternehmen mit mehreren Lagern.

Das Programm Scale | Retail & Logistics von PwC



Die aufgelisteten Start-ups und ihre Geschäftsideen sollen einen Überblick darüber verschaffen, welche Innovationen im Bereich der Optimierung der Letzten Meile im Retail & Logistics Bereich existieren.

Bei Scale | Retail & Logistics handelt es sich im Rahmen des Scale-Programms um ein Programm für Start-ups aus dem europäischen Raum. Über einen Zeitraum von mehreren Wochen wurden ihre Geschäftsideen im Bereich E-Commerce, Logistik und Einzelhandel in

Zusammenarbeit mit PwC ausgebaut. Dieses Programm unterstützt schnell wachsende Unternehmen bei der Skalierung und Beschleunigung, indem sie mit wichtigen Entscheidungsträgern aus großen Unternehmen, Branchenführern und Investoren verbunden werden.

Beitragsbild: Stockfoto - Chesky/Shutterstock