

ACHICA

Kundenerfolgsgeschichte

Der britische Luxushändler für Haushaltsprodukte, ACHICA, war auf der Suche nach einem Fulfillment-Partner, um sein Startup auf dem europäischen Markt zu etablieren. ACHICA bietet seinen Kunden hochwertige und luxuriöse Produkte für den Haushalt an und benötigte einen Partner mit der ausreichenden Expertise und nötigen Flexibilität, um ein wachsendes Unternehmen zu unterstützen.

Lösung:

Radial stellte dem Unternehmen eine End-to-End-Fulfillment-Lösung zur Verfügung, welche beinhaltet, dass Radial die Produkte direkt vom Hersteller bezieht, diese anschließend in einzelne Kundeneinheiten unterteilt und sie direkt an die Kunden verschickt sowie die Abwicklung von Retouren.

Resultat:

Seit seiner Gründung im Jahr 2010 hat sich ACHICA von einem Startup zu einem Unternehmen mit vier Millionen Mitgliedern entwickelt, welches Kunden in Deutschland, Frankreich, Spanien, Polen und dem Vereinigten Königreich bedient.

Die Auslagerung der gesamten Abwicklung hat es ACHICA ermöglicht, innerhalb von kurzer Zeit zu wachsen, ohne dabei in eine eigene Abwicklungs- und Vertriebsinfrastruktur investieren zu müssen.

„Bereits seit unserer Gründung im Jahr 2010 ist Radial integraler Bestandteil unseres geschäftlichen Wachstums. Die Partnerschaft erlaubt es ACHICA, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren – seinen Kunden ausgewählte Premiumprodukte anzubieten. Mit Radials Expertise im internationalen Bereich entwickelt sich unser Unternehmen weiterhin schnell und wir können den lokalen Bedürfnissen unserer internationalen Kunden besser nachkommen.“

Steve Robinson,
CEO