

Plattformökonomie im Mittelstand:

Interview mit Pamyra – der digitalen Plattform für mehr Transparenz in der Transport- und Logistikbranche

Expertengespräch

 **pamyra**



Pamyra.de ist ein unabhängiges und digitales Vergleichs- und Buchungsportal für Transportdienstleistungen. Auf der 2015 gegründeten Online-Plattform des Leipziger Start-ups erhalten Nutzer:innen einen schnellen und transparenten Überblick über Transportmöglichkeiten und -preise am Markt. Die Plattform pamyra.de agiert dabei nicht als Online-Spedition, sondern als Vermittler zwischen Nutzer:innen und den mittlerweile über 600 beteiligten Speditionsunternehmen in der DACH-Region.

Im Gespräch mit Pamyra haben wir über die Beweggründe zum Aufbau der Plattform sowie über die Erfahrungen des Unternehmens in der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells gesprochen.

Was waren die Beweggründe für den Aufbau des Vergleichsportals pamyra.de?

In Gesprächen mit Expert:innen der Speditionsbranche identifizierten die Gründer von Pamyra 2015 den Bedarf für eine digitale Plattform in der Logistik. Besonders deutlich wurde, dass die extreme Fragmentierung und regionale Verteilung von Speditionsanbietern am Markt stark intransparente Preise und Preisschwankungen von täglich bis zu 30 Prozent für Kund:innen

zur Folge hat. Dafür ausschlaggebend sind die teils sehr individuellen Anforderungen an die Anbieter und ihre Fahrer:innen, wie zum Beispiel Kenntnisse im Gefahrguttransport oder mit Formalitäten im Grenzverkehr. Auf der anderen Seite sind Vertriebsprozesse in der Speditionsbranche häufig wenig digitalisiert. Kleine und mittlere Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Sichtbarkeit und Reichweite auch überregional am Markt zu erhöhen, auch weil sie ihre Leistungen oftmals preisgünstiger als große Speditio-

nen anbieten können. Denn ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil für Speditionsunternehmen gegenüber Mitbewerbern ist der schnelle Zugriff auf eine für das Angebot passende Kombination aus Fahrzeug und Fahrer:in. Auf Basis dieser Kenntnisse wurde zunächst eine Plattformidee entwickelt, bei der mittels eines Algorithmus' Leerfahrten besser ausgelastet und CO₂-Emissionen eingespart werden sollten. Dieser Ansatz wurde dann zum heutigen Geschäftsmodell weiterentwickelt: einem digitalen und

transparenten Speditions-Preisvergleich für Versendende und ein digitaler Vertriebskanal für Speditionen. Der digitale Preisvergleich stärkt in diesem Fall auch kleine und mittelständische Speditionsunternehmen, die häufig nicht mit der Online-Sichtbarkeit von großen Speditionen konkurrieren können.

**Wie wurde die Plattform pamyra.de genau aufgebaut?
Wie funktioniert sie?**

Die Plattform pamyra.de dient als eine Art digitaler Marktplatz für Speditionen und Versendende. Sie positioniert sich als strategischer Partner für kleine bis große Speditionsunternehmen, die über die Plattform Zugang zu einem zusätzlichen digitalen Vertriebskanal erhalten und so ihre Sichtbarkeit am Markt steigern können. Die Speditionen hinterlegen auf pamyra.de ihre eigenen Berechnungstabellen sowie freie Kapazitäten und Verfügbarkeiten und machen diese somit transparent für sowohl private als auch

gewerbliche Versendende. Die Preise für das Versenden eines Transportguts berechnet die Plattform auf Basis einer Kombination der zurückgelegten Strecke, der Größe und des Gewicht der Ladung. Die Versendenden können dann über die Plattform Aufträge für das Versenden von Transportguten, wie zum Beispiel Stückgut, Teilladungen oder Komplettladungen aufgeben. Im Zentrum der Plattform steht die Suchmaske für Versendende. Über diese Suchmaske können sie nach einer geeigneten Spedition für eine beliebige Lieferung suchen, indem sie die Transportstrecke (Abhol- und Zielort) sowie die Größe und das Gewicht der Lieferung eingeben. Auf Basis dieser Eingabe ermittelt die Plattform eine Auswahl an Speditionen (inkl. einer Preisübersicht) aus einem vorhandenen Lieferantennetzwerk, die für die angefragte Lieferung in Frage kommen. Für die Auswahl der entsprechenden Lieferanten berechnet die Plattform zunächst die wirtschaftliche Effizienz der Lieferung, die

anhand mehrerer Kriterien, wie zum Beispiel der LKW-Strecke, den für die Zuladung zu fahrenden Umweg oder die Größe der Zuladung berechnet wird. Durch die wirtschaftliche Effizienzberechnung können vermeidbare Leerfahrten und folglich CO₂-Emissionen eingespart werden. Darüber hinaus werden über die Plattform auch weitere Faktoren für die Kund:innen sichtbar, wie beispielsweise Bewertungen von Lieferanten durch andere Kund:innen oder die Verfügbarkeit von Zusatzleistungen wie Gefahrguttransporte. Nach der Auswahl einer Spedition sowie einer verbindlichen Buchung über die Plattform wird die Transportleistung eingeleitet. Dabei sind ausschließlich die Speditionen Vertragspartner der Versendenden. Für die Vermittlung bzw. den digitalen Vertriebsservice entrichten die Transportunternehmen eine Provision in Höhe von 8 Prozent an die Plattform. Für Versendende ist der Service hingegen kostenfrei.

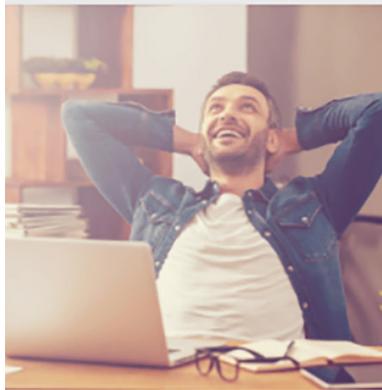
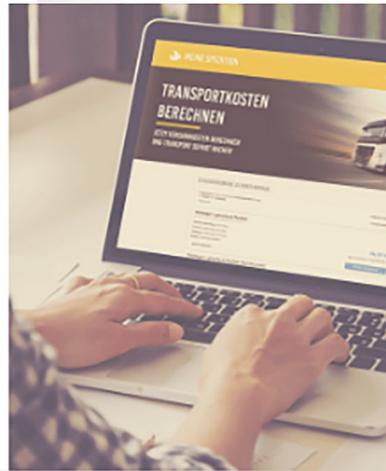


Sendung erfassen auf Ihrer Website

Einfach online mit Pamyra4You

- > Digitalisierung von Tages- und Bestandskunden
- > zufriedene Kunden durch einfache, intuitive Prozesse und Interfaces
- > Digitalkompetenz zeigen durch State of the Art Außenwirkung
- > 24h Verfügbarkeit Ihres Angebots auf der eigenen Website
- > automatisches Tagesgeschäft, von der Kalkulation bis zur Auftragsübermittlung
- > individuelle Preise für Bestandskunden
- > persönlicher Login-Bereich für Ihre Kunden
- > Integration mit wenigen Klicks

[JETZT TERMIN VEREINBAREN](#)



Speditionstarife online anbieten

Tarife anlegen und verwalten mit Pamyra Manager

- > beliebig viele Tarife von überall aus verwalten
- > Offerten für Tagespreise und Bestandskunden verwalten
- > Vertrieb kennzahlenbasiert steuern und Vertriebspotenziale aufzeigen
- > Kunden und Aufträge verwalten
- > Zugang zu Abrechnungen und Dokumenten

[JETZT TERMIN VEREINBAREN](#)

Kunden gewinnen im Online-Marktplatz

Täglich tausende Nutzer auf Pamyra.de

- > Neue Kunden und On/Top-Geschäft ohne aktive Akquise
- > separate Preise für qualifizierte Verläder mit hohem Sendungsaufkommen
- > Zahlungssicherheit durch echtes Factoring
- > keine Grundsgebühren

[JETZT TERMIN VEREINBAREN](#)



Virtuelle Speditions-Netzwerke nutzen

Mit Pamyra Connect einfach expandieren

- > eigenes Angebot mit virtuellem Netzwerken ergänzen
- > Subunternehmer automatisieren
- > Netzwerke mit wenigen Klicks konfigurieren

[JETZT TERMIN VEREINBAREN](#)

Angebot für Speditionen auf der Webseite von Pamyra

Welche spezifischen Kenntnisse, Fähigkeiten oder Ressourcen sind relevant für den Aufbau eines plattformbasierten Geschäftsmodells?

Für den Aufbau des plattformbasierten Geschäftsmodells standen für Pamyra zunächst die technische Entwicklung und der Aufbau der technischen Infrastruktur im Vordergrund. Dabei profitierte das Unternehmen unter anderem von der Expertise der beiden Gründer, die als Softwareentwickler bereits mehrere Projekte im E-Commerce realisiert haben. Eine ausreichende Anzahl an Nutzenden generierte die Plattform dann zunächst über ein sehr spezifisches, nicht flächendeckendes Leistungsangebot. Mit wachsender Zahl an Nutzenden wurde auch das Leistungsangebot zum Beispiel um Expresslieferungen oder Sperrguttransporte erweitert. Gleichzeitig investierte das Unternehmen stark in Akquise- und Online-Marketing-Aktivitäten, um von Beginn an eine hohe Sichtbarkeit auf dem Markt zu erreichen. Dies ermöglichte der Plattform, das „Henne-Ei-Problem“ zu lösen,

d. h. zunächst eine ausreichende Anzahl an Spediteuren zur Präsenz auf der Plattform zu motivieren, um folglich einen Anreiz für Versendende zur Nutzung auf der Plattform zu schaffen. Dies führte zu einem stetigen Anstieg in den Buchungs- und Nutzendenzahlen, die heute nicht zuletzt durch eine starke Online-Sichtbarkeit der Plattform stetig ausgebaut werden. Anschubfinanzierung in Form von Wagniskapital ist für die meisten Plattformunternehmen in diesem Zusammenhang von Vorteil, um die hohen Anfangsinvestitionen decken zu können.

Grundlage für die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells bilden bei Pamyra sowohl das Feedback der Kund:innen als auch die Diskussion mit externen Stakeholdern. Dies ermöglicht, ein umfassendes Verständnis für die Bedürfnisse und Interessen beider Zielgruppen der Plattform, der Speditionen und der Versendenden, zu erlangen. Denn der Erfolg einer Plattform ist davon abhängig, wie hoch der wahrgenommene Mehrwert der Plattform für die Nutzenden ist.

Was waren Herausforderungen für Pamyra?

Eine Herausforderung für den Aufbau der Plattform stellte zunächst der geringe Digitalisierungsgrad der Speditionsbranche dar. Viele Unternehmen setzen in diesem Bereich hauptsächlich auf analoge Kommunikation via Telefon, sodass die Bereitschaft zur Interaktion auf einer digitalen Plattform zunächst gering war. Gleichzeitig wollten viele Unternehmen ihre Preise nicht transparent für potenzielle Wettbewerber kommunizieren. Pamyra konnte diese Herausforderung durch stetige Akquisetätigkeiten lösen und Unternehmen den Mehrwert des digitalen Vertriebs durch die Teilnahme an der Plattform verdeutlichen. Das Speditionsnetzwerk wächst seitdem kontinuierlich.

Impressum:

Autorin: Claudia Vienken

Redaktion: Sarah Kilz

Fotos/Grafiken: Pamyra GmbH, pixabay.de

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards

Offene Werkstatt Leipzig

c/o Fraunhofer-Zentrum für Internationales Management und
Wissensökonomie IMW

Kontakt:

Tel: +49 341 231039 122

leipzig@kompetenzzentrum-estandards.digital

www.kompetenzzentrum-estandards.digital

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards gehört zu Mittelstand-Digital. Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Die geförderten Kompetenzzentren helfen mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Best-Practice-Beispielen sowie Netzwerken, die dem Erfahrungsaustausch dienen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.mittelstand-digital.de