



LIEFERY

Wie das Startup Liefery von Hermes profitieren will

27. Juni 2017 | Jana Kugoth

Videointerview. Das Same-Day Delivery Startup und der Logistiker rüsten sich gemeinsam gegen die Konkurrenz. Dabei läuft nicht immer alles nach Plan, verrät der Gründer im Interview.

Ansprechpartner:

Friedemann Nierhaus
+49 (0) 151 120 251 80
friedemann@liefery.com



Die Liefery-Gründer Nils Fischer, Franz-Josef Miller und Jan Onnenberg

Lieferzeiten von nur 90 Minuten – damit wirbt das Startup Liefery. Mit diesem Konzept konnte der Zustelldienst auch den Branchenriesen Hermes überzeugen. Im Frühjahr hat der Logistiker das zweite Mal in das Frankfurter Startup investiert – und die Mehrheit der Anteile übernommen.

Gemeinsam wollen sie nun gegen die Konkurrenz vorgehen. Neben dem Branchenriesen Amazon drängt beispielsweise der Wettbewerber Tiramizoo in den Markt mit Lieferdiensten.

Liefery bietet Same-Day-Delivery und ist als Projekt einer Lufthansa-Tochter entstanden. Seit Kurzem sitzt das Unternehmen in Berlin und beschäftigt dort 35 Mitarbeiter.

Durch die Zusammenarbeit mit Hermes profitieren beide Seiten, sagt Liefery-Gründer Nils Fischer im Interview. Neben der finanziellen Unterstützung arbeite man gemeinsam an der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Doch dabei läuft nicht immer alles rund. Wo die größten Hürden lagen, erzählen Nils Fischer und Roger Hillen-Pasedag von Hermes Strategy and Innovation im Videointerview am Rande der Heureka-Konferenz in Berlin.

Quelle: [Gründerszene](#)