



„Ohne ChannelAdvisor wären bei uns mehr als vier Mitarbeiter allein damit ausgelastet, Bestellungen in Lager- und Versandaufträge zu konvertieren“

– Lucas Finsel, Leiter E-Commerce, casando

**Ort:** Lindlar, NRW

**Web:** <https://www.casando.de>

**Branche:** Haus und Garten

## DAS UNTERNEHMEN

casando ist die Online-Marke der 1959 in Lindlar entstandenen Holz-Richter GmbH. Vor über 60 Jahren als kleine Holzhandlung gegründet, ist das Unternehmen heute zu einem der namhaftesten und größten Holzfachzentren Europas gewachsen – und bietet eine breite Produktauswahl für Bauunternehmen, Hand- und Heimwerker. casando zielt dabei insbesondere auf den Heimwerkermarkt ab und profitiert vom Logistikzentrum und der eigenen LKW-Flotte der Muttergesellschaft.

Auch wenn der Großhandel weiterhin einen wichtigen Teil des Geschäfts von Holz-Richter ausmacht, erreicht das Unternehmen über casando Privatkunden im Direktvertrieb. Diese können über den Onlineshop aus einer umfassenden Palette an Parkett-, Laminat- und Vinylfußböden, Innentüren, Terrassendielen, aber auch Gartenhäusern und Zäunen wählen.

## DIE SITUATION

„Zu Beginn der 2000er Jahre war casando eines der branchenweit ersten Unternehmen, die Holzprodukte für Haus und Garten über einen Onlineshop anbieten“, erklärt Lucas Finsel, der bei casando den Bereich E-Commerce leitet. „Da fiel im Laufe der Jahre natürlich einiges an manueller Arbeit an.“

Auch wenn die Umsätze und Kundenzahlen sich positiv entwickelten, sah Finsel gerade die weitere Skalierung und die Ansprache neuer Zielgruppen als Herausforderung. Lange Zeit verkaufte das Unternehmen seine Produkte vorrangig über den eigenen Onlineshop, flankiert durch Digital-Marketing-Maßnahmen zur Steigerung des Website-Traffics. Irgendwann war das nicht mehr genug: Das Team von casando erkannte, dass man mit einer Expansion auf Online-Marktplätzen noch breitere Käuferschichten erreichen konnte.

In einem ersten Schritt schuf das Team entsprechende IT-Ressourcen zur Verwaltung von Marktplatz-Bestellungen. Schon bald merkte man jedoch, dass der Überverkauf von Ware bei einem gleichzeitigen Vertrieb über unterschiedliche Kanäle ein reales Risiko war. So reifte der Entschluss, eine Lösung zu suchen, mit der sich die Expansion auf mehreren Marktplätzen effektiver koordinieren ließ.

## DIE LÖSUNG

Nachdem sich das Team intensiv mit verschiedenen Anbietern und Lösungen auseinandergesetzt hatte, entschied Holz-Richter sich 2017 schließlich für **ChannelAdvisor Marktplätze**. Mit der Plattform konnte casando sämtliche Marktplatz-Anbindungen zentralisieren, wichtige Aufgaben automatisieren und die Performance auf Marktplätzen optimieren. So kann das Unternehmen heute strategischer vorgehen und leichter auf neuen Kanälen expandieren.

„Die Lösung war genau der Baustein, den wir für die strategische Weiterentwicklung unseres Online-Geschäfts brauchten“, sagt Finsel. „Was uns an ChannelAdvisor überzeugte, waren die strukturierte Datenhaltung und die zentralen Optimierungsmöglichkeiten für Produktdaten und Produktdatenfeeds. Ohne ChannelAdvisor wäre unsere Arbeit deutlich komplizierter.“

## DIE ERGEBNISSE

Für casando ist ChannelAdvisor gerade bei der Ansprache neuer Zielgruppen unverzichtbar. „Marktplätze sind als Vertriebskanäle in den letzten Jahren immer wichtiger geworden. Für uns war es wichtig, genau die Kunden zu adressieren, die diese Plattformen gerne und häufig nutzen – und die auf anderen Wegen schwieriger zu erreichen sind“, erklärt Finsel weiter.

Aktuell ist die Marke casando auf Amazon und eBay aktiv und plant für die kommenden Monate, weitere Marktplätze ins Portfolio aufzunehmen.

„Letztlich haben wir uns für ChannelAdvisor entschieden, weil wir mit diesem Anbieter leicht auf neuen Marktplätzen einsteigen und skalieren können. Unsere Erwartungen wurden nicht enttäuscht“, so Finsel.

Sowohl das Produktdaten-, als auch das Bestandsmanagement konnten dank ChannelAdvisor Marktplätze deutlich verschlankt werden. Die Plattform hilft Finsel und seinem Team dabei, Bestandsmengen effizienter zu verwalten, Produktdaten präzise an die Vorgaben der Marktplätze anzupassen und kanalübergreifend Konsistenz sicherzustellen. Mit ChannelAdvisor Marktplätze konnte casando komplexe Abläufe vereinfachen – und spart dank der zentralisierten Oberfläche spürbar Zeit beim Management des Produktkatalogs.

Beim Verkauf auf Marktplätzen spielen Lieferzeiten und -geschwindigkeiten eine große Rolle. Auch hier zeigt ChannelAdvisor Wirkung: Eingehende Bestellungen werden schnell und automatisch in die Systeme von Holz-Richter eingebunden und können so auf schnellstmöglichem Wege bearbeitet werden.

„Ohne ChannelAdvisor wären bei uns mehr als vier Mitarbeiter allein damit ausgelastet, Bestellungen in Lager- und Versandaufträge zu konvertieren“, so Finsel.

Nach dem erfolgreichen Launch auf deutschlandweiten Marktplätzen plant casando derzeit die europaweite Expansion – natürlich über die leistungsfähige Plattform von ChannelAdvisor, über die das E-Commerce-Team neue Marktplätze im Handumdrehen anbinden kann.

„Wir arbeiten inzwischen seit drei Jahren sehr erfolgreich mit ChannelAdvisor zusammen. Bislang haben wir uns dabei auf eBay und Amazon in Deutschland konzentriert. Da es aber jetzt so leicht ist, neue Marktplätze hinzuzufügen, planen wir den Launch auch auf weiteren europäischen Kanälen. Soviel ist sicher: Mit ChannelAdvisor blicken wir voller Zuversicht in die Zukunft“, schließt Finsel.

„Ohne ChannelAdvisor wären bei uns mehr als vier Mitarbeiter allein damit ausgelastet, Bestellungen in Lager- und Versandaufträge zu konvertieren.“

„Soviel ist sicher: Mit ChannelAdvisor blicken wir voller Zuversicht in die Zukunft.“

– LUCAS FINSEL,  
Leiter E-Commerce, casando