Contorion findet in ChannelAdvisor „das ideale Profi-Werkzeug“ für sein Multi-Channel-Business

channeladvisor
ERFOLGSGESCHICHTE

CONTORION
ALLES FÜR DEN PROFI

„ChannelAdvisor ist das ideale Profi-Werkzeug. Die Lösung bietet eine Vielzahl von Funktionen, die das Arbeiten mit mehreren Marktplätzen produktiver machen.“

– Toan Nguyen, Senior Marketplace Manager, Contorion GmbH

Standort: Berlin
URL: www.contorion.de
Kategorie: (Tools, Werkzeug & Handwerkerbedarf, Gewerbebedarf)

DAS UNTERNEHMEN

Der E-Commerce fasst im gewerblichen Fachhandel immer stärker Fuß, und die Berliner Contorion GmbH ist ganz vorne mit dabei. Der Online-Händler für professionelles Werkzeug und Werkstattbedarf hat sich nach eigenen Angaben vorgenommen, das Beste aus beiden Welten zu vereinen: die Einfachheit und attraktiven Preise eines Online-Shops mit der Expertise und persönlichen Beratung eines Fachhändlers. Aktuell bietet das 2014 gegründete Unternehmen professionellen Handwerkern ein Sortiment von über 150 Marken mit mehr als 500.000 Produkten an.

DIE SITUATION

Bereits zwei Jahre nach der Gründung machte Contorion erste Gehversuche auf den deutschsprachigen Marktplätzen von Amazon und eBay. „Uns war von Anfang an klar: 250.000 SKUs (Stock Keeping Units) lassen sich nicht manuell online stellen und pflegen. Außerdem zeigte sich rasch: Nicht jede E-Commerce-Software kommt mit der Verarbeitung so großer Datenmengen zurecht“, berichtet Toan Nguyen, Senior Marketplace Manager bei Contorion. „So kamen wir zu ChannelAdvisor.“

DIE LÖSUNG

Seit Ende 2018 nutzt der Berliner Online-Händler die SaaS-Lösung ChannelAdvisor Self Service for Marketplaces. Wichtig war und ist Contorion dabei die optimale operative Unterstützung. Dies beginnt bei einem vollautomatisierten Import der aktuellen Angebotsdaten aus dem ERP-System in die Marketplaces von Amazon und eBay.

ChannelAdvisor transformiert und optimiert dabei die Produkt- und Bestandsinformationen so, dass die Vorgaben eines jeden Marktplatzes stets eingehalten werden. Auch der Rückfluss der Transaktionsdaten von den Marketplaces ins ERP-System via ChannelAdvisor klappe reibungslos, so Nguyen. Contorion initiiert dazu via ChannelAdvisor in kurzen Abständen einen automatisierten Datenabgleich.

Für das Reporting schätzt Nguyen neben den automatisierten Datenexporten besonders die Detailtiefe, mit der ChannelAdvisor die Daten erfasst. Denn erst damit werden genaue Analysen und tiefe Einblicke in das Marktplatz-Geschäft möglich. Zum Beispiel erhalte Contorion detaillierte Daten zu verschiedensten Programmen, darunter Amazon FBA (Fullfillment by Amazon), Amazon Prime durch Verkäufer (Seller Fulfilled Prime) oder eBay Plus, berichtet Nguyen.

Auch beim digitalen Marketing unterstützt die ChannelAdvisor-Plattform Contorion. So kann der Onlinehändler den Einsatz seines Anzeigenbudgets tageszeitabhängig steuern. Dies ermögliche Contorion, die Ausgaben zu weniger relevanten Tageszeiten zu verringern, so Nguyen: „Damit hilft uns ChannelAdvisor, unser Spending-Budget zu optimieren."

Für einige Marktplätze verfolgt Contorion seit April 2021 eine neue Strategie und konzentriert seine Maßnahmen dabei auf wenige selektierte Marken, z. B. die Eigenmarke „STIER". Dennoch wolle sich Contorion die Flexibilität bewahren, kurzfristig auch wieder vermehrt weitere Marken aus dem Shop-Sortiment anzubieten, so Nguyen: „Dank ChannelAdvisor halten wir uns auf den Marktplätzen alle Optionen offen: Mit nur wenigen Klicks definieren wir die hinterlegten Regeln, welche Produkte live gehen sollen."

DIE ERGEBNISSE

Im operativen Tagesgeschäft zeigt sich nach Erfahrungen des Marketplaces Teams von Contorion die hohe Zeitersparnis, die sich durch die Verwaltung von Transaktionsdaten mit ChannelAdvisor ergibt: „Die Automatisierung vieler zeitraubender Aufgaben ist für uns eine große Entlastung. Mehr noch: Ohne ChannelAdvisor hätten wir bei dem großen Volumen gar nicht auf Marktplätzen präsent sein können", erklärt Nguyen.

Was die Bedienung der Plattform angeht, ist der Marketplace Manager hoch zufrieden: „ChannelAdvisor ist sehr intuitiv. Die Plattform macht es uns einfach, die Performance der einzelnen Marktplätze einzusehen. Das ist für uns zentral." Besonders hebt er die Zusammenarbeit mit seinem Account Manager heraus: „Bei unseren regelmäßigen Statusmeetings gibt uns ChannelAdvisor immer wieder wertvolle Tipps oder stellt Kontakte zu für uns neuen Marktplätzen her. Außerdem ist unser Account-Team immer ansprechbar und offen für Input und Ideen."

Neben der operativen Unterstützung kommt ChannelAdvisor aber auch eine strategische Rolle zu: „Was die Internationalisierung angeht, sehen wir ChannelAdvisor ganz klar als Katalysator", so Nguyen und unterstreicht, dass sich bereits beim Einstieg auf dem französischen Marktplatz von Amazon die Skalierbarkeit der E-Commerce-Plattform gezeigt hat: „Wir haben unseren Set-up für Amazon.de kopiert und dann die regionalen Parameter angepasst. Das hat uns den Markteintritt in Frankreich enorm erleichtert."

Genau in dieser hohen Skalierbarkeit und der leichten Anbindung weiterer Marktplätze sieht der Marketplace Manager auch den wesentlichen Wettbewerbsvorteil für Contorion: „Dank ChannelAdvisor ist es für uns überhaupt erst möglich, weitere Marketplaces ins Visier zu nehmen. ChannelAdvisor ist für uns hier elementar und ein strategisches Werkzeug, mit dem wir definitiv in die Zukunft gehen werden."

„ChannelAdvisor kommt auch mit unserem enormen Datenvolumen bestens zurecht. Das Gesamtpaket zwischen unseren hohen Ansprüchen und dem, was ChannelAdvisor on top noch anbietet, ist genau richtig für uns."

„Die Automatisierung vieler zeitraubender Aufgaben ist für uns eine große Entlastung. Mehr noch: Ohne ChannelAdvisor hätten wir bei dem hohen Volumen gar nicht auf Marktplätzen präsent sein können."

– Toan Nguyen,
Senior Marketplace Manager,
Contorion GmbH

Copyright 2021 ChannelAdvisor Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

+49 (0)30 30806006
WWW.CHANNELADVISOR.DE