



HAIX: mehrfache Umsatzsteigerung dank ChannelAdvisor



**ABSATZSTEIGERUNG
AUF MARKTPLÄTZEN**



**OPTIMIERTE ANGEBOTSERSTELLUNG,
VERBESSERTE BESTELLVERARBEITUNG**



Standort: Mainburg
Web: www.haix.de
Branche: Schuhe

DAS UNTERNEHMEN

HAIX ist weltweit einer der führenden Hersteller von Funktionsschuhen für Job und Freizeit. Feuerwehren, Rettungsdienste, Armeen, Polizisten, Handwerker und Outdoor-Abenteurer auf der ganzen Welt schätzen die robusten und funktionalen Schuhe des niederbayerischen Traditionsunternehmens. Seit 2008 verkauft die 1948 gegründete Firma ihre Produkte auch online.

DIE SITUATION

Als HAIX seinen Webshop eröffnete, war die Zielvorgabe klar: Den Kunden sollte der Einkauf so leicht wie möglich gemacht werden. Um die Bekanntheit der Marke zu steigern, wurde zudem in Eigenregie der Verkauf über den Marktplatz von Amazon gestartet. HAIX hatte erkannt, dass immer mehr Kunden nach Produkten bei Amazon suchen, statt den Weg über eine klassische Suchmaschine zu gehen.

„Der Verkauf über Amazon lief aber eher nebenher. Uns fehlten einfach die Ressourcen, um den Vertrieb auf dem Marktplatz aktiv zu entwickeln“, erklärt Sebastian Michaelis, der als E-Commerce Backend Administrator für den Onlinevertrieb zuständig ist. „Wir begriffen, dass wir das Ziel, die Bekanntheit unserer Produkte zu steigern, so allein nicht erreichen würden.“

Zur effektiven Förderung des Bekanntheitsgrads und der Absatzzahlen auf Marktplätzen suchte HAIX nach einem starken Partner.

DIE LÖSUNG

Bei der Suche nach einem bewährten Partner mit hervorragendem Ruf fiel die Wahl schnell auf ChannelAdvisor. „Bei ChannelAdvisor bekommen wir alles aus einer Hand. Das war für uns letztlich entscheidend. Hier haben wir einen zentralen Geschäftspartner und ein System, mit dem wir auch auf anderen Marktplätzen expandieren können“, so Michaelis.

HAIX entschied sich dafür, beim Verkauf auf Marktplätzen die „Managed Services“ von ChannelAdvisor in Anspruch zu nehmen. Schon kurze Zeit später machte sich diese Entscheidung bezahlt: Dank des zentralen Produktdatenfeeds, der von ChannelAdvisor an die verschiedenen Marktplätze übermittelt wird, spart HAIX enorm viel Zeit und Arbeit.

„Dank ChannelAdvisor laufen die Bestellverarbeitung und das Listen von Produkten so einfach und effizient wie noch nie“, sagt Michaelis begeistert.

„Schon bald nach dem Beginn unserer Zusammenarbeit mit ChannelAdvisor hatte sich unser Absatz auf Marktplätzen vervielfacht“

— Sebastian Michaelis, HAIX

DIE ERGEBNISSE

Derzeit bietet HAIX seine Produkte aktiv auf zwei Marktplätzen an. Kunden können die Funktionsschuhe über Amazon in Deutschland, Frankreich und Großbritannien bestellen und über ManoMano in Deutschland und Frankreich. „Schon bald nach dem Beginn unserer Zusammenarbeit mit ChannelAdvisor hatte sich unser Absatz auf Marktplätzen vervielfacht“, berichtet Sebastian Michaelis.

Das Team von HAIX kann über ChannelAdvisor Buy-Box-Berichte und Wettbewerbsanalysen abrufen und weiß so zu jedem Zeitpunkt genau, wo das Unternehmen im Vergleich zu seinen Marktbegleitern steht. Die nächsten Schritte sind übrigens bereits in Planung. In regelmäßigen, persönlichen Meetings mit ChannelAdvisor besprechen Michaelis und seine Kollegen die zukünftige Strategie.

So plant das Unternehmen aktuell die Expansion auf weiteren europäischen und nationalen Marktplätzen. Damit soll nicht nur der Bekanntheitsgrad weiter erhöht werden, auch der Einkaufsprozess wird nochmals vereinfacht. HAIX ist zuversichtlich, auch diese Ziele mit ChannelAdvisor zu erreichen. „Wenn ich ChannelAdvisor mit drei Worten beschreiben müsste, würde ich einfach, kompetent und zielstrebig antworten“, sagt Michaelis.