

ERFOLGSGESCHICHTE

# Wie Kazar mit Unterstützung von ChannelAdvisor über 100.000 Neukunden auf Zalando gewinnen konnte – in nur einem Jahr



**STANDORT**  
Przemyśl, Polen



**WEBSITE**  
[www.kazar.com](http://www.kazar.com)



**KATEGORIE**  
Mode



**DIE LÖSUNG**  
Managed Services für Marktplätze

## DAS UNTERNEHMEN

Die Marke Kazar steht für Mode aus dem Premiumsegment. Neben Kleidung gehören Schuhe, Taschen, Düfte und eine große Auswahl an weiteren Accessoires zum Sortiment. Kazar wird von Fashion-Medien und -Influencern gleichermaßen gefeiert und war auch bei der Pariser Modewoche schon mit von der Partie. Das Unternehmen will Verbraucher mit modernen und hochwertig verarbeiteten Stücken begeistern. Die Kollektionen zielen auf junge Kunden ab, denen Stil, Komfort und eine breite, international anmutende Auswahl wichtig sind. Hauptsitz von Kazar ist das polnische Przemyśl. Das Unternehmen hat fast 60 Verkaufsstellen in Polen und Ungarn.

## DIE SITUATION

Laut eigenen Angaben markierte Anfang 2020 eine umfassende Veränderung der globalen Expansionsstrategie von Kazar. Arkadiusz Brzostowski, Corporate Sales Director bei Kazar, erklärt: „In früheren Jahren expandierten wir vor allem im stationären Geschäft und eröffneten immer weitere Filialen, vorrangig in größeren Einkaufszentren. Heute hat sich unser Fokus auf den Online-Bereich verlagert. Hier setzen wir neben unserem eigenen Webshop auch auf internationale Marktplätze.“

Wie Brzostowski sagt, hatte Kazar von Anfang an große Pläne für die Ausweitung des internationalen Geschäfts. „Wir hatten das klare Ziel, irgendwann auf bis zu 100 Marktplätzen aktiv zu sein. Dafür haben wir ein Team qualifizierter Experten aufgebaut. Allerdings zeigte sich, dass wir ohne einen dynamischen Zugang zu internationalen Märkten und externen Support trotzdem nicht in der Lage sein würden, alle Integrationen selbst umzusetzen“, so Brzostowski. Diese Prozesse erforderten zudem nicht nur Arbeitskraft und Zeit, sondern auch äußerst spezialisiertes Know-how.

„Wir sind überzeugt, dass wir das beste Modelabel Polens sind – und wir wollen zu einer echten globalen Marke aufsteigen. Deshalb ist es uns wichtig, nur mit den besten Marktplätzen und Partnern zusammenzuarbeiten“, sagt Brzostowski.

## DIE LÖSUNG

Radomir Kiepas ist B2B Development Partner und Projektleiter für Marktplätze bei Kazar. Er war derjenige, der ChannelAdvisor auf eine Zusammenarbeit ansprach. „Uns war von Anfang an bewusst, dass wir mehr brauchen würden als nur kurzfristige Unterstützung. Was wir brauchten, war ein Partner, der uns auf lange Sicht dabei hilft, unsere aggressiven Wachstumspläne für Europa in die Tat umzusetzen“, so Kiepas.

Im Dezember 2020 entschied sich das Team von Kazar deshalb, die [ChannelAdvisor Managed Services für Marktplätze](#) zu buchen – sowohl für die langfristige Strategieberatung, als auch für die Koordination des Tagesgeschäfts auf Marktplätzen.

Wie die Modemarke bestätigt, war das Unternehmen über die Plattform von Zalando innerhalb von nur fünf Monaten in 19 Ländern präsent. Diese Expansion verlief, wie Kiepas beschreibt, in drei Phasen: „Wir sind zunächst in zehn Ländern eingestiegen, haben dann drei weitere hinzugefügt und sind in der letzten Runde in sechs weiteren Märkten durchgestartet, darunter die baltischen Staaten, Slowenien, die Slowakei und Kroatien.“

In diesem sehr arbeitsintensiven Zeitraum begann das Managed-Services-Team von ChannelAdvisor laut Kiepas auch, die Kazar-Produktfeeds für Amazon in den fünf Schlüsselmärkten Frankreich, Deutschland, Italien, Polen und Spanien zu automatisieren.

Inzwischen sind alle Marktplatz-Integrationen von Kazar in der ChannelAdvisor-Plattform zusammengeführt. Mit den leistungsstarken Automatisierungs- und Reporting-Funktionen der Data Transformation Engine von ChannelAdvisor sowie der Expertise des Managed-Services Teams kann Kazar Datenfeeds, Listings und Bestellungen heute effizienter managen als je zuvor. Wichtige Aufgaben können automatisiert werden, was die Verkaufsleistung nochmals verbessert. Dank dieser Arbeitserleichterung kann die Modemarke noch strategischer vorgehen, seine Expansion auf neuen Kanälen vorantreiben und sich gut gegen die Konkurrenz behaupten.

## DIE ERGEBNISSE

Schon wenige Monate, nachdem die Expansion auf mehreren Marktplätzen angelaufen war, konnte das Team von Kazar Wachstumseffekte beobachten. Brzostowski: „Wir wussten, dass wir unser Ziel nicht erreichen würden, wenn wir uns nur auf einige wenige Länder beschränken würden. Für die Ergebnisse, die uns vorschwebten, brauchte es einen breit gefassten Ansatz. Mit dieser Einstellung lagen wir goldrichtig: Dank ChannelAdvisor konnten wir auf Zalando in den letzten 12 Monaten unglaubliche 100.000 Neukunden gewinnen. Im kommenden Jahr hoffen wir, diese Zahl noch zu verdreifachen.“

Einen großen Teil des Erfolgs schreibt das Team bei Kazar den Account Managern von ChannelAdvisor zu, die mit viel Fachwissen und einem proaktiven, strukturierten Ansatz an die Expansion gingen. „Mit der Marktplatz-Expertise von ChannelAdvisor konnten wir international die Reichweite generieren, die wir erreichen wollten. Das E-Commerce-Expertenteam weiß einfach, wie man ein wachstumsstarkes Ökosystem erschafft“, fährt Brzostowski fort. Kiepas ergänzt: „ChannelAdvisor ist für uns nicht einfach nur ein externes Unternehmen. Wir sind Partner, eben ein richtiges Team. Von der Beratung durch die Account Manager bis zur technischen Finesse der Lösungen profitieren wir auf der ganzen Linie von der Zusammenarbeit.“

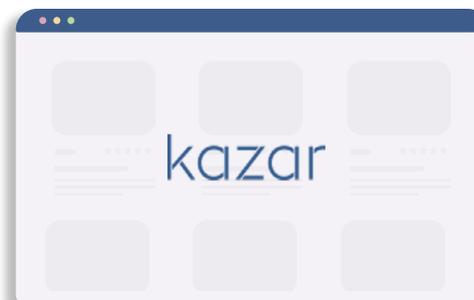
Mit ChannelAdvisor Marktplätze haben wir nicht nur alle Funktionen, die wir heute brauchen, sondern sind schon für die kommenden Jahre gerüstet – zum Beispiel mit den praktischen Repricing- und Dropshipping-Optionen.“ Schon jetzt hegt das Unternehmen daher weitere, ehrgeizige Wachstumspläne, auch über die Grenzen Europas hinaus. Brzostowskis erklärtes Ziel ist es, Kazar bis 2027 zu einer globalen Marke zu machen. Dafür will man künftig auch in amerikanischen und asiatischen Märkten expandieren. „Wir haben alles, was wir für dieses Vorhaben brauchen: die Produkte, die Kunden und die passenden Partner. Jetzt müssen wir nur noch schnell sein und neue Märkte nach Plan an unseren Vertrieb anbinden.“



Über 100.000 Neukunden auf Zalando innerhalb eines Jahres



Go-Live in 19 Ländern – in unter 5 Monaten



„Mit ChannelAdvisor Marktplätze haben wir nicht nur alle Funktionen, die wir heute brauchen, sondern sind schon für die kommenden Jahre gerüstet – zum Beispiel mit den praktischen Repricing- und Dropshipping-Optionen.“

– Radomir Kiepas, B2B Development Partner und Projektleiter für Marktplätze bei Kazar