

# Parallel Deals und Goslash: 165 % mehr Marktplatz-Umsatz im Vorjahresvergleich dank ChannelAdvisor

channeladvisor®  
ERFOLGSGESCHICHTE



paralleldeals  
THE SMART CHOICE



„Die Partnerschaft mit ChannelAdvisor hat unserer Expansion auf Marktplätzen weltweit enormen Schub gegeben.“

– Karan Manocha, Manager bei Goslash

**Standort:** Christchurch, Neuseeland

**Web:** [www.paralleldeals.com](http://www.paralleldeals.com)  
[www.goslash.co.nz](http://www.goslash.co.nz)

**Kategorie:** Allgemeine Handelswaren

## DAS UNTERNEHMEN

Parallel Deals wurde 2017 von Rubal Manocha, einem ambitionierten Unternehmer aus Neuseeland, gegründet. Bereits 2019 übernahm Parallel Deals das Unternehmen Goslash. Seitdem konzentriert sich das Team um Manocha darauf, sein Geschäftsmodell – die Schaffung einer voll integrierten, hochgradig kuratierten Plattform für B2C-E-Commerce – weiterzuentwickeln. Karan Manocha, der die Geschäfte bei Goslash leitet, umreißt den eigenen Unternehmensanspruch so: Pünktliche Lieferungen, ein hervorragender Kundenservice und eine breite Auswahl an hochwertigen Produkten. Von Anfang an legte man in den beiden Unternehmen deshalb Wert auf die Zusammenstellung eines umfassenden Produktsortiments mit einer Vielzahl von Kategorien. „Jede einzelne Kategorie soll unsere Kunden mit ihrer Tiefe und Auswahl überraschen“, erklärt Manocha.

Um dies zu erreichen, arbeiten Parallel Deals und Goslash mit Lieferanten aus aller Welt zusammen, die ihre Produkte aus Neuseeland, Indien, Italien, Spanien, Australien, China und den USA versenden können. Zu den wichtigsten Kategorien zählen bei Parallel Deals und Goslash Möbel, Heimwerkerartikel, Kleingeräte, Verbraucherelektronik, Wearables, Modeaccessoires und Pflegeprodukte. Getreu den Zielen des Gründers werden Bestellungen bei Parallel Deals und Goslash binnen Stunden verarbeitet, und Kunden erhalten innerhalb von 24–48 Stunden Tracking-Daten zu ihren bestellten Artikeln.

## DIE SITUATION

Die Covid-19-Pandemie stellte viele Anbieter gerade in Sachen Fulfillment vor neue Herausforderungen. Parallel Deals und Goslash entschieden sich vor diesem Hintergrund dazu, die Versandkosten für ihre Kunden stabil zu halten – auch wenn dies bedeutete, einige Zusatzkosten selbst zu tragen, statt sie an die Konsumenten weiterzugeben.

Hatten die Unternehmen bislang vorrangig im Bereich B2B operiert, erkannte das Management-Team nun, dass es Zeit war, das Angebot auch Endverbrauchern auf Marktplätzen zugänglich zu machen.

channeladvisor®

Zugleich war klar, dass ein solcher Schritt die anfallende Arbeitsbelastung vervielfachen würde. Das Team machte sich deshalb auf die Suche nach einer automatisierten Lösung, die Produkte korrekt listet, Bestände verwaltet und die Präsenz beider Unternehmen auf Marktplätzen optimieren kann.

Nach dem erfolglosen Versuch, mit einer, wie Manocha es ausdrückt, „billigen Lösung“ auf eBay und anderen Marktplätzen durchzustarten, entschloss sich das Team, einen Krisenplan zu formulieren.

„Zu viele der Versprechen, die uns gemacht wurden, waren geschönt“, erinnert sich Manocha. Produkt-Listings wurden nicht korrekt gemanagt, und aufgrund der eingeschränkten Agilität scheiterte der Anbieter immer wieder daran, alle Marktplatz-Anforderungen zu erfüllen.

Diese unschönen Erfahrungen führten schließlich dazu, dass die Unternehmen zunächst ihre internen Kapazitäten einer erneuten Prüfung unterzogen und dann nach einer anderen Softwarelösung suchten. Zu der Zeit war die Pandemie weltweit in vollem Gange, und die E-Commerce-Branche veränderte sich schneller denn je.

„Während der Lockdowns wickelten wir alle Produkt-Updates intern ab. Täglich mussten wir so 300–400 Produkte bearbeiten“, erinnert sich Manocha. „Wir haben in dieser Zeit viel dazulernen müssen, was unsere internen Abläufe betrifft – und natürlich auch hinsichtlich der Herangehensweise an Marktplätze.“

Um nachhaltig mehr Markenbekanntheit und Wachstum sicherzustellen, entschied man deshalb schließlich, einen vertrauenswürdigen Partner ins Boot zu holen.

## DIE LÖSUNG

Obwohl Parallel Deals und Goslash bereits gut auf dem Markt etabliert waren, gestaltete sich die Koordination der Versandstandorte und der ihnen zugewiesenen Produkt-Listings problematisch. Das Team brauchte dringend mehr Organisation und Zentralisierung, um effizienter arbeiten und leichter skalieren zu können. Als zentralisierte Multichannel-Commerce-Plattform war ChannelAdvisor die natürliche Wahl für Manocha. Über die benutzerfreundliche Oberfläche lassen sich selbst komplexeste Daten hervorragend managen.

Neben der eigentlichen Plattform entschied man sich bei Parallel Deals dazu, in die [ChannelAdvisor Managed Services für Marktplätze](#) zu investieren, um bessere, produktivere Beziehungen zu allen relevanten Marktplätzen zu etablieren und zu pflegen. Laut Manocha dauerte es nicht lange, bis diese Entscheidung Wirkung zeigte – und die vielen Vorteile, die die Arbeit mit echten Profis hat, zum Tragen kamen.

## DIE ERGEBNISSE

Nachdem der Startschuss für die Zusammenarbeit mit ChannelAdvisor im März 2020 gefallen war, buchten Parallel Deals und Goslash zunächst die Lösung [ChannelAdvisor Self-Service Plus](#) und weiteten das genutzte Service-Portfolio mit dem herannahenden Launch auf Marktplätzen weiter aus. Im Oktober 2020 stiegen die Unternehmen auf das Managed-Services-Angebot für Marktplätze um. So waren sie in der Lage, schnell und präzise zu skalieren, was angesichts der Neueinführung von vier verschiedenen Marktplätzen auch nötig war. Wie sich zeigte, konnten Parallel Deals und Goslash dank ihrer bisherigen Erfahrung im E-Commerce-Management sowie der Omnichannel-Expertise von ChannelAdvisor starke Synergien nutzen – und die Verkaufszahlen auf Marktplätzen schnellsten schon bald in ungeahnte Höhen. Nach einem gelungenen Einstand folgen Parallel Deals und Goslash heute weiterhin der Maxime absoluter Lieferpünktlichkeit und begeistern damit mehr Kunden denn je.

„Unser Umsatz steigt Monat für Monat – wir blicken also sehr zuversichtlich in die Zukunft. In unserer derzeitigen Wachstumsphase arbeiten wir aktiv mit unserem Lieferantennetz zusammen, um im vierten Quartal weiter in Großbritannien und anderen Teilen Europas zu expandieren.“

– KARAN MANOCHA,  
Manager, Goslash

„Das Managed-Services-Team von ChannelAdvisor hat uns geholfen, unsere Beziehungen zu den Marktplätzen zu stärken“, so Manocha. Über einen Zeitraum von acht Monaten konnten die beiden Unternehmen kontinuierlich weiter wachsen und erzielten auf Marktplätzen ganze 165 % Wachstum im Jahresvergleich. Nach den ersten Erfolgen entschied das Team bei Parallel Deals und Goslash bald, sein Arsenal zu erweitern. Binnen kurzer Zeit waren auch auf eBay, Kogan, Dick Smith, TheMarket, Newegg, Onceit und 1-day.co.nz Listings der Unternehmen zu finden.

Aktuell werden bereits 40 % der Umsätze über Verkäufe generiert, die die Unternehmen über die ChannelAdvisor-Plattform abwickeln.

Laut Manocha konnte das Team dank des „enormen“ Wachstums zudem auch das Produktangebot bald ausbauen. Lag die Zahl der erhältlichen Artikel vor der Zusammenarbeit mit ChannelAdvisor bei maximal 12.000, ist sie seitdem auf über 170.000 SKUs in mehr als 300 Kategorien angewachsen – in einem Zeitraum von 16 Monaten. Für Manocha ein willkommener Anlass, mit weiteren Investitionen in zusätzliche Ressourcen auf dieses Wachstum zu reagieren.

Bemerkenswert bei alledem: Die bisherigen Erfolge konnten ganz organisch erzielt werden, ohne Marketing- und Promo-Maßnahmen oder Werbung.

„Ohne ChannelAdvisor hätten wir nie so schnell die notwendigen Verbindungen für unsere Vertriebskanäle herstellen können, mit denen dieser rasante Anstieg unserer Sichtbarkeit und Absatzzahlen erst möglich wurde“, erklärt er. „Wir betrachten das Managed-Services-Team als Teil unserer Mannschaft. ChannelAdvisor und wir teilen dieselben Ziele.“

Eines der überraschendsten Ergebnisse war für Manocha und sein Team, mit welcher Leichtigkeit sich über ChannelAdvisor Datenfeeds an neue, hochgradig kuratierte, exklusive Marktplätze übermitteln lassen. Und während Parallel Deals und Goslash ihre Präsenz auf den einzelnen Plattformen weiter ausbauten, entdeckte das Team noch viele weitere überraschende Optionen, sei es im Hinblick auf die Kontoverwaltung, die Steuerung von Promo-Maßnahmen und vieles mehr.

Manocha ergänzt: „Unser Umsatz steigt Monat für Monat – wir blicken also sehr zuversichtlich in die Zukunft. In unserer derzeitigen Wachstumsphase arbeiten wir aktiv mit unserem Lieferantennetz zusammen, um im vierten Quartal weiter in Großbritannien und anderen Teilen Europas zu expandieren. Die Partnerschaft mit ChannelAdvisor hat unserer Expansion auf Marktplätzen weltweit enormen Schub gegeben.“

„Das Managed-Services-Team von ChannelAdvisor hat uns geholfen, unsere Beziehungen zu den Marktplätzen zu stärken.“

„Ohne ChannelAdvisor hätten wir nie so schnell die notwendigen Verbindungen für unsere Vertriebskanäle herstellen können, mit denen dieser rasante Anstieg unserer Sichtbarkeit und Absatzzahlen erst möglich wurde.“

– KARAN MANOCHA,  
Manager, Goslash