



Aponeo

Umsatzsteigerung um 250 % mit ChannelAdvisor Marktplätze



**VEREINFACHTES
LISTING AUF
MARKTPLÄTZEN**



**UMFANGREICHE
REPORTING- UND
ANALYSEFUNKTIONEN**



**BESTE VORAUSSETZUNGEN
FÜR DIE INTERNATIONALE
EXPANSION**

APONEO
Mehr als Apotheke

Standort: Berlin
Web: www.aponeo.de
Branche: Beauty/Gesundheit/Kosmetik

DAS UNTERNEHMEN

In der Versandapotheke Aponeo finden Kunden alles von Arzneien über Wellness- und Beauty-Produkte bis hin zu Nahrungsergänzungsmitteln und Produkten für Tiere. Das 1995 in Berlin gegründete Unternehmen war eines der ersten, das 2006 online expandierte. Heute hat Aponeo 900.000 Kunden, einen rund 140.000 Produkte umfassenden Katalog, und verarbeitet mehr als 3.000 Bestellungen am Tag.

DIE SITUATION

In den Anfangstagen des Onlinehandels stand bei Aponeo noch die Optimierung des Verkaufs über den Webshop im Mittelpunkt. Schon bald jedoch erkannte man, dass für eine stärkere Unternehmensentwicklung eine Expansion auf weiteren Kanälen unumgänglich war. Aponeo entschied sich, seine Produkte auch auf Marktplätzen anzubieten, um den Bekanntheitsgrad der Marke zu erhöhen, den Kundenstamm zu erweitern und neue Umsatzpotenziale zu heben. Den Anfang machte Aponeo mit Middleware auf Amazon. Die Integration erwies sich aber schon bald als schwierig, zeitraubend und kostspielig.

„Wir mussten feststellen, dass der Handel auf Amazon eine komplexe Angelegenheit ist“, erklärt Konstantin Primbas, der Inhaber von Aponeo. „Beim Einstellen unserer Angebote bekamen wir in über 50 % der Fälle Fehlermeldungen – ohne Erklärungen oder Hinweisen zur Behebung. Der gesamte Prozess nahm immer mehr Zeit in Anspruch, und unsere Expansionsrate blieb hinter den Erwartungen zurück.“

Angesichts dieser Schwierigkeiten auf Amazon schien eine weitere Expansion auf anderen Kanälen natürlich undenkbar. Aponeo begriff, dass die bislang genutzte Technologie ein Wachstumshindernis darstellte – und machte sich auf die Suche nach einem E-Commerce-Lösungsanbieter.

DIE LÖSUNG

Aponeo evaluierte mehrere Anbieter von Lösungen zur Effizienzsteigerung auf Marktplätzen. Die Wahl fiel schließlich auf ChannelAdvisor. „Als wir mit der Suche nach einer E-Commerce-Plattform begannen, hatten wir eine ganze Liste mit Anforderungen“, so Primbas. „Wir wollten eine Plattform mit einer großen Auswahl integrierter Marktplätze, um unser breites Produktportfolio besser zu vertreiben. Besonders wichtig dabei waren uns umfangreiche Reporting-Funktionen.“

Je länger sich Aponeo mit dem Thema beschäftigte, desto stärker ragte ChannelAdvisor als führende E-Commerce-Plattform heraus. Primbas dazu: „ChannelAdvisor erfüllte nicht bloß unsere Anforderungen, sondern eröffnete uns ganz neue Möglichkeiten, mehr Kunden zu erreichen und noch besser zu betreuen.“

„ChannelAdvisor erfüllt nicht bloß unsere Anforderungen, sondern eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten, mehr Kunden zu erreichen und noch besser zu betreuen.“

— Konstantin Primbas, Inhaber

DIE ERGEBNISSE

Seit der Einführung von ChannelAdvisor konnte Aponeo 50.000 Produkte auf Amazon einstellen, deren Listung zuvor Schwierigkeiten verursacht hatte. Nach den ersten beiden Wochen mit ChannelAdvisor Marktplätze war der Umsatz von Aponeo um 250 % gestiegen. Mittlerweile kann Aponeo mehr Produkte anbieten als jeder andere deutsche Händler aus der Geschäftssparte – ein enormer Wettbewerbsvorteil.

Dank der leistungsfähigen Reporting-Funktionen von ChannelAdvisor weiß das Unternehmen zu jeder Zeit, wie es um die Verkaufsleistung auf Marktplätzen bestellt ist. „Wir gehen regelmäßig unsere Bestell- und Verkaufsberichte durch und vergleichen auch unsere Verkaufsleistung auf Amazon und eBay. Mit diesen Informationen können wir unsere Angebote weiter optimieren und so noch bessere Verkaufsergebnisse erzielen“, führt Primbas aus.

Das Unternehmen ist optimistisch, seine Erfolge auf Marktplätzen in Zukunft noch auszubauen und weiter zu expandieren. „Unser Plan ist, mit ChannelAdvisor nicht nur auf anderen Marktplätzen zu wachsen, sondern auch den ersten Schritt in Richtung Internationalisierung zu machen“, so Primbas. „Wir blicken gespannt in die Zukunft!“