



Best Buys Online Optimal aufgestellt für den Vertrieb auf Marktplätzen

 **DEUTLICHES
WACHSTUM**

 **SCHNELLERE
PREISANPASSUNGEN**

 **BEST BUYS
ONLINE**

Standort: Australien

Web: [http://stores.ebay.com.au/
Best-Buys-Online-1](http://stores.ebay.com.au/Best-Buys-Online-1)

Branche: Maschinen und Werkzeuge

DAS UNTERNEHMEN

Das australische Unternehmen Best Buys Online wurde 1987 – ursprünglich unter dem Namen Belic Tools – gegründet. 2007 trat Best Buys Online erstmals an ChannelAdvisor heran, als man in den Vertrieb über eBay einsteigen wollte. Best Buys Online verkauft Werkzeuge und (Garten-)Geräte für den Heimgebrauch sowie für den professionellen Einsatz in der Landwirtschaft und in Werkstätten. Ursprünglich als Ladengeschäft gegründet, hat das Unternehmen sein Geschäftsmodell kontinuierlich angepasst und sich immer mehr zu einem Onlinehändler weiterentwickelt.

DIE SITUATION

Mit dem Ansatz, alle Aspekte des digitalen Vertriebs intern managen zu wollen, kam das Unternehmen irgendwann nicht mehr weiter. „Vor der Zusammenarbeit mit ChannelAdvisor beschäftigten wir einen Programmierer, dessen Arbeit viel Zeit und Geld kostete“, erklärt John Belic, Director von Best Buys Online. „Nach einer Weile kam ich zu dem Schluss, dass es einfach eine bessere Lösung geben muss. Der Handel auf Marktplätzen kann für größere Verkäufer sehr umständlich sein. Was wir brauchten, war ein Programm, das uns das Leben erleichtert und gleichzeitig hilft, Kosten zu sparen“, so Belic weiter. Wenig später kontaktierte er zum ersten Mal ChannelAdvisor.

DIE LÖSUNG

2007 entschied sich Best Buys Online für die Implementierung von ChannelAdvisor Marktplätze. Bis dahin hatte das Unternehmen Anpassungen seiner Produktdaten immer gleich mehrere Hundert Mal durchführen müssen – denn jeder Artikel hatte seine eigene Vorlage!

Dieser manuelle Prozess ohne globale Änderungsmöglichkeiten war für Belic schlicht zu zeitaufwändig und frustrierend. „Wenn sich heute eine Richtlinie ändert oder es neue Promo-Aktionen gibt, können wir die erforderlichen Anpassungen dank ChannelAdvisor sofort umsetzen“, sagt er. „Alle Bestandsvorlagen sind jetzt zentralisiert. Das war für uns eine gewaltige Veränderung zum Besseren“, so Belic.

ChannelAdvisor Marktplätze

- Ihre Zielgruppen erwarten Sie bereits – auf globalen Marktplätzen wie Amazon, eBay, Zalando, Tesco und anderen.
- ChannelAdvisor Marktplätze übermittelt Ihre Produktdaten automatisch an diese einzelnen Plattformen. Profitieren Sie von intuitiven Management-Funktionen und expandieren Sie im Handumdrehen – weltweit.

“Wer heute als Onlinehändler Erfolg haben will, muss in Technologie investieren. Man darf nicht stehen bleiben. Und man darf vor allem nicht versuchen, alles selbst zu machen.”

– John Belic, Director, Best Buys Online

DIE ERGEBNISSE

Die Automatisierung mit ChannelAdvisor zeigte praktisch sofort Wirkung – in Form von Zeitersparnis und sinkenden Lohnkosten.

Aber das ist noch nicht alles: „In den letzten 12 Monaten konnten wir auf eBay kräftig wachsen. Wir müssen uns auf dem Marktplatz vor der Konkurrenz nicht verstecken, und ChannelAdvisor hat daran einen großen Anteil. Dank der Plattform können wir schnell auf Preisänderungen reagieren und vieles mehr“, so Belic.

Neben diesem Wachstum auf eBay konnte das Unternehmen auch Effizienzsteigerungen beim Versand realisieren. „Mit ChannelAdvisor können wir uns immer sofort auf veränderte Anforderungen einstellen, beim Versand genauso wie bei Retouren. Diese Anpassungen sind wirklich eine der leichtesten Übungen von ChannelAdvisor.“

Eine jüngst eingeführte Richtlinienänderung bei eBay ist ein gutes Beispiel hierfür: Best Buys wurde aufgefordert, binnen 24 Stunden sämtliche Telefonnummern (die auf allen Bannern eingebunden waren) zu entfernen. Andernfalls würden die Angebote heruntergenommen. Best Buys schaltet zu jedem Zeitpunkt mehr als 900 Angebote live auf eBay. Und dennoch war die Richtlinienänderung rasch umgesetzt: Das Unternehmen erstellte einfach ein neues Banner ohne Rufnummer und aktualisierte damit global die Designvorlage zu sämtlichen Angeboten. Ohne die Integration von ChannelAdvisor hätte Best Buys jedes einzelne Angebot manuell ändern müssen.

Von diesen jüngsten Erfolgen beflügelt, fokussiert sich Best Buys heute verstärkt auf den digitalen Vertrieb. Das Unternehmen plant den Launch einer neuen Website und prüft derzeit auch die Expansion auf weiteren Marktplätzen.

Als erfahrener Verkäufer auf Marktplätzen weiß Belic heute, welche Prioritäten er setzen muss: „Gute Leistung hat natürlich ihren Preis, doch der wird durch die Effizienzgewinne mit der ChannelAdvisor-Plattform mehr als aufgewogen. Wer heute als Onlinehändler Erfolg haben will, muss in Technologie investieren. Man darf nicht stehen bleiben. Und man darf vor allem nicht versuchen, alles selbst zu machen.“