



Lampenwelt GmbH

Global verkaufen – einfach gemacht



**MEHR UMSATZ AUF
EBAY UND CO.**



**PROZESSAUTOMATISIERUNG
FÜR MARKTPLÄTZE UND
PREISSUCHMASCHINEN**



**GRENZÜBERSCHREITENDE
EXPANSION**



lampenwelt.de

Standort: Schlitz, Deutschland
Web: www.lampenwelt.de
Branche: Beleuchtung

DAS UNTERNEHMEN

Lampenwelt wurde 1999 von Thomas Rebmann gegründet und ist heute einer der führenden europäischen Online-Fachhändler für Beleuchtung. Das Unternehmen hat über 40.000 verschiedene Lampen und Leuchten im Sortiment. Der erste Webshop ging 2002 ans Netz. Seitdem konnte das Unternehmen seine Präsenz weltweit auf 10 Länder ausweiten. Derzeit sind in der Hauptniederlassung und am Lager in Schlitz rund 150 hochmotivierte Mitarbeiter für das Unternehmen tätig.

Lampenwelt hat sowohl Privat- als auch Geschäftskunden. Freundlicher Service, professionelle Beratung und ein unkompliziertes Einkaufserlebnis haben für das Unternehmen höchste Priorität. Rund 80.000 positive Bewertungen auf einer unabhängigen Bewertungsplattform unterstreichen das eindrucksvoll. „Lampenwelt will seinen Kunden einen möglichst angenehmen Einkauf bereiten. Deshalb legen wir großen Wert auf eine übersichtliche, intuitive Website – und natürlich auf ausführliche und akkurate Produktinformationen“, erklärt Geschäftsführer Rebmann.

DIE SITUATION

Nach dem erfolgreichen Launch des Webshops expandierte Lampenwelt rasant und konnte seinen Kundenstamm in Deutschland stark vergrößern. Doch das reichte dem Unternehmen noch lange nicht: Schon bald entschied man, lokal und international Marktplätze und weitere Digital-Marketing-Kanäle, insbesondere Preissuchmaschinen, zu bedienen. „Wir erkannten früh, welche Wachstumschancen Online-Marktplätze wie eBay, Amazon, La Redoute und Rakuten, aber auch Digital Marketing insgesamt bieten“, so Rebmann. „Doch erst 2013, als wir mit neuem ERP-System (Enterprise Resource Planning) diverse Flaschenhalse beseitigt hatten, konnten wir die Expansion richtig angehen.“

Nach Anschaffung des ERP-Systems begann Lampenwelt die Suche nach einer passenden Plattform, um das Angebot auf Online-Marktplätzen auszubauen und neue Digital-Marketing-Kampagnen anzugehen. „Wir wollten einen soliden Geschäftspartner, der uns sowohl beim Thema Multichannel, als auch bei den ersten Schritten im Cross-Border Trade kompetent unterstützt“, so Rebmann weiter.

DIE LÖSUNG

Nach Evaluation mehrerer Angebote entschied Lampenwelt sich 2013 dafür, die Skalierung seines Online-Geschäfts mit ChannelAdvisor anzugehen. „ChannelAdvisor erfüllte einfach alle Kriterien, die uns im Hinblick auf unsere E-Commerce-Strategie eingefallen sind. Wir haben hier einen vertrauenswürdigen Partner gefunden, um gemeinsam die nächste Stufe im Onlinehandel zu zünden. ChannelAdvisor hat viele Jahre Branchenerfahrung – und einen breiten Kundenstamm, eine globale Präsenz und zuverlässige Lösungen. Für uns ist diese Stabilität und Zuverlässigkeit ganz wichtig, um unser Geschäft nachhaltig zu vergrößern“, erläutert Rebmann.

Lampenwelt suchte in erster Linie einen Partner, der dem Unternehmen bei der internationalen Expansion weiterhelfen konnte. ChannelAdvisor überzeugte in zweierlei Hinsicht: Zum einen mit seiner Expertise im Cross-Border Trade. Und zum anderen mit der Möglichkeit, Kampagnen auf Preissuchmaschinen zu automatisieren. Zahlreiche E-Commerce Dienstleister boten Lampenwelt ihre Lösungen an, aber ChannelAdvisor machte dank seiner internationalen Erfahrung das Rennen. „ChannelAdvisor hat uns mit seiner Fähigkeit zur Automatisierung von Produktangeboten, zur Bestandsüberwachung und zur Anpassung bestehender Datenfeeds sofort begeistert“, so Rebmann. „Unser Unternehmen war schon auf einem guten Weg, aber mit ChannelAdvisor hat die Reise deutlich an Fahrt aufgenommen.“

„ChannelAdvisor hat uns überzeugt – mit seiner Fähigkeit zur Automatisierung von Produktangeboten, zur Bestandsüberwachung und zur individuellen Anpassung unserer Datenfeeds.“

– Thomas Rebmann, Geschäftsführer, Lampenwelt

DIE ERGEBNISSE

Seit der Implementierung von ChannelAdvisor blickt Lampenwelt noch optimistischer in die Zukunft. Das Unternehmen ist mittlerweile auf weiteren internationalen Marktplätzen vertreten und konnte seine Produktauswahl auf zahlreichen Online-Kanälen ausweiten. „Zurzeit verkaufen wir in 10 Länder, darunter Großbritannien, Frankreich, die Niederlande, Österreich und die Schweiz. Und wir wachsen noch weiter“, freut sich Rebmann.

Viele manuelle Aufgaben gehören dank ChannelAdvisor nun der Vergangenheit an, und Lampenwelt kann sich verstärkt der Weiterentwicklung seiner Geschäftsstrategie widmen. Im Handumdrehen listet das Unternehmen heute Tausende Produkte auf verschiedenen Marktplätzen – und erzielt Jahr für Jahr sechsstellige Umsatzzahlen bei eBay Deutschland und Co. Oder wie Rebmann es ausdrückt: „Unsere gemeinsamen Zukunftsaussichten mit ChannelAdvisor sind hervorragend!“