

Spreadshirt

Vertrauenswürdige Lösung für Online-Marktplätze



**NAHTLOSE ANBINDUNG
AN BESTEHENDE
INFRASTRUKTUR**



**ERWEITERUNG DER
MARKTPLATZ-PRÄSENZ**



**ZUVERLÄSSIGER
PARTNER**



Standort: Leipzig
Web: www.spreadshirt.de
Branche: Bekleidung und Accessoires

DAS UNTERNEHMEN

Spreadshirt wurde 2002 in Leipzig gegründet und gilt heute als eine der weltweit führenden E-Commerce-Plattformen für On-Demand-Druck von Kleidung und Accessoires. Die Partner des Unternehmens vertreiben ihre eigenen Designs bei Spreadshirt über Tausende Partnershops.

Spreadshirt vereinigt auf seiner Online-Plattform eine Community von über 80.000 aktiven Verkäufern. Die Plattform ist in 12 Sprachen verfügbar – bis dato wurden 4,8 Millionen Produkte bedruckt und alleine im Jahr 2017 wurden Bestellungen aus über 180 Ländern bearbeitet.

DIE SITUATION

Spreadshirt hat im Laufe der Jahre eine erfolgreiche E-Commerce-Plattform für seine Händler entwickelt. 2011 entschloss man sich, den Absatz mithilfe von Online-Marktplätzen weiter zu skalieren.

Den Anfang machte das Unternehmen mit Amazon. Hier wurde eine In-House-Lösung zur Verwaltung entwickelt. „Es war ein ganzes Stück Arbeit, eine solide und zuverlässige Lösung zu schaffen“, erklärt Tino Liebich, Business Unit Leader External Marketplaces bei Spreadshirt. „Ziemlich bald mussten wir jedoch feststellen, dass sich die Marktplätze nicht nur ständig weiterentwickeln, sondern auch in jedem Land verschiedene Anforderungen stellen. An diesem Punkt wussten wir, dass es nicht möglich sein würde, sich immer und kurzfristig auf alle Veränderungen einzustellen. Also haben wir nach einer entsprechenden externen Lösung für Marktplätze gesucht.“

Ziel von Spreadshirt: einen Partner zu finden, mit dem sich die Expansion auf zahlreichen lokalen und internationalen Online-Marktplätzen vorantreiben lässt – und zwar in kürzester Zeit.

DIE LÖSUNG

Nach Prüfung mehrerer Anbieter entschied Spreadshirt sich dafür, die weitere Expansion seines Geschäfts auf Online-Marktplätzen mit ChannelAdvisor anzugehen. „Bei ChannelAdvisor haben uns die große Auswahl der verfügbaren Marktplätze, das Integrationskonzept sowie die benutzerfreundliche Oberfläche beeindruckt. Alles kommt mehr oder weniger out-of-the-box.“, so Liebich. „Die Entscheidung für die ChannelAdvisor-Plattform stand dann schnell fest. Wir wussten, dass wir einen kompetenten und vertrauenswürdigen Partner gefunden hatten, der es uns erlaubt, schnell auf weiteren Online-Marktplätzen zu expandieren.“

„Seit wir ChannelAdvisor Marktplätze nutzen, ist Schluss mit ‚unliebsamen Überraschungen‘. Stattdessen haben wir nun eine skalierbare Lösung, die sich bei zahlreichen Kunden auf der ganzen Welt über Jahre hinweg bewährt hat“, sagt Liebich. „Die Implementierung gestaltete sich im Vergleich einfach und ging dank der umfassenden Dokumentation strukturiert vonstatten. Bei aufkommenden Fragen war ChannelAdvisors Kundenservice stets schnell per E-Mail oder Anruf zu erreichen.“

„Es sind die kleinen Dinge, die den großen Unterschied machen: Die einfache Möglichkeit zum Definieren des verfügbaren Lagerbestands für eBay ist für uns nicht mehr wegzudenken“, fährt er fort. „Da wir praktisch jedes unserer Produkte in unbegrenzter Menge vorhalten, dies jedoch mit den Listing-Limits auf eBay kollidiert, können wir dank dieses Features trotzdem ein breites Sortiment listen und das aktuelle Limit effizient ausnutzen. Gleichzeitig stellt ChannelAdvisor zeitnah sicher, dass stets der definierte Bestand für jeden Artikel zum Verkauf verfügbar ist.“

Bei ChannelAdvisor haben uns die große Auswahl der verfügbaren Marktplätze, das Integrationskonzept sowie die benutzerfreundliche Oberfläche beeindruckt. Alles kommt mehr oder weniger out-of-the-box.

— Tino Liebich, Business Unit Leader, External Marketplaces, Spreadshirt

DIE ERGEBNISSE

Seitdem Spreadshirt mit ChannelAdvisor arbeitet, konnte das Unternehmen seine Marktplatz-Präsenz erweitern. Der größte Erfolg dabei war sicherlich die nahtlose Anbindung an bestehende Infrastruktur von Spreadshirt. „ChannelAdvisor ist für unser Engagement auf Marktplätzen ein unersetzlicher und zuverlässiger Partner“, so Liebich. „Wir freuen uns auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit.“