

Wachsendes Geschäft mit Versand durch Amazon

Wäre Erwin Schrecker vor 35 Jahren vorhergesagt worden, er mache in Zukunft sein Hauptgeschäft mit Nahrungsergänzungsmitteln, er hätte es vermutlich stark bezweifelt. Doch als Therapeut und Inhaber einer Praxis mit naturheilkundlicher Ausrichtung befasste er sich intensiv mit dem Säure-Basen-Haushalt des menschlichen Körpers. Da am Markt nichts Geeignetes erhältlich war, entwickelte er in Zusammenarbeit mit Apothekern und Chemikern ein Produkt, das bei regelmäßiger Einnahme für einen ausgeglichenen Säure-Basen-Haushalt sorgt. Diese Entwicklung bildete den Grundstein für das Unternehmen tri.balance[®] base products, das mit seinen Angeboten gesundheitsbewusste Menschen anspricht. Der 1978 gegründete Familienbetrieb mit Sitz in Günzburg, Bayern, ergänzte die Vertriebsaktivitäten für seine Nahrungsergänzungsmittel vor nicht allzu langer Zeit mit dem Verkauf auf Amazon.de und dem Versand durch Amazon – mit unerwartet großem Erfolg.



Jürgen und Erwin Schrecker, die Geschäftsführer von tri.balance

„Als Produzent und Anbieter von Nahrungsergänzungsmitteln haben wir unsere Produkte in den Anfangsjahren in erster Linie an Therapeuten und Apotheken vertrieben. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass unsere Basenpulver und -tabletten als Lebensmittel zugelassen und keine Arzneimittel sind“, sagt Juniorchef Jürgen Schrecker. „Seit rund zehn Jahren beliefern wir auch den Pharmagroßhandel. Gleichzeitig starteten wir unsere Internet-Präsenz mit eigenem Webshop für den Direktvertrieb an Endkunden.“

Wie kam man dann zum Verkaufen bei Amazon? Es sei mehr ein Zufall gewesen, erklärt Jürgen Schrecker. „Amazon ist ein extrem kundenorientierter Vertriebskanal, über den Endkunden mit einfachen Mitteln direkt zu erreichen sind“ – dieser Tipp eines Marketingberaters habe zu dem Engagement geführt. Im April 2010 startete das Unternehmen mit dem Verkauf auf Amazon.de. Zu diesem Zeitpunkt war Versand durch Amazon für Lebensmittel noch nicht verfügbar, weshalb tri.balance die bestellten Artikel zunächst selbst an die Käufer verschickte.

Versand, der den Verkauf beflügelt

„Seit September 2011 nutzen wir Versand durch Amazon und alleine infolge der Umstellung der Versandform haben unsere Verkäufe bei Amazon um fast 70 % zugelegt“, freut sich Jürgen Schrecker. Er führt dies auf den exzellenten Ruf dieser Amazon-Dienstleistung bei Kunden sowie darauf zurück, dass die von Amazon versandten Artikel automatisch für den kostenfreien Standardversand, Amazon Prime und den Morning-Express qualifiziert sind. Dazu kommen für ihn ganz praktische Vorteile von Versand durch Amazon: Die hauseigene Versandabteilung ist primär auf die

tri.balance[®]

IHRER GESUNDHEIT ZULIEBE

Erwin und Jürgen Schrecker,
Inhaber und Geschäftsführer

Produkte

Nahrungsergänzungsmittel

Meilensteine

1978 – Firmengründung

2002 – Verkauf über Webshop

2010 – April: Beginn mit Verkaufen bei Amazon

2011 – September: Start mit Versand durch Amazon in Deutschland



„Seit September 2011

nutzen wir Versand durch Amazon und alleine infolge der Umstellung der Versandform haben unsere Verkäufe bei Amazon um fast 70 % zugelegt.“

Jürgen Schrecker



„Wir sehen in Versand durch Amazon für uns wie auch für die Endkunden nur Vorteile. Unsere Waren sind schneller beim Käufer, was für ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit sorgt.“

Jürgen Schrecker

Kommissionierung und Abwicklung von größeren Sendungen an den Großhandel ausgerichtet. Das Vorbereiten der kleinen Päckchen für Einzelkunden bedeutete für die Mitarbeiter einen verhältnismäßig großen Aufwand. Immer wieder auftretende Kapazitätsengpässe waren unausweichlich, was in der Regel zu Lasten des Warenversandes an Endverbraucher ging. Hier hat die Umstellung auf Versand durch Amazon die Situation grundlegend verändert. „Bisher waren zwei unserer Mitarbeiter im Versand tätig. Inzwischen können wir uns eine halbe bis ganze Kraft sparen und anderswo einsetzen. Zudem können wir sicher sein, dass die bestellten Artikel sehr schnell beim Käufer eintreffen“, erklärt Jürgen Schrecker und fügt hinzu: „Bei Versand durch Amazon sind die reinen Versandgebühren deutlich günstiger als bei dem Paketdienst, auf den wir für andere Sendungen zurückgreifen.“

Den Einstieg in Versand durch Amazon hat das Team von tri.balance als reibungslosen Prozess erlebt. „Wir besprachen den gesamten Ablauf mit einer Amazon-Vertriebsmitarbeiterin, führten eine exemplarische Wareneinsendung zu Amazon durch und damit war alles o. k. Überhaupt fühlen wir uns von Amazon sehr professionell betreut“, sagt Jürgen Schrecker.

Der junge tri.balance-Geschäftsführer ist überzeugt, dass die Bedeutung von Amazon für das Direktgeschäft noch weiter ansteigen wird: „Wir beobachten, dass unsere Website den Interessenten und Kunden vermehrt zur Information und Orientierung dient und die Produkte dann bei Amazon bestellt werden. Das ist für die Kunden einerseits preislich attraktiv, andererseits wirken das gewaltige Vertrauen, das Kunden der Plattform Amazon entgegenbringen, und die gewohnte Einkaufsumgebung verkaufsfördernd. Wichtig ist auch der Kundenbindungseffekt. Amazon-Kunden bestellen über diesen Weg unsere Produkte immer wieder nach.“

Internationale Expansion mit Amazon als schlüssige Konsequenz

Und die Konsequenzen des Erfolges mit Versand durch Amazon? Eine erste hat man bei tri.balance® base products schon gezogen. Das Unternehmen nutzt den von Versand durch Amazon angebotenen EU-Export in 26 Länder. Über diesen Service werden ausländische Kunden beliefert, die tri.balance-Produkte auf Amazon.de bestellen, wobei es sich aufgrund der Sprache hauptsächlich um Käufer aus Luxemburg, den Niederlanden und Österreich handelt.

Weitere Schritte sind bereits in Planung: Der bisherige Erfolg mit Verkäufen bei Amazon und Versand durch Amazon hat das Team von tri.balance ermutigt, sein Sortiment künftig auch auf den Amazon-Verkaufsplattformen in Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien anzubieten. Natürlich erfordert die Ausweitung der Präsenz auf die übrigen europäischen Marktplätze von Amazon einige Vorbereitung. So gilt es zum Beispiel die landesspezifischen behördlichen Vorgaben für Nahrungsergänzungsmittel und hinsichtlich der Kennzeichnung von Inhaltsstoffen zu berücksichtigen und umzusetzen. Doch die große Anzahl von Millionen Amazon-Kunden in ganz Europa ist dem Unternehmen die Mühe wert.

„In einem Vierteljahr wollen wir so weit sein. Und ganz klar: Der Versand soll ebenfalls wieder über Amazon laufen“, versichert Jürgen Schrecker. „Wir sehen in Versand durch Amazon für uns wie auch für die Endkunden nur Vorteile. Unsere Waren sind schneller beim Käufer, was für ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit sorgt. Es ist für uns in jeder Hinsicht ein super Service.“