

Konzentration auf das Wesentliche dank Fulfillment by Amazon

Er hat nicht immer T-Shirts verkauft, aber er verkauft jetzt immer mehr davon. Und diverse andere Artikel. An dieser positiven Entwicklung hat Fulfillment by Amazon erheblichen Anteil. René Kräupziger betreibt zusammen mit seiner Partnerin das Handelsgeschäft Mr. Marble Mail-Order. Einkauf, Veredelung und Verkauf von Textilien bilden den Schwerpunkt der Aktivitäten. Das in Halle an der Saale angesiedelte Unternehmen bedient ein Nischensegment. T-Shirts und Koch- bzw. Grillschürzen werden in der eigenen Werkstatt mit unterschiedlichsten Trend-Designs bedruckt und direkt an Endkunden vertrieben.

Von Anfang an, seit 2005, setzte der Familienbetrieb voll auf den Verkauf über das Internet. 2007 erfolgte der Einstieg bei Amazon. „Zuerst war es nur ein Versuch. Natürlich kannten wir Amazon als zuverlässigen Online-Händler und Plattformbetreiber. Amazon genießt bei deutschen Verbrauchern einen sehr guten Ruf“, sagt René Kräupziger. „Der Erfolg hat uns dann aber doch überrascht. Unsere Umsätze bei Amazon legten stark zu. Insgesamt läuft die Geschäftsabwicklung wesentlich unkomplizierter als über andere Kanäle.“ Im Herbst 2008 zog er daraus die Konsequenz und sattelte komplett auf Amazon um. Selbst der schon länger geplante eigene Webshop wurde auf Eis gelegt – die Webadresse www.101shirts.com führt Besucher direkt zum Amazon-Händlershop von Mr. Marble.



René Kräupziger hat dank Fulfillment by Amazon mehr freie Ressourcen für das Wesentliche in seinem Geschäft.

Fulfillment by Amazon – ein nahe liegender Schritt

Nachdem sich das kleine Team zwei Jahre lang selbst um den Versand und den Kundenservice für alle Amazon-Verkäufe gekümmert hatte, fiel im Juni 2009 der Beschluss, Fulfillment by Amazon (FBA) zu nutzen. „Die Argumente pro FBA erschienen uns sehr plausibel. Dabei war uns klar, dass wir Effizienzvorteile am besten durch den Verzicht auf einen Mischversand erzielen würden“, berichtet René Kräupziger. „Wenn Fulfillment, dann alles mit Fulfillment, lautet unsere Devise. Das heißt, wir wickeln heute neben unseren Verkäufen auch den Versand komplett über Amazon ab und das zu sehr günstigen Versandkosten.“ Apropos Versandkosten, und zwar aus Kundensicht: Durch die Teilnahme am FBA-Programm erhalten die von Mr. Marble angebotenen Produkte das Prädikat „Kostenlose Lieferung möglich“ und sind auch für Amazon Prime qualifiziert. Das ist eine zusätzliche automatische Verkaufsförderung.

101SHIRTS

René Kräupziger,
Geschäftsführer

Produkte

T-Shirts und Koch- bzw.
Grillschürzen

Meilensteile

2005 – Firmengründung,
eigener Webshop

2007 – Einstieg bei Amazon

2009 – Start mit FBA

„Amazon genießt bei deutschen Verbrauchern einen sehr guten Ruf. Der Erfolg hat uns dann aber doch überrascht. Unsere Umsätze bei Amazon legten stark zu. Insgesamt läuft die Geschäftsabwicklung wesentlich unkomplizierter als über andere Kanäle.“

René Kräupziger



101shirts.com leitet den Besucher direkt zum Händlershop des Unternehmens auf amazon.de



„Fulfillment by Amazon nimmt uns Arbeit ab, die andere einfach besser erledigen können. Unser Geschäftsmodell hat sich nicht verändert, aber wir haben in unserem Geschäft mehr Möglichkeiten.“

René Kräupziger

Mit dem Einstieg in Fulfillment by Amazon hat René Kräupziger sein Sortiment verschlankt. „Lahme Enten raus und Konzentration auf absatzstarke Schnelldreher“, nach diesem Motto wurde das Angebot von zeitweise mehr als 100 auf vorerst 30 Artikel – in zahlreichen Farb- und Größenvarianten – gestrafft. Bei einer künftigen Sortimentserweiterung soll ebenfalls dieses Prinzip gelten.

Bedenken in Bezug auf komplexe Prozeduren bei der Warenlieferung an Amazon und die Lagerbestandsverwaltung konnten gar nicht erst aufkommen. „Der Fulfillment-Prozess ist leicht verständlich. Außerdem erhielten wir kompetente Hilfe von Amazon. Die bisherige Unterstützung ist großartig“, erklärt René Kräupziger zufrieden.

Das Unternehmen profitiert auch von der flexiblen Lagerkapazität, die ihm im Rahmen von Fulfillment by Amazon zur Verfügung steht. Dies ist vor allem im Geschäft mit Saisonartikeln von Vorteil. Und wie gut funktioniert der Prozess vom Einliefern der Sendungen im Versandzentrum bis zum Erscheinen auf der Amazon-Website? Täglich gehen eine oder zwei Sendungen zu Amazon. Nach den Erfahrungen von René Kräupziger läuft alles wie am Schnürchen. Die meisten seiner Artikel sind schon zwei bis drei Stunden nach dem Eintreffen bei Amazon für den Verkauf verfügbar, während es bei etwa 10 % der Sendungen bis zu max. 24 Stunden dauert.

Weniger Routineaufwand, mehr Sicherheit

René Kräupziger ist der Auffassung, dass Fulfillment by Amazon gerade kleineren Händlern enorme Vorteile bietet. Beispielsweise entfallen zusätzliche Personalkosten, da keine Hilfskräfte für das Packen der einzelnen Sendungen mehr benötigt werden. Unliebsame, weil ziemlich teure Überraschungen durch unfreie Rücksendungen von Kunden sind ebenfalls passé. Da im Übrigen der Amazon-Kundenservice Kundenanfragen zu Kauf und Lieferung abwickelt, tendieren diesbezügliche E-Mail-Anfragen in Halle mittlerweile gegen null.

Zeit ist ein zentraler Faktor, der für FBA spricht, wie der Chef von Mr. Marble vorrechnet: „Früher begann der Tag mit ca. eineinhalb Stunden Rechnungs- und Lieferscheindruck, gefolgt vom Sortieren der Liefer- und Paketscheine. Dann noch das Verpacken der Waren und die Retourenbearbeitung, was zusammen rund zwei Stunden ausmacht. Somit sparen wir uns bis zu dreieinhalb Stunden pro Tag.“ Doch es ist nicht allein die tägliche Zeitersparnis, die FBA für den Familienbetrieb wertvoll macht. „Ein Krankheitsfall oder Urlaub war immer kritisch; meist konnten wir uns nicht mal eine Woche Urlaub erlauben. Da sorgen die Lagerhaltung und der zuverlässige Versand durch Amazon für deutliche Entspannung.“

„Fulfillment by Amazon nimmt uns Arbeit ab, die andere einfach besser erledigen können. Unser Geschäftsmodell hat sich nicht verändert, aber wir haben in unserem Geschäft mehr Möglichkeiten“, sagt René Kräupziger. Und meint damit, öfter den Kopf frei zu haben für weitere kreative Produktideen. Möglichst für solche, die zu erfolgreichen Longsellern werden.