

## Economic Comics startet mit FBA durch

„FBA ist wahrscheinlich die beste unternehmerische Entscheidung, die wir in 2009 getroffen haben – unser Umsatz hat kräftig zugelegt und wir werden dieses Wachstum weiter fortsetzen.“

Economic Comics wurde im Oktober 2006 gegründet, um britische Fans mit Comicbüchern zu günstigsten Preisen zu beliefern, ohne dabei Kompromisse hinsichtlich Qualität oder Kundenservice einzugehen. Das in der englischen Grafschaft Surrey angesiedelte Online-Handelsunternehmen, das auch auf Comicromane (Graphic Novels), Sammelspielkarten und verwandte Produkte spezialisiert ist, besteht aus einem dreiköpfigen Team. Economic Comics agiert sehr umweltbewusst und führt mehr als 95 Prozent seiner Verpackungsmaterialien der Wiederverwendung oder dem Recycling zu. Das Unternehmen begann mit dem Verkauf über den eigenen Webshop unter [www.economic-comics.co.uk](http://www.economic-comics.co.uk) und auf verschiedenen anderen Online-Verkaufsplattformen. Nach drei Jahren fiel die Entscheidung, einen Großteil des Angebots bei Amazon.co.uk zu listen und Fulfillment by Amazon zu testen. Diese Schritte veränderten bei dem kleinen, dynamischen Unternehmen die Verhältnisse grundlegend und sie schufen die Voraussetzungen für ein enormes Wachstum.

Simon Mott ist wie seine Geschäftspartnerin und Ehefrau Clare Mitgründer von Economic Comics. Er selbst war schon seit zehn Jahren Amazon-Kunde und immer beeindruckt von dem, was er mit Attributen wie „allgemein bekannter Name Amazon, vertrauenswürdige Marke, breites Produktangebot, schnelle Lieferung und Kundenservice“ umschreibt. Da dieselben Eigenschaften die Basis seines eigenen wachsenden Geschäfts bilden, war es für ihn im Februar 2009 ein logischer Schritt, seine Produkte auch bei Amazon zu verkaufen.

### FBA – für Economic Comics eine überaus wirtschaftliche Angelegenheit

Economic Comics stieß eher zufällig auf Fulfillment by Amazon, wie Simon Mott berichtet: „Im September 2009 fiel uns auf, dass einer unserer Mitbewerber FBA nutzt. Deshalb beschlossen wir, diesem Service näher auf den Grund zu gehen. Wir fanden schnell weitere Einzelheiten heraus und waren sehr beeindruckt. Wir mussten die FBA-Gebührenübersicht mehrmals durchlesen, um es wirklich glauben zu können. Amazon bot im Rahmen einer Promo-Kampagne an, FBA zu testen und es war denkbar einfach, das Ganze auszuprobieren.“

Für Economic Comics war es überraschend, wie schnell sich die ersten positiven Ergebnisse einstellten. Die Entscheidung zur Teilnahme am FBA-Programm machte sich in kürzester Zeit bezahlt, wie Simon hocheifrig erläutern:



„Alleine in der ersten Woche konnten wir unseren Umsatz annähernd verdoppeln. Es gelang uns auch, eine ganze Reihe von Artikeln zu verkaufen, die monatelang in unseren Regalen gelegen hatten. Wir können höhere Preise erzielen und die Kunden haben die Möglichkeit, Produkte von uns zusammen mit anderen Waren für die Standardlieferung oder den Versand im Rahmen von Amazon Prime zu bestellen.“

Laut Economic Comics bietet FBA eine Fülle geschäftlicher Vorteile – u. a. Möglichkeiten für eine deutliche Umsatzsteigerung, die Senkung von Kosten sowie eine beträchtliche



Simon Mott, Mitgründer und Inhaber, und seine Frau Clare, ebenfalls Mitgründerin

#### Produkte

Comicromane (Graphic Novels), Sammelspielkarten und verwandte Produkte

#### Meilensteine

**Oktober 2006** – Gründung des Unternehmens und Beginn des Online-Verkaufs

**Februar 2009** – Beginn des Verkaufs auf Amazon.co.uk

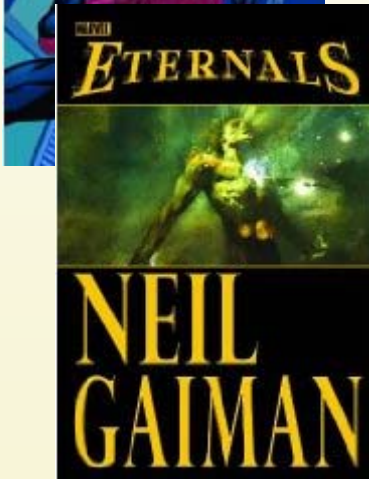
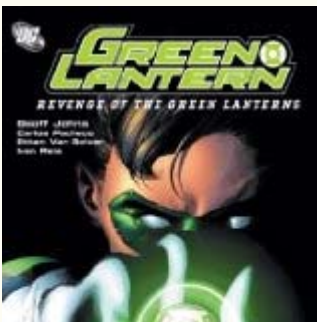
**September 2009** – Start mit Fulfillment by Amazon

„Im September 2009 fiel uns auf, dass einer unserer Mitbewerber FBA nutzt. Deshalb beschlossen wir, diesem Service näher auf den Grund zu gehen. Wir fanden schnell weitere Einzelheiten heraus und waren sehr beeindruckt. Wir mussten die FBA-Gebührenübersicht mehrmals durchlesen, um es wirklich glauben zu können. Amazon bot im Rahmen einer Promo-Kampagne an, FBA zu testen und es war denkbar einfach, das Ganze auszuprobieren.“

Simon Mott

„Mittlerweile versendet FBA in unserem Auftrag Produkte in einer Größenordnung, die für uns bedeutet, dass wir einen Arbeitstag pro Woche einsparen. Diese Einsparung wird immer dann noch größer, wenn wir unser Produktprogramm ausbauen und neue Artikelreihen an Amazon schicken. Außerdem verkaufen wir jetzt zahlreiche voluminöse Spielwaren, die zu groß sind, als dass wir sie in größeren Mengen bei uns lagern könnten.“

Simon Mott



Erweiterung des Produktangebots. „Dank FBA können wir größere Stückzahlen bestehender Artikel verkaufen und auch neue Produktreihen auf sehr kostengünstige Weise in unser Programm aufnehmen“, schwärmt Simon Mott.

### FBA spart dem Händler Zeit

Die Zeiteinsparungen, die FBA mit sich bringt, sind für Economic Comics ebenfalls von großem Nutzen. Sie treiben die positive Wachstumsspirale an, die bei dem Unternehmen in Gang gesetzt wurde.

„Mittlerweile versendet FBA in unserem Auftrag Produkte in einer solchen Größenordnung, die für uns bedeutet, dass wir einen Arbeitstag pro Woche einsparen. Diese Einsparung wird immer dann noch größer, wenn wir unser Produktprogramm ausbauen und neue Artikelreihen an Amazon schicken. Außerdem verkaufen wir jetzt zahlreiche voluminöse Spielwaren, die zu groß sind, als dass wir sie in größeren Mengen bei uns lagern könnten.“



Economic Comics hat nach eigenen Angaben in dem kurzen Zeitraum seit dem Start mit FBA von vergleichbaren Produktreihen bei Amazon 100 Prozent mehr verkauft als insgesamt über die eigene Website und andere Plattformen.

### Die Lektion gelernt

Simon Mott verweist auf eine wichtige Lektion, die er nach dem Start mit Fulfillment by Amazon sehr schnell gelernt hat und die seiner Ansicht nach bei den meisten erfolgreichen Handelsunternehmen höchsten Stellenwert genießt: „Die Kontrolle des Lagerbestandes ist unglaublich wichtig. Man sollte nie zu viele Waren auf Lager haben – ist dies der Fall, läuft ein Unternehmen sehr schnell Gefahr, pleite zu gehen. Der Cash-Flow ist der wichtigste Geschäftsaspekt und wenn man den nicht unter Kontrolle behält, ist es um die Zukunft eines Unternehmens ziemlich schlecht bestellt!“

Die Frage, was ihm an Fulfillment by Amazon am meisten gefällt und ihm den täglichen Geschäftsablauf spürbar erleichtert, beantwortet Simon ohne zu zögern: „Pick & Pack! Das bedeutet, dass wir unsere Artikel ohne großen Arbeitsaufwand verkaufen können. Wir müssen die Produkte nicht aus dem Lager holen, sie verpacken, das Porto berechnen und sie bei der Post aufliefern. FBA spart uns viel Zeit – und das zu unglaublich realen Preisen.“

Simon Mott spart auch nicht mit Lob für die Unterstützung, die ihm die logistische Infrastruktur von Amazon bietet. Er beurteilt sie als „ausgezeichnet“ und fährt fort: „Bisher waren alle unsere Warensendungen in weniger als 24 Stunden nach dem Eingang im Amazon-Versandzentrum für den Verkauf verfügbar. Wir brauchen etwa zwei bis drei Stunden pro Monat, um eine Sendung an Amazon vorzubereiten und zu verschicken. Wir sparen uns rund zwei Arbeitstage ein, weil wir keine Produkte dem Lager entnehmen und verpacken oder uns um Kundensupport-E-Mails etc. kümmern müssen. Wir sparen nicht nur wertvolle Zeit ein, das Ganze ist auch überaus profitabel, wenn wir entsprechende Personalkosten zugrunde legen!“

Das Team von Economic Comics ist überzeugt, mit der Nutzung von FBA eine kluge Wahl getroffen zu haben, die bereits Früchte trägt. Simon Mott fasst die positiven Erfahrungen in einem knappen Satz zusammen: „FBA ist wahrscheinlich die beste unternehmerische Entscheidung, die wir in 2009 getroffen haben – unser Umsatz hat kräftig zugelegt und die Infrastruktur, die Amazon mit FBA implementiert hat, sorgt dafür, dass wir dieses Wachstum weiter fortsetzen können.“