

FBA – Infrastruktur für ein prosperierendes Geschäft

Was haben Schnurlos-Telefone mit Aktenschreddern zu tun? Einiges – jedenfalls für Michael Hönle, Geschäftsführer der Mundo del Arte GmbH (auch als WimaxShop bekannt). Beide Produktgruppen sind im Angebot des Handelsunternehmens solide Umsatzbringer, wenngleich nicht die einzigen. Andere Festnetztelefone, Handys, Funkgeräte, Telefonzubehör, Batterien und Akkus, vorkonfektionierte Netzwerk- und HDMI-Kabel, Adapterstecker, Laminier- und Bindegeräte, dafür benötigte Verbrauchsmaterialien und vieles mehr gehören gleichfalls dazu. Man kann es auch kurz machen: „Im Prinzip verkaufen wir alles, was sich verkaufen lässt und für uns interessant ist“, sagt Inhaber und Geschäftsführer Michael Hönle. Rund 1.500 Artikel umfasst sein Angebot gegenwärtig, er hat jedoch ganz andere Ambitionen: „Wir wollen auf eine Sortimentsgröße von 20.000 Produkten kommen – so schnell wie möglich.“ Sein ehrgeiziges Ziel will der Händler, der schon seit 1985 als Verkäufer auf eigene Rechnung aktiv ist, mit einem sehr überschaubaren Mitarbeiterstamm bewältigen. Was Lagerhaltung und Versandlogistik betrifft, bildet Fulfillment by Amazon (FBA) das Rückgrat dieser Expansionsstrategie.

Mundo del Arte besteht seit 2004 und vertreibt heute sein Produktportfolio ausschließlich online. Ein früher zusätzlich unterhaltenes Ladengeschäft wurde mangels Rentabilität geschlossen. Neben dem eigenen, unter der Flagge „WimaxShop“ laufenden Webshop verkauft Mundo del Arte auf Amazon.de sowie auf verschiedenen anderen Online-Plattformen. Das in Amberg beheimatete Unternehmen ist in der ostbayerischen Stadt erst kürzlich in größere Geschäfts- und Lagerräume umzogen. „Das wäre eigentlich nicht nötig gewesen, weil wir FBA seit Anfang 2009 nutzen“, erklärt Michael Hönle. „Aber so steht uns nun ein großzügigeres Waren-Durchgangslager zur Verfügung.“

Ein kleines Team ...

Im insgesamt sechsköpfigen Team von Mundo del Arte sind die Aufgaben klar verteilt. Jeweils zwei Personen kümmern sich um Vertrieb, Auslieferung und Produkttests. Letzteres bezieht sich auf bestimmte B-Ware, die das Unternehmen aufkauft, testet und wieder in einen verkaufsfähigen Zustand bringt.

Michael Hönle musste von der Teilnahme am FBA-Programm nicht erst überzeugt werden. Ihm kam dieses Angebot von Amazon wie gerufen, denn er suchte bereits nach einer leistungsfähigen, nachhaltigen Lösung zur kompletten Auslagerung von Lagerhaltung und Endkundenversand. Auslöser war ein Umstand, den viele kleinere Handelsunternehmen nur zu gut kennen. „Wir hatten laufend Probleme mit der personellen Kapazität. Unsere Firma ist schlicht zu klein, als dass wir Ausfälle, z. B. wegen Krankheit, einfach wegstecken könnten. Die Pakete mit Bestellungen müssen täglich raus, egal wie“, beschreibt Michael Hönle sein früheres Dilemma. „Fulfillment by Amazon hat uns aus dieser Zwickmühle befreit. Der Name Amazon ist ja fast schon ein Synonym für Schnelligkeit und Zuverlässigkeit im Versand.“ Bevor er sich für FBA entschied, sondierte der erfahrene Händler mögliche Fulfillment-Alternativen. Gegen diese konnte sich FBA jedoch durch die besonders günstigen Versandkosten und organisatorische Vorteile im Fulfillment-Prozess durchsetzen.



Michael Hönle,
Geschäftsführer

Produkte

Festnetztelefone, Handys, Funkgeräte, Telefonzubehör, Batterien und Akkus, Netzwerk- und HDMI-Kabel, Adapterstecker, Laminier- und Bindegeräte

Meilensteine

2004 – Firmengründung, Verkauf im Internet über eigenen Webshop

2009 – Start mit FBA



„Wir hatten laufend Probleme mit der personellen Kapazität. Die Pakete mit Bestellungen müssen täglich raus, egal wie. Fulfillment by Amazon hat uns aus dieser Zwickmühle befreit. Der Name Amazon ist ja fast schon ein Synonym für Schnelligkeit und Zuverlässigkeit im Versand.“

Michael Hönle



Das Mitarbeiterteam



Michael Hönle

„FBA ist für uns extrem gut, weil wir sehr viel Zeit sparen, die wir sinnvoller nutzen können. Für Marktforschung, Generierung und Einkauf neuer Ware, Sortimentserweiterung. Schließlich ist das die Voraussetzung für weiteres Wachstum – auf allen Kanälen.“

Michael Hönle

... stemmt dank FBA ein großes Geschäft

Selbstverständlich weiß Michael Hönle um die absatztreibenden Effekte von FBA für seine bei Amazon.de gelisteten Artikel – so zum Beispiel durch die Berechtigung der Produkte für den kostenfreien Versand, das Programm Amazon Prime oder die gerade in der Vorweihnachtszeit intensiv in Anspruch genommene Lieferung per Overnight-Express. Diese Dinge betrachtet er aber eher als angenehme Begleiterscheinungen.

Deutlich schwerer wiegen für ihn die Vorteile der logistischen Infrastruktur, die Amazon mit FBA bereitstellt. Eine quasi unbegrenzte Lager- und Versandkapazität, verbunden mit einer enormen Flexibilität, kommt dem geplanten geschäftlichen Wachstum und seiner Vorstellung von einem optimalen Arbeitsprozess entgegen. „Wir haben kein Lager im herkömmlichen Sinn mehr. Die Ware geht bei uns ein, wird so schnell wie möglich etikettiert und zum Amazon-Versandzentrum geschickt – meist auf Paletten per Spediteur und wenn es von heute auf morgen gehen muss per Einzelpaketversand“, berichtet Hönle. „FBA ist für uns extrem gut, weil wir sehr viel Zeit sparen, die wir sinnvoller nutzen können. Für Marktforschung, Generierung und Einkauf neuer Ware, Sortimentserweiterung. Schließlich ist das die Voraussetzung für weiteres Wachstum – auf allen Kanälen.“ – Womit ein wichtiges Stichwort gefallen ist.

Multi-Channel Fulfillment – wie gemacht für Mundo del Arte

Da Mundo del Arte den Markt über verschiedene Verkaufskanäle bedient, war das von Amazon im Herbst 2009 in Deutschland eingeführte Multi-Channel Fulfillment mehr als willkommen. Seither nimmt das Unternehmen diese Dienstleistung von Amazon auch für den Versand von Bestellungen in Anspruch, die über Drittanbieter-Plattformen oder den eigenen Internet-Shop eingehen. Zur Einsparung von Kommissionier-, Verpackungs- und Versandarbeit kommen weitere Entlastungseffekte. Für die per FBA erfüllten Bestellungen kümmert sich Amazon auch um Kundenanfragen zu Kauf und Lieferung sowie gegebenenfalls um die Abwicklung von Produktrücksendungen. Michael Hönle schätzt, dass er alleine dadurch in seiner gegenwärtigen Geschäftskonstellation eine Arbeitskraft einspart – plus im Fall von Rücksendungen die Versandkosten, die Amazon übernimmt.

Und keine Frage, der neue FBA-Export von Deutschland nach Österreich passt ebenfalls gut ins Konzept des Händlers. Bei diesem Service versendet Amazon Produkte, die österreichische Kunden auf Amazon.de bestellt haben, direkt an die Besteller. Mundo del Arte erhält damit ein verbessertes Absatzpotenzial für die auf Amazon.de gelisteten FBA-Artikel und kann seinen Kunden im Nachbarland einen Amazon-typischen inländischen Service bieten, so etwa für Produktrücksendungen.

Freie Bahn für neues Wachstum

Gefragt, welche Bedeutung Fulfillment by Amazon insgesamt für sein Geschäftsmodell hat, überlegt Michael Hönle einen Moment. Dann platzt es aus ihm heraus: „Es für mich als Händler eine Art Lebenselixier, das Beste, was jemals erfunden worden ist. Ich habe damit die nötigen Ressourcen freigeschaufelt, um mich um die wesentlichen Aufgaben zu kümmern. Ich finde es wunderbar, auch das Multi-Channel Fulfillment.“ Diese Begeisterung hat ihren Grund. Seit er FBA nutzt, konnte er – nicht nur, aber auch dadurch – seinen Umsatz um den Faktor 12 steigern. Und er weiß: da ist noch mehr drin. Nach seiner Überzeugung viel mehr.