

Gemeinsam zum Erfolg

Neue Marktchancen eröffnen sich gewerblichen Verkäufern, wenn sie als Verkaufsdienstleister für andere Unternehmen fungieren. Ein Konzept mit großem Potenzial.



Neumünster, nördlich von Hamburg. Frerk-Malte Feller, Geschäftsführer Marketplaces bei eBay in Deutschland, Dr. Stephan Zoll, Leiter des Händlergeschäfts, und weitere eBay-Fachbereichsleiter gehen staunend durch die Gänge eines riesigen Lagers. „Ich bin beeindruckt“, sagt

fungieren als Schnittstelle für das Einstellen von Waren auf dem erfolgreichsten Online-Marktplatz der Welt.“

eBay weiß um das besondere Know-how der Verkaufsdienstleister: „Wie erreicht man effizient, dass ein Produkt gelagert, als attraktives Angebot auf eBay eingestellt,



Auf einem guten Weg: Andreas Voswinckel hat in zwei Jahren die Lagerkapazität von LIMAL verfünffacht. Um bei der riesigen Menge an Produkten den Überblick nicht zu verlieren, setzt er auf maßgeschneiderte Software.

Feller, während er einen Karton aus einem der unzähligen Regale nimmt. Darin befindet sich eine Digitalkamera von Olympus. Andreas Voswinckel, Geschäftsführer der LIMAL GmbH, erklärt: „Hier steht kein Artikel zufällig herum, das ist alles sorgfältig registriert. Außerdem wird jeder Schritt des Logistik- und Verkaufsprozesses in der von LIMAL eigens entwickelten Software abgebildet. So behalten wir auf unserer rund 15.000 Quadratmeter großen Lagerfläche den Überblick.“

Der 35-Jährige ist einer der erfahrensten gewerblichen eBay-Verkäufer. Sein Erfolgsrezept: Hochwertige Produkte werden über ein kundenorientiertes Verkaufsmanagement und mittels einer Spitzenlogistik verkauft und ausgeliefert. Aufwendige Dienstleistungen wie telefonischer Kundensupport sind dabei selbstverständlich. Was aber unterscheidet LIMAL von anderen erfolgreichen gewerblichen Verkäufern? „Wir sind Verkaufsdienstleister für Unternehmen, die nicht selbst verkaufen können oder wollen, und

erfolgreich verkauft und schnellstmöglich und sicher ausgeliefert wird? Das ist ein komplexer Vorgang, den derzeit nicht jedes Unternehmen leisten kann“, beschreibt Dr. Stephan Zoll dieses Dienstleistungspaket. Ebenso notwendig wie aufwendig ist eine funktionierende Infrastruktur, die sicherstellt, dass Anrufe und E-Mails von Kunden prompt beantwortet werden. „Ohne diesen Service ist das Geschäft auf eBay gar nicht mehr denkbar“, sagt Dr. Zoll. „Das weiß ich aus meinen Gesprächen mit anderen Verkaufsdienstleistern.“

Die Voraussetzungen dafür hat Andreas Voswinckel im beschaulichen Neumünster geschaffen und ist so in der Lage, auch große Mengen an Artikeln auf der eBay-Plattform „zu drehen“. Der gebürtige Hamburger erzählt von den Anfängen seiner Firma: „Einer unserer wichtigsten und ersten Kunden ist Olympus. Wir wickeln für den Kamerahersteller den gesamten Verkauf von Produkten auf eBay ab. Welche Artikel das sind, entscheidet der Kunde. ▶▶

Macht sich vor Ort ein Bild von den Möglichkeiten des Verkaufsdienstleisters: Frerk-Malte Feller (2. v. r.), Geschäftsführer Marketplaces von eBay in Deutschland im Gespräch mit Andreas Voswinckel (l.)

„Verkaufsdienstleister sind wichtig für eBay. Dieses Konzept ist für Verkäufer eine sehr gute Möglichkeit, ihr Geschäft auf dem Marktplatz noch auszuweiten.“

Frerk-Malte Feller, Geschäftsführer Marketplaces bei eBay in Deutschland

Um den Rest kümmern wir uns.“ Die Liste der Referenzen ist stetig gewachsen, genauso wie das Lager in Neumünster. „Wir hatten mal 3.000 Quadratmeter, die reichten dann aber irgendwann nicht mehr.“ Heute verfügt LIMAL über die fünffache Fläche, Tendenz steigend.



Potenzial: „Wir können uns darauf konzentrieren, neue Kunden zu gewinnen und die operativen Verkaufsprozesse sauber und erfolgreich abzuwickeln. Auf der anderen Seite wissen wir, dass eBay unsere Angebote einer sehr großen Zahl potenzieller Käufer zugänglich macht.“



Einer der ersten und bis heute wichtigsten Kunden der LIMAL GmbH ist der Kamerahersteller Olympus. Das Unternehmen bringt über den Verkaufsdienstleister aus Neumünster eine ganze Reihe von Produktgruppen bei eBay an den Kunden.

„Solche Unternehmen sind sehr wichtig für die Produktstruktur auf eBay“, sagt Feller. „Über Verkaufsdienstleister werden den Käufern Artikel von namhaften Herstellern in großer Stückzahl angeboten. Und das mit ausgefeilter Logistik zu attraktiven Preisen. Davon profitieren alle: Hersteller, Verkäufer, Käufer und schließlich der eBay-Marktplatz als Ganzes.“

Verkaufsdienstleister handeln vor allem mit Markenware. Das steigert das Image des Marktplatzes bei den Käufern, was wiederum allen Verkäufern zugutekommt. „Händler und Plattform gehen dabei eine optimale Zusammenarbeit ein“, sagt Voswinckel. Auch Sven Asböck ist mit der DTG dynamic-trade GmbH als Verkaufsdienstleister tätig. Er sieht bei diesem Konzept ebenfalls großes

Zwar kann im Prinzip jeder gewerbliche Verkäufer auch als Verkaufsdienstleister auftreten. „Ob das im Einzelfall wirklich sinnvoll ist, sollte jeder Händler genau prüfen“, sagt Feller. Andreas Voswinckel ergänzt: „Selbst Händler zu sein oder im Namen eines anderen tätig zu werden – das sind schon verschiedene Dinge. Beides auf hohem Level erfolgreich zu vereinen ist machbar, aber schwierig. Händler sollten sich das sehr gut überlegen.“ Sein Rat für gewerbliche Verkäufer: „Spezialisieren Sie sich auf Produktgruppen. Fokussieren hilft ungemein und Sie bauen Fachkompetenz auf! Und lassen Sie nie den Käufer außer Acht. Mit schlechten Bewertungen schadet ein Verkäufer nicht nur sich selbst, sondern verliert auch das Vertrauen seiner Mandanten.“ ■



Frerk-Malte Feller (r.) und Dr. Stephan Zoll, Leiter des Händlergeschäfts bei eBay in Deutschland, unterstützen die Verkaufsdienstleister, wo sie können.