

# E-Commerce light

*Viele Händler steigen über Amazon und eBay in den Verkauf im Internet ein*

Von Andreas Klähn



Prof. Dr. Hendrik Schröder, Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und Handel an der Universität Duisburg-Essen und Experte für Multi-Channel-Vertrieb



Markus Fost, Geschäftsführer der FOSTEC Commerce Consultants in Stuttgart und E-Commerce-Experte

Ohne Webshop ist's schwierig. Wer keinen hat, verzichtet nicht nur auf einen Teil des potenziellen Geschäfts, er verprellt auch Kunden, die eine Webpräsenz erwarten. Für kleine Läden und Boutiquen ist ein eigener Shop allerdings ein großer Aufwand, mit weniger als 50.000 Euro Invest geht es kaum. Da liegt es nahe, über Plattformen wie Amazon und eBay zu verkaufen – E-Commerce light.

Teuer ist beim eigenen Webshop nicht zuletzt die Werbung, um überhaupt Kunden zu erreichen. Bei eBay und Amazon tummeln sich dagegen Millionen Käufer. E-Commerce-Experte Markus Fost, Geschäftsführer FOSTEC Commerce Consultants, Stuttgart, sieht diese Marktplätze als Chance: „Die entscheidende Frage ist allerdings: Warum sollen die Kunden bei mir kaufen? Ich muss mich vom Wettbewerb differenzieren, sonst bin ich auf den Marktplätzen unsichtbar.“

Kunden kommen meist über die Suchfunktion. Wer keine speziellen Produkte anbietet, kann eigentlich nur über niedrige Preise oder gute Kundenbewertungen oben im Ranking erscheinen. Vor allem in der Startphase versuchen Anbieter daher über ein Niedrigpreis-Angebot Umsatz zu erzielen. Wer da mithalten will, braucht günstige Beschaffungsquellen, läuft aber bei höheren stationären Preisen Gefahr, dort Kunden zu verprellen.

Um den Aufwand für den neuen Vertriebskanal gering zu halten, bieten Dienstleister wie Afterbuy, Krefeld, Software, mit denen sich Verkäufe automatisiert abwickeln lassen. „Auch wenn der Abverkauf nicht im Mittelpunkt steht, der stationäre Handel aber nicht nur durch eine eigene Webpräsenz ergänzt werden soll, ist der Verkauf über eBay und Amazon attraktiv, solange die Abwicklung einfach bleibt“, so Afterbuy-Chef Christian Siering.

Der Essener Uni-Professor und Handelsexperte Hendrik Schröder äußert sich skeptisch über diesen Weg ins WWW: „Bei eBay oder Amazon aufzufallen ist schwierig. Ich plädiere für einen schrittweisen, abgewogenen Weg ins Netz. Oft fehlt kleinen Läden selbst eine Homepage mit Infos zu Öffnungszeiten und Parkmöglichkeiten.“ Schröder empfiehlt lokale Plattformen wie simplylocal, auf denen Händler ihre Angebote präsentieren können. Am besten sei es, sich mit anderen Händlern vor Ort zusammenzutun, um einen ortsbezogenen Onlineauftritt zu gestalten – gemeinsam wird es billiger.

Weitere Informationen:

**Amazon und eBay für gewerbliche Verkäufer**

[services.amazon.de](http://services.amazon.de), [verkaeufportal.ebay.de/ebay-shops](http://verkaeufportal.ebay.de/ebay-shops)

## RECARO

## RECARO CITYLIFE

Das neue Travel System



Der leichte und vielseitige Citylife ist der perfekte Kinderwagen von Geburt an. Sein Chassis lässt sich mit Babyschale, Babywanne oder Sitzeinheit verwenden. Ein-Hand-Faltmechanismus, besonders geringes Faltmaß, großer Shopping Basket, vollgefedernde Räder und Push-Push-Bremssystem – der Citylife erfüllt höchste Ansprüche an Komfort, Qualität und Vielseitigkeit.