

Shopper gelten dabei Konsumenten, die mindestens 90 Prozent ihrer Ausgaben durch Einnahmen ausgleichen.

eBay hat diesen Trend im Rahmen eines europaweiten Vergleichs der Verkaufsdaten in den Zeiträumen Juni 2007 bis Juni 2008 sowie Juni 2008 bis Juni 2009 identifiziert: Mit 95.442 0-Euro-Shoppern führt Deutschland die Rangliste an. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Großbritannien mit 70.623 und Frankreich mit 18.233 0-Euro-Shoppern. Champion innerhalb Deutschlands ist Neu Wulmstorf: In der Gemeinde im Landkreis Harburg liegt der Anteil der 0-Euro-Shopper mit genau 101 Prozent über dem Bundesdurchschnitt. Auch Platz zwei und drei werden mit Oyten im Landkreis Verden (96 Prozent) und Jever (91 Prozent) von niedersächsischen Städten belegt.

### Portal „Kleinanzeigen“

Unter [www.ebay-kleinanzeigen.de](http://www.ebay-kleinanzeigen.de) startete eBay eine neue Kampagne, die unter dem Motto steht

„Kauf’ doch wo du wohnst“. Die Kernbotschaft: „Shopping gleich nebenan, nur einen Steinwurf entfernt.“ Für die Besucher von eBay Kleinanzeigen heißt das: „Das passende Angebot für jede Lebenslage direkt vor der Haustür“, erläutert Tim Hilpert, Deutschlandchef von eBay Kleinanzeigen.

Der kostenlose Onlinekleinanzeigenmarkt richtet sich vor allem an private Nutzer und setzt auf regionale Nähe sowie die damit verbundene Möglichkeit zur persönlichen Kontaktaufnahme.

Die Kategorien reichen von Familie, Kind & Baby, Haus & Garten, Freizeit & Nachbarschaft, Multimedia & Elektronik, Auto, Rad & Boot über Musik, Film & Bücher sowie Mode & Beauty bis hin zu Haustieren, Jobs und Immobilien.

### Exklusives Designer-Portal

eBay wird ab Frühjahr 2010 mit dem Designer Narciso Rodriguez eine exklusive, achtteilige Sonderkollektion anbieten. Die Kollektion mit dem Namen „Narciso Rodriguez for eBay“ soll aus-

schließlich über den Narciso Rodriguez eBay Shop verkauft werden.

„Wir freuen uns außerordentlich, dass Narciso Rodriguez eBay als innovative und intelligente Möglichkeit betrachtet, seine erste Basiskollektion für modebewusste Verbraucher in der ganzen Welt anzubieten“, so Alan Marks, Senior Vice President of Global Communications bei eBay. Und Rodriguez: „Ich bin begeistert von den Möglichkeiten, die der neue Onlinevertriebskanal meinem Geschäft langfristig bietet“, so Rodriguez: „Für mich ist dies die einmalige Gelegenheit, ein breites Zielpublikum auf der ganzen Welt zu erreichen.“



Designer Narciso Rodriguez: Kollektion exklusiv auf dem Onlineportal.

## Ein Schrittmacher für das Wachstum Mit Automatisierungen das Geschäft optimiert

Erst sah es aus wie ein Fehlschlag. Der Verkauf von Handyzubehör über Ladenlokale lief nicht so, wie von Gökhan Emir und Ali Abbassi erhofft. Also beschlossen die beiden 1999, ihre Ware über eBay zu verkaufen. Absatzprobleme waren fortan kein Thema mehr. Und so begann ihre erfolgreiche Karriere als Online-händler. Im Jahr 2001 wechselten die Geschäftspartner das Sortiment. Sie buchten einen Flug nach Italien, nahmen sich einen Mietwagen und kauften in Designer-Outlets ein. Zurück in Deutschland, boten sie die exklusive Kleidung über ihren eBay-Shop Trends & Brands an. Und hatten den Geschmack der Käufer getroffen.



Einer der Onlineshops von Trends & Brands.

### Sprengung der Wachstumsgrenze

Inzwischen beschäftigen Gökhan Emir und Ali Abbassi in der Trends & Brands GmbH 46 Mitarbeiter und führen neben dem Onlinegeschäft zwei Outlet-Stores und ein Ladenlokal in Bonn und Köln. Vom Einkauf über das Einstellen der Ware bei eBay bis zur Kommissionierung und Auslieferung erledigten die Geschäftsführer zunächst alle Schritte selbst. „Das meiste lief manuell ab, nur für die Verbindung zu eBay gab es ein einfaches Tool“, sagt Ali Abbassi. Eine Warenwirtschaft fehlte, und so war die Wachstumsgrenze mit diesem System schnell erreicht. „Aber wir wussten, dass in unserem Geschäft wesentlich mehr Potenzial steckt.“ Mit einer professionellen Software sollte es

voll ausgeschöpft werden. Ali Abbassi analysierte den Markt und wurde auf 4SELLERS von logic-base aufmerksam. Bei einem Besuch der CeBIT ließ er sich die Lösung demonstrieren und war schnell überzeugt. „Damit können wir große Schritte machen.“ Im Herbst 2006 wurde 4SELLERS eingeführt. Für Ali Abbassi war es eine bedeutende Umstellung. „Ich musste mich erst daran gewöhnen, nicht so viele Schritte selbst zu tun“, sagt er mit einem Augenzwinkern.

### Vorteile durch Automatisierung

Der gesamte Handelsprozess ist weitgehend automatisiert, bis hin zum Onlineverkauf. Das hat den Warenfluss deutlich beschleunigt. „Hat es früher bis zu 20 Tage gedauert, bis eine Ware nach ihrem Eingang online war, benötigen wir jetzt höchstens zwei Tage.“ Ali Abbassi schätzt vor allem die Integriertheit der Lösung. „Ohne anfällige Schnittstellen läuft der Datenaustausch reibungslos.“ Gibt es eine Änderung der Daten, etwa einen Verkauf, einen Neuzugang oder eine Preissenkung, erscheint sie sofort in allen Bereichen. Über ein Kassensystem sind auch die Ladengeschäfte angebunden. Wird etwas im Bonner Outlet-Store verkauft, steht es Online (Amazon, eBay & Webshop) nicht mehr zur Verfügung. „Das ist für uns unbezahlbar, da wir die Ware so über verschiedene Kanäle drehen können ohne die Gefahr von Doppelverkäufen.“ 4SELLERS ermöglicht



Multi-Channel-Handel.

der Trends & Brands GmbH auch in der Buchhaltung ein deutlich professionelleres Arbeiten. Das Rechnungswesen ist in die Software integriert, auf Knopfdruck stehen alle relevanten Geschäftsdaten

sofort zur Verfügung. „Wir können dem Finanzamt gegenüber jederzeit Auskunft geben und haben vor allem für uns selbst die nötige Transparenz in den Finanzen geschaffen.“ Die Automatisierungen sind für Ali Abbassi kein Grund, die Hände in den Schoß zu legen. Er nutzt die Flexibilität



von 4SELLERS, um die softwareeigenen Ideen entsprechend an die Bedürfnisse anzupassen. In logic base hat er dabei den idealen Partner gefunden. „Sind meine Vorschläge umsetzbar, wird zeitnah projiziert. Stehen Aufwand und Nutzen in keinem Verhältnis, wird auch das offen kommuniziert. Das hat mich vor mancher Fehlinvestition bewahrt.“ Als nächstes Projekt plant die Trends&Brands GmbH die Kennzeichnung der Waren mit RFID-Chips, was ebenfalls in 4SELLERS abgebildet werden soll.

„Mit 4SELLERS haben wir unseren Gewinn innerhalb von zwei Jahren vervierfacht und bewältigen mit dem gleichen Mitarbeiterstand die zwölffache Warenmenge“, so Ali Abbassi abschließend.

### Fakten zu Trends & Brands GmbH

<b>Sitz:</b>	Bonn, Köln
<b>Geschäftsführer:</b>	Gökhan Emir und Ali Reza Abbassi Dazmiri
<b>Mitarbeiter:</b>	46
<b>Branche:</b>	Bekleidung
<b>Vertriebswege:</b>	Webshop, eBay, Ladenlokale
<b>Versendungen pro Tag:</b>	500
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.trendsandbrands.de">www.trendsandbrands.de</a> <a href="http://www.kissafrog.de">www.kissafrog.de</a>