

# Den richtigen Geschmack getroffen

## Wie aus einem Versuch ein Millionengeschäft wurde

Mit Sweet Baby Ray's fing es an. Marco Hebel und Ottogerd Karasch stellten die BBQ-Saucen bei eBay ein und warteten ab, was passiert. Im Handumdrehen wurden sie ersteigert. Die Nachfrage nach amerikanischen Lebensmitteln war da, und so zögerten der studierte Ton-techniker und der Bundeswehrangehörige nicht lange und gründeten die Americanfood4u GmbH & Co.KG. Das war 2005. Schon im ersten Geschäftsjahr setzten die beiden Quereinsteiger rund 60.000 Euro um, nur vier Jahre später erreichten sie die Millionenmarke. Nicht ganz unbeteiligt daran ist die eingesetzte Software: 4SELLERS.



### Verknüpfte Verkaufskanäle

Für den Anfang reichte den Onlinehändlern noch ein einfaches Shop-system. Seine Grenzen waren aber schnell erreicht, als immer mehr Kunden immer mehr Produkte haben wollten. Americanfood4u eröffnete einen eigenen Webshop und nutzte auch den Marktplatz Amazon. „Zwölf bis sechzehn Stunden pro Tag haben wir allein für die Bearbeitung der Aufträge gebraucht“, erzählt Marco Hebel. Alles musste per Hand erledigt werden, Automatisierungen waren nicht möglich. „Und wenn wir Pech hatten, verkauften wir ein Produkt doppelt.“ Einen zuverlässigen Datenabgleich der drei Verkaufskanäle konnte die Software nicht leisten, so dass der Lagerbestand nie in Echtzeit angegeben wurde. Um das Wachstum des Unternehmens weiter zu ermöglichen, schaute sich Marco Hebel nach einer Alternative um. „Wichtig war uns vor allem eine gemeinsame Datenbasis für alle Verkaufskanäle.“ Ohne Schnittstellen sollte das System die Aktivitäten in Echtzeit abbilden können. „Außerdem wollten wir eine flexible Lösung, um sie an unsere Anforderungen anzupassen.“ Die Wahl fiel auf 4SELLERS von logibase.

### Firma:

Americanfood4u

### Sitz:

Reichshof

### Geschäftsführer:

Marco Hebel und Ottogerd Karasch

### Mitarbeiter:

5

### Branche:

Lebensmittel

### Vertriebswege:

Webshop, eBay, Amazon

### Versendungen pro Tag:

150

### Internet:

[www.americanfood4u.de](http://www.americanfood4u.de)

„Ohne 4SELLERS könnten wir unser wachsendes Auftragsvolumen nicht mehr bewältigen. Mit der Software haben wir unsere Prozesse soweit automatisiert, dass wir die administrativen Aufgaben mit nur einem Mitarbeiter erfüllen können.“

Marco Hebel,  
Geschäftsführer der  
Americanfood4u  
GmbH & Co. KG



4SELLERS

### Ständig aktuelle Datenbank

Seit März 2009 ist die Software im Einsatz. Basierend auf der Office Line von Sage erfasst sie sämtliche Artikel der Americanfood4u GmbH & Co. KG in einer gemeinsamen Datenbank. Ohne Umwege lassen sie sich direkt aus dem System online stellen, ob bei eBay, Amazon oder in den eigenen Webshop. „Verkaufen wir einen Artikel über eBay, ändert sich seine Verfügbarkeit in unserem System und zeitgleich bei Amazon und in unserem Webshop“, erklärt Marco Hebel. Der doppelte Verkauf eines Artikels ist somit ausgeschlossen. Umgekehrt erscheinen alle Aktivitäten aus den Shops sofort in der Software, Bestellungen ebenso wie Kundendaten. Spezialanpassungen waren ebenfalls kein Problem.

### Zusatzfunktionen optimal nutzen

Die Chargenverwaltung wurde so programmiert, dass den Kunden zu jedem Produkt das der Charge entsprechende Mindesthaltbarkeitsdatum angezeigt werden kann. Und um die Lebensmittelkennzeichnungsordnung zu erfüllen, wurde eine Funktion ergänzt, mit der sich entsprechende Etiketten drucken lassen. „Zu jedem Artikel ist eine Zutatenliste auf Deutsch hinterlegt, die bei Bedarf über die englische Version auf dem Produkt geklebt werden kann“, erklärt Marco Hebel. Geht die Bestellung ins Ausland, ist dies oft nicht nötig und das Etikett kann gespart werden.

Mit 4SELLERS hat die Americanfood4u GmbH & Co. KG ihre Prozesse deutlich optimiert und spart durch die Automatisierungen vor allem Zeit.



„Heute arbeiten wir immer noch deutlich über 8 Stunden, nutzen aber die Hälfte der Zeit, um neue Kunden zu akquirieren.“

Marco Hebel,  
Geschäftsführer der  
Americanfood4u  
GmbH & Co. KG



4SELLERS