

Starker Partner im Online-Möbelmarkt: Ebay bietet passgenaue Logistik-Lösungen

Montag, 24.10.2022

Gerade beim Online-Shopping von Möbeln ist der Versand einer der wichtigsten Faktoren für die Zufriedenheit der Kunden. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen sowie für Neueinsteiger in den Online-Handel sind der Versandprozess und die Bestellabwicklung aber oft mit großem Aufwand verbunden. Gerade jetzt, in Zeiten des Wandels, hat sich Ebay zum Ziel gesetzt, Lösungen und Wege für Händlerinnen und Händler zu finden, um Kunden zu binden und neue zu gewinnen. Erik Blaich, Category Lead Home Interior bei Ebay Deutschland, erläutert im Interview, welchen Stellenwert Möbel für den Marktplatz haben und warum sich Ebay dabei als Partner des Handels versteht.

MM: Ebay bezeichnet sich selbst seit jeher als „Partner des Handels“. Wodurch unterscheidet sich Ebay denn von anderen Marktplätzen?

Erik Blaich: Wir leben von dem Erfolg unserer Händlerinnen und Händler. Ebay ist ein reiner Marktplatz und nur dann erfolgreich, wenn diese erfolgreich sind. Da Ebay keine eigene Ware verkauft, konkurriert der Online-Marktplatz nicht mit Händlern und Marken, sondern unterstützt diese verlässlich und langfristig bei der Weiterentwicklung ihres Online-Business. Die große Reichweite – über 138 Mio. aktive Käuferinnen und Käufer weltweit – sowie die umfangreichen Marketing-Optionen machen Ebay zu einem wertvollen Partner auf Augenhöhe.

MM: Welchen Stellenwert hat der Bereich Haus und Garten – und hier speziell Möbel und Wohnen – mittlerweile eigentlich für Ebay?

Blaich: Der Bereich Haus und Garten hat seit Start der Pandemie einen enormen Boom erlebt. Unsere Kundinnen und Kunden haben insbesondere aufgrund eingeschränkter Reisemöglichkeiten sehr stark ins Eigenheim investiert und sich einen Erholungsraum geschaffen – sei es im Garten-Bereich, aber ebenso im Interior-Segment. Hier ist das Stichwort „Cozy Home“ zu nennen.

Trotz des Aufschwungs zu Beginn und während der Pandemie kann eine Prognose für die Zukunft aufgrund der aktuellen Situation in Europa verbunden mit der Inflation nicht durchweg positiv ausfallen. Da sich die wirtschaftlichen Auswirkungen der politischen Situation auch bei den Verbraucherinnen und Verbrauchern bemerkbar machen, werden Käufe sehr viel überlegter vorgenommen.

Ebay hat das weitere Wachstums-Potenzial im Bereich Möbel und Wohnen dennoch erkannt und in den Ausbau des Teams für diesen Bereich investiert. Allein in den vergangenen Jahren hat sich die Anzahl der Mitarbeitenden hier mehr als vervierfacht.

MM: Herr Blaich, Sie selbst sind von Wayfair zu Ebay gekommen und leiten den Bereich Home Interior seit rund zwei Jahren. Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?

Blaich: Obwohl Ebay einer der größten Online-Marktplätze in Deutschland ist, fehlt zum Teil die

Sichtbarkeit und Bekanntheit in den einzelnen Segmenten. Das wollen wir ändern.

Auch im Bereich Home Interior sind wir dazu ein Team aus Experten. Die Kolleginnen und Kollegen, die wir in den vergangenen Monaten für uns gewinnen konnten, bringen sehr viel Erfahrung im digitalen Handel mit Möbeln und Wohnaccessoires mit.

Um Ebay in der Branche noch bekannter zu machen und das Netzwerk hier zu stärken, nutzen wir dafür – seit es wieder möglich ist – verstärkt Messen und Veranstaltungen. Im September war ich mit zwei Kolleginnen auf der M.O.W. Hier konnten wir viele Kontakte knüpfen und uns dort für Händlerinnen und Händler nahbar machen. So schaffen wir auch im persönlichen Gespräch Vertrauen für eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit.

MM: Welche Versand-Lösungen und Logistik-Programme bietet Ebay seinen Händlern denn konkret an?

Blaich: Im Bereich Versand und Logistik sind verschiedene Initiativen zu nennen. Eine davon ist der „Ebay Versand by Packlink“. Über diese Versandplattform bietet Ebay Händlerinnen und Händlern umfassende Versand-Services zu günstigeren Preisen an, die sich sowohl für kleinere Händler mit bis zu fünf Paketen am Tag als auch für Unternehmen mit größerem Paketvolumen eignen.

Die Verkäuferinnen und Verkäufer profitieren davon, dass der Kauf von Versand-Etiketten, die Bezahlung und das Ausdrucken gebündelt möglich sind und dass die Sendungen vom Versand-Dienstleister abgeholt werden.

Über den zweiten Service, den „Ebay Sofortversand by Fiege“, wird eine taggleiche Abholung bestellter Ware möglich, und wir ermöglichen den Händlerinnen und Händlern damit eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit der Zustellung noch am nächsten Tag. Darüber hinaus gewährt Ebay für den sicheren und schnellen Versand den Ebay Verkäuferschutz.

Und als drittes Programm möchte ich „Ebay Fulfillment by Orange Connex“ erwähnen. Mithilfe von Ebay Fulfillment können insbesondere Laufzeiten und die Versandabwicklung erheblich erleichtert werden. Ein weiterer großer Vorteil ist hier, dass die Lagerung und Logistik der Ware für gewerbliche Händlerinnen und Händler zentral und operativ gesteuert werden. Alle Sendungen werden mit Sendungsverfolgung verschickt, und es ist möglich, die Ware europaweit zu versenden.

Inzwischen ist „Ebay Fulfillment by Orange Connex“ auch in Italien, Großbritannien, Australien sowie in den USA verfügbar und bietet damit die Möglichkeit, lokal Ware in diesen Re-gionen einzulagern und von kurzen Versandzeiten zu profitieren.

MM: Welche weiteren Vorteile haben Unternehmen durch eine Zusammenarbeit mit Ebay?

Blaich: Spätestens seit der Pandemie und den damit verbundenen Lockdowns ist dem Handel klar, dass gesundes Wachstum vor allem mit einer Omnichannel-Strategie zu erreichen ist. Der stationäre Handel wird durch den Online-Handel ergänzt und erschließt neue Kunden-Gruppen.

Nicht zuletzt die Initiative „Ebay Deine Stadt“ ist ein Beispiel dafür, wie wir den stationären Handel unterstützen. Wir arbeiten eng mit Städten und Regionen zusammen; es gibt bereits 34 Städte in Deutschland, die einen eigenen Ebay-Marktplatz haben.

Händlerinnen und Händlern beim Start in den Online-Handel zu helfen, ist für Ebay eine Herzensangelegenheit. Dafür wurde vor zwei Jahren auch das Programm „Ebay Durchstarter“ ins Leben gerufen. Auch die fortlaufende Beratung im Rahmen bereits bestehender Händlerbeziehungen ist uns sehr wichtig. Saisonale Besonderheiten, Trends und die Erwartungen der Kundinnen und Kunden werden dabei besonders berücksichtigt.

MM: Und wie sieht Ihre Prognose für die kommenden Monate aus?

Blaich: Die aktuelle Situation in Europa in Verbindung mit der Inflation wirkt sich auf die Investitionsbereitschaft der Käuferinnen und Käufer aus. Das bemerken auch wir bei Ebay.

Käufe werden wohlüberlegt vorgenommen und einige Produktgruppen stärker nachgefragt. Beispiele sind hier Artikel zum Einsparen von Energiekosten wie Armaturen und Duschbrausen, erneuerbare Energien und Installationen. Hier hat Ebay als internationaler Marktplatz einen Wissensvorsprung, erkennt Trends frühzeitig, sieht Chancen und steht den Händlerinnen und Händlern als Partner beratend zur Seite – sowohl in der Sortiments- und Angebotsgestaltung als auch im Bereich Beschaffung und Logistik.

MM: Herr Blaich, ganz herzlichen Dank für dieses Interview!🙏

Ebay bietet passgenaue Logistik-Lösungen

Links

- [Ebay](#)
- [Artikel als PDF](#)