

# Partner mit Perspektiven

*Ebay unterstützt interessierte Fachhändler mit professionellem Support beim Auf- und Ausbau des eigenen Online-Geschäfts. Bemerkenswert: das innovative Konzept stellt sicher, dass der Einfluss der Händler dabei nicht beschnitten wird, sondern sie weiterhin die volle Kontrolle behalten.*

Eine eigene Online-Präsenz, die das Angebot des eigenen POS sinnstiftend ergänzt und den Fachhändlern neue Absatzmöglichkeiten eröffnet, ist heute unverzichtbar. Das Problem: die dafür notwendigen digitalen Prozesse müssen im Hintergrund erst aufgesetzt und implementiert werden. Der Aufwand dafür ist enorm, das betreffende Know-how vielerorts gering. Für den Händler somit eine schwierige Sache. Eine Alternative wäre die Kooperation mit den bekannten Online-Warenhäusern, doch auch da gibt es Stolperfallen. Beispielsweise dadurch, dass die großen Internet-Versender ihren Marktplatz zwar punktuell für Händler öffnen, teilweise aber in Konkurrenz zu deren Angeboten gehen.

## EBAY EBNET DEN WEG

Abhilfe schafft ausgerechnet ein Unternehmen, das wie kaum ein anderes für digitale Einkaufserlebnisse steht: Ebay. Das Unternehmen bietet seinen Kunden und Partnern heute ein buntes Potpourri an Produkten, Services und Kooperationsmöglichkeiten an. Für Händler ist dabei vor allem



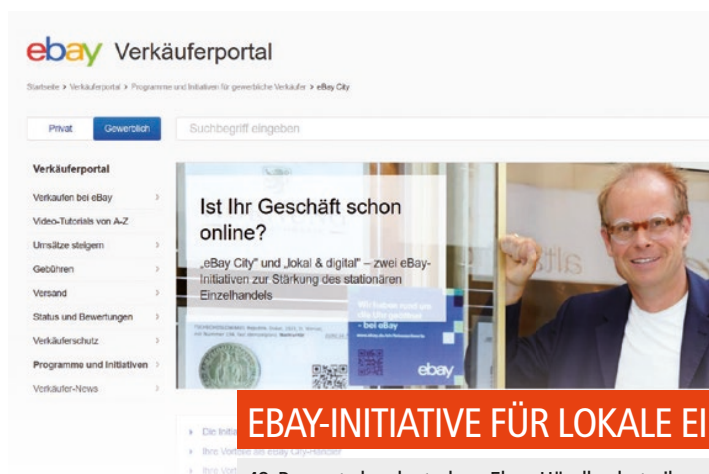
die neutrale, verlässliche und langfristige Unterstützung beim Auf- und Ausbau des Online-Geschäfts interessant. Ebay bietet hier einen praxisnahen Einstieg in den Multichannel-Handel und präsentiert sich in diesem Zusammenhang als skalierbarer Vertriebskanal mit niedrigen Vertriebskosten und hoher Drehgeschwindigkeit: Geboten werden den Händlern unter anderem zahlreiche attraktive Promotion-Möglichkeiten, Zugriff auf Katalogdaten sowie eine transparente Evaluation auf Basis von „Ebay Analytics“. Ebenfalls interessant: Ebay verbindet die Händler nicht nur mit Millionen von potenzi-

ellen Kunden, sondern versorgt die Händler auch mit den Ergebnissen eigener Trendstudien. Diese zeigen zum Beispiel, nach welchen Produkten aktuell eine große Nachfrage herrscht.

## HÄNDLER BEHALTEN EINFLUSS

Bei der Zusammenarbeit mit Ebay bieten sich für den Händler diverse Möglichkeiten. Zum Beispiel verfügt die Plattform über ein komplettes Smartphone-Ökosystem, in dem von gebrauchten und generalüberholten Modellen – Stichwort Ebay B-Ware Center – über Produkte aus der Vorsaison bis hin zu aktuellen Premium- und Top-Artikeln vom teilnehmenden Händler alles verkauft werden kann. Außerdem kann sich der Fachhändler über das Partnerprogramm für Marken vermarkten. Hier wird über die Kooperation mit bekannten Markenherstellern, die aktuell rund 600 Händler namentlich autorisiert haben, das Vertrauen in den Markt Ebay gefördert. Wichtig: Händler behalten dabei immer ihren individuellen Einfluss, wenn es um die Kontrolle über Sortiment, Preisgestaltung, Markenpräsenz, und Kundenbeziehungen geht. ■

Mehr Infos auch im Netz unter:  
[www.verkaeufportal.ebay.de](http://www.verkaeufportal.ebay.de)



**EBAY-INITIATIVE FÜR LOKALE EINZELHÄNDLER**

48 Prozent der deutschen Ebay-Händler betreiben neben ihrem Ebay-Shop auch ein lokales Ladengeschäft und fallen damit unter die Kategorie der Multichannel-Händler. Eine aktuelle Studie zeigt jedoch, dass 80 Prozent der Unternehmen in Deutschland, die im Online-Handel aktiv sind, noch keine klare Kanal- und Omnichannel-Strategie haben. Vor diesem Hintergrund unterstützt Ebay unter dem Motto „lokal & digital“ Verkäufer bei der Verknüpfung ihres lokalen Geschäfts mit ihrem Ebay-Shop, um auf diesem Wege neue Kunden zu gewinnen und ihr Geschäft auszubauen.