



Immer zum optimalen Preis verkaufen

Auf Online-Marktplätzen wie Amazon ist die Konkurrenz unter den Händlern groß. Nur wer zu den günstigsten Anbietern zählt, hat eine Chance auf Umsatz. Sogenannte Repricing-Tools sollen helfen, den Wettbewerb zu beobachten und die eigenen Preise anzupassen (Markus Siek/sb)

53 Prozent durchschnittliche Gewinnsteigerung verspricht der Anbieter Logisale

Wer als Online-Händler eine große Zahl von potenziellen Kunden erreichen will, kommt nicht daran vorbei, seine Produkte nicht nur über den eigenen Shop, sondern auch über die großen Online-Portale anzubieten. Was früher der Kaufhof im lokalen Einzelhandel war, sind Amazon, eBay und Co. im E-Commerce: Wer etwas Bestimmtes sucht, schaut als Erstes dort vorbei! Wie groß die Reichweite dieser beiden Big Player ist, beweisen Zahlen des Online Shopping Survey (OSS) 2012 der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK). So kam Amazon.de in Deutschland 2012 auf insgesamt 27,7 Millionen Käufer, gefolgt von eBay mit 21 Millionen.

In die „Buy Box“

Sollten Sie schon einmal als gewerblicher Händler Produkte bei Amazon

angeboten haben, werden Sie sicherlich festgestellt haben, dass alleine diese große Reichweite noch keinen zusätzlichen Umsatz garantiert. Denn Sie sind leider nicht der einzige Anbieter. Neben Amazon selbst konkurrieren Sie bei einigen Produkten mit über hundert anderen Händlern. Umsatz werden Sie aber fast immer nur dann erzielen, wenn Sie in der sogenannten „Buy Box“ landen. Dann sind Sie als Händler als der Anbieter vorausgewählt, bei dem der Kunde kauft, wenn er auf „In den Einkaufswagen“ klickt. Über 70 Prozent aller Verkäufe erfolgen über diese Buy Box. Nur wenige Kunden machen sich die Mühe, sich auch noch die Angebote der anderen Händler anzuschauen. Eventuell haben Sie noch Glück, wenn Sie sich unter den Top-5-Anbietern befinden und vielleicht den einen oder anderen Kunden durch

Ihre vielen positiven Bewertungen überzeugen. Ansonsten werden Sie und Ihr Angebot faktisch nicht wahrgenommen.

Automatische Beobachtung

Wenn Sie Amazon, eBay und andere Online-Marktplätze effektiv für eine Umsatzsteigerung nutzen wollen, bleibt Ihnen also nichts anderes übrig, als ständig die Marktpreise im Blick zu haben und Ihre Verkaufspreise falls nötig anzupassen – damit Sie bei Amazon in der Buy Box landen oder auf den anderen Marktplätzen als günstigster Anbieter gelistet werden. Wer lediglich eine Handvoll Produkte über einen Online-Marktplatz anbietet, wird diese Aufgabe noch in Eigenregie erledigen können. Schwierig wird es allerdings, wenn Sie Dutzende oder gar Hunderte

Action time	Article details	Optimized online price incl. shipping	Competitor Preis incl. shipping	Optimized using competitor	Action
01/21/13 22:56:53	Avène TriXéra+ Sélectose Emollient Cream 400ml (Personal Care) SKU: OX-1TA-ABUJ ASIN: B001D74186	24.74 € optimized: -0.01 €	24.74 € Free shipping	Chaper French products 96 % positive 1361 Rating	optimized
01/21/13 22:56:53	Avène Soin Nutri-Redensifying Night Cream 40ml (Personal Care) SKU: CP-5CT9-QRPM ASIN: B005Y6IQM	32.21 € optimized: -0.01 €	32.21 € Free shipping	Chaper French products 96 % positive 1361 Rating	optimized
01/21/13 22:56:53	Caudalie Vinoperfect Night Cream New Skin 40ml (Misc.) SKU: 9886407 ASIN: B008CY426	37.43 € optimized: -0.01 €	37.43 € Free shipping	Chaper French products 96 % positive 1361 Rating	optimized
01/21/13 22:56:53	Caudalie Vinoperfect Day Perfecting Fluid SPF15 40ml (Misc.) SKU: 9886353 ASIN: B008CV8E0	38.16 € optimized: -0.01 €	38.16 € Free shipping	Chaper French products 96 % positive 1361 Rating	optimized
01/21/13 22:56:53	Caudalie Vinosource Moisturizing Matifying Fluid 40ml (Misc.) SKU: 9674929 ASIN: B007IZUBFO	24.49 € optimized: -0.01 €	24.49 € Free shipping	Chaper French products 96 % positive 1361 Rating	optimized

In solch einer Übersicht können Sie sich bei Logicsale Ihre optimierten Preise anschauen

„Dafür würde ein Mitarbeiter 35 Tage brauchen“

Beny (www.beny-repricing.de) bietet eine Repricing-Software, die die Preise von Websellern auf über 200 Online-Portalen automatisch dem Markt anpasst. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer Thomas Nyga über die Funktionsweise und die Vorteile der Lösung.

Wie können Online-Händler von Repricing-Tools profitieren?

Thomas Nyga Selbstverständlich spart man sich extrem viel Arbeitszeit und die damit verbundenen Kosten, die mit Marktanalyse und ständiger Preisneukalkulation einhergehen. Diese Ressourcen lassen sich dann anderweitig sinnvoller einsetzen: zum Beispiel zur Erschließung neuer Marktplätze/Preissuchportale und die damit verbundene Expansion des eigenen E-Business. Im Fall von BENY... the Reprice Robot brauchen wir bei 6.000 Artikeln ca. 60 Minuten für Marktanalyse und Preisneukalkulation. Je nach Grundkriterien und Intervallwunsch des Kunden geht dies auch noch wesentlich schneller. Manuell würde ein Mitarbeiter mindestens 35 Werktagen benötigen und muss dann wieder von vorn beginnen. Somit lässt sich mit einem Repricing Tool à la BENY... the Reprice Robot, der Markt weit schneller analysieren und die Preise flexibler kalkulieren.

Wie unterscheidet sich BENY... the Reprice Robot von anderen Repricing-Anbietern?

Thomas Nyga Die Formel „Günstigster Preis = beste Leistung = höhere Verkaufschancen“ geht nicht immer auf. Dadurch wird oft eine Preisspirale nach unten in Gang gesetzt. BENY bietet ein Dynamisches Repricing. Dies bedeutet, dass Preise flexibel nach unten und oben dem Marktgeschehen angepasst werden. In manchen Fällen macht es keinen Sinn, günstiger zu sein, um eine bessere Platzierung zu ergattern: zum Beispiel, wenn einer der Mitbewerber schlechte Kundenbewertungen hat oder den Artikel nicht liefern kann. Hier reicht schon der 2. Platz aus, und der Kunde kauft dennoch. Ist der Drittplatzierte teurer, lohnt es sich sogar, zu diesem aufzuschließen. Man wirkt somit dem Preisverfall entgegen und erwirtschaftet mehr Ertrag. BENY erkennt dies und setzt es sofort um. Einen ähnlichen Prozess stößt BENY ebenfalls vollautomatisch an, wenn z. B. ein Artikel stark frequentiert ist. Immer



Maik Berchtold (links) und Thomas Nyga (rechts), Geschäftsführer von BENY (www.beny-repricing.de)

wieder versucht BENY dann, einen höheren Preis auf dem Portal einzuführen. Oft wird hierdurch ein bisheriger Aufschlag verdoppelt oder verdreifacht. Neben den besagten Funktionen ist wichtig zu wissen, dass BENY, als einziger Anbieter weltweit, auf jedem Marktplatz/Preissuchportal funktioniert. Wir brauchen auch keine Schnittstellen an Shop- oder Warenwirtschaftssysteme. So bietet BENY volle Flexibilität, Kompatibilität und maximale Wachstumsmöglichkeiten für unsere Kunden. Der Kunde hat auch die Möglichkeit, über detaillierte Berichte Stärken und Schwächen seiner Artikeldaten und Preiskalkulation zu erkennen. BENY kann als Desktop-Software gekauft oder als Dienstleistung gebucht werden. Somit finden Kunden, die Ihre Marktanalyse und Preiskalkulation selbst in der Hand behalten möchten, genauso Unterstützung wie jene, die diese Arbeit komplett outsourcen möchten.

Somit finden Kunden, die Ihre Marktanalyse und Preiskalkulation selbst in der Hand behalten möchten, genauso Unterstützung wie jene, die diese Arbeit komplett outsourcen möchten.

Inwiefern können Webseller beim Repricing noch manuelle Vorgaben machen? Sicherlich dürften einige Händler davor zurückschrecken, die Preisgestaltung komplett einer Software-Automatik zu überlassen.

Thomas Nyga Bei BENY kann alles vorgegeben werden: von einer Preisuntergrenze bis zum Repricing-Intervall. Selbstverständlich muss er die von BENY generierten Preisvorschläge nicht akzeptieren. Er kann sich die neuen Preise anschauen und eingreifen, bevor die Daten an die Öffentlichkeit gelangen. BENY lässt sämtliche Möglichkeiten offen und der Nutzer hat die volle Kontrolle.

Was kostet die Nutzung von BENY konkret?

Thomas Nyga Als Desktop-Software gibt es drei Lizenzpakete: Start Up, Professional und Ultimate. Die Dienstleistung gibt es als Professional und Ultimate für einen monatl. Pauschalpreis ab 179 Euro. Pro Marktplatz benötigt man ein sogenanntes „Service-Pack“. Dieses garantiert die Funktionalität der Marktanalyse und des Repricings und ist für 49 Euro im Monat erhältlich. Im Gegensatz zu manch anderen Repricing-Anbietern lehnen wir Umsatzbeteiligungen grundsätzlich ab. Dadurch lässt sich die Investition einfacher planen. Interessierte finden weitere Informationen unter www.beny-repricing.de.

1-Click Pricing (Please read this PDF manual!)

With 1-Click Pricing, you have the convenient option to define minimum and maximum prices directly for ALL articles directly without effort.

The minimum respectively maximum prices are calculated from each products current online price +/- the given % values.

You can specify up to 5 price ranges.

Min: 25 % - **Online price** + 25 % for article from 0 €
 12 % - **Online price** + 12 % for article from 99 €

Expand area

Reset 1-Click Pricing: (Please enter „OK“ to confirm)

NOTE:
 All optimization rules (minimum and maximum prices) will be deleted.
 Important: Please wait one engine run after you entered OK, to add new values.

1-Click Min/Max-Pricing active:

Save 1-Click Pricing

Auch Maximalpreise kann man bei vielen Repricing-Tools für jeden Artikel vorgeben

Produkte überwachen müssen – unmöglich, wenn es sogar noch mehr sind. Genau hier kommen die sogenannten Repricing-Tools ins Spiel. Diese arbeiten nach einem einfachen Prinzip: Sie überprüfen regelmäßig und in kurzen Abständen die Marktpreise bei allen Produkten, die Sie über einen Marktplatz verkaufen. Ändern andere Händler ihre Preise, können Sie einstellen, dass auch Ihre Preise automatisch angepasst werden.

Eine Abwärtsspirale?

Repricing-Tools werden schon seit vielen Jahren angeboten. Ihr Ruf ist bei vielen Händlern aber nach wie vor nicht der beste. Der Grund ist vor allem die Befürchtung, dass solche Repricing-Tools automatisch zu einer Abwärtsspirale bei den Verkaufspreisen führen. Arbeiten mehrere Händler mit solchen

Hilfsmitteln, unterbieten sich die Preisroboter so lange gegenseitig, bis es für alle Anbieter in einem ruinösen Wettbewerb endet. Schaut man sich führende Repricing-Tools an, fällt jedoch schnell auf, dass diese viel mehr Möglichkeiten bieten, als nur stumpf die Preise nach unten zu korrigieren. Auch die Sorge vieler Händler, die Preisgebung somit völlig aus der Hand zu geben, ist unbegründet.

Keinen Einfluss mehr?

Alle namhaften Repricing-Tools bieten den Händlern die Möglichkeit, bei der Preisgestaltung sehr konkrete Vorgaben zu machen. Das wichtigste Element ist dabei sicherlich der Mindestpreis, der grundsätzlich nicht unterschritten werden darf. Auch bei der Einschätzung der Wettbewerbspreise können exakte Vorgaben gemacht werden. So würde es schließlich keinen Sinn ergeben, als zweitgünstigster Anbieter den günstigsten zu unterbieten, obwohl dieser die Ware gar nicht versandbereit vorliegen hat. Zudem müssen immer die unterschiedlichen Versandkosten berücksichtigt werden. Auch ist beispielsweise bei Amazon der Preis nicht das alleinige Kriterium dafür, wer es in die Buy Box schafft. Neben der Verfügbarkeit der Ware spielen hier auch die Kundenbewertungen und die Qualität des Kundenservices eine Rolle. Intelligente Repricing-Tools müssen deshalb sicherstellen, dass Sie mit dem höchstmöglichen Verkaufspreis mit hoher Wahrscheinlichkeit in der Buy Box landen. Deshalb können Sie zum Beispiel einzelne Verkäufer von der Beobachtung ausschließen, mit

denen Sie nicht konkurrieren wollen beziehungsweise müssen.






100.000 Artikel im Griff

Repricing-Tools kennen bei der Preisgestaltung nicht nur den Weg nach unten, sondern auch den nach oben. Erhöhen Ihre Wettbewerber Ihre Preise, können Sie mit diesen Tools automatisch nachziehen, indem Sie beispielsweise einstellen, dass Sie immer Ihre Ware einen Cent günstiger anbieten wollen. Für interessierte Händler stellt sich beim Thema Repricing natürlich vor allem eine Frage: Lohnt sich der Einsatz? Oder schadet er womöglich? Händler zu finden, die über ihre Erfahrungen mit solchen Tools berichten, ist alles andere als leicht, denn kaum jemand will offen zugeben, dass er mit solchen Preisrobotern zusammenarbeitet. Offen über seine Erfahrungen spricht zum Beispiel Florian Müller, Firmenchef von alb-computer.de. Der Unternehmer setzt das Listing und das Repricing-Tool von Starsellersworld ein. „Damit bewältige ich ohne großen Zeitaufwand die Aufgaben für mein eigenes Lager und das Dropshipping“, erklärt Florian Müller. Nur so wird es dem Firmenchef möglich, mit über 100.000 Artikeln (!) auf Amazon zu handeln. Innerhalb eines Jahres konnte er so seinen Umsatz verdoppeln.

50 Prozent Steigerung

Vollmundige Versprechungen findet man bei vielen der Repricing-Tool-Anbieter. So verspricht Logicsale eine durchschnittliche Gewinnsteigerung von 53 Prozent innerhalb von drei Monaten. Clousale verspricht neben einer

Repricing-Anbieter in der Übersicht

					
Stand: 14.10.2013					
Website	www.exonn.de	www.bayprice.de	www.beny-repricing.com	www.clousale.com	www.jtl-software.de
E-Mail	info@exonn.de	info@bayprice.de	vertrieb@beny-software.de	Kontaktformular	Kontaktformular
Info-Telefon	07621/91610930	02402/750626	07720/2371478	02262/7889290	02433/8056801
Preisoptimierung für	Amazon	eBay	302 Marktplätze (inkl. eBay und Amazon)	Amazon, eBay	Amazon
Fixe Kosten	129 Euro (Installation)	keine	79 Euro Setup pro Marktplatz	Mindestprovision: 17,85 Euro pro Monat	Grundgebühr 9,99 Euro pro Monat
Variable Kosten	zwischen 44,96 Euro und 124,95 Euro monatlich – je nach Artikelzahl und Laufzeit	Zwischen 14,95 Euro und 999 Euro – je nach Artikelzahl und Laufzeit	Einmalige Kosten pro Arbeitsplatzlizenz: je nach Artikelzahl zwischen 0 Euro und 2.499 Euro	Zwischen 0,05 Euro und 0,18 Euro netto pro verkauftem Artikel	Zwischen 0,05 Euro und 0,15 Euro Provision pro verkauftem Artikel
Kostenlose Testphase	30 Tage	14 Tage	14 Tage	14 Tage	14 Tage
Besonderheiten	Modul für Oxid-Shops. Inklusive Amazon-Modul	eBay-Shop ist für die Nutzung nicht unbedingt erforderlich	Zusätzliche Servicepacks zu jedem Marktplatz optional buchbar	Nutzbar auch für Amazon USA, Frankreich, Italien, Spanien und England	Als Webversion und integriert in JTL-Wawi nutzbar

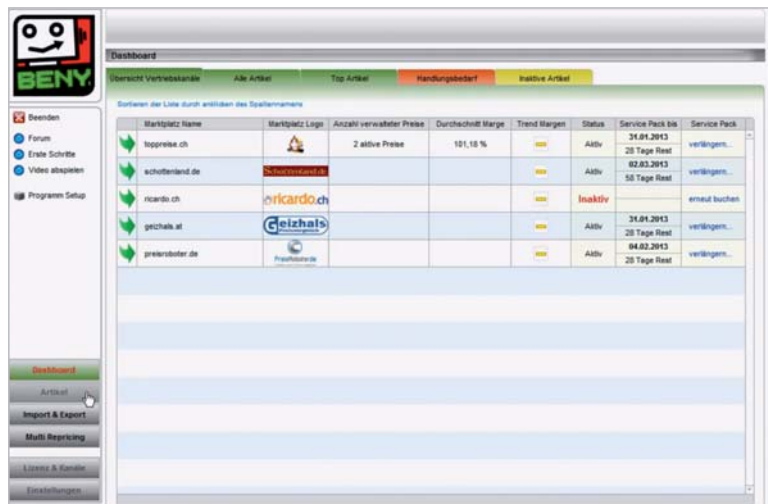
möglichen Umsatzsteigerung von 50 Prozent auch noch ein um 30 Prozent schnelleres Wachstum. Wer solche Möglichkeiten für sich nutzen möchte, trifft je nach Repricing-Anbieter auf zwei unterschiedliche Lizenzmodelle. Entweder zahlen Sie für die Nutzung eine fixe Pauschale pro Monat oder eine anteilige Umsatzvergütung. In der Regel sind beide Modelle gestaffelt. Die Höhe der Kosten ist abhängig von der Zahl der überwachten Artikel.

Amazon, eBay und Co.

Die meisten Repricing-Tools werden für Amazon angeboten. Dabei können Sie häufig nicht nur Amazon.de, sondern auch Amazon-Marktplätze im Ausland überwachen. Ebenfalls eine große Auswahl findet sich für eBay. Hier ist die Aufgabe für die Repricing-Tools sogar noch ein wenig kniffliger, denn anders als bei Amazon, wo jeder Artikel eindeutig identifizierbar und somit vergleichbar ist und die Anbieter säuberlich untereinander gelistet werden, arbeiten viele eBay-Händler nur mit Produktbeschreibungen und Bildern. So wird es deutlich aufwändiger, seine Wettbewerber im Auge zu behalten und seine Preise falls nötig anzupassen. Auch für Preissuchmaschinen und andere beliebte Online-Portale werden Repricing-Tools angeboten.

Risiken und Nebenwirkungen

Wer mit großen Artikelmengen auf Marktplätzen wie Amazon vertreten ist, kommt um Repricing-Tools inzwischen gar nicht mehr herum – einfach deshalb, weil es händisch nicht zu leisten ist, seine Preise stets an den Markt an-



Zum Reprice Robot von BENY finden Sie auf YouTube einige interessante Anleitungsvideos

zupassen. Genau das ist aber erforderlich, um dort erfolgreich Geschäfte zu machen. Aber auch mit kleinerem Artikelvolumen können Sie durchaus von Repricing-Tools profitieren. Doch bevor Sie überlegen, diese einzusetzen, sollten Sie sich bewusst sein, dass Sie bei der Kalkulation des Mindestpreises auf keinen Fall einen Fehler begehen dürfen. Gewöhnlich wird ein Verkaufspreis nach einem einfachen Muster berechnet: Bezugspreis plus anteilige variable und fixe Kosten plus Gewinnmarge. Anhand dieser Rechnung wird bei jedem Artikel ein Verkaufspreis festgelegt. Bei der Nutzung von Repricing-Tools hingegen müssen Sie auf solch eine starre Berechnung verzichten. Die Gewinnmarge ist variabel und richtet sich nach der aktuellen Marktlage. Wie viel Sie mit 100 Einheiten des Artikels X verdienen, lässt sich somit nicht prognostizieren. Deshalb ist es

von entscheidender Bedeutung, den Mindestpreis jedes Artikels nicht aus einem Gefühl heraus zu bestimmen, sondern tatsächlich zu berechnen. Können mit diesem Verkaufspreis nach Abzug aller anfallenden Provisionen tatsächlich noch alle anfallenden Kosten abgedeckt und ein Gewinn erwirtschaftet werden, der für den Webseller betriebswirtschaftlich sinnvoll ist? Bedenken Sie immer, dass es mit Repricing-Tools jederzeit möglich ist, dass sämtliche Bestände eines Artikels zu dem von Ihnen genannten Mindestpreis verkauft werden. Wer diesen Preis zu niedrig ansetzt, profitiert zwar von signifikant steigenden Umsätzen, gefährdet jedoch die Rentabilität des eigenen Unternehmens und verkauft sich schlimmstenfalls in den Ruin. Ein Repricing-Tool ist eine nützliche Waffe für Webseller – aber keine ganz ungefährliche! ■



Logicsale
www.logicsale.de
service@logicsale.de
0221/99790153
Amazon, eBay

Mindestprovision: 17,85 Euro pro Monat
Zwischen 0,05 Euro und 0,33 Euro Netto-Provision pro verkauftem Artikel

10 Tage
Die Preise von bis zu 3.000 Produkten können alle drei Minuten angepasst werden

M-Pricekeeper
www.mauve.eu
glombitza@mauve.de
0201/43791817
Amazon

monatlich 110,67 Euro

keine

-
Ausschließlich für Mauve-Shopsoftware nutzbar

Priceparser
www.priceparser.de
info@priceparser.de
06081/9858371
Amazon

einmalig 474,81 Euro für 12-Monats-Lizenz
keine

14 Tage
Unter anderem Schnittstelle zu JTL-Wawi

Repricing.de
https://repricing.de
Kontaktformular
036874/38712
Amazon (für diverse Länder)

-

Zwischen 49 Euro und 179 Euro netto pro Monat – je nach Laufzeit und Artikelzahl

14 Tage
Diverse manuelle Vorgaben beim Repricing möglich

Starsellersworld
www.starsellersworld.com
sales@starsellersworld.com
069/9563590
Amazon

Setup (optional): 199,95 Euro

Je nach Modell: zwischen 299,95 Euro und 999,95 Euro monatlich oder 1,19 Prozent Umsatzprovision

30 Tage
Preise gelten für kompletten Leistungsumfang von Starsellersworld