Mit einem System alle Verkaufskanäle bedienen – Interview mit 4sellers

Die Firma Logic Base produziert Shopsoftware, die an das Warenwirtschaftssystem von Sage angepasst ist und Lösungen für Rechnungswesen, Lagerwirtschaft, Shop, Preisportale, Verkaufsportale wie eBay und Amazon bietet. Dadurch wird es möglich, mit einem einzigen System alle Verkaufskanäle direkt zu bedienen und auch die Datenpflege direkt aus der Warenwirtschaft vorzunehmen.

Erfahren Sie mehr im Interview mit Geschäftsführer Christian Meier.

Was hat Sie auf die Idee gebracht, eine Software für Webshops zu entwickeln?
1999 wurde die Firma logic-base von mir gemeinsam mit meinen Partnern Peter Voigt und Andreas Schober gegründet. Bereits damals war es unsere Philosophie, mit der Warenwirtschaft von Sage, damals noch KHK, Kunden eine starke Vereinfachung der täglichen Arbeitslast zu ermöglichen. Durch den Kontakt zu mehreren Kunden, die bereits im E-Commerce erfolgreich tätig waren, konnten wir nach und nach unser Know-How für deren Abläufe aus Warenwirtschaftssicht vertiefen. Den ersten Kontakt mit Online-Absatzkanälen hatten wir mit dem eBay Portal, wo wir als einer der ersten Anbieter überhaupt eine Schnittstelle geschaffen hatten.Nachdem wir immer mehr Kunden aus dem eBay Umfeld gewonnen hatten, wurde der Ruf nach einer Shoplösung immer größer.

Auch damals gab es schon Möglichkeiten, diverse Shops an die Warenwirtschaft anzubinden. Allerdings waren unsere Kunden, die i.d.R. sehr große Stückzahlen am Tag zu bewältigen haben, nicht bereit, die Nachteile einer Schnittstelle mit der daraus folgenden Nacharbeit zu akzeptieren. Nachdem wir uns dann 1 Jahr lang mit sehr vielen am Markt befindlichen Shopsystemen auseinandergesetzt hatten, konnte uns kein System zufriedenstellen. Unser Fokus war es und ist es bis heute, ein einziges System aus dem alle Verkaufskanäle direkt bedient werden können und die Datenpflege direkt aus der Warenwirtschaft erfolgt, anbieten zu können. Bei den bestehenden Shopsystemen mussten einfach große Kompromisse beim Datenaustausch hingenommen werden.

So haben wir uns dann entschlossen, nicht einen Shop mit einer eigenen Logik zu entwickeln, sondern einen Shop direkt auf die Prozesse unserer Warenwirtschaft abzustimmen. So gab es keinerlei Probleme beim Datenaustausch und in nahezu allen Bereichen war von Anfang an eine Echtzeitauskunft möglich. Überverkäufe oder veraltete Daten kann man so ausschließen. So entstand die Idee unseres Shops, der mittlerweile nicht mehr eine einfache Erweiterung unserer eBay Lösung ist, sondern auch von vielen Nicht-eBayern eingesetzt wird. Eines der bekanntesten und erfolgreichsten Beispiele ist sicherlich „Home of Hardware".

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?
Ähnlich, wie bei vielen erfolgreichen Onlineshopbetreibern war mein Werdegang eher ungeplant. Bereits in der 11. Klasse des Gymnasiums habe ich mich nebenher selbständig gemacht und bin es seither immer noch. Nach den Anfängen im klassischen Systemhausumfeld, erfolgte die Fokussierung auf den E-Commerce dann mit 21 Jahren.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie zur Zeit?
Zur Zeit haben wir bei der logic-base GmbH 32 Mitarbeiter. Ziel ist es, die Anzahl der Mitarbeiter am gesunden Wachstum des Unternehmens auszurichten. Unsere oberste Prämisse bei der Auswahl unserer Mitarbeiter ist es, überdurchschnittlich qualifizierte und hoch motivierte Mitarbeiter zu finden. Das sich diese Philosophie auszahlt, kann man deutlich an unserer Unternehmensentwicklung ablesen. Wir gehen derzeit davon aus, dass wir 2010 über 50 Mitarbeiter beschäftigen werden.

Seit wann bieten Sie Ihre Shopsoftware an?
Nach der erfolgreichen 4sellers eBay-Anbindung im Jahr 2002 war die Entwicklung eines eigenen Online-Shops eine logische Konsequenz, die wir dann im Jahr 2004 auch realisiert haben. Wir haben uns hierfür bewusst Zeit gelassen, da wir nicht einfach auf eine bestehende Architektur aufsetzen wollten, sondern einen komplett neuen Shop entwickelten, der den Ansprüchen unserer Händler genügte – ganz nach den Anforderungen des Marktes und unserer "Alles aus einem System" – Philosophie.
Bitte beschreiben Sie Ihr Produkt in drei Sätzen?

4sellers ist eine Komplettlösung, die den Namen wirklich verdient hat: Ein System und ein Dienstleister für die Bereiche Warenwirtschaft, Rechnungswesen, Lagerwirtschaft, Shop, Preisportale, Verkaufsportale, wie eBay und Amazon. Gedacht ist, 4sellers für Kunden anzubieten, die aufgrund Ihres Volumens oder ihrer Wachstumsabsichten eine hochgradig automatisierte Lösung und kompetente Ansprechpartner mit langjähriger Erfahrung am Markt benötigen.

Was sind die Highlights Ihrer Shopsoftware?
Highlights bietet 4sellers eine ganze Menge. Was uns allerdings vom Wettbewerb unterscheidet, ist die direkte Einbindung der 4sellers Lösung in die Warenwirtschaft Sage Office Line. Vorteil ist die Minimierung von Fehlerquellen, so wie sie bei Schnittstellenlösungen häufiger mal vorkommen. 4sellers bietet Multi-Channel-Marketing über eine Oberfläche, basierend auf einem Datenpool. Weitere Vorzüge der 4sellers E-Commerce Lösung sind sicherlich die umfassenden Analysemöglichkeiten, sowie der Echtzeitbetrieb, welcher eine zeitgesteuerte oder manuelle Synchronisation von Artikeln und Beständen komplett unnötig macht.

Welche Lizensierungsmodelle bieten Sie an?
Der Kunde erwirbt seine eigene Lizenz und kann sich somit seine Software „maßschneidern" lassen. In den meisten Fällen wird unsere Software geleast – doch auch der Kauf ist möglich.

Bieten Sie weitere Softwareprodukte an?
Unsere Softwarelösung 4sellers ist modular aufgebaut und besteht aus Grund-, eBay-, und Shop-Modul. Neben unserer Lösung bieten wir als Sage Partner natürlich alle Office Line Module, wie Warenwirtschaft, Lagerverwaltung und Rechnungswesen an.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Shopsoftware?
Das Thema Sicherheit ist ganz entscheidend. Alle gängigen Anforderungen in bezug auf Qualität, Stabilität und Sicherheit werden von 4sellers vollständig erfüllt. Wir sehen es gleichzeitig als Verpflichtung und Herausforderung, höchste Daten- und Liefersicherheit zu erfüllen. Gerade deshalb wurde der 4sellers Shop erst vor Kurzem von Trusted Shops vorzertifiziert.

Welche Rolle spielt das Thema Usability in Ihrer Shopsoftware?
Der 4sellers Shop bietet dem Händler die Möglichkeit, nahezu alle Wünsche in Richtung Funktionalität und Seitenaufbau umzusetzen. Der Händler kennt seine Kunden am besten und kann damit seinen Shop dementsprechend aufbauen. Natürlich unterstützen wir unsere Kunden mit unserer langjährigen Erfahrung, um das bestmögliche Ergebnis für diese zu erzielen.

Welche Rolle spielt das Thema Suchmaschinenoptimierung in Ihrer Shopsoftware?
Die Suchmaschinenoptimierung ist mittlerweile unabdingbar. Wer in der Regel nicht auf den ersten 2 bis 3 Ergebnisseiten der Google Suche erscheint, hat eigentlich keine Chance. Wir leisten hier umfassende Vorarbeiten für unsere Kunden. Als Schlagworte darf ich Ihnen hier URL-Rewriting, dynamische Meta-Tags, XML-Sitemaps, dynamische Seitentitel oder auch Alternativtexte für Bilder nennen. Allerdings ist es neben der Suchmaschinenoptimierung genauso wichtig, seine bereits bestehenden Kunden weiterhin gut und qualitativ hochwertig zu pflegen, um hier die Kundenbindung weiter zu verstärken. Das schafft Vertrauen und erhöht die Zugriffszahlen.

Welches sind Ihre Top-Referenzshops?
Unsere bekanntesten Referenzen sind sicher Home of Hardware und Foto Walser.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?
Der E-Commerce Markt befindet sich im ständigen Wandel, deshalb ist es umso wichtiger, eine Lösung anzubieten, die auf die jeweiligen Marktbedürfnisse und Kundenwünsche reagiert. Unser Entwicklerteam wurde vor kurzem auf sieben Mitarbeiter aufgestockt, um die Ideen und Wünsche unserer Kunden schnellstmöglich zu realisieren. Auch dieses Jahr werden wir noch einige Neuerungen vorstellen, allerdings werden diese noch nicht verraten.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?
Neben den einschlägig bekannten Marktplätzen, Foren und Blogs steht bei uns das persönliche Feedback unserer Kunden an erster Stelle. Wir stehen ständig in Kontakt mit unseren Kunden. Hier erleben wir die täglichen Herausforderungen unserer Kunden. Aus diesen Erfahrungen heraus entwickeln wir 4sellers ständig weiter.

Herr Meier, wir danken Ihnen für das Interview!