

Erfahrung aus 100 Millionen Verkäufen im neuen Shopsystem - Interview mit Valentin Schütt von Afterbuy

✘ Die Verkaufsabwicklungssoftware „Afterbuy“ der eBay-Tochter ViA-Online ist eine der erfolgreichsten am Markt. Unter dem Motto „gestylte Funktion“ präsentiert das Unternehmen jetzt die nächste Generation des integrierten Shopsystems: den Afterbuy Shop 2.0.

Im Interview erläutert Valentin Schütt von Afterbuy die Neuerungen.

Herr Schütt, was macht das neue Shopsystem aus?

Der Afterbuy Shop 2.0 ist ein revolutionäres Shopsystem, da er eines der besten Abwicklungssysteme am Markt für Transaktionen mit einem frei gestaltbaren Front-End kombiniert. Mit dem Shop 2.0 geben wir dem Nutzer die Möglichkeit, seinen Shop wie bei einer Eigenentwicklung zu gestalten. Dabei braucht er jedoch nur die für ihn relevanten Front-Ends und Zusatzfunktionen zu gestalten. Die komplexe Logik, Abwicklung und die Anbindungen zu Partnern stellt Afterbuy für ihn bereit. So kann er mit sehr kurzen Entwicklungszyklen ein **individuelles Shopsystem** gestalten und dabei auf das Know-How aus bisher über 100 Millionen abgewickelten Verkäufen zurückgreifen.

Welche Lizenzierungsmodelle bieten Sie an?

Afterbuy setzt auf ein sehr einfaches und für den Kunden risikoarmes Preis- und Lizenzmodell: Neben einer geringen Schnittstellegebühr fallen für die Nutzung des Shop 2.0 nur Verkaufsprovisionen, je nach gewähltem Afterbuy-Tarif, also ab 0,5 bis maximal zwei Prozent an. Dabei stehen den Nutzer alle Shop-, Produkt- und Abwicklungs-Funktionen in Afterbuy uneingeschränkt zur Verfügung. Enthalten sind zudem das Hosting der Webapplikation und die Updates der Software. Für alle Neugierigen bieten wir eine kostenfreie und unverbindliche Testphase an.

Seit wann bieten Sie eigentlich schon Shopsoftware an?

Die ViA-Online GmbH, die hinter Afterbuy steht, beschäftigt sich schon seit der Gründung mit Webshop-Systemen, deshalb ist dieser Bereich für uns nicht neu. Mit dem bisher genutzten Afterbuy-Shop haben wir unsere Erfahrungen aus der individualisierbaren Standardsoftware ViA-Shop für Afterbuy-Kunden umgesetzt. Allerdings stand hier die einfache Einrichtung im Vordergrund, da zu dieser Zeit viele eBay-Verkäufer über kein oder nur wenig technisches Know-How verfügten. Heute sind viele der Online-Händler deutlich anspruchsvoller was die individuelle Gestaltung der Shopsysteme und deren Funktionen angeht. Dem trägt der Shop 2.0 jetzt Rechnung.

✘

Wie aufwändig war die Entwicklung der neuen Version?

Beim Shop 2.0 greifen wir zum großen Teil auf bestehende Module in Afterbuy zurück. Das hat den Vorteil, dass diese Module sich in Afterbuy bereits unter extremsten Bedingungen und bei über 50.000 Händlern bewährt haben. Einzig die Prozessschnittstelle und die Logik-Basis für das Front-End wurden komplett neu entwickelt. So ist im Shop 2.0 das Know-How unseres gesamten Entwicklungsteams enthalten und wird auch bei der Weiterentwicklung genutzt.

Bieten Sie auch Erweiterungsmodule für den Shop 2.0 an?

Da Afterbuy die Basis des Systems ist, können alle weiteren Funktionen in Afterbuy wie z.B. Bestandsverwaltung, Abwicklung, automatisierter Versand von E-Mails, CRM-System, Mahnwesen und Paketscheindruck aus Afterbuy genutzt werden. Für das Shop-Inventar greift der Shop 2.0 auf die Produktverwaltung in Afterbuy zurück. Diese ist auch die Basis für die Verteilung der Produkte auf allen Vertriebs- und Marketingkanälen und sämtlichen Marktplätzen. Der Shop 2.0 ist somit komplett integriert.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Zur Zeit ist der Shop in der Beta-Phase verfügbar und wir stellen genug Ressourcen zur Verfügung, um das Shopsystem an die exakten Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen. Dabei verfolgen wir die Grundgedanken der „Open Innovation“ gemeinsam mit unserer Community. So werden wir

innerhalb der nächsten 12 Monate ein Shopsystem am Markt platzieren, das neben einer maximalen Flexibilität auch einen maximalen Funktionsumfang bietet. Und das zu einem sehr konkurrenzfähigen Preis.

Was denken Sie über den deutschen Markt der Shoplösungen?

In Deutschland gibt es einige sehr gute Shopsysteme, zu denen wir Anbindungen entwickelt haben und meist in partnerschaftlichen Beziehung stehen. Open-Source Entwicklungen haben aus meiner Sicht den Vorteil, dass sie die ultimative Freiheit in der Entwicklung bieten. Wir haben jedoch die Erfahrung gemacht, dass dies nur bei einem Teil der Anwender zu einer hohen Qualität führt. Das ist der Grund warum wir beim Shop 2.0 die Prozesse verantworten, bei denen Afterbuy ein großes Know-How hat und dem User in den Bereichen maximale Gestaltungsmöglichkeiten geben, die er an sein individuelles Geschäftsmodell anpassen muss.

✘ Zum Abschluss noch zwei Fragen zu Ihnen. Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

Neben einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium und technischem Hintergrund hatte ich das Glück, sowohl in der Gründungsphase von Afterbuy als auch in den spannenden Zeiten vor und nach dem Verkauf an eBay am Unternehmen ViA-Online mitwirken zu können. Zudem konnte ich bei Beratungsunternehmen auf internationalen IT-Großprojekten über mehrere Jahre Erfahrungen bei sehr unterschiedlichen Unternehmen sammeln.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?

Neben den „Mainstream-Kanälen“ lese ich gerne die mitunter kritischen Beiträge von Axel Gronen auf Wortfilter.de und natürlich den Newsletter des shopbetreiber-blog.de. Meine wichtigste Lektüre ist und bleibt jedoch die tägliche Stimmung in unserem Forum auf Afterbuy.de. Hier werden die für uns wichtigsten Trends nicht nur dargestellt, sondern auch von der für uns wichtigsten Community bewertet und kommentiert: Unseren Kunden.

Herr Schütt, wir danken Ihnen für das Gespräch!