

FBA kommt bei Trachten in Mode

Kleider machen Leute. Und Trachten machen Persönlichkeiten. Das wissen nur wenige so gut wie Gina Moschen und ihr Team von Moschen-Bayern. Das auf Design, Herstellung und Verkauf hochwertiger Trachtenmode sowie Walk- u. Strickwaren spezialisierte Unternehmen bietet unter dem Motto „unser Anspruch – das Schöne und Besondere“ ein umfangreiches Sortiment, bei dem gepflegter Chic und qualitativ anspruchsvolle Verarbeitung Hand in Hand gehen. In der ländlich-bayerischen Bekleidungs-tradition verwurzelt, aber alles andere als tradiert – so präsentiert sich Moschen-Bayern und setzt bei Trachtenmode und Accessoires immer wieder frische Akzente. Dabei profitiert das Unternehmen vom Dirndl-Hype der letzten Jahre ebenso wie vom stetigen Geschäft mit gepflegter Klassik-Tracht.



1965 gegründet, belieferte Moschen-Bayern zunächst ausschließlich den Einzelhandel und startete 1983 zusätzlich die Eigenvermarktung mit einem Werksverkauf am Firmensitz in Türkheim/Unterallgäu. Welch enormes Potenzial für den Direktverkauf künftig das Internet bieten würde, wurde bereits Mitte der Neunzigerjahre erkannt. „Wir waren in unserem Bereich die Ersten, die einen Webshop einrichteten“, berichtet Geschäftsführerin Gina Moschen.

Aus Erfahrung Amazon

Neben dem eigenen Webshop nutzt Moschen-Bayern seit August 2008 als einzige weitere Online-Verkaufsplattform Amazon.de. Was mit ganz persönlichen Erfahrungen zu tun hat. „Ich bin privat

ein großer Fan von Amazon. Durch die geschäftliche Beanspruchung fehlt mir oft die Zeit für den Stadtbummel, da ist Amazon einfach perfekt. Außerdem war ich schon immer von Amazons Service begeistert“, verrät Gina Moschen. „Die konsequente Kundenorientierung und der immense Markt, den Amazon darstellt, haben uns den Einstieg als Händler leicht gemacht.“

Rund 350 aus dem insgesamt 700 bis 800 Artikel umfassenden Sortiment verkauft Moschen-Bayern heute auf Amazon.de. „Bei Amazon listen wir Produkte, die sich relativ leicht und schnell verkaufen und die – beispielsweise im Gegensatz zu exquisiten Dirndl, bei denen es auf eine Top-Passform ankommt – nicht unbedingt eine individuelle Beratung unsererseits erfordern.“

Mit Fulfillment by Amazon kommt Freude auf

Dass Moschen-Bayern auch Fulfillment by Amazon (FBA) in Anspruch nimmt, hängt mit dem seitens Amazon in Aussicht gestellten Umsatzwachstum zusammen. „Es hat sich bewahrheitet“, freut sich Gina Mo-

Moschen
Bayern

Tracht- u. Countrymode

Gina Moschen, Inhaberin und Geschäftsführerin

Produkte

Design, Herstellung und Verkauf hochwertiger Trachtenmode sowie Walk- u. Strickwaren

Meilensteile

1965 – Firmengründung

2008 – August: Start mit FBA



„Viele unserer FBA-Produkte werden von Männern als Geschenke bestellt – oft in allerletzter Minute. Da ist dann die dank FBA mögliche Bestellung mit Lieferung per Overnight-Express ein klarer Pluspunkt.“

Gina Moschen



„Bei den Artikeln, die wir ins Fulfillment geben, ist der Absatz um 30 bis 40 Prozent emporgeschneit.“

Gina Moschen

schen. „Bei den Artikeln, die wir ins Fulfillment geben, ist der Absatz um 30 bis 40 Prozent emporgeschneit.“ Sie führt diese erfreuliche Entwicklung auf verschiedene Aspekte zurück. Da ist zum einen der Hinweis „Versand durch Amazon.de“ bei den einzelnen Produktangeboten, der aufgrund der fast schon sprichwörtlichen Amazon-Servicequalität das Vertrauen der Endkunden und damit die Verkäufe fördert. Zum anderen stimuliert FBA die Verkaufschancen auch durch den Verweis auf die mögliche Versandkostenfreiheit sowie die Berechtigung der FBA-Angebote für das Amazon Prime-Programm. „Viele unserer FBA-Produkte werden von Männern als Geschenke bestellt – oft in allerletzter Minute. Da ist dann die dank FBA mögliche Bestellung mit Lieferung per Overnight-Express ein klarer Pluspunkt.“

Bei den FBA-Produkten von Moschen-Bayern handelt es sich vorwiegend um Accessoires wie Halsbänder, Ketten und sonstigen Trachtenschmuck – Produkte, die sich tendenziell in größeren Stückzahlen verkaufen lassen. „Wir haben es im Weihnachtsgeschäft 2009 gezielt ausprobiert. Die Accessoires sind wirklich sehr gut gelaufen“, sagt die Chefin von Moschen-Bayern. Hier kommt ein weiterer Vorteil von Fulfillment by Amazon zum Tragen: die Entlastung des Händlers von Lagerhaltungs-, Pack- und Versandaufwand gerade bei absatzstarken Artikeln. Was einerseits parallel zur Umsatzsteigerung den Personalbedarf und damit verbundene Kosten reduziert und dem Unternehmen andererseits hinsichtlich Lager- und Fulfillmentkapazität eine mühelose, flexible Anpassung an starke saisonale Schwankungen erlaubt. Für Entspannung während betriebsamer Zeiten sorgt FBA auch in Bezug auf Kundenanfragen, da Amazon den Kundenservice und gegebenenfalls die Abwicklung von Kundenrücksendungen übernimmt – einschließlich Versandkosten.

In der guten Kooperation liegt der Gewinn

Motiviert durch die guten Erfahrungen, plant das Team von Moschen-Bayern bereits eine Erweiterung des FBA-Sortiments im zeitlichen Umfeld des Oktoberfestes. Das weltweit einmalige Mega-Volksfest steigert generell das Konsumenteninteresse an Trachten und dazu passenden, modischen Accessoires. An diesem Geschäftspotenzial will man im Jahr 2010, unterstützt durch Amazon, noch stärker partizipieren. Denn „in der guten Kooperation liegt der Gewinn“, bringt es Gina Moschen auf den Punkt.

Neben Deutschland ist Österreich mit dem Schwerpunkt Tiroler Land traditionell ein lukrativer Markt für Trachtenkleidung und verwandte Produkte. Deshalb kam der im Herbst 2009 eingeführte FBA-Export von Deutschland nach Österreich dem Unternehmen wie gerufen. Bei diesem neuen Service versendet Amazon die auf Amazon.de bestellten Artikel direkt an österreichische Kunden. Moschen-Bayern kann so die Marktreichweite für die eigenen FBA-Artikel enorm vergrößern und gleichzeitig den österreichischen Kunden einen besseren lokalen Service bieten – beispielsweise für Retouren.

Wenn Gina Moschen sich in puncto Exportmöglichkeiten bei Amazon noch etwas wünschen dürfte, dann dieses: den Versand an Kunden in den USA und nach Kanada. Aus vielfältigen Kontakten mit dortigen Trachtenvereinen weiß sie nämlich, dass es auf der anderen Seite des Atlantiks eine beachtliche Zielgruppe gibt, die „ganz verrückt ist nach original bayerischer Trachtenmode“. Natürlich wäre der Verkauf bei Amazon in Amerika auch schon heute möglich, aber dafür müsste das Unternehmen ein Verkäuferkonto auf Amazon.com eröffnen und den Warentransport der Waren in die USA selbst organisieren.