

## Babys-Und-Kids setzt auf FBA

Eines hat Babys-Und-Kids mit den vielen kleinen Menschen gemein, für die die Produkte aus diesem Haus bestimmt sind: Sie alle wachsen schnell. Im Fall von Babys-Und-Kids trägt Fulfillment by Amazon zu diesem Wachstum bei. Und zur internationalen Expansion.

### Ein Geschäft, bei dem sich Babys, Kleinkinder und Eltern wohlfühlen ...

Babyausstattung und Schlafbedarf – vieles davon aus eigenem Entwurf und Fertigung – sowie Tragehilfen, Spielwaren und Kleidung bilden die Schwerpunkte im Sortiment. Das Team von Babys-Und-Kids legt großen Wert auf Qualität und eine ökologische Ausrichtung der angebotenen Artikel. Ökologie- und Nachhaltigkeitsaspekte haben bei Handelsware, aber auch gerade bei den eigenen Kollektionen von Babys-Und-Kids, z. B. konsequent aus Naturmaterialien hergestellten Babydecken und Schlafoveralls, einen hohen Stellenwert.

Das Stammhaus von Babys-Und-Kids mit Einkauf, Fertigung und einem Ladengeschäft befindet sich in der südwestdeutschen Stadt Herrenberg. Seit der Gründung im Jahr 2005 betreibt das Unternehmen einen eigenen Webshop. 2009 entwickelte sich für Babys-Und-Kids zu einem Jahr mit entscheidenden Weichenstellungen – nicht nur, weil man den Online-Verkauf im Januar auf Amazon.de ausdehnte. Das Engagement bei Amazon und die im Mai vollzogene Gründung einer britischen Limited mit Sitz in Halesowen bei Birmingham sind Schlüsselfaktoren der Expansion und Internationalisierung. Die Teilnahme am FBA-Programm ist Bestandteil dieser Strategie.

### ... und nicht zuletzt der Händler

Über die britische Firma werden mittlerweile sämtliche Amazon-Verkäufe abgewickelt, wobei Babys-Und-Kids auf der deutschen, englischen und französischen Amazon-Plattform verkauft. Das Unternehmen hat auf Amazon.de rund 500 verschiedene Produkte gelistet; auf Amazon.co.uk und Amazon.fr sind es je etwa 100 Artikel.

Wie passt da Fulfillment by Amazon ins Bild? Sehr gut, wie Reinhilde Joachim erläutert: „Wir haben mit FBA begonnen, weil Amazon anhand

## Babys-Und-Kids

Reinhilde Joachim, Inhaberin  
und Geschäftsführerin

### Produkte

Babyausstattung, Schlafbedarf,  
Spielzeug, Kleidung für Babys  
und Kleinkinder

### Meilensteine

**2005** – Firmengründung,  
Verkauf im Internet über  
eigenen Webshop

**2009** – Januar: Beginn des  
Verkaufs auf Amazon.de

**2009** – März: Start mit FBA  
in Deutschland

**2009** – August: Beginn des  
Verkaufs auf Amazon.fr und  
Amazon.co.uk

„Wir haben mit FBA begonnen, weil Amazon anhand von Referenzen aufzeigte, dass Händler über die Teilnahme am FBA-Programm ihre Umsätze signifikant steigern konnten. Neben dem Wachstum war natürlich die Flexibilität von Bedeutung, die FBA in Bezug auf Lager- und Versandkapazitäten mit sich bringt.“

Reinhilde Joachim





*„Nach unseren bisherigen Erfahrungen ist FBA gleichzusetzen mit Kosteneinsparungen, Umsatzzuwächsen und einer enormen Arbeitserleichterung.“*

*Reinhilde Joachim*

von Referenzen aufzeigte, dass Händler über die Teilnahme am FBA-Programm ihre Umsätze signifikant steigern konnten. Neben dem in Aussicht gestellten Wachstum war natürlich die Flexibilität von Bedeutung, die FBA in Bezug auf Lager- und Versandkapazitäten mit sich bringt. Als relativ kleines Unternehmen mit begrenzten personellen und räumlichen Ressourcen ist diese Flexibilität für uns von enormem Vorteil.“

Im März 2009 startete Babys-Und-Kids in Deutschland mit Fulfillment by Amazon. Reinhilde Joachim wählt dafür Artikel, die tendenziell eher Schnelldreher und bei denen die anfallenden Bearbeitungsgebühren besonders attraktiv sind – was auf etwa ein Drittel ihres Amazon-Angebots zutrifft. „Bei bestimmten Produktgruppen ist das Angebot von FBA schlicht unschlagbar“, sagt sie. „Wir haben mit Babytragehilfen begonnen, dann immer mehr Artikel ins FBA gegeben und den Absatzverlauf beobachtet.“ Bei den betreffenden Produkten legten die Verkäufe um durchschnittlich 30 % zu.

### **FBA bringt Umsatz und Entlastung**

Reinhilde Joachim führt diesen Aufwärtstrend maßgeblich auf den Lager- und Lieferstatusvermerk „Versand durch Amazon.de“ bei den FBA-Angeboten zurück: „Dieses Prädikat fördert das Vertrauen der Kunden, sodass mehr Bestellungen zustande kommen. Denn Amazon steht für eine schnelle, zuverlässige Belieferung. Das ist für die Kunden das wichtigste Kriterium – und die Händlerbewertung.“ Natürlich sei auch die Qualifizierung der FBA-Produkte für das Programm Amazon Prime ein Absatztreiber.

Was die Vorbereitung und Lieferung von FBA-Lagerbeständen an das Amazon-Versandzentrum betrifft, spricht Reinhilde Joachim von einem problemlosen Prozedere. „Zur Arbeitserleichterung für uns tragen auch Dinge wie der Kundenservice und die Abwicklung von Kundenrücksendungen bei, die Amazon im Rahmen von FBA für uns übernimmt“, erklärt sie weiter. „Möchte ein Käufer einen Artikel zurückgeben, kontaktiert er entweder den Amazon-Kundenservice oder wendet sich an das Online-Rückgabezentrum. Nach dem Eingang der Rücksendung wird sie im Amazon-Versandzentrum bearbeitet. Das Positive für uns ist, dass wir davon im alltäglichen Ablauf praktisch nichts mitbekommen. Interessanterweise gibt es bei den Babytragen, die wir im Fulfillment haben, die höchsten Retourenraten. Das liegt daran, dass ein solches Produkt im Grunde genommen erklärungsbedürftig ist. Im Spielwarenbereich sind Retouren dagegen sehr selten.“

### **Gute Aussichten mit (Multichannel) Fulfillment by Amazon**

Dem von Amazon angebotenen Multichannel Fulfillment bescheinigt die Chefin von Babys-Und-Kids Kompatibilität zum eigenen Geschäftsmodell. „In einigen Monaten werden wir einen neuen eigenen Webshop eröffnen, der unser komplettes Sortiment präsentiert“, erläutert Reinhilde Joachim. „Dann möchten wir neben unseren FBA-Produkten auch die über den Webshop verkauften Artikel von Amazon versenden lassen. Das ermöglicht Amazon im Rahmen seines Multichannel Fulfillments.“

„Nach unseren bisherigen Erfahrungen ist FBA gleichzusetzen mit Kosteneinsparungen, Umsatzzuwächsen und einer enormen Arbeitserleichterung“, so Reinhilde Joachim in einer ersten Zwischenbilanz. „Eigentlich steht die Entwicklung noch ganz am Anfang, wir sind ja momentan nur mit 10 % unseres Ladenangebots bei Amazon vertreten. Durch unsere Firmenstruktur müssen wir aber kleine Schritte machen. Wir denken auch über die Erweiterung unseres Sortiments um sogenannte Babyhartwaren, wie technische Geräte, Fläschchenwärmer etc., nach. Produkte dieser Art werden sich sehr gut für FBA eignen.“