

## SUCCESS STORY: UNIVERS CAKE

# „WIR BEZAHLEN DEN REPRICER MIT UNSEREN LOST & FOUND-ERSTATTUNGEN!“

**UP'NBOOST HATTE BEREITS ANDERE REPRICER AUSPROBIERT, DOCH KEINER ÜBERZEUGTE – BIS DIE AGENTUR NICHT NUR DEN SELLERLOGIC REPRICER, SONDERN AUCH LOST & FOUND ENTDECKTE.**



### ÜBER UNIVERS CAKE



**GRÜNDUNG:**  
2016



**BRANCHE:**  
Bäckerei- und  
Konditoreiutensilien



**ARTIKEL BEI AMAZON:**  
ca. 3.000 SKUs



**SENDUNGEN:**  
ca. 850 im Monat

## HINTERGRUND

Mit der Marke „Univers Cake“ ist die Webagentur UP'NBOOST in den Handel mit Bäckerei- und Konditoreiwaren eingestiegen. Ursprünglich hatte UP'NBOOST das Konzept für eine Kundin entworfen, die es letztendlich aus Zeitmangel aber nicht umsetzen konnte. Doch die Agentur glaubte an die Idee – und verhalf Univers Cake kurzerhand selbst ans Licht der Welt. Es stellte sich schnell heraus, dass die noch junge Marke viel Potenzial hatte – insbesondere auf Amazon. Daher startete bald auch der Verkauf über den bekannten Online-Marktplatz.

## HERAUSFORDERUNG

Für Jean-Bernard Freymann, Kodirektor bei UP'NBOOST, war von Anfang an klar, dass beim Verkauf von mehr als 1.500 Produkten ohne eigene Brand und in einem sehr kompetitiven Umfeld die größte Herausforderung darin bestehen würde, so viel Zeit wie möglich zu sparen. „Gleichzeitig mussten wir unsere Margen trotz der sehr wettbewerbsintensiven Bedingungen wahren“, sagt Freymann.

„Wir haben eine große Anzahl von Konkurrenten bei Amazon, die exakt dasselbe Produkt verkaufen. Da ist der Hauptfaktor der Preis. Deshalb ist es manuell kaum möglich, kontinuierlich und in Echtzeit die Konkurrenz im Auge zu behalten“, fährt Freymann fort. Unter diesen Voraussetzungen war nicht nur die Nutzung von Fulfillment by Amazon (FBA), sondern auch die eines Repricers der nächste logische Schritt, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den Buy Box-Anteil auf einem hohen Level zu halten. Ehe UP'NBOOST jedoch SellerLogic entdeckte, hatte die Agentur bereits andere Repricer ausprobiert. Doch diese Tools konnten weder technisch noch wirtschaftlich überzeugen.

## LÖSUNG

SellerLogic überzeugt durch besonderen Features.

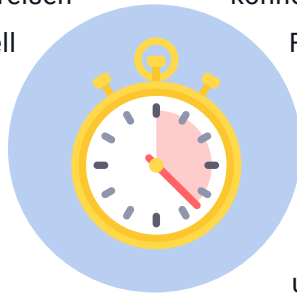
„In einem Sektor, in dem die Margen eher gering sind, haben wir neben dem Nutzen des Repricers auch dessen Kosten als wichtigen Erfolgsfaktor berücksichtigt“, erklärt Freymann. „Nachdem wir uns verschiedene Tools angeschaut hatten, überzeugte uns bei SellerLogic nicht nur der Preis, sondern auch einige spezielle Features wie die Möglichkeit, unterschiedliche Preisanpassungsstrategien auf bestimmte Produktgruppen anzuwenden.“ Zugleich

implementierte UP'NBOOST auch das zweite SellerLogic-Tool: Lost & Found überwachte von nun an alle FBA-Prozesse von Univers Cake und meldete zuverlässig jede gefundene Unregelmäßigkeit in den Amazon-Logistikzentren, sodass die Rückerstattungen schnell und unkompliziert beantragt werden können. einfach, manuell die kontinuierliche Überwachung der Konkurrenz in Echtzeit aufrechtzuerhalten“, fährt Freymann fort.

## ERFOLGE MIT SELLERLOGIC

„Das Setup war ziemlich einfach: Wir mussten lediglich eine Datei mit all unseren Produkten und den jeweiligen Mindest- und Höchstpreisen importieren. Der Import ging schnell und problemlos. Innerhalb weniger Stunden war das Repricing einsatzbereit“, bestätigt Freymann. „Beide Tools sorgen für eine enorme Zeitersparnis.“

Daneben konnte UP'NBOOST die Kosten für die Nutzung des Repricers gleich wieder einspielen, denn durch Lost & Found verliert das Unternehmen



kein Geld mehr an Amazon. „Das ist das Beste“, freut sich der Ko-Direktor, „Durch Lost & Found können wir die Repricing-Kosten ausgleichen!“

FBA-Prozesse und meldet Fehler sofort. Es stellt sogar die Antragstexte zur Verfügung!“

„Darüber hinaus ist das Kundenservice-Team von SellerLogic kompetent und reagiert schnell auf Anfragen. Die

Zusammenarbeit mit einem gut strukturierten und kundenorientierten deutschen Unternehmen ist für uns sehr beruhigend“, bekräftigt Freymann.

### HABEN SIE INTERESSE AM SELLERLOGIC REPRICER FÜR AMAZON?

Rufen Sie uns unter **+49 211 900 64 0** an oder lassen Sie uns per E-Mail unter **cs-de@sellerlogic.com** wissen, wie wir Ihnen weiterhelfen können.

[www.sellerlogic.com](http://www.sellerlogic.com)