



unser erstes Jahr mit **SELLERMATH**

Eine Erfolgsgeschichte, die überzeugt!

Dass es Verkäufe im Minus gibt, ist unvermeidbar. Dass 12% dauerhaft so verkauft wurden, hat uns aufgezeigt, dass es bei unser Artikelvielfalt ohne Controlling nicht mehr geht. Jetzt sind wir bei 1% und dabei sind Garantiefälle und Nachsendungen inkludiert.

Wer mir gesagt hätte: In einem Jahr verkaufst du pro Artikel im Mittel 6,4 Stück mehr und das mit einem Preisaufschlagsfaktor von 1,1475, den hätte ich für verrückt gehalten.

Erfahre mehr von den Eindrücken des Unternehmers Herr Sorn mit den Modulen von Seller Math.

Birgit Link & Jonas Sorn GbR



Die Birgit Link & Jonas Sorn GbR ist ein **Onlineversandhandel** spezialisiert auf zwei Branchen – **Haustierbedarf** und **Gartenzubehör** und beschäftigt aktuell rund 20 Mitarbeiter. Der Grundstein für das heute sehr erfolgreiche Unternehmen wurde – ganz Start-up-like im eigenen Wohnzimmer von Birgit Link und Jonas Sorn im Jahr 2012 gelegt. Die ersten Pakete wurden dort noch selbst verpackt und versendet. Seither wird stetig expandiert und das Angebot erweitert. Das Wachstum ermöglicht und erfordert die Investitionen in innovative, sowie neue Modelle.

Zitat:

„Hätte es Seller Math damals schon gegeben, hätte ich mir viele Jahre erspart, in denen ich nicht optimal gewirtschaftet habe!“

Das erfolgreiche Unternehmen mit Sitz in Hemsbach, nahe Mannheim, versendet hauptsächlich innerhalb Deutschlands und nach Österreich.

Das Angebot wird auf **Amazon, Ebay und in den eigenen Shops** gelistet, weitere Plattformen sind geplant und kurz vor der Implementierung. Diese Diversität einerseits und knallharte Kalkulation andererseits führten das Unternehmen dahin, wo es heute ist.

Das Problem

Der Hauptgrund für die Einführung der Software von Seller Math und somit erstes Ziel war für Herrn Sorn die **Optimierung der Wirtschaftlichkeit seines Unternehmens**.

Sämtliche Berechnungen und Auswertungen wurden früher komplett manuell in Microsoft Excel gelöst, Statistiken wurden selbst bzw. mithilfe eines im Umfang nicht vergleichbaren Warenwirtschaftssystems erstellt.

Zitat:

„Wenn Seller Math heute 100% unserer Bedürfnisse abdeckt, so lagen wir mit den damaligen Auswertungen bei maximal 5-10%!“

Die damaligen Ergebnisse waren **weder zuverlässig noch wertvoll** für eine kostensparende Optimierung im Verkaufsprozess.

Aus Schritt 1, dem Beobachten der Zahlen, folgte schnell Schritt 2, die **Umsetzung des Optimierungspotentials** mittels einer tatsächlich **korrekten, automatisierten Kalkulation**.

Die Lösung

Die Empfehlung, die eigenen Zahlen mit dem „**KostenWalter**“ von Seller Math zu beobachten, kam bereits vor einigen Jahren von einem Kollegen, wurde jedoch erst einige Zeit später umgesetzt. Heute bereut Herr Sorn die Software nicht viel früher, ja sogar von Anfang an, eingesetzt zu haben.

Die Entscheidung für genau diese Software fiel deswegen leicht, da im Grunde **kein vergleichbares Produkt** am deutschsprachigen Markt existiert, das für kleine Unternehmen dementsprechend erschwinglich ist.

Zitat:

„Die Ergebnisse sind zuallererst ernüchternd und es gilt hier die Möglichkeiten zu nutzen und die Sache positiv zu sehen!“

Der „**KostenWalter**“ von Seller Math ist nun seit Dezember 2019 im Einsatz. Damit konnten die nackten Zahlen erstmals **gesammelt und gut lesbar aufgezeigt** werden.

Jonas Sorn erhält seither in regelmäßigen Intervallen eine **betriebswirtschaftliche Auswertung** der Deckungsbeiträge, die ihm genau aufzeigt, nach welchen Kriterien und in welchen Bereichen optimiert werden kann. Der „**KostenWalter**“ stellt beispielsweise sowohl grafisch als auch tabellarisch dar, welcher Betrag am Ende des Tages bei einem verkauften Produkt auch wirklich hängen bleibt.

Ergebnisse sind **bereits am ersten Tag nach der Implementierung sichtbar**. Bereits zu Beginn kann die Rentabilität von einzelnen Bestellungen überprüft werden. Somit punktet die Software mit ihrer sofortigen Nutzbarkeit. Wobei Vergleiche von mehreren Monaten oder Quartalen einen entsprechenden Beobachtungszeitraum erfordern.

Zitat:

„Der größte Nutzen und ein riesengroßer Meilenstein in unserer Firmenlaufbahn ist für uns der Aktualisierer und der Kalkulierer! Wir sprechen hier gefühlt von einer Gewinnsteigerung von 20%-30%“

Wie bereits erwähnt, erfolgte der zweite Schritt rasch auf den Ersten. Für Herrn Sorn wurde schon während der Implementierung klar, dass sich der große Mehrfachnutzen und das tatsächliche Einsparungspotential mit der Einführung des nächsten Moduls – des „**Aktualisierer**“ und des „**Kalkulierer**“ ergibt.

Diese beiden Module **kalkulieren nach selbst erstellten Formeln die gewünschten Verkaufspreise**. Dafür greifen sie auf die Variablen der JTL Warenwirtschaft zurück, wie beispielsweise Einkaufspreise, Versandpreise, Kartonagenpreise und andere Attribute.

Den größten Aufwand sieht der Unternehmer also im Pflegen der Artikelstammdaten in der Warenwirtschaft von JTL. Den Rest erledigt der „Kalkulierer“ eigenständig.

Durch die gepflegten Stammdaten steigt gleichzeitig die **Qualität der Zahlen** in dem Controlling-Modul „**KostenWalter**“.

So kann Herr Sorn heute jederzeit den aktuellen Wert seiner Lagerware einsehen und monatlich automatisch an seinen Steuerberater übermitteln. Einer von vielen Punkten, die Zeit spart.

Ein weiteres Beispiel sind hier im speziellen die jährlich neuen **Preislisten der Lieferanten**. Was früher tagelanges Erfassen bedeutete, passiert heute mittels automatisierter Implementierung (JTL Ameise) und anschließender Neu-Kalkulation der Verkaufspreise (Seller Math).

Am Monatsende (oder wenn gewünscht jeden Tag oder jede Woche) prüft Herr Sorn dann ebenfalls auf Knopfdruck **Deckungsbeiträge 1-3** und erkennt in allen Details, ob und welcher Überschuss erwirtschaftet wurde. Der entscheidende Vorteil dabei ist, dass man sich **alle Zahlen aus sämtlichen Perspektiven ansehen** kann – also zum Beispiel heruntergebrochen auf jedes einzelne Produkt, jede Warengruppe, jeden Lieferanten. Ändert man eine Kleinigkeit an den Werten und somit die gesamte Kalkulation, kann man anhand der vorhandenen Verkaufsdaten bereits Szenarien für die nächsten Monate selbst interpretieren und diese dann, entsprechend ausspielen. Irgendwann gelangt man dann an den Punkt, an dem die Software mehr oder weniger zum Selbstläufer wird. **SellerMath reportet und optimiert eigenständig** im Hintergrund.



Zitat:

„Ich persönlich kenne kein vergleichbares Produkt!“

Die Erkenntnis

Seller Math kann mittels **durchsichtiger Preiskalkulation** jedes Unternehmen **lukrativer** werden lassen und speziell junge, unerfahrene Unternehmen **kostendeckend** durch die ersten, oft schwierigen Jahre begleiten. Insofern eine klare Empfehlung für Newcomer ebenso wie erfahrene Unternehmer!

Die Birgit Link & Jonas Sorn GbR, die erst nach einigen Jahren auf die Software gesetzt hat, berichtet zudem, dass die Produkte im Schnitt im letzten Jahr **teurer geworden** sind und sich trotzdem oder vielleicht auch deswegen **besser verkaufen!** Ein Phänomen der Preispolitik, das sich quer durch alle Branchen zieht! Keine Angst vor Investition und Preiserhöhung ist ein Appell an alle Unternehmer, egal ob groß oder klein!

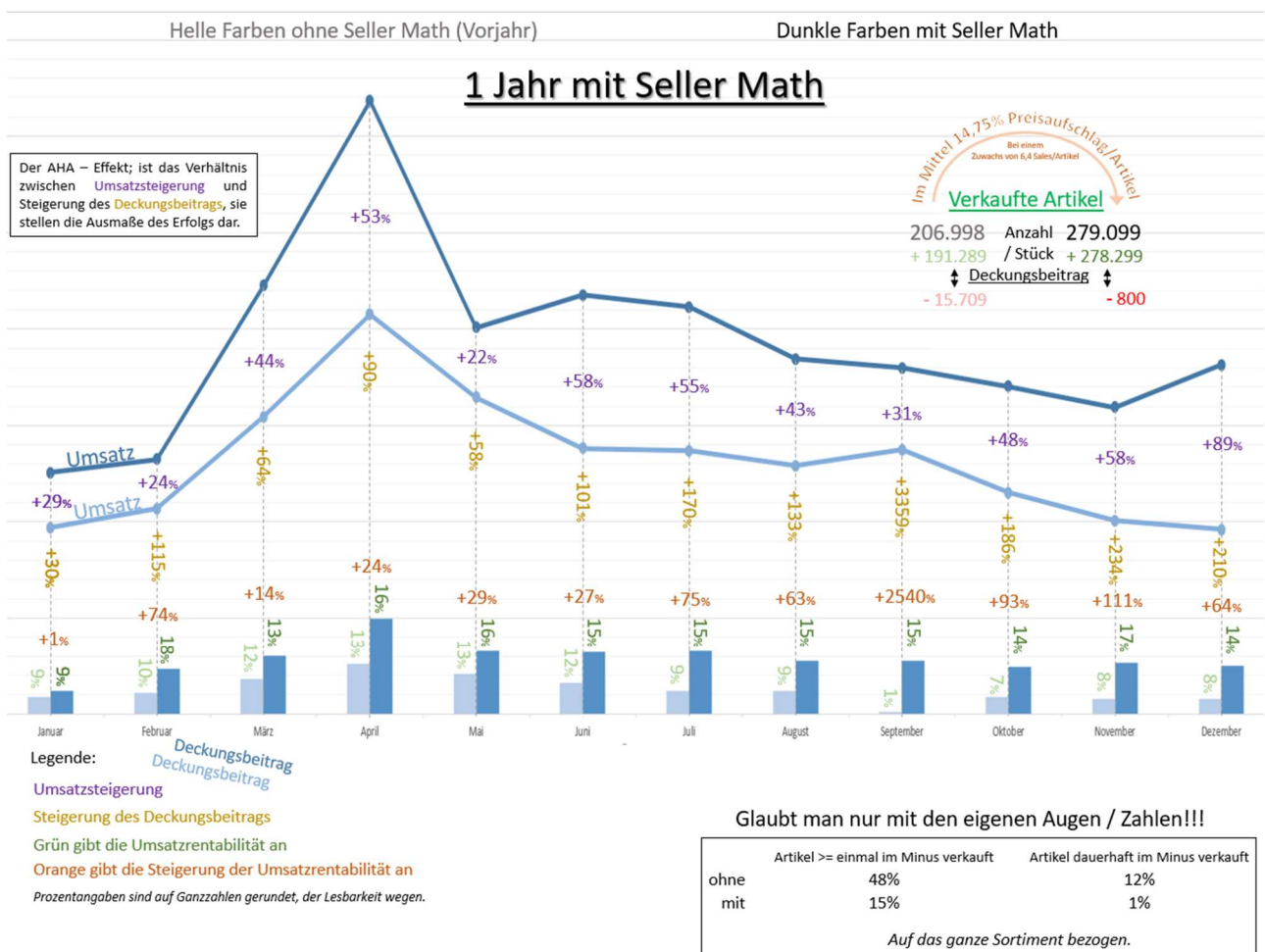
Teilweise hat man **über viele Jahre hinweg nicht optimal kalkuliert** und Zahlen fehlinterpretiert. Ohne programmtechnische Unterstützung ist eine Behebung hier gar nicht möglich. Es gibt erhebliches Verbesserungspotential, das versteckt schlummert und ohne diese Software nicht entdeckt worden wäre. Nur eine automatisierte Lösung kann hier Klarheit und Sicherheit verschaffen. Folgen aus negativen Aspekten summieren sich über die Jahre – so kommt es zu einem erheblichen Einsparungspotential bereits für kleine Unternehmen!

Zitat:

„Kalkulation ist das Herzstück der Firma – das gibt man nicht gerne aus der Hand – auch wenn man die Formel selbst bestimmt. Das war der schwierigste und wichtigste Punkt und die größte Herausforderung!“

In Zahlen

Ganz konkrete Zahlen vergleichen die Zeit vor der Einführung und das Jahr mit Seller Math und machen den Erfolg sehr deutlich. **Es ist mehr als nur eine schöne Geschichte!**



An dieser Stelle erläutert Korbinian Sigel (Seller Math) das Schaubild über die Entwicklungskurve der Birgit Link & Jonas Sorn GbR:

Umsatzsteigerung

Als erstes fällt einem die **Umsatzsteigerung** ins Auge. Diese ist kurz nach Einführung der Software nicht so eklatant oder mitunter auch negativ, da zu Beginn meist die „schlechten“

Produkte aussortiert werden. Was anfänglich einen Umsatzeinbruch zur Folge haben kann. Im konkreten Beispiel der Firma Birgit Link & Jonas Sorn GbR ging es jedoch nur nach oben und zeigt daher schön auf, dass die Firma weiterhin auf Wachstumskurs ist. Die **lila Zahlen** zeigen Monat für Monat wie der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr gestiegen ist.

Steigerung des Deckungsbeitrages

Die Steigerung des Deckungsbeitrages, die bei Herrn Sorn und im Grunde bei jedem Seller Math Kunden zu erkennen ist, wird in der **goldenen Zahl** verdeutlicht. Der Deckungsbeitrag ist in jedem Vergleichsmonat höher als die Umsatzsteigerung, was eine signifikante Gewinnsteigerung zeigt. Wäre Umsatz und Deckungsbeitrag im gleichen Verhältnis gewachsen, würde es einem reinen Wachstum gleichen. So erkennt man sehr schön, dass die Wirtschaftlichkeit sich deutlich bis extrem gesteigert hat und man selbst bei einem Umsatzrückgang mehr Gewinn erzielen würde, typisch für die ersten Monate mit dem „**KostenWalter**“.

Steigerung der Umsatzrentabilität

Die **orangenen Werte** zeigen die Steigerung der Umsatzrentabilität. Diese lag beispielsweise im Februar des Vorjahres bei 10% und im Februar des Seller Math-Jahres bereits bei 18%. Das bedeutet eine Steigerung der Umsatzrentabilität von 74%!

Erhöhung der Verkaufspreise

Rechts oben werden die verkauften Artikelstückzahlen und deren Verkaufspreise dargestellt. Hat ein Artikel im Mittelwert im Jahr vor Seller Math noch 100 Euro gekostet, so wurde er mit den neuen Kalkulationsformeln mit Seller Math für 114,75 Euro verkauft. Die Preissteigerung erwirkte jedoch keinen Rückgang der Verkäufe! Wovor Händler am meisten Angst haben. Im Gegenteil pro Artikel konnten im Mittel 6,4 Verkäufe mehr als im Vorjahr erzielt werden!

Dezimierung der nicht-rentablen Artikel

Last but not least sehen wir uns den Bereich **rechts unten** genauer an. Hier sehen wir Artikel, die im Minus verkauft wurden. Ohne Seller Math wurden 48% aller angebotenen Artikel einmalig im Minus verkauft. Mit Seller Math sinkt dieser Wert auf 15%. Artikel, die dauerhaft im Minus verkauft wurden, konnten von 12% auf 1% reduziert werden. Dieser Wert ist bei dieser Kennzahl das bestmögliche Ergebnis, da Umtausch, Beschädigungen, gratis Beigaben und andere Arten wie kostenfreie Nachsendung etc. inkludiert sind.

Was im ersten Moment nach einer fantasievollen Geschichte klingt, sind tatsächlich nackte, ehrliche Zahlen nach nur einem Jahr!

Der zeitliche Aufwand

Viele Unternehmer scheuen den zeitlichen Aufwand zu Beginn. Doch dieser ist maximal gering. Mit einer Einrichtung von 1-2 Stunden hat man den „**KostenWalter**“ bereits in Betrieb.

Wenn dann alles so läuft, wie es soll, hat man die Bestätigung und benötigt keine weitere Zeit.

Hustet das Unternehmen, so benötigt man auch keine Zeit. Die Erfahrung zeigt, man hat sie dann.

„Warum soll man seine Zeit in das Versenden von Artikeln stecken, die keinen Gewinn erwirtschaften. Wenn man gleichzeitig in dieser Zeit den Betrieb optimieren kann“, so Korbinian Sigel über die Neukunden des „**KostenWalters**“.

„Ich kenne keinen Kunden, der nach der ersten Auswertung gesagt hat, oh den Artikel verkaufe ich im Minus. Für das Ändern fehlt mir aber die Zeit, da ich den Artikel versenden muss.“

Ich kenne jedoch einige Kunden, wie Herrn Sorn, die es im Nachgang bereuen, sich nicht die Stunde Einrichtungszeit **jetzt** genommen zu haben.

Zitat:

„Es ist wertvolle Zeit verstrichen und wir haben viel Geld verloren, ohne es überhaupt ahnen zu können!“

Für Herrn Sorn ist klar: Seller Math ist ein Pflichtprogramm und er freut sich auf neue Funktionen und Module wie beispielsweise die Personalauswertung!