

MARCO's TRUCKS

Marco's Trucks setzt auf
Afterbuy: Vom Hobby zum
Multichannel-E-Commerce-
Händler



*Eine Case Study von
Weber E-Commerce*

Weber E-Commerce bringt Marco's Trucks auf Spur

Marco's Trucks konnte den Jahresumsatz seines Modellbauhandels über mehrere Jahre hinweg immer wieder verdoppeln. Heute verkauft der Händler Lkw-Modelle über eBay, Amazon und in einem eigenen Onlineshop. Eine wichtige Grundlage dieses Erfolgs ist dabei die Betreuung von Afterbuy durch Weber E-Commerce.



„Ich wollte mich aber voll auf den Vertrieb und unsere Produkte konzentrieren. Es bleibt keine Zeit, sich im nötigen Umfang in Afterbuy einzuarbeiten. Deshalb bin ich froh, dass ich mit Weber E-Commerce einen Afterbuy-Experten auf Augenhöhe gefunden habe.“

Marco Reck, Geschäftsführer von Marco's Trucks

Von Anfang an war für Marco klar, dass der Erfolg vor allem auf einem starken Produktsortiment basieren sollte. Im Vergleich zu anderen Online-Händlern wollte sich Marco's Trucks durch eine besonders große Auswahl an Modellen abheben. Gleichzeitig sollte das umfangreiche Sortiment auf Online-Marktplätzen wie eBay einheitlich und professionell präsentiert werden.

Heute zählt Marco's Trucks zu den größten Händlern für Lkw-Modelle im deutschsprachigen Raum. Viele internationale Sammler gehören inzwischen zu seinem festen Kundenstamm. Eine Grundlage seines Erfolgs ist die Warenwirtschaft und Automatisierung mit Afterbuy.

Die Herausforderung

Geschäftsführer Marco Reck wollte einen skalierbaren Online-Vertrieb für ein umfangreiches Produktsortiment aufbauen. Der erste Schritt bestand darin, eine professionelle Präsenz auf eBay und Amazon einzurichten.

Nach dem erfolgreichen Aufbau der Marke "Marco's Trucks" wollte er den Vertrieb flexibel erweitern können. Ziel war es, die Produkte auch über einen eigenen Onlineshop sowie ein Ladengeschäft zu vertreiben.

Marco Reck begeistert sich seit jeher für Nutzfahrzeuge. Daher war der Schritt in den Online-Handel mit Lkw-Modellen nur konsequent. Im Jahr 2014 entschied sich der gelernte Berufskraftfahrer und Speditionskaufmann, in den Online-Vertrieb von Modell-Lkw einzusteigen. Von Hersbruck bei Nürnberg aus verkauft er seitdem seine Produkte an Modellbau-Enthusiasten auf der ganzen Welt.



Marco's Trucks handelt mit Modell-LKW

Marco war überzeugt, dass Afterbuy die ideale technische Grundlage für seinen Online-Vertrieb bietet. Gleichzeitig erkannte er, dass der Aufbau und die langfristige Betreuung einer E-Commerce-Lösung in Eigenregie Zeit und Ressourcen binden würden.



Seit 2014 handelt Marco Reck mit LKW-Modellen. Er bietet seine Produkte weltweit an, ist aber vor allem in der DACH-Region aktiv. Dort ist "Marco's Trucks" heute einer der größten Online-Shops für Modellfahrzeuge. Zum Angebot zählen gebrauchte Modell-LKW, größtenteils im Maßstab 1:87, sowie Neuware der namhaften Hersteller wie Herpa, Brekina, Busch, Rietze oder Viessmann.

Passend dazu bietet Marco Klarsichtverpackungen (Faltschachteln) in verschiedenen Größen an. Auf Wunsch fertigt er zudem maßstabsgetreue Modellfahrzeuge inkl. der Erstellung von Beschriftungen (Decals) an.

Die Lösung

Weber E-Commerce setzte Afterbuy als zentrales Warenwirtschaftssystem auf. Außerdem übernimmt Weber das Management des Produktlebenszyklus: von der Einstellung neuer Artikel bis zur Entfernung nicht mehr verfügbarer Produkte.

Darüber hinaus unterstützt Weber E-Commerce Marco bei speziellen Herausforderungen, beispielsweise bei Zollfragen oder der Umsetzung neuer Compliance-Vorgaben.

Marco's Trucks meistert die Afterbuy-Challenge

Marco entschied er sich für eine Zusammenarbeit mit Weber E-Commerce. Im ersten Schritt richtete Weber E-Commerce Afterbuy inklusive einer automatisierten Bestandsregulierung ein. Dadurch wird der komplette Produktbestand mit Amazon synchronisiert. Zudem band Weber die beiden eBay-Shops (eBay USA und eBay UK) an Afterbuy an.

Darüber hinaus übernimmt Weber die Einstellung neuer Produkte. Im Jahr 2019 wurden wöchentlich rund 30 bis 50 neue Artikel angelegt. Heute sind es bis zu 300 Artikel pro Woche.

„Ich sehe, dass andere Händler mehr Budget für ihre Online-Shops ausgeben und dabei weniger Umsatz erzielen. Oft sind ihre Prozesse nicht strukturiert oder nicht auf den Multichannel-Vertrieb ausgelegt. Steigt die Nachfrage, fällt es ihnen schwer, ihre Abläufe zu skalieren. Ich bin deshalb froh, mit Weber E-Commerce einen vertrauenswürdigen Partner an meiner Seite zu haben.“

Marco Reck, Geschäftsführer von Marco's Trucks

Marco Reck meistert eine der größten Herausforderungen mittelständischer Unternehmen: die dünne Personaldecke. Insgesamt kümmern sich lediglich fünf Mitarbeitende um Marketing, Administration, Logistik und alle weiteren Vertriebsprozesse. Trotzdem baut Marco's Trucks seinen Vertrieb kontinuierlich aus. Im Jahr 2019 folgte beispielsweise der Aufbau einer eigenen Website mit integriertem Webshop – natürlich ebenfalls mit Anbindung an Afterbuy.

Marco steht in engem Kontakt mit seinen Kunden und der Modell-LKW-Community. Der Besuch von Modellbaumessen dient nicht nur dem Vertrieb, sondern auch dem Austausch mit anderen Händlern.

Die Vorteile

Skalierbares Wachstum: Bereits im Jahr 2014 erreichten die Umsätze den sechsstelligen Bereich. Das Unternehmen wächst jedes Jahr mindestens zweistellig. Von 2019 bis 2026 hat sich der Umsatz mehr als verdreifacht.

Effiziente Prozesse: Marco kann sich vollständig auf Vertrieb, Kunden und Events konzentrieren, während Weber E-Commerce die operativen Afterbuy-Prozesse übernimmt.

Offen für Innovationen: Dank der flexiblen Systemlandschaft integriert Marco's Trucks neue Vertriebskanäle und KI-Technologien nahtlos in bestehende Prozesse.

Vom KI-Innovationen zu neuen Plattformen

Besonders bei der Eröffnung seines stationären Ladengeschäfts im Jahr 2021 war Marco froh, mit Weber E-Commerce einen erfahrenen Partner an seiner Seite zu haben. Dadurch bestand zu keinem Zeitpunkt das Risiko von Umsatzausfällen. Er konnte sich voll und ganz auf die Eröffnung seiner ersten Filiale konzentrieren.

„Beispielsweise können neue Zollvorgaben schnell zu einem großen Problem werden, vor allem, wenn sie unerwartet kommen. Durch den direkten Kontakt zu Weber E-Commerce konnten wir unsere Prozesse jedoch immer schnell und ohne Ausfallzeiten anpassen.“

Marco Reck, Geschäftsführer von Marco's Trucks

Weber E-Commerce stellt einerseits sicher, dass die Afterbuy-Umgebung jederzeit den aktuellen rechtlichen Anforderungen entspricht. Andererseits unterstützt das Unternehmen Marco's Trucks dabei, neue Funktionen gezielt einzusetzen und innovative Lösungen in bestehende Prozesse zu integrieren.

Ein Beispiel dafür ist eine KI-basierte Fotoerkennung für LKW-Modelle. Die Lösung analysiert Produktfotos, erkennt automatisch Hersteller, Marke, Farbe, Beschriftung und weitere Details. Auf Basis der gesammelten Daten erstellt die KI dann Vorschläge für Titel und Produktbeschreibungen.



Eine KI erstellt automatisch Artikelbeschreibungen

Weber E-Commerce hat dazu einen eigenen KI-Agenten gebaut, der in einem Vorgang etwa 30-40 Fotos analysiert und die Informationen in einer Tabelle ausliefert. Der Einsatz dieser KI-Lösungen hat den Arbeitsaufwand für Marco und sein Team deutlich reduziert. Anstatt jedes Modell manuell zu prüfen, überträgt ein Vertriebsmitarbeiter die Daten direkt aus Tabellen in das System. Dadurch gelangen die LKW-Modelle schneller in den Verkauf und Marco's Trucks generiert mehr Umsatz.

Parallel dazu entwickelt Weber E-Commerce derzeit einen neuen Webshop auf Basis von WooCommerce. Dieser bietet den Kunden zusätzliche Funktionen, mehr Interaktionsmöglichkeiten und schafft die Grundlage für weiteres Wachstum im Online-Handel.



Über Weber E-Commerce

Weber E-Commerce ist dein Experte für den Aufbau und die Betreuung von Online-Shops. Wir schaffen klare Strukturen und effiziente Prozesse, damit du dich voll und ganz auf den Vertrieb konzentrieren kannst.

Unsere Mission ist es, dein volles Potenzial auszuschöpfen. Dafür unterstützen wir dich mit einer zuverlässigen technischen Basis für deinen Online-Shop und übernehmen zugleich die kontinuierliche Pflege und Optimierung deiner Artikel.

Mehr unter ecomsetup.net

Nimm Kontakt mit uns auf

Kein Online-Shop ist wie der andere. Daher geben wir dir gerne eine Einschätzung zu deinem Ansatz.

Du kannst Weber E-Commerce unter +49 (0)15678 615068 erreichen. Oder schreibe eine Mail an contact@ecomsetup.net.



WhatsApp-
Direktnachricht

Copyright & Haftungsausschluss

© 2026 Weber E-Commerce. Alle Rechte vorbehalten.

Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung oder jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Autors bzw. Herausgebers.