

Traditionsunternehmen goes online: Interview mit loebbeshop.de

Alle Welt spricht heute von Solartechnik und den Möglichkeiten der regenerativen Energien. Der Shop, den wir Ihnen heute im Interview vorstellen wollen, hat diesen Trend erkannt und bietet die passenden Produkte an: Der Loebbeshop wird als Fachhandwerksunternehmen seit über 75 Jahren als Familienbetrieb geführt. Welchen Einfluss hat das Internet auf diese traditionelle Struktur?

Was ist die Idee Ihres Shops?

Wir bieten unseren Besuchern nicht nur die Ausschreibungstexte der Hersteller an Information, sondern sammeln alle verfügbare Infos aus allen uns zur Verfügung stehenden Quellen um zu informieren. Produkte der Heizungstechnik sind beratungsintensiv und daher spielt bei uns die Präsentation von Information (also der Content) eine wichtige Rolle. Wir bieten unseren Kunden über 50.000 Ersatzteile zu den Produkten der Markenhsersteller. Hierzu nutzen wir spezielle Datenbankabfragen, um dem Kunden strukturiert sein Ersatzteil mit Explosionzeichnung zu präsentieren. Mit diesem System sind wir marktführend.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

SMARTSTORE

Haben Sie das System selbst programmiert bzw. angepasst?

Ja, es sind umfangreiche eigene Anpassungen programmiert worden. Hierzu haben wir eigens einen Diplom-Ingenieur der Elektrotechnik im Team.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie an?

Zur Zeit PayPal. Kreditkarte und Bankeinzug sind in Vorbereitung.



Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?

Wir sind geprüftes Trusted Shops Mitglied.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

eBay spielt für uns absolut keine Rolle. Der Ruf von ebay in der Branche ist schlecht und eine Teilnahme wird von den Lieferanten nicht gern gesehen. Dort tummeln sich "Kistenschieber".

Betreiben Sie auch einen "Offline-Shop"?

Wir sind als Fachhandwerksunternehmen seit über 75 Jahren im Familienbetrieb in Kamen tätig.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

2003

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

hauptberuflich mit 10 Mitarbeitern für Handwerk und Shop

Wieviele Besucher verzeichnen Sie im Monat?

90.000 unique vsitors

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?

Das sehr schnell gestiegene Auftragsvolumen im Jahr 2006 hat uns in der Shoppflege und Entwicklung zurückgeworfen. Der Kunde hat Priorität. Durch einen neuen Mitarbeiter im Telefondienst konnte die Lage entspannt werden.

Gab es Dinge, die eine unerwartete positive Dynamik entwickelt haben?

Spezialprodukte zeigten einen überraschenden Nachfragezuwachs nachdem wir den Content zu diesen Produkten forciert haben.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Eine Nische Suchen und dort der Beste sein wollen. Genug Produkte anbieten. Viele Anbieter verkaufen zu wenig, weil sie zu wenig Produkte anbieten.

Wohin entwickelt sich Ihr Shop? Was sind Ihre Pläne?

Wir fokussieren uns auf 2 Bereiche. Erstens, die grossen Trends wie Solarwärme und regenerative Energien. Zweitens bauen wir die Sparten aus, die von anderen vernachlässigt werden.

Wohin surfen Sie persönlich am liebsten?

Der hardwareluxx.de ist für mich als Computerinteressierten ein wahre Fundgrube.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

www.aromatico.de

Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier die URL:

www.loebbeshop.de