Standard-Shopsoftware ausreizen – tonermaxx.de im Interview

Kann man mit einer Standard-Software einen individuellen Shop aufbauen, ohne ständig an die definierten Grenzen der Vorlagen zu stoßen? Eine Frage, die sich viele Shopbetreiber stellen. Die Vorteile einer Standard-Software liegen auf der Hand: Oftmals ein günstiger Preis, viele fertige Schnittstellen, Tipps und Tricks durch andere Benutzer und im Idealfall regelmäßige Updates und Erweiterungen.

Axel Beyer von tonermaxx.de erzählt von seinen Erfahrungen mit individuellen Anpassungen.

Was ist die Idee Ihres Shops?
Wir bieten in unserem Onlineshop tonermaxx.de kompatible und originale Tonerkartuschen, Farbbänder sowie Tintenpatronen für fast alle gängigen Druckermodelle an. Der Kunde kann sich hier in Ruhe orientieren. Spezielle Hilfeseiten erleichtern die Auswahl. Wir haben grossen Wert auf die Benutzerfreundlichkeit (Usability) gelegt.

Wir können ziemlich schnell mit neuen kompatiblen Tonerkartuschen auf den Markt kommen – also extrem kurze Reaktionszeit. Im Farbbandbereich gibt es eine grosse Auswahl. Auch hier können wir für fast jeden Drucker -auch Exoten – Farbbänder liefern. Ein extra Farbbandshop mit weit über 100 Farbbandangeboten ist in Bearbeitung. Unser Ziel ist es, einer der grössten Farbbandshops im deutschen Web zu werden.

Welches Shopsystem nutzen Sie?
Wir nutzen Data Becker Shop-to-Date 5.0. Ich hatte mir vorher einige Shop-Lösungen angeschaut und auch Demoversionen heruntergeladen. Veblüfft hat mich die einfache Bedienung von Shop-to-Date. Es handelt sich hier um ein Content Management System mit der “CCML” Programmiersprache. Wer etwas Erfahrung in HTML oder PHP mitbringt kann hier schnell eigene Lösungen programmieren. Standardmässig werden viele Designs mitgeliefert.

Mit Hilfe 30 branchenspezifischer Vorlagen für moderne Shops und Webseiten errichtet man auf die Schnelle das
Grundgerüst seiner Online-Filiale mit mehrstufigen Warengruppen, beliebigen Produktkategorien, Haupt- und Unterseiten. Der tonermaxX-Online-Shop enthält viele individuelle Änderungen. Angefangen mit dem Design bis hin zur Zahlungsart Sofortüberweisung und Vorkasse mit Skonto.

Gesetzlich vorgeschriebene Infoseiten wie Impressum, Widerrufsrecht und AGB werden automatisch angelegt. Die Versandkonditionen und diverse Zahlungsweisen (Kreditkarte, PayPal) werden mit wenigen Klicks aktiviert. Ein flexibles Kunden-, Waren- und Shopmanagement runden das Gesamtbild ab. Das Handbuch ist chronolgisch nach dem Aufbau eines Beispielshops aufgebaut. Um dieses Shopsystem optimal nutzen zu können, benötigt man schon einen PC mit etwas Performance und ein Web-Hosting mit einer SQL-Datenbank ist empfehlenswert.

Leider hat DataBecker den kostenlosen Support (auch per email) eingestellt. Nur mit einer teuren 0900-Support-Nummer bekommt man Auskunft und Hilfe. Der Benutzer ist aber trotzdem nicht aufgeschmissen. Unter shop-to-date-forum.de gelangt man in das entsprechende Anwenderforum. Mit Rat und Tat wird hier jedem Anwender geholfen. DataBecker könnte sich davon noch eine Scheibe abschneiden. Verkauf ohne Support ist nicht gerade kundenfreundlich…

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?
Vorkasse, Sofortüberweisung, Rechnung, Lastschrift, Kreditkarten, PayPal

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?
In erster Linie steht die Trusted-Shops Zertifizierung. Hier signalisieren wir dem Kunden, dass wir die gesetzlichen Gegebenheiten vollständig beachten und auch anwenden. Seriöses Auftreten im Web und eine klare Struktur des Shops stehen ebenfalls Pate bei der Gewinnung von Vertrauenswürdigkeit.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?
Für Sehbehinderte haben wir ein besonderes Schmankerl. Dieser Personenkreis kann sich die Seite vorlesen lassen. Es muss nur ein kostenloser Treiber heruntergeladen werden.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?
Wir sehen eBay als grosse Werbefläche an. Viele eBayer gelangen so auf unseren Onlineshop.

Haben Sie auch einen "Offline-Shop"?
Natürlich haben wir auch unsere Bestandskunden die individuell beraten werden müssen. Diese Aufträge kommen nicht über unser Shopsystem herein. Meistens erhalten wir die Aufträge per Telefon oder E-Mail.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?
Seit dem 1. Juni 2005 ist unser Shop online.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?
Wir betreiben den Shop hauptberuflich und haben einen Mitarbeiter im Innendienst. Ich selbst akquiriere und besuche die Stammkundschaft.

Wieviele Besucher verzeichnen Sie im Monat?
Nach unserer Provider-Statistik ca. 4.000.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?
Wie schon erwähnt ist eBay eine grosse Werbefläche. Darüber hinaus schalten wir Werbung in der regionalen IHK Zeitung und sind aktives Mitglied bei mehreren Foren. Yahoo Search Marketing ist neben den Google Adwords ein Garant für neue Kundenkontakte.

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?
Der Leergutankauf (Tintenpatronen) kam zum Beispiel nicht so ins Rollen, wie wir uns das vorgestellt haben.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?
Wir können nur positiv über die Trusted Shops-Zertifizierung berichten und raten jedem Shopbetreiber, sich ebenfalls anzumelden. Seit der Zertifizierung sind die Umsätze merklich gestiegen, der Anteil an Vorkasse-Überweisungen ebenfalls. Schnelle, unkomplizierte Lieferung spielt ebenfalls eine grosse Rolle.

Wohin entwickelt sich Ihr Shop?
Wir werden einen zweiten Shop (nur mit Farbbändern) in Kürze online stellen. Sehr wichtig ist für uns das Industriekundengeschäft.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?
Hier im shopbetreiber-blog.de, in den Trusted Shops Mitgliederforum, bei Internetrecht-Rostock und im Shop-to-Date-Forum.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?
Bei verschiedenen eBay-Händlern.

Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link:
www.tonermaxx.de