

# Partnerintegration mit Standardshop - Interview mit birke-wellness.de

✘ Unser heutiger Interview-Partner hat aus einer günstigen Standard-Shoplösung mit vielen Ideen und einigen Erweiterungen ein gut geöltes E-Commerce-System mit Warenwirtschaft, Kunden-Dienstleistungszentrum und Partnerintegration konstruiert und verkauft so mit 9 Mitarbeitern über 8.000 Wellness-Produkte.

**Lesen Sie unser Gespräch mit Ulrich H. Grass, Geschäftsführer von birke-wellness.de.**

## **Was ist die Idee Ihres Shops?**

Das Besondere ist das Vollsortiment für den wellnesorientierten Konsumenten. Unsere Idee ist es, alle Produkte anzubieten, die irgendwie zum Thema Wohlfühlen passen. Das beginnt mit Produkten für Aquafitness, Massage bis hin zu Sauna und Luftreinheit.

## **Welches Shopsystem nutzen Sie?**

Das Softwaregrundmodul ist ePages und die Warenwirtschaft der Sage KHK OfficeLine.

## **Haben Sie das System selbst programmiert?**

Das Grundsystem nicht, das kann man überall inzwischen sehr preiswert erwerben. Aber die eigentlichen und wesentlichen Merkmale wie z.B. Integration der Warenwirtschaft und des Shopsystems oder das angeschlossenen Statistikmodul und das Kundendienstleistungszentrum wurden von uns programmiert.



## **Welche Zahlungssysteme bieten Sie an?**

Vorkasse und Rechnung. Nein derzeit planen wir keine anderen Methoden, da diese zu unsicher sind.

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

Das Sortiment stetig ausbauen und auf rasche Lieferung achten.

## **Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?**

Ja, da gibt es eine ganze Reihe. Ich zähle einmal einige auf:

Pflege des Shops an einer Stelle, nämlich in der Warenwirtschaft

Zuordnung einzelner Artikel zu vielen Katalogen

Anzeige optionaler oder obligatorischer Zusatzartikel

Anzeige von Ersatzartikeln bei Nicht-Verfügbarkeit des Primärartikels

Statistikmodul, das Auskunft über Kundenherkunft und Deckungsbeitrag liefert

Unser Newslettertool

Kundendienstleistungszentrum: Hier laufen alle Kunden-E-Mails auf, können von dort aus zu den Mitarbeitern verteilt und bearbeitet werden.

Streckengeschäftsmodul: Wenn z.B. ein Kunde eine Komplettsauna bestellt, verschickt das System automatisch eine Bestellung an unseren Lieferanten. Dieser liefert direkt an den Kunden. Wir erstellen nur eine Rechnung.

Konsignationslagerverwaltung: Einige Lieferanten unterhalten bei uns ein Konsignationslager. Wir rechnen die "verbrauchte" Ware mit dem Lieferanten ab, dieser füllt das Lager wieder auf.

Um nur einige zu nennen...

## **Spielt eBay eine Rolle für Sie?**

Ja, eBay dient uns ausschließlich zur Neukundengewinnung. Ein positiver Deckungsbeitrag kann über eBay nicht gewonnen werden.

## **Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?**

Nein.

## **Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?**

Seit dem 11.11.2002.

**Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?**

Einen Shop mit mehr als 8.000 Artikeln betreibt man nicht nebenberuflich. 9 Mitarbeiter kümmern sich um den Shop.

**Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?**

Wir sind sehr stolz darauf Wege gefunden zu haben, die ohne bezahlte Werbung auskommen. Wie, das behalten wir lieber für uns ☐

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

Ja, z.B. der Widerstand einiger Lieferanten gegen den Absatz über das Internet. Da mussten wir schon den einen oder anderen Kampf kämpfen.

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

Nein, keine Entwicklung, die wir so nicht vorher geplant und erwartet hätten.

**In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?**

Ich habe da keine Präferenzen. Ich kaufe nur noch ersatzweise in einem "echten" Geschäft ein. Alle meine Beschaffungen führe ich - meine Familie zum großen Teil auch - online durch.

**Falls Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link:  
[www.birke-wellness.de](http://www.birke-wellness.de)**