

Handwerkliches und Kunstvolles für den Garten- Interview mit nordlaedchen.de

 In einer Zeit, in der beim Konsum der Preis deutlich vor dem Kriterium der Langlebigkeit steht, sticht ein Anbieter wie nordlaedchen.de deutlich aus der Masse vieler Online-Händler hervor. Der Betreiber Uwe Bauch hat sich mit seinem Online-Shop bewusst für Qualitätsprodukte mit handwerklichem Hintergrund aus Deutschland und Europa entschieden.

Lesen Sie unser Interview mit Uwe Bauch von nordlaedchen.de

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir verkaufen Produkte für den Garten, die Gartengestaltung und Geschenkideen. Das Besondere ist die Mischung der Artikel zum Thema Romantik, Kunst und Kultur. Hier geben wir handwerklichen Qualitätsprodukten aus Europa klar den Vorrang gegenüber Artikeln aus Asien.

Wie sind Sie zum Shopbetreiber geworden?

Wir sind ein Familienbetrieb und haben unseren Versandhandel im eigenen Haus. Der Shop war erst nur als ein "Nebenjob" gedacht. Allerdings hat uns die Lust an ungewöhnlichen Produkten für Haus und Garten schon immer fasziniert daher haben wir unser Hobby zum Beruf gemacht.



Verraten Sie uns, was Sie beruflich gemacht haben, bevor Sie Shopbetreiber wurden?

Vor meiner Selbständigkeit war ich in der Werbemittel-Branche tätig.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Nordlädchen.de wurde mit Smartsstore Biz.5 erstellt und ist dann persönlich auf unsere Bedürfnisse angepasst worden.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Als Zahlungsarten werden im Shop Vorkasse, Kreditkarte, PayPal, Sofortüberweisung und seit neuestem ClickandBuy angeboten. Ob in Zukunft weitere Zahlungsmöglichkeiten angeboten werden? Mal schauen...

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

Wichtig ist: Authentisch bleiben, sich selber als Besucher, bzw. Kunde im eigenen Shop fühlen und bei dem Kunden nie einen Zweifel -egal an was- aufkommen lassen. Dazu zählen aber auch Maßnahmen wie ein Gütesiegel von Trusted Shops!

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Die Menüführung im Shop ist unserer Meinung nach sehr besucherfreundlich und übersichtlich. Zu jedem Produkt kann der Besucher sehr einfach seine Frage oder seine Meinung an uns übermitteln.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

Wie für viele Shopbetreiber ist auch für uns eBay aufgrund von Preisdumping bei einigen Produkten sehr ärgerlich. Denn die dahinterstehenden "Händler" sind meist sehr schnell vom Markt weg, schaden aber dem Onlinehandel allgemein.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Nordlädchen gibt es seit April 2004.



Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Der Shop wird hauptberuflich als Familienunternehmen betrieben. Zurzeit haben wir zwei Halbtagsstellen zusätzlich im Lager und in der Buchhaltung besetzt. Aus den Halbtagsstellen sollen 2008 aber Ganztagsstellen werden.

Gibt es Teilbereiche Ihres Shops, die Sie an Partner abgegeben haben?

Die Bereiche Suchmaschinenoptimierung und Inkasso haben wir an Partner abgegeben. Die Zusammenarbeit funktioniert so gut, dass wir die dadurch gewonnene Zeit für die Entwicklung neuer Ideen nutzen können.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Hier setzen wir ganz und gar auf Suchmaschinenoptimierung! Klassische Werbung spielt bei uns eher eine untergeordnete Rolle.

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

Ja, sehr viele sogar. Spontan fällt mir nur der erste Online-Auftritt unseres Shops vor fast 4 Jahren ein. Da könnte ich heute noch rot vor Scham werden...

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

Die gibt es: Zum Beispiel die Wirkung des Trusted Shops Siegels für unseren Shop.

Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?

Bereits kurz nach Eröffnung vom Nordlädchen.de begingen wir leider unwissend eine Urheberrechtsverletzung bei 3 Artikeln, die wir über einen Grosshändler angeboten bekamen. Dass dieser ein bekannter "Gauner" war und wir "Frischlinge", interessierte leider weder Anwalt noch Gericht. Das wäre beinahe gleich am Anfang das Aus für unseren Shop gewesen.

Sind Sie denn insgesamt mit der Wahrnehmung des Onlinehandels durch den Gesetzgeber zufrieden?

Hier muss ich natürlich mit einem klaren Nein antworten. In vielen Bereichen kann man da nur mit dem Kopf schütteln.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Wichtig ist: Sich nicht verunsichern lassen und etwas mehr auf seinen Bauch hören. Außerdem alle Tipps rund um Shopsicherheit und Usability sehr ernst nehmen.

Was sind Ihre weiteren Pläne für dieses Jahr?

Den Shop noch besucherfreundlicher zu machen, die Ladezeiten sind manchmal etwas zu lang...

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Das Internet und auch die weiteren Medien sind voller Informationen. Da heißt es sehr umsichtig das Richtige heraus zu filtern. Wir nutzen einmal das Forum unseres Shop-Anbieters Smartstore und immer öfter auch hier im shopbetreiber-blog.de.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Bei unserem Vorbild Amazon.de. Und das schon seit sehr vielen Jahren zur vollen Zufriedenheit. So macht man das!

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