

Wellness für zu Hause - Interview mit poolpowershop.de

☒ Produkte für den eigenen, kleinen Wellnesstempel zu Hause, wie Schwimmbecken, Whirlpools oder Saunen, lassen sich mittlerweile auch bequem online bestellen. Gerade bei solchen Artikeln ist es aber für viele Kunden wichtig, die Ware vorab in Augenschein nehmen zu können. Der Poolpowershop hat konsequenterweise von Anfang neben seinem Online-Shop auch auf eine Präsenz vor Ort gesetzt und bietet daher Kunden die Möglichkeit, auf einer Ausstellungsfläche von 600m² verschiedene Produkte "live und in Farbe" zu begutachten.

Lesen Sie mehr zu den Besonderheiten des Shops im Interview mit dem Inhaber Roland Petri

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Unser ganzes Sortiment ist was Besonderes und sehr vielfältig. Wir bieten alles für die eigene Wellnessanlage zu Hause an. Vom Schwimmbecken über Außenwhirlpools und Jacuzzis bis zu Saunen und Solarien und den eigenen Fitnessgeräten, inklusive sämtliches Zubehör. Das alles unter ein Dach zu bekommen ist schon was Besonderes.

Was hat Sie auf die Idee zu Ihrem Shop gebracht?

Eigentlich war das gar nicht geplant, es hat sich entwickelt. Bei meinem damaligen Arbeitgeber gab es Lagerschätzchen und wir brauchten Platz. Ich hatte mich angeboten, diese Altbestände bei eBay zu verkaufen. Das lief wie geschmiert und bald war alles weg. Nach Rücksprache mit der Geschäftsleitung habe ich dann zunächst Neuware bei eBay vertrieben. Der nächste Schritt kam nach längeren Überlegungen zusammen mit meiner Frau: der eigene Online-Shop. Gesagt - getan. Am nächsten Tag bin ich ins Geschäft und habe mir den Webshop Pro von Data Becker gekauft. Den haben wir heute natürlich nicht mehr, aber es war ein Anfang. Ende 2001 habe ich dann meine Festanstellung aufgegeben, mich selbständig gemacht und auch direkt ein Ladenlokal gefunden. Ich wollte mein Geschäft niemals nur vom Wohnzimmertisch aus betreiben. Nun hatte ich meinen Online-Shop und war auch vor Ort mit einer kleinen Ausstellung vertreten.

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

Ich habe vorher 12 Jahre in einem Großhandel für Schwimmbadtechnik im Vertrieb und der technischen Beratung gearbeitet. Während dieser Zeit habe ich in Abendlehrgängen meinen Betriebswirt mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik gemacht. Ich wusste damals nicht, wohin die Reise gehen sollte, aber unterm Strich hat alles einen Sinn gemacht. Der kaufmännische Background und die jahrelange Branchenerfahrung sind unabdingbar.



Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen heute einen Oxid-Shop, die Enterprise-Version, weil wir zwei Shops damit betreiben und weitere hinzukommen können. Den Shop haben wir unseren Bedürfnissen angepasst.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Wir bieten Vorkasse -mit Skonto-, Paypal, Nachnahme und Kreditkarte an. Finanzierungen bieten wir unseren Kunden ebenso an. Stammkunden können bei uns auch auf Rechnung kaufen. Bankeinzug ist für die Zukunft geplant, aber davor schrecke ich noch zurück.

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

Das Trusted Shops-Siegel strahlt natürlich Vertrauen aus. Selbstverständlich kann uns der Kunde auch jederzeit anrufen und erhält für seine Probleme die optimale Kundenberatung. Auch das schafft Vertrauen.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Ich bin auf unseren gesamten Shop stolz. Ebenso darauf, dass wir nicht stehen geblieben sind. Der Shop ist immer mehr gewachsen. Und es geht noch weiter. Der Shop ist wie eine Modelleisenbahn, die wird auch nie fertig.

Wie wichtig ist eBay für Sie?

Wir haben, wie viele andere Shopbetreiber auch, mit eBay angefangen. eBay ist eine tolle Sache. Allerdings rechnet es sich mittlerweile nicht mehr. Die Gebühren sind zu hoch. Auch die Preispolitik einiger Wettbewerber lässt darauf schließen, dass der Vertrieb entweder nur vom Küchentisch aus praktiziert wird oder nicht auf Dauer angelegt ist. Preisdruck und hohe Gebühren haben den Ausschlag gegeben, dass wir nur noch bestimmte Produkte und Ausverkäufe bei eBay vertreiben.

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Wir haben auf 600m² eine Ausstellung gebaut, wo der Kunde uns auch vor Ort besuchen kann. Viele Produkte wollen sich die Kunden gerne ansehen. Man zahlt vor Ort den gleichen Preis wie im Online-Shop. Beraten lassen kann sich der Kunde dadurch auch direkt vor Ort oder aber er ruft uns an, wenn er online bestellen möchte. Wir sind für beide Kundengruppen da.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Seit Januar 2002.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Ich betreibe den Shop natürlich hauptberuflich und beschäftige mittlerweile sieben Vollzeitkräfte, eine Teilzeitkraft und einen Azubi.

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

Dass ich von Anfang an auf die Präsenz vor Ort gesetzt habe. Wir haben viel Werbung in Printmedien gemacht, damit jeder wusste, wo wir sind und was wir machen. Örtliche Radiowerbung gehörte auch dazu. Und es hat sich gelohnt. Wir werden nicht nur online angenommen, sondern auch hier vor Ort.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Ja. Vertrauen schaffen ist die eine Sache. Dazu ist das Trusted Shops-Siegel mit Sicherheit ein sehr gutes Instrument. Fachwissen und gut geschulte Mitarbeiter geben meistens den Ausschlag, ob der Kunde kauft. Natürlich investiert der Shopbetreiber viel Zeit und Geld, aber der Kunde honoriert dies, indem er kauft und da ist nicht der billigste Anbieter der Gewinner, sondern der beste!

Was sind Ihre weiteren Pläne für dieses Jahr?

Wir arbeiten an einem neuen Layout und weiteren Funktionen für unsere Kunden, wie z.B. ausführliche Bewertungen, Rezensionen und versuchen außerdem unser Forum in den Shop zu integrieren. Dann haben wir noch einen Fotowettbewerb unter dem Motto: Ihr Pool in den vier Jahreszeiten. Daraus entsteht unter anderem ein Poolkalender für 2009. Weiteres ist geplant, was ich aber noch nicht verraten möchte.

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