

Parkettkauf mit persönlicher Note - Interview mit parkett-direkt.net

✖ Der Heimwerkermarkt boomt. Das merkt man allein daran, wie viele Heimwerkersendungen mittlerweile im TV-Programm ausgestrahlt werden. Davon profitieren auch Online-Shops in dieser Branche, wie etwa parkett-direkt.net, dessen Parkettböden sogar in einigen Häusern der Vox-Fernsehsendung "Wohnen nach Wunsch" liegen.

Lesen Sie mehr in unserem Interview mit dem Geschäftsführer von parkett-direkt.net, Henri Stelzer.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir bei parkett-direkt.net möchten unseren Kunden den maximal möglichen Einkaufskomfort bieten. Der Kunde kann seinen kompletten Parkettkauf von seinem Wohnzimmer aus erledigen, kann sich kostenlos Muster schicken lassen und so auch alle anderen Einrichtungskomponenten, wie z.B. Möbel, Wandfarben usw. in seine Entscheidung mit einbeziehen. Durch die Konzentration auf Holzfußböden und angrenzende Produktgruppen sind wir im deutschsprachigen Internet der führende Ansprechpartner.

Was hat Sie auf die Idee zu Ihrem Shop gebracht?

Als ich 1998 mit dem ersten Online-Shop für Parkett startete, war das erst mal ein Experiment mit ungewissem Ausgang. Die Euphorie rund um das Internet machte natürlich auch mich neugierig und ich wollte einfach mal probieren ob Parkett auch im Internet "geht".



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

Meine ganze bisherige Laufbahn drehte sich ums Parkett. Schon als Lehrling habe ich in einem Parketthandel gearbeitet und irgendwann wollte ich dann die Ideen, die ich hatte, selbst umsetzen.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen ein speziell auf unsere Bedürfnisse zugeschnittenes Shopsystem. Noch heute arbeiten wir mit dem gleichen Entwicklungs-Partner zusammen, der uns schon in der Anfangszeit begleitet hat.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an und planen Sie in Zukunft weitere?

Wir bieten unseren Kunden die Möglichkeit, per Vorkasse zu überweisen oder bei Abholung direkt in unserer Ausstellung in Berlin zu zahlen. Bei der Überweisung im Voraus kann die kostenlose Trusted Shops Geld-zurück-Garantie abgeschlossen werden. 2008 werden wir noch weitere Zahlungsarten implementieren. Zur Zeit sondieren wir, welches System am besten den Anforderungen unserer Kunden entspricht.



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

Die Vertrauensbildung steht für uns auf drei Säulen: Erstens Transparenz und Seriosität in der Außendarstellung, zweitens Zuverlässigkeit in der Abwicklung der Anfragen und Aufträge und drittens die Trusted Shops Geld-zurück-Garantie. Nicht zuletzt sind wir kein "anonymer" Online-Shop, sondern auch persönlich über die üblichen Kommunikationswege und vor Ort in unseren Ausstellungsräumen erreichbar.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Technische Besonderheiten sind im Internet immer nur eine Momentaufnahme und schnell kopierbar. Ich bin stolz darauf, dass wir dem Internetkauf von Parkett eine sehr persönliche Note geben können. Hier arbeiten Menschen für Menschen.

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Ja, unsere Ausstellung und das Lager befinden sich in Berlin-Kreuzberg, im Herzen Berlins unweit dem Brandenburger Tor und dem Potsdamer Platz. Online-Shop und "klassisches Ladengeschäft" harmonisieren sehr gut miteinander. Kunden besuchen uns hier und informieren sich über unsere Produkte. Wir merken immer wieder, wie wichtig es für unsere Kunden ist, zusätzlich zum Onlineauftritt auch eine Ausstellung besuchen zu können.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Mit parkett-direkt habe ich 1996 begonnen, der erste Online-Shop startete 1998.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Wir nutzen unterschiedliche Bereiche um neue Kunden auf unseren Shop aufmerksam zu machen. So liegen zum Beispiel Parkettböden von uns in einigen Häusern der Vox-Fernsehsendung "Wohnen nach Wunsch". Viele unserer Kunden empfehlen uns auch weiter und so bringt jeder zufriedene Kunde vielleicht auch einen neuen.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass Offenheit, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit gegenüber unseren Kunden immer der beste Weg war und ist.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Wir arbeiten daran, unseren Kunden noch besser die Schönheit unserer Produkte mit den Möglichkeiten des Internets zu vermitteln. Es gibt hier eine Vielzahl sehr interessanter Ansätze und unsere Aufgabe ist es, die richtigen davon für parkett-direkt.net zu wählen und umzusetzen.

Nutzen Sie schon Web 2.0 Möglichkeiten, z.B. einen eigenen Blog, Produktbewertungen oder soziale Netzwerke?

Wir informieren unsere Kunden regelmäßig in einem Blog.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Trusted Shops schickt wöchentlich einen sehr interessanten Newsletter, den wir aufmerksam lesen.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Wer auf der Suche nach einem schönen Urlaub auf der Insel Usedom ist, dem kann ich nur wärmstens die Seite Peene1a empfehlen.

Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link: www.parkett-direkt.net.