

Bücherschnäppchen im Internet - Interview mit billigbuch.de

☒ Beim Thema Bücher kaufen im Internet, fällt den meisten spontan erst mal der große Branchenriese Amazon ein. Wer aber gezielt auf der Suche nach echten Schnäppchen ist, geht aufgrund der Buchpreisbindung leer aus. Hier bietet billigbuch.de eine echte Alternative, denn neuwertige Bücher gibt es dort bis 90% günstiger.

Erfahren Sie von Geschäftsführer Thorsten Günnewig, wie diese Geschäftsidee funktioniert.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Die BilligBuch.de GmbH mit Sitz in Köln verkauft ausschließlich Bücher des Bereiches Modernes Antiquariat. Modernes Antiquariat bedeutet, dass die Bücher, die wir verkaufen nicht mehr der in Deutschland geltenden gesetzlichen Ladenpreisbindung unterliegen. Dabei handelt es sich aber um aktuelle Bücher und nicht um alte, "gebrauchte" oder minderwertige Bücher. Wir selbst kaufen besagte Titel bei Verlagen oder Zwischenhändlern ein und sind so in der Lage, Vergünstigungen von bis zu 90% an unsere Kunden weiterzugeben.

Wie sind Sie zum Shopbetreiber geworden?

Wir haben den Unternehmensteil BilligBuch von einem insolventen Buchgroßhändler übernommen, weil wir an den Verkauf von preisreduzierten Büchern über das Internet als Geschäftsmodell glauben. Im Buchverkauf gibt es bekannte und große Konkurrenz mit Amazon, bucher.de, etc. Wir besetzen mit dem ausschließlichen Verkauf von preisreduzierten Büchern jedoch eine Nische, die sehr interessant für Menschen ist, die viel lesen oder günstig gute Bücher suchen.

☒

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

Die Gründer der BilligBuch.de waren bzw. sind Unternehmensberater mit den Tätigkeitsschwerpunkten Beschaffung, Logistik, Vertrieb und Marketing. Diese Kompetenzen konnten wir in den vergangenen zwei Jahren sehr gut für den Aufbau und die Weiterentwicklung der BilligBuch.de zu einem der führenden Onlineanbieter von preisreduzierten Büchern einbringen.

Welches Warenwirtschaftssystem nutzen Sie?

Wir nutzen seit gut einem Jahr ein Warenwirtschaftssystem von Sage, weil wir ein System suchten, dass die Steuerung der Artikeleinstellung im eigenen Shop und bei allen angeschlossenen Verkaufsplattformen wie ebay, Booklooker, etc. automatisch steuert. Gegenwärtig haben wir neben dem eigenen Shop sieben weitere Plattformen, auf denen wir unsere Bücher anbieten. Die Einstellung von Artikeln, die tägliche Verarbeitung der Bestellungen und die schnelle Löschung verkaufter Artikel geht nur mit einer gut funktionierenden und hoch automatischen Warenwirtschaft. Die Grundprogrammierung wurde von einem Softwareanbieter vorgenommen, kleinere Entwicklungen führen wir selber durch.

☒

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

Für uns sind Kundenservice und die Berücksichtigung von Kundenwünschen die wichtigsten Aspekte im täglichen Arbeiten. Wir haben auf allen Plattformen, auf denen wir Bücher anbieten, die höchsten Kundenbewertungen.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Wir sind einer der wenigen Anbieter, der seine Produkte auf acht verschiedenen Plattformen anbietet, wobei wir von der überwiegenden Anzahl von Büchern nur bis zu fünf Stück haben. Unser Sortiment ändert sich täglich, so dass die Verteilung der Produkte auf die verschiedenen Plattformen sehr komplex ist, und trotzdem tagesaktuell sein muss.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

eBay ist eine wichtige Plattform für uns, auch wenn wir aufgrund der Einstellgebühren nur einen Teil unseres gesamten Sortiments bei eBay anbieten können.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Wir haben BilligBuch.de im Oktober 2005 neugegründet und im Dezember 2005 den eigenen Shop unter www.billigbuch.de eröffnet. Seit dem haben wir fast 10.000 Kunden gewinnen können.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Das Unternehmen beschäftigt sieben Angestellte und drei Auszubildende und lässt sich nur hauptberuflich und in Vollzeit führen. Allein die Auswahl und Beschaffung von mehreren hunderttausend Büchern im Jahr kann nicht "nebenbei" funktionieren.

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

Der Support der IT wird von einem externen Partner betrieben, weil die Entwicklung und Komplexität dieser Materie so umfangreich ist, dass dies von uns nicht ausreichend bearbeitet werden kann. Die Zusammenarbeit mit der Marc Rhein Consulting aus Overath klappt sehr gut und wir bekommen Support wirklich rund um die Uhr.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Neben dem SEM und SMO ist das Empfehlungsmarketing ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor für uns. Darüber gewinnen wir über 30% unserer neuen Kunden. Wir haben seit einigen Monaten damit begonnen, ein Netzwerk von Partnern aufzubauen. So arbeiten wir z. B. mit dem Boomerang Club von Germanwings sehr erfolgreich zusammen. Solche Partnerschaften sehen wir als wichtigen Erfolgsfaktor und wollen weitere entwickeln.

Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?

Wir sind 2007 von dieser Thematik betroffen gewesen. Es gab Probleme mit einem Wettbewerber, der versuchte, unsere gute Entwicklung bei eBay zu stoppen.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Testen, messen, lernen und ständig die Ansätze weiter zu entwickeln. Man sollte nur den harten Zahlen und Analyseergebnissen trauen und nicht dem, was man selber glaubt zu wissen!

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Wir arbeiten daran, Mitte des Jahres einen völlig neuen Shop zu launchen. Wir möchten unser Angebot erweitern und Funktionalitäten -u.a. Kunden werben Kunden- bieten, die die aktuelle Shopsoftware nicht bieten kann. Wir empfehlen trotzdem jedem Shopbetreiber mit einer auf seine Bedürfnisse angepassten Lösung zu starten, diese alle ein bis zwei Jahre zu hinterfragen und weiter zu entwickeln. Nur so hält die unternehmerische und vertriebliche Entwicklung mit der technischen Entwicklung stand.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Durch unseren Background als Berater haben wir einen sehr guten Zugang zu Informationen und lassen unsere Erfahrungen aus BilligBuch.de bei Kundenprojekten mit einfließen und umgekehrt. Darüber hinaus informieren wir uns im Web, aber fast wichtiger ist der Erfahrungsaustausch, den wir über eine Best Practice Group innerhalb des Marketing Club Frankfurt haben.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Es gibt keinen speziellen Shop, den ich präferiere. Ich nutze für Kaufentscheidungen im Internet sehr stark eBay, weil die Suchfunktionen, das Angebot und die Sicherheit der Abwicklung sehr gut sind. Häufig führen diese Kaufentscheidungen anschließend zu den eigenen Online-Shops der Verkäufer.

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