

Kunstdrucke und Poster nach Maß - Interview mit ooge.com

✘ Unser Interviewpartner ooge.com bietet seit 2002 Kunstdrucke und Poster in fast beliebigen Ausmaßen auf verschiedenen Materialien an. Um diesen Service auch für eigene Fotos und Motive zu nutzen, hat der Betreiber Stefan Schramowski mit myooge.com 2005 einen weiteren Shop ins Leben gerufen.

Mehr zu den beiden Shops in unserem Interview mit Stefan Schramowski

Was ist das Besondere an Ihren Shops?

In unserem Online-Shop ooge.com können unsere Kunden **Kunstdrucke** von mehreren tausend Werken überwiegend unbekannter Künstler bestellen. Beinahe alle Kunstdrucke können dabei vom Besteller nach Belieben konfiguriert werden, d.h. die Abmessungen sind frei wählbar und es stehen verschiedene Materialien zur Auswahl. Durch diese Möglichkeiten unterscheiden wir uns sehr deutlich von den zahlreichen Postershops. Gleichzeitig unterstützen unsere Kunden somit auch Künstler, die von ihrem Schaffen teilweise mehr schlecht als recht leben können. Einen weiteren Shop führen wir unter myooge.com. Dort können unsere Kunden **eigene Fotos oder Motive als Kunstdrucke** bestellen, auch hier in der Größe ihrer Wahl und auf verschiedenen Materialien. Besonders für Urlaubsfotos und Bilder der eigenen Kinder oder Enkel wird dieser Service von unseren Kunden genutzt.

✘

Wie sind Sie zum Shopbetreiber geworden?

Nachdem einige befreundete Künstler mich - zum damaligen Zeitpunkt angestellt bei einem Händler für Großformatdrucker - des Öfteren baten, Kunstdrucke ihrer eigenen Werke für den Verkauf zu produzieren, wurde die Idee, auch anderen unbekanntem Künstlern eine Plattform für ihre Kunst zu bieten, mit einem weiteren Partner realisiert. Im Jahre 2002 wurde ooge.com gestartet, damals nur mit einer Hand voll Künstlern. Mit der Zeit wuchs der Bestand auf ca. 300, meist zeitgenössische Künstler an. Nachdem mit der Zeit Kunden verstärkt auch nach Kunstdruckten von ihren eigenen Motiven fragten, wurde im Jahre 2005 mit der Plattform myooge.com auch auf diese Bedürfnisse reagiert. ✘

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

Ich bin gelernter Wirtschaftsinformatiker und war bis zum Jahre 2002 angestellt als Assistent der Geschäftsführung bei einem Händler für Großdrucktechnik. Meine Geschäftspartnerin Manuela Pöthke-Lorenz ist ausgebildete Bürokauffrau und arbeitete bis zu ihrer Selbständigkeit bei einem Unternehmen für Messeorganisation.

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

In erster Linie legen wir Wert auf einen professionellen Auftritt unseres Unternehmens. Der Preis eines Produktes ist in der Bedeutung unseres Erachtens nur zweitrangig. Die Webpräsenz ist als Erstkontakt mit unseren Kunden unsere Visitenkarte und hat daher einen entscheidenden Einfluss, ob ein Kunde eine Bestellung auch nur in Erwägung zieht oder den Shop sofort wieder verlässt. Zu einem professionellen Auftritt gehört aus unserer Sicht aber auch eine kundenfreundliche, zeitnahe Kommunikation, z.B. die möglichst taggleiche Beantwortung von Anfragen per Email. Ferner befragen wir unsere Kunden regelmäßig zur Zufriedenheit mit unseren Services. Die Antworten, die wir hierzu erhalten, zeigen uns eine nahezu 100%ige Zufriedenheit. Natürlich hat auch die Prüfung durch **Trusted Shops** und die Präsentation des Trusted-Shops-Siegels das Vertrauen unserer Kunden deutlich gesteigert. So werden aktuell ca. 50% der Bezahlungen durch unsere Kunden per Vorkasse geleistet.

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

Nicht geplant hatten wir ursprünglich unseren Online-Shop myooge.com, d.h. das großformatige Drucken von eigenen Fotos unserer Kunden. Die Nachfrage hiernach haben wir in der Anfangsphase unterschätzt, zumal es durch die Möglichkeit großformatiger Fotoentwicklungen preiswerte Konkurrenz gab. Als die Anfragen aber irgendwann beinahe täglich eingingen, insbesondere Anfragen zu Leinwanddrucken, mussten wir auf diesen vorhandenen Bedarf reagieren und einen entsprechenden Service online anbieten.

✘

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Aus technischer Sicht ist unser Einrichtungsberater, den registrierte Kunden nutzen können, ein beliebtes und nützliches Tool. Hier kann der Kunde ein Foto seiner Wohnlandschaft in sein persönliches Konto laden und seine gespeicherten Bild-Favoriten online im Raum betrachten. Im Hintergrund wird das Kundenfoto mit dem jeweiligen Favoriten zusammengefügt und angezeigt. Der Kunde erhält eine optimale Vorschau für seine Bestellung und kann die Motivwirkung und Wunschgröße vorab besser einschätzen.

Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?

In der Vergangenheit haben wir nur einmal mit dem Thema Abmahnung Bekanntschaft machen müssen, da unsere AGB seinerzeit an einer Stelle missverständlich formuliert waren; allerdings an einer weniger brisanten Stelle, weshalb das Problem mit dem abmahnenden Verbraucherschutzverein schnell und unkompliziert aus der Welt geschafft wurde.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Wir lassen unsere Webauftritte in unregelmäßigen Abständen von einem Rechtsanwalt prüfen und hoffen so, nahezu 100% der denkbaren Fehler vermeiden zu können. Ferner profitieren wir hier derzeit auch von dem regelmäßigen Newsletter von Trusted Shops, der uns zu den jeweils aktuellen Abmahnthemen auf dem laufenden hält und uns die Möglichkeit gibt, ggf. entsprechend reagieren zu können.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Derzeit prüfen wir, ob wir einen weiteren Shop konzipieren und programmieren wollen, über den auch Originalkunst verkauft oder versteigert werden kann. Hier befinden wir uns aber noch in einem sehr frühen Stadium und eine Entscheidung über die Umsetzung ist noch nicht gefallen. Ferner werden wir unsere beiden bestehenden Shops noch in diesem Jahr auch für englischsprachige Besucher anbieten.

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

Wir bieten über addthis.com unseren Kunden die Möglichkeit, externe Lesezeichen bei den bekannten Netzwerken zu hinterlegen. Ebenso haben wir eine schnelle und optisch ansprechende Möglichkeit der Bildvergrößerung integriert.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Derzeit in diversen Shops mit Kinder- und Babyartikeln, da wir ein "kleinkind-reiches" Team sind und die Kinder leider ständig neu ausgestattet werden müssen. Und da Zeit für uns knapp ist und das Online-Shopping schnell und unkompliziert funktioniert, greifen wir sehr gerne auf diese Möglichkeiten zurück. Darüber hinaus finden wir bei Amazon ein sehr umfangreiches Angebot an verschiedenen Produkten.

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