

Pionier für BMX, Mountain Bike & Co. – Interview mit gsbmx.de

✖ Hört man das Wort BMX Rad, fühlt man sich spontan in die 80er Jahre versetzt, als die kleinen Bikes auf allen Straßen anzutreffen waren. Doch auch heute gibt es eine große Fangemeinde, die sich u.a. aus Fahrrad-Artisten und Mountainbike-Liebhabern zusammensetzt. Wichtig ist es dabei, laut Michael Schaak, auf gute Qualität beim Bike zu achten, damit man sicher unterwegs ist und so ein nachhaltiger Fahrradschpass gesichert ist.

Erfahren Sie hier mehr im Interview mit Michael Schaak.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir haben uns auf das BMX-Geschäft spezialisiert. Jeder kennt die „kleinen“ Räder, die in den 80er Jahren so weit verbreitet waren; ein wenig MTB also Mountainbiking ist auch noch dabei. Wir sind gut sortiert und haben fast alles im Programm, was es für BMX-Räder zu kaufen gibt. Das kann kaum ein „normaler“ Fahrradladen um die Ecke bieten.

✖ **Wie sind Sie zum Shopbetreiber geworden?**

Ich hatte schon relativ früh im Internetzeitalter nämlich ca. 1998 eine E-Mail Adresse für unser Gewerbe eingerichtet. Das war schon was Besonderes, sodass auch schnell die ersten Anfragen per E-Mail reinkamen. Danach kam die erste Webseite mit einer Preisliste. Da habe ich schon schnell gemerkt: Das reicht nicht. Ich bin dann aber auf eine Shopbuilder-Software gestoßen, die schnell gekauft und eingerichtet war. Danach ging es im Raketentempo nach oben. Plötzlich waren wir die Ersten in Europa, die einen Onlineshop für BMX-Räder angeboten haben.

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

Ich bin gelernter Elektromeister und war schon somit immer der Technik sehr zugewandt. Da konnte ich meine Hobbys wie BMX, Internet und Computer hervorragend kombinieren.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Ich nutze mittlerweile den GS Shopbuilder 6 und plane demnächst auf 7 oder direkt auf Version 8 umzusteigen. Farben und Grafik habe ich individuell geändert. Bis Version 3 haben wir eine selbst programmierte Schnittstelle zum Bezahlssystem Saferpay eingebaut, was ja jetzt glücklicherweise bereits in die Shopsoftware integriert ist.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Unseren Kunden bieten wir Nachnahme, Vorkasse, Paypal und Kreditkarte über Saferpay an. Damit sind wir sehr zufrieden und die Zahlungsgarantie ist immer gewährleistet. Ein eingebautes Ratenzahlungssystem hätte ich noch gerne mit Schnittstelle zu einem passenden Anbieter.

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

Wir sind sehr transparent, es gibt Fotos von uns und unserem Lager zu sehen, wir bieten viel Support auf unserer Webseite an. Nicht zuletzt soll natürlich auch die **Trusted Shops Zertifizierung** dazu beitragen. Das hatte ich schon lange im Auge, weil ich selber beim privaten Internetkauf auch darauf achte.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Auf unsere problemlosen Bezahlssysteme bin ich stolz.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

Nein, überhaupt nicht. Unsere Produkte sind sehr hochwertig und sollten entsprechend dargestellt werden. Leider gibt es auf eBay im Bereich BMX viel minderwertige Ware.

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Ja, wir verkaufen auch direkt aus unserem Lager heraus. Wir planen aber, es um ein richtiges Ladenlokal zu erweitern. Viele Kunden sind aus unserem Onlineshop vorinformiert und wollen dann die Ware direkt bei uns kaufen, dass merken wir sehr oft. Wir hatten schon Kunden, die direkt aus der Schweiz oder aus Ungarn angereist sind. Aus Südafrika war auch schon jemand da – das war aber im Zusammenhang mit dem Kirchentag in Köln.

✖

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

1998 ging der unser erster Shop online.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Schon seit langen hauptberuflich: Zur Zeit sind wir 6 Personen in unserer Firma.

Planen Sie Neueinstellungen für das Jahr 2008?

Wenn alles so weitergeht wie bisher, könnte das gut sein.

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

In Sachen Webdesign und Webtechnik lasse ich mir ab zu helfen. Da reicht auch nicht mehr die Zeit, sich in manche Dinge intensiv einzuarbeiten.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Wir sind stark in den Printmedien des BMX Sports präsent und unsere Google Platzierung ist auch sehr gut. Man sollte alles für eine gute Googleplatzierung tun oder zumindest Adwords nutzen. Ist man als Shop bei Google nicht zu finden, existiert man auch nicht.

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

Die Saferpay Schnittstelle im Onlineshop Version 3 war eine langwierige und schwierige Sache. Das ist heute glücklicherweise kein Problem mehr. Die Umstellung auf eine neue Shopversion ist immer sehr aufwendig, da sie viel Zeit beansprucht. Ich hinke da manchmal hinterher und möchte gerne schneller agieren.

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

Ja, unser erster Onlineshop. Das war unglaublich. Unsere Bezahlssysteme haben sich ebenfalls stark bemerkbar gemacht.

Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?

Nein, noch nie. Ich habe immer die aktuelle Gesetzgebung verfolgt, um wenig oder gar keine Angriffsfläche zu bieten. Aus diesem Grund habe ich mich dafür entschieden, die **Trusted Shop Zertifizierung** zu veranlassen. Allein kann man da kaum noch durchblicken.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Man sollte immer auf die Aktualität des Onlineshops achten. Im Idealfall gibt es jeden Tag etwas Neues, wie etwa einen Banner ist oder ein neues Tagesangebot. Es gibt nichts Schlimmeres, als einen Onlineshop ohne Dynamik.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Unsere Produktaktualität soll noch weiter verbessert werden und eine neue Shopversion soll bald folgen. Dann möchte ich auch möglichst alle Funktionen wie zum Beispiel eigene Kundenkonten und Merkzettel nutzen.

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

Noch nicht, das ist aber in Planung. Einen kleinen Testbetrieb gab es schon.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Durch Internet und Computer Magazine und den Newsletter von Trusted Shops.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Ich habe da keine besonderen Vorlieben. Es kommt immer darauf an, was ich gerade benötige. Elektrogeräte kaufe ich häufig bei TechnikDirekt.de

Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link: www.gsbmx.de und hier das Shopprofil bei Trusted Shops