

# Mit wenigen Klicks zum Wunschkarton - Interview mit verpackung24.com

 Kartons und jede erdenkliche Art von Verpackungen bietet die Firma verpackung24 in ihrem Online Shop an. Dabei kann man sich selbst mit Hilfe des sogenannten Kartonkonfigurators einen Karton zusammenstellen und findet so immer das richtige Transport bzw. Aufbewahrungsbehältnis.

**Erfahren Sie mehr zum Thema Verpackungen im Interview mit Wolfgang Enzensberger.**

## **Was ist das Besondere an Ihrem Shop?**

Unser Shop ist durch die Verknüpfung der Bereiche Verpackung, Arbeitsschutz und Entsorgung bislang einmalig am Markt. Hier bieten wir Firmenkunden die Möglichkeit, 24 Stunden am Tag einzukaufen. Kunden können aus einem umfassenden Standardsortiment wählen oder sich mit unserem innovativen Kartonkonfigurator ihren individuellen Karton zusammenstellen und mit einem Klick den Preis hierfür berechnen und bestellen.

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

Seit Jahren verfolge ich die Entwicklung des Onlinebereichs und bin von diesem Absatzkanal überzeugt. So ist dieser Bereich immer mehr zu meinem beruflichen Steckenpferd geworden. Nach dem Entschluss zur Unternehmensgründung war der Weg über eine eigene Onlinepräsenz und zu unserem Shop somit eine logische Fortsetzung.

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

Ich komme aus dem Bereich Vertrieb & Marketing und war bei der Storopack Deutschland GmbH zuletzt als Leiter Direktmarketing angestellt.

## **Welches Shopsystem nutzen Sie?**

Wir nutzen Oxid e-sales, wobei das System auf unser Konzept angepasst wurde.

## **Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?**

Wir bieten zur Zahlung Lastschrift, Vorkasse, Rechnung, Giro Pay und Kreditkartenzahlung an. Wir decken hier ein sehr weites Spektrum ab, das unserer Meinung nach nicht weiter ausgebaut werden muss.

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

Die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000 war bereits während der Gründungsphase eine der Prioritäten zur Erreichung unserer definierten Qualitätsziele. Zufriedene Kunden sind der Schlüssel zu unserem Erfolg. Hierzu gehört für uns neben den Sicherheitsstandards der SSL-Verschlüsselung eine hohe Erreichbarkeit und der Top-Service in Beratung und Abwicklung.

## **Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?**

Unser innovativer Kartonkonfigurator ermöglicht dem Kunden die individuelle Zusammenstellung des Wunschkartons. Hier hat er die Auswahl zwischen 3 Wellen- und 20 Bauarten, sowie 30 Papierqualitäten. Mit wenigen Klicks lässt sich unter [www.wellpapp-kalkulator.de](http://www.wellpapp-kalkulator.de) so in kürzester Zeit der Wunschkarton samt zugehörigen Preis ermitteln und bestellen.

## **Spielt eBay eine Rolle für Sie?**

Ebay spielt für uns lediglich bedingt als Werbepattform eine Rolle, jedoch nicht für Verkaufstransaktionen.



## **Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?**

Wir sind mit unserem Onlineshop seit August 2007 am Markt vertreten.

## **Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?**

Hauptberuflich, 7 Mitarbeiter

## **Planen Sie Neueinstellungen für das Jahr 2008?**

Für das Jahr 2008 planen wir Neueinstellungen und werden in verschiedenen Bereichen ausbilden.

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

Dienstleister unterstützen uns im grafischen Bereich.

**Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?**

Wir sind ständig bei Google Adwords aktiv und sind sehr gut auf den wichtigen Produkt-Portalen aufgestellt.

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

Auch wir sind in der Startphase auf die üblichen Überraschungen gestoßen. Den Zeitfaktor haben wir Anfangs unterschätzt, sodass vom Eintrag ins Handelsregister bis zum Going-Live des Shops mehr Zeit verging, als erwartet.

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

Der aussagekräftige Firmenname samt zugehöriger Domain war von Anfang an eine große Unterstützung beim Bekanntwerden.

**Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?**

Ein leidiges Thema sind Wettbewerber, die auf neuen Seiten nach Abmahnungsgründen suchen.

**Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?**

Unserer Erfahrung nach sind für das Betreiben eines Shops folgende Punkte wichtig: Branding, Domain, Benutzerfreundlichkeit, Grafik, klarer USP und unterstützende Werbeaktivitäten.

**Woran arbeiten Sie zur Zeit?**

Wir arbeiten derzeit unter anderem an der Mehrsprachigkeit des Shops und möchten 2008 unsere internationalen Aktivitäten weiter ausbauen.

**Nutzen Sie schon Web 2.0 Möglichkeiten?**

Nein, bislang ist das für uns nicht interessant.

**Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?**

Hier im Shopbetreiber-Blog.

**In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?**

Bei [www.fotokasten.de](http://www.fotokasten.de).

**Haben Sie es bereit, als Shopbetreiber zu starten?**

Nach wie vor sind wir von der Entwicklung und des Erfolgs des Direktmarketings und der zugehörigen Tools überzeugt und würden in diesem Bereich immer wieder starten.

**Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link: [www.verpackung24.com](http://www.verpackung24.com) und das Shopprofil bei Trusted Shops.**