

"Das Internet ist der ideale Ort für unsere Produkte" - Interview mit Condozone (Partnerangebot)

✖ Als einer der führenden Anbieter für den Vertrieb von Kondomen über das Internet in Frankreich setzt Condozone seit 2010 auch auf den Deutschen e-Commerce Markt. Im Gegensatz zum Kauf in Apotheken und Drogerien lassen sich die entsprechenden Produkte hier diskret im Online-Shop bestellen.

Erfahren Sie im folgenden Interview mehr über diesen Shop.

Welches Konzept verfolgen Sie mit Ihrem Online-Shop?

In Frankreich ist Condozone führend im Online-Verkauf von Kondomen. Bereits seit 2003 vertreiben wir ganz vertraulich alle Marken. Seit 2010 gibt es Condozone nun auch in Deutschland. Wir wollen in ganz Europa im Bereich des Online-Vertriebs von Kondomen marktführend sein.

Weshalb haben Sie sich entschieden, ein Geschäft zu gründen?

Nachdem mein Kollege Wilfried Borg und ich eine Reportage über Kondom-Shops in Japan gesehen hatten, entschieden wir 2003 Condozone.fr zu gründen. Bis dato wurden Kondome fast ausschließlich in Apotheken und großen Supermärkten verkauft und wir waren der Meinung, dass gerade das Internet der ideale Ort für diese Produkte sei.

Wie viele Angestellte beschäftigen Sie derzeit?

Die 2 Gesellschafter und die 7 Firmenangestellten sind vollzeitbeschäftigt. Wir kümmern uns um alle Bereiche des e-Commerce: Technik, Marketing, Logistik und Kundensupport.

Woher stammen Ihre Kunden?

Hauptsächlich stammen unsere Kunden aus Frankreich, aber ein kleiner Anteil auch aus anderen frankophonen Regionen - vor allem aus Belgien und der Schweiz. 2011 ist Deutschland unser zweitgrößter Markt mit 15% des Umsatzes.

Welche e-Commerce-Plattform nutzen Sie für Ihren Online-Shop?

Wir verwenden OsCommerce, das wir innerhalb der letzten 7 Jahre unseren Vorstellungen angepasst haben.



Welche Zahlungsarten bieten Sie an?

Bisher ist es möglich mit EC-Karte über Paybox, Paypal, Moneybookers oder per Banküberweisung oder Scheck zu zahlen. In nächster Zeit werden wir die Zahlungsmöglichkeiten für unsere Kunden aus Deutschland erweitern.

Welche Vorteile bietet Ihr Online-Shop gegenüber klassischen Geschäften?

Natürlich die Diskretion: kein Schamgefühl mehr gegenüber einer Apothekerin oder Kassiererin. Aber vor allem die Auswahl: mehr als 500 verschiedene Artikel und Angebote, die man nur auf Condozone findet, wie das Kondom für 15 Cent.

Welche Besonderheiten oder besonderen Funktionen bietet Ihr Geschäft?

Montags bis freitags zwischen 9 Uhr und 17 Uhr bieten wir telefonischen Kundenservice, um alle Fragen unserer Kunden zu beantworten. Die Zahlungsmöglichkeiten sind sicher und anerkannt.

Wir sind Mitglied bei der FEVAD - Fédération des Entreprises de Vente à Distance, etwa: Verband von Fernabsatzunternehmen und wir profitieren daher seit Kurzem vom Trusted Shops Gütesiegel und der damit verbundenen Geld-zurück-Garantie. So können wir unseren Kunden während des ganzen Kaufprozesses ein sicheres Gefühl geben.

Nutzen Sie Web 2.0-Anwendungen wie Twitter oder Facebook zu Marketing-Zwecken?

Wir haben eine **Fan-Seite auf Facebook**. Dort können wir Neuigkeiten rund um unsere Produkte mitteilen und für unsere Kunden da sein.

Aber auf Facebook besteht keine zusätzliche Verkaufsmöglichkeit und die Undurchsichtigkeit der Seite bezüglich der Veröffentlichungsregeln – eine Fan-Seite wurde einfach ohne Ankündigung oder Erklärung gesperrt – ermutigt uns auch nicht, unsere Präsenz dort auszubauen. Wir bevorzugen den direkten Kundenkontakt auf unserer Condozone-Seite und per Newsletter.

Woher beziehen Sie die Informationen, die Sie für die Einkäufe und den Online-Verkauf benötigen?

Online auf speziellen Seiten wie Le Journal du Net und auf den Messen zum Thema e-Commerce und e-Marketing im Januar und September in Paris.

Welchen Rat würden Sie anderen Online-Händlern mit auf den Weg geben?

Jeder Fall ist individuell, aber generell sollte eine besondere Bedeutung auf die Qualität der Seite gelegt werden: Grafikstil, Ergonomie, Rückversicherung. Das Angebot muss für die Nutzer gut sichtbar sein und dafür ist Google Adwords unentbehrlich, aber oft werden die Kosten dafür bei der Gründung eines Online-Handels in den Business-Plänen unterschätzt.

Man sollte sich immer folgende 2 Fragen stellen: Welchen Vorteil hat mein Angebot on- und offline gegenüber dem meiner Konkurrenten? Wie können Kunden mich im Netz finden?

Woran arbeiten Sie derzeit?

Momentan arbeiten wir an der Entwicklung von Condozone.de für den deutschen Markt. Unser Ziel ist es, Ende 2011 eins der 3 wichtigsten Geschäfte und Ende 2013 marktführend im Verkauf von Kondomen zu sein. Außerdem planen wir, Anfang 2012 unseren Markt auf Italien und Spanien auszuweiten.

Welchen Online-Shop mögen Sie als Kunde am liebsten?

Ich erledige viel über das Internet und kaufe häufig über anerkannte, einfache und werbewirksame Seiten ein: booking.com für Hotelreservierungen, chemise-homme.com und sarenza.fr für Kleidung, fnac.com für High-Tech, okaidi.fr für Kindersachen und auch oft Ebay und andere Seiten!

Ich verwende selten private Seiten und kaufe vor allem das, was ich auch benötige. Als ich neulich für Freunde aus Australien ein Geschenk zur Geburt ihres Kindes gekauft habe, bin ich auf eine wirklich fantastische Seite gestoßen: ekidnakids.com.au

Machen Sie sich unter condozone.de selbst ein Bild vom Shop oder besuchen Sie das Trusted Shops Shopprofil von [condozone](http://condozone.de).