

Sich aus allem das Positive rausziehen, sollte Ihr Ansporn sein!

Sie sind ein regional ausgerichteter Fachhändler mit nur einem Ladengeschäft oder wenigen Filialen? Dann gehören Sie zu der Zielgruppe, die das Internet-Portal **preistipp.de** anspricht. preistipp.de? Das steht für 'Preisvergleich' und 'Verzeichnis von Online-Shops und lokalen Händlern'. Aha, das kennt man ja, ist unser erster Gedanke. Wieder mal eine der üblichen Billigpreis-Suchmaschinen. Die Worte, die **Dennis Klüsekamp**, Geschäftsführer der **Nexus Media GmbH/Bochum**, die hinter preistipp.de steckt, Ihrer UE-Redaktion dazu mitteilt, wecken dann allerdings doch unser Interesse:

"Wir sind angetreten mit dem Ziel, den lokalen Fachhandel zu stärken und ihm Wege aufzuzeigen, wie auch der Fachhändler vom Internet profitieren kann und wie man die junge Generation wieder zum Händler bewegt."

Ein Statement, das als solches nicht nur Ihrem Hamburger Kollegen gefallen wird. Das Ziel haben die Betreiber dieses Portals also fest vor Augen. So legt das Unternehmen seine Beobachtungen und Vorstellungen dar:

"Als stationärer Fachhändler mit langjähriger Erfahrung können Sie sich auf Ihre Stärken besinnen. Sie müssen aber auch dafür sorgen, daß der Kunde davon erfährt. Viele Menschen nutzen das Internet, um das passende Produkt zu finden, Artikel zu vergleichen und Testberichte zu lesen, kaufen danach aber beim Fachhändler, um das Produkt sofort mitnehmen zu können und Antworten auf konkrete Fragen zu erhalten. Holen Sie als stationärer Händler diese Zielgruppe dort ab, wo sie nach Ihren Produkten sucht – im Internet."

Wir sehen uns die Website also mal in aller Ruhe an. Auf den ersten Blick finden wir eine gute Auswahl an Kategorien von 'Computer & Konsole', 'Audio Video & TV' über 'Kamera & Foto' bis zu 'Musikinstrumenten'. Wer da als Verbraucher nicht fündig wird. Auf der Suche nach einem bestimmten Produkt werden uns dann auch prompt die Angebote der registrierten lokalen Händler inklusive Kartenmaterial, wo die Händler zu finden sind, sowie die der Online-Shops angezeigt. Die Kunden suchen nach Ihrem Wunschobjekt und finden im besten Falle also Sie als stationären Händler in der unmittelbaren Umgebung.

Sieht so aus, als wäre dieser Dienst, der dem potentiellen Kunden den Weg zu Ihnen ins (stationäre) Geschäft weisen soll, die anfallenden 19 Euro im Monat wert. Doch lohnt sich diese Investition in ein solches Preisportal oder steckt dahinter doch wieder die Botschaft 'Ich finde den günstigsten Preis!?' Wir bleiben skeptisch, denn die Kategorie 'Online-Shops' spuckt die Preise für das jeweilige Gerät mit dem günstigsten Angebot ganz oben aus. In der Kategorie 'Lokale Händler' steht zumeist die kurze Bemerkung 'Preis bitte erfragen'. Viele Kunden werden der Erfahrung nach wohl eher auf das günstige Online-Shop-Angebot schießen, als extra beim örtlichen Fachhändler den Preis anzufragen. Wir haben daraufhin mit registrierten stationären Händlern gesprochen, die uns überzeugend erklärten, daß unsere Annahme täuscht:

++ "preistipp.de hat sich spezialisiert auf lokale Händler. Die Kunden, die darüber auf uns aufmerksam geworden sind, rufen bei uns an und richten ihre Fragen hinsichtlich des Produktes an uns. Im Monat gehen so ca. 50 bis 60 Anrufe ein. Davon kommen dann etwa 20 Kunden zu uns in den Laden. Diese Quote ist sehr gut. Hauptsächlich handelt es sich unserer Erfahrung nach um Kunden, die bereits im Internet schlechte Erfahrungen gemacht haben. Zudem findet man uns darüber auch in den Suchmaschinen recht schnell. preistipp.de ist ein Forum, von dem beide Seiten profitieren." (Yildirim Güc, Well-Com/Gelsenkirchen) ++ "Wir sind mit www.fernsehfriz.info seit einiger Zeit bei preistipp.de gelistet und haben dort über 5.500 Artikel im Bestand. Wir finden, es handelt sich um eine vernünftige Plattform, wo der Kunde auch neue regionale Einzelhändler in seiner Umgebung finden kann. Der Einzelhändler hat mit preistipp.de die Möglichkeit, sich mit seinem vielleicht exklusiven Produktportfolio und seinem Unternehmen mit seinem Know-how im Internet zu präsentieren. Offenbar hat das auch schon gewirkt, da uns einige Kunden ganz offensichtlich online gefunden haben. Die Darstellung unseres Prospektes hat der Support prima gelöst. Dieses Portal könnte eine tolle Suchmaschine und ein interessantes Hilfsmittel für den Kunden werden, der nicht immer den besten Preis, sondern auch die nötige Dienstleistung sucht." (Wolfgang Rixen, Fernsehfriz/Urmitz)

Diese Aussagen können aus unserer Sicht durchaus Anlaß sein, sich mit dieser Form der Kundengewinnung näher zu befassen. Die Zielrichtung, die das Unternehmen preistipp.de setzt, finden wir durchaus begrüßenswert. Oben zitierte (und

Schreiben Sie keine Käuferschicht ab!

Lorenz Huck

RA Lorenz Huck
- Chefredakteur -

Ulrike Kafka

RAin Ulrike Kafka
- Wirtschaftsredakteurin -

auch weitere) der im UE-Bereich registrierten stationären FH-Kollegen, deren Gilde dort noch durchaus überschaubar ist, zeigen sich begeistert. Solange sich der Handel mit solchen Plattformen nicht selbst in Preiskämpfe verwickelt, sollte das auch so bleiben. Gerne nehmen wir Ihre Erfahrungen und Ansichten am (vertraulichen) 'mi'-Draht, per Mail oder per Fax entgegen!

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

auswärtige Finanzen
kapitalmarkt intern
Geld intern Markt intern
Kaufmann intern
Der Steuerberater

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

Immobilien intern
versicherungstip
Kaufmann intern
recht intern
Anwalt intern
Kaufmann intern

markt intern