

Meister als Manager im Herbst 2001

Shop für Handwerker

Bannerwerbung ist nur eine Möglichkeit, mit der Homepage Geld zu verdienen. Ein eigener Shop ist eine andere. Dieser verlangt natürlich zunächst mehr zeitlichen und finanziellen Einsatz als der Start als Partner im WWW, bietet dafür aber auch die Option auf eine bessere Verdienstmöglichkeit.

Diesen Schritt hat [Jürgen Gassmann](#) getan. Der süddeutsche Installateur wollte Heimwerker mit Qualitätsprodukten beliefern, die dieser ansonsten nur im Fachhandel bekommt. Dorthin gehen Heimwerker allerdings nur selten, so Gassmanns Erfahrung. Die meisten Heimwerker kaufen ihr Material in Baumärkten ein.

Gassmann war davon überzeugt, dass auch ein Handwerksbetrieb an dem riesigen Markt für Heimwerker teilhaben sollte, zumal sich Dank des Internets neue Möglichkeiten auftun. Also eröffnete Gassmann, der auf die Bereiche Heizung, Sanitär und Solar spezialisiert ist, im Februar 2000 seinen eigenen Shop im Internet. In ihm bietet er eine halbe Million Markenartikel an, getrennt nach den Sparten Heizung, Sanitär oder [barrierefreies Wohnen](#) .

Die Besucherzahlen - derzeit monatlich rund 3.500 - zeigten Gassmann, dass er die richtige Idee hatte. Gleichzeitig hagelte es Proteste von Kollegen und Händlern aus ganz Deutschland. Zum einen, weil er den [dreistufigen Vertriebsweg](#) nicht einhielt - die Auslieferung erfolgte über eine Großhandelskette - zum anderen wurde ihm Preisdumping vorgeworfen. Gassmann hatte nämlich nicht bedacht, dass bei seinen Produkten innerhalb Deutschlands ein erhebliches Preisgefälle besteht und er mit seinen Preisen trotz erheblichen Aufschlags in manchen Regionen noch immer unter den dort üblichen Einkaufspreisen lag.

Shops für alle

Gassmann ließ sich von derlei negativen Reaktionen jedoch nicht entmutigen. Statt aufzugeben bietet er seinen Shop nun in Lizenz auch anderen Fachbetrieben seiner Branche in ganz Deutschland an. Hierzu gründete er die Firma [SHK-Online-Shops](#) .

Die Shops verfügen über ein einheitliches Seitenlayout und werden bundesweit in Fachmedien beworben. Jeder Shop hat seine eigene Adresse und sein eigenes Angebotssortiment. Gassmann garantiert Gebietsschutz. Für den Vertrieb sind die Lizenznehmer selbst verantwortlich.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Einrichtungskosten für den Shop sind für jeden einzelnen Betrieb geringer. Das gemeinsame Auftreten verbessert die Position auf dem Markt und verspricht ein höheres Besucheraufkommen. Und nicht zuletzt bietet sich die Chance, nach Verkauf eines Heizkessels auch mit dem Einbau beauftragt zu werden.