

Image und Kunden per Mausclick

Jürgen Gassmann betreibt keinen Fachmarkt, hat keine Badausstellung - der 38jährige investiert in einen Online-Shop. Und damit sich die Zukunftsinvestition für den Badener rechnet, bietet der Chef eines Zwölf-Mann-Betriebes das Konzept seiner Homepage www.gassmann-heizung.de mitsamt Online-Shop den Kollegen an. Stillstand heißt "Rückschritt" steht unübersehbar in der Firmenpräsentation der Gassmann GmbH. Innerhalb von zehn Jahren machten Martina und Jürgen Gassmann aus einem Garagenbetrieb im elterlichen Wohnhaus einen florierenden Zwölf-Mann-Betrieb mit Visionen. Seit Februar ist das Unternehmen unter www.gassmann-heizung.de mit einem eigenen Online-Shop in Internet dabei. 100.000 Seitenaufrufe in drei Monaten "Ich habe große Hoffnungen mit dem Shop", sagt Jürgen Gassmann. Die haben sich bislang auch erfüllt. Monatlich klicken bis zu 3.000 Nutzer auf die Homepage, über 100.000 Seitenaufrufe wurden in den ersten drei Monaten insgesamt registriert. Für den Betreiber ist allerdings "der Imagegewinn am Wichtigsten." Nicht nur bei den Stammkunden, sondern bei der neu gewonnenen Klientel: "Ich habe einen ordentlichen Zuwachs." Auch beim Umsatz? Dazu sagt Jürgen Gassmann nicht viel, nur das: "Wenn ich nur ein Solarpaket verkauft habe, habe ich das wieder raus." Über Links zum Thema Solar kommen die meisten User auf die Gassmann-Seite, insgesamt ist die Homepage in über 100 Verzeichnissen gelistet. Solar, Sanitär, Heizung, Klimageräte, Barrierefreies Wohnen - mehr als eine halbe Million Artikel werden angeboten und nach Vorkasse oder Kreditkarte-Abbuchung innerhalb von zwei bis drei Tagen ausgeliefert. Anfangs noch über die Häuser der GC-Gruppe, nach massiven Protesten von Kollegen und Herstellern nur noch mit einem Paketdienst. Aber Jürgen Gassmann hat aus der Not eine Tugend gemacht: Statt die Artikel aus dem Online-Shop bundesweit zu verschicken, sucht er nun Unternehmen, die ebenfalls einen Online-Shop ins Internet stellen möchte. Damit hat Gassmann keinen Ärger mehr mit Kollegen. Seine weitere Erkenntnis: "Der Verbraucher hat großes Vertrauen in den Handwerker vor Ort." Ergo: Er bestellt auch vor Ort.

Bundesweites Netz von Online-Shops

50 Lizenzen möchte der Handwerksunternehmer in diesem Jahr noch vergeben, die ersten Verträge hat er schon abgeschlossen. Diese erhalten gegen eine monatliche Gebühr eine Homepage und, wenn gewünscht, den Online-Shop mit einem regionalen Gebietsschutz. Das Screendesign orientiert sich an Gassmanns Seiten, die Inhalte und das Sortiment bestimmt der Lizenznehmer. "Ich hätte nie gedacht, dass ich meine Pages vermiete", überraschte Gassmann die erste Resonanz. Aber der findige Handwerker ist einen Schritt weiter. Unter dem Eintrag www.shk-online-shops.de wurde ein Portal für die Lizenznehmer geschaffen. Über die Postleitzahl kann der Nutzer den nächsten Betrieb mit Online-Shop suchen. (greg) Jürgen Gassmann betreibt keinen Fachmarkt, hat keine Badausstellung - der 38jährige investiert in einen Online-Shop. Und damit sich die Zukunftsinvestition für den Badener rechnet, bietet der Chef eines Zwölf-Mann-Betriebes das Konzept seiner Homepage www.gassmann-heizung.de mitsamt Online-Shop den Kollegen an. Stillstand heißt "Rückschritt" steht unübersehbar in der Firmenpräsentation der Gassmann GmbH. Innerhalb von zehn Jahren machten Martina und Jürgen Gassmann aus einem Garagenbetrieb im elterlichen Wohnhaus einen florierenden Zwölf-Mann-Betrieb mit Visionen. Seit Februar ist das Unternehmen unter www.gassmann-heizung.de mit einem eigenen Online-Shop in Internet dabei. 100.000 Seitenaufrufe in drei Monaten "Ich habe große Hoffnungen mit dem Shop", sagt Jürgen Gassmann. Die haben sich bislang auch erfüllt. Monatlich klicken bis zu 3.000 Nutzer auf die Homepage, über 100.000 Seitenaufrufe wurden in den ersten drei Monaten insgesamt registriert. Für den Betreiber ist allerdings "der Imagegewinn am Wichtigsten." Nicht nur bei den Stammkunden, sondern bei der neu gewonnenen Klientel: "Ich habe einen ordentlichen Zuwachs." Auch beim Umsatz? Dazu sagt Jürgen Gassmann nicht viel, nur das: "Wenn ich nur ein Solarpaket verkauft habe, habe ich das wieder raus." Über Links zum Thema Solar

kommen die meisten User auf die Gassmann-Seite, insgesamt ist die Homepage in über 100 Verzeichnissen gelistet. Solar, Sanitär, Heizung, Klimageräte, Barrierefreies Wohnen - mehr als eine halbe Million Artikel werden angeboten und nach Vorkasse oder Kreditkarte-Abbuchung innerhalb von zwei bis drei Tagen ausgeliefert. Anfangs noch über die Häuser der GC-Gruppe, nach massiven Protesten von Kollegen und Herstellern nur noch mit einem Paketdienst. Aber Jürgen Gassmann hat aus der Not eine Tugend gemacht: Statt die Artikel aus dem Online-Shop bundesweit zu verschicken, sucht er nun Unternehmen, die ebenfalls einen Online-Shop ins Internet stellen möchte. Damit hat Gassmann keinen Ärger mehr mit Kollegen. Seine weitere Erkenntnis: "Der Verbraucher hat großes Vertrauen in den Handwerker vor Ort." Ergo: Er bestellt auch vor Ort.