

Künftig die erste Adresse



Genervt davon, dass er seine eigenen Ideen zur Online-Vermarktung von Büromöbeln nur bedingt realisieren konnte, entschloss sich Holger Herbst, zu handeln. Herbst, der über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in leitenden Positionen in der Möbelbranche sowie im Versandhandel verfügt, gründete mit der PROTREMO AG seine eigene Online-Plattform für den Handel mit Büromöbeln für die professionelle Einrichtung von Büros – egal, ob in Firmen oder zu Hause –, die im November an den Markt ging. Im Interview berichtet der Gründer und CEO, welche Ideen und Vorstellungen er und seine Mitarbeiter zukünftig umsetzen wollen.

FACTS: *Wie entstand die Idee zur Gründung einer reinen Online-Plattform für den Handel mit Büromöbeln?*

Holger Herbst: Meiner Meinung nach verschläft die Büromöbelbranche das zukunftsweisende Online-Geschäft weitestgehend. Heute werden nur etwa 13 Prozent des Marktvolumens über E-Commerce erzielt. Das ist im Vergleich zu anderen Branchen verschwindend gering. Mittelfristig aber wird der Online-Handel mit Büromöbeln sicherlich deutlich zulegen. Zweistellige Wachstumsraten gibt es heute bereits. Man muss kein Hellseher sein, um vorherzusagen, dass der Online-Anteil mittelfristig auf 40 Prozent und mehr steigen wird. Die Welt ändert sich: Junge Menschen wollen für die Beschaffung relativ einfacher Gebrauchsgüter wie Büromöbel nicht mehr Fachhändler in ihren stationären Ladenlokalen aufsuchen, sondern bevorzugen die bequeme und zeitsparende Online-Bestellung. Passenderweise leitet sich der Name PROTREMO daher als Kunstbegriff aus drei Begriffen ab: PROfessionell, TREnd und MOebel.

FACTS: *Aber Online-Shops für Büromöbel – das ist doch alles andere als neu ...*

Herbst: Sicher gibt es heute bereits zahlreiche Shops, mit professionellen Online-Shops aber

haben 99 Prozent von denen nichts zu tun. Kundenfreundliche Funktionalitäten wie etwa Track and Trace, eine Echtzeitlagerbestandsanzeige, ein professionelles Reklamationsmanagement, eine automatisierte Kundenkommunikation bei der Auftragsabwicklung, die Integration von Online-Shop, Warenwirtschaft und CRM beispielsweise sucht man bei den meisten der vorhandenen Online-Portale vergeblich; von Konfiguratoren zur individuellen Produktgestaltung mit direkter Bestellmöglichkeit, Produktvideos oder 360-Grad-Ansichten, die bei der Auswahl behilflich sind, ganz zu schweigen. Außerdem funktionieren viele dieser Shops nicht richtig auf modernen Tablets oder Smartphones. Und Begriffe wie Search Engine Marketing (SEM) und Search Engine Optimization (SEO) scheinen den meisten der Betreiber noch gänzlich unbekannt zu sein.

FACTS: *Wie würden Sie die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens beschreiben?*

Herbst: Hinsichtlich des Produktsortiments konzentriert sich die PROTREMO AG ausschließlich auf den Bereich der professionellen Büroeinrichtung. Dazu zählen ergonomische Büro- und Sitzmöbel für das professionelle Büro im Unternehmen, also Drehstühle, Chefses-

sel, Schreibtische mit oder ohne Höhenverstellung, elektromotorisch verstellbare Sitz-Steh-Tische, Container, Schränke, Regale, Theken, Tische, Stühle sowie Loungemöbel. Neben speziellen Eigenmarken bieten wir eine große Produktauswahl verschiedener Top-Hersteller wie Bosse, Brune, C+P Möbelsysteme, Dauphin, Floortex, Kerkmann, Klöber, Lotz, Magnetoplan, Maul, Nowy Styl, Profim, Sedus, Topstar, oder Züco. Der Vertrieb erfolgt dabei ausschließlich online, einen gedruckten Katalog gibt es nicht. Und obwohl wir kein stationäres Ladengeschäft bieten, erfolgen Dienstleistungen wie Beratung und Planung durch eine Innenarchitektin mindestens auf gleichem Standard wie beim Fachhändler vor Ort. Und natürlich montieren wir auf Wunsch die Möbel deutschlandweit mit ausgebildetem Fachpersonal inklusive Entsorgung der Verpackung.

FACTS: *Worin bestehen weitere Besonderheiten des unternehmerischen Konzepts?*

Herbst: Besonders ist sicherlich der Aufbau unseres Online-Shops. Dieser ist individuell programmiert und eine spezielle E-Commerce-Warenwirtschaft sowie ein CRM-System sind integraler Bestandteil des Shops. Im Bereich der professionellen Büroeinrichtung

dürfte das zum jetzigen Zeitpunkt einzigartig sein. Ein Highlight unseres Shops ist der Online-Produktkonfigurator, der aufgrund der Komplexität der Integration sicherlich seinesgleichen sucht. Neben einer besonders realistischen und benutzerfreundlichen Bedienung bietet dieses Modul dem Nutzer den Vorteil, sein persönliches Wunschprodukt selbst zusammenstellen und gleich darauf bestellen zu können. Da wir außerdem von der Qualität unseres Sortiments überzeugt sind, bieten wir auf viele Produkte eine Garantie von zehn Jahren. Wer macht das sonst bei Büromöbeln?

FACTS: Die Büromöbelbranche ist hierzulande durch einen harten Preis- und Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Wie soll Ihr Unternehmen langfristig seine Wettbewerbsfähigkeit behaupten können?

Herbst: Durch den Einsatz intelligenter und hoch moderner EDV-Systeme profitieren wir von einer schlanken Kostenstruktur. Zudem arbeiten wir direkt mit Markenherstellern zusammen und können so Kosten vermeiden, die üblicherweise durch Zwischenhändler, Verkaufsflächen wie teure Showrooms und große Verkaufsorganisationen entstehen. Damit sind wir in der Lage, unseren Kunden attraktive Preisrabatte auf die unverbindliche Preisempfehlung der Markenhersteller anzubieten. Außerdem verzichten wir bei der Preiskalkulation auf versteckte Zusatzkosten wie Spesenpauschalen oder Transportversicherungen. Unsere Kunden profitieren nicht nur



„Für die Beschaffung einfacher Gebrauchsgüter wie Büromöbel wollen junge Menschen künftig nicht mehr den Fachhandel aufsuchen, sondern sie bevorzugen die bequeme Online-Bestellung.“

HOLGER HERBST, CEO der PROTREMO AG

von günstigen Einkaufspreisen, sondern zusätzlich von einem 30-tägigen Rückgaberecht, kostenloser Anlieferung in Deutschland sowie einem professionellen deutschlandweiten Aufstell- und Montageservice.

FACTS: Warum haben Sie sich bei der Wahl der Rechtsform des neuen Unternehmens für eine AG entschieden?

Herbst: Die Rechtsform der Aktiengesellschaft ist für ambitionierte Unternehmen einfach die zukunftsorientierte Rechtsform. So bietet sie den Vorteil, Mitarbeiter über ein Aktienoptionspaket direkt am Unternehmenserfolg beteiligen zu können. Außerdem streben wir über die Ausgabe von Aktien die Aufnahme weiterer externer Investoren an, um notwendiges Kapital für künftige Investitions- oder Expansions-

vorhaben zu generieren. Zudem bietet eine AG durch das höhere Grundkapital und die hohen Anforderungen an die Unternehmenskontrolle dem Kunden wesentlich mehr Sicherheit als jede andere Rechtsform.

FACTS: Weiterer Bestandteil des Businessplans ist die Gründung eines eigenen Clubs. Was hat es damit auf sich?

Herbst: Der „Club PROTREMO“ ist deutschlandweit der erste Club rund um den Einkauf professioneller Büromöbel. Die kostenlose Mitgliedschaft bietet seinen Mitgliedern über ein eigenes Online-Magazin und regelmäßig erscheinende Newsletter Zugang zu nützlichen redaktionellen Beiträgen über verschiedene relevante Themen wie die richtige Arbeitsplatzgestaltung, Ergonomie am Arbeitsplatz oder gesundes Sitzen. Zusätzlich bieten wir besondere Angebote exklusiv für Club-Mitglieder und laden zu ausgewählten Events ein.

FACTS: Der Büromöbel-Shop ist seit Mitte November online. Wie wollen Sie potenzielle Kunden auf das neue Angebot aufmerksam machen?

Herbst: Zum einen haben wir den PROTREMO-Shop besonders suchmaschinenfreundlich programmiert. Zudem steht für ein gezieltes Online-Marketing ein hohes monatliches Werbebudget zur Verfügung. Zusätzlich werden wir in ausgewählten Printmedien sowie über weitere Maßnahmen demnächst kräftig die Werbetrommel rühren. Ich bin sehr optimistisch, die PROTREMO AG künftig zur ersten Adresse im Internet für die Einrichtung professioneller Büros zu machen.

Daniel Müller ■

FACHKOMPETENZ: Zu Themen wie „gesundes Sitzen“ oder Gestaltung eines ergonomischen Bildschirmarbeitsplatzes bietet PROTREMO hilfreiche Anregungen.