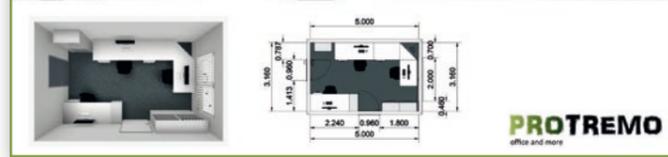
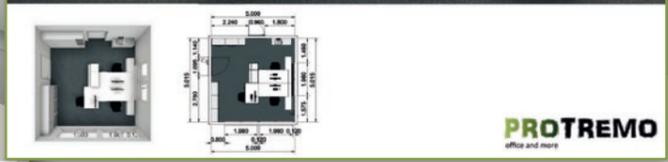


Step by Step

Den Online-Handel mit hochwertigen Büromöbeln schwunghaft zu beleben – mit diesem Anspruch hat Holger Herbst die PROTREMO AG sowie die gleichnamige Online-Plattform www.protrema.com Ende des vergangenen Jahres gegründet. Wie die ersten Monate für den neuen Online-Anbieter liefen und wohin die weitere Entwicklung gehen soll, erläutert Herbst im Interview.



REFERENZKUNDE: Für die TEMA Transport und Logistik GmbH erstellte PROTREMO eine professionelle Büro-Einrichtungsplanung.

FACTS: Seit gut einem Vierteljahr ist der PROTREMO-Shop nun online. Wie würden Sie die Startphase der neuen Online-Plattform rückblickend beschreiben?

Holger Herbst: Wir haben einen sensationell guten Start hingelegt und konnten von Anfang an einen großen Auftragseingang verbuchen. Dieser umfasste kleinere Bestellungen ebenso wie Aufträge für die Komplettinrichtung von Unternehmen mit fünf bis 15 Arbeitsplätzen – in Deutschland und in Österreich. Für die TEMA Transport und Logistik beispielsweise haben wir eine professionelle Einrichtungsplanung erstellt, die dazugehörigen Möbel geliefert und vor Ort den Aufbau

und die Montage übernommen. Besonders freut uns natürlich auch das positive Feedback unserer Kunden, das auf Online-Bewertungsportalen wie Proven Expert oder Trustpilot nachzulesen ist. So einen Start hatten wir nicht einmal erträumt – umso schöner, dass es so gekommen ist.

FACTS: Welche Produkte wurden in der Startphase besonders stark nachgefragt?

Herbst: Qualitativ hochwertige Büromöbel wie Schreibtische, Steh-Sitz-Arbeitsplätze mit Elektromotor, Bürocontainer, Schränke und Regale haben wir in hoher Stückzahl verkauft. Daneben stehen Bürodrehstühle bei unseren Kunden hoch im Kurs: preiswerte Modelle ebenso wie auch sehr hochwertige Produkte namhafter Markenhersteller in höheren Preisklassen – für jeden Bedarf haben wir die passenden Angebote.

FACTS: Ist eine zusätzliche Erweiterung des Produktportfolios geplant?

Herbst: Ja, wir wollen unser Angebot sukzessive erweitern und haben uns zum Ziel gesetzt, in Zukunft alle renommierten Büromöbelmarken und deren Top-Produkte über unsere



STAHLHART KALKULIERT: Langlebige Stahlschränke bietet PROTREMO im Rahmen einer Frühjahrsaktion momentan besonders günstig an.

Online-Plattform anzubieten. Als neuesten Partner haben wir dazu C+P Möbelsysteme, einen der führenden Einrichtungshersteller für Stahlmöbel, gewonnen. Mit weiteren namhaften Herstellern laufen Gespräche. Wichtig ist uns, dass jeder zusätzliche Partner unser Sortiment sinnvoll erweitert und zu unserer Philosophie passt.

FACTS: Welche Themen und Aktionen stehen aktuell im Fokus von PROTREMO?

Herbst: Im Rahmen einer Frühjahrsaktion bieten wir zurzeit langlebige Stahlschränke zu besonders günstigen Konditionen an. Diese Allround-Talente bieten in platzsparendem Design mit außen liegenden Türen viel Stauraum in Büroumgebungen – und verfügen über eine Garantiezeit von zehn Jahren. Zusätzlich sind wir gerade dabei, einen eigenen Shop auf ebay einzurichten, der direkt an unser Warenwirtschaftssystem angeschlossen wird. Danach wird der Aufbau unserer Vertriebsplattform auf Amazon folgen. Damit werden wir vor allem auch zahlreiche zusätzliche Privatkunden erreichen können, die hochwertige Büromöbel schnell und bequem online kaufen wollen.

FACTS: Und welche Veränderungen sind für die Online-Plattform in Planung?

Herbst: Der Online-Shop ist momentan noch immer in der Ausbaustufe 1 am Markt. Die zweite Stufe wird allerdings in den nächsten



HOLGER HERBST, Gründer und CEO der PROTREMO AG

vier Wochen fertiggestellt sein. Grund für diese Verzögerung ist der hohe Auftragseingang und damit einhergehend das zügige und zuverlässige Abarbeiten der Bestellungen unserer Kunden, das für uns selbstverständlich oberste Priorität hat. Demnächst profitieren unsere Kunden von weiteren nützlichen Online-Tools wie beispielsweise von unserem Online-Konfigurator, mit dem sich viele Produkte individuell zusammenstellen lassen. Schritt für Schritt wollen wir PROTREMO also noch weiter professionalisieren und unseren Vorsprung nicht nur verteidigen, sondern weiter ausbauen.



FEEDBACK: Beispiel einer Kundenbewertung – nachzulesen auf dem Bewertungsportal Trustpilot.