

„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein“



Büromöbel online statt über den stationären Handel zu kaufen – diese Tendenz wird künftig sicher noch stärker zu beobachten sein. Davon profitieren will auch Holger Herbst, CEO und Gründer der Online-Plattform protremo.com, die im Januar 2015 an den Start ging. Über die bisherige Entwicklung seines Unternehmens sowie geplante Neuerungen äußert sich Herbst im Interview.

FACTS: Die Online-Plattform für den Handel mit Büromöbeln für die professionelle Einrichtung PROTREMO ist mittlerweile seit einem guten halben Jahr am Markt. Welches Zwischenfazit ziehen Sie?

Holger Herbst: Der Start war sehr erfolgreich. Wir haben bereits jetzt die für Online-Shops wichtige kritische Masse erreicht. Selbst die Online-Senkrechtstarter der letzten Jahre haben das in dieser kurzen Zeitspanne nicht geschafft. Das zeigt, welches Potenzial PROTREMO hat.

FACTS: Im Laufe Ihrer beruflichen Tätigkeit für verschiedene Hersteller und Anbieter in der Möbelbranche und im Versandhandel nervte Sie laut eigener Aussage zunehmend, eigene Ideen zur Online-Vermarktung von Büromöbeln nur bedingt realisieren zu können. Was machen Sie nun selbst bei und mit PROTREMO anders und besser?

Herbst: Wir haben den Anspruch, uns in verschiedenen Bereichen von unseren Wettbewerbern abzusetzen – etwa im Hinblick auf Speed und Usability. Außerdem bieten wir nützliche Tools wie einen Online-Produktkonfigurator mit direkter Bestellmöglichkeit, Responsive-Design für eine optimierte Nutzung mit mobilen Endgeräten sowie anschauliche Produktpräsentationen über Videos und 360-Grad-Ansichten. Dank unserer Sortimentsgestaltung finden Kunden bei uns eine große Auswahl hochwertiger Büromöbel zu attraktiven Preisen. Und schließlich spielen bei uns Kundenorientierung, Beratung und Service eine große Rolle. Dazu gehört auch, dass wir unsere Kunden über unser eigenes Online-Magazin regelmäßig mit nützlichen und wissenswerten Inhalten rund um die Themen Ergonomie und Gesundheit oder auch Design sowie Sonderaktionen und Produkt-News versorgen.

FACTS: Die Ausbaustufe 2 der Online-Plattform mit einem Produktkonfigurator ist seit Mai verfügbar. Welche „Baustellen“ gibt es zurzeit?

Herbst: Aktuell gibt es keine echten. Als Nächstes planen wir die Umsetzung einer voll automatisierten Anbindung unseres Online-Shops an Ebay und Amazon. Daneben verbessern wir jeden Tag kleinere Details, um uns stetig weiterzuentwickeln, was mit entsprechend harter Arbeit verbunden ist.

FACTS: Was entgegnen Sie Skeptikern, die den Online-Kauf von Büromöbeln ablehnen und auf die Beratungskompetenz und den Vor-Ort-Service bei Bedarf des Fachhandels verweisen?

Herbst: Das Kaufverhalten bei der Anschaffung von Büromöbeln hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert und wird es in nächster Zeit noch weiter tun – selbst wenn die Möbel- und speziell die Büromöbelbranche mit ein wenig zeitlicher Verzögerung reagiert. Un-

terhalten Sie sich doch einmal mit jungen Menschen und fragen Sie diese, wie sie Büromöbel einkaufen wollen und werden. Als Antwort werden Sie hören: online – und zwar in Zukunft noch verstärkt. Abstriche in puncto Beratung oder Service müssen diese Kunden bei wirklich guten Online-Shops auch nicht machen. Wir stehen regelmäßig im Wettbewerb mit dem Bürofachhandel und gewinnen vielfach, wenn es um Kompetenz, Fachberatung, Planungsqualität und Montageservice geht.

FACTS: Welche Produkte bietet PROTREMO, die speziell für die Berufsgruppe von Juristen, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern interessant sind?

Herbst: Professionelle Büromöbelkomplett-einrichtungen und hochwertige ergonomische Bürostühle stehen bei unseren Kunden hoch im Kurs – unabhängig davon, zu welcher Berufsgruppe diese gehören. Alle, die ihre Arbeit im Büro verrichten, profitieren von unserem kompletten Produktportfolio: Egal, ob preisgünstig oder designorientiert, unser Sortiment bietet immer eine geeignete Lösung. Und der Einsatz elektromotorischer Sitz-Steh-Schreibtische trägt dazu dabei, Rückenschmerzen und Verspannungen gar nicht erst entstehen zu lassen – das hilft auch Juristen, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern.



„Verbraucher wollen und werden auch Büromöbel in erster Linie online kaufen – und müssen dabei keinerlei Abstriche mehr machen.“

HOLGER HERBST, CEO und Gründer der PROTREMO AG

FACTS: Wie wollen Sie das vorhandene Produktportfolio zukünftig anpassen: Sind neue Produkte neuer Hersteller in Planung?

Herbst: Unsere Sortimentsplanung ist weitestgehend abgeschlossen. Wir haben hervorragende Herstellerpartner, zu denen wir auch ein freundschaftliches Verhältnis pflegen. Vie-

le davon kenne ich schon seit langer Zeit, wodurch sich eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung aufgebaut hat. Neu zum Sortiment dazukommen wird aber noch die eine oder andere Designmarke im hochwertigen Preis- und Qualitätssegment.

FACTS: Wie ist es um das Thema Marketing bestellt: Welche Maßnahmen betreiben Sie im Einzelnen und welche Response erfahren Sie darauf?

Herbst: Gut gemachte Werbung ist natürlich sehr wichtig und sicher auch ein Grund für unseren schnellen Erfolg. Wir treiben in dieser Beziehung einen hohen Aufwand und werden das in Zukunft noch weiter optimieren. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir an dieser Stelle keine Details nennen möchten. Schließlich wollen wir unseren Wettbewerbsvorteil ja halten.

FACTS: Welches Feedback erfahren Sie von Kunden: Was kommt besonders gut an? Worin besteht noch Verbesserungspotenzial?

Herbst: Wir haben exzellente Bewertungen. Davon kann sich jeder auf unserer Seite, auf dem Online-Bewertungsportal Trustpilot oder bei Ebay überzeugen. Verbessern können wir grundsätzlich alles und daran arbeiten wir auch jeden Tag intensiv. Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein. (dam) ■



KOMPETENZ: Das PRO Ergo Lab Team von PROTREMO berät bei der Gestaltung eines ergonomischen Arbeitsplatzes und bei Themen wie etwa „Gesundes Sitzen“.

