

Adresse zur Seite:

https://epaper.sauerlandkurier.de/bkbackoffice/getcatalog.do?catalogId=133865#page_10



700.000 Produkte – aus Attendorn in die Welt

Martina Haberkamp zu den eigenen Erfahrungen mit dem Webkaufhaus

Über 70.000 Besuche auf der Plattform, 420.000 Seitenaufrufe, sechs Seitenaufrufe pro Besuch und über fünf Minuten „Aufenthalt“ pro Besuch: Das sind allesamt Bestwerte, was beim Start eines solchen Pilotprojektes nicht unbedingt zu erwarten war. Seit dem 2. November 2015 lädt das „Attendorner Webkaufhaus“ alle Interessierten zum Online-Bummel durch Attendorn ein. 35 Händler, Dienstleister und Gastronomen präsentieren sich und bieten heute mehr als 700.000 Produkte an. Dabei ist die Anzahl der Produkte sehr stark gewachsen. Am Anfang wurden knapp 5000 Artikel im Webkaufhaus angeboten. Der stetige Zuwachs an Produkten ist nicht zuletzt durch Verknüpfungen mit Warenwirtschaftssystemen zu erklären. Martina Haberkamp betreibt zusammen mit ihrem Mann Manfred zwei Geschäfte in der Ernester Straße und war von Anfang an dabei. Mit Haberkamp Wohnen und Haberkamp Raumausstattung nutzt sie nun seit über eineinhalb Jahren die Möglichkeit, ihre Waren über das Attendorner Webkauf-

haus zu vermarkten. Sie stand dem Magazin „Wir sind Attendorn“ Rede und Antwort.

Warum haben Sie sich 2015 entscheiden, ins kalte Wasser zu springen und beim Webkaufhaus dabei zu sein?

Martina Haberkamp: Das Attendorner Webkaufhaus war für mich und für alle Gewerbetreibenden in Attendorn

die Chance, gemeinsam aufzutreten und den Schritt zum Onlinehandel zu wagen. Alleine hätte das keiner von uns geschafft – ich auch nicht. So haben wir die Möglichkeit, unser Warensortiment zu präsentieren, Attendorn vereint darzustellen und nebenbei sogar einige Artikel zu verkaufen.

Wie kann man sich den Einstieg vorstellen?

Martina Haberkamp: Wir waren von Beginn an überzeugt von dem System, das Atalanda uns Händlern vorgestellt hat. Trotzdem gab es natürlich die eine oder andere Hürde, die genommen werden musste: Meine Artikel ins Sortiment hochzuladen war am Anfang unglaublich viel Arbeit. Alles musste von Hand gemacht werden. Wenn ich mir zum Beispiel eine Vase ausgesucht hatte, die ich hinzufügen wollte, gab es unfassbar viele Schritte zu erledigen. Da ging es um den EAN-Code, den Preis, den Produktnamen, eine Beschreibung, die interne Händlernummer, eine passende Kategorie, die Positionierung, den Steuersatz und keine Ahnung was noch. Alles musste von Hand für jeden Artikel eingegeben werden. Ach so: Ein

The infographic features the logo 'EINKAUFEN IN ATTENDORN' and 'Attendorn' with a tagline 'Handlungsmotiv'. It is divided into three columns: 'WIRTSCHAFT' (with a shop icon), 'BRÄUERTUR' (with a shopping cart icon), and 'NATUR' (with a truck icon). Below these is the website 'www.WEBKAUFHAUS-ATTENDORN.de' and the text '24h verfügbar - Online lokal einkaufen - Lieferung am gleichen Tag*'. At the bottom, there is a circular icon with '24' and a truck icon.



Foto musste ich auch noch machen und hochladen. Bei über 150 Artikeln habe ich das gemacht. Keine Ahnung, wie lange das gedauert hat.

Das hört sich so nach Vergangenheit an. Hat sich da was geändert?

Martina Haberkamp:

Ja! Alles! Mein Warenwirtschaftssystem erledigt mittlerweile fast alles für mich. Es war von Anfang an mein Ziel, das Ganze zu automatisieren. Zu Beginn gab es einige technische Hürden: Meine Software passte einfach nicht zu der des Webkaufhauses. Und da hat Atalanda mir echt gut geholfen. Wir haben fast täglich telefoniert, getrickelt und geflucht. Irgendwann klappte es dann und jetzt habe ich kaum noch Arbeit mit dem Hochladen der Artikel. Ich kann das allen Kollegen empfehlen: Mit dem Warenwirtschaftssystem hat man mit ganz wenig Mühe fast das gesamte Sortiment ruckzuck im Webkaufhaus.



ganz Deutschland.

Wie meinen Sie das?

Martina Haberkamp: Natürlich haben wir schon Bestellungen aus dem Raum Attendorn bekommen und unsere Kunden haben dann ihre Ware bis zum Abend zu Hause. Wir bekommen inzwischen auch Resonanz von Kunden, die uns ohne das Webkaufhaus nie gefunden hätten. Mittlerweile verschicken wir unser Sortiment auch deutschlandweit. Außerdem informieren wir die Kunden regelmäßig mit dem Newsletter über laufende Angebote. Wenn Sie dann überlegen,

dass unser Webkaufhaus über mittlerweile 700.000 Artikel verfügt, dann haben wir in der kurzen Zeit schon unglaublich viel erreicht.

Wie fällt denn Ihr Resümee aus?

Martina Haberkamp: Wir fanden das Attendorner Webkaufhaus von Anfang an spannend. Nach den technischen Problemen, die mit unfassbarer Geduld auf Seiten des Anbieters Atalanda gelöst wurden, finde ich, dass der Aufwand sich gelohnt hat und dass die Teilnahme die richtige Entscheidung war. Mein Kundenkreis ist größer geworden, Bestellungen kommen auch in regelmäßigen Abständen und der Aufwand ist mittlerweile minimal.

Und der Erfolg?

Martina Haberkamp: Da muss man realistisch sein. Es ist nicht so, dass ich jeden Tag etwas über das Webkaufhaus verkaufe. Das habe ich aber auch nie erwartet und darum geht es auch nicht. Durch Atalanda und das Webkaufhaus haben wir Händler die Chance bekommen, uns und unser Sortiment zu präsentieren – und das nicht nur den Kunden in der direkten Umgebung, sondern in



NEUHAUS
Schrott- und Metall-Großhandel
Askey 7, 57439 Attendorn, Tel. 02722/63 595-0
www.neuhaus-recycling.de
Unsere Öffnungszeiten:
Montag-Donnerstag 07.00 - 09.00 Uhr
09.30 - 12.30 Uhr
13.00 - 15.30 Uhr
Freitag 07.00 - 09.00 Uhr
09.30 - 12.30 Uhr

WIR SIND ATTENDORN!
*auszig und
kompetent*
Die FDP (Friedrich-Dietrich-Partei) Attendorn
FDP
Attendorn