

Umgedacht

Reiner Onlineholzhandel bewährt sich am Markt

Der gelernte Holzgroßhändler Michel Kahrs lief mit neuen Vorschlägen schon häufig gegen eine Wand. Im Jahr 2008 hatte er eines Tages genug und machte sich selbstständig. Mittlerweile führt er zwei Unternehmen und ist deutschlandweit mit einem reinen Onlineholzhandel und einem Unternehmen, das auch anderen Holzhändlern zu ihren Webshops verhilft, erfolgreich tätig.

✂ & 📷 Dinah Urban

Noch immer sieht mancher Holzhändler die Onlinewelt als Konkurrenz an. Dabei sei es gar nicht so schwer, digital mitzumischen, findet Michel Kahrs. Der gelernte Holzgroßhändler wurde in der Branche mit seinem Onlineshop holzhandel-deutschland.de bekannt und bekam für seinen außergewöhnlichen Werdegang im vergangenen Jahr den Woody Award des GD Holz verliehen. Das Besondere daran: Die Onlineversion kam zuerst – ohne einen stationären Handel im Hintergrund. Von der Idee zur Unternehmensgründung vergingen gerade einmal zwei Wochen und der jahrelange Frust über konservative Denkweisen lag hinter ihm.

Erfolgsrezept durch Verfeinerung

Kahrs startete in seiner Zweizimmerwohnung mit dem Einkauf kommissionierter Terrassendielenware, die von Subunternehmern zusammengestellt und transportiert wurde. Bestellungen gingen aus ganz Deutschland ein. „Terrassendielen sind ein Produkt, bei dem Beratung und Auswahl zählen“, findet Kahrs. „Die Kunst ist, den Kunden mit einer schlüssigen Darstellung der Informationen zu überzeugen, online zu bestellen.“

Kein eigenes Zentrallager zu haben, erwies sich als Vor- und Nachteil. Die beauftragten Spediteure verfügten über ausreichend Platz, um umfangreiche Ladungen unterzubringen. Dadurch war es Kahrs möglich, mengenbedingte Preisvorteile auszuschöpfen. Es mussten außerdem keine eigenen Lager Räume gebaut oder gemietet werden. Die Nachteile erwiesen sich mit der Zeit aber als zu mächtig. Der Reklamationsanteil war zu hoch, da sich niemand die Ware vor Auslieferung an den Kunden mit geschultem Auge ansah.

Ein eigenes Lager auf dem Louis-Krages-Gelände in Bremen kam hinzu. „Früher bezogen wir kleine Mengen fertiger Dielen. Heute importieren wir ganze Ladungen an Rohware und sortieren selbst, bevor wir hobeln lassen. So erfolgt ein größerer Teil der Wertschöpfung bei uns und wir sind beliebte Käufer, die ebenfalls große Mengen abnehmen – und dem Lieferanten Arbeit“, erklärt der Umdenker. Durch die Aufarbeitung frischer oder unbeliebter Waren, wie Kurzmaßen, rentiert sich das Geschäft noch mehr. „Neben dem Terrassendielenverkauf an Endkunden treten unsere Importtätigkeit und Großhandels sparte immer weiter in den Vordergrund. Bauholz gehört ebenfalls fest ins Sortiment und gelangt über den Einkauf durch heimische Handwerker, die Aufträge in Nachbarländern annehmen, auch schon einmal über Deutschlands Grenzen hinaus. Die Lieferung erfolgt innerhalb einer Woche inklusive der Entladung am Einsatzort. Dreh- und Angelpunkt ist die Unternehmenswebseite. Hier können Profikunden aufgeschützte Informationen und Preise zurückgreifen.“

Vom Holzhändler zum IT-Anbieter

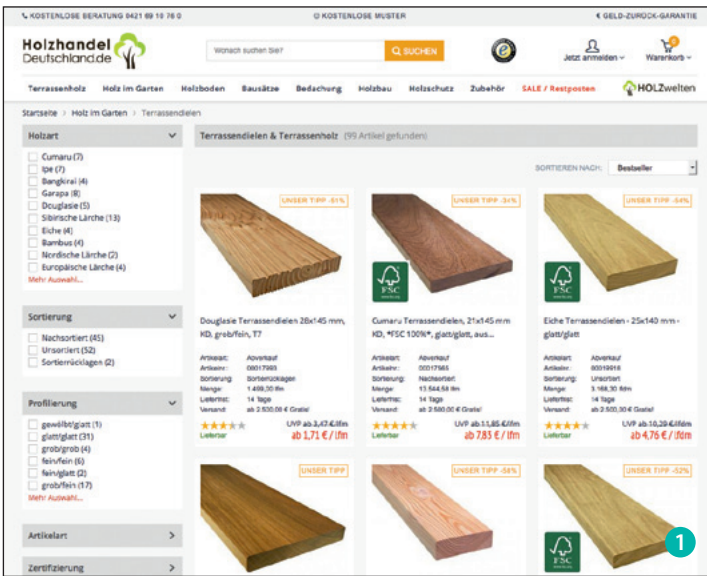
Um Terrassendielen im Internet anzubieten, bedarf es ein paar Feinheiten, die eine Standard-Onlineshop-Lösung nicht enthält. Maßfeinheiten, wie der laufende Meter, oder die Unterscheidung von Holzarten bedürfen einiger Anpassungen. Schnittstellen zu spezifischen Warenwirtschaftssystemen müssen geschaffen werden, damit das

System weiß, ob überhaupt noch Ware für den Verkauf vorhanden ist. Kahrs entschied sich dennoch dagegen, das Rad neu zu erfinden, und baute auf die Macht der Open Source-Gemeinschaft. Ein geeignetes Standardprogramm wurde ermittelt, um anschließend die passenden Plug-ins zu programmieren. „Wir installierten also eine frei verfügbare Software, für die unser Expertenteam Erweiterungen entwickelte, um die Holzhandelswelt optimal abzubilden. Die Vorteile der vorhandenen Grundsubstanz liegen in der Erfahrung und im Fortbestand. Wir haben in Shopware einen Anbieter gefunden, der für Rückfragen vermutlich langfristig zur Verfügung steht und bereits viele Nutzer bedient, die sich in Foren gegenseitig helfen“, macht Kahrs klar.

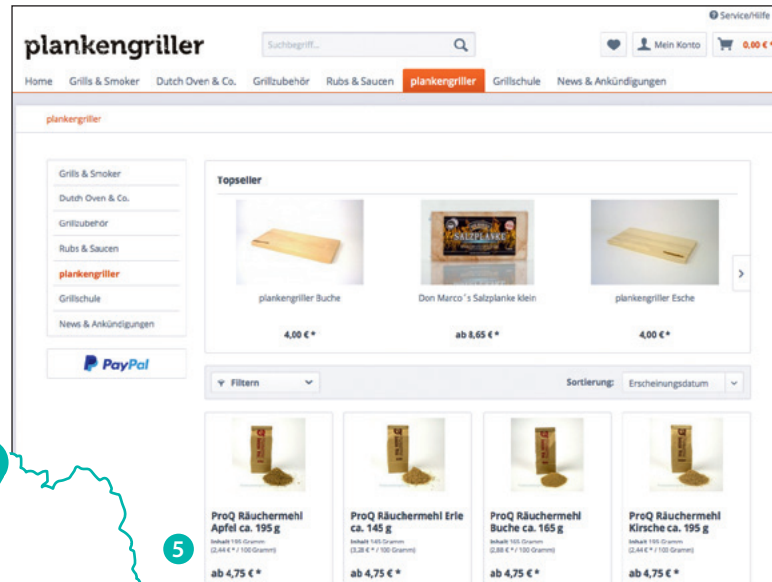
Nachdem der eigene Onlineshop funktionierte und Kahrs den Bedarf innerhalb der Branche erkannte, gliederte man die E-Commerce-Abteilung als eigenes Unternehmen aus. So wurde 2014 Webcustoms IT Solutions in Bremen gegründet. „Wir beraten unsere Kunden außerdem bei der Entwicklung einer Onlinemarketingstrategie und übernehmen die Webseitenoptimierung für Suchmaschinen“, führt Julia Niemeyer aus. „Unser Service umfasst auch das Content Marketing.“ Unter dem Titel „Holzwelten“ erstellt das Team beispielsweise gerade unzählige Beiträge, die Produkte oder deren Anwendung näher erklären und dem Onlinebesucher einen Mehrwert liefern. Die Mitarbeiter im Unternehmen bringen Erfahrung aus dem Holzhandel mit Wissen um Marketing und Programmierung zusammen. „Die Beratung ist unsere Haupttätigkeit“, führt Niemeyer aus. Wir machen unsere Kunden mit den Möglichkeiten des Internets vertraut und weisen sie gleichzeitig darauf hin, dass ein Webshop auch gepflegt werden will und man nicht von selbst ganz oben in der Suchergebnisliste auftaucht.“

„Wir haben Feuer“

Christian Ehlers war der erste Holzhändler, der Vertrauen zum Marktbegleiter fasste und sich einen sogenannten Multishop entwickeln ließ. Für den energiegeladenen Geschäftsführer ist klar, dass man in der Branche auf Dauer nur besteht, wenn man flexibel ist und mit der Zeit geht. Bei Holz Ehlers im nahe gelegenen Bremerhaven jagt daher unter anderem eine Veranstaltung die nächste, um Kunden anzulocken. Infoabende, Workshops, Feste, Grillturniere, Ladenhüter-Samstage und Kindergeburtstage werden regelmäßig organisiert. „Wir haben Feuer“, verdeutlicht Ehlers, der pünktlich zum Frühling den Grillutensilien mehr Platz verschafft. Diese Produktsparte war der Grund dafür, dass Ehlers zum Multishop griff: „Mit dieser Lösung kann ich aus einer Datenbank beliebig viele Onlineshops speisen.“ Derzeit sind das zwei: einer für die typischen Holzsortimente, wie Gartenholz und Laminat, und einer für das umfangreiche Grillangebot. Aktionen, wie „Bei jedem Kauf von sechs Paketen Parkett erhalten Sie ein Grillbesteck gratis dazu“, sind damit in Sekunden online. Webcustoms IT Solutions steht ihm bei allen Fragen zur Seite. „Es ist dennoch kein Selbstgänger“, informiert Ehlers. „Man muss schon täglich etwas Zeit investieren, aber ich fühle mich gut betreut.“ //



- 1 Auf holzhandel-deutschland.de erwarten die Kunden eine große Auswahl und einfache Bestellung
- 2 Wer es genau wissen möchte, ordert kostenlose Muster, die von Bremen aus versandt werden
- 3 Christian Ehlers ist online und offline auf Zack – im Frühling bringt er die Grillabteilung auf Vordermann
- 4 Michel Kahrs freut sich noch immer über seinen Woody Award, den er für seinen ungewöhnlichen Werdegang erhielt
- 5 Im Webshop „Plankengriller“ vertreibt Ehlers diverse Grillspezialitäten – viele davon aus Holz
- 6 Das junge Team von Webcustoms IT Solutions kümmert sich in einem modernen Großraumbüro um die Anliegen seiner Kunden



WEBCUSTOMS IT SOLUTIONS
 Gründung: 2014
 Standort: Bremen/DE
 Geschäftsführer: Michel Kahrs
 Mitarbeiter: 10
 Angebot: E-Commerce-Beratung und Erstellung individueller Onlineshops sowie Onlinemarketing und Consulting

KAHRS
 Gründung: 2008
 Standort: Bremen/DE
 Geschäftsführer: Michel Kahrs
 Mitarbeiter: 30
 Angebot: Terrassendielen, Bau- und Schnittholz sowie Hobelware
 Vertrieb: online an Händler, Handwerker und Verbraucher

