

Lutz Heimrich ist Geschäftsführer der superiore.de GmbH in Dresden und Betreiber des Online-Shops www.superiore.de.



Beispiele und Erfahrungen im Online-Handel



Das Internetgeschäft: Wir erwirtschaften 100 Prozent unseres Umsatzes über das Internet; im Jahr 2009 waren es 3.200.000 Euro netto, Tendenz weiter steigend.

Der Alltag: Im Internetgeschäft sind vor allem Schnelligkeit und Service neben einem guten Sortiment und einer reibungslosen Logistik das Wichtigste. Außerdem ist das erforderliche Marketingbudget nicht zu unterschätzen – wir geben derzeit pro Jahr etwa acht Prozent unseres Umsatzes für Online-Marketing aus.

Eine Erfahrung: Weg vom Bauchladen, hin zum scharfkantig positionierten Spezialisten, das macht unangreifbar angesichts des Verdrängungswettbewerbs auch im Internet. Starke externe Partner für Marketing, Internet-Programmierung und professionelles Grafikdesign runden das Ganze ab – und ein anspruchsvolles Sortiment, welches den Kunden anzieht und das nicht ohne Weiteres vom Wettbewerb kopiert werden kann.

Das Erfolgsrezept: Bei superiore.de finden Sie weit über 1.300 italienische Spitzenweine, Grappe und Liköre zu fairen Preisen, dazu extra native Olivenöle, Essige, original italienische Pasta, Sugo und Gebäck. Sorgfältig ausgesuchte Produkte, die Sie selbst in Italien nur im gut sortierten Feinkosthandel finden. Wir sprechen eine spezielle Wein- und Italien-affine Zielgruppe mit hoher Kaufkraft an. Alle Produkte werden durch Direktimport beschafft, das garantiert stabile Margen und ein Sortiment abseits vom Mainstream. ●