

<http://www.derwesten.de/staedte/iserlohn/ganz-entspannt-vor-ort-online-einkaufen-id11813929.html>

Netz-Shopping

Ganz entspannt vor Ort online einkaufen

11.05.2016 | 14:00 Uhr



Nina Tripp hat ihre Entscheidung, ihre Produkte nicht nur in ihrem Geschäft, sondern auch in einem eigenen Online-Shop anzubieten, nicht bereut, auch wenn Letzterer recht arbeitsintensiv ist. Foto: Hartmut Becker

Ein gutes Beispiel, dass man nicht nur in einem inhabergeführten Geschäft vor Ort, sondern auch online einkaufen kann, ist das „Kreative Frauenzimmer“ von Nina Tripp.

Ein inhabergeführtes Einzelhandelsgeschäft in Iserlohn mit eigenem Online-Shop - passt das zusammen? „Sehr gut sogar“, antwortet Nina Tripp, die in ihrem Ladenlokal „Kreatives Frauenzimmer“ Dekoratives, handgemachte Seifen und Schilder und Kreidefarben – kurzum „Schönes für Haus und Hof“ – verkauft. Ihr Geschäft liegt in einem Hinterhof unweit des Marktplatzes. Neben ihr sind dort noch die Geschäfte „Fabrikotage“ und „Vonuns“ zu finden. Für Nina Tripp und ihre Mitstreiterinnen war es stets ein Gesprächsthema, ihre Ladenlokale durch einen Flyer einer noch breiteren Öffentlichkeit bekannt zu machen.

Gutes Beispiel für Präsenz vor Ort und Online-Auftritt

Nina Tripp geht auf ihrem Weg jetzt einen Schritt weiter. Sie beteiligte sich an der Aktion „Einzelhandelslabor Südwestfalen“, das von der Industrie- und Handelskammer Arnsberg, Hellweg-Sauerland, zusammen mit zahlreichen Partnern ins Leben gerufen wurde. Am Montag wurde das Projekt vorgestellt. Das an der Fachhochschule Südwestfalen am Standort Soest angesiedelte „Competence Center E-Commerce“ (CCEC) befasst sich in den kommenden drei Jahren gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern, der Uni Siegen und dem Institut für Regional- und Wirtschaftsmanagement Iserlohn damit, 600 Händler in sieben Städten in der Region zu dem aktuellen Stand der Digitalisierung zu befragen, um ihnen letztlich Handlungsoptionen zu bieten, die als Wegweiser beim Aufbau von individuellen und kooperativen Digitalisierungsstrategien dienen können.

Das Geschäft von Nina Tripp ist ein gutes Beispiel dafür, wie sich die Präsenz vor Ort in Verbindung mit einem Online-Shop darstellt. Ihr Konzept überzeugte die Organisatoren so sehr, dass die Iserlohnerin zu einem Kurzvortrag nach Arnsberg eingeladen wurde, um ihre Internetpräsentation vorzustellen.

Was unterscheidet ihren Online-Shop (www.kreatives-frauenzimmer.de) von anderen? „Meinen Online-Shop habe ich mir selbst zusammengestellt“, so Nina Tripp. Das notwendige technische Know-How hat sie sich über ein halbes Jahr in VHS-Kursen angeschafft, die Einrichtung des Shops selbst hat auch ein halbes Jahr gedauert. Wer sich hingegen einen Online-Shop professionell gestalten lässt, müsse dafür recht tief in die Tasche greifen. „Erstaunlicherweise“, so Tripp, „läuft der Online-Handel recht zufriedenstellend.“ Bestellungen aus der Schweiz oder Österreich erreichten sie bereits. Auch Iserlohner, die sich zuvor in ihrem Geschäft informiert hatten, orderten die Waren dann über den Online-Shop. Die Kunden konnten sich die Produkte dann vor Ort abholen, natürlich versendet Nina Tripp die Waren auch per Post.

Einen Einkaufsbummel wird es auch künftig geben

Die Pflege eines Online-Shop ist jedoch sehr zeitaufwendig, da nimmt Nina Tripp kein Blatt vor den Mund. Die eingehenden Bestellungen bearbeitet sie in der kundenfreien Zeit, es kommt vor, dass sie auch nachts um zwei noch am Computer sitzt, um ihre Homepage und den Online-Shop „up to date“ zu halten.

Dass sie ihre Produkte sowohl im Geschäft, als auch online anbietet, hat Nina Tripp nicht bereut. Und sie geht nicht davon aus, dass der Online-Einkauf dazu führen könnte, dass Städte veröden. „Die Leute werden auch künftig einen Einkaufsbummel unternehmen, wollen Sehen, Schmecken, Anfassen und Anprobieren.“ Sie möchte mit der Teilnahme an der Aktion auch anderen Einzelhändlern Mut machen, einen Online-Shop zu eröffnen. Es gebe nur einen Punkt der sie ziemlich ärgert: den „Beratungsklau“. Dabei lassen sich Interessenten durch Einzelhändler umfassend über ein Produkt informieren, um es dann bei einem anderen Anbieter, der die Ware zu günstigeren Konditionen verkauft, zu erwerben.

Hartmut Becker