

## Interview

### Frauen gehören nicht an den Herd!

Interview mit der Powerfrau von powershop4u



00



Powersellerin Bettina Kokorsch  
www.powershop4u.com



Am Anfang war  
der Gartenpavillion ...



Bettina Kokorsch hatte als Mutter zweier kleiner Kinder keine Lust, „am Herd zu versauern“ und setzte konsequent um, was sich Tausende wünschen: Innerhalb von sechs Jahren platzierte sie ihr eigenes Handelsunternehmen erfolgreich am Markt und ist heute sogar die Arbeitgeberin des eigenen Ehemannes. Mit einem Jahresumsatz von 1,2 Millionen Euro beschränkt sich die Powersellerin ganz und gar nicht auf das eigene Geschäft, sondern bereitet gemeinsam mit ihrem Mann Jörg in eBooks, Seminaren und Kursen auch andere Interessenten auf die Welt des erfolgreichen Online-Handels vor.

#### **Ausgewählte Markenprodukte, erstklassiger Service und viel Spaß an der täglichen Arbeit**

Jeden Tag verlassen 50 bis 60 Artikel eines von drei Lagern der Firma Werbemittel Bettina Kokorsch im bayerischen Reisbach. Auf den ersten Blick scheint das nicht viel zu sein. Unternehmerin Bettina Kokorsch ist jedoch überzeugt: „Lieber an einem Artikel 10 Euro verdienen anstatt bei 10 Artikeln 1 Euro“, und so erzeugt die Summe der Verkäufe des jungen Unternehmens, alleine auf der Online-Auktionsplattform eBay, satte 1,2 Millionen Euro Jahresumsatz. Hiervon leben nicht nur Bettina Kokorsch und ihr Ehemann, sondern ebenfalls die drei Angestellten, die mit Lagertätigkeiten und Sachbearbeitung beschäftigt sind. Der eigene Online-Shop

rundet das Vertriebskonzept ab. Wer bei Bettina Kokorsch Ausschau nach Billigprodukten und Importen aus Fernost hält, wird definitiv nicht fündig. Das aufwändig konzipierte Sortiment beschränkt sich auf Markenprodukte renommierter Hersteller und deckt dabei vorrangig die Einkaufswelten Elektrogeräte, Grillgeräte und Heimwerkerbedarf ab. Die Liste der vertretenen Hersteller liest sich dabei durchaus prominent: Tefal, Krups, Rowenta, Siemens, Bosch, Landmann, Einhell und Güde bieten nicht nur hervorragende Geräte von hoher Qualität, sondern auch ein flächendeckendes Servicenetz, im Falle, dass es doch einmal zu einer Beanstandung oder einem Reparaturbedarf kommt. Service am Kunden wird bei Bettina Kokorsch groß geschrieben und dieser endet ganz und gar nicht in dem Moment, in dem das bestellte Produkt ausgeliefert wurde. So fällt die Erklärung leicht, warum die bislang 60.000 Kunden des Online-Händlers ihrer Zufriedenheit mit einer Bewertungsquote von 99,6 Prozent Ausdruck verliehen haben. Im Gespräch berichtet Bettina Kokorsch über die Anfänge des Unternehmens und seinen Werdegang. Sie gibt uns einen Einblick, in die entscheidenden Erfolgsfaktoren und stellt Ihre Pläne und Wünsche für die Zukunft dar.

### **Am Anfang war der Gartenpavillion**

Alles begann im Sommer 2002, als Bettina Kokorsch, Ehefrau und Mutter zweier Kinder, im Supermarkt des heimischen Reisbach einen Gartenpavillon erstand. Zu Hause angekommen, musste sie feststellen, dass der Sohn, welcher eigentlich unter dem Pavillon spielen sollte, so gar kein Interesse daran hatte und so wurde das Gartenprodukt bereits am nächsten Tag bei eBay eingestellt. Die Überraschung war groß, als sich heraus stellte, dass der erzielte Verkaufspreis doppelt so hoch ausfiel, wie der Betrag, den Bettina Kokorsch für den Pavillon ausgegeben hatte. Sie zögerte nicht lange: Weitere fünf Exemplare wurden erstanden und ebenfalls erfolgreich bei eBay verkauft. Die Idee vom eigenen Handelsunternehmen war damit geboren. Anfänglich erfolgte der Einkauf noch über Discounter und Verbrauchermärkte in der näheren Umgebung, bis mit der Firma Tefal der erste originäre Herstellerkontakt begründet wurde. Schnellkochtöpfe und Bügelstationen gingen bei eBay erfolgreich an den Start und unter diesem Eindruck entschied sich der Ehemann Jörg Kokorsch rasch, seinen Job zu kündigen, um sich fortan gemeinsam mit seiner Frau um das wachsende Familienunternehmen zu kümmern. Marktbeobachtung, Bedarfsanalysen und Herstellerrecherche bestimmten von nun an den Alltag des Ehepaars und bereits nach drei Monaten wurden die ersten beiden Angestellten engagiert. Der Warenbestand wanderte aus dem privaten Keller in die Garage und von dort aus in unterschiedliche Läger. Die anfänglich händische Auftragsbearbeitung wurde Stück für Stück in verschiedene automatisierte Systeme überführt. Heute arbeitet das Unternehmen mit der Handelssoftware PlentyMarkets und augenzwinkernd empfiehlt Bettina allen Online-Händlern, „außer unserem Mitbewerb“, das professionelle Programm.

### Der Gewinn wird beim Einkauf und nicht beim Verkauf gemacht

Ein Blick auf das Sortiment von Bettina Kokorsch lässt dem Betrachter einen wesentlichen Faktor des Erfolges unmittelbar ins Auge springen. Hier finden sich ausschließlich Qualitätsprodukte renommierter Marken, die unmittelbar bei den Herstellern eingekauft werden. In Reisbach gibt man sich mit der Pflege der Herstellerkontakte viel Mühe und Bettina Kokorsch beschreibt die Qualität der tragfähigen Verbindungen gelassen: „Wie in einer Ehe - nicht nur nehmen, sondern auch geben.“ Hierbei wird aber durchaus auch konsequent verhandelt, denn der Gewinn des Händlers entsteht beim Einkauf und nicht beim Verkauf. Eine ständige Erweiterung und Anpassung des Sortiments ist dabei eine Selbstverständlichkeit, denn nur so gelingt es, Stammkunden zu entwickeln und zu halten. In Verbindung mit einem erstklassigen Service, einem schlüssigen Marketingkonzept und einer guten Portion Fleiß entsteht so die Grundlage, für den geschäftlichen Erfolg. Dabei muss nicht jedes neue Produkt auch gleich zum Verkaufsschlager werden. Bei Bettina Kokorsch werden Neuheiten grundsätzlich zunächst getestet und in kleinen Mengen eingestellt. Erst wenn sich neue Produkte bewährt haben, werden sie zum ständigen Bestandteil des wachsenden Sortiments. Fleiß und Disziplin tragen zum geschäftlichen Erfolg bei, allerdings sagt Bettina Kokorsch: „Oftmals bringt eine halbe Stunde intensives Nachdenken mehr als 8 Stunden „hart“ zu arbeiten!“

### Erfolg hat drei Buchstaben: „TUN“

Unternehmerpersönlichkeiten wie Bettina und Jörg Kokorsch ruhen sich nicht auf dem Erreichten aus. Während der geschäftliche Erfolg die bisherige Struktur souverän finanziert, stecken sie mit dem Kopf bereits in den nächsten Ideen und Projekten. Für die nähere Zukunft will das engagierte Team die erlangten Kenntnisse und Fähigkeiten nicht für sich selber behalten, sondern gezielt an andere Händler weiter geben. Die ersten Schritte sind hierzu bereits absolviert: Ein eBook mit dem Titel „Die 7 ultimativen Schritte zum erfolgreichen Online-Handel“ wurde erfolgreich von Jörg Kokorsch verfasst und steht interessierten Kollegen, zum Download gegen eine geringe Gebühr, auf der Shopseite [www.powershop4u.com](http://www.powershop4u.com) im Bereich „eBooks + Downloads“ zur Verfügung. Doch damit nicht genug: Unternehmen haben ebenso die Möglichkeit, den Start-Up-Service der Reisbacher zu nutzen und sich vor Ort in die Geheimnisse von Onlinehandel und Produktvermarktung einführen zu lassen. Ende 2008 sollen Workshops in verschiedenen Großstädten angeboten werden, innerhalb derer dem interessierten Publikum anhand praxisnaher Beispiele der optimale Start zum Powerseller erläutert werden soll.

Abschließend lassen wir Bettina Kokorsch noch einmal zu Wort kommen: „Nicht auf dem Erfolg ausruhen, sondern den Erfolg nutzen und dranbleiben.“ Das ist das Motto der engagierten Unternehmerin und Mutter aus Bayern, der wir für die Zukunft weiterhin einen erfolgreichen Handel wünschen. ■ ■

*Ehemann Jörg Kokorsch unterstützt seine Frau Bettina beim Handel*

