



*Tatsächlich bestellen sogar 70-80% unserer Kund*innen ausschließlich online. Sie vertrauen dabei auf die Bewertungen, die bei uns besonders gut ausfallen.*



Kai Mätzschke

PMR Handelsgesellschaft mbh



Händlerporträt

Unternehmen: PMR Handelsgesellschaft mbh

Macher: Kai Mätzschke

Unternehmenssitz in: Berlin

Produktkategorie(n): Sofas

Gegründet: 2008, bei eBay seit 2008

Kai Mätzschke und ein Geschäftspartner starteten mit der Idee, einen Vertrieb für Designer-Couches zu eröffnen. Das Problem: Mit einschlägigen Luxus-Marken hätte sich das finanziell kaum gelohnt. Deshalb kamen sie auf die Idee, ihre eigenen Sofa-Modelle zu designen. Mätzschke eignete sich die Fähigkeiten dafür nach und nach an – und hat seitdem dutzende Sofas entworfen. Heute verkauft er seine Kollektionen in mehr als zehn europäischen Ländern und setzt dabei auf einen umfassenden Qualitätsansatz und ausnahmslose Kundenzufriedenheit.

3 FRAGEN AN ... Kai Mätzschke

1. Hat sich Ihr Produktsortiment verändert, seitdem Sie das Unternehmen gegründet haben?

Anfangs haben wir nur Sofas verkauft, die sehr groß waren. Die waren für kleinere Wohnungen eher ungeeignet. Deshalb produzieren wir heute auch kleinere Modelle mit verschiedenen Längen. Jedes unserer rund 50 Modelle ist dabei individuell zusammenstellbar. Unser Design ist, wie ich finde, auch deutlich organischer geworden. Wir arbeiten heute mit weicheren Formen, die nicht weniger modern sind als unsere früheren Modelle.

2. Warum haben Sie angefangen bei eBay zu verkaufen?

eBay eignet sich sehr gut als Einstieg, um die eigene Reichweite weiter auszubauen und erste Erfahrungen mit dem Online-Handel zu sammeln. Genau dafür haben wir den Marktplatz genutzt. Nachdem wir weitergewachsen sind, haben wir angefangen unseren eigenen Onlineshop aufzubauen, um uns kreativer ausleben zu können. Aber ohne eBay hätte unser Einstieg in den Online-Handel mit Sicherheit nicht so einfach funktioniert.

3. Haben Sie einen Tipp für Neueinsteiger*innen im Online-Handel?

Für unser Marketing sind die Social Media Plattformen TikTok und Instagram entscheidend. Deshalb würde ich allen Händler*innen mit Produkten für Inneneinrichtung ans Herz legen, hier direkt von Beginn an präsent zu sein. Bei Marktplätzen wie eBay hilft es zudem auch einige kleinere und günstigere Produkte ins Sortiment zu nehmen. Das erhöht die Anzahl der Bewertungen und dadurch auch die eigene Sichtbarkeit.