



»Unsere Wirtschaft«  
stellt vor:  
**Online-Shop**  
des Monats



**Name:** [www.schutzgut.de](http://www.schutzgut.de)

**Gegründet:** Februar 2009

**Von:** Olaf Harmuth

**In:** Munster

**Anzahl der Mitarbeiter:** 3

**Idee:** Kernidee ist die Fokussierung auf innovative und neue Arbeitsschutz-Ausrüstungen und Berufskleidung, die dem Anwender mehr Sicherheit und verbesserten Tragekomfort geben. Essenzieller Bestandteil des Online-Shops sind ausführliche Hintergrundinformationen zu Norm-Änderungen, Anwendungshinweise (z. B. Videos zum korrekten Anlegen von Atemschutzmasken) und Informationen zu aktuellen Entwicklungen (z. B. geeignete persönliche Schutzausrüstungen bei Infektionsgefahren). Als Ergänzung zum Online-Shop erhalten Kunden im Raum Lüneburg/Wolfs-

burg persönliche Beratung vor Ort.

**Software:** shop to date 6.0 pro von DATA BECKER.

**Das bekommen die Kunden im Shop:** ca. 350 Artikel (darunter viele Neuheiten der Top-Hersteller Uvex, Dräger, Timberland Pro und Sperian Protection).

**Das ist seit der Gründung passiert:** Seit Oktober 2009 führt unser B2B-Online-Shop das Trusted-Shops-Gütesiegel, das die Einhaltung von über 100 Qualitätskriterien dokumentiert. Seit November 2009 können auch Privatkunden über die Shopping-Plattform ‚Yatego‘ aus unserem Schutzgut-Programm bestellen. Als Mitglied im Verband Deutscher Sicherheitsingenieure engagieren wir uns für Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit und haben so stets das Ohr am Puls des Arbeitsschutzes.

**So viele finden zu uns:** ca. 1.000 Kunden aus Deutschland und den Nachbarländern.

**Ziel:** 1. Die Erstellung segmentspezifischer Angebote für verschiedene Anwendungsbereiche und Berufsgruppen: z. B. Schädlingsbekämpfung, Gefahrguttransporte, Tischlereien, Laboratorien, Dachdeckereien, Schweißer, Glaser, Abbruchunternehmen.

2. Bis 2012 schutzgut.de zum Online-Händler Nr. 1 für hochwertigen Arbeitsschutz und Berufskleidung etablieren.

**Verkaufen im Internet bedeutet...** die schnellste und unmittelbarste Kunden-Kommunikation zu nutzen. Sicherheit im Bestellprozess, kurze Reaktionszeiten sowie exzellenter Kundenservice sind die Basics, um Vertrauen und eine hohe Kundenzufriedenheit aufzubauen. Fachkompetenz und Innovationskraft sehen wir als entscheidende Differenzierungsmerkmale im Online-Vertrieb.