

# „Wir sind immer günstiger als Warenhäuser wie Real oder Metro“

Interview mit Steve Hergert, Geschäftsführer von TV-Versandshop

Ein Internetunternehmen mit vielen tausend Produkten zum Anfassen: Anfangs hat TV-Versandshop vier Container im Jahr importiert, 2008 waren es bereits 160. Gestartet ist Steve Hergert 2001 mit dem Verkauf von Elektrorollern, im Februar 2004 ging der charismatische Unternehmer mit seiner Website online. Im Interview spricht er über den Wettbewerb mit großen Konzernen, den Einstieg eines Finanzinvestors und den richtigen Namen für ein Start-up, das Großes vorhat.

**VC Magazin:** Der Internetversandhandel ist stark fragmentiert. Was hat Sie dazu bewogen, in diesem Geschäft mitzumischen?

**Hergert:** Damals hat jeder vom Internet geredet, aber kaum jemand hatte wirklich Ahnung, wie es als Marktplatz funktioniert. Unser Erfolg liegt darin, dass viele Händler bis heute verschlafen haben, das Internet als Absatzkanal zu nutzen. Wenn große Konzerne wie Karstadt rechtzeitig eine Internetstrategie verfolgt hätten, wären Unternehmen wie eBay auch nie so groß geworden, wie sie es jetzt sind.

**VC Magazin:** Angefangen hat Ihre Händlerkarriere mit aus China importierten Elektrorollern, die Sie über Zeitungsannoncen verkauft haben...

**Hergert:** Entdeckt hatte ich die Roller auf der damals in Europa noch unbekanntem Website alibaba.com. Darüber habe ich den ersten Container importiert. Der Verkauf war ein großer Erfolg, aber regional sehr stark beschränkt. Eine überregionale Kampagne hätten wir uns nie leisten können. So kam für unsere Expansion nur das Internet als Vertriebskanal infrage. Über das Internet erreichen wir mehr Menschen als mit einem Laden in bester Innenstadtlage – noch dazu viel kostengünstiger.

**VC Magazin:** Im Februar 2004 sind Sie mit Ihrer Website TV-Versandshop.de online gegangen. Wie haben Sie die Anfangstage in Erinnerung?

**Hergert:** Jeden eingenommenen Euro habe ich bei der Bank eingezahlt und damit sofort wieder Lieferantenrechnungen bezahlt. So hat die Bank das Umsatzpotenzial gesehen und uns Stück für Stück mehr Vertrauen entgegen gebracht. Am Anfang hatten wir eine Kreditlinie von 10.000 Euro, die über die letzten Jahre in acht Schritten aufgrund der Geschäftsentwicklung natürlich um ein Vielfaches angehoben wurde. Da wir viele Lieferantenforde-



Auf dem jährlichen Treffen der Portfoliogesellschaften von nwu und nwk in Bremen spricht Nina Mahler vom NDR mit Steve Hergert – als Kulisse dient ein Strandkorb aus dem Sortiment von TV-Versandshop.

rungen schon begleichen müssen, bevor wir die Ware weiterverkaufen, ist dieser finanzielle Spielraum für uns sehr wichtig.

**VC Magazin:** Was machen Sie besser als große Versandhändler wie Quelle, Neckermann und andere?

**Hergert:** Meist sind wir mit Trendartikeln ein halbes Jahr schneller als die Konzerne, obwohl wir nur einen Bruchteil der Menge bestellen. Zudem sind wir immer günstiger als Warenhäuser wie Real oder Metro, weil unser Wasserkopf sehr viel kleiner ist. Dennoch liegt unser Durchschnittsdeckungsbeitrag bei 40%!

**VC Magazin:** Was ist beim Einkauf mal so richtig schief gegangen?

**Hergert:** Vor einiger Zeit haben wir Hubwagen aus China importiert. Als die bereits auf dem Schiff waren, hat die EU-Kommission einen Anti-Dumping-Zoll in Höhe von 57% auf Hubwagen beschlossen. Wir hatten die Lieferung über das Internet aber schon komplett verkauft, bevor sie überhaupt im Land war. Den Anti-Dumping-Zoll mussten wir trotzdem zahlen. Unser Erlös lag damit unter dem Einkaufspreis.

**VC Magazin:** Ein Kuriosum ist Ihr Firmenname. Schließlich haben Sie mit dem Fernsehen ja bisher nichts zu tun. Wie wichtig ist im Handel eine Bezeichnung, die Größe suggeriert?

**Hergert:** Auf den Endverbraucher wirken wir mit dieser Firmierung entsprechend groß. Deshalb habe ich mir den Namen damals ausgedacht. Jetzt, wo IP-TV vor der Tür

steht, arbeiten wir aber tatsächlich daran, Produktvideos in HD-Qualität auf unserer Website auszustrahlen. Das hat noch nicht jeder, ist aber seriös. Obwohl wir in solche Techniken immens investieren, werden wir auch hier unsere Waren weiterhin zu günstigen Preisen anbieten – zukünftig sogar auch abgefilmt mit Moderator.

**VC Magazin:** Im Sommer waren Strandkörbe Ihr Verkaufsschlager, vor Weihnachten erotische Adventskalender. Wie spüren Sie solche Artikel auf?

**Hergert:** Ich besuche viele Messen und hatte mit meinen Einkäufen schon oft einen guten Riecher. Wir achten darauf, dass wir immer Saisonartikel von A bis Z bis Sortiment haben und unsere Ware sehr schnell drehen. Aktuell versenden wir 5.000 Pakete pro Monat. Und wenn mal ein Artikel nicht so laufen sollte wie geplant, verkaufen wir diesen trotz allem noch im Rahmen einer entsprechenden Mischkalkulation mit zufrieden stellender Marge.

**VC Magazin:** Im Juli ist die nwu nordwest Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, eine Tochter der Sparkasse Bremen, als stiller Gesellschafter bei Ihnen eingestiegen. Wie kam der Kontakt zustande?

**Hergert:** Mit Hilfe eines Unternehmensberaters habe ich unsere Zahlen aufbereiten wollen und einen Investor gesucht. Dieser hat aber leider viele Fehler gemacht und vor

allem seinen eigenen Profit im Auge gehabt. Die nwu habe ich darauf hin dann in Eigeninitiative angerufen und einen Gesprächstermin bekommen. Nach fast einem halben Jahr gründlicher Prüfung durch die nwu saßen wir schließlich beim Notar und haben den Vertrag unterschrieben.

**VC Magazin:** Welche Tipps haben Sie für andere Unternehmer, die einen Finanzinvestor suchen?

**Hergert:** Wichtig ist ein gutes Vertrauensverhältnis, die Chemie muss einfach stimmen. Ein Investor sollte zudem als guter Business Angel eine nützliche Hilfe darstellen und ein Netzwerk mitbringen, mit dem er das Wachstum der Firma unterstützt.

**VC Magazin:** Weiterhin alles Gute und viel Erfolg! ■

*andreas.uhde@vc-magazin.de*

### Zum Gesprächspartner

**Steve Hergert** ist Gründer und Geschäftsführer der TV-Versandshop International Trading GmbH. Das Unternehmen beschäftigt gut 20 Mitarbeiter am Standort Bremen und erzielte 2008 einen Umsatz von mehr als fünf Mio. Euro.

Anzeige