



Preisbock-Gründer Christian Grötsch mit Mitarbeiterin Romy Prinzer vor einem der Regale mit Retouren-Ware. Nur ein Prozent der gekauften Artikel kommen zurück, die Kunden sind großteils zufrieden mit ihren Preisbock-Schnäppchen. Die reichen von der Play-Station über Funkwecker, bis zu Kaffeemaschine und Designertasche. (Foto: OTZ/Schimmel)

Fette Weide für den Preisbock

Das Einkaufen im Internet hat viele Gesichter – Christian Grötsch gestaltet einige davon

Von OTZ-Redakteurin
Angelika Schimmel

Jena. Was könnte es schöneres geben, als am Wochenende unter grünen Bäumen in der Hängematte zu liegen, ein Buch zu lesen und sich eine Portion Lieblingsmusik auf die Ohren zu gönnen?

Wohl dem, der noch eine Hängematte im Schuppen zu liegen hat oder dem, der am vergangenen Dienstag die Internetseite www.preisbock.de aufsuchte. Dort gab es nämlich XXL-Hängematten „Paradiso“ zum XXS-Preis. Das Spitzenangebot hatte nichts mit Sommerschlussverkauf zu tun, denn „Schnäppchen“ gibt es beim Preisbock.de jeden Tag. Allerdings immer nur eins.

Die Frage, ob man damit ein gewinnträchtiges Handelsunternehmen aufbauen und betreiben kann, beantwortet Christian Grötsch mit einem Lachen und einem eindeutigen „Ja“. Der junge Mann der sich 2005 bei der TowerByte AG im Jentower mit einem Schreibtisch einmietete, ist heute Geschäftsführer von zwei Unternehmen, dem Preisbock und der Online-Agentur dot.source

– und damit Chef von 45 Mitarbeitern. Trend: steigend.

Erste Erfahrungen in der IT-Branche sammelte Christian Grötsch an der Berufsschule in Hermsdorf, wo er die Ausbildung zum IT-Assistenten absolvierte, und bei seinem ersten Job in einem Internetauktionshaus in der Heimatstadt Gera. „Dort hat mein Vater eine Glaserei, doch Fenster bauen war nicht mein Ding, ich wollte den Leuten lieber Fenster im Internet öffnen“, gesteht er. Deshalb wechselte er im Jahr 2000 zu Intershop nach Jena, wo er kurze Zeit später miterleben musste, wie die riesige New Economy-Blase platzte.

Grötsch immatrikulierte sich an der Fachhochschule Jena und war sechs Semester später der erste Absolvent des Studiengangs Internet-Business-Engineering. Er schloss ein Masterstudium als Wirtschaftsingenieur an der Steinbeis-Hochschule Berlin an. Als deren Student kam er in der Welt ein wenig herum, bis nach Bloomington in den USA und nach Kitakyushu in Japan.

Vor drei Jahren schließlich gründete Grötsch mit Partner Christian Malik in Jena die

dot.source GmbH. „Wir sind ein Unternehmen, das Betreibern von Online-Shops hilft, dem Einkaufen im Internet eine soziale Komponente zu verpassen und die Bindung zu und zwischen den Kunden auf vielfältige Weise zu verbessern. „Wer heute im Internet etwas verkaufen will, der braucht mehr als nur ein einfaches digitales Verkaufsregal, sagt Grötsch. Von den Kompetenzen der jungen Jenaer Mannschaft von dot.source sind unter anderem die Deutsche Post, Toshiba und T-Systems MMS überzeugt. Auch Plus Online und Swarovski, sowie der Erfurter Pokalkönig.de verkaufen heute durch die Lösungen der Jenaer mehr Produkte über das Internet.

Im Juni 2007 schickte Christian Grötsch mit seinen Mitarbeitern den „Preisbock“ online, kurze Zeit später wurde das Geschäft ausgegliedert und die Preisbock GmbH gegründet. Zum Team gehören aktuell fünf junge Damen. „Frauen haben einfach mehr Sinn für Produkte aller Art, die bei Kunden Anklang finden“, ist der Geschäftsführer überzeugt. Die jungen Damen stöbern jene

Herstellerfirmen, Groß- und Onlinehändler auf, die z.B. wegen Modell- und Serienwechsel Restposten los werden wollen. Das übernimmt für sie der Jenaer Preisbock. „Die Vorteile für alle liegen auf der Hand: der Hersteller kann Restbestände ohne teure Werbekampagnen und Schlussverkaufaktionen abbauen, unsere Kunden bekommen Spitzenerzeugnisse zu Superpreisen und durch eine rege Kommunikation miteinander zudem viele Informationen zum Produkt – und wir erlösen eine Handelsmarge“, erklärt der Geschäftsmann.

Das Modell funktioniert. Über 100 000 Besucher erreicht „Preisbock“ täglich, bereits im November 2008 schaffte das Unternehmen den ersten profitablen Monat. Kürzlich erhielt der Preisbock eine der begehrten Auszeichnungen beim IQ-Innovationspreis Mitteldeutschland. Jüngstes Projekt aus der 6. Etage im Jentower ist Handelskraft.de, ein Branchen- und Firmen-Blog zum Thema Web 2.0 und E-Commerce, sowie die Übernahme der Funktion als Ausbildungsbetrieb für Bürokaufleute und Fachinformatiker.