

Gut gebettet nach dem Studium

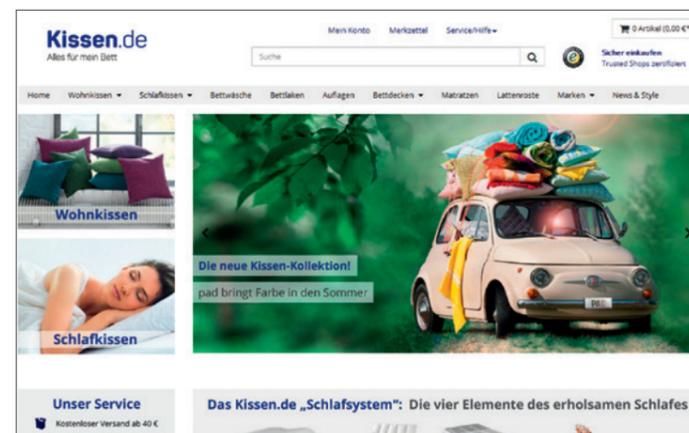
Alumnus Daniel Renz über seinen Online-Shop Kissen.de:
Das Studium hat meine Leidenschaft für E-Commerce geweckt

Ich bin sehr dankbar für die generalistische, praxisnahe Ausbildung“, sagt Daniel Renz über sein Bachelorstudium der Mittelstandsökonomie, das er von 2007 bis 2011 am Campus Zweibrücken absolviert hat. Die FH gab ihm im Jahr 2007 die Gelegenheit zu studieren, nachdem er zuvor von sechs baden-württembergischen Fachhochschulen abgelehnt wurde - u.a. auch von der Hochschule Aalen, an der er vorletztes Jahr ein Master-Studium als Jahrgangsbester abgeschlossen hat. Heute ist er Chef eines Online-Shops, den er aus dem elterlichen Fachgeschäft für Bettwaren entwickelt hat.

Die Wurzeln des Familienbetriebs gehen zurück bis ins Jahr 1906, als sein Urgroßvater Johannes Scheel im baden-württembergischen Geislingen das Unternehmen gründete und die erste Bettfedernreinigungsanlage in Baden-Württemberg betrieb. Zuletzt haben die Eltern in 1998 den Betrieb erweitert, neue Flächen geschaffen und auch die Manufaktur im Untergeschoss ausgebaut. Sein Studium an der früheren Fachhochschule Kaiserslautern hat die Leidenschaft für den Bereich „E-Commerce“ in Daniel Renz geweckt und insbesondere Professor Wickum habe seinen Gründergeist angestachelt. Bei Professorin Dr. Arend-Fuchs schließlich, habe er eine praxisorientierte Bachelorarbeit schreiben dürfen, die ihm die Gelegenheit gab, das elterliche Bettenfachgeschäft zukunftsorientiert auszurichten. Aus der Bachelorarbeit entstand damals u.a. der Marken-Shop Dormabell-Shop.de. Die besonde-

re Herausforderung hat für Daniel Renz dabei darin bestanden „dass ich beim Dormabell-Shop bei ‚Null‘ angefangen habe und alles – ohne Agentur – komplett selbst organisiert habe.“ Mit dem Wissen und der Erfahrung, die er sich dabei angeeignet hat, gab er sich jedoch nicht zufrieden und absolvierte noch ein Masterstudium „Management/International Business“ an der Fachhochschule Aalen. Danach

sammelte er weitere Berufserfahrung als Projektleiter bei der pro-com DATENSYSTEME GmbH, für die er ein stationäres Ladenkonzept entwickelte. Mit den neu erworbenen Kompetenzen machte er sich daran, das Online-Geschäft des elterlichen Unternehmens weiter voranzutreiben. Im Februar dieses Jahres startete er seinen neuen Online-Shop „Kissen.de“. In seinem Credo, die Tugenden eines



Erfolgreicher Onlineshop: auf www.kissen.de verkauft Daniel Renz alles für guten Schlaf



Daniel Renz will mit seinem Online-Shop „Kissen.de“ für erholsamen Schlaf in Deutschlands Schlafzimmern sorgen

Fachgeschäftes auf den Online-Shop zu übertragen, sieht er den Schlüssel zum Erfolg. Exzellenter Service und gute Beratung sind für ihn dabei ein Muss. So entstand die Hotline zu einem Schlafberater, der individuelle Tipps gibt für die Abstimmung der vier Komponenten, Kissen, Decke, Matratze und Lattenrost, die nach Meinung des Experten grundlegend sind für guten Schlaf. Diese Rechnung scheint aufzugehen, denn Daniel Renz kann davon berichten, dass er sogar in Madrid einem Kunden, der via Internet auf das Unternehmen aufmerksam wurde, das Schlafzimmer nach persönlichen Bedürfnissen eingerichtet hat. Auch bei Großkunden geht er gern auf individuelle Wünsche ein. So erzählt er von einem Auftrag eines Musik-Clubs auf der Reeperbahn, der Kissen für eine riesige Kissen-schlacht bestellt hat. Spezialanfertigungen in Sonderformen stellt das Familienunternehmen auch für Fashion-Anbieter her.

„Am Anfang war ich sehr viel unterwegs“, berichtet der Jungunternehmer: „Ich wollte die Kundenbedürfnisse besser kennenlernen und habe Matratzen und Lattenroste selbst ausgeliefert.“ Inzwischen übernimmt eine Spedition die Auslieferung. Zum Leitbild nah am Kunden zu sein, individuelle Bedürfnisse zu erkennen und zu bedienen, gehört für Daniel Renz auch ein karitatives Engagement. So unterstützt er die Aktion „Herzkissen“ und spendet Füllmaterial für die Fertigung der Kissen, die regionale Nähgruppen ehrenamtlich herstellen und an Brustkrebspatientinnen in Kliniken geben. Für jedes Kissen, das das Familienunternehmen verkauft, soll ein Zuversicht gebendes Herzkissen entstehen. Gefragt, was er anderen Studierenden raten würde, sagt er: „Auf jeden Fall das studieren, was einem Spaß macht und nicht auf die Abi-Noten schauen. Mit Leidenschaft kann man Vieles ausgleichen“, ist der im baden-württembergischen Geislingen geborene

Unternehmensgründer überzeugt, wenn er auf seine eigene Erfolgsgeschichte zurückblickt. Sein Manko waren schlechte Mathematiknoten beim Studieneinstieg. Aber mit Ehrgeiz und durch die gemeinsame Arbeit in Lerngruppen konnte er die notwendigen Kenntnisse aufholen. Der Zusammenhalt mit den Kommilitonen war ihm während seines Studiums in Zweibrücken immer sehr wichtig. „Ich bin noch immer dort verwurzelt und komme auch nach vier Jahren noch alle zwei Monate nach Zweibrücken, um ehemalige Kommilitonen zu treffen“, blickt er gern auf seine Studienzeit in Zweibrücken zurück, die die Grundlagen für seinen heutigen Erfolg gelegt hat.

(egr)