START-UP

NEUES EINKAUFSERLEBNIS. Renésim-Gründer Maximilian Hemmerle und sein österreichischer Co-Gründer Georg Schmidt-Sailer vor ihrem ersten Shop in München.

Schaufenster in die Online-Welt

Hinter dem Online-Schmuckportal RENÉSIM stehen bekannte österreichische Investoren. Nun eröffnet der erste Shop in München.

Seit sechs Jahren betreiben der Österreicher Georg Schmidt-Sailer und sein deutscher Co-Gründer Maximilian Hemmerle ihr Online-Schmuckportal Renésim. An mehr als 6.000 Kunden in 33 Ländern haben sie ihre selbst designten Ringe, Ohrstecker oder Armbänder bereits versandt, die einige Hundert, aber oftmals mehrere Tausend Euro kosten können.

Nun steht der nächste Schritt an: In der Altstadt von München werden die beiden Gründer ihr erstes Geschäft mit einem großen Event eröffnen, zu dem Kunden, Wegbegleiter, Freunde und natürlich auch ihre österreichischen Investoren eingeladen sind. Neben dem bekannten Business Angel Hansi Hansmann, der gleich bei der Gründung im Jahr 2010 eingestiegen ist, sind dies die beiden ehemaligen Topmanager Rudi Semrad und Alfred Ötsch.

Gemeinsam werden sie ihren neuen Shop feiern, der den stationären Schmuckverkauf revolutionieren soll, indem er Online- und Offline-Welt verzahnt. In den Vitrinen finden sich ausgewählte Pretiosen, die als Inspirationsquelle dienen sollen. Darunter auch das Prunkstück „Holly Blue", ein Einzelstück aus Platin und Saphiren in Form eines Schmetterlings. Nach einem Rundgang können es sich die Kunden dann bei einem Glas Champagner bequem machen und über iPads auf den Onlinekonfigurator zugreifen, um ihre individuellen Bestellungen mit Hilfe eines Mitarbeiters zu konfigurieren. Mit dem Shopkonzept reagiert das Gründerduo auf die Erfahrungen, die es in den sechs Jahren Bestehen von Renésim gemacht hat. „Es gab immer wieder Kunden, die uns besuchen wollten, die einige Modelle sehen wollten, bevor sie eine Onlinebestellung aufgeben", sagt Schmidt-Sailer.

Und genau an diese Zielgruppe richtet sich der neue Renésim-Shop, dem weitere in Topstädten im deutschsprachigen Raum, darunter auch Wien, folgen können – vorausgesetzt, dass das nun erstmals in München erprobte Konzept aufgeht. „Ich bin da sehr zuversichtlich, weil ich glaube, dass wir uns als E-Commerce-Vorreiter leichter tun, die verschiedenen Vertriebskanäle – vom Onlineportal über das stationäre Geschäft bis zum Mail- und Telefonverkauf – zu integrieren", sagt Schmidt-Sailer, der Renésim mit seinen aktuell 22 Mitarbeitern auf einem deutlichen Wachstumskurs sieht: „Für die nächsten zwölf Monate gehen wir von einem Umsatzplus von 50 Prozent aus." W