

## Oliver Hiller und Ulf Lauer - „Lieblingsshop“



Ein Baby macht viel Freude. Und dennoch: „So geht es nicht weiter!“ sagte die Frau von Oliver Hiller eines Tages, als sie schon wieder ein großes Paket Windeln in ihre Wohnung zu tragen hatte. Benn musste gewickelt werden. Oliver Hiller und Ulf Lauer sind zwei alte Freunde. Oliver Hiller kommt aus dem Financing-Bereich, Ulf Lauer war Key-Account-Manager bei einem der großen Hersteller für Windeln und andere Hygieneartikel. Beide wollten sich schon immer gemeinsam selbstständig machen, aber es fehlte ihnen die passende Idee. Und nun endlich war ein Problem gekommen, das sie mit einer gemein-

samen Geschäftsidee lösen konnten. Sind es nicht alle jungen Eltern leid, nicht nur ihr Kind ständig, sondern eben auch jede Menge Windeln und so weiter zu heben und zu tragen?

Im November 2009 gründeten die beiden Freunde daher einen Online-Handel für junge Eltern: die Lieblingsshop GmbH. Ihre Geschäftsstrategie ist einfach und genial zugleich. Während andere Anbieter sich bemühen, ihren Kunden ein möglichst breites Angebot zu offerieren, ist das Angebot von Hiller und Lauer sehr schlank. Denn, so ihre Analyse, „Eltern suchen ohnehin immer nach dem Besten für ihr Kind“. Entsprechend nehmen sie ausschließlich ökologisch hergestellte Produkte oder solche, die von Ökotest oder der Stiftung Warentest mit „gut“ oder „sehr gut“ bewertet wurden, in ihr Sortiment auf. Ein wesentlicher Nutzen für die Eltern ist: Alles wird geliefert, nichts muss mehr nach Hause geschleppt werden. So profitieren Eltern von einem „Windelabo“. Tatsächlich benötigt ein Baby, bis es trocken ist, ca. 5.000 Windeln und etwa doppelt so viele Feuchttücher. Mit einem Windelabo sparen sich die jungen Eltern weit über 100 Einkaufsakte. Ihr Erfolgsgeheimnis besteht in der Umsetzung innovativer Marketingideen. Ein Schlüssel ist das „kooperative Marketing“. Die beiden Unternehmer suchen sich Anbieter, die mit einem kompatiblen Angebot dieselbe Zielgruppe bedienen. Dann wird das Marketing beider Unternehmen vernetzt. Zum Beispiel: Der online-Anbieter „myMuesli“ stellt auf seiner website einen link zu „Lieblingsshop.de“ her, und Lieblingsshop macht dasselbe andersherum. Das wirkt und schont das Marketingbudget.

Oliver Hiller und Ulf Lauer nutzen die Möglichkeiten des online-Handels sehr passgenau für eine genau definierte Zielgruppe. Dabei setzen sie intelligent auf ein kooperatives Marketing. Dies bescherte ihnen allein in den letzten Monaten Umsatzsteigerungen von 150-200% pro Monat. Beide Unternehmer sind daher würdige Vertreter in der Kategorie „Intelligente Geschäftsidee“.

### Kontakt:

Lieblingsshop GmbH, Langendellschlag 3,  
65199 Wiesbaden  
Tel: 0160 93917192  
E-Mail: [oliver.hiller@lieblingswindeln.de](mailto:oliver.hiller@lieblingswindeln.de)