

Carpet Star 2023 für die Carpet Lounge in Berlin:
Vorbildlicher Multichannel-Teppichhandel



Perfekte Liaison aus on- und offline

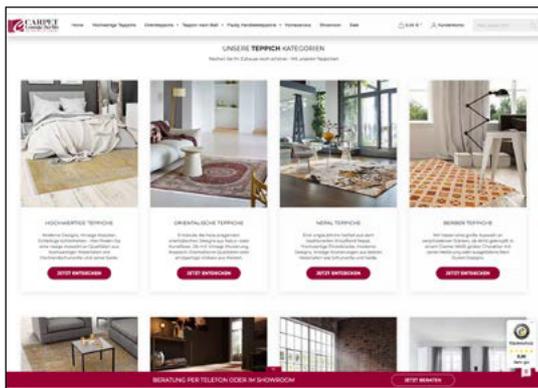
4

Den Preis für vorbildlichen Multichannel-Teppichhandel ging an die Carpet Lounge in Berlin. Dessen Inhaber Dirk Golisch ist ein ausgewiesener Teppichexperte mit langjähriger Verkaufserfahrung. Er hat sein Ladengeschäft 2020 im gut situierten Berliner Stadtteil Steglitz kurz vor dem ersten Lockdown eröffnet – und sicher durch die Coronakrise manövriert. Das Sortiment reicht von der gehobenen Mittelklasse bis in den Hochwertbereich. Zuerst gab es die Carpet Lounge Berlin unter carpetlounge-berlin.de ausschließlich als Onlineshop, ein Jahr später kam der Laden hinzu. 2021 eröffnete Dirk Golisch mit teppich-traeume.de einen weiteren Onlineshop für das günstigere Mainstreamsegment, ein Jahr später kommt der Marktplatz teppichliebe.com dazu. Auch über die neue Seite teppichberatung.de gelangt man zu dem Unternehmen, und für sämtliche Marketingaktivitäten hat Dirk

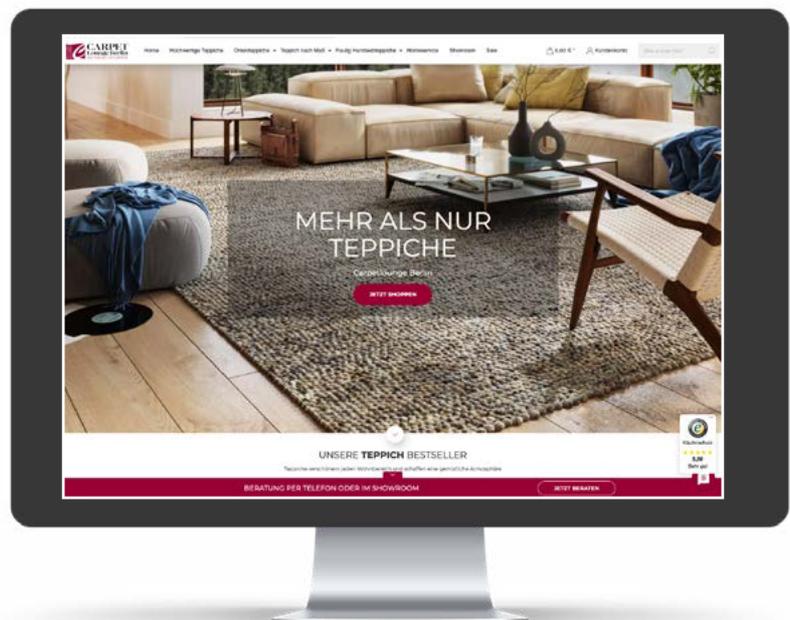


Daniel Künzelmann, Dirk Golisch

Golisch die Online-Agentur creativedesign.berlin gegründet. Was hier nach einem Imperium klingt, ist ein gerade mal drei Mann starkes Team, das mit viel Engagement die verschiedenen Kanäle bespielt: Mit an Bord ist sein Neffe Daniel Künzelmann als Storemanager und Sebastian Bruntke als Experte für IT und Marketing.



Da Dirk Golisch aufgrund der Lage des Ladens nur mit mäßigem Publikumsverkehr rechnete, entschied er sich von Anfang an für ein parallel laufendes digitales Schaufenster.





Die Carpet Lounge Berlin eröffnete 2020 im gut gelegenen Berliner Stadtteil Steglitz unmittelbar vor dem ersten Lockdown.

Durch das Schaufenster seines Ladens hat man den Blick auf eine geschmackvolle Teppichauswahl. Dirk Golisch stellt fest: „Es ist mein Anspruch, hier keine Standardware zu zeigen, sondern etwas anderes, das man nicht überall sieht.“ Es gibt hochwertige Knüpf- und Webteppiche an den Wänden und auf wenigen Podesten, außerdem Musterständer und Hängepresenter. Ergänzend zu den abgepassten Teppichen wird auch Teppichboden inklusive Verlegeservice angeboten.

Da Golisch aufgrund der eher ruhigen Lage in einer Seitenstraße in der Nähe des Botanischen Gartens mit wenig Laufkundschaft rechnete, setzte er von Anfang an auf ein zusätzliches digitales Schaufenster: „Das hybride Konzept war und ist für uns ein Glücksfall, on- und offline ergänzen sich bis heute perfekt. Die Kunden stöbern im Netz und lassen sich dann im Geschäft beraten. Meist wird dann auch gekauft. Die Ware anfassen und vielleicht auch daheim den Teppich mal ein paar Tage zur Probe liegen lassen, das ist vor allem bei teureren Stücken gefragt.“

Hinter der Idee für seine Handelsplattform teppichliebe.com stand der Wunsch, die Bran-



Das Sortiment reicht von der gehobenen Mittelklasse bis in den Hochwertbereich.

chenkollegen aus der „Teppichfamilie“ zusammenzubringen und ihr einen exklusiven Ort geben, sich zu präsentieren und natürlich auch ihre Ware zu verkaufen. „Meines Wissens gibt es in der deutschsprachigen DACH-Region keine vergleichbare Plattform, auf der der Kunde ausschließlich Teppiche findet.“ Dirk Golisch betont, dass alle Produktinformationen selbst geschrieben und informative Texte redaktionell angelegt sind, um ein möglichst gutes Suchmaschinen-Ranking zu erzielen.

Beratung und Kompetenz sind die Schlüssel für die vielseitigen Unternehmungen von Dirk Golisch, der mit Verve immer alle Bälle in der Luft hält – und dabei bestimmt schon über neue Projekte nachdenkt. □