Einer Lovedoll kommt eine weitaus größere Funktion zu, als die der reinen, körperlichen Befriedigung

exclusive

Realdoll24 bietet Lovedolls im Groß- und Einzelhandel an

Eine Lovedoll ist ein Produkt, welches man sich nicht mal einfach so kauft. Vielmehr ist es ein Kauf, der erst nach reiflicher Überlegung getätigt wird. Neben dem Preis dürften hierbei die zahlreichen Möglichkeiten, die Puppe den eigenen Vorlieben anzupassen, eine Rolle spielen. Denn die Lovedollbesitzer wollen nicht nur einfach ein Sex Toy erwerben, sondern zugleich eine emotionale Verbindung mit ihrer Doll eingehen. So beschreibt es jedenfalls Ralph Belger, Inhaber und Geschäftsführer der itrado GmbH, welche die Website Realdoll24.de betreibt. Im Interview beschreibt er nicht nur sein Endkundengeschäft, sondern auch, wie der Erotikhandel von seiner Expertise auf dem Feld der Lovedolls profitieren kann.

Realdoll24 ist ein (Online-)Shop für Lovedolls. Bevor wir weiter über Ihr Unternehmen sprechen, könnten Sie sich kurz selber vorstellen?

Ralph Belger: Ich bin Inhaber und Geschäftsführer der itrado GmbH, zu der die Marke Realdoll24 gehört. Gemeinsam mit meinem Team führen wir unsere Geschäfte von Potsdam aus. Neben dem Onlinehandel betreiben wir ein eigenes Lager mit Logistikeinheit und einen Showroom.

Seit wann gibt es Realdoll24 und was hat Sie damals bewogen das Unternehmen zu aründen?

Ralph Belger: Die Marke Realdoll24 gibt es seit sieben Jahren. Ich habe damals intensiv nach einem Markt mit ansprechendem Wachstumspotential gesucht und ihn in der Adult Branche gefunden. Inzwischen bedienen wir neben dem reinen B2C Bereich auch B2B Kunden und sind im stationären Handel zu finden.

Eine Lovedoll ist ein recht teures Produkt, vor allem im Vergleich mit anderen Erotikprodukten. Warum sind Ihre Kunden bereit soviel Geld auszugeben? Was macht die Faszination einer Lovedoll aus?

Ralph Belger: Einer Lovedoll kommt eine weitaus größere Funktion zu, als die der reinen, körperlichen Befriedigung. Unsere Kunden schätzen die lebensechten Puppen als Begleiterin in ihrem gesamten Alltag. Durch den hohen Grad an Individualisierung können wir fast jede Vorliebe und jeden Wunsch bedienen.

Wie würden Sie die Unternehmensphilosophie hinter Realdoll24 beschreiben?

Ralph Belger: Unser Ziel ist es, das Thema Sexpuppe mit Niveau anzugehen, Akzeptanz zu schaffen und zu enttabuisieren. Unser Produktportfolio polarisiert. Daher ist es für uns besonders wichtig, die Faszination und Schönheit der lebensechten Puppen in den Vordergrund zu stellen. Wir nehmen die Bedürfnisse unserer Kunden sehr ernst und wollen sie nicht nur auf ihre Triebe reduzieren.



"UNSER ZIEL IST
ES, DAS THEMA
SEXPUPPE MIT NIVEAU
ANZUGEHEN, AKZEPTANZ
ZU SCHAFFEN UND ZU
ENTTABUISIEREN."

RALPH BELGER

Realdoll24 inszeniert seine Puppen in aufwändigen Fotostorys

Realdoll24 ist nicht nur ein Onlineshop, sondern Sie betreiben auch einen Showroom in Potsdam. Was wird Ihren Kunden dort geboten?

Ralph Belger: Die faszinierende Echtheit unserer Lovedolls lässt sich am besten im direkten Kontakt mit dem Produkt erleben. Daher zeigen vor Ort eine Auswahl an beliebten Modellen. Oft fällt es dem Kunden schwer, die Größenverhältnisse abzuschätzen, sich für einen Hautton zu entscheiden, oder die Wahl zwischen den Materialien TPE und Silikon zu treffen. Im Showroom können wir eine umfassende Beratung bieten und den Kunden bei der Konfiguration seines Wunschmodells persönlich helfen.

Sind alle Puppen, die Sie in Ihrem Shop anbieten, sofort lieferbar?

Ralph Belger: In unserem Onlineshop bieten wir für ungeduldige Kunden Modelle an, die sofort ab Lager verfügbar sind. Es gibt außerdem Express-Modelle mit einer geringen Lieferzeit und sehr individuelle Modelle im Premium-Segment. Diese werden erst nach Wunsch gefertigt und haben eine deutlich längere Lieferzeit.

Welche Möglichkeiten bietet Realdoll24, eine Lovedoll nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten bzw. anzupassen?

Ralph Belger: Wir haben einen Lovedoll-Konfigurator entwickelt, der den Kunden Schritt für Schritt durch die Gestaltungsmöglichkeiten seines Modells führt. Unsere Erfahrung zeigt, dass die erste Auswahl eines Modells aufgrund der bevorzugten Proportionen getroffen wird. Anschließend kann dann das gewählte Modell von Kopf bis Fuß angepasst werden. Es können unter anderem Haarfarbe, Frisur, Finger- und Fußnägel, sowie die Art der Intimbehaarung gewählt werden.

Auf Realdoll24.de gibt es auch eine Sektion mit "Sexy Fotostorys". Was hat es mit diesen auf sich? Warum betreiben Sie solchen Aufwand, die Lovedolls in Szene zu setzen?

Ralph Belger: Unsere Kunden lieben es, ihre Puppen zu bekleiden, mit ihnen Rollenspiele zu erleben und ihren Sexual Lifestyle zu leben. Unsere Stories inspirieren unsere Kunden und zeigen ihnen, welche Abenteuer sie mit ihrer Lovedoll erleben können. Für die aufwendige Realisierung dieser Themenwelten haben wir auf die Expertise von Florentine Winter vertraut. Sie ist als Sexual Lifestyle Bloggerin seit Jahren fester Bestandteil der Adult Branche und bringt die nötige weibliche Perspektive ein.



Neben dem Endkundengeschäft arbeiten Sie auch mit Einzelhändlern zusammen. Welche Vorteile hat es für den Fachhandel mit Ihnen als Großhändler zusammenzuarbeiten?

Ralph Belger: Neben der Marke Realdoll24, die den Endverbraucher bedient, stehen wir mit der itrado GmbH als Großhändler für unsere Firmenkunden zur Verfügung. Wir bündeln sämtliche Prozesse in unserem Haus – von der Lieferantenpflege, der Qualitätskontrolle, bis hin zu Zollformalitäten und Logistik. Der Einzelhändler kann sich risikoarm ein neues Produktsegment erschließen und dabei auf uns als zuverlässigen Partner verlassen. Wir haben über die Jahre stabile Geschäftsbeziehungen zu unseren Lieferanten aufgebaut, stehen regelmäßig mit ihnen in Kontakt und übernehmen die gesamte Kommunikation, sowie das Handling bis zur Lieferung.

Welche Services bieten Sie Wiederverkäufern rund um ihre Produkte an?



Ralph Belger: Unsere Wiederverkäufer schätzen die breite Markenvielfalt, die wir Ihnen bieten. Zudem verzichten wir bewusst auf Mindestabnahme-Mengen. So kann der Händler mit einem kleinen Testballon starten und sein Sortiment sukzessive erweitern. Über das Jahr verteilt gibt es Marketing- und Rabattaktionen, die besonders attraktiv sind.

Inwiefern eignen sich Sexdolls als ein Produkt, welches im regulären (stationären) Erotikhandel angeboten wird? Immerhin sind sie im Vergleich zu anderen Produkten recht teuer und auch sperrig...

Ralph Belger: Im stationären Handel sind unsere Lovedolls vor allem ein Eyecatcher, der Kunden bis in den letzten Winkel des Geschäfts locken kann. Außerdem erfreuen sie sich großer Beliebtheit als Schaufensterpuppen.

Natürlich ist es kein klassisches Mitnahme-Produkt oder ein Artikel für einen Impulskauf. Der Kunden konfiguriert seine Lovedoll gemeinsam mit dem Verkäufer und bekommt sie dann diskret und ohne Anstrengung nach Hause geliefert.

Es scheint, dass Lovedolls in der jüngeren Vergangenheit einen regelrechten Boom erleben. Würden Sie zustimmen und wie erklären Sie sich diese Entwicklung?



In einem Showroom in Potsdam präsentiert Realdoll24 seine Puppen



Ralph Belger: Der Markt an Erotikartikeln für Männer ist relativ überschaubar. Daher wird die Innovation lebensechte Liebespuppe dankbar angenommen. Wir beobachten auch, dass immer mehr Paare sich diesem Thema öffnen.

Ursächlich ist hier sicher das Aufgreifen des Themas Sexpuppe durch die Medien und Erotikmessen, wie die Venus in Berlin zu sehen.

Auch technisch entwickelt sich dieses Marktsegment rasant. So gibt es mittlerweile Dolls mit Sprachausgaben und Künstlicher Intelligenz. Wie beurteilen sie die "Robotisierung" der Sexdolls? Auf welche Entwicklungen sollten wir uns diesbezüglich gefasst machen? Ralph Belger: Vor allem die asiatischen Hersteller experimentieren mit der Einbindung von Elementen der Sprachsteuerung, wie wir sie von unseren Smartphones kennen. Zum jetzigen Zeitpunkt sind diese Produkte jedoch noch nicht marktreif und würden den Ansprüchen des deutschen Kunden nicht genügen. Daher nehmen wir derzeit noch Abstand davon. Eine sinnvolle Erweiterung sind jedoch Heizelemente im Körper der Lovedoll. Sie erwärmen das Material der Puppe. So fühlt sich die Lovedoll nochmals wesentlich menschlicher an.

Welche Pläne verfolgen Sie für die Zukunft von Realdoll24?

Ralph Belger: Wir wollen uns intensiver dem Aufbau unserer Marke widmen und eine sinnliche Erlebniswelt kreieren, die auch Frauen stärker anspricht. Dies ist ein Thema, das wir bisher vernachlässigt haben. Es ist eine besondere Herausforderung den richtigen Ton zwischen einer wertschätzenden Ansprache der weiblichen Zielgruppe und den überstilisierten, körperlichen Merkmalen einer Lovedoll zutreffen.