

Regionales Netzwerk

Ein Softwareentwickler aus dem Landkreis Helmstedt knüpft Kontakte zwischen Auftraggebern und Anbietern aus der Nachbarschaft – erst virtuell, dann in der Realität.

AUTOR: BEATE ZIEHRES
FOTOGRAFIE: REGIORETIS



Dirk Blumenthal con est fac

Suchen private Haushalte im Internet nach einem Elektriker, Koch oder Dachdecker? Unwahrscheinlich, sollte man meinen. Doch Dirk Blumenthal aus Grasleben hat eine andere Erfahrung gemacht. Auf seiner Internet-Plattform ‚Regio-retis‘ führt er Auftraggeber und lokale Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe zusammen. „Wir haben im Monat vierstellige Besucherzahlen. Die Anfragen, in denen uns Nutzer des Portals ihr Vorhaben online beschreiben, bewegen sich wöchentlich im zweistelligen Bereich“, sagt er.

Mit dem Namen, der sich aus den Wörtern Region und Retis, dem lateinischen Wort für Netz, zusammensetzt, will Blumenthal die Funktion der Plattform als Netzwerk zum Ausdruck bringen. „Traditionell finden Angebot und Nachfrage zu allererst in kleinen regionalen Kreisen statt, in denen Menschen ihren täglichen Bedarf finden“, erklärt Blumenthal. Mit der Internetplattform möchte er den lokalen Handel auf eine moderne Ebene bringen.

Die Idee hatte der Softwareentwickler auf dem Weg von Hamburg ins Wochenende. Wegen eines Staus war er auf der Landstraße unterwegs, als ihm viele Lieferwagen von Handwerksbetrieben auffielen, die ebenfalls

einen weiten Weg nach Hause hatten. „Mir kam der Gedanke, wie unnötig das ist“, sagt Blumenthal. Der Freiberufler sann auf Abhilfe und setzte die Idee auf seine Wiese mit der Internetplattform ‚Regio-retis‘ um. Mit seinem Angebot beschränkt sich Blumenthal vorerst auf die Heimatregion Südost-niedersachsen.

Praktisch funktioniert ‚Regio-retis‘ ähnlich wie die bekannten Internet-Auftragsbörsen. Mit Unterschieden jedoch, wie Blumenthal betont. Sein Ziel ist, dass potentielle Auftraggeber Angebote von wohnortnahen Betrieben bekommen. Hinzu kommt, dass die Plattform nicht wie eine Auktion arbeitet, bei der das günstigste Angebot gewinnt. „Dumping-Preise können nur zu Lasten der Qualität oder des Auftragnehmers gehen. Und was hat der Auftraggeber gewonnen, wenn der Handwerker bei Problemen erst lange anreisen muss?“, fragt Blumenthal.

Die Registrierung ist für Privatbe-

nutzer kostenlos. Sie stellen Anfragen ein, die an Partnerbetriebe weitergeleitet werden. Innerhalb weniger Tage erhalten die potentiellen Auftraggeber dann zwischen vier und sechs Angebote und können sich in Ruhe entscheiden. „Ich sehe ‚Regio-retis‘ als praktische Ergänzung der täglichen Auftragsbeschaffung“, sagt Blumenthal. Derzeit arbeitet Blumenthal daran, die Bekanntheit des Portals zu erweitern – zum Nutzen der Auftraggeber und der Partnerbetriebe.

200 Handwerksbetriebe, Gewerbetreibende und Dienstleistungsbetriebe beziehen bisher den regelmäßig erscheinenden ‚Regio-retis‘-Newsletter. Nach Branchen sortiert sind dort die Anfragen gelistet. Gleichzeitig erscheinen die Newsletter-Abonnenten in einem Firmenverzeichnis auf der Seite. „Bisher wurde aus Anfragen immer ein Auftrag für einen unserer Partnerbetriebe“, verweist Blumenthal auf eine kleine Erfolgsgeschichte. ∴