veröffentlicht von Rechtsanwalt **Max-Lion Keller**, LL.M. (IT-Recht)

Interview mit Ferry Hötzel von Shopify

Shopify ist nach Unternehmensangaben die führende cloud-basierte Multi-Channel-Commerce-Plattform und neuer Kooperationspartner der IT-Recht Kanzlei. Händler können mit der Lösung Shops auf unterschiedlichen Vertriebskanälen betreiben, einschließlich Web, Mobile, Social Media, Marktplätzen, stationären Geschäften oder Popup-Stores. Was diese Shoplösung interessierten Onlinehändlern zu bieten hat, haben wir Ferry Hötzel, Product Manager von Shopify, gefragt.

IT-Recht Kanzlei: Ferry, wenn Du dich unseren Lesern zunächst vorstellen würdest?

Ferry: Ich bin seit Dezember 2017 Teil des Shopify Teams und sorge als Product Manager für Deutschland - zuerst in Ottawa und jetzt in Berlin - dafür, dass Shopify als Shopsystem den hiesigen E-Commerce stärkt und Entrepreneuren alle Möglichkeiten für ein erfolgreiches E-Business bietet.

Da ich ursprünglich aus dem Einzelhandelsbereich komme und bereits eine eigene Firma gegründet habe, weiß ich, was es bedeutet, ein Produkt von der Konzeptphase bis zur tatsächlichen Marktpositionierung zu bringen und es auch darüber hinaus zu unterstützen. Deswegen bin ich für Shopify auch immer auf der Suche nach neuen Lösungswegen, um Händlern und Händlerinnen ihre Vorhaben zu vereinfachen.

IT-Recht Kanzlei Seit wann gibt es Shopify und wer hatte die Idee dazu?

Ferry: Shopify wurde in seiner Urform 2004 von unserem Koblenzer CEO Tobias Lütke in Ottawa, Kanada entwickelt und sollte eigentlich nur dabei helfen, Snowboards online zu verkaufen. Jedoch war es zu dieser Zeit für Tobi nicht möglich eine adäquate E-Commerce-Software zu finden, also entwickelte er sie einfach mit seinen Freunden selbst. 2006 ging die Plattform dann unter dem heute bekannten Namen online. Mittlerweile ist aus Shopify eines der größten E-Commerce-Unternehmen der Welt geworden, das über 1.000.000 Händler in 175 Ländern betreut.

IT-Recht Kanzlei: Für welche Werte steht Shopify?

Ferry: Shopify macht den E-Commerce leichter, effizienter und beseitigt die Hürden des Einstiegs in den Onlinehandel - egal ob es sich um ein Start-up handelt, das noch in der Entwicklungsphase steckt, oder um ein längst auf dem Markt etabliertes Unternehmen. Wir wollen der Maßstab sein, wenn es um moderne, sichere und leicht umsetzbare Onlineshops geht.

Deshalb bieten wir eine Lösung, mit der man einfach und kosteneffizient starten kann, ohne den Launch zunächst mehrere Monate oder Jahre vorbereiten zu müssen. Mit Shopify können Händler hier eher in Wochen, teilweise sogar in Tagen rechnen. Unser Ansatz ist es, eine Lösung anzubieten, bei der alles da ist, was man braucht, inklusive einer Payment-Lösung sowie verschiedenen Themes fürs Frontend. Selbstverständlich stellen wir auch eine API bereit, um Drittsysteme oder eigene Funktionen zu integrieren.

IT-Recht Kanzlei: Seit wann ist Shopify in Deutschland am Start?

Ferry: Da unser Shopify-Gründer Tobias selbst aus Koblenz kommt, war die Verbindung zwischen

Shopify und dem deutschen Markt schon immer eng. WIr haben seit Jahren in Deutschland, Österreich und der Schweiz Kunden, die auf Shopify vertrauen und die Nachfrage ist in den letzten Jahren extrem gestiegen. Deswegen fokussieren wir uns seit den letzten zwei Jahren verstärkt auf den deutschsprachigen E-Commerce.

IT-Recht Kanzlei: Wie kamt Ihr auf Berlin als deutsches Headquarter von Shopify und was habt ihr dort vor?

Ferry: Berlin ist natürlich nicht nur die Hauptstadt, sondern auch ein sehr zentraler Standort der deutschen Startup- und Gründerszene. In Berlin kommen Entwicklungen erfahrungsgemäß zuerst an. Da wir mit Shopify schnell auf sich entwickelnde Marktwünsche reagieren wollen, war es für uns wichtig, einen Standort zu wählen, an dem sich neue Ideen konzentrieren.

Aktuell umfasst unser Team in Berlin über 70 Shopify-Enthusiasten auf drei Etagen. Wir sind aber momentan bereits auf der Suche nach neuen Räumlichkeiten, um Platz für eine dreistellige Anzahl von Mitarbeitern zu schaffen und den deutschen sowie europäischen Markt so optimal bedienen zu können.

IT-Recht Kanzlei: Wie seht Ihr euch in Bezug auf den sehr starken lokalen Wettbewerb aufgestellt? PrestaShop hat sich ja auch nach jahrelangem Versuch, in Deutschland Fuß zu fassen, wieder zurückgezogen?

Ferry: Hier können wir nur die Zahlen für uns sprechen lassen. Wir haben in den letzten Monaten den millionsten Shopify-Händler begrüßt und die Anzahl der deutschen Shopify-Nutzer verdoppelt. Die Shopify-Community wächst unaufhörlich und wir haben mittlerweile viele starke Partner an unserer Seite.

Die Nachfrage nach Shopify als Shoplösung hat sich im Vergleich zu vor zwei Jahren verdreifacht und ist bis heute auf Wachstumskurs. Ein gutes Beispiel für die Relevanz von Shopify in Deutschland bietet die Start-up-Show „Die Höhle der Löwen“: Geschätzt sind 30 bis 40 Prozent der Kandidaten, die dort ihre Produkte und Lösungen pitchen, Shopify-Nutzer.

IT-Recht Kanzlei: Wodurch unterscheidet sich Shopify von seinen Mitbewerbern im deutschen Markt?

Ferry: Unsere Devise ist es, Händlern und Händlerinnen eine Lösung zu bieten, bei der sie sich nicht mit kostspieligen neuen Versionen auseinandersetzen oder ausfallsicheres Hosting von externen Anbietern anfordern müssen. Denn all das macht Shopify im Hintergrund - ganz ohne Mehraufwand für den Shop-Betreiber. Wir bieten mit Shopify eine cloud-basierte SaaS-Lösung, die den Einstieg ins Multi-Channel-Business so leicht wie nur möglich macht.

Wir möchten unseren Händlern Raum lassen, sich auf geschäftsrelevante Vorgänge zu konzentrieren und geben deshalb eine denkbar simple Benutzeroberfläche, ausführliche Statistiken, professionelle Designs und einen 24/7 Support mit an die Hand.

IT-Recht Kanzlei: Welche Herausforderungen seht Ihr noch im deutschen Markt, die Ihr in den nächsten Monaten bewältigen wollt?

Ferry: In den vergangenen Monaten haben wir etliche Entwicklungen im Bereich Lokalisierung bereitgestellt. Mit Shopify können Händler mittlerweile alle relevanten Währungen, Zahlungsarten und Versanddienstleister anbieten. Durch diverse Vorzertifizierungen, unter anderem durch die IT-Recht

Kanzlei, steht zudem einem rechtssicheren Onlineshop nichts mehr im Weg. Hier werden unsere Bemühungen aber nicht aufhören. Wir arbeiten dabei stark nachfrageorientiert und hören auf die Wünsche unserer Community.

IT-Recht Kanzlei: Für welche Händler ist das Shopify-System geeignet?

Ferry: Da Shopify cloud-basiert ist, skaliert der Shop auf jede Unternehmensgröße mit. Deswegen eignet sich Shopify sowohl für Start-ups, als auch für mittelständische und etablierte Unternehmen. Jungen Gründern wird ein einfacher Start geboten, für den nicht einmal unbedingt Programmierkenntnisse nötig sind. Marktbekannte Unternehmen haben die Möglichkeit, ihre Prozesse zu vereinfachen und mit einer starken Cloud im Rücken im Shop, mobil, auf Social-Media-Kanälen oder auf Marktplätzen zu verkaufen. Shopify-Händler wie Generation YES, Freeletics, Babbel für Unternehmen, Löwenbräu oder Tesla haben das bereits bewiesen.

IT-Recht Kanzlei: Bietet Shopify interessierten Händlern die Möglichkeit, das Shopsystem kostenfrei zu testen?

Ferry: Auf jeden Fall! Interessierte können Shopify 14 Tage lang auf Herz und Nieren testen!

IT-Recht Kanzlei: Wie geht Ihr mit der unter deutschen Händlern stark verbreiteten Meinung um, dass Shopify es bisher versäumt hat, die Shop-Einstellungen auf die Rechtslage in Deutschland anzupassen?

Ferry: Ich weiß nicht, ob dein Eindruck da überhaupt korrekt ist. Wir hören anderes. Wir gehen aber sehr gern in den Dialog und zeigen, dass Shopify alle Funktionen besitzt, um bedenkenlos und rechtssicher eingesetzt zu werden.

Dabei steht auch das bereits erwähnte Thema Lokalisierung im Vordergrund, denn darin investieren wir momentan unsere Anstrengungen. Die deutsche Rechtslage ist komplex und wird durch neue Verordnungen wie DSGVO und der womöglich kommenden E-Privacy noch ein Stück weit umfassender. Deswegen wollen wir auf alle Anforderungen reagieren und entwickeln auch momentan viele Funktionalitäten, um die Handhabung in Bezug auf deutsche Konformität zu vereinfachen.

Zum Beispiel haben wir vor kurzem die Angabemöglichkeiten zum Grundpreis überarbeitet, sodass dieser jetzt problemlos unter jedem Produkt hinzugefügt werden kann.

IT-Recht Kanzlei: Welche Maßnahmen ergreift Ihr, um die tatsächlich gelungene Umsetzung des deutschen Rechts auf Shopify in den Vordergrund zu stellen?

Ferry: Wir arbeiten mit erfahrenen, lokalen Rechts-Experten zusammen - dank deren tatkräftiger Unterstützung können Shopify-Nutzer jetzt vorzertifizierte Stores erstellen. Zum anderen seit neuestem mit dem Team der IT-Recht Kanzlei, die unsere Händler durch Webinare und Whitepaper dabei unterstützen, alle Funktionen Shopifys optimal für die Gesetzeskonformität einzusetzen.

IT-Recht Kanzlei: Ihr habt ja mit Shopify Payments eine einfache Payment-Komplettlösung für KMU-Händler geschaffen, die keine andere Payment Services mehr benötigt. Was ist Shopify Payments genau und welche Vorteile gibt es gegenüber anderen Payment Services in Deutschland? Und können die in Deutschland bekannten anderen PSP's auf Wunsch der Händler weitergenutzt werden oder ist das nicht mehr möglich?

Ferry: Shopify Payments ist unsere hauseigene Zahlungslösung und der einfachste Weg Online-

Zahlungen zu akzeptieren. Uns war es wichtig, anstrengende Zwischenschritte für Händler zu beseitigen. Deswegen müssen Shopify-Nutzer Drittanbieter nicht extra als Zahlungsanbieter anschließen oder neue Nutzerkonten erstellen. Shopify Payments ist vollständig in jeden Onlineshop integriert und ermöglicht es direkt Zahlungsanbieter wie Klarna Kauf auf Rechnung, Apple Pay, Shopify Pay, Sofortüberweisung, American Express, Visa oder Maestro Kreditkartenzahlung anzubieten. Dabei sind die Gebühren für alle Pläne günstig gestaltet und die Zahlungen, die sonst an andere gateways getätigt werden müssen, entfallen.

Da uns der stetige Cashflow für unsere Händler wichtig ist, erfolgt die Auszahlung über Shopify Payments auch innerhalb von drei Werktagen, die Höhe der Auszahlungen kann man dabei zu jeder Zeit verfolgen. Selbstverständlich wollen wir unsere Händler nicht einschränken, sodass die Nutzung anderer Payment-Anbieter wie PayPal weiterhin möglich ist und diese im Shopify-Store integriert werden können.

IT-Recht Kanzlei: In Nordamerika gibt es ja auch Shopify Shipping, einen weiteren einfachen Service für Shopify-Händler für den Versand von Waren. Wie weit seid Ihr damit in Deutschland, kann der deutsche Händler diesen Service ebenfalls bald nutzen?

Ferry: Wir machen ja keine Produktankündigungen, deshalb möchte ich dazu nichts sagen. Grundsätzlich ist es allerdings natürlich schon so, dass wir Services, die in einigen Regionen gut funktionieren und populär sind, auch irgendwann allen Händlern anbieten möchten. Zusätzlich haben wir starke Partner im Markt, die sehr gute Shipping-Lösungen in unserem App Store anbieten. Mit diesen Lösungen lassen sich Shipping Labels beispielsweise problemlos drucken

IT-Recht Kanzlei: Was dürfen Onlinehändler zukünftig noch von Shopify erwarten?

Ferry: Unsere Agenda ist lang und breit aufgestellt. Zum einen wollen wir unseren Standort in Berlin stark vergrößern und unser Team erweitern. Zum anderen soll deutschen Shopify-Kunden zukünftig die gesamte Servicevielfalt von Shopify zur Verfügung gestellt werden, die Integration von Partnerlösungen per App wird weiter ausgebaut und das Agenturnetzwerk noch einmal deutlich ausgedehnt. Der deutschsprachigen Shopify-Community steht ein weiterer Wachstumsschub bevor und wir werden uns mit neuen Feinheiten und Funktionen darauf fokussieren, das beste Shopsystem für den deutschen Markt zu werden.

IT-Recht Kanzlei: Ferry, wir danken Dir für das Gespräch!

Ferry: Ich bedanke mich für die interessanten Fragen und im Namen von Shopify und unseren Händlern für den hilfreichen Input der IT-Recht Kanzlei. Wir freuen uns auf die Kooperation mit euch!

Veröffentlicht von:
RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)
Rechtsanwalt