

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

kasuwa 2020: Wie war das Jahr, was bringt Weihnachten und die Zukunft?

kasuwa.de ging am 06.05.2019 als deutschsprachiger Online-Marktplatz an den Start. Auf kasuwa.de können selbstgemachte Produkte unter dem Motto „Mit-Liebe-Selbstgemachtes“ verkauft werden. Im Januar hatte uns interessiert wie das erste Weihnachtsgeschäft auf kasuwa.de gelaufen war. Heute interessiert uns, wie kasuwa und seine DIY & Handmade Händlerschaft die turbulenten Zeiten seit März dieses Jahres erlebt haben.

IT-Recht Kanzlei: Hallo Herr Günzel, schön dass Sie uns wieder für ein Gespräch zur Verfügung stehen.

Uwe Günzel: Hallo Herr Keller, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen und immer ein offenes Ohr für kasuwa haben.

IT-Recht Kanzlei: Für diejenigen Onlinehändler, die kasuwa vielleicht noch nicht kennen: Würden Sie sich und Ihren Marktplatz kurz vorstellen?

Uwe Günzel: Kasuwa ist der deutsche Online-Marktplatz, auf dem tausende kreative Köpfe in ihren eigenen Shops mit Liebe Selbstgemachtes, digitale Produkte, Vintage und Material verkaufen. Produkte werden nach Deutschland, Österreich und in die Schweiz geliefert. Es gibt also keine langen Lieferwege quer durch die Welt.

Kasuwa wurde vor eineinhalb Jahren von meinem Bruder Sven und mir gegründet, nachdem wir festgestellt hatten, dass die Lücke, die durch die Dawanda-Schließung entstanden ist, von niemandem geschlossen wird. Wir stammen beide aus der IT-Branche und bringen etliche Jahrzehnte Knowhow in Softwareentwicklung für das Web mit. Die Plattform ist eine 100%-ige Eigenentwicklung. Dadurch sind wir extrem flexibel in der Entwicklung von Features.

IT-Recht Kanzlei: Mit der Entwicklung von kasuwa vom Start bis zum ersten Weihnachtsgeschäft waren Sie ja [in unserem letzten Gespräch sehr zufrieden](#). Wie ging es dann die ersten 2 Monate im neuen Jahr weiter?

Uwe Günzel: Da wir erst seit Mai 2019 online sind, war für uns jeder neue Monat eine unbekannte Größe. Wir wussten also nicht, wie sich der Umsatz über das Jahr verändert. Ab Mitte Dezember gingen die Umsätze stark zurück, um sich dann in den ersten beiden Monaten des neuen Jahres langsam wieder zu erholen.

IT-Recht Kanzlei: Und was geschah dann ab März?

Uwe Günzel: Im März waren die Umsätze wieder rückläufig. Man spürte die durch die Corona-Pandemie ausgelöste Verunsicherung bei den Menschen. Doch dann passierte etwas, mit dem wir nicht gerechnet hatten. Ab Ende März stiegen die Besucherzahlen sprunghaft und parallel dazu der Umsatz. Im April und Mai erlebten wir ungeahnte Höhenflüge. Der Traffic war an manchen Tagen 6x höher als vor Corona, der Umsatz zum Teil fast 10x so hoch. Zwangsweise wurden dadurch auch die kompletten Prozesse sowie die Performance und Verfügbarkeit der Plattform unter Hochlast erfolgreich getestet.

IT-Recht Kanzlei: Welche Produkte wurden in dieser Zeit am meisten verkauft?

Uwe Günzel: Der Auslöser für den Besucheransturm war die verpflichtende Einführung von Masken, zunächst nur von einzelnen Städten, später bundesweit. Und die Tatsache, dass zu Beginn der Maskenpflicht nicht genügend Masken zur Verfügung standen. Das war die große Stunde unserer Näherinnen und Näher, die nun sozusagen Tag und Nacht mit der Herstellung von Behelfs- bzw. Community-Masken beschäftigt waren. In diesen Wochen machten Masken zum Teil über 90% des Umsatzes aus. Sie sicherten vielen Händlern das Überleben. Die Maskenverkäufe sind dann allmählich zurück gegangen und machen inzwischen nur noch 10-15% des Umsatzes aus.

IT-Recht Kanzlei: Durch den Lockdown waren ja auch alle Kreativmärkte abgesagt und Händler, die ansonsten stationär verkaufen, auf der Suche nach Online-Vertriebsmöglichkeiten. Hatten Sie in dieser Zeit eine verstärkte Nachfrage nach kasuwa-Shops und wenn ja wie konnten Sie die Händler von Ihrer Plattform überzeugen?

Uwe Günzel: Wir verspüren seit Beginn der Krise einen starken Andrang von Händlern. An dieser Stelle kam uns zugute, dass wir inzwischen bekannter geworden sind und auch das Feedback unserer Händler sehr positiv ist. Wenn sich diese Interessenten dann das Angebot angesehen hatten, wurde ihnen sofort klar, dass die Plattform Potenzial hat. Da braucht es weiter keine Überzeugungsarbeit.

IT-Recht Kanzlei: Gibt bzw. gab es on- & offline-Aktivitäten und Aktionen rund um kasuwa der Situation in diesem Jahr zum Opfer gefallen sind?

Uwe Günzel: Wir hatten so viele Aktivitäten in der Pipeline, die wir letztendlich auf Eis gelegt haben. So waren zum Beispiel Plakate, Postkarten und Visitenkarten für unsere Händler vorbereitet, die diese individualisiert auf kasuwa bestellen können. Aber so etwas ergibt natürlich nur dann Sinn, wenn man auf Kreativmärkten unterwegs ist. Oder zur Fußball-Europameisterschaft, da wollten wir ein Gewinnspiel durchführen, bei dem Bälle auf den Seiten unterwegs sind. Auch das fiel Corona zum Opfer. Und nicht zu vergessen unser Ostergewinnspiel, in das wir so viel Energie gesteckt hatten. Es wurde zwar gestartet, dann aber leider von Corona überrollt und hatte daher nicht die Resonanz, die es verdient hätte.

IT-Recht Kanzlei: Sind die jetzt einfach gestrichen oder kann das eine oder andere nachgeholt werden?

Uwe Günzel: Unser Marketingmaterial ist fertig und wird aktiviert, sobald das sinnvoll ist. Wenn es sehr gut läuft, könnte das Anfang nächsten Jahres sein. Andere Events, wie zum Beispiel die Fußball-Europameisterschaft, werden hoffentlich nachgeholt, das Gewinnspiel dazu ebenfalls. Unabhängig davon gibt immer gute Gelegenheiten für Aktionen. Wir haben noch jede Menge spannende Ideen, wie wir kasuwa voranbringen können.

IT-Recht Kanzlei: Mal losgelöst von den Rahmenbedingungen in diesem Jahr, wie hat sich Ihr Marktplatz weiterentwickelt. Welche neuen Funktionen und Features gibt es?

Uwe Günzel: Herr Keller, wenn wir schauen, was für eine Plattform wir ursprünglich im Kopf hatten, erkenne ich sie heute kaum wieder [lacht]. Wir haben inzwischen so viele Funktionen und Features, dass es mir schwerfällt, einzelne hervorzuheben. Lassen Sie mich deshalb nur zwei erwähnen. Das sind zum einen Rabatte, die die Händler für Produkte vergeben können. Dies war ein häufig gewünschtes Feature. Und seit ein paar Wochen haben wir Shop-Gutschein live, die Händler für ihre Kundschaft

anlegen können. Diese können einen bestimmten Betrag, einen prozentualen Rabatt oder kostenlosen Versand beinhalten. Was uns an dieser Stelle besonders am Herzen lag, war, die Händler beim Bewerben ihrer Gutscheine optimal zu unterstützen. Deswegen haben die Händler die Möglichkeit, in ihrem Shop-Backend Gutscheinvorlagen herunterzuladen, die alle relevanten Daten, inklusive eines QR-Codes mit der URL ihres Shops auf kasuwa, beinhalten. Diese Gutscheinvorlagen können sie an ihrem Drucker selbst ausdrucken und an ihre Kundschaft verteilen.

IT-Recht Kanzlei: Haben Sie jetzt vor dem Weihnachtsgeschäft noch etwas Neues in der Pipeline?

Uwe Günzel: Wo Sie danach fragen, fällt mir noch ein Feature ein. Eines, was wir für ganz besonders spannend halten. Wir haben vor einigen Tagen die [kasuwa Collections](#) eingeführt. Jeder angemeldete User hat die Möglichkeit, Sammlungen von Produkten, also kasuwa Collections anzulegen, die ihm besonders gut gefallen und ein bestimmtes Thema betreffen. Zum Beispiel Produkte mit Herz oder Produkte, die eine bestimmte Stimmung widerspiegeln. Der Kreativität sind da keine Grenzen gesetzt. Das spannende daran ist, dass unsere Besucher nun selbst aktiv werden können, sozusagen User Generated Content. Diese Interaktivität verstärkt die Bindung an die Plattform.

IT-Recht Kanzlei: Apropos Weihnachten. Was dürfen Ihre Händler da von kasuwa erwarten?

Uwe Günzel: Zur Unterstützung unserer Händler im Weihnachts- und Jahresendgeschäft haben wir uns dieses Jahr etwas Besonderes einfallen lassen. Wir haben zwei Postkarten im Format DIN lang aufgelegt, die den Spiel- und Basteltrieb ansprechen. Die Händler können diese Karten an ihre Kunden und Interessenten verteilen. Aus einer Weihnachtskarte können diese dann einen Nikolaus ausschneiden und zusammenbauen. Aus der Neujahrskarte ein Glücksschwein.

IT-Recht Kanzlei: Und was kostet das die Händler?

Uwe Günzel: Parallel zur Einführung der Weihnachts- und Neujahrskarte haben wir einen Shop auf kasuwa eröffnet, über den wir ab sofort unser Marketing- und Werbematerial an unsere Händler verkaufen. Dort finden sich auch die Weihnachts- und die Neujahrskarte. Für diese verlangen wir einen symbolischen Preis von 5ct pro Karte. Die Versandkosten übernehmen wir. Auch alle anderen Materialien werden momentan zu Einführungspreisen angeboten. Denn es ist in unserem Interesse, dass der Name kasuwa in den verschiedenen Zielgruppen präsenter wird.

IT-Recht Kanzlei: Und die Besucher und Kunden?

Uwe Günzel: Unsere Besucher und Kunden profitieren erst einmal von den vielen interessanten Produkten, die inzwischen auf kasuwa angeboten werden. Da hat sich im Vergleich zum Vorjahr enorm viel getan. Wir haben aber natürlich auch für unsere Besucher einiges vorbereitet. Mit der Weihnachts- und Neujahrskarte werden wir ab November eine Aktion starten, bei der Besucher und Käufer ihre gebastelten Nikoläuse und Schweinchen fotografieren und auf eine Seite hochladen können. Die besten Aufnahmen werden dann auf einer Seite gezeigt. Und dann wird es natürlich wieder einen Adventskalender geben, bei dem jeden Tag ein spannendes Produkt verlost wird. Das wird sicherlich ein besonderes Highlight. Wir sind schon sehr neugierig, wie sich diese Aktion in diesem Jahr entwickelt, haben wir doch inzwischen eine viel größere Sichtbarkeit.

IT-Recht Kanzlei: Na dann wünschen wir Ihnen, Ihren Händlern und Besuchern ein lebhaftes und erfolgreiches Weihnachtserlebnis. Möchten Sie uns noch einen Ausblick aufs neue Jahr geben?

Uwe Günzel: Vielen Dank! Für 2021 wünschen wir uns eine Rückkehr zur Normalität, wieder Kreativmärkte und normales Zusammensein. Dann werden wir unsere Händler, die auf Kreativmärkten unterwegs sind, bei ihrem Auftritt und beim Verkauf ihrer Produkte mit Marketingmaterial unterstützen. Neben vielen neuen Features und Aktionen, die wir für 2021 planen, werden wir uns auch verstärkt um die klassischen Print-Medien kümmern.

IT-Recht Kanzlei: Herr Günzel, herzlichen Dank für die Zeit, die Sie sich für unser Gespräch genommen haben. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auch in der Zukunft an der weiteren Entwicklung Ihres Marktplatzes teilhaben lassen

Uwe Günzel: Herr Keller, vielen Dank für das Gespräch. Und ganz herzlichen Dank nochmals für Ihre Unterstützung in den letzten 1 ½ Jahren.

Interessierte Online-Händler können sich [hier über unseren AGB-Service für kasuwa informieren](#).

Veröffentlicht von:

RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)

Rechtsanwalt