

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

Interview mit Peter Möller von DreamRobot

DreamRobot ist nach Unternehmensangaben die E-Commerce Warenwirtschaft in der Cloud für den Multichannel Onlinehandel. Wir haben Herrn Möller von DreamRobot gefragt, was DreamRobot seinen Onlinehändlern zu bieten hat und welche Vorteile Händler daraus ziehen können.

IT-Recht Kanzlei: Herr Möller, wenn Sie sich unseren Lesern zunächst kurz vorstellen würden?

Peter Möller: Mein Name ist Peter Möller, ich bin einer der beiden Geschäftsführer der DreamRobot GmbH, geboren und aufgewachsen in Hamburg und habe Technische Informatik studiert. Anschließend habe ich bei einer Tochterfirma der Bertelsmann AG in Gütersloh gearbeitet, wo ich auch über 10 Jahre zunächst als Anwendungsentwickler, später als Projektleiter und Abteilungsleiter tätig war und komme daher von Haus aus dem Bereich der Software-Entwicklung. Mit meinem Geschäftspartner Frank Oddey habe ich 2004 dann die jetzige DreamRobot GmbH gegründet.

IT-Recht Kanzlei: Was ist DreamRobot und seit wann sind Sie am Markt?

Peter Möller: Als Software für den E-Commerce können Onlinehändlerinnen und -händler mit DreamRobot ihre Verkäufe zeitsparend und automatisiert abwickeln. Unsere Warenwirtschaft ist eine Cloudsoftware und ist damit überall und jederzeit erreichbar, was sie besonders für echtes Teamwork prädestiniert. Als zentrale Softwarelösung verbindet DreamRobot Verkaufsplattformen mit Versand- oder Finanztools und ermöglicht eine übersichtliche Steuerung aller Schritte im Onlinehandel. DreamRobot gibt es jetzt schon seit 2003, seit 2004 sind wir als GmbH tätig.

IT-Recht Kanzlei: Wer hatte die Idee und wie kam es zu DreamRobot?

Peter Möller: 2003 hat alles mit meinem Geschäftspartner Frank Oddey und mir angefangen. Wir beide sind auch heute noch Geschäftsführer des Unternehmens. Nur sind wir jetzt nicht mehr zu zweit, sondern arbeiten mit einem fast 30 Personen starken Team.

Zuerst bestand das Unternehmen aus einigen eBay Desktop-Tools, die vor allem für Privat-Anwender gedacht waren. Dann haben wir aber sehr schnell erkannt, dass eine Cloud-Software, also eine Online-Anwendung viel sinnvoller ist als eine Desktop-Lösung. So sind wir schließlich zu DreamRobot gekommen.

Am Anfang war DreamRobot erst einmal ein reines eBay-Tool, das wir aber in den vergangenen Jahren immer mehr zur Multichannel Warenwirtschaft ausgebaut haben. Mittlerweile wird unsere WaWi von professionellen Online-Händlern aller Größen und Branchen genutzt und wächst stetig weiter.

Wir arbeiten unter Berücksichtigung der Kundenwünsche daran, die vielversprechendsten Marktplätze und E-Commerce-Tools zu finden und diese an DreamRobot anzubinden, um den Multichannel-Verkauf für sie auch weiterhin optimal zu ermöglichen.

IT-Recht Kanzlei: Sie werben mit der Aussage "DreamRobot - Eine Lösung für alle Aspekte des Online-Handels!". Was darf man sich darunter vorstellen?

Peter Möller: Gemeint ist vor allem die Art der Anwendung und die Funktionalität der Software: DreamRobot verbindet nämlich alle Prozesse des Onlinehandels in nur einer Cloud-Software und vernetzt die Schnittstellen intelligent miteinander: Vom Einkauf der Waren über die Auftragsabwicklung, den Zahlungs- und Lagerbestandsabgleich bis hin zu den Finanzen und dem Versand läuft mit DreamRobot alles automatisiert, präzise und zeitsparend ab. All die Schritte, die ein Onlinehändler beim Verkauf der Ware beachten muss, bilden wir mit unserer Software ab. Unser Ziel ist es also, unseren Kundinnen und Kunden eine Lösung für alle Aspekte des Onlinehandels zu bieten.

IT-Recht Kanzlei: Warum sollten Onlinehändler auf Multichannel Vertrieb setzen?

Peter Möller: Eine Multichannel Vertriebsstrategie bietet Unternehmen die Möglichkeit, Produkte flächendeckend anzubieten, mehr Reichweite für die eigene Marke zu generieren, die Kundenzufriedenheit durch marktplatzübergreifende Präsenz zu erhöhen und natürlich den Umsatz zu steigern. Eine gelungene Multichannel-Strategie kann Onlinehändlern also mehr Reichweite und Sichtbarkeit beschern. Man macht sich damit außerdem nicht abhängig von nur einer Verkaufsplattform sondern ist souveräner und flexibler. Grundsätzlich ist eine breite Aufstellung auf dem Markt daher die beste Lösung.

Bei der Wahl der Verkaufsplattformen sollte man als Händler immer im Blick haben, wo sich die potenziellen Käufer der Produkte aufhalten. Das ist heute selten nur noch ein einziger Verkaufsslot. Den eigenen Onlineshop kann man z.B. wunderbar auch auf Social Media bewerben, wo vor allem junge Zielgruppen unterwegs sind. Aber auch spezialisierte Marktplätze sollte man sich als Onlinehändler unbedingt anschauen, um mit den entsprechenden Produkten die Käufer abzuholen. Aber natürlich kann auch die Kombination aus eigenem Webshop und "klassischen" Marktplatzgrößen wie Amazon und eBay für viele Händler wunderbar funktionieren. Das alles gelingt aber in der Regel nur mit einer guten und durchdachten Multichannel-Strategie.

IT-Recht Kanzlei: Für welche Unternehmensgrößen ist DreamRobot geeignet?

Peter Möller: DreamRobot eignet sich im Grunde für jede Unternehmensgröße vom Ein-Personen-Betrieb bis hin zu mittelständischen Unternehmen und Großhändler.

Die integrierten Funktionen und Schnittstellen zu Marktplätzen, Shopsystemen, Versanddienstleistern, Steuer- und Finanztools und vielen mehr ermöglichen eine individuelle und optimale Vertriebsstrategie, die jeder Händler an seine Belange anpassen kann.

Die DreamRobot-Tarife starten mit kleinen Preisen, in denen die wichtigsten Grundfunktionen schon enthalten sind. Die Nutzung der meisten Apps wie z.B. Amazon, eBay, PayPal & Co. sind kostenlos enthalten. Ab den höheren Tarifen sind zusätzliche Features inklusive wie z.B. der Telefonsupport, ein Bankmodul für den automatischen Zahlungsabgleich oder die Nutzung unserer REST API und lohnen sich daher für viele Händler.

Wenn Sie sich ein Bild von verschiedenen Unternehmen machen möchten, die DreamRobot zurzeit nutzen, schauen Sie doch mal auf unserer Referenz-Seite vorbei. Dort kommen die Unternehmer selbst zu Wort. Einige unserer Kunden haben uns auch etwas mehr über ihr Unternehmen und ihre Entwicklung erzählt, **woraus spannende Stories entstanden sind:**

IT-Recht Kanzlei: Ein weiterer Slogan von Ihnen lautet: "E-Commerce in 5 Schritten" Was darf man darunter verstehen?

Peter Möller: Die Aufgaben von Onlinehändlern sind vielfältig und können schnell unübersichtlich werden. Um unseren Kundinnen und Kunden daher möglichst viel Struktur für effizientes Arbeit zu bieten, haben wir den "DreamRobot-Tagesablauf" entwickelt: In nur fünf Schritten kann man den Arbeitstag mit DreamRobot komfortabel und schnell abwickeln.

Loggt man sich als Händler in den DreamRobot-Account ein, ist stets die Kopfzeile zu sehen, in der die fünf Buttons für diesen Tagesablauf jederzeit erreichbar sind.

Der erste Schritt ist der Auftrags-Abruf: Die Aufträge aller angebundenen Verkaufsportale werden automatisiert von DreamRobot abgerufen.

Im zweiten Schritt kann man in der Auftragsliste alle noch offenen Aufträge einsehen. Sie sind übersichtlich nach Status markiert: schon bezahlt, bereits gepackt, oder sogar schon versendet.

Die Bank ist der dritte Schritt: Hier werden automatisiert Zahlungseingänge wie z.B. via PayPal, Klarna & Co. mit offenen Aufträgen abgeglichen und zugeordnet. Im Zweifel kann man hier aber auch manuell die Aufträge den eingegangenen Zahlungen zuordnen.

Der vierte Schritt ist das Drucken: Hier verbringen Händler wohl die meiste Zeit des Tages. Unter Drucken werden alle Verkäufe aufgelistet, die bereit für den Versand sind. Man wählt den gewünschten Versanddienstleister für den Auftrag aus (bzw. bestätigt den vorausgewählten), druckt die Versand-Etiketten, Rechnungen, Lieferscheine oder Laufzettel und verpackt die Waren.

Mit dem fünften und letzten Schritt, dem Liefern, beenden Händler den Tagesablauf. Sobald die Ware gepackt und der Versanddienstleister die Pakete abgeholt hat, landen alle Aufträge unter Liefern, wo die Aufträge abgeschlossen werden. Damit werden die Käufer automatisch per Mail über den Versand der Ware informiert, die Trackingdaten werden erzeugt und an Käufer als auch die Verkaufsplattform übermittelt.

So können Händler E-Commerce in 5 Schritten abwickeln.

IT-Recht Kanzlei: Bei unserer Vorbereitung auf dieses Interview stießen wir auf den Begriff "portalübergreifender Mengenabgleich (PüMa)". Was ist das?

Peter Möller: Unser portalübergreifender Mengenabgleich unterstützt unsere Kunden beim Verkauf auf mehreren Plattformen, denn mit dieser Funktion lassen sich Überverkäufe vermeiden. Mit Unterstützung des portalübergreifenden Mengenabgleichs (automatischer Lager-Bestandsabgleich) können Lagerartikel auf mehreren Verkaufsplattformen gleichzeitig für den Verkauf angeboten werden, wobei Mengenänderungen auf den Verkaufsplattformen automatisiert durch DreamRobot angepasst werden. Das bedeutet: Der portalübergreifende Mengenabgleich bewirkt, dass der Bestand eines Artikels auf einer Verkaufsplattform sinkt, wenn er auf einer anderen Plattform verkauft wurde. Jeder Verkauf löst diese automatische Aktualisierung der Menge der angebotenen Artikel aus.

Ein Beispiel: Sie verkaufen einen Artikel z.B. bei eBay und die angebotene Menge wird bei Amazon entsprechend gesenkt. Diese vollautomatische Mengenabstimmung im Multichannel-Verkauf ist ein wesentlicher Vorteil von DreamRobot.

IT-Recht Kanzlei: Welches sind die aktuellsten Neuerungen in der DreamRobot-WaWi?

Peter Möller: Wir entwickeln unsere Warenwirtschaft im Grunde ständig weiter und bauen die Auswahl an Schnittstellen aus. Denn es ist unser Ziel, eine optimale Lösung für Multichannel E-Commerce zu bieten. Da dürfen Anbindungen natürlich nicht fehlen. Kürzlich haben wir den Marktplatz OTTO angebunden und können unseren Kunden jetzt auch dort den Verkauf über DreamRobot anbieten. Shopware 6 wurde kürzlich ebenfalls gelauncht und auch Logistik-Lösungen wie Trusted Returns und BetterTec wurden kürzlich angebunden. Das PIM-System Akeneo ist aktuell in der Pipeline und wird auch bald im DreamRobot APP-Center zur Verfügung stehen.

Allerdings hält uns aktuell besonders die Erschließung der neuen Amazon-Schnittstelle in Atem, die in naher Zukunft die alte AWS-Schnittstelle ersetzen wird. Unseren Händlern den Verkauf auf dem Marktplatzriesen Amazon auch weiterhin zu ermöglichen hat aktuell natürlich höchste Priorität. Hier arbeiten wir auch in engem Austausch mit unseren neuen Kollegen bei Afterbuy zusammen, die für ihre Lösung ja vor derselben Herausforderung stehen wie wir. Das ist die erste handfeste Situation, in der wir nach Verkündung unserer Kooperation zusammenarbeiten und uns gemeinsam mit Amazon befassen.

IT-Recht Kanzlei: Was dürfen wir für die Zukunft von DreamRobot erwarten?

Peter Möller: Durch die bereits erwähnte Kooperation mit Afterbuy in der Gruppe ECOMMERCE ONE ist vieles möglich. Daher kann man auch viel erwarten, nicht zuletzt wir selbst. Natürlich müssen wir unsere neuen Möglichkeiten jetzt erstmal ausloten. Die aktuelle Pandemie sorgt leider nicht gerade dafür, dass ein

persönliches Kennenlernen beider Teams schnell und einfach möglich ist, aber die ersten gemeinsamen Meetings und Projekte sind auf digitalem Wege schon angelaufen.

Neben diesen neuen Chancen werden wir natürlich weiterhin daran arbeiten, unsere bestehenden Schnittstellen aktuell zu halten und zu optimieren und neue Anbindungen für unsere Kundinnen und Kunden zu erschließen. Dadurch möchten wir ein starker und zuverlässiger Partner im E-Commerce für Onlinehändler bleiben und werden.

IT-Recht Kanzlei: Herr Möller, Wir danken für das Gespräch.

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

Veröffentlicht von:

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