

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

## Interview mit Uwe Günzel von kasuwa: Was steht an zum Jahresendgeschäft?

Auf dem deutschsprachigen Marktplatz [kasuwa.de](https://kasuwa.de) können selbstgemachte Produkte unter dem Motto „Mit-Liebe-Selbstgemachtes“ verkauft werden. Wie hat sich der Marktplatz in diesem Jahr weiter entwickelt? Wie steht es mit dem derzeitigen Jahresendgeschäft? Von welchen Entwicklungen in diesem Jahr können Online-Händler profitieren? All das haben wir Herrn Günzel von der kasuwa GmbH gefragt.

**IT-Recht Kanzlei:** Hallo Herr Günzel, so langsam passen unsere alljährlichen Treffen zum Interview ja zum Slogan dieser Jahreszeit „Alle Jahre wieder“. Bevor wir in die Entwicklung Ihres Marktplatzes kasuwa in diesem Jahr einsteigen: Könnten Sie sich bitte unseren Lesern noch einmal 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 zweieinhalb 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:** Ihr Marktplatz für Handmade- und DIY-Produkte ging am 06.05.2019 an den Start. Bereits im Januar 2019 sind Sie an uns zum Zwecke einer Kooperation im Bereich AGB-Service & AGB-Schnittstelle für kasuwa herangetreten. Solche Anfragen erleben wir meist erst, wenn eine Plattform live ist und sich die ersten „Sporen“ verdient hat. Warum also so früh?

**Uwe Günzel:** Unser Ziel war es, unseren Händlern von Anfang an eine Plattform mit rechtssicheren Rahmenbedingungen anzubieten. Das Thema Rechtstexte ist kritisch und kann durch eine Schnittstelle, die Rechtstexte automatisch aktualisiert, entschärft werden. Da wir das programmier-technische Knowhow im Haus haben, um unseren Part der Schnittstelle zu realisieren, war es naheliegend, das gleich zu Beginn in Angriff zu nehmen.

**IT-Recht Kanzlei:** Wie hat sich kasuwa vom Tag des Livegangs bis heute entwickelt?

**Uwe Günzel:** Die ersten 2 ½ Jahre waren eine Achterbahnfahrt der Gefühle. Die Corona-Pandemie hat alles ordentlich durcheinandergewirbelt und für Auf's und Abs gesorgt, zum Beispiel einen unglaublichen Peak zu Beginn der Maskenpflicht. Die Lockdowns und die damit verbundenen Ängste und Sorgen haben sich natürlich auf den Umsatz ausgewirkt. Aber über alles gesehen sind wir extrem zufrieden mit der Entwicklung.

**IT-Recht Kanzlei:** Und wie war dieses Jahr für Sie in dem weiterhin schwierigen Umfeld im Vergleich zum

letzten Jahr bisher?

**Uwe Günzel:** Ähnlich wie im letzten Jahr hat der Lockdown einen starken Einfluss gehabt. Inzwischen normalisiert sich die Lage und wir freuen uns auf ein erstes Weihnachtsgeschäft unter einigermaßen normalen Rahmenbedingungen. Die Zahl der Händler wächst kontinuierlich. Auch das ist für uns ein Beweis, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

**IT-Recht Kanzlei:** Wir durften erleben, dass zum Ende des letzten Jahres und in diesem Jahr neue käuferspezifische Themen in den Vordergrund rückten. Welche sind das und wie kam es dazu?

**Uwe Günzel:** Die Einführungsphase von kasuwa haben wir erfolgreich abgeschlossen. Momentan sind wir dabei, unsere Plattform zu positionieren und unsere Stärken mehr in den Fokus zu rücken. Unser Konzept, regional fertigen und regional verkaufen, unterscheidet sich grundlegend von dem von Etsy oder Amazon Handmade mit ihren globalen Ausrichtungen. Wir schaffen regional Beschäftigung. Die Händler bestimmen die Preise für ihre Produkte selbst und werden so fair entlohnt. Und wir haben keine langen Transportwege vom Händler zum Käufer. Das ist an sich schon nachhaltig. Da viele Händler außerdem wiederverwendbare Produkte, Upcycling-Produkte und Bio-Produkte anbieten, haben wir uns entschlossen, das Thema in einer Nachhaltigkeitsoffensive zu bündeln. Unter dem Hashtag #nachhaltfairkaufen werden diese Produkte auf kasuwa intensiv beworben und in eigenen Bereichen vorgestellt.

**IT-Recht Kanzlei:** Was erwarten Sie sich vom jetzt anstehenden Weihnachtsgeschäft?

**Uwe Günzel:** In den sozialen Medien ist Weihnachten ja schon seit dem späten Sommer ein Thema. Und für uns hat das Weihnachtsgeschäft auch schon begonnen. Das macht sich bereits im Umsatz bemerkbar. Wir ernten damit die Früchte der kontinuierlichen Optimierung unserer Seiten für Google und der aktiven Bewerbung in den Sozialen Medien. Nicht zuletzt profitieren wir aber auch von den fantastischen Produkten, die wir inzwischen auf kasuwa haben.

**IT-Recht Kanzlei:** Und was haben Sie sich für Ihre Händler für das diesjährige Jahresendgeschäft ausgedacht?

**Uwe Günzel:** Dieses Jahr startet unser virtueller Weihnachtsmarkt bereits am 1.11., 14 Tage früher als letztes Jahr. Dies ist einer der größten virtuellen Weihnachtsmärkte. Unser interaktiver Adventskalender öffnet sein erstes Türchen natürlich am... 1.12. Hinter jedem Türchen erwarten unsere Kunden und Interessenten wieder tolle Gewinne.

Daneben ist ein Schwerpunktthema dieses Jahr nachhaltiges Weihnachten. Unsere Händler bieten viele umweltbewusste Produkte für Weihnachten an - wiederverwendbare Geschenkverpackungen oder wiederverwendbare und Upcycling Weihnachtsdeko, um nur einige zu nennen. Da ist es naheliegend, dieses wichtige Thema aufzugreifen und gezielt zu bewerben.

**IT-Recht Kanzlei:** Warum starten Sie denn mit dem Weihnachtsmarkt dieses Jahr schon einen Monat früher als im letzten Jahr? Wird das nicht, so wie in vielen anderen Bereichen, in Sachen Weihnachten inflationär?

**Uwe Günzel:** Prinzipiell mögen wir auch keine Lebkuchen in den Supermarktregalen bereits zum 1.9. Aber auf kasuwa mit seinen individualisierten und zum Teil auf Anfrage hergestellten Produkten ist die Situation speziell. Unsere Händler benötigen Vorlauf zur Herstellung der Produkte. Und auch unsere

Kunden benötigen ihre Produkte oftmals weit vor dem 1. Advent, zum Beispiel wenn es sich um einen Adventskalender handelt, der noch befüllt werden muss. Es ergibt also Sinn, den Weihnachtsmarkt bereits zum 1.11. zu eröffnen.

**IT-Recht Kanzlei:** Sie hatten ja im letzten Jahr Ihren Händlern erstmalig verkaufsunterstützende Materialien für das Jahresendgeschäft an die Hand gegeben. Welche waren das und was haben Sie diesbezüglich in diesem Jahr zu bieten?

**Uwe Günzel:** Der Erfolg der Nikolaus- und Glücksschwein-Grußkarten, die unsere Händler letztes Jahr an ihre Interessenten und Käufer verschickt haben, hat uns überwältigt. Dieses Jahr haben wir uns als alte Technik-Freaks etwas Besonderes ausgedacht. Wir verraten nur so viel: wir haben eine schicke Adventskalender-Grußkarte entworfen, in der sich QR-Codes verstecken. Diese Adventskalender-Grußkarten werden unsere Händler wieder an ihre Klientel verschicken.

**IT-Recht Kanzlei:** Und nächstes Jahr?

**Uwe Günzel:** (Lacht) Das verrate ich Ihnen in einem Jahr um dieselbe Zeit.

**IT-Recht Kanzlei:** Warum sollten Onlinehändler, die kasuwa noch nicht kennen, den Marktplatz als Vertriebskanal testen?

**Uwe Günzel:** Kasuwa ist der größte deutsche Marktplatz für Selbstgemachtes, eine attraktive, ausgereifte Plattform, die auf den DACH-Markt, also Deutschland, Österreich und die Schweiz, beschränkt ist. Anders als in einem global agierenden Marktplatz bekommt der einzelne Händler also mehr Sichtbarkeit. In einem aktuellen Forbes-Artikel wird über die 5 Millionen Händler auf Etsy berichtet. Da besteht dann schon die Gefahr, dass man in der schieren Masse untergeht.

Auf kasuwa gibt es keine Einrichtungs- oder Einstellgebühren und kein Shop-Abo. Erst bei einem Verkauf fällt eine 8%-ige Verkaufsprovision an. Der Händler kann also problemlos und ohne Risiko auf kasuwa loslegen.

Kasuwa ist ein von Ihrer Kanzlei geprüfter Marktplatz. Dies gibt dem Händler einen rechtssicheren Rahmen für seine Geschäfte. Außerdem bietet die IT-Recht Kanzlei abmahnsichere Rechtstexte für kasuwa an, die über eine Schnittstelle automatisch aktualisiert werden. Ab unschlagbaren 5,90 € pro Monat können diese [abonniert](#) werden, bei monatlicher Kündigung, versteht sich.

**IT-Recht Kanzlei:** Haben Sie einen letzten Tipp für unsere Leserschaft?

**Uwe Günzel:** Ja klar: Wenn Sie einzigartige, faire, handgemachte Weihnachtsgeschenke suchen, [besuchen Sie kasuwa und seinen Weihnachtsmarkt](#). Hier finden Sie das passende Geschenk für Ihre Liebsten und nebenbei vielleicht auch noch einen neuen Vertriebskanal ;)

**IT-Recht Kanzlei:** Dem haben wir nichts hinzuzufügen und danken herzlich für das Gespräch.

**Uwe Günzel:** Jederzeit gerne wieder und allen Onlinehändlern ein gutes, möglichst entspanntes Weihnachtsgeschäft.

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

Veröffentlicht von:

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

Rechtsanwalt