

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

Interview mit Stefanie Pitzer von Kaufland.de

Kaufland.de ist nach Unternehmensangaben einer der größten und am schnellsten wachsenden Marktplätze Deutschlands. Die Online-Plattform ist Teil der Schwarz Gruppe, einem der führenden Handelsunternehmen weltweit. Wie Online-Händler von einem Listing auf Kaufland.de profitieren können, haben wir Stefanie Pitzer von Kaufland.de gefragt.

IT-Recht Kanzlei: Frau Pitzer, würden Sie sich unseren Lesern zunächst kurz vorstellen?

S. Pitzer: Ich bin Stefanie Pitzer, 40 Jahre alt und verantwortlich für das B2B Partner Management für den Marktplatz Kaufland.de. Ich arbeite bereits seit 11 Jahren im E-Commerce. Unsere Branche ist wahnsinnig dynamisch und spannend und ich liebe es, gemeinsam mit meinen tollen Kollegen das Wachstum unseres Marktplatzes weiter voranzutreiben.

IT-Recht Kanzlei: Sie sind nun seit April mit Ihrem Online-Marktplatz Kaufland.de aktiv. Können Sie eine erste Bilanz über die Reichweite und den Erfolg von Kaufland.de ziehen?

S. Pitzer: Ich denke, diese Bilanz können vor allem unsere Händler selbst ziehen. Sie sehen durch den Relaunch große Chancen für den Marktplatz und damit auch für den eigenen Verkaufserfolg. 100 Tage nach dem Relaunch haben wir alle aktiven Händler dazu befragt, mit dem Ergebnis, dass der Online-Marktplatz Kaufland.de für unsere Händler ein unverzichtbarer Vertriebskanal ist. In den ersten Monaten nach dem Relaunch hatten Händler teilweise Umsatzsteigerungen von bis zu 30 Prozent.

IT-Recht Kanzlei: Kaufland hat jüngst ein eigenes Vorteilsprogramm eingeführt. Können auch Marktplatz-Händler davon profitieren?

S. Pitzer: Wir freuen uns sehr, dass die Kaufland Card auch für den Marktplatz verfügbar ist. Kunden erhalten exklusive Rabatte auf ausgewählte Artikel. Die Card erhöht die Kundenbindung zur Marke Kaufland – online sowie offline. Davon profitieren auch alle Marktplatz-Händler. Aber das sind noch nicht alle Neuerungen: Unser Marktplatz ist seit Kurzem auch in der Kaufland-App verfügbar, diese ist innerhalb kürzester Zeit auf Platz 1 der Top-Download-Charts geklettert.

IT-Recht Kanzlei: Welche Händlerschaft ist auf Kaufland.de zu finden?

S. Pitzer: Auf unserer Online-Plattform bieten über 7.000 Händler ihre Produkte an. Der Marktplatz hat technische Schnittstellen zu über 70 Softwaresystemen, sodass Händler jeglicher Größe und ungeachtet ihrer Vorerfahrung einfach und schnell auf dem Marktplatz starten können. Der persönliche Händler-Support unterstützt E-Commerce-Einsteiger bei der Bedienung des Seller Portals, steht Händlern aber auch bei spezifischen Fragen rund um den Verkauf auf Kaufland.de jederzeit zur Seite. Daher ist Kaufland.de kein Marktplatz für eine spezielle Händlerschaft, denn jeder Händler kann bei uns erfolgreich sein. Wir möchten unseren Kunden ein gelungenes Einkaufserlebnis bieten. Das schaffen wir nur gemeinsam mit unseren Händlern, die wir bestmöglich unterstützen, um weiterhin gemeinsam erfolgreich zu wachsen.

IT-Recht Kanzlei: Und wo liegt dabei der Produktschwerpunkt?

S. Pitzer: Die Kunden können aus über 5.000 Produktkategorien wählen, darunter Haushaltsgeräte, Unterhaltungselektronik, Fashion, Spielwaren, Sportgeräte, Fahrräder, Autozubehör und Möbel.

IT-Recht Kanzlei: Welche Vorteile bietet Kaufland.de seinen Händlern im Vergleich zum Wettbewerb?

S. Pitzer: Wir bieten unseren Händlern mit rund 32 Millionen Besuchern im Monat einen Vertriebskanal mit großer Reichweite und hoher Online- und Offline Markenbekanntheit. Händler profitieren von vielen Zusatzleistungen, denn bei uns sind viele Multi-Channel-Marketing-Kanäle sowie SEO und SEA inbegriffen. Auch alle relevanten Zahlungsmöglichkeiten des deutschen Marktes wie zum Beispiel via PayPal oder Rechnungskauf sind inklusive. Händler können durch sehr vielfältige Anbindungsmöglichkeiten leicht und einfach einsteigen, Produkte einfach per EAN einstellen und ohne Vertragslaufzeiten Produkte auf Kaufland.de anbieten. Einen weiteren großen Vorteil bietet unser persönlicher Händlersupport, der den Händlern immer zur Seite steht und persönlich erreichbar ist.

Kaufland.de mit 3 Monaten ohne Grundgebühr

Kaufland.de ist einer der am schnellsten wachsenden Online-Marktplätze Deutschlands. Mit rund 32 Millionen Besuchern monatlich sorgt der Marktplatz für die optimale Reichweitenstärke Ihrer Angebote. Vielfältige Anbindungsmöglichkeiten ermöglichen einen reibungslosen Start auf Kaufland.de, auch für Ihr System. Profitieren Sie von kostenfreiem Multi-Channel-Marketing und vielen inbegriffenen Zahlungsarten.

[Jetzt registrieren und 3 Monate die Grundgebühr sparen!](#)

IT-Recht Kanzlei: Frau Pitzer, wir danken Ihnen für das informative Gespräch und wünschen Kaufland.de eine weiterhin so erfolgreiche Zukunft!

S. Pitzer: Sehr gerne, ich danke Ihnen auch.

Autor:

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

Rechtsanwalt