

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

Uwe Günzel von kasuwa im Interview: Wie war die Entwicklung im Jahr 2022?

Auf kasuwa.de, dem Marktplatz aus Deutschland, können selbstgemachte Produkte unter dem Motto „Mit-Liebe-Selbstgemachtes“, digitale Produkte, Vintage und Material verkauft werden. Kasuwa richtet sich dabei an die sogenannte DACH-Region, also Deutschland, Österreich und die Schweiz. Dies unterstreicht die Zielsetzung, regionalen Händlern und Kleinunternehmern eine Plattform und Zukunftsperspektive zu bieten. Wie erging es kasuwa und seinen Händlern dieses Jahr in einem erneut schweren Umfeld? Welche Neuerungen können für Händler interessant sein? Darüber gibt uns Uwe Günzel von der kasuwa GmbH Auskunft.

IT-Recht Kanzlei: Hallo Herr Günzel, „same procedure as last year?“

Uwe Günzel (grinst): „Same procedure as every year“ natürlich.

IT-Recht Kanzlei: Bevor wir uns über das sich zu Ende neigende Jahr 2022 reden: Könnten Sie sich und Ihren Marktplatz Lesern, die Sie noch nicht kennen, einmal kurz vorstellen?

Uwe Günzel: kasuwa - mit Liebe Selbstgemachtes - ist der deutsche Online-Marktplatz für handgefertigte oder digitale Produkte, Vintage-Produkte und Material. Auf kasuwa verkaufen tausende kreative Köpfe aus Deutschland und Österreich ihre Produkte in ihren eigenen Shops an Kunden aus dem deutschsprachigen Raum. Seit Mai 2019 ist kasuwa online und inzwischen der größte deutsche Do-It-Yourself-Marktplatz geworden.

Kasuwa wurde 2019 von meinem Bruder Sven und mir mit dem Ziel gegründet, eine deutsche Alternative für die DIY-Szene aufzubauen. Kasuwa will nachhaltigen Konsum fördern. Daher unterstützen wir lokale Produktion und regionalen Verkauf. Bei uns gibt es also keine langen Transportwege rund um die Welt. Dieses Konzept fördert Kleinunternehmer aus der Region und sichert deren Arbeitsplätze.

IT-Recht Kanzlei: Ihr Marktplatz für Handmade- und DIY-Produkte ging am 06.05.2019 an den Start. Haben Sie seitdem einmal einigermaßen „normale“ Zeiten erlebt?

Uwe Günzel: Für uns ist der Ausnahmezustand ja fast schon Normalität. Corona, Lockdowns, Ukrainekrieg, Inflation, Strom- und Heizkostenexplosion – all das sind Ereignisse, die uns das Leben schwer gemacht haben bzw. noch schwer machen. Aber im Gegensatz zu Corona und den damit verbundenen Lockdowns, die nur begrenzten Einfluss auf den Umsatz hatten, machen sich die Inflation und die Strom- und Heizkostenexplosion im letzten Drittel dieses Jahres stärker bemerkbar. Man spürt die Verunsicherung bei den Käufern - angesichts der unsicheren Lage auch nachvollziehbar. Aber wir wollen nicht klagen. Wir sind bisher sehr gut durch alle Krisen gekommen. Wir benötigten keinerlei staatliche Hilfen und, was fast am wichtigsten ist, wir konnten die Preise für unsere Verkäufer stabil halten.

IT-Recht Kanzlei: Und dennoch sagen Sie, dass Sie in diesen 3 ½ Jahren zur größten Handelsplattform

für Selbstgemachtes und DIY aus Deutschland geworden sind. Wie haben Sie das denn hinbekommen?

Uwe Günzel: Ein großer Vorteil gegenüber der Konkurrenz ist sicherlich, dass unsere Plattform eine Eigenentwicklung ist. So können wir jederzeit zu überschaubaren Kosten Features entwickeln, die vom Markt gewünscht werden. Das Geld, das wir an dieser Stelle sparen, investieren wir konsequent in Werbung. Im Bereich Social Media zum Beispiel haben wir uns personell verstärkt und werden unsere Aktivitäten intensivieren. Außerdem bieten wir unseren Verkäufern eine Plattform an, die ihnen einen rechtssicheren Rahmen bietet. Dazu trägt auch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen bei. Ich denke da zum Beispiel an das Label „Geprüfter Marktplatz“. Und last but not least sind es unsere wunderbaren Verkäuferinnen und Verkäufer, die mit ihren Produkten zum Erfolg von kasuwa beitragen.

IT-Recht Kanzlei: Hat sich das Wachstum von kasuwa auch in diesem Jahr fortsetzen können?

Uwe Günzel: Wenn Sie Nachrichten verfolgen oder Zeitungen aufschlagen, ist der Tenor einhellig. Wir erleben momentan eine Konsumzurückhaltung, die der gesamte Einzelhandel, aber auch Größen wie z.B. Amazon spüren. Diese Zurückhaltung geht auch an kasuwa nicht spurlos vorüber. Aber lassen Sie es mich so sagen. Wenn wir die Krisen weiterhin so gut meistern wie bisher, sind wir für die Zeit danach bestens gerüstet. Dann können wir und unsere Verkäuferinnen und Verkäufer hoffentlich die Früchte unserer Arbeit ernten.

IT-Recht Kanzlei: Warum sollten Online-Händler, die kasuwa noch nicht als Vertriebskanal auf dem Schirm haben, trotz des weiterhin schweren Umfeldes einen Versuch starten?

Uwe Günzel: Ganz einfach. Weil Online-Händler auf kasuwa risikolos verkaufen können. Ohne Einstellgebühren, die bei anderen Plattformen 3x im Jahr fällig werden. Ohne Zahlungsabwicklungsgebühren bei Kauf auf Vorkasse. Ohne Werbegebühren, die beim Wettbewerb 15% des Verkaufspreises ausmachen. Nur im Falle eines Verkaufs werden 8% Verkaufsprovision fällig. Und die notwendigen Rechtstexte für ihren Shop können Online-Händler für gerade mal 5,90 € pro Monat bei der Kanzlei buchen.

IT-Recht Kanzlei: Welches war in Ihren Augen die wichtigste Neuerung auf Ihrem Marktplatz in diesem Jahr?

Uwe Günzel: Mit Abstand die wichtigste und aufwändigste Neuerung in diesem Jahr waren die [Plattformgutscheine](#). Man unterschätzt die Komplexität dieses Features gerne, aber es steckt einiges an Funktionalität dahinter. Denken Sie nur an den Widerruf oder die Stornierung einer Bestellung oder die Verwaltung des Gutschein-Restwertes, falls dieser nicht vollständig eingelöst wurde.

IT-Recht Kanzlei: Und was darf man sich unter Plattformgutscheinen vorstellen?

Uwe Günzel: Plattformgutscheine können in den Beträgen 20, 50, 100 und 200 € erworben werden. Sie eignen sich ideal als Geschenk, vor allem, wenn man sich unsicher ist oder keine Zeit mehr ist ein Geschenk zu kaufen. Plattformgutscheine können bei teilnehmenden Shops eingelöst werden. Dem Käufer stehen verschiedene Gutscheinmotive zur Auswahl, so dass der ausgedruckte Plattformgutschein auch optisch sehr ansprechend ist.

IT-Recht Kanzlei: Wieviel kasuwa-Händler akzeptieren bereits diese Bezahlmethode?

Uwe Günzel: Wir haben inzwischen an die 1.000 kasuwa-Händler, die Plattformgutscheine als

Bezahlmethode akzeptieren. Wir gehen aber davon aus, dass jetzt im Weihnachtsgeschäft noch einige kasuwa-Händler hinzukommen.

IT-Recht Kanzlei: Und wie findet man diese Shops?

Uwe Günzel: Wenn ein kasuwa-Händler Gutscheine akzeptiert, wird dies durch ein entsprechendes Icon in seinem Shop bzw. bei seinem Produkt angezeigt. Eine Filterfunktion, die die Anzeige auf Shops beschränkt, die Gutscheine akzeptieren, wird gerade implementiert.

IT-Recht Kanzlei: Würden Sie die Plattformgutscheine schon nach dieser kurzen Zeit als erfolgreiche Maßnahme betrachten?

Uwe Günzel: Wir sind noch in der Einführungsphase der Plattformgutscheine, so dass der Verkauf gerade anläuft. Für den Endspurt im Weihnachtsgeschäft erwarten wir uns sehr viel von den Gutscheinen, denn sie lassen sich praktisch bis zur letzten Minute vor der Bescherung kaufen und ausdrucken.

IT-Recht Kanzlei: Was finden Geschenkesuchende darüber hinaus in dieser Jahreszeit auf kasuwa und welche Aktionen gibt es dieses Jahr?

Uwe Günzel: Weihnachten ist traditionell das umsatzstärkste Ereignis des Jahres. Und, aller Krisen zum Trotz, zieht der Umsatz auch in diesem Jahr kräftig an. Wir haben für unsere Händler Weihnachtskarten und einen Abstreichadventskalender produziert, den sie an ihre Kunden schicken können. Und als Highlight gibt es rote und goldene Weihnachtskarten, mit denen sich ein Weihnachtsstern basteln lässt. Am Weihnachtsbaum oder einem anderen Platz aufgehängt und fotografiert, können Kunden an einem Gewinnspiel teilnehmen und Plattformgutscheine gewinnen.

Zum Jahresabschluss führen wir nun schon zum 3. Mal unseren Weihnachtsmarkt durch, auf dem jede Menge Weihnachtsartikel und Geschenkideen ausgestellt sind. Zusammen mit unserem Adventskalender, in dem es jedes Jahr 24 spannende Produkte zu gewinnen gibt, ist er nicht mehr aus der Vorweihnachtszeit wegzudenken.

Interessierte können sich auch [von unseren verschiedenen Geschenkefindern](#) inspirieren lassen, ob für sie, ihn, die Kinder, Tierliebhaber, oder für andere Zielgruppen.

IT-Recht Kanzlei: Wagen Sie für uns und unsere Leser einen Ausblick auf das Jahr 2023?

Uwe Günzel: Für 2023 haben wir uns einiges vorgenommen. Das Thema Videointegration werden wir ebenso angehen, wie die Optimierung unserer Suchfunktion. Außerdem wird ein Veranstaltungskalender realisiert, in den unsere Händler Kreativmärkte eintragen können, auf denen sie ausstellen. Für unsere Händler wird es Print-on-Demand Marketingmaterial geben, das sie auf diesen Märkten nutzen können. Und werbetechnisch haben wir auch einiges im Rohr. Die wirtschaftliche Entwicklung für 2023 ist schwer vorherzusagen. Als Optimisten rechnen wir aber mit einer beginnenden Erholung der Wirtschaft, die sich dann auch positiv auf das Geschäft unserer Verkäufer auswirken wird.

IT-Recht Kanzlei: Herr Günzel, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen, Ihrer Familie, dem Team und allen kasuwa-Händlern eine schöne Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins Neue Jahr.

*Uwe Günzel: * Vielen Dank, Herr Keller, das wünsche ich Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Team ebenfalls. Und vielen Dank auch von meiner Seite für das Interview, das ja schon ein fester Bestandteil der Vorweihnachtszeit ist.

IT-Recht Kanzlei: Treffen wir uns nächstes Jahr um diese Zeit wieder um das Jahr Revue passieren zu lassen?

Uwe Günzel: Sehr gerne. Ich bin sehr gespannt, welche Krise uns dann in Atem hält.

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

Veröffentlicht von:

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

Rechtsanwalt