

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

Interview mit kasuwa: Jahresrückblick 2023 und Ausblick auf 2024

Auf kasuwa.de, dem nach Unternehmensangaben nun größten deutschen DIY-Marktplatz können seit Mai 2019 Produkte unter dem Motto „Mit-Liebe-Selbstgemachtes“, digitale Produkte, Vintage und Material verkauft werden. Wie erging es dem Marktplatz und seinen Händlern dieses Jahr? Welche Neuerungen sind für Händler interessant? Was ist für 2024 geplant? Das wollten wir Uwe Günzel von der kasuwa GmbH fragen, der uns dann aber mit einem Gast überrascht hat. Also haben wir mit beiden gesprochen.

IT-Recht Kanzlei: Hallo Herr Günzel, eigentlich wollten wir Sie dieses Jahr mit einem Kuchen überraschen, nun haben Sie uns mit einem Gast überrascht. Würden Sie uns die Dame einmal vorstellen?

Uwe Günzel: Sehr gerne, aber erlauben Sie mir vorab eine Gegenfrage: Warum sind auf dem Kuchen 5 Kerzen anstatt 4 wie im Advent üblich?

IT-Recht Kanzlei (schmunzelnd): Zum einen ist dieses unser 5. Interview und zum anderen wird kasuwa ja am 6.5.2024 fünf Jahre alt. Aber nun verraten Sie uns bitte, wen Sie da mitgebracht haben und warum?

Uwe Günzel: Ich habe Ihnen heute Simone Hanika mitgebracht, die uns seit diesem Jahr mit ihrer Expertise im Social Media Management unterstützt.

IT-Recht Kanzlei: Hallo Frau Hanika und herzlich Willkommen in unserer Runde.

Simone Hanika: Hallo und danke, dass ich dieser Runde ohne Einladung und (grinst) Vorwarnung beiwohnen darf.

IT-Recht Kanzlei: Sehr gerne. Herr Günzel, Ihr Marktplatz wird nächstes Jahr im Mai bereits 5 Jahre alt. Nach dem Aus von Dawanda wurde an vielen potentiellen Nachfolgern, so auch an kasuwa gezweifelt. Sie sagten damals schon ziemlich trocken: „Wir sind auch in 10 Jahren noch da“. Fühlen Sie sich bestätigt?

Uwe Günzel: Nachdem bald die Hälfte dieses Zeitfensters erreicht ist, sehe ich keinen Grund, warum ich mich nicht bestätigt fühlen sollte. Und wir denken auch nicht daran, es nach 10 Jahren ruhiger angehen zu lassen. Ganz im Gegenteil. Außerdem erlaube ich mir die Gegenfrage: Was ist eigentlich aus den anderen Anbietern geworden?

IT-Recht Kanzlei: Wo Sie recht haben... Aber nun zu Ihrem Gast, den Sie uns heute mitgebracht haben. Frau Hanika, plaudern Sie doch einmal aus dem Nähkästchen: Was machen Sie bei und für kasuwa, den Händlern und natürlich den Kunden?

Simone Hanika: Ich bin seit Juli 2022 für den Bereich Social Media bei kasuwa an Bord. Dabei liegt mein Fokus insbesondere auf Instagram und Pinterest. In letzter Zeit habe ich zusätzlich aber auch einige

Blogbeiträge geschrieben. Darüber hinaus bringe ich mich auch mit Ideen und Vorschlägen in anderen Bereichen ein. Wenn man kasuwa anhand eines Autos beschreiben würde sind Sven und Uwe das Benzin oder der Strom, aber sie tauschen auch regelmäßig die Verschleißteile aus. Ich bin dafür da, dass die Karosserie und Ausstattung schick sind. Aber der Motor sind unsere vielen kasuwa Shops. Da nützen all das Benzin und die schicke Außenwirkung nichts, wenn sie nicht unsere Plattform voranbringen würden. Ein Auto ohne Motor fährt nicht.

IT-Recht Kanzlei: Hört sich alles gut und spannend an. Hat es in diesem Jahr bereits Wirkung gezeigt?*

Simone Hanika: Ich denke dafür, dass ich erst seit Juli mit an Bord bin, können sich die Veränderungen sehen lassen. Pinterest war ein ...sagen wir mal... Feld voller Kraut und Rüben, das ich weitestgehend aufgeräumt und geordnet habe. Die Seitenaufrufe liegen bei aktuell 20 Mio. im Monat. Insbesondere auf Instagram hat sich einiges getan. Die Zahl der Follower hat sich seit meiner Arbeit verdoppelt. Textlich, bildlich, von der Optik und der Regelmäßigkeit und Art der Beiträge hat sich kasuwa enorm verbessert und andere deutsche Marktplätze in dem Bereich weit hinter sich gelassen. Dafür stehe ich auch im Austausch mit vielen Shopbetreibern für Blogbeiträge oder Aktionen, wie Gewinnspielen. Auf Instagram, Pinterest und Facebook möchten wir weiter konsequent wachsen. Die tollen Produkte verdienen ein größeres Publikum. Ansonsten sind Sven und Uwe aber auch offen für Verbesserungsvorschläge. So konnte unter anderem das Shopperlebnis für Käufer auf der Startseite und im Geschenkefinder optisch wirklich aufgewertet werden. Ich denke, dass ich eine gute weibliche Note reinbringe. Das ist sicher nicht schlecht für einen Bereich, der hauptsächlich ein weibliches Kundenfeld anspricht.

IT-Recht Kanzlei: Frau Hanika, danke für diese interessanten Einblicke. Herr Günzel, können Sie noch von weiteren interessanten Neuerungen des Jahres berichten?

Uwe Günzel: Aber gerne. Unsere Händler können nun auch externe Werbekampagnen über Google Ads mitnutzen. Wie immer bei uns geschieht das erfolgsorientiert. Dies bedeutet, dass wir zunächst auf unsere Kosten Kampagnen buchen und in diesen Produkte von den Händlern präsentieren, die Kampagnen zugestimmt haben. Klickt ein Käufer in einer externen Werbekampagne auf einen Artikel und tätigt innerhalb von 30 Tagen nach diesem Klick Bestellungen in dem zugehörigen Shop wird eine Werbegebühr erhoben. Die Auswahl der Produkte für die Kampagnen liegt bei uns. Dadurch wollen wir den besten Produkten unseres Marktplatzes eine größere Reichweite verschaffen. Das Kostenrisiko gehen wir ein, denn der Händler zahlt, wie immer, nur im Erfolgsfall seine Gebühr.

IT-Recht Kanzlei: Klingt sehr spannend, aber funktioniert es auch?

Uwe Günzel: Die ersten Erfahrungen sind sehr vielversprechend. Nach einer Lernphase, sowohl von uns als auch von Google Ads, haben sich die externen Werbekampagnen gut eingespielt. Allerdings haben wir mit dem Umstand zu kämpfen, dass unser Ertrag eben nur ein Bruchteil des Produktpreises beträgt und dies bei entsprechenden Klickpreisen zu Problemen führen kann. Wir haben daher momentan einen Mindestpreis von 20€ für Produkte festgelegt. Darunter ergibt eine Werbung über Google Ads zum jetzigen Zeitpunkt keinen Sinn.

IT-Recht Kanzlei: Gibt es sonst noch Neuerungen?

Uwe Günzel: Ja, z.B. den dynamischen Header und ein neues Kontaktformular.

IT-Recht Kanzlei: Und was hat es mit diesen beiden Neuerungen genau auf sich?

Uwe Günzel: Die Antwort dazu muss ich zweiteilen. Der dynamische Header ermöglicht es Händlern, auf der Startseite ihres kasuwa-Shops statt des Banners mehrere Produkte anzeigen zu lassen. Dies ist ein idealer Platz, saisonal interessante Produkte, z.B. zu bestimmten Festen, zu bewerben.

Das neue Kontaktformular ermöglicht Anfragen zu Produkten und Shops jetzt ohne vorherige Registrierung direkt an den Shop-Betreiber.

Ansonsten gab es viele kleinere Optimierungen, die zwischendurch immer mal anfallen.

IT-Recht Kanzlei: Wir sind ja nun schon kurz vor Weihnachten. Was bieten Sie da Ihren Händlern und Geschenkesuchenden auf kasuwa?

Uwe Günzel: Da haben wir den bereits bewährten [kasuwa Weihnachtsmarkt](#) am Start. Seit dem 1. Dezember gibt es den [kasuwa Adventskalender mit täglichen Gewinnen](#) und natürlich unsere [Geschenkefinder](#) sowie unsere [Themenwelten](#).

IT-Recht Kanzlei: Da sollte ja dann wohl für jede(n) etwas dabei sein. Was haben Sie für das nächste Jahr in der Pipeline?

Uwe Günzel: Wir arbeiten derzeit an unserem Veranstaltungskalender für Verkäufer und Veranstalter. Dieser wird im neuen Jahr kommen. Auch werden Bestelllisten, Packlisten und Bestelldetails als PDF exportierbar sein. Und schließlich haben wir noch die Verbesserung der Suchfunktion mit entsprechenden Filtern auf dem Schirm.

IT-Recht Kanzlei: Na dann hören wir sicherlich beim nächsten Mal, wie vor allem der Veranstaltungskalender angenommen wird. Frau Hanika, Herr Günzel, wir danken Ihnen ganz herzlich für Ihre Zeit so kurz vor Weihnachten und wünschen Ihnen und Ihren Familien Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch.

Simone Hanika: Vielen Dank, das wünsche ich Ihnen und Ihren Familien auch.

Uwe Günzel: Dem kann ich mich nur anschließen und bis zum nächsten Mal.

IT-Recht Kanzlei: Da sind wir jetzt schon gespannt, was Sie dann zu berichten haben.

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

Veröffentlicht von:

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