

von Daniel von Deyen

## Daniel von Deyen von [dropshipping-marktplatz.de](https://dropshipping-marktplatz.de) im Interview: „Die beste B2B Handelsplattform werden“

Dropshipping - klingt kompliziert, ist aber ebenso einfach wie genial: Beim Dropshipping versendet der Lieferant bzw. Hersteller der angebotenen Ware im Namen des Shopbetreibers direkt an dessen Kunden. Eine Bezahlung der Ware des Lieferanten durch den Onlineshophändler erfolgt erst bei tatsächlichem Verkauf an den Kunden. Es wird also nicht nur der Geldbeutel, sondern auch das Lager des Onlineshophändlers entlastet. Die Plattform [dropshipping-marktplatz.de](https://dropshipping-marktplatz.de) hat sich dieses Konzept zu eigen gemacht und bietet dropshipping als Plattform-Version. In einem informativen Interview mit der IT-Recht Kanzlei äußert sich hierzu der Gründer der Plattform, Herr Daniel von Deyen.

Zum Interview:

### **Sie haben dropshipping-marktplatz.de gegründet. Was ist für Sie faszinierend am Thema Dropshipping?**

Das Schöne am Dropshipping ist der tatsächliche Mehrwert für einen Onlinehändler: Beim Dropshipping versendet der Lieferant die Ware in meinem Namen zu meinem Kunden. Dabei brauche ich die Ware erst dann beim Lieferanten bezahlen, wenn ich die Ware bereits verkauft habe. Daher eignen sich Dropshipping-Produkte perfekt, um das eigene Lager finanziell zu entlasten, das Sortiment zu erweitern oder auch für sogenannte Cross Selling-Produkte.

### **Für welche Branchen eignet sich Dropshipping als Handelsweg? Gibt es namhafte Beispiele?**

Dropshipping ist ja keine Erfindung von uns. Schon damals in meiner Ausbildung lernte ich den Begriff „Streckenhandel“ und dessen Definition kennen. Genutzt wurde es damals aber überwiegend für sehr große Artikel wie etwa Möbel. In der Möbelbranche war es völlig normal, dass der Kunde die Ware per Spedition direkt vom Hersteller geliefert bekam.

Als sich der Onlinehandel immer mehr durchsetzte, haben auch große Onlinehändler wie [lidl.de](https://www.lidl.de) Artikel auf ihrer Plattform eingestellt, die direkt vom Lieferanten versendet wurden. Sie werden sich wundern, wenn ich Ihnen sage, wer alles Dropshipping-Artikel im Sortiment hat, Branchen Größen wie z.B.: [lidl](https://www.lidl.de), [Babywalz](https://www.babywalz.de), [Otto](https://www.otto.de), [Zalando](https://www.zalando.de) uvm. nutzen Dropshipping.

Da es überwiegend die Großen nutzen, liegt einfach daran, dass die technische Anbindung an die einzelnen Plattformen extrem kostspielig ist. Beim Dropshipping sollte so viel wie möglich automatisiert werden, um Bestellungen so schnell wie möglich zum Kunden zu bekommen.

### **Sie haben viel Zeit und Energie in den Dropshipping-Marktplatz investiert. Wie kamen es zur Idee und dann zur Umsetzung?**

Entstanden ist die ganze Idee bei uns, als wir damals selber einen eigenen Onlineshop führten und da schon gemerkt haben, wie viel Kapital beim Wareneinkauf gebunden wird. Die Ware liegt ja bereits beim

Lieferanten, jetzt kommt der Händler und kauft diese Ware ein um sie dann bei sich einzulagern. Wir haben das Problem damals gut meistern können, wollten aber zukünftigen Onlinehändlern gerne helfen, auch einen erfolgreichen Onlineshop zu führen. Wir sind dann auf Messen gefahren, um Lieferanten davon zu Überzeugen die Ware den Onlinehändlern per Dropshipping anzubieten. Oder uns die Ware auf Kommission zu überlassen, damit wir den Onlinehändler die Ware per Dropshipping zur Verfügung stellen können. Auf einer Fachhandelsmesse herumzulaufen und den Lieferanten zu fragen, ob man die Ware kostenlos bekommt, war eine ziemlich bescheuerte Idee von uns, so gut wie niemand hat uns auch nur ansatzweise zugehört.

Dennoch gelang es uns ein paar Lieferanten auf anderen Wegen zu überzeugen. Und so konnten wir interessierten Onlinehändlern die erste Ware anbieten, die sie nicht vorfinanzieren mussten. Die Ware wurde in den Onlineshop eingepflegt, und wenn ein Kunde die bestellte, hat der Onlinehändler den Artikel bei uns gekauft, und wir haben diesen dann selber versendet (wenn wir den vom Lieferanten zur Lagerung bei uns hatten) oder die Bestellungen an den Lieferanten weitergeleitet. Als unser System von immer mehr Händlern genutzt wurde, war es ein riesiger Aufwand für uns, all die Bestellungen zum jeweiligen Lieferanten weiterzuleiten. Und da entstand der Dropshipping Marktplatz. Eine Plattform, auf der Onlinehändler direkt beim Lieferanten einkaufen können. Wir hatten ab diesem Zeitpunkt mehr Zeit um uns mit den technischen Verbesserungen zu beschäftigen. Schließlich sind wir angetreten, um das beste Dropshipping System für Onlinehändler zu erschaffen. Und Probleme gab zu Anfang genug: Gerade die Bestandsaktualität war beim Dropshipping extrem wichtig, da ja alle Onlinehändler auf einen Bestand zugreifen. Heute sind wir technisch soweit, dass der Bestand eines Artikel bei uns abgefragt wird, in dem Moment wo ein Kunde einen Artikel in den Warenkorb beim Onlinehändler legt.

### **Was sind die Vorteile Ihrer Plattform im Gegensatz zu einem einzelnen Dropshipping Lieferanten?**

Wir wollen mit dem Dropshipping Marktplatz quasi ein „Standard“ für Dropshipping schaffen. Wir haben verschiedene Schnittstellen programmiert, um das Leben der Onlinehändler zu vereinfachen. Dadurch, dass die Schnittstellen auf unserer Seite immer gleich bleiben und nicht von Anbieter zu Anbieter anders sind, können wir jetzt für verschiedene Shopsysteme wie Gambio oder Presta, fertige Schnittstellen anbieten, die sich automatisch um die Aktualisierung der Produkte und um das Übermitteln der Bestellungen kümmert. Wir sammeln quasi alle Produkte der Dropshipping-Lieferanten, sortieren diese in einheitliche Kategorien und verteilen die Produkte dann an die Onlinehändler.

Auch bei der Übermittlung der Bestellungen bieten wir große Vorteile. Wo Sie noch bei einem Dropshipping Lieferanten jede Bestellung einzeln in den Shop des Lieferanten eintragen müssen, können Sie bei uns per Knopfdruck alle Bestellungen übermitteln, und auch alle Bestellungen auf einmal bezahlen. Dabei ist es egal, ob Sie Bestellung von einem Lieferanten haben oder von mehreren gleichzeitig. Unser System teilt hinterher die Bestellungen auf die einzelnen Lieferanten auf.

### **Wie gehen Sie mit der Rechtssicherheit um?**

Wir achten sehr darauf, dass alle Lieferanten Ihre Produkte nach den Kennzeichnungsvorgaben erstellen. Zusätzlich haben wir die [AGB Schnittstelle der IT-Recht Kanzlei integriert](#), diese steht jedem Lieferanten zur Verfügung. So können wir und unsere Onlinehändler sicher sein, dass dropshipping-marktplatz.de immer abgesichert ist.

### **Nicht alles hat nur Vorteile im geschäftlichen Tun. Wie gehen Sie mit den Nachteilen des Dropshipping um?**

Als wir anfangen, sahen wir nur die Nachteile, die man technisch beheben bzw. verringern konnte wie etwa die Bestandsaktualisierung. Mittlerweile weiß ich, dass beim Dropshipping der größte Vorteil auch gleichzeitig das größte Risiko ist. Die Ware liegt beim Lieferanten und wird auch von dort versendet. Sie haben also keinen direkten Einfluss darauf, ob die Ware gut verpackt wird, ob die Ware so schnell wie möglich ausgeliefert wird, mit welchem Versanddienstleister versendet wird. Dies ist gerade zum Anfang einer Geschäftsbeziehung eher ein Vertrauensvorschuss von Seiten des Onlinehändlers. Später kennen Sie Ihren Lieferanten und wissen genau die Leistung einzuschätzen.

### **Was ist der wichtigste Tipp, dem Sie einem Händler jetzt geben würden, der heute noch einsteigen möchte?**

Werde Profi in Deinem Bereich und lass Dich nicht von Problemen beherrschen, gehe weiter deinen Weg.

Ich würde das auch gerne kurz erläutern:

Viele Neueinsteiger haben kaum bis keine Vorkenntnisse in der Geschäftswelt. Und dann kommen noch wir, die erzählen, das man im Onlineshop Ware verkaufen kann, die man nicht vorfinanzieren muss, sondern erst dann bezahlt, wenn Dein Kunde das Geld schon an Dich bezahlt hat. Das klingt erst mal wie ein Selbstläufer. Allerdings hat diese Tatsache ja nichts mit den alltäglichen Problemen zu tun. Bevor Sie etwas verkaufen, brauchen Sie Kunden. Und wenn Sie Ihre ersten Kunden und Verkäufe haben, geht vielleicht mal was mit dem Versand schief. Hier wird dann schnell mal eine scharfe Mail an den Lieferanten geschrieben, schließlich ist der ja dafür verantwortlich. Aber würden Sie in Ihrem Unternehmen bei einem Fehler gleich ins Lager rennen, und den verantwortlichen Mitarbeiter zur Rede stellen? Vermutlich nicht. Fehler passieren eben, und wer damit umgehen kann und sich eben nicht ständig mit diesem Fehler beschäftigt, sondern den passierten Fehler als gegeben hinnimmt, um dann einfach weiter zu machen, der kann auch langfristig erfolgreich sein.

Oft hören wir auch die Kritik, die Marge sei zu gering. Viele gehen noch mit dem Gedanken daran, der Einkaufspreis eines Produkts ist bestimmt gerade mal die Hälfte zu dem es verkauft wird. Wenn Sie durch den Supermarkt gehen, denken Sie doch auch, der Käse kostet 2 Euro, im Einkauf haben die bestimmt nur 1 Euro bezahlt. Aber so ist das eben nicht. Und das mit dieser Marge alles finanziert werden muss, weiß eigentlich jeder, nur richtig verstanden haben das einige noch nicht.

Dropshipping verteuert bei einigen Produkten den Einkaufspreis, ja das stimmt. Aber das gesamte Risiko, das mit den Produkten in Verbindung ist, bleibt ja auch beim Lieferanten. Ob ein Artikel verkauft wird oder eben nicht, kann mir als Händler der Dropshipping nutzt ja eigentlich egal sein, dem Lieferanten aber nicht. Denn dieser hat eine Menge Geld für die Ware ausgegeben. Dieses finanzielle Risiko, welches der Lieferant übernimmt, ist den meisten Einsteigern nicht bekannt. Wenn mal all das in den Preis mit einrechnet, ist der Einkaufspreis auf einmal gar nicht mehr so hoch, wie vielleicht anfangs gedacht.

### **Nun ist auch das Thema Fulfillment immer prominenter. Was ist der Unterschied von Dropshipping zu Fulfillment-Anbietern wie etwa „Fulfillment by Amazon“?**

Beim Fulfillment lasse ich meine, auf dem klassischen Weg eingekaufte Ware, von einem Dienstleister verpacken und versenden. Das finanzielle Risiko der Ware bleibt also bei mir.

Beim Dropshipping gehört mir die Ware gar nicht, ich zeige einfach nur ein Bild des Produkts, welches der Lieferant mir zur Verfügung stellt. Und nur bei Bedarf, wenn ich das Produkt also selber verkauft habe, kaufe ich das Produkt beim Lieferanten und lasse dies von ihm verpacken und direkt zu meinem Kunden liefern.

### **Welches Buch können Sie zum Thema Dropshipping empfehlen?**

Leider ist mir kein Buch speziell für Dropshipping bekannt. Ich schreibe aber schon seit Monaten, immer mal wieder wenn ich Zeit habe, an einem eigenen Buch über Dropshipping. Wenn es erscheint, sage ich gerne Bescheid.

Persönlich hat mich aber das Buch „Wie man Freunde gewinnt“ von Dale Carnegie geprägt. Dabei geht es im groben und den vernünftigen Umgang miteinander. Nicht nur jeder Unternehmer sollte das Buch gelesen haben.

Speziell jedem Onlinehändler kann ich empfehlen, sich mit dem Thema Marketing zu beschäftigen. Besonders für das Thema Kundengewinnung bzw. Traffic-Generierung kann ich das Traffic Prisma von Tobias Knoof empfehlen.

### **Sie haben große Ambitionen. Wo wird es die nächsten 5 Jahre mit dem Dropshipping-Marktplatz.de hingehen?**

Wir haben noch so viele Ideen, die wir umsetzen möchten, um das System für den Onlinehändler zu verbessern. Bei unseren Überlegungen dreht sich immer alles nur darum, wie man unsere Plattform für den Onlinehändler noch besser machen kann.

Wir werden in Zukunft immer mehr Shopsysteme an unsere Plattform anbinden. Aber auch auf der Plattform selber wird es Verbesserungen geben.

Dabei geht es sehr oft um die Möglichkeit, den passenden Lieferanten zu finden.

So planen wir die Leistung eines Lieferanten transparenter zu machen. So kann jeder im Vorfeld sehen, ob der Lieferant sich an die eigenen Lieferzeiten hält. Oder auch das Filtern nach Lieferanten und dessen Leistungen wie z.B.: sind Retouren erlaubt, wird ins Ausland geliefert usw. wollen wir zur Verfügung stellen.

Wir haben nahezu täglich Anfragen von Lieferanten, wesentlich mehr als wir derzeit zeitnah bearbeiten können. Wir werden also in Zukunft viel mehr Personal benötigen, aber das Geld muss erst mal verdient werden. Getreu meinem eigenen Motto, werden wir immer weiter machen und unseren Traum von der besten B2B Handelsplattform verwirklichen.

(Sandra Staub sprach mit Daniel von Deyen)

Autor:

**Daniel von Deyen**