

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

Claudia Helming von DaWanda im Interview zur neuen Gebührenstruktur

DaWanda ist ein Online-Marktplatz für handgemachte Produkte, DIY-Anleitungen und passende Materialien. Auf www.dawanda.com verkaufen mehr als 380.000 Kreative über sechs Millionen Produkte. Im Interview erklärt Claudia Helming – Gründerin und Geschäftsführerin – was sich hinsichtlich der Gebührenstruktur auf DaWanda künftig ändert und wie das Unternehmen den kommenden Herausforderungen des E-Commerce gegenüberzutreten will.

IT-Recht Kanzlei: Frau Helming, Sie haben im Jahr 2006 ihr Unternehmen gegründet und gemeinsam mit Ihren Verkäufern einen Markt für handgemachte Produkte aufgebaut. Nun kündigen Sie mit Ihrer heutigen Mitteilung eine [Änderung der gesamten Preisstruktur auf DaWanda](#) an. Was kann man sich darunter vorstellen?

Claudia Helming: Ja das ist richtig. Wir haben uns lange und sehr intensiv Gedanken gemacht wie wir eine Grundlage schaffen können, die für alle Beteiligten – d.h. für unsere Verkäufer, unsere Käufer aber auch für DaWanda selbst – besser und fairer ist. Dementsprechend haben wir uns zu einer Änderung der kompletten Preisstruktur zum 16. Januar 2017 entschieden. Das bedeutet, wir modifizieren nicht nur die Verkaufsprovision, sondern auch das Modell der Einstellgebühren, die Gebühren für die zweite Kategorie, als auch Provisionen, welche bei Nutzung unseres Zahlungssystems des „DaWanda-Portemonnaies“ anfallen.

IT-Recht Kanzlei: Wie wirkt sich diese Änderung im Detail auf die Verkäufer aus?

Claudia Helming: Dies wird sich an mehreren Stellen bemerkbar machen. Zum Beispiel bei den Einstellgebühren, welche dafür gezahlt werden, dass das jeweilige Produkt in unserem Online-Katalog verfügbar ist. Hier war es bisher so, dass der Verkäufer im Moment des Einstellens für jeden im Angebot verfügbaren Artikel entsprechend Einstellgebühren zwischen 0,10 € und 0,30 € gezahlt hat. Das hat nicht selten dazu geführt, dass der Verkäufer sich genau überlegen musste, wie hoch die Verfügbarkeit des Angebotes sein soll, da er für jeden „zu viel“ eingestellten Artikel innerhalb des Angebotes – unabhängig vom tatsächlichen Verkauf – die Einstellgebühr zu zahlen hatte.

Dieses Problem haben wir erkannt und nun gelöst. Unsere Verkäufer können ab dem 16. Januar 2017 nun pro Angebot so viele Produkte einstellen wie sie wollen bzw. tatsächlich zur Verfügung haben, ohne dass sie dabei in ein Kostenrisiko gehen müssen. Denn pro Angebot fällt zunächst auch nur einmal die Einstellgebühr für die Angebotslaufzeit von 120 Tagen an. Erst bei dem tatsächlichen Verkauf des zweiten, dritten oder vierten Artikels desselben Angebotes, wird künftig die jeweilige Einstellgebühr fällig. Mit dieser Lösung machen wir DaWanda auch für potentielle Käufer attraktiver - denn wer auf der Suche nach mehreren Artikeln ist, entscheidet sich gegen einen Kauf in einem Shop, in dem nur ein

Artikel angeboten wird.

IT-Recht Kanzlei: Sie sprachen eingangs von dem Einstellen in einer zweiten Kategorie. Was hat es damit auf sich?

Claudia Helming: Wir bieten unseren Verkäufern schon jetzt die Möglichkeit, ein Produkt nicht nur in einer Hauptkategorie, sondern darüber hinaus auch in einer weiteren Kategorie einzustellen. Somit wird die Sichtbarkeit aber auch die Auffindbarkeit des Produktes erhöht. Während wir bislang hierfür noch eine einmalige Pauschale von 0,40 Euro berechnet haben, fällt dieser Posten ab dem 16. Januar 2017 gänzlich weg, sodass dies jedem Verkäufer kostenlos zur Verfügung steht.

IT-Recht Kanzlei: Ein grundsätzliches Streitthema innerhalb Ihrer Community war stets der Umstand, dass die Einstellgebühren nur für die deutschen Verkäufer gelten. Dagegen können die Verkäufer, die auf den internationalen Plattformen von DaWanda registriert sind, ihre Produkte gratis einstellen, was unmittelbar auch auf der deutschen Plattform spürbar ist. Wird dieses Problem gelöst oder besteht hier auch künftig eine Ungleichheit?

Claudia Helming: Wir haben registriert, dass es hier in der Vergangenheit durchaus zu Konflikten gekommen ist. Natürlich sind wir im Sinne der Vielfalt daran interessiert auch viele tolle und einzigartige Produkte aus der ganzen Welt anzubieten. Dies darf aber natürlich nicht auf Kosten der Fairness erfolgen. Wir sind zu dem Entschluss gekommen, dass der bisherige Status quo, bei dem die internationalen Verkäufer keine Einstellgebühren zu zahlen hatten, nicht mehr aufrechterhalten werden kann. Das bedeutet, das Gebührenmodell und damit auch die Einstellgebühren werden künftig für alle Plattformen und jede Sprache verpflichtend sein. Hierdurch wollen wir nicht nur eine faire Grundlage für alle Verkäufer auf DaWanda schaffen, sondern auch gleichzeitig gegen Massenware auf DaWanda vorgehen.

Wir rechnen damit, dass künftig weniger Produkte angeboten werden, die nicht zu DaWanda passen, da nun auch die internationalen Verkäufer Einstellgebühren zahlen werden

IT-Recht Kanzlei: Neben den Änderungen der Einstellgebühren und der Zweitkategorie, werden Sie jedoch auch die Provision erhöhen. Statt wie bisher 5 Prozent, berechnet DaWanda künftig 9,5 Prozent. Ist das nicht eine ganz schön drastische Erhöhung?

Claudia Helming: Im ersten Moment könnte man das tatsächlich annehmen. Man muss dazu allerdings wissen, dass in diesen 9,5 Prozent bereits die Transaktionsprovisionen (in Höhe von 1,9 Prozent pro angewiesenen Betrages) bei der Nutzung des DaWanda-Portemonnaies enthalten sind. Das DaWanda-Portemonnaie gibt es seit September diesen Jahres und vereint viele verschiedene Zahlungsmethoden. Der Verkäufer muss nicht mehr eigenständig mit externen Zahlungsanbietern umständlich in Kontakt treten, sondern kann mittels des DaWanda-Portemonnaies seinen Käufern ein breites Segment an verschiedenen Zahlmethoden anbieten. Künftig ist auch PayPal als Zahlmethode im DaWanda-Portemonnaie eingebunden und es fallen hier keine weiteren externen Kosten mehr an.

Wir denken, dass dies die Nutzung des DaWanda-Portemonnaies deutlich attraktiver macht. Zugleich ermöglicht das Portemonnaie auch ein weiteres Manko von DaWanda anzugehen und das ist der Kaufabschlussprozess. Wenn ein Käufer bei verschiedenen Verkäufern gleichzeitig Produkte erwirbt, musste er bisher jeden Verkäufer einzeln bezahlen. Dies ist nicht nur anstrengend, es kostet auch viel Zeit und schreckt Käufer ab. Wenn jedoch die beteiligten Verkäufer das Portemonnaie nutzen und dem Käufer somit bspw. die Kreditkarte als Zahlungsmethode anbieten, dann kann dieser alle Verkäufer mit geringem Aufwand schnell und bequem bezahlen.

Auch für die Verkäufer bringt es Vorteile. Sie müssen einzelne Bezahlmethoden nicht mehr separat anbieten, auf externen Webseiten überwachen oder abrechnen, da alle Prozesse im eigenen Verkäufer-Account zusammengefasst werden.

IT-Recht Kanzlei: Wie kommt es, dass DaWanda gerade jetzt das Gebührenmodell ändert? Immerhin gibt es ja inzwischen auch den ein oder anderen Wettbewerber auf dem Markt.

Claudia Helming: Das Gebührenmodell auf DaWanda hat sich in den letzten 10 Jahren nahezu nicht verändert, seit Einführung der Einstellgebühr im Januar 2009 sind auch die Preise gleich geblieben. Selbstverständlich haben wir uns sehr viele Gedanken rund um die Änderung des Gebührenmodells gemacht. Es ist uns wichtig, dass wir die Funktionsstandards unserer Plattform langfristig erhöhen und notwendige Innovationen für die Zukunft garantieren können, um DaWanda zu einem noch attraktiveren Ort für kleine und große, nationale und internationale Verkäufer zu machen. Dafür werden wir mögliche Mehreinnahmen auch weiterhin in den Marktplatz zurückgeben.

Natürlich haben wir bei diesen Überlegungen auch andere Marktplätze und ihre Preisstrukturen genau angeschaut. Hierbei ist uns aufgefallen, dass manches auf den ersten Blick vielleicht günstiger aussieht. Wenn man dann jedoch alle Zusatzgebühren addiert, kommt man schnell über 10 Prozent, wenn nicht sogar auf 12 oder 15 Prozent. Letztendlich ist der tatsächliche Betrag, der vom Verkaufswert der Waren abzuführen ist, für die Verkäufer entscheidend. Wir sind davon überzeugt, dass unser Ansatz und die neuen Wege, die wir mit der geänderten Struktur gehen, für alle Beteiligten fair und zielführend sind.

IT-Recht Kanzlei: Wenn Sie sagen, Sie werden Mehreinnahmen in den Marktplatz zurückgeben: wie kann das aussehen? Bzw. was sind die Aussichten für 2017?

Claudia Helming: Das neue Modell belohnt uns stärker für unsere tatsächliche Leistung, nämlich Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, um den Verkäufern ein Wachstum zu ermöglichen. Dafür verzichten wir auf fixe Gebühren, die dem Unternehmen bisher eine Planungssicherheit gegeben haben und nehmen im gleichen Zug finanzielles Risiko von unseren Verkäufern. Auf dieser Grundlage möchten wir mit den Verkäufern gemeinsam wachsen.

Wir werden neue Zielgruppen erschließen, damit unsere derzeit 7 Millionen große Community noch größer wird und weitere Menschen für handgemachte Produkte begeistert werden können. Dies kann beispielsweise durch gezieltes Marketing, aber auch in enger Zusammenarbeit mit unseren Nutzern erreicht werden. Auch Projekte wie die Internationalisierung, die DaWanda-App, die Einführung des

neuen Segments DaWanda-DIY (do-it-yourself) oder eben das DaWanda-Portemonnaie, sollen uns bei der Erreichung unserer Ziele unterstützen. Gleichzeitig möchten wir die Funktionalität des Marktplatzes verbessern, um somit unseren schon vorhandenen Käufern und Verkäufern ein angenehmes und schönes Erlebnis auf DaWanda bereiten.

Autor:

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

Rechtsanwalt