

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

Interview mit David Pohlmann von Billbee

IT-Recht Kanzlei: Herr Pohlmann, wenn Sie sich unseren Lesern zunächst kurz vorstellen würden?

David Pohlmann: Hallo und vielen Dank für dieses Interview. Mein Name ist David Pohlmann, ich bin schon länger im Bereich Software & E-Commerce tätig und seit Anfang letzten Jahres bei Billbee. Anfang 2016 war ich der erste Mitarbeiter, inzwischen sind wir zu fünf und weitere sind in Planung. Als Startup hat bei uns jeder mehrere Hüte auf, ich kümmere mich primär um alle nicht-technischen Themen wie Marketing, Vertrieb, Partnerschaften und Strategie.

IT-Recht Kanzlei: Was ist Billbee und seit wann sind Sie am Markt?

David Pohlmann: Billbee ist eine Cloud-Lösung zur Vereinfachung, Optimierung und Automatisierung der Auftragsabwicklung für kleine und mittlere Händler, die ihre Produkte über einen oder mehrere (primär Online)-Kanäle verkaufen. Angefangen von der Rechnungsstellung über Zahlungsabgleiche, Kundenkommunikation und Versand bis hin zur Bestandsverwaltung und Warenwirtschaft können viele Prozesse des typischen Online-Händlers über Billbee abgebildet werden. Die erste öffentlich zugängliche Version, damals noch relativ weit entfernt vom heutigen Billbee und nur als Nebenbei- oder Spaßprojekt, gab es bereits 2011. Etwas ernster wurde es dann 2013 bzw. 2015 mit Gründung der GmbH.

IT-Recht Kanzlei: Wer hatte die Idee und wie kam es zu Billbee?

David Pohlmann: Die Idee zu Billbee stammt - wie sollte es anders sein - vom Gründer und Geschäftsführer Jan Krause. Aus Eigenbedarf und weil seine Frau über DaWanda Selbstgemachtes verkaufte, er aber für die Logistik & das Schreiben der Rechnungen zuständig war, versuchte Hr. Krause schnell, die Prozesse privat zu optimieren und entwickelte eine erste, lokal laufende Version von "Rechnungsdruck für DaWanda". Nach Veröffentlichung der ersten Version für die Allgemeinheit kamen natürlich schnell viele weitere Wünsche für Features oder weitere Anbindungen hinzu, sodass Billbee inzwischen eine ausgereifte und umfangreiche Multichannel-Lösung ist.

IT-Recht Kanzlei: Sie bewerben Billbee als „Automatisierungslösung für eCommerce Verkäufer“, was automatisieren Sie?

David Pohlmann: Automatisierung ist für uns ein sehr wichtiger Bereich. Über ein sehr flexibles Regelsystem können nahezu alle Abläufe automatisiert werden:

- Einlesen von Aufträgen
- Erstellen von Rechnungen und Versand per E-Mail inkl. entsprechender Rechtstexte wie AGB oder Widerrufsbelehrung
- Abgleich von Zahlungseingängen bei PayPal oder der Bank mit offenen Bestellungen
- Automatischer Kauf & Druck von Versandetiketten
- Benachrichtigung von Kunden per E-Mail oder Marktplätze über Versandstatus inkl. Tracking etc.
- Abgleich von Lagerbeständen und Übermittlung des aktuellen Bestands zu Marktplätzen und Shops, um Überverkäufe zu vermeiden

Und noch vieles mehr.

IT-Recht Kanzlei: Warum sollte ein Onlinehändler Billbee nutzen?

David Pohlmann: Der Aufwand, Billbee innerhalb der 30-tägigen kostenlosen Testphase einzurichten und auszuprobieren ist minimal. Auch Unternehmen ohne eigene IT oder externe Unterstützung können innerhalb kürzester Zeit Shops & Marktplätze verbinden, Bestellungen einlesen und dann mit Billbee arbeiten, wie gesagt, in den ersten 30 Tagen völlig kostenlos und ohne Vertragsbindung. Die meisten Unternehmen sind schnell begeistert von der Einfachheit und Effizienz, mit der mit Billbee gearbeitet werden kann und möchten die Lösung schnell nicht mehr missen.

IT-Recht Kanzlei: Für welche Unternehmensgrößen ist Billbee geeignet?

David Pohlmann: Billbee eignet sich aufgrund der geringen Komplexität in Bezug auf Einrichtung & Betrieb wie auch aufgrund des fairen und skalierbaren Preismodells für nahezu alle Unternehmensgrößen. Egal ob nur wenige Bestellungen pro Monat oder mehrere Tausend pro Tag abgewickelt werden sollen, Billbee unterstützt bereits heute Händler aller Größen und Branchen.

Trotzdem fokussieren wir uns auf die Gruppe der kleinen und mittleren Händler und versuchen immer, unsere Lösung auch speziell den Bedürfnissen dieser Zielgruppe anzupassen.

IT-Recht Kanzlei: Welche Vorteile bietet Billbee seinen Händlern im Vergleich zum Wettbewerb?

David Pohlmann: Ohne detailliert auf die Features von Billbee einzugehen (Details finden Sie hier: www.billbee.de), ist eines unserer wichtigsten Alleinstellungsmerkmale die Kombination aus Einfachheit und einer umfangreichen und professionellen Lösung, wie sie in der Form kein vergleichbares Tool bieten kann. Das bestätigen uns auch viele [unserer mittlerweile über 4.000 aktiven Händler](#).

IT-Recht Kanzlei: Welche Kosten kommen auf einen Onlinehändler mit Billbee zu?

David Pohlmann: Das Preismodell von Billbee ist zu 100% pay-per-use: Was nicht genutzt wird, muss auch nicht bezahlt werden. Keine Grundgebühr, keine Vertragslaufzeit und keine Kündigungsfristen. Im Basismodul, der Auftragsabwicklung, kostet Billbee 7 Cent / Bestellung und ist bei 39 Euro / Monat gedeckelt. Alle Kosten darüberhinaus gehen also auf Billbee. Außerdem gibt es weitere Zusatzmodule für spezielle Funktionen oder speziellen Support mit garantierten Reaktionszeiten.

IT-Recht Kanzlei: Brauchen Nutzer Ihrer Cloudlösung abmahnsichere Rechtstexte?

David Pohlmann: Jeder Online-Händler sollte sich um einen rechtssicheren Shop und entsprechend geprüfte Rechtstexte wie AGB, Widerrufsbelehrung etc. Gedanken machen. Mit Billbee haben Händler die Möglichkeit, alle Rechtstexte, bezogen auf die jeweilige Plattform (egal ob Amazon, ein anderer Marktplatz oder der eigene Shop), automatisiert an jeden Kunden zu verschicken. Und mit den abmahnsicheren Rechtstexten der IT-Recht Kanzlei haben Onlinehändler ja den passenden [AGB-Service](#) für jede eCommerce-Lebenslage zur Hand.

IT-Recht Kanzlei: Welches sind die aktuellsten Neuerungen auf Billbee?

David Pohlmann: Themen, die aktuell anstehen, sind ein neues Variantenmanagement und damit einhergehend das exportieren bzw. Listing von Artikeln auf Shops & Marktplätzen. Außerdem wird es bald möglich sein, mehrsprachige Auftragsdokumente (wie Rechnungen) zu definieren und zu erstellen.

IT-Recht Kanzlei: Was dürfen wir für die Zukunft von Billbee erwarten?

David Pohlmann: Generell entwickeln wir immer das, was sich unsere Kunden (in der Mehrheit) wünschen. Immer wieder auf der Agenda stehen Anbindungen zu neuen Marktplätzen oder Shops. Aber auch funktional und technisch entwickelt sich Billbee weiter, egal ob Mehrsprachigkeit oder evtl. ein Lieferantenmanagement bzw. Bestellwesen.

Herr Pohlmann, wir danken für das Gespräch.

Autor:

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

Rechtsanwalt