

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

Interview mit Marco Beckmann von productswithlove.de

productswithlove.de ist ein neuer Onlinemarktplatz im DIY-Segment für selbstgemachte Produkte und Handarbeitsmaterial und seit kurzem Partner der IT-Recht Kanzlei. Der Zielmarkt von productswithlove.de ist dabei auf Verkäufer- und Käuferseite auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) ausgerichtet. Viele Onlinehändler sind vor dem Hintergrund der aktuellen Veränderungen im Handmade-Segment auf der Suche nach alternativen Handelsplattformen. Was Ihnen productswithlove.de auch vor diesem Hintergrund zu bieten hat, haben wir Herrn Beckmann von productswithlove.de gefragt.

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

Marco Beckmann: Sehr gerne, mein Name ist Marco Beckmann. Ich bin Gründer und Betreiber von productswithlove.de.

IT-Recht Kanzlei: Wer oder was ist productswithlove.de?

Marco Beckmann: productswithlove.de ist ein neuer, professioneller Onlinemarktplatz im DIY-Segment für selbstgemachte Produkte und Handarbeitsmaterial. Wer selbstgemachte Produkte und personalisierte Artikel oder DIY-Material sucht wird auf productswithlove.de fündig.

IT-Recht Kanzlei: Seit wann sind Sie mit Ihrer Plattform am Markt?

Marco Beckmann: Mit productswithlove.de sind wir rund 14 Tage nach dem Bekanntwerden der bevorstehenden Dawanda-Schließung Mitte Juli 2018 an den Start gegangen. Dabei kam uns zugute, dass ich bereits 2010 ein Online-Auktionshaus gegründet hatte. So wussten mein Team und ich direkt wie und wo Hand anzulegen war um die Plattform in so kurzer Zeit zu realisieren. Für das Online-Auktionshaus erhielt ich 2012, 2013 und 2015 die Auszeichnung "Innovationspreis IT - Best of... - E-Commerce". Für das was wir jetzt mit productswithlove.de realisieren können wir daher auf über Jahre gewachsenen Know-How zurückgreifen.

IT-Recht Kanzlei: An wen richtet sich das Angebot von productswithlove.de?

Marco Beckmann: Die Plattform productswithlove.de ist auf Verkäufer- und Käuferseite auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) ausgerichtet.

IT-Recht Kanzlei: Welche Händler sind hier willkommen?

Marco Beckmann: Das Angebot für Verkäufer richtet sich ausschließlich an gewerbliche Anbieter und Freiberufler aus diesen drei Ländern. Privatverkäufer und Massenware von Verkäufern aus Übersee passen nicht zum Konzept unseres Marktplatzes.

IT-Recht Kanzlei: Stichwort Dawanda. Wenn sich morgen 1000 bald ehemalige Dawanda-Händler auf Ihrer Plattform anmelden: Hält Ihr Server das aus?

Marco Beckmann: Ja, unser Server hält das aus. Unser Marktplatzkonzept und die Infrastruktur dahinter sind von Anfang an auf entsprechende Anmeldezahlen ausgelegt.

IT-Recht Kanzlei: Bieten Sie Dawandahändlern eine Umzugshilfe in einen productswithlove.de-Shop an?

Marco Beckmann: Ja. Für productswithlove.de gibt es seit Kurzem eine komfortable Umzugshilfe, die über die bereits vorhandene CSV-Importmöglichkeit hinausgeht. Der neue Dawanda-Konverter hilft und erleichtert den Umzug von Artikeln zu productswithlove.de und wird schon eifrig genutzt. Neben kleineren Artikelmengen vieler Händlerinnen & Händler hat ein Dawanda-Händler auch bereits eine größere Artikelmenge mit rund 5.000 Stück erfolgreich in seinen Shop bei productswithlove.de importiert.

IT-Recht Kanzlei: Gibt es Mitgliedsgebühren oder Jahres-Abos auf Ihrer Plattform?

Marco Beckmann: Nein, auf productswithlove gibt es weder auf Verkäufer- noch auf Käuferseite irgendwelche Mitgliedsgebühren oder Jahres-Abos. Die Anmeldung bei productswithlove.de ist grundsätzlich kostenlos.

IT-Recht Kanzlei: Welche Shopmodelle bieten Sie Händlern und was kostet das Verkaufen auf productswithlove.de?

Marco Beckmann: Starten können interessierte Onlinehändler mit einem kostenlosen Standard-Shop, der auf 50 Produkte limitiert ist. Für Händler, die bis zu 100.000 Produkte präsentieren und diese professionell hervorheben wollen, ist der Premium-Shop die richtige Wahl. Hierfür berechnen wir monatlich 5,00 €. Wir erheben keine Einstellgebühr und berechnen lediglich eine Verkaufsprovision in Höhe von 3 % auf den Verkaufspreis in beiden Shop-Varianten. Besondere Hervorhebungen von Produkten sind zusätzlich kostenpflichtig möglich.

Für die Planungssicherheit unserer Verkäufer sichern heute schon zu, dass die Gebühren und Verkaufsprovisionen für die beiden Shop-Varianten auf jeden Fall bis zum Jahresende 2019 stabil bleiben werden.

Unser Ziel ist es natürlich diese auch auf Dauer stabil zu halten. Wir müssen uns jedoch für das Wachstum und den zukünftigen Ausbau des Marktplatzes (Infrastruktur & Mitarbeiter) vorbehalten dieses Preismodell ab 2020 ggf. anzupassen.

IT-Recht Kanzlei: Bei Händlerfragen: Welche Art des Supports bieten Sie und wie sind die Reaktionszeiten?

Marco Beckmann: Unser Marktplatz steht für "handmade", unser Support ist "man made". Unsere Mitarbeiter im Support stehen bei Fragen persönlich Rede und Antwort. Standardisierte oder automatisierte Textbaustein-Antworten sind nicht geplant. Unser Anspruch ist es den Nutzern von productswithlove.de innerhalb von 24 Stunden Ihre Fragen persönlich zu beantworten. Daher haben wir bereits jetzt unser Support-Team verstärkt.

IT-Recht Kanzlei: Es sind einige neue DIY-Marktplätze am Start. Wie positionieren Sie sich im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern?

Marco Beckmann: Wir bekommen natürlich schon mit, dass um uns herum auch etwas passiert, nehmen uns aber lieber die Zeit für unseren eigenen Marktplatz und seine Nutzer (Verkäufer und Käufer). Wir fühlen uns im DIY-Bereich zuhause und werden in unseren Entwicklungen auch immer unsere Nutzer mit einbeziehen. productswithlove.de wird nicht über Deutschland, Österreich und Schweiz hinausgehen und daher auch keine Massenware aus Fernost zulassen. Wir legen den Fokus eher auf selbstgemachte und personalisierte Produkte, möchten diese perfekt präsentieren, schließen jedoch hiervon private Verkäufer aus.

IT-Recht Kanzlei: Was darf man in Zukunft noch von productswithlove.de erwarten?

Marco Beckmann: Wir sind bereits jetzt dabei das Team zu verstärken und haben uns dazu weitere Spezialisten in den Bereichen Programmierung, Technik, Contentmanagement, Marketing & PR ins Boot geholt. Uns erreichen täglich sehr viele Emails und wir prüfen nun, welche potentiellen Partner unserem Konzept entsprechen und mit wem wir den Weg gehen möchten. productswithlove.de soll natürlich weiter wachsen, aber trotzdem seinem Konzept treu bleiben. Es wird niemals vorgefertigte Standard-Emails von uns geben oder gar einen Stillstand. Wir freuen uns über die positive Resonanz, was uns dazu bewegt Tag und Nacht an der Entwicklung Spaß zu haben. Unsere Nutzer nehmen mit ihren eigenen Ideen an der Entwicklung des Marktplatzes teil, was einen großen Mehrwert bedeutet.

IT-Recht Kanzlei: Herr Beckmann wir danken für das Gespräch

Marco Beckmann: Ich danke Ihnen für die Möglichkeit productswithlove.de hier vorzustellen.

Interessierte Onlinehändler können sich **hier** über unseren AGB-Service für productswithlove.de informieren.

Veröffentlicht von:

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

Rechtsanwalt