

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

Interview mit Daniel Conrad von booklooker.de

Die Plattform booklooker.de wurde von Jens Bertheau und Daniel Conrad als Bücher-Flohmarkt für Studenten gegründet. Booklooker ist nach Unternehmensangaben mit über 2,5 Mio. registrierten Kunden (Stand: Oktober 2018) einer der größten Bücher-Marktplätze im deutschsprachigen Raum. Wie sich die Plattform seit ihrer Gründung entwickelt hat und für welche Onlinehändler der Marktplatz interessant sein kann, haben wir Herrn Conrad von booklooker.de gefragt.

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

Daniel Conrad: Ich bin einer von zwei Gründern und Geschäftsführern der cBooks GmbH, die den Marktplatz www.booklooker.de betreibt.

IT-Recht Kanzlei: Seit wann ist booklooker am Markt?

Daniel Conrad: Mein Kompagnon Jens Bertheau und ich haben die Plattform im Oktober 1999 gegründet.

IT-Recht Kanzlei: Ist Ihre Plattform ein reiner Bücher-Marktplatz?

Daniel Conrad: Anfangs schon, wir haben das Sortiment aber nach und nach um Hörbücher, Filme, Spiele und Musik erweitert. Über 90% des Umsatzes wird allerdings nach wie vor über den Verkauf von Büchern generiert.

IT-Recht Kanzlei: Welche Händler/Verkäufer sind auf booklooker willkommen?

Daniel Conrad: Eigentlich alle, die sich an die Regeln halten, unabhängig davon ob Privatverkäufer oder gewerblicher Händler.

IT-Recht Kanzlei: Gibt es Einstell- oder Grundgebühren auf Ihrem Marktplatz?

Daniel Conrad: Nein, die gibt es nicht. Eine Ausnahme stellt die Grundgebühr für Anbieter von Neuware dar, die mehr als 5000 Titel aus dem VLB (Verzeichnis lieferbarer Bücher) anbieten möchten.

IT-Recht Kanzlei: Was kostet das Verkaufen über booklooker?

Daniel Conrad: Generell berechnen wir eine Provision in Höhe von 6,9% netto bei einer Mindestprovision in Höhe von 10 Cent pro Bestellung.

IT-Recht Kanzlei: Welchen Mehrwert kann booklooker seinen Händlern im Vergleich zu Mitbewerbern bieten?

Daniel Conrad: Wir erheben keine Einstell- oder Grundgebühr, sondern arbeiten rein erfolgsbasiert. Zusatzoptionen wie bis zu 10 Bilder pro Artikel sind kostenlos. Lobend erwähnt wird außerdem immer wieder unser Kundendienst – wir unterstützen Verkäufer unter anderem im Mahnprozess mit säumigen Kunden. Wir setzen außerdem noch auf den direkten Kontakt zwischen den Handelspartnern und versuchen die Verkäufer möglichst wenig zu bevormunden. Vorschriften bzgl. Zahlungsoptionen oder Versandkosten gibt es bei uns nicht.

IT-Recht Kanzlei: Sie sind jetzt seit fast 20 Jahren mit Ihrer Plattform am Markt. Was würden Sie als Meilensteine in der langjährigen Entwicklung von booklooker sehen?

Daniel Conrad: Wenn man sich unsere Entwicklung anschaut, wird schnell deutlich, dass es keine eindeutigen Meilensteine gibt. Die Entwicklung ist vielmehr geprägt von einem langsamen, aber stetigen Wachstum, das noch immer anhält.

IT-Recht Kanzlei: Was dürfen Nutzer Ihrer Plattform für die Zukunft noch von booklooker erwarten?

Daniel Conrad: Wir werden nichts Verrücktes anstellen. Wir versuchen einfach, einen guten Job für Käufer und Verkäufer zu machen und unsere Dienstleistung immer weiter zu optimieren.

IT-Recht Kanzlei: Herr Conrad, wir danken für das Gespräch.

Daniel Conrad: Danke gleichfalls.

Interessierte Onlinehändler können sich [hier](#) über unseren AGB-Service für booklooker.de informieren.

Veröffentlicht von:

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

Rechtsanwalt