

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

Interview mit Frau Schumm von real.de

Mit dem Zusammenschluss von real und Hitmeister ist nach Unternehmensangaben unter real.de einer der größten Marktplätze Deutschlands entstanden. Erstmals verknüpfen ein klassischer Handelskonzern und ein gewachsener Online-Marktplatz ihre Kompetenzen und bieten Händlern viele Möglichkeiten und Vorteile. Welche das sind und welche Händler auf diesem Marktplatz willkommen sind, haben wir Frau Schumm von real.de gefragt.

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

Mein Name ist Doreen Schumm. Ich bin seit 9 Jahren im e-Commerce tätig und bin bei real.de für den Marktplatz Vertrieb und das Key Account Management zuständig. Mein Ziel ist es, neue Händler für real.de zu begeistern und bestehende Händler beim Verkauf auf unserem Marktplatz zu unterstützen.

IT-Recht Kanzlei: Was ist real.de und seit wann sind Sie mit Ihrer Plattform am Markt?

Doreen Schumm: Im Mai 2016 kaufte real das e-Commerce Unternehmen Hitmeister, um damit das Onlinegeschäft des deutschlandweit vertretenen Hypermarktkonzerns real weiter zu forcieren. real.de ist der Top-Marktplatz mit rund 19 Mio. Besuchern monatlich und ist damit in Deutschland der drittgrößte Marktplatz nach Amazon und ebay. Eine hohe Markenbekanntheit, gepaart mit gezieltem Multichannel-Marketing in über 10 Kanälen, bietet den Marktplatzpartnern eine optimale Reichweitenstärke. Händler profitieren von 10 inbegriffenen Bezahlmethoden, PAYBACK Punkten auch für Marktplatz Angebote und fairen Konditionen.

IT-Recht Kanzlei: Sie haben im Juli diesen Jahres Ihr Marktplatzkonzept angepasst. Wie wurden die Änderungen von Ihrer Händlerschaft angenommen?

Doreen Schumm: Die Änderung unseres Marktplatz-Modells wurde sehr gut aufgenommen. Unser altes Modell erforderte bei unseren Händlern noch notwendige interne Prozessanpassungen bei der Rechnungsstellung und Buchhaltung. Mit der Umstellung auf das neue Modell geht nun für die Händler alles den gewohnten Gang – die Rechnungsstellung an den Endkunden erfolgt durch die Händler, was den Verkauf auf real.de noch einfacher macht.

IT-Recht Kanzlei: Wie funktioniert das Verkaufen über real.de?

Doreen Schumm: Um auf real.de zu starten, wird lediglich ein Händler-Konto benötigt. Die komplette Registrierung erfolgt online –vorerst brauchen keine postalischen Dokumente eingereicht werden. Wenn alle Eingaben getätigt worden sind, kann die Anmeldung abgeschickt werden. Unser Team prüft die Daten und schaltet das Händler-Konto schnellstmöglich frei.

IT-Recht Kanzlei: Wer kann auf real.de verkaufen, welche Händler sind hier willkommen?

Doreen Schumm: Bei uns sind alle Händler willkommen, die unsere [Voraussetzungen](#) erfüllen und unsere [Händler-Grundsätze](#) beachten.

IT-Recht Kanzlei: Was kostet das Verkaufen über real.de, welche Konditionen bieten Sie Ihren Händlern?

Doreen Schumm: Bei real.de gibt es keine versteckten Kosten: Neben einer monatlichen Grundgebühr fallen für unsere Händler lediglich die [Verkaufsprovisionen](#) je Verkauf an. Das Einstellen von Artikeln ist jederzeit kostenlos und unbegrenzt möglich.

IT-Recht Kanzlei: Welche Vorteile bietet real.de seinen Händlern im Vergleich zum Wettbewerb?

Doreen Schumm: Die Internetpräsenz von real.de vereint hohe Markenbekanntheit mit modernster Plattformtechnologie und ermöglicht ein gezieltes Multichannel-Marketing. Diese Kombination bietet Händlern die optimale Reichweitenstärke für ihre Angebote. Mit der Bekanntheit eines der größten Unternehmen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel im Rücken bietet sich Marktplatz-Partnern die Gelegenheit zum modernen Multichanneling und zur Erschließung neuer Kundengruppen.

IT-Recht Kanzlei: Gibt es Anbindungen/Schnittstellen für Ihre Marktplatz-Shops?

Doreen Schumm: Wir bieten unseren Händlern Anbindungen zu über 40 Verkaufsabwicklungslösungen, Warenwirtschafts- und Shopsystemen und ermöglichen so eine komfortable Verwaltung der Angebote und Bestellungen.

IT-Recht Kanzlei: Sind auch AGB-Schnittstellen zur automatischen Aktualisierung der Rechtstexte angedacht oder in Planung?

Doreen Schumm: Wir arbeiten aktuell an einer technischen Lösung um dies in Zukunft zu ermöglichen.

IT-Recht Kanzlei: Bieten Sie real.de-Händlern einen eigenen Support?

Doreen Schumm: Unser Marktplatz Support steht unseren Händlern jederzeit gerne zur Verfügung. Selbstverständlich unterstützen wir sie auch bei der Einrichtung ihres Händler-Kontos.

IT-Recht Kanzlei: Was dürfen Händler für die Zukunft noch von real.de erwarten?

Doreen Schumm: Mit einer aktuellen Besucherzahl von rund 19. Mio. und einem Wachstum von 90 Prozent im Jahresvergleich bieten wir unseren Händlern eine sehr hohe Reichweite und stark steigende Umsätze an. Zudem wird unser Sortiment konstant erweitert, aktuell beispielsweise mit der Kategorie KFZ-Zubehör. Wir konzentrieren uns außerdem darauf, den Bereich Logistik und Fulfilment noch weiter zu verbessern und den bestmöglichen Service für unsere Kunden anzubieten.

IT-Recht Kanzlei: Frau Schumm, wir danken für das Gespräch.

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

Veröffentlicht von:

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

Rechtsanwalt