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

Interview mit Uwe Günzel von kasuwa

kasuwa will mit einem leistungsfähigen Shop-Backend seine Händler in jeder Phase des Verkaufs optimal unterstützen. Was es damit auf sich hat und für wen kasuwa als Vertriebsweg geeignet sein kann, haben wir Herrn Günzel von der kasuwa GmbH direkt zum Start des Marktplatzes am heutigen Tag gefragt.

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

Uwe Günzel: Ich bin seit 1997 im Internet unterwegs und habe die Entwicklung von den ersten statischen HTML-Seiten bis hin zu (headless) Content Management Systemen mitgemacht. Über die Deutsche Entwicklungszusammenarbeit (GIZ) hatte ich auch viele Projekte in Afrika und dem Nahen Osten – eine fantastische Erfahrung. Als mich mein Bruder Sven im letzten Jahr mit der Idee einer DIY-Plattform ansprach, war ich natürlich Feuer und Flamme.

IT-Recht Kanzlei: In der DIY- & Handmade-Szene sind einige kreative Plattform-Namen zu finden. Daher zunächst die Frage: Wofür steht und was bedeutet kasuwa?

Uwe Günzel: kasuwa wurde weder aus dem Namen der Stadt Karlsruhe, unserem Firmensitz, noch aus den Initialen von Sven und Uwe gebildet. kasuwa heißt nichts anderes als Marktplatz in Hausa, der am meisten gesprochenen Handelssprache im westlichen Zentralafrika. Wer schon einmal einen Marktplatz in Zentralafrika erlebt hat, wird beeindruckt sein von der unglaublichen Geschäftigkeit, von der Farbenpracht und von den unzähligen Waren, die dort angeboten werden – übrigens sehr vieles auch echte Handarbeit! Wir konnten uns also keinen besseren Namen vorstellen, als kasuwa. Und wir hoffen, dass kasuwa einmal genauso lebendig, so farbenfroh und so prall gefüllt mit Waren ist, wie ein Marktplatz in Zentralafrika.

IT-Recht Kanzlei: Einige unserer Leser könnten bereits beim Lesen der Einleitung zu diesem Interview gedacht haben: Oh Gott, noch ein DIY-Marktplatz. Daher auch direkt die Frage an Sie: Was hat Sie bewogen, mit einem Marktplatz für Selbstgemachtes an den Start zu gehen?

Uwe Günzel: Wir verfolgen die Entwicklung des DIY-Marktes nun schon seit geraumer Zeit sehr aufmerksam. Dabei wurde uns klar, dass alle Lösungen, die momentan angeboten werden, mehr oder weniger unbefriedigend sind. Es fehlt offensichtlich einigen Anbietern das technische Knowhow, um eine DIY-Plattform zur Zufriedenheit ihrer Nutzer zu betreiben. Und das Marketing Knowhow, um potenzielle Käufer auf die Plattform zu holen. Die größte Herausforderung ist sicherlich, die Verkäufe der Händler anzukurbeln.

IT-Recht Kanzlei: Und warum kommen Sie damit erst rund 9 Monate, nachdem das Dawanda-Aus verkündet wurde, um die Ecke?

Uwe Günzel: Gute Frage. Wir haben die Entwicklung des DIY-Marktes nach dem Aus von Dawanda erst einmal beobachtet. Als wir mit der Zeit realisierten, dass niemand die Lücke, die Dawanda hinterließ, schließen konnte, haben wir uns zur Entwicklung von kasuwa entschlossen. Rückblickend wäre es natürlich fantastisch gewesen, gleich zu Beginn dabei zu sein. Denn viele Händler sind inzwischen leider

extrem frustriert.

IT-Recht Kanzlei: Haben Sie und Ihr Team denn Erfahrung im Betrieb einer solchen Internetplattform?

Uwe Günzel: Mein Bruder Sven und ich kommen zusammen auf weit mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und im Betrieb von Internetplattformen. Und im Falle meines Bruders Sven sind dies richtig große Plattformen mit einigen Millionen Usern. Wir wissen also, was es heißt, eine DIY-Plattform sicher, stabil und skalierbar aufzubauen.

IT-Recht Kanzlei: Interessant, und haben Sie auf Grund dieser Erfahrung eine fertige Marktplatzlösung auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten oder selbst entwickelt?

Uwe Günzel: Wir haben recherchiert, was es an Marktplatzlösungen bereits gibt und dann die Vor- und Nachteile dieser Lösungen analysiert. Große Anbieter von Multi-Vendor-Marktplatzlösungen, wie zum Beispiel cs.cart, werben damit, dass ein Marktplatz in sehr kurzer Zeit aufgebaut ist. Dieser Vorteil wird aber erkauft durch wenig Flexibilität, wenn es um Anpassungen geht. Letztendlich haben wir uns dann aufgrund der größeren Flexibilität für die Eigenentwicklung entschieden.

IT-Recht Kanzlei: Warum dieser Aufwand, welchen Vorteil können Händler auf kasuwa daraus ziehen?

Uwe Günzel: Durch die Eigenentwicklung sind wir in der Lage, jedes sinnvolle Feature, was von den Händlern gewünscht wird, zu realisieren. Und zwar zeitnah und mit abschätzbarem Aufwand. Dies hat sich bereits in der Testphase als großer Vorteil erwiesen, als erwartungsgemäß viel Feedback kam. Wir haben dann ein Changelog eingeführt, so dass die Tester stets darüber im Bilde waren, welche Fehler behoben und welche neuen Features realisiert wurden.

IT-Recht Kanzlei: Eine Frage, die wir neuen Marktplätzen im letzten Jahr gerne stellten: Wenn sich morgen 1.000 Händler bei kasuwa registrieren und Produkte einstellen, hält Ihr Server das aus?

Uwe Günzel: Wir haben für unseren Server eine Cloud-Lösung gewählt, die wir jederzeit bedarfsgerecht an unsere Anforderungen anpassen können. Mit ihr können wir also, falls notwendig, mehr Arbeitsspeicher und mehr Prozessorleistung zur Verfügung stellen. Die Anwendung ist so strukturiert, dass ressourcenaufwendige Prozesse verteilt laufen. Wir sind also auch für einen Ansturm von vielen Händlern bestens gerüstet.

IT-Recht Kanzlei: Was verstehen Sie unter „schnell skalierbar“. Stunden, Tage, Wochen?

Uwe Günzel: Wir lassen die Verfügbarkeit und die Performance unserer Server minütlich von pingdom überprüfen und bekämen sofort mit, wenn es Probleme geben sollte. Mit unserer Cloudlösung könnten wir dann gegebenenfalls direkt die Serverleistung anpassen.

IT-Recht Kanzlei: Welche Zielländer adressieren Sie zum Start auf der Händlerseite?

Uwe Günzel: Wir werden mit kasuwa den deutschsprachigen Raum bedienen, also Deutschland, Österreich und die Schweiz.

IT-Recht Kanzlei: Apropos Händler. Wer ist auf Ihrem Marktplatz überhaupt willkommen und wer kann hier verkaufen?

Uwe Günzel: Wir akzeptieren Selbstgemachtes, Vintage Produkte und Materialien, mit denen Selbstgemachtes hergestellt werden kann. Und Grundvoraussetzung ist ebenfalls, dass der

Shopbetreiber einen Gewerbeschein besitzt. Dieser muss hochgeladen werden und wird von uns überprüft.

IT-Recht Kanzlei: Wie stehen Sie zu den Themen „Privatverkäufer“ und „Massenware aus fernen Ländern“?

Uwe Günzel: Ohne Gewerbeschein kann ein Verkäufer keinen Shop auf kasuwa anlegen. Damit sind „Privatverkäufer“ von vorneherein ausgeschlossen. Und „Massenware“, ob aus fernen Ländern oder aus der Nachbarschaft, ist bei uns ebenfalls nicht willkommen.

IT-Recht Kanzlei: Und wie stellen Sie sicher, dass sich da keiner einschleicht?

Uwe Günzel: Indem wir ein Auge auf alle Shops haben und die Produkte, die auf kasuwa angeboten werden, regelmäßig unter die Lupe nehmen werden. Was wir definitiv nicht machen werden, ist ein aufwendiger „Zertifizierungsprozess“, um Massenware auszuschließen. Da stecken wir unsere Energie lieber in das Ankurbeln der Verkäufe unserer Händler.

IT-Recht Kanzlei: Was kostet eigentlich einen Händler das Verkaufen über kasuwa, welche Shopmodelle gibt es?

Uwe Günzel: Bei uns gibt es keine unterschiedlichen Shop- oder Laufzeitmodelle. Der Verkäufer nutzt stets alle Vorteile unserer Plattform mit unserem leistungsfähigen Shop-Manager und zwar genau so lange, wie er möchte. Und er kann unbegrenzt viele Produkte einstellen. Der Händler zahlt nur bei realisierten Verkäufen eine faire Umsatzprovision von 8%.

IT-Recht Kanzlei: Und das ist alles, keine Einrichtungsgebühren, Shop-Abos oder Kündigungsfristen?

Uwe Günzel: Sind wir doch mal ehrlich. Abogebühren führt man bei einer DIY-Plattform doch nur dann ein, wenn man zweifelt, ob man genügend Geld über die Umsatzprovision einspielt. Ähnlich verhält es sich mit Einrichtungsgebühren oder Einstellgebühren für die Produkte. Und wenn wir unsere Verkäufer durch Leistung überzeugen, brauchen wir sie nicht über eine Laufzeit an uns zu binden. Deswegen haben wir auch bewusst auf eine Kündigungsfrist verzichtet. Aber da brauche ich Ihnen nichts zu erzählen. Die IT-Recht Kanzlei verzichtet ja auch auf lange Kündigungsfristen, weil eben Preis und Leistung stimmen.

IT-Recht Kanzlei: Danke. Haben Sie sich aus diesem Grund für eine Zusammenarbeit mit uns entschlossen?

Uwe Günzel: Das war sicherlich ein wichtiger Punkt, warum wir an Sie herangetreten sind. Inzwischen sind wir aber auch von dem Gesamtpaket, welches die Kanzlei uns und unseren Händlern bieten kann, überzeugt. Wir wollen unseren Händlern ein höchstmögliches Maß an Rechtssicherheit auf kasuwa bieten und da passen die weiteren Leistungen der Kanzlei, wie z.B. die kurzfristig realisierte AGB-Schnittstelle für kasuwa, die sich in Vorbereitung befindliche Shop-Zertifizierung und natürlich auch die ganzen hilfreichen Muster und Handlungsanleitungen, die unseren Händler zur Verfügung stehen, dazu.

IT-Recht Kanzlei: Apropos Schnittstelle: Bieten Sie Händlern eigentlich die Möglichkeit, ihre Produkte bei kasuwa zum Start zu importieren? Und wenn ja, wie lange dauert das?

Uwe Günzel: Wir haben uns dazu entschlossen, gleich zu Beginn eine kostenlose Import-Funktion anzubieten. Uns war auch wichtig, dass der Import vom Händler selbst durchgeführt werden kann. Der

Händler muss dazu einfach seine Export-Datei über seinen Shop-Manager hochladen. Die Bilder ziehen wir uns dann automatisch, falls möglich, von der entsprechenden Plattform. Momentan ist der Import für DaWanda, Etsy und WooCommerce realisiert. Ich denke, damit decken wir schon einen großen Teil unserer Zielgruppe ab.

IT-Recht Kanzlei: Stichwort WooCommerce. Und wie sieht es mit anderen Shopsystemen oder Plattformen bei Bedarf aus?

Uwe Günzel: Unsere Import-Funktion ist so entwickelt, dass wir bei Bedarf sehr flexibel neue Shopsysteme und Plattformen mit aufnehmen können. Wir benötigen hierzu eine Export-Datei aus dem Ursprungs-Shop bzw. der Ursprungs-Plattform.

IT-Recht Kanzlei: Wie man in einigen Internetforen & -gruppen nachlesen kann, haben DIY- & Handmade-Händler inzwischen die Erfahrung gemacht, dass zwar eine Handelsplattform zur Verfügung gestellt wird, es in Sachen Werbung und Sichtbarkeit gerne noch etwas mehr sein darf. Wie ist das bei kasuwa?

Uwe Günzel: Eine technisch gut funktionierende DIY-Plattform ist eine Grundvoraussetzung für den Erfolg. Noch wichtiger aber ist es, Verkäufer auf kasuwa zu ziehen. Sven und ich kommen aus der IT-Branche. Marketing und Werbung über Google und Facebook sind unsere Welt. Auch Instagram und Pinterest werden wir intensiv nutzen. Wir werden also die Produkte unserer Händler dort erfolgreich platzieren, wo deren Kunden unterwegs sind.

IT-Recht Kanzlei: Sie platzieren also die Werbung, und wer bezahlt die?

Uwe Günzel: Wir kümmern uns um die Bewerbung der Produkte und Shops unserer Händler, in dem wir beispielsweise Werbeanzeigen auf Facebook schalten. Das ist für uns ein ganz wichtiger Faktor, um Käufer auf die Seite zu holen. Für den Händler ist das ganze kostenfrei. Zur Finanzierung dieser Aktivitäten werden wir im Gegenzug Werbung auf unseren Seiten platzieren und zwar so, dass das Erscheinungsbild unserer Plattform nicht gestört wird.

IT-Recht Kanzlei: Wo soll aus Ihrer Sicht die Reise mit kasuwa hingehen?

Uwe Günzel: Wir möchten über ein gesundes Wachstum zu einer relevanten Größe im deutschsprachigen DIY-Markt werden - aber bitte ohne Superlative.

IT-Recht Kanzlei: Gesundes Wachstum ohne Superlative hört sich gut an. Wenn das Wachstum schneller käme, in welche Bereiche würden Sie als erstes investieren?

Uwe Günzel: Einen Teil der Einnahmen werden wir in unsere Sever-Infrastruktur stecken, damit die Performance unserer Plattform sichergestellt ist. Parallel zum Wachstum ist es auch sehr wichtig, dass der Support mitwächst. Sonst können wir die Unterstützung unserer Händler nicht so gewährleisten, wie wir es uns vorgenommen haben. Und drittens werden wir unsere Marketingaktivitäten weiter intensivieren, damit unsere Händler gut verkaufen.

IT-Recht Kanzlei: Warum sollte ein Händler Ihrer Meinung nach kasuwa als Vertriebsweg ausprobieren?

Uwe Günzel: Weil wir einiges anders machen. Dies fängt mit unserer Plattformlösung an, die dem Händler viele Vorteile bietet. Über unser Servicekonzept versuchen wir, verloren gegangenes Vertrauen der Händler in den Verkauf über eine Plattform zurückzugewinnen. Über unser Vertriebskonzept über

die sozialen Medien werden wir mehr Käufer auf die Plattform locken. Und last but not least ist der Test über kasuwa für den Händler völlig risikolos, da er mit keinerlei Kosten verbunden ist. Also einfach ausprobieren.

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

Uwe Günzel: Vielen Dank auch Ihnen für das offene Gespräch.

Interessierte Online-Händler können sich hier über unseren AGB-Service für kasuwa informieren.

Veröffentlicht von:
RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)
Rechtsanwalt