



**Essener erstellen
Internet-Verkaufs-
Plattform nur für lokale
Einzelhändler**

RICARDA BERGMANN (48):
„Gerade im
Modegeschäft
kommt man am
Online-Shopping
ja nicht mehr
vorbei.“

Wir haben Tante Emma erfunden!

Die Bestel-
lung geht
auch per
„kauf.in“
-App. Lie-
ferung ab
18 Uhr



**OLIVER WEIMANN (37, re.)
und JOHANNES MONDON (29):**
„Wir haben ein System ent-
wickelt, das mehr Service
bietet als Amazon und Co.“

Fotos: ANDERAS BUCK, STEFAN SCHEJOK, STEFANO LAURA

Von **CHRISTOPH WITTE**

Essen – Fünf Scheiben
Wurst vom Fleischer
des Vertrauens, eine
BILD-Zeitung aus
dem Büdchen und eine
schöne Bluse von
der Schneiderin – in
Essen gibt es jetzt das
erste Tante-EMMAzon!

Das Startup „kauf.in“ ist
ab sofort mit einem Inter-
net-Marktplatz für kleine,
lokale Einzelhändler on-
line. Gründer Oliver Wei-
mann (37): „Stationäre Ein-
zelhändler können bei uns
ihr Geschäft vorstellen und
ihr Sortiment verkaufen.
Wir kümmern uns dann
um die Lieferung. Wenn
bis 16 Uhr bestellt wird,
liefern wir noch am sel-
ben Abend zwischen 18
und 21 Uhr.“

Die Idee: Viele kleine
Händler in städtischen
Randbezirken haben nicht
genug Zeit, Geld und Wis-
sen, um am so genannten
eCommerce präsent zu
sein. Keine Chance gegen
Amazon, Zalando und Co.
„Wir bieten diesen Verkäuf-
ern einen Internet-Auftritt
und sind ihr Marktplatz“,
so Mitgründer Johannes
Mondon (29).

Bei „kauf.in“ gibt es kei-
nen Mindestbestellwert,
aber eine Bringdienst-Pau-
schale von 3,90 Euro. An
den Start geht das Sys-
tem, das es auch als App
gibt, zunächst nur in Es-
sen mit rund 6000 Produk-
ten. Weimann: „Wir wollen
noch dieses Jahr Bochum
und Bottrop erschließen
und ab 2016 das gesamte
Ruhrgebiet. Unser Ziel sind
100 Händler pro Stadt.“

Zu den Pionieren ge-
hört Bio-Metzger Bernd
Burchhardt (45): „Meine
Kunden kommen von wei-
ter her, würden gerne öfter
bei mir einkaufen, haben
aber nicht die Zeit für
den Weg. Das müs-
sen sie jetzt nicht mehr.“
Und Ricarda Berg-
mann (48) vom Kleider-
laden „Frauensache“:
„Ich habe keine Premi-
um A-Lage, wenig Lauf-
kundschaft. So steigere ich
meine Reich-
weite.“



**Bio-Metzger
BERND BURCH-
HARDT (45):**
„Gerade Bio-
Kunden sind
bereit, mehr Geld
auszugeben. Sie
lassen sich auch
den Komfort der
Nachhause-Liefe-
rung bezahlen.“

**HARTMUT PTAK (53) vom
Krämer-Laden „Kloidt“:**
„Nicht viele Menschen
– außer Stammkunden
– verirren sich zu mir
in die Margarethen-
höhe. Online kann ich
mein Einzugsgebiet
vergrößern.“

