

<http://www.derwesten.de/wirtschaft/essener-startup-kauf.in-liefert-aus-dem-einzelhandel-id10938290.html>

Onlineshop

Essener Startup kauf.in liefert aus dem Einzelhandel

31.07.2015 | 15:10 Uhr



Oliver Weimann zeichnet für das Onlineportal kauf.in verantwortlich.

Foto: Volker Hartmann

Der Onlinehandel boomt. Um den Einzelhandel in diesem Segment zu stärken, öffnet das Startup kauf.in einen lokalen Marktplatz im Web. Oberste Prämisse: Am Tag der Bestellung liefern.

Ein saftiges Rinderfilet, den neuen Fernseher und das Sommerkleid für das Wochenende ganz bequem online bestellen und noch am selben Tag geliefert bekommen? Das versprechen Oliver Weimann und sein Team von kauf.in.

Seit Anfang der Woche ist das Startup im Internet aktiv. Die Idee: Den lokalen Einzelhandel mit einem Online-Marktplatz stärken. „Wir wollen Service bieten und ihn mit der Vertrautheit zum lokalen Händler verheiraten“, sagt Geschäftsführer Weimann. Konkret bedeutet das, dass Einzelhändler aus Essen sich bei ihm melden und ihre Produkte auf seiner Internetseite platzieren können. Kunden können Kleidung, Schreibwaren und Lebensmittel bis 16 Uhr online ordern, anschließend beginnt der Job für das Team von kauf.in.

Sobald alle Bestellungen da sind, schwärmen die Mitarbeiter aus, fahren die Einzelhändler an und kaufen ein. Zwischen 18 und 21 Uhr wird ausgeliefert. Dann soll jeder Kunde seine Ware erhalten haben. Teurer wird das Produkt für den Konsumenten nicht. Lediglich 3,90 Euro Liefergebühr müssen gezahlt werden – unabhängig vom Bestellwert. Das Startup bekommt zudem zehn Prozent des Einkaufswertes von den Geschäften, in denen eingekauft wird.

Mit dem Start des Internetportals präsentiert kauf.in vier Partner. Einer davon ist Hartmut Ptak, der auf der Margaretenhöhe in Essen den Schreibwarenladen Kloidt betreibt. „Von mir gibt es schon 30 Artikel, die nächsten sollen folgen“, erzählt er. Eigentlich wollte er einen eigenen Online-Shop aufbauen, dann hat er von kauf.in gehört. „Ich setze dabei auch auf den Schneeballeffekt, dass Kunden, die eigentlich was anderes im Netz kaufen wollen, so auf mich aufmerksam werden“, sagt Ptak. Seine einzige Aufgabe: Eine Liste mit der Ware anfertigen, die angeboten werden soll und Produktfotos an kauf.in schicken.

100 Partner sind das Ziel

Und die ersten drei Tage machen Mut. Oliver Weimann konnte schon rund 60 Auslieferungen verbuchen. Jetzt hofft er, dass die Liste der Händler in den kommenden Wochen steigt. „Wir sind in Gesprächen mit vielen Einzelhändlern und wollen so schnell wie möglich 100 Partner haben“, sagt er.

Er lockt mit einer großen Zielgruppe. „Rund zwei bis drei Prozent kaufen nur online, 20 bis 25 Prozent nur im stationären Handel. Die restlichen rund 70 Prozent wollen wir erreichen“, erklärt der 37-jährige. Das Angebot, das es derzeit nur in Essen gibt, soll deshalb auch möglichst auf weitere Ruhrgebietsstädte ausgebaut werden.

Bis das soweit ist, will kauf.in in der Heimatstadt weiter Fuß fassen. Neben dem Biometzger, der sich aktuell im Portfolio von kauf.in befindet, sollen auch Lebensmittelanbieter und weitere Einzelhändler ins Boot geholt werden. „Unser Ziel ist es, ein komplettes Warenhaus abzubilden“, sagt Oliver Weimann und nimmt gleich die nächsten Bestellungen entgegen.

Maximilian Lazar