



Wilhelm Kunstleben,  
Internetanbieter  
von Backbay.

Spätestens seit dem Siegeszug von e-bay ist es ein Volkssport geworden, im www. nach Schnäppchen und Sonderangeboten zu suchen.

„Genau diese Überlegungen waren quasi die Geburtsstunde von backbay“, sagt der Chef der Internetplattform für Bäcker, **Wilhelm Kunstleben** aus Billerbeck. „Ich hatte eine Waffelmaschine im Keller, nach der ein Kollege schon händeringend gesucht hatte“, so Kunstleben.

len, das schien denn doch zu langweilig. Auktionen mit Mindestgeboten, wie man sie vom Auktionsriesen e-bay kennt, das wäre sicherlich auch für Bäcker eine spannende Sache.

„Kurz entschlossen kaufte ich ein Basisprogramm für die Errichtung einer Handelsplattform im Internet. In nur vier Wochen haben wir es dann geschafft, das Programm so umzustricken und zu erweitern, dass es den jetzigen Komfort sowohl für Anbieter

mit Suchanfragen. „Grundsätzlich überlassen wir es unseren Kunden, wie sie ihre Zahlungen abwickeln wollen“, erklärt Kunstleben. „Wir bieten aber auch die Option, den Kaufpreis auf einem Treuhandkonto zwischenzuparken, erst wenn die Ware beim Käufer angekommen ist und er sein O.K. gibt, wandert das Geld dann zum Verkäufer, das schafft Vertrauen und Sicherheit.“ Bis dato ist Kunstleben aber auch noch kein Fall bekannt,



## Vom Tortenring bis zum Wochenmarktstandplatz

Seit dem 1. Mai ist die Internet- und Auktionsplattform [www.backbay.de](http://www.backbay.de) im Netz. Sie verzeichnet steigende Zugriffszahlen und ein immer breiter werdendes Angebot.

„Wir sind nur durch einen Zufall zusammengekommen, doch dies war gleichzeitig die Initialzündung dafür, dem Zufall für die Zukunft auf die Sprünge zu helfen.“ Das Internet war schnell als Informationsmedium mit hoher Verbreitung und breiter Akzeptanz als Basis für eine Handelsplattform Bäcker zu Bäcker gefunden. Doch einfach Listen mit den zum Verkauf angebotenen Bäckereigeräten, Ladeneinrichtungen, Backöfen oder Verkaufshängern ins Netz zu stel-

als auch für Bieter erreicht“, beschreibt Kunstleben die Entstehung. Dass Kunstleben mit seiner Idee offensichtlich den Nerv der Branche genau getroffen hat, zeigen die hohen Zugriffszahlen nach der Eröffnung des Internet-Handelshauses.

„Auf der Hausmesse der Ebäcko in Münster habe ich lediglich kleine Visitenkärtchen mit der Internetadresse [www.backbay.de](http://www.backbay.de) verteilt, ansonsten haben wir keinerlei Werbung für uns gemacht. Trotzdem hatten wir in den ersten 20 Tagen über 3.000 Zugriffe auf unsere Seite“, berichtet Kunstleben. Dabei meldeten sich Benutzer aus ganz Deutschland auf der Seite an. Die Kunden- und Bieterklientel reicht inzwischen von Flensburg bis Bayern. Der rührige Bäckermeister aus Billerbeck, der im Hauptberuf eine mittelständische Bäckerei mit 12 Verkaufsstellen in einem Radius von rund 25 km um den Betrieb leitet, weiß sehr wohl, dass seine Internetpräsenz davon lebt, dass sich noch deutlich mehr Betriebe anmelden, ihre Waren anbieten und auch über backbay verkaufen.

### Suchen und Finden

Die Präsentation des Angebots ist übersichtlich und im Moment sicher auch noch überschaubar, ein spezielles Feature beschäftigt sich ausschließlich

wo es beim Verkauf zu ernsthaften Problemen gekommen ist. Eine weitere Option ermöglicht es dem Bieter, wenn er will anonym, mit dem Verkäufer in Kontakt zu treten und nähere Angaben zum Produkt einzuholen. Die Anfragen werden ohne Namensnennung über den Server hin und her geleitet. Steht in der Anfrage aber eine direkte Ansprechadresse oder Telefonnummer, so leitet Kunstleben auch diese weiter.

### Kann man damit auch Geld verdienen?

„Bis jetzt noch nicht“, sagt Kunstleben. Er versucht, mit einer gestaffelten Verkaufsprovision auf seine Kosten zu kommen. Diese beginnt bei 10% für Waren mit einem Wert bis 10 € und sinkt je höher der Verkaufspreis ist, bis auf 1% ab. Im Moment schießt er noch zu, denn jeder neu angemeldete Benutzer bekommt auf seinem Konto 5 € gutgeschrieben und erhält zusätzlich für jedes eingestellte Angebot 1 €. „Die Nutzung des Systems ist ansonsten für den Verkäufer und den Käufer kostenlos, lediglich bei aufwändiger Präsentation mit mehreren Bildern oder speziellem Text erheben wir eine zusätzliche Gebühr“, stellt Kunstleben klar. ■ KH

## Sicherheit beim Kauf

### Bewertungsprofile ansehen

Hat der Verkäufer bereits Waren über backbay verkauft, so kann der Käufer ein Bewertungsprofil erstellen. Dabei spielen neben korrekter Geschäftsabwicklung, Versand der Ware und deren Bezahlung auch Qualitätsaspekte eine Rolle. Windige Verkäufer erhalten schlechte Noten und verschwinden aus der Angebotsliste bzw. können auch ausgeschlossen werden.

### Kontaktaufnahme

Für Käufer besteht jederzeit die Möglichkeit, über E-Mail mit dem Verkäufer in Kontakt zu treten. Fragen zur angebotenen Ware lassen sich klären. Die Übermittlung von Telefonnummern ist aus Gründen des Datenschutzes nicht erlaubt.

### Zahlung über ein Treuhandkonto

Der Verkäufer liefert die Ware erst aus, wenn der vereinbarte Betrag auf dem Treuhandkonto eingegangen ist. Der Käufer gibt nach dem Erhalt der Ware sein Einverständnis und das Geld wandert zum Verkäufer.