"Mehr als eine Shopsoftware!" – Tobias Kobier von Tradoria im Interview

Der Markt für Shopsoftware ist gerade in Deutschland sehr dynamisch. Gute Angebote, die über die Software und Anpassungen hinaus gehen, sind jedoch rar gesät. Tradoria ist daher ein interessantes Modell, das Mietshop, Marktplatz und zentralen Checkout geschickt zusammenfasst und so schnell Marktanteile gewonnen hat.

Geschäftsführer Tobias Kobier erläutert das Produkt und die weitere Entwicklung hier im Exklusiv-Interview.

Bitte beschreiben Sie Tradoria in drei Sätzen?
Tradoria bietet eine in Deutschland einzigartige Kombination von Mietshop, Marktplatz und zentralem Checkout. Ziel von Tradoria ist, dem Händler möglichst alle technisch und organisatorisch aufwendigen Prozesse abzunehmen. So können sich Tradoria-Händler ganz auf das Wesentliche konzentrieren – den Verkauf der Produkte und die Betreuung ihrer Kunden.

Was sind die Highlights von Tradoria?
Das Tradoria Konzept bietet ein ganzes Feuerwerk an Innovationen. Ich versuche mich daher kurz zu fassen. Ein Highlight im Tradoria Konzept ist sicherlich die Kombination von eigenem Shop und Marktplatz. Produkte, die ein Händler in seinem Tradoria Shop anlegt, werden immer gleichzeitig auch in das Tradoria Shopping-Portal eingestellt.

Bestellt nun ein Kunde ein Produkt, gelangt er in einen zentralen Bestellvorgang. Dieser bietet nochmals eine ganze Reihe von Vorteilen: So muss sich der Händler nicht um die Abwicklung der Zahlungsvorgänge kümmern. Tradoria bietet zudem einen Treuhandservice und für den Händler eine Zahlungsausfallgarantie. Über eine integrierte Adressvalidierung bekommt der Händler ausserdem nur geprüfte Kundenadressen.

Ein weiteres Highlight der Software ist die integrierte „Connect!" Schnittstelle. Damit ist es per Klick möglich, seinen Shop an die verschiedensten externen Dienste anzubinden. Unterstützt werden derzeit bereits die gängigen Preis- und Produktsuchmaschinen (bei vielen konnten wir für Tradoria-Händler Sonderkonditionen vereinbaren). Zudem gibt es ein Modul für eine Anbindung an Afterbuy, Dreamrobot folgt ebenfalls in Kürze.

Ganz neu ist auch das Tradoria SEM Paket. In Zusammenarbeit mit einer von Google zertifizierten Agentur bieten wir damit einen Service, der für Sie die Analyse, Erstellung und Optimierung von Google AdWords Kampagnen vollständig übernimmt. Der Einstieg ist dabei schon ab sehr geringen monatlichen Budgets möglich.

Einzigartig in Deutschland ist die automatische Zertifizierung der Tradoria Shoplösung durch Trusted Shops. Ein Tradoria Shop erhält somit automatisch das begehrte Trusted Shops Gütesiegel. Die Kosten für die Mitgliedschaft bei Trusted Shops sind dabei bereits im Preismodell von Tradoria enthalten.

Welche Lizensierungsmodelle bieten Sie an?
Wir bieten die Tradoria Software aussschliesslich als „Software as a Service" an. Das ist unserer Meinung nach das händlerfreundlichste Modell. Sie müssen sich nicht um Server, Hosting oder Traffic kümmern. Die permanente Weiterentwicklung der Software ist ebenfalls inbegriffen, somit entfallen Updatekosten. Sie melden sich nur an und können direkt „loslegen".

Unser Preismodell ist dabei sehr einfach gehalten. Sie zahlen bei Tradoria keine Lizenzkosten, keine Einrichtungs- oder Einstellgebühren. Für die Nutzung der Software berechnern wir eine geringe monatliche Servicegebühr. Für jede abgewickelte Bestellung fällt zudem eine Transaktionsgebühr an. Diese Kosten enstehen also erst für generierte Umsätze und sind somit sehr gut kalkulierbar.

Was hat Sie auf die Idee gebracht, Tradoria zu entwickeln?
Vor Tradoria waren wir sieben Jahre lang als Dienstleister im Bereich Beratung und Entwicklung von Content-Management- und E-Commerce-Lösungen tätig. Dabei galt es bei vielen Kunden immer wieder die gleichen Einstiegshürden ins E-Commerce-Geschäft zu meistern. Daraus ist die Idee zu Tradoria entstanden. Nach einer Entwicklungsphase von etwa 1,5 Jahren sind wir mit Tradoria dann im April 2007 gestartet. Inzwischen nutzen schon über 1.000 Händler unsere Shopsoftware.

Wieviele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwcklung?
Wir beschäftigen derzeit sechs Mitarbeiter in der Softwareentwicklung. Allerdings arbeiten noch einige mehr an der konzeptionellen Entwicklung. Unser Support-Team zum Beispiel, welches ja in ständigem Kontakt mit den Händlern steht, sammelt Wünsche und Verbesserungsvorschläge und beeinflusst so maßgeblich die Weiterentwicklung.

Gibt es Schnittstellen zur Shopsoftware?
Tradoria bietet eine API für die Bestellabwicklung an. Diese kann somit vollautomatisiert z.B. über externe Warenwirtschaftssysteme realisiert werden. Zudem gibt es einen CSV/XML Import, über den sowohl vollständige Datenimports als auch Bestandsdatenupdates vorgenommen werden können. Der Prozess kann ebenfalls über HTTP Schnittstellen automatisiert werden. Als Module in unserer „Connect!" Schnittstelle bieten wir außerdem eine Anbindung an Afterbuy und in Kürze auch an Dreamrobot an.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Shopsoftware?
Da unser System ja von sehr vielen Händlern genutzt wird, spielt Sicherheit natürlich eine sehr wesentliche Rolle. Das fängt z.B. bei der Verfügbarkeit der Systeme an, die über ein vollredundantes Server-Cluster realisiert wird. Unsere Entwickler beschäftigen sich zudem ständig mit den aktuellen softwarebedingten Sicherheitsproblematiken. Alle Bereiche, in denen Daten übergeben werden (Bestellprozess, Shopsoftware, Kundenbereiche) sind natürlich über SSL-Verbindungen verschlüsselt. Endkunden bieten wir über den Tradoria Treuhandservice und die Zertifizierung und Geld-zurück-Garantie von Trusted Shops ein hohes Maß an Einkaufssicherheit. Händler profitieren bei Tradoria zudem von der hohen rechtlichen Sicherheit, da unsere Software durch Kooperationen mit Trusted Shops und legalershop.de permanent an die aktuelle Rechtssprechung angepasst wird.

Welche Rolle spielt das Thema Usability in Ihrer Lösung?
Eine perfekte Usability war für uns einer der wichtigsten Punkte, um gerade E-Commerce-Neulingen den Einstieg zu erleichtern. Die Tradoria Software ist daher so einfach zu bedienen, dass wir auf ein Handbuch verzichten. Sollten dennoch einmal Fragen aufkommen, hilft der kostenlose telefonische Support natürlich gerne weiter. Auch der zentrale Bestellvorgang wurde unter Usability-Gesichtspunkten enwickelt und optimiert. Dadurch können wir sehr niedrige Bestellabbruchraten erzielen.

Welche Rolle spielt das Thema Suchmaschinenoptimierung?
Die Optimierung für Suchmaschinen hat für uns schon in der Konzeption der Software eine wichtige Rolle gespielt. Die Hausaufgaben in der Software (z.B. sprechende URLs, optimierte Seitentitel und META-Tags) sind somit schon gemacht. Wir arbeiten hier gerade noch an weiteren Verbesserungen, wie z.B. der automatischen Erstellung von sitemap.xml Dateien oder der gezielten Optimierbarkeit von URLs. Über Beiträge im Tradoria Händler-Forum und über unseren telefonischen Support versuchen wir zudem, den Händlern zu Themen wie Linkbuilding oder Contentoptimierung beratend zur Seite zu stehen.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?
In Kürze wird mit Tradoria auch der Versand nach Österreich, Schweden, Niederlande und in viele andere europäische Länder möglich sein. Zudem wollen wir noch dieses Jahr tradoria.at starten und auch österreichischen Händlern den Verkauf mit Tradoria ermöglichen.

Weiterhin arbeiten wir gerade an der Umstellung unserer Suchfunktionalität auf eine neue Technologie. Damit werden die Suchergebnisse deutlich schneller und relevanter ausgeliefert. Die Technologie steht dann neben dem Portal natürlich auch in allen Shops zur Verfügung. Der Start ist rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft geplant.

Natürlich arbeiten wir auch permament an vielen kleinen Verbesserung des Systems, die den alltäglichen Umgang mit der Software vereinfachen.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?
Der Shopbetreiber-Blog gehört natürlich zur täglichen Lektüre. Ausserdem excitingcommerce.de, shopanbieter.de und wortfilter.de, und internetworld.de. Viel lernen zum Thema Shopmarketing kann man auch in einigen sehr guten amerikanischen Blogs, z.B. getelastic.com oder betterretail.

Herr Kobier, wir danken Ihnen für das Gespräch!

> ***Weiterführende Informationen zu Tradoria***
> *Einen guten Eindruck zu den Leistungen der Tradoria-Lösung bieten die Produkt-Touren, z.B. zu Shopeinrichtung und Back-end. Alle weiteren Informationen inklusive Preisen für Händler finden sich auf den Tradoria-Händlerseiten.*