

# "Die Software sollte sich dem Benutzer anpassen und nicht andersherum" - Interview mit webshopvision.de

☒ Die Shop-Software Webshopvision hat gemeinsam mit seinen Kunden eine Software entwickelt, die den speziellen Anforderungen eines Mobilfunk-Onlineshop gerecht wird. Aber sie bietet auch für andere Branchen ein Full-Service-Paket mit allem, was man für erfolgreichen E-Commerce benötigt.

**Lesen Sie mehr in unserem Interview mit Bahram Kazemian.**

## **Was hat Sie auf die Idee gebracht, eine Shop-Software zu entwickeln?**

Ursprünglich haben wir als reine Webagentur angefangen. Als regelmäßig Anfragen für Online-Shops im Mobilfunk-Bereich an uns herangetragen wurden, haben wir uns irgendwann entschieden eine eigene Shop-Lösung zu erstellen. Die Software sollte sich dem Benutzer anpassen und nicht andersherum. Daher haben wir uns auch bewusst gegen vorhandenen Open-Source-Lösungen entschieden, da wir keine Kompromisse für die Architektur der Software eingehen wollten.

## ☒ **Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?**

Ich habe etwa 15 Jahre Erfahrung im Handel, hauptsächlich im Fachhandel für Elektronik und Mobilfunk. Bei der Suche nach einer neuen beruflichen Orientierung habe ich mich dann vor etwa drei Jahren selbstständig gemacht und es dabei geschafft, Hobby und Beruf zu vereinen.

## **Bitte beschreiben Sie Ihr Produkt in drei Sätzen?**

Webshopvision wurde hauptsächlich für den Vertrieb von Mobilfunk-Produkten erstellt, kann aber für jeden Bereich eingesetzt werden. Das Produkt wurde in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickelt und ist daher auf die Bedürfnisse und Arbeitsweisen der Branche abgestimmt. Nach einer Einarbeitungszeit von maximal einem Tag ist sie in der Regel auch zu beherrschen.

## **Was sind die Highlights Ihrer Shopsoftware?**

Die Shopsoftware verfügt über verschiedene Techniken, um Handys zu verkaufen. Das Herzstück ist hier unser Tarifmanager. Über den Tarifmanager werden die verschiedenen Provisionen für die Tarife der Netzanbieter eingetragen. Zusammen mit dem Einkaufspreis der Handys, der gewünschten Marge und Preisabrundung wird dann immer aktuell der Preis eines Handys mit allen möglichen Tarifen errechnet.

Zusätzlich gibt es für die Händler die Möglichkeit manuelle Preise, WKZ und IMEI-Boni einzutragen und verschiedene Einkaufspreise pro Netzbetreiber zu hinterlegen. Einige Kunden nutzen daher die Software sogar rein als Kalkulationssoftware im regulären Einzelhandel.

Auf Wunsch erstellt die Software dann auch gleich als PDF-Formular den Mobilfunkvertrag und sendet es dem Kunden fertig ausgefüllt zu.



## **Welche Lizenzierungsmodelle bieten Sie an?**

Neben einer Mietversion für den Shop, in dem die Software, die Updates und der Server enthalten sind, bieten wir auch an, die Software gegen einen einmaligen Betrag zu kaufen. Hier können dann je nach Kundenwunsch auch Schnittstellen zu vorhandenen Warenwirtschaftssystemen oder ein Abgleich der Produkte, Preise und Lieferzeiten direkt mit dem Lieferanten implementiert werden.

## **Bieten Sie weitere Softwareprodukte an?**

Aus einem ganz anderen Bereich bieten wir die Software „fotostorage“ an. Dies ist eine Bild-Datenbank für professionelle Fotografen, um größere Bildermengen Online zu verwalten und beispielsweise bei den Printmedien zu vermarkten.

## **Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Software?**

Besonders bei der Bestellung von Mobilfunkverträgen ist die Abfrage von sensiblen Daten

(Bankverbindung, Kundenkennwort etc.) notwendig. Auch wenn einige Kunden sich aus Kostengründen z.B. gegen ein SSL-Zertifikat entscheiden, überzeugen wir sie meistens von der Wichtigkeit eines solchen Zertifikats.

Aber auch die Administrations-Kennwörter und Daten werden verschlüsselt übertragen und gespeichert. Zudem kann der Shopinhaber seinen Mitarbeitern immer bestimmte Funktionsgruppen zuordnen, so dass niemand Zugriff zu Funktionen hat, zu denen er keinen haben sollte.

Ferner informieren wir uns regelmäßig über mögliche Sicherheitslecks und prüfen die Anfälligkeit unserer Software gegen diese, sodass wir ihnen kurzfristig entgegenwirken können.

### **Welche Rolle spielt das Thema Usability in Ihrer Shopsoftware?**

Die Usability wurde von uns im Back- sowie im Frontend gleichermaßen bei der Entwicklung berücksichtigt. Wir wollten, dass man mit so wenigen Klicks wie möglich zum Ziel kommt und die Anzahl der Kaufabbrüche möglichst gering ist. Hierzu gehören z.B. Dinge wie:

Der Warenkorb und der Zur-Kasse-Button sind immer auf jeder Seite mit allen Informationen einsehbar.

Der Kunde wird nicht gezwungen, sich mit Benutzernamen und Passwort zu registrieren, sondern tippt einfach seine Daten ein und bestellt.

Die wichtigsten Informationen sind immer im oberen Teil der Seite abgebildet, um nicht zum Herunterscrollen gezwungen zu sein.

### **Welche Rolle spielt Suchmaschinenoptimierung?**

Eine gute Suchmaschinenoptimierung bringt unseren Kunden mehr Umsätze und uns zufriedeneren Kunden. Somit ist eine Suchmaschinenoptimierung in unserem ureigenen Interesse. Hierzu haben wir unsere Software auf die Anforderungen und Möglichkeiten von Google abgestimmt. Einige unserer Kunden schaffen es daher, fast ganz ohne Werbung ihre Umsätze zu tätigen - wobei dies natürlich die Ausnahme ist. Wir übernehmen in der Regel auch die Anmeldung der Shops bei Google, verweisen auf die XML-Sitemap Dateien und reichen die Produktlisten bei der Produktsuche ein.

### **Welches sind Ihre Top-Referenzshops?**

Da wäre zum Beispiel [www.ashop.tv](http://www.ashop.tv) oder auch [www.mobilplatz24.de](http://www.mobilplatz24.de) zu nennen.



### **Woran arbeiten Sie zur Zeit?**

Derzeit arbeiten wir an einer Schnittstelle zu **Moneybookers**, um bequem Kreditkartenzahlungen zu ermöglichen und ein Modul, um von der Shopsoftware aus die Rechnungen und Lieferscheine zu drucken.

### **Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?**

Der Shopbetreiber-Blog ist für uns zur Pflichtlektüre geworden, da wir hier alle wichtigen und aktuellen Informationen finden. Aber wir nutzen auch andere Nachrichtenseiten, die immer mal wieder über interessante Themen berichten (heise, netzeitung etc.)

**Herr Kazemian, wir danken Ihnen für das Interview!**