

ERSTE SHARING-PLATTFORM DEUTSCHLANDS

„Wir wollen den COMMUNITY-GEDANKEN aufgreifen“

Vor Kurzem ging die **erste deutsche Sharing-Plattform** für Film- und Fotoequipment online. Die Gründer Max Heere und Paul Peeters erzählen **im Interview**, welche Startschwierigkeiten es gab und welche **neuen Ideen** sie bereits im Kopf haben.



Maximilian Heere (l.) und Paul Peeters haben mit gearo ein Sharing-Portal für Kamera-Equipment ins Leben gerufen.

Gearo ist die erste deutsche Sharing-Plattform für Film- und Fotoequipment. Wie kamen Sie auf die Idee?

Paul Peeters: Max und ich sind Filmmacher und Fotografen. Wir haben schon früher bereits gemeinsam Projekte umgesetzt. Einmal benötigten wir für einen neuen Job eine Kamera, die wir selbst nicht hatten. Es stellte sich als schwierig heraus, sie bei klassischen Verleihern zu finden, weil diese nur ein begrenztes Angebot an Kameras haben und dann auch noch häufig außerhalb der Stadt, an den Stadtgrenzen, angesiedelt sind. Nach langem Suchen haben wir irgendwann die Kamera bei einem klassischen Verleiher doch noch gefunden und sind da rausgefahren. Während wir die Kamera anmieteten, fanden wir heraus, dass dem Verleiher die Kamera gar nicht selbst gehörte, sondern ein Kameramann sie dort in den Verleih gegeben hat, um sie refinanzieren zu können.

Max Heere: Auf der Rückfahrt haben wir uns geärgert, dass es wieder so lange gedauert hat, bis wir die Kamera

bekommen haben. Da haben wir uns gedacht: Das muss irgendwie auch einfacher gehen. Und so ist dann die Idee zu gearo geboren worden.

Gab es Startschwierigkeiten?

Max Heere: Also eigentlich stehen wir jeden Tag vor einer kleinen Herausforderung, die wir irgendwie meistern müssen. Für uns ist es ein Prozess gewesen vom ersten Prototypen bis jetzt zur fertigen Website.

Paul Peeters: Wir hören genau zu, wenn wir Feedback von unseren Usern bekommen, und versuchen dann auch, unsere Plattform entsprechend den Wünschen zu gestalten.

Die Plattform agiert deutschlandweit. Ist in naher Zukunft eine Ausweitung des Angebots geplant?

Paul Peeters: Wir haben jetzt erst einmal den Fokus auf Deutschland gelegt und sind seit ungefähr anderthalb Monaten online. Wir versuchen so gut es geht eine Infrastruktur innerhalb Deutschlands zu eta-

blieren. Mittelfristig ist auf jeden Fall das Ziel, in die Schweiz und nach Österreich zu gehen und langfristig auch in den europäischen Raum. Wichtig für uns ist es aber, erst einmal eine gewisse Bandbreite und Bekanntheit in Deutschland zu erreichen.

Sie waren auf der photokina. Wie kamen Ihre Ideen dort an?

Max Heere: Speziell auf der photokina haben wir sehr gutes Feedback von allen bekommen, mit denen wir gesprochen haben. Oft haben wir gehört, dass es eine super Idee ist, und manchmal auch Sätze wie „Genau darüber habe ich eigentlich auch schon einmal nachgedacht“ oder „Letztens habe ich mich noch geärgert, dass es so etwas noch nicht gibt“.

Paul Peeters: Natürlich gibt es auch hier und da mal Kritik, aber überwiegend ist das Feedback positiv.

Muss man als Vermieter oder Mieter ein bestimmtes Profil vorweisen, um die Plattform nutzen zu können?

Paul Peeters: Momentan haben wir

da kein vorgefasstes Profil: Jeder, der möchte und Equipment hat, kann auf unserer Seite inserieren. Aber wir wollen natürlich ein qualitativ hochwertiges Angebot bereitstellen, denn nur so profitieren sowohl die Vermieter als auch die Nutzer.

Max Heere: Generell betreiben wir da aber zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Vor-Auswahl.

Die Preise bestimmt der Vermieter. Auf Ihrer Homepage steht allerdings: „Je länger du mietest, desto günstiger wird dein Mietpreis pro Tag.“ Wie funktioniert das?

Paul Peeters: Letzten Endes hat der Vermieter es in der Hand, für wie viel er sein Equipment vermieten möchte. Beim Inserierungsprozess machen wir dem Vermieter einen Vermietungsvorschlag: Wenn er seinen Tagesmietpreis eingibt, bekommt er automatisch einen reduzierten Drei- und Sieben-Tages-Mietpreis angezeigt; aber wenn er möchte, kann er den natürlich auch verändern. In der Regel orientieren wir uns am klassischen Verleih, der bei längeren Anmietungen ebenfalls Rabatte gewährt. Letzten Endes entscheidet der Vermieter, für welchen Preis er vermietet.

Wie kann man bei gearo Equipment ausleihen?

Max Heere: Der Mieter stellt an den Vermieter eine Anfrage, in der er auch sagt, bis wann er wissen möchte, ob er das Equipment ausleihen kann. In dieser Branche muss es ja oft schnell gehen, so dass der Mieter innerhalb von zwei Stunden eine Antwort braucht, ob er mit dem Equipment rechnen kann. Deswegen haben wir einen Timepicker, an dem man angeben kann, bis wann man eine Antwort benötigt. Sobald man als Vermieter eine Anfrage von einem Mieter bekommt, kann er sich dessen Profil, seine Social Sharing Accounts, Verifizierungen und auch Bewertungen, die der Mieter bisher bekommen hat, ansehen. Dort sieht er auch Bewertungen, die der Mieter bisher bekommen hat. Wenn das dann alles für den Vermieter passt, klickt er auf „annehmen“. Ab da ist die Buchung verbindlich. Des Weiteren gibt es ein Chatsystem, über das die beiden kommunizieren und das Treffen ausmachen können.

Wer nutzt Ihre Plattform hauptsächlich – eher Vermieter oder Mieter?

Paul Peeters: Da wir sehr frisch auf dem Markt sind, haben wir zuerst einmal Vermieter angesprochen, ihnen die Vorteile erklärt, wenn sie bei uns

inserieren. Deswegen haben wir zurzeit – wie erwünscht – sehr viele Vermieter auf der Plattform. Eben auch, um potenziellen Mietern eine Auswahl zu bieten. Aktuell sind es ungefähr 600 Vermieter und rund 800 Angebote bei gearo. **Max Heere:** Jetzt werden wir unser Marketing aber etwas ändern, um die breitere Masse anzusprechen, so dass noch mehr Anmietungen passieren. Einfach, um auch beide Seiten zu befriedigen

Was vermieten Sie am häufigsten?

Max Heere: Im Moment sind es wirklich eher die Klassiker wie digitale Vollformatkameras von Canon, die zugehörigen Objektive, aber auch Gimbal wie der DJI Ronin laufen ziemlich gut.

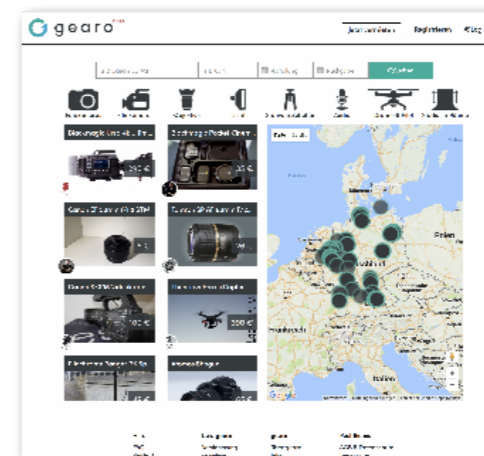
Paul Peeters: Wir sehen aber auch eine Entwicklung hin zu Licht- oder Peripherie-Geräten, wie externen Monitoren.

Wie erfolgt die Lieferung des Equipments?

Max Heere: Aktuell treffen sich Mieter und Vermieter noch persönlich, um die Geräte zu übergeben. Das ist auch explizit so gewünscht. Aber wir wollen mit einem Versandservice nachziehen.

Paul Peeters: Wir wollen da auch den Community-Gedanken für die Film- und Fotobranche aufgreifen. Das heißt, es findet ein Treffen statt, der Vermieter sagt, wo er sich mit dem Mieter treffen möchte – ob bei ihm zu Hause oder an einem öffentlichen Ort. Dort gibt es dann die Übergabe, es wird dabei ein Übergabe-Protokoll unterzeichnet, was es in digitaler Form gibt – das kann man zum Beispiel mit dem Smartphone oder mit dem Tablet ausfüllen.

Max Heere: Und dann findet die Rückgabe statt. Da treffen sich am Ende zwei Kreative, die die Möglichkeit haben, ihr privates und auch berufliches Netzwerk miteinander zu teilen und zu erweitern.



Deutschlands erste Sharing-Plattform für Film- und Fotoequipment: www.gearo.de.

Sind alle Leihgeräte versichert?

Paul Peeters: Ja. Wir haben schon gleich zu Beginn der Konzeption von gearo festgestellt, dass die Vermieter ein sehr hohes Sicherheitsbedürfnis haben. Klar, das Equipment ist teuer, und manchmal haben die Leute auch eine persönliche Bindung zu dem jeweiligen Objekt. Also war für uns klar, dass wir auch eine Versicherung anbieten müssen. In Zusammenarbeit mit der HDI haben wir einen individuellen Service entwickelt. In der Periode, in der das Equipment ausgeliehen ist, ist es vollständig versichert, gegen Unterschlagung, Diebstahl und andere Schäden.

Sehen Sie gearo als Konkurrenz zum traditionellen Fotofachhandel oder sind Kooperationen geplant?

Max Heere: Es gibt natürlich Überschneidungen mit dem klassischen Verleih, aber wir sehen uns da nicht vordergründig als Konkurrenz. Wir wollen mit den klassischen Verleihern auf jeden Fall zusammenarbeiten und haben da bereits ein weiteres professionelles Angebot für die klassischen Verleiher in Planung. Das wird für diese aufgrund unserer Reichweite sicher interessant sein.

Paul Peeters: Für den Handel können wir damit ein super Tool sein, um Kaufentscheidungen herbeizuführen. Wir sehen das jetzt bereits bei den Vermietungen: Oftmals kommen Leute, die sagen: „Ich überlege, mir genau diese Kamera zu kaufen, und würde sie gerne mal für zwei, drei Tage oder übers Wochenende testen.“ Und dann kommen sie zurück und sagen: „Also jetzt ich bin wirklich überzeugt von dem System und werde die Kamera kaufen.“ Es ist für viele einfach schwierig, eine Kamera, an der sie Interesse haben, wirklich intensiv und bis ins Detail auszuprobieren. Im Laden wird häufig gesagt: „Nimm die Kamera ruhig mal kurz mit raus, aber bleib in Sichtweite.“ Da kann gearo, so glauben wir, ein gutes Tool sein, um auch den Fachhändler zu unterstützen.

Wissen Sie schon, ab wann das neue Angebot für Fachhändler bereit sein wird?

Paul Peeters: Wir haben auf der photokina bereits ein paar Kontakte geknüpft, aber da können wir noch kein genaues Datum zu nennen.

Max Heere: Aber es ist in Planung und wird auf jeden Fall kommen. Momentan freuen wir uns einfach darüber, dass wir jeden Tag neue Nutzer, Angebote und Vermietungen auf gearo haben.

Interview: Jessica Classen