

WhatsYourPlace – Immobilienmarkt ohne Verlierer

Was ist Ihr Platz? Nein, nicht Ihr Rollcontainer im Großraumbüro, sondern Ihr liebster Ort auf der Welt? Stellen Sie sich vor, Sie könnten sich den Ort kaufen, an dem Sie mit Ihrer Freundin zusammengekommen sind. Oder wo Sie den schönsten Urlaub Ihres Lebens verbracht haben. WhatsYourPlace macht aus diesem Traum virtuelle Wirklichkeit. Entscheidender Vorteil gegenüber realem Immobilienerwerb: Sie müssen keinen Kredit aufnehmen, denn schon für 9,95 Euro gehört Ihnen ein Hektar Land. Oder mieten Sie Ihren Lieblingsort umsonst und unverbindlich für 30 Tage.

Virtueller Landbesitz – eine Community für Lieblingsorte und ihre Fans

Auf dem kartenbasierten Communityportal von WhatsYourPlace kann jeder Käufer seinen Lieblingsort erwerben. Für einmalig 9,95 EUR erhält der Benutzer einen Hektar virtuelles Land auf Google Maps Basis (auf 30 Tage befristete Grundstücke sind komplett kostenlos). Die Grundstücke sind dabei nicht vordefiniert, sondern der Käufer bestimmt Position und Abmaße seines Wunschgrundstückes individuell.

Der virtuelle Landbesitz äußert sich natürlich nicht nur als Pixelrahmen auf einer Landkarte. Stattdessen sind die Grundstücke *nutzbar*: hinter jedem Grundstück liegt eine separate Internetadresse mit kleinem Hostingpaket. So kann der Landbesitzer mittels eines virtuellen Grundbucheintrages sein Grundstück frei gestalten. Das Besondere: Der Landbesitzer hat das *alleinige* Recht, den Ort nach außen darzustellen. Er bestimmt, welche Fotos auf dem Grundbucheintrag zu sehen sind, mit welchen Worten und Geschichten der Platz beschrieben wird, welche Punkte innerhalb des Grundstücks hervorgehoben werden und welche Erlebnisse und Erinnerungen per Zeitpunkteingabe mit dem Ort verknüpft werden.

Der Landbesitz ist in eine Communityumgebung eingebettet, die zahlreiche Kommunikationsmöglichkeiten anbietet. Die Mitglieder zeigen sich so gegenseitig ihre Lieblingsorte und diskutieren über sie. Anders als bei vielen konventionellen Communities steht also nicht im Vordergrund, wer oder was man ist. Stattdessen bilden die Plätze und der gemeinsame Bezug zu den schönsten Orten dieser Welt die unkomplizierte Gesprächsgrundlage.

Die Mitglieder können direkt miteinander chatten, Nachrichten auf fremden Grundbüchern hinterlassen oder sich sogar gegenseitig passende Fotos für ihre Grundstücke anbieten. Auch das Bookmarking fremder Grundstücke ist möglich. Sehr beliebt sind die Bestenlisten, die die Mitglieder nach verschiedenen Kriterien miteinander wetteifern lassen: z.B. welches Grundstück zieht die meisten Besucher an?

Die neueste Funktion der sich ständig weiter entwickelnden Plattform schließlich ermöglicht Landbesitz als Gemeinschaftserlebnis: ein Landbesitzer kann beliebig viele Mitbewohner auf sein Grundstück einladen – diese erhalten dann nicht nur umsonst das Recht, das Grundstück zu gestalten, sondern die Gruppe findet auch Funktionen zur gemeinsamen Bilderverwaltung, eine Kontaktdatenbank und ein Tool zur Organisation von Treffen vor. So können beispielsweise die Mitglieder eines Elvis Fanclubs gemeinsam Graceland besitzen. Oder ehemalige Mitschüler versammeln sich auf der virtuellen Schule von damals, um das 10jährige Abi-Treffen zu organisieren.

Nutzergruppen: Lieblingsortkäufer, Geschenke-Sucher und auch Unternehmen

WhatsYourPlace ist ein Massenmarktprodukt, welches sich an alle Onliner mit persönlichem Bezug zu bestimmten Orten richtet. Durch die einfache Bedienbarkeit werden auch Onliner ohne

ausgeprägte Internetkenntnisse angesprochen. Zielgruppe ist somit jeder, der Freude daran hat, seine persönlichen Lieblingsorte zu dokumentieren, nach außen darzustellen und sich mit anderen Mitgliedern darüber auszutauschen. Folgende Bezugspunkte finden sich bereits sehr ausgeprägt auf der Plattform. Mitglieder kaufen

- Traumurlaubsorte oder das Reiseziel vom letzten Urlaub
- Sportstätten, zum Beispiel das Stadion des Lieblingsfußballvereins
- Das eigene zu Hause oder Elternhaus
- Ein Flecken Heimat, verbunden mit vielen Erinnerungen von früher
- Weltberühmte Sehenswürdigkeiten von der Freiheitsstatue bis zum Taj Mahal
- Den eigenen Arbeitsplatz, die Uni oder die Schule
- Original-Schauplätze der eigenen Lieblingsfilme
- Promi-Villen, zum Beispiel die Luxus-Bleibe des eigenen Idols
- Hauptquartiere bekannter Firmen von Google bis zu BMW
- Die Brauerei ihres Lieblingsbiers
- Ihren Lieblingsclub / die Disko oder die Stammkneipe um die Ecke
- Geschichtsträchtige Plätze

Ein Grundstück auf WhatsYourPlace ist auch als **Geschenk** geeignet: Viele schenken ihrem Partner zum Beispiel den Ort des gemeinsamen Kennenlernens. Oder einem lieben Menschen seinen Lieblingsort. Wird die Geschenkoption ausgewählt, gibt es zum Grundstück zusätzlich eine Geschenkkurde in Farb-Druck auf Canvas mit Siegelprägung. Durch individuell bestimmbare Textelemente und die handgefertigte Siegelprägung handelt es sich bei den Geschenkkurden um Einzelstücke. Der Preis für eine Offline-Urkunde inkl. Versand beläuft sich auf 20 Euro.

Vereinzelt kaufen auch Unternehmen oder Institutionen Grundstücke auf, um diese zu Werbezwecken zu nutzen. Bei manchen Privatkunden ist auch eine spekulative Motivation dabei: da die Grundstücke gegen reales Geld wieder verkauft werden können, setzen Einige auf eine Wertsteigerung der Grundstücke und der damit verbundenen Darstellungsrechte.

Entstehung

Den entscheidenden Denkanstoß gab Ideengeber Tobias Lampe ein zweifelhaftes Urlaubssouvenir – in Pisa bekam er den schiefen Turm als kleine Plastiknachbildung angeboten. „Warum nicht stattdessen einfach den Urlaubsort selbst symbolisch besitzen?“, so der erste Gedanke. „Warum nicht eine Internetplattform gründen, die genau das ermöglicht?“, so der zweite, der schließlich zur Entstehung von WhatsYourPlace führte.

Zum Zeitpunkt der Ideenfindung war Lampe aber noch im festen Angestelltenverhältnis, eigentlich ohne Ambitionen für die Selbstständigkeit. In einer Pizzeria in Fulda erzählte er seinem Kollegen Christian Weese von der Idee. Der war sofort Feuer und Flamme. Erst diese gemeinsame Begeisterung hat dazu geführt, die ersten Planungen in die Wege zu leiten.

Die Value Maps GmbH wurde im Oktober 2007 von den beiden Geschäftsführern Tobias Lampe (CEO) und Christian Weese (CFO) eigens als Betreibergesellschaft für WhatsYourPlace gegründet. Seit Ende 2007 ist WhatsYourPlace online und bietet damit als weltweit einzige Plattformen Internetsurfern die Möglichkeit, ihre liebsten Plätze virtuell zu besitzen, zu beschreiben, und Freunden zu zeigen.

FAQ - die häufigsten Fragen

„Seit wann gibt es WhatsYourPlace?“

Das Grundkonzept ist seit Dezember 2007 online, allerdings zunächst lediglich als Beta-Version, die sich seitdem beständig weiter entwickelt hat. Die offensive Vermarktung des Produktes startet jetzt, Ende 2008.

„Die Welt virtuell verkaufen – darf man das denn?“

Die Frage nach der rechtlichen Machbarkeit haben sich die Gründer noch vor der Entwicklung der Plattform ausführlich gestellt. Durch die Prüfung von Fachanwälten hat sich jedoch herausgestellt, dass das Geschäftsmodell nicht die rechtliche Problematik aufweist, die die Gründer selbst zunächst vermutet hatten. Das liegt daran, dass aus rein juristischer Perspektive auf WhatsYourPlace keine Grundstücke oder gar Namensrechte verkauft werden, sondern redaktionelle Exklusivrechte für das Platzen von Inhalten auf einer Karte. Wer nun beispielsweise in der Realität ein bestimmtes Grundstück besitzt, hat nicht das Recht, die Verknüpfung von Inhalten auf den entsprechenden Google Maps Ausschnitt zu untersagen.

Die Inhalte wiederum dürfen natürlich nicht gegen geltende Urheberrechte verstoßen. Hier unterscheidet sich WhatsYourPlace aber nicht von anderen Onlineplattformen wie Social Networks, Communities, Videoplattformen, Blogs etc. - auch dort dürfen keine geschützten Inhalte verbreitet oder Markennamen mißbraucht werden.

„Wie genau sieht das Pricing aus?“

Die Mitgliedschaft ist kostenlos und ermöglicht bereits die vollständige Nutzung aller Communityfunktionen – beispielsweise das Editieren von Grundbucheinträgen als „Bewohner“ des Grundstückes. Es entstehen auf der Plattform keinerlei laufende Kosten, Abomodelle wie bei anderen Premiumdiensten gibt es nicht.

Kosten entstehen allein durch den virtuellen Landerwerb. Ein neues Grundstück kostet einmalig 9,95 Euro pro Hektar. Die Zahlung erfolgt über EC-Karte, Kreditkarte, Onlineüberweisung oder Rechnung. Der Kauf wird erst nach Eingabe der Zahlungsdaten und nach Bestätigung einer transparenten Bestellübersichtsseite verbindlich. Der Kunde hat volles Widerrufsrecht.

Jedes Grundstück auf WhatsYourPlace ist einmalig, der Preis ist somit ein wesentliches Mittel um die Verteilung der Ländereien auf die Mitglieder zu steuern. Dieses transaktions-basierte Geschäftsmodell ermöglicht es WhatsYourPlace, seine Mitglieder von Werbeeinblendungen jeder Art zu verschonen.

Darüber hinaus besteht seit November 2008 für das Mitglied die Möglichkeit, Grundstücke völlig umsonst, aber dafür auf 30 Tage *befristet* zu besitzen. Damit steht der komplette Funktionsumfang **komplett kostenlos** zur Verfügung.

"Erhalten Sie als Betreiber Geld für Nichts?"

In weiten Teilen Asiens (China, Südkorea) sind virtuelle Güter bereits ein Massenmarktprodukt, auch in Nordamerika haben sich virtuelle Güter bereits etabliert. Facebook etwa macht bereits heute über 10% seines Umsatzes mit dem Verkauf sogenannter Geschenkeicons, Tendenz steigend. In Deutschland dagegen sind virtuelle Güter als Konsumgüter noch weitgehend unbekannt und stoßen daher auf Überraschung. Bei näherem Hinsehen wird aber deutlich, dass viele andere bekannte Konsumgüter - gerade im Unterhaltungsbereich - ihren Nutzwert nicht aus dinglichen Eigenschaften ziehen. Ein Kinofilm beispielsweise ist genauso real oder unreal wie ein virtuelles Grundstück, aber *gerade deshalb* so unterhalten, *weil* er fiktiv ist.

Ein virtuelles Grundstück auf WhatsYourPlace stiftet ebenfalls primär Spaß und Unterhaltung. Die Menschen haben Freude daran, einen für sie besonderen Ort exklusiv darstellen zu können. Das Team von WhatsYourPlace stellt neben den Darstellungsrechten auf einem aufwändig programmierten Google Maps Mashup das Hosting der Inhalte bereit und gewährleistet die tägliche und individuelle Betreuung der Mitglieder.

„Da könnte doch ein Zweiter jetzt WhatsYourPlace2 aufmachen?“

WhatsYourPlace ist weltweit Pionier für den virtuellen Besitz realer Orte. Natürlich kann immer eine Konkurrenzsituation entstehen. Durch beständige Innovation und Markenprägung wird WhatsYourPlace den Anspruch, das Original für virtuellen Landbesitz zu sein, verteidigen.

Es ist außerdem ein Missverständnis, dass virtuelles Eigentum entwertet würde, wenn eine „Kopie“ auftritt. Virtuelles Eigentum erhält seinen tatsächlichen Wert immer nur durch die Umwelt, die darauf reagiert. Entscheidend ist also nicht, wie viele Plattformen es irgendwann gibt, auf der User auf einer Kartenansicht virtuell Grundstücke erwerben können. Entscheidend ist, welche Plattform eine lebendige Community aufweisen kann, die den virtuellen Grundstücken erst ihre Relevanz gibt.

„Was passiert, wenn alles verkauft ist?“

Wenn man sich anschaut, wie groß die Welt ist, dann ist dieses Szenario auf absehbare Zeit nicht realistisch. Aber als Gedankenexperiment: Alle interessanten Plätze zu verkaufen, setzt einen Traffic und eine Dynamik voraus, die die Wirtschaftlichkeit des Plattformbetriebs vom Erlös aus dem Grundstücksverkauf unabhängig machen würde. Zudem wird der Wiederverkauf zwischen den Mitgliedern zunehmen, je mehr Grundstücke angelegt sind. Beim Wiederverkauf treten wir als Treuhänder auf und erhalten für diese Dienstleistung von Käuferseite eine Provision.

„Wie wollen Sie Ihren Bekanntheitsgrad steigern?“

WhatsYourPlace ist für themenverwandte Reichweitenplattformen als Kooperationspartner interessant. Communities beispielsweise stehen vor der Kernfrage, wie sie ihre Reichweite monetarisieren können – WhatsYourPlace stellt mit seinem transaktionsgestützten Geschäftsmodell hier einen Ansatz dar. Das Social Network SpiN.de bietet beispielsweise auf seinen Locationseiten den Mitgliedern einzelne Clubs zum „Besitz“ auf WhatsYourPlace an und ist am dadurch generierten Erlös beteiligt.

Neben Kooperationen ist Longtail-SEO ein zentrales Thema für WhatsYourPlace. Jedes Grundstück ist über eine eigene URL erreichbar und in den Suchmaschinen mit entsprechenden Keywords gelistet.

Wie auch andere Communities ist virales Marketing ein wesentlicher Erfolgsfaktor für WhatsYourPlace. Neben der ungewöhnlichen und auch „Stammtisch-tauglichen“ Geschäftsidee, die sich zum Weitererzählen anbietet, wurden virale Elemente direkt in das Produkt eingebaut. Ein Statussystem schafft beispielsweise für die Landbesitzer Anreize, möglichst viele Besucher auf ihre Grundstücke zu locken

Darüber hinaus werden wir ab sofort im Bereich Affiliatemarketing und Adwords aktiv werden und ein entsprechendes Budget für Online Marketing bereitstellen.

Zahlen, Daten und Fakten (Status November 2008)

Unique User pro Monat: 100.000
Page Impressions pro Monat: > 1000.000
Registrierte Mitglieder: Knapp 10.000
Anzahl verkaufte Hektar: Über 8.000
Preis für ein Hektar Land: 9,95 Euro für ewigen Landbesitzer
Zeitlich befristete Grundstück komplett kostenlos

Kontakt

Tobias Lampe

Telefon: 089 37414258

Mobil: 0151 17205567

Fax: 089 33741427

Email: Tobias.Lampe@value-maps.com

Internet: www.whatsyourplace.de

Pressebereich: www.whatsyourplace.de/de/cms