

Marion von Kuczowski

Power Selling mit eBay



Inhalt

Vorwort 11

Teil 1 eBay für Dummies 17

1 Die ersten Schritte 19

Wahl des passenden Namens 19
Zweitaccount 20
Privataccount 21
Geprüftes Mitglied 22
Bewertungssystem 23
Bewertungskommentare 24
Bewertungsprofil »Privat« 25
Einkaufen bei eBay, Auktionen suchen 26
Suche nach Verkäufer 28
Artikelbeschreibung 29
Missverständliche Auktionsbeschreibungen 30
Bietagenten 31
Bietagenten überlisten 33
Beobachtungsliste 34
Mein eBay 36
Powerauktion 36
Kaufen 37
Gebot zurückziehen 38
Gewonnen! 38
Bewerten 40
Versicherung 42
Sterne 42

2 Verkaufsstart 45

Bilder 45
Artikelbeschreibung 48
HTML 50
Überschrift 52

Kategorie wählen	55
Bild einfügen	56
Galerie und Top-Galerie	57
Artikelstandort und Menge	58
Startpreis	59
Fake-Account	62
Auktionsdauer	63
Privatauktion	64
»Sofort-Kaufen«-Artikel und die »Sofort-Kaufen«-Option	66
»Sofort-Kaufen«-Option	67
»Sofort-Kaufen«-Artikel	68
Zweite Kategorie	70
Kostenloses Einstellen	70
»Top-Angebot« auf der Startseite	71
»Top-Angebot« in der Kategorie	74
Highlight	75
Fettschrift	76
Kombinationen	76
Zähler	77
Versand	77
PayPal	79
Überweisungen	80
Wertbrief	80
Versand international	80
Verpackung	81
Treuhandservice	82
Zahlungsmethoden	83
Scheck	83
Überweisung	84
Kreditkarte	84
Nachnahme	84
Barzahlung bei Übergabe	86
»Siehe Artikelbeschreibung«	87
Paybox	87
Uhrzeit	88
Kontrolle	89

Nachträglich Fehler korrigieren	90
Die erste Auktion	90
Fragen zu den Auktionen	91
Gebote streichen	92
Endspurt	93
Mail an den Gewinner	95
Verpackung	97
Versand	98
eBay-Versandservice	99
Bewertung	99
Rachebewertungen	101
Negative Bewertungen entfernen lassen	103
Mahnung unzuverlässiger Bieter	103
Provisionsgutschrift	104
Sonderformen der Provisionsgutschrift	104
Unzuverlässige Bieter ausschließen	105

Teil 2 Intelligent einkaufen 107

3 Small Business 109

Startkapital	109
Marktanalyse	112
Kostenlos	114
Flohmarkt	116
Garage Sales	117
Verwandte, Freunde und Bekannte	118
Second-Hand-Shops	120
Anzeigenblätter	121
Anzeigen aufgeben	122
eBay und andere Auktionshäuser	122
Sonderpostenmärkte, Sonderverkäufe	123
Einzelhandel	123
Schlussverkäufe	123
Factory Outlets	124
Trendartikel	124

4 Big Business 127

- eBayPro B2B-Marktplatz 127
- Weitere B2B-Marktplätze 129
- Auktionshäuser 129
- Räumungsverkäufe 130
- Versicherungen, Transportunternehmen 130
- Suchmaschinen 131
- Stocklots 131
- Zusammenschluss mit anderen Verkäufern 131
- Messen 132
- Flyer 133
- Großhändler 135
- Recherchen 136
- International handeln, Import 138
- eBay.com 139
- Search by Bidder 142
- Große Posten bei eBay.com 144
- Trends aufspüren 144
- Internationale Zahlungsmöglichkeiten für Käufer 145
- Sicherheit 147
- Zweifelhafte Angebote 148
- Kreativität entwickeln 149
- Unternehmerische Voraussetzungen 150

Teil 3 Power Selling 153

5 Professionell verkaufen 155

- Offizieller eBay-Powerseller 157
- Powerauktionen 160
- Varianten für eine erfolgreiche Powerauktion 162
- Powerauktion, Variante 1 163
- Powerauktion, Variante 2 165
- eBayPro 167
- eBayPro für bestehende Unternehmen 169
- eBay-Shops 170

Powerauktion, Variante 3: »Sofort Kaufen« 171
Trends vermarkten 175
Gewinne maximieren, Warenbroker 177
Zahlungsziele nutzen 179
Kosten sparen 180

6 Offline und online integrieren 183

Stationären Handel ergänzen 183
Lagerbereinigung und Imageverbesserung 185
Maximierung der Umsätze für bestehende Unternehmen 189
Online-Shop 193
»Mich-Seite« 195
Maßnahmen zur Kundenbindung 197

7 Weiterführende Möglichkeiten 201

International handeln 201
Internationale Suche 204
Internationaler Großhandel: Import 205
Internationale Kontakte 207
Internationaler Großhandel: Export 209
»Reserve Price« 209
Großhandel 210
Eigener Lagerverkauf 213
Marktlücken 214

Anhang 217

A Links 219

B Auktionstools 225

C Die Autorin 229

D Schnell nachgeschlagen 231

Vorwort

Gegen alle Ratschläge und gegen jede Vernunft fing ich noch einmal völlig von vorne an. Und: Ich habe es nie bereut!

Nach vierzehn sehr erfolgreichen Jahren als Unternehmerin stand ich im Jahr 2000 vor der Entscheidung, mein Geschäft aufzugeben, um bei eBay als Power Seller noch einmal von vorne zu beginnen. In meiner Branche hatte ich alle meine Ziele erreicht, und ich sehnte mich nach neuen Herausforderungen. Letztendlich war es vor allem der Reiz der enormen Möglichkeiten des Online-Handels, der mich zu diesem Schritt veranlasst hat. Welche Möglichkeiten ich meine? Die Freiheit zu arbeiten, wann und wo es mir gefällt, die Unabhängigkeit von starren Ladenöffnungszeiten, die Möglichkeit, immer neue Märkte zu erschließen und auf veränderte Situationen flexibel reagieren zu können, das sind für mich die größten Vorteile gegenüber Ladengeschäften in der physischen Welt.

Als Vollblutunternehmerin wollte ich meine ganze Kraft und Energie in mein neues Unternehmen stecken. Von Anfang an habe ich bei eBay international gehandelt, und seither bin ich ständig in der ganzen Welt unterwegs. Seit meinen Anfangstagen bei eBay habe ich mehrere tausend Auktionen erfolgreich abgeschlossen.

Warum schrieb ich jetzt auch noch ein Buch? Immer wieder werde ich von Freunden und Bekannten gefragt, wie man innerhalb von so kurzer Zeit derart erfolgreich werden kann. Ich erhielt unzählige Anfragen von Kunden zur Gestaltung meiner Auktionsseiten, viele fragten nach Tipps hinsichtlich der Einstellung und Abwicklung meiner Auktionen, interessierten sich für meine Händlerkontakte.

Nun, hier werden Amateure und Profis die Antworten finden.

Eine Erfolgsgeschichte

In Deutschland gibt es zurzeit ca. 50 mehr oder weniger erwähnenswerte Online-Marktplätze. Betrachtet man den Umsatz und die Anzahl der Mitglieder, liegt eBay unangefochten an erster Stelle. Zum heutigen Zeitpunkt ist es nicht absehbar, dass eBay diese absolute Vormachtstellung in naher Zukunft verlieren wird. Einige der anderen virtuellen Auktionshäuser habe ich als Verkäufer immer wieder getestet. Das Ergebnis war jedes Mal niederschmetternd. Zeitgleich eingestellte Auktionen hatten bei eBay nicht

nur überdeutlich höhere Zugriffe, die Waren wurden auch ausnahmslos zu wesentlich besseren Preisen in einer sehr viel kürzeren Zeit verkauft. Für mich gibt es im Auktions-Business deshalb zurzeit keine wirkliche Alternative.

eBay.com wurde 1995 in den USA gegründet und ist heute laut Nielsen NetRatings die meistbesuchte Einzelhandels-Webseite der Welt. Weltweit hat eBay mehr als 42 Millionen Mitglieder, alleine in den Monaten Oktober bis Dezember 2001 wurden Waren im Wert von 2,735 Mrd. US-Dollar umgesetzt. Der deutsche Ableger von eBay.com wurde ursprünglich von sechs Berliner Jungunternehmern als »Alando« gegründet. Der erfolgreiche Start-up wurde 1999 von eBay.com übernommen und zählt seither zu den absoluten Shopping-Favoriten der deutschen Internet-Nutzer. Mehrere Millionen Menschen sind als Mitglieder bei eBay.de registriert, und täglich kommen neue dazu – ein Ende des Booms ist vorerst nicht abzusehen.

eBay ermöglicht den Handel auf regionaler, nationaler und globaler Ebene. Weltweit stehen zurzeit Handelsplätze in 21 verschiedenen Ländern rund um den Globus zur Verfügung. Weitere Länderdependancen werden sicher folgen. Von Messeneuheiten über Antiquitäten, von der Kaffeemaschine über Designerkleidung, von kostbaren Sammlungen aller Art über Kuriositäten aus aller Welt bis hin zu voll funktionstüchtigen Kleinflugzeugen gibt es kaum etwas, das man in den Tausenden von Kategorien bei eBay nicht finden würde. Weltweit sind ständig ca. 5 Millionen Artikel im Angebot, alleine auf dem deutschen Marktplatz finden sich ständig ca. 1 Million Artikel.

In Zeiten nachlassender Konjunktur werden immer mehr Menschen die Chance des preiswerten Shoppings für sich entdecken. Aber die beinahe unendlichen Möglichkeiten sind nicht der einzige Grund für den enormen Erfolg dieser Handelsplattform: Viele Bieter können dem Reiz, sich mit anderen Bietern in den letzten Minuten vor Auktionsende wahre Kopf-an-Kopf-Rennen zu liefern, nicht widerstehen. Teilweise entstehen wettbewerbsähnliche Situationen, aus denen jeder als Gewinner hervorgehen möchte. Das erklärt, warum begehrte Artikel bei eBay teilweise auch über dem üblichen Ladenpreis gehandelt werden.

In einigen Kategorien trifft man immer wieder auf bekannte Mitgliedsnamen. Viele der Mitglieder fühlen sich trotz der ständig wachsenden Zahl der Neuzugänge wie im Kreis einer großen Familie. War ein Mitglied mit seinem Handelspartner zufrieden, bleibt er in der Regel treuer Kunde. Für Sie gilt es, das enorme Handelspotenzial richtig zu verstehen und entsprechend zu nutzen.



[Startseite](#) | [Anmelden](#) | [Mein eBay](#) | [Übersicht](#) | [Einloggen](#)

[Kaufen](#) | [Verkaufen](#) | [Service](#) | [Suchen](#) | [Hilfe](#) | [Gemeinschaft](#)

Der weltweite Online-Marktplatz

Was suchen Sie?

Los!

Kategorien

- [Auto & Motorrad](#)
- [Baby](#)
- [Briefmarken](#) | [Münzen](#)
- [Bücher](#) | [Musik](#) | [Film](#)
- [Computer & Büro](#)
- [Software](#) **NEU!**
- [Computerspiele](#)
- [Elektronik, TV & Video](#)
- [Foto](#) | [Audio & Hi-Fi](#) **NEU!**
- [Handy & Organizer](#)
- [Hobby, Heim & Garten](#)
- [Kleidung & Accessoires](#)
- [Kunst & Antiquitäten](#)
- [Lifestyle & Genuss](#)
- [Porzellan & Glas](#) **NEU!**
- [Puppen, Teddys & Bean Bags](#) **NEU!**
- [Reise](#) | [Sport](#)
- [Sammeln & Seltenes](#)
- [Spielzeug](#) | [Modellbau](#)
- [Uhren & Schmuck](#)
- [eBay Pro](#)
- [Alle Kategorien ...](#)
- [Alles in Ihrer Nähe ...](#)

Spezialseiten

- [eBay Motors](#)
- [eBay Pro](#)
- [eBay Shops](#) **Shops**

Aktuelle [eBay-Mitteilungen](#)
Über 1 Million Artikel bei eBay.de!
Über 10 Millionen Artikel weltweit!

Weltweit Handeln

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| Argentinien | Mexiko |
| Australien | Neuseeland |
| Belgien | Niederlande |
| Brasilien | Österreich |
| Frankreich | Schweden |
| Großbritannien | Schweiz |
| Irland | Singapur |
| Italien | Spanien |
| Kanada | Taiwan |
| Korea | USA |

Neu bei eBay? So geht's Anmelden

Neueste Highend-Produkte kaufen...

Computer
PCs über 2 GHz
Notebooks über 1,4 GHz
Apple PowerMac G4
Apple Powerbooks

Komponenten
Highend-Grafikkarten
DVD-Recorder
Festplatten 50GB
DDR-RAM 512 MB

Zubehör
TFT-Monitore
Monitore > 20"
Farblaserdrucker
Fotodrucker

...und alte Geräte gleich verkaufen
Direkt zum Verkaufsfomular
Tipps für Einsteiger
eBay Versandservice

Designerkleidung bei eBay!

Computer PC Vielfalt

Jetzt in der Galerie

Stars & Charity

Top-Angebote

- ★ [Ismael Gentz, Straßensicht Algier](#)
- ★ [Wq Brillant-Armband << 3.00ct >> 17500,-€](#)
- ★ [Design-Meschband-Pratina Damenuhr Qualität](#)
- ★ [LUXUS 24 tlg. Messerset em VK 665 Euro NEU!!](#)
- ★ [Super Messerset em Vk 1.298,- Dm ab 1 Euro.](#)
- ★ [50 Bauwinkel Verzinkt 90x90x65 2,5 Verstärkt](#)
- ★ [Alle Top-Angebote...](#)

Kanzler Schröder hat signiert!

GALA Beauty-Weekend!

Schon gesehen?

--	--	--	--

Alles zum Thema

- | | | | |
|---------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|---------------------------|
| Techniktrends | Mobile Welt | Women's World | Sportwelt |
| DJ & Studio | Heimkino | Gold & Juwelen | Urlaub |

Bestseller

- [Bücher](#) | [Musik-CDs](#) | [Video & DVDs](#) | [PC & Videospiele](#)



Letzte Aktualisierung: 21.03.02 12:56:19 MEZ

[Impressum](#) | [Presse](#) | [Jobs bei eBay](#) | [Werbung & Events](#) | [eBay als Startseite](#)
[Foren & Cafe's](#) | [Bewertungen](#) | [Regeln und Sicherheit](#) | [Über eBay](#) | [eBay-Mitteilungen](#)

[Startseite](#) | [Anmelden](#) | [Mein eBay](#) | [Übersicht](#) | [Einloggen](#)
[Kaufen](#) | [Verkaufen](#) | [Service](#) | [Suchen](#) | [Hilfe](#) | [Gemeinschaft](#)

Copyright © 1995-2002 eBay Inc.
Alle Rechte vorbehalten. Ausgewiesene Marken gehören ihren jeweiligen Eigentümern. Mit der Benutzung dieser Website erkennen Sie die [eBay-AGB](#) und die [Datenschutzerklärung](#) an.
eBay übernimmt keine [Haftung](#) für den Inhalt verlinkter externer Internetseiten.

Zum Inhalt des Buches

Schritt für Schritt möchte ich Ihnen in diesem Buch die Möglichkeiten, die sich Ihnen bei eBay bieten, aufzeigen. Es richtet sich sowohl an angehende Unternehmer, die nach Möglichkeiten suchen, ein profitables Unternehmen zu gründen, als auch an bereits bestehende Unternehmen, die hier völlig neue Instrumente der Lagerbereinigung zugunsten der Liquidität kennen lernen werden. Ich werde Ihnen außerdem weiterführende Möglichkeiten zeigen, zusätzliche Geschäftsfelder zu erschließen.

In **Teil 1** erfahren Sie Grundsätzliches zum weltweiten Online-Marktplatz eBay. Dieser Teil wird Ihnen den Einstieg als Käufer und Verkäufer erleichtern. Denn als zukünftiger Unternehmer werden Sie in der Regel bei eBay sowohl kaufen als auch verkaufen. Als Käufer sollen Sie erfahren, wie Sie die besten Schnäppchen machen können und was dabei zu beachten ist. Als Verkäufer werden Sie Schritt für Schritt lernen, wie Sie Ihre erste erfolgreiche Auktion bei eBay einstellen, welche Hilfsmittel Ihnen dafür zur Verfügung stehen und wie Sie die verschiedenen Instrumente möglichst gewinnbringend einsetzen können.

Teil 2 richtet sich an angehende eBay-Profis, die zunächst einmal mit möglichst geringen Investitionen und überschaubarem Risiko testen wollen, ob sie bereit sind, bei eBay als Power Seller durchzustarten. Sie werden lernen, den Markt zu analysieren, Marktlücken zu erkennen und Trends aufzuspüren. Zahlreiche Tipps und Anregungen helfen Ihnen, mit möglichst wenig Kapital den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere bei eBay zu legen. Sie können sofort anfangen Geld zu verdienen und sich zunächst einmal einen lukrativen Nebenverdienst zu sichern. Dieser Teil ist stufenweise aufgebaut. Schritt für Schritt mache ich Sie – entsprechend Ihrem wachsenden Grundkapital – mit den verschiedenen Möglichkeiten der Warenbeschaffung vertraut.

Teil 3 richtet sich an Power Seller. Er behandelt die verschiedenen Instrumente, die einem erfolgreichem Power Seller bei eBay zur Verfügung stehen. Je nach zur Verfügung stehender Zeit, finanziellen Möglichkeiten, Lagerkapazitäten und eventuellen Sprachbarrieren sind Ihnen bei eBay im Prinzip keine Grenzen gesetzt. Durch die weltweite Vernetzung der eBay-Community sind Sie in der Lage, ein internationales Unternehmen zu gründen bzw. Ihr bestehendes Unternehmen zu vergrößern und mit zurzeit mehr als 42 Millionen potenziellen Handelspartnern in aller Welt erfolg-

reich zu handeln. Hier werden Sie erfahren, wie Sie Ihre Umsätze maximieren können, welche Zusatzmöglichkeiten sich Ihnen bieten, Ihre Ware gewinnbringend zu vermarkten, und wie Sie Ihre Kunden an sich binden können.

Im **Anhang** finden Sie die Links zu allen angesprochenen Funktionen von eBay. Die Erfahrung hat gezeigt, dass auch etablierte eBayer Schwierigkeiten haben, sich durch die einzelnen Hilfeseiten von eBay zu navigieren. Selbst erfahrene Mitglieder kennen viele der nützlichen Funktionen nicht oder wissen nicht, unter welchem Stichwort sie nach dem gewünschten Link suchen sollen. Hier finden Anfänger und Profis die wichtigsten Links auf einen Blick, sowohl alphabetisch als auch thematisch geordnet.

Liebe Leserin, lieber Leser, in diesem Buch geht es nicht um graue Theorie. Alle Tipps funktionieren auch in der Praxis, wenn Sie die unternehmerischen Grundvoraussetzungen mitbringen. Profitieren Sie aus dem reichen Erfahrungsschatz eines erfolgreichen Power Sellers! Vermeiden Sie möglichst viele Fehler, und erzielen Sie mit Ihren Auktionen von Anfang an die höchstmöglichen Gewinne! Das wäre mein Wunsch.

Ihrer Zukunft als erfolgreicher eBay Power Seller steht nichts im Wege ...

Berlin, im April 2002

Marion von Kuczkowski

3 Small Business

Mysteriöse E-Books, die ein paar unrecherchierte und wertlose Händleradressen enthalten, haben bei eBay Hochkonjunktur. Folgt man den dort angegebenen Links, ist die angepriesene Webseite entweder noch im Aufbau oder wurde schon seit geraumer Zeit nicht mehr aktualisiert.

Für viele Verkäufer gehört die Warenbeschaffung zu den schwierigsten Aufgaben. Nach einigen Telefonaten mit verschiedenen Herstellern, die nicht bereit sind, kleinere Mengen zu verkaufen, geben sie oft resigniert auf, ohne sich nach weiteren Quellen umzuschauen.

Mit dem folgenden Leitfaden erhalten Sie nicht nur Anregungen und Tipps, wie Sie in Zukunft neue Einkaufsquellen selbst erschließen können, Sie erhalten außerdem – und das ist noch wichtiger – ein komplettes Konzept, wie Sie Ihre Ware bei eBay erfolgreich vermarkten. In diesem Teil möchte ich Ihnen die verschiedensten Wege aufzeigen, die für die Warenbeschaffung in Frage kommen. Für einen erfolgreichen Start als Power Seller benötigen Sie dieses Grundwissen. Die Reihenfolge der Schritte ist bewusst so ausgewählt, dass Sie mit steigenden Gewinnen immer größere Investitionen tätigen können.

Dieses Kapitel richtet sich sowohl an diejenigen, die sich durch eBay einen lukrativen Nebenverdienst sichern wollen, als auch an diejenigen, die noch am Anfang ihrer Power-Seller-Karriere stehen.

Startkapital

Wie in jedem anderen Geschäft auch sollten Sie von Anfang an Ihre persönliche Liquidität überprüfen und sich nicht in unübersehbare Schulden stürzen. Auch wenn Sie – da Sie an dieser Stelle des Buches angekommen sind – bereits erkannt haben, dass sich mit dem Verkauf bei eBay viel Geld verdienen lässt, sollten Sie doch Ihren Verhältnissen entsprechend starten. Geliehenes Geld ist immer teures Geld.

Der Markt bei eBay ist ungeheuer schnell. Der Vorteil ist, dass sich die Ware schnell dreht und schnelle Gewinne realisiert werden können. Der Nachteil ist jedoch, dass bei einem heute erfolgreichen Produkt bereits morgen der Markt übersättigt sein kann und die Preise entsprechend sin-

ken. Ein professioneller Verkäufer muss in der Lage sein, sofort auf Trends reagieren zu können, und er muss natürlich auch den Mut haben, größere Summen zu investieren. Am Anfang ist davon jedoch unbedingt abzuraten.

Solange Sie den Markt nicht ausreichend getestet haben, besteht immer die Gefahr, dass Sie die Nachfrage völlig falsch einschätzen und Verluste machen. Wie bei jedem anderen Unternehmen sollten Sie vor Eröffnung den Markt genau kennen, um die Risiken zu minimieren. Im Gegensatz zu real existierenden Geschäften hat ein Unternehmer bei eBay den unschätzbaren Vorteil, dass er sich Stück für Stück mit dem Markt vertraut machen kann, ohne gleich am Anfang hohe Summen investieren zu müssen. Diese Chance sollten Sie nutzen und zunächst einmal wichtige Erfahrungen sammeln.

Um es an einem Beispiel zu verdeutlichen: Die meisten von Ihnen werden Aktien besitzen. Sie doch auch, oder? Wie auch immer: Den eBay-Marktplatz können Sie durchaus mit dem Aktienmarkt vergleichen. Als Anfänger streuen Sie das Risiko und investieren überall ein wenig. Sie sollten nie Ihr gesamtes anzulegendes Kapital in eine Aktie investieren, auch dann nicht, wenn Sie von vertrauenswürdiger Seite gehört haben, dass diese Aktie vermutlich in der Zukunft steigen wird. Und genauso machen Sie es bei eBay. Streuen Sie Ihre Investitionen.

Als Profi haben Sie den Markt analysiert und können blitzschnell auf sich ändernde Marktsituationen reagieren und Ihre Orders entsprechend platzieren. Je mehr Sie von der Materie verstehen, desto höher werden Ihre Gewinne sein. Es ist also nicht unbedingt sinnvoll, gleich am Anfang große Mengen eines bestimmten Produktes zu kaufen und zu hoffen, dass damit ein großer Gewinn realisiert wird. Investieren Sie in verschiedene Produkte und kaufen jeweils kleine Stückzahlen, um Ihr Risiko zu minimieren.

Der Markt bei eBay reagiert in vielen Fällen anders, als Sie sich als Anfänger vorstellen können. Nutzen Sie also den großen Vorteil, den Ihnen ein Online-Marktplatz gegenüber einem stationären Geschäft bietet. Für den Start müssen Sie nicht unbedingt ein großes Lager vorfinanzieren, mit geringen Investitionen können Sie den Markt testen und wichtige Erfahrungen sammeln. Für die unterschiedlichen Bereiche sollten Sie zunächst einmal alle Möglichkeiten ausprobieren, um sich so einen individuellen Überblick zu verschaffen. Sie sollten anfangs alle denkbaren Tests, angefangen von der Wahl des Startpreises über das Einstellen in unterschiedliche

Kategorien mit verschiedenen Zusatzoptionen bis hin zur Dauer der Auktionen, durchführen. Werten Sie Ihre Zähler aus, und erstellen Sie Statistiken. Der Markt bei eBay reagiert auf jedes Produkt etwas anders. Wenn Sie also verschiedenartige Produkte in den unterschiedlichen Kategorien einstellen wollen, dann sollten Sie diese Tests für jede Produktgruppe einzeln durchführen.

Es gibt Artikel die sich bei eBay sehr schnell verkaufen und von Anfang an eine hohe Zugriffsrate haben, andere Artikel hingegen brauchen eine etwas längere Anlaufzeit. Entsprechend müssen z.B. der Startpreis, die Auktionsdauer und die in Frage kommenden Zusatzoptionen auf jedes einzelne Produkt abgestimmt werden.

Sicher wird niemand eine hundertprozentige Voraussage treffen können, wie sich diverse Produkte verkaufen werden. Als eBay-Profi, der den Markt ausreichend getestet hat, können Sie das Risiko, dass ein Artikel mit Verlust verkauft werden muss, allerdings deutlich minimieren. Aus diesem Grund ist es von entscheidender Bedeutung, zunächst einmal wichtige Erfahrungen zu sammeln.

Bei eBay gibt es unzählige Möglichkeiten, selbst mit dem geringsten Kapitaleinsatz langsam und Schritt für Schritt eine eigene Firma aufzubauen. Sollten Sie in Ihrer Testphase in einigen Bereichen Verluste machen – was bei guter Recherche nicht zu erwarten ist –, dann wird sich Ihr Verlust mit dieser Taktik in absolut überschaubaren Grenzen halten.

Die Schritt-für-Schritt-Strategie gilt allerdings nur für den Kapitaleinsatz. Die komplette Durchführung, angefangen von der Erstellung der Auktion mit aussagekräftigen Bildern, gut formulierten Überschriften und Auktionstexten bis hin zur zufrieden stellenden Abwicklung für den Bieter, müssen Sie von Anfang an professionell gestalten. Hier dürfen Sie sich keine Fehler erlauben! Denn Ihr Bewertungsprofil wird Sie immer begleiten, und auch Fehler, die Sie am Anfang gemacht haben, werden noch nach Jahren in Ihrem Bewertungsprofil zu sehen sein.

Die Fehler, die Sie in der Anfangsphase machen dürfen, beziehen sich nur auf interne Dinge, die den Einkauf, die Produktauswahl oder die falsche Wahl bei Startpreisen, Laufzeiten und Zusatzoptionen betreffen. Und noch einmal: Ihr öffentlicher Auftritt und das Handling Ihrer Auktionen müssen von Anfang an professionell sein.

Marktanalyse

Zunächst einmal sollten Sie bei eBay den Markt analysieren, um lohnende Produkte für den Verkauf bei eBay zu finden. Viele Unternehmer scheitern sowohl im Online- als auch im stationären Handel daran, dass sie keine ausreichenden Marktkenntnisse besitzen. Machen Sie nicht den Fehler, von sich selbst auszugehen und Ihren Bedarf auf andere zu übertragen. Sie sollten vor dem Start herausfinden, ob überhaupt eine Nachfrage für Ihr Produkt besteht und wie hoch das Käuferpotenzial objektiv einzuschätzen ist.

Dass Sie selbst ein Liebhaber der von Ihnen ins Auge gefassten Produkte sind, reicht nicht immer aus. Als Verkäufer muss Ihnen die Gratwanderung zwischen den Produkten, die der Markt verlangt, und den Produkten, die Sie aus Überzeugung verkaufen können, gelingen. Meine persönliche Erfahrung ist, dass man nicht unbedingt jedes Produkt, das man verkauft, auch selbst besitzen möchte. Als erfolgreicher Verkäufer muss man jedoch trotzdem von dem Produkt an sich überzeugt sein. Auf der anderen Seite kann man nicht immer die Produkte, die man selbst leidenschaftlich sammelt, mit Gewinn verkaufen, weil es dafür unter Umständen keine Nachfrage gibt. Insofern kann ich nur immer wieder betonen, dass eine genaue und vor allem objektive Marktanalyse vor dem Start unerlässlich ist.

Nachdem Sie herausgefunden haben, ob überhaupt eine Nachfrage besteht, sollten Sie die vergleichbaren Preise genauestens analysieren und Ihre Mitbewerber beobachten. Nur die fundierte Auswertung aller relevanten Informationen kann Ihnen aussagekräftige Hinweise auf Angebot und Nachfrage geben. Mit zunehmender Erfahrung werden Sie einschätzen können, welche Produkte sich bei eBay erfolgreich verkaufen lassen.

Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn der Artikel, den Sie ursprünglich für den Verkauf bei eBay vorgesehen hatten, offensichtlich nicht geeignet ist. Es gibt jede Menge Möglichkeiten, verschiedene Produkte zu finden, die bei eBay mit Gewinn verkauft werden können. Nachfolgend erhalten Sie einige Tipps für Ihre Suche nach lohnenden Produkten.

► Kategorie

Wenn Sie sich auf einem Gebiet besonders gut auskennen, fangen Sie damit an, die dazugehörige Kategorie zu durchstöbern. Als Profi in einem Fach sehen Sie natürlich auf den ersten Blick, ob sich ein Verkauf dieser Produkte bei eBay lohnt. Überprüfen Sie, ob diese Preise marktgerecht sind, d.h., ob die Artikel weit unter dem marktüblichen Preis oder sogar darüber verkauft werden.

► **»Kategorie-Top-Angebote«**

Sie können sich bei eBay die komplette Kategorienliste anzeigen lassen. Dort finden Sie sämtliche Kategorien und Unterkategorien, die es bei eBay gibt. Stöbern Sie durch die Angebote der verschiedenen Kategorien, und achten Sie dabei besonders auf die »Kategorie-Top-Angebote«. In der Regel wird diese Zusatzoption von Power Sellern gebucht. Es ist also zu vermuten, dass mit diesen Produkten Gewinne realisiert werden können.

► **»Top-Angebote« Startseite**

Die »Top-Angebote« auf der Startseite werden wie auch die »Kategorie-Top-Angebote« überwiegend von gewerblichen eBay-Händlern gebucht. Sehen Sie sich das Bewertungsprofil der Verkäufer an. Bei erfahrenen Verkäufern mit dem entsprechenden Bewertungsprofil können Sie sicher davon ausgehen, dass er nur dann die »Top-Angebote« auf der Startseite bucht, wenn er mit dem angebotenen Artikel einen guten Gewinn erzielen kann. Hier sehen Sie Trends und Bestseller und lernen, den Markt zu verstehen.

► **Heiß begehrt**

Leider gibt es die Kategorie der »Heiß-begehrt«-Artikel bei eBay nicht mehr. Hier hatte man die Möglichkeit, auf einen Blick alle Angebote zu sehen, die mehr als 30 Gebote bekommen haben. In der Regel war bei diesen Artikeln die Nachfrage höher als das Angebot. Nicht selten lagen die Endpreise über den regulären Verkaufspreisen. Die Suche nach derart begehrten Artikeln wird jetzt etwas zeitaufwändiger, dennoch sollten Sie Ihr Augenmerk auf Produkte legen, die viele Gebote haben. Nehmen Sie sich die Zeit und durchsuchen jede einzelne eBay-Kategorie nach Angeboten mit vielen Geboten. Auf diese Weise werden Sie Marktlücken entdecken und Produkte finden, an die Sie selbst nie gedacht hätten. Als Anfänger sollten Sie sich zunächst allerdings ausschließlich auf Produkte beschränken, die Sie kennen und von denen Sie etwas verstehen.

Tipp Die Suche in den verschiedenen Kategorien ermöglicht Ihnen einen schnellen Überblick auf realisierbare Preise. Die Suche in den »Top-Angeboten« auf der Startseite und die Suche nach Auktionen mit vielen Geboten geben Ihnen Hinweise auf Marktlücken, Trends und Bestseller.

In der Regel werden Sie mehrere vergleichbare Produkte finden. In diesen Fällen sollten Sie sich die anderen Auktionen der einzelnen Verkäufer ansehen, ihr Feedback-Profil, den Startpreis, die Angebotsdauer und die gewählten Zusatzoptionen überprüfen. Auf diese Weise bekommen Sie einen Gesamteindruck und können deutlich besser beurteilen, ob das gefundene Produkt mit Gewinn verkauft werden kann.

Mit dem Wissen, das Sie sich durch diese Recherchen aneignen, können Sie nun gezielt auf die Suche nach Produkten gehen.

Kostenlos

Der günstigste Fall tritt natürlich ein, wenn Sie Artikel für den Verkauf bei eBay kostenlos bekommen können.

Zugegeben, das hört sich auf den ersten Blick recht unrealistisch an, aber die regelmäßige Beobachtung der verschiedenen Angebote hat immer wieder gezeigt, dass pfiffige Verkäufer es immer wieder schaffen, sich mit einem Einsatz von »null« ein lukratives Zusatzeinkommen zu sichern.

Hier einige Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit:

► **Werbegeschenke**

Geben Sie als Suchbegriff alle exklusiven Markenfirmen ein, die Ihnen einfallen. Sie werden staunen, wie viele Werbepreise von namhaften Firmen bei eBay postwendend von den beschenkten Kunden weiterverkauft werden.

► **Rabattmarken**

Immer wieder gibt es große Firmen, die ihre Kunden mit Rabattmarken-Aktionen und entsprechend attraktiven Prämien für ihre Treue belohnen. Bei eBay werden in solchen Fällen sowohl die Rabattmarken als auch die Prämien angeboten.

► **Gutscheine, Gewinnspiele**

Auch Gutscheine von besonderen Promotions oder Gewinnen werden bei eBay angeboten und erfolgreich verkauft.

► **Abfallmaterialien**

Ein weiteres Beispiel ist die Verwertung von Abfallmaterialien. Fast alle Verkäufer bei eBay benötigen Verpackungsmaterial, wie z.B. Kartons und Luftpolsterfolie. Verschiedene Firmen müssen diese Materialien kostenpflichtig entsorgen und sind daher für jeden Abnehmer dankbar. Gerade Luftpolsterfolie ist im regulären Handel auf Dauer recht kostspielig, kauft ein Verkäufer ständig Kartons, kann das auch recht teuer

werden. Einige eBayer haben diese Marktlücke erkannt und verkaufen gebrauchte Luftpolsterfolien (diese bekommt man z.B. in Mediamärkten, großen Autowerkstätten usw.) und gebrauchte zusammenfaltbare Kartons in verschiedenen Größenordnungen. Andere eBay-Verkäufer sind dankbare Abnehmer. Auch Kleiderbügel gehören in diese Kategorie, sind aber meist aus Transportgründen eher für Verkäufer geeignet, die selbst mit Textilien handeln und diese Bügel besser bei eBay in größerer Stückzahl verkaufen sollten, als sie kostenpflichtig zu entsorgen.

► **Kurioses**

Ich habe in den »kostenlosen« Bereichen schon so viele Auktionen entdeckt, die mir fast absurd vorkamen, dennoch aber erfolgreich abgeschlossen wurden. Darunter fallen Angebote wie z.B., dass ein Verkäufer gegen Zahlung eines Festpreises Ansichtskarten aus seinem Urlaubsort an Adressaten nach Wahl verschickt. Aber auch z.B. Hotelprospekte vom Bur-al-Arab, dem einzigen 6-Sterne-Hotel der Welt, und abtelefonierte Telefonkarten aus fremden Ländern sowie (frei erhältliche) Hochglanzkataloge von namhaften Firmen werden bei eBay erfolgreich gehandelt. Diese Beispiele sollen Ihnen vor allem deutlich zeigen, dass es bei eBay für nahezu alles einen Markt gibt und Sie von nun an die Welt mit anderen Augen betrachten sollten. Wären Sie auf die Idee gekommen, Rabattmarken oder Hotelprospekte aus Ihrem letzten Urlaub zu verkaufen?

► **Geschredderte Geldscheine**

Der meiste Umsatz in der Kostenlos-Sparte wurde in der jüngsten Vergangenheit wohl mit »geschredderten« DM-Scheinen gemacht. Kurz vor Einführung des Euro gab es diese geschredderten DM-Scheine bei der Bundesbank und bei den Bundesdruckereien kostenlos. Diese Nachricht ging durch viele Medien, es wussten also nicht nur Insider davon. Einige geschäftstüchtige eBay-Verkäufer haben hier den richtigen Spürsinn für ein gutes Geschäft gehabt und sich in großen Mengen mit diesen »alten« Geldscheinen eingedeckt. Die geschredderten DM-Scheine wurden in einzelne Tüten verpackt, und fertig war das Angebot. Diese abgepackten Tüten werden bei eBay im Durchschnitt für 5 Euro das Stück gehandelt. Bei einem dieser Verkäufer habe ich nachgerechnet, dass er innerhalb von vier Wochen geschredderte Geldscheine im Wert von 2600 Euro verkauft hat – bei einem Einsatz von null Euro. Zieht er die eBay-Gebühren ab, bleibt ihm immer noch ein mehr als stattlicher Gewinn. Den Skeptikern sei versichert, dass dies kein Einzelfall ist und sich quer durch alle Kategorien Angebote finden lassen, die den Verkäufer nichts gekostet haben.

Flohmarkt

Berücksichtigt man die Tatsache, dass Sie bei eBay sowohl neue als auch gebrauchte Produkte verkaufen können, bieten sich Ihrem Startkapital entsprechend mannigfaltige Möglichkeiten. Sehr gute Schnäppchen können Sie auf Flohmärkten machen. Gerade nichtgewerbliche Händler bieten dort ihre Sachen zu Schleuderpreisen an.

Eine Freundin von mir finanziert sich ausschließlich über den Einkauf auf Flohmärkten jedes Jahr einen Traumurlaub. Sie kauft von Dessous über Designerkleidung bis hin zu Spielzeug und Überraschungseierpaketen alles Mögliche zu wirklich äußerst günstigen Preisen auf verschiedenen Flohmärkten ein. Fallen ihr beim Flohmarktbesuch Angebote auf, von denen sie meint, der Verkauf könnte sich lohnen, dann überprüft sie bei eBay zunächst, ob ähnliche Artikel angeboten werden und zu welchem Preis diese Produkte gehandelt werden. In der darauf folgenden Woche beobachtet sie die entsprechenden Auktionen und wartet den Endpreis ab. Dementsprechend legt sie fest, welchen Preis sie auf dem Flohmarkt für dieses Produkt bezahlen würde.

Bei ihrem letzten Besuch sind ihr z.B. Perücken aufgefallen. Die Preise auf dem Flohmarkt lagen zwischen 5 und 10 Euro – Perücken dieser Art haben bei eBay bis zu 40 Euro erzielt. Also hat sie am nächsten Sonntag alle Perücken, die sie finden konnte, gekauft und einen guten Gewinn damit gemacht. Grundsätzlich geht sie immer nach diesem Prinzip vor:

- ▶ Produkt finden
- ▶ Markt analysieren
- ▶ Produkt kaufen
- ▶ Gewinn realisieren

(Vergessen Sie nicht den zweiten dieser vier Punkte!) Auf diese Weise hat sie nach und nach ihren Horizont deutlich erweitert. Parallel zu ihren Marktkenntnissen steigen ihre Gewinne – unabhängig von den getätigten Investitionen.

Auf Flohmärkten findet man gerade bei privaten Händlern immer wieder Objekte, die aufgrund ihres Alters oder ihrer Beschaffenheit bereits Kultstatus besitzen, für den Besitzer aber wertlos sind. Er sieht in diesem Objekt lediglich den ungeliebten Gegenstand, der ihm zu Hause Platz wegnimmt, und will ihn möglichst nicht wieder mit nach Hause nehmen.

Gerade kurz vor Schluss können Sie dann gute Schnäppchen machen. Voraussetzung ist natürlich wie immer, dass Sie den Markt gut kennen und nicht wahllos einkaufen, was Ihnen gerade gefällt.

Flohmärkte finden in jeder kleinen Gemeinde statt. Neben den regulären Flohmärkten gibt es eine Vielzahl ähnlicher Verkaufsformen, sei es der Flohmarkt im Kindergarten, in der Schule, vom Jugendclub, von der Kirche oder der selbst inszenierte Flohmarkt von Schulkindern am Samstag vor den Einkaufszentren.

Vor allem wenn Sie andere Länder bereisen, sollten Sie dort auf jeden Fall Flohmärkte und andere Märkte besuchen. Sie werden eine Vielzahl von tollen Angeboten finden, die in Deutschland nicht ohne weiteres zu bekommen sind und schon aus diesem Grund attraktiv für den Verkauf sind.

Garage Sales

In Amerika gibt es z.B. die so genannten »Garage Sales«. Dort verkaufen Privatleute nach Vorankündigung zu Hause (meist in der Garage) Dinge aus ihrem persönlichen Besitz. In Amerika gibt es z.B. auch Geschäfte der Heilsarmee, die in etwa mit unseren »Second-Hand-Shops« zu vergleichen sind, allerdings sind die Angebote dort wesentlich günstiger. Es muss nicht extra erwähnt werden, dass natürlich gerade typisch amerikanische Produkte von der Kleidung über Weihnachtsdekoration bis hin zu technischen Artikeln aller Art in Deutschland sehr gefragt sind. (Jetzt habe ich es ja doch erwähnt ...) Das gilt auch, wenn auch nicht in diesem Maße, für Artikel aller Art aus dem asiatischen Raum.

Unabhängig davon, wo Sie gerade sind, sollten Sie immer die Augen offen halten: Es könnte sich lohnen. Bevor Sie allerdings im Ausland einkaufen, erkundigen Sie sich unbedingt *vorher* nach den Zoll- und Einfuhrbestimmungen.

In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen folgende kurze Geschichte von einem erfolgreichen Marketing-Direktor aus San Francisco erzählen: Er war geschäftlich mit einem Kollegen in Europa unterwegs und hat auf seiner Reise durch Frankreich einen kleinen Antiquitätenladen entdeckt. Eine seiner Mitarbeiterinnen sammelt alte Keksdosen. Durch Zufall entdeckte er im Schaufenster dieses Antiquitätenladens eine Keksdose und ging in das Geschäft, um sie für seine Mitarbeiterin zu kaufen. Er kam mit der alten Besitzerin ins Gespräch und hat sich, eigentlich nur, um ihr einen Gefallen

zu tun und nicht unhöflich zu sein, etwas näher in dem Geschäft umgesehen, dabei einiges in die Hand genommen und sich nach den Preisen erkundigt. Als er dann nach Berlin kam, zeigte er mir diese Keksdose, die er wirklich günstig gekauft hatte. Ich erzählte ihm, was diese Dose in etwa bei eBay einbringen würde.

Er konnte sich nicht vorstellen, dass diese Keksdose bei eBay so viel mehr einbringen würde, als er dafür bezahlt hatte, und wir sahen uns gemeinsam verschiedene Auktionen bei eBay an. Dabei entdeckte er einiges, was er in diesem Antiquitätenladen in Frankreich gesehen hatte, und er war völlig erstaunt über die Preise bei eBay. Natürlich kannte er eBay, hatte aber noch nie dort gehandelt. Als Amerikaner hat er sich natürlich nicht nur für die Preise auf dem deutschen Marktplatz interessiert, sondern sofort die entsprechenden Preise in Amerika überprüft. Hätte sein Kollege nicht sein Veto eingelegt, wäre er zurück nach Frankreich geflogen und hätte wahrscheinlich der alten Dame das komplette Inventar abgekauft, um es bei eBay mit Gewinn zu verkaufen.

Diesen kleinen Exkurs habe ich vor allem gemacht, um Ihnen zu verdeutlichen, dass ein erfolgreicher eBay-Verkäufer immer und überall »im Dienst« ist. Viele gute Produkte findet man nicht, weil man danach sucht, sondern weil man mit offenen Augen durch die Welt geht.

Verwandte, Freunde und Bekannte

Eine fantastische Fundgrube sind die Besitztümer von Verwandten und Freunden. Nicht jeder hat einen Internetanschluss oder Zeit und Lust, sich bei eBay als Verkäufer zu etablieren. Sie sollten also in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis anbieten, ausrangierte Produkte aller Art bei eBay zu verkaufen. Angemessen ist hier Umsatzaufteilung von 50/50. 50% des Verkaufserlöses gehen an den ursprünglichen Besitzer, die anderen 50% bekommen Sie als Provision für Ihre Arbeit als Verkäufer.

Gerade im Bereich Designerkleidung kann man mit dieser Variante eine Menge Umsatz machen und sich einen dankbaren Kundenstamm aufbauen. Der Vorteil in diesem Sektor liegt darin, dass es sich nicht um Gelegenheitsangebote, sondern um immer wiederkehrende Angebote handelt. Für gewöhnlich haben diejenigen, die ausschließlich Labelkleidung von bekannten Designern tragen, selten die Zeit, ihre Artikel bei eBay einzustellen. Viele scheuen den Gang in den Second-Hand-Shop und würden auch ihre getragene Kleidung nicht im Freundeskreis anbieten. Oft sind sie sogar dankbar, wenn jemand wie Sie dieses Problem elegant und dauerhaft löst.

Natürlich ist der Sektor Designerkleidung dabei nur ein kleiner Bereich. Sie werden staunen, was Sie alles angeboten bekommen, sobald bekannt wird, dass Sie in dieser Sparte tätig sind. Ich selbst werde immer wieder von Freunden und Bekannten gebeten, für sie Auktionen einzustellen, weil sie selbst keine Möglichkeit dazu haben. Vom ausrangierten Kickertisch über Bücher, Sammlungen aller Art, Kinderspielzeug bis hin zu Schmuck, Kleinmöbeln, ausgedienten Bauwagen, Silberbesteck und Surfbrettern war im Grunde eigentlich fast alles dabei. Heutzutage gibt es kaum jemanden, der mit all seinen Habseligkeiten dauerhaft in Harmonie zusammenlebt. Daher sollten Sie unbedingt im weiteren Freundes- und Bekanntenkreis bekannt geben, dass Sie den Verkauf sämtlicher Besitztümer übernehmen.

Sicher kennen Sie das aus eigener Erfahrung: Sie wollten sich im Grunde von einigen Dingen seit langer Zeit trennen. Sie wussten nicht, wohin damit, aber zum Wegwerfen waren Ihnen diese Dinge dann doch zu schade. Dank eBay können Sie dieses Problem für sich lösen. Anderen geht es genauso, und Sie können das zu einem profitablen Geschäft ohne Eigenkapitaleinsatz machen.

Sie sollten auf Kommissionsbasis arbeiten, da Sie vorher den Endpreis, den Sie erzielen werden, nicht einschätzen können. Um Missverständnisse zu vermeiden, sollten Sie bereits im Vorfeld abschätzen können, welchen Endpreis dieser Artikel in etwa erreichen wird. Informieren Sie den Kunden darüber, dass die Möglichkeit besteht, dass der Artikel zu einem geringeren Preis verkauft wird. Sagen Sie Ihrem Kunden von vornherein, dass Sie 50% des Verkaufserlöses für sich beanspruchen. Das muss Ihnen nicht unangenehm sein, denn schließlich haben Sie mit der Abwicklung einer Auktion eine Menge Arbeit.

Wenn Sie an die riesigen Mengen denken, die bei einer Altkleidersammlung eingesammelt werden – hier muss es sich nicht automatisch um abgetragene Lumpen handeln –, oder an die früher regelmäßig durchgeführten Sperrmüllabfuhr, dann bekommen Sie in etwa eine Vorstellung von der immensen Größe dieses Marktes. Heute gibt es die regelmäßige Sperrmüllabfuhr nicht mehr. Ich kann mich aber daran erinnern, dass in den Bergen, die die Leute zu diesen Terminen vor die Tür gestellt haben, von Fahrrädern über Spielzeug bis hin zu intakten Kleinmöbeln alles zu finden war. Es ist anzunehmen, dass viele Menschen seit der Zeit der Abschaffung dieser regelmäßigen kostenlosen Abholung einiges gesammelt haben, dass sie liebend gerne loswerden würden, um endlich Platz zu schaffen.

Fragen Sie also Ihre Verwandten, Freunde, Vereinskameraden und Arbeitskollegen, fragen Sie im Kindergarten, in der Schule, im Sportverein Ihrer Kinder. Haben Sie keine Berührungängste, und fühlen Sie sich nicht als Bittsteller, sondern als Dienstleister. Sehen Sie das als ein völlig normales Geschäft, bei dem beide Parteien voneinander profitieren. Der Anfang ist, wie bei allen Geschäften natürlich, das Schwierigste. Haben Ihre Kunden allerdings das erste Geld erhalten, räumen sie erfahrungsgemäß sofort weiter aus und erzählen auch anderen von dem unerwarteten Geldregen und dem neu gewonnenen Platz. Daraus entwickelt sich recht flott ein Kreis, der sich schneller dreht, als Sie verkaufen können.

Sollte das Karussell der Neukundengewinnung wider Erwarten etwas zäh anlaufen, könnten Sie Ihren zufriedenen Kunden bei der Vermittlung eines Neukunden entweder eine einmalige Provision oder eine Sachprämie anbieten. Auf diesen Prinzipien sind international erfolgreiche Unternehmen gegründet worden. Denken Sie z.B. nur an Tupper und Avon. Diese Unternehmen sind durch Mund-zu-Mund-Propaganda und kleine Prämien bei der Vermittlung von Neukunden zu Weltunternehmen herangewachsen.

Sie können unendlich viele Ideen entwickeln, um die Kunden zu einer Vermittlung anzuspornen, sei es z.B. durch Mengen- oder Umsatzprämien. In den meisten Fällen werden Sie jedoch nicht zu diesem Hilfsmittel greifen müssen, denn erfahrungsgemäß bekommen Sie innerhalb von kürzester Zeit unendlich viele Angebote.

Second-Hand-Shops

Wenn Sie sich bei eBay im Textilsektor etablieren wollen, dann können Sie z.B. selbst in Second-Hand-Shops gute Schnäppchen machen und diese Ware dann bei eBay weiterverkaufen. In Großstädten wie Berlin gibt es z.B. Second-Hand-Shops, die ihre Ware nach Kilogramm verkaufen. Der Vorteil ist, dass Sie die Ware selbst zusammenstellen können. In vielen Fällen handelt es sich um »kultige« Ware, die beispielsweise an die »trashige« Londoner Street Wear Fashion erinnert und die sich gut verkaufen lässt, weil sie ausgefallen und extravagant ist.

Eine weitere Möglichkeit ist die organisierte Zusammenarbeit mit einem Second-Hand-Shop. Viele Shops haben zeitweise einen Annahmestopp, weil das Lager bereits voll ist. In diesen Fällen stehen die Kunden dann mit bepackten Tüten ratlos herum, und einige davon würden die Sachen lieber in die Altkleidersammlung geben, als sie zu Hause wieder einzusortieren.

Das ist Ihre Chance, einen guten Preis auszuhandeln. Fragen Sie den Besitzer des Second-Hand-Shops, ob er bereit wäre, gegen eine kleine Beteiligung von beispielsweise 5% diese Kunden an Sie weiterzuvermitteln. Nicht nur dass er daran verdient, obwohl er keine Arbeit hat, er bietet seinen Kunden damit auch einen tollen Service. Machen Sie Ihrem Geschäftspartner deutlich, dass Sie auf diese Weise beide von Ihrem Arrangement profitieren.

Ähnliche Vereinbarungen könnte man treffen, wenn die angebotene Ware nicht seinem Geschmack, Stil oder Größenschlüssel entspricht und er den Kunden in solchen Fällen elegant an Sie weitervermittelt. Bei eBay gibt es Käufer für jede Stil- und Geschmacksrichtung und für jede Größe.

Eine weitere Variante wäre die Weitervermittlung bei abgelaufener Lagerfrist. Diese beträgt in Second-Hand-Shops im Normalfall ca. sechs bis acht Wochen. Ist die Ware bis dahin nicht verkauft, ist der Kunde in der Regel zu Preiszugeständnissen bereit. In den meisten Fällen wird er seine Ware auf keinen Fall zurückhaben wollen und wird dadurch zu einem potenziellen Neukunden für Sie.

Anzeigenblätter

Eine weitere Möglichkeit für den Einkauf bieten lokale Anzeigenblätter oder spezielle Zeitungen wie in Berlin z.B. die »Zweite Hand«. Dort werden oft auch größere Posten zu Spottpreisen von Privat an Privat verkauft. Von der Garderobe der letzten Saison bis hin zur kompletten Wohnungsauflösung findet man hier nahezu alles.

Da der Preis durch die Nachfrage bestimmt wird und die Nachfrage im Allgemeinen geringer ist als eBay, kann man hier oft einen stattlichen Gewinn erwirtschaften. Ich kenne Leute, die z.B. über die »Zweite Hand« einen kompletten Hausstand gekauft haben. Der Besitzer war verstorben. Die Erben mussten die Wohnung besenrein übergeben und hatten kein Interesse an dem Mobiliar. Nun muss eine Wohnung in der Regel nicht am Folgetag komplett leergeräumt sein. Unter Umständen kann also in einem solchen Fall vereinbart werden, dass die Ware in der Wohnung fotografiert und innerhalb eines Monats abgeholt wird. Die Möbel werden umgehend bei eBay gelistet und nach eingegangener Bezahlung direkt verschickt. Auf diese Weise entstehen weder zusätzliche Transport- noch Lagerkosten. Brauchbare und gut erhaltene Artikel werden einzeln mit Gewinn verkauft, der Rest wird als Komplettpaket an Selbstaholer verkauft oder verschenkt. Auf diese Weise ist die Ware innerhalb von einem Monat verkauft.

Bei Zeitungen und Anzeigenblättern lohnen sich im Normalfall nur die größeren Posten, weil der Anbieter in der Regel nicht gleich um die Ecke wohnt. Es würde keinen Sinn machen, wegen einigen Einzelteilen quer durch die ganze Stadt zu fahren, vielleicht fünf einzelne Verkäufer aufzusuchen, um dann festzustellen, dass die Ware nicht Ihren Vorstellungen entspricht. Für kleinere Posten von Privat lohnt es sich nach Aushängen im Supermarkt um die Ecke oder an schwarzen Brettern im Kindergarten usw. zu schauen. Leute, die hier ihre Ware anbieten, wohnen meist im unmittelbaren Umkreis, so dass es sich durchaus lohnen kann, auch einzelne Teile anzusehen.

Anzeigen aufgeben

Alternativ können Sie selbst Anzeigen aufgeben oder Aushänge an schwarzen Brettern machen, um nach Ihren gewünschten Produkten zu suchen. Um die Preise nicht in die Höhe zu treiben, sollten Sie dem Text eine private Note geben und den Suchbegriff möglichst nicht unnötig einschränken. Vermutet der Besitzer Ihres begehrten Objektes einen Händler hinter dieser Suchanzeige, wird er den Preis automatisch erhöhen. Aus strategischen Gründen ist es also vorteilhafter, wenn Sie ihn in dem Glauben lassen, dass Sie den Artikel privat suchen. Wenn Sie sich handelseinig geworden sind, stellen Sie natürlich eine Rechnung aus. Sie brauchen diese Rechnung für Ihre Unterlagen.

eBay und andere Auktionshäuser

Eine weitere gute Quelle sind natürlich die Auktionshäuser selbst. Da die Preise der einzelnen Verkäufer sich nicht so deutlich voneinander unterscheiden, muss man schon etwas suchen, um wirkliche Schnäppchen zu entdecken. Allerdings kommt es immer wieder vor, dass Verkäufer ihre Angebote in den völlig falschen Kategorien einstellen oder aus anderen Gründen der angemessene Preis nicht erzielt wird.

Interessant sind auch Saisonartikel. Eine Bekannte von mir hat bei eBay im Sommer einen Nerzmantel (zugegeben etwas old-fashioned, aber gut erhalten) für 200 DM gekauft, den sie im Winter für 600 DM weiterverkaufen konnte.

Es gibt in Deutschland ca. 50 mehr oder weniger interessante Auktionsplattformen, bei denen Sie nach verschiedenen Produkten stöbern können. Da es bei eBay die meisten Mitglieder, und damit auch die meisten

Bieter, gibt, sind einige Produkte bei anderen Auktionshäusern unter Umständen etwas günstiger zu bekommen. Es gibt verschiedene Suchmaschinen, die Ihr gewünschtes Produkt in den Auktionshäusern suchen und Ihnen die unterschiedlichen Preise dazu anzeigen.

Sonderpostenmärkte, Sonderverkäufe

Toll sind natürlich auch Sonderverkäufe oder Restpostengeschäfte. In Restpostengeschäften werden die Produkte oft für bis zu 90% unter dem ursprünglichen Verkaufspreis angeboten. Die Einstiegspreislage beginnt in Einzelfällen bereits bei 10 Cent. Die Ware ist fast immer völlig intakt. Der Händler ist in der Regel ein Aufkäufer großer Posten, die aus Überhängen, Saisonartikeln, Retouren usw. stammen. Hier sind die Städter unter Ihnen klar im Vorteil, und die regionalen Unterschiede werden wirksam. eBay-Mitglieder, die auf dem flachen Land wohnen, finden häufig keine Gelegenheiten, solche Posten einzukaufen, und sind dankbare Abnehmer dafür.

Einzelhandel

Aber selbst in regulären Geschäften kann man so manches Schnäppchen finden. Eine Freundin erzählt mir z.B. ständig von ihren lohnenden Einkaufszügen durch Düsseldorf, wo sie günstig Markenware einkauft, indem sie immer die Augen nach Angeboten offen hält. So hat sie z.B. günstig einen Posten Designer-Brillen für 30 Euro gefunden. Diese Brillen kann sie bei eBay für ca. 60 bis 70 Euro pro Stück weiterverkaufen. Sie ist Spezialistin für Räumungsverkäufe, Jubiläumsverkäufe usw. und findet mit ihrem geübten Blick immer wieder neue lohnende Quellen für den preiswerten Einkauf.

Schlussverkäufe

In diesen Sektor fallen natürlich auch Schlussverkäufe am Saisonende. Um das Lager zu räumen, bieten die Firmen hier oft erstaunlich günstige Preise. Was mir z.B. nach dem Schlussverkauf immer wieder bei eBay.de als auch bei eBay.com auffällt, sind Strumpfhosen und Bodies einer exklusiven Schweizer Firma. Diese Firma bietet im Schlussverkauf B-Sortimente an. Diese B-Sortierungen werden dann offensichtlich von einigen Verkäufern in größeren Mengen eingekauft und mit Profit sowohl bei eBay in Deutschland, aber auch bei eBay in Amerika weiterverkauft.

Factory Outlets

Ganz heiße Tipps sind auch die so genannten »Factory Outlets«. In Berlin z.B. habe ich mir selbst im »B5-Factory-Outlet« Bodies und Wäsche von namhaften italienischen Firmen gekauft. Ein Body hat dort z.B. 20 Euro gekostet und war noch mit dem Originalpreis von 219 Euro ausgezeichnet. Bei eBay werden genau diese Bodies durchschnittlich für 40 bis 50 Euro verkauft. Auch bei hochwertiger Wäsche war die Preiskonstellation ähnlich.

Das Lager in diesem Geschäft war komplett durchsortiert, man hätte dort Unmengen für den Weiterverkauf absortieren können. Eine Kundin hat mir kürzlich erzählt, dass sie sich im »Factory Outlet« eines bekannten Herrenausstatters mit Oberhemden und Krawatten eingedeckt und diese bei eBay mit gutem Gewinn weiterverkauft hat. Wenn Sie also einmal in der Nähe von Fabrikverkäufen sind, schauen Sie sich das Angebot an. In vielen Fällen ist etwas für den Verkauf bei eBay dabei.

Trendartikel

Es gibt von Zeit zu Zeit immer wieder besondere Highlights, wie man eindrucksvoll an dem oben genannten Beispiel mit den »geschredderten« Geldscheinen sieht. Erfolgreich war z.B. auch der Verkauf der »1-DM-Goldmünzen«. Sie konnten bei den Banken vorbestellt werden und waren innerhalb kürzester Zeit komplett ausverkauft. Noch vor der offiziellen Auslieferung wurden diese Münzen bei eBay bis zu 400% über dem offiziellen Preis gehandelt und fanden reißenden Absatz.

Ein Beispiel aus der jüngsten Vergangenheit ist der Verkauf von Euro Starterkits. Diese wurden, vor allem von internationalen Käufern, im Durchschnitt für 30 Euro gekauft. Einige haben über eBay Starterkits aus anderen Euroländern gekauft und bieten nun ihre komplette Starterkit-Sammlung aus allen Eurostaaten an. Damit erzielen sie einen wirklich guten Gewinn, allerdings sind die Preise bereits rapide gesunken, und in einigen Wochen wird sich der Verkauf nicht mehr lohnen.

Ein anderes gutes Beispiel wäre der Verkauf von Einzelteilen der Berliner Mauer gewesen. Diese Stücke haben sich weltweit gut verkauft. Es sind zwar vermutlich deutlich mehr Mauerstücke im Umlauf, als beim Abtragen von zwei Berliner Mauern angefallen wären, aber immerhin erzielen diese »Raritäten« auch noch heute gute Preise.

Auch ungewöhnliche Artikel wie z.B. Grundstücke auf dem Mond, die ein pfiffiger Unternehmer über seine Homepage verkauft, haben in den Anfangstagen bei eBay reißenden Absatz gefunden. Natürlich fallen auch Sonderausführungen jeglicher Art in diesen Bereich. Ein Beispiel sind z.B. die Limited Editions von Swatch-Uhren. Hat man das Glück, eine solche zu bekommen, kann man diese sofort mit Gewinn weiterverkaufen. Das gilt grundsätzlich für alle Dinge, die noch nicht oder nur in limitierter Auflage am Markt zu bekommen sind. Aber auch regional angebotene Artikel, die nicht im gesamten Bundesgebiet erhältlich sind, können interessant sein, wie z.B. Accessoires vom Münchener Oktoberfest oder Produkte aus dem Erzgebirge, die oft auch gerade von Amerikanern gekauft werden.

Sie sehen also an diesen Beispielen ganz deutlich, wie wichtig es für Sie ist, die Welt künftig aus dem Blickwinkel eines eBay-Verkäufers zu betrachten. Und natürlich ist es wichtig, schneller zu sein als alle anderen. Zumindest wenn Sie vorhaben, aus dem Small Business ins Big Business hineinzuwachsen. Davon mehr im nächsten Kapitel.