

Wir sind

Über 2 Millionen Ös

Die Trick

Foto: Werk



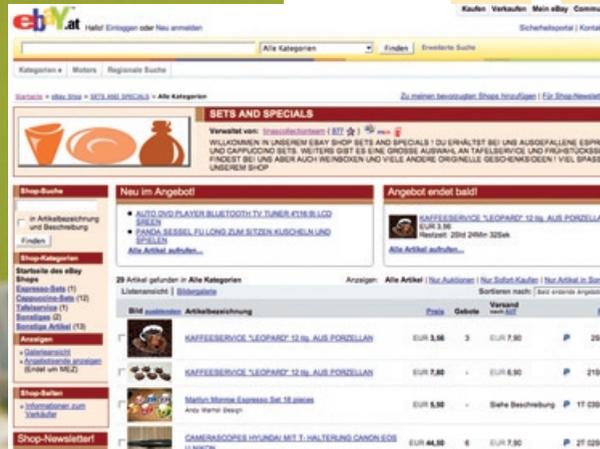
...reicher shoppen bei eBay!

...s ● Die Tipps ● Die Angebote

Fotos: Manfred Burger

„Bin freier und flexibler“

COFFEESHOP. Im Frühjahr 2006 nahm sich Martina Waidhofer nach 21 Jahren in der Bank eine Auszeit. Quasi als Zubrot verkaufte sie bald erste Kaffeesets über eBay. Mittlerweile hat sie sogar ein eigenes Geschäftslokal. stores.ebay.at/sets-and-specials



Zuhause bei Österreichs erfolgreichsten eBay-Händlern!

276 Millionen User aus 39 Ländern – die Zahl des Monats auf der *eBay*-Startseite. Zu den permanent rund 100 Millionen online stehenden Auktionsartikeln gesellen sich täglich fast sieben Millionen neue! Waren im Wert von rund 2.000 Euro wechseln pro Sekunde den Besitzer! – Das ist *eBay*.

Wir sind eBay-holics! Zwei Millionen Besucher und 1,5 Millionen registrierte User. Alle 32 Sekunden ein verkauftes Kleidungsstück, alle 58 Sekunden ein versteigertes Fahrzeugteil, Pro-Jahr-und-User-Ausgaben von im Schnitt 360 Euro. – Das ist der heimische Ableger *eBay.at*. „Die Österreicher sind im Europavergleich sehr aktiv. Letztes Jahr hat das erste *eBay.at*-Mitglied mehr als 100.000 Bewertungspunkte erreicht. Wir haben hierzulande mittlerweile fünf Platin-PowerSeller, das sind die umsatzstärksten Profiverkäufer“, schwärmt *eBay*-Österreich-Geschäftsführer Alberto Sanz.

Fotos: Manfred Burger

eBay

Andi Widhölzl: „Ich flieg auf eBay!“

POWERSELLER 2007. Oliver Feldkircher ist eBay-Verkaufsagent – das heißt: Er und sein Team (Skispringer Andi Widhölzl und Eduard Pümpel sind mit an Bord) verkaufen für ihre Kunden Waren aller Art. stores.ebay.at/123boerse-shop



Dick im Geschäft. Und damit nicht genug: Fast 5.000 Österreicher leben – ganz oder zum Teil – bereits von der Auktionsplattform. Einer von ihnen ist Oliver Feldkircher. Gemeinsam mit Skispringer Andi Widhölzl und Eduard Pümpel betreibt er die *123Boerse* auf *eBay*. Und wird dort die Dinge anderer Leute los – spricht: agiert als Verkaufsagent. Mit Erfolg: „Bereits im zweiten Monat machten wir einen Umsatz von über 3.000 Euro. Wir haben täglich rund 800 Artikel im Angebot, und das aus den verschiedensten Sparten.“ – Vom Designergürtel bis zur Harley-Da-



■ Alles, was Recht ist

eBay-Sicherheitsexperte Jörg Bartussek: „Das sollten eBay-User unbedingt wissen!“

tipp

- **Der Verkäufer möchte ersteigerte Ware nicht abgeben oder umgekehrt: Der Käufer möchte ersteigerte Ware nicht abnehmen. Sind sie dazu verpflichtet?** Ja. Mit Ende der Auktion kommt ein verbindlicher Kaufvertrag zustande, an den beide Seiten gebunden sind.
- **Meine Versteigerung läuft nicht so toll. Kann ich die Auktion stoppen?** Nein. Jeder, der

auf eBay Artikel einstellt, gibt ein verbindliches Angebot zum Abschluss eines Vertrages über diesen Artikel ab. Er kann dieses Angebot nicht zurücknehmen.

- **Was wird gegen Fälschungen unternommen?** Wer gewerbsmäßig Fälschungen an- oder verkauft, macht sich strafbar. eBay kämpft seit jeher Seite an Seite mit den Rechteinhabern gegen Fälschungen. User können

über den Link „Kontakt“ Artikel, von denen sie glauben, sie könnten gefälscht sein, an das eBay-Sicherheitsteam melden!

- **Man hat das Gefühl, ein Mitbieter ist nur dabei, um den Preis hochzutreiben. Was tun?** Es ist bei eBay streng verboten, auf eigene Angebote zu bieten oder bieten zu lassen.

Nicht nur werden solche Artikel sofort gelöscht, Selbstbieter werden auch zuerst verwarnet und danach gesperrt.

- **Wie kann man sich gegen „Rachebewertungen“ wehren?** eBay ist dabei, das Bewertungssystem grundlegend zu ändern: Verkäufer können ihre Käufer bald nur noch positiv benoten.



Jörg Bartussek



„Bringt mehr als Lehrerjob“

PILZKOPF. Andrew Milton ist Englischlehrer und seit 2001 bei eBay aktiv. Dort kauft und verkauft er (als „agm67“) Pop-Memorabilia – bevorzugt von seiner Lieblingsband, den Beatles. myworld.ebay.at/agm67

■ eBay für „Dummies“

Für alle Newcomer: die wichtigsten Fragen zum Thema eBay auf einen Blick

● Was ist eBay?

eBay Inc. ist das weltgrößte Internet-Auktionshaus. Die Plattform wurde 1995 von Pierre Omidyar in Kalifornien zunächst unter dem Namen auctionweb gegründet.

● Was mache ich dort?

Grundsätzlich: Waren kaufen und verkaufen. Bei eBay handeln sowohl professionelle (gewerbliche) als auch private Leute – aber nicht mit allem! Verboten sind zum Beispiel Tiere und geschützte Pflanzen.

● Wie komme ich rein?

Die Anmeldung ist kostenlos. Neue Nutzer geben Kontaktdaten an, legen einen Nickname fest, bestätigen ihre Anmeldedaten via Telefon oder E-Mail und können dann loslegen. Da Käufer und Verkäufer rechtsgültige Verträge eingehen, ist es notwendig, dass die Identität überprüft wird.

● Wie finde ich Dinge?

Ganz einfach: Alle Angebote sind nach Themen und Kategorien geordnet. Außerdem kann direkt über ein Suchfenster via spezielle Begriffe gestöbert werden.

● Wie steigere ich mit?

Nachdem ein Artikel bei eBay eingestellt wurde, können die User anfangen zu bieten. Dazu muss man angemeldet sein. Wer bis zu einem bestimmten Zeitpunkt (Auktionsende) am höchsten bietet, erhält den Zuschlag. Bietet der Verkäufer seine Ware zu einem Festpreis an, entfällt das Steigern.

● Was kostet der Spaß?

Das eBay-Konto selbst ist kostenlos. Bietet man als Verkäufer Artikel an, fallen verschiedene Gebühren an (siehe Kasten Seite 13). Außerdem ist es üblich, als Käufer die Versandkosten zu übernehmen.

tipp

Verkauf

10 Tipps für Verkäufer

So klappt's auch mit dem eBay-Verkauf: die goldenen Regeln für mehr Erfolg!

- 1 Seriöser Nickname.**
Schlecht sind Namen wie „Sexyhexy33“ oder „Boy40“. Besser: Vor- und Nachname und/oder Firmenname!
- 2 Ausführlichkeit zählt.**
Faustregel: je genauer die Artikelbeschreibung, desto besser die Verkaufschancen. Ausführlich sein, nicht langweilig!
- 3 Überschrift nutzen.**
„Schnäppchen“, „Super“ oder „Schick“ im Betreff locken zum Reinschauen. Hier gilt: kreativ und auffallend sein!
- 4 Fotos machen!**
Ein (gutes) Bild sagt mehr als 1.000 Worte! Wichtig fürs Shooting: heller Hintergrund, unterschiedliche Perspektiven!
- 5 Auktionszeit.**
Grundsätzlich: Die letzten zehn Minuten sind die wichtigsten. Trotzdem: Waren für mindestens 7 Tage einstellen!
- 6 Kundenservice.**
Anfragen von Interessenten so schnell wie möglich beantworten! Am besten auch gleich mit Telefonnummer.
- 7 Startpreis 1 Euro.**
Auch wenn man viel aus seinen Artikeln rausholen möchte: Mindestgebote halten viele User vom Bieten ab!
- 8 Nicht vertippen!**
Klar: Falsch geschriebene Artikelbezeichnungen können von Interessenten nicht bzw. nur schwer gefunden werden.
- 9 Bewerten!**
Nach dem Geschäft ist das Bewerten ganz wichtig. Benötet man den Käufer, gibt's meistens auch Feedback!
- 10 Tools nützen.**
Mehr was für Profis: eBay bietet Verkaufs-Support mit seiner Marktanalyse, Turbo Lister und Verkaufsmanager!

„War schon immer eine Basteltante“

ALLES MINI.
Die Wienerin Erika Fischl ist mit dem Verkauf von Miniaturen für Puppenhäuser erfolgreich. Sie verzeichnet ca. 9.000 Besucher und etwa 400 Verkäufe im Monat. stores.ebay.at/ef-kreativwerkstatt



„Versteigern Hotelnächte“

BETTENFÜLLER.
Andreas Schnabel und Gerhard Sperrer versteigern via eBay Gutscheine für ungebuchte Hotelzimmer in Österreich, Ungarn und Südtirol. stores.ebay.at/last-minute-travel

10 Tipps für Käufer

Clever kaufen heißt vor allem eines: sich nicht lumpen lassen! Und das geht so:

- 1 Schau genau!**
Selten, aber doch: Dinge erscheinen auf Fotos anders (größer), als sie tatsächlich sind. Bei Zweifel: nachfragen!
- 2 Kleingedrucktes!**
Artikelbeschreibungen müssen (gerade in puncto Zahlung, Verpackung, Versand) sorgfältig studiert werden.
- 3 Besser bieten.**
Kurz vor Auktionsende zu bieten erhöht die Zuschlagschancen! Unglatte Gebote (10,03 Euro) können helfen!
- 4 Mobilität nutzen.**
Bieten, Suchen, Angebote schicken lassen – geht auch via eBay-SMS-Service, WAP-Portal und Handy-Software.
- 5 Nahe liegend suchen.**
Fokussiert man auf Anbieter in der näheren Umgebung (via Erweiterte Suche), lassen sich Versandkosten einsparen.
- 6 Fehlersuche.**
Schnäppchen verstecken sich oft hinter Artikelbeschreibungen mit Tippfehlern, denn: Dort wird weniger geboten!
- 7 Grenzen setzen.**
Gilt sowohl für den Preis als auch die Beobachtungen. Wer zu viele Artikel überwacht, verliert den Überblick.
- 8 Bewertungs-Check.**
Auf Nummer sicher: Hat ein Verkäufer schon viele positive Bewertungen erhalten, kann man ihm eher vertrauen.
- 9 Vorsicht, Versand!**
Lieferkosten doppelt checken. Sonst mausert sich ein vermeintliches Schnäppchen am Ende noch zum Wucher.
- 10 Benoten!**
Gilt für Käufer genauso wie für Verkäufer. Mit seiner Stimme hilft man schließlich auch anderen eBay-Usern.



„Das erste Jahr war schwierig“

SPORTGEIST. Seit 2004 verkauft Robert Jovanovic seine Ware über eBay. Mittlerweile macht er dort 85–90 % seines Umsatzes (2007: 1,8 Millionen Euro). stores.ebay.at/brandstyle24



vidson. Das zahlt sich aus: Oliver Feldkircher war *eBay*-Newcomer und PowerSeller 2007. Der ehemalige Croupier hat sich damit einen Traum erfüllt: „Ich wollte immer schon mein eigener Chef sein!“

So ging's auch Erika Fischl.

Nach 20 Jahren in der EDV war sie nur noch „ausgebrannt und unglücklich“. Dann fing sie an, Puppenstuben zu basteln. Heute vertreibt sie diese über ihre virtuelle Kreativwerkstatt, hat also ihr Hobby zur Erwerbsquelle gemacht. Und zwar einer recht gut fließenden: Im Ranking der größten heimischen *eBay*-Stores belegt sie aktuell Platz fünf. Fragt man Erika nach Problemen mit mühsamen Kunden, schüttelt sie zunächst den Kopf, meint

Gebühren-Guide

Wer über eBay verkauft, auf den warten diese Gebühren (Achtung: Änderung ab dem 20. 2.!)

tipp

- **Angebotsgebühr:** Für das Anbieten von Artikeln wird eine nicht erstattungsfähige Gebühr erhoben. Sie richtet sich nach dem Startpreis bzw. der Anzahl an Artikeln. Hier verspricht eBay Senkungen ab dem 20. 2.!
- **Verkaufsprovision:** Wurde der Artikel erfolgreich verkauft, wird zusätzlich eine Verkaufs-

provision verrechnet. Sie ist abhängig von der Höhe des Verkaufspreises. Wird der Artikel nicht verkauft, fällt klarerweise keine Provision an.

- **Zusatzgebühren:** Für erweiterte Optionen zahlt man extra. Beispiel: Wer mehr als ein Bild hochladen möchte, zahlt je Extrafoto 0,15 Euro.



Mehr Sicherheit beim Wertpapierhandel
www.brokerjet.at/tradingkey

brokerjet

Der Online-Broker der Erste Bank-Gruppe

Steuern Sie gegen die Gebührenflut bei Ihrer Wertpapier-Veranlagung!



€ 70,- Steuerberater-Guthaben

Investieren Sie Ihr Kapital sicher, Steuer schonend und jetzt noch günstiger mit brokerjet, dem Online-Broker der Erste Bank-Gruppe. Die ersten 500 Neukunden optimieren ihr Depot jetzt wahlweise mit:

Investoren Package:

- € 70,- Steuerberater-Guthaben
- € 0,- Depotgebühr
- € 0,- Kontoführungsgebühr

Traders Package:

- € 70,- Steuerberater-Guthaben
- Ab € 8,45 in Xetra Frankfurt traden
- Gratis real-time Kurse für Xetra

Details: www.brokerjet.at/steuern

Offizieller Sponsor der Star-Segler Hans Spitzauer/Christian Nehammer



PEZ-Figuren aus aller Welt

PEZ-IANERIN. Silvia Biermayr ist eine der eifrigsten PEZ-Sammlerinnen Österreichs. Daheim hat sie etwa 50.000 Figuren – sehr viele davon über eBay ersteigert.



„eBay ist für mich wie Gambling“

FASHIONISTA. Sophie Karmasin ist seit zwei Jahren begeisterte eBay-anerin. Sie kauft und verkauft Mode – für sich genauso wie für ihre Kids.



dann aber: „Einzelne Spinner gibt es immer!“

Scurrilitäten-Show. Apropos: Wo 276 Millionen User aufeinander treffen, ist klarerweise auch Platz für jede Menge Verrücktheiten. Da gelangen schon mal Haarsträhnen von Popsternen Britney Spears, Paris Hilton'scher Müll (etwa: eine Dose Gourmet-Hundefutter für 305 Dollar) oder Silikon-Implantate von US-Models zur öffentlichen Versteigerung. – Wie viele dieser Dinger wirklich



„Von Eltern für Eltern“

BABYKRAM. Michel Bertsch verkauft mit seiner Bambino World alles fürs Baby – vom Kindersitz bis zum Fläschchen! stores.ebay.at/bambinoworld

VIELSEITIG: Neben dem Shoppen bietet eBay mit Community & Co Usern auch Platz zum Austausch!

eBay 2.0. In den Clubs und Foren der Community kommt man mit Usern und Experten in Kontakt. community.ebay.at



Meine Welt. Teil der Community und sowas wie ein Blog: Hier erzählt man von sich, seinen Interessen, Shoppingvorlieben ... myworld.ebay.at

Fotos: Manfred Burger, Werk



eBay to go. Mit diesem Tool lassen sich Teile der eBay-Welt auf der eigenen Webseite platzieren. togo.ebay.at



eBay

BRIT-HAAR: Es gibt kaum was, das bei eBay noch nicht unterm Hammer war!



After Shave. Das Höchstgebot für einen Schopf von Britneys Kopf: 304.000 Euro!

„echt“ sind, sei hier dahingestellt.

Schau genau! Weil es immer wieder mal zu Missverständnissen kommen kann, lautet das oberste Gebot beim eBay-Shopping: Artikelbeschreibungen genau studieren! Unbedingt sollten auch die Bewertungen des Handelspartners gecheckt werden. Weil's auch hier schon öfter Probleme gab (Stichwort: „Rachebewertungen“), will eBay 2008 darauf umsatteln, dass Verkäufer ihre Kunden nur noch positiv bewerten können. – Klarerweise löste das bereits Proteststürme aus!

snitily.bianca@e-media.at



K.I.T.T. & Co. Michael Knights Superauto ging genauso weg wie das Tagebuch der Anna Nicole Smith.



Internationaler Marktplatz

Andere Länder, andere Shops: Weltweit gibt es 532.000 eBay-Stores!
Hier drei PowerSeller aus den USA und ihre Success-Stories:

- **Game Diva.** Seit der Eröffnung ihres Shops im Jahr 2003 konnte Karen Liu ihren Umsatz um 75 % steigern! stores.ebay.com/gamediva
- **Butterfly Twins.** Cristiane Bastos hat ihre Verkäufe innerhalb eines Jahres versechsfacht! Sie führt ihren Erfolg auf stete Marktbeobachtung zurück und will bald einen zweiten Store eröffnen. stores.ebay.com/bt-active
- **3ballsgolf.** Golfshop-Betreiber Leigh Bader meint, eBay ist der beste Weg, um online zu verkaufen: „Der Traffic ist schon da, es muss nicht noch extra geworben werden.“ stores.ebay.com/3balls-golf



Plus 75 Prozent! Karen Liu versteigerte 2002 erste gebrauchte Spiele. Ein Jahr später war sie Mutter und Shopbesitzerin.

Verkaufshit! Von Bikinis zu Markenartikeln: „Seitdem sind unsere Verkäufe sechsmal höher als zuvor!“



Von Anfang an. Sie gründeten einen der ersten eBay-Stores überhaupt: Leigh Bader und Alex Choi verkaufen ihre Golfartikel mittlerweile in alle Welt.

