

Es muss nicht immer Ebay sein

Mit niedrigen Gebühren und spannenden Versteigerungen buhlen kleine Online-Auktionshäuser um Kunden. Wer Schnäppchen sucht, sollte nicht nur zum Marktführer surfen.

"Richtige Schnäppchen gibt's bei [Ebay](#) nicht mehr - viel zu viele Anbieter und Bieter. Das macht keinen Spaß mehr." Lars Grossmann ist verärgert über den Auktionsriesen [Ebay](#). Die Preise sind ihm zu hoch - nicht nur beim Kauf, sondern auch beim Verkaufen: "Bei [Ebay](#) habe ich schon oft Artikel eingestellt, die nie verkauft wurden. Trotzdem fallen hohe Gebühren an, das ist ärgerlich." Dieses Gefühl teilt er mit vielen.

Mittlerweile verlangt der Internetgigant [Ebay](#) allein für das Einstellen von Artikeln 25 Cent bis 4, 80 Euro. Bei jedem abgeschlossenen Geschäft gehen zwei bis fünf Prozent Verkaufsprovision an die Verkaufsplattform. Der Marktführer kann es sich leisten: 15,7 Millionen registrierte Nutzer allein in Deutschland, die 2004 ein Handelsvolumen von über sechs Milliarden Euro umsetzten. Die schiere Masse des Angebots führt dazu, dass die meisten Online-Käufer zunächst bei Ebay nachschauen. Dieser Effekt zieht natürlich umso mehr Verkäufer an.

Die schiere Größe von [Ebay](#) sehen Online-Verkäufer wie Grossmann aber zunehmend als Nachteil: "Ich handle jetzt bei Hood. Denn die verlangen keine Einstellgebühren." Hood ist nicht das einzige alternative Auktionshaus im Netz: Die Konkurrenten in Deutschland heißen Azubo, Onetwosold, [MyHammer](#), Ricardo oder Atrada. Mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen versuchen sie, Kunden vom Marktführer wegzulocken.

"Bei vielen Waren lohnt es sich einfach nicht, hohe Gebühren zu zahlen. Bei uns findet man deshalb zum Beispiel viel mehr preisgünstige Artikel, etwa Sammlerstücke", erklärt Ryan Hood, Gründer des gleichnamigen Auktionshauses mit Sitz in Düren.

Im Gegensatz zu [Ebay](#) verzichtet Hood nicht nur auf Einstellgebühren, sondern auch auf Verkaufsprovisionen und finanziert sich hauptsächlich über eingeblendete Werbebanner. Das zahlt sich aus. Immer wenn [Ebay](#) Gebühren erhöhte oder einführte, landete ein großer Schub zahlungsunwilliger Verkäufer bei Hood. Mittlerweile ist Hood mit 620.000 registrierten Nutzern das zweitgrößte Online-Auktionshaus Deutschlands und arbeitet seit 2002 profitabel. Der Schwerpunkt auf weniger teuren Artikeln schlägt sich zudem in der Verteilung des Angebots nieder: 75 Prozent stammen von privaten Verkäufern, 25 Prozent von gewerblichen.

Auch der österreichische Anbieter mit dem Zungenbrechernamen Onetwosold (auf Deutsch: eins, zwei, verkauft) ist auf private Verkäufer ausgerichtet: "Wir sehen uns mehr als Flohmarkt, so wie [Ebay](#) am Anfang war", sagt Geschäftsführer Franz Karner. Bei ihm machen die privaten Verkäufer sogar 80 Prozent aus, während beim Marktführer die Idee des virtuellen Flohmarkts immer mehr verloren geht.

Diesen Eindruck bestätigen auch Experten: "Bei [Ebay](#) gibt es mehr und mehr gewerbliche Verkäufer, also mehr Massenware. Auch wird die Sofort-Kaufen-Option immer beliebter, also der direkte Verkauf zum Festpreis ganz ohne Auktion. Selbst das Versandhaus Quelle

verkauft neuerdings seine Artikel dort. Da ist [Ebay](#) schon fast eine Festpreis-Plattform", sagt der Kölner Wirtschaftswissenschaftler Axel Ockenfels. Der 36-Jährige beschäftigt sich seit Ende der 90er Jahre mit Online-Auktionen. Besonders interessiert ihn das Phänomen des Zuvielbietens: "Die Leute zahlen oft zu viel und wissen es nicht, weil sie den Marktwert der Ware nicht kennen."

Das ist zwar kein spezieller [Ebay](#)-Effekt, die Masse an Bietern aber vergrößere die Gefahr des Zuvielbietens: Ein Wettstreit von 50 oder 100 Bietern macht das vermeintliche Schnäppchen schnell zu einem überkauften Fehlkauf. "Je größer [Ebay](#) wird, desto schwieriger wird es, dort Schnäppchen zu machen", sagt Ockenfels. Auch Tanja Braun, 31, stört die Größe von [Ebay](#): "Mir als Käufer ist Ebay oft zu unübersichtlich. Viel zu viele Angebote, da macht das Stöbern keinen Spaß mehr." Die zweifache Mutter aus Rheda-Wiedenbrück bevorzugt zum Einkaufen Hood und Azubo. Die Gründer von Azubo orientierten sich an einem ausländischen Vorbild. Die Preisbildung bei einer holländischen Blumenauktion übertrugen Pierre Ludigkeit, Gregor Pohl, Marc Barr und Michael Schuda vor anderthalb Jahren ins Web: Das Angebot startet mit einem vom Verkäufer festgelegten Maximalpreis, der innerhalb einer für das Angebot festgelegten Zeitspanne fällt, nicht steigt. Wer als Erster zuschlägt, erwirbt die Ware. "Bei uns wird die Spannung permanent aufrechterhalten: Der Artikel kann jederzeit weg sein", erklärt Ludigkeit das Auktionsverfahren.

Zurzeit experimentieren die Macher mit den Gebühren: Die Einstellgebühr wurde abgeschafft, die Verkaufsprovision pauschal auf 4,5 Prozent erhöht. Versuche, gegen die große Konkurrenz anzukommen?

"Es ist sehr schwer vorstellbar, dass es noch einen zweiten großen Player neben [Ebay](#) geben wird", meint Ökonom Ockenfels, trotz innovativer Ideen der Mitstreiter: "Eine Plattform muss eine kritische Masse anziehen, um erfolgreich zu sein."

Thomas Potrifke ist noch ein Teil dieser Masse. Der 36-Jährige verkauft mit seiner Frau Regina Kinderkleidung und Spielzeug, derzeit noch bei Azubo, Hood und [Ebay](#). Doch auch ihm ist [Ebay](#) zu teuer, zu groß geworden. Die Potrifkes planen den Abschied vom Marktführer: "Wir wollen lieber heute als morgen ganz weg von [Ebay](#)."

Spezial-Auktionen & Tools

Klein und fein

Für Antikes, Häuser oder Wein gibt es eigene Versteigerungen

www.alleauktionen.de Suchmaschine und umfangreiches Linkverzeichnis für Internet-Auktionshäuser sowie Foren und Schnäppchentipps

www.antikbuch24.de Großes Angebot antiquarischer Titel, die jedes Regal zieren

www.autorola.de Privatleute bieten ihren Wagen an, 5000 Händler bieten darauf

www.eart.de Originalgrafiken und Papierarbeiten von Künstlern, keine Amateurarbeiten

www.immoauktionen.de Häuser mit Geschichte, aber auch Durchschnittshäuser sind hier im Angebot

www.lauritz.com Skandinavischer Spezialist für Antiquitäten, Schmuck und Sammlerobjekte

www.rockauktion.de Über 5000 Angebote für ausgefallene Geschmäcker mit Suchlisten-Funktion

www.weinauktion.de Weine werden erst nach dem Einliefern und einer Einschätzung versteigert

www.whiskyauction.com Eine Firma aus Rendsburg verkauft hier auf Provisionsbasis edle Sorten

[TeleBid](#), wird von der SoFinA GmbH mit Sitz in München betrieben. Ziel ist, den Nutzern aufregende Bieterlebnisse zu ermöglichen, insbesondere durch die Schnelligkeit der Auktionsabläufe. Und dies ist der Ablauf: Jede Live-Auktion startet bei 0 Euro, jedes Gebot erhöht den Preis um 10 Cent, wobei ein festgelegter Countdown mit 40 Sekunden Laufzeit und schneller für Spannung sorgt.

[MyHammer](#), Rückwärtsauktion für Handwerksleistungen

[AuktionMaster](#), AuktionMaster ist für alle Internet-Nutzer interessant, die bereits online verkaufen. Durch AuktionMaster kann die Abwicklung solcher Online-Verkäufe zum Großteil - unter anderem durch automatisierte eMails - deutlich erleichtert werden.

[Auktionsideen](#), Verdienen Sie Geld mit Auktionen! Die besten Tipps für Ebay & Co. finden Sie auf Auktionsideen.de