

Selbstständig mit dem Online-Auktionshaus Ebay – geht das? Und ob! AKTIV hat sich angeschaut, wie's funktioniert ...



Bilderbuch- Karriere bei Ebay: Erst versteigerte Jan Otto alte Ski, jetzt führt er einen der erfolgreichsten Ebay-Shops Deutschlands.



Gewusst, wo: Spätestens 24 Stunden nach Zahlungseingang verlässt die Ware das Lager des Powersellers „Sport-Otto“ (oben). Und weil auch bei Ebay nichts mehr geht ohne ansprechende Präsentation, fotografiert das Team die Artikel im Keller-Studio (unten). Fotos: Eifrig (6). Montage: Eifrig

Sportartikel. Weil ihm vor dreieinhalb Jahren, mit 17 Jahren, das Geld für den Führerschein fehlte, versteigerte er 60 vom Vater, einem Skilehrer, überlassene ältere Paar Ski.

Der Erfolg war durchschlagend, der Junior investierte einen Teil des Erlöses in Inlineskates, die er dann gleich wieder losschlug. Vom Fieber erfasst, gründeten Vater und Sohn den Ebay-Shop „Sport Otto“. Mittlerweile umfasst das Sortiment fast 1.500 Artikel – vom Campingstuhl über Skischuhe

Otto-Versand vom Deich

Hier muss es wohl sein, das Ende der Welt. Rabenkirchen im Landkreis Schleswig, kurz vorm Ostseedeich. Dorfkirche mit Backsteinturm, 600 Seelen, keine davon auf der Straße an diesem eisigen Nachmittag. Und doch ist Rabenkirchen alles andere als tot. Es hat höchstens Fieber: Ebay-Fieber.

Der Auslöser heißt Jan Otto, hat lange blonde Haare, gerade isst er Fisch und erzählt von jenem Tag, als das Fieber ihn als Ersten heimsuchte in Rabenkirchen. Und ihm die Idee kam, dass da doch mehr drin sein müsste mit dem Internet-Auktionshaus, „als nur hier und da eine CD zu verhökern“: Eine eigene Firma gründen. Selbstständig mit Ebay – nach einer Studie des Marktforschers AC Nielsen ist das in Deutschland längst mehr als nur Cyberspace-Utopie. Gut 64.000 Menschen bestreiten demnach ihren Lebensunterhalt im Wesentlichen mit Online-Deals auf dieser Plattform.

Sogar Bagger werden online verhökert

„43.000 davon betreiben als Profiverkäufer einen eigenen Shop, dazu kommen deren 21.000 Angestellte“, sagt Katja Harzbecker, Sprecherin von Ebay Deutschland. Gehandelt wird im Prinzip alles, was nicht beim dritten Schlag des virtuellen Auktionshammers auf dem Baum ist. Alle zwei Minuten wird über die deutsche Unternehmens-Website ein Notebook verhökert, Fahrzeuge werden im gleichen Takt verkauft, pro Tag wechseln gar 13 Bagger den Besitzer. Oder eben, wie bei Jan Otto,

bis zur Tauchausrüstung. Das Familienunternehmen gilt als Deutschlands größter Online-Anbieter von Inlineskates. Den Umsatz von derzeit gut 1,2 Millionen Euro wollen die Ottos mittelfristig verdoppeln.

Vom „Dorf-Exoten“ zum Arbeitgeber

„Pro Tag verschicken wir bis zu 300 Pakete, sogar aus Russland bekommen wir jetzt schon Bestellungen“, sagt Juniorchef Jan. Gut 300.000 Euro hat die Familie derweil investiert, in Computer, Logistik, Maschinen für Verpackungsmaterial. Seit ein paar Monaten parkt ein eigener Lkw im Hof. „Einmal pro Woche holen wir Ware aus Rotterdam ab.“ Anfangs wurden sie als „Dorf-Exoten“ belächelt, heute lacht niemand mehr in Rabenkirchen über die Ottos. Im Gegenteil: In der strukturschwachen Schlei-Region haben 27 Dorfbewohner bei Sport-Otto einen Teilzeitjob gefunden. „Und wir wollen bald auch Vollzeit-Arbeitsplätze anbieten“, sagt Vater Norbert. Die „Otto-Story“ – für Kai Hudetz, Leiter des E-Commerce-Center (ECC) an der Uni Köln, eine typische Powerseller-Karriere: „Ebay wird oft erst als Zusatzerwerb getestet, im Erfolgsfall dann zur alleinigen Erwerbstätigkeit ausgebaut.“

Keine Chance ohne kaufmännische Denke



Bilderbuch- Karriere bei Ebay:
Erst versteigerte Jan Otto alte Ski,
jetzt führt er einen der
erfolgreichsten Ebay-Shops
Deutschlands.

So machte es auch Ursula Gollan-Heimbach. Weil die gesundheitsbewusste sechsfache Mutter aus Körrig bei Trier aus eigener Erfahrung wusste, wie schwer auf dem Land Haushaltsgeräte für Vollwerternährung zu ergattern waren, drehte sie den Spieß um. Als Test verkaufte sie vor Jahren eine Getreidemühle bei Ebay. Heute arbeitet sie über sechs Stunden täglich im eigenen Büro, besucht Fachmessen und versteigert ihre Getreidemühlen europaweit. „Ich probiere ganz viel aus, verkaufe Restposten und versuche, meine Artikel neuen Trends anzupassen“, sagt die Powersellerin vom Land. Das muss sie auch. Denn die Zeiten schneller Tellerwäscherkarrieren bei Ebay seien längst vorbei, so Gollan-Heimbach. „Die Konkurrenz ist hart geworden.“ In der

Tat: „Über 18 Millionen unterschiedliche Besucher hatte die Seite im November, da ist nicht mehr viel Luft nach oben“, schätzt ECC-Chef Hudetz. Gleichzeitig aber nehme das Angebot auf dem Online-Marktplatz ständig zu, „das führt zu sinkenden Gewinnen“.

Oft unterschätzten gerade unerfahrene Powerseller auch den notwendigen Aufwand. „Egal ob bei uns oder in der Offline-Welt – ohne marktwirtschaftliche Denke geht heute nichts mehr“, weiß Ebay-Sprecherin Harzbecker. Fehlendes kaufmännisches Rüstzeug hält auch ECC-Experte Hudetz für die häufigste Todesursache von Ebay-Shops: „Die Erkenntnis, dass Umsatz nicht gleich Gewinn ist, setzt bei manchen erst zu spät ein.“

Ulrich Halasz

Kompakt



8,6 Milliarden Euro setzten die Ebay-Nutzer im vergangenen Jahr mit Waren und Dienstleistungen auf dem deutschen Online-Marktplatz um, so die Schätzung des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels. 20 Prozent des deutschen Paket-Aufkommens entfallen nach Experten-Schätzungen auf Ebay-Verkäufe. 5,7 Millionen registrierte Mitglieder zählt die Ebay-Plattform allein in Deutschland. Die durchschnittliche monatliche Nutzungsdauer: zweieinhalb Stunden.