

Das Geschäft, die deutschen Onlinekunden zu unterstützen, ist zu einer blühenden Industrie herangewachsen. Von eBay werden mehr Paketlieferung für die Deutsche Post und sein DHL produziert als von führenden Katalogeinzelhändlern. Ein Benutzer ist auch SE.LL-Marketing aus Bielefeld. Dieses Unternehmen hilft Kunden wie zum Beispiel Spielzeug-Hersteller Brio, überschüssige Waren bei eBay loszuwerden. SE.LL selbst sehen selten die Ware, die sie verkaufen, weil sie den Auftrag für Lagerung, Packen und Liefern an DHL weitergegeben haben. „Wir wollen uns auf den Service konzentrieren. Die Erfüllung des Auftrags ist nicht unser Geschäft,“ berichtet SE.LL Co-Gründer Christof Sander, 29, ein ehemaliger Manager bei Bertelsmann.

In Rabenkirchen hat eBay – kombiniert mit der einfachen Verfügbarkeit von logistischen Diensten und der passenden Software – einen Nährboden des Onlinegeschäfts erschaffen. Über zwei Jahrzehnte hat Otto Basketball, Leichtathletik und andere Sportarten bei verschiedensten Vereinen trainiert und hat nebenher einen Skiverleih laufen gehabt. Aber plötzlich hat das finanziell schwache örtliche Amt seine Stunden halbiert und durch eine Rezession wurde der Umsatz seines Ladens ruiniert. Im Jahr 2002, als sein Sohn Jan, damals 17, seinen Vater nach Geld für den Führerschein fragte, sagte der ihm, dass er sich das Geld durch das Verkaufen der Ladengüter beschaffen soll. Die Skier haben sich schnell bei eBay verkauft – für das doppelte des Großhandelpreises.

Schon kurz darauf fand sich Jan hinter dem Steuer eines alten blauen Lieferwagens und transportierte Jacken und Schlitzen „Made in China“ vom Hafen in Rotterdam nach Rabenkirchen. Sport Otto fing an Mitarbeiter zu Halbzeltbedingungen einzustellen, die manchmal schon beinahe dem Nettosold eines Arbeitnehmers entsprechen. Die Jungfirma hat zusätzlich einige kleine Häuser in Rabenkirchen übernommen, die leer standen, weil der vorherige Besitzer – ein Bauunternehmen – sein Unternehmen zusammengelegt ist.

Auf den ersten Blick fällt auf, wie die Ottos ihre Geschäfte besonders professionell mit Software gestalten. Die Taucherbrillen, Baseballschläger und Moskitonetze lagern aber auf simplen kosten sparenden Holzregalen. Trotzdem ist jeder Artikel mit einem Barcode versehen und eingescannt. An einem Schreibtisch, ausgestattet mit zwei Flachbildschirmen und überhäuft mit Katalogen von Einzelhandelsfirmen, weiß Jan Otto ganz genau, wann er Snowboardhosen von der Scheune zur Packhalle verlagern muss. Je nach dem wie die Kunden bieten, rechnet ein Programm den Durchschnittspreis und den Gewinn für jeden Artikel aus. Das Geschäft hat die Ottos nicht wirklich reich gemacht. Ihr einziger Luxus ist ein Mercedes-Benz SUV. Jan lebt in dem gleichen Gebäude in dem gepackt wird, während Norbert eine kleine Wohnung über dem Sport-Otto-Büro bewohnt. Beide fangen morgens um 7 Uhr an zu arbeiten und hören manchmal erst spät abends wieder auf. Sie träumen davon, ein modernes, computergesteuertes Warenhaus aufzubauen und Waren direkt von asiatischen Lieferanten zu bekommen.

Momentan, wie Norbert Otto sagt, „investieren wir alles zurück ins Geschäft.“ Gesprochen wie ein wahrer Unternehmer.