

Der weltweit grösste Marktplatz wird von Fotohändlern entdeckt

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **13 (2006)**

Heft 18

PDF erstellt am: **09.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-979170>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

ebay Der weltweit grösste Marktplatz wird von Fotohändlern entdeckt

Ebay wurde 1995 gegründet und ist heute der weltweit grösste Online-Marktplatz in 33 internationalen Märkten inklusive den USA. Weltweit hat Ebay über 203 Millionen angemeldete Mitglieder. Im zweiten Quartal 2006 lag der Nettoumsatz von Ebay weltweit bei 1'411 Mrd. US-Dollar. Für das Gesamtjahr 2005 betrug der Nettoumsatz weltweit 4'552 Mrd. US-Dollar. Das Handelsvolumen von Ebay, also der Wert der bei Ebay erfolgreich gehandelten Waren und Dienstleistungen, betrug im Jahr 2005 44,3 Mrd. US-Dollar. Ständig finden sich auf dem Ebay-Markt etwa 104 Millionen Artikel weltweit im Angebot. Dabei verteilen sich die Angebote wie folgt: Ebay Motors (17,1 Mrd. US-Dollar), Kleidung & Accessoires (3,9 Mrd. US-Dollar), Consumer Electronics (3,7 Mrd. US-Dollar), Computer (3,5 Mrd. US-Dollar), Haus & Garten (2,9 Mrd. US-Dollar), Bücher/Filme/Musik (2,6 Mrd. US-Dollar), Sport (2,5 Mrd. US-Dollar), Sammeln & Seltenes (2,3 Mrd. US-Dollar), Business & Industrie (1,9 Mrd. US-Dollar), Spielzeug (1,7 Mrd. US-Dollar), Uhren & Schmuck (1,7 Mrd. US-Dollar), Foto & Camcorder (1,4 Mrd. US-Dollar), Kunst & Antiquitäten (1,1 Mrd. US-Dollar) sowie Münzen & Briefmarken (1 Mrd. US-Dollar).

Zuschlag dem Meistbietenden

Bei Ebay können die Waren auf zwei Arten erworben werden: Durch die Bestätigung per festem Sofortpreis (35% des Handelsvolumen), oder, wofür Ebay besonders bekannt ist, per Online-Auktionen. Der Verkäufer legt einen Startpreis fest, entweder den für ihn wichtigen Mindestpreis für das Objekt oder einen Lockpreis (bsp. CHF 1.-), um viele potentielle Käufer auf seinen Artikel aufmerksam zu machen. Gleichzeitig legt der Verkäufer die Laufzeit der Auktion fest. Nun können die Interes-

Auf Ebay findet man alles – und findet für fast alles einen Käufer. Das Geheimnis des wohl grössten Marktplatzes der Welt liegt in den Bewertungen, mit denen sowohl Käufer als Verkäufer einen «Leumund» aufbauen. Jetzt entdecken immer mehr Fotohändler Ebay für sich und ihre Occasionen.

The screenshot shows the eBay.ch search results page. At the top, there are navigation links like 'Startseite', 'Artikel bezahlen', 'Anmelden', and 'Übersicht'. Below that, there's a search bar with 'ue112345' entered. The main content area displays a list of search results. The first result is 'Nikon F-901 AE Kamera Body' with a price of CHF 60,00. Other results include 'Sigma 400/5.6 APO zu AF Minolta neu' and 'Tokina AT-X 270AF Pro 28-70/2.8 Objektiv zu EOS Can'. The page also shows a sidebar with category filters and a 'Suchoptionen' section.

Über 1420 positive Bewertungen, über 1000 allein innerhalb der letzten 12 Monate und entsprechend viele Verkäufe hat Ulrich Schwarzenbach über seinen Ebay-Shop unter dem Namen «ue112345» abgewickelt.

senten bieten, was aber meist nur wenige tun. Schlaue Köpfe markieren den Artikel als «zu Beobachten» und setzen sich erst wenige Minuten vor Ablauf der Auktion wieder an den Computer. Dann geht alles sehr schnell: Man setzt ein Angebot, vorzugsweise so hoch wie möglich, die Auktion springt nun entweder nur um einen Franken höher, oder, wenn bereits ein tieferes Angebot besteht, einen Franken höher als dieses. Hat man selbst weniger als ein anderer Interessent geboten, springt der Preis einen Franken über das eigene Angebot – man wurde überboten. Bis zur letzten Sekunde steigen die Preise manchmal – im Eifer wird sogar mehr als der Marktwert geboten. Das eigene Höchstgebot ist für niemanden ersichtlich, der Preis richtet sich stets nach dem nächst tieferen Gebot und geht nur jeweils einen Franken darüber.

Sauberer Ablauf mit Bewertung

Darf man dann endlich sagen: «Meins!», sprich, ist die Auktion beendet, muss zuerst bezahlt werden. Dies geschieht per Banküberweisung, per Paypal (eine Plattform zur Abwicklung per Kreditkarte) oder Bar bei Abholung. Der Verkäufer schickt nach Erhalt des Geldes die Ware per Post oder Paketdienst, wobei die Versandkosten jeweils zum Preis dazugeschlagen werden, was aber in der Auktion bereits klar definiert ist. Der eigentliche Clou, bzw., die Sicherheit bei Ebay liegt in der Bewertung: Sowohl der Käufer als auch der Verkäufer bewerten das Gegenüber nach Ablauf des Geschäftes: Je mehr positive Bewertungen, desto vertrauenswürdiger ist das Mitglied. Da Ebay zur Sicherheit die Anmelde-daten nur an eine Postadresse zusendet, werden bei neuen Mitgliedern an alten Postadressen auch die alten Mitgliedsna-

men – und damit auch die bestehenden Bewertungen – angezeigt. Natürlich gibt es trotz aller Sicherheit schwarze Schafe, die aber meist problemlos (Name und Postadresse sind Ebay ja bekannt) gerichtlich belangt werden können.

Der Fotohandel entdeckt Ebay

Obwohl auf Ebay auch immer mehr Neuware angeboten wird, die eigentliche Stärke liegt im Gebrauchtwaren- und im Restpostenmarkt. Dieses gebundene Kapital kann lokal kaum mehr abgesetzt werden, auch Aktionen und intensives Marketing helfen da kaum. Immer mehr Fotohändler entdecken die Plattform für sich, um beispielsweise eingetauschte Occasionskameras zu verkaufen. Die Schweizer Plattform wird auch im benachbarten Ausland in die Suchfunktion mit einbezogen, so dass kaum eine grössere Käuferschaft erreicht werden kann.

Einer, der erfolgreich über Ebay handelt, ist beispielsweise Ulrich Schwarzenbach, der in Zürich auch noch ein Geschäftslokal «Camera Store» betreibt. Um den Aufwand niedrig zu halten, stellt Ebay den regelmässigen Anbietern sogenannte «Shops» zur Verfügung. Durch die Automatisierung sind Einstell- und Abwicklungsprozess stark vereinfacht und halten so die Fixkosten tief. Zusammen mit der Festpreis-Möglichkeit ist auch bei Ebay eine kostendeckende Kalkulation sowohl bei Einzelstücken als auch bei Chargen möglich. Letztere können einmal eingestellt und mit den «verfügbaren Stückzahlen» gekennzeichnet werden. Das Beratungsgeschäft im Ladenlokal wird nicht gefährdet, denn durch die gezielte individuelle Beratung differenziert sich der Facheinzelhandel vom Online-Handel. Die Gefahr eines Vertrauensverlusts bei den Kunden vor Ort besteht nicht.