

ATA BECKER

Axel Gronen

PC

**UNDER-
GROUND**

eBay

**Dirty
Tricks**

Der Macher von wortfilter.de deckt auf:

Dreiste Abzockmaschinen und wie Sie sich schützen

Cleverer Tricks für mehr Profit & heiße Schnäppchen

URO

PC Underground

**eBay
Dirty Tricks**

Axel Gronen

DATA BECKER

Wichtige Hinweise

Die in diesem Buch wiedergegebenen Verfahren und Programme werden ohne Rücksicht auf die Patentlage mitgeteilt. Sie sind für Amateur- und Lehrzwecke bestimmt.

Alle technischen Angaben und Programme in diesem Buch wurden von den Autoren mit größter Sorgfalt erarbeitet bzw. zusammengestellt und unter Einschaltung wirksamer Kontrollmaßnahmen reproduziert. Trotzdem sind Fehler nicht ganz auszuschließen. DATA BECKER sieht sich deshalb gezwungen, darauf hinzuweisen, dass weder eine Garantie noch die juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für Folgen, die auf fehlerhafte Angaben zurückgehen, übernommen werden kann. Für die Mitteilung eventueller Fehler sind die Autoren jederzeit dankbar.

Wir weisen darauf hin, dass die im Buch verwendeten Soft- und Hardwarebezeichnungen und Markennamen der jeweiligen Firmen im Allgemeinen warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz unterliegen.

Lust auf mehr?

Profitieren Sie von unserem Service-Angebot!



Jeden Monat per Post!

Unser attraktives Kundenmagazin mit

- ✓ Buch- & Software-Neuheiten
- ✓ Workshops, Tipps & Aktionen
- ✓ Exklusiven Angeboten u.v.m.

Gratis-Abo unter:
www.databecker.de/news

Jeden Tag persönlich!

Unser Gratis-Service für registrierte Kunden

- ✓ Freier Zugang zu allen Downloads, Foren & Co.
- ✓ Aktuelle Infos über kostenlose Updates und Patches
- ✓ Teilnahme an der Jahresverlosung wertvoller Preise

Registrierung unter:
www.databecker.de/registrierung

DATA BECKER Newsletter
Software Bücher Papier Etiketten Handyzubehör Tintenpatronen 21.09.2002

shop-Schnellsuche:

Schnäppchen-Tipp
CD-VISITENKARTEN ROHLINGE 40MB
EUR 4,95

Schnäppchenmarkt
Software, Bücher, Zubehör bis 30% off!

Rabatte, Rechnungskauf...
Data Becker Portal für Geschäftskunden
www.databecker.de/b2b

Load&Buy/Try&Buy
Programme per Download kaufen - bei voller Funktionalität zum echten Preisvorteil!

DATA BECKER und FOTO KOCH
Das große Foto-Kochbuch
Gewinnspiel!

Frischer Wind für Ihre Website
Ob rasante Startanimation, coole Banner oder quirlige Navigationsmenüs: Mit den 500 angesagten Projekten (99%) der PROFILES für Flash(tm) machen Sie MX (EUR 49,95) machen auch aus Ihrer Homepage noch ein quicklebendiges Unikatum. Für extra Pop sorgen dabei die 3 feurigen Flash(tm)-Games sowie 25 angesagte, komplett MX-animierte Mini-Websites. Inkl. einer Trial-Version von Flash(tm) MX.
EUR 49,95

Lesestoff zum Thema der v

Das große Buch
Flash MX
EUR 39,95

Das große Buch
Studio
EUR 45,95

Tipps der Woche: Perfekte (Eigen)

Erfolgreich werben!
In dem reichhaltigen Angebot unseres Werbeeinheiten "Werbung leicht gemacht" (EUR 29,95) findet sich für jede Branche und Aktion eine reichhaltige Auswahl an Werbeanzeigen, Handzettel, ...
... unserm

Jede Woche per E-Mail!

Unser topaktueller Newsletter

- ✓ Alle Neuerscheinungen
- ✓ Großer Schnäppchenmarkt
- ✓ Gewinnspiele, Tipps u.v.m.

Gratis-Abo unter:
www.databecker.de/news

Inhaltsverzeichnis

1. Datenspionage, Sabotage, Betrug und Abzocke	19
2. Wenn das Schnäppchen zu sehr lockt: abzockende Käufer	21
2.1 Die Reklamationsmasche: Ersatz defekter Geräte auf Kosten Gutgläubiger	22
Defekte Doppelgänger	22
Was hilft gegen die Ersatzteilgauner?	22
2.2 Empfängernametrick: das macht die Bank sonst nie!	23
Überwiesenes kommt wieder	23
Drum prüfe gründlich, wer versendet	24
2.3 Oft nicht ermittelbar: der lachende Dritte beim Dreiecksbetrug	24
Wie der Deal eingefädelt wird	24
Die Ware ist weg, und das Geld geht zurück?	25
Wie schützt man sich gegen Dreiecksbetrüger?	25
2.4 Verkäufersabotage und Wunschpreisgauner: Abschirmung von Geboten	26
Wenn Angebote in eBay „kaltgestellt“ werden	26
Die Gebotsabschirmung – wie Käufer ihren Wunschpreis erzwingen wollen	27
Das ist kein Spaß mehr: Gebotsabschirmungen an eBay melden!	28
3. Wenn der schnelle Euro lockt – Die Tricks der Verkäufer	29
3.1 Pusher – Preistreiber, die Bieter linken und das Preisniveau hochhalten	31
Wenn der Bietagent missbraucht wird	31
Pusher verraten sich durch Gebotsrücknahmen!	31
Wehren Sie sich gegen hoch getriebene Preise!	32
So enttarnen Sie die Pusher systematisch	32
Melden Sie Pusher-Verdachtsfälle!	33

3.2	Hinterhältige Touren am Rande des Legalen – versteckte Kostentreiber und das Spiel mit Bruder Leichtsinns	33
	Manche mögen's teuer – Versandkosten als Kostentreiber.....	34
	Bruder Leichtsinns steigert mit – wer lesen kann, ist klar im Vorteil!	35
3.3	Die Masche mit dem Gewährleistungsausschluss.....	36
	Als privater Verkäufer kann jeder durch die aktuellen Gesetze die Gewährleistung völlig ausschließen!	36
	Trotz falscher Lieferung manchmal keine Rechte!	37
3.4	Account-Hijacking – wenn man Ihren guten eBay-Namen klaut.....	38
	Achtung – Hijacking mithilfe fingierter eBay-Mails.....	38
	Vorsicht, Falle: die Maschen mit gefakten E-Mails!	39
	Hüten Sie Ihr eBay-Passwort!	40
	eBays geheime Frage	40
	Passwortauspähung mit Trojanern?	42
3.5	Verluste durch insolvente oder angeblich private Verkäufer	43
	Vorauszahlungen finanzieren manchmal den Geschäftsbetrieb.....	43
	MMCCR – böses Erwachen nach dem „Big Bang“ Insolvenz	44
	Vorsicht, Schwarzhändler!	46
	eBay könnte mehr dagegen tun.....	46
3.6	Probleme mit heißer Ware.....	47
	Hehlerware – Deals mit gestohlenen Gegenständen.....	47
	Achtung, Raubkopien!	47
3.7	Bekannte Betrugsmaschen: darauf müssen Sie achten!	48
	Das Problem eines Betrügers: die Kontoverbindung	48
	Missbrauch von Bankkonten vorbeugen	49
	Der Klassiker: die Ware wird trotz Vorkasse nicht geliefert	50
	Wird auch noch praktiziert: Backstein per Nachnahme	50
	Wenn der falsche Postmann dreimal klingelt	51
	Viele fallen noch drauf rein: der Western-Union-Trick	51
	Sicherheit, die keine ist – so erkennen Sie den Schwindel	52
	Unseriöse Treuhand- und Versandservices?	54
	Angebliche eBay-Mails enttarnen	54
3.8	Wie Sie unseriöse Verkäufer und Abzocker erkennen und meiden können.....	55
	Bewertungsprofile von Verkäufern entschlüsseln.....	56
	Bei Unklarheiten unbedingt nachhaken!	60

	Ab 200 Euro: Treuhandservice!	61
	Nur noch mit vollständigen Verkäuferdaten!	61
3.9	Was tun, wenn man einem Betrüger auf den Leim gegangen ist?	62
	Schadensersatz durch den eBay-Käuferschutz	62
	Schluss mit lustig: Strafanzeige stellen	62
	Bereiten Sie Ihre Anzeige zu Hause vor	63
	Läuft schon ein Ermittlungsverfahren?	63
	Eine Strafanzeige kann auch die Zahlungsmoral fördern	63
	Infos zum Vorgehen bei eBay-Betrügern	63
	Lohnt ein gerichtlicher Mahnbescheid?	64

4. Alles, was recht ist – nie mehr über den Tisch ziehen lassen 65

4.1	eBay-Auktionen – eigentlich eine ganz sichere Sache vor dem Gesetz	67
	Spaßbieter und Glücksritter zur Vertragserfüllung zwingen!	67
	Der Vertrag: keine Schriftform erforderlich!	68
4.2	Auto gegen Hamburger – lukrative Deals mit Minderjährigen?	68
	Schwebend unwirksam: eBay-Deal kurz vor Absturz?	69
	Auktionen im „Taschengeldbereich“	70
4.3	Echte Auktion? – jetzt auch noch Mehrwertsteuer, zusätzlich zum Zuschlag? ...	70
4.4	Die Wahrheit über die Abwälzung von Gebühren	71
	Das sagt eBay zur Gebührenfrage – so sieht’s wirklich aus	71
	Versandkosten – Plus machen über den Kostenposten?	73
	Mehrwertsteuer – als heimlicher Zuschlag?	74
	Achtung: versteckte Kosten für die Zahlung?	75
	Kosten für Treuhandservice	76
4.5	Fehler sind menschlich, Korrekturen sind möglich!	76
	Was tun, wenn man als Verkäufer einen zu niedrigen Start- oder Sofort-Kaufen-Preis angegeben hat?	76
	Irrtümliches Ein-Euro-Sofort-Kaufen-Angebot – so kommen Sie aus der Sache wieder raus	77
	Wenn Ihnen potenzielle Käufer mit Schadensersatz drohen wollen	78
	Versehentlich zu viel geboten – so korrigieren Sie’s	79
	Den angebotenen Artikel gibt’s woanders günstiger?	81

4.6	Rechte und Pflichten beim eBay-Handel und das Kleingedruckte.....	82
	eBay gewerblich? – Ihre Rechtslage hängt vom Status ab!	82
	Achtung, Grauzone – hier müssen Sie aufpassen	82
	Ab wann interessiert sich das Finanzamt für Sie?.....	83
	Verkäufer stehlen sich aus der Sachmängelhaftung?.....	83
	Private Verkäufer mogeln sich durch Floskeln raus!	85
	Garantie – hier sieht’s anders aus!	86
	Widerrufs- und Rückgaberecht	86
	Quittung/Rechnung	87
4.7	Wenn der Verkäufer Zicken macht.....	87
	Auf Tauchstation – der Verkäufer ist nicht aufzufinden oder meldet sich nicht?	88
	Auf stur gestellt – der Verkäufer will nicht liefern?	88
	Luftnummer – der Verkäufer kann nicht liefern?	89
	Verschollen: Verschickt, aber nicht angekommen?.....	89
	Defekt, kaputt, in 1.000 Scherben – die Ware wurde beim Versand beschädigt?	90
	Lieber doch nicht! – Ihnen gefällt die Ware nicht, und Sie möchten sie zurückgeben?	90
	Falsch geliefert oder bewusst geneppt – die Ware entspricht nicht der Artikelbeschreibung?.....	91
	Nichts unterschieben lassen! – die Ware ist defekt oder mangelhaft, was tun?	93
4.8	Was erfahrene eBay-Verkäufer bei Stress mit Käufern tun	94
	Vom Umgang mit unzuverlässigen Bietern	94
	Die alte Leier: der Käufer zahlt einfach nicht	96
	„Ich war’s nicht“ – der Höchstbieter behauptet, nicht selbst geboten zu haben	97
	„Will ich nicht ...“ – der Käufer will die Ware zurückgeben oder den Vertrag widerrufen	97
	„Ist kaputt ...“ – die Ware ist mangelhaft oder defekt.....	98
4.9	Wie Profis Ansprüche durchsetzen und sich gegen unseriöse Mitbewerber wehren	98
	Gekonnt gerichtlich mahnen.....	98
	Jetzt geht’s hart auf hart: die Klage	101
	Unseriöse Mitbewerber – was tun?.....	102

Ganz linke Touren: Ruinieren von Verkäufer-Accounts	102
Schaden für ehrliche Mitglieder – hier muss eBay helfen!	103
Der Täter ist kaum zu fassen	104
Fehlplatzierungen	104
Mehrfachauktionen	105
Umgehung von Powerauktionen	106
Keywordspamming	106
Bilder- und Texteklau	107
Bilderdieben ein anderes Bild unterschieben!	108
Wenn alles andere nicht hilft: Urheberrechtsverletzer anzeigen und abmahnen	109

5. Das müssen Sie über eBay wissen: die Top Ten der Insider-Geheimnisse für Käufer und Verkäufer 111

5.1 Der eigene Vorteil hat viele Namen	112
So profitieren Sie von mehreren eBay-Namen	112
5.2 Mehrfach-Accounts – aber richtig: das müssen Sie beachten	113
Das Anmeldeverfahren	113
5.3 Achtung, Bewertungssystem – taktisch klug bewerten!	114
Wer soll zuerst bewerten?	114
Bewertungen sind freiwillig!	114
5.4 So werden Sie mit Rachebewertungen fertig	115
Bewertungen neutral formulieren!	115
Bewertungen löschen lassen	116
5.5 Nur Anfänger geben sie leichtsinnig ab: die eidesstattliche Versicherung!	117
5.6 Ungeheuerlich: Powerseller löschen reihenweise schlechte Bewertungen!	118
5.7 Vorsicht: fehlerhafte ID-Karten nach Bewertungslöschungen	119
5.8 Insider können Bewertungen auch nach mehr als 90 Tagen abgeben	119
5.9 Ändern der Mailadresse	120
5.10 Schneller am Ziel: die wichtigsten Anlaufstellen und internen eBay-Links	120

6. eBay-Auktionen – Verkäufertipps für mehr Gewinn	129
6.1 Kräftig sparen bei den eBay-Kosten.....	132
Der Verkäufer zahlt – das eBay-Businessmodell.....	132
Sicherheitspolster im Startpreis kosten extra: eBay wirbt am liebsten mit Angeboten „ab 1 €“	133
eBay kann immer mit Ihrem Angebot rechnen.....	134
Verlockende Optionen ziehen Ihnen Geld aus der Tasche.....	134
Sparen Sie sich eBays Bilder-Service!.....	135
Die Verkaufsprovision – eBay freut sich mit Ihnen	135
Zwei Kategorien: Doppelte Gebühren	136
Kostenrechner macht die Kosten schneller kalkulierbar	136
Aufgepasst: Manche Zahlungsweisen können teuer werden!.....	138
Auslandseinsatz der Kreditkarte kostet zusätzlich!	138
Überweisen – was weg ist, kann nicht zurückgeholt werden	138
Lastschrift: bietet Sicherheit und ist ohne Zusatzkosten	139
Free Listing Days: ganz ohne oder günstiger	139
Wann sind die Aktionstage?.....	139
Attraktiv für „Lagerräumung“ von Niedrigpreisartikeln.....	140
Über den Tellerrand blicken: eBay-Kosten im Ausland	140
Die Eigenheiten der Märkte beachten!.....	142
Achtung: nachrechnen – andere Länder, andere Staffellungen und Preismodelle!	142
Der Verkaufserfolg bleibt aus, oder der Käufer ist abgesprungen? – so holen Sie sich Ihr Geld zurück!	143
6.2 Das optimale Angebotsformat maximiert den Erfolg!.....	144
Die Auktion – der eBay-Verkaufsschlager	145
Die Powerauktion – komplizierte Sonderform für den Verkauf mehrerer Artikel	146
Sparen Sie mit der Powerauktion Angebotsgebühren!.....	146
Powerauktionen haben einige Nachteile.....	147
Leicht kalkulierbar: der Verkauf zum Festpreis	147
Die Gretchenfrage: der Startpreis.....	148
Es gibt keinen immer „richtigen“ Startpreis.....	149

	Geld nicht kopflos in Optionen investieren: niedrige Startpreise nie mit hohem Sofort-Kaufen-Preis kombinieren!	149
	Bei der Sofort-Kaufen-Option darf es ruhig etwas mehr sein	149
6.3	Zahlungs- und Versandmodalitäten	150
	Zahlung per Überweisung ist am beliebtesten.....	150
	Überweisungen können nicht zurückgebucht werden!	150
	Achtung: Auslandsüberweisungen sind sehr teuer!	151
	Immer seltener: Zahlungen per Nachnahme	151
	Ware gegen Geld: Barzahlung bei Übergabe und Angst vor zwielichtigen Gestalten	152
	Mit Angst vor dem Missbrauch verbunden: Zahlungen per Kreditkarte	152
	Auch möglich, aber kaum bekannt: Zahlung per Verrechnungsscheck	153
	Auch andere Zahlungsarten sind möglich, müssen aber in der Artikelbeschreibung explizit angegeben werden	153
	PayPal – auf Umwegen zur Kreditkartenzahlung.....	154
	Der eBay Treuhandservice	156
	Wird immer wichtiger und prägt entscheidend die Attraktivität des Angebots: der Versand	157
	Konfliktträchtig: Höhe und Zusammensetzung der Versandkosten	158
	Wer trägt das Versandrisiko?	158
	Gewerbliche Verkäufer können das Versandrisiko nicht abwälzen!.....	158
	Preiswerter Versand: von der Liberalisierung des ehemaligen Postmonopols profitieren	159
	Auch bei der Deutschen Post kann man preiswert versenden	159
	Die Versandkostenpauschalen: oft sind die eBay-Kosten dort versteckt	160
6.4	Wie Auktionen besser gefunden werden und nicht in der Masse verschwinden.....	160
	Ein guter Auktionstitel ist nötig auf dem Weg zum Erfolg	160
	Keine fremden Markennamen verwenden!	161
	Vermeiden Sie Füllwörter.....	161
	Optimierung der Überschrift für die Suchmaschine.....	162
	Vorsicht bei Umlauten im Auktionstitel!.....	162
	„ß“ im Auktionstitel	162
	Auch bei den anderen Sonderzeichen muss man aufpassen.....	163
	eBays Wortfilter – die geheime Zensur.....	163
	Ein Trick zur Umgehung des Wortfilters.....	164

eBay hält den Wortfilter geheim	165
Testen Sie Ihren Auktionstitel!	165
Beschweren Sie sich mit diesem Mustertext und verlangen Sie Ihr Geld zurück!	166
eBays Standardantwort für Beschwerden zum Wortfilter.....	167
Der Wortfilter verursacht große Schäden	168
Aufmerksamkeit durch Sonderzeichen in der Überschrift?	168
Welche Zusatzoptionen lohnen?.....	169
Die Sofort-Kaufen-Option	169
Kategorie-Top-Angebote sind manchmal ein Muss	170
Top-Angebote erscheinen nicht immer auf der Startseite.....	171
Highlight	172
Fettschrift – 38 % mehr Gebote?.....	173
Eine lohnende Option: Galerie	173
Top-Galerie ist nur bei manchen Artikeln sinnvoll.....	174
Die Startzeitplanung arbeitet für Sie, wenn Sie keine Zeit haben	175
Teure Verdopplung: das Einstellen in zwei Kategorien	175
Die Artikelbeschreibung kann helfen, Ärger zu vermeiden.....	175
Weniger ist oft mehr	176
Gestalten Sie Ihre Artikelbeschreibung übersichtlich!	176
Rechtliche Hinweise in der Artikelbeschreibung.....	177
Kann meine Auktion gefunden werden?	177
6.5 Vertrauen schaffen	178
Das Symbol Geprüftes Mitglied	178
6.6 Auktion überarbeiten oder vorzeitig beenden	179
Das Überarbeiten einer Auktion	180
Möglichst keine Auktion vorzeitig beenden!.....	180

7. Werden Sie zum ausgebufften Powerbuyer – die Käufertricks

181

7.1 Die wirklichen Schnäppchen finden.....	182
Schnäppchenjagd mit dem PreisHai	182
Achtung: PreisHai-Ergebnisse sind nicht immer aktuell.....	183
Schränken Sie die Trefferzahl nötigenfalls ein	183
Umgehen Sie eBays Wortfilter mit dem PreisHai!.....	183

	Schnäppchen wegen falscher Rechtschreibung	185
	Besonderheiten von eBays Stichwortsuche ausnutzen	185
	Der frühe Vogel fängt den Wurm: frische Sofort-Kaufen-Angebote.....	187
	Powerauktionen: darin steckt Schnäppchenpower!.....	188
	Den Counter beachten	189
7.2	Die Stärken und Schwächen von eBays eigenem Bietagenten ausnutzen	189
	Wozu dieser Bietagent?	189
	Ein Widerspruch zu den eBay-AGB!	190
	Die Erhöhungsschritte beim Bietagenten.....	190
	Wie kommt es zu krummen Zahlen in manchen Gebotsverläufen?	190
	Bieten Sie mit krummen Zahlen, um Ihre Mitbieter auszutricksen!	191
	Achtung: Der Bietagent funktioniert bei Powerauktionen nicht!	192
	Vorsicht vor Pushern, die Sie mit dem Bietagenten reinlegen wollen!.....	192
7.3	Bieten in letzter Sekunde - von Hand und mit Insidertools.....	193
	Lassen Sie sich nicht auf Bieterschlachten ein!	193
	Geben Sie Pushern keine Chance!	193
	Spätes Bieten zwingt auch Sie zum Nachdenken und Kalkulieren	193
	Von Hand oder automatisch bieten?	194
	Automatisches Bieten verstößt gegen die AGB!.....	194
	Artikel für die spätere Gebotsabgabe vormerken	195
	Artikel in Mein eBay beobachten.....	195
	Artikel mit einem Programm beobachten	196
	Manuelle Gebotsabgabe in letzter Sekunde	197
	Mit einem Programm automatisch bieten	198
	Download und Installation von Biet-O-Matic.....	198

8. eBay-Security: Maßnahmen für Ihre Sicherheit 203

8.1	Das eBay-Forum Sicherheit	205
	„Pinkies“ mit offiziellen Statements.....	205
	Profitieren Sie vom Engagement der Community!	205
	Immer informiert über aktuelle Maschen.....	206
8.2	Die SCHUFA-Abfrage - mehr Schein als Schutz.....	206
	Was die SCHUFA mit Ihnen zu schaffen hat.....	207
	Offizielle Statements und die ganze Wahrheit	207

8.3	eBays Käuferschutz – kompliziert und langwierig	208
	eBay hat eine eigene Definition von „Betrug“	208
	Es gibt keinen Rechtsanspruch auf den Käuferschutz.....	209
	Bedingungen für den Käuferschutz	209
	Manchmal ist der Käuferschutz ausgeschlossen.....	210
	Vorgehensweise gegenüber dem Verkäufer	210
	Achtung: Fristen!.....	210
	Zurechtfinden: Der Antrag auf Käuferschutz	211
	Lange Bearbeitungszeit	212
	Mit der Zahlung werden Ansprüche abgetreten	212
	Das bringt Ihnen der Käuferschutz	212
8.4	Der Treuhandservice – leider auch keine Ideallösung.....	213
8.5	eBays Sicherheitsteam – keine schnelle Eingreiftruppe	213
	Spoof-Mails.....	214
	Gehijackte Accounts.....	214
	Pusher.....	215
	Vorausbezahlte Waren werden nicht geliefert	215
	Meldung an sicherheit@ebay.de.....	215
	eBay-Mitarbeiter agieren unter falschem Namen	216
	Auflagen für verdächtige Verkäufer	217
8.6	Was tut eBay, wenn eine Sicherheitslücke entdeckt wird?.....	218
	Einsehbare Kontendaten.....	218
	Der BankHai	219
	Tückische Weiterleitungen	220

9. Software für eBay – welche Tools ihr Geld wirklich wert sind 225

9.1	Marktforschung: Diese Tools zeigen, wie Ihr Marktsegment „tickt“	229
	Auktionsscanner	229
	BAYlalaika.....	230
	BayWatcher Pro	231
	BayWotch	231
	Welche BayWotch-Lizenz ist für Sie richtig?.....	232
	Updates für BayWotch	233

	Support für BayWatch	233
	So hilft BayWatch, den eBay-Marktpreis zu ermitteln	235
	Die Aktivitäten eines Verkäufers verfolgen.....	238
	LookBay	239
	TradeWatcher.....	240
9.2	Überleben im Bewertungsdschungel: Bewertungen abgeben & auswerten.....	241
	AUTO-Feedback	241
	Bewertungsgenerator BewGen	242
	eBay-Bewertungsprüfer	243
	Feedback Filter	244
	LookVbf.....	244
	SellersBestFriends	245
	XRaySeller	246
9.3	Einstellen von Auktionen	247
	Der Auktionsbuddy.....	248
	AuktionMaster	248
	eSeller.....	251
	Der eBay-eigene Turbo Lister.....	252
9.4	Alles im Griff per Auktionsverwaltung	256
	auktionANT	256
	Der Auktionator	257
	AuctionBee	258
	Auctioneer	260
	Auctionizer	261
	AuktionMaster	262
	Der Auktionsbuddy.....	262
	Die Auktionshilfe	264
	AuVer	265
	Blitzmailer.....	267
	eWatch	267
	Grips-Auktionsverwaltung	268
	iAuktion	269
	Ibaycheck	269
	LagerBob.....	271

	myEbay	272
	Overlook.....	273
	ProSell	274
	Ps-Ass (Powerseller Assistent)	276
	SeeeBay	277
	eBay SuperSeller.....	278
	Transact Pro.....	280
9.5	Kostenrechner.....	281
9.6	Schnäppchenjäger.....	282
	PreisHai.....	283
	Preispiraten	283
9.7	Bietprogramme steigern für Sie gänzlich ohne Emotionen.....	283

10. Die harten Facts zum eBay-Business: die Gemeinschaft und der Großkonzern 285

10.1	Traumfabrik eBay – der Gründungsmythos verklärt das harte Business	286
	Aus Echo Bay wurde eBay.....	287
	Schwarze Zahlen schon kurz nach der Gründung	287
10.2	Wer jetzt eigentlich hinter eBay steckt.....	287
10.3	Ein Netz von Tochtergesellschaften – der Aufbau des multinationalen Konzerns	288
	eBay International AG Schweiz	288
	eBay International AG Zweigniederlassung Deutschland.....	288
	eBay GmbH	289
	PayPal.....	290
	Fairmarket	290
10.4	eBay nachgerechnet – das Auktionsbusiness in Daten und Zahlen	291
	eBay Deutschland ist die größte Niederlassung	291
	Der höchste Auktionserlös.....	291
	Nicht nur Auktionen	291
10.5	eBays History – ein kleiner Aufriss.....	291
	Misserfolge eBays	297

11. Au Backe: Kurioses und Peinlichkeiten bei eBay 299

11.1	Peinliche eBay-Fehler	300
	Die Artikelbezeichnung.....	300
	Die Rechtschreibprüfung in eBays Foren.....	300
	Brotkasten statt Bettkasten?	301
	Der Porsche Boxster bei eBay.....	301
	Der Dativ in eBays Diskussionsforen.....	302
	Die Firma Dremel bei eBay.....	302
	eBay ist sehr dankbar	302
	eBays „Spültisch“	303
11.2	Ganz kuriose Auktionen	303
	Kuriose Gegenstände	303
	Satirische Auktionen.....	304
	Automatische Übersetzungen.....	305
	Unsinn.....	305
	Rechtschreibfehler.....	305
	Immaterielles	306
	Bilderklau.....	306
	Kleine Tippfehler mit großer Wirkung	307
11.3	Du merkst, dass du eBay-süchtig bist, wenn	307

Stichwortverzeichnis 317

1. Datenspionage, Sabotage, Betrug und Abzocke

Naturgemäß hinkt ein Buch über ein Thema wie den schnelllebigen Online-marktplatz eBay immer ein wenig hinter den aktuellsten Änderungen dort hinterher, aber sehr viele der Recherchen und Tipps in diesem Buch werden auch morgen noch brandaktuell sein. Außerdem lebt so ein Buch natürlich auch von zahlreichen Internetverweisen und es wäre Quatsch, Ihnen ein mühsames Abtippen der jeweiligen URLs zuzumuten. Deshalb gibt es neben der DATA BECKER-Webseite www.databecker.de meine Webseite zum Buch: <http://www.wortfilter.de/buch/>.

Dort werden Sie jeweils die Links zum Anklicken finden und auch die sicher im Lauf der Zeit nötig werdenden Änderungen und Ergänzungen.

Eines vorweg: Auch wenn ich mit Kritik an eBay nicht spare und unangenehme Themen wie Betrug und Abzocke in diesem Buch eine große Rolle spielen, will ich eines ausdrücklich betonen: Ich bin ein eBay-Fan und mir macht die Beschäftigung mit diesem Thema und der Handel dort großen Spaß!

eBay ist nicht bloß eine Firma, bei der man „nur“ Kunde ist, eBay kann geradezu süchtig machen. Ich habe beispielsweise mit fast 2.500 anderen Mitgliedern und Mitarbeitern eBays im Herbst 2003 auf der eBay Live! im Berliner Tempodrom viel Freude gehabt und viele nette Menschen kennen gelernt bzw. wiedergesehen.

Es gibt nicht viele Firmen, deren Kunden sich untereinander in diesem Maße helfen und miteinander Spaß haben.

Jetzt soll es aber mit den ersten heißen Themen losgehen.

Nach einer im Mai 2003 veröffentlichten Umfrage der Universität Bonn fühlen sich immerhin 11,8 % der Internetnutzer als Opfer von Onlineauktionsbetrügern. eBay selbst gibt an, Betrug komme nur bei „unter einem Prozent“ der Transaktionen vor.

Wenn Käufer und Verkäufer im Regen stehen

In den Medien werden fast täglich neue Fälle geschildert, sodass man fast den Eindruck gewinnen könnte, seriöse Transaktionen wären eher die Ausnahme.



Ist der Ehrliche immer der Dumme?

Die Wahrheit liegt - wie so oft - in der Mitte: eBay verharmlöst in eigenem Interesse die Fälle zu sehr, während die Medien aufgrund anderer Interessen oft zu einer übertriebenen und reißerischen Berichterstattung neigen.

Schlechte Erinnerungen bleiben haften

Dazu kommt, dass man sich an schlechte Erfahrungen nun mal besonders erinnert und dabei die guten vergisst: Die meisten Leute berichten nicht von den 200 reibungslosen Transaktionen, sondern von dem einen Fall, wo sie sich übers Ohr gehauen fühlen. Dabei wird dann auch oft vorschnell von „Betrug“ geredet - auch wenn es beispielsweise nur um überhöhte Versandkosten ging.

2. Wenn das Schnäppchen zu sehr lockt: abzockende Käufer

2.1	Die Reklamationsmasche: Ersatz defekter Geräte auf Kosten Gutgläubiger	22
	Defekte Doppelgänger.....	22
	Was hilft gegen die Ersatzteilgauner?.....	22
2.2	Empfängernamentrick: das macht die Bank sonst nie!	23
	Überwiesenes kommt wieder	23
	Drum prüfe gründlich, wer versendet	24
2.3	Oft nicht ermittelbar: der lachende Dritte beim Dreiecksbetrug	24
	Wie der Deal eingefädelt wird.....	24
	Die Ware ist weg, und das Geld geht zurück?	25
	Wie schützt man sich gegen Dreiecksbetrüger?	25
2.4	Verkäufersabotage und Wunschpreisgauner: Abschirmung von Geboten	26
	Wenn Angebote in eBay „kaltgestellt“ werden.....	26
	Die Gebotsabschirmung - wie Käufer ihren Wunschpreis erzwingen wollen..	27
	Das ist kein Spaß mehr: Gebotsabschirmungen an eBay melden!	28

Fakt ist: Ein riesiger Marktplatz wie eBay lockt auch Abzocker, Betrüger und Saboteure an - aber die gibt es nun mal nicht nur speziell bei eBay, sondern überall.

Wer die verschiedenen Maschen und Risiken kennt, der kann sich relativ gut vor schlechten Erfahrungen schützen - und dabei sollen die folgenden Kapitel helfen.



2.1 Die Reklamationsmaschine: Ersatz defekter Geräte auf Kosten Gutgläubiger

Es gibt kaum eine Ware, die es bei eBay nicht gibt. Manche Menschen machen sich diesen Umstand zu Nutze und missbrauchen gutgläubige Verkäufer als Ersatzteillieferanten oder tauschen ihr defektes Gerät gegen ein funktionierendes.

Defekte Doppelgänger

Wer hier als Verkäufer nicht aufpasst, sitzt schnell auf einem mit seiner verkauften Ware identischen defekten Gerät:

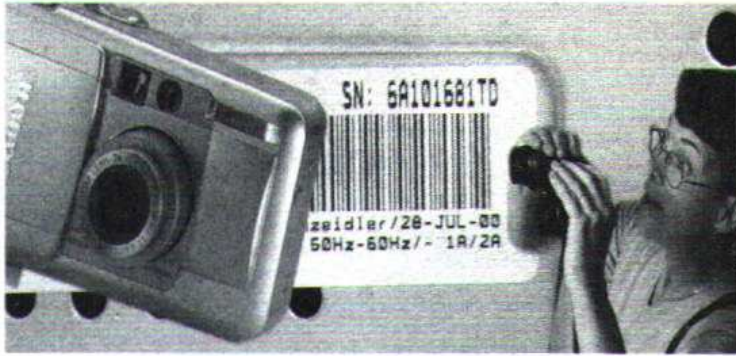


Defekte Doppelgänger: Am Ende sitzt der Verkäufer auf dem kaputten Gerät und muss den bezahlten Betrag wieder rücküberweisen!

Der Käufer ersteigert die Ware und beschwert sich nach der Lieferung darüber, dass sein gekauftes Gerät nicht funktioniert. An Stelle des erhaltenen Gegenstands schickt er dann dem Verkäufer sein defektes Gerät. Wenn der Verkäufer den Betrug nicht bemerkt, wird er den Preis mindern, das Gerät reparieren (lassen) oder den Kaufpreis erstatten.

Was hilft gegen die Ersatzteilgauner?

Als Verkäufer kann man sich am einfachsten schützen, wenn man möglichst bei allen Artikeln eine etwaige Seriennummer bereits in der Auktionsbeschreibung vermerkt und beim Versand und beim Öffnen zurückgesandter Waren einen Zeugen hinzuzieht.



Die schnelle Nummer mit der Digitalkamera kann eine Menge Geld und Ärger sparen. Hier gilt: Diverse Bilder und scharfe Details fegen so manche unberechtigte Anschuldigung oder Reklamation schnell beiseite. Bei Artikeln ohne Seriennummer kann auch eine unauffällige (möglichst vor Zeugen angebrachte) Markierung Wunder wirken.

Natürlich kann man auch als Käufer hereingelegt werden: wenn beispielsweise der Verkäufer in der Auktionsbeschreibung eine Seriennummer angibt, die nicht mit der zugesandten (defekten) Ware übereinstimmt. Als Käufer steht man dann dumm da, wenn man keinen Zeugen beim Auspacken hatte und der Verkäufer nun behauptet, ein einwandfreies Gerät mit der angegebenen Seriennummer verschickt zu haben ...

2.2 Empfängernamentrick: das macht die Bank sonst nie!

Entgegen anders lautenden Gerüchten ist es unmöglich, einmal überwiesenes und auf dem Konto des Empfängers gebuchtes Geld zurückzuholen. Als Verkäufer kann man sich daher normalerweise sicher fühlen, wenn eine Überweisung auf dem Konto gelandet ist.

Überwiesenes kommt wieder

Es gibt aber eine Ausnahme: Viele Banken buchen Überweisungen zurück, wenn bemerkt wird, dass der auf der Überweisung angegebene Empfänger nicht der Kontoinhaber ist!

Einige versuchen nun, sich das zu Nutze zu machen: Sie geben bei der Überweisung bewusst einen falschen Empfängernamen an und hoffen, dass die Überweisung zwar zunächst auf dem Kontoauszug des Empfängers erscheint, dann aber wieder



zurückgebucht wird. Verschickt der Verkäufer nach dem vermeintlichen Geldeingang die Ware sofort, kann es ihm passieren, dass Geld und Ware weg sind ...

Drum prüfe gründlich, wer versendet

Einen wirklich effektiven Schutz gegen diese Masche gibt es eigentlich nicht. Man kann nur anhand der Bewertungen des Käufers überprüfen, ob sich jemand schon einmal wegen eines solchen Vorgangs beschwert hat. Unter Umständen sollte man als Verkäufer mit dem Versand einfach einen Tag warten: Fast alle derartigen Rückbuchungen werden innerhalb der ersten 24 Stunden abgewickelt.

2.3 Oft nicht ermittelbar: der lachende Dritte beim Dreiecksbetrug

Diese Masche funktioniert so: Ein böser Bube, nennen wir ihn BB, verkauft einen Artikel an den Käufer K und verkauft gleichzeitig einen anderen zum gleichen Preis vom Verkäufer V.

Wie der Deal eingefädelt wird

BB schreibt seinen Käufer an, er würde die Geschichte über das Konto eines Bekannten abwickeln. Der Käufer bekommt nun das Konto des Verkäufers V, gegenüber dem BB als Käufer auftritt, und überweist dorthin.



Oft verschwindet die Ware für immer in dunklen Kanälen - zurück bleiben gefrustete Verkäufer - der Käufer hat zwar nicht die gewünschte Ware, kann aber zumindest einen finanziellen Schaden abwenden.

Gleichzeitig schreibt BB den Verkäufer V an und teilt ihm mit, er habe seinen Wohnsitz in Russland, würde aber wegen der hohen Kosten die Überweisung über das deutsche Konto seines Bekannten K abwickeln. Die Ware solle Verkäufer V nach dem Geldeingang bitte an die russische Adresse xyz schicken.

Der Verkäufer V bekommt dann irgendwann die angekündigte Überweisung des Käufers K und schickt frohen Mutes seine Ware nach Russland - sein Geld meint er ja bekommen zu haben, das Geschäft hält er nun für risikolos.

Die Ware ist weg, und das Geld geht zurück?

Nach einiger Zeit wird der Käufer K unruhig, weil er noch immer keine Ware bekommen hat und sich BB nicht mehr meldet. Er wendet sich dann an V, weil er ja an diesen überwiesen hat, und verlangt von ihm sein Geld zurück.

Bei einem in der Zeitschrift com!online, Ausgabe 6/2003, geschilderten Fall teilten sich der Käufer K und der Verkäufer V den Schaden. In einem auf <http://www.auktions-forum.info> geschilderten anderen Fall trug Verkäufer V den Schaden allein, weil er K sein Geld rücküberweisen musste, seine Ware aber endgültig verloren war.

Betrüger wie BB ist kaum beizukommen: Eine deutsche Strafanzeige etwa gegen einen Russen wird mit ziemlicher Sicherheit im Sande verlaufen. Zudem kann es sein, dass im Nachhinein der Täter unter der russischen Adresse ohnehin nicht mehr ermittelbar ist.

Wie schützt man sich gegen Dreiecksbetrüger?

Rechtlich sieht es bei dem Schaden wohl so aus: Der Verkäufer muss das unberechtigt von K erhaltene Geld erstatten und bleibt auf seinem Schaden sitzen. Hier greift auch eBays Käuferschutz nicht: Dieser dient (der Name lässt es bereits vermuten) ja nur dem Käufer und ersetzt nie die Schäden eines Verkäufers.

Schützen kann man sich vor dieser Masche nur, wenn man immer darauf achtet, ausschließlich Zahlungen vom tatsächlichen Käufer entgegenzunehmen. Wenn Geld von jemand anderem kommt, sollte man zumindest mal Kontakt zu diesem aufnehmen und sich vergewissern, dass alles in Ordnung und er tatsächlich ein Bekannter des Käufers ist ... Am schnellsten geht dabei natürlich eine telefonische Kontaktaufnahme, die Nummer bekommt man häufig über <http://www.telefonbuch.de>.

Wenn einem ein Verkäufer die Bankverbindung eines Dritten nennt, kann und sollte man das an eBay melden.

Das Webformular dazu finden Sie unter <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>.

1. Wählen Sie ein Thema aus:	2. Wählen Sie ein Unterthema aus:
<ul style="list-style-type: none"> Probleme bei Auktionen -> Probleme mit einem anderen Mitglied -> Fragen zu gesperrten Accounts/Verwarnungen -> Unzulässige Angebote -> 	<ul style="list-style-type: none"> Bewertungsverstöße -> Verstöße beim Bieten -> Verstöße beim Verkauf -> Zweifelhafte Kontaktdaten/Identität -> Spam + andere Verstöße ->
3. Wählen Sie ein Problem aus:	
<ul style="list-style-type: none"> Ein Verkäufer bietet (über Zweitaccounts) auf seine eigene Auktion Ein Verkäufer will einen Artikel nicht liefern Meine E-Mails werden vom Verkäufer nicht beantwortet Ein Verkäufer hält sich nicht an Vereinbarungen Ein Verkäufer umgeht die eBay Gebühren Ein Verkäufer bietet einen Artikel privat an (ausserhalb von eBay) Ein Mitglied hat sich unzulässigerweise neu angemeldet Ein Verkäufer sendet mir die Bankverbindung eines Dritten 	

Meldung an eBay, wenn ein Verkäufer die Bankverbindung eines Dritten angibt.

2.4 Verkäufersabotage und Wunschpreisgauner: Abschirmung von Geboten

Das Abschirmen wird immer wieder von konkurrierenden Verkäufern wie auch Käufern genutzt: Wollen die Verkäufer einfach das Interesse für Ihr Angebot blocken oder die Käufer sich ein Schnäppchen sichern - die Funktionsweise ist ähnlich.

Wenn Angebote in eBay „kaltgestellt“ werden

Wenn ein unseriöser Verkäufer seine Konkurrenz ausschalten will, geht das recht einfach: Bei Angeboten, die den eigenen ähneln, bietet er unter zwei verschiedenen eBay-Namen die Auktion in völlig utopische Höhen und macht sein eigenes Angebot dadurch interessant. Natürlich nimmt er dann am Ende die Ware gar nicht erst ab ...

Wenn dann die schlechten Bewertungen eintrudeln, richtet sich der unseriöse Verkäufer einfach neue eBay-Namen ein.

Die Gebotsabschirmung: wie Käufer ihren Wunschpreis erzwingen wollen

Beim Abschirmen von Geboten gibt ein Bieter zunächst ein normales Gebot ab. Anschließend gibt er unter zwei anderen eBay-Namen jeweils hohe Gebote ab, die den Auktionspreis so hoch treiben, dass sich keine anderen Interessenten mehr finden. Zuletzt werden dann die Gebote der beiden Hochbieter zurückgezogen, um dem ersten Account den Artikel zu einem vergleichsweise geringen Preis zuzuschancen

Ein Beispiel: In vielen Kategorien kommen die meisten Gebote erst innerhalb der letzten Stunde einer Auktion. Da steht dann ein Artikel mit einem Höchstgebot von z. B. 49 Euro, und ein Interessierter bietet 49,50 Euro. Der gleiche Typ bietet dann unter anderem Namen 129 Euro und unter einem dritten Namen 130 Euro. Nun steht also das Höchstgebot bei 130 Euro - zu viel für potenzielle weitere Bieter.



Mit dieser Masche wollen Käufer einen Wunschpreis durchsetzen: Mit dem späteren Schnäppchengebot wird gestartet - die beiden hohen Gebote unter falschen Namen werden später einfach zurückgezogen!

Ganz kurz vor Ende der Auktion werden dann die Gebote über 129 und 130 Euro zurückgezogen, und die 49,50 Euro erscheinen wieder als Höchstgebot ...

eBay hat dieser Masche inzwischen einen relativ wirksamen Riegel vorgeschoben: In den letzten 12 Stunden einer Auktion kann man nur Gebote zurückziehen, die vor weniger als einer Stunde abgegeben wurden. Völlig ausgeschaltet wurde damit die Masche der Gebotsabschirmung nicht: Die meisten Gebote werden ja wirklich erst in der letzten Stunde einer Auktion abgegeben, sodass man die Masche auch dann noch erfolgreich durchziehen kann.

Das ist kein Spaß mehr: Gebotsabschirmungen an eBay melden!

Falls man trotzdem den Verdacht hat, dass so eine Gebotsabschirmung versucht wird, kann man das an eBay melden. Dazu nutzt man das Webformular unter <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>.

1. Wählen Sie ein Thema aus:	2. Wählen Sie ein Unterthema aus:
<ul style="list-style-type: none"> Probleme bei Auktionen -> Probleme mit einem anderen Mitglied -> Fragen zu gesperrten Accounts/Verwarnungen -> Unzulässige Angebote -> 	<ul style="list-style-type: none"> Bewertungsverstöße -> Verstöße beim Bieten -> Verstöße beim Verkauf -> Zweifelhafte Kontaktdaten/Identität -> Spam + andere Verstöße ->
3. Wählen Sie ein Problem aus:	
<ul style="list-style-type: none"> Ein Höchstbieter verweigert die Bezahlung des Artikels Ein Höchstbieter antwortet nicht auf meine E-Mails Ein Bieter zieht unberechtigt Gebote zurück Ein Bieter manipuliert über weitere Accounts den Auktionsverlauf Ein Mitglied warnt andere Mitglieder vor einem bestimmten Verkäufer oder Artikel Ein Mitglied hat sich unzulässigerweise neu angemeldet 	

Die Meldung einer versuchten Gebotsabschirmung.

Übrigens: Man ist als Verkäufer nicht verpflichtet, an einen einmal überbotenen Bieter zu verkaufen. In den eBay-AGB (Fassung vom 01.06.03) heißt es nämlich in § 9 (2): „Das Gebot erlischt, wenn ein anderer Bieter während der Laufzeit der Online-Auktion ein höheres Gebot abgibt.“

3. Wenn der schnelle Euro lockt – die Tricks der Verkäufer

3.1	Pusher – Preistreiber, die Bieter linken und das Preisniveau hochhalten	31
	Wenn der Bietagent missbraucht wird.....	31
	Pusher verraten sich durch Gebotsrücknahmen!.....	31
	Wehren Sie sich gegen hoch getriebene Preise!.....	32
	So enttarnen Sie die Pusher systematisch	32
	Melden Sie Pusher-Verdachtsfälle!.....	33
3.2	Hinterhältige Touren am Rande des Legalen – versteckte Kostentreiber und das Spiel mit Bruder Leichtsin	33
	Manche mögen's teuer – Versandkosten als Kostentreiber.....	34
	Bruder Leichtsin steigert mit – wer lesen kann, ist klar im Vorteil!	35
3.3	Die Masche mit dem Gewährleistungsausschluss	36
	Als privater Verkäufer kann jeder durch die aktuellen Gesetze die Gewährleistung völlig ausschließen!.....	36
	Trotz falscher Lieferung manchmal keine Rechte!	37
3.4	Account-Hijacking – wenn man Ihren guten eBay-Namen klaut	38
	Achtung – Hijacking mithilfe fingierter eBay-Mails.....	38
	Vorsicht, Falle: die Maschen mit gefakten E-Mails!	39
	Hüten Sie Ihr eBay-Passwort!	40
	eBays geheime Frage	40
	Passwortausspähung mit Trojanern?	42
3.5	Verluste durch insolvente oder angeblich private Verkäufer	43
	Vorauszahlungen finanzieren manchmal den Geschäftsbetrieb.....	43
	MMCCR – böses Erwachen nach dem „Big Bang“ Insolvenz.....	44
	Vorsicht, Schwarzhändler!.....	46
	eBay könnte mehr dagegen tun	46

3.6	Probleme mit heißer Ware	47
	Hehlerware – Deals mit gestohlenen Gegenständen	47
	Achtung, Raubkopien!	47
3.7	Bekannte Betrugsmaschen: darauf müssen Sie achten!	48
	Das Problem eines Betrügers: die Kontoverbindung	48
	Missbrauch von Bankkonten vorbeugen.....	49
	Der Klassiker: die Ware wird trotz Vorkasse nicht geliefert.....	50
	Wird auch noch praktiziert: Backstein per Nachnahme	50
	Wenn der falsche Postmann dreimal klingelt	51
	Viele fallen noch drauf rein: der Western-Union-Trick.....	51
	Sicherheit, die keine ist – so erkennen Sie den Schwindel.....	52
	Unseriöse Treuhand- und Versandservices?	54
	Angebliche eBay-Mails enttarnen.....	54
3.8	Wie Sie unseriöse Verkäufer und Abzocker erkennen und meiden können	55
	Bewertungsprofile von Verkäufern entschlüsseln	56
	Bei Unklarheiten unbedingt nachhaken!.....	60
	Ab 200 Euro: Treuhandservice!	61
	Nur noch mit vollständigen Verkäuferdaten!.....	61
3.9	Was tun, wenn man einem Betrüger auf den Leim gegangen ist?	62
	Schadensersatz durch den eBay-Käuferschutz	62
	Schluss mit lustig: Strafanzeige stellen	62
	Bereiten Sie Ihre Anzeige zu Hause vor	63
	Läuft schon ein Ermittlungsverfahren?	63
	Eine Strafanzeige kann auch die Zahlungsmoral fördern.....	63
	Infos zum Vorgehen bei eBay-Betrügern	63
	Lohnt ein gerichtlicher Mahnbescheid?	64

Da man als Verkäufer ja die Bedingungen der Auktionen und Verkäufe weitgehend selbst festlegt und beispielsweise Vorkasse bei eBay-Transaktionen völlig üblich ist, drohen dem Verkäufer naturgemäß etwas weniger Gefahren als dem Käufer.

Ganz heimlich, klamm und leise ... klettern die Preise?

Jedoch kommen die Verkäufertricks nur in den selteneren Fällen von offensichtlicher Abzocke – etwa beim Verkauf der leeren Verpackung oder dem Versand des berühmten Backsteins –, dagegen bei subtileren Mitteln oft gar nicht ans Licht!

Heerscharen von eifrigen Käufern liefern sich Bietgefechte mit anderen Schnäppchenjägern – doch wissen Sie, ob Sie bei Ihren Geboten nicht auch schon durch Pusher im Preis getrieben wurden?



3.1 Pusher – Preistreiber, die Bieter linken und das Preisniveau hochhalten

Für viele ist es, wenn sie darauf angesprochen werden, ein „Sport“, „kleiner Spaß“ oder ein „gewisser Kick mit Nervenkitzel“.

Während manche Verkäufer mit einem Zweitaccount oder der Hilfe eines Freundes auf eigenen Auktionen mitzubieten und so die Preise in die Höhe zu treiben versuchen und dabei immer knapp unter dem Höchstpreis des letzten Meistbietenden bleiben, greifen dreistere Verkäuferkollegen gleich zu Holzhammermethoden.

Wenn der Bietagent missbraucht wird

Zuweilen wird so nicht nur das eigene Angebot gepusht, sondern auch die Angebote der Konkurrenz: Klettert der Durchschnittspreis für eine Warenart nach oben, sind auch höhere Angebote für die eigenen Artikel zu erwarten.

Dabei nutzen solche „Pusher“ sehr oft die Eigenheiten des eBay-eigenen Bietagenten aus, um das Maximalgebot eines Bieters auszuloten.



Pusher verraten sich durch Gebotsrücknahmen!

Gelegentlich passiert es den Pushern, dass sie beim Ausloten eines Maximalgebots versehentlich Höchstbieter werden – dann ziehen sie schleunigst das Gebot zurück.

Wehren Sie sich gegen hoch getriebene Preise!

Wenn so was passiert, wird der versehentlich überbotene, dessen Maximalgebot ausgelotet werden sollte, nun vom eBay-System wieder als Höchstbieter geführt. Das widerspricht aber den eBay-AGB, denn dort heißt es in § 9 (2):

„Das Gebot erlischt, wenn ein anderer Bieter während der Laufzeit der Online-Auktion ein höheres Gebot abgibt.“

In so einem Fall muss man als Käufer den Artikel also nicht abnehmen. Die harmloseste Variante ist die, wenn der Verkäufer mit dem „Pushen“ nur sicherstellen will, dass ein bestimmter Mindestpreis erreicht wird: Das könnte man zwar auch durch einen entsprechenden Startpreis erreichen, aber dafür müsste man dann höhere Einstellgebühren an eBay zahlen.

So enttarnen Sie die Pusher systematisch

Das auffälligste Erkennungszeichen ist, wenn in den Gebotshistorien eines Verkäufers immer wieder die gleichen Bieter auftauchen. Meistens sind das Accounts mit keinen oder zumindest sehr wenigen Bewertungen: Diese Accounts werden in aller Regel nicht für andere Transaktionen genutzt. Wenn Sie in den aktuellen Angeboten eines Verkäufers nichts Verdächtiges finden, dann schauen Sie ruhig einmal in die abgelaufenen. Dazu rufen Sie die Seite http://pages.ebay.de/search/items/search_seller.html auf.

Hier geben Sie nun den Mitgliedsnamen des Verkäufers ein, stellen *Mit beendeten Angeboten auf Bis zu vier Wochen* und bekommen so eine Liste der früheren Auktionen des Verkäufers.



Nach Stichwort	Powersuche	Nach Verkäufer	Shops Durchsuchen
Mitgliedsname des Verkäufers	<input type="text"/>	Finden	
	Mitgliedsname des Verkäufers Weitere Informationen. Mitgliedsnamen des Verkäufers aufrufen.		
Mit E-Mail-Adressen der Bieter	<input checked="" type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Ja (Nur für den Verkäufer zugänglich)		
Mit beendeten Angeboten	<input checked="" type="radio"/> Nein <input type="radio"/> Letzter Tag <input type="radio"/> Letzte 2 Tage <input type="radio"/> Letzte Woche <input type="radio"/> Letzte 2 Wochen <input type="radio"/> Bis zu vier Wochen		
Sortieren nach	<input type="radio"/> Neueste zuerst <input checked="" type="radio"/> Älteste zuerst <input type="radio"/> Angebotsende <input type="radio"/> aktuellem Preis		
Artikelanzahl pro Seite	<input type="text" value="25"/>		

Abgelaufene Auktionen eines Verkäufers suchen.

Melden Sie Pusher-Verdachtsfälle!

Das Pushen von Auktionen verstößt eindeutig gegen die allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay, und man sollte Verdachtsfälle im Interesse anderer (weniger aufmerksamer) eBay-Mitglieder an eBay melden. Das Webformular zur Meldung eines Pushers finden Sie unter <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>.

Gegen Pusher setzen Sie sich am besten zur Wehr, indem Sie bei einer Auktion möglichst spät bieten: Dann reicht die Zeit für den Verkäufer nicht mehr, um Ihr Maximalgebot auszuloten.

Außerdem gilt auch hier: Bieten Sie nie mehr, als Ihnen der Artikel wirklich wert ist! Auch wenn das „Pushing“ gegen eBays AGB verstößt: Strafbar ist es wohl eher nicht. Im Zweifel müssen Sie davon ausgehen, dass ein Kaufvertrag auch dann bindend ist, wenn Sie später bemerken, dass in der Auktion gepusht wurde.

1. Wählen Sie ein Thema aus: Probleme bei Auktionen -> Probleme mit einem anderen Mitglied -> Fragen zu gesperrten Accounts/Verwarnungen -> Unzulässige Angebote ->	2. Wählen Sie ein Unterthema aus: Bewertungsverstöße -> Verstöße beim Bieten -> Verstöße beim Verkauf -> Zweifelhafte Kontaktdaten/Identität -> Spam + andere Verstöße ->
3. Wählen Sie ein Problem aus: Ein Verkäufer bietet (über Zweitaccounts) auf seine eigene Auktion Ein Verkäufer will einen Artikel nicht liefern Meine E-Mails werden vom Verkäufer nicht beantwortet Ein Verkäufer hält sich nicht an Vereinbarungen Ein Verkäufer umgeht die eBay Gebühren Ein Verkäufer bietet einen Artikel privat an (ausserhalb von eBay) Ein Mitglied hat sich unzulässigerweise neu angemeldet Ein Verkäufer sendet mir die Bankverbindung eines Dritten	

So meldet man einen Pusher an eBay.

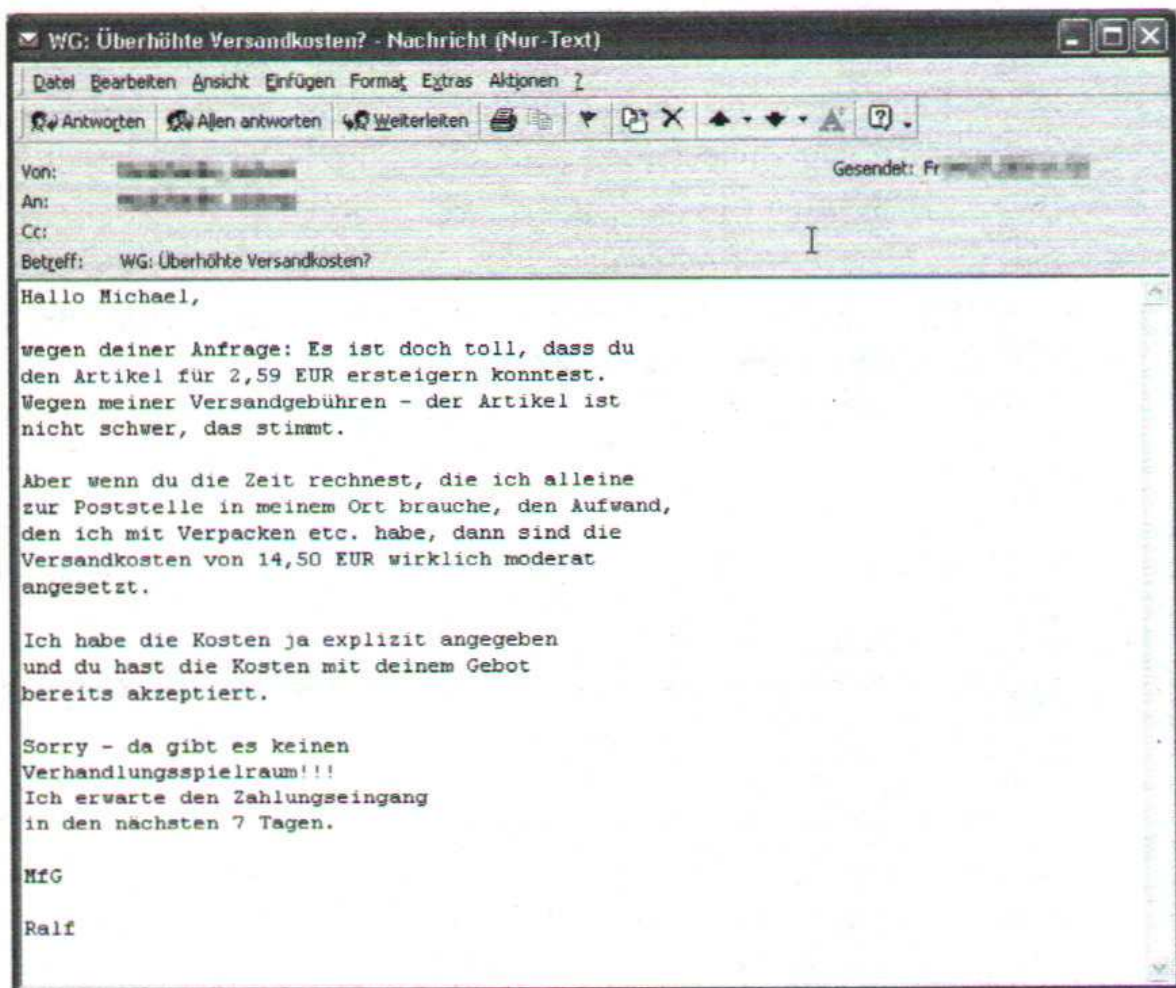
3.2 Hinterhältige Touren am Rande des Legalen – versteckte Kostentreiber und das Spiel mit Bruder Leichtsin

Es gibt diverse weitere Strategien, mit denen bei eBay Käufer hereingelegt und zur Zahlung überhöhter Preise gebracht werden. Einige davon sind am

Rande des Legalen und wohl nicht wirklich als Betrug strafbar. Zu oft müssen sich geprellte Käufer sagen lassen: „Wer lesen kann, ist klar im Vorteil ...“

Manche mögen's teuer – Versandkosten als Kostentreiber

Viele Verkäufer arbeiten mit hohen und teilweise überhöhten Versandkosten, weil sie dort unter anderem die eBay-Kosten mit einkalkulieren oder einfach nur sichere Gewinne.



Wenn eine Versandkostenpauschale angegeben ist, ist diese für den Käufer bindend – auch wenn sie überhöht ist.

Nur wenn es ein sehr deutliches Missverhältnis zwischen den tatsächlichen und den geforderten Versandkosten gibt, könnte es sein, dass man dies erfolgreich anfechten kann: wenn beispielsweise bei einem Buch 1.000 Euro Versandkosten verlangt werden. Wenn einem die Versandkosten zu hoch sind, sollte man einfach nicht mitbieten.

Sind keine Versandkosten angegeben: Fragen Sie unbedingt danach, sonst können Sie nach Auktionsende unangenehm überrascht werden! Allerdings darf ein Verkäufer keine völlig utopischen Forderungen für Versandkosten stellen, wenn diese nicht angegeben waren: Es dürfen nach „billigem Ermessen“ nur die tatsächlichen Versandkosten berechnet werden. Dieses billige Ermessen kann natürlich zu einigem Streit führen – den man sich sparen kann, wenn man vorher nach den Versandkosten gefragt hat.

Bruder Leichtsinns steigert mit – wer lesen kann, ist klar im Vorteil!

Es kommt bei eBay relativ oft vor, dass von irgendwelchen Artikeln die Originalverpackungen versteigert werden – und zwar nur die Originalverpackung ohne Inhalt.

Grundsätzlich kann das durchaus sinnvoll sein: Viele Artikel lassen sich gerade bei eBay besser verkaufen, wenn man dazu noch die Originalverpackung hat. Fehlt sie, kann es sich durchaus lohnen, zuerst noch eine zu kaufen – der gesteigerte Verkaufserlös bei Artikeln mit Originalverpackung macht die Kosten dafür meistens mehr als wett.

Leider gibt es auch einige Anbieter, die in der Auktion nicht deutlich kenntlich machen, dass es sich nur um eine Verpackung handelt: Da wird seitenlang über die Eigenschaften und Fähigkeiten z. B. eines Handys geschrieben, und es steht dann irgendwo in einem Nebensatz, dass es nur um die Originalverpackung geht.

Über diese Abzockermasche wurde in verschiedenen Medien mit großer Aufmachung berichtet, und eBay hat daraufhin reagiert: Wenn den eBay-Mitarbeitern eine Verpackungsauktion auffällt oder gemeldet wird, wird diese ziemlich zügig gelöscht.

Leider schießt eBay dabei mal wieder ein wenig über das Ziel hinaus: Es werden auch die Auktionen gelöscht, bei denen im Auktionstitel und der Beschreibung sehr deutlich steht, worum es geht.

Gegen die unlauteren Verpackungsauktionen hilft vor allem ein genaues Lesen der Artikelbeschreibung. Sollte man trotzdem auf so etwas hereingefallen sein, kann man den Kaufvertrag wegen Irrtums anfechten: Es ist sofort einsichtig, dass niemand z. B. mehr als 100 Euro für einen Pappkarton zah-



len wollte. Eine solche Anfechtung verpflichtet dann auch nicht zu einem Schadensersatz, da das Verstecken der wichtigsten Tatsache in einem ellenlangen Text in der Regel von einem Richter als „arglistige Täuschung“ gewertet werden würde.

Außerdem könnte hier durchaus auch der Tatbestand des Betrugs vorliegen, man sollte daher eine Strafanzeige gegen den Verkäufer in Erwägung ziehen.

3.3 Die Masche mit dem Gewährleistungsausschluss

Leider ist der deutsche Gesetzgeber in seinem Bemühen um Verbraucherschutz in einigen Punkten zu weit gegangen und hat eine Lücke geschaffen, die gewiefte Verkäufer nun ausnutzen können, um den eigentlich zu schützenden Verbraucher erst richtig über den Tisch zu ziehen: den möglichen Gewährleistungsausschluss für private Verkäufer.



Als privater Verkäufer kann jeder durch die aktuellen Gesetze die Gewährleistung völlig ausschließen!

In der Umsetzung einer Vorgabe aus der Europäischen Union wurde in Deutschland die Sachmängelhaftung bzw. Gewährleistung (oft auch falsch als „Garantie“ bezeichnet) neu geregelt und ausgeweitet: Früher galt sie beispielsweise nur für ein halbes Jahr, heute in der Regel für zwei Jahre (siehe auch in Kapitel 4.6 „Rechte und Pflichten beim eBay-Handel und das Kleingedruckte“).

Bei dieser Neuregelung hast sich der deutsche Gesetzgeber nun bemüht, möglichst viele denkbare Mängel unter diese Sachmängelhaftung zu fassen, um den Verbraucher möglichst gut zu schützen und den Themenkomplex übersichtlicher zu gestalten.

Dabei fielen einige juristische Begriffe der Neuregelung zum Opfer: So gibt es beispielsweise heute nicht mehr den Begriff der „zugesicherten Eigenschaft“: Früher hatte man diverse Rechte, wenn einem gekauften Artikel eine solche zugesicherte Eigenschaft fehlte.

Um den Verbraucherschutz aber nicht einseitig übermäßig auszudehnen, hat man private Verkäufer privilegiert: Als privater Verkäufer darf man die Sachmängelhaftung beschränken (also beispielsweise von zwei Jahre auf zwei Wochen verkürzen) oder ganz ausschließen.

Trotz falscher Lieferung manchmal keine Rechte!

So kann es nun einem Käufer bei einem privaten Verkäufer passieren, dass er einen eindeutig mangelhaften oder falschen Artikel bekommt, aber keine Rechte auf Nachbesserung hat: nämlich dann, wenn der private Verkäufer die Gewährleistung ausgeschlossen hat! Ein Beispiel: Ein privater Verkäufer bietet einen PC mit 512 MByte RAM an, schließt dabei aber in der Artikelbeschreibung eine Gewährleistung aus, weil er ja Privatverkäufer sei.

Ein Käufer lässt sich darauf ein und bekommt nun statt des versprochenen PCs mit 512 MByte RAM einen mit nur 256 MByte RAM geliefert. Da würde einem das persönliche Rechtsempfinden doch am ehesten sagen, hier bestünde ein Anspruch auf Nachbesserung bzw. Nachlieferung – aber leider ist dem in der Regel nicht so! Hierbei handelt es sich nach geltendem deutschen Recht eindeutig um den Fall eines Sachmangels, für den der private Verkäufer nicht gerade stehen muss, wenn er die Sachmängelhaftung wirksam ausgeschlossen hat. Der geprellte Käufer kann hier nicht auf der Lieferung eines PCs mit 512 MByte RAM bzw. auf Nachlieferung eines 256-MByte-RAM-Riegels bestehen!



Früher war der Fall eindeutig: Dem PC fehlt eine zugesicherte Eigenschaft, daher war nachzubessern oder neu zu liefern.

Heute bleibt dem Käufer nur der § 444 BGB zum Haftungsausschluss:

„Auf eine Vereinbarung, durch welche die Rechte des Käufers wegen eines Mangels ausgeschlossen oder beschränkt werden, kann sich der Verkäufer nicht berufen, wenn er den Mangel arglistig verschwiegen oder eine Garantie für die Beschaffenheit der Sache übernommen hat.“

Von einer Garantie kann im vorliegenden Fall wohl nicht ausgegangen werden, dafür müsste es weitere Anhaltspunkte bzw. eine entsprechende Formulierung in der Artikelbeschreibung geben. Fraglich ist, ob der Verkäufer diesen Mangel kannte und ihn arglistig verschwiegen hat. Hier liegt aber die Beweislast beim Käufer – und es dürfte äußerst schwer fallen, einem Verkäufer so etwas nachzuweisen.

Fazit: Im Fall eines völligen Gewährleistungsausschlusses durch einen privaten Verkäufer steht man als Käufer nahezu rechtlos da. Man kann daher jedem nur dringend abraten,



bei einem privaten Verkäufer zu kaufen, der die Gewährleistung völlig ausschließt! Andererseits ist es natürlich verständlich, dass sich ein Privatmann nicht zwei Jahre lang binden will und nicht die geringste Lust hat, sich noch nach Monaten mit irgendwelchen Gewährleistungsansprüchen herumzuschlagen.

Ich halte es für einen brauchbaren Kompromiss, wenn private Verkäufer die Gewährleistung nicht völlig ausschließen, sondern beispielsweise auf zwei Wochen verkürzen: Im oben geschilderten Fall wird man als Käufer den Mangel wohl innerhalb dieser Zeit entdeckt und reklamiert haben.

3.4 Account-Hijacking – wenn man Ihren guten eBay-Namen klaut

Im Mai 2003 geisterten gleich mehrere spektakuläre Übernahmen von eBay-Accounts durch die Medien: Da wurden angeblich eBay-Accounts gehackt und dann benutzt, um damit bei Auktionen mitzusteigern – und Waren im Millionenwert zu bestellen.

Entgegen den Mediendarstellungen sind dabei aber nicht die angeblichen Käufer die Opfer – sondern viel eher die geprellten Verkäufer! Die müssen nämlich im Zweifel beweisen, dass die Gebote tatsächlich von dem Inhaber eines Accounts abgegeben wurden, um Rechte aus den Kaufverträgen durchzusetzen – und das ist in solchen Fällen unmöglich. Die Verkäufer können sich zwar von eBay die Provisionszahlungen für die nicht zu Stande gekommenen Geschäfte stornieren lassen, bleiben aber auf den Angebotsgebühren sitzen und müssen die Auktionen noch einmal neu beginnen.



Neben diesen Account-Übernahmen aus der Rubrik „schlechter Scherz“ gibt es aber durchaus auch welche mit wesentlich ernsterem Hintergrund: Betrüger verschaffen sich mit der Übernahme eines langjährigen eBay-Namens ein lupenreines Bewertungsprofil für ihre Machenschaften.

Achtung – Hijacking mithilfe fingierter eBay-Mails

Auf eBay.com gibt es das massenhaft: die Übernahme von eBay-Accounts mithilfe angeblicher Mails von eBay und gefälschten Websites, die der von eBay täuschend ähnlich sehen.

Die Methode bleibt dabei im Wesentlichen gleich: Man bekommt eine angebliche eBay-Mail, es hätte Unstimmigkeiten mit den Daten gegeben und man solle doch bitte sofort einloggen und diese berichtigen oder ergänzen. Der in der Mail angegebene Link führt dabei aber natürlich nicht zu eBay, sondern zu einer gefälschten Website, die der eBays ähnelt. Wenn man dort dann mit seinem eBay-Namen und Passwort einloggt, haben die Gauner ihr Ziel oft schon erreicht: Sie können einen Account übernehmen. Damit das eBay-Mitglied den Betrug nicht sofort bemerkt, wird man dann sogar meistens noch auf die echten eBay-Seiten umgeleitet ...

Gerade in den USA sind Kreditkarten sehr verbreitet und daher gelegentlich auch im Visier der Gauner: Da geht es dann nicht (nur) um das eBay-Passwort, sondern man wird aufgefordert, auch seine Kreditkartendaten einzugeben, weil diese bei eBay aus irgendwelchen Gründen nicht mehr vorlägen.

Von: security@ebay.com <security@ebay.com>
 An: Axel Gronen <axel@gronen.de>
 Datum: Sonntag, 16. März 2003 01:08
 Betreff: eBaY security check



Dear valued eBay member,

It has come to our attention that your eBay Billing Information records are out of date. That requires you to update the Billing Information. If you could please take 5-10 minutes out of your online experience and update your billing records, you will not run into any future problems with eBay's online service. However, failure to update your records will result in account termination. Please update your records in maximum 24 hours.

Once you have updated your account records, your eBay session will not be interrupted and will continue as normal. Failure to update will result in cancellation of service, Terms of Service (TOS) violations or future billing problems.

Please click [here](#) to update your billing records.

Thank you for your time!
 Merry Kimmel,
 eBay Billing Department team.

[Announcements](#) | [Register](#) | [SafeHarbor \(Rules & Safety\)](#) | [Feedback Forum](#) | [About eBay](#)

Copyright © 1995-2003 eBay Inc. All Rights Reserved.
 Designated trademarks and brands are the property of their respective owners.
 Use of this Web site constitutes acceptance of the [eBay User Agreement](#) and [Privacy Policy](#).



Ein Beispiel für eine angebliche Mail zur eBay-Sicherheit.

Vorsicht, Falle: die Maschen mit gefakten E-Mails!

eBay weist immer wieder darauf hin, dass eBay niemals per Mail dazu auffordern würde, das Passwort oder die Kreditkartendaten anzugeben. Egal wie echt so eine Mail auch scheint: Loggen Sie sich bei eBay immer nur über de-

ren Startseite www.ebay.de ein! Folgen Sie besser nie einem Link aus einer Mail, sondern verwenden Sie nur die Links aus den Favoriten!

Hier gibt es eine Liste der sicheren eBay-Websites:

http://pages.ebay.de/help/new/account_protection.html

Noch sind in Deutschland nur sehr wenige Fälle von deutschsprachigen Fake-Mails mit entsprechenden Websites zur Account-Übernahme bekannt geworden. Man muss aber davon ausgehen, dass derartige Machenschaften nicht nur auf die USA beschränkt bleiben – dazu haben die Gauner zu viel Erfolg damit.

Hüten Sie Ihr eBay-Passwort!

Sie sollten vorsichtig mit Ihrem Passwort sein und einige Regeln beachten:

- Machen Sie es sich nicht zu einfach, indem Sie als Passwort den Namen Ihres Partners, Ihrer Partnerin oder Ihrer Kinder nehmen: Das ist so weit verbreitet, dass diese Namen als Erstes ausprobiert wird.
- Nehmen Sie möglichst nicht einfach einen Namen oder ein Wort, sondern kombinieren Sie Buchstaben und Zahlen.
- Verwenden Sie Ihr Passwort nicht bei mehreren Websites: Wenn einer der Betreiber unseriös ist, könnte er es mit der bei ihm verwendeten Kombination von Name und Passwort auch woanders (beispielsweise bei eBay) versuchen.
- Ändern Sie öfter mal Ihr Passwort.


eBays geheime Frage

Doch nicht nur bei Ihrem Passwort sollten Sie vorsichtig sein: eBay schreibt nämlich leider auch vor, dass Sie bei der Anmeldung eine *Geheime Frage* angeben. Tun Sie das nicht, bekommen Sie eine Fehlermeldung.

[Benötigen Sie Hilfe?](#)

Anmeldung: Daten eingeben

1 Daten eingeben 2 Bedingungen akzeptieren 3 Anmeldung bestätigen

 Sie müssen folgende Angaben korrigieren, bevor Sie fortfahren:

- [Geheime Frage](#) - Bitte wählen Sie Ihre geheime Frage aus.

Bei eBay müssen Sie eine geheime Frage angeben, wenn Sie sich anmelden.

Leider müssen Sie dabei aus einer Liste vorgegebener Fragen eine aussuchen und können dabei nicht etwa eine Frage selbst bestimmen.

▲ Bitte wählen Sie Ihre geheime Frage aus.	
Geheime Frage	Geheime Antwort
Wie heißt Ihr Haustier?	Hasso
Sollten Sie Ihr Passwort vergessen, werden Sie nach der Antwort auf Ihre geheime Frage gefragt.	

Die geheimen Fragen sind vorgegeben.

Die Antworten auf diese vorgegebenen Fragen kann ein findiger Hacker aber viel leichter herausfinden als beispielsweise ein einigermaßen geschickt gewähltes Passwort: Vielleicht haben Sie ja im Internet irgendwo eine Homepage, auf der Sie sich darstellen – und da könnte beispielsweise ein Bild Ihres Hundes Hasso bei sein ...

Mit dieser Info braucht man Ihr Passwort gar nicht:

Ihr Passwort-Hinweis

Geben Sie unten die richtige Antwort auf die Passwort-Hinweisfrage ein.

Ihre Passwort-Hinweisfrage:	Wie heißt Ihr Haustier?
Die Antwort auf Ihre Passwort-Hinweisfrage:	Hasso

Klicken Sie auf "Weiter" und erstellen Sie dann auf der nächsten Seite Ihr neues Passwort.

Der Passworthinweis, wenn man ein Passwort nicht kennt.

Als Nächstes gibt man ein neues Passwort ein.

Passwort ändern

Geben Sie unten Ihr neues Passwort ein. Bitte verwenden Sie mindestens 6 Zeichen oder eine Kombination von Buchstaben und Ziffern. Sie können auch mehrere Wörter verwenden. Um die korrekte Eingabe Ihrer Angaben sicherzustellen, geben Sie sie bitte ein zweites Mal ein.

Für weitere Tipps zum Thema Passwort und Schutz Ihres Mitgliedskontos klicken Sie bitte [hier](#).

Ihr neues Passwort:	*****
Geben Sie Ihr neues Passwort erneut ein:	*****

Nach dem Beantworten der Hinweisfrage kann man ein neues Passwort festlegen.

Dann kommt die Bestätigung.

Ihr neues Passwort wurde aktiviert

Sie haben ein neues Passwort erstellt.

Die Bestätigung eines neuen Passworts.

Nun haben Sie die volle Kontrolle über den Account!

Als einzige Sicherheitsmaßnahme bekommt der „alte“ Account-Inhaber eine Mail:

Sie haben Ihr Passwort erfolgreich geändert.

Sie erhalten diese Meldung nur als freundlichen Hinweis. Eine Antwort ist nicht erforderlich.

Wenn diese Änderung ohne Ihr Wissen erfolgte, benachrichtigen Sie uns mit Hilfe des Kontaktformulars auf

http://pages.ebay.de/help/new/account_protection.html

Klicken Sie dort auf den Link zum Kundenservice.

Die Änderung des Passworts erreichte uns von folgendem Host:

IP-Adresse: 195.14.217.69

ISP-Host: xdsl-195-14-217-69.netcologne.de

Mit freundlichen Grüessen

Ihr eBay-Team

<http://www.ebay.de>

Bis man auf eine solche Mail reagieren kann, vergehen meistens Stunden oder Tage – und in der Zeit kann man unter Ihrem Namen allerlei Schindluder treiben ...

Sie können sich dagegen nur auf eine Weise schützen: Geben Sie bei der verlangten Hinweisfrage keine richtige Antwort! Geben Sie also beispielsweise an Stelle des Namens Ihres Haustiers ein zweites Passwort ein, das niemand so leicht erraten oder herausbekommen kann.

Passwortausspähung mit Trojanern?

Trojaner nennt man in Anlehnung an das Trojanische Pferd aus der Sage Programme, die ohne Ihr Wissen Daten auf Ihrem Rechner ausspähen – und dazu können auch Passwörter gehören.

Gegen Viren und Trojaner schützt ein Virens Scanner (Antivirenprogramm). Allgemein ist zu empfehlen, dass Sie einen leistungsfähigen Virens Scanner einsetzen und Ihren Rechner damit regelmäßig auf Viren scannen. Da täglich neue Viren bekannt werden, sollte der Virens Scanner permanent aktualisiert werden. Zusätzlich zu einem Virens Scanner kann der Einsatz einer Personal Firewall verhindern, dass Unbefugte Zugang zu Ihrem Rechner erhalten bzw. schädliche Programme unbemerkt Aktionen ausführen und beispielsweise Informationen über das Internet versenden.

3.5 Verluste durch insolvente oder angeblich private Verkäufer

Wenn man über eBay einkauft, geht die größte Gefahr dabei noch nicht einmal von den echten Betrügnern aus: Problematisch sind vor allem insolvent werdende Händler und Schwarzhändler, die Ihnen durch das Bestreiten der gewerblichen Tätigkeit Ihre Rechte als Verbraucher vorenthalten (wollen).

Vorauszahlungen finanzieren manchmal den Geschäftsbetrieb

Eine großes Gefahrenpotenzial liegt in der üblichen Finanzierung mit Vorauszahlungen. Unerfahrene und überschuldete Händler können mit dieser Art der Kreditierung ohne Bonitätsprüfung ihren gesamten Geschäftsbetrieb aufbauen und zeitweilig expandieren lassen. Aber auch sie unterliegen den Marktgesetzen, die am Handelsplatz eBay sehr anschaulich zum Tragen kommen: Angebotsmenge und Nachfragesituation bestimmen insbesondere beim klassischen Auktionsformat die erzielbaren Preise und Erlöse. Besonders bei Computerhardware sind die Margen niedrig, oder es werden bei Auktionen sogar Verluste gemacht.

Viele unterkapitalisierte Händler müssen aber trotz Nachfragerückgang (beispielsweise im Sommer) ihre hohen Angebotsmengen weiter aufrechterhalten. Die ständig neuen Liquiditätszuflüsse sind notwendig, um vorher aufgelaufene Lieferverbindlichkeiten zu erfüllen. Ein hohes Warenangebot führt zu fallenden Marktpreisen und oft zum Anstieg von Verlusten. Dank ständig neuer Auktionen lassen sich auflaufende Verluste monatelang kaschieren, bis der Laden mit einem großen Knall auseinander bricht. Solche Entwicklungen sind oft erkennbar an der Erhöhung der Einstellmenge bei gleichzeitiger Streckung der Lieferzeiten.

MMCCR – Böses Erwachen nach dem „Big Bang“ Insolvenz

Der Fall MMCCR ist ein geradezu klassisches Beispiel dafür, wie eine Vielzahl von Kunden durch eine Insolvenz geschädigt wurden, ohne dass dem Verkäufer eine Betrugsabsicht nachgewiesen werden konnte.



Hier der Verlauf:

- Mai 2002: Im eBay-Forum *Sicherheit* werden die ersten Fragen zum eBay-Mitglied „www.mmccr.com“ (dem Freilassinger Computerhändler Christoph R.) gestellt. Auf der MMCCR-Homepage wird behauptet, die Firma habe über 400 Mitarbeiter.
- Juni 2002: Im eBay-Forum *Sicherheit* wird auf das Risiko für Käufer hingewiesen: Immerhin seien bisher über 1.200 PCs angeboten worden, wobei die erzielten Preise rückläufig seien bei gleichzeitig ausgedehnter Angebotsmenge. Es wird vorgerechnet, dass MMCCR inzwischen durch Vorauszahlungen rund 500.000 Euro eingenommen haben könnte, ohne dass diesem „Kredit“ irgendwelche Sicherheiten gegenüberstünden.
- Juli 2002: MMCCR reagiert mit einem neuen Zahlungsmodell auf die Vorwürfe: Käufer müssen nun „nur“ noch die durch den eBay-Käuferschutz abgesicherten 200 Euro anzahlen, der Rest soll dann per Nachnahme erhoben werden. Das Bewertungsprofil ist zu dem Zeitpunkt noch unauffällig: MMCCR hat bereits mehrere tausend positive Bewertungen, die Waren wurden meistens nach spätestens drei Wochen geliefert.
- Mitte August 2002: Einige Kunden werden etwa unruhig, weil die vereinbarte Lieferzeit von drei Wochen bereits um zwei Wochen überschritten wurde. Ein standardisiertes Massenschreiben soll die Kunden beruhigen: Man habe Lieferschwierigkeiten, und die Lieferung werde sich um 15 Werkzeuge verzögern. Zum Dank für die Geduld und das Verständnis wird der Einbau einer besseren Festplatte versprochen.
- September 2002: Viele Kunden beschwerten sich per Mail, Brief, Fax und telefonisch: Statt der versprochenen PCs gibt es für die meisten nur weitere Versprechungen und Vertröstungen – wenn überhaupt, denn die meisten Kontaktversuche bleiben erfolglos und unbeantwortet.

- Oktober 2002: Über MMCCR wird in verschiedenen Threads im Sicherheitsforum von eBay diskutiert, insgesamt gibt es bereits einige tausend Diskussionsbeiträge.
- 11.10.02: Der Internetdienst onlinekosten.de bringt einen Bericht zum Powerseller MMCCR. Zu diesem Zeitpunkt hat das eBay-Mitglied „www.mmccr.com“ auch kein makelloses Bewertungsprofil mehr: 5,8 % der Bewertungen der letzte sechs Monate sind negativ. Die Bewertungskommentare an sich sind nicht mehr einsehbar: Christoph R. hat sein Bewertungsprofil auf „privat“ gestellt, eBay hat ihn als Mitglied gesperrt.
- 14.10.02: Eine Anfrage beim für Freilassing zuständigen Amtsgericht in Traunstein ergibt, dass MMCCR jedenfalls bis dahin noch keinen Insolvenzantrag gestellt hat. Diverse Kunden wollen sich nicht weiter verträsten lassen und haben Strafanzeige wegen Betrugs gestellt.
- 18.10.02: Auf Initiative von onlinekosten.de fordern 132 erboste Kunden die umgehende Lieferung angezahlter und nicht gelieferter Waren.
- 30.10.02: Einige Kunden (möglicherweise diejenigen, die die Strafanzeigen gestellt haben) erhalten ihre Anzahlungen öffentlichkeitswirksam zurück.
- November 2002: Bei der zuständigen Staatsanwaltschaft Traunstein werden über 120 Strafanzeigen gegen MMCCR und Christoph R. bearbeitet.
- Januar 2003: Das Magazin Akte03 auf SAT1 berichtet über den Fall und über einen Besuch beim Firmensitz MMCCRs in Freilassing.
- 27.01.03: Christoph R. gibt eine eidesstattliche Versicherung über seine Vermögenslosigkeit ab, einen so genannten Offenbarungseid.
- 31.03.03: Das Ermittlungsverfahren gegen Christoph R. wegen Betrugsverdachts wird eingestellt. Rund 250 nicht belieferte Kunden hatten Strafanzeigen gestellt, der Gesamtschaden beträgt nach Angaben der Staatsanwaltschaft Traunstein über 160.000 Euro.

Noch Monate nach Abschluss des Falls MMCCR ist er im Sicherheitsforum bei eBay Thema:

15 Mai	14		Nach 14 Tage ist die Ware(clarili)
15 Mai	502	ebay	Bitte alles Auffällige hier Rein um es für Ebay Leichter zu machen was zu Löschen!!(schrubber_mit_der_0)
15 Mai	7		Augen auf beim Hundekauf !!(rabe972)
15 Mai	521		Aus dem Fall mmccr.com gelernt? Was tut eBay?(bubu.m)
15 Mai	1		Verpackung zu verkaufen !!(moneta-kobeta)
15 Mai	20573		Ich hab geschubst(43cover3)
15 Mai	246		Inkassobüro wegen 2,50 Euro beauftragt???(fantibaer)
15 Mai	56		Was ist denn hier los ???(legdiewieder)

Noch immer Diskussionen um MMCCR im eBay-Sicherheitsforum.

Vorsicht, Schwarzhändler!

Ein großes Ärgernis ist auch der Schwarzhandel in eBay: Sehr viele eigentlich gewerbliche Händler versuchen den Eindruck zu erwecken, sie handeln privat. Private Verkäufer genießen diverse Vorteile gegenüber den gewerblichen Händlern: Sie zahlen keine Steuern (obwohl das übrigens auch Privatverkäufer ab dem Überschreiten bestimmter Freibeträge tun müssten), können die 24-monatige gesetzliche Gewährleistung ausschließen oder verkürzen, haben nicht die gleichen Informationspflichten wie gewerbliche Händler und müssen kein 14-tägiges Widerrufsrecht gewähren.

Solche Schwarzhändler schaden eigentlich allen:

- Dem Käufer werden diverse Rechte und Informationen vorenthalten.
- Dem Staat werden Steuern hinterzogen.
- Es ist unlauterer Wettbewerb gegenüber den ehrlichen gewerblichen Verkäufern, die für Gewährleistung und Widerruf natürlich Rückstellungen kalkulieren müssen.
- Es schadet eBays Ruf, da der Eindruck entsteht, der gesamte eBay-Handel wäre mehr oder weniger unseriös.

eBay könnte mehr dagegen tun

Es wäre für eBay ziemlich einfach, den Schwarzhandel zumindest zu erschweren: Seit dem 1. Juli 2003 gibt es bei eBay neue Preise bei den Angebotsgebühren, der Verkaufsprovision und den Kosten für Zusatzoptionen. Seit diesem Tag muss eBay nämlich für diese Umsätze Mehrwertsteuer abführen, und man hat das zum Anlass genommen, die gesamte Gebührenstruktur zu überarbeiten und die Preise kräftig zu erhöhen.

Seit diesem Tag bietet eBay aber nun gewerblichen Verkäufern mit einer Umsatzsteuer-ID auch die Möglichkeit, diese bei eBay registrieren zu lassen

und dann die eBay-Kosten nur noch netto, also ohne Mehrwertsteuer, berechnet zu bekommen.

Leider scheint es bei eBay keine Pläne zu geben, solche gewerblichen Verkäufer besonders zu kennzeichnen – obwohl das für eBay sicher leicht und für alle Käufer eine ungeheuer wichtige Info wäre.

3.6 Probleme mit heißer Ware

Nicht nur bei eBay problematisch: der Erwerb „heißer Ware“, insbesondere von gestohlenen oder raubkopierten Artikeln.

Hehlerware – Deals mit gestohlenen Gegenständen

An gestohlener Ware können Sie kein Eigentum erwerben, und Sie machen sich mit dem Erwerb unter Umständen strafbar.

Die üblicherweise gegebenen Ratschläge, um nicht an gestohlene Ware zu geraten, greifen bei eBay nicht so richtig: So können Sie nicht wegen niedriger Preise misstrauisch werden, weil zumindest beim klassischen Auktionsformat bei eBay ja der Verkäufer keinen niedrigen Preis festlegt, sondern sich der Preis durch die Gebote und das Höchstgebot ergibt, also letztlich durch die Käufer bestimmt wird.

Wenn Sie nicht wissen, dass Sie auf Hehlerware bieten, können Sie sich auch nicht nach § 259 StGB strafbar machen, weil Ihnen bei Handlung der Vorsatz gefehlt hat.



Allerdings können Sie in der Regel auch nicht Eigentümer gestohlener Sachen werden: Wenn sich der Eigentümer (der Bestohlene) bei Ihnen meldet (nachdem beispielsweise ein Diebstahl aufgeklärt wurde und die eBay-Verkäufe des Diebs durchleuchtet werden), sind Sie zur entschädigungslosen Herausgabe des (gestohlenen) Artikels verpflichtet. Sie können sich dann wegen Ihres Schadens nur an den Verkäufer wenden – mit relativ geringen Erfolgsaussichten, wie viele Opfer bereits erfahren mussten.

Achtung, Raubkopien!

Wer über eBay kopierte Software, kopierte Filme oder Musik verkauft, macht sich in aller Regel strafbar. Zwar ist es beispielsweise grundsätzlich

erlaubt, sich für den privaten Gebrauch Filme aus dem Fernsehen aufzunehmen, die dürfen dann aber nicht kommerziell verwertet (verkauft) werden.

Insbesondere beim Einsatz raubkopierter Software können Sie sich auch als Käufer eine Menge Ärger einhandeln: Wird ein Verkäufer erwischt, wird möglicherweise auch gegen die über eBay eingrenzbaaren Käufer ermittelt.

Wenn Ihnen statt der erwarteten Originale Kopien geschickt werden, haben Sie natürlich einen Anspruch auf Rückabwicklung.

3.7 Bekannte Betrugsmaschen: darauf müssen Sie achten!

Betrügerische Absichten durchschaut man manchmal sehr schnell, wenn man die üblichen Muster kennt, mit denen die Täter bei ihren meist gutgläubigen und vor allem ahnungslosen Opfern landen. Hier finden Sie eine Auswahl der verbreitetsten Betrugsmaschen: Wenn Sie diese Maschen kennen, können Sie sich im eBay-Alltag wirkungsvoll dagegen schützen.



Das Problem eines Betrügers: die Kontoverbindung

Vielen Kleinkriminellen scheint es völlig egal zu sein, ob und dass man ihnen auf die Schliche kommt. Aber jeder Betrüger mit ein wenig mehr krimineller Energie wird sich früher oder später Gedanken darüber machen, wie er einer Strafverfolgung entgehen kann – am liebsten dadurch, dass seine Identität gar nicht erst ermittelbar ist.

Bei den meisten Zahlungsarten kommt früher oder später eine Kontoverbindung ins Spiel: bei der Überweisung sofort, bei Zahlungen über Kreditkarte, per Nachnahme oder über Bezahldienste wie PayPal oder Moneybookers spätestens dann, wenn man das Geld ausgezahlt bekommen möchte. Und hier liegt das Problem des Kriminellen: Bei Kontoeröffnungen wird die Identität des Inhabers vergleichsweise genau überprüft. Natürlich gibt es auch da verschiedene Möglichkeiten, an ein Konto zu kommen, ohne seine Identität preisgeben zu müssen, aber auf die will ich hier nicht näher eingehen. Fakt ist jedenfalls, dass sich die meisten Betrüger über die letztlich begünstigte Kontoverbindung ermitteln lassen. Eine Ausnahme ist dabei der weiter oben in Kapitel 2.3 bereits geschilderte Dreiecksbetrug: Hier hat man von dem eigentlichen Betrüger nur eine Adresse, keine Kontoverbindung.

So fahndete die Berliner Polizei im Juni 2003 nach zwei Tätern, die über eBay viele Käufer betrogen hatten und die sich bei der Kontoanmeldung mit falschen Ausweisen identifiziert hatten. Von ihnen gab es aber Fotos, die beim Geldabheben an Automaten gemacht worden waren.

Warenbetrug im Internet - Tatverdächtige mit Fotos gesucht



Mit Bildern aus einer Überwachungskamera sucht die Polizei nach unbekannten Tätern, denen Warenbetrug im Internet vorgeworfen wird.

Für Hinweise, die zur Ergreifung der Täter führen, hat der Polizeipräsident in Berlin eine Belohnung in Höhe von 1.000 Euro ausgesetzt.

Im Januar 2003 hatten unbekannte Anbieter diverse so genannte „Powerauktionen“ über das Internet-Auktionshaus „Ebay“ in betrügerischer Absicht durchgeführt. Nach bisherigen Erkenntnissen gehen mindestens 350 Betrugshandlungen auf das Konto der Täter.



Zunächst hatten sie mittels total gefälschter spanischer Reisepässe, ausgestellt auf die Namen Michel Castro und Denis Perez, im November vergangenen Jahres zwei Wohnungen in Wedding und Reinickendorf angemietet und Telefonanschlüsse beantragt sowie insgesamt sechs Konten bei verschiedenen Banken in Berlin eröffnet.



Bei den Auktionen boten die Täter fast ausschließlich hochwertige technische Geräte an, überwiegend Computerzubehör und Mobiltelefone. Die so genannten Gewinner der Auktionen überwiesen die Kaufpreise vorab auf die Konten der Täter. Zur Auslieferung von Waren ist es aber in keinem Fall gekommen.

Bislang entstand ein Schaden von über 120.000 Euro. Beim Abheben des betrügerisch erlangten Geldes wurden zwei der Täter in der Dresdner Bank in der Residenzstraße fotografiert, einer ohne Brille am 15. Januar 2003 gegen 16 Uhr 25 und einer mit Brille am 21. Januar 2003 gegen 13 Uhr 30.

Der Fahndungsaufruf unter <http://www.berlin.de/polizei/Presse/archiv/12942/index.html>.

Missbrauch von Bankkonten vorbeugen

Stellen Sie Ihr Konto nie anderen für Transaktionen zur Verfügung, denn für dort eingehende Gelder haften Sie unter Umständen.

So einen Fall hatte das Amtsgericht Bielefeld am 5. Juni 2001 zu entscheiden (Aktenzeichen: 5 C 1126/00): Da hatte jemand über eine Internetauktion einen PC gekauft, den Kaufpreis auf ein Konto überwiesen und seinen PC nie bekommen. Der Käufer trat wegen der Nichtlieferung nach Fristsetzung wirksam vom Kaufvertrag zurück und verlangte vom Kontoinhaber die Herausgabe seines gezahlten Geldes.

Der Kontoinhaber machte dann vor Gericht geltend, ein Dritter habe das Konto gegen Provisionszahlung für seine Geschäfte genutzt, und auch der Kontoinhaber sei Opfer dieses Betrügers.

Das Amtsgericht Bielefeld verurteilte den Kontoinhaber zur Rückzahlung des Geldes und führte dabei aus:

„Dabei kann dahinstehen, ob der Beklagte tatsächlich selbst in betrügerischer Absicht den Kaufvertrag mit dem Kläger abgeschlossen oder ob ein Dritter lediglich unter falschem Namen, nämlich dem des Beklagten, gehandelt hat. Während sich im ersten Fall der Rückzahlungsanspruch aus den §§ 433 Abs. 1, 326 Abs. 1, 346 BGB ergibt, folgt der Anspruch im zweiten Fall aus §§ 812 Abs. 1 Satz 1, 1. Alternative, 818 Abs. 1 BGB.“

Fazit: Wer seinen Konto einem Dritten für dessen Zahlungsabwicklung zur Verfügung stellt, haftet unter Umständen den Einzahlern gegenüber nach den Vorschriften der „Ungerechtfertigten Bereicherung“ - man sollte sein Konto also besser nie für die Transaktionen Dritter zur Verfügung stellen!

Das Urteil können Sie im Internet unter http://www.netlaw.de/urteile/agbl_01.htm nachlesen.

Der Klassiker: die Ware wird trotz Vorkasse nicht geliefert

Die primitivste (und möglicherweise häufigste) Art des Betrugs bei eBay ist wohl, dass man die per Vorkasse-Überweisung gezahlte Ware gar nicht erst bekommt.

Bis zu 175 Euro (200 Euro abzüglich 25 Euro Selbstbeteiligung) Ihres Schadens können Sie sich unter bestimmten Voraussetzungen vom eBay-Käufer-schutz ersetzen lassen.

Der Täter ist auch dann relativ leicht zu ermitteln, wenn er bei eBay und bei Ihnen eine falsche Anschrift angegeben hat: Sie haben ja seine Kontoverbindung. Hier zeigt sich natürlich dann einmal mehr, wie wichtig es ist, nicht auf ein Konto Dritter einzuzahlen ...

Wird auch noch praktiziert: Backstein per Nachnahme

Auch wenn man sich die Ware per Nachnahme schicken lässt, ist man nicht geschützt: Statt des erhofften Artikels kann irgendetwas Wertloses wie ein Backstein oder ein Telefonbuch versandt worden sein.

Leider darf sich kein Postbote darauf einlassen, Sie ein solches Paket noch vor dem Bezahlen öffnen zu lassen. Dennoch sollten Sie versuchen, ihn als Zeuge für das Öffnen nach dem Bezahlen zu gewinnen.

Im Fall einer falschen Nachnahmelieferung können Sie sich einen Teil Ihres Schadens vom eBay-Käuferschutz ersetzen lassen.

Der Täter ist wieder relativ einfach über das begünstigte Konto ermittelbar. Für ein Strafverfahren gegen den Versender und für den Schadensersatz beim Käuferschutz ist es sehr nützlich, wenn Sie beim Öffnen der Sendung einen Zeugen nachweisen können.

Wenn der falsche Postmann dreimal klingelt ...

Eine Abwandlung der falschen Nachnahmelieferung ist der Trick mit dem falschen Postboten: Jemand bringt die erwartete Nachnahmelieferung und gibt sich dabei als Postbote aus.

Auch der wird sich selbstverständlich weigern, Ihnen die Sendung vor der Bezahlung auszuhändigen ... Falls Sie das Paket noch in seinem Beisein öffnen, hat er vielleicht eine nette Geschichte parat, welcher seiner Vorgesetzten in der nächsten Postfiliale Ihnen behilflich sein kann, das gerade bezahlte Geld wiederzubekommen – das er Ihnen natürlich jetzt nicht wiedergeben darf. Hier dürften Ermittlungen zum Täter sehr schwer fallen: Bei dieser Variante der falschen Nachnahmelieferung ist natürlich keine Kontoverbindung des Begünstigten bekannt.



Viele fallen noch drauf rein: der Western-Union-Trick

In letzter Zeit häufen sich die Fälle, in denen mit dem Western-Union-Trick gearbeitet wird, obwohl bereits seit Mai 2002 davor gewarnt wird (siehe <http://www.auctionguild.com/generic.html?pid=65>).

Die Zahlung per Western Union funktioniert so: Man geht zu einem beliebigen Postamt und nimmt dort den „Western-Union-Minuten-Service“ in Anspruch. Man füllt dazu ein Formular aus, in dem unter anderem Name und Anschrift des Empfängers angegeben werden. Zusätzlich zu dem Zahlungsbetrag zahlt man dann 26 Euro und bekommt eine „Money Transfer Control Number“.

Diese „Money Transfer Control Number“ teilt man dann dem Verkäufer mit, der sich das Geld praktisch sofort an jeder Western-Union-Agentur in bar auszahlen lassen kann. Von diesen Western-Union-Agenturen gibt es weltweit Zehntausende, in den USA sind das beispielsweise oft sehr kleine Läden oder Kioske.

Sicherheit, die keine ist – So erkennen Sie den Schwindel

Der Trick besteht nun darin, dass der Verkäufer dem Käufer eine nicht existierende Sicherheit vorgaukelt. Der Käufer soll nämlich in das Zahlungsförmular nicht den Namen des Verkäufers, sondern irgendeinen beliebigen erfundenen eintragen. Als Nächstes soll er dem Verkäufer die „Money Transfer Control Number“ ohne den angegebenen Empfängernamen mitteilen, damit dieser sicher sein könne, die Zahlung sei geleistet und unterwegs. Der Verkäufer würde dann die Ware verschicken, und der Käufer solle erst nach Erhalt der Ware dem Verkäufer den angeblichen Zahlungsempfängernamen mitteilen.

Dabei behauptet der Verkäufer, dass Western Union die Zahlung nur leistet, wenn die „Money Transfer Control Number“ und der Empfängername bei der Western-Transfer-Agentur angegeben würden. Das ist dann die wesentliche Falschaussage: Western Union zahlt nämlich ohne besondere Identitätsprüfung auch dann das Geld aus, wenn jemand nur die „Money Transfer Control Number“ allein nennt.

Hier einmal eine solche Mail als Beispiel:

Hi,

About the method, I prefer wire transfer as it is the only service for payment who doesn't created me problems I have sent the product first before but I have received no money so please understand me that I can't send it again. I know many people are not comfortable with this method but I provide you a very safe method. Usually when you make the transfer to western union you have to fill in a form with my name and address .Here are my details you need for the transfer:

[spanische Adresse]

I will understand you if you do not want to send the money directly to me, but at least only a payment proof that will show me you have the cash and you're willing to pay will be ok so I will know that you are a serious member. So, here is how we can do this, a 100% secure method for both of us. The payment is through Western Union money transfer. You'll do a Western transfer to my address, but not to my name. You'll use a name that you want (your friends name ...). You'll give me the exact sender and receiver names you used and the MTCN (money transfer control number) from Western so I can check it on the western website chat. I will talk with one of there employee and check the if the info are right. I'll need both name and MTCN so that I can get the con-

firmation from the Western Union employee. Online check of the transfer doesn't prove me that the funds are available in my country and doesn't give me any infos on the total amount. If all is OK I ship the product and email you the tracking number, so you can see the status on the shipping online, in real time. Only after you receive the package and make sure is allright you'll call Western Union (this is free of charge) and change the transfer to my name. This is the fastest way to conclude this deal and the same time is a method with no risks involved for both of us.

I hope you are still interested and we DO have a deal.


I'm looking forward to hear back from you.

P.S. western union take a commission from you for sending money to a relative ... if you will tell them that is for a deal, they will charge me too (you know about the taxes for electronics) so please tell them that you are sending the money to a relative of yours from Spain.

Der letzte Absatz soll verhindern, dass man von Western Union selbst gewarnt wird: Freundlicherweise weisen diese nämlich oft darauf hin, dass ihr Service für die Abwicklung sicherer Geschäfte nicht unbedingt geeignet ist.

Es ist praktisch ausgeschlossen, einen solchen Betrüger zu ermitteln: Alle Angaben und Daten inklusive seines Namens sind erfunden bzw. falsch, der Zahlungsempfänger ist nicht mehr festzustellen.

Germany



Welcome
to **westernunion.com**

Millions of people trust Western Union to send money home to friends and family, even when they are thousands of miles away. With the Western Union Money Transfer® service, you can send and receive money quickly from over 150,000 Western Union Agent locations worldwide – one of the world's largest networks.

Die Seite <http://www.westernunion.com/info/homePage.asp?country=DE>.

Natürlich ist Western Union an sich eine seriöse, schnelle und zuverlässige Möglichkeit, jemandem Geld zukommen zu lassen. Aber Western Union bietet ausdrücklich keine Sicherheit im Sinne eines Treuhandservices!

Unseriöse Treuhand- und Versandservices?

eBays Kooperationspartner iloxx ist nicht die einzige Firma, die einen Treuhandservice anbietet: Inzwischen gibt es mehrere hundert solcher Dienste, die Sicherheit für Verkäufer und Käufer versprechen. Allerdings sind die meisten dieser „Treuhand“ Betrüger! Wenn Sie mit einem anderen als dem iloxx-Treuhandservice arbeiten wollen, dann recherchieren Sie vorher gründlich, ob dieser vertrauenswürdig ist.

Unter <http://www.sos4auctions.com/escrow/escrow.asp> gibt es eine Datenbank, in der solche (im Englischen Escrow genannte) Dienste unter die Lupe genommen werden. Dort finden Sie auch einen sehr wichtigen und richtigen Ratschlag: Wenn Sie nicht wissen, ob Sie einem solchen Dienst vertrauen können, und keine Infos vertrauenswürdiger Dritter haben: Lassen Sie lieber die Finger davon!

Neben unseriösen Treuhanddiensten gibt es auch einige angebliche Versandunternehmen, die Ihre Ware keineswegs zuverlässig befördern. Auch hier sollten Sie erst recherchieren, ehe Sie mit einer neuen Firma arbeiten.

Angebliche eBay-Mails enttarnen

In letzter Zeit ist eBay dazu übergegangen, bei besonders verdächtigen Angeboten bei möglicherweise gehijackten Accounts auch einmal die Bieter zu warnen. So sieht eine solche Warnung aus:

Hallo liebes Mitglied!

Wir moechten Sie darauf hinweisen, dass die Angebote mit den Artikelnummern xxxxxxxxxx und yyyyyyyyyy des Verkaeufers „eBayname“ nicht regulaer von diesem eingestellt wurde. Der Vorgang wird derzeit von uns untersucht.

Laut unseren Unterlagen waren Sie Bieter/Kaeufer bei dem Angebot dieses Verkaeufers. Bitte waegen Sie sorgfaeltig ab, ob Sie die begonnene Transaktion tatsaechlich abschliessen moechten.

Wie in unseren Allgemeinen Geschaeftsbedingungen erlaeutert, stellt eBay lediglich eine Handelsplattform zur Verfuegung. Wir koennen keine Garantie da fuer uebernehmen, dass Verkaeufer alle Transaktionen ordnungsgemaess abschliessen und dass die Lieferung und Qualitaet der gekauften Artikel den jeweiligen Angaben entsprechen. Als Kaeufer sollten Sie grundsaeztlich alle verfuegbaren, den Verkaeufer betreffenden Informationen beruecksichtigen, bevor Sie Ihre Zahlung uebermitteln.

Unter Umständen ist es sinnvoll, die Zahlung zu verzögern, bis Sie sicher sind, dass die Transaktion zu Ihrer Zufriedenheit durchgeführt wird. Bei bereits erfolgter Zahlung wenden Sie sich bitte an Ihre Bank, um die Ueberweisung eventuell zu stornieren. Wenn Sie eine Kreditkarte verwendet haben, sollten Sie weitere Massnahmen mit Ihrem Kreditkartenaussteller besprechen. Viele Kreditkartenunternehmen bieten in besonderen Fällen Zahlungsschutz. Haben Sie per Zahlungsanweisung bezahlt, können Sie sich an den jeweiligen Service wenden, um sich dort über Ihre Möglichkeiten zu informieren.

Lesen Sie gegebenenfalls auch die von der Reisebank unter folgendem Link zur Verfügung gestellten Sicherheitshinweise zum Bargeldtransfer per Western Union:

http://www.reisebank.de/sixcms/detail.php?id=3891&_lang=de

Bitte beachten Sie, dass unser Eingreifen eine reine Vorsichtsmassnahme darstellt. Der Hintergrund kann durchaus ein Versehen oder Missverständnis sein.

Mit freundlichen Grüessen

Vorname Nachname

eBay – Sicherheit

Diese Warnungen sind eine gute Sache und haben sicher bereits häufiger jemanden davor bewahrt, betrogen zu werden.

Leider reagieren manche Betrüger darauf: Die schreiben dann mit der Absenderangabe „eBay-Sicherheit“ eine Mail an den Käufer, man habe den Sachverhalt inzwischen geprüft und sei sicher, dass alles mit rechten Dingen zugehe. Man entschuldigt sich dann für den angeblich falschen Verdacht und fordert dazu auf, die Transaktion nunmehr abzuschließen und die Zahlung zu tätigen.

Auf diese Weise fallen viele (eigentlich bereits gewarnte) Käufer dann doch noch auf die Betrüger rein ...

3.8 Wie Sie unseriöse Verkäufer und Abzocker erkennen und meiden können

Da fast alle Regelungen für den Kaufvertrag und die Kaufabwicklung vom Verkäufer vorgegeben werden, gehen die meisten Abzockereien und Betrugsfälle zu Lasten des Käufers. Es ist daher für den Käufer besonders wichtig, alle Bestimmungen aus der Artikelbeschreibung zu lesen und zu verstehen,

um die Seriosität des Verkäufers einschätzen zu können. Im Zweifelsfall sollte man lieber nicht mitbieten oder kaufen: Bei eBay findet sich sofort oder später sicher auch ein ähnlicher Artikel.

Es gibt so viele Maschen und Wege, Leute bei eBay abzu-zocken und zu betrügen, dass in diesem Buch diesem Thema ein ganzer Abschnitt gewidmet ist. In diesem Kapitel hier soll es vorwiegend darum gehen, Infos über Verkäufer einholen und interpretieren zu können und elementare allgemeine Vorsichtsmaßnahmen zu kennen und zu beachten.



Bewertungsprofile von Verkäufern entschlüsseln

Schon beim Anschauen eines Artikels bekommen Sie erste Infos über den Verkäufer:

Das Infofeld zum Verkäufer in der Detailansicht einer Auktion.

Die Zahl 1862 in Klammern in diesem Beispiel hier bedeutet, dass das eBay-Mitglied „monaseetha“ von mindestens 1.862 verschiedenen anderen eBay-Mitgliedern positiv bewertet wurde. Dabei wird jeweils für eine positive Bewertung 1 addiert, für eine negative Bewertung 1 abgezogen, und neutrale Bewertungen bewirken keine Veränderung. Es zählen nur die Bewertungen verschiedener eBay-Mitglieder: Hat jemand beispielsweise zwei Artikel gekauft und zweimal positiv bewertet, zählt dabei nur eine Bewertung.

Klickt man die in Klammern stehende Zahl an, bekommt man die Bewertungszahlen aufgeschlüsselt.

Gesamtprofil
2348 positive Bewertungen. **1865** stammen von unterschiedlichen Mitgliedern und gehen in die endgültige Bewertung ein
13 neutrale Bewertungen.
3 negative Bewertungen. **3** stammen von unterschiedlichen Mitgliedern und gehen in die endgültige Bewertung ein

Die Aufschlüsselung der Bewertungszahlen im Gesamtprofil.

eBay-Mitglied „monaseetha“ hat also insgesamt 2.348 positive Bewertungen bekommen. Das ist schon einmal ein gutes Zeichen: Eine so riesige Zahl von Bewertungen kann man sich nicht durch Fake-Accounts und Bewertungen von Freunden und Verwandten erschlichen haben. Von diesen Bewertungen gehen „nur“ die 1.865 in die Bewertungszahl ein, die von verschiedenen Mitgliedern stammen. Auch diese vergleichsweise große Differenz ist durchaus Vertrauen erweckend: Offensichtlich hat „monaseetha“ Stammkunden, die immer wieder kaufen - und daher wohl zufrieden gewesen sein müssen.

Auf der gleichen Seite wie das Gesamtprofil findet man auch die so genannte ID-Karte:

The screenshot shows an eBay ID card for the user 'monaseetha' (ID 1862). It includes a star icon, a 'mich' icon, and a 'c-Shops' icon. Below the header, it states 'Mitglied seit: Sonntag, 06. Jan. 2002 Ort: Deutschland'. The main title is 'Übersicht über die jüngsten Bewertungen'. The table below shows the number of positive, neutral, and negative reviews, as well as withdrawn bids, for the last 7 days, the last month, and the last 6 months.

	Letzte 7 Tage	Letzter Monat	Letzte 6 Monate
Positiv	46	150	969
Neutral	0	1	9
Negativ	0	1	1
Gesamt	46	152	979
Zurückgezogene Gebote	0	0	0

Die ID-Karte gibt einen Überblick darüber, aus welchem Zeitraum Bewertungen stammen.

Die interessanteste Info ist hier, dass in den letzten sechs Monaten nur eine einzige negative Bewertung über „monaseetha“ abgegeben wurde. Anlass zur Besorgnis hätte man, wenn gerade in der letzten Zeit gehäuft negative Bewertungen abgegeben worden wären. Bewertungen, die schon länger als sechs Monate zurückliegen, sind eigentlich ziemlich uninteressant: Wichtig ist ja vor allem, ob ein Verkäufer aktuell als seriös einzustufen ist, und nicht, ob er eventuell Anfängerfehler gemacht hat.

Auf der ID-Karte ist in diesem Fall zwischen dem roten Stern und dem Symbol *mich* das Häkchen für „Geprüftes Mitglied“: Es zeigt, dass die Identität eines eBay-Mitglieds durch die Deutsche Post AG anhand seiner Ausweispapiere festgestellt und bestätigt wurde. Ein Mitglied signalisiert so der eBay-Gemeinschaft noch stärker seine Vertrauenswürdigkeit, und man weiß, dass im Falle eines Falles eine ladungsfähige Anschrift in Erfahrung zu bringen wäre.

Unterhalb des Gesamtprofils und der ID-Karte findet man die Bewertungskommentare.

delfinfee (155) ★	09.05.03 00:37:52 MESZ	2630320922	V
Lob : Top Ware+Schnelle Lieferung+Netter Kontakt+			
cervinski (94) ★	08.05.03 20:56:29 MESZ	2627204038	V
Lob : absolute Spitzenqualität, super nette Kontakt, immer wieder gerne !!!			
cervinski (94) ★	08.05.03 20:55:25 MESZ	3217886487	V
Lob : absolute Spitzenqualität, immer wieder gerne !!!			
nb1769 (37) ☆	08.05.03 20:27:41 MESZ	2629793631	V
Lob : alles ok!			
voigti0 (6)	08.05.03 19:17:14 MESZ	2626554292	V
Lob : hat alles hervorragend geklappt !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!			
huse.u (37) ☆	08.05.03 18:47:02 MESZ	2629798890	V
Lob : Schnelle Lieferung, alles bestens. Gerne wieder.			
sandra900450 (24) ★	08.05.03 14:55:21 MESZ	2629567000	V
Lob : Jederzeit wieder!!!!!!!!!!!!!!Vielen Dank!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!			
Von	Datum	Artikelnummer	V/K
[1] 2 3 4 5 6 ... 20 ... 40 ... 60 ... 80 ... 95 (nächste Seite)			
Bewertung 1 - 25 von 2365			

Die Bewertungskommentare.

Gelegentlich lohnt es, sich die Bewertungskommentare einmal näher zu betrachten: Bei manchen Bewertungen hilft es, die Bewertung in ihrer Bedeutung besser einzuschätzen.

In der letzten Spalte steht, ob der Bewertete Verkäufer (V) oder Käufer (K) war: Wenn beispielsweise aktuell jemand massenhaft teure elektronische Geräte anbietet, seine Bewertungen aber ausschließlich als Käufer bekommen hat, gibt das Anlass zu Misstrauen. In der vorletzten Spalte kann man die Artikelnummern der bewerteten Auktionen anklicken und sich informieren, was da bewertet wurde: Wenn ein Verkäufer bisher als Käufer von 1-Euro-Artikeln aufgetreten ist, liegt der Verdacht nahe, dass diese Geschäfte nur dem Aufbau eines guten Bewertungsprofils dienen ...

Bei einer negativen Bewertung könnte es sich übrigens auch um eine so genannte Rachebewertung handeln: Versuchen Sie herauszufinden, wie der Bewertete seinerseits die Transaktion bewertet und wer zuerst bewertet hat.

Sehen wir uns nun die anderen Dinge in der Verkäuferinfo auf der Artikelansicht an.

Verkäufer (Bewertung)	monaseetha (1862) ★ <small>mich e-shop</small>
	Bewertungen: 1862 - 99.8% positive Bewertungen Alle Bewertungen lesen
	Mitglied seit: 06.01.02 Angemeldet in Deutschland
	Andere Artikel des Verkäufers Frage an den Verkäufer <input checked="" type="checkbox"/> Vertrauensvoll handeln

Die Verkäuferinfo in der Artikelansicht.

Hinter der in Klammern stehenden Bewertungszahl steht bei Verkäufern mit mehr als zehn positiven Bewertungen ein Stern.

In Abhängigkeit von der Bewertungszahl gibt es verschiedene Sterne:

- Ein gelber Stern (☆) steht für 10 bis 49 positive Bewertungspunkte.
- Ein blauer Stern (★) steht für 50 bis 99 positive Bewertungspunkte.
- Ein türkiser Stern (☆) steht für 100 bis 499 positive Bewertungspunkte.
- Ein violetter Stern (★) steht für 500 bis 999 positive Bewertungspunkte.
- Ein roter Stern (★) steht für 1.000 bis 4.999 positive Bewertungspunkte.
- Ein grüner Stern (☆) steht für 5.000 bis 9.999 positive Bewertungspunkte.
- Eine gelbe Sternschnuppe (★) steht für 10.000 bis 24.999 positive Bewertungspunkte.
- Eine türkise Sternschnuppe (★) steht für 25.000 bis 49.999 positive Bewertungspunkte.
- Eine violette Sternschnuppe (★) steht für 50.000 bis 99.999 positive Bewertungspunkte.
- Eine rote Sternschnuppe (★) steht für 100.000 und mehr positive Bewertungspunkte.

Die eBay-Sterne und die dafür nötigen Bewertungszahlen.

Hinter dem Stern stehen dann hier noch die Symbole für die *mich*-Seite, also die eigene Homepage bei eBay, und für einen ebenfalls bei eBay bestehenden Shop. Beides kann durch jedes eBay-Mitglied selbst angelegt werden und sagt nicht unbedingt viel aus – nur eben, dass sich jemand ein wenig Mühe bei seiner Präsentation gemacht hat und sein Geschäft ernst nimmt.

Die Quote der positiven Bewertungen (hier 99,8 %) sagt für sich allein nicht viel aus. Bei einer Quote von unter 98 % sollte man auf jeden Fall einmal genauer hinschauen ...

Wenn jemand jedoch eine Quote von 90 % hat, weil er erst zehn Bewertungen und eine möglicherweise auch noch unberechtigte negative Bewertung hat, muss es sich deshalb nicht um einen unseriösen Verkäufer handeln.

Übrigens: Eine sehr hohe Bewertungszahl in Verbindung mit einer Quote von 100 % sollte einen auch ein wenig misstrauisch machen: Bei sehr vielen Transaktionen ist es äußerst unwahrscheinlich, dass immer alles völlig glatt ging und es nie auch nur einen einzigen etwas nörgeligen Käufer gab. Das ist dann eher ein deutliches Indiz dafür, dass hier ein Verkäufer einen guten Draht zu eBay hat und ihm unangenehme Bewertungen schnell löschen lässt: Leider scheint eBay es bei manchen Powersellern mit der an sich verständlichen bevorzugten Behandlung ein wenig zu übertreiben ...

In der Verkäuferinfo ist dann noch angegeben, wie lange jemand bereits bei eBay handelt. Je länger, desto besser natürlich ...

Übrigens gibt es fast keine Beginndaten vor dem 1. April 1999, dieser Tag ist deshalb sehr häufig als Beginn des Handels angegeben: 1999 kam das deutsche alando.de zu eBay; es wurden viele Accounts übernommen und mit dem Beginndatum 01.04.1999 versehen.

Bei Unklarheiten unbedingt nachhaken!

Wenn Ihnen auch nach gründlichem Studium der Artikelbeschreibung noch etwas unklar ist: Fragen Sie den Verkäufer!

So sind oft die Versandkosten nicht angegeben, manchmal nur aus Unwissenheit des Verkäufers. Erkundigen Sie sich darüber und fragen Sie insbesondere danach, ob der Verkäufer mehr als die reinen Portokosten berechnen will und, wenn ja, was für Zuschläge er sich da vorstellt. Grundsätzlich ist es durchaus legitim, sich auch Kosten z. B. für die Verpackung bezahlen zu lassen – aber als Käufer muss man die eben auch kennen, um den Gesamtpreis kalkulieren zu können.

Nutzen Sie für Fragen an den Verkäufer den entsprechenden Link der Verkäuferinfo in der Artikelbeschreibung.

Das Formular für so eine Frage für den Verkäufer sieht so aus:

Geben Sie Ihre Fragen ein, und senden Sie eine E-Mail an monaseetha:	
An:	monaseetha
Von:	axelg
Kopie an mich selbst:	axelg <input checked="" type="checkbox"/> Entfernen Sie das Häkchen, wenn Sie keine Kopie dieser E-Mail erhalten möchten.
Betreff:	Frage an Verkäufer zu eBay-Artikel Nr. 2633710076
Artikel:	PFAUENTANZ! Prachtvolles Orient-Geschmeide!
Nachricht:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>
<small>Sie können maximal 4000 Zeichen eingeben. HTML kann nicht angezeigt werden.</small>	

Das Formular für eine Frage an den Verkäufer.

Lassen Sie in jedem Fall das Häkchen bei *Kopie an mich selbst* aktiviert: So können Sie später immer nachschauen, wann Sie was gefragt haben. Auch die eventuelle Antwort des Verkäufers sollten Sie unbedingt abspeichern: Darin stehende Ergänzungen und Erläuterungen werden Bestandteil des Kaufvertrags, wenn Sie auf die Bezugsauktion bieten und diese gewinnen.

Es gibt für diese Fragen eine Beschränkung eBays, um Spam-Versendern das Leben ein wenig schwerer zu machen: Man kann täglich nicht mehr als 200 Fragen an Verkäufer richten und nicht mehr als fünf eBay-Mitglieder direkt (also ohne Bezug zu einem Artikel) kontaktieren. Gerade von der 200-Fragen-Grenze wird man als normales eBay-Mitglied kaum je etwas merken ...

Antwortet ein Verkäufer auf solche Fragen nicht, obwohl beispielsweise noch einige Tage Zeit bis zum Auktionsende sind, lassen Sie besser die Finger davon: Die Verkaufsabwicklung wird dann meistens erst recht unerfreulich sein, wenn ein Verkäufer schon potenzielle Bieter (und Kunden) nicht zuvorkommend behandelt.

Ab 200 Euro: Treuhandservice!

Bei eBay gibt es eine Versicherung, die Sie als Käufer in bestimmten Fällen absichert und Ihnen bis zu 175 Euro (bzw. 275 Euro, wenn man eine eBay-VISA-Card hat) eines entstandenen Schadens ersetzt.

Daher sollten Sie grundsätzlich bei allen Transaktionen, die über 200 Euro hinausgehen, den von eBay angebotenen Treuhandservice nutzen.

Von diesem Prinzip sollten Sie nur bei völlig lupenreinen Verkäuferprofilen abweichen – und selbst da nicht jede Summe riskieren.

Leider wird der Treuhandservice bisher längst nicht von allen Verkäufern akzeptiert. eBay würde allen eBay-Mitgliedern einen Gefallen tun, wenn die Akzeptanz des Treuhandservices zumindest bei den Beträgen über 200 Euro zwingend vorgeschrieben würde – natürlich dann auf Kosten des Käufers.

Wenn der Verkäufer den Treuhandservice akzeptiert, spricht das in jedem Fall schon mal für seine Seriosität – auch dann, wenn man den Treuhandservice als Käufer letztlich doch nicht in Anspruch nehmen will.

Wenn der Verkäufer also keinen Treuhandservice anbietet, sollten Sie zumindest mal anfragen, ob er bereit wäre, den Treuhandservice auf Ihre Kosten zu akzeptieren. Bejaht er das, spricht das für ihn. Andernfalls müssen Sie eben abwägen, ob und welches Risiko Sie eingehen wollen ...

Nur noch mit vollständigen Verkäuferdaten!

Lassen Sie sich als Käufer nicht darauf ein, größere Summen per Vorkasse zu zahlen, ohne mindestens den richtigen Namen und eine ladungsfähige Anschrift des Verkäufers zu haben.

Diese Daten sollte Ihnen eBay nach dem Kauf mitteilen. Klappt das nicht oder sind die Daten unvollständig: Bestehen Sie darauf, diese Daten noch zu bekommen. Bei größeren Summen sollten Sie die Korrektheit der Daten beispielsweise mithilfe des Telefonbuchs oder eines entsprechenden Auskunftsdiensts überprüfen und eventuell sogar mit einem Anruf beim Verkäufer ganz auf Nummer sicher gehen.

Bei Transaktionspartnern aus dem Ausland werden in aller Regel von eBay keine Adressdaten übermittelt, die sollten Sie dann beim Partner selbst erfragen.

Achten Sie bei einer Vorkassezahlung per Überweisung auch dringend darauf, dass Verkäufer und Kontoinhaber übereinstimmen! Wenn das nicht der Fall ist, sollten Sie sich das zumindest plausibel erklären lassen und sich darüber im Klaren sein, dass solche Abweichungen auch bei Betrügern häufig vorkommen ...

3.9 Was tun, wenn man einem Betrüger auf den Leim gegangen ist?

Wenn man betrogen wurde, hat man zwei Ziele: Man möchte sein Geld wiederbekommen, und der Täter soll bestraft werden. Leider zeigt die Erfahrung, dass beide Ziele meist nicht erreicht werden – aber man sollte da trotzdem nichts unversucht lassen.

Schadensersatz durch den eBay-Käuferschutz

Versuchen Sie, sich zumindest einen Teil des Schadens von der eBay-Versicherung ersetzen zu lassen, weitere Infos dazu finden Sie in Kapitel 6.

Schluss mit lustig: Strafanzeige stellen

Stellen Sie eine Strafanzeige gegen den Betrüger! Das ist sehr oft auch die einzige Möglichkeit, wie Sie an Name und Anschrift des Betrügers kommen, um weiter zivilrechtlich gegen ihn vorzugehen: Ermittlungen zum begünstigten Konto oder verwendeten Internetanschluss sind nur für Polizei und Staatsanwaltschaft möglich, anderenfalls dürfen die Banken, Internetprovider und eBay selbst keine Daten herausgeben.



Bereiten Sie Ihre Anzeige zu Hause vor

Um eine Strafanzeige zu stellen, reicht ein Besuch bei Ihrem örtlichen Polizeirevier. Den sollten Sie allerdings so gut wie möglich vorbereiten: Machen Sie Kopien und Ausdrücke der eBay-Auktion, Ihres Mailwechsels und des Zahlungsbelegs.

Da viele örtliche Polizisten verständlicherweise nicht gerade auf Onlineauktionsbetrüger spezialisiert sind, sollten Sie eine genaue schriftliche Schilderung des Tathergangs möglichst bereits zu Hause schreiben und der Polizei auf Disk und als Ausdruck zur Verfügung stellen. Andernfalls wird nämlich nur ein Protokoll einer mündlichen Aussage erstellt, bei dem sich naturgemäß Fehler und Ungenauigkeiten einschleichen und oft wichtige Details ausgelassen werden.

Läuft schon ein Ermittlungsverfahren?

Sehr oft sind Sie nicht der einzige Geschädigte. Versuchen Sie herauszubekommen, ob weitere Strafanzeigen gegen den Betrüger gestellt wurden, und geben Sie gegebenenfalls bei der Strafanzeige die Aktenzeichen und alle Ihnen bekannten Informationen dazu mit an, am besten noch mit Namen und Rufnummer eines Ansprechpartners bei Polizei oder Staatsanwaltschaft.

Eine Strafanzeige kann auch die Zahlungsmoral fördern

Manchmal bewirkt eine Strafanzeige auch bei der Zahlungsmoral Wunder: Manchen wird bei ihrer Vernehmung in einem Ermittlungsverfahren erst richtig klar, was ihnen droht, und sie beeilen sich dann, den Schaden schleunigst zu bezahlen bzw. gezahltes Geld zu erstatten.

Infos zum Vorgehen bei eBay-Betrüger

Wie Sie im Fall eines Betrugs vorgehen sollten, können Sie auch im Internet nachlesen: Unter <http://www.wortfilter.de/betrug.html> finden Sie neben Tipps und Infos auch Links, mit denen Sie Straftaten online anzeigen können.

Lohnt ein gerichtlicher Mahnbescheid?

Ihre zivilrechtlichen Ansprüche gegen einen Betrüger sind weitgehend unabhängig von der Strafanzeige und dem Ausgang eines Straf- oder Ermittlungsverfahrens gegen den Betrüger. Sie müssen also überlegen, ob sich beispielsweise ein gerichtlicher Mahnbescheid lohnt, um einen vollstreckbaren Titel zu erhalten. Die Kosten für so einen Mahnbescheid gehen zu Lasten des Schuldners - wenn denn bei dem etwas zu holen ist.

4. Alles, was recht ist – nie mehr über den Tisch ziehen lassen

4.1	eBay-Auktionen – eigentlich eine ganz sichere Sache vor dem Gesetz	67
	Spaßbieter und Glücksritter zur Vertragserfüllung zwingen!	67
	Der Vertrag: keine Schriftform erforderlich!	68
4.2	Auto gegen Hamburger – lukrative Deals mit Minderjährigen?	68
	Schwebend unwirksam: eBay-Deal kurz vor Absturz?	69
	Auktionen im „Taschengeldbereich“	70
4.3	Echte Auktion? – Jetzt auch noch Mehrwertsteuer, zusätzlich zum Zuschlag?	70
4.4	Die Wahrheit über die Abwälzung von Gebühren	71
	Das sagt eBay zur Gebührenfrage – so sieht’s wirklich aus.....	71
	Versandkosten – Plus machen über den Kostenposten?	73
	Mehrwertsteuer – als heimlicher Zuschlag?	74
	Achtung: versteckte Kosten für die Zahlung?.....	75
	Kosten für Treuhandservice.....	76
4.5	Fehler sind menschlich, Korrekturen sind möglich!	76
	Was tun, wenn man als Verkäufer einen zu niedrigen Start- oder Sofort-Kaufen-Preis angegeben hat?.....	76
	Irrtümliches Ein-Euro-Sofort-Kaufen-Angebot – so kommen Sie aus der Sache wieder raus	77
	Wenn Ihnen potenzielle Käufer mit Schadensersatz drohen wollen	78
	Versehentlich zu viel geboten – so korrigieren Sie’s	79
	Den angebotenen Artikel gibt’s woanders günstiger?	81
4.6	Rechte und Pflichten beim eBay-Handel und das Kleingedruckte	82
	eBay gewerblich? – Ihre Rechtslage hängt vom Status ab!	82
	Achtung, Grauzone – hier müssen Sie aufpassen	82

Ab wann interessiert sich das Finanzamt für Sie?	83
Verkäufer stehen sich aus der Sachmängelhaftung?	83
Private Verkäufer mogeln sich durch Floskeln raus!	85
Garantie – hier sieht's anders aus!	86
Widerrufs- und Rückgaberecht	86
Quittung/Rechnung	87
4.7 Wenn der Verkäufer Zicken macht	87
Auf Tauchstation – der Verkäufer ist nicht aufzufinden oder meldet sich nicht?	88
Auf stur gestellt – der Verkäufer will nicht liefern?	88
Luftnummer – der Verkäufer kann nicht liefern?	89
Verschollen: Versickt, aber nicht angekommen?	89
Defekt, kaputt, in 1.000 Scherben – die Ware wurde beim Versand beschädigt?	90
Lieber doch nicht! – Ihnen gefällt die Ware nicht, und Sie möchten sie zurückgeben?	90
Falsch geliefert oder bewusst geneppt – die Ware entspricht nicht der Artikelbeschreibung?	91
Nichts unterschieben lassen! – die Ware ist defekt oder mangelhaft, was tun?	93
4.8 Was erfahrene eBay-Verkäufer bei Stress mit Käufern tun	94
Vom Umgang mit unzuverlässigen Bietern	94
Die alte Leier: der Käufer zahlt einfach nicht	96
„Ich war's nicht“ – der Höchstbieter behauptet, nicht selbst geboten zu haben	97
„Will ich nicht ...“ – der Käufer will die Ware zurückgeben oder den Vertrag widerrufen	97
„Ist kaputt ...“ – die Ware ist mangelhaft oder defekt	98
4.9 Wie Profis Ansprüche durchsetzen und sich gegen unseriöse Mitbewerber wehren	98
Gekonnt gerichtlich mahnen	98
Jetzt geht's hart auf hart: die Klage	101
Unseriöse Mitbewerber – was tun?	102
Ganz linke Touren: Ruinieren von Verkäufer-Accounts	102

Schaden für ehrliche Mitglieder – hier muss eBay helfen!	103
Der Täter ist kaum zu fassen.....	104
Fehlplatzierungen	104
Mehrfachauktionen	105
Umgehung von Powerauktionen	106
Keywordspamming.....	106
Bilder- und Texteklau	107
Bilderdieben ein anderes Bild unterschieben!	108
Wenn alles andere nicht hilft: Urheberrechtsverletzer anzeigen und abmahnen	109

Wenn bei eBay mal nicht alles glatt läuft: Dann ist es gut, wenn man weiß, was rechtlich Sache ist, welche Ansprüche man hat und wie man sie durchsetzen kann.

Die folgenden Hinweise können natürlich im Einzelfall die Beratung durch einen Rechtsanwalt nicht ersetzen – kennen Sie jedoch die Grundregeln, lassen Sie sich von Abzockern nie mehr unter Druck setzen und wissen, wann Sie die Finger von einem Deal lassen oder mit aller Härte, d. h. Anwalt und Gericht, vorgehen müssen.

4.1 eBay-Auktionen – eigentlich eine ganz sichere Sache vor dem Gesetz

Von wenigen Ausnahmen abgesehen (z. B. bei einigen Dienstleistungen), kommt bei eBay regelmäßig ein Kaufvertrag zu Stande.

Ein Vertrag kommt durch Angebot („Antrag“) und Annahme zu Stande, bei eBay durch das Angebot des Verkäufers und das Gebot des Bieters, wobei hier der zu einem bestimmten Zeitpunkt (dem Auktionsende) Höchstbietende zum Zuge kommt.

Spaßbieter und Glücksritter zur Vertragserfüllung zwingen!

Auch Verträge, die auf elektronischem Weg über ein Onlineauktionshaus geschlossen werden, sind rechtsverbindlich. Dazu gibt es sogar ein Urteil des Bundesgerichtshofs:

Ein Autohändler hatte bei einem Internetauktionshaus (bei Ricardo, <http://www.ricardo.de>) einen neuen VW-Passat im Wert von ca. 39.000 DM zu einem Startpreis von 10 DM eingestellt. Er weigerte sich dann, das Fahrzeug auch tatsächlich zum acht Sekunden vor Auktionsende abgegebenen Höchstgebot von 26.350 DM abzugeben. Der Käufer klagte durch verschiedene Instanzen und bekam schließlich vom BGH Recht: Die Onlineauktion begründete einen wirksamen Vertrag, und der Autohändler war verpflichtet, dem Käufer den Wagen zu seinem Höchstgebot zu verkaufen.



Das Angebot eines Verkäufers bei eBay ist also keine unverbindliche Aufforderung, ein Gebot zu machen (eine so genannte *invitatio ad offerendum*), sondern eine verbindliche Erklärung, die Ware zum Höchstgebot auch tatsächlich zu verkaufen.

Das Urteil erging am 7. November 2001 unter dem Aktenzeichen VIII ZR 13/01 und kann beispielsweise unter:

<http://www.jurpc.de/rechtspr/20010255.htm> nachgelesen werden.

Der Vertrag: keine Schriftform erforderlich!

Bei den meisten Verträgen ist keine Schriftform erforderlich: So gibt es auch beim Brötchenkauf immer einen Vertrag, obwohl man nichts Schriftliches mit dem Bäcker oder Verkäufer vereinbart. Einen Vorteil haben schriftliche Verträge: Sie erleichtern nötigenfalls die Beweisführung vor Gericht.

Bei eBay sollten Sie daher im Fall von Problemen immer Ausdrucke von der Artikel- bzw. Auktionsbeschreibung machen und möglichst auch alle dazu gehörenden Mails ausdrucken. Auktionen sind bei eBay 90 Tage lang einsehbar, machen Sie also bei Problemen spätestens im dritten Monat einen Ausdruck. Ihre Mails sollten Sie auf Diskette, Festplatte und/oder CD archivieren, damit Sie auch darauf jederzeit Zugriff haben und sie ausdrucken können.

4.2 Auto gegen Hamburger – lukrative Deals mit Minderjährigen?

Was, wenn der Sohnmann – wie in einem derzeit bekannten Werbespott – Papas Auto über's Internet verscheuert, um sich einen doch so köstlichen Fast-Food-Genuss zu ermöglichen? Grundsätzlich schließen die allgemeinen

Geschäftsbedingungen von eBay aus, dass dort Minderjährige handeln. Dort heißt es nämlich unter § 2 Absatz 2: „Die Anmeldung ist nur juristischen Personen und unbeschränkt geschäftsfähigen natürlichen Personen erlaubt. Insbesondere Minderjährigen ist eine Anmeldung untersagt.“ Das schließt aber natürlich nicht völlig aus, dass sich nicht doch ein Minderjähriger bei eBay (unter Angabe eines falschen Geburtsdatums) anmeldet.

Ein Kind unter sieben Jahren kann keinen gültigen Vertrag schließen, da es geschäftsunfähig ist (§§ 104, 105 BGB). Komplizierter wird es bei den „beschränkt Geschäftsfähigen“ im Alter über 7, aber unter 18 Jahren (§ 106 BGB). Diese dürfen zwar Willenserklärungen abgeben, brauchen dafür aber gemäß § 107 BGB die Einwilligung des gesetzlichen Vertreters, also in der Regel der Eltern: Jeder Kauf bedeutet nämlich im Sinne des Gesetzes einen rechtlichen Nachteil.



Schwebend unwirksam: eBay-Deal kurz vor Absturz?

Nun stellt sich die Frage, ob die Eltern in den Handel bei eBay eingewilligt haben. Haben sie es, ist der Vertrag gültig und verpflichtend. Haben sie es nicht, ist der Vertrag „schwebend unwirksam“, das heißt, er ist zwar unwirksam, kann aber noch wirksam werden. Wirksam würde er durch die nachträgliche Genehmigung (§ 108 I BGB). Man kann die Eltern fragen, ob sie mit dem Handel einverstanden sind – sind sie es, ist der Vertrag gültig. Lehnen sie ab oder schweigen zwei Wochen lang, ist das Rechtsgeschäft endgültig unwirksam (§ 108 II BGB). Eine Besonderheit wäre es, wenn der Minderjährige inzwischen volljährig geworden ist: Dann kann er selbst entscheiden, ob der Vertrag gültig werden soll oder nicht (§ 108 III BGB).



Während der Vertrag schwebend unwirksam ist, hat man allerdings auch das Recht zurückzutreten – ansonsten müsste man ja unter Umständen Wochen warten, bis man das Geschäft mit einem anderen abschließen kann. Das gilt aber nicht, wenn man gewusst hat, dass der Vertragspartner minderjährig ist (und er Sie darüber nicht getäuscht hat), siehe § 109 BGB.

Auktionen im „Taschengeldbereich“

Was oft zu Missverständnissen führt, ist der so genannte Taschengeldparagraph (§ 110 BGB): Dieser besagt, dass ein Vertrag auch dann wirksam ist, „wenn der Minderjährige die vertragsmäßige Leistung mit Mitteln bewirkt, die ihm zu diesem Zweck oder zu freier Verfügung von dem Vertreter [...] überlassen worden sind“.

Es geht also um Fälle, in denen die vertragsmäßige Leistung schon bewirkt wurde – hat der minderjährige Käufer noch nicht gezahlt, findet § 110 BGB sowieso keine Anwendung. Nur wenn der Minderjährige den Kaufpreis schon komplett gezahlt hat, käme es darauf an, ob das Geld aus dem „Taschengeld“ stammt und ob die Eltern keine Einschränkungen gemacht haben, wofür ihr Kind es verwenden darf. „Mittel“ im Sinne von § 110 BGB können übrigens auch Gegenstände sein – also gilt das oben Gesagte ebenfalls, wenn der Minderjährige eine Sache verkauft.



Fazit: Grundsätzlich kann man auch an über eBay geschlossene Verträge mit Minderjährigen gebunden sein. Wann immer es geht, sollte man dieses aber vermeiden: Als (potenzieller) Vertragspartner eines Minderjährigen ist man immer in einer etwas unsicheren Lage. Unter normalen Umständen kann man davon ausgehen, bei eBay nur mit Geschäftsfähigen zu tun zu haben, und daher in aller Regel sofort von einem Vertrag zurücktreten, wenn man (nachträglich) erfährt, dass der potenzielle Vertragspartner ein Minderjähriger ist.

4.3 Echte Auktion? – Jetzt auch noch Mehrwertsteuer, zusätzlich zum Zuschlag?

Die Frage, ob eine Internetauktion eine echte Auktion im Sinne des § 156 BGB ist, ist vor allem für die Anwendbarkeit der Bestimmungen für den Fernabsatz wichtig: Die Bestimmungen aus dem heute im BGB geregelten (früher im Fernabsatzgesetz stehenden) Fernabsatzrecht gelten nämlich nicht für echte Auktionen.



Bisher gibt es dazu noch kein wirklich einschlägiges höchstrichterliches Urteil. Der BGH hat diese Frage in seinem Ricardo-Urteil vom 7. November

2001 halb offen gelassen, weil sie dort für die eigentlich zu entscheidende Frage zum Zustandekommen eines Kaufvertrags nicht relevant war. Immerhin hieß es dort trotzdem: „Ein Vertragsschluss nach § 156 BGB scheidet im Streitfall aus, weil auf das Gebot des Klägers kein Zuschlag erfolgt ist.“

Auch die herrschende Meinung geht davon aus, dass Internetauktionen keine Versteigerungen im Sinne des § 156 BGB sind. Dort heißt es im ersten Satz nämlich: „Bei einer Versteigerung kommt der Vertrag erst durch den Zuschlag zustande.“

Bei den üblichen Internetauktionen gibt es allerdings keinen Zuschlag. Dort kommt der Vertrag dadurch zu Stande, dass jemand zu einem bestimmten Zeitpunkt das höchste Gebot abgegeben hat.

Neben der Relevanz für die Geltung der Fernabsatzregelungen ist die Frage, ob es sich um Versteigerungen handelt, auch für Verkäufer hinsichtlich der Gewerbeordnung wichtig: Wären eBay-Verkäufe Versteigerungen, müssten die Verkäufe sich in ihrem Ablauf nach der Versteigerungsverordnung richten.

Hierzu gibt es ein Urteil des Kammergerichts vom 11. Mai 2001 (AZ 5 U 9586/00, veröffentlicht unter anderem im Internet unter <http://www.jurpc.de/rechtspr/20010181.htm>), das sehr eindeutig Stellung bezieht: Eine Internetauktion ist keine Versteigerung im Sinne des § 34b GewO.

Fazit: Die Verkäufe über eBay sind keine echten Versteigerungen.

4.4 Die Wahrheit über die Abwälzung von Gebühren

Bei eBay-Verkäufen können einige Nebenkosten entstehen, die natürlich irgendwer bezahlen muss ...

Das sagt eBay zur Gebührenfrage – so sieht's wirklich aus

Gemäß den allgemeinen Geschäftsbedingungen eBays muss der Verkäufer die Angebotsgebühren und die Verkaufsprovision bezahlen und darf diese Kosten nicht auf den Käufer abwälzen.

Trotzdem kann so eine Gebührenabwälzung wirksam sein. eBay untersagt in den allgemeinen Geschäftsbestimmungen, die eBay-Kosten ganz oder teilweise auf den Käufer abzuwälzen. In den eBay-AGB § 8 Absatz 6 lautet Satz 3:

„Verkäufern ist es nicht erlaubt, zusätzlich zum Verkaufspreis eBay-Gebühren und/oder Provisionen auf Käufer umzulegen und von diesen einzufordern.“

Wenn also eine Auktion mit einer entsprechenden Klausel versehen ist, kann diese von eBay gelöscht werden. Wenn man allerdings auf eine derartige Auktion trotz einer solchen Kostenabwälzung mitbietet und nach der regulären Laufzeit Höchstbieter ist (also die Auktion nicht von eBay gelöscht wurde), ist man auch zur Zahlung verpflichtet: eBays AGB finden nur im Verhältnis der eBay-Mitglieder zu eBay Anwendung, nicht bei Verträgen der eBay-Mitglieder untereinander. Die eBay-AGB können lediglich helfen, wenn es zu Schwierigkeiten bei der Auslegung der Willenserklärungen kommt:



„Verständnislücken können dann unter Rückgriff auf die durch die Anerkennung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen begründeten wechselseitigen Erwartungen der Auktionsteilnehmer und deren gemeinsames Verständnis über die Funktionsweise der Online-Auktion geschlossen werden.“

(BGH, Urteil vom 07.11.2001, AZ: VIII ZR 13/01, z. B. <http://www.jurpc.de/rechtspr/20010255.htm>).

Wenn aber in einer Artikelbeschreibung ausdrücklich steht, dass der Käufer die eBay-Kosten zu tragen hat, ist das nicht auslegungsbedürftig. Was anderes ist es, wenn in der Artikelbeschreibung nichts steht: Dann kann der Käufer wegen der eBay-AGB davon ausgehen, dass die Kosten vom Verkäufer zu tragen sind, und ein Verkäufer kann nicht nachträglich mit so einer Forderung kommen.

Das größte Problem bei einer Abwälzung der eBay-Kosten auf einen Käufer ist die Tatsache, dass dieser die Kosten oft nicht überblicken kann: Dazu können ja Kosten wie beispielsweise für das Präsentieren des Angebots auf der Startseite oder andere Zusatzoptionen gehören.

eBay hat deswegen neben der entsprechenden Bestimmung in den allgemeinen Geschäftsbedingungen auch ein eigenes Logo zum Einbinden in den Auktionstext entworfen und zu Verfügung gestellt:



Versandkosten – Plus machen über den Kostenposten?

In aller Regel muss der Käufer die Versandkosten tragen, aber natürlich kann ein Verkäufer auch jederzeit versandkostenfreie Lieferung anbieten.

eBay zwingt aus gutem Grund die Verkäufer schon beim Einstellen eines Artikels, Angaben dazu zu machen, wer die Versandkosten tragen soll.

Versandkosten *		Minimieren
Wer trägt die Versandkosten?		
<input type="radio"/> Käufer	<input checked="" type="radio"/> Verkäufer	
<input type="radio"/> Ich mache später Angaben zu den Versandkosten. <input checked="" type="radio"/> Mir sind die Versandkosten bekannt und ich gebe sie hier ein Hinweis: Dadurch kann der Käufer Sie schneller bezahlen.		
Verpackung & Versand (Deutschland)	EUR	<input type="text" value="0,00"/>
Versandversicherung pro Artikel	<input type="text" value="Nicht verfügbar"/>	EUR <input type="text" value="0"/>

Der Verkäufer entscheidet, wer die Versandkosten tragen muss.

Dabei ist zu beachten, dass die Versandkosten nicht nur aus den reinen Portokosten bestehen: Als Verkäufer hat man ja auch normalerweise noch Kosten für die Verpackung und eventuell für einen Mitarbeiter, der das Verpacken und Einliefern der Sendung beispielsweise bei der Post übernimmt.

Soll man als Käufer die Versandkosten zahlen und diese sind nirgends angegeben: unbedingt den Verkäufer danach fragen! Wenn der Verkäufer nichts angegeben hat, weil er beispielsweise die Portokosten nicht kennt, kann er aber Auskunft geben, ob und welche Zuschläge er über das Porto hinaus verlangt. Es kann natürlich auch sein, dass ein Verkäufer die (hohen) Versandkosten bewusst verschweigt, um keine potenziellen Käufer abzuschrecken ...

Wenn der Verkäufer die Versandkosten nicht angegeben hat, kann er allerdings auch nur die tatsächlichen Versandkosten in einem üblichen Rahmen vom Käufer verlangen und nicht eine völlig überhöhte Pauschale.

Außerdem muss er eine Versandform wählen, bei der nicht völlig unverhältnismäßige Kosten entstehen: Er darf dann beispielsweise nicht durch ein Taxi liefern lassen, wenn er ja für wenige Euro ein Paket auch von der Deutschen Post oder einem anderen Versandunternehmen bei sich zu Hause abholen lassen könnte.

Eine Versandkostenpauschale ist zulässig und tatsächlich vom Käufer zu zahlen, wenn sie ausdrücklich in der Artikelbeschreibung angegeben ist – auch dann, wenn sie überhöht ist.

Mehrwertsteuer – als heimlicher Zuschlag?

Wenn nichts anderes vereinbart wurde, verstehen sich alle Preise bei eBay inklusive der Mehrwertsteuer. Verlangt ein Verkäufer in seiner Artikelbeschreibung ausdrücklich die Mehrwertsteuer zusätzlich, dürfte das normalerweise auch wirksam sein.

Es gibt zwei gute Gründe, warum ein Verkäufer die Mehrwertsteuer nicht nachträglich auf den Zuschlagspreis aufschlagen darf: Er verstößt damit nämlich nicht nur gegen eBays AGB, sondern auch noch gegen die Preisangabenverordnung. Die Preisangabenverordnung bestimmt, dass man einem „Letztverbraucher“ (zum Beispiel einem privaten Käufer) grundsätzlich Endpreise angeben muss – das heißt den Preis inklusive Mehrwertsteuer (den so genannten Bruttopreis).



Ein Verstoß dagegen ist eine Ordnungswidrigkeit, die mit einer Geldbuße bis 25.000 Euro geahndet werden kann (§§ 10 I Nr. 1 PAngV, 3 WiStG).

Bei eBay sind alle Bereiche für jedermann zugänglich, sodass alle Angebote so gestaltet sein müssen, dass sie (auch) für private Endverbraucher gültig sind. In den eBay-AGB gibt es daher in § 8 Absatz 6 eine entsprechende Vorschrift: *„Der Preis der jeweiligen Angebote versteht sich als Endpreis einschließlich eventuell anfallender Mehrwertsteuer und weiterer Preisbestandteile.“*

Aber trotz allem: Wenn ein solches Angebot nicht gelöscht wird, ist der Mehrwertsteuerzuschlag aller Wahrscheinlichkeit nach verbindlich: Auch wenn die Verwendung von Nettopreisen eine Ordnungswidrigkeit darstellt, wird dadurch noch lange nicht die Klausel „zuzüglich Mehrwertsteuer“ oder gar der ganze Vertrag ungültig. Zwar ist gemäß § 134 BGB ein Vertrag nichtig, der gegen ein gesetzliches Verbot verstößt, allerdings ist § 1 Absatz 1 Preisangabenverordnung lediglich eine Ordnungsvorschrift (kein Gesetz!), die die Gültigkeit des Vertrags nicht berührt.

Auch die Verletzung der eBay-AGB macht den Vertrag nicht hinfällig: eBays AGB finden nur im Verhältnis der eBay-Mitglieder zu eBay Anwendung, nicht bei Verträgen der eBay-Mitglieder untereinander. Die eBay-AGB können lediglich helfen, wenn es zu Schwierigkeiten bei der Auslegung der Willenserklärungen kommt: *„Verständnislücken können dann unter Rückgriff auf die durch die Anerkennung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen begründeten wechselseitigen Erwartungen der Auktionsteilnehmer und deren gemeinsames Verständnis über die Funktionsweise der Online-Auktion geschlossen werden.“*

(BGH, Urteil vom 07.11.2001, AZ: VIII ZR 13/01, z. B. <http://www.jurpc.de/rechtspr/20010255.htm>).

Wenn aber in einer Artikelbeschreibung ausdrücklich steht, dass der Käufer zusätzlich noch die Mehrwertsteuer bezahlen muss, ist das nicht auslegungsbedürftig. Was anderes ist es, wenn in der Artikelbeschreibung nichts steht: Dann kann der Käufer aufgrund der Bestimmungen in der Preisangabenverordnung und den eBay-AGB davon ausgehen, dass der Zuschlagspreis auch der Endpreis ist, und ein Verkäufer kann nicht nachträglich eine solche Forderung stellen.

Als Verkäufer kann man sich neben einer eBay-Löschung vor allem einigen Ärger mit Mitbewerbern oder Verbraucherschutzvereinen einhandeln: Die mahnen in solchen Fällen gern kostenpflichtig ab.

Als Verkäufer kann man sich auch nicht auf den § 9 I Nr. 5 PangV berufen: Dieser regelt zwar, dass die dortigen Bestimmungen nicht für Versteigerungen gelten, aber die eBay-Verkäufe sind, wie gerade schon besprochen, nach herrschender Meinung eben keine Versteigerungen im Sinne des BGB.

Achtung: versteckte Kosten für die Zahlung?

Bei einigen Zahlungsarten entstehen zusätzliche Kosten.

Nachnahme: Wenn nicht anders vereinbart, sind die Nachnahmekosten Bestandteil der Versandkosten und damit im Allgemeinen vom Käufer zu tragen.

Kreditkarte: Bei einigen Verkäufern kann man per Kreditkarte zahlen, wofür dem Verkäufer vom Kreditkartenunternehmen Kosten berechnet werden. Ohne anders lautende Vereinbarung dürfen diese Kosten nicht auf den Käufer abgewälzt werden. Im Übrigen schreiben die meisten Kreditkartenunternehmen den Verkäufern ohnehin vor, dass sie die Kosten selbst zu tragen haben.

Auslandsüberweisung: Bei Überweisungen ins Ausland entstehen in der Regel zusätzliche Kosten. Wenn nichts anderes vereinbart ist, muss im Zweifel der Käufer alle diese Kosten tragen.

Moneybookers: Die Kosten für Zahlungen per Moneybookers (<http://www.moneybookers.com>) betragen 1 % des Zahlungsbetrags (höchstens aber 50 Eurocent) und sind vom Käufer zu zahlen.

Bei allen anderen Zahlungsarten gilt in der Regel: Wenn nichts anderes vereinbart wurde, muss der Käufer etwaige Kosten für die Zahlung tragen.

Kosten für Treuhandservice

Als Verkäufer wird man schon beim Einstellen eines Artikels gefragt, ob man den Treuhandservice akzeptiert.

Treuhandservice [Minimieren](#)

Ich möchte den Treuhandservice nicht in Anspruch nehmen
(Treuhandservice wird dann auf Artikelseite nicht angezeigt)

Ich akzeptiere den Treuhandservice

Treuhandservice: Ja oder nein?

Wenn in der Artikelbeschreibung keine weiteren Angaben zum Treuhandservice gemacht werden, teilen sich der Verkäufer und der Käufer die Kosten dafür.

4.5 Fehler sind menschlich, Korrekturen sind möglich!

Natürlich macht man als Verkäufer oder Käufer in eBay gelegentlich Fehler. Glücklicherweise bleiben solche Fehler meistens ohne gravierende Folgen – zumindest, wenn man sie einigermaßen schnell bemerkt und reagiert.

Was tun, wenn man als Verkäufer einen zu niedrigen Start- oder Sofort-Kaufen-Preis angegeben hat?

Völlig unproblematisch ist das, wenn noch niemand geboten hat: Dann kann man seine Auktion überarbeiten (oder einfach beenden). Zum Überarbeiten muss man nur in die Detailansicht seines Artikel gehen und dort den entsprechenden Link auswählen.

Service für Verkäufer [Angebot überarbeiten](#) | [Ähnlichen Artikel verkaufen](#)

Der Link zum Überarbeiten eines Angebots.

Nach einer Sicherheitsabfrage kommt man dann in die Gesamtänderungsansicht seines Artikels, wo es auch einen Abschnitt *Bilder & Details bearbeiten* gibt.

Bilder, Preis & Darstellung		Bilder & Details bearbeiten
Bilder	1 Bilder wurden Ihrem Angebot hinzugefügt Für eine Bildervorschau siehe oben	
Dauer	5 Tage	
Menge	1	
Startpreis	EUR 9,00	
Sofort-Kaufen-Preis	EUR 10,00	

Bilder & Details bearbeiten.

Dem Link dort folgt man und kann so den Startpreis und den Sofort-Kaufen-Preis neu festlegen.

Preis und Dauer

Dauer *

Menge*

Startpreis * EUR

Sofort-Kaufen-Preis (optional) EUR
EUR 0,05

Hinweis: Wenn die angebotene Menge größer als "1" ist, kann die Option "Sofort-Kaufen" nicht verwendet werden.

Preise und Dauer bearbeiten.

Etwas schwieriger wird es, wenn man versehentlich einen zu niedrigen Startpreis gewählt hat und bereits jemand geboten hat: Dann kann man den Startpreis nicht mehr verändern. Als einzige Möglichkeit bleibt dann noch, das oder die Gebote zu streichen und die Auktion zu beenden. Vielleicht ist das aber gar nicht nötig: Je nachdem, wie gefragt ein Artikel ist, wird auch und gerade bei einem niedrigen Startpreis der letztlich zu erzielende Erlös ohnehin der Marktpreis sein – und die meisten Gebote kommen erfahrungsgemäß kurz vor Auktionsende.

Irrtümliches Ein-Euro-Sofort-Kaufen-Angebot – so kommen Sie aus der Sache wieder raus

Es passiert immer wieder: Man hat als Verkäufer versehentlich eine Sofort-Kaufen-Option von nur einem Euro für einen deutlich wertvolleren Artikel eingestellt. Leider merkt man das oft erst dadurch, dass ein Schnäppchenjäger sofort zugeschlagen hat und nun den Artikel haben möchte, man kann also die Auktion nicht mehr überarbeiten.

Normalerweise ist es so: Der Verkäufer macht bei eBay ein Angebot, das durch die Annahme (das Höchstgebot) des Käufers zum Ablauf der Auktion bzw. beim Sofortkauf sofort zu einem wirksamen Kaufvertrag gemäß § 433 BGB führt.



Das Angebot des Verkäufers ist dabei eine Willenserklärung, bei deren Abgabe man irren kann und die man deshalb nach § 119 I BGB anfechten kann. Tut man das, kommt der Kaufvertrag überhaupt nicht zu Stande, und der ursprüngliche Anbieter ist nicht zum Verkauf des Artikels verpflichtet.

Wenn Ihnen potenzielle Käufer mit Schadensersatz drohen wollen

Bei so einer Anfechtung einer Willenserklärung könnte der Anfechtende aber zu einem Schadensersatz nach § 122 BGB verpflichtet sein. Dabei handelt es sich aber nur um den so genannten Vertrauensschaden: Es wird nur ersetzt, was der verhinderte Käufer an Aufwendungen für den Kauf hatte – also in der Regel nichts oder allenfalls ein paar Cent für die verschwendete Onlinezeit.

Dazu kommt noch, dass gemäß § 122 II BGB kein Schadensersatz zu leisten ist, wenn der „Geschädigte“ den Grund der Anfechtung kennen musste. Das dürfte bei so einer Konstellation immer der Fall sein: Schließlich kann auch ein Schnäppchenjäger nicht davon ausgehen, dass jemand einen relativ wertvollen Artikel für nur einen Euro abgeben möchte.

Das Amtsgericht Kassel hatte so einen Fall zu entscheiden, dort wurde ein Verkäufer auf Erfüllung des angeblichen Kaufvertrags verklagt. Das Gericht wies diese Klage ab und führte unter anderem aus:

„Dass beim Beklagten ein solcher relevanter Irrtum vorlag, ergibt sich vor allem daraus, dass die gleichzeitige Angabe von Angeboten über ein Sofortkauf und zur Auktion mit Startpreis für eine eBay-Auktion zum selben Betrag ganz offensichtlich unsinnig ist. Die Sofortkaufoption macht nur Sinn, wenn der Sofortkaufpreis deutlich höher als der Auktionsstartpreis angegeben ist. Mit dem Sofortkaufangebot sollen Interessenten angesprochen werden, denen es darauf ankommt, ohne Risiko über den unkalkulierbaren Ausgang einer längeren Auktion sich den Artikel sogleich, wenn auch unter Akzeptierung eines höheren Preises als des Startpreises, sichern zu können.“

Bei der normalen eBay-Auktion muss ein Bieter stets damit rechnen, dass er bis zum Ende der Auktion noch überboten werden kann mit der Folge, dass

nicht er, sondern ein anderer zum Zug kommt. Beim Sofortkauf besteht dieses Risiko nicht und diese Option kann nach den Bedingungen des Auktionshauses eBay nur ausgeübt werden, solange für die daneben angebotenen Ersteigerungen ab einem eingegebenen Startpreis noch keine Gebote abgegeben sind.

Vor dem Hintergrund, dass die Sofortkaufoption demgemäß darauf angelegt ist, die Durchführung einer Ersteigerung des Artikels mit ungewissem Ausgang zu verhindern, macht es absolut keinen Sinn, Sofortkauf- und Startpreis mit gleichen Beträgen in das eBay-System einzugeben. Wenn dies einmal geschehen sein sollte, ist diese ein Irrtum. Dieser berechtigt dann zur Anfechtung, sodass kein Anspruch bestand.“

(Urteil AG Kassel vom 30.01.2002 – Aktenzeichen 410 C 5115/01, im Internet unter anderem hier einsehbar: <http://www.sicherheit-im-internet.de/themes/themes.phtml?ttid=59&tid=1637>)

Fazit: Wer als Verkäufer versehentlich eine Auktion mit Sofortkauf von einem Euro eingestellt hat, kann seine Willenserklärung wirksam anfechten und ist dann nicht verpflichtet, den Artikel zu diesem Preis abzugeben. Unter normalen Umständen macht man sich mit so einem Irrtum auch nicht schadensersatzpflichtig – und selbst wenn: Es handelt sich allenfalls um den vergleichsweise niedrigen so genannten Vertrauensschaden.

Versehentlich zu viel geboten – so korrigieren Sie's

Wenn Sie versehentlich zu viel geboten haben, können Sie Ihr Gebot vor dem Auktionsende noch zurückziehen. In den letzten zwölf Stunden einer Auktion geht das allerdings nur dann, wenn Sie Ihr Gebot innerhalb einer Stunde nach Gebotsabgabe zurückziehen.

Sollten Sie die Ein-Stunden-Frist in den letzten zwölf Stunden einer Auktion verpasst haben, bleibt Ihnen nur eins: Sie müssen den Verkäufer bitten, Ihr Gebot zu streichen. Die meisten Verkäufer werden das wohl tun ...

eBay gestattet Gebotsrücknahmen nur aus zwei Gründen:

- Wenn Sie sich vertippt haben (also beispielsweise 1.000 Euro statt 10,00 Euro geboten haben): Dann müssen Sie allerdings anschließend ein neues, nämlich das ursprünglich gewollte Gebot eingeben.
- Wenn der Verkäufer die Artikelbeschreibung ergänzt hat und dadurch deutlich wird, dass der Artikel wesentlich andere Eigenschaften hat, als von Ihnen bei der Gebotsabgabe angenommen.

Wenn Sie ein Gebot zurücknehmen wollen, notieren Sie sich die Artikelnummer oder kopieren diese in die Zwischenablage und folgen in der Gebotsübersicht dem Link zur Gebotsrücknahme, *Rücknahme von Geboten*.

Gebotsbetrag bis zum Auktionsende geschützt. Denken Sie daran, dass frühere Gebote in gleicher Höhe Vorrang haben.

Übersicht über [Rücknahme von Geboten und Streichungen](#)
Es liegen keine Gebotsrücknahmen oder Streichungen von Geboten vor.

Die Links in der Gebotsübersicht.

Anschließend werden Sie aus Sicherheitsgründen zum erneuten Einloggen aufgefordert, damit niemand in Ihrer Abwesenheit mal eben Gebote zurückziehen kann, während Sie am Rechner noch eingeloggt sind.

Nun müssen Sie die Artikelnummer eingeben und den Grund Ihrer Gebotsrücknahme angeben.

Artikelnummer des betreffenden Angebots:

Ihre Erklärung für die Gebotsrücknahme:
Option auswählen

Die Gebotsrücknahme.

Wenn Sie Ihr Gebot zurückgezogen haben, weil Sie sich bei dem Gebot vertippt hatten, müssen Sie nun noch ein neues, nämlich Ihr ursprünglich beabsichtigtes Gebot abgeben.

Alle Ihre Gebotsrücknahmen werden unten auf Ihrer ID-Karte vermerkt.

ebay ID-Karte axelg (123) ★ mich

Mitglied seit: Donnerstag, 01. Apr. 1999 Ort: Deutschland

Übersicht über die jüngsten Bewertungen

	Letzte 7 Tage	Letzter Monat	Letzte 6 Monate
Positiv	1	12	26
Neutral	0	0	0
Negativ	0	0	0
Gesamt	1	12	26
<u>Zurückgezogene Gebote</u>	0	0	0

Zurückgezogene Gebote werden unten auf der ID-Karte registriert.

Zwar gibt es bei eBay derzeit kein automatisches System, das bei zu vielen Gebotsrücknahmen Alarm schlagen würde. Allerdings kann es natürlich sein, dass sich ein Verkäufer über Sie beschwert – und eBay Sie vom Handel ausschließt, wenn Sie übermäßig oft Gebote zurückgezogen haben.

Theoretisch könnte Sie ein Verkäufer auch auf Schadensersatz in Anspruch nehmen. Gerade wenn Sie kurz vor Schluss der Auktion ein Gebot zurückgezogen haben, kann möglicherweise die ganze Auktion platzen: Der vorherige Höchstbieter ist ja nun nicht mehr an sein Gebot gebunden. In der Praxis werden die meisten Verkäufer allerdings nichts unternehmen: Als Verkäufer bekommt man ja nicht einmal die Daten (also insbesondere auch keine ladungsfähige Anschrift) des Gebotsrückziehers ...

Den angebotenen Artikel gibt's woanders günstiger?

Wenn Sie in einer Auktion mitgeboten haben und dann merken, dass es den gleichen Artikel woanders preiswerter gibt, haben Sie eigentlich Pech gehabt: Sie dürfen Ihr Gebot nicht deshalb zurückziehen und müssten eigentlich die Ware auch abnehmen, wenn Sie Höchstbieter bleiben sollten.

Natürlich kann niemand kontrollieren, ob Sie sich bei der Gebotsabgabe vertippt haben oder ob Sie Ihr Gebot aus anderen Gründen zurückziehen wollen ...

Handelt es sich um einen gewerblichen Verkäufer, haben Sie zumindest bei den Sofort-Kaufen- und Festpreisangeboten ein mindestens 14-tägiges Widerrufsrecht gemäß dem in § 312b BGB geregelten Fernabsatzrecht (früher im Fernabsatzgesetz geregelt). Eigentlich ist darin vor allem das Rückgaberecht geregelt, aber jeder gewerbliche Verkäufer ist sicher glücklich, Ihnen die Ware erst gar nicht zusenden zu müssen, wenn Sie sie ohnehin nicht behalten wollen. Ob das Widerrufs- und Rückgaberecht auch in Onlineauktionen gilt, ist ein wenig umstritten. In § 312d IV Nr. 5 BGB heißt es nämlich:

„Das Widerrufsrecht besteht, soweit nicht ein anderes bestimmt ist, nicht bei Fernabsatzverträgen [...] die in der Form von Versteigerungen (§ 156) geschlossen werden.“

Allerdings handelt es sich bei den Online-Auktionen nach herrschender Meinung nicht um Versteigerungen im Sinne des § 156 BGB, sodass wohl auch bei eBay-Auktionen ein Widerrufs- oder Rückgaberecht besteht.

Übrigens: Nicht jeder gewerbliche Verkäufer gibt sich auch als solcher zu erkennen, oft fehlt die vorgeschriebene Widerrufsbelehrung. Wenn allerdings einiges für gewerbliches Handeln spricht (viele Bewertungen und/oder viele Angebote, hauptsächlich Neuware, Powersellerstatus, „Unsere Angebote“, Firmenname), sollte man es notfalls ruhig auf eine Auseinandersetzung ankommen lassen: Die meisten Gerichte setzen die Schwelle für gewerbliches Handeln ziemlich niedrig ...

4.6 Rechte und Pflichten beim eBay-Handel und das Kleingedruckte

Verkäufer und Käufer haben diverse gesetzliche Rechte und Pflichten bei eBay – und um die geht es hier.

eBay gewerblich? – Ihre Rechtslage hängt vom Status ab!

Für die meisten Rechte und Pflichten ist es sehr wesentlich, ob ein Verkäufer gewerblich oder privat ist.

Gewerblich ist, wer selbstständig, regelmäßig und mit Gewinnerzielungsabsicht handelt. Wer bei eBay seine gelesenen Bücher oder die nicht mehr passende Kleidung der Kinder verkauft, dürfte meistens privat handeln. Wer dagegen größere Mengen Neuware verkauft, ist in aller Regel ein gewerblicher Händler.

Achtung, Grauzone – hier müssen Sie aufpassen

Es gibt naturgemäß eine relativ große Grauzone, in der man über die Gewerblichkeit streiten kann. Indizien für gewerblichen Handel sind folgende Punkte, ohne dass alle erfüllt sein müssten (und ohne dass ein einzelner Punkt zwingend die Gewerblichkeit beweisen würde):

- Eine große Zahl von Bewertungen: Wer über 1.000 Bewertungspunkte hat, wird den privaten Charakter seiner Transaktionen schon schlüssig begründen müssen ...
- Der Powersellerstatus: Hier sind gewisse Umsatzkriterien erfüllt, die nahe legen, dass da jemand nicht bloß ein paar gelesene Bücher verkauft.
- Die Art der Artikel: Bücher sind sicher eher bei privaten Verkäufern zu finden, größere Mengen an Handys oder Computern eher bei gewerblichen Händlern.
- Neuware: Wer nicht nur ausnahmsweise mal Neuware anbietet, handelt normalerweise gewerblich.
- Eine Firma: Ein privater Verkäufer gibt sich keinen Firmennamen.
- Ein Webshop: Viele gewerbliche Händler betreiben einen eBay-Shop oder sogar einen eigenen (von eBay unabhängigen) Shop im Internet.

Leider geben sich nicht alle gewerblichen Händler auch als solche zu erkennen: Das kann aus Unwissenheit geschehen, aber oft auch in dem Versuch, diverse Verbraucherrechte auszuhebeln und Steuern zu hinterziehen.

Im Streitfall kann es sein, dass ein Gericht zunächst entscheiden muss, ob ein Verkäufer gewerblich handelt. Dabei werden vergleichsweise strenge Maßstäbe angelegt, im Zweifel wird eher eine Gewerblichkeit angenommen. Für den Käufer kann es also durchaus lohnen, um sein Recht zu kämpfen.

Ab wann interessiert sich das Finanzamt für Sie?

In letzter Zeit häufen sich die Meldungen, dass auch die Finanzämter zunehmend bei eBay aufmerksam werden und sich insbesondere Verkäufer mit vielen Bewertungen näher anschauen. Wenn man als Verkäufer nicht sicher ist, ob man nicht schon gewerblich handelt, sollte man vorsichtshalber einen Steuerberater konsultieren: Gewerbliche Händler riskieren empfindliche Strafen, wenn sie ihr Gewerbe nicht anmelden und somit Steuern hinterziehen!

Verkäufer stehlen sich aus der Sachmängelhaftung?

Zunächst eine wichtige Abgrenzung: Die Sachmängelhaftung darf man nicht mit einer Garantie verwechseln! Die Sachmängelhaftung ist gesetzlich geregelt, während die Garantie eine freiwillige (zusätzliche) Leistung des Händlers oder Herstellers ist. Hier geht es nur um die gesetzlich vorgeschriebene Sachmängelhaftung, weiter unten dann um die Garantie.

Kaufverträge (also auch die eBay-Käufe) sind grundsätzlich in § 433 des BGB geregelt. § 433 I Satz 2 BGB lautet: „Der Verkäufer hat dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen.“

Näheres zur Sachmängelhaftung findet sich im § 434 des BGB:

Sachmangel

(1) Die Sache ist frei von Sachmängeln, wenn sie bei Gefahrübergang die vereinbarte Beschaffenheit hat. Soweit die Beschaffenheit nicht vereinbart ist, ist die Sache frei von Sachmängeln,

- 1. wenn sie sich für die nach dem Vertrag vorausgesetzte Verwendung eignet, sonst*
- 2. wenn sie sich für die gewöhnliche Verwendung eignet und eine Beschaffenheit aufweist, die bei Sachen der gleichen Art üblich ist und die der Käufer nach der Art der Sache erwarten kann.*

Zu der Beschaffenheit nach Satz 2 Nr. 2 gehören auch Eigenschaften, die der Käufer nach den öffentlichen Äußerungen des Verkäufers, des Herstellers (§ 4 Abs. 1 und 2 des Produkthaftungsgesetzes) oder seines Gehilfen insbesondere in der Werbung oder bei der Kennzeichnung über bestimmte Eigenschaften der Sache erwarten kann, es sei denn, dass der Verkäufer die Äußerung nicht kannte und auch nicht kennen musste, dass sie im Zeitpunkt des Vertragschlusses in gleichwertiger Weise berichtigt war oder dass sie die Kaufentscheidung nicht beeinflussen konnte.

(2) Ein Sachmangel ist auch dann gegeben, wenn die vereinbarte Montage durch den Verkäufer oder dessen Erfüllungsgehilfen unsachgemäß durchgeführt worden ist. Ein Sachmangel liegt bei einer zur Montage bestimmten Sache ferner vor, wenn die Montageanleitung mangelhaft ist, es sei denn, die Sache ist fehlerfrei montiert worden.

(3) Einem Sachmangel steht es gleich, wenn der Verkäufer eine andere Sache oder eine zu geringe Menge liefert.

Dazu einige Beispiele. Ein Sachmangel liegt vor, wenn ...

- ... der Artikel anders beschaffen ist, als es in der Beschreibung steht, und dies für den Käufer ein Nachteil ist. Beispiel: Der ersteigerte PC hat nur 256 MByte RAM statt 512 MByte, oder die Schuhgröße der gekauften Stiefel beträgt 35 statt 38.
- ... der Artikel sich nicht zu der Verwendung gebrauchen lässt, die in der Beschreibung aufgeführt ist. Beispiel: Das ersteigerte Handy kann nicht über WAP ins Internet, obwohl dies so im Auktionstext stand.
- ... der Artikel anders beschaffen ist, als man es von einem solchen Produkt normalerweise erwarten kann, selbst wenn dazu nichts in der Beschreibung stand. Beispiel: Der ersteigerte Monitor hat einen Grünstich, was in der Auktionsbeschreibung weder erwähnt noch ausdrücklich ausgeschlossen wurde. Dagegen sind bei einem „mehrfach gelesenen Buch“ ein paar Eselsohren kein Mangel.
- ... der Artikel anders beschaffen ist, als dies Verkäufer oder Hersteller in der Werbung versprochen haben. (Ausnahmen: Der Verkäufer kannte die Werbung nicht, die Werbung wurde zwischenzeitlich berichtigt, oder die Werbung war nicht kaufentscheidend.) Beispiel: Das gekaufte Auto braucht 10 statt der angegebenen 6 Liter Benzin auf 100 km.
- ... die Montageanleitung eines Artikels, der zum Zusammenbauen bestimmt ist, mangelhaft ist. Beispiel: Die Anleitung des ersteigerten Schlafzimmerschranks fehlt oder ist in Schwedisch.

- ... eine zu geringe Menge des Artikels geliefert wurde. Beispiel: Statt der ersteigerten 1.000 Seiten Fotopapier werden nur 800 geliefert.
- ... ein anderer Artikel geliefert wurde („aliud“). Beispiel: Der Verkäufer liefert statt des ersteigerten Nokia-Handys eines von Siemens. Oder (ein Beispiel aus einer Newsgroup, das mir besonders gut gefiel) es wird statt eines Toasters ein Elefant geliefert: Das ist dann ein ziemlich schwerer Sachmangel – auch wörtlich ...

Für alle Mängel gilt: Die müssen bereits beim so genannten Gefahrübergang vorgelegen haben, sonst haftet der Verkäufer dafür nicht. Der Gefahrübergang ist bei privaten Versendungskäufen der Zeitpunkt, an dem die Ware der Post übergeben wurde, beim gewerblichen Versendungskauf in dem Moment, an dem der Käufer die Ware bekommt.

Normalerweise verjähren Ansprüche aus der Sachmängelhaftung grundsätzlich erst nach zwei Jahren (§ 438 I Nr. 3 BGB).

Private Verkäufer mogeln sich durch Floskeln raus!

Private Verkäufer können diese Sachmängelhaftung beschränken (beispielsweise mit einer kürzeren Frist) oder ausschließen. Das muss dann aber bereits ausdrücklich in der Artikelbeschreibung geschehen, beispielsweise mit einer Formulierung wie: „Ich bin privater Verkäufer und schließe die gesetzliche Sachmängelhaftung hiermit aus.“ Ein völliger Ausschluss der Sachmängelhaftung durch private Verkäufer ist für den Käufer sehr gefährlich, siehe Kapitel 4.6.



Gewerbliche Händler können gemäß § 475 II BGB die Sachmängelhaftung nicht ausschließen und sie nur für Gebrauchsgüter auf ein Jahr verkürzen – auch diese Verkürzung muss dann aber ausdrücklich in der Artikelbeschreibung vermerkt sein.

Für gewerbliche Händler gilt im Gegensatz zu Privatverkäufern die so genannte Beweislastumkehr: Tritt in den ersten sechs Monaten nach Gefahrübergang ein Sachmangel auf, wird vermutet, dass dieser Mangel bereits beim Gefahrübergang vorlag, und der Verkäufer haftet dafür (§ 476 BGB). Bei privaten Verkäufen und ansonsten nach Ablauf von sechs Monaten muss dagegen der Käufer beweisen, dass die Sache bereits beim Gefahrübergang mangelhaft war.

Garantie – hier sieht's anders aus!

Im Unterschied zur gesetzlichen Sachmängelhaftung ist die Garantie eine freiwillige (zusätzliche) Leistung des Händlers oder des Herstellers. So bieten beispielsweise einige Autohersteller langjährige Garantien gegen Durchrostung. Was durch eine Garantie abgedeckt ist und wer Ansprüche daraus geltend machen kann, bestimmt der Garantiegeber und definiert das normalerweise in einer Garantiekunde.

Widerrufs- und Rückgaberecht

Alle über eBay geschlossenen Kaufverträge unterliegen nach der herrschenden Meinung den Regeln für den Fernabsatz. Diese wurden früher im Fernabsatzgesetz geregelt, heute sind sie direkter Bestandteil des BGB.

Danach hat der Käufer ein grundsätzliches Rückgaberecht von 14 Tagen (§§ 312d I, 355 BGB). Diese Frist beginnt jedoch erst, sobald er die Waren erhalten hat und der Verkäufer seiner Informationspflicht nachgekommen ist (§ 312d II BGB): Der muss den Käufer nämlich über sein Widerrufsrecht belehren.

Wird der Käufer erst nach dem Vertragsschluss über sein Widerrufsrecht belehrt, hat er für die Rückgabe einen Monat Zeit (355 II 2 BGB). Erfolgt gar keine Belehrung, erlischt das Widerrufsrecht gar nicht, es könnte also theoretisch auch noch nach Jahren widerrufen werden (§ 355 III 2).

Der Käufer muss die Rückgabe der Ware nicht begründen.

Es gibt einige Waren, für die das Rückgaberecht ausgeschlossen ist:

- Konzertkarten (§ 312b III Nr. 6 BGB).
- Waren, die nach den Wünschen des Käufers angefertigt wurden (§ 312d IV Nr. 1 BGB). Beispiel: Ein PC, den der Käufer nach gewonnener Auktion selbst zusammenstellen kann.
- Audio- und Videoaufzeichnungen sowie Software, die vom Käufer entsiegelt wurde (§ 312d IV Nr. 2 BGB). Beispiel: Bei einer Musik-CD wurde die Plastikhülle aufgerissen.

Neben der grundsätzlichen Belehrung über das Widerrufsrecht müssen auch einige Angaben zum Vertrag gemacht werden. Wenn diese Angaben fehlen oder unvollständig sind, kann der Vertrag noch nach sechs Monaten widerrufen werden.

Folgende Angaben muss ein gewerblicher eBay-Verkäufer gegenüber seinen Kunden machen:

- Die Identität des Unternehmers, also der Name bei Einzelfirmen oder die genaue Firmenbezeichnung, beispielsweise bei einer GmbH auch mit Angabe des oder der Geschäftsführer.
- Die vollständige Anschrift.
- Die Gesamtkosten der Ware inklusive aller Versand- und Verpackungskosten.
- Die genauen Kosten der Kontaktaufnahme, wenn diese von den üblichen abweichen (Beispiel: beim Support durch eine 0190- oder 0900-Nummer).

Fehlende oder unvollständige Widerrufsbelehrungen berechtigen Verbraucherschutzvereine und Mitbewerber dazu, einen Verkäufer kostenpflichtig abzumahnen – und das kann teuer werden.

Die Kosten für eine Rücksendung trägt der Verkäufer. Bei einem Bestellwert bis zu 40 Euro darf allerdings vertraglich vereinbart werden, dass der Käufer die Rücksendekosten selbst übernehmen muss (§ 357 II BGB). So eine Vereinbarung muss dann aber bereits Bestandteil der Artikelbeschreibung bei eBay sein.

Auch diese Bestimmungen zu den Fernabsatzverträgen sind zwingendes Recht (§ 312f BGB), können also nicht durch anders lautende allgemeine Geschäftsbedingungen oder vertragliche Regelungen ausgeschlossen werden.

Quittung/Rechnung

Gemäß § 368 BGB kann man eine Quittung verlangen: Vom Verkäufer kann man sich den Empfang des Geldes quittieren lassen, vom Käufer den Empfang der Ware.

Führt ein gewerblicher Verkäufer Mehrwertsteuer ab, muss er dem Käufer eine Rechnung mit ausgewiesener Mehrwertsteuer ausstellen.

4.7 Wenn der Verkäufer Zicken macht

Leider klappt nicht immer alles reibungslos, bei vielen eBay-Verkäufen gibt es Probleme. Hier folgt eine Auswahl der häufigsten Probleme, die Sie als Käufer haben können, und Tipps, wie Sie jeweils vorgehen sollten.

Auf Tauchstation – der Verkäufer ist nicht aufzufinden oder meldet sich nicht?

Wenn der Verkäufer sich nicht meldet, verstößt er damit gegen die Pflichten aus einem rechtswirksamen Kaufvertrag. Sie können dann Folgendes unternehmen:

Zunächst einmal sollten Sie per Mail eine ausreichend lange Frist setzen (beispielsweise sieben Tage) und einen Termin angeben, bis zu dem Sie die Übereignung der Kaufsache fordern. In der Mail sollten Sie mit dem Rücktritt vom Vertrag und Schadensersatzforderungen für den Fall der Nichterfüllung drohen. Falls Ihnen noch Daten fehlen (beispielsweise die Kontoverbindung zum Überweisen des Kaufpreises), sollten Sie diese gleichzeitig anfordern. Verstreicht die Frist ergebnislos, haben Sie drei Möglichkeiten:

- Sie können gemäß § 323 I BGB vom Vertrag zurücktreten, ohne dabei weitere Ansprüche geltend zu machen.
- Sie können gemäß § 281 I BGB statt der Lieferung Schadensersatz verlangen, also zum Beispiel die Differenz zwischen dem Kaufpreis bei dem eBay-Verkäufer und dem Beschaffungspreis der Ware bei einem anderen Händler.
- Sie können auch weiter auf der Lieferung bestehen.

Der erste Fall ist am unkompliziertesten: Dazu erklären Sie einfach nach Fristablauf den Rücktritt per Mail (wenn Sie ganz sicher gehen wollen, auch per Einschreibebrief). Im zweiten Fall teilen Sie dem Verkäufer Ihre Forderung per Mail oder Brief mit. Zahlt er nicht, können Sie einen gerichtlichen Mahnbescheid beantragen (siehe Kapitel 2.7) oder sofort klagen (siehe ebenfalls Kapitel 2.7). Im dritten Fall bleibt Ihnen eigentlich nur noch die Klage.

Auf stur gestellt – der Verkäufer will nicht liefern?

Wenn der Verkäufer erklärt, dass er nicht liefern will (beispielsweise weil ihm der Auktionserlös zu niedrig ist), gilt im Wesentlichen das Gleiche, was gilt, wenn er sich nicht meldet. Allerdings ist dann gemäß § 323 II Satz 1 keine Fristsetzung erforderlich, Sie können sofort zwischen den drei Möglichkeiten, Rücktritt vom Vertrag, Schadensersatz oder Lieferung, wählen.



Luftnummer – der Verkäufer kann nicht liefern?

Es kann passieren, dass der Verkäufer nicht mehr liefern kann: beispielsweise wenn der Artikel verloren ging oder gestohlen wurde.

Für die Rechtsfolgen kommt es dann auf die Art des Artikels an: Es kann ein einmaliger Artikel sein (beispielsweise ein bestimmtes Gemälde) oder eine so genannte Gattungsschuld (beispielsweise ein neues Handy oder eine neue Digitalkamera).

Ist es ein einmaliger Artikel, hat man als Käufer Pech gehabt: Man kann dann nur einen Schadensersatz für eventuell gemachte Aufwendungen verlangen, die aber meistens gering sein dürften (eventuell einige Cent für die Onlinezeit beispielsweise).

Ist es jedoch ein Artikel, von dem es viele gleichartige gibt (beispielsweise ein aktueller Buchbestseller), muss der Verkäufer entweder einen gleichen anderen beschaffen und liefern oder dem Käufer eine eventuelle Differenz bezahlen, wenn dieser den Artikel bei einem anderen Händler (teurer) kaufen muss.

Verschollen: Verschickt, aber nicht angekommen?

In so einem Fall ist es wichtig, ob der Verkäufer gewerblich oder privat handelt.

Bei einem privaten Verkäufer geht gemäß § 447 I BGB die Gefahr für die Sache (also das Risiko, wenn die Sache verloren geht oder beschädigt wird) mit der Übergabe an den Transporteur auf den Käufer über. Wenn der Verkäufer beweisen kann, dass er die Ware abgeschickt hat (beispielsweise durch einen Einlieferungsbeleg oder einen Zeugen), ist er im Prinzip aus dem Schneider. In jedem Fall sollte der Verkäufer aber einen Nachforschungsantrag stellen, gelegentlich findet sich die Sendung dann wieder.

War die Sendung versichert (beispielsweise beim Postpaket bis 500 Euro), muss der Verkäufer sich um die Erstattung bemühen und den Wertersatz an den Käufer auszahlen.

Hat der private Verkäufer die Sendung anders verschickt als vereinbart (beispielsweise als unversichertes Päckchen und nicht als versichertes Paket), haftet er gemäß § 447 II BGB für einen daraus resultierenden Schaden.

Anders beim gewerblichen Verkäufer: Hier findet gemäß § 474 II BGB die Regelung aus § 447 BGB keine Anwendung, stattdessen findet der Gefahr-

übergang erst mit Übergabe an den Käufer statt (§ 446 BGB). Hier haftet also der Verkäufer für das Versandrisiko, und er muss neu liefern oder den Schaden ersetzen, wenn die Sendung verloren geht.

Zahlt oder liefert der gewerbliche Verkäufer in so einem Fall nicht freiwillig, kann man ihn mittels gerichtlichem Mahnbescheid oder Klage zwingen.

Ein gewerblicher Verkäufer wird daher im Zweifel höherwertige Artikel immer versichert versenden – schon allein wegen des dann gegebenenfalls vorhandenen Zustellungsbelegs. Übrigens kann ein gewerblicher eBay-Verkäufer das Versandrisiko auch nicht per vertraglicher Vereinbarung auf den Käufer abwälzen: § 475 I BGB.

Defekt, kaputt, in 1.000 Scherben – die Ware wurde beim Versand beschädigt?

Hier gilt sinngemäß das Gleiche wie beim oben geschilderten Versandverlust: Bei privaten Verkäufen muss der Käufer sich mit Versandschäden abfinden, wogegen gewerbliche Verkäufer in solchen Fällen haften.

Lieber doch nicht! – Ihnen gefällt die Ware nicht, und Sie möchten sie zurückgeben?

Wenn Ihnen die Ware nicht gefällt oder Sie es sich anders überlegt haben, können Sie sie bei einem privaten Verkäufer nicht einfach zurückgeben: Sie haben schließlich einen wirksamen Kaufvertrag. Natürlich können Sie den Verkäufer um eine Rücknahme bitten – aber er hat keinerlei Verpflichtung, Ihrer Bitte zu entsprechen. Das Beste wäre, Sie verkaufen die Ware einfach wieder über eBay ...



Bei gewerblichen Verkäufern haben Sie dagegen ein Rückgaberecht und können die Ware innerhalb bestimmter Fristen (mindestens 14 Tage) ohne Begründung zurückgeben, siehe auch in Kapitel 4.6 den Abschnitt „Widerrufs- und Rückgaberecht“.

Wenn Sie es sich anders überlegt haben und die Ware noch nicht bei Ihnen ist, können Sie einfach die Annahme der Sendung verweigern.

Wenn Sie die Ware zurückgeben möchten: Nehmen Sie am besten Kontakt mit dem Verkäufer auf und fragen Sie ihn, in welcher Form die Rücksendung erfolgen soll – Sie dürfen nämlich die Ware wegen der damit verbundenen hohen Kosten nicht einfach „unfrei“ verschicken.

Die Kosten der Rücksendung muss in der Regel der Verkäufer tragen, Sie müssen sie aber gegebenenfalls vorstrecken. Bei einem Warenwert von unter 40 Euro kann vertraglich vereinbart werden, dass der Käufer die Kosten der Rücksendung trägt – das muss aber dann bereits in der Artikelbeschreibung oder mindestens in den allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verkäufers stehen.

Mit der Rückgabe wird der gesamte Kaufvertrag nichtig, der Verkäufer muss Ihnen den Kaufpreis und eventuell die Rücksendekosten erstatten. Strittig ist, ob der Verkäufer auch eventuell kassierte Versandkosten für den Versand an Sie erstatten muss – da sollte man es wohl lieber nicht auf eine gerichtliche Auseinandersetzung ankommen lassen.

Zahlt der Verkäufer den Kaufpreis trotz Rückgabe nicht zurück, können Sie einen gerichtlichen Mahnbescheid beantragen oder klagen. Eventuell müssen Sie dann beweisen, dass der Verkäufer gewerblich ist, indem Sie vor Gericht möglichst viele Indizien dafür vorlegen.

Die Beweislast dafür, ob und wann Sie über Ihr Widerrufsrecht belehrt wurden, liegt beim Verkäufer.

Falsch geliefert oder bewusst geneppt – die Ware entspricht nicht der Artikelbeschreibung?

Es kann passieren, dass die erhaltene Ware von der Beschreibung abweicht: Sie haben beispielsweise einen Computer mit nur 256 MByte RAM statt der versprochenen 512 MByte RAM bekommen oder ein T-Shirt in Größe XL statt der angegebenen Größe S.

Das ist dann ein typischer Fall von Sachmängelhaftung gemäß § 434 BGB. Dazu zählen übrigens gemäß § 434 III auch Fälle von Minderlieferung, beispielsweise wenn Sie statt der gekauften 1.000 Blatt Papier nur 900 bekommen.

Hier ist wieder entscheidend wichtig, ob es sich um einen privaten oder gewerblichen Verkäufer handelt. Ist der Verkäufer privat und hat die gesetzliche Sachmängelhaftung ausgeschlossen, hat man als Käufer schlechte Karten: Es gibt dann juristisch keine Ansprüche gegen den Verkäufer.

Hier bliebe nur die Kontaktaufnahme und die Hoffnung, dass sich der Verkäufer (vielleicht aus Kulanzen, Angst vor einer negativen Bewertung oder einfach in Unkenntnis der Rechtslage) fair zeigt und einem entgegenkommt. In einigen (wenigen) Fällen könnte man den privaten Verkäufer doch noch für Sachmängel haftbar machen: wenn er nämlich eine Garantie abgeben hat oder wenn er den Mangel arglistig verschwiegen hat. Gerade Arglist ist aber immer nur schwer nachweisbar.



In der großen Mehrheit der Fälle handelt der Verkäufer aber gewerblich oder hat die Sachmängelhaftung nicht ausgeschlossen, und man kann Nacherfüllung gemäß § 439 BGB verlangen.

Theoretisch kann man bei der Nacherfüllung wählen, ob nun an der Sache selbst der Mangel behoben wird (beispielsweise der Arbeitsspeicher von 256 MByte auf 512 MByte aufgerüstet wird - wie schon beschrieben) oder ob man eine andere Sache geliefert bekommt (beispielsweise ein T-Shirt in der richtigen Größe). In der Praxis ergibt sich meist aus der Natur der Sache, welche Art der Nacherfüllung in Frage kommt: Der Verkäufer kann nicht gezwungen werden, dafür unverhältnismäßig großen Aufwand zu betreiben (§ 439 III BGB). Im Fall des T-Shirts in der falschen Größe kann man den Verkäufer also wohl nicht zwingen, das T-Shirt in die richtige Größe nähen zu lassen, hier darf der Verkäufer ein gleiches T-Shirt in der richtigen Größe liefern.

Die entstehenden Versandkosten (Rücksendung der mangelhaften Ware an den Verkäufer und dessen erneute Lieferung) muss gemäß § 439 II der Verkäufer zahlen bzw. ersetzen.

Verweigert der Verkäufer die Nacherfüllung, meldet er sich auch nach angemessener Fristsetzung nicht oder ist die Nacherfüllung gescheitert (eine Nacherfüllung gilt gemäß § 440 Satz 2 BGB als gescheitert, wenn sie zweimal erfolglos versucht wurde), kann man vom Vertrag zurücktreten, eine Preisminderung verlangen oder Schadensersatz fordern.

Rücktritt vom Vertrag gemäß § 323 BGB: Wenn man als Käufer vom Vertrag zurücktritt, muss der Verkäufer dem Käufer einen bereits bezahlten Kaufpreis und etwaige Versandkosten für den Versand zum Käufer und für die Rücksendung der Ware erstatten.

Preisminderung: Statt vom Vertrag zurückzutreten, kann der Käufer auch gemäß § 441 BGB den Preis mindern. Zur Höhe der Preisminderung ist § 441 III BGB einschlägig:

„Bei der Minderung ist der Kaufpreis in dem Verhältnis herabzusetzen, in welchem zur Zeit des Vertragsschlusses der Wert der Sache in mangelfreiem Zustand zu dem wirklichen Wert gestanden haben würde. Die Minderung ist, soweit erforderlich, durch Schätzung zu ermitteln.“

Einen über den geminderten Kaufpreis hinausgehenden bereits bezahlten Betrag muss der Verkäufer erstatten (§ 441 IV BGB).

Schadensersatz: Statt Vertragsrücktritt oder Preisminderung kommt auch gemäß den §§ 440, 280, 281, 283 und 311a BGB Schadensersatz oder nach § 284 BGB der Ersatz vergeblicher Aufwendungen in Frage, siehe § 437 III BGB.

Weitere Infos zur Sachmängelhaftung finden Sie in Kapitel 2.4, Infos zum Durchsetzen Ihrer Ansprüche in Kapitel 2.7.

Nichts unterschieben lassen! – die Ware ist defekt oder mangelhaft, was tun?

Hier gilt im Prinzip das Gleiche wie bei den obigen Ausführungen zu einem Artikel, der nicht der Beschreibung entspricht.

Wenn ein Artikel schon beim Eintreffen defekt oder mangelhaft ist, muss der Verkäufer nachbessern (analog zur oben geschilderten Nacherfüllung). Verweigert der Verkäufer die Nachbesserung (Reparatur), meldet er sich in einer angemessenen Frist nicht oder scheitert die Nachbesserung (nach zwei erfolglosen Reparaturversuchen gilt die Nachbesserung als gescheitert), hat man wie oben die Wahl: Rücktritt vom Vertrag, Preisminderung oder Schadensersatz.

Fällt ein Mangel oder Defekt erst später auf, gilt Folgendes: Innerhalb der ersten sechs Monate nach dem Kauf bei einem gewerblichen Verkäufer wird unterstellt, dass der Artikel bereits bei der Übergabe defekt war und daher die Gewährleistungsrechte bestehen. Bei danach auftretenden Mängeln muss man als Käufer beweisen, dass der Mangel bereits bei der Übergabe vorlag – was oft schwer bis unmöglich sein dürfte. Trotzdem sollte man natürlich eine Nachbesserung zumindest mal verlangen – viele gewerbliche Verkäufer handhaben das sehr kundenfreundlich und ohne weitere Bedingungen.

Bei privaten Verkäufern gilt die Beweislastumkehr innerhalb der ersten sechs Monate nicht: Hier muss man als Käufer im Falle eines Falles beweisen, dass der Mangel schon bei der Übergabe vorlag.

Hat ein privater Verkäufer die Gewährleistung ausgeschlossen, hat man möglicherweise Pech gehabt: Für einen Mangel oder Defekt muss er denn auch nicht haften und kann eine Reparatur oder sonstige Leistungen verweigern.

Weitere Infos zur Sachmängelhaftung finden Sie in Kapitel 2.4, Infos zum Durchsetzen Ihrer Ansprüche in Kapitel 2.7.

4.8 Was erfahrene eBay-Verkäufer bei Stress mit Käufern tun

Leider klappt nicht immer alles reibungslos, bei vielen eBay-Verkäufen gibt es Probleme. Hier folgt eine Auswahl der häufigsten Probleme, die Sie als Verkäufer haben können, und Tipps, wie Sie jeweils vorgehen können.

Vom Umgang mit unzuverlässigen Bietern

Wie kann man unzuverlässige Bieter erkennen und sich gegen sie zur Wehr setzen?

Wie erkennt man unzuverlässige Bieter?

Schauen Sie gelegentlich in die Gebotsübersichten Ihrer Auktionen, den Link dorthin finden Sie jeweils in den Auktionen direkt unter dem Startpreis.

Aktuelles Gebot	EUR 5,00	Startpreis	EUR 1,00
Menge	1	Gebote	5 Gebotsübersicht
Verbleibende Zeit	7 Minuten 3 Sekunden	Ort	NRW Köln-Düsseldorf
Start	26.04.03 22:51:13 MESZ	Land	Deutschland
Endet	06.05.03 22:51:13 MESZ	<input checked="" type="checkbox"/> Angebot an einen Freund senden	 Diesen Artikel beobachten

Link zur Gebotsübersicht.

In der Gebotsübersicht klicken Sie dann auf die Bewertungszahl hinter dem Namen des oder der Bieter.

Übersicht der Gebote (Höchstgebote zuerst)

Mitgliedsname	Gebotsbetrag	Gebotsdatum
axelg (123) ★ mich	-	06.05.03 22:58:57 MESZ

Die Gebotsübersicht.

Interessant ist vor allem erst mal die ID-Karte des Bieters, hier sollten Sie nachsehen, ob dieser Bieter schon einmal Gebote zurückgezogen hat.

ebay ID-Karte axelg (123) ★ mich

Mitglied seit: Donnerstag, 01. Apr. 1999 Ort: Deutschland

Übersicht über die jüngsten Bewertungen

	Letzte 7 Tage	Letzter Monat	Letzte 6 Monate
Positiv	1	12	26
Neutral	0	0	0
Negativ	0	0	0
Gesamt	1	12	26
Zurückgezogene Gebote	0	0	0

Die ID-Karte eines Bieters.

Leider ist es bei eBay so, dass man als Bieter theoretisch ungestraft unendlich viele Gebote zurückziehen kann: Es gibt keine automatische Kontrolle, die einen unzuverlässigen Bieter nach einer bestimmten Zahl zurückgezogener Gebote sperren würde.

Neben den zurückgezogenen Geboten sollte man sich unbedingt auch die Bewertungen samt den Kommentaren ansehen: Hat der Bieter schon negative Bewertungen bekommen, weil er geboten, aber nie bezahlt hat?

Wehren Sie sich gegen unzuverlässige Bieter!

Wenn man einen unzuverlässigen Bieter rechtzeitig vor dem Auktionsende bemerkt, kann man sein Gebot streichen. Unterhalb der Gebotsübersicht gibt es dazu einen Link.

Übersicht über Rücknahme von Geboten und Streichungen
Es liegen keine Gebotsrücknahmen oder Streichungen von Geboten vor.

Link zu Streichung eines Gebots.

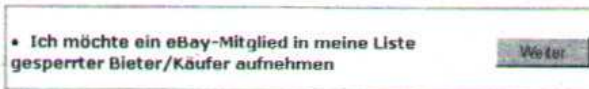
Sie können aber die URL für eine Gebotsstreichung sofort in Ihren Browser eingeben:

<http://cgi.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?CancelBidShow>

Wenn Sie einen Bieter als unzuverlässig eingestuft haben, können Sie sich künftigen Ärger mit ihm ersparen und ihn auf Ihre Liste gesperrter Bieter setzen. Die Bieter-/Käuferverwaltung finden Sie unter:

<http://pages.ebay.de/services/buyandsell/biddermanagement.html>

Dort gibt es folgenden Link:



Link zum Sperren unzuverlässiger Bieter.

Von Ihnen gesperrte Bieter können ab der Sperrung keine Gebote mehr auf Ihre Auktionen abgeben. Vor der Sperrung abgegebene Gebote sind davon nicht betroffen, die müssten Sie nötigenfalls noch streichen.

Die alte Leier: der Käufer zahlt einfach nicht

Aus nachzuvollziehenden Gründen sind für Verkäufer nicht zahlende Käufer das häufigste Problem. Wenn auf Ihre Mails gar keine Reaktion kommt, sollten Sie zunächst sicherstellen, dass nicht bloß ein Mailproblem vorliegt: Vielleicht ist die Mailbox des Käufers überfüllt, oder sein Spam-Schutz sortiert Ihre Mails aus. Ermitteln Sie möglichst über <http://www.telefonbuch.de> seine Telefonnummer und rufen Sie ihn an: Ein persönlicher Kontakt erspart einem oft weiteren Ärger und unnötige Kosten, weil er ein wenig die Anonymität aufhebt und viele säumige Zahler sich eines Besseren besinnen, wenn nicht bloß schriftliche Mahnungen kommen.

Scheitert die Kontaktaufnahme oder zahlt der Käufer nach wie vor nicht, sollten Sie ihm eine angemessene letzte Frist (beispielsweise sieben Werktage) setzen und ihm schreiben, was Sie nach fruchtlosem Ablauf dieser Frist tun wollen: Sie können entweder vom Kaufvertrag zurücktreten oder versuchen, das Geld per gerichtlichem Mahnbescheid oder Klage einzutreiben (siehe Kapitel 2.7).

Sie sollten sich unbedingt die Verkaufsprovision bei eBay erstatten lassen, siehe Kapitel 6.1 den Abschnitt „Der Verkaufserfolg bleibt aus, oder der Käufer ist abgesprungen? – So holen Sie sich Ihr Geld zurück!“. Außerdem sollten Sie so fair sein, andere eBay-Mitglieder vor Nichtzahlern zu warnen, indem Sie eine entsprechend kommentierte negative Bewertung abgeben. Sie riskieren dabei zwar eine negative Rachebewertung, können diese aber durch eBay löschen lassen oder zumindest entsprechend kommentieren.

„Ich war's nicht“ – Der Höchstbieter behauptet, nicht selbst geboten zu haben

Gelegentlich meldet sich der vermeintliche Käufer und gibt an, selbst nicht geboten zu haben – entweder weil sein Account durch jemand anderen missbraucht wurde oder beispielsweise ein Familienmitglied oder Arbeitskollege unberechtigt an dem PC gearbeitet hätte.

In dem Fall hat man juristisch gesehen als Verkäufer Pech gehabt: Im Zweifel muss man als Verkäufer dem Käufer beweisen, dass er tatsächlich selbst ein Gebot abgegeben hat – und das dürfte in der Regel nicht möglich sein.

Die Rechtsprechung ist in diesem Punkt ausnahmsweise einmal sehr einheitlich und hat bisher alle Klagen von Verkäufern abgewiesen, bei denen die vermeintlichen Käufer geltend machten, sie hätten das Gebot nicht selbst abgegeben. Es gibt entsprechende Entscheidungen vom Oberlandesgericht Köln (<http://www.lawcommunity.de/urteile/19U16.02-20020906.html>), vom Landgericht Konstanz (http://www.lawcommunity.de/urteile/lg_konstanz_-_2_o_141-01_A.html) und vom Amtsgericht Erfurt (<http://www.lawcommunity.de/urteile/28C2354.01-20010914.html>).

Sie sollten sich unbedingt die Verkaufsprovision bei eBay erstatten lassen, siehe Kapitel 6.1 den Abschnitt „Der Verkaufserfolg bleibt aus, oder der Käufer ist abgesprungen? – So holen Sie sich Ihr Geld zurück!“.

Außerdem sollten Sie den vermeintlichen Käufer fragen, ob er bereit ist, wenigstens die Angebotsgebühren zu erstatten. Immerhin steht es Ihnen ja frei, den Käufer negativ zu bewerten: Auch wenn kein Kaufvertrag zu Stande kam, muss er ja fahrlässig mit seinem Passwort umgegangen sein, und Sie könnten das in einer entsprechend kommentierten negativen Bewertung zum Ausdruck bringen.

„Will ich nicht ...“ – Der Käufer will die Ware zurückgeben oder den Vertrag widerrufen

Wenn der Käufer den Artikel aus irgendwelchen Gründen nicht mehr will (vielleicht weil er ihm nicht gefällt), müssen Sie ihn als gewerblicher Verkäufer innerhalb bestimmter Fristen zurücknehmen, siehe die Ausführungen zum Widerrufs- und Rückgaberecht in Kapitel 4.6.

Als privater Verkäufer müssen Sie sich darauf nicht einlassen: Der Käufer ist an den Kaufvertrag gebunden.

„Ist kaputt ...“ – die Ware ist mangelhaft oder defekt

Wenn die Ware defekt oder mangelhaft ist, müssen Sie als gewerblicher Verkäufer innerhalb des ersten halben Jahrs eigentlich immer nachbessern: Da wird grundsätzlich erst einmal unterstellt, dass der Mangel bereits bei der Übergabe bestand und unter Ihre Gewährleistungspflicht fällt. Vom siebten Monat an muss der Käufer im Streitfall beweisen, dass der Mangel bereits bei der Übergabe bestand – was nicht immer leicht sein dürfte. Grundsätzlich haften Sie als gewerblicher Verkäufer zwei Jahre lang für Sachmängel, können diese Frist aber bei Gebrauchsgütern auf ein Jahr beschränken.

Als privater Verkäufer können Sie die Sachmängelhaftung beliebig verkürzen oder sogar ganz ausschließen, der Käufer hat dann entsprechend weniger oder keine Rechte. Weitere Informationen zur Sachmängelhaftung finden Sie in Kapitel 4.6.

4.9 Wie Profis Ansprüche durchsetzen und sich gegen unseriöse Mitbewerber wehren

Recht haben und Recht bekommen sind bekanntlich zwei verschiedene Dinge ...

Das gilt natürlich auch für Ansprüche, die aus eBay-Geschäften resultieren: Wenn Ihr Gegenüber nicht zahlt, liefert oder nachbessert, müssen Sie sich Ihr Recht möglicherweise „erkämpfen“, also mit gerichtlicher Hilfe durchsetzen. Grundsätzlich gibt es dazu zwei Wege: Der einfachere ist der gerichtliche Mahnbescheid mit anschließendem Vollstreckungsbescheid – vor allem dann, wenn sich Ihr Schuldner nicht wehrt und keinen Einspruch bzw. Widerspruch einlegt. Wenn es nicht um Geld geht, sondern beispielsweise darum, die Lieferung einer Ware zu erzwingen, geht das über eine Zivilklage. Die ist auch dann nötig, wenn Sie Ihr Ziel nicht schon über den gerichtlichen Mahnbescheid erreichen.





Gekannt gerichtlich mahnen

Mithilfe des gerichtlichen Mahnverfahrens können Sie einen vollstreckbaren Forderungstitel bekommen. Die Kosten für das Verfahren muss der Schuldner tragen. Folgende Voraussetzungen sollten erfüllt sein, wenn Sie erfolgreich gerichtlich mahnen wollen:

- Die Forderung sollte belegbar sein (dazu kann der Ausdruck der Auktionsseite und der EndOfAuction-Mail genügen).
- Die Forderung sollte berechtigt sein. Hinweise zu verschiedenen Fallkonstellationen finden Sie in den vorstehenden Kapiteln.
- Der Schuldner muss im Verzug sein (Sie sollten ihn also außergerichtlich mindestens einmal mit Fristsetzung gemahnt haben).
- Sie müssen die genaue Anschrift kennen, sonst kann der Mahnbescheid nicht zugestellt werden. Bei Firmen brauchen Sie zusätzlich die genaue Firmenbezeichnung, bei „natürlichen juristischen Personen“ genügen Vorname und Name.
- Der Schuldner sollte zahlungsfähig sein. Andernfalls bekommen Sie zwar einen 30 Jahre lang vollstreckbaren Titel, bleiben aber zunächst auf den Kosten dafür sitzen.
- Sollte bei dem Schuldner ein Insolvenzverfahren eingeleitet sein (privat oder für eine Firma), ist ein gerichtlicher Mahnbescheid Voraussetzung dafür, dass Sie Geld aus der Konkursmasse bekommen können.

Es gibt verschiedene Wege, wie Sie gerichtlich mahnen können: Sie können einfach in einen Schreibwarenladen gehen, dort ein entsprechendes Formular kaufen und das dann entsprechend den Anweisungen darin ausfüllen und abschicken.

Oder Sie können sich unter <http://www.letzte-mahnung.de/> ein oder mehrere Formulare drucken lassen.



Online-Antrag
auf Erlass eines Mahnbescheids

- Füllen Sie den Antrag auf Erlass eines Mahnbescheids mit Hilfe unserer kostenlosen Software mühelos und unverbindlich selbst online aus ☺
- Anschließend bedrucken Sie das amtliche Mahnformular direkt und unkompliziert mit Ihrem Drucker. Sollten Sie gerade kein oder nicht das richtige Mahnformular vorrätig haben, können Sie Antragsformulare in unserem Formular-Shop erwerben, oder Sie erteilen uns einfach online einen Druckauftrag ☺
- Wir bedrucken dann für Sie das amtliche Mahnformular mit Ihren Daten und senden es Ihnen mit der Post umgehend zu. ☺
- Unser Druckservice ist kostenlos - Sie bezahlen lediglich das Mahnformular zuzügl. Versandkosten. Diese Auslagen werden von uns automatisch in das Mahnformular aufgenommen, und sind in der Regel vom Schuldner zu erstatten ☺

<http://www.letzte-mahnung.de/>.

Dazu geben Sie dort online alle nötigen Daten ein, die Formulare werden Ihnen fertig ausgefüllt zugeschickt und müssen dann von Ihnen unterschrieben an das zuständige Amtsgericht weitergeschickt werden.

Die Kosten für diesen Service betragen inklusive eines Mahnbescheidformulars 12,90 Euro, für jeden weiteren Mahnbescheid kommt 1,80 Euro hinzu.

Sie können aber auch das gesamte Mahnverfahren online erledigen lassen – zumindest dann, wenn Sie nicht in einem der wenigen Bundesländer wohnen, in denen solche elektronischen Datenübermittlungen über einen Anwalt noch nicht möglich ist.

Dabei stellen Sie den Antrag auf Erlass eines Mahnbescheids nicht direkt an das Gericht, sondern müssen damit einen Anwalt beauftragen – dessen Kosten dann aber auch durch den Schuldner zu tragen sind.

Bei einem gerichtlichem Mahnbescheid haben Sie also folgende Kosten:

- a) die Kosten für das Formular (Schreibwarenladen oder Druckservice)
- b) die Gerichtskosten (abhängig von der Höhe der Forderung)

Streitwert bis...	Gerichtskosten für das Mahnverfahren
300,00 €	12,50 €
600,00 €	17,50 €
900,00 €	22,50 €
1.200,00 €	27,50 €
1.500,00 €	32,50 €
2.000,00 €	36,50 €
2.500,00 €	40,50 €
3.000,00 €	44,50 €
3.500,00 €	48,50 €
4.000,00 €	52,50 €
4.500,00 €	56,50 €
5.000,00 €	60,50 €
6.000,00 €	68,00 €
7.000,00 €	75,50 €
8.000,00 €	83,00 €
9.000,00 €	90,50 €
10.000,00 €	98,00 €

Die Gerichtskosten beim gerichtlichen Mahnverfahren.

- c) eventuelle Anwaltskosten bei Onlinebeantragung (dann entfallen aber die Kosten für das Formular); die Anwaltskosten richten sich nach der BRAGO, der **Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung**

Unter <http://www.mahnung-online.de/> finden Sie einen Anwaltservice, bei dem Sie die vollständige Beantragung des Mahnbescheids über das Internet abwickeln können. Dort gibt es auch einen Kostenrechner für das gerichtliche Mahnverfahren:

Berechnung von Gerichts- und Rechtsanwaltskosten

Geben Sie nachfolgend den Gesamtwert der Forderung(en) ein, die Sie von einem Schuldner eintreiben möchten und es werden automatisch die Gerichts- und Anwaltskosten für die Erwirkung eines gerichtlichen Mahn- bzw. Vollstreckungsbescheides ermittelt:

Euro Gesamtwert der Forderung(en)

nein Sie sind zum Vorsteuerabzug berechtigt.

Der Mahnkostenrechner unter <http://www.mahnung-online.de/>.

Der Schuldner hat nach Zustellung des gerichtlichen Mahnbescheids zwei Wochen Zeit, zu zahlen oder Widerspruch einzulegen.

Geschieht beides nicht, können Sie einen Vollstreckungsbescheid beantragen. Auch hier hat der Schuldner nun wieder zwei Wochen Zeit, um zu zahlen oder Einspruch einzulegen.

Kommt es nach dieser letzten Frist wiederum nicht zur Zahlung oder zu einem Widerspruch, erhalten Sie einen so genannten Titel: den Vollstreckungsbescheid. Damit kann der Gerichtsvollzieher eine Pfändung beim Schuldner durchführen. Außerdem ist gegebenenfalls die Durchführung einer Kontopfändung oder die Pfändung des Einkommens des Schuldners bei seinem Arbeitgeber möglich. Dieser Titel gibt Ihnen gegenüber Privatpersonen das Recht, 30 Jahre gegen diese vorzugehen, während ansonsten Forderungen zumeist schon nach zwei bis vier Jahren verjähren.

Hier noch einmal die Schritte im Überblick, wenn der Schuldner weder zahlt noch Widerspruch einlegt:

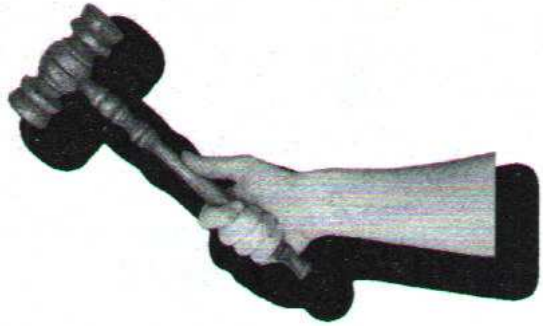
- Mahnung
- gerichtlicher Mahnbescheid
- Vollstreckungsbescheid
- Zwangsvollstreckung

Jetzt geht's hart auf hart: die Klage

Wenn Ihr Schuldner im gerichtlichen Mahnverfahren Einspruch eingelegt hat oder Sie eine Forderung haben, die nicht in Geld bezifferbar ist (beispielsweise auf Lieferung oder Nachbesserung der Ware), können Sie klagen.

Dazu braucht man bei einem Streitwert bis 5.000 Euro zwar normalerweise nicht zwingend einen Anwalt, es empfiehlt sich aber.

Die Gerichts- und Anwaltskosten gehen zu Lasten des Prozessverlierers oder werden im Verhältnis der Parteien getragen (wenn beispielsweise das Gericht zwei Drittel Ihrer Forderung für berechtigt hält, müssen Sie ein Drittel der Anwalts- und Gerichtskosten tragen). Die Anwalts- und Gerichtskosten richten sich nach dem Streitwert.



Unseriöse Mitbewerber – was tun?

Es gibt eine alte Weisheit: „Konkurrenz belebt das Geschäft.“ Diese Weisheit stimmt natürlich nur dann, wenn die Mitbewerber fair sind und nicht mit unlauteren Mitteln arbeiten.

Leider gibt es bei eBay zahlreiche Möglichkeiten, sich unfaire Vorteile zu verschaffen – und zahlreiche nicht sonderlich seriöse Verkäufer, die möglichst viele dieser Tricks nutzen.

Neben unseriösen Wettbewerbern gibt es auch unzuverlässige Bieter – und auch gegen die kann man sich wehren.

Ganz linke Touren: Ruinieren von Verkäufer-Accounts

Es gibt eine ziemlich üble Masche, der man als Verkäufer eigentlich weitgehend wehrlos ausgesetzt ist: das Ruinieren eines Verkäufer-Accounts mithilfe von Fake-Accounts.

Ein Fake-Account ist ein Benutzername, den man sich bei eBay unter Angabe falscher Daten erschleicht: Dazu muss ein übler Zeitgenosse nur den Namen, die Anschrift und das Geburtsdatum eines x-beliebigen Menschen kennen und sich darunter neu bei eBay anmelden. eBay überprüft dann mithilfe der SCHUFA, ob die Daten stimmig sind, also ob die SCHUFA tatsächlich jemanden dieses Namens mit diesem Geburtsdatum unter der angegebenen Adresse kennt.

Wenn das der Fall ist, kann mit diesem Account unter falschem Namen nun alles Mögliche veranstaltet werden – und eben auch ein Angriff auf den Account eines anderen gestartet werden.

Dazu sucht sich der Täter Auktionen seines Opfers, die bald auslaufen, und bietet völlig utopische Summen auf die Artikel, um die Auktionen auf jeden Fall zu gewinnen. Natürlich beabsichtigt er keineswegs, die ersteigerten Waren auch tatsächlich zu bezahlen – sondern gibt stattdessen nach ein paar Tagen negative Bewertungen mit Kommentaren, deren Wahrheitsgehalt sich nicht so ohne weiteres widerlegen lässt und die deshalb für eBay und potenzielle Kunden plausibel wirken.

Das macht so ein Täter dann mit mehreren verschiedenen Fake-Accounts und kann so sein Opfer fast in den Ruin treiben ...



Der Schaden dabei ist wirklich groß: Während solch eines Angriffs hat das Opfer möglicherweise nicht eine einzige regulär auslaufende Auktion und damit keinerlei Einnahmen. Trotzdem muss er für die ganzen sabotierten Auktionen auch noch eBay-Kosten tragen: Zwar kann man die Verkaufsprovisionen für die gar nicht erfolgten Verkäufe erstattet bekommen, das geht aber nicht sofort, sondern erst nach dem Ablauf bestimmter Fristen. Mit etwas Pech ist da aber dann bereits das Geld durch eBay abgebucht worden ...

Auf den Angebotsgebühren und den möglicherweise sehr hohen Kosten der Zusatzoptionen bleibt das Opfer normalerweise sitzen – und da können ganz schöne Summen zusammenkommen.

Dazu kommt noch, dass das Bewertungsprofil dank der unberechtigten negativen Bewertungen völlig ruiniert ist und potenzielle echte Bieter davon abgeschreckt werden.

Schaden für ehrliche Mitglieder – hier muss eBay helfen!

Der Gesamtschaden des Opfers nach einem solchen Angriff lässt sich nur mithilfe von eBay selbst begrenzen – aber eBay ist leider nicht gerade bekannt dafür, immer schnelle Hilfe zu bieten. eBay müsste sofort die negativen Bewertungen löschen und ausnahmsweise die normalerweise nicht erstattungsfähigen Angebotsgebühren und Kosten für Zusatzoptionen stornieren – kann aber keinen Schutz vor den nächsten Angriffen bieten: Wenn die Fake-Accounts gesperrt werden, legt der Angreifer sich einfach neue an.

Der Täter ist kaum zu fassen

Es ist dabei schwierig bis unmöglich, den oder die Täter zu ermitteln. Zwar kennt eBay die IP-Adressen der Rechner, von denen die Sabotageakte erfolgten. Diese IP-Adressen lassen sich aber nur mithilfe des Internetproviders, in dessen Bereich sie liegen, auch tatsächlichen Identitäten zuordnen.

Ein Internetprovider darf diese Daten aber nur im Rahmen eines Ermittlungsverfahrens herausgeben. So ein Verfahren kann nur in Gang gesetzt werden, wenn man Polizei und/oder Staatsanwaltschaft vom Vorliegen einer Straftat überzeugen kann – was nicht unbedingt einfach ist. Und selbst wenn alles gut läuft und die Polizei rechtzeitig vor der Löschung Zugriff auf die Logdateien des Internetproviders bekommt, könnte die ganze Mühe vergebens gewesen sein: Der Täter muss ja nicht unbedingt von zu Hause aus gearbeitet haben, er kann ja auch anonym in einem Internetcafé gesessen haben ...



Fehlplatzierungen

Natürlich sind nicht alle Aktionen eines Mitbewerbers so hinterhältig wie der oben geschilderte Angriff auf einen Account.

Aber auch die kleineren Verstöße gegen die AGB und die Grundsätze von eBay können sehr ärgerlich sein.

Ich liste hier mal einige ausgewählte Arten von Verstößen auf. Natürlich sollte man auch selbst derartige Verstöße vermeiden, man riskiert sonst eine Verwarnung oder den Ausschluss vom Handel bei eBay ...

Vergleichsweise harmlos ist das Anbieten von Artikeln in den falschen Kategorien: Manche Anbieter stellen ihre Produkte in möglichst viele verschiedene Kategorien ein. Insbesondere bei Massenartikeln, die vermeintlich jeder brauchen kann, ist das sehr üblich: So findet man Diätpillen, Digitalkameras und Werbung für obskure Multi-Level-Marketing-Systeme eigentlich in jeder Kategorie.

Dies kann man über <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html> an eBay melden.

1. Wählen Sie ein Thema aus:	2. Wählen Sie ein Unterthema aus:
<ul style="list-style-type: none"> Probleme bei Auktionen -> Probleme mit einem anderen Mitglied -> Fragen zu gesperrten Accounts/Verwarungen -> Unzulässige Angebote -> 	<ul style="list-style-type: none"> Verletzung der Auktionsgrundsätze -> Verbotene Artikel -> Filme -> Musik -> Software -> Computerspiele -> Urheber-bzw. Markenrechtsverletzung ->
3. Wählen Sie ein Problem aus:	
<ul style="list-style-type: none"> Fehlplatzierungen Auswahlauktionen Mehrfachauktionen Unzulässige Links (Verweise) Suchanzeigen oder Tausch Boni, Geschenke, Tombolas und Preise Glücksspiele und Lotterien Gebührenumgehung Umgehung von Powerauktionen Katalogverkäufe Unzulässige Verkaufs- und Lieferbedingungen 	

Meldung fehlplatzierter Auktionen.

eBay gibt dann folgende Meldung aus:

Vielen Dank für Ihren Bericht.

Wir werden den gemeldeten Artikel überprüfen und uns dann bei Ihnen melden. Geben Sie uns bitte 36 Stunden Zeit, um eine Überprüfung dieses Artikels vorzunehmen.

Wir möchten uns bei Ihnen für Ihre Bemühungen bedanken.

Wenn Sie weitere Informationen zu unseren Richtlinien erhalten möchten, rufen Sie [hier](#) unsere Seite zum Thema "Verbotene, fragwürdige und gegen Regeln verstößende Artikel" auf, oder rufen Sie [hier](#) unsere Seite "Grundsätze für das Einstellen von Artikeln" auf

eBays Kommentar zur Meldung einer unzulässigen Auktion.

Mehrfachauktionen

Von (unzulässigen) Mehrfachauktionen spricht man, wenn jemand mehr als zehn identische Artikel in Einzelauktionen anbietet (statt dann eine Powerauktion zu veranstalten). Meistens verstoßen die Anbieter dabei gleichzeitig auch noch gegen eine weitere eBay-Regel und stellen die Auktionen in unpassende Kategorien ein.

Die Meldung geht wieder über <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html> und dann über *Unzulässige Angebote/Verletzung der Auktionsgrundsätze*.

3. Wählen Sie ein Problem aus:

Fehlplatzierungen
Auswahlauktionen
Mehrfachauktionen
Unzulässige Links (Verweise)
Suchanzeigen oder Tausch
Boni, Geschenke, Tombolas und Preise
Glücksspiele und Lotterien
Gebühreumgehung
Umgehung von Powerauktionen
Katalogverkäufe
Unzulässige Verkaufs- und Lieferbedingungen

Meldung von Mehrfachauktionen.

Umgehung von Powerauktionen

Von einer Umgehung von Powerauktionen wird gesprochen, wenn ein Verkäufer einen einzelnen Artikel anbietet, in der Artikelbeschreibung jedoch weitere identische Artikel zum Verkauf anbietet. Der Verkäufer weist die Bieter an, die gewünschte Anzahl der Artikel anzugeben, und erklärt, diese nach Abschluss der Auktion zum Auktionspreis abzugeben.

Die Meldung erfolgt erneut über <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>, *Unzulässige Angebote/Verletzung der Auktionsgrundsätze*.

3. Wählen Sie ein Problem aus:

Fehlplatzierungen
Auswahlauktionen
Mehrfachauktionen
Unzulässige Links (Verweise)
Suchanzeigen oder Tausch
Boni, Geschenke, Tombolas und Preise
Glücksspiele und Lotterien
Gebühreumgehung
Umgehung von Powerauktionen
Katalogverkäufe
Unzulässige Verkaufs- und Lieferbedingungen

Meldung einer Umgehung von Powerauktionen.

Keywordspamming

Unter *Keywordspamming* versteht man den übermäßigen Gebrauch von Suchwörtern. Als übermäßigen Gebrauch von Suchwörtern bezeichnet man die Praxis, Markennamen oder andere „Stichwörter“ mit dem Ziel zu verwenden, Aufmerksamkeit zu wecken bzw. Mitglieder zu einer Auktion zu „locken“.

Auch hier erfolgt die Meldung über <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>, *Unzulässige Angebote/Verletzung der Auktionsgrundsätze*.

3. Wählen Sie ein Problem aus:

- Gebührenumgehung
- Umgehung von Powerauktionen
- Katalogverkäufe
- Unzulässige Verkaufs- und Lieferbedingungen
- Kreditkarten-Aufschläge
- Keywordspamming**
- Werbeauktionen
- unzulässige Direktverkaufsangebote
- unzulässige Festpreisangebote
- Verkaufsvorbehalte
- Mindestpreis oder Mindestbestellmenge
- Obszöne Begriffe/ Beschreibungen

Meldung von übermäßigem Suchwortgebrauch.

Auch wenn völlig eindeutig ein Verstoß gegen die AGB und/oder Grundsätze von eBay vorliegt: eBay ahndet keineswegs jeden gemeldeten Verstoß! Insbesondere bei Powersellern mit großen Umsätzen werden nur relativ selten einmal Auktionen gelöscht oder Verwarnungen ausgesprochen. Trotzdem sollte man selbst nicht gegen irgendwelche Regeln verstoßen: eBay reagiert nämlich überhaupt nicht auf das Argument, man habe nichts getan, was andere nicht auch täten, und die Verstöße würden ja bei anderen auch nicht geahndet.

Bilder- und Texteklau

Es verstößt gegen eBays AGB und sogar gegen das Urheberrechtsgesetz, bei eBay (und auch sonst im Internet) Bilder und/oder Texte eines anderen ohne dessen Einverständnis zu kopieren. Wenn Sie entdecken, dass ein anderer Ihre Bilder und/oder Texte kopiert hat und in seinen Auktionen verwendet, sollten Sie zunächst Kontakt zu dem Verkäufer aufnehmen und ihn bitten, seine Auktion zu löschen oder wenigstens so zu überarbeiten, dass Ihre Texte und Bilder darin nicht mehr vorkommen. Tut der das nicht, können Sie es eBay melden, und zwar unter <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>.

1. Wählen Sie ein Thema aus:

- Probleme bei Auktionen ->
- Probleme mit einem anderen Mitglied ->
- Fragen zu gesperrten Accounts/Verwarnungen ->
- Unzulässige Angebote ->**

2. Wählen Sie ein Unterthema aus:

- Verletzung der Auktionsgrundsätze ->
- Verbotene Artikel ->
- Filme ->
- Musik ->
- Software ->
- Computerspiele ->
- Urheber- bzw. Markenrechtsverletzung ->**

3. Wählen Sie ein Problem aus:

- Replikate
- Echtheitsgarantieverweigerung
- Markenrechtsverletzung
- Urheberrechtsverletzung**
- Fernseh- und Radiomitschnitte
- Konzertmitschnitte

Meldung an eBay wegen Text- oder Bilderklau.

Sie sollten dabei auch angeben, wo der Text geklaut wurde. Gegen manche besonders dreiste Bilderdiebe können Sie sich selbst zur Wehr setzen: wenn nämlich das Bild nicht nur geklaut, sondern auch noch Ihr Webspaces dafür missbraucht wurde.

Bilderdieben ein anderes Bild unterschieben!

Besonders dreiste Bilderdiebe machen sich gelegentlich noch nicht einmal die Mühe, ein geklautes Bild auf den eigenen Webspaces zu kopieren, sondern setzen einfach einen Link auf das auf Ihrem Webspaces liegende Bild – und verursachen dann bei Ihnen damit auch noch einen möglicherweise kostenpflichtigen Datentransfer. Solchen Bilderdieben können Sie auf die Spur, wenn eine fremde Auktion in der Referrer-Statistik Ihres Webservers auftaucht.

Falls Ihre eigene Auktion mit dem Bild bereits abgelaufen ist, können Sie das kopierte Bild durch ein anderes, gleichnamiges ersetzen – und das taucht dann in der Auktionsbeschreibung des Bilderdiebs auf.


Dieser Bilderdieb hier beispielsweise wird so schnell keine fremden Bilder mehr ungefragt verlinken:

Beschreibung

CDX MP 40 Hersteller
Sony

Hochwertiges CD-Autoradio mit exklusivem Design und exzellenter Ausstattung. Wiedergabe von CD-R/RW und MP3-CD, 4x50 Watt Ausgangsleistung, zwei Pre-Out CD-Wechslersteuerung, Fernbedienung
Farbe: schwarz, silber

Wieder mal beim klauen erwischt !



Achtung geklaute Ware !!!

Einem Bilderdieb wurde ein anderes Bild untergeschoben ...

Vorher lag auf dem Webserver ein Bild eines Autoradios – und das findige Opfer des Bilderklaus wehrte sich erfolgreich.

Wenn alles andere nicht hilft: Urheberrechtsverletzer anzeigen und abmahnen

Wenn alles nichts hilft und jemand sich weiter hartnäckig und ungefragt die Früchte Ihrer Arbeit zu Nutze macht, können Sie auch noch mehr unternehmen: Sie können z. B. eine Strafanzeige wegen Urheberrechtsverletzung stellen und/oder den Täter abmahnen lassen.

Für die Abmahnung brauchen Sie die Hilfe eines Anwalts: Dieser schreibt dann den Urheberrechtsverletzer an und fordert von ihm eine „Strafbewehrte Unterlassungserklärung“. In dieser Erklärung verpflichtet sich der Täter, in Zukunft keine Texte und Bilder mehr bei Ihnen zu klauen und andernfalls eine Vertragsstrafe zu zahlen. Außerdem wird Ihr Anwalt natürlich die Kosten für diese Abmahnung vom Urheberrechtsverletzer verlangen und eventuell noch eine Lizenzgebühr dafür, dass Ihre urheberrechtlich geschützten Werke unerlaubt verwendet wurden.

Sollte der Abgemahnte dazu nicht bereit sein, kann Ihr Anwalt vor Gericht einen Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung stellen, die normalerweise sehr schnellen Erfolg haben sollte und dem Beklagten nicht nur alle Kosten auferlegt, sondern ihn auch noch bei Strafandrohung verpflichtet, Ihre Texte und Bilder nie mehr unerlaubt zu verwenden.

5. Das müssen Sie über eBay wissen: die Top Ten der Insider-Geheimnisse für Käufer und Verkäufer

5.1	Der eigene Vorteil hat viele Namen	112
	So profitieren Sie von mehreren eBay-Namen	112
5.2	Mehrfach-Accounts – aber richtig: das müssen Sie beachten	113
	Das Anmeldeverfahren	113
5.3	Achtung, Bewertungssystem – taktisch klug bewerten!	114
	Wer soll zuerst bewerten?	114
	Bewertungen sind freiwillig!	114
5.4	So werden Sie mit Rachebewertungen fertig	115
	Bewertungen neutral formulieren!	115
	Bewertungen löschen lassen	116
5.5	Nur Anfänger geben sie leichtsinnig ab: die eidesstattliche Versicherung!	117
5.6	Ungeheuerlich: Powerseller löschen reihenweise schlechte Bewertungen!	118
5.7	Vorsicht: fehlerhafte ID-Karten nach Bewertungslöschungen	119
5.8	Insider können Bewertungen auch nach mehr als 90 Tagen abgeben	119
5.9	Ändern der Mailadresse	120
5.10	Schneller am Ziel: die wichtigsten Anlaufstellen und internen eBay-Links	120

Bei eBay gibt es vieles, das für beide Interessengruppen, die Käufer und Verkäufer, nützlich ist - und das wird nun hier behandelt.

5.1 Der eigene Vorteil hat viele Namen

Sie können und dürfen bei eBay jederzeit weitere eBay-Namen (Mitgliedskonten) einrichten, Sie sind nicht auf einen Account beschränkt.

eBay gestattet das ausdrücklich in § 2 Abschnitt 5 der allgemeinen Geschäftsbedingungen; dort heißt es nämlich: „Grundsätzlich steht es dem Mitglied frei, mehrere Mitgliedskonten zu eröffnen.“

Es ist sogar so, dass es eBay durchaus gern sieht, wenn man mehrere eBay-Namen führt: eBay wirbt ja gelegentlich mit der hohen Zahl der Benutzer und gibt dabei gern die Zahl der Mitgliedskonten bekannt - die natürlich deutlich höher ist als die Zahl der tatsächlichen Benutzer.



So profitieren Sie von mehreren eBay-Namen

Es gibt verschiedene Gründe dafür, warum man sich mehrere eBay-Accounts einrichten sollte.

Zunächst einmal wäre da der Schutz der Intimsphäre zu nennen: Ihre Freunde und Bekannten können jederzeit nachschauen, ob und mit was Sie bei eBay handeln - bis Juni 2003 ging das sogar, wenn man nur Ihre Mailadresse kannte. Über das Bewertungsprofil hat man dabei beispielsweise auch Zugriff auf die Käufe der letzten drei Monate - und Sie werden dann vielleicht einmal von Arbeitskollegen angesprochen, was für schöne Dessous Sie da gerade über eBay gekauft hätten ...

Oder Ihre Familie kann einsehen, welche Weihnachtsgeschenke Sie über eBay gekauft haben.

Es kann aber auch sein, das Sie einfach nur Ihre Käufe von den Verkäufen trennen wollen. Wenn Sie etwas preiswert bei eBay eingekauft haben und das nun dort wieder teurer verkaufen wollen, wäre es sicher nicht gerade förderlich, wenn der potenzielle Bieter sehen könnte, zu welchem Preis Sie die Ware wo eingekauft haben ...

Oder Sie möchten als Käufer auch einmal einen Verkäufer ohne Angst vor einer Rachebewertung negativ bewerten können - ohne sich damit den eigenen Ruf als Verkäufer zu versauen.

Natürlich kann es auch sein, dass Sie gewerblich handeln und Ihre gewerblichen Verkäufe von den privaten Aktivitäten trennen müssen. Sie sehen: Gründe für mehrere eBay-Namen gibt es genug!

5.2 Mehrfach-Accounts – aber richtig: das müssen Sie beachten

Um einen zweiten oder auch einen dritten eBay-Namen anzulegen, brauchen Sie dafür eigene Mailadressen: Der eBay-Name wird nämlich fest mit einer Mailadresse verknüpft, niemand kann unter einer einzigen Mailadresse mehrere eBay-Namen führen.

Bei eBay ist es strikt verboten, bei Auktionen der einzelnen Accounts mit sich selbst „Handel“ zu treiben und so auf eigenen Auktionen zu bieten (das wird als „Pushing“ und Preistreiberi gewertet) oder sich gar auf diese Weise positive Bewertungen zu erschleichen. Kommt eBay dabei jemandem auf die Schliche, werden in aller Regel die beteiligten Accounts gesperrt, und Ihnen wird auferlegt, bis auf weiteres gar nicht mehr über eBay zu handeln - auch nicht unter anderen eBay-Namen!

Das Anmeldeverfahren

Wie bereits erwähnt: Sie brauchen für jeden eBay-Namen eine separate Mailadresse. Viele Zugangsprovider (beispielsweise AOL) bieten Ihnen die Nutzung mehrerer Mailadressen ohne Aufpreis an - sollte das auch bei Ihnen so sein, nutzen Sie bevorzugt eine solche Mailadresse.

eBays Anmeldeverfahren ist nämlich bei einigen Mailadressen deutlich vereinfacht: Wenn Sie eine Mailadresse beispielsweise bei AOL oder T-Online angeben, erfolgen keine weiteren Kontrollen. eBay unterstellt nämlich, dass bei solchen Internet Providern nötigenfalls eine Zuordnung der Mailadresse zu Ihrem richtigen Namen und Ihrer Anschrift möglich ist.

Wenn Sie dagegen eine Mailadresse von einem der Freemailer wie web.de oder GMX benutzen, können Sie sich diese völlig anonym besorgt haben und müssen nun bei eBay Ihre Daten durch eine SCHUFA-Abfrage überprüfen lassen. Scheitert diese SCHUFA-Abfrage (z. B. weil Sie vor kurzem umge-

zogen sind oder die SCHUFA gar keine Daten von Ihnen hat), wird eBay Sie über die Post identifizieren: Man schickt Ihnen dazu einen Brief mit einem Anmeldecode, und Sie schalten damit dann nach Erhalt des Briefs Ihren eBay-Account frei. Übrigens: Entgegen eBays anders lautender Aussagen werden die Abfragen bei der SCHUFA sehr wohl gespeichert und sind für Dritte durchaus sichtbar - wundern Sie sich also nicht, wenn Ihre Bank weiß, dass Sie bei eBay handeln!

5.3 Achtung, Bewertungssystem – taktisch klug bewerten!

Das Bewertungssystem von eBay führt in den verschiedenen eBay-Foren und Diskussionsgruppen immer wieder zu heißen Diskussionen ...

Brennende Fragen sind dabei vor allem: Wer bewertet zuerst, und wann? Ab wann sind neutrale oder negative Bewertungen angebracht? Wie wehre ich mich gegen ungerechtfertigte negative Bewertungen? Was kann man gegen Rachebewertungen tun?

Wer soll zuerst bewerten?

Ich bin der Meinung, der Verkäufer sollte sofort nach Zahlungseingang und der Käufer nach dem Erhalt der Ware eine Bewertung abgeben: Dann sind nämlich die jeweils wesentlichsten Pflichten aus dem Kaufvertrag erfüllt.

Natürlich könnte man sich als Verkäufer auch auf den Standpunkt stellen, man wolle erst bewerten, wenn man sicher weiß, dass der Käufer nicht ungerechtfertigt reklamiert oder bewertet.

Umgekehrt kann auch der Käufer argumentieren, der Verkäufer müsse zunächst mal positiv bewertet haben. Und als Käufer solle man abwarten, ob und wie der Verkäufer die gesetzliche Sachmängelgewährleistung handhabt - und die läuft ja immerhin zwei Jahre.

Bewertungen sind freiwillig!

Viele eBay-Nutzer übersehen, dass die Abgabe von Bewertungen freiwillig ist. Wer einen anderen mehrfach mit Mails belästigt und eine Bewertung anmahnt, der riskiert, dass man ihm eine neutrale oder negative Bewertung gibt.

Besonders absurd ist es, wenn jemand neutral oder negativ wertet, weil ihn der andere noch nicht bewertet hat: Das hatte er dann ja in der gleichen Zeit auch noch nicht getan ...

5.4 So werden Sie mit Rachebewertungen fertig

Ein großes Problem sind die Rachebewertungen, die eigentlich das gesamte Bewertungssystem bei eBay gefährden und in Frage stellen.

Insbesondere für Verkäufer ist ein lupenreines Bewertungsprofil existenziell wichtig: Negative Bewertungen schlagen sich unmittelbar in geringer werdenden Verkaufserlösen nieder.

Leider revanchieren sich viele eBay-Mitglieder mit einer negativen Rachebewertung, wenn man sie neutral oder negativ bewertet. Aus Angst vor eben solchen Rachebewertungen trauen sich insbesondere Verkäufer oft nicht, einmal einen Käufer neutral oder negativ zu bewerten, weil eine Zahlung spät oder gar nicht kam. Und auch Käufer kommentieren und bewerten eine eigentlich schlecht gelaufene Transaktion aus ähnlichen Gründen nicht entsprechend.



Trotzdem sollte man sich in jedem Fall dazu durchringen, ehrlich zu bewerten, um andere vor ähnlich schlechten Erfahrungen zu bewahren. Kommt dann einmal eine Rachebewertung, sollte man diese auch als solche kennzeichnen und kommentieren: Wenn jemand sich das Bewertungsprofil anschaut, wird er so eine Rachebewertung auch richtig als solche einordnen und sich nicht abschrecken lassen.

Bewertungen neutral formulieren!

Es ist sehr wichtig, gerade die Kommentare bei negativen Bewertungen neutral zu formulieren und eBays Regeln dazu zu beachten. Ansonsten kann es nämlich passieren, dass eBay die negative Bewertung löscht - dann gibt es keine Chance, noch einmal zu bewerten, und der Bewertete lacht sich mit Recht ins Fäustchen ...

In den folgenden Fällen wird eBay möglicherweise eine Bewertung entfernen:

- Die Bewertung enthält einen Link zu anderen Seiten, Bildern oder Java-Scripts.
- Die Bewertung hat vulgäre, nicht jugendfreie oder gotteslästerliche Ausdrücke zum Inhalt.
- Die Bewertung enthält persönliche Daten über einen Nutzer, einschließlich seines echten Namens, seiner Adresse, Telefonnummer, Kontoverbindung oder E-Mail-Adresse.
- Die Bewertung enthält Hinweise auf Nachforschungen durch eBay oder auf Strafverfolgungsbehörden, z. B.: „eBay stellt Nachforschungen über diese Person an“ oder „die Polizei wurde bereits informiert“.
- Die Bewertung bezieht sich offensichtlich nicht auf das Geschäft, für das sie hinterlassen wurde, beispielsweise persönliche Bemerkungen über Nutzer oder Bewertungen von Geschäften, die nicht über eBay durchgeführt wurden. Dies schließt auch Bewertungen ein, die Hinweise auf andere Onlinemarktplätze enthalten, sowie Bewertungen, in denen Artikel unbeteiligter Dritter beworben werden.
- Die Bewertung wurde von einem Nutzer hinterlassen, der eBay Kontaktdaten mitgeteilt hat, unter denen er nicht erreichbar ist. eBay wird auch Bewertungen entfernen, die von Minderjährigen hinterlassen wurden.
- Mehrfache Bewertungen (drei oder mehr), die offensichtlich als Teil einer Kampagne zur Belästigung eines oder mehrerer Nutzer hinterlassen wurden.

Bewertungen löschen lassen

Man kann bei eBay unter bestimmten Voraussetzungen Bewertungen auch löschen lassen.

Am einfachsten ist das bei Bewertungen, die gegen eBays Richtlinien verstoßen und z. B. beleidigend sind oder persönliche Daten enthalten, wie weiter oben aufgeführt.

[REDACTED] (316) ★ 06.01.03
23:06:33 MEZ 02816411 K
 Beschwerde : Braucht 8 Tage zum überweisen und wir dann auch noch frech,so ein Penner!!!
 Antwort von [REDACTED] - du Hachfresse es war 1Feiertag u. Wochenende dazwischen
 Überw. dauert 3bis5 Tage
 Ergänzung von [REDACTED] - E-Mail Terror,Drohungen,den hat Adolf vor 48 Jahren wohl vergessen!!!!

Derartige Bewertungen löscht eBay - zumindest meistens ...

In so einem Fall schreiben Sie am besten eine Mail an kontrolle@ebay.de, schildern den Fall und bitten um Löschung dieser Bewertung. Sie können dazu natürlich auch eBays Webformular unter <http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html> benutzen.

1. Wählen Sie ein Thema aus: Probleme bei Auktionen -> Probleme mit einem anderen Mitglied -> Fragen zu gesperrten Accounts/Verwarnungen -> Unzulässige Angebote ->	2. Wählen Sie ein Unterthema aus: ----- Bewertungsverstöße -> Verstöße beim Bieten -> Verstöße beim Verkauf -> Zweifelhafte Kontaktdaten/Identität -> Spam + andere Verstöße ->
3. Wählen Sie ein Problem aus: ----- Ein Handelspartner erpresst mich mit einer schlechten Bewertung Ich möchte eine Bewertung entfernen lassen	

<http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>

Wenn auf die Bewertung keiner der in der Aufzählung oben genannten Punkte zutrifft oder eBay deswegen eine Löschung zunächst ablehnt, wird es etwas komplizierter. Am einfachsten ist es da noch, Sie einigen sich mit Ihrem Vertragspartner und bitten ihn, selbst die Löschung der von ihm abgegebenen Bewertung zu beantragen.

Ansonsten bleibt Ihnen nur noch der Weg über die Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung. Hierzu müssen Sie eine eidesstattliche Erklärung abgeben, d. h., Sie versichern gegenüber eBay an Eides statt, dass die von Ihnen beanstandeten Äußerungen tatsächlich falsch sind. eBay wird überprüfen, ob Ihre Anschuldigungen nachvollziehbar sind, und entsprechende Schritte einleiten.

Eine Löschung aufgrund einer eidesstattlichen Versicherung ist nur innerhalb von drei Monaten nach Abgabe der beanstandeten Bewertung möglich.

5.5 Nur Anfänger geben sie leichtsinnig ab: die eidesstattliche Versicherung!

eBays Warnung dazu sollte man sehr ernst nehmen:

„Wir weisen Sie mit Nachdruck darauf hin, dass eine eidesstattliche Versicherung der Wahrheit entsprechen muss. Enthält das Mitteilungsformular falsche Angaben, so droht eine strafrechtliche Verfolgung seitens des Gesetzgebers,

auch wenn die Erklärung lediglich fahrlässig falsche Angaben enthält. Die Abgabe einer falschen Versicherung an Eides statt wird mit Freiheitsstrafe oder Geldstrafe bestraft (§§ 156, 163 StGB).“

Ob die Abgabe einer falschen eidesstattlichen Versicherung gegenüber eBay tatsächlich mit einer Gefängnisstrafe geahndet werden kann, ist umstritten: Im von eBay zitierten § 156 StGB heißt es nämlich:

„Wer vor einer zur Abnahme einer Versicherung an Eides statt zuständigen Behörde eine solche Versicherung falsch abgibt oder unter Berufung auf eine solche Versicherung falsch aussagt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.“

eBay dürfte aber vermutlich keine Behörde im Sinne dieser Vorschrift sein. Ein Formular zur Abgabe so einer eidesstattlichen Versicherung finden Sie unter <http://pages.ebay.de/help/community/defam-form.html>.

Es kann passieren, dass eBay die Bewertung noch immer nicht löscht - dann bleibt Ihnen nur noch dieser Weg:

eBay erhält einen wirksamen Gerichtsbeschluss mit der Feststellung, dass die streitgegenständliche Bewertung beleidigend oder auf sonstige Weise rechtswidrig ist. Oder eBay erhält einen wirksamen Vergleich zur Beilegung einer entsprechenden Klage. eBay akzeptiert auch den verbindlichen Spruch eines amtlichen Schiedsrichters.

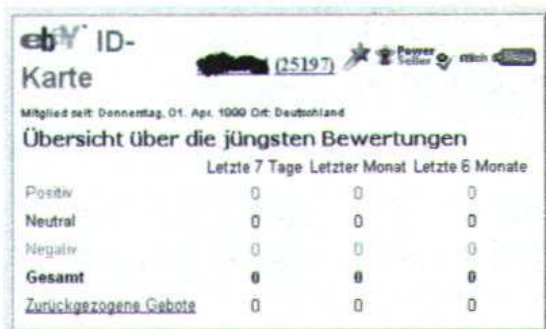
5.6 Ungeheuerlich: Powerseller löschen reihenweise schlechte Bewertungen!

Offenbar haben einige (wenige) Powerseller einen besonders guten Draht zu eBay: Bei den Infodiensten www.wortfilter.de und www.intern.de wurden Fälle dokumentiert, bei denen bestimmte Powerseller über Wochen hinweg alle neutralen und negativen Bewertungen über sich löschen ließen. Vermutlich geschah das auf bloßen Zuruf hin, denn so schnell konnten da wohl kaum eidesstattliche Versicherungen bei eBay eingegangen sein.

eBay hat offensichtlich eingesehen, dass solche Manipulationen dem gesamten Bewertungssystem und dem Ansehen der Powerseller gewaltigen Schaden zufügen: Inzwischen sind solche Bewertungslöschungen durch Powerseller nicht mehr die Regel, sondern eher die Ausnahme.

5.7 Vorsicht: fehlerhafte ID-Karten nach Bewertungslöschungen

Offenbar ist es technisch nicht ganz unproblematisch, wenn Bewertungen durch eBay gelöscht werden: Nach dem Löschen ist meistens bei dem Betroffenen die ID-Karte ein wenig beschädigt.



Übersicht über die jüngsten Bewertungen			
	Letzte 7 Tage	Letzter Monat	Letzte 6 Monate
Positiv	0	0	0
Neutral	0	0	0
Negativ	0	0	0
Gesamt	0	0	0
Zurückgezogene Gebote	0	0	0

Eine vorübergehend leere ID-Karte.

Obwohl dieser Powerseller in den letzten Monaten tausende von Bewertungen bekommen hat, zeigt seine ID-Karte im Bewertungsprofil für die letzten sechs Monate keine einzige mehr an. Dieser seltsame Effekt verschwindet etwa einen Tag nach der Bewertungslöschung wieder - wenn nicht erneut Bewertungen gelöscht werden.

5.8 Insider können Bewertungen auch nach mehr als 90 Tagen abgeben

Normalerweise können Sie bei eBay Bewertungen nur bis zu 90 Tage nach dem Auktionsende abgeben. Den entsprechenden Link finden Sie unter <http://cgi1.ebay.de/aw-cgi/ebayISAPI.dll?MfcISAPICommand=LeaveFeedBackShow>.

Alle Transaktionen finden

In den letzten 90 Tagen abgeschlossene Transaktionen finden, für die Sie noch keine Bewertung abgegeben haben.

Klicken Sie einmal um

alle Transaktionen der vergangenen 90 Tage zu finden

eBays Link zur Abgabe von Bewertungen innerhalb von 90 Tagen.

Es gibt aber einen Trick, mit dem Sie auch noch nach Ablauf der 90 Tage bewerten können. Sie müssen allerdings die Auktionsnummer und den eBay-

Namen des zu Bewertenden wissen und Ihren eBay-Namen eingeben. Dazu gibt es ein kostenloses Tool unter <http://www.wortfilter.de/bew90.html>.

Dem eBay Name:	<input type="text"/>
eBay Name des zu bewertenden Users:	<input type="text"/>
Artikelnummer:	<input type="text"/>
<input type="button" value="Bewerten"/> <input type="button" value="Reset"/> <input type="button" value="powered by"/>	

<http://www.wortfilter.de/bew90.html>: Dort können Sie Bewertungen auch noch nach mehr als 90 Tagen abgeben.

Achtung, das Tool funktioniert nicht, wenn der zu Bewertende inzwischen von eBay gesperrt wurde!

5.9 Ändern der Mailadresse

Es kann vorkommen, dass man die bei eBay angegebene Mailadresse ändern muss, zum Beispiel weil man einen neuen Provider für den Internetzugang hat und die Mailadresse bei dem alten Provider hatte.

Problematisch ist diese Änderung, wenn man seine Mails unter der alten Mailadresse nicht mehr abrufen kann: An die schickt eBay nämlich eine Bestätigungsmail mit einem Code, den man zur Freischaltung der neuen Mailadresse braucht.

In so einem Fall muss man eine Mail an willkommen@ebay.de mit dem Betreff „eMail-Aenderung“ schicken und dabei die alte und die neue Mailadresse angeben. eBay schickt dann per Post den Bestätigungscode, mit dem man die neue Mailadresse aktivieren kann.

5.10 Schneller am Ziel: die wichtigsten Anlaufstellen und internen eBay-Links

Viele Seiten und insbesondere Funktionen bei eBay sind etwas versteckt und oft nur über verschachtelte Menüs und nach dem Studium mehrerer Hilfeseiten zu finden. In diesem Kapitel finden Sie den richtigen internen eBay-Link zu den verschiedensten Aufgabenstellungen.

Kontaktaufnahme Regeln & Sicherheit

Wohl eines der meistgebrauchten Formulare bei eBay: Hier nehmen Sie Kontakt zu eBay auf, wenn Sie Probleme mit anderen eBay-Mitgliedern haben, wenn Sie verbotene Auktionen melden möchten und wenn Sie selbst verwarnt oder gesperrt wurden:

<http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>

Erhaltene Bewertungen ansehen und Kommentar abgeben

Hier können Sie sich ansehen, welche Bewertungen über Sie abgegeben wurden, und können die Bewertungen kommentieren:

<http://cgi.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?PersonalizedFeedbackLogin>

Offene Bewertungen

Hier können Sie sehen, für welche Transaktionen der letzten 90 Tage Sie noch keine Bewertung abgegeben haben:

<http://cgi2.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?LeaveFeedbackShow>

Bewertungsprofil auf „privat“ setzen

Hier können Sie wählen, ob Ihr Bewertungsprofil „privat“ oder „öffentlich“ sein soll:

<http://cgi2.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?FeedbackOption>

Als Verkäufer sollten Sie nur in besonderen Notfällen Ihr Profil auf „privat“ setzen und damit potenzielle Bieter abschrecken: Ein öffentlich einsehbares Profil schafft Vertrauen - jedenfalls dann, wenn es nicht zu viele negative Bewertungen gibt ...

Bieter-/Käuferverwaltung

Hier können Sie Ihre Liste gesperrter Bieter verwalten und eine Positivliste von Bietern anlegen, die auf bestimmte Auktionen zugelassen sind:

<http://pages.ebay.de/services/buyandsell/biddermanagement.html>

eBay-Zeit

Die aktuelle eBay-Systemzeit:

<http://cgi3.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?TimeShow>

Aktuelles Datum und aktuelle Uhrzeit bei eBay

Die offizielle eBay-Zeit ist die Uhrzeit am Standort der eBay-Hauptverwaltung in San Jose/Kalifornien (USA). Wenn Sie einen Verweis auf die eBay-Zeit finden, können Sie mit Hilfe dieser Seite die Uhrzeit in Ihrer Region ermitteln.

eBay.com (eBay-Zeit)
Monday, May 12, 2003 11:12:47 PDT
San Jose, Kalifornien, USA

eBay Deutschland
Montag, 12. Mai 2003 20:12:47 MESZ
Berlin, Wien, Bern

Die Anzeige der eBay-Systemzeit.

eBay-Mitgliedssuche

Hier können Sie beispielsweise eine Mailadresse eingeben und bekommen dann den dazu gehörenden Mitgliedsnamen. Sie können auch ausnahmsweise nach bereits abgelaufenen Auktionen suchen - aber nur, wenn Sie den Verkäufernamen kennen:

http://pages.ebay.de/search/items/search_seller.html

Mit beendeten Angeboten Nein Letzter Tag Letzte 2 Tage Letzte Woche
 Letzte 2 Wochen Bis zu vier Wochen

Kennt man den eBay-Namen oder den eines Verkäufers, kann man sich auch dessen bereits beendete Angebote ansehen.

Übersicht der eBay-Kategorien

Eine Übersicht aller eBay-Kategorien und ihrer Unterkategorien. Dabei sind sogar die Zahlen der jeweils eingestellten Artikel aufgelistet:

<http://listings.ebay.de/aw/listings/overview.html>

Die Marktplatz-Mitteilungen

Unter den Marktplatz-Mitteilungen findet man z. B. Infos zu einem Aktionstag mit ermäßigten Angebotsgebühren:

<http://www2.ebay.com/aw/de-marktplatz.shtml>

Marktplatz-Mitteilungen

Die Marktplatz-Mitteilungen.

Die System-Mitteilungen

Bei den System-Mitteilungen erfährt man, ob gerade technische Probleme bekannt sind und wann die Wartungszeiten sind:

<http://www2.ebay.com/aw/marketing-de.shtml>

System-Mitteilungen

Die System-Mitteilungen.

Vorschläge an eBay

Unter

<http://pages.ebay.de/community/suggestion/>

können Sie (Verbesserungs-)Vorschläge an eBay richten. Dort schreibt eBay:
„Da wir sehr viele Vorschläge erhalten, können wir aber leider nicht jede E-Mail beantworten. Wir nehmen die Vorschläge unserer Mitglieder in jedem Fall sehr ernst, lesen und prüfen jede E-Mail.“

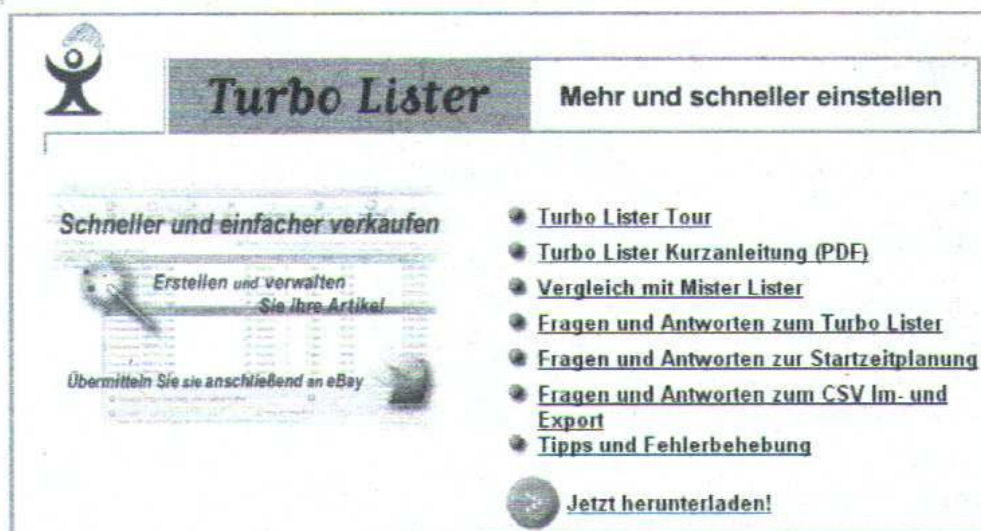
Ob die Vorschläge tatsächlich gelesen und ausgewertet werden, ist nicht bekannt. Jedenfalls habe ich noch nie gehört, dass eBay auf einen Vorschlag geantwortet hätte ...

Der Turbo Lister

Der Turbo Lister ist ein kostenloses Programm von eBay, mit dem Sie Ihre Auktionen offline vorbereiten und sie dann auf einen Schlag zu eBay hochladen können.

Weitere Infos dazu und den Programm-Download gibt es hier:

http://pages.ebay.de/turbo_lister/index.html



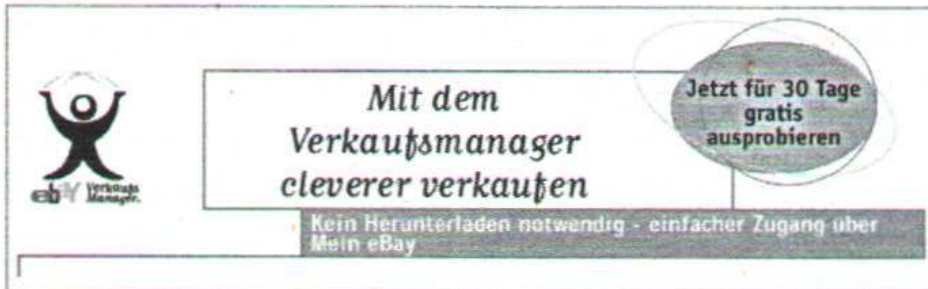
Die Startseite zu den Turbo Lister-Infos.

Der Verkaufsmanager

Der Verkaufsmanager ist eine Onlineverwaltung für Ihre eBay-Verkäufe. Eigentlich sollte man erwarten, dass eBay so etwas kostenlos anbietet - stattdessen muss man diesen Service nach einer 30-tägigen-Testphase mit monatlich 4,99 Euro bezahlen.

eBay informiert dazu hier:

<http://pages.ebay.de/verkaufsmanager/index.html>



The banner features the eBay Verkaufsmanager logo on the left. The main text reads: "Mit dem Verkaufsmanager cleverer verkaufen". To the right, a circular badge says "Jetzt für 30 Tage gratis ausprobieren". Below the main text, a smaller line states: "Kein Herunterladen notwendig - einfacher Zugang über Mein eBay".



Die eBay-Infos zum Verkaufsmanager.

Einen Link zu eBay setzen

Wenn Sie eine eigene Homepage betreiben, können Sie von dort einen Link zu eBay und zu Ihren dort eingestellten Auktionen zu setzen. eBay stellt Ihnen dafür den Source-Code auf dieser Seite zur Verfügung:

<http://pages.ebay.de/services/buyandsell/link-buttons.html>

Wählen Sie die Schaltfläche(n), die Sie zeigen wollen:

<input type="checkbox"/>		Links zur eBay-Homepage
<input type="checkbox"/>		Ihr eigener Link, der direkt zu einer Liste der Artikel führt, die Sie zum Verkauf anbieten.

eBay generiert Ihnen automatisch einen Link zu Ihren Auktionen für Ihre eigene Homepage.

Die eBay-Toolbar

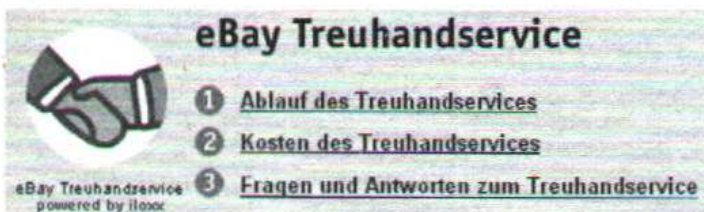
Die eBay-Toolbar ist eine (kostenlose) Leiste mit einigen eBay-Funktionen, die in Ihrem Internetbrowser installiert wird:

http://pages.ebay.de/ebay_toolbar/

Der eBay Treuhandservice

Hier informiert eBay über den Treuhandservice:

<http://pages.ebay.de/help/community/escrow.html>



The banner features an icon of two hands shaking. The text reads: "eBay Treuhandservice". Below this, there is a numbered list of three items: "1 Ablauf des Treuhandservices", "2 Kosten des Treuhandservices", and "3 Fragen und Antworten zum Treuhandservice". At the bottom left, it says "eBay Treuhandservice powered by iloop".

eBays Infos zum Treuhandservice.

Der eBay Käuferschutz

Als Käufer ist man bei eBay bis zu einem Betrag von maximal 275 Euro gegen Betrugsfälle versichert. Infos dazu und das Antragsformular gibt es hier:

<http://pages.ebay.de/help/community/ins-guide.html>

Die Verkaufsagenten


Wenn Sie nicht selbst über eBay verkaufen wollen, können Sie das durch einen Verkaufsagenten erledigen lassen:

<http://pages.ebay.de/tradingassistants.html>

Verkaufsagenten-Programm

Finden Sie einen Verkaufsagenten in Ihrer Nähe

Verkaufsagenten sind erfahrene eBay-Verkäufer, die sich um den Verkauf Ihrer Artikel bei eBay kümmern. Einfach aus einem der beiden Drop-down-Menüs Ihre Region oder Ihr Land auswählen und die Suche starten. Sie erhalten dann eine Liste mit allen Verkaufsagenten Ihres Suchbereichs.



Finden Sie einen Verkaufsagenten in Ihrer Region oder Ihrem Land:

Region:

Land:

Das Finden eines Verkaufsagenten in der Nähe.

Werden Sie Verkaufsagent

Hier können Sie prüfen, ob Sie die Voraussetzungen erfüllen, um Verkaufsagent zu werden:

<http://contact.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?CreateTradingAssistantShow>

Ihr eBay-Konto

Hier können Sie die Abrechnungen Ihrer eBay-Kosten einsehen:

<http://cgi3.ebay.de/ws/eBayISAPI.dll?ViewAccountStatus>

Zahlungsaufforderung

Hier können Sie einen Käufer auffordern, nun endlich zu zahlen:

<http://cgi3.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?NPBComplaintForm>

Formular für die Gutschrift der Verkaufsprovision

Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen den Kaufpreis nicht erhalten haben, können Sie sich bei eBay unter bestimmten Voraussetzungen die Verkaufsprovision erstatten lassen:

<http://cgi3.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?CreditRequest>

Kontoguthaben auszahlen lassen

Wenn Sie bei eBay noch ein Guthaben haben (zum Beispiel wenn Sie Verkaufsprovision erstattet bekamen), können Sie sich das hier auszahlen lassen:

<http://cgi.ebay.de/aw-cgi/eBayISAPI.dll?AccountRefundRequest>

Artikel „Frei Haus“ anbieten

eBay würde es begrüßen, wenn Sie Ihre Artikel alle „Frei Haus“ anbieten würden: Dann müssten die Versandkosten in den Verkaufspreis einkalkuliert werden, und eBay bekäme dafür Provision - die eBay bei Versandkosten sonst nicht kassiert.

eBays Werbeseite für „Frei Haus“:

<http://www.ebay.de/freihaus/>

Transparenz für Käufer

Hier finden Sie den Source-Code für das eBay-Logo *Transparenz für Käufer! Verkäufer trägt eBay-Gebühren!* zum Einbinden in Ihre Auktionsbeschreibung:

<http://pages.ebay.de/help/sellerguide/sellerpaysfees.html>




Das eBay-Transparenzlogo.

Der Währungsumrechner

eBay bietet einen eigenen Währungsumrechner an:

<http://pages.ebay.de/services/buyandsell/currencyconverter.html>

 Universal Currency Converter™		
Ich möchte...		
diesen Betrag	aus dieser Währung	in diese Währung umrechnen
<input type="text" value="1"/> <small>Bitte Pfennige mit PUNKT trennen, z.B. 22.50</small>	USD Vereinigte Staaten, US-Dollar EUR Euro CAD Kanada, Kanadischer Dollar GBP Großbritannien, Pfund Sterling DEM Deutschland, Deutsche Mark	EUR Euro CAD Kanada, Kanadischer Dollar GBP Großbritannien, Pfund Sterling DEM Deutschland, Deutsche Mark FRF Frankreich, Französischer Franc

eBays Währungsumrechner.

Meine Daten

Von dieser Seite aus können Sie alle Ihre bei eBay gespeicherten Daten einsehen:

<http://pages.ebay.de/help/myinfo/index.html>

Artikel wieder einstellen

Von hier aus können Sie einen Artikel wieder einstellen:

<http://pages.ebay.de/help/sellerguide/selling-item.html>

Powerseller

Hier erfahren Sie mehr über Powerseller und wie Sie Powerseller werden:

<http://pages.ebay.de/powerseller/index.html>



Die Seite mit den Powersellerinfos.

eBays Nachforschungen

Hier informiert eBay darüber, wie und in welchen Fällen die eBay-Mitarbeiter Nachforschungen und Ermittlungen anstellen:

<http://pages.ebay.de/help/community/investigates.html>

Die Hilfe- und Diskussionsforen bei eBay

Bei eBay gibt es diverse Foren, in denen man bestimmte Themen mit anderen eBay-Mitgliedern diskutieren kann und wo Fragen in der Regel schneller und kompetenter beantwortet werden als von eBay selbst:

Was?	Wo?
Artikel einstellen & verkaufen	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=34
Bewertungen	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=45
Bezahlung	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=54
Bieten & Kaufen	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=55
Bilder & HTML	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=56
eBay-Shops	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=57
Internationaler Handel	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=59
Kaufabwicklung	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=60
Offline-Tools	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=38
Partnerprogramm	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=90
Sicherheit	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=40
Technische Fragen	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=41
Turbo Lister	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=58
Verkaufsagenten-Programm	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=42
Verpackung und Versand	http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=43
eBays Anleitung zum Einstellen zum Einstellen von Bildern	eBay hält mit Recht Bilder zur Illustration von Angeboten für sehr wichtig und hat eine eigene Anleitung darüber verfasst, wie man seine Auktionen damit aufwertet: http://pages.ebay.de/help/basics/n-phototut-index.html
Von eBay abmelden	Als Letztes noch der Link, wie Sie sich bei eBay abmelden können: http://pages.ebay.de/help/account/closing-account.html

6. eBay-Auktionen – Verkäufertipps für mehr Gewinn

6.1	Kräftig sparen bei den eBay-Kosten	132
	Der Verkäufer zahlt – das eBay-Businessmodell	132
	Sicherheitspolster im Startpreis kosten extra: eBay wirbt am liebsten mit Angeboten „ab 1 €“	133
	eBay kann immer mit Ihrem Angebot rechnen	134
	Verlockende Optionen ziehen Ihnen Geld aus der Tasche	134
	Sparen Sie sich eBays Bilder-Service!	135
	Die Verkaufsprovision – eBay freut sich mit Ihnen	135
	Zwei Kategorien: doppelte Gebühren	136
	Kostenrechner macht die Kosten schneller kalkulierbar	136
	Aufgepasst: Manche Zahlungsweisen können teuer werden!	138
	Auslandseinsatz der Kreditkarte kostet zusätzlich!	138
	Überweisen – was weg ist, kann nicht zurückgeholt werden	138
	Lastschrift: bietet Sicherheit und ist ohne Zusatzkosten	139
	Free Listing Days: ganz ohne oder günstiger	139
	Wann sind die Aktionstage?	139
	Attraktiv für „Lagerräumung“ von Niedrigpreisartikeln	140
	Über den Tellerrand blicken: eBay-Kosten im Ausland	140
	Die Eigenheiten der Märkte beachten!	142
	Achtung: nachrechnen – andere Länder, andere Staffellungen und Preismodelle!	142
	Der Verkaufserfolg bleibt aus, oder der Käufer ist abgesprungen? – So holen Sie sich Ihr Geld zurück!	143
6.2	Das optimale Angebotsformat maximiert den Erfolg!	144
	Die Auktion – der eBay-Verkaufsschlager	145
	Die Powerauktion – komplizierte Sonderform für den Verkauf mehrerer Artikel	146
	Sparen Sie mit der Powerauktion Angebotsgebühren!	146

Powerauktionen haben einige Nachteile	147
Leicht kalkulierbar: der Verkauf zum Festpreis.....	147
Die Gretchenfrage: der Startpreis	148
Es gibt keinen immer „richtigen“ Startpreis	149
Geld nicht kopflos in Optionen investieren: niedrige Startpreise nie mit hohem Sofort-Kaufen-Preis kombinieren!	149
Bei der Sofort-Kaufen-Option darf es ruhig etwas mehr sein	149
6.3 Zahlungs- und Versandmodalitäten	150
Zahlung per Überweisung ist am beliebtesten.....	150
Überweisungen können nicht zurückgebucht werden!	150
Achtung: Auslandsüberweisungen sind sehr teuer!	151
Immer seltener: Zahlungen per Nachnahme	151
Ware gegen Geld: Barzahlung bei Übergabe und Angst vor zwielichtigen Gestalten	152
Mit Angst vor dem Missbrauch verbunden: Zahlungen per Kreditkarte.....	152
Auch möglich, aber kaum bekannt: Zahlung per Verrechnungsscheck	153
Auch andere Zahlungsarten sind möglich, müssen aber in der Artikelbeschreibung explizit angegeben werden	153
PayPal – auf Umwegen zur Kreditkartenzahlung	154
Der eBay Treuhandservice.....	156
Wird immer wichtiger und prägt entscheidend die Attraktivität des Angebots: der Versand.....	157
Konfliktträchtig: Höhe und Zusammensetzung der Versandkosten.....	158
Wer trägt das Versandrisiko?	158
Gewerbliche Verkäufer können das Versandrisiko nicht abwälzen!.....	158
Preiswerter Versand: von der Liberalisierung des ehemaligen Postmonopols profitieren.....	159
Auch bei der Deutschen Post kann man preiswert versenden	159
Die Versandkostenpauschalen: oft sind die eBay-Kosten dort versteckt	160
6.4 Wie Auktionen besser gefunden werden und nicht in der Masse verschwinden	160
Ein guter Auktionstitel ist nötig auf dem Weg zum Erfolg	160
Keine fremden Markennamen verwenden!	161
Vermeiden Sie Füllwörter.....	161

Optimierung der Überschrift für die Suchmaschine.....	162
Vorsicht bei Umlauten im Auktionstitel!	162
„ß“ im Auktionstitel	162
Auch bei den anderen Sonderzeichen muss man aufpassen.....	163
eBays Wortfilter – die geheime Zensur	163
Ein Trick zur Umgehung des Wortfilters	164
eBay hält den Wortfilter geheim	165
Testen Sie Ihren Auktionstitel!.....	165
Beschweren Sie sich mit diesem Mustertext und verlangen Sie Ihr Geld zurück!.....	166
eBays Standardantwort für Beschwerden zum Wortfilter.....	167
Der Wortfilter verursacht große Schäden.....	168
Aufmerksamkeit durch Sonderzeichen in der Überschrift?	168
Welche Zusatzoptionen lohnen?	169
Die Sofort-Kaufen-Option	169
Kategorie-Top-Angebote sind manchmal ein Muss	170
Top-Angebote erscheinen nicht immer auf der Startseite.....	171
Highlight	172
Fettschrift – 38 % mehr Gebote?	173
Eine lohnende Option: Galerie	173
Top-Galerie ist nur bei manchen Artikeln sinnvoll.....	174
Die Startzeitplanung arbeitet für Sie, wenn Sie keine Zeit haben	175
Teure Verdopplung: das Einstellen in zwei Kategorien	175
Die Artikelbeschreibung kann helfen, Ärger zu vermeiden.....	175
Weniger ist oft mehr.....	176
Gestalten Sie Ihre Artikelbeschreibung übersichtlich!.....	176
Rechtliche Hinweise in der Artikelbeschreibung.....	177
Kann meine Auktion gefunden werden?	177
6.5 Vertrauen schaffen	178
Das Symbol Geprüftes Mitglied	178
6.6 Auktion überarbeiten oder vorzeitig beenden	179
Das Überarbeiten einer Auktion	180
Möglichst keine Auktion vorzeitig beenden!.....	180

Als Verkäufer kann man bei eBay viel falsch machen - aber bekanntlich lernt man aus Fehlern ...

Einige Fehler lassen sich mit dem nötigen Hintergrundwissen vermeiden, und Sie erfahren in diesem Kapitel, wie Sie Ihre Gewinne steigern und die Kosten senken können.

6.1 Kräftig sparen bei den eBay-Kosten

Es gibt eine Gruppe von Leuten, die durch den Handel bei eBay richtig reich wurden und werden: eBays Aktionäre ...

Auch als Verkäufer können Sie aber gutes Geld verdienen - wenn Sie ein wenig aufpassen, dass eBay kein unnötig großes Stück vom Kuchen bekommt.



Drei Kostengruppen nagen bei eBay am Verkäufergewinn.

Der Verkäufer zahlt – das eBay-Businessmodell

Das Businessmodell von eBay ist einfach, und die Leitlinien kennt man von anderen Branchen aus der Werbung: keine Grundgebühr, kein Mindestumsatz. Wer nur kauft, zahlt nichts an eBay. Umsätze bei eBay? Der Verkäufer zahlt sofort.

Das Modell ist damit attraktiv für den Käufer - um den wirbt eBay massiv in allerorts aufpoppenden Werbefenstern, Bannern, ja sogar Printanzeigen und Jingles. Die Strategie: Wo viele Käufer sind, kann man gut verkaufen. Und wo gut verkauft wird, sind bald auch viele Verkäufer, die das große Geld wittern - die Masse macht's: Je mehr Verkäufer sich mit immer besseren Käuferkonditionen beharken, desto mehr Gesamtumsatz wird gemacht, und richtig, desto mehr Geld fließt auch an eBay.

Dem Plattformbetreiber kann es egal sein, ob Sie mit Ihren Angeboten Gewinn machen, Auktionen gerade Ihre Kosten decken oder sich vielleicht

auch nicht lohnen. Für Ihren Wettbewerb mit den anderen eBay-Verkäufern gibt Ihnen eBay gern Mittel wie z. B. extragroße Bilder, Fettdruck oder Ähnliches – kein Wunder, denn damit wird noch einmal Kasse gemacht.

Dabei gibt es für Verkäufer drei wesentliche Kostengruppen: die Angebotsgebühr, die Kosten für Zusatzoptionen wie beispielsweise Fettdruck und die Verkaufsprovision.

Alle hier angegebenen eBay-Kosten sind auf dem Stand vom Juli 2003: eBay muss ab dem 1. Juli 2003 Mehrwertsteuer für die Umsätze (also die Angebotsgebühren und die Verkaufsprovisionen) abführen und nutzte diese Gelegenheit, um die Preisstruktur zu verändern und die Gebühren teils drastisch (bis zu 200 %) zu erhöhen. Alle hier angegebenen Preise sind Bruttopreise inklusive der Mehrwertsteuer. Gewerbetreibende mit einer Umsatzsteuer-ID können diese bei eBay angeben und kommen dann in den Genuss der um die Mehrwertsteuer ermäßigten Nettopreise.

Sicherheitspolster im Startpreis kosten extra: eBay wirbt am liebsten mit Angeboten „ab 1 €“

Die Angebotsgebühr richtet sich nach dem Startpreis bzw. bei Festpreisangeboten nach dem Festpreis. Die Angebotsgebühr ist gestaffelt:

Startpreis	Alte Gebühr in Euro	Aktuelle Gebühr in Euro
1,00 - 1,99	0,25	0,25
2,00 - 9,99	0,40	0,45
10,00 - 24,99	0,60	0,80
25,00 - 99,99	1,20	1,60
100,00 und mehr	2,40	
100,00 - 249,99		3,20
250,00 und mehr		4,80

Quelle: www.ebay.de

Diese Staffelung kommt nicht von ungefähr. Wer die Werbung von eBay kennt, dem fällt der Zusammenhang gleich auf: eBay möchte natürlich so viele Käufer wie möglich anziehen – und wer träumt nicht vom Schnäppchen für ein Euro? Auf dem Weg zur Nummer eins in Sachen Teilnehmerzahlen hat sich diese Strategie für eBay ausgezahlt.

Für Autos, Boote, Flugzeuge und Motorräder gibt es pauschale Angebotsgebühren, die vom Startpreis unabhängig sind:

Kategorie	Alte Angebotsgebühr in Euro	Aktuelle Angebotsgebühr in Euro
Automobile	10,00	20,00
Boote	10,00	20,00
Flugzeuge	10,00	20,00
Motorräder	5,00	10,00

Quelle: www.ebay.de

eBay kann immer mit Ihrem Angebot rechnen

Die Angebotsgebühren werden von eBay mit dem Start einer Auktion berechnet und müssen auch dann bezahlt werden, wenn mangels Geboten gar kein Verkauf stattfindet. In der Tabelle erkennt man, dass gerade bei kleinpreisigen Artikeln der Anteil der eBay-Kosten sehr hoch ist: Stellt man ein Buch ein und verkauft es für nur einen Euro, betragen allein die Angebotsgebühren immerhin 25 % des Erlöses – und die Verkaufsprovision kommt dann noch dazu.

Da bei bestimmten Startpreisen die Angebotsgebühren stark steigen, sollte man einige Startpreise vermeiden: Man stellt besser mit 9 Euro Startpreis als mit 10 Euro ein, besser 24 als 25 Euro und eher 99 Euro als 100 Euro.

Seit Juni 2003 kann man auch „krumme“ Startpreise verwenden, also Preise mit Cent-Beträgen. Das sollte man unbedingt nutzen: Ein Startpreis von 1,99 Euro oder 9,95 Euro zahlt sich wegen der Schwellenwerte bei den Angebotsgebühren unterm Strich immer aus!


Beispiel: Sie lassen ein Taschenbuch mit 2 Euro starten und verkaufen es auch zu dem Preis. Dann kostet Sie das 45 Eurocent Angebotsgebühr und 10 Eurocent Verkaufsprovision, Ihnen bleiben also von den 2 Euro Umsatz 1,45 Euro übrig. Starten Sie dagegen das gleiche Taschentuch mit 1,99 Euro und erzielen auch eben diesen Startpreis, sieht die Rechnung so aus: Hier sind es nur 25 Eurocent Angebotsgebühren und ebenfalls 10 Eurocent Verkaufsprovision – von den 1,99 Euro bleiben Ihnen also 1,64 Euro statt der 1,45 Euro aus der Rechnung oben übrig.

Verlockende Optionen ziehen Ihnen Geld aus der Tasche

Neben den Angebotsgebühren fallen Kosten für Zusatzoptionen an, die wie die Angebotsgebühren auch unabhängig vom Verkaufserfolg mit dem Start des Angebots fällig werden:

Zusatzoptionen inkl. MwSt.:

Zusatzoption	Alte Gebühr in €	Neue Gebühr in €
Fettschrift	1,00	1,00
Sofort-Kaufen-Option	0,05	0,10
Top-Angebot in Kategorie	14,95	17,95
Top-Angebot auf der Startseite		
- einzelner Artikel	59,95	79,95
- mehrere Artikel	59,95	179,95
Galerie	0,75	0,75
Top-Angebot in Galerie	9,95	12,95
Highlight	2,50	1,50
XXL-Foto	1,00	0,75
Foto (erstes Foto kostenlos)	0,15	0,15
Bilderpaket	1,50	1,50
Startzeitplanung	0,10	0,10
Dia-Show	1,00	0,75



Je mehr Optionen Sie wählen, desto teurer ist Ihr Fixkostenblock des Angebots - Optionspreise zum Zeitpunkt der Manuskripterstellung.

Sparen Sie sich eBays Bilder-Service!

eBay bietet ein Bilderpaket für 1,50 Euro an, das Sie sich sparen können. Das Hochladen eines Bildes bei eBay ist kostenlos, für weitere Bilder würde eBay gern kassieren.

Übrigens blieb der Preis dieses Bilderpakets im Gegensatz zu den meisten anderen eBay-Preisen auch am 1. Juli 2003 unverändert.

Lassen Sie sich darauf nicht ein und setzen Sie lieber eigene Bilder in Ihre Artikelbeschreibung!

Netterweise hat eBay ein Forum eingerichtet, in dem Sie sich von anderen Mitgliedern dabei helfen lassen können. Sie finden das Forum *Bilder & HTML* unter:

<http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=56>

Und es gibt auch eine eBay-Anleitung zu dem Thema:

<http://pages.ebay.de/help/basics/n-phototut-index.html>

Die Verkaufsprovision – eBay freut sich mit Ihnen

Der dritte Kostenblock ist schließlich die Verkaufsprovision, die nur bei einem tatsächlichen Verkaufserfolg fällig wird.

Verkaufspreis in Euro	Alte Provision	Aktuelle Provision
1,00 - 50,00	4 %	5 %
50,01 - 500,00	3 %	4 %
500,01 und mehr	1,5 %	2 %

Quelle: www.ebay.de

Die Berechnung ist etwas kompliziert: Hat man einen Artikel für 550 Euro verkauft, muss man die gestaffelten Provisionen addieren: 5 % für die ersten 50 Euro (2,50 Euro), dazu 4 % von 450 Euro (18 Euro) und schließlich 2 % von 50 Euro (1 Euro), insgesamt also 21,50 Euro.

Für Autos, Boote, Flugzeuge und Motorräder gibt es Pauschalgebühren.

Kategorie	Alte Provision in Euro	Aktuelle Provision in Euro
Automobile	50	50
Motorräder	15	15
Flugzeuge	50	50
Boote	50	50

Quelle: www.ebay.de


Zwei Kategorien: doppelte Gebühren

Beim Einstellen in zwei Kategorien gleichzeitig verdoppeln sich die Angebotsgebühren und die Kosten der Zusatzoptionen (mit Ausnahme der Startzeitplanung und des Top-Angebots auf der Startseite).

Kostenrechner macht die Kosten schneller kalkulierbar

Leider bietet eBay bei der Berechnung der eBay-Kosten keine Hilfe an, und man muss die einzelnen Posten mühsam aus dem jeweiligen Kontoauszug herausuchen – dabei stehen die Kosten für jede einzelne Auktion noch nicht einmal übersichtlich zusammen: Die Angebotsgebühren und die Kosten für Zusatzoptionen werden ja sofort berechnet, die Verkaufsprovision aber erst nach Abschluss der Auktion.


Abhilfe bietet da der eBay-Kostenrechner unter der Adresse <http://www.wortfilter.de/kostenrechner.html>.

Startpreis pro Stück:	<input type="text" value="1.00"/> €
Angebote Stückzahl:	<input type="text" value="1"/> Stück
Verkaufte Stückzahl:	<input type="text"/> Stück
Endpreis pro Stück:	<input type="text"/> €
Sonderfall Kategorie:	<input type="text" value="Nein"/>
Zusatz-Optionen:	<input type="checkbox"/> Startzeitplanung <input type="checkbox"/> Sofortkauf-Option <input type="checkbox"/> Top-Angebot Startseite <input type="checkbox"/> Top-Angebot Kategorie <input type="checkbox"/> Top-Angebot Galerie <input type="checkbox"/> Highlight <input type="checkbox"/> Fettschrift <input type="checkbox"/> Galerie <input type="checkbox"/> In zwei Kategorien
Bilder-Service:	Anzahl Bilder: <input type="text" value="1 (Gratis)"/> <input checked="" type="radio"/> Standard <input type="radio"/> Dia-Show <input type="radio"/> XXL-Foto <input type="radio"/> Bilderpaket
<input type="button" value="Berechnen"/> <input type="button" value="Reset"/> <small>powered by</small> 	

Die Eingabemaske des eBay-Kostenrechners unter <http://www.wortfilter.de/kostenrechner.html>.

In den Feldern gibt man nun den Startpreis, die angebotene Stückzahl, die verkaufte Stückzahl (0, wenn die Auktion unbeboten blieb) und den Endpreis pro Stück an. Falls das Angebot in der Kategorie *Autos, Boote, Flugzeuge* oder *Motorräder* eingestellt war, muss man das in dem Feld *Sonderfall Kategorie* angeben und anschließend die genutzten Zusatzoptionen und gegebenenfalls den genutzten Bilder-Service ankreuzen.

Hier eine Beispielausgabe für einen Artikel, den man ohne irgendwelche Zusatzoptionen eingestellt hatte und der für einen Euro verkauft wurde.

<input type="button" value="Berechnen"/> <input type="button" value="Reset"/> <small>powered by</small> 	
eBay™ Gebühren:	<input type="text" value="0.25"/> € (Brutto) <input type="text" value="0.22"/> € (Netto)
eBay™ Provision:	<input type="text" value="0.05"/> € (Brutto) <input type="text" value="0.04"/> € (Netto)
eBay™ Gesamtkosten:	<input type="text" value="0.30"/> € (Brutto) <input type="text" value="0.26"/> € (Netto)
Dein Umsatz:	<input type="text" value="1.00"/> € (Brutto) <input type="text" value="0.86"/> € (Netto)
Dein "Gewinn":	<input type="text" value="0.70"/> € (Brutto) <input type="text" value="0.60"/> € (Netto)
<small>Version 2.02, Gebühren Stand 01.07.2003, letzte Anpassung 05.07.2003, Copyright by Elmar Derlonnen</small>	

Verkauft für einen Euro: eBay kassiert 30 % Ihres Erlöses ...

Die Ausgabe erfolgt dabei brutto (für private Verkäufer) und netto (für Gewerbetreibende mit Umsatzsteuer-ID). Im vorliegenden Beispiel ist der Gewinn für den Gewerbetreibenden geringer, obwohl seine eBay-Kosten niedri-

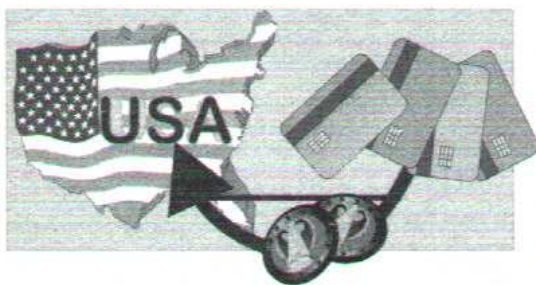
ger sind: In seiner Rechnung muss ja berücksichtigt werden, dass er von seinen eBay-Umsätzen noch Mehrwertsteuer an den Fiskus abführen muss.

Aufgepasst: Manche Zahlungsweisen können teuer werden!

eBay bietet dem Verkäufer drei verschiedene Zahlungsweisen für die eBay-Rechnungen an: per Lastschrift, Kreditkarte und Überweisung.

Auslandseinsatz der Kreditkarte kostet zusätzlich!

Die Zahlung per Kreditkarte hat den Nachteil, dass zu den ohnehin nicht gerade geringen eBay-Gebühren in der Regel auch noch mindestens 1 % Zuschlag für Auslandseinsatz gezahlt werden muss, da eBay die Kreditkartenbelastungen von den USA aus durchführt.



*Kreditkartenzahlungen
laufen über die USA.*

Außerdem kann man seine eBay einmal bekannt gegebenen Kreditkartendaten nicht mehr selbst löschen, sondern allenfalls mit anderen Daten überschreiben.

Überweisen – was weg ist, kann nicht zurückgeholt werden

Die Zahlung per Überweisung hat auch Nachteile: Sie ist umständlicher, und man kann eine Überweisung nicht mehr rückgängig machen. Außerdem gibt es oft Schwierigkeiten mit der Gutschrift bei eBay: Das dauert lange, und manchmal funktioniert die Zuordnung der Zahlungen nicht. Inzwischen versucht eBay, möglichst ganz von Zahlungen per Überweisung wegzukommen, und lässt diese Zahlungsart bei neueren Mitgliedern gar nicht mehr zu.

Lastschrift: bietet Sicherheit und ist ohne Zusatzkosten

Man zahlt am sinnvollsten per Lastschrift. Sollten Unstimmigkeiten auftreten, kann man bei seiner Bank problemlos bis sechs Wochen nach Belastung sein Geld zurückbuchen lassen – und das ohne weitere Begründung.

Free Listing Days: ganz ohne oder günstiger

In regelmäßigen Abständen (meist etwa alle zwei bis drei Monate) veranstaltet eBay „Free Listing Days“: Das sind Tage, an denen man gratis oder zu stark reduzierten Kosten seine Angebote einstellen kann. So konnte man auf eBay.de beispielsweise am 29. April 2003 Auktionen und Festpreisangebote mit Angebotsgebühren von 10 Eurocent statt der üblichen 25 bis 240 Eurocent einstellen. Ähnliche Angebote (allerdings nur für Festpreisangebote) gab es auch am 20. Februar 2003 und am 12. Dezember 2002.

Die Ermäßigungen gelten dabei jeweils immer nur für die Angebotsgebühren, die Kosten für Sonderoptionen wie Fettschrift oder Top-Angebot bleiben gleich, und man muss auch die übliche Verkaufsprovision berappen.

Wann sind die Aktionstage?

Leider weiß niemand vorher, wann diese Aktionstage sind, und eBay informiert erst wenige Stunden vorher darüber. Bei der Aktion am 29. April 2003 beispielsweise gingen die ersten Mails etwa ab 18 Uhr des Vortags an die eBay-Mitglieder raus und die letzten so spät, dass sich viele beschwerten, dass sie sogar erst einen Tag nach der Aktion ihre Infomail bekommen hatten. Um derartige Aktionen nicht zu verpassen, sollte man sich regelmäßig in eBays Marktplatz-Mitteilungen informieren oder einen Newsletter wie den unter <http://www.wortfilter.de/newsletter.html> abonnieren.

Obwohl nicht alle eBay-Mitglieder rechtzeitig von diesen Aktionstagen erfahren, ist der Andrang erfahrungsgemäß so groß, dass teilweise die eBay-Server in die Knie gehen. Gerade wer seine Auktionen mit einem Programm wie dem kostenlosen Turbo Lister einstellt, muss sich an solchen Tagen auf Fehlermeldungen und eventuell mehrere Versuche einrichten, aber auch beim manuellen Einstellen über eBays Webformulare gibt es immer wieder Verzögerungen und Fehlermeldungen.

Attraktiv für „Lagerräumung“ von Niedrigpreisartikeln

Ein wichtiger Gesichtspunkt ist natürlich auch, dass in den zehn Tagen nach einer solchen Ermäßigung in manchen Kategorien ein Überangebot herrscht: Gerade bei den Niedrigpreisartikeln wie beispielsweise Büchern und CDs sind die ermäßigten Angebotsgebühren besonders attraktiv, man muss sich aber mit geringeren Erlösen zufrieden geben.

Es gibt bei eBay auch Tage, an denen bestimmte Optionen promotet werden: So kostete beispielsweise die Option *Fettschrift* am 13. März 2003 nur 5 Eurocent statt wie sonst üblich ein Euro, dabei bleiben aber die Kosten für die anderen Optionen, die Angebotsgebühr und die Verkaufsprovision gleich.

Immer wieder kommt die Frage auf, welche Wirkung die Startzeitplanung bei den Ermäßigungsauktionen hat. Wichtig und maßgebend ist, wann eine Auktion tatsächlich beginnt, nicht wann sie eingestellt wurde. Leider spielt da eBays Technik nicht mit und spuckt verwirrende Berechnungen aus:

Stellt man z. B. am Aktionstag eine Auktion ein, die erst am nächsten Tag beginnen soll, bekommt man die Falschmeldung, für die Auktion gälten die ermäßigten Gebühren.

Eine ähnliche Falschmeldung bekommt man im umgekehrten Fall: Stellt man die Auktion vor dem Aktionstag ein und lässt sie mithilfe der Startzeitplanung erst am Aktionstag beginnen, bekommt man die normalen Kosten angezeigt - obwohl hier die Ermäßigung zum Tragen kommt.

Wichtig ist letztendlich, was eBay in den Kontoauszügen angibt. Sollte da etwas falsch berechnet sein, muss man sich bei eBay beschweren.

Über den Tellerrand blicken: eBay-Kosten im Ausland

Bei den eBay-Kosten lohnt unter Umständen mal ein Blick über den Tellerrand zu den eBay-Filialen im Ausland.

Hier als Beispiel die Angebotsgebühren bei eBay Schweiz:

Startpreis	Angebotsgebühr
CHF 1,00 - CHF 1,00	CHF 0,35
CHF 1,01 - CHF 14,99	CHF 0,60
CHF 15,00 - CHF 39,99	CHF 0,90
CHF 40,00 - CHF 149,99	CHF 1,75
CHF 150 und höher	CHF 3,50

Angebotsgebühren bei eBay.ch im Juli 2003.

In der Schweiz sind die Angebotsgebühren und die Verkaufsprovisionen günstiger als in Deutschland:

Verkaufspreis	Verkaufsprovision
CHF 1,00 - CHF 70,00	4 % des Verkaufspreises
CHF 70,01 - CHF 700,00	CHF 2,80 zzgl. 3 % des Preises über CHF 70,01
CHF 700,01 und mehr	CHF 21,70 zzgl. 1,5 % des Preises über CHF 700,01

Die Verkaufsprovisionen bei eBay.ch zum Zeitpunkt der Manuskripterstellung.

Auch die Kosten für Zusatzoptionen sind im schweizerischen eBay-Ableger zum Teil drastisch geringer: So kostet beispielsweise ein Top-Angebot für mehrere Artikel statt 179,95 Euro nur 35 CHF ... Bei eBay.at (Österreich) waren die eBay-Kosten bis zum 1. Juli 2003 die gleichen wie bei eBay.de.

Zusatzoption	Alte Gebühr in Euro	Aktuelle Gebühr in Euro
Fettschrift	1,00	1,00
Sofort-Kaufen-Option	0,05	0,10
Top-Angebot in Kategorie	14,95	17,95
Top-Angebot auf der Startseite		
- einzelner Artikel	59,95	79,95
- mehrere Artikel	59,95	179,95
Galerie	0,75	0,75
Top-Angebot in Galerie	9,95	12,95
Highlight	2,50	1,50
XXL-Foto	1,00	0,75
Foto (erstes Foto kostenlos)	0,15	0,15
Bilderpaket	1,50	1,50
Startzeitplanung	0,10	0,10
Dia-Show	1,00	0,75

Quelle: www.ebay.de

Das hat sich nun geändert: Obwohl der Mehrwertsteuersatz in Österreich mit 20 % noch vier Prozentpunkte über dem deutschen Satz von 16 % liegt, hat man dort nicht alle Preise angehoben und liegt nun zum Teil deutlich günstiger als bei eBay.de.

Bei eBay.de wurden die Kosten für die Sofort-Kaufen-Option auf 10 Eurocent verdoppelt, während sie bei eBay.at weiterhin 5 Eurocent kostet. Der größte Unterschied ergibt sich für das Anbieten mehrerer gleicher Artikel als Top-Angebot auf der Startseite: Das kostet bei eBay.at weiter 59,95 Euro, während man bei eBay.de den Preis dafür auf 179,95 Euro verdreifacht hat!

Die Eigenheiten der Märkte beachten!

Allerdings muss man natürlich bedenken, dass ein Angebot auf der schweizerischen oder der österreichischen Startseite auch von deutlich weniger Menschen gesehen wird als eines bei eBay.de.

Um bei eBay.ch oder eBay.at Artikel einzustellen, kann man den gleichen Account nehmen, den man auch bei eBay.de einsetzt. Die eBay-Kosten werden bei eBay.ch automatisch von Schweizer Franken in Euro umgerechnet und dem üblichen Verkäuferkonto berechnet.

Bei eBay.ch oder eBay.at eingestellte Artikel erscheinen übrigens auch bei eBay.de: Wenn man die normale Stichwortsuche benutzt oder in den Kategorien stöbert, werden einem auch alle Artikel angezeigt, die über eBay.ch eingestellt wurden!

Stellt man hingegen auf dem französischen eBay.fr oder einer anderen fremdsprachlichen Plattform ein, sind die Artikel ohne die Powersuche nur in dem jeweiligen Land sichtbar. Das Einstellen in anderen Ländern lohnt auch nur dann, wenn man Auktionstitel und Auktionsbeschreibung in der jeweiligen Landessprache verfassen kann.

Achtung: nachrechnen – andere Länder, andere Staffellungen und Preismodelle!

eBay.com ist die größte eBay-Plattform, deswegen lohnt es natürlich, auch mal einen Blick auf das Mutterhaus zu werfen.

Dort ist die Staffelung bei den Angebotsgebühren anders als in Deutschland, insgesamt sind die Angebotsgebühren größtenteils höher.

Starting Price, Opening Value or Reserve Price	Insertion Fee
\$0.01 - \$9.99	\$0.30
\$10.00 - \$24.99	\$0.55
\$25.00 - \$49.99	\$1.10
\$50.00 - \$199.99	\$2.20
\$200.00 and up	\$3.30

Die Angebotsgebühren bei eBay.com zum Zeitpunkt der Manuskripterstellung.

Auch die Verkaufsprovisionen sind deutlich höher.

Closing Value	Final Value Fee
\$0 - \$25	5.25% of the closing value
\$25 - \$1,000	5.25% of the initial \$25 (\$1.31), plus 2.75% of the remaining closing value balance (\$25.01 to \$1,000)
Over \$1,000	5.25% of the initial \$25 (\$1.31), plus 2.75% of the initial \$25 - \$1000 (\$26.81), plus 1.50% of the remaining closing value balance (\$1000.01 - closing value)

Die Verkaufsprovisionen bei eBay.com zum Zeitpunkt der Manuskripterstellung.

Die Kosten für Zusatzoptionen bei eBay.com unterscheiden sich natürlich auch von denen bei eBay.de, sind aber nicht durchgängig teurer oder billiger. Interessant ist, dass man in den USA für die zehntägige Laufzeit eine Extragebühr von 10 US-Cent zahlen muss: Das ist bei eBay.de (noch) kostenlos.

Der Verkaufserfolg bleibt aus, oder der Käufer ist abgesprungen? – so holen Sie sich Ihr Geld zurück!

eBay berechnet Ihnen ziemlich happige Verkaufsprovisionen von bis zu 5,25 % des Auktionspreises. Damit kann (und muss) man leben, wenn man tatsächlich eBay einen Umsatz verdankt – aber oft genug scheitert eine Transaktion aus irgendwelchen Gründen, und man hat eben doch keine Einnahme.

Man kann dann bei eBay eine Erstattung der Verkaufsprovision beantragen. eBay tut sich offenbar sehr schwer damit, einmal berechnete Kosten wieder zu stornieren: Die Erstattung der (unberechtigten) Verkaufsprovision ist ziemlich kompliziert gestaltet und an einige Bedingungen geknüpft, die nicht unbedingt nachvollziehbar und verständlich sind. So stellt eBay sich den Ablauf vor, wenn man die Verkaufsprovision erstattet bekommen möchte.



eBays Programm zur Beantragung einer Gutschrift.

Während die Kontaktaufnahme noch eine Selbstverständlichkeit ist, ist die Erinnerungsmail oft bereits nicht mehr sinnvoll: Vielleicht hatte der Höchstbieter irgendwas aus der Auktion missverstanden, und man hat sich mit ihm darauf geeinigt, nicht an dem Kaufvertrag festzuhalten. Die Zahlungsaufforderung ist dann völlig fehl am Platze ...

INFO Nutzen Sie den Antrag auf Gutschrift!

Den eigentlichen Antrag auf Gutschrift der Verkaufsprovision stellt man unter <http://cgi3.ebay.de/aw-cgi/eBaySAPI.dll?CreditRequest>:

Das Screenshot zeigt ein Webformular mit einer progressiven Anzeige der Schritte 1 bis 4. Schritt 4 ist aktiviert. Der Text des Formulars lautet:

Formular für Gutschrift der Provision/Verkaufsprovision

Folgende Bedingungen müssen erfüllt sein, um eine Gutschrift der Provision/Verkaufsprovision anfordern zu können:

- Sie müssen ein Benachrichtigungsformular über "Unzuverlässiger-Bieter" ausgefüllt haben.
- Seit dem Ausfüllen dieses Formulars müssen mindestens zehn Tage vergangen sein.
- Seit Angebotsende sind maximal 60 Tage verstrichen.
- Angebotsgebühren sowie Gebühren für Zusatzoptionen werden nicht erstattet.

Hinweis: Sobald Sie das Anforderungsformular für die Gutschrift der Provision/Verkaufsprovision senden, erhält der Höchstbietende eine E-Mail von eBay und möglicherweise eine "Unzuverlässiger-Bieter"-Verwarnung, die unter Umständen die Aufhebung des Kontos dieses Mitglieds nach sich zieht.

Wenn Sie diese Bedingungen erfüllt haben und eine Gutschrift beantragen möchten, geben Sie bitte nachstehend Ihre Artikelnummer ein.

Artikelnummer

Das Formular zur Erstattung der Verkaufsprovision.

6.2 Das optimale Angebotsformat maximiert den Erfolg!

Die Wahl des richtigen Angebotsformats mit einem vernünftigen Startpreis bestimmt den Erfolg Ihrer Verkäufe wesentlich mit.

Bei eBay gibt es drei verschiedene Angebotsformate: die Auktion, den Verkauf zum Festpreis und die Powerauktion. Zusätzlich gibt es noch die Möglichkeit, eine Auktion mit einer Sofort-Kaufen-Option auszustatten, die aber sofort verfällt, wenn das erste Gebot abgegeben wurde.

Direkt zu Beginn eines Verkaufs müssen Sie sich für ein Angebotsformat entscheiden.

Artikel verkaufen: Angebotsformat auswählen


Wählen Sie das gewünschte Angebotsformat und klicken Sie auf **Weiter**. Bitte vergewissern Sie sich zuerst, ob Ihr Artikel für den Handel bei eBay zugelassen ist.

Auktion: Verkaufen zum Höchstpreis
Legen Sie einen Startpreis, fest und verkaufen Sie zum Höchstgebot. („Sofort-Kaufen“ ist als Zusatzoption möglich).
[Weitere Informationen](#)

NEU! Verkaufen zum Festpreis
Bestimmen Sie einen festen Preis für Ihre Artikel und verkaufen Sie direkt an den ersten Interessenten.
[Weitere Informationen](#)

Für neue Verkäufer

- [So verkaufen Sie](#)
- [Unsere Verkaufs-Richtlinien](#)
- [Mehr zum Thema Gebühren](#)



Artikel als [Topangebot!](#)

Die Wahl des Angebotsformats – hier heißt es aufgepasst: Jedes Angebotsmodell hat unterschiedliche Gebührenstrukturen, zieht bestimmte Käufergruppen an und verändert damit den Charakter Ihres Angebots.

Wollen Sie eine Auktion oder eine Powerauktion veranstalten, wählen Sie den ersten Punkt, für einen Verkauf zum Festpreis den zweiten.

Die Auktion – der eBay-Verkaufsschlager

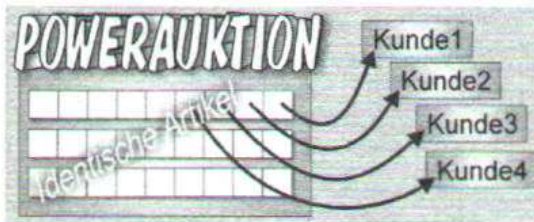
Eine eBay-Auktion läuft so ab: Sie bestimmen einen Startpreis, zu dem das erste Gebot erfolgen muss, und die Laufzeit. Die Laufzeit kann drei, fünf, sieben oder zehn Tage betragen. Am Ende der Laufzeit hat der Höchstbietende die Auktion gewonnen und damit einen Kaufvertrag mit Ihnen über den angebotenen Artikel zum Preis seines erfolgreichen Gebots.

Um zu verstehen, wie das letztlich erfolgreiche Gebot zu Stande kam, muss man die Funktion des so genannten Bietagenten verstehen: Dessen Funktionsweise ist ja vor allem auch für die Käufer wichtig.

Die Powerauktion – komplizierte Sonderform für den Verkauf mehrerer Artikel

Die Powerauktion ist das komplizierteste Angebotsformat bei eBay, ihr widme ich an anderer Stelle ein eigenes Kapitel: Sie ist nämlich für Verkäufer und Käufer gleichermaßen interessant. Hier soll es zunächst nur um die Nachteile und Vorteile einer Powerauktion gegenüber mehreren einzelnen Auktionen gehen.

Erst mal zu den Voraussetzungen: Um eine Powerauktion durchführen zu können, müssen Verkäufer über ein Bewertungsprofil von mindestens 20 Punkten verfügen und 14 Tage bei eBay registriert oder geprüftes Mitglied sein. Es kann nur eine Mehrzahl identischer Artikel versteigert werden.



Identische Artikel gehen an eine Reihe von Kunden – die Powerauktion kann eBay-Auktionen dämpfen und Zeit in Sachen Angebotserstellung sparen.

Sparen Sie mit der Powerauktion Angebotsgebühren!

Nun zu den eBay-Kosten: Die eBay-Kosten einer Powerauktion sind immer niedriger als die einer entsprechenden Zahl von Einzelauktionen. Dazu drei Beispiele:

Man hat beispielsweise 3 Artikel, die man zum Startpreis von 1 Euro einstellen möchte: Das kostet bei den Einzelauktionen 3-mal die niedrigste Angebotsgebühr von jeweils 25 Eurocent für den Startpreis von jeweils 1 Euro, insgesamt also 75 Eurocent. Bei der Powerauktion ermittelt man zunächst den Gesamtstartpreis: 3-mal 1 Euro ergibt einen Gesamtstartpreis von 3 Euro und somit eine Angebotsgebühr von 45 Eurocent.

Oder man hat (zweites Beispiel) 4 Artikel, die jeweils einen Startpreis von 15 Euro haben. Dann kosten die Einzelauktionen 4-mal die Angebotsgebühr von jeweils 80 Eurocent, insgesamt also 3,20 Euro. Bei der Powerauktion dagegen wird wieder der Gesamtstartpreis errechnet: 4-mal 15 Euro ergeben einen Gesamtstartpreis von 60 Euro, und es fallen damit Angebotsgebühren von 1,60 Euro an.

Richtig interessant wird es nun beim dritten Beispiel: Man hat 10 gleiche Artikel, die zu einem Startpreis von jeweils 20 Euro angeboten werden sol-

len. Die Einzelauctionen kosten dann 10-mal 80 Eurocent, insgesamt also 8 Euro. Die Kosten einer Powerauktion sind dagegen auf maximal 3,20 Euro beschränkt – man zahlt also weniger als die Hälfte.

POWERAUKTION		vs.	EINZELAUKTION	
20	20	20	20	20
20	20	20	20	20
SUMME: 200 €		→	Gebühr: 0,80 €	
			10x Einzelauktion	
			SUMME: 8 €	

Die Powerauktion kann die eBay-Gebühren deutlich senken – aber vergessen Sie nicht, die Erlöse diese Modells gegenzurechnen: Schnell können ersparte Cent-Beträge durch nicht realisierte Preisrallyes aufgefressen werden!

Gerade bei großen Stückzahlen ist die Powerauktion hinsichtlich der Angebotsgebühren drastisch günstiger als die Einzelauctionen. Aber auch die Kosten der Zusatzoptionen sind günstiger: Diese fallen ja nicht für jede Einzelauktion an, sondern nur einmal für die Powerauktion. Nur bei den Provisionen gibt es keinen Unterschied: Auch bei der Powerauktion wird diese für jeden verkauften Artikel einzeln berechnet und ist damit nicht günstiger als bei den Einzelauctionen.

Powerauktionen haben einige Nachteile

Powerauktionen sind als hinsichtlich der eBay-Kosten immer ein Gewinn gegenüber mehreren Einzelauctionen, man muss aber als Verkäufer auch einige Nachteile in Kauf nehmen:

- Im Allgemeinen sind die Erlöse geringer, da ja alle Artikel zum niedrigsten noch erfolgreichen Gebot verkauft werden.
- Eine Auktion fällt weniger auf als mehrere.
- Mit mehreren Auktionen kann man sich in allen halbwegs passenden Kategorien präsentieren, mit einer Powerauktion in höchstens zwei.
- Einzelauctionen kann man über einen längeren Zeitraum verteilen und so über längere Zeit mit Angeboten online sein, mit der Powerauktion ist man das maximal zehn Tage.
- Einzelauctionen kann man zu verschiedenen Uhrzeiten und Wochentagen enden lassen und so mehr potenzielle Interessenten erreichen.

Leicht kalkulierbar: der Verkauf zum Festpreis

Der Verkauf zum Festpreis ist am einfachsten und am besten kalkulierbar: Man gibt nur die Menge der zu verkaufenden Artikel und den Preis an.

FESTPREIS?	
Preis	Sofort-Kaufen für EUR 690,00
Menge	1 verfügbar
Verbleibende Zeit	5 Tage, 10 Stunden

Kein Risiko – aber auch kein Anreiz zum gegenseitigen Hochschaukeln der Preise.

Der Nachteil ist natürlich, dass sich um die Artikel keine Bieterschlachten entwickeln können: Es kommt oft vor, dass sich mehrere Interessenten bei einer Auktion immer wieder gegenseitig überbieten und im Eifer des Gefechts den Preis in ungeahnte Höhen treiben. Bei eBay werden deshalb ziemlich oft Artikel in Auktionen zu höheren Preisen verkauft als identische Artikel zum Festpreis – auch wenn diese gleichzeitig angeboten werden!

Die Gretchenfrage: der Startpreis

Bei Auktionen und Powerauktionen steht man vor der Frage, wo man den Startpreis ansetzen soll. Je geringer der Startpreis ist, desto geringer sind die Angebotsgebühren eBays. Außerdem sind Auktionen mit einem geringen Startpreis auch für Käufer wesentlich attraktiver.

Preis und Dauer	
Dauer *	7 Tage
Angebotsbeginn	<input checked="" type="radio"/> Angebot sofort starten (Kostenlos) <input type="radio"/> Start am:
Für geplante Angebote fällt eine Gebühr von EUR 0,10 an	Datum: <input type="text"/> Uhrzeit: <input type="text"/> MESZ
Menge*	<input type="text" value="1"/>
Startpreis *	EUR <input type="text"/>
Sofort-Kaufen-Preis (optional)	EUR <input type="text"/>
EUR 0,05	Hinweis: Wenn die angebotene Menge größer als "1" ist, kann die Option "Sofort-Kaufen" nicht verwendet werden
<input type="checkbox"/> Privatauktion	
Mitgliedsnamen der Bieter sollen für andere nicht sichtbar sein.	

Das Festlegen des Startpreises – wie attraktiv ist das Angebot, wie viele Käufer steigern mit?

Bei einem geringen Startpreis besteht aber andererseits immer die Gefahr, dass der Verkaufserlös unter dem Einkaufspreis oder der „Schmerzgrenze“ für den Erlös bleibt. Setzt man den Startpreis dagegen zu hoch an, bleibt man auf seinem Angebot und den eBay-Kosten dafür sitzen.

Es gibt keinen immer „richtigen“ Startpreis

Einen allgemein gültigen Ratschlag kann man dabei nicht geben: Es kommt immer sehr auf den zu verkaufenden Artikel an. Eine moderne Digitalkamera beispielsweise kann man relativ risikolos auch zum Startpreis von einem Euro einsetzen: Dafür gibt es bei eBay genügend Interessenten, die letztlich für einen Preis auf Marktniveau (oder darüber ...) sorgen. Hat man dagegen zum Beispiel eine seltene alte LP im Angebot, besteht schon eher das Risiko, dass sich gerade mal keine Interessenten für ausgerechnet dieses Stück finden - und nur ein einzelner Interessent mit einem echten Schnäppchen glücklich wird ...

Geld nicht kopflos in Optionen investieren: niedrige Startpreise nie mit hohem Sofort-Kaufen-Preis kombinieren!

Es ist sinnlos, den Startpreis von einem Euro mit einer Option zum Sofortkauf zu einem deutlich höheren Preis zu kombinieren: Es findet sich sehr schnell jemand, der dann den einen Euro bietet und damit die Sofort-Kaufen-Option zunichte macht.

Hier hatte das jemand getan - die 5 Eurocent für die Sofort-Kaufen-Option hätte dieser Verkäufer sich sparen können, denn die Option war nach dem ersten Gebot weg.

Aktuelles Gebot EUR 1,00 Startpreis EUR 1,00

Sofort-Kaufen für EUR 799,00
Diese Option steht nicht mehr zur Verfügung, wenn ein Gebot abgegeben wurde.

Die 5 Cent für den Sofortkauf sind futsch!!!

Aktuelles Gebot EUR 1,00 Startpreis EUR 1,00
Menge 1 Gebote 1 [Angebotübersicht](#)
Verbleibende Zeit 4 Tage, 22 Stunden + Ort Nürnberg

Die Sofort-Kaufen-Option entfällt nach dem ersten Gebot.

Bei der Sofort-Kaufen-Option darf es ruhig etwas mehr sein

Das hauptsächliche Motiv der Käufer, warum sie häufiger bei einem Sofort-Kaufen-Angebot zuschlagen, ist die Zeitersparnis: Für einen sicheren Zuschlag und die Tatsache, nicht noch auf den ungewissen Ausgang einer Auktion warten zu müssen, geben manche Käufer gern etwas mehr aus.

Sie sollten also eine eventuelle Option zum Sofortkauf etwas über dem Preis ansetzen, den Sie bei einer normalen Auktion wohl erzielen würden.

6.3 Zahlungs- und Versandmodalitäten

Als Verkäufer muss man sich einige Gedanken dazu machen, wie man sich seine Ware vom Käufer bezahlen lassen will und auf welche Weise der Käufer sie bekommen soll. Dazu muss man die Risiken und den Aufwand auf der einen Seite und die Attraktivität und Bequemlichkeit für den Käufer auf der anderen Seite im Auge behalten.

eBay gibt einige Zahlungsmöglichkeiten standardmäßig vor:

<p>Welche Zahlungsmethoden akzeptieren Sie? *</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Überweisung<input type="checkbox"/> Nachnahme<input type="checkbox"/> Barzahlung bei Übergabe<input type="checkbox"/> Kreditkarte<input type="checkbox"/> Verrechnungsscheck<input type="checkbox"/> Siehe Artikelbeschreibung
--

Die bei eBay üblichen Zahlungsmethoden.

Zahlung per Überweisung ist am beliebtesten

In Deutschland ist die Zahlung per Überweisung mit Abstand am verbreitetsten, genauer gesagt: die Überweisung des Gesamtbetrags als Vorkasse. Um unnötigen Fragen und eventuellen Missverständnissen vorzubeugen, sollte man in die Artikelbeschreibung aufnehmen, dass Überweisung als Vorkasse gemeint ist: Sonst könnte jemand auf die Idee kommen, erst nach Erhalt der Ware überweisen zu wollen.

Diese Zahlungsart hat für den Verkäufer den Vorteil, sehr sicher zu sein: Er hat ja sein Geld und verschickt die Ware anschließend. Das ist natürlich gleichzeitig der Nachteil für den Käufer: Er riskiert damit, an einen unseriösen Verkäufer zu geraten und für sein Geld keine oder nur minderwertige Ware zu bekommen.

Überweisungen können nicht zurückgebucht werden!

Immer wieder kursiert das Gerücht, Überweisungen könnten vom Zahler wieder zurückgebucht werden - das stimmt nicht. Ist das Geld einmal weg,

bekommt man trotz Bitten und Betteln von der Bank weder Geld zurück noch Angaben zur Adresse des Empfängers: Die wird im Regelfall nur an Ermittlungsbehörden herausgegeben.



Wenn weg, dann weg: Bei der Überweisung kommt man bei Problemen mit dem Verkäufer über die Bank weder an die Kohle noch an dessen Adresse ...

Es gibt allerdings zwei kleine Ausnahmen, in denen man nachträglich eingreifen kann: Eine Rückbuchung ist unter Umständen möglich, wenn die Überweisung noch nicht auf dem Empfängerkonto gebucht wurde.

Außerdem passiert es manchmal (selten), dass eine Überweisung kurz nach Eingang zurückgebucht wird, weil der angegebene Empfängername nicht mit dem Kontoinhaber übereinstimmt.

Achtung: Auslandsüberweisungen sind sehr teuer!

Ein echtes Problem sind Überweisungen aus dem Ausland: Diese sind nämlich sehr teuer, und es passiert immer wieder, dass dem Zahlungsempfänger noch Bankkosten berechnet werden (die der Zahlende eigentlich übernehmen müsste).

In den USA sind Überweisungen sogar weitgehend unbekannt, dort zahlt man stattdessen meist per Scheck (oder natürlich per Kreditkarte).

Für alle, die ihr Konto per Onlinebanking verwalten, ist eine Überweisung relativ bequem und schnell: Eine solche Zahlung wird zumindest innerhalb Deutschlands meistens in einem bis höchstens drei Werktagen abgewickelt.

Ein großer Vorteil der Überweisung ist, dass sie relativ kostengünstig bzw. je nach Bankkonto sogar kostenlos ist.

Immer seltener: Zahlungen per Nachnahme

Wegen der damit verbundenen Probleme sind die Zahlungen per Nachnahme rückläufig.

Es gibt bei der Nachnahme sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer Nachteile: Der Verkäufer riskiert, dass die Nachnahmesendung nicht angenommen wird und er dann auf seinen Kosten sitzen bleibt.

Der Käufer ist aber auch keineswegs auf der sicheren Seite: Statt der versprochenen Ware kann ja auch beispielsweise ein Ziegelstein oder ein Telefonbuch verschickt worden sein. Im Zweifel wird sich kein Postbote darauf einlassen, jemanden eine Nachnahmesendung vor der Bezahlung öffnen zu lassen ...

Ein weiterer Nachteil für den Verkäufer ist, dass er relativ lange auf sein Geld warten muss. Und noch einen Nachteil hat die Zahlung per Nachnahme: Sie ist recht teuer. Gerade bei kleinpreisigen Artikeln sind 2 Euro zusätzliche Nachnahmekosten kein Pappenstiel.

Ware gegen Geld: Barzahlung bei Übergabe und Angst vor zwielichtigen Gestalten

Bei großer räumlicher Nähe kann das die problem- und risikoloseste Abwicklungsart sein. Vorteilhaft ist, dass der Käufer die Ware vor der Zahlung noch prüfen kann und man eventuelle Unstimmigkeiten sehr schnell bereinigen kann.

Insbesondere bei sehr großen oder sperrigen Gegenständen ist das persönliche Abholen durch den Käufer oft die einzig sinnvolle und finanzierbare Möglichkeit. Allerdings können auch bei der Übergabe mit Barzahlung noch Probleme auftreten:

Gerade viele Frauen mögen es verständlicherweise gar nicht, einen eigentlich Fremden treffen zu müssen. Wenn die Entfernung etwas größer ist, gibt es für den Käufer Fahrtkosten, und er muss einige Zeit aufwenden. Die Zeit kann auch für den Verkäufer eine Rolle spielen: beispielsweise wenn der Käufer nicht wie verabredet kommt und er warten muss.



Mit Angst vor dem Missbrauch verbunden: Zahlungen per Kreditkarte

Die Zahlung per Kreditkarte ist in Deutschland nicht sehr verbreitet: Zum einen nutzen hier relativ wenige eine Kreditkarte (vor allem im Vergleich zu den USA) – der Grund dafür dürfte unter anderem in der Angst vor Missbrauch liegen. Zum anderen gibt es für den Verkäufer Nachteile:

Er muss relativ hohen Aufwand betreiben, um überhaupt ohne Umweg Kreditkartenzahlungen annehmen zu können, was sich für private Verkäufer eigentlich nie lohnt.

Dazu kommen noch Transaktionskosten in Höhe von ca. 3 %, die man nicht auf den Käufer umlegen darf. Und nicht zuletzt: Man muss als Verkäufer relativ lange auf sein Geld warten. Außerdem besteht für den Verkäufer noch das Risiko, dass Zahlungen zurückgebucht werden könnten: Er hat ja keinen unterschriebenen Beleg ...

Wenn man aber gewerblich handelt und viele Kunden in den USA hat, kommt nicht umhin, auch Kreditkartenzahlungen zu akzeptieren, wenn man nicht auf einen Großteil der Kunden verzichten will.

Auch möglich, aber kaum bekannt: Zahlung per Verrechnungsscheck

Die Zahlung per Verrechnungsscheck ist in Deutschland eher unüblich - wie die mit der Kreditkarte auch. Im Vergleich zur Überweisung ist das Ganze recht aufwendig und langwierig:

Der Käufer muss den Scheck ausfüllen und in die Post geben, der Verkäufer muss ihn dann (per Post oder persönlich) bei seiner Bank einreichen und erst noch abwarten, ob der Scheck tatsächlich gutgeschrieben wird.

Auch wenn der Käufer im Ausland wohnt, bietet der Verrechnungsscheck keine Vorteile: Wie bei der Überweisung werden hohe Bankkosten fällig, wenn die bezogene Bank im Ausland sitzt.

Auch andere Zahlungsarten sind möglich, müssen aber in der Artikelbeschreibung explizit angegeben werden

Als Verkäufer kann man in der Artikelbeschreibung auch noch weitere Zahlungsarten anbieten. Auf jeden Fall sollte man dort noch einmal explizit vermerken, wenn man (wie eigentlich üblich) auf Vorkasse besteht.

Bargeld lacht – auch im Brief

Das ist gerade für Kunden im Ausland eine interessante Alternative zur teuren Auslandsüberweisung. Allerdings sollte dabei klar festgelegt werden, dass der Käufer dabei das Risiko zu tragen hat.

Es sollten möglichst keine Münzen verschickt werden und im Interesse des Käufers per Einschreiben – dann hat er wenigstens einen Nachweis, dass der Brief verschickt wurde.

Eigentlich gehen kaum Briefsendungen verloren. Man sollte sich aber darüber im Klaren sein, dass Geldsendungen auch dann nicht von der Post versichert sind, wenn sie per Einschreiben verschickt werden: Das schließt die Deutsche Post AG in ihren Bestimmungen ausdrücklich aus.

Moneybookers – die unbekannt Alternative

Mithilfe dieses Service können Zahlungen per Überweisung, Scheck oder Kreditkarte abgewickelt werden. Allerdings müssen dabei sowohl der Verkäufer als auch der Käufer Moneybookers-Mitglied sein.

Für den Käufer kostet eine Zahlung in der Regel 0,50 Euro. Moneybookers bietet spezielle Dienste gerade für eBay-Kunden, nähere Infos gibt es unter <http://www.moneybookers.com>.

Nach der Paybox-Pleite – das innovative Zahlungssystem steht (momentan) nicht mehr zur Verfügung

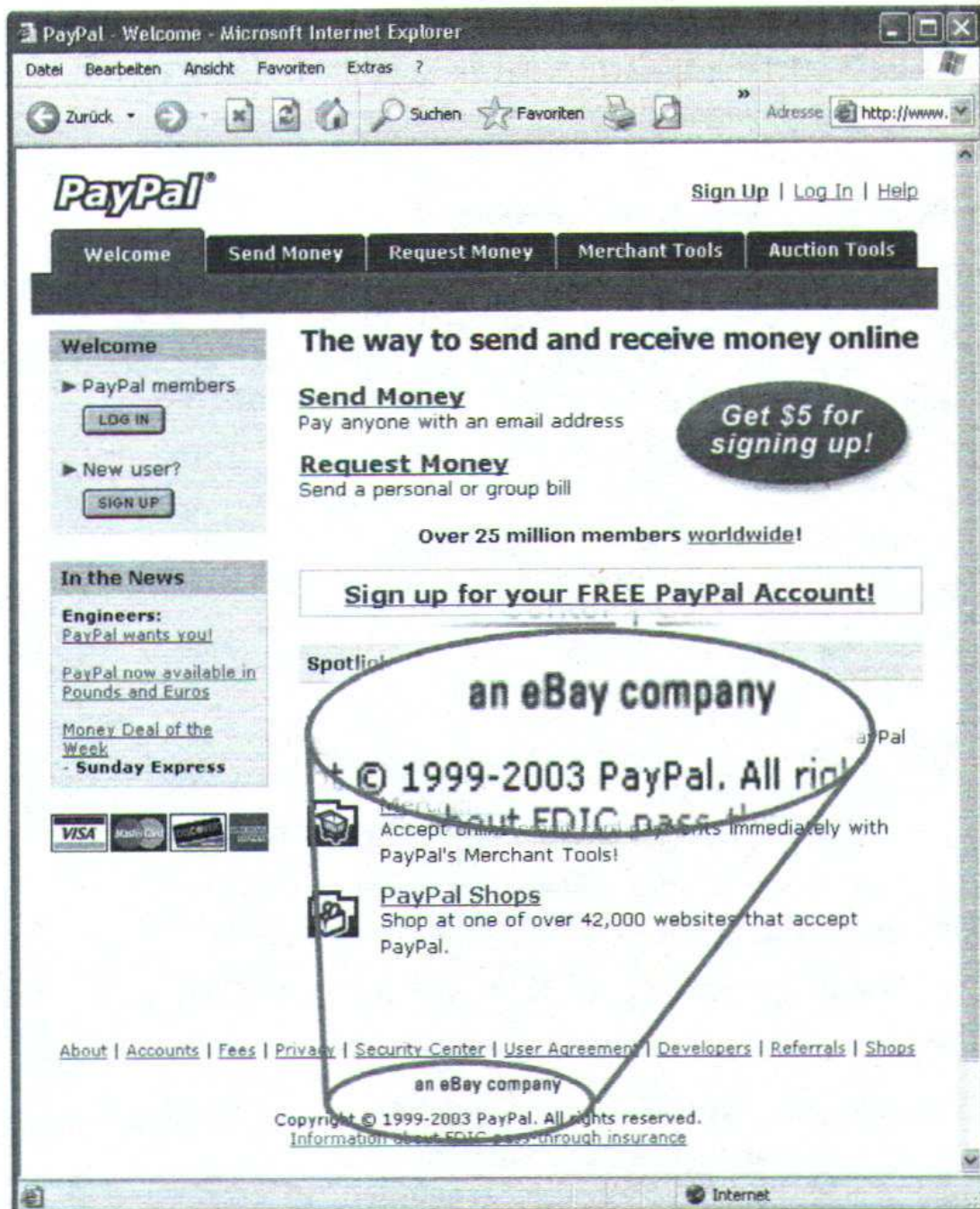
Früher eine sehr beliebte Zahlungsart, bei der man die Transaktionen mit einem Handy bestätigte. Die Firma hat leider Ende Januar 2003 ihren Dienst eingestellt, will aber angeblich nach einer Restrukturierung wieder zur Verfügung stehen.

PayPal – auf Umwegen zur Kreditkartenzahlung

Auf dem Umweg über PayPal kann man ohne aufwendige Prozeduren seinen Kunden die Zahlung per Kreditkarte anbieten.

Der Kunde muss dabei im Gegensatz zum Verkäufer noch nicht einmal PayPal-Mitglied werden, sondern kann einfach nach einer Aufforderung per Mail einem darin enthaltenem Link folgen und online per Kreditkarte zahlen.

Der Verkäufer wird über eingehende Zahlen sofort per Mail informiert. Als Verkäufer muss man auch über eine Kreditkarte verfügen.



eBay versteht sein Business - mit PayPal hat man einen Bezahlservice im eigenen Hause, der auf etablierte Kreditkartenzahlungssysteme aufsetzt.

PayPal-Kunden müssen Englisch können

Leider ist der gesamte Service bisher ausschließlich in englischer Sprache verfügbar, unter <http://www.paypal.de> gab es bis zur Drucklegung dieses Buches seit Monaten nur eine Baustellenseite. Nach jetzigem Kenntnisstand kann PayPal auch (noch) nicht empfohlen werden, es gab öfter Klagen von Verkäufern, denen man aus teilweise nicht nachvollziehbaren Gründen die Konten gesperrt hat. eBay hat die Betreiberfirma dieses Services im Oktober 2002 für 1,5 Milliarden Dollar übernommen - man darf also vermuten, dass

eBay in Zukunft dieses Bezahlungssystem besonders fördern wird. Schon jetzt bietet PayPal seinen amerikanischen Kunden besondere Tools für das Auktions- und Zahlungsmanagement bei eBay an.

Der eBay Treuhandservice

Der eBay Treuhandservice ist mehr als nur eine Zahlungsweise im engeren Sinne, er bietet zusätzliche Sicherheit. Beim Einstellen der Auktion kann man ihn deshalb auch nicht bei den Zahlungsarten auswählen, sondern in einem separaten Feld.

Treuhandservice Minimieren

Ich möchte den Treuhandservice nicht in Anspruch nehmen
(Treuhandservice wird dann auf Artikelseite nicht angezeigt)

Ich akzeptiere den Treuhandservice

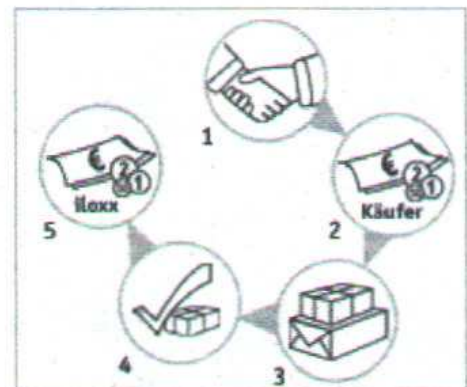
Auswahloption für den eBay Treuhandservice.

Der Treuhandservice funktioniert wie folgt:

1. Der Käufer überweist das Geld an den Treuhänder illoxx.
2. illoxx meldet dem Verkäufer den Geldeingang.
3. Der Verkäufer versendet die Ware an den Käufer.
4. Der Käufer meldet illoxx den ordnungsgemäßen Empfang der Ware.
5. illoxx überweist das Geld an den Verkäufer.

Als Verkäufer sollte man den Treuhandservice vor allem bei Beträgen über 200 Euro (bis dahin greift der eBay-Käuferschutz) anbieten. Wenn man sich die Kosten nicht mit dem Käufer teilen will, sollte man das explizit in der Artikelbeschreibung vermerken.

Die Kosten des illoxx-Treuhandservice:



Auktionsbetrag	Teilung der Gebühren Käufer 50% und Verkäufer 50%		Gebühren zu Lasten einer Partei (100%)
	Käufer	Verkäufer	Käufer oder Verkäufer
0,01 - 100,00 EUR	1,00 EUR	1,00 EUR	2,00 EUR
100,01 - 500,00 EUR	2,50 EUR	2,50 EUR	5,00 EUR
500,01 - 1.000,00 EUR	5,00 EUR	5,00 EUR	10,00 EUR
1.000,01 - 1.500,00 EUR	7,50 EUR	7,50 EUR	15,00 EUR
1.500,01 - 2.000,00 EUR	10,00 EUR	10,00 EUR	20,00 EUR
2.000,01 - 2.500,00 EUR	12,50 EUR	12,50 EUR	25,00 EUR
2.500,01 - 5.000,00 EUR	25,00 EUR	25,00 EUR	50,00 EUR
5.000,01 - 25.000,00 EUR	30,00 EUR	30,00 EUR	60,00 EUR
25.000,01 - 50.000,00 EUR	35,00 EUR	35,00 EUR	70,00 EUR

Tabelle der Kosten für den iloxx-Treuhandservice.

Es gibt einen großen Nachteil für den iloxx-Treuhandservice: Verkäufer und Käufer müssen ein Konto in Deutschland haben! Als Verkäufer muss man einen weiteren Nachteil hinnehmen: Es dauert unter Umständen einige Zeit, bis man sein Geld bekommt. Zwar muss der Käufer nach den iloxx-Bestimmungen innerhalb von zwei Tagen den ordnungsgemäßen Empfang quittieren, aber darauf kann man sich eben nicht unbedingt verlassen. Selbst im Idealfall mit völlig reibungslosem Ablauf muss der Verkäufer etwa zwei Wochen länger auf sein Geld warten als bei einer normalen Vorkasseüberweisung.

Insgesamt ist der Treuhandservice trotz aller Nachteile eine sinnvolle Einrichtung: Eine für beide Beteiligte risikolosere Abwicklungsart gibt es nicht. Gerade bei den über den eBay-Käuferschutz nicht mehr abgesicherten Beträgen über 200 Euro sollte ein seriöser Verkäufer daher immer bereit sein, den Treuhandservice zu akzeptieren – natürlich auf Kosten des Käufers, was man aber unbedingt auch noch in der Artikelbeschreibung vermerken sollte.

Wird immer wichtiger und prägt entscheidend die Attraktivität des Angebots: der Versand

Die Zeiten, in denen Auktionsteilnehmer nur auf den Auktionspreis geschaut haben, gehören nunmehr fast schon der Vergangenheit an. Nur wenige Käufer fallen noch auf die Gebührenfallen hinein, über die mancher Händler entweder einen günstigeren Festpreis querfinanziert oder bei Auktionen noch einmal richtig zusätzlich verdient. Der effektive Preis bestimmt durch die Formel eBay-Preis + Versandgebühren die Attraktivität des Angebots. Gerade wenn sich die Angebote immer ähnlicher werden, entscheidet nicht nur der Kaufpreis, sondern in zunehmendem Maße auch die Versandabwicklung, bei welchem Anbieter zugeschlagen wird.

Konfliktträchtig: Höhe und Zusammensetzung der Versandkosten

Immer wieder werden der Versand und vor allem die Versandkosten kritisch diskutiert. Als Verkäufer kann man unzufriedene Kunden am ehesten vermeiden, wenn man einige Punkte beachtet:

- Versandkosten immer genau angeben, nicht einfach „Versand du“ schreiben.
- Möglichst mehrere Versandarten zur Auswahl anbieten, auch dabei die jeweiligen Versandkosten aufschlüsseln.
- Günstigere Versandformen wie Büchersendung, Warensendung und Maxi-brief Plus nutzen.
- Prüfen, ob nicht der Versand über einen der oft preiswerteren Wettbewerber der Deutschen Post AG in Frage kommt. Das sollte allerdings in der Regel nur zusätzlich angeboten werden, da diese für den Käufer auch Nachteile haben: So gibt es möglicherweise nur weit auseinander liegende Filialen bzw. Depots, bei denen man nach vergeblichen Zustellversuchen seine Sendung abholen kann.

Wer trägt das Versandrisiko?

Wichtig bei den Fragen des Versands ist vor allem, wer das Versandrisiko tragen muss: Die Ware kann ja beim Versand verloren gehen.

Bei privaten Verkäufern gilt: Gemäß § 447 BGB muss der Käufer das Versandrisiko tragen, sobald die Ware an den Spediteur (z. B. die Deutsche Post AG) übergeben wurde. Im Streitfall muss der Verkäufer diese Übergabe beweisen können: entweder durch einen Einlieferungsbeleg oder durch einen Zeugen.

Mancher Käufer möchte dieses Versandrisiko verständlicherweise nicht tragen, daher sollte man als Verkäufer immer den versicherten Versand (z. B. als Postpaket) mit anbieten.

Gewerbliche Verkäufer können das Versandrisiko nicht abwälzen!

Bei gewerblichen Verkäufern dagegen greift die Regelung des § 447 BGB nicht: Hier trägt der Verkäufer das Versandrisiko bis zur Übergabe an den Käufer. Aus diesem Grund sind viele gewerbliche Verkäufer verständlicher-

weise auch nicht bereit, eine der billigeren unversicherten Versandformen anzubieten: Bei denen bekommt man als Verkäufer ja keinen Nachweis darüber, dass der Käufer die Ware erhalten hat ...

Leider verbietet der Gesetzgeber dem gewerblichen Verkäufer auch, beim Versandrisiko etwas anders mit dem Käufer zu vereinbaren: Sonst könnte man dem Käufer ja anbieten, den unversicherten Versand auf sein Risiko durchzuführen.

Gerade bei geringwertigen Artikeln führt das nicht abwälzbare Versandrisiko zu einem starken Missverhältnis zwischen dem Wert der Ware und den Versandkosten ...

Als gewerblicher Verkäufer sollte man überlegen, ob man nicht trotzdem das Risiko der preiswerteren Versandformen eingeht und sich damit aus der Masse der anderen Angebote abhebt: Ein Käufer kalkuliert ja sinnvollerweise die Gesamtkosten der Ware und wird einem preiswerten Versender den Vorzug geben.

Preiswerter Versand: von der Liberalisierung des ehemaligen Postmonopols profitieren

Jenseits der Abzocke durch überhöhte Versandgebühren, die eBay-Kunden immer seltener übersehen, kann man über einen kostenoptimierten Versand bei jeder Auktion ein paar Cent einfahren, die insgesamt auch ein schönes Sümmchen ergeben. – Wer den Cent nicht ehrt ...

Gerade für gewerbliche Verkäufer, die eine größere Zahl von Waren versenden, ist der Blick auf die Mitbewerber der Deutschen Post AG dann sinnvoll: Teilweise sind diese bei besserem Service deutlich preiswerter. Gibt man zumindest einen Teil der Versandkostenersparnis an seine Kunden weiter, freut sich nicht nur der eigene Geldbeutel, sondern man verschafft sich zusätzlich auch Vorteile gegenüber anderen Anbietern.

Auch bei der Deutschen Post kann man preiswert versenden

Aber auch beim Versand mit der Deutschen Post AG kann man sparen, indem man die preiswerteren und weniger allgemein bekannten Versandformen nutzt: So sollte man sich das Tarifwerk der Post genau anschauen und prüfen, ob nicht auch ein Versand als Büchersendung oder Warensendung möglich ist.

Statt des Versands als Päckchen beispielsweise sollte man auf den wenig bekannten preiswerteren Maxibrief setzen ...

Weitere Infos findet im Internet unter anderem unter <http://frederick41.de> und unter <http://www.deutschepost.de>.

Die Versandkostenpauschalen: Oft sind die eBay-Kosten dort versteckt

Die Versandkosten bestehen nicht nur aus den Portokosten, sondern natürlich auch mindestens noch aus den Kosten für die Verpackung. Viele Verkäufer kalkulieren hier auch die Kosten beispielsweise für den Mitarbeiter ein, der mit dem Versand beschäftigt ist – und teilweise werden hier auch insgeheim die eBay-Kosten mit in die Versandkostenpauschale einkalkuliert.

Grundsätzlich ist gegen solche Versandkostenpauschalen nichts einzuwenden: Sie müssen aber vor allem eindeutig angegeben sein.

Sollte eBay eine Auktion auffallen, bei der die Versandkostenpauschale im Vergleich zum Artikelpreis auffällig überhöht erscheint, wird diese Auktion wahrscheinlich gelöscht: eBay sieht darin dann eine Gebührenumgehung, weil für die Versandkosten bei eBay keine Verkaufsprovision berechnet wird.

6.4 Wie Auktionen besser gefunden werden und nicht in der Masse verschwinden






Allein auf dem deutschen Ableger eBays, eBay.de, werden täglich etwa eine halbe Million Angebote neu eingestellt. Da ist es natürlich sehr wichtig, einerseits aus dieser riesigen Masse hervorstechen und andererseits keine Fehler zu begehen, die das Angebot völlig untergehen lassen.

Ein guter Auktionstitel ist nötig auf dem Weg zum Erfolg

Eine gute Überschrift (Auktionstitel) ist eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg einer Auktion. Der Titel sollte sorgfältig geschrieben und Fehler sollten vermieden werden.

Für den Titel hat man nur 45 Zeichen Platz, die man möglichst gut ausnutzen sollte. Daher machen Sie sich zunächst einmal Gedanken über die darin

enthaltenen Infos: In den Titel gehören bereits möglichst viele Informationen zum Produkt. Statt lapidar „Druckerpatrone“ zu schreiben, sollte die genaue Modellbezeichnung aufgeführt werden und möglichst noch die Drucker, für die die Patrone geeignet ist: Auf diese Weise erreicht man auch die, die einen Artikel über die Stichwortsuche finden wollen. Aber auch diejenigen, die in einer Kategorie stöbern, werden eher angelockt: Viele haben keine Lust, bei nichts sagenden Auktionstiteln noch die Beschreibung zu lesen, und sehen sich nur gezielt die Auktionen mit aussagekräftigen und passenden Überschriften an.

	Kyocera Toner kit TK-17 für FS-1000 Drucker
	SEIKOSHA Toner PACK für OP 104/108
	Pelikan Ink Cartridge
	Druckerpatrone farbe
	Schwarze Patrone COMPAQ 200 Series !

Je mehr Infos, desto besser ...

Nehmen Sie den Markennamen, Künstler, Designer oder andere Kennzeichnungen auf, die den Bietern möglicherweise geläufig sind.

Keine fremden Markennamen verwenden!

Achten Sie aber darauf, dass Sie sich dabei wirklich auf Ihren eigenen Artikel beziehen! Wenn Sie beispielsweise eine Uhr mit dem Hinweis „ähnlich Rolex“ verkaufen wollen, verstoßen Sie damit gegen die eBay-AGB, und es kann sein, dass Ihre Auktion deswegen gelöscht wird. Außerdem kann das eine Verwarnung eBays und im Wiederholungsfall sogar den Ausschluss vom Handel bei eBay nach sich ziehen!

Geben Sie genau an, worum es sich bei Ihrem Artikel handelt, selbst wenn hierdurch der Kategorienname in der Artikelbezeichnung wiederholt wird: Wenn jemand mit eBays Suchmaschine arbeitet, wird ihm nämlich nur dann bei der Eingabe des Kategorienamens auch Ihre Auktion angezeigt.

Vermeiden Sie Füllwörter

Vermeiden Sie unnötige Füllwörter: „Biete“ oder „zu verkaufen“ beispielsweise sind im Auktionstitel als Verschwendung wertvollen Platzes unangebracht: Jeder weiß schließlich, worum es geht ...

Optimierung der Überschrift für die Suchmaschine

Es ist sehr wichtig, dass eine Auktion auch über die Stichwortsuche gefunden werden kann: Sehr viele potenzielle Käufer suchen nämlich nicht in den Kategorien nach dem Gewünschten, sondern über die eBay-eigene Suchfunktion.

Vorsicht bei Umlauten im Auktionstitel!

Normalerweise ist es egal, ob man bei der Stichwortsuche das Suchwort groß- oder kleinschreibt, man bekommt die Ergebnisse beider Schreibweisen. Bei eBay gilt das aber nicht für Umlaute: Die Suche nach „überraschungsei“ ergibt andere und dramatisch weniger Ergebnisse als die Suche nach „Überraschungsei“.



So suchen die meisten Benutzer: Mit kleingeschriebenem Suchwort – die meisten Verkäufer machen aber den Fehler, auch mit einem Umlaut beginnende Wörter in der Artikelüberschrift großzuschreiben.

Im Auktionstitel sollte man also möglichst beide Schreibweisen verwenden, wenn ein Wort einen Umlaut enthält. Fehlt dafür der Platz, sollte man lieber kleinschreiben: Die meisten Benutzer der Stichwortsuche schreiben die Suchwörter klein.

„ß“ im Auktionstitel

Auch bei „ß“ und „ss“ kommt es auf die exakte Schreibweise an.

Die Suche nach „Nußknacker“ (alte Rechtschreibung) liefert völlig andere Ergebnisse als die nach „Nussknacker“ (neue Rechtschreibung).

Ähnlich wie bei den Umlauten sollte man also in Erwägung ziehen, den Begriff in beiden Schreibweisen in die Artikelüberschrift zu setzen.



Die Suche nach dem „Nuß-/Nussknacker“.

Auch bei den anderen Sonderzeichen muss man aufpassen

Das oben zu „ss“ und „ß“ Gesagte gilt sinngemäß für alle Sonderzeichen: Häufig lohnt es sich, Wörter, Namen und Begriffe in beiden möglichen Schreibweisen in den Auktionstitel zu übernehmen.

So gibt es beispielsweise auch große Unterschiede zwischen „René“ und „Rene“ ...



Die Suche nach „Rene“ und „René“.

eBays Wortfilter – die geheime Zensur

eBay.de verwendet einen Wortfilter: Kommt in einer Überschrift ein „verbotenes“ Wort vor, wird die gesamte Auktion in eBays Stichwortsuche unauffindbar – auch dann, wenn man nach einem anderen Wort aus der Auktion sucht. Ein Beispiel:

Resultate in allen Kategorien [Diese Suche speichern](#)

9 Artikel gefunden für **arumbaya** [Artikel suchen erhältlich in Deutschland](#)
 Artikelstandort: **Deutschland**

Sortiert nach Artikeln: **bald endende Angebote zuerst** | [neu eingestellt](#) | [niedrigste Beträge](#)
[zuerst](#) | [höchste Beträge zuerst](#)

Bild <small>ausblenden</small>	Artikelbezeichnung	Preis	Gebote	Verbleibende Zeit
<input type="checkbox"/>	Tim u. Struppi - Der Arumbaya Fetisch	EUR 5,00	2	4Std 47Min
	Tim und Struppi Der Arumbaya-Fet / He	EUR 2,60	2	3T 07Std 42Min
<input type="checkbox"/>	Tim und Struppi 18 - Der Arumbaya	EUR 1,00	-	7T 00Std 27Min

[Diese Suche speichern](#) [Seitenanfang](#)

Seite 1 von 1

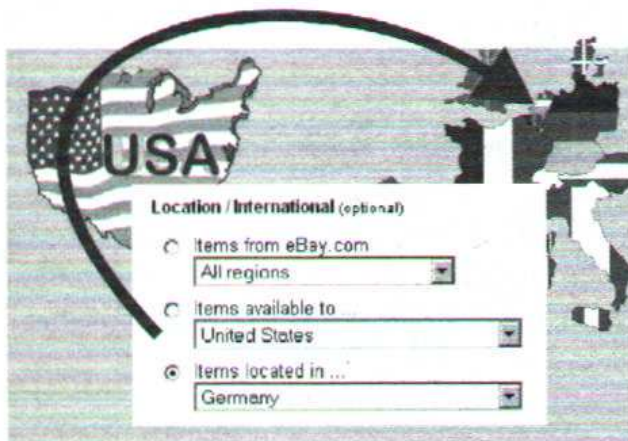
Die Suche bei eBay.de nach „Arumbaya“.

Hier sieht man sofort, dass etwa nicht stimmen kann: Von den angeblich gefundenen neun Auktionen werden nur drei angezeigt.

Bei den anderen sechs Auktionen steht das bei eBay böse Wort „Fetisch“ im Auktionstitel, diese werden deshalb mit der normalen Stichwortsuche nicht gefunden. Das ist natürlich für die Verkäufer ein gravierender Nachteil, denn die meisten potenziellen Bieter werden damit ausgeschlossen, und der Auktionserlös wird entsprechend niedrig sein.

Ein Trick zur Umgehung des Wortfilters

Es gibt einen Trick, mit dem man den Wortfilter in einigen Fällen umgehen kann: Dazu muss man über die amerikanische Stichwortsuche unter http://pages.ebay.com/search/items/search_adv.html gehen und dann unten rechts in dem Feld *Items located in* Deutschland einstellen:



Einstellen von Deutschland in der amerikanischen Powersuche.

Dann bekommt man bei der Suche nach „Arumbaya“ das vollständige Suchergebnis zu sehen.

All Categories			
9 items found for arumbaya			
Located In: Germany			
Sort by items: ending first newly listed lowest priced highest priced			
Picture <small>hide</small>	Item Title	Price	Bids
	Tim u. Struppi - Der Arumbaya Fetisch	EUR 5.00	2
	... Tim und Struppi 18 Der Arumbaya-Fetisch	EUR 2.01	3
	Tim und Struppi - Der Arumbaya-Fetisch (18)	EUR 1.00	1
	Tim und Struppi Der Arumbaya-Fet / Hc	EUR 2.60	2
	Tim & Struppi 18. Der Arumbaya-Fetisch	EUR 1.00	-
	Tim & Struppi Tintin, Video Arumbaya Fetisch	EUR 1.00	-
	- Blaue Lotos+Arumbaya-Fetisch - Werkausgabe !	EUR 8.00	-
		EUR 19.00	<i>Buy It Now</i>
	Tim und Struppi 18 - Der Arumbaya...	EUR 1.00	-
	Tim und Struppi - Der Arumbaya-Fetisch	EUR 1.00	-

Suche bei eBay.com nach „Arumbaya“.

Hier sind dann auch die sechs Auktionen aufgeführt, die in eBay.de nicht zu finden waren ...

eBay hält den Wortfilter geheim

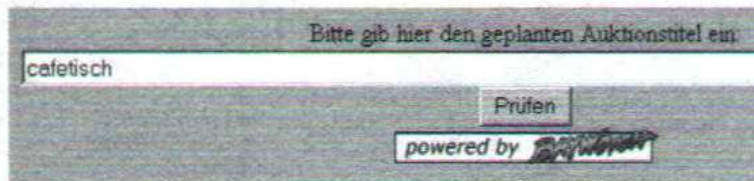
Leider warnt eBay einen Verkäufer nicht, wenn er ein „verbotenes“ Wort im Auktionstitel verwendet und so seine Auktion unauffindbar macht. Auch auf eBays Hilfeseiten gibt es nirgends einen Hinweis auf den Wortfilter – geschweige denn eine Liste der „verbotenen“ Wörter. So eine Liste nach dem jeweils neusten Kenntnisstand gibt es aber im Internet: <http://www.wortfilter.de/wortfilter.html>.

Testen Sie Ihren Auktionstitel!

Natürlich ist es eigentlich unzumutbar, die Liste dieser verbotenen Wörter immer im Kopf zu haben – und zum Teil werden Auktionen mit Begriffen gefiltert, auf die man von selbst nicht kommen würde. Wer würde schon auf die Idee kommen, dass eBay auch Auktionen mit dem Wort „Idiot“ im Titel wegfiltert und damit den Verkauf des Buches „Der Idiot“ von Fedor Dostojewski erschwert? Immerhin ist das einer der Klassiker der Weltliteratur ...

Erschwerend hinzu kommt noch, dass eBay teilweise auch Wortbestandteile filtert: „Cafetisch“ ist wegen des enthaltenen „Fetisch“ auch ein verbotenes Wort!

Um zu überprüfen, ob ein Auktionstitel von eBay gefiltert würde, kann man den kostenlosen Auktionstiteltest unter <http://www.wortfilter.de/titeltest.html> nutzen: Dort gibt man den geplanten Auktionstitel ein und erfährt dann, ob man damit ein Opfer von eBays Wortfilter wird.



Der Auktionstiteltest unter <http://www.wortfilter.de/titeltest.html>.



Die Ergebnisausgabe beim Auktionstiteltest.

Beschweren Sie sich mit diesem Mustertext und verlangen Sie Ihr Geld zurück!

Falls man erst später merkt, dass man ein Opfer des Wortfilters geworden ist, sollte man sich bei eBay beschweren und wenigstens seine Angebotsgebühren zurückverlangen.

Der folgende Mustertext hat sich dabei bewährt, man kann ihn mit den Nummern der betroffenen Auktionen per Mail an info@eBay.de schicken:

INFO Ein Mustertext an ebay

Guten Tag!

Ich habe von anderen Benutzern erfahren müssen, dass meine Auktion nicht über die Stichwortsuche gefunden werden kann! Sie enthält im Titel einen „verbotenen“ Begriff und wird daher von Ihrem „Wortfilter“ weggefiltert. Übrigens auch dann, wenn man mit anderen Begriffen nach dieser Auktion sucht!

Ich protestiere hiermit nachdrücklich gegen die Verwendung eines Wortfilters und erst recht gegen Ihren Wortfilter, der tausende völlig harmloser Artikel ausfiltert!

Es kann doch wohl nicht sein, dass man beim Einstellen eines harmlosen Artikels nicht darüber informiert wird, dass man etwas bei Ihnen Verbotenes tut und deshalb die Auktion aus der Stichwortsuche ausgeblendet wird. Es gibt auch auf Ihren Hilfe-

seiten und den einschlägigen FAQs nirgends einen Hinweis auf Ihren Wortfilter und seine Folgen!

Meine ausgefilterte Auktion kann nur noch zufällig beim Stöbern in den Kategorien gefunden werden und wird deshalb (wenn überhaupt) nur wenige Gebote bekommen.

Ich verlange daher meine Angebotsgebühren zurück!

Mit der Ihnen gebührenden Hochachtung,

Vorname Nachname

eBays Standardantwort für Beschwerden zum Wortfilter

Die eBay-Mitarbeiter kennen diesen Text bereits zur Genüge, er wurde schon hunderte Male benutzt. Im Allgemeinen erstattet eBay dann die Angebotsgebühren, die Standardantwort ist manchmal bereits innerhalb weniger Minuten da:

INFO

Ebay Standardantwort

Hallo,

vielen Dank fuer Ihre E-Mail mit dem wichtigen Hinweis, dass Sie Ihre Auktion nicht mit der Suchfunktion gefunden haben.

Der Grund dafuer ist unser Wortfilter. Leider laesst es sich nicht ausschliessen, dass auch ganz harmlose Artikel davon betroffen sind. Aber wir halten ihn fuer notwendig, um unsere Plattform sauber zu halten.

Wir moechten Ihnen dazu erklaeern, dass auch wir mit dieser Funktion noch nicht zufrieden sind. Leider laesst sich diese nicht einfach und schnell aendern, da ein umfangreicher Eingriff in die Datenbank vorgenommen werden muss.

Aufgrund der eingeschaenkten Moeglichkeit, Ihren Artikel zu finden, schreiben wir Ihnen die Angebotsgebuehren gut (dies beinhaltet nicht die Gutschrift der Gebuehren fuer die gewaehlten Zusatzoptionen).

Fuer die entstandenen Unannehmlichkeiten moechten wir uns entschuldigen und bitten Sie um etwas Geduld, bis der Wortfilter optimiert ist.

Wir wuenschen Ihnen weiterhin viel Spass und Erfolg bei eBay!

Mit freundlichen Gruessen

Vorname Nachname

eBay Deutschland Customer Support

Der Wortfilter verursacht große Schäden

Eigentlich ist der durch den Wortfilter entstehende Schaden um einiges größer: Eine betroffene Auktion wird ja nur von wenigen Leuten tatsächlich gesehen, weil sie nur über die Kategorien und nicht über die Stichwortsuche gefunden werden kann. Bei manchen Artikeln wird eigentlich fast gar nicht in die Kategorie geschaut und nur mit der Stichwortsuche gearbeitet: Wer würde schon ein bestimmtes Buch über die mehrere zehntausend Artikel umfassende Kategorie suchen?

Der eigentliche Schaden für den betroffenen Verkäufer ist dann der zu erwartende deutlich geringere Erlös - eBay ersetzt aber nur die Angebotsgebühren ...

Aufmerksamkeit durch Sonderzeichen in der Überschrift?

Mit Sonderzeichen in der Überschrift sollte man vorsichtig sein und sparsam umgehen.







Auf gar keinen Fall dürfen Sie in der Artikelüberschrift spitze Klammern, <>, verwenden: Die werden vom eBay-System als HTML-Steuerzeichen interpretiert, und Ihre Auktion wird möglicherweise überhaupt nicht mehr angezeigt.

Andere Sonderzeichen haben für die Stichwortsuche als Operatoren eine besondere Bedeutung und sollten daher auch besser vermieden werden: Anführungszeichen, plus (+) und minus (-), das Sternchen (*), die runden Klammern () und das sonst aus Mailadressen bekannte @.

Weniger kritisch sind z. B. das Gitter (#), die Tilde (~) und der Unterstrich (_) - allerdings sollten Sie diese nie unmittelbar vor oder hinter ein anderes Wort stellen, sondern immer mindestens ein Leerzeichen Platz lassen.

Man sollte den Effekt von Sonderzeichen in einer Artikelüberschrift nicht überschätzen: Viele Benutzer gehen ja nicht über die Kategorien, um sich einen Artikel zu suchen, sondern über die Stichwortsuche - und dabei nützen Sonderzeichen eben gar nichts.

In den Handy-Kategorien ist das anders: Da wird tatsächlich die Kategorieübersicht mehr genutzt.

	<u>Echtleiertasche Nokia 6210/6310 Schwarz NEU</u>
	<u>Trism-Adapter Nokia 6210,6310 + siehe Text</u>
	<u>### Tasche für Nokia 6310, neuwertig ###</u>
	<u>Original Ledertasche Nokia 6210/6310/6310iNeu</u>
	<u>Nokia 6310</u>
	<u>COOLES Kfz-Ladek. N. 6310, blauer Stecker</u>

Sonderzeichen sollen einen Titel hervorheben.

Fazit: Der Einsatz bestimmter Sonderzeichen kann sich bei einigen Kategorien lohnen, aber man muss dabei einiges beachten und sollte keine Infos weglassen, um Platz für Sonderzeichen zu haben.

Welche Zusatzoptionen lohnen?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie man seine Angebote bei eBay besonders hervorheben kann. Alle haben eines gemeinsam: Sie erreichen nicht die zunehmende Zahl von denjenigen, die nicht bei eBay selbst stöbern, sondern vorwiegend mit Programmen wie BayWatch, Lookbay oder dem PreisHai arbeiten. Außerdem kosten sie natürlich alle Geld ...





Ob und wie viel eine Zusatzoption überhaupt nutzt, hängt sehr von der Art und vom Wert des Artikels ab. Wenn man sich als Verkäufer auf bestimmte Produkte spezialisiert hat, sollte man die verschiedenen Optionen nach und nach mal ausprobieren und dabei den Erfolg sehr genau im Auge behalten.

Die Zusatzoptionen im Einzelnen:

Die Sofort-Kaufen-Option

Wählen Sie bei einem als Auktion eingestellten Artikel zusätzlich den Sofort-Kaufen-Preis. Zu diesem Preis kann ein Interessent den Artikel direkt kaufen. Sobald jedoch ein erstes Gebot für diesen Artikel abgegeben wurde, verschwindet der Sofort-Kaufen-Preis, und der Artikel wird auf herkömmliche Weise versteigert. Diese Zusatzoption kostet 5 Eurocent und ist eigentlich nur dann sinnvoll, wenn man nicht mit einem Startpreis von einem Euro beginnt: Sobald dieser eine Euro geboten wurde, verschwindet die Sofort-Kaufen-Option.

In den Übersichtsseiten werden Angebote mit einer Sofort-Kaufen-Option extra gekennzeichnet:

	Aiptek Live-Video / Webcam	EUR 10,48	9
	USB-WEB-CAM	EUR 20,00 EUR 35,00 <i>=Sofort Kaufen</i>	-
	DIGITALKAMERA 3in1 mit OVP+SÜSSE ZUGABE	EUR 26,41	9
	Medion MD 6000*4,1 Mega Pixel * 128MB CF*OVP	EUR 196,10	18

Ein Angebot mit Sofort-Kaufen-Option.


Viele potenzielle Kunden sind zu ungeduldig, um auf das Ende einer Auktion zu warten, und nehmen daher unter Umständen auch dann eine Sofortkaufmöglichkeit in Anspruch, wenn diese etwas mehr kostet ...


Kategorie-Top-Angebote sind manchmal ein Muss

Kategorie-Top-Angebote kosten 17,95 Euro und werden in der Kategorieliste sowie auf den Suchergebnisseiten besonders hervorgehoben. Außerdem werden Kategorie-Top-Angebote nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und auf der Kategorie-Startseite platziert. Die Anzeige wechselt täglich in regelmäßigen Abständen. eBay übernimmt jedoch keine Garantie dafür, dass Ihr Artikel auf der Kategorie-Startseite erscheint.

Wenn man bei eBay die vorgegebene Ansicht innerhalb einer Kategorie belässt (und das tun wohl die meisten), werden die Kategorie-Top-Angebote als Erstes gelistet und danach noch einmal die Liste aller Angebote (die Top-Angebote tauchen dabei ein zweites Mal auf):

Bild [verstecken](#) **Top-Angebote - Aktuell**




[Abi-Shirt - abi03 - Flockdruck - Abitur](#) 


Heben Sie Ihren Artikel an dieser Stelle als Top-Angebot hervor, um mehr Gebote zu erhalten! [Erfahren Sie mehr](#)

Bild **Alle Artikel - Aktuell**

[Geschichtsbuch 5. Klasse für Gymnasien](#)

 [Andrea Berg "Du hast mich tausendmal belogen"](#)

[Zwischenprüfung zur Kauffrau f. Bürokommunika](#)

 [Buch mit Lösungsband LOGO](#)

Erst werden die Kategorie-Top-Angebote gelistet, dann alle Angebote noch einmal.

In manchen Kategorien sind Kategorie-Top-Angebote eher die Regel als die Ausnahme: In der Kategorie *Handys ohne Vertrag* beispielsweise kommen

erst einmal 14 Seiten Top-Angebote, ehe dann endlich die normale Auflistung beginnt ...

Gerade bei Artikel wie Handys könnte ein Kategorie-Top-Angebot wirklich lohnen: Hier suchen viele Benutzer tatsächlich einmal über die Kategorie nach den als Nächstes auslaufenden Auktionen, und Handys sind auch meistens in einer Preisregion, in der die knapp 18 Euro investiert werden können.

Anders sieht das z. B. in einer Kategorie wie den belletristischen Büchern aus: Kaum jemand stöbert in einer Kategorie mit fast 180.000 Artikeln, die meisten nutzen dann gezielt die Stichwortsuche. Bei den meisten Büchern würde die Ausgabe von 17,95 Euro für eine Kategorie-Top-Angebot auch in keinem gesunden Verhältnis zu erwartenden Erlös stehen ...

eBay selbst gibt übrigens an, Kategorie-Top-Angebote erhielten bis zu 24 % mehr Gebote als Angebote ohne diese Option.

Top-Angebote erscheinen nicht immer auf der Startseite

Top-Angebote für 79,95 Euro erscheinen auf jeden Fall auf der Sonderseite *Top-Angebote*. Außerdem werden Top-Angebote nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und auf der Startseite platziert. Die Anzeige wechselt täglich in regelmäßigen Abständen. eBay übernimmt jedoch keine Garantie dafür, dass Ihr Artikel auf der Startseite erscheint. Derzeit kann man normalerweise damit rechnen, dass ein Artikel zu einem zufällig ausgewählten Zeitpunkt für etwa 15 Minuten auf der Startseite erscheint.

Die Listung auf der Sonderseite mit den Top-Angeboten halte ich für nicht allzu Gewinn bringend:

Alle Kategorien

1419 Artikel bei eBay Deutschland

Nur: [aktuell](#) | [heute neu](#) | [enden heute](#) | [Last-Minute](#)

[Bild anzeigen](#)

[Top-Angebote - Aktuell](#)

Die Seite mit den Top-Angeboten.

Auf der Seite mit den Top-Angeboten werden einfach weit über 1.000 Top-Angebote aus allen Kategorien gelistet. Einem potenziellen Bieter erscheint diese riesige Liste eher abschreckend: Er weiß ja, dass so eine Herausstellung fast 60 Euro kostet und dass letztlich er als Kunde dafür zahlen muss ...

Ob ein Top-Angebot auch auf der Startseite erscheint, ist ungewiss.

Top-Angebote [mehr...](#)

- * [100 x Regenabweiser bekannt aus TV ab 1 Euro](#)
- * [Dimage F300 Kamera - 5mpix - 1.5"lcd "Neu"](#)
- * [Sonderposten Miss Take Two Sixty Diesel](#)
- * [Der Superfettkiller bis 16Kg abnehmen o. Diät](#)
- * [++ 4 MegaPixel Digitalkamera ++ NUR 60 STÜCK](#)
- * [14 Tage Luxus Urlaub SEYCHELLEN aus Gewinn](#)
- * [Alle Top-Angebote...](#)

Die Top-Angebote auf der Startseite.


eBay garantiert nicht dafür, dass ein Top-Angebot auch einmal auf der Startseite erscheint. Und bei der Vielzahl der Top-Angebote lässt sich ausrechnen, dass man bestenfalls einige Minuten dort zu sehen sein würde ...

Seit dem 1. Juli 2003 wird unterschieden, ob ein einzelner Artikel als Top-Angebot auf die Startseite kommt oder ob es sich um ein Angebot mehrerer gleicher Artikel handelt. Angebote mehrerer gleicher Artikel auf der Startseite kosten seit Juli 2003 179,95 Euro gegenüber den 59,95 Euro, die bis dahin fällig wurden. Das ist eine Preissteigerung um satte 200 %!


Die Zusatzoption *Top-Angebot* lohnt also eigentlich nur bei sehr teuren Artikeln oder wenn man eine Vielzahl von Artikeln mit einer vergleichsweise hohen Gewinnspanne und einem großen Kreis potenzieller Abnehmer hat, wie z. B. bei Diätpillen und Ähnlichem.

Highlight

Highlight unterlegt einen Eintrag für 1,50 Euro farbig, das gilt sowohl für die Suchergebnisausgabe als auch für die Kategorieliste.

 [5 X WWW IHR NAME DE Aufkleber 60 cm lang](#)

[2.000 \(Paid\)-Textlink Klicks auf Coins4u.de](#)

 [PROFI SUCHMASCHINEN-EINTRAG - 2.200.000-PLUS](#)

[TOP Domain handykult.at](#)

[2.000 \(Paid\)-Textlink Klicks auf Coins4u.de](#)

[TOP Domain: scripte.at](#)

Zwei mit *Highlight* hervorgehobene Angebote.

Die Option *Highlight* lohnt hauptsächlich bei Artikeln, die vorzugsweise über das Stöbern in den Kategorien gefunden werden.

eBay gibt an, dass die Option *Highlight* bis zu 30 % mehr Gebote bringt. So richtig überzeugt ist man bei eBay von diesem Feature wohl nicht: Der Preis wurde zum Juli 2003 von 2,50 auf 1,50 Euro gesenkt ...

Fettschrift – 38 % mehr Gebote?

Damit kann man für einen Euro das Angebot in den Kategorie- und Suchergebnisseiten in Fettschrift darstellen lassen.

<input type="checkbox"/>	<u>Kompl. Online-Shop/ Vollautomatisch Reisebüro</u> <u>preistrent.de -Sehr wertvolle Domain+Traffic</u>
	<u>kodak-digitalkamera.de - Domain zu verkaufen</u>
	<u>infineon.de - Wertvolle Vertipper-Domain</u>
<input checked="" type="checkbox"/>	Confirx 2.0 Professionell
<input checked="" type="checkbox"/>	EROTIK PROJEKT mit LIZENZ zum GELDVERDIENEN
	SMS Versand - preiswert und gut
<input checked="" type="checkbox"/>	DER HOMEPAGE-TRICK - Erfolg ohne Folgekosten

Ein mit Fettschrift gestalteter Eintrag.

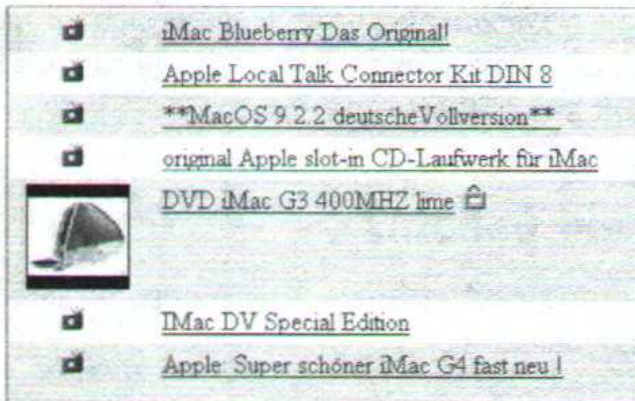
In einer Mail vom 11. März 2003 behauptete eBay, dass mit Fettschrift gestaltete Angebote im Durchschnitt 38 % mehr Gebote bekämen – eine Zahl, die nicht nachprüfbar ist. Man sollte selbst ein wenig experimentieren, ob und in welchen Kategorien es mehr Gebote gibt, wenn man den Artikel fett gestaltet.

Eine lohnende Option: Galerie

Wählen Sie diese Option für 0,75 Euro, und Ihr Artikelfoto wird in die eBay-Bildergalerie aufgenommen. Auch auf den Artikelseiten erscheint es als Miniaturbild neben Ihrem Artikel. Dabei ist zu beachten, dass Sie ein Bild im JPEG-Format benötigen, um die Galeriefunktion nutzen zu können. Ich vermute, dass die Bildergalerie nicht so häufig genutzt wird, das Miniaturbild in der Kategorieansicht ist da wohl um so nützlicher.

Beim Galeriebild scheint mir das Preis-Leistungs-Verhältnis besonders gut zu sein: Das Galeriebild ist preiswerter als Fettschrift und deutlich günstiger als die Highlight-Option, hebt einen Artikel aber mindestens ebenso sehr aus

der Masse. Übrigens blieb dieser Preis von den Preiserhöhungen zum Juli 2003 ausgenommen, und die Galerie ist somit eine noch attraktivere Option.



Ein Galeriebild hebt die Auktion aus der Masse.

Top-Galerie ist nur bei manchen Artikeln sinnvoll

Ihr Artikel wird für 12,95 Euro nicht nur in die Galerie aufgenommen, er wird außerdem am oberen Rand der Galerie großformatig als Top-Angebot präsentiert. Normale Bildgröße: 96 x 96 Bildpunkte, Bilder im Top-Galerie-Format: 140 x 140 Bildpunkte. So sieht ein Top-Angebot in der Galerieansicht aus:



Ein Top-Angebot der Galerieansicht.

Ob ein Top-Galerie-Angebot lohnt, hängt vor allem von der Kategorie ab: In vielen Kategorien (CDs, Bücher) wird niemand die Galerieansicht benutzen, in anderen (z. B. bei Bildern oder Möbeln) schon eher.

Die Startzeitplanung arbeitet für Sie, wenn Sie keine Zeit haben

Mit der Startzeitplanung kann man für 0,10 Euro eine Auktion vorbereiten und bei eBay einstellen, die erst in bis zu drei Wochen startet. Das ist vor allem dann ein sinnvolles Feature, wenn man nicht immer zu den Zeiten online sein kann, an denen man seine Auktionen beginnen lassen möchte: Denn mit der Uhrzeit des Beginns ist ja auch die Zeit des Auktionsendes bestimmt.

Teure Verdopplung: das Einstellen in zwei Kategorien

Dabei verdoppeln sich die Angebotsgebühren und die Kosten für Zusatzoptionen – mit Ausnahme der Optionen *Startzeitplanung* und *Top-Angebot* auf der Startseite (weil diese Leistungen ja nur einmal erbracht werden). In den Kategorien *Automobile*, *Motorräder*, *Boote* und *Flugzeuge* können Sie dabei Ihren Artikel lediglich in zwei der jeweils darunter liegenden Kategorien anbieten (z. B. in *PKW* und *Oldtimer*).

Diese Zusatzoption lohnt sich vor allem bei etwas teureren Artikeln: Die Verkaufsprovision bleibt dabei ja gleich, und die Angebotsgebühren fallen bei teuren Artikeln nicht so sehr ins Gewicht. Allerdings sollte man bedenken, dass die Artikel natürlich über die Stichwortsuche auch nur einmal gefunden werden können ...

Die Artikelbeschreibung kann helfen, Ärger zu vermeiden

Eine erfolgreiche Artikelbeschreibung hebt einen Artikel nicht nur aus der Masse, sie vermeidet auch späteren Ärger in der Abwicklung des Verkaufs.

Zunächst einmal ist es sehr wichtig, dass alle wichtigen Infos zum Artikel selbst und seinem Zustand enthalten sind: Je genauer die Beschreibung ist, desto weniger Ärger ist mit einem enttäuschten Käufer zu befürchten.

Gerade bei gebrauchten Artikeln ist es wichtig, auch Bilder in der Artikelbeschreibung zu haben! Einige wenige Dinge lassen sich vielleicht auch ohne Bilder verkaufen, viele aber eher nicht. Wer würde beispielsweise ein Auto kaufen, wenn er nicht einmal Bilder davon gesehen hat?

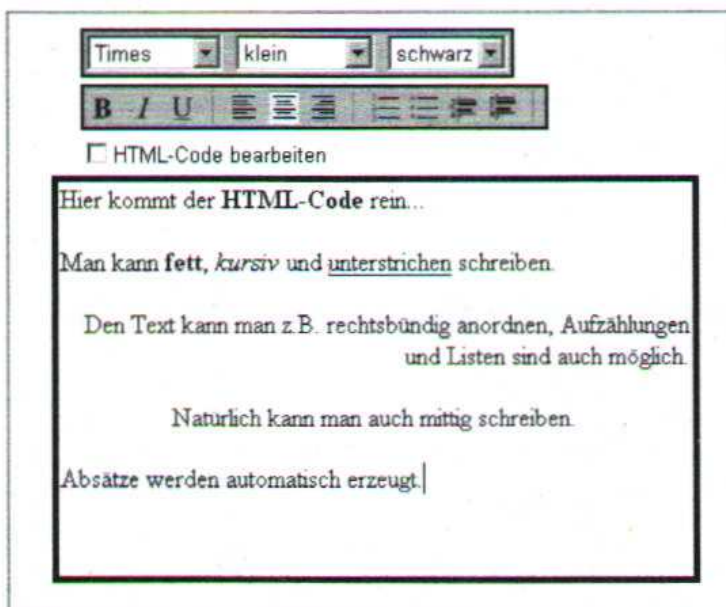
Weniger ist oft mehr

Dann ist auch die Gestaltung der Artikelbeschreibung wichtig. Dabei kommt es aber nicht so sehr darauf an, möglichst viele bunte Schriften zu verwenden, sondern bei den meisten potenziellen Bietern kommt eine schnörkellose, in klare Absätze gegliederte und mit Bildern illustrierte Artikelbeschreibung am besten an. Auf Spielereien wie animierte Mauszeiger, tanzende oder rollende Schrift und auf Hintergrundmusik sollte man besser verzichten:

Zum einen nervt und schreckt das viele ab, zum anderen gibt es ja nach wie vor sehr viele Leute mit einem langsamen Internetzugang per Modem, die bei zu langen Ladezeiten ungeduldig werden und sich lieber eine andere Auktion suchen.

Gestalten Sie Ihre Artikelbeschreibung übersichtlich!

Wenn Sie die Artikelbeschreibung schon nicht vollständig in HTML verfassen und dann entsprechend einkopieren, sollten Sie für die Gestaltung wenigstens den eBay-eigenen HTML-Editor benutzen.



Der eBay-eigene
HTML-Editor.

Sehr wichtig sind dabei vor allem die Absätze, ohne die es sehr mühsam ist, eine Artikelbeschreibung zu lesen – und diese Mühe wird sich nicht jeder potenzielle Bieter machen.

Ich jedenfalls würde mir nicht die Mühe machen, so einen Text zu lesen.

Beschreibung

Regenkombi (L/XL) · Größe L (170 - 185 cm), je nach Unterbekleidung auch für XL · Auffällige Blau-Weiß-Rot-Farbkombination erhöht im Regen die Sicherheit · Großer, praktischer Quereinstieg · Komplett mit Innenfutter, als Thermokombi für die Übergangszeit · Cord-Innenkragen für angenehmen Tragekomfort am Hals · Klett-Gürtel verhindert Flattern
 Bezahlung Im voraus per Überweisung, Bankverbindung und Gesamtbetrag wird nach Auktionsende per eMail mitgeteilt, bzw. ist vom Käufer in der Abwicklung einsehbar. Lieferung Sofort nach Konto-Gutschrift (innerhalb von 3 Werktagen) Übermittlung einer Kopie der Überweisung oder jpeg vom Online-Auftrag beschleunigt die Lieferung! Versandkosten Trägt der Käufer: Pauschal 4,50 € (unversichert) oder 7,50 € versichert als Paket. Käufer entscheidet durch entsprechende Zahlung, ob versichert oder nicht. eBay-Gebühren Trage ich Haftung Gewährleistung Ich hafte nicht für Versandschäden und -verlust! Gebrauchtkauf von Privat! Die von mir angebotene Ware ist immer frei von Mängeln, die einen Gewährleistungsanspruch rechtfertigen. Schönheitsfehler und Gebrauchsspuren berechtigen nicht zum Umtausch. Freiwillige Rücknahme bei versteckten Mängeln nach Rücksprache. Bewertung Nach Zahlungseingang, spätestens aber nach erfolgreicher Abwicklung gebe ich die Bewertung für den Käufer ab. Bitte beachten Sie auch meine anderen Verkäufe. Versandkosten-Sparen lohnt sich!!

Ohne Absätze ist eine Artikelbeschreibung nur sehr schwer lesbar.

Rechtliche Hinweise in der Artikelbeschreibung

Unter Umständen sind auch einige rechtliche Hinweise in der Artikelbeschreibung angebracht. Als Stichworte gebe ich hier nur, dass man als privater Verkäufer die gesetzliche Gewährleistung einschränken kann und sollte und als gewerblicher Verkäufer zu einem Hinweis auf das 14-tägige Widerrufsrecht verpflichtet ist.

Kann meine Auktion gefunden werden?

Gelegentlich sollte man als Verkäufer einmal überprüfen, ob die eigene Auktion auch wirklich über die Stichwortsuche gefunden werden kann. Dazu sollte man einfach mal die Suchwörter ausprobieren, mit denen man selbst nach so einem Artikel suchen würde ...

Wenn dann die Auktion nicht gefunden wird, sollte man zunächst nachschauen, ob das betreffende Suchwort überhaupt in der Artikelüberschrift vorkam – und es nötigenfalls dort ergänzen. Es kann zum Beispiel sein, dass man nach einem in der Kategorie vorkommenden Wort sucht – aber dieses Wort gar nicht in der Artikelüberschrift steht. Wenn man seine eigene Auktion trotzdem nicht findet, kann das verschiedene Ursachen haben:

Wortfilter: eBays Wortfilter kann eine Suche nach dem Artikel verhindern, siehe weiter oben.

Artikel frisch eingestellt: Es kann sein, dass man zu früh sucht. Es dauert nämlich einige Stunden, bis der Artikel in eBays Datenbank für die Stichwortsuche aufgenommen (indiziert) wurde.

Tippfehler: Es kann auch sein, dass man sich bloß vertippt hat - entweder im Auktionstitel oder bei der Suche nach der Auktion.

Sonderfälle: Bei eBays Stichwortsuche gibt es, wie schon gesehen, einiges zu beachten. So findet man z. B. mit einem kleingeschriebenen Umlaut in der Sucheingabe keine Auktion, in der der Umlaut großgeschrieben wurde. Oder man sucht beispielsweise nach „Rene“, in der Auktion heißt es aber „René“.

Kein Top-Angebot: Wenn man den Artikel in der entsprechenden Kategorieauflistung sucht und nicht findet, dann eventuell, weil er kein Top-Angebot ist. In manchen Kategorien kommen erst seitenlang Top-Angebote, ehe die „normalen“ Auktionen angezeigt werden, und man hat vielleicht nicht weit genug geblättert.

Artikel nicht unter „Biete“: Manchmal fällt man auf die Bezeichnungen unter *Mein eBay* herein und sucht seine eigene Auktion unter *Ich biete*. Dort sind die eigenen Auktionen aber nicht, diese finden sich im Register *Verkaufen: Ich biete* steht nämlich nicht für „Ich biete an“, sondern dort finden sich die (fremden) Auktionen, auf denen man mitgeboten hat.

6.5 Vertrauen schaffen

In eBay ist Vorkasse üblich: erst das Geld, dann die Ware. Daher ist es sehr wichtig, auf potenzielle Bieter einen vertrauenswürdigen Eindruck zu machen. Je mehr man Ihnen vertraut, desto höher fallen die Auktionserlöse aus!

Das Symbol Geprüftes Mitglied

Das Symbol *Geprüftes Mitglied* ist eine der grundlegenden vertrauensbildenden Maßnahmen bei eBay.

Auf Ihrer ID-Karte steht es als *ID* mit einem Häkchen zwischen dem Bewertungstern und dem Symbol für die *mich*-Seite.

ebay ID-Karte monaseetha (1862) ★ ✓ mich e-Shops

Mitglied seit: Sonntag, 06. Jan. 2002 Ort: Deutschland

Übersicht über die jüngsten Bewertungen

	Letzte 7 Tage	Letzter Monat	Letzte 6 Monate
Positiv	46	150	969
Neutral	0	1	9
Negativ	0	1	1
Gesamt	46	152	979
Zurückgezogene Gebote	0	0	0

Die ID-Karte mit dem Symbol
Geprüftes Mitglied.

Als geprüfte Mitglieder kommen in Frage:

- Natürliche Personen (Einzelpersonen) können sich mittels Personalausweis identifizieren lassen.
- Natürliche gewerbetreibende Personen (Unternehmer) müssen zusätzlich eine Kopie ihres Gewerbescheins beifügen.
- Juristische Personen (z. B. AG, GmbH) können durch einen beglaubigten Handelsregisterauszug teilnehmen, den sie an die eBay GmbH schicken.

Voraussetzungen für die Teilnahme:

- Sie müssen als Mitglied bei eBay Deutschland registriert sein. Wenn Sie das noch nicht sind, melden Sie sich jetzt bei eBay an.
- Um ein geprüftes Mitglied zu werden, müssen Sie entweder Ihre Kreditkartendaten bei eBay hinterlegen oder sich zum Lastschriftverfahren anmelden.
- Der bei Ihrer eBay-Anmeldung hinterlegte Name und die Adresse müssen mit den Daten, die im Rahmen des PostIdent-Verfahrens festgestellt werden, übereinstimmen.

Das Post-Ident-Verfahren kostet 6,65 Euro, das nötige Formular finden Sie unter <http://pages.ebay.de/services/buyandsell/verified-user.html>.

6.6 Auktion überarbeiten oder vorzeitig beenden

Hier erfahren Sie, wie Sie eine Auktion überarbeiten können und warum Sie keine Auktion vorzeitig beenden sollten.

Das Überarbeiten einer Auktion

Wenn in einer Auktion noch keine Gebote abgegeben wurden und sie noch länger als 12 Stunden dauert, kann man sie komplett überarbeiten und wirklich alles ändern: den Titel, die Beschreibung, die Kategorie(n) und sogar die Laufzeit oder den Startpreis.

Dazu finden Sie auf der Artikelansicht über der eigentlichen Beschreibung einen Link (nur bei eigenen Auktionen und nur, wenn Sie auch eingeloggt sind).

Service für
Verkäufer

[Angebot überarbeiten](#) | [Ähnlichen Artikel verkaufen](#)

*Der Link zum Überarbeiten
einer Auktion.*

Sie kommen dann zu einer Seite, die der beim Einstellen des Artikel ähnelt: Dort können Sie alle gewünschten Änderungen vornehmen.

Möglichst keine Auktion vorzeitig beenden!

Aus verschiedenen Gründen kann es notwendig werden, dass man als Verkäufer eine Auktion vorzeitig beenden möchte: Zum Beispiel könnte es sein, dass der angebotene Gegenstand aus irgendwelchen Gründen nicht mehr zur Verfügung steht (beispielsweise weil er kaputt ging, anderweitig verkauft oder versehentlich doppelt eingestellt wurde). So eine Auktion sollte man auf keinen Fall selbst beenden, weil man dann die Angebotsgebühren trotzdem zahlen muss – das wäre Verschwendung. Stattdessen sollte man die Auktion überarbeiten und möglichst einen anderen Gegenstand darüber verkaufen.

Auch wenn man beim besten Willen nichts zum Verkaufen findet, sollte man die Auktion nicht beenden, sondern trotzdem überarbeiten: Zunächst stellt man den Startpreis auf 1 Euro, damit man nur die Minimum-Angebotsgebühr von 25 Cent zahlen muss. Anschließend schreibt man als Auktionstitel und als Beschreibung jeweils nur noch „Bitte nicht bieten!“: Sollte eBay diese Auktion bemerken, wird sie gelöscht – und dabei werden die Angebotsgebühren erstattet.

Übrigens: Man sollte nicht zu früh nervös werden, wenn auf einen Artikel noch nicht allzu viele Gebote eingegangen sind – die meisten Gebote kommen in den letzten Minuten, wenn die Auktion in der entsprechenden Kategorie weit vorn angezeigt wird. Viele eBay'er möchten auch nicht in Bieterschlachten verwickelt werden und geben ihr Gebot erst in den letzten Sekunden ab – sie „snipen“.

7. Werden Sie zum ausgebufften Powerbuyer – die Käufertricks

7.1	Die wirklichen Schnäppchen finden	182
	Schnäppchenjagd mit dem PreisHai.....	182
	Achtung: PreisHai-Ergebnisse sind nicht immer aktuell	183
	Schränken Sie die Trefferzahl nötigenfalls ein	183
	Umgehen Sie eBays Wortfilter mit dem PreisHai!.....	183
	Schnäppchen wegen falscher Rechtschreibung	185
	Besonderheiten von eBays Stichwortsuche ausnutzen	185
	Der frühe Vogel fängt den Wurm: frische Sofort-Kaufen-Angebote.....	187
	Powerauktionen: darin steckt Schnäppchenpower!.....	188
	Den Counter beachten	189
7.2	Die Stärken und Schwächen von eBays eigenem Bietagenten ausnutzen	189
	Wozu dieser Bietagent?	189
	Ein Widerspruch zu den eBay-AGB!.....	190
	Die Erhöhungsschritte beim Bietagenten.....	190
	Wie kommt es zu krummen Zahlen in manchen Gebotsverläufen?.....	190
	Bieten Sie mit krummen Zahlen, um Ihre Mitbieter auszutricksen!.....	191
	Achtung: der Bietagent funktioniert bei Powerauktionen nicht!.....	192
	Vorsicht vor Pushern, die Sie mit dem Bietagenten reinlegen wollen!.....	192
7.3	Bieten in letzter Sekunde – von Hand und mit Insidertools	193
	Lassen Sie sich nicht auf Bieterschlachten ein!	193
	Geben Sie Pushern keine Chance!	193
	Spätes Bieten zwingt auch Sie zum Nachdenken und Kalkulieren.....	193
	Von Hand oder automatisch bieten?	194
	Automatisches Bieten verstößt gegen die AGB!.....	194
	Artikel für die spätere Gebotsabgabe vormerken.....	195
	Artikel in Mein eBay beobachten.....	195

Artikel mit einem Programm beobachten.....	196
Manuelle Gebotsabgabe in letzter Sekunde	197
Mit einem Programm automatisch bieten	198
Download und Installation von Biet-O-Matic.....	198

Tricks und Kniffe sind natürlich nicht nur für den erfolgreichen Verkäufer wichtig, man kann auch als Käufer mit dem nötigen Hintergrundwissen tolle Schnäppchen machen und viel Geld sparen. Dazu muss man zunächst einmal interessante Artikel finden, die Seriosität eines Verkäufers einschätzen können und mit einer guten Bieltaktik arbeiten.

7.1 Die wirklichen Schnäppchen finden

Wenn man weiß, welche Fehler Verkäufer vermeiden sollten, weiß man als Käufer auch, wonach man suchen muss. Als Verkäufer möchte man, dass eine Auktion von möglichst vielen potenziellen Interessenten gesehen wird – als Käufer sucht man nach Auktionen, die aus irgendwelchen Gründen weitgehend unentdeckt bleiben.

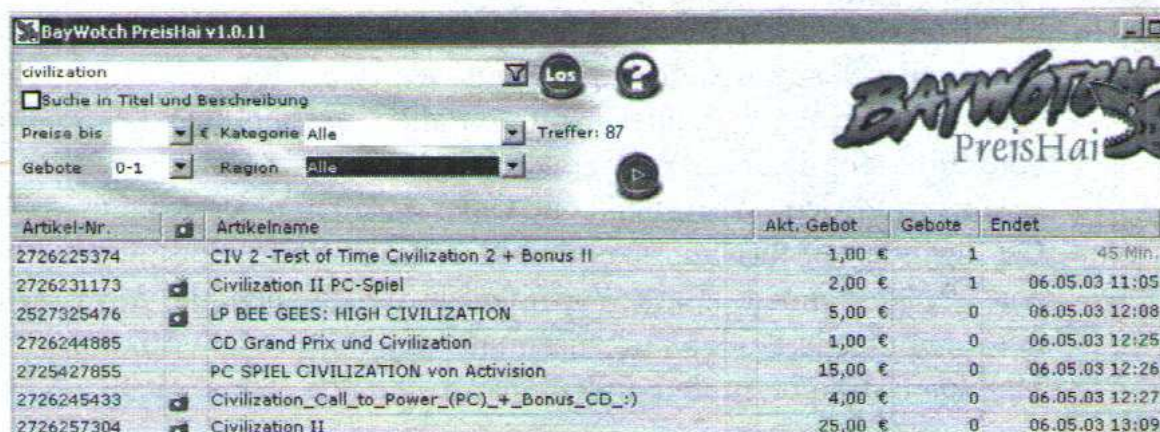
Schnäppchenjagd mit dem PreisHai

Der PreisHai ist ein Tool zur Schnäppchenjagd bei eBay. Der PreisHai kostet 9,95 Euro, eine kostenlose Demoversion und weitere Infos findet man unter <http://www.wortfilter.de/preishai.html>.

Der PreisHai hat zwei wesentliche Vorteile gegenüber dem normalen Stöbern bei eBay: Man kann gezielt nach Auktionen mit wenigen Geboten suchen und damit eBays Wortfilter umgehen, der viele Auktionen über eBays normale Stichwortsuche unauffindbar macht.

Als Beispiel dient hier die Suche nach „Civilization“, einem Computerspiel in mehreren Versionen.

Ich habe hier nur nach Civilization-Auktionen suchen lassen, auf die keine Gebote oder erst ein Gebot abgegeben wurde. Der PreisHai listet die Auktionen dann in der Reihenfolge des Ablaufs auf, zuerst auslaufende Auktionen stehen oben. Wenn einem ein Angebot aus der Liste interessant erscheint, kann man mit einem Doppelklick auf die entsprechende Zeile ein Browserfenster öffnen, in dem dann die Details zu erfahren sind und wo man bei Bedarf sofort ein Gebot abgeben kann.



Artikel-Nr.	Artikelname	Akt. Gebot	Gebots	Endet
2726225374	CIV 2 -Test of Time Civilization 2 + Bonus II	1,00 €	1	45 Min.
2726231173	Civilization II PC-Spiel	2,00 €	1	06.05.03 11:05
2527325476	LP BEE GEES: HIGH CIVILIZATION	5,00 €	0	06.05.03 12:08
2726244885	CD Grand Prix und Civilization	1,00 €	0	06.05.03 12:25
2725427855	PC SPIEL CIVILIZATION von Activision	15,00 €	0	06.05.03 12:26
2726245433	Civilization_Call_to_Power_(PC)_+_Bonus_CD_*)	4,00 €	0	06.05.03 12:27
2726257304	Civilization II	25,00 €	0	06.05.03 13:09

Die Suche mit dem PreisHai.

Achtung: PreisHai-Ergebnisse sind nicht immer aktuell

Der PreisHai greift bei seiner Suche auf die amerikanische eBay-Datenbank zu – und die ist nicht absolut aktuell. Es kann also passieren, dass sich in der Detailansicht herausstellt, dass inzwischen mehr Gebote abgegeben wurden, als vom PreisHai angegeben.

Schränken Sie die Trefferzahl nötigenfalls ein

Hat man mit dem PreisHai in der ersten Übersicht zu viele Treffer erzielt, kann man die Suche weiter einschränken und beispielsweise bei *Preise bis* einen Maximalpreis eingeben.

Umgehen Sie eBays Wortfilter mit dem PreisHai!

Der größte Vorteil des PreisHai gegenüber den eBay-eigenen Möglichkeiten ist seine Umgehung des Wortfilters: eBay setzt, wie bereits ausgeführt, einen Wortfilter ein, der ohne Wissen der Verkäufer bestimmte Auktionen aus der Stichwortsuche völlig ausblendet! Dieser Wortfilter arbeitet mit einer von eBay geheim gehaltenen Liste von „verbotenen“ Wörtern und Abkürzungen. Kommt eines dieser verbotenen Wörter in einem Auktionstitel vor, kann die betreffende Auktion über eBays Stichwortsuche überhaupt nicht mehr gefunden werden – auch nicht mit anderen Begriffen aus dem Titel oder der Beschreibung.

Bei einigen der verbotenen Wörter kann man zumindest ahnen, was bezweckt wurde: So ist z. B. „Hitler“ mit auf eBays internem Index. Der Wortfilter verhindert damit aber nicht unbedingt die Verbreitung nationalsozialistischen Gedankenguts, denn hauptsächlich werden dabei Bücher unauffind-

bar gemacht, die sich mit Hitler kritisch auseinander setzen und dadurch eher antifaschistisch sind. Bei anderen Wörtern oder Abkürzungen kommen auch fantasievolle Verkäufer nicht von allein auf die Idee, dass sie damit in eine Filterfalle laufen: Wer kann schon damit rechnen, dass beispielsweise Grafikkarten dem Wortfilter zum Opfer fallen und wegen der Angabe der Geschwindigkeit in Nanosekunden über die Suchfunktion nicht mehr gefunden werden können. eBays Wortfilter betrifft nämlich alle Auktionen, in denen „NS“ isoliert oder nur zusammen mit Ziffern im Auktionstitel steht. Man kann das überprüfen, indem man z. B. nach „60ns“ sucht:

Resultate in allen Kategorien [Dies](#)

61 Artikel gefunden für 60ns [Artikel suchen erhält](#)

Website **eBay Deutschland**

Sortiert nach Artikeln: **bald endende Angebote zuerst** | [neu eingestellt](#) | [nie zuerst](#) | [höchste Beträge zuerst](#)

Bild	Artikelbezeichnung	Preis	Gebote
	IBM Speicher EDO-2MX32-60NS (8MB) 2x wie neu	EUR 1,00	-
	IBM Speicher EDO-2MX32-60NS (8MB) 2x wie neu	EUR 1,00	1
	IBM Speicher EDO-2MX32-60NS (8MB) 2x wie neu	EUR 1,00	-

[Diese Suche speichern](#)

Die eBay-Suche nach 60ns.

Zwar gibt eBay an, 61 Artikel gefunden zu haben – listet davon aber nur drei auf. Bei den aufgelisteten Artikeln handelt es sich nur um die, bei denen vor dem „60ns“ noch weitere Buchstaben und Zahlen stehen, ohne aber durch ein Leerzeichen davon getrennt zu sein. Beim PreisHai sehen die Ergebnisse da schon anders aus:

BayWatch PreisHai v1.0.11

60ns Suche in Titel und Beschreibung Los ? **BAYWATCH**
PreisHai

Preise bis: € Kategorie: Alle Treffer: 57

Gebote: Alle Region: Alle

Artikel-Nr.	Artikelname	Akt. Gebot	G.	Endet
2727349884	128 MB PS2 EDO RAM 60ns	3,07 €	2	06.05.03 12:45
2727367933	2x16 MB EDO 60ns 100% OK	5,00 €	0	06.05.03 15:55
2726950444	128 MB (4x32 MB) EDO PS/2 RAM 72 polig 60ns	10,50 €	3	06.05.03 18:35
2727417417	2x32MB EDO 60ns von Kingston 100% OK	15,00 €	0	06.05.03 20:49
2727417436	2x32MB FPM 60ns 100% OK	14,00 €	0	06.05.03 20:49
2727417478	2x32MB EDO 60ns 100% OK	14,00 €	0	06.05.03 20:49
2727417699	4x16 MB FPM 60ns von TI 100% OK	9,00 €	0	06.05.03 20:50
2727418766	2x16 MB FPM 60ns von TI 100% OK	5,00 €	0	06.05.03 20:56

PreisHai: Die Suche nach 60ns.

Übrigens stehen beim PreisHai die normalerweise vom Wortfilter betroffenen Artikelnamen in roter Schrift – die jetzt hier in dem Bildausschnitt nicht sichtbaren Treffer aus der oben dargestellten eBay-Suche erkennt man dann an der schwarzen Schrift.

Schnäppchen wegen falscher Rechtschreibung

Viele Verkäufer schreiben ihre Angebote nicht richtig. Wenn man, wie vorher beim PreisHai dargestellt, zum Beispiel nach dem Spiel „Civilization“ sucht, sollte man auch einmal die falsche Schreibweise „Civilisation“ ausprobieren.

The screenshot shows the PreisHai search interface with the search term 'civilisation'. The results table is as follows:

Artikel-Nr.	Artikelname	Akt. ...
2726260237	Civilisation II Test of Time	1,00 €
2726315330	Civilisation 2 & Monopoly dt. #NEU#	12,00 €
3021060888	CIVILISATION II (2) - Das Strategie-UNICUM I	8,50 €
2726445150	Civilisation Call to Power II	1,00 €
2726446466	Civilisation 2 & Monopoly dt. #NEU#	12,00 €

PreisHai: Die Suche nach civilisation.

Hier haben immerhin 23 Verkäufer ihr Spiel mit falsch geschriebenem Namen angeboten ...

Wenn man als Interessent verschiedene Schreibweisen und typische Fehler ausprobiert, stößt man auf Auktionen, die den „normal“ Suchenden entgehen.

Man sollte also nicht nur z. B. nach „Amethyst“ suchen, sondern auch nach „Ametyst“ und „Amethist“.

Besonderheiten von eBays Stichwortsuche ausnutzen

eBays Stichwortsuche weist einige Besonderheiten auf, die man zum Auffinden von Schnäppchen nutzen kann.

Normalerweise unterscheidet eBays Stichwortsuche nicht zwischen groß- und kleingeschriebenen Wörtern. Das wissen die meisten Benutzer natürlich und schreiben ihre Suchwörter aus Bequemlichkeit klein.

Es gibt da aber eine Ausnahme: Bei Umlauten wird sehr wohl danach unterschieden, ob sie groß- oder kleingeschrieben sind!

Normalerweise würde man nach einem Ölfilter suchen, indem man das Suchwort bequem kleinschreibt.

Resultate in allen Kategorien

6 Artikel gefunden für **ölfiler**
Website **eBay Deutschland**

Die Suche nach dem kleingeschriebenen „ölfiler“.

Verständlicherweise schreiben aber die meisten Verkäufer am Wortbeginn groß, sodass die Suche nach dem großgeschriebenen „Ölfilter“ dramatisch andere Ergebnisse zeigt.

Resultate in allen Kategorien

298 Artikel gefunden für **Ölfilter**
Website **eBay Deutschland**

Die Suche nach dem großgeschriebenen Ölfilter.

Viele Verkäufer haben auch irgendwann einmal gehört, sie sollten Auktionstitel immer großschreiben, um besser gefunden zu werden ...

Das ist ein schlechter Rat – auf jeden Fall dann, wenn darin ein Umlaut vorkommt.

Wer CDs von Grönemeyer sucht, wird normalerweise nie das „ö“ im Suchwort großschreiben.

Resultate in allen Kategorien

3561 Artikel gefunden für **grönemeyer**
Website **eBay Deutschland**

Die Ergebnisse, wenn nach grönemeyer gesucht wurde.

Der erfahrene Schnäppchenjäger kennt die Fehler der Verkäufer und die Eigenarten von eBays Stichwortsuche und wird sich daher diese Ergebnisse näher ansehen:

Resultate in allen Kategorien

472 Artikel gefunden für **grÖnemeyer**
Website **eBay Deutschland**

Die Ergebnisse, wenn nach Grönemeyer mit großem Ö gesucht wird.

Die mit der zweiten Suche gefundenen Auktionen werden sicher noch nicht so hoch beboten worden sein wie die anderen: CDs sucht man eben eher mit der Stichwortsuche als über das Stöbern in den Kategorien – die große Masse der Bieter wird aber den Trick nicht kennen ...

Der frühe Vogel fängt den Wurm: frische Sofort-Kaufen-Angebote

Nicht jeder Verkäufer bei eBay kennt die Marktpreise für seine angebotenen Waren wirklich gut. Trotzdem bieten manche ihre Artikel als Festpreisverkäufe oder als Auktionen mit einer Sofort-Kaufen-Option an – und hier können wirklich echte Schnäppchen bei sein.

Eine Hoffnung muss ich Ihnen allerdings nehmen: Immer wieder kursieren Geschichten von dem angeblichen Superdeal, bei dem ein Verkäufer seinen fast neuen Sportwagen versehentlich mit einer 1-Euro-Sofort-Kaufen-Option versah und das Auto dem glücklichen Bieter dann tatsächlich für einen Euro überlassen musste: Das ist Quatsch, in so offensichtlichen Fällen eines Irrtums kommt kein Kaufvertrag zu Stande.

Trotzdem gibt es unter den Sofort-Kaufen-Angeboten immer wieder echte Perlen – aber nicht lange, die muss man sehr früh finden ...

Zunächst einmal gehen Sie in die für Sie interessante Kategorie oder suchen nach einem Stichwort. Sie bekommen dann eine Angebotsliste. Dort klicken Sie auf den Link *neu eingestellt*.

bald endende Angebote zuerst | [neu eingestellt](#) | [niedrigste Beträge zuerst](#) | [höchste Beträge zuerst](#)

Link: *neu eingestellt*.

Nun wird Ihnen eine Liste der Artikel in neuer Sortierung gezeigt: Die zuletzt eingestellten Artikel stehen ganz oben.

Interessant ist vor allem die Spalte *Gebote*, dort achten Sie nun auf die *Sofort-Kaufen*-Symbole.

Preis	Gebote
EUR 30,00	-
EUR 45,00	<i>Sofort Kaufen</i>
EUR 10,00	-
EUR 1,00	-

Die *Sofort-Kaufen*-Symbole stehen in der Spalte *Gebote*.

Verzagen Sie nicht, wenn Sie nicht sofort auf das Superschnäppchen stoßen: Ein wenig Zeit sollte man schon investieren ...

Apropos Zeit: Die Zeit, zu der die Angaben zuletzt aktualisiert wurden, ist für Sie sehr wichtig! Die finden Sie ziemlich weit unten links auf der Seite.

Hinweis: Die Anzahl der Gebote sowie die Betragshöhe sind unter Umständen nicht auf dem neuesten Stand. Um aktuelle Angaben zu erhalten, klicken Sie bitte auf den/die entsprechenden Artikel.
Diese Seite wurde zuletzt aktualisiert am: 07. Mai. 18:26

Die Zeit der letzten Aktualisierung.

eBay erfasst neu eingestellte Artikel nicht sofort, sondern mit einiger (meist mehrstündiger) Verzögerung. Die besten Schnäppchen sind natürlich kurz nach so einer Aktualisierung zu finden ...

Also: Probieren Sie Ihre Suche so lange, bis Sie einmal eine neue Aktualisierung mitbekommen!

Powerauktionen: darin steckt Schnäppchenpower!

Aufgrund ihrer besonderen Regeln sind auch unter den Powerauktionen richtige Schnäppchen zu finden, vor allem dann, wenn sich nicht genügend Interessenten für alle Artikel aus einer solchen Auktion finden ...

Ein Beispiel: Ein gewerblicher Verkäufer bietet 20 identische neue Festplatten in einer Powerauktion ab 1 Euro an. Finden sich nun weniger Interessenten, als Festplatten da sind, kommt das Gebot des vorsichtigsten Bieters zum Zuge: Angenommen, es gibt Gebote für 18 Festplatten, und es bietet jemand nur einen Euro für eine Festplatte, dann ist das das niedrigste erfolgreiche Gebot, und der Verkäufer muss seine Festplatten für 1 Euro pro Stück abgeben.

Leider gibt es bei eBay keine Möglichkeit, Powerauktionen in den Suchergebnissen und Kategorieübersichten sofort zu erkennen – man müsste jeweils in die einzelnen Artikelbeschreibungen schauen. Glücklicherweise schreiben jedoch viele Verkäufer „Powerauktion“ in ihren Auktionstitel oder die Auktionsbeschreibung. Also sucht man nach diesem Begriff in Artikelbezeichnung und Beschreibung.

Resultate in allen Kategorien

3814 Artikel gefunden für **powerauktion**

Website **eBay Deutschland**

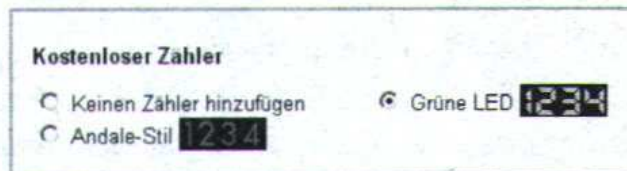
Sortiert nach Artikeln: [bald endende Angebote zuerst](#) | [neu eingestellt](#) | **niedrigste Beträge zuerst** |

Die Suche nach Powerauktionen.

Die Resultate lässt man – wie hier dargestellt – nach dem Kriterium *niedrigste Beträge zuerst* sortieren und sieht sich dann die einzelnen Auktionen an. Wenn die Stückzahl einer Auktion hoch genug ist, schauen Sie sich die Gebotsübersicht an.

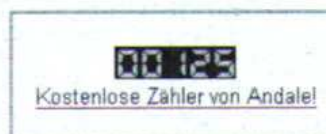
Den Counter beachten

eBay bietet in Kooperation mit Andale einen kostenlosen Counter an, der beim Einstellen einer Auktion bereits vorgegeben ist – man muss ihn also ausdrücklich abwählen, wenn man ihn nicht haben möchte.



Der Counter ist bereits voreingestellt.

Bei den meisten Auktionen steht daher dieser Counter am unteren Ende der Artikelbeschreibung.



Der kostenlose Andale-Counter.

Hier lohnt durchaus ein Blick auf den Zählerstand: Ein echtes Schnäppchen wird wohl nie schon über 100-mal angeschaut worden sein, ohne dass sich weitere ernsthafte Interessenten gefunden hätten.

Übrigens sollte man diesem Zähler nicht blind vertrauen: Immer wieder kommt es vor, dass falsche Werte angezeigt werden.

7.2 Die Stärken und Schwächen von eBays eigenem Bietagenten ausnutzen

Wenn man bei eBay-Auktionen mitbietet, verwendet man automatisch den eBay-eigenen Bietagenten. Als Schnäppchenjäger muss man diesen daher im Detail kennen und damit umgehen wie ein Profi ...

Wozu dieser Bietagent?

Der Bietagent steht in normalen Auktionen automatisch zur Verfügung und kann nicht abgeschaltet werden. Mithilfe dieser Automatik kann man sein Maximalgebot in einer Auktion abgeben, ohne dass dieses Gebot auch unbedingt der spätere Kaufpreis wird: Es wird automatisch nur so viel geboten, wie nötig ist, um über den Mitbieter zu liegen. Dabei bildet das Maximalgebot natürlich die absolute Obergrenze.

Gibt nun später ein anderer Bieter ein Gebot ab, bietet der Agent automatisch mit – notfalls bis zum eingestellten Maximalgebot. Dafür muss man praktischerweise nicht online sein.

Ein Widerspruch zu den eBay-AGB!

Kleiner Exkurs: In § 10 Absatz 5 der allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay (Fassung vom 01.06.2003) heißt es: „Die Abgabe von Geboten mittels automatisierter Datenverarbeitungsprozesse (z. B. so genannten Sniper-Programmen) ist verboten.“

Damit ist die Benutzung des eBay-Bietagenten eigentlich verboten, denn er ist ja zweifellos ein „automatisierter Datenverarbeitungsprozess“. Streng genommen ist damit bei eBay jede Gebotsabgabe durch die AGB untersagt, denn der Bietagent lässt sich ja nicht abschalten ...

Die Erhöhungsschritte beim Bietagenten

Möchte man bei eBay ein Gebot abgeben, muss dieses mindestens einen Erhöhungsschritt über dem aktuellen liegen. Die Erhöhungsschritte sind abhängig vom aktuellen Höchstgebot. In der Tabelle werden die Erhöhungsschritte aufgeführt.

Aktueller Preis	Erhöhungsschritt
EUR 1,00 - EUR 49,99	EUR 0,50
EUR 50,00 - EUR 499,99	EUR 1,00
EUR 500,00 - EUR 999,99	EUR 5,00
EUR 1.000,00 - EUR 4.999,99	EUR 10,00
Über EUR 5.000,00	EUR 50,00

Die Erhöhungsschritte bei eBay-Bietagenten.

Wie kommt es zu krummen Zahlen in manchen Gebotsverläufen?

Es liegt am Bietagenten, wenn es ungewöhnliche Bietverläufe mit „krummen“ Zahlen gibt: Der Bietagent ermöglicht nämlich unter Umständen auch die Abgabe von Geboten mit krummen Zahlen.

Übersicht der Gebote (Höchstgebote zuerst)		
Mitgliedsname	Gebotsbetrag	Gebotsdatum
axelg (123) ★ mich	EUR 12,26	13.04.03 20:35:27 MESZ
butch1701 (95) ★	EUR 11,76	13.04.03 20:35:31 MESZ
fowe (90) ★	EUR 9,00	09.04.03 10:40:00 MESZ
poker_m (113) ★	EUR 5,00	08.04.03 09:32:33 MESZ

Ein Gebotsverlauf mit krummen Zahlen.

Die Auktion verlief so:

Zunächst gab Bieter *poker_m* sein Höchstgebot von 5,00 Euro ab und wurde dann mit dem (hier nicht sichtbaren Startpreis) von 3,00 Euro als Höchstbieter ausgewiesen. Nun gab *fowe* sein Höchstgebot von 9,00 Euro ab, angezeigt wurde aber nur ein aktueller Gebotspreis von 5,50 Euro (der Bietagent bot also nicht mehr als nötig). Als Nächstes gab *axelg* sein (hier auch nicht sichtbares) Höchstgebot von 15,00 Euro ab, wurde aber zunächst nur mit 9,50 Euro als Höchstbieter ausgewiesen. Kurz danach bot *butch1701* 11,76 Euro – was aber nicht ausreichte, um in Führung zu gehen: Der Bietagent von *axelg* legte automatisch einen Bietschritt (also 50 Cent) auf dieses Gebot drauf, und *axelg* gewann die Auktion.

Seit Ende Juni 2003 lässt eBay auch „krumme“ Startpreise zu, „krumme“ Endpreise sind daher inzwischen eher die Regel als die Ausnahme.

Bieten Sie mit krummen Zahlen, um Ihre Mitbieter auszutricksen!

Ein Beispiel: Bieter A führt die Auktion mit einem Betrag von 1,00 Euro, sein im Bietagenten eingegebenes Maximalgebot ist 10,00 Euro. Bietet nun Bieter B 10,01 Euro, führt er damit als Höchstbieter – obwohl sein Maximalgebot nur einen Cent (und damit weniger als einen Erhöhungsschritt) über dem Maximalgebot von 10,00 Euro des Bieters A liegt. Hier zählt aber die Differenz zwischen dem zunächst angezeigten Gebot von Bieter A (1,00 Euro) und dem dann neuen Höchstgebot von Bieter B (10,01 Euro), die eben doch höher als einen Erhöhungsschritt ist.

Gibt Bieter B im oben genannten Beispiel 10,00 Euro als Höchstgebot ein, führt nun Bieter A mit dem Gebot von 10,00 Euro: Bei gleichen Geboten zählt das früher abgegebene. Will Bieter B weiter mitbieten, muss er als Nächstes 10,50 Euro bieten.

Achtung: der Bietagent funktioniert bei Powerauktionen nicht!

Bei Powerauktionen gilt das eingegebene Gebot. Beispiel: Es werden fünf Artikel angeboten, und es gibt eine Vielzahl von Geboten, von denen das höchste 40,50 Euro ist. Gibt man nun für diese fünf Artikel ein Gebot von 50,00 Euro ab, bekommt man die Artikel nicht etwa für 41,00 oder weniger Euro, sondern man muss pro Artikel volle 50 Euro zahlen!

Das obige Beispiel gilt nur, wenn man auf alle Artikel einer Powerauktion bietet, was man deshalb nie tun sollte. Würde man in dem Beispiel nur auf vier der fünf Artikel bieten, bekäme man diese für das niedrigste gerade noch erfolgreiche Gebot – also vier Artikel für jeweils 40,50 Euro.

Vorsicht vor Pushern, die Sie mit dem Bietagenten reinlegen wollen!

„Pusher“ sind unseriöse Verkäufer, die selbst mithilfe eines Zweitaccounts auf ihre eigenen Auktionen bieten (oder auch durch „gute Freunde“ bieten lassen), um die Preise hoch zu treiben. So gibt es Pusher, die das Maximalgebots eines Bieters ausloten wollen, um so zu erreichen, dass sich der Artikel möglichst teuer zum absoluten Höchstgebot eines Bieters verkauft. Dabei ist ein beliebter und leider oft erfolgreicher Trick, mit einem „krummen“ Betrag von x,99 Euro zu arbeiten.

Beispiel: Bieter A hat ein Maximalgebot von 10,00 Euro eingegeben und führt als derzeit einziger Bieter die Auktion mit 1,00 Euro. Nun vermutet Pusher P, dass das Höchstgebot von A bei 5,00 Euro liegen könnte, und bietet 4,99 Euro. Ab sofort führt Bieter A die Auktion mit 5,49 Euro, und Pusher P weiß, dass das Maximalgebot doch noch höher liegen muss (sonst wäre Bieter A mit nur 5,00 Euro führend). Also bietet Pusher P nun 9,99 Euro und Bieter A führt mit 10,00 Euro. Pusher P kann sich zufrieden zurücklehnen, er hat das Maximalgebot des Bieters A erfolgreich ausgelotet ...

Das Beispiel ist ein wenig vereinfacht, in Wirklichkeit müssen sich Pusher in kleineren Schritten an das unsichtbare Höchstgebot eines Bieters herantasten: Würde das Höchstgebot des Bieters A im obigen Beispiel bei 8 Euro liegen, ginge Pusher P mit 8,50 Euro als Höchstbieter in Führung, wenn er tatsächlich so große Schritte machen würde.

7.3 Bieten in letzter Sekunde – von Hand und mit Insidertools

Eine der wichtigsten Strategien für den erfolgreichen Schnäppchenjäger ist das Bieten in letzter Sekunde, das so genannte Snipen.

Im Englischen heißt „to snipe“ etwa „aus dem Hinterhalt schießen“ – und so ähnlich ist ein Gebot in letzter Sekunde ja auch: Es kommt für alle anderen Beteiligten plötzlich und überraschend aus heiterem Himmel.

Das mit der letzten Sekunde ist übrigens nicht wörtlich zu nehmen: Aus technischen Gründen klappt es nicht wirklich in der letzten Sekunde, aber deutlich später als 10 Sekunden vor Schluss einer Auktion sollte man sein Gebot nicht abgeben.

Lassen Sie sich nicht auf Bieterschlachten ein!

Das Hauptargument für das späte Bieten ist die Vermeidung von Bieterschlachten: Wenn sich zwei oder mehr Interessenten gegenseitig immer wieder mit neuen Geboten übertrumpfen wollen, treibt das den Preis oft in unvernünftige Höhen. Hier kommt wohl das psychologische Element des Jagdtriebs ins Spiel: Dann ist es nicht mehr unbedingt das Ziel, ein gutes Geschäft zu machen, sondern überhaupt das Geschäft zu machen und damit das Rennen um die Beute zu gewinnen.

Je früher Sie Ihr Gebot abgeben, desto mehr Interessenten können sich überlegen, ob sie da nicht noch ein wenig draufsatteln ...

Geben Sie Pushern keine Chance!

Einige unseriöse Verkäufer reizen mit zusätzlichen eBay-Accounts die Maximalgebote der Bieter aus. Das klappt natürlich nur, wenn noch genügend Zeit bis zum Ende einer Auktion ist ...

Spätes Bieten zwingt auch Sie zum Nachdenken und Kalkulieren

Ein weiterer Vorteil des späten Bietens: Sie werden automatisch gezwungen, sich vorher intensive Gedanken über Ihr eigenes Maximalgebot zu machen.

Nicht das letzte Gebot gewinnt, sondern das höchste! Sie sollten also bei Ihrer späten Gebotsabgabe nicht ein Gebot knapp über dem letzten Ihnen bekannten Gebot abgeben, sondern tatsächlich bieten, was Ihnen der Artikel wert ist. Durch eBays eigenen Bietagenten bleibt dabei sichergestellt, dass Sie damit nicht unnötig viel zahlen: Der sorgt dafür, dass der Kaufpreis nicht mehr als einen Bietschritt über dem Höchstgebot der anderen Bieter liegt.

Von Hand oder automatisch bieten?

Man kann entweder selbst vor dem Rechner sitzen und kurz vor Ende der Auktion sein Gebot abgeben oder die Gebotsabgabe (auch in Abwesenheit) durch ein automatisches Bietprogramm erledigen lassen.

Für das manuelle Snipen sprechen vor allem zwei Argumente: Für viele bedeutet dieses Art der Gebotsabgabe einen echten Kick, und es verstößt nicht gegen die allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay.

Der Kick besteht darin, fiebernd mit einer genauen Uhr und vor mehreren geöffneten Browserfenstern am Rechner zu sitzen und sein Gebot möglichst zielgenau und spät zu platzieren – und sofort sehen zu können, ob man Erfolg hatte.

Automatisches Bieten verstößt gegen die AGB!

Im Juli 2002 wurden für eBay.de neue allgemeine Geschäftsbedingungen gültig, die neuerdings auch das automatische Bieten untersagen.

In den AGB von eBay.de § 8 Absatz 5 heißt es nämlich: *„Die Abgabe von Geboten mittels automatisierter Datenverarbeitungsprozesse ist ausgeschlossen.“*

Die eBay-Juristen, die diesen Paragraphen formulierten, kennen offensichtlich das eBay-System nicht besonders gut, denn eigentlich ist auch der eBay-eigene Bietagent ja so ein „automatisierter Datenverarbeitungsprozess“ ...

Jede Benutzung dieses Bietagenten wäre also eigentlich ein Verstoß gegen die allgemeinen Geschäftsbedingungen von eBay – nur kann man diesen Bietagenten ja gar nicht abschalten, denn er wird bei jeder Gebotsabgabe aktiv.

Auch der von eBay so beworbene kostenpflichtige Telefonbietservice ist doch wohl ein „automatisierter Datenverarbeitungsprozess“ ...

Und streng genommen ist zur Gebotsabgabe ja auch ein Computer mit einem Internetbrowser nötig – der zweifellos wieder ein „automatisierter Datenverarbeitungsprozess“ ist ...

Außerdem werden die Gebote auch bei eBay nicht von irgendwem persönlich in Empfang genommen, auch dort bedient man sich „automatisierter Datenverarbeitungsprozesse“!

Wie schwammig dieser Passus auch immer sein mag: eBay steht jedenfalls auf dem Standpunkt, dass damit der Einsatz automatischer Bietprogramme unzulässig ist. Bisher ist allerdings kein Fall bekannt geworden, in dem eBay etwas gegen jemanden unternommen hätte, der seine Gebote automatisch abgibt: eBay geht nicht gegen die Benutzer der Bietprogramme vor, sondern gegen die Produzenten.

Die Benutzung der meisten Bietprogramme ist auch gar nicht nachweisbar: eBay kann nicht erkennen, ob ein automatisches Bietprogramm oder ein Mensch mit einem Internetbrowser ein Gebot abgibt.

Übrigens: Das automatische Bieten wird nur auf eBay.de untersagt, für eBay.com z. B. gibt es keine derartige Beschränkung!

Artikel für die spätere Gebotsabgabe vormerken

Wenn Sie einen Artikel gefunden haben, der Sie interessiert, müssen Sie sich den natürlich irgendwie für die spätere Gebotsabgabe vormerken ...

Artikel in Mein eBay beobachten

Dazu gibt es bei eBay eine eigene Funktion.

PlayStation2 mit 4 Spielen ab 1EUR			
Artikelnummer 3023251864			
PC- & Videospiele: PlayStation 2: Hardware: Konsolen			
	Aktuelles Gebot EUR 1,00	Startpreis EUR 1,00	
Menge	1	Gebote 0 Gebotsübersicht	
Verbleibende Zeit	9 Tage, 0 Stunden +	Ort Augsburg, Bayern	
	Start	Land Deutschland	Angebot an einen Freund senden
	07.05.03 18:24:33 MESZ		Diesen Artikel beobachten
	Endet		
	17.05.03 18:24:33 MESZ		

Die Eckdaten einer Auktion mit [Diesen Artikel beobachten](#)-Link.

In den bei einer Auktion oben angegebenen Eckdaten gibt es den Link *Diesen Artikel beobachten*. Wenn Sie diesen benutzen, landet der Artikel bei Ihnen in *Mein eBay*.

Ich beobachte: (1 Artikel; maximal 30 Artikel)				
Auswählen (alles)	Artikelnummer	Aktueller Preis	Anzahl der Gebote	Verbleibende Zeit
<input type="checkbox"/>	PlayStation2 mit 4 Spielen ab 1EUR			
	3023251864	EUR 1,00	--	9T 0Std. 43Min.

Die Ich beobachte-Liste unter *Mein eBay*.

Die Zahl der Auktionen, die man auf diese Weise beobachten kann, ist auf 30 beschränkt.

Tipp: Manchmal steht in der Kopfzeile, dass man z. B. 30 Artikel beobachtet, in der Liste tauchen aber weniger auf. Das passiert vor allem dann, wenn eBay eine der beobachteten Auktionen gelöscht hat (z. B. weil sie unzulässig war).

Nun hat man ein Problem: Man kann die Auktion ja nicht löschen, weil sie einem nicht angezeigt wird – und trotzdem blockiert sie einen der nur 30 Plätze für beobachtete Auktionen.

Abhilfe ist so möglich: Loggen Sie sich mit Ihren normalen eBay-Mitgliedsdaten bei <http://www.ebay.com> ein und gehen Sie dort auf *My eBay*. Sie werden feststellen, dass auch die bei eBay.de nicht sichtbaren beobachteten Auktionen zu sehen sind und gelöscht werden können.

Items I'm Watching (1 Item; 30 Items max)				
Select (all)	Item #	Current Price	# of Bids	Time Left
<input type="checkbox"/>	PlayStation2 mit 4 Spielen ab 1EUR			
	3023251864	EUR 1.00 \$1.14	--	9d 0h 32m
Delete selected items				

Die beobachteten Artikel bei *eBay.com*.

Artikel mit einem Programm beobachten

Sehr aktiven Schnäppchenjägern reichen die 30 Artikel nicht aus, die man mit der *Beobachten*-Funktion in *Mein eBay* nur im Blick behalten kann. In solchen Fällen bietet es sich an, ein Programm wie BayWatch zu benutzen:

Damit können Sie beliebig viele Artikel vormerken und speichern. BayWatch gibt es in verschiedenen Versionen unter <http://www.baywatch.de>.

BayWatch v1.1 - Shareware	Version 1.1.23 Final Release Geeignet für Windows 9x/ME/NT/2000/XP	Größe: 2,2 MB
---------------------------------	--	------------------

Die aktuelle Shareware Version!

Mindestanforderung:

- Microsoft Windows 95/98/98SE/ME/NT4/2000/XP
- Microsoft Internet Explorer ab Version 4.0
- Microsoft MDAC Datenbanktreiber ab Version 2.5 (SP3)
- Internetverbindung
- Plattenplatz: je nach Anzahl der verwalteten Auktionen, die in einer Datenbank gespeichert werden, grober Richtwert: Bei 2000 Auktionen ist die Datenbankgröße ca. 700KB

BayWatch Version 1.1.

Zur Beobachtung von Artikeln ist die Version 1.1 von BayWatch völlig ausreichend. BayWatch ist Shareware, die Registrierung kostet 15 Euro.

In der registrierten Version verschwindet der Sharewarehinweis beim Start von BayWatch, und man hat Beschränkungen beim Datenexport – beides ist nicht schlimm, wenn BayWatch nur zum Beobachten von Auktionen eingesetzt wird.

Manuelle Gebotsabgabe in letzter Sekunde

Wenn man erst in den letzten Sekunden einer Auktion bieten möchte, ist wichtig, sich zunächst bei eBay einzuloggen: Man hat natürlich keine Chance, wenn man diese Prozedur in den letzten Sekunden einer Auktion noch vor der Gebotsabgabe durchlaufen muss. Man sollte sich zwei Browserfenster öffnen.

Im ersten Fenster schaut man sich den oberen Teil der Artikelansicht an, dort steht nämlich die verbleibende Zeit.

Aktuelles Gebot	EUR 45,00
	<u>Sofort Kaufen für EUR 49,00</u> Diese Option steht nicht mehr zur Verfügung, wenn ein Gebot abgegeben wurde.
Menge	1
Verbleibende Zeit	0 Minuten 4 Sekunden

Fenster zur Zeitkontrolle.

Mit der Funktion *Aktualisieren* des Browsers (Taste **F5**) beim Internet Explorer) muss man die angezeigte Zeit regelmäßig aktualisieren, das geschieht nicht automatisch. Gleichzeitig kann man so beobachten, ob auch noch andere Gebote in der letzten Minute eingehen.

Im zweiten Fenster schaut man sich den unteren Teil der Artikelansicht an, dort findet nämlich die Gebotsabgabe statt.

Bieten	
Philips PBRW4816G Top Zustand !!!!!!!!!!!!!!! Artikelnummer 2727864196	
Bieten	Kaufen
Startpreis: EUR 45,00 Ihr Maximalgebot: <input type="text" value="46"/> (Mindestgebot: EUR 45,00) <input type="button" value="Bieten"/>	Sofort-Kaufen für EUR 49,00 <input type="button" value="Sofort-Kaufen"/>

Fenster zur Gebotsabgabe.

Im zweiten Fenster trägt man zur Vorbereitung der Gebotsabgabe schon einmal sein Maximalgebot ein. Zwischen den beiden Fenstern kann man wechseln, indem man die entsprechenden Symbole in der Taskleiste unten anklickt oder (bei Windows-Systemen) indem man bei gedrückter **[Alt]**-Taste die **[Tab]**-Taste drückt.

Wenn man dann im ersten Fenster (zur Zeitkontrolle) sieht, dass es nun wirklich Zeit zur Gebotsabgabe ist, wechselt man in das zweite Fenster und klickt dort auf *Bieten*. Hoffentlich war Ihr Gebot hoch genug, und Sie haben es noch rechtzeitig abgegeben!

Mit einem Programm automatisch bieten

Das manuelle Bieten in letzter Sekunde hat einen gravierenden Nachteil: Man muss dafür selbst online am Rechner sitzen, wenn die Auktion abläuft. Das ist natürlich nicht immer möglich ...

Wenn Sie nicht selbst online sein wollen oder können, können Sie die Gebotsabgabe durch ein Programm automatisch erledigen lassen. Es gibt etwa ein halbes Dutzend deutschsprachiger automatischer Bietprogramme, einen Überblick dazu finden Sie im entsprechenden Kapitel weiter unten. Hier finden Sie eine Anleitung, wie Sie das Programm Biet-O-Matic installieren und es zur Gebotsabgabe nutzen.

Download und Installation von Biet-O-Matic

Das Programm Biet-O-Matic war früher zunächst Shareware und wurde danach als Freeware vertrieben. Dem Autor Joachim Schlesmann wurde dann

der weitere Vertrieb gerichtlich untersagt, und er hat den zu Grunde liegenden in Visual Basic 6 geschriebenen Programmcode als Open Source freigegeben.

Er selbst hat mit der Entwicklung nichts mehr zu tun und gibt auch keinen Support mehr zu dem inzwischen durch andere weiterentwickelten Programm. BOM liegt nun unter <http://sourceforge.net/projects/bom>.

Yet another sniper tool :) BOM ist a tool to watch and bid on auctions; the sources are written in VB6.

Developer Info

- Development Status: 5 - Production/Stable
- Environment: Win32 (MS Windows)
- License: GNU General Public License (GPL)
- Natural Language: German
- Operating System: Windows 95/98/2000, Windows NT/2000
- Programming Language: Visual Basic
- Topic: Internet



Project Admins:
d-namein
hamstiglue

Developers:
9 [View Members]

Das automatische Bietprogramm BOM bei Sourceforge.

Von der Startseite aus folgt man nun dem Link *Download* unter *Latest File Releases*.

Latest File Releases

Package	Version	Date	Notes / Monitor	Download
biet-o-matic	V2_0_5	April 17 2003	 	Download

[View ALL Project Files]

Der Link zur Downloadseite von BOM.

Damit gelangt man zur Download-Seite.

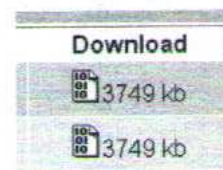
biet-o-matic

V2_0_6	2003-06-23 15:00		
bom206_bomexe.zip	248066	101386	.zip
bom206_bominifiles.zip	23971	51386	.zip
bom206_setup.exe	3857899	61386	.exe (32-bit Windows)

Die BOM-Fileliste.

Die für Sie interessante Datei ist die in der untersten Zeile liegende *bom 206_setup.exe* – es könnte aber sein, dass inzwischen eine neuere Datei zum Download steht.

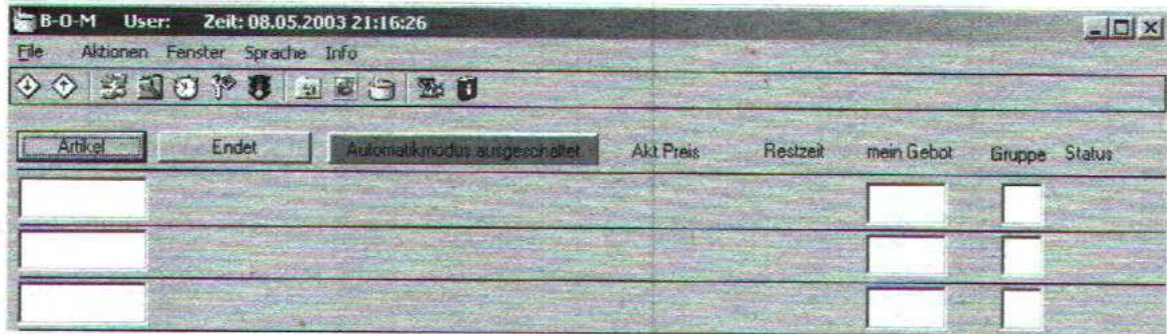
Wählen Sie jedenfalls die mit *Setup* im Namen, Sie kommen dann zur Mirrorseite, in der Sie eines der vor den Dateigrößen stehenden Programmsymbole anklicken.



Die Download-Symbole.

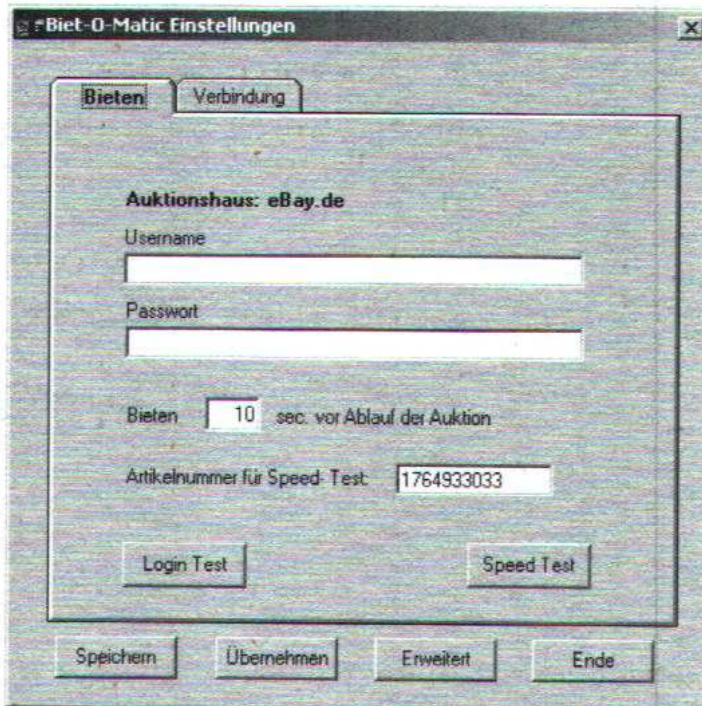
Speichern Sie die Datei auf Ihrem Rechner, führen Sie sie anschließend mit einem Doppelklick aus und folgen Sie den nächsten Anweisungen.

Nach dem Start von BOM sollten Sie das Programm in etwa dieser Form zu sehen bekommen.



Die BOM-Startseite.

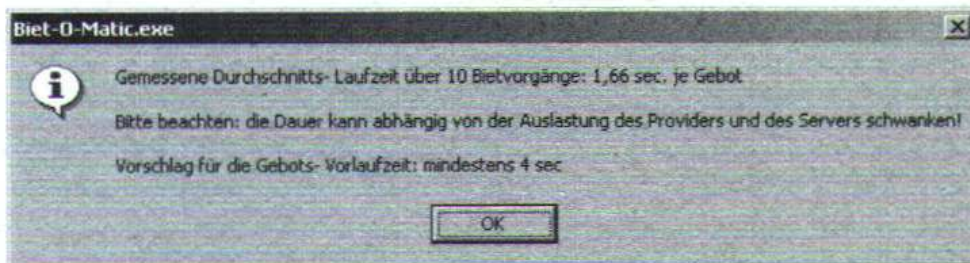
Beim ersten Start von BOM müssen Sie zunächst Ihre Daten eingeben. Gehen Sie dazu im Menü *Fenster* auf *Einstellungen* und geben Sie hier Ihren eBay-Namen und das Passwort ein.



Einstellen von eBay-Name und Passwort bei Biet-O-Matic.

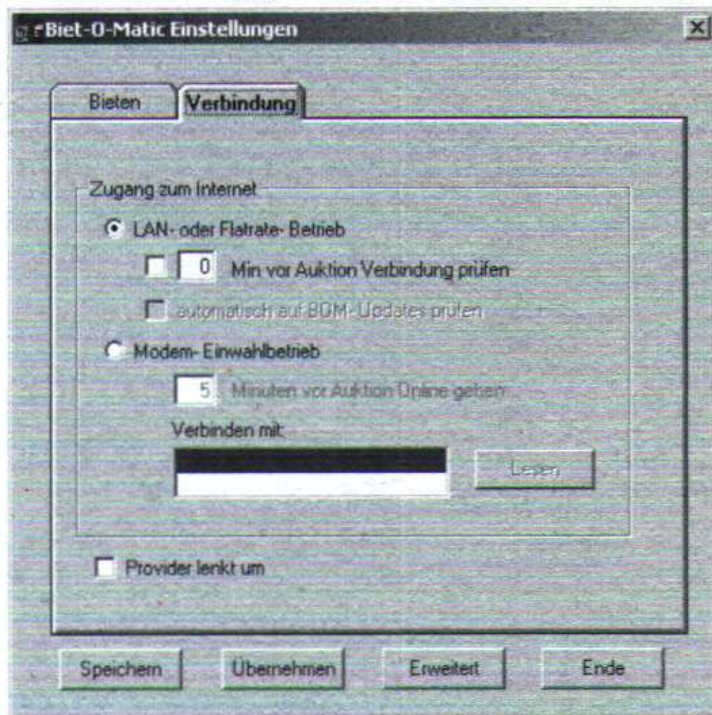
Diese Daten braucht BOM, um später für Sie bieten zu können und Ihre Daten aus *Mein eBay* auslesen zu können. Sie sollten mit dem *Login Test* überprüfen, ob Ihre Eingaben richtig sind.

Als Nächstes sollten Sie den *Speed Test* durchführen, damit Sie sehen, was für eine Vorlaufzeit Sie beim Bieten mit Ihrer Internetverbindung einkalkulieren sollten.



Der Speed Test bei Biet-O-Matic.

Geben Sie mindestens die beim Speed Test vorgeschlagene Vorlaufzeit in das Feld *Bieten x sec. vor Ablauf der Auktion* ein. Geben Sie danach auf der Registerkarte *Verbindung* Ihre Internetverbindung an.



Die Einstellungen für die Internetverbindung bei BOM.

Damit sind alle wichtigen Einstellungen erledigt. Wenn man in *Mein eBay* Artikel beobachtet, kann man diese nun in Biet-O-Matic einlesen: Dazu geht man im Menü *Aktionen* auf *Beobachtete Artikel lesen* oder drückt einfach die Tastenkombination **(Strg)+(M)**. Sie sehen dann eine Übersicht ähnlich dieser:

Artikel	Endet	Automatikmodus ausgeschaltet	Akt.Preis	Restzeit	mein Gebot	Gruppe	Status
2632901716	14.05.2003 21:35:42	MONDGÖTTIN Elbenzarter Mondstein-Ring!	1,00 €	5T 13:09:55		€	
2632913135	14.05.2003 22:22:08	Silberne HANDGRANATE - Anhänger III!	1,00 €	5T 13:56:21		€	
2633134519	15.05.2003 22:26:29	Glanzvoller Silberring Schön Schlicht I	1,00 €	6T 14:00:42		€	
3023251864	17.05.2003 18:24:33	PlayStation2 mit 4 Spielen ab 1EUR	2,50 €	8T 09:58:46		€	

Die Artikelübersicht in Biet-O-Matic.

In der Spalte *mein Gebot* geben Sie nun jeweils ein, was Sie maximal für die einzelnen Artikel bieten wollen. Dabei können Sie auch Gruppen bilden: Hier im Beispiel will man vielleicht nur einen Ring ersteigern. Biet-O-Matic soll also für den Silberring kein Gebot abgegeben, wenn man bereits die Aktion des Mondsteinrings gewonnen hat. Dazu gibt man dann in der Spalte *Gruppe* einen Buchstaben oder eine Buchstabenkombination zum Erkennen an, z. B. ein „R“.

Automatikmodus ausgeschaltet	Akt.Preis	Restzeit	mein Gebot	Gruppe
MONDGÖTTIN Elbenzarter Mondstein-Ring!	1,00 €	5T 12:56:15	5,05	€ R
Silberne HANDGRANATE - Anhänger III!	1,00 €	5T 13:42:41	7,05	€
Glanzvoller Silberring Schön Schlicht I	1,00 €	6T 13:47:02	5,05	€ R
PlayStation2 mit 4 Spielen ab 1EUR	2,50 €	8T 09:45:06	101,11	€

Biet-O-Matic: Mit R wurden die Ringe zu einer Gruppe zusammengefasst.

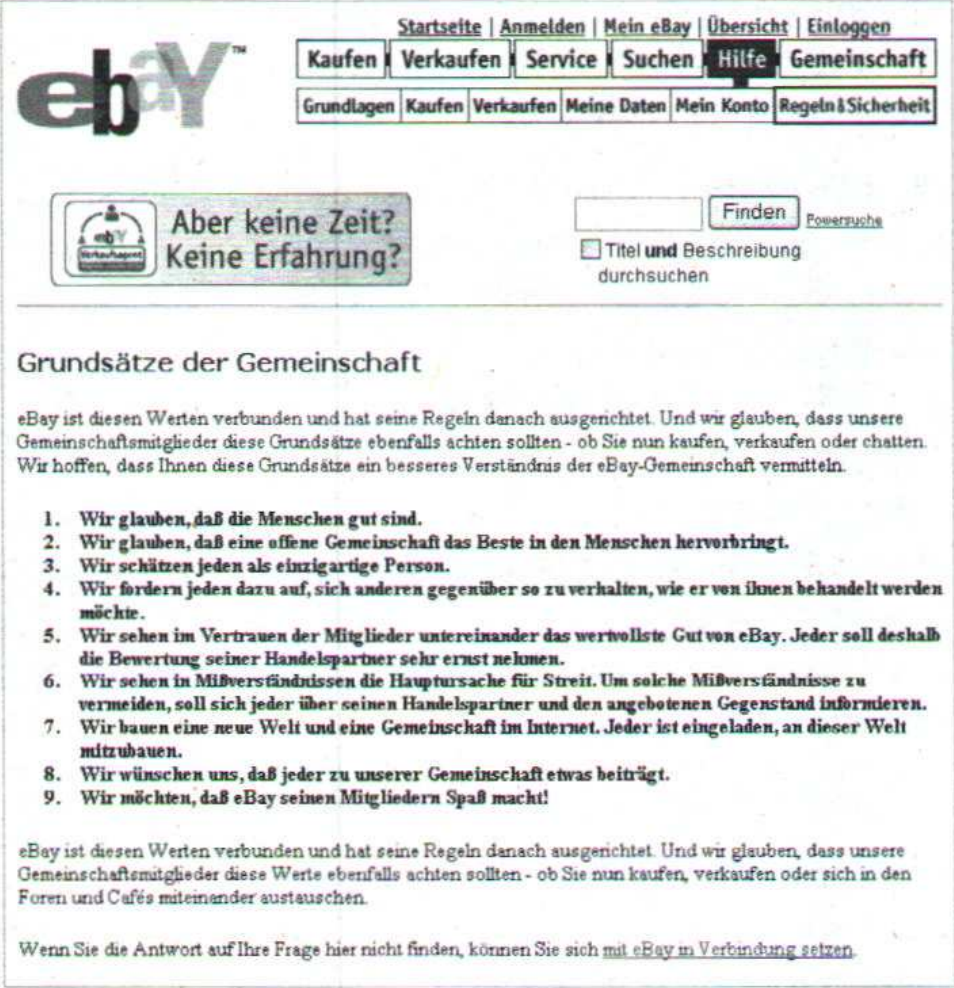
Nun kann es losgehen! Dazu müssen Sie nur noch den roten Button *Automatikmodus ausgeschaltet* anklicken, er wird dann grün und heißt *Automatikmodus eingeschaltet*. Biet-O-Matic ist nun bereit, auf die Auktionen automatisch zu bieten. Wenn es weniger als 24 Stunden bis zur nächsten Auktion sind, steht unten rechts ein Countdown der Zeit bis zur nächsten Auktion. Fünf Minuten vor Ablauf einer Auktion ertönt ein fünf Sekunden dauerndes Alarmsignal, und die verbleibende Zeit wird gelb unterlegt. Wenn man gerade am Rechner sitzt, kann man nun die Bietaktivität von Biet-O-Matic live verfolgen. Wenn alles geklappt und man die Auktion gewonnen hat, wird das rechts in der Spalte *Status* durch ein grün unterlegtes *OK* dargestellt. Man kann dann die Artikelbezeichnung anklicken und gelangt so zur Kontrolle auf die eBay-Detailansicht des Artikels – dort sollte man als Gewinner der Auktion stehen. Theoretisch kann dort auch einmal ein anderer auftauchen: Wenn dieser noch später und noch höher geboten hat, wird das von Biet-O-Matic nicht erkannt.

8. eBay-Security: Maßnahmen für Ihre Sicherheit

8.1	Das eBay-Forum Sicherheit	205
	„Pinkies“ mit offiziellen Statements.....	205
	Profitieren Sie vom Engagement der Community!	205
	Immer informiert über aktuelle Maschen.....	206
8.2	Die SCHUFA-Abfrage – mehr Schein als Schutz	206
	Was die SCHUFA mit Ihnen zu schaffen hat.....	207
	Offizielle Statements und die ganze Wahrheit.....	207
8.3	eBays Käuferschutz – kompliziert und langwierig	208
	eBay hat eine eigene Definition von „Betrug“	208
	Es gibt keinen Rechtsanspruch auf den Käuferschutz.....	209
	Bedingungen für den Käuferschutz	209
	Manchmal ist der Käuferschutz ausgeschlossen.....	210
	Vorgehensweise gegenüber dem Verkäufer.....	210
	Achtung: Fristen!.....	210
	Zurechtfinden: Der Antrag auf Käuferschutz	211
	Lange Bearbeitungszeit	212
	Mit der Zahlung werden Ansprüche abgetreten	212
	Das bringt Ihnen der Käuferschutz	212
8.4	Der Treuhandservice – leider auch keine Ideallösung	213
8.5	eBays Sicherheitsteam – keine schnelle Eingreiftruppe	213
	Spoof-Mails.....	214
	Gehijackte Accounts.....	214
	Pusher.....	215
	Vorausbezahlte Waren werden nicht geliefert	215
	Meldung an sicherheit@ebay.de	215

eBay-Mitarbeiter agieren unter falschem Namen.....	216
Auflagen für verdächtige Verkäufer.....	217
8.6 Was tut eBay, wenn eine Sicherheitslücke entdeckt wird?	218
Einsehbare Kontendaten.....	218
Der BankHai	219
Tückische Weiterleitungen.....	220

Der Handel bei eBay gründet sich im Wesentlichen auf Vertrauen in die Sicherheit und das Funktionieren des Gesamtsystems. eBay selbst hat unter <http://pages.ebay.de/help/community/values.html> beschrieben, was man dort für Werte und Grundsätze für wichtig hält.



The screenshot shows the eBay website interface. At the top, there is a navigation menu with links: Startseite, Anmelden, Mein eBay, Übersicht, Einloggen. Below this is a secondary menu with buttons: Kaufen, Verkaufen, Service, Suchen, Hilfe, Gemeinschaft. A third row of buttons includes: Grundlagen, Kaufen, Verkaufen, Meine Daten, Mein Konto, Regeln & Sicherheit. On the left, there is a logo for 'eBay' and a small icon with the text 'Aber keine Zeit? Keine Erfahrung?'. On the right, there is a search bar with a 'Finden' button and a 'PowerSuche' link. Below the search bar, there is a checkbox labeled 'Titel und Beschreibung durchsuchen'. The main content area is titled 'Grundsätze der Gemeinschaft' and contains a paragraph of text followed by a list of nine principles. At the bottom, there is a small paragraph and a link to 'eBay in Verbindung setzen'.

Grundsätze der Gemeinschaft

eBay ist diesen Werten verbunden und hat seine Regeln danach ausgerichtet. Und wir glauben, dass unsere Gemeinschaftsmitglieder diese Grundsätze ebenfalls achten sollten - ob Sie nun kaufen, verkaufen oder chatten. Wir hoffen, dass Ihnen diese Grundsätze ein besseres Verständnis der eBay-Gemeinschaft vermitteln.

1. Wir glauben, daß die Menschen gut sind.
2. Wir glauben, daß eine offene Gemeinschaft das Beste in den Menschen hervorbringt.
3. Wir schätzen jeden als einzigartige Person.
4. Wir fördern jeden dazu auf, sich anderen gegenüber so zu verhalten, wie er von ihnen behandelt werden möchte.
5. Wir sehen im Vertrauen der Mitglieder untereinander das wertvollste Gut von eBay. Jeder soll deshalb die Bewertung seiner Handelspartner sehr ernst nehmen.
6. Wir sehen in Mißverständnissen die Hauptsache für Streit. Um solche Mißverständnisse zu vermeiden, soll sich jeder über seinen Handelspartner und den angebotenen Gegenstand informieren.
7. Wir bauen eine neue Welt und eine Gemeinschaft im Internet. Jeder ist eingeladen, an dieser Welt mitzubauen.
8. Wir wünschen uns, daß jeder zu unserer Gemeinschaft etwas beiträgt.
9. Wir möchten, daß eBay seinen Mitgliedern Spaß macht!

eBay ist diesen Werten verbunden und hat seine Regeln danach ausgerichtet. Und wir glauben, dass unsere Gemeinschaftsmitglieder diese Werte ebenfalls achten sollten - ob Sie nun kaufen, verkaufen oder sich in den Foren und Cafés miteinander austauschen.

Wenn Sie die Antwort auf Ihre Frage hier nicht finden, können Sie sich [mit eBay in Verbindung setzen](#).

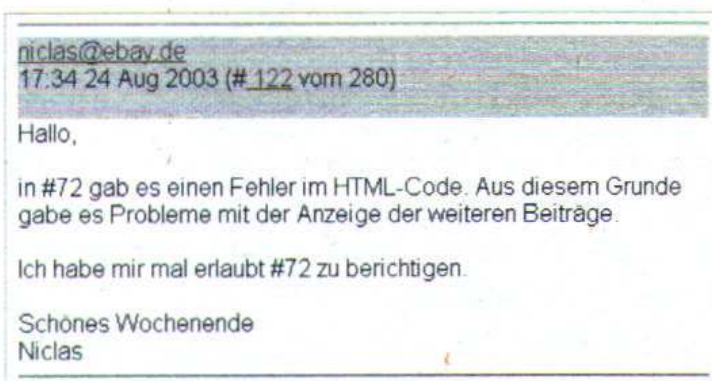
Natürlich ist auch eBay selbst bewusst, dass diese Vorstellungen reichlich idealistisch sind - Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser! Leider sind nämlich in der Realität nicht alle Menschen gut und es ist nötig, einiges gegen die weniger Guten zu tun und den Schaden etwas einzudämmen, der sonst angerichtet werden könnte.

8.1 Das eBay-Forum Sicherheit

Unter <http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=40> finden Sie das eBay-Forum Sicherheit, das sich zu einer zentralen Anlaufstelle für alle Sicherheitsbelange entwickelt hat. Getragen wird dieses Diskussionsforum im Wesentlichen von der Mitarbeit zahlreicher „normaler“ eBay-Mitglieder. Zwar lässt sich gelegentlich auch mal ein eBay-Mitarbeiter sehen, das ist aber eher eine Ausnahme.

„Pinkies“ mit offiziellen Statements

Die eBay-Mitarbeiter werden in den Diskussionsforen übrigens „Pinkies“ oder „Pinkliner“ genannt, weil der Kopf ihrer Diskussionsbeiträge pink unterlegt ist.



Der Beitrag eines „Pinkliners“.

Profitieren Sie vom Engagement der Community!

Einige der aktiven Forenschreiber recherchieren mit großem Engagement potenzielle Fälle von Betrug und drohender Insolvenz und veröffentlichen ihre Ergebnisse im Forum Sicherheit. Diese Recherchen sind oft sehr fundiert und liefern den mitlesenden eBay-Mitarbeitern wertvolle Hinweise. Typischerweise sieht die Diskussionsübersicht im Forum Sicherheit etwa folgendermaßen aus.

In der ersten Diskussionsliste geht es um verdächtige Anbieter, bei denen es Hinweise auf beispielsweise betrügerische Machenschaften gibt. In der zweiten und der fünften Diskussionsliste bitten Mitglieder darum, dass sich die erfahrenen Forenschreiber einmal bestimmte Sachverhalte ansehen sollen – was wesentlich mehr Erfolg verspricht als eine Mail an die eBay-Sicherheit.

Diskussionsliste		Zeigt neue Diskussion an. Zeigt aktualisierte Diskussion an. Durch Mitarbeiter von eBay aktualisiert.
Weitere An das Ende		
Aktualisiert	Antworten	Diskussion (Autor)
28 Aug	4047	Sammelliste für Betrugs-VK und gehackte Accounts (forum_schreiber)
28 Aug	17	was haltet ihr davon (ft-edv) ?????(concept_3)
28 Aug	384	*TAGES-CHAT* für DONNERSTAG den 28.8.03(*_tabaluga_*)
28 Aug	15	Nur so zum Lesen(stromkreis)
28 Aug	0	+++Ist DER Verkäufer noch Privatverkäufer? +++(prinzenputtel)

Typische Diskussionen im Forum Sicherheit.

Die dritte und die vierte Diskussionsliste zeigen, dass es nicht immer bier-ernst zugeht und auch einmal Themen besprochen werden, die eigentlich „off-topic“ sind – aber in so einem Forum nun mal dazugehören.

Immer informiert über aktuelle Maschen

Aus einer gelegentlichen Lektüre der Beiträge im Forum Sicherheit kann man nur lernen: Zum einen erfährt man, welche Betrugsmaschinen gerade in sind und kann dann selbst besser potenzielle Betrüger frühzeitig erkennen. Zum anderen kann man sich natürlich auch mit Fragen zum Thema Sicherheit zu Wort melden – und bekommt normalerweise sehr schnell kompetente und hilfreiche Antworten.

Dazu ein Tipp: Ehe man eine Frage stellt, sollte man mindestens einmal die Überschriften der ersten beiden Übersichtsseiten gelesen haben, um sicher zu sein, dass man nicht mit der x-ten Wiederholung einer Frage nervt.

Spätestens wenn man bei einem Verkäufer schon länger vergeblich auf längst bezahlte Ware wartet, sollte man im Forum Sicherheit einmal nachschauen, ob der nicht dort bereits Thema ist.

8.2 Die SCHUFA-Abfrage – mehr Schein als Schutz

Seit November 2002 hat eBay eine Anbindung an die SCHUFA. Die SCHUFA HOLDING AG ist eine Organisation, die Daten von Personen sammelt und verwaltet.

Was die SCHUFA mit Ihnen zu schaffen hat

Derzeit verfügt die SCHUFA über knapp 300 Millionen Einzeldaten von 57 Millionen Personen in Deutschland. Die Vertragspartner der SCHUFA sind Kreditinstitute und Einzelhandelsunternehmen, die notwendige Informationen über ihre Kunden einholen möchten. Bekannt ist die SCHUFA vor allem als Auskunftgeber im Kreditbereich. Darüber hinaus bietet die Organisation ihre Dienstleistung aber auch in vielen anderen Bereichen an. Jeder Bürger hat einen gesetzlichen Anspruch darauf, von der SCHUFA eine Eigenauskunft über die zu seiner Person gespeicherten Informationen zu erhalten, um deren Inhalt kontrollieren zu können. Sollte diese Auskunft Fehler enthalten, kann sich der Betroffene an die zuständige SCHUFA-Geschäftsstelle wenden und die entsprechenden Angaben prüfen lassen.

Offizielle Statements und die ganze Wahrheit

eBay schreibt dazu auf der entsprechenden Hilfeseite: „eBay übermittelt die Angaben, die Sie im Anmeldeformular machen, an die SCHUFA. Die Daten umfassen Ihren Vor- und Nachnamen, Straße und Hausnummer, Postleitzahl und Ort sowie Ihr Geburtsdatum. Diese Daten werden nicht von der Schufa gespeichert oder verarbeitet.“

Das ist nur die halbe Wahrheit: Ich habe im Mai 2003 zwei neue Accounts angemeldet und anschließend eine Eigenauskunft bei der SCHUFA eingeholt. Dort las ich dann:

EBAY INTERNATIONAL AG:

IDENTITAETSPRUEFUNG INTERNET AM 15.05.2003

IDENTITAETSPRUEFUNG INTERNET AM 23.05.2003

Es werden zwar keine der bei eBay eingegebenen Daten gespeichert, aber immerhin ergibt sich die Tatsache, dass eBay eine Identitätsprüfung vorgenommen hat. Einen effektiven Schutz vor Falschanmeldungen bietet die SCHUFA-Abfrage natürlich nicht: Man kann sich ja jederzeit unter einem fremden Namen anmelden - und muss nur Anschrift und Geburtsdatum desjenigen kennen, unter dessen Namen man künftig agieren möchte.



Außerdem berichten viele eBay-Mitglieder, dass sie trotz richtiger Angaben bei der eBay-SCHUFA-Prüfung scheitern: Es kann beispielsweise passieren,

dass der letzte Umzug bei der SCHUFA noch nicht registriert ist oder Ähnliches. Eigentlich wäre es sinnvoll, wenn eBay statt der SCHUFA-Prüfung immer einen Brief mit einem Bestätigungscode an die angegebene Adresse schicken würde: Das würde die Gefahr von Falschanmeldungen um einiges verringern - natürlich aber immer noch nicht völlig ausschließen.

eBay möchte aber diesen Schritt anscheinend nicht gehen. Offenbar wiegen zwei Argumente für eBay schwer: das der Kosten und die Tatsache, dass Anmeldungen bei eBay dadurch natürlich etwas zeitaufwendiger und komplizierter wären.

ebay

Anmeldung: Status der Prüfungsanforderung

1 Daten eingeben 2 Bedingungen akzeptieren 3 Anmeldung bestätigen

Ihre Angaben werden jetzt der SCHUFA zum Abgleich übermittelt. Dies ist keine Prüfung der Kreditwürdigkeit.

Der Vorgang kann bis zu 20 Sekunden dauern und Sie werden automatisch weitergeleitet.

Bitte haben Sie etwas Geduld...

Hinweis : Es ist normal, dass sich die Seite während der Datenübertragung mehrmals neu lädt
Wenn diese Seite innerhalb von 20 Sekunden nicht neu geladen wird, klicken Sie bitte [hier](#).

Die SCHUFA-Prüfung beim Anmelden.

8.3 eBays Käuferschutz – kompliziert und langwierig

Um betrogene Mitglieder nicht völlig im Regen stehen zu lassen und die Akzeptanz des eBay-Handels zu erhöhen, hat eBay einen so genannten Käuferschutz eingerichtet, der Betrogenen einen Teil ihres Schadens ersetzt.

eBay hat eine eigene Definition von „Betrug“

Betrug wird bei eBay wie folgt definiert: Sie haben für einen Artikel bezahlt, ihn aber nicht erhalten. Oder Sie haben einen Artikel erhalten, der im Wert nicht der Beschreibung entspricht (beispielsweise eine vergoldete Kette anstatt einer Goldkette).

Es gibt keinen Rechtsanspruch auf den Käuferschutz

Dieser Käuferschutz wurde bis zur Jahresmitte 2003 über eine Kölner Versicherung abgewickelt, wird nun aber von eBay selbst getragen. Er ist eine reine Kulanzleistung - das heißt: Sie haben auch bei Vorliegen aller von eBay definierten Voraussetzungen keinen Rechtsanspruch darauf. Unter bestimmten Bedingungen zahlt eBay einen Ausgleich für vom Käufer erworbene Artikel bis zu einem Wert von je 200 Euro (300 Euro, wenn der Käufer im Besitz der eBay Visa Card ist) abzüglich einer Selbstbeteiligung von 25 Euro - also maximal 175 bzw. 275 Euro.

Bedingungen für den Käuferschutz

Folgende (teilweise eigentlich selbstverständliche) Bedingungen müssen für eine Inanspruchnahme des Käuferschutzes erfüllt sein:

- Der Artikel, den Sie erworben haben, wurde bei eBay eingestellt. Wenn Sie auf der Website eines anderen Unternehmens einem Betrug zum Opfer gefallen sind, wird dies nicht durch den eBay-Käuferschutz erfasst.
- Sie müssen entweder Käufer eines Sofort-Kaufen-Artikels oder Höchstbietender bei einer eBay-Auktion sein.
- Sie und auch der Verkäufer müssen über ein ausgeglichenes Bewertungsprofil von 0 oder besser verfügen.
- Sie sind vom Handel bei eBay nicht ausgeschlossen worden.
- Sie stellen Ihren Antrag auf Käuferschutz frühestens 30 Tage nach Angebotsende und spätestens 90 Tage nach Angebotsende (Datum des Poststempels).
- Es kann dreimal in sechs Monaten ein Antrag auf Käuferschutz gestellt werden.
- Der Artikel, den Sie erworben haben, ist zulässig im Sinne der allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien von eBay.
- Sie haben für den Artikel mehr als 25 Euro bezahlt. (Für jeden Schadensfall ist eine Selbstbeteiligung von 25 Euro vorgeschrieben.)
- Sie haben Ihr Geld an den Verkäufer geschickt, den Artikel aber nie erhalten. Oder: Sie haben den Artikel erhalten, er entspricht aber im Wert nicht der Beschreibung des Verkäufers.

Manchmal ist der Käuferschutz ausgeschlossen

eBay hat einige Fälle definiert, unter denen der Käuferschutz nicht greift – vor allem Fälle, wo der Nachweis gegenüber eBay nicht oder nur sehr schwer möglich wäre. Der Käuferschutz kann nicht in Anspruch genommen werden, wenn der betroffene Artikel:

- vom Käufer in irgendeiner Weise verändert, repariert oder schon weiterverkauft wurde.
- beim Transport beschädigt wurde oder verloren ging.
- vom Käufer persönlich abgeholt oder vom Verkäufer persönlich geliefert wurde.
- bar bezahlt wurde.
- nicht über eBay gekauft wurde.
- doppelt bezahlt oder zu viel für ihn bezahlt wurde.



Vorgehensweise gegenüber dem Verkäufer

Um den Käuferschutz in Anspruch nehmen zu können, müssen Sie dem Verkäufer auf bestimmte Weise und innerhalb bestimmter Fristen E-Mails geschickt haben:

Zunächst setzen Sie dem Verkäufer per E-Mail eine Frist von sieben Werktagen mit der Aufforderung, den Artikel gemäß Artikelbeschreibung zu liefern. Erwähnen Sie, dass Sie sonst vom Kaufvertrag zurücktreten werden.

Verstreicht die Frist ergebnislos, erklären Sie per E-Mail, dass Sie vom Kaufvertrag zurücktreten. Verlangen Sie Ihr Geld vom Verkäufer zurück. Hierfür müssen Sie dem Verkäufer wieder eine Frist von sieben Werktagen einräumen.

Achtung: Fristen!

Der Antrag kann frühestens 30 Tage nach Auktionsschluss gestellt werden (das ergibt sich eigentlich automatisch aus dem oben geschilderten Vorgehen) und muss spätestens nach 90 Tagen (es gilt das Datum des Poststempels) gestellt sein.

Sie sollten als Käufer bei eBay diese Fristen immer ein wenig im Auge behalten und darauf achten, dass Sie einem Verkäufer gegenüber nicht zu geduldig sind bzw. sich von ihm nicht zu lange verträsten lassen.

Wenn ein Verkäufer sich mit der Lieferung Zeit lässt, weisen Sie ihn auf den § 8 Abschnitt 4 der eBay-AGB hin. Dort heißt es nämlich:

„Der Anbieter muss in der Lage sein, die angebotenen Waren dem Käufer unverzüglich nach Vertragsschluss zu übereignen.“

Zurechtfinden: der Antrag auf Käuferschutz

Unter <http://ebay.apfel.de/kaeuferschutz/antrag.pl> finden Sie den Antrag auf Käuferschutz. Achten Sie darauf, dass alle Felder ausgefüllt sind. Wichtig sind vor allem auch die Angaben, die Sie in der Abbildung sehen:

Schritte, die Sie nach Angebotsende unternommen haben	Nr.	Datum	Beschreibung
	1.	<input type="text"/> . <input type="text"/> . <input type="text"/> (z.B. 30.05.2002)	<input type="text"/>
	2.	<input type="text"/> . <input type="text"/> . <input type="text"/> (z.B. 30.05.2002)	<input type="text"/>
	3.	<input type="text"/> . <input type="text"/> . <input type="text"/> (z.B. 30.05.2002)	<input type="text"/>
	4.	<input type="text"/> . <input type="text"/> . <input type="text"/> (z.B. 30.05.2002)	<input type="text"/>

Pflichtfelder im Antrag auf Käuferschutz.

Dort muss stehen, wann Sie dem Verkäufer welche Mails geschickt haben: also vor allem die Mahnung mit Fristsetzung und Androhung des Rücktritts vom Kaufvertrag und dann der eigentliche Rücktritt vom Kaufvertrag mit der Aufforderung, das Geld zurückzuzahlen.

Den ausgefüllten Antrag schicken oder faxen Sie dann zusammen mit den Unterlagen (vor allem Zahlungsbeleg und einen Ausdruck der Artikelbeschreibung) an eBay.

Lange Bearbeitungszeit

Richten Sie sich darauf ein, dass die ganze Abwicklung ziemlich viel Zeit in Anspruch nimmt: Ich hatte im April 2003 einen Antrag auf Käuferschutz gestellt und es dauerte bis August 2003, bis ich endlich den Erstattungsbetrag auf dem Konto hatte.

Mit der Zahlung werden Ansprüche abgetreten

Niemand hindert Sie, neben dem Käuferschutz auch ein gerichtliches Mahnverfahren (siehe Kapitel 4.10) zu betreiben: Das ist vor allem dann sinnvoll, wenn Ihr Schaden über 200 bzw. 300 Euro liegt oder die Versandkosten sehr hoch waren (die werden von eBay nicht erstattet). Außerdem können Sie nur so die 25 Euro Selbstbeteiligung wieder reinholen. Sollten Sie von eBay Geld bekommen haben und zusätzlich vom Verkäufer, dann müssen Sie das an eBay zurückzahlen. Wenn Ihr Käuferschutzantrag Erfolg hat, bekommen Sie eine Mail, unter anderem mit diesem Passus:

„Mit Erhalt des Ausgleichsbetrags treten Sie die Ihnen zustehenden Rechte in der Höhe des geleisteten Betrags an die eBay International AG ab.

Aus diesem Grund muessten Sie sich unbedingt mit uns in Verbindung setzen, sollten Sie nach Auszahlung des Kaeuferschutzantrags das Geld oder die Ware vom Verkaeufer erhalten.“

Das bringt Ihnen der Käuferschutz

Bei Beträgen bis zu 200 bzw. 300 Euro ist der Käuferschutz eine gute Sache: eBay fördert so das Vertrauen und damit den Handel der eBay-Mitglieder untereinander. Leider gibt es dabei einiges zu beachten, vor allem bei den Fristen und dem Vorgehen gegen den Verkäufer. Außerdem gibt es zahlreiche Ausnahmen, bei denen der Käuferschutz nicht gewährt wird, und es gibt keinen Rechtsanspruch auf den Käuferschutz.

Das Verfahren ist relativ langwierig und man hat einigen Aufwand mit dem Ausfüllen des Käuferschutzantrags und dem Kopieren und Beschaffen der verlangten Unterlagen. Neben der Selbstbeteiligung von 25 Euro muss man auch noch die unter Umständen recht hohen vorausbezahlten Versandkosten als eigenen Schaden abschreiben: Die werden nämlich von eBay nicht ersetzt. Da eBay allerdings ja auch (bisher) keine Verkaufsprovision für die Versandkosten bekommt, muss man für diese Einschränkung wohl Verständnis haben.

8.4 Der Treuhandservice – leider auch keine Ideallösung

In Kapitel 6.3 gibt es einige Infos zum Treuhandservice, vor allem zur Funktionsweise und zu den Kosten. So ein Treuhandservice wäre wirklich uneingeschränkt empfehlenswert, wenn er nicht einige (teilweise gravierende) Nachteile hätte.

- Der Treuhandservice kostet Geld. Das sollte man aber nicht unbedingt überbewerten: Die Kosten sind eigentlich noch ganz moderat und stehen gerade bei wertvolleren Artikeln in einem gesunden Verhältnis zur dadurch gewonnenen Sicherheit.
- Der Treuhandservice kostet Zeit, und zwar insbesondere für den Verkäufer: Der bekommt sein Geld erst, wenn der Käufer die Ware nicht nur erhalten, sondern sie auch für in Ordnung befunden und den Treuhandservice informiert hat. Neben der Zeit, die bei der Abwicklung an sich verloren geht, fallen auch noch zwei (statt einer) Banklaufzeiten an.
- Unseriöse oder nachlässige Käufer können dem Verkäufer das Leben wirklich schwer machen: indem sie die Geldauszahlung verzögern oder verhindern, weil die Ware angeblich entweder gar nicht oder in einem schlechten Zustand angekommen wäre. Viele (auch seriöse) Verkäufer bieten den Treuhandservice deswegen gar nicht erst (mehr) an – teilweise haben sie schlechte Erfahrungen damit gemacht.
- Sowohl der Verkäufer als auch der Käufer müssen ein Konto in Deutschland haben. Damit ist der Treuhandservice ausgerechnet in den Fällen, in denen er eigentlich am nötigsten wäre (Geschäfte mit ausländischen Partnern) nicht möglich.

8.5 eBays Sicherheitsteam – keine schnelle Eingreiftruppe

In Europa beschäftigt eBay nach Angaben des eBay-Geschäftsführers Philipp Justus über 100 Mitarbeiter, die speziell ausgebildet wurden und für die Sicherheit bei eBay zuständig sind. In dieser Zahl werden wohl auch die Mitarbeiter erfasst sein, die sich mit den so genannten Pushern befassen, also Leuten, die eBay-AGB-widrig auf eigene Auktionen bieten. Außerdem werden darin wohl auch die Mitarbeiter enthalten sein, die „verbotene“ Auktionen löschen: also Auktionen, die gegen geltendes Recht verstoßen (z. B. Waffen,

geschützte Tiere), vor allem aber auch Angebote, die gegen eBays besondere, auch in den eBay-AGB festgeschriebene Moralvorstellungen verstoßen.

So untersagt eBay es beispielsweise, jegliches Sexspielzeug zu verkaufen – und darunter kann durchaus auch einmal eine Wäscheleine fallen (mit der könnte man ja erotische Fesselspielchen veranstalten). Dieses Sicherheitsteam ermittelt vor allem auf der Grundlage von Verdachtsmeldungen von eBay-Mitgliedern, setzt aber auch eine eigene Software zum Aufspüren verdächtiger Angebote bzw. Accounts ein. Die Mitarbeiter der eBay-Sicherheit werden vor allem in folgenden Fällen tätig:



Spoof-Mails

Wenn jemand eine so genannte Spoof-Mail bekommt, also eine angeblich von eBay stammende Mail, in der man zur Eingabe der Userdaten (insbesondere des Passworts) gebeten wird. Oft verweisen diese Mails auf fremde Server, bei denen die Daten gesammelt werden. eBay bemüht sich dann in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Internet Providern, diese Server möglichst schnell zu sperren.

Gehijackte Accounts

Gelegentlich werden Accounts „gehijacked“, also von Fremden gegen den Willen des Eigentümers übernommen. Möglich ist das vor allem, wenn ein eBay-Mitglied eine zu einfache Antwort auf die Hinweisfrage gewählt hat, ein leicht zu knackendes Passwort verwendet oder auf eine der oben angesprochenen Spoof-Mails hereingefallen ist. eBay sperrt in solchen Fällen die Accounts erst einmal und versucht dann, mit dem ursprünglichen Eigentümer in Kontakt zu kommen.



Pusher

Auch die Fälle von „Pushing“ oder Manipulationen an den Bewertungsprofilen gehören in den Bereich der eBay-Sicherheit: wenn jemand mit zusätzlichen Accounts bei eigenen Auktionen bietet oder sich selbst positive Bewertungen verschafft. In solchen Fällen werden allerdings leider meistens nur die zusätzlichen Accounts gesperrt, nicht der begünstigte Haupt-Account.

Vorausbezahlte Waren werden nicht geliefert

Wenn erkennbar wird, dass ein Verkäufer bezahlte Waren nicht liefert, kann das ein Fall für die eBay-Sicherheit sein: Das kann in betrügerischer Absicht geschehen oder auch, weil der Verkäufer insolvent ist. Gerade hier wird oft bemängelt, dass eBay betroffene Accounts zu spät sperrt. In vielen Fällen sperrt eBay dann auch den Account nicht, sondern erlaubt den weiteren Verkauf unter bestimmten Auflagen (z. B. Akzeptanz des Treuhandservice oder Einhaltung kürzerer Lieferzeiten).

Meldung an sicherheit@ebay.de

Wenn man möglicherweise betrogen wurde (also beispielsweise eine im Voraus bezahlte Ware nicht geliefert wird), kann man sich direkt per Mail an sicherheit@ebay.de wenden. Die darauf kommende Standardantwort ist allerdings für viele Opfer nicht wirklich befriedigend:

„Hallo,

vielen Dank fuer Ihre E-Mail.

Es tut uns leid, dass Sie Schwierigkeiten bei der Abwicklung Ihrer Auktion haben. Wir haben das von Ihnen genannte Mitglied ueberprueft und entsprechende Massnahmen ergriffen.

Diese Massnahmen koennen aus einem freundlichen Hinweis (bei augenscheinlichen Missverstaendnissen) ueber eine Verwarnung bis hin zum Ausschluss vom Handel auf eBay bestehen, sind also fuer Aussenstehende nicht immer ersichtlich.

Versuchen Sie doch bitte noch selbst, das Mitglied ueber die Auskunft zu erreichen. Den Personennamen und die Postanschrift sollten Sie der Benachrichtigungs-E-Mail von uns entnehmen koennen. Die Telefonnummer selbst duerfen wir Ihnen leider aus datenschutzrechtlichen Gruenden nicht uebermitteln.

Sie sollten bei ausbleibender Klaerung in Betracht ziehen, den Vorgang bei der Polizei zur Anzeige zu bringen.

Geben Sie bei einer eventuellen Anzeige der Polizei auch die Kontodaten an, mittels derer Sie eine Zahlung vorgenommen haben. In der Regel lässt sich damit am sichersten die Identität und Adresse des Kontoinhabers ermitteln.

Falls es notwendig sein sollte, dass polizeiliche Ermittlungen vorgenommen werden, dann wird eBay mit den Polizeibehörden zusammenarbeiten und diese bei ihren Ermittlungen unterstützen.

Bitte informieren Sie sich auch über den von eBay angebotenen Käuferschutz und dessen Bedingungen - Sie finden alles Wesentliche dazu unter folgendem Link:

<http://pages.ebay.de/help/community/ins-guide.html>

Beachten Sie bitte auch, dass die Auktionen nur eine bestimmte Zeit (90 Tage nach Auktionsende) weiter auf unserem Server gespeichert bleiben.

Bitte drucken Sie sich zur Sicherheit die betreffende Auktion aus bzw. legen Sie eine Kopie auf Ihrer Festplatte ab.

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aufgrund des Rechtsberatungsgesetzes keine Auskünfte geben dürfen. Wenden Sie sich bitte an eine professionelle Rechtsberatung.

Wir bedauern es aufrichtig, dass Sie eine derart unangenehme Erfahrung mit einem anderen eBay-Mitglied machen mussten, und hoffen, dass zukünftige Transaktionen wieder reibungslos und erfreulich für Sie vonstatten gehen werden.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr eBay-Sicherheitsteam“

eBay-Mitarbeiter agieren unter falschem Namen

Übrigens treten die Mitarbeiter der eBay-Sicherheit alle unter erfundenen, falschen Namen auf: So möchte man die Mitarbeiter vor Anfeindungen erboster eBay-Kunden schützen, wenn beispielsweise deren Accounts oder Auktionen geschlossen werden.

Die Möglichkeiten der Mitarbeiter des eBay-Sicherheitsteams sind nicht nur auf das Sperren von Accounts oder das Löschen von Auktionen beschränkt, ihnen stehen auch andere Sanktionen zur Verfügung.

Auflagen für verdächtige Verkäufer

So bekommen beispielsweise verdächtige Verkäufer mit auffällig vielen neuen Auktionen gelegentlich Auflagen, ehe sie weiter Auktionen einstellen dürfen: Es kann sein, dass eBay dann Eigentumsnachweise für die angebotenen Artikel fordert oder einen Verkäufer auffordert, keine neuen Auktionen einzustellen, bis die „alten“ abgearbeitet sind. Gelegentlich sind immer länger werdende Lieferzeiten ein Zeichen für drohende Insolvenz: Der Verkäufer finanziert dann seine Einkäufe für die Abwicklung vergangener Auktionen mit den Vorauszahlungen der aktuellen Auktionen. Auch in solchen Fällen kann es sein, dass eBay mal eingreift und darauf dringt, kurze Lieferzeiten einzuhalten oder beispielsweise den Treuhandservice zu akzeptieren.

Hier beispielhaft eine Mail, die ein ziemlich neuer Verkäufer bekam, der gleichzeitig eine größere Menge hochwertiger Artikel eingestellt hatte:

„Sehr geehrtes Mitglied,

da Sie bei eBay ein Verkäuferkonto angelegt und auch bereits einige Angebote mit zum Teil hochpreisigen Artikeln gestartet haben, wenden wir uns gemäß § 3 Absatz (1) der eBay-AGB mit einer dringenden Bitte an Sie:

Im Sinne der Sicherheit unserer Gemeinschaft führen wir regelmäßige Kontrollen bei eBay durch. Damit wir Ihre persönlichen Daten mit den Daten der Anmeldung abgleichen können, möchten wir Sie bitten, Folgendes zu tun:

Bitte senden Sie uns umgehend, spätestens aber bis zum 10.09.2003 um 14:00 Uhr eine Kopie der Vorder- und der Rückseite Ihres Personalausweises an folgende Faxnummer: (0 30) 80 19 64 80, zu Händen Richard Goldman.

Zur Klärung der Liefer bzw. Eigentumsverhältnisse der von Ihnen angebotenen Artikel bitten wir Sie höflichst, uns mit Ihren persönlichen Unterlagen entsprechende Liefer- bzw. Eigentumsnachweise über die von Ihnen angebotenen Artikel mit diesem Fax zuzusenden.

ACHTUNG! Vermerken Sie bitte Ihren eBay-Mitgliedsnamen oder Ihre bei eBay angegebene E-Mail-Adresse, da eine Zuordnung sonst nicht möglich ist.

Bitte senden Sie uns darüber hinaus zur Bestätigung Ihrer persönlichen Daten schnellstmöglich, spätestens jedoch bis zum 17.09.2003 eine beglaubigte Kopie Ihres Personalausweises an folgende Anschrift:

eBay Sicherheit

Herrn Richard Goldman

eBay International AG

Marktplatz 1

14532 Europarc Dreilinden

Von Mitgliedern mit auslaendischem Ausweis benoetigen wir eine beglaubigte Kopie der Meldebestaetigung, da wir sonst die deutschen Adressdaten nicht einsehen koennen. Sollten Sie in der Schweiz bzw. in Oesterreich wohnen, moechten wir Sie bitten, uns von dort eine Meldebestaetigung oder andere Dokumente zu uebersenden, aus welchen Ihre Adresse hervorgeht.

Beglaubigungen koennen Sie bei Ihrer Bank, Krankenkasse, Universitaet, Buergerbuero, Stadtverwaltung etc. einholen.

Durch diese Massnahme wollen wir verhindern, dass Personen unter Verwendung fremder Namen und Daten bei eBay handeln.

Wir sind bestrebt, fuer Sie und alle anderen Mitglieder die groesstmoeegliche Sicherheit auf unserem Marktplatz zu gewaehrleisten.

Bitte haben Sie Verstaendnis dafuer, dass wir, wenn Sie die gesetzten Fristen nicht einhalten, Ihre Mitgliedskonto, zumindest bis zur Klaerung, deaktivieren.

Wir gehen davon aus, dass Sie als gewissenhaftes eBay-Mitglied Verstaendnis fuer dieses Vorgehen haben.

Mit freundlichen Gruessen

Richard Goldman

eBay - Sicherheit“

8.6 Was tut eBay, wenn eine Sicherheitslücke entdeckt wird?

Natürlich ist ein Konzern wie eBay nicht gegen Sicherheitslücken und Schwächen der über Jahre gewachsenen Software gefeit. Leider ist es für den aufmerksamen Beobachter oft sehr schwierig, eBay eine eventuell entdeckte Lücke dann auch erfolgreich zu melden: In den allermeisten Fällen erreichen Mails mit solchen Beobachtungen wohl keinen verständigen eBay-Mitarbeiter und werden entweder mit einem unpassenden und nichts sagenden Textbaustein beantwortet – oder auch gar nicht.

Einsehbare Kontendaten

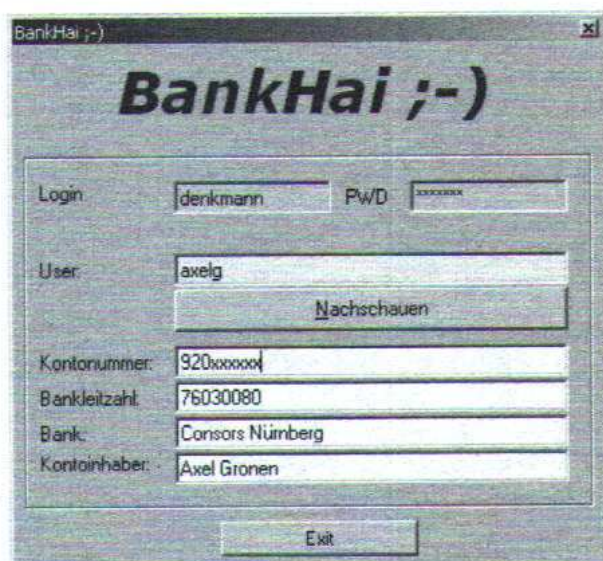
Im Januar 2003 entdeckte ein Berliner Informatiker eine Sicherheitslücke in eBays Kaufabwicklungsart Überweisung+, mit der man an die Kontodaten eines Verkäufers kommen konnte – auch wenn man mit dem gar keine Transaktion hatte. Dazu musste man allerdings die User-ID eines Verkäufers haben, die man zum Beispiel über dessen Shop erfahren konnte.

Diese Lücke wurde bis Anfang März von verschiedenen Leuten mehrfach an eBay gemeldet - ohne irgendeine Reaktion oder vernünftige Stellungnahme eBays.

Der BankHai

Man konnte die Kenntnis dieser Lücke dann noch mit einem Trick verbinden, über den man aus jedem eBay-Namen die (interne) User-ID herausfinden konnte. Ich bat damals den Programmierer und Autor des Tools Bay-Wotch, Elmar Denkmann, mir ein Programm zu erstellen, mit dem man komfortabel und schnell die Kontoverbindung eines eBay-Verkäufers herausfinden konnte. So entstand das Tool BankHai in namentlicher Anlehnung an das Programm PreisHai des gleichen Autors.

Mit dem BankHai konnte man nun wunderbar und schnell das Potenzial dieser Sicherheitslücke darstellen und demonstrieren: Man musste dazu nur den eBay-Namen oder die Mailadresse (!) eines Verkäufers angeben und bekam dann sofort als Ergebnis dessen Kontoverbindung. Hier ein Screenshot des BankHai:



Der BankHai, hier mit nachträglicher unkenntlich gemachter Kontonummer.

Der BankHai funktionierte nur, wenn der Verkäufer seine Bankdaten einmal in die Kaufabwicklung Überweisung+ eingegeben hatte, was aber ziemlich verbreitet und üblich war.

So richtig katastrophal war diese eBay-Sicherheitslücke zugegebenermaßen nicht: Immerhin konnte man so ja nur an „normale“ Kontonummern und nicht etwa an Kreditkartendaten kommen. Aber eine Sicherheitslücke ist es natürlich trotzdem, wenn derartige Daten ohne Wissen und Einverständnis eines Verkäufers nicht nur den Käufern, sondern allgemein zugänglich sind.

Am 8. März 2003 ging ich dann mit einer Meldung zu der Sicherheitslücke und zur Demo mit dem BankHai in verschiedene Medien. Ich erinnere mich noch sehr gut an die Verblüffung eines Redakteurs, der mir am Telefon seinen eBay-Namen nannte und dem ich Sekunden später seine Kontonummer sagen konnte.

[<< Vorige] [Nächste >>]

Bankdaten von eBay-Kunden unzureichend geschützt

Nach Angaben des Buchautors und Online-Auktions-Experten Axel Gronen aus Köln gibt es bei eBay eine Sicherheitslücke, die den Zugriff auf Kontonummern und Namen von Verkäufern auf der Online-Auktionsplattform ermöglicht. Als Anbieter kann man seine Bankdaten hinterlegen, die dem Käufer dann bei Auktionsabwicklung zum Überweisen automatisch übermittelt werden. Dazu zählen Klarname, Kontonummer und Bank.

Technisch bedient sich eBay dazu einer URL, die bei Kaufabwicklung generiert wird. Aus dieser URL kann man in Verbindung mit einem anderen Trick einen Algorithmus erstellen, der eine Verknüpfung von Mailadresse oder eBay-Namen zur Kontoverbindung ermöglicht, so Gronen im Gespräch mit heise online. Auf seiner Website Wortfilter weist er auf ein von Elmar Denkmann erstelltes Programm "BankHai" hin, das von jedem eBay-Kunden, die Bankdaten herausfiltert, sofern diese hinterlegt sind. Dies wurde eBay bereits Mitte Januar gemeldet, bisher habe man aber nicht reagiert. Weitere Details nennen oder das Programm verbreiten will Gronen nicht, da er nicht an einer Ausnutzung, sondern am Abstellen der Sicherheitslücke interessiert sei. Wer als Verkäufer verhindern will, dass seine Bankdaten öffentlich zugänglich sind, solle bis zur Behebung dieser Sicherheitslücke auf die automatische Kaufabwicklung verzichten.

Eine unmittelbare Gefahr besteht allerdings nicht, da die Bankdaten alleine ja noch keinen Zugriff auf ein Konto erlauben. Allerdings kann man mit ihnen Beträge per Lastschrift abbuchen. Betroffene können sich diese allerdings mit Hilfe Ihrer Bank wieder zurückholen -- jedenfalls sofern sie die Abbuchung bemerken und das Konto des Abbuchers noch existiert. (jgs/c't)

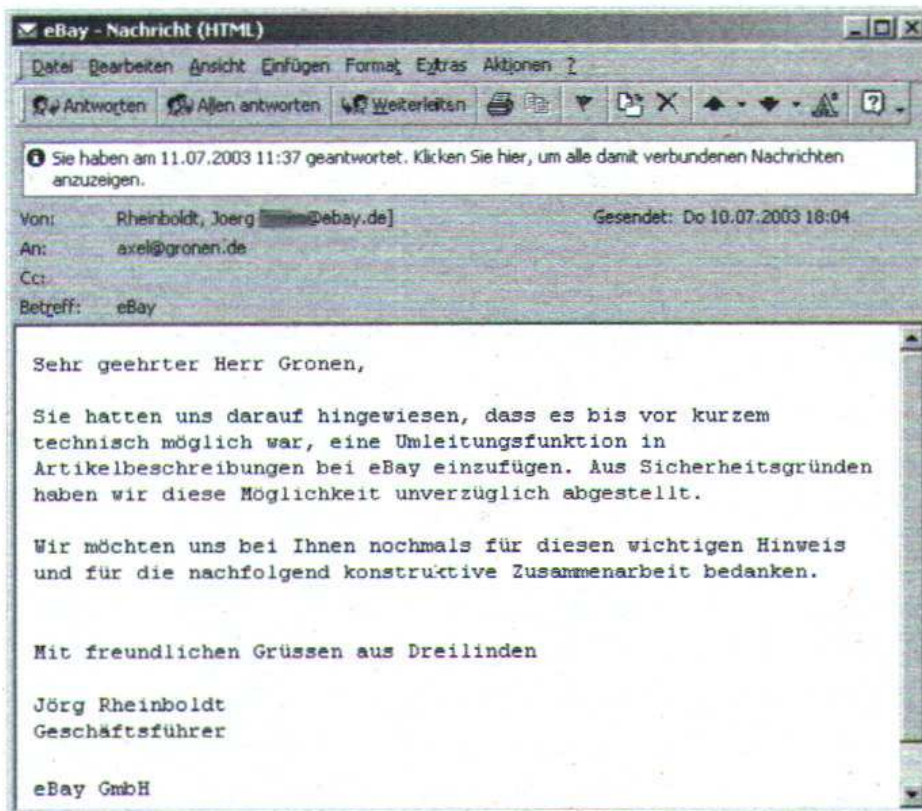
Der Bericht im Heise News-Ticker am 9. März 2003.

Nun war der 8. März ausgerechnet ein Samstag, und so brauchte eBay bis zum darauf folgenden Montag, um auf die verschiedenen Medienberichte zum BankHai und zu der Sicherheitslücke zu reagieren: Die gesamte Kaufabwicklung mit Überweisung+ wurde kurzerhand abgeschaltet. Es dauerte dann einige Zeit, bis das Leck gestopft war und auch Überweisung+ wieder so funktionierte, dass man (nur) als Käufer die Kontodaten des Verkäufers einsehen konnte.

Tückische Weiterleitungen

Wesentlich dramatischer und schwerwiegender war eine andere Sicherheitslücke, die eBay eigentlich auch durch diverse Mailhinweise und durch Diskussionen darüber im Sicherheits-Forum bekannt sein musste - im Sicherheits-Forum hatte eine eBay-Mitarbeiterin sogar einen (unpassenden) Kommentar dazu abgegeben. Zum Hergang: RTL hatte für die Sendung „Extra“ mit mir eine Demonstration dieser Sicherheitslücke aufgezeichnet, die ei-

gentlich am 30. Juni 2003 ausgestrahlt werden sollte. Da sich der Termin immer wieder verschob und der Beitrag sogar am Ende ganz gestrichen wurde, wollte ich nicht länger warten und Details zu dieser Sicherheitslücke auf der Website *www.wortfilter.de* veröffentlichen. Vorab hatte ich den eBay-Pressechef Joachim Guentert über meinen geplanten Beitrag informiert. Daraufhin rief dieser mich an und bat mich, mit der Veröffentlichung noch so lange zu warten, bis das Leck gestopft sei. Diesem Wunsch entsprach ich – und bekam eine Mail von einem der beiden Geschäftsführer von eBay Deutschland, Jörg Rheinboldt:



Eine Mail von der eBay-Geschäftsleitung.

Zur eigentlichen Sicherheitslücke: eBay hatte es versäumt, den HTML-Code für automatische Weiterleitungen (für HTML-Kenner: Metatag *Refresh*) in *nich*-Seiten und den Artikelbeschreibungen zu sperren. Man konnte also einen ahnungslosen eBay-Surfer automatisch auf eine eBay-fremde Seite leiten, ohne dass er das merkte, und konnte ihn dann dazu verleiten, sein eBay-Passwort preiszugeben. Ein Betrüger hätte sich mit dieser Vorgehensweise hunderte von Passwörtern beschaffen und anschließend massenhaft Betrugereien begehen können:

Man startet eine sehr attraktive Auktion, die man möglichst auch auf eBays Startseite bewirbt. In diese Auktion bettet man den Weiterleitungscode ein,

der den Besucher nach einigen Sekunden Lesen auf eine Seite wie in diesem Beispiel bringt:

Einloggen [Hilfe?](#)

Zum ersten Mal bei eBay? **oder** **Bereits bei eBay angemeldet?**

Wenn Sie sich einloggen möchten, müssen Sie sich zunächst als Mitglied anmelden.

Die Anmeldung erfolgt schnell und ist **kostenlos**.

Anmelden >

Durch einmaliges Einloggen sparen Sie Zeit: beim Bieten, Verkaufen und anderen Aktivitäten.

eBay-Mitgliedsname

Haben Sie Ihren Mitgliedsnamen vergessen?

Passwort

Haben Sie Ihr Passwort vergessen?

Einloggen >

Ich möchte auf diesem Computer eingeloggt bleiben, bis ich mich abmelde.

[Tipps zum Kontoschutz](#) | [Sicheres Einloggen \(SSL\)](#)

Sie können sich auch über den folgenden Dienst anmelden oder einloggen:

PASSPORT Anmelden

Einloggen bei eBay.

Diese Seite liegt dann natürlich nicht auf einem eBay-Server, sondern auf dem Server eines Betrügers mit einer möglichst ähnlich klingenden Domain. Sie sieht der echten eBay-Einloggseite zum Verwechseln ähnlich. Auf dieser Seite greift man Usernamen und Passwort ab und leitet den ahnungslosen Surfer nun zurück auf eine eBay-Auktion, die der ersten ähnelt (aber eben keinen Weiterleitungscode enthält). Dabei wird man normalerweise wohl keinen Verdacht schöpfen, weil man ja bei eBay beim Wechsel von Funktionen öfter Mal zum erneuten Einloggen aufgefordert wird.

Die so ergaunerten Passwörter könnten nun benutzt werden, um unter Accounts mit tollen Bewertungsprofilen massenhaft Auktionen einzustellen, die z. B. über die Startseite beworben werden und bei denen man im Auktionstext zur Kontaktaufnahme per Mail auffordert, um nun alle möglichen dubiosen Angebote zu unterbreiten - denen ein potenzieller Käufer wegen des hervorragenden Bewertungsprofils vielleicht Vertrauen schenkt.

Diese Weiterleitungsfunktion war eine echte und schwerwiegende Sicherheitslücke, da man mit der beschriebenen Masche auch erfahrene eBay-Nutzer aufs Glatteis führen konnte - im Gegensatz zu den oben beschriebe-

nen Spoof-Mails muss man hier schon sehr misstrauisch sein, um den Braten zu riechen.

eBay brauchte nach meiner Meldung zwei Tage, um diese Sicherheitslücke zum Teil zu schließen. Oberflächlich sieht es so aus, als wären derartige Metatags bei eBay nun nicht mehr möglich.

Ihr Angebot darf weder JavaScript (".cookie", "cookie(", "replace(", "open(", "eval(", IFRAME, META, oder includes) noch Cookies enthalten.

Metatags sind bei eBay nicht erlaubt.

Leider hat eBay dabei nicht sonderlich sauber gearbeitet, ich werde parallel zur Veröffentlichung dieses Buches auf der Website www.wortfilter.de darlegen, wie man noch immer Weiterleitungsfunktionen in Auktionen einbetten kann.

Die relativ lange Reaktionszeit selbst auf Meldungen, die bei eBay ernst genommen werden, liegt daran, dass die eBay-Server alle in Kalifornien stehen und dort auch die Softwareprogrammierer sitzen. Und offenbar genießen bei denen von eBay Deutschland gemeldete Sicherheitslecks nicht immer allerhöchste Priorität.

9. Software für eBay – welche Tools ihr Geld wirklich wert sind

9.1	Marktforschung: Diese Tools zeigen, wie Ihr Marktsegment „tickt“	229
	Auktionsscanner	229
	BAYlalaika	230
	BayWatcher Pro.....	231
	BayWotch.....	231
	Welche BayWotch-Lizenz ist für Sie richtig?.....	232
	Updates für BayWotch	233
	Support für BayWotch.....	233
	So hilft BayWotch, den eBay-Marktpreis zu ermitteln.....	235
	Die Aktivitäten eines Verkäufers verfolgen.....	238
	LookBay	239
	TradeWatcher.....	240
9.2	Überleben im Bewertungsdschungel: Bewertungen abgeben & auswerten	241
	AUTO-Feedback	241
	Bewertungsgenerator BewGen	242
	eBay-Bewertungsprüfer	243
	Feedback Filter.....	244
	LookVbf	244
	SellersBestFriends	245
	XRaySeller	246
9.3	Einstellen von Auktionen	247
	Der Auktionsbuddy.....	248
	AuktionMaster.....	248
	eSeller.....	251
	Der eBay-eigene Turbo Lister.....	252




9.4	Alles im Griff per Auktionsverwaltung	256
	auctionANT	256
	Der Auktionator	257
	AuctionBee.....	258
	Auctioneer	260
	Auctionizer.....	261
	AuktionMaster.....	262
	Der Auktionsbuddy.....	262
	Die Auktionshilfe.....	264
	AuVer	265
	Blitzmailer	267
	eWatch	267
	Grips-Auktionsverwaltung	268
	iAuktion.....	269
	Ibaycheck	269
	LagerBob	271
	myEbay	272
	Overlook.....	273
	ProSell.....	274
	Ps-Ass (Powerseller Assistent).....	276
	SeeBay	277
	eBay SuperSeller	278
	Transact Pro.....	280
9.5	Kostenrechner	281
9.6	Schnäppchenjäger	282
	PreisHai.....	283
	Preispiraten	283
9.7	Bietprogramme steigern für Sie gänzlich ohne Emotionen	283

Eine Vielzahl von Programmautoren hat eBay nicht einfach nur als Online-marktplatz entdeckt, sondern dafür auch eine Menge mehr oder weniger nützlicher Programme und Helferlein entwickelt: Immerhin sind bei eBay weltweit über 75 Millionen Mitglieder angemeldet, denen man beim Handel die Arbeit erleichtern kann.

eBay bietet auch selbst Programme an

eBay selbst hat auch einige Tools entwickelt, die insbesondere Verkäufern das Verkaufen ein wenig erleichtern sollen. Dabei ist eBay keineswegs uneigennützig: Je mehr verkauft wird, desto höher sind ja eBays Einnahmen. Außerdem verdient eBay auch noch an einigen der Programme selbst: Die sind nämlich nicht alle kostenfrei.

eBay Verkäufer-Tools

<p>Schneller einstellen: Der eBay Turbo Lister</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Kostenloses Offline-Tool zum bequemen Einstellen von Artikeln • Komfortabler Design-Editor mit HTML-Vorlagen und der Möglichkeit, Angebote zu einem bestimmten Zeitpunkt zu starten • Ideal für alle Verkäufer, die mehr als 10 Artikel pro Monat einstellen <p>► Mehr Informationen ► Turbo Lister herunterladen</p>	<p>Alles auf einen Blick: Der eBay Verkaufsmanager</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Online-Verkaufsmanagement-Tool • Übersichtliche Darstellung Ihrer laufenden und beendeten Angebote auf einer Seite • E-Mail Vorlagen beschleunigen die Kommunikation mit Ihren Käufern • Drucken Sie Rechnungen und Lieferscheine, Bewertungsabgabe direkt aus dem Verkaufsmanager heraus • Ideal für alle Verkäufer, die bis zu 200 Artikel pro Monat einstellen <p>► Mehr Informationen ► Jetzt anmelden</p>	<p>Professionell verkaufen: Verkaufsmanager Pro</p>  <p>Alle Funktionen des Verkaufsmanagers ... plus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bestandsverwaltung und Artikelstatistiken • Gebündeltes Einstellen und E-Mail-Versenden • Bewertungsabgabe und Rechnungsdruck • Automatisierte E-Mails und Bewertungen • Gewinn- und Verlustrechnungen <p>► Mehr Informationen ► Jetzt anmelden</p>
---	--	---

eBay bietet eigene Programme für Verkäufer an.




eBay verkauft Lizenzen

Einige wenige der Programme und Tools von Drittanbietern sind offiziell von eBay zertifiziert: Die Entwickler kaufen dann für relativ viel Geld die Erlaubnis und Möglichkeit, eine Schnittstelle zu den eBay-Datenbanken zu benutzen (die so genannte API).

eBays eigene Programme und die zertifizierten Tools der Drittanbieter werden auf einer eigenen eBay-Seite beworben:

<http://www.ebay.de/verkaeufer-tools/index.html>

Von eBay unterstützte Verkäufer-Tools anderer Anbieter*

Reibungslose Abwicklung: AfterBuy Checkout-Service	Multifunktionalität: AuctionWeb	Die Komplett-Lösung: Auctionworks
		
<ul style="list-style-type: none"> • Auktionsübersicht mit beliebigen Sortier-, Such- und Auswahlmöglichkeiten • Statusseite für Käufer • Erstellen beliebiger eigener E-Mail-Vorlagen mit vielen Variablen • Erstellen von Lieferscheinen, Rechnungen und Paketscheinen • Automatischer Zahlungsabgleich mit Exportdatei eines Banking-Programms • Abgeben von Bewertungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Vollautomatische Kaufabwicklung (konfigurierbar) • Mehrere eBay-Accounts in einem AuctionWeb kombinierbar • Unterstützung von 15 eBay-Plattformen (mehrsprachige Kaufabwicklung) • Zahlungsabgleich mit verschiedenen Bankformaten • mehrstufiges Mahnsystem (inkl. eBays "Umgang mit unzuverlässigen Bietern") • Export an viele Warenwirtschaften und Logistikanbieter 	<ul style="list-style-type: none"> • Umfangreiche Funktionen zum automatischen Einstellen von Artikeln • Automatisches Wiedereinstellen durch definierbare Regeln • Frei einstellbare Profile erlauben eine flexible Anpassung der Versandkosten, uvm. • Automatische E-Mails, Check-Out, Lieferscheine, Rechnungen, Bewertungen, Gebührenrückerstattungen, uvm. • Professioneller und kostenloser Support • Maximieren Sie Ihr Absatzpotential
<p>► Mehr Informationen ► Jetzt anmelden</p>	<p>► Mehr Informationen ► Jetzt anmelden</p>	<p>► Auctionworks ist bald in Deutschland verfügbar!</p>

Die von eBay zertifizierten Verkaufshilfen der Drittanbieter.

Im Gegensatz zu den von eBay zertifizierten Programmen mit Direktzugriff über die API auf eBays Datenbanken müssen andere Tools den langsameren und etwas anfälligeren Weg über die normalen HTML-Seiten eBays gehen, um Daten auszutauschen.

Da die eBay-Seiten relativ oft geändert werden, müssen dann auch diese Programme oft aktualisiert und angepasst werden – und sind in den Phasen dieser Überarbeitungen nicht oder nur eingeschränkt nutzbar. Dafür sind diese unzertifizierten Programme aber auch in der Regel sehr preiswert oder sogar kostenlos, denn die Entwickler müssen ja eBays hohe Lizenzgebühren nicht an die Nutzer weitergeben.

Alle Programme und Tools rund um eBay befriedigen immer nur einen Teil der möglichen Bedürfnisse: Eine Eier legende Wollmilchsau für Verkäufer und Käufer gibt es nicht. Ich habe die Programme daher in Gruppen eingeteilt und sie jeweils dort eingeordnet, wo sie ihre jeweiligen Schwerpunkte oder Stärken haben.

Ich stelle die deutschsprachigen Programme jeweils kurz vor und gehe anschließend nur auf die meiner Meinung nach besten Tools ausführlich ein.

9.1 Marktforschung: Diese Tools zeigen, wie Ihr Marktsegment „tickt“

Programme zur Marktbeobachtung bei eBay sind für Verkäufer und Käufer gleichermaßen wichtig: Als Verkäufer kann man mit ihrer Hilfe die Absatzchancen und die erzielten Preise für die eigenen Produkte abschätzen, als Käufer kann man sich einen Überblick über die Auktionserlöse verschaffen und besser einschätzen, wann ein Produkt ein Schnäppchen ist.

eBay selbst bietet zur Marktbeobachtung lediglich die *Beobachten*-Funktion, die jedoch auf 30 Artikel begrenzt ist. Eine detaillierte Analyse von mehreren gleichartigen Angeboten ist damit kaum möglich.

Auktionsscanner

Mit diesem Tool kann man Suchergebnisse abspeichern und Auktionen im Auge behalten. Das Besondere: Man kann auch ständig nach neuen Sofortkauf-Angeboten suchen lassen, unter denen sich gelegentlich wirklich schöne Schnäppchen finden.

The screenshot shows the AuktionScanner 1.0.2 interface. The main window is titled 'AuktionScanner' and contains several sections:

- Suche:** A search bar with 'Neue Suche' and a dropdown menu set to 'alle Wörter'.
- Preisbereich:** Fields for 'min' and 'max' prices, and a 'Max Gebote' dropdown set to 'egal'.
- Auszuschliessende Wörter:** A large empty text area for filtering out unwanted items.
- Kategorie:** A dropdown menu set to 'Alle Kategorien' and a field for 'oder Kat. Nr.'.
- Buttons:** 'Anzeigebezeichnung und Artikelbeschreibung durchsuchen' and 'Finden'.
- Navigation:** 'Zurück', 'Ergebnisse', and 'Ansehen' buttons.
- Table:** A table with columns 'Artikel', 'Preis', 'Gebote', and 'Ende'. It lists three items:

Artikel	Preis	Gebote	Ende
crash test dummies-the ghost that haunt me	1,00	1	8 Min
30 min peter & the test tube babies 1a punk	2,00	0	7 Min
30 min peter & the test tube babies 1a punk	2,00	0	5 Min
- Alles:** A sidebar on the right with the following information:
 - Allgemein:** AuktionScanner 1.0.2, (C) Copyright by David White 2003, Alle Rechte vorbehalten.
 - Letzter Treffer:** crash test dummies-the ghost that haunt me
 - Preis/Stand:** 1,00
 - Gebote:** 1
 - Ende:** 8 Min
 - Status:** 0 Minute(n) zum nächsten Suchintervall
 - Aktuell:** Treffer: 132, Suchanfragen: 1645
- Detail View:** A small window in the bottom right corner shows details for the selected item:
 - crash test dummies-the ghost that haunt me
 - Aktuell: 1,00 EU
 - Gebote: 1
 - Ende: 8 Min
 - ansehen >>

Der Auktionsscanner kann auch nach neuen Sofortkauf-Angeboten suchen.

Vom Auktionsscanner gibt es eine kostenlose, ca. 3,2 MByte große Demover- sion, bei der die Suche auf fünf Artikel beschränkt ist und die nur 30 Tage genutzt werden darf. Die Vollversion kostet 15 Euro.

Weitere Infos und Download unter:

<http://www.auktionsscanner.go2concept.com>.

BAYlalaika

BAYlalaika ist ein rund 1,1 MByte großes Programm, das es derzeit nur in einer für den privaten Gebrauch kostenlosen Version gibt, eine kostenpflich- tige Pro-Version ist aber geplant. Ich habe es nicht zum Laufen bekommen: Bei meinen Suchen gab es immer nur leere Ergebnislisten.

The screenshot shows the BAYlalaika application interface. At the top, there's a menu bar with 'Suche', 'Artikel', 'Ansicht', 'Ebay', 'Favoriten', and 'Hilfe'. Below it is a toolbar with icons for search, home, and other functions. The main content area displays an auction listing for 'Programm: CZECH REP v AUSTRALIA (Test 2000) [Nummer: 2746113491]'. The listing includes details such as 'akt. Gebot: EUR 8,46', 'Menge:', 'Verbl. Zeit: 01:00:55:59', and 'Ende: 17.08.03 17:59:11'. Below the listing is a table of other auction items.

B.	Nummer	Artikelbezeichnung	Wa.	Preis	Sofa...	G...	Endzeit
☑	2746113491	Programm: CZECH REP v AUSTRALIA (Test 2000)	EUR	8,46		4	17.08.03 17:59
☑	2746113669	Programm: ISRAEL v MOLDOVA (Test 2001)	EUR	2,20		2	17.08.03 18:00
☑	2746113627	Programm: CZECH REP v SWEDEN (Test 2000)	EUR	2,00		2	17.08.03 18:00
☑	2746113610	Programm: CZECH REP v SLOVAKIA (Test 2002)	EUR	2,16		2	17.08.03 18:00
☑	3542844400	1/18 BAR TEST CAR 1999 VILLENEUVE "RAR"	EUR	35,00		-	17.08.03 18:41
☑	2550471725	CRASH TEST DUMMIES - God shuffled his Feet	EUR	1,00		1	17.08.03 19:09
☑	2340093402	Tetra Test Laborett für Süßwasser Neu!!!	EUR		24,99		17.08.03 19:32
☑	3543461368	RHCE Linux Crash Test@NEU@OVP@TOP-WARE	EUR	1,95		-	17.08.03 19:40
☑	2426675992	High End Impulse/ Test 1A -Sehr gut /NEU/OVP	EUR	179,00	179...	-	17.08.03 19:54
☑	3040480546	### TEST DVD ###	EUR	17,95		1	17.08.03 20:34
☑	3040481141	### TEST DVD ###	EUR	17,95		-	17.08.03 20:38

So, 17.08.2003 17:03:11 | 1099 Artikel insgesamt, Seite 1 von 11, 102 Artikel angezeigt, 1 markiert.

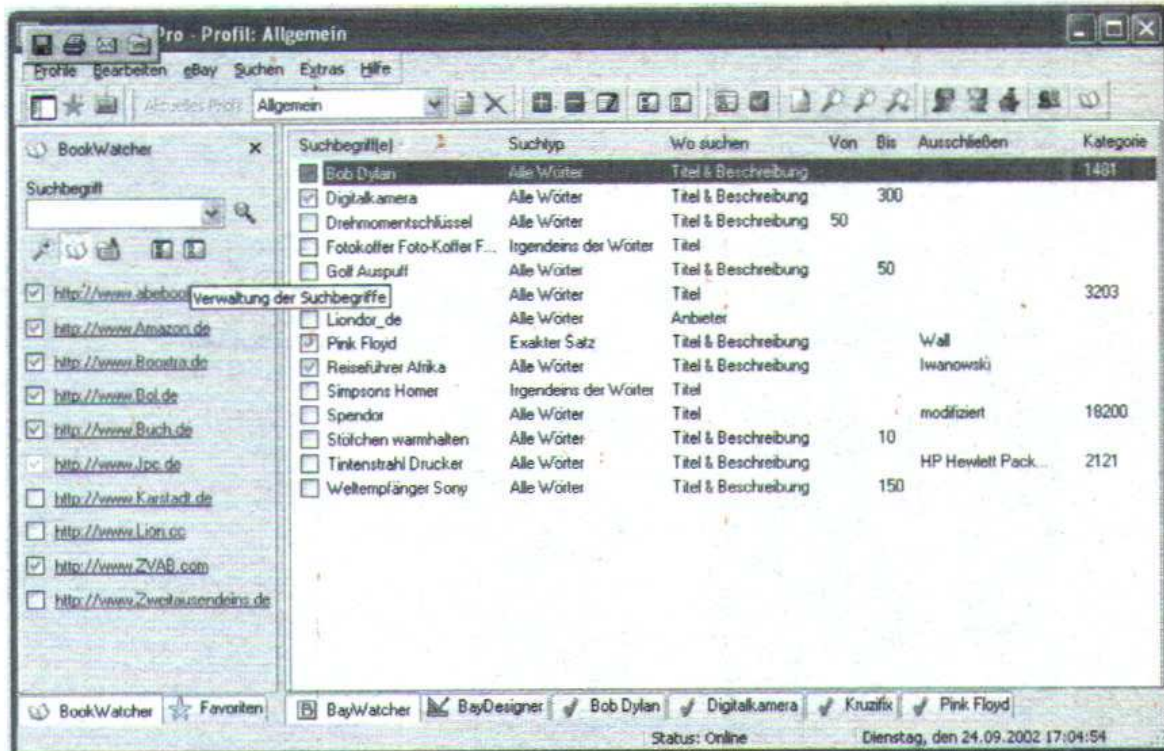
Screenshot aus der Homepage <http://www.baylalaika.de>.

Weitere Infos zum Programm und Download unter:

<http://www.baylalaika.de>.

BayWatcher Pro

BayWatcher Pro kann nicht nur eine Artikelsuche und Artikellisten abspeichern, seine Stärke ist vor allem auch die Suche nach Büchern – nicht nur bei eBay.



Der BookWatcher in BayWatcher Pro.

Außerdem hilft dieses Programm auch Verkäufern: Man kann damit Artikelbeschreibungen in HTML verfassen.

Den BayWatcher Pro kann man 28 Tage lang testen und sich dann gegen eine Spende im eigenen Ermessen registrieren lassen.

Weitere Infos und Download des nur rund 1 MByte großen Programms: <http://www.onlinetimer.de/products/baywatcher.php>.

BayWotch

BayWotch ist das wohl verbreitetste und in meinen Augen beste Programm zur Marktbeobachtung bei eBay.

BayWotch Version 2 wird in drei verschiedenen Lizenzmodellen angeboten: kostenlos, für 19 Euro und für 149 Euro.

BayWatch Professional
 Programm Datenbank Artikel Hilfe

Details: | Beschreibung | Notiz
Apple Powermac G4 350/512 MB/ZIP/DVD/10 GB

Artikelnummer: 2751206350 Auktionstyp: **Auktion**
 Aktuelles Gebot: € 1,50 Startpreis: € 1,00
 Sofortkauf:
 Stückzahl: 1 Gebote: 1
 Start: 02.09.2003 Laufzeit: 5T 21:53:30
 Endet: 07.09.2003 Ursprüngliches Ende: 07.09.2003
 21:53:30 21:53:30
 Countdown: 4T 08:16:51

Verkäufer: zwiebak Land: Deutschland
 Höchstbietender: a28_de Region:

1. Kategorie: Computer > Apple > PowerMac > PowerMac G4 &

Suche... Treffer 13 Gelistet 13 Selektiert 1 Gesamt 72045

ArtikelNr.	Artikelname	Sofortkauf	Akt. Gebot	G...	Start	Endet
2751206350	*Apple Powermac G4 350/512 MB/ZIP/DVD/10...	€	1,50	1	02.09.03 00:00:00	07.09.03 21:53:30
2749454579	PowerMac G3, 400Mhz/288MB/64GB/8x Brenn...	€	253,00	28	24.08.03 21:10:31	03.09.03 21:10:31
3138713515	Altes Fischer Technik Schaustück	€	3,00	3	13.07.03 14:40:18	23.07.03 14:40:00
3138727551	Fischer Technik Computing Starter Pack+Bonus	€	102,66	12	13.07.03 17:28:18	20.07.03 17:28:00
3616018671	PreisHai: Der eBay-Schnäppchenjäger FREI HAUS	€	9,95		30.06.03 20:33:44	10.07.03 20:33:44
3136216124	FISCHER TECHNIK Grundkasten 200 original	€	20,00	6	22.06.03 18:43:53	02.07.03 18:43:53
3136079106	Fischer Technik Bausatz 016	€	2,00		21.06.03 08:53:11	01.07.03 08:53:11
3001570649	CD/MP3-Autoradio Tevion neu original	€	125,00	31	17.01.03 14:14:10	24.01.03 14:14:10
3107277078	PUKY Kinderfahrad 16 Zoll *****SUPER*****	€	125,01	48	12.01.03 18:16:05	19.01.03 18:16:05
3305792247	DER ELEKTRISCHE DVD REITER REDFORT	€	13,00	12,00	12.01.03 11:37:24	19.01.03 11:37:24

Suche beendet

Screenshot aus BayWatch Professional.

Welche BayWatch-Lizenz ist für Sie richtig?

Es gibt drei verschiedene Lizenzen von BayWatch: die kostenlose Light-Version, die Standard-Version für 19 Euro und schließlich die Professional-Version für 149 Euro. Die Version „Light“ ist insbesondere zum Ausprobieren und Testen gedacht. Wer BayWatch öfter einsetzt, stößt schnell an die Grenzen der Light-Version: Damit kann man maximal 150 Artikel in der Datenbank speichern. Für die meisten Anwender dürfte daher die Standard-Version die richtige Wahl sein: Hier ist die Zahl der Artikel in der Datenbank praktisch unbegrenzt. Außerdem entfällt das Shareware-Hinweisfenster beim Programmstart.



Die drei verschiedenen BayWatch-Lizenzen.

Die Professional-Version schließlich richtet sich an fortgeschrittene Anwender, insbesondere an Powerseller. Im Vergleich zur Standard-Version gibt es einige zusätzliche Features: Der Benutzer kann direkt auf die lokale Artikeldatenbank (MS Access 2000) zugreifen und hat somit die Möglichkeit für eigene Abfragen, Statistiken oder gar den Einsatz selbst geschriebener Software. Weiterhin nutzt die Professional-Version die asynchrone Datenübertragung, was den Download der Artikeldaten drastisch beschleunigt. Mithilfe von Kommandozeilenparametern kann man ständig wiederkehrende Aufgaben automatisieren. Außerdem gibt es eine Suche nach beendeten Angeboten eines Verkäufers, die bis zu 31 Tage zurückschauen kann. Meine Empfehlung: Testen Sie BayWotch zunächst mit der kostenlosen Light-Version. Wenn Ihnen die Funktionalität und Bedienoberfläche von BayWotch zusagen, dann kaufen Sie die Standard-Version. Sollten Sie bei dieser Version die oben genannten Funktionen der Professional-Version vermissen und benötigen, dann können Sie jederzeit für 130 Euro darauf upgraden – und können die Profi-Version sogar vorher noch mithilfe eines zeitlich begrenzten Schlüssels ausprobieren.

Updates für BayWotch

Am Anfang des Kapitels habe ich dargelegt, dass eBay für eine direkte Anbindung an die eigene Datenbank über die API relativ hohe Lizenzgebühren verlangt. BayWotch ist kein von eBay zertifiziertes Programm, sondern bezieht seine Informationen auf dem Umweg über die Auswertung der HTML-Seiten (durch so genanntes Parsen).





Infos zur BayWotch-Version.

Gibt es nun bei eBay an den relevanten Stellen Seitenänderungen, dann muss BayWotch daran angepasst werden – was bei großen Änderungen auch einmal bis zu zwei Tagen dauern kann. Im Allgemeinen bekommt man als

Anwender davon aber nichts mit, die Updates erfolgen sehr schnell und automatisiert im Hintergrund – also ohne Mühen für den Anwender. Besonders vorteilhaft zeigt sich die vollautomatische Programmaktualisierung über das so genannte Sprachmodul. Diese nur einige KByte große Komponente ist der Verständigungstreiber zwischen eBay und BayWatch und wird bei Bedarf automatisch aktualisiert. Der Benutzer bemerkt davon nichts, es sei denn, er schaut sich die Sprachmodul-Version im Menü *Hilfe/Über BayWatch* an. Im Vergleich zu den meistens mehrere MByte großen Updates des eBay-eigenen Turbo Lister ist diese Technik eine Wohltat, gerade für Benutzer mit langsamer Internetverbindung.

Support für BayWatch

Das Programm BayWatch ist kein Produkt eines großen Softwarekonzerns, sondern wurde von seinem Entwickler Elmar Denkmann allein geschrieben und wird auch von ihm allein fortentwickelt. Natürlich kann man von einem Ein-Mann-Unternehmen keinen ununterbrochenen Rund-um-die-Uhr-Support erwarten. Die Reaktionszeiten auf Mailanfragen können sich aber durchaus sehen lassen, und man fühlt sich deutlich besser aufgehoben, als wenn man nur vom Callcenter einer großen Firma betreut würde.

Forenname	Themen	Beiträge
Allgemein		
 Neuigkeiten Ankündigungen direkt vom Autor Moderator: Elmar Denkmann	50	239
Hilfe		
 BayWatch Light/Standard Du brauchst Hilfe zu BayWatch Light/Standard? Der Autor liest mit und steht mit Rat und Tat zur Verfügung. Bitte vorher die FAQ lesen! Moderator: Elmar Denkmann	303	1477
 BayWatch Professional Anwender der Pro Edition haben hier einen separaten Bereich rund um die Power Features der Profi Version. Moderator: Elmar Denkmann	27	172
 Öffentlicher Betatest Bugreports und Hilfestellungen zum Test neuer Betaversionen Moderator: Elmar Denkmann	84	413
 Homepage und Forum Gibt's Probleme mit dieser Homepage? Oder Fragen zu diesem Forum? Nur her damit ...! Moderator: Elmar Denkmann	17	48
 Anregungen, Wünsche und Kritik Deine Meinung ist gefragt! Hast Du Verbesserungsvorschläge oder willst Du einfach nur mal meckern? Hier ist Platz dafür! Moderator: Elmar Denkmann	154	600
 Sonstiges Alles andere rund um Auktionen & Co. was nicht unbedingt direkt etwas mit BayWatch zu tun hat, findet hier ein zu Hause... Moderator: Elmar Denkmann	11	29

Im Forum bekommt man schnelle Hilfe zu BayWatch.

Elmar Denkmanns Erfahrungen aus dem Support fließen unmittelbar in die Weiterentwicklung des Programms ein, er ist für Verbesserungsvorschläge offen. Für die meisten Supportanforderungen reicht auch schon das BayWotch-eigene Forum unter <http://www.baywotch.de>. Dort antwortet nicht nur der Entwickler selbst, sondern es gibt eine ganze Anzahl engagierter Nutzer, die einem mit kompetenten Ratschlägen zur Seite stehen.

So hilft BayWotch, den eBay-Marktpreis zu ermitteln

Um die Arbeit mit BayWotch zu verdeutlichen, habe ich mir als Beispiel folgende Aufgabe gestellt: Ich möchte mir ein externes Gerät zum digitalen Aufnehmen des Fernsehprogramms kaufen. Dabei habe ich mich vorher über die verschiedenen Geräte informiert und mich für die Win TV PVR USB der Firma Hauppauge entschieden.

Wenn ich mich nun bei eBay umschaue, zu welchen Preisen das Gerät angeboten wird, kann ich damit zunächst einmal nichts anfangen: Beim Suchen werden mir ja nur die laufenden Auktionen angezeigt und ich sehe keine Endpreise. Um die zu ermitteln, müsste ich nun die einzelnen Auktionen bei eBay auf *Beobachten* setzen und mir dann nach dem jeweiligen Auktionschluss die Preise einzeln ansehen – ein ziemlich mühsames Unterfangen. Außerdem gerate ich hier (vor allem bei mehreren verschiedenen gesuchten Artikeln) schnell an die Grenzen eBays: Man darf pro Account nur 30 Auktionen beobachten. Bei BayWotch gehe ich dabei zuerst in das Feld *Suche*, wähle dort in der unteren Hälfte das Register *Favoriten* aus und lege dort mithilfe der *+*-Taste einen neuen Favoriten an.

The screenshot shows a dialog box titled "Favoriten bearbeiten" with the following fields:

- Bezeichnung: WIN TV PVR USB
- Suchtext: WIN TV PVR USB
- Suche in Beschreibung
- Kategorie: Alle
- Verkäufer: (empty)
- Akt. Gebot: (empty) bis (empty) EURO
- Währung: Alle Währungen
- Region: Alle
- Land: Deutschland
- Notiz: (empty)

Buttons: OK, Abbrechen

Das Anlegen eines neuen Favoriten.

Hier in dem Beispiel habe ich die Felder *Bezeichnung* und *Suchtext* ausgefüllt: Dort steht nun jeweils die Modellbezeichnung des gesuchten Geräts.

Auf diese Weise werde ich wohl nicht alle Angebote meines Wunschmodells erwischen, aber für einen Marktüberblick wird es reichen. Ich rufe nun einige Zeit lang täglich BayWatch auf und mache jeden Tag das Gleiche (was sich übrigens bei der Professional-Version automatisieren lässt): Im Menü *Artikel* gleiche ich jedes Mal nacheinander die offenen Jobs und die Favoriten ab (geht auch mit den Tastenkombinationen **Strg+J** und **Strg+F**). Wenn BayWatch genug Daten gesammelt hat, wähle ich meinen Favoriten aus und nutze die Datenbanksuche. Ich erhalte dann eine Liste wie die in der Abbildung zu sehende:

Artikel-Nr.	Artikelname	Sofortkauf	Akt. G...	Gebote	
2733863849	Hauppauge WIN TV PVR USB neu!		€ 239,00		☹
2733863843	Hauppauge WIN TV PVR USB DVPI		€ 239,00		☹
3621909335	Hauppauge Win TV PVR - USB Version	€ 205,00	€ 205,00	1	✓
2730784935	Hauppauge Win TV PVR USB MPEG2 extern		€ 203,50	30	✓
2734275768	Win Tv PVR USB Digi. Video Recor. Hauppauge		€ 200,99	30	✓
2732332175	Hauppauge Win TV PVR USB		€ 200,00	26	✓
2744127235	*WIN_TV*_Hauppauge_WINTV_PVR_USB_KARTE		€ 195,00	20	✓
2738122247	Hauppauge Win TV PVR USB		€ 188,00	18	✓
2742308271	WIN-TV-PVR-USB HAUPPAUGE Fernsehkarte extern		€ 187,56	21	✓
2730472243	Hauppauge Win TV - PVR - USB NEU & DVP.	€ 185,00	€ 185,00	1	✓
2730778531	WIN TV PVR USB Version		€ 177,00	22	✓
2728585125	Hauppauge Win-TV PVR USB TV-Karte		€ 176,00	24	✓
2729578180	Win TV PVR USB Version mit MPEG-2(Hauppauge)		€ 170,51	12	✓
2746498855	Hauppauge Win TV PVR USB		€ 161,00	22	✓
2730577415	Win-TV PVR USB kaum gebraucht	€ 160,00	€ 160,00	1	✓
2745986302	Hauppauge Win TV PVR USB		€ 152,05	24	✓
2750592261	Hauppauge Win Tv PVR USB neuwertig		€ 101,00	5	✓

Die Ergebnisausgabe (nach Gebotspreisen sortiert).

Die Ergebnisliste kann man sich nach verschiedenen Kriterien sortieren lassen, indem man jeweils die Spaltenüberschrift anklickt. In meinem Fall war das die Spalte *Aktuelle Gebote*.

Nun sieht man mit wenigen Blicken, wie viel die WIN TV PVR USB jeweils gebracht hat: Zweimal wurde sie zum Festpreis von 239 Euro angeboten und fand zu diesem Preis keine Käufer. Das unterste Ergebnis kann man geistig streichen, denn die Auktion läuft noch und die 101 Euro werden sicher noch stark überboten. In den anderen Fällen brachte das Gerät zwischen 152,05 und 205 Euro.

Man kann sich nun noch die einzelnen Auktionen durch Anklicken ansehen, um herauszufinden, womit die Preisunterschiede zu erklären sind: Manche der Geräte waren neu, andere gebraucht. Manchmal besteht die Artikelbe-

schreibung nur aus wenigen Wörtern, andere Beschreibungen lassen nichts zu wünschen übrig. Teilweise liefen die Geräte auch zu Zeiten aus, wo nicht viele Leute online waren – und brachten daher weniger Erlös.

Das Gerät mit dem geringsten Erlös (152,05 Euro) hatte übrigens eine ausführliche Artikelbeschreibung – zu ausführlich in diesem Fall:

Beschreibung	Der Verkäufer ist verantwortlich für das Angebot, insbesondere Titel und Beschreibung.
<p>Neuwertig, technisch und optisch einwandfrei (!) Model 891 Versand 7€ Info : (http://www.hauppauge.de/prod_pvrusb.htm) Fernsehen und Radio am PC Digitaler Videorecorder (Hardware-MPEG2) mit Time-Shift und Replay Video-CD's erstellen • Fernsehen und Radio am PC im frei skalierbaren Fenster • Live-Sendungen unterbrechen, aufnehmen und wiedergeben - wann Sie wollen • TV-Sendungen auf Festplatte aufzeichnen - in bester Qualität mit neuester Hardware-MPEG2-Technologie! • TV-Sendungen und Videos auf CD-ROM archivieren und am PC, Laptop oder im DVD-Player* anschauen! • Einfachste Installation am USB-Port von PC und Notebook! *nur mit Video-CD fähigem DVD-Player Fernsehen am PC in frei skalierbarer Größe von Icon bis Vollbild - jetzt bleiben Sie immer auf dem Laufenden, während Sie am PC arbeiten oder im Internet surfen. Und das in Stereoqualität bzw. Zweikanalton! Machen Sie Ihren PC zum digitalen Videorecorder. Durch die MPEG-2 Hardware Encoding Technologie wird es jetzt endlich möglich, komplette Filme auf Festplatte aufzuzeichnen. Und mit dem Timer-Programm WinTV-Scheduler können Sie Fernsehen sowie die Aufnahme von Sendungen auf einer täglichen oder wöchentlichen Basis zeitlich planen. Volle TV Kontrolle durch Time-Shift und Replay. Sehen Sie auf Ihrem Bildschirm was Sie wollen und wann Sie es wollen! Unterbrechungen sind dank der Time-Shift Funktion kein Problem mehr: Wenn das Telefon klingelt, oder jemand vor der Tür steht, drücken Sie einfach die PAUSE Taste und im Hintergrund wird die aktuelle Sendung für Sie aufgezeichnet. Wenn Sie zum PC zurückkehren, können Sie die Sendung weiterschauen ohne etwas zu verpassen. Die Replay-Funktion ermöglicht Wiederholungen auf Wunsch. Wenn Sie eine Schlüsselszene genauer analysieren wollen, 'spulen' Sie einfach zurück und schauen sich diese noch einmal an, so oft Sie wollen. Archivieren Sie Videos auf CD im platzsparenden digitalen MPEG-Format. Digitale Daten altern nicht und können ohne Qualitätsverlust beliebig oft kopiert und abgespielt werden. Mit WinTV-PVR-USB können Sie zum Beispiel Ihre Lieblingssendungen auf Video-CD brennen und später auf einem DVD-Player (oder jedem Computer oder Laptop mit CD-ROM Laufwerk) abspielen. Features • Live-Fernsehen und Stereo-Radio im frei skalierbaren Fenster bis zum Vollbild mit integriertem 125-Kanal-Kabeltuner oder von externer TV- und Videoquelle • TV-Sendungen auf Festplatte aufzeichnen, jederzeit wieder anschauen oder auf CD-ROM brennen • Live-Sendungen mit Time-Shift jederzeit unterbrechen - und später weiterschauen ohne etwas zu verpassen • MPEG-2 Hardware-Encoder (Recording) • MPEG-2 Software-Decoder (Playback) • Standbilder in bester Qualität aufnehmen als BMP, TIF, JPEG oder TGA • Einfachste Installation über USB-Port ohne PC-Gehäuse zu öffnen - perfektes Plug & Play Systemvoraussetzungen • Prozessor: • Pentium II 300 MHz für MPEG-2 für Wiedergabe in Halbbildgröße • Pentium II 450 MHz für MPEG-2 für Wiedergabe in Vollbildgröße • Windows®98, Windows®Me, Windows®2000* oder Windows®XP* (* auch Windows®2000 / XP wird von der beiliegenden Software unterstützt, obwohl es noch nicht auf der Verpackung angegeben ist.) • Freier USB-Port am PC oder Laptop • Soundkarte • Zum Erstellen von Video-CDs wird zusätzlich ein CD Brenner benötigt Anschlüsse • TV - Antenneneingang • FM - Radio - Antenneneingang • Composite Video-Eingang • S-Video-Eingang • Audio-Eingang Links • Audio-Eingang Rechts • USB-Anschluss • Power Anschluss für externes Netzteil</p>	

Sehr ausführlich – und sehr unübersichtlich.

So viel Text lockt natürlich nicht gerade Bieter an ...

Und man muss ihn leider auch unbedingt lesen: Irgendwo mittendrin könnte ja der verhängnisvolle Satz „Sie bieten hier nur auf eine Originalverpackung“ stehen! Als Verkäufer lernt man natürlich auch aus den mit BayWatch erstellten Marktübersichten: Vor allem, wie man es nicht machen sollte ...

Statistikfans finden bei BayWatch noch viele weitere (auch grafisch aufbereitete) Infos, aber das soll uns hier an dieser Stelle nun genügen. Als Käufer weiß ich nun, dass ich das Gerät mit ein wenig Geduld für unter 180 Euro bekommen sollte und dass es unter 160 Euro ein richtiges Schnäppchen wäre.

Wenn Sie nun nach aktuellen Angeboten zum Mitbieten suchen, dann sollten Sie Ihre Suche allerdings ein wenig ausdehnen, indem Sie weniger Suchbegriffe verwenden: Vielleicht nur PVR und USB oder man sucht mal nach dem Firmennamen Hauppauge. Sicher würde es auch lohnen, mal nach dem falsch geschriebenen „Haupauge“ zu suchen: Auktionen mit derartigen Rechtschreibfehlern werden nicht so schnell gefunden und sind daher oft richtige Schnäppchen!

Die Aktivitäten eines Verkäufers verfolgen

Mithilfe von BayWatch kann man auch sehr leicht und komfortabel die Aktivitäten und Erfolge eines bestimmten Verkäufers verfolgen – natürlich auch die eigenen. Bei BayWatch gehe ich dabei zuerst in das Feld *Suche*, wähle dort in der unteren Hälfte das Register *Favoriten* aus und lege dort mithilfe der *+*-Taste einen neuen Favoriten an.

Einen Verkäufer als Favoriten anlegen.

Diesmal bleibt das Feld *Suchtext* frei, man will ja alle Angebote des Verkäufers erfassen. Dafür kommt der Verkäufersname in das Feld *Verkäufer* und man ändert das Feld *Land* in *Weltweit* – schließlich will man ja keine Angebote ausklammern, die z. B. in Österreich eingestellt werden (um Angebotsgebühren zu sparen).

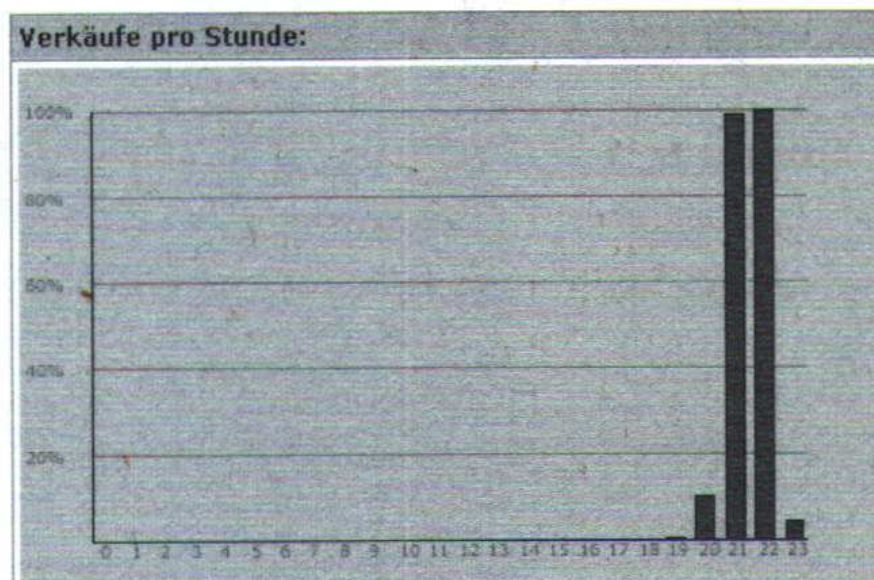
Nach einer Weile Beobachtung und regelmäßigem Einlesen der neuen Auktionen kann man sich einen ziemlich umfassenden Überblick über die Verkäuferaktivitäten verschaffen und sich beispielsweise ansehen, welche Artikel zu welchen Zeiten besonders erfolgreich verkauft wurden.

Natürlich geben auch die Statistiken einiges her:

Statistik Preis	
Ausgewählte Währung:	Euro
Niedrigster bezahlter Preis:	1,00 €
Höchster bezahlter Preis:	100,99 €
Durchschnittspreis verkaufter Artikel:	8,82 €
Gesamtumsatz verkaufter Artikel:	5581,98 €

Interessante Zahlen zu einem Verkäufer.

Im Beispiel oben bekommt man nun den Gesamtumsatz für einen bestimmten Zeitraum ausgegeben. Allerdings muss man sich auch ein wenig vor falschen Interpretationen hüten, denn Statistiken lassen sich nicht immer auf einen Blick korrekt deuten. Dazu im Folgenden ein Beispiel:



Verkäufe pro Stunde.

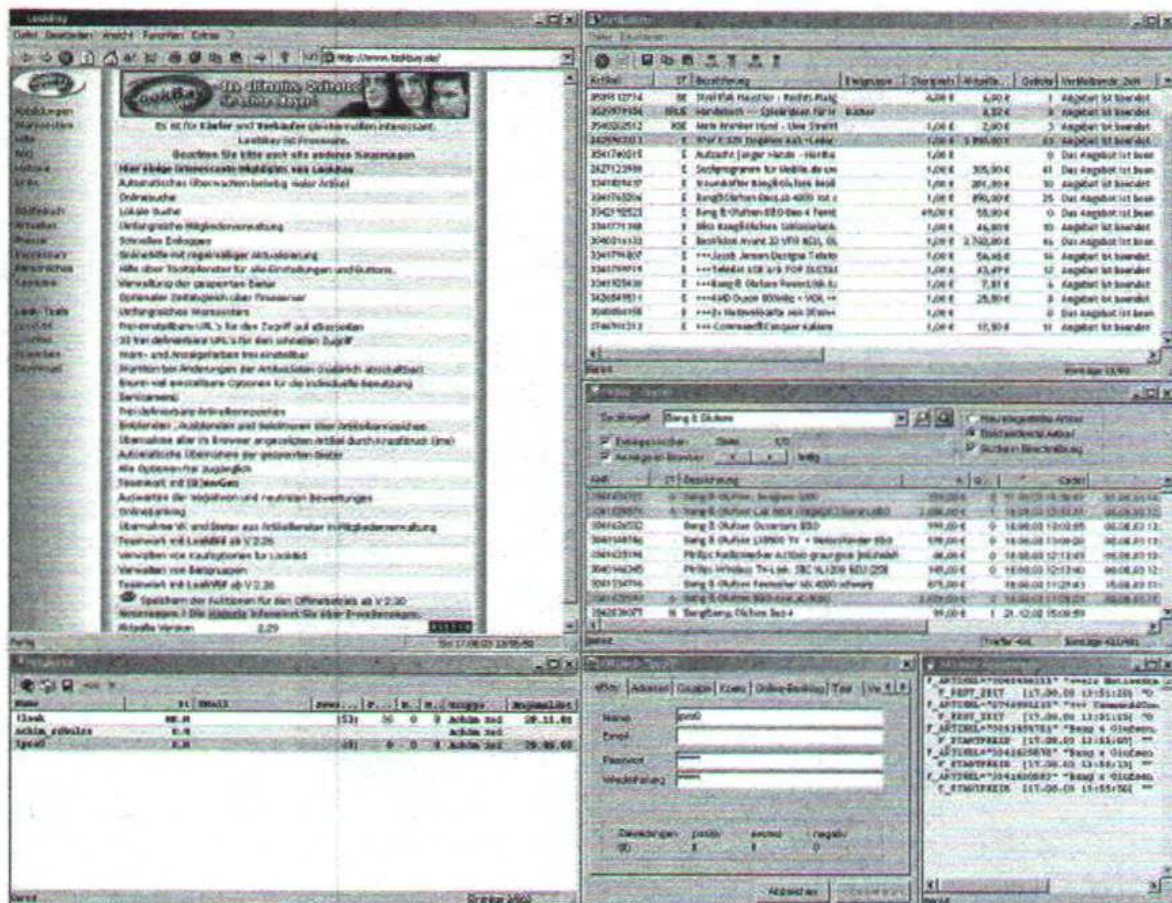
Aus der Statistik oben könnte man jetzt den falschen Schluss ziehen, dass Verkäufe in den Abendstunden besonders erfolgreich seien. In Wirklichkeit erklärt sich die Statistik anders: Der Verkäufer hatte eben nur Auktionen, die abends begannen und daher auch abends endeten.

Was anderes wäre es, wenn jemand nur Festpreisangebote hat: Da kann man dann durchaus wertvolle Erkenntnisse aus einer Statistik „Verkäufe pro Stunde“ ziehen.

LookBay

LookBay ist kostenlose Freeware. Seine Stärke liegt vor allem in der Zusammenarbeit mit weiteren nützlichen Tools des Autors Achim Schulze: LookVbf dient zur Untersuchung des Bietverhaltens auf den deutschen eBay-Seiten (also beispielsweise zur Untersuchung eines Bewertungsprofils nach Anzeichen für ein Pushen der Preise durch den Verkäufer).

LookBid ist ein Zusatzprogramm für LookBay und dient als Bietmodul zum automatischen Bieten bei eBay – was allerdings durch die eBay-AGB untersagt wird.



Fensterln mit LookBay.

Mir fiel bei LookBay das Fehlen einer automatischen Installationsroutine unangenehm auf. Außerdem finde ich das Programm vergleichsweise unübersichtlich und nicht intuitiv bedienbar.

Andererseits: Einem geschenkten Gaul schaut man nichts ins Maul und man muss wirklich zugestehen, dass Achim Schulzes eBay-Tools hier einen für ein Freewarepaket wirklich beeindruckenden Funktionsumfang bieten.

Einen Versuch ist das Programmpaket allemal wert.

Download und weitere Infos unter <http://www.lookbay.de>.

TradeWatcher

TradeWatcher gibt es in einer Sharewareversion, in der man maximal 100 Artikel speichern sowie keine neuen Kategorien/Produkte anlegen kann. Die Vollversion kostet 14,96 Euro.

Im Gegensatz zu BayWotch werden beim TradeWatcher werden nicht auch die kompletten Artikelbeschreibungen mit den Bildern abgespeichert, dafür gibt es aber eine Funktion zur Auswertung von Bewertungsprofilen.

The screenshot shows the TradeWatcher 2.00 interface with a list of items. The table below represents the data visible in the application.

Nummer	Bezeichnung	Preis	Anzahl Gebote	Startpreis	Verf
2713024156	Heimtrainer Kettler Stratos neuwertig	191.00	19	99.00	
2713001570	KETTLER "STRATOS" FITNESSRAD	90.00	0	90.00	
2712413505	Kettler Heimtrainer "Stratos" mit Pulsmessung	88.50	6	1.00	
2711303009	Kettler Ergometer "Stratos" - Top!	101.00	6	50.00	
2711533208	Heimtrainer "Trimmrad" Kettler Stratos	162.00	21	50.00	
2712298709	KETTLER Stratos Heimtrainer	176.00	58	1.00	
2713557925	Ergometer/Heimtrainer Kettler Stratos	90.00	1	90.00	
2712074161	Kettler***STRATOS***HEIMTRAINER**TOP**	10.00	0	10.00	
2711238126	Heimtrainer	92.55	10	30.00	
2712046895	Heimtrainer Kettler Stratos. Kaum gebraucht	146.00	4	125.00	
2713307438	Heimtrainer der Marke Kettler Typ Stratos	70.00	1	70.00	
2711802777	KETTLER STRATOS !!!!!!!Schnäppchen!!!!!!	150.00	1	150.00	
2711726003	Kettler STRATOS Heimtrainer	200.00	0	200.00	
2711823809	Kettler Stratos in SCHWARZ (schöner a. Abb)	111.00	14	20.00	
2711190432	Kettler STRATOS / Heimtrainer	121.00	18	1.00	
2710557954	Kettler Heimtrainer Stratos Art Nr. 7996-500	101.00	2	99.00	
2710980990	Kettler Stratos Fahrrad-Ergometer, neuwertig	146.05	11	50.00	
2710979409	Kettler Stratos Ergometer (in Stuttgart)	100.99	15	1.00	
2712027655	*** KETTLER STRATOS, neuwertig***	160.00			
2711773942	Kettler Fahrrad Heimtrainer "Stratos" günstig	101.00	2	100.00	

TradeWatchers Artikellistenansicht.

Weitere Infos und Download unter <http://www.pocketbit.de/tradewatcher>.

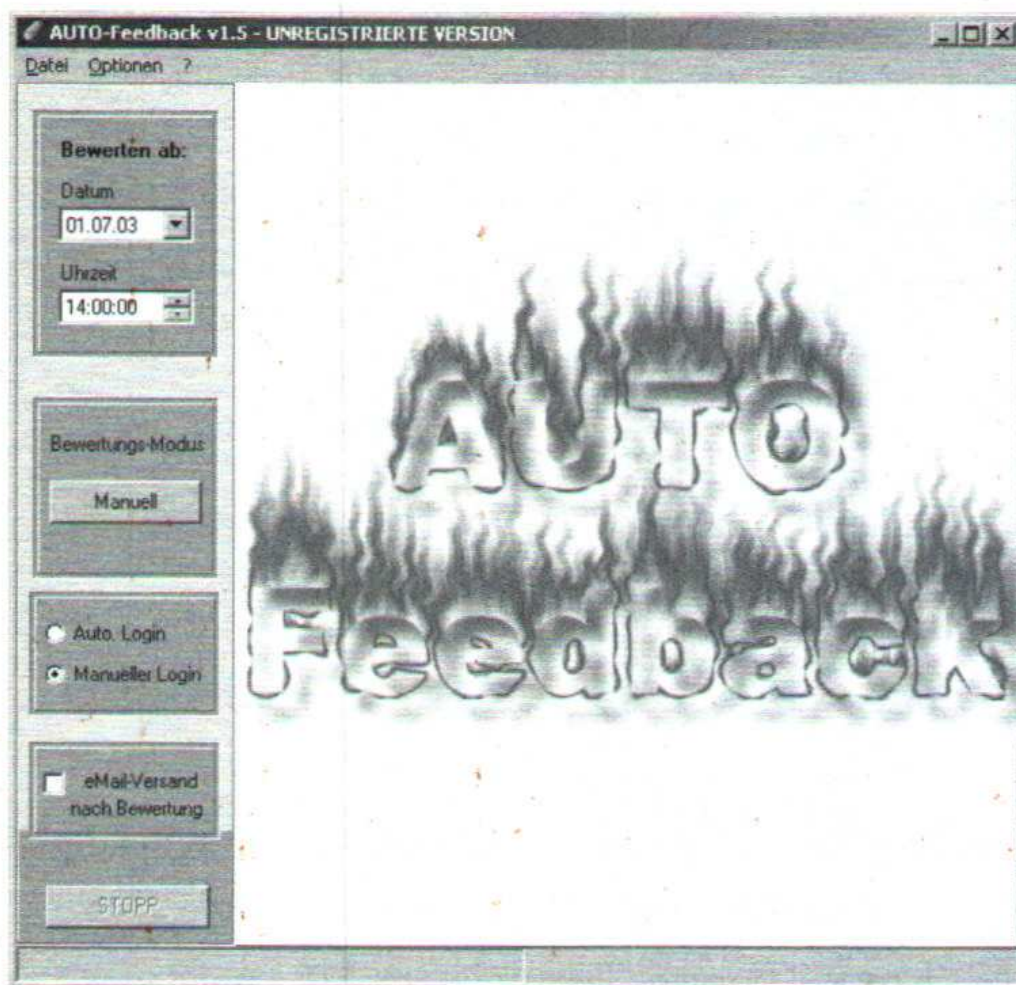
9.2 Überleben im Bewertungsdschungel: Bewertungen abgeben & auswerten

Eine der Grundlagen des eBay-Handels sind die Bewertungen und die Bewertungsprofile. Es gibt verschiedene Programme, die einem das Abgeben und das Analysieren von Bewertungen erleichtern.

AUTO-Feedback

AUTO-Feedback ist eine Bewertungshilfe für Vielverkäufer zum automatischen Beantworten aller erhaltener positiver Bewertungskommentare bei eBay.

AUTO-Feedback prüft nach, ob seit der letzten abgegebenen Bewertung neue Bewertungen eingegangen sind, und bewertet automatisch zurück. Auch „Privat“-Auktionen werden erkannt und auf Wunsch auch zurückbewertet. Negative oder neutrale Bewertungen werden nicht beantwortet, es wird jedoch darauf hingewiesen.



AUTO-Feedback zum automatischen Gegenbewerten.

Die dafür benötigten abzugebenden Kommentare können vorher in beliebiger Anzahl erfasst und dann in zufälliger Reihenfolge von AUTO-Feedback verteilt werden.

Außerdem kann AUTO-Feedback - auf Wunsch - nach dem Bewerten die Mitglieder mit einem frei wählbaren E-Mail-Text anschreiben, um sich so zum Beispiel für die Auktionsabwicklung zu bedanken.

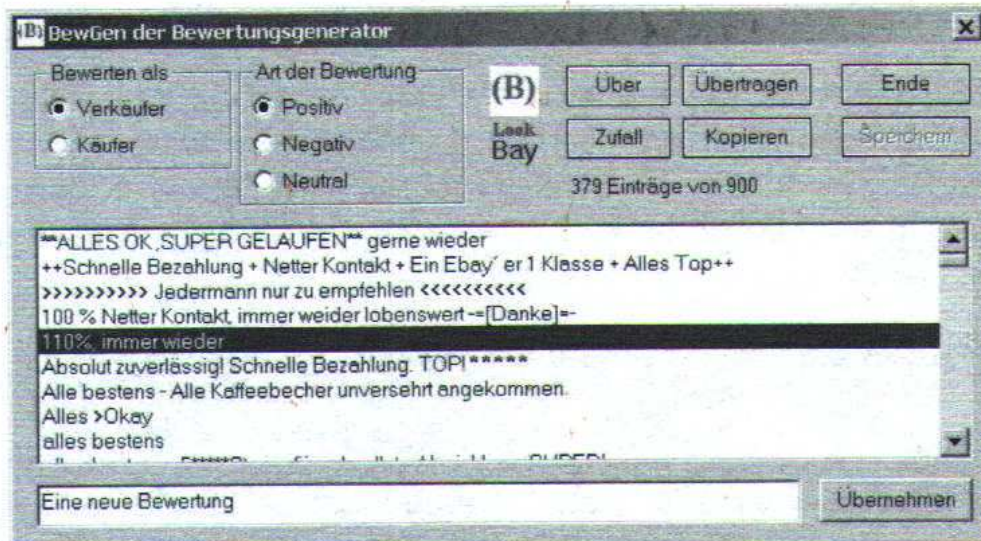
AUTO-Feedback ist Shareware und kostet 15 Euro. Weitere Infos und Download unter <http://213.182.158.133/itefix/download/autofeedback>.

Bewertungsgenerator BewGen

BewGen ist ein Programm für Leute, die sich nicht dauernd selbst Bewertungen für ihre Handelspartner ausdenken wollen.

Mit diesem Bewertungsgenerator haben Sie Zugriff auf viele vordefinierte Bewertungstexte. Diese Texte werden ständig erweitert und können auch aktualisiert und ergänzt werden. Suchen Sie sich einfach einen Text aus oder

lassen Sie sich mit der Zufallsfunktion einen aussuchen. Dieser Text kann in die Zwischenablage kopiert werden und von da aus einfach in das Bewertungsfeld übertragen werden.



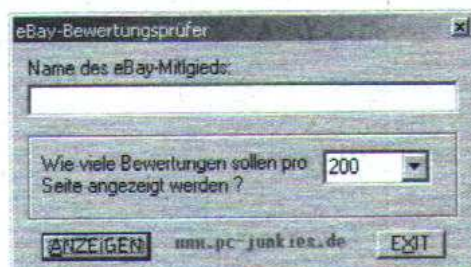
BewGen, der Bewertungsgenerator.

BewGen ist kostenlos und arbeitet mit dem Marktbeobachtungstool Look-Bay zusammen, das vom gleichen Autor, Achim Schulze, stammt.

Weitere Infos und Download unter <http://www.lookbay.de>.

eBay-Bewertungsprüfer

Der eBay-Bewertungsprüfer ist eigentlich kein richtiger Prüfer: Damit kann man sich nur schnell und ohne Umwege das originale eBay-Bewertungsprofil anzeigen lassen. Irgendwelche Analyse- oder Sortiermöglichkeiten gibt es dabei nicht, man kann nur wählen, wie viele Bewertungen pro Seite angezeigt werden sollen.



Der eBay-Bewertungsprüfer.

Dafür ist das Tool aber wenigstens Freeware. Weitere Infos und Download: <http://www.pc-junkies.de/downloads/htmls/ebay.html>.

Feedback Filter

Wenn man sich das Bewertungsprofil eines eBay-Mitglieds ansieht, dann interessiert man sich normalerweise nicht so sehr für die positiven Bewertungen, sondern viel eher für die neutralen und negativen Bewertungen.

Bei eBay selbst muss man sich dann mühsam durch alle anderen Bewertungen durchklicken. Hier setzt der Feedback Filter der Anbra Tools ein: Mit dessen Hilfe kann man sich die Bewertungen nach diversen Kriterien filtern lassen und sich beispielsweise nur die negativen und neutralen Bewertungen zeigen lassen.

Von	Datum	Artikelnummer V.K
deelow de (74 ★)	02.09.03 15:57:16 MESZ	3617667320 V
Beschwerde : 21.7gekauft,Falschlieferung,bei Rücktritt IMMERNOCHE kein Geld zurück #WARNUNG#		
ha-run (29 ★)	01.09.03 20:47:38 MESZ	2548935070 V
Neutral : falsche Ware geliefert		
computerabee (401 ★)	30.08.03 18:07:05 MESZ	2737184516 V
Beschwerde : NIE WIEDER - falsche Ware geliefert - Ware zurückgenommen - GELD BEHALTEN		
smalbrowbear (97 ★) mich	30.08.03 12:25:43 MESZ	3622477690 V
Beschwerde : Hält es nicht für nötig, Daten zu übermitteln, Pech gehabt, dann kauf ich woande		
bommetal (30 ★)	29.08.03 17:36:18 MESZ	3617667186 V
Neutral : ware funktioniert nicht, sonst ok		
salto1996 (8)	28.08.03 18:19:35 MESZ	2550122577 V
Beschwerde : Rechner wurde mit defekter Festplatte geliefert. Weigern sich Festp. zu tauschen		
Antwort von milan354 - Reklamieren sie das was gekauft wurde, aber schrauben sie nicht daran herum		
wolfsblut74 (30 ★)	28.08.03 11:40:34 MESZ	2340280572 V
Neutral : v. Sendung einer 2. gleichen Lieferung abgesehen. Kauf nicht zu stande gekommen.		
compound0_3 (8)	27.08.03 21:40:12 MESZ	2933612950 V
Neutral : kinderspielzeug		
mesmerode (44 ★)	26.08.03 23:16:29 MESZ	3533723341 V
Neutral : habe 2 Sachen ersteigert, bekam eins sofort, das 2. musste ich mehrfach anforder		
dimiv (6)	25.08.03 11:01:38 MESZ	2639671047 V

© Anbra Tools | 51 ermittelte Bewertung(en), davon 0 positiv (0.00%), 36 neutral (70.59%), 15 negativ (29.41%)

Der Feedback Filter (Anbra Tools).

Der Feedback Filter ist Shareware und kostet 8 Euro.

Weitere Infos und Download: <http://people.freenet.de/anbra/fbfdetail.htm>.

LookVbf

Mit LookVbf können Sie sich einen Überblick über beispielsweise alle Bieter und ihre Bewertungen bei einem bestimmten Verkäufer verschaffen.

LookVbf

15 Bieter von ... (140) (na)

Mitglied	Gebote	in %	Auktionen	in %	Höchst bieter.	Gewonnen	Bewertungen abgeg.	erhol.
...	29	34.9	8	42.1	3	3	2	2
...	3	3.6	2	10.5	2	2	2	2
...	1	1.2	1	5.3	0	0	0	0
...	3	3.6	2	10.5	2	2	2	2
...	2	2.4	1	5.3	0	0	0	0
...	9	10.8	5	26.3	5	5	5	5
...	4	4.8	3	15.8	0	0	21	3
...	1	1.2	1	5.3	0	0	0	0
...	5	6.0	1	5.3	1	1	1	1
...	2	2.4	1	5.3	0	0	0	0
...	3	3.6	1	5.3	0	0	0	0
...	2	2.4	1	5.3	0	0	0	0
...	3	3.6	1	5.3	0	0	0	0
...	1	1.2	1	5.3	1	1	0	1
...	1	1.2	1	5.3	0	0	0	0

30 Bieter in 19 Auktionen mit 83 Geboten

Erstellt am Mi 28.07.03 17:37:38 in 2 Min 18 Sek mit LookVbf

Tabellen-Info

Fertig

Eine mit LookVbf erstellte Bieterliste.

LookVbf funktioniert nur im Zusammenspiel mit dem Programm LookBay des gleichen Autors Achim Schulze.

Weitere Infos und Download unter <http://www.lookbay.de>.

SellersBestFriends

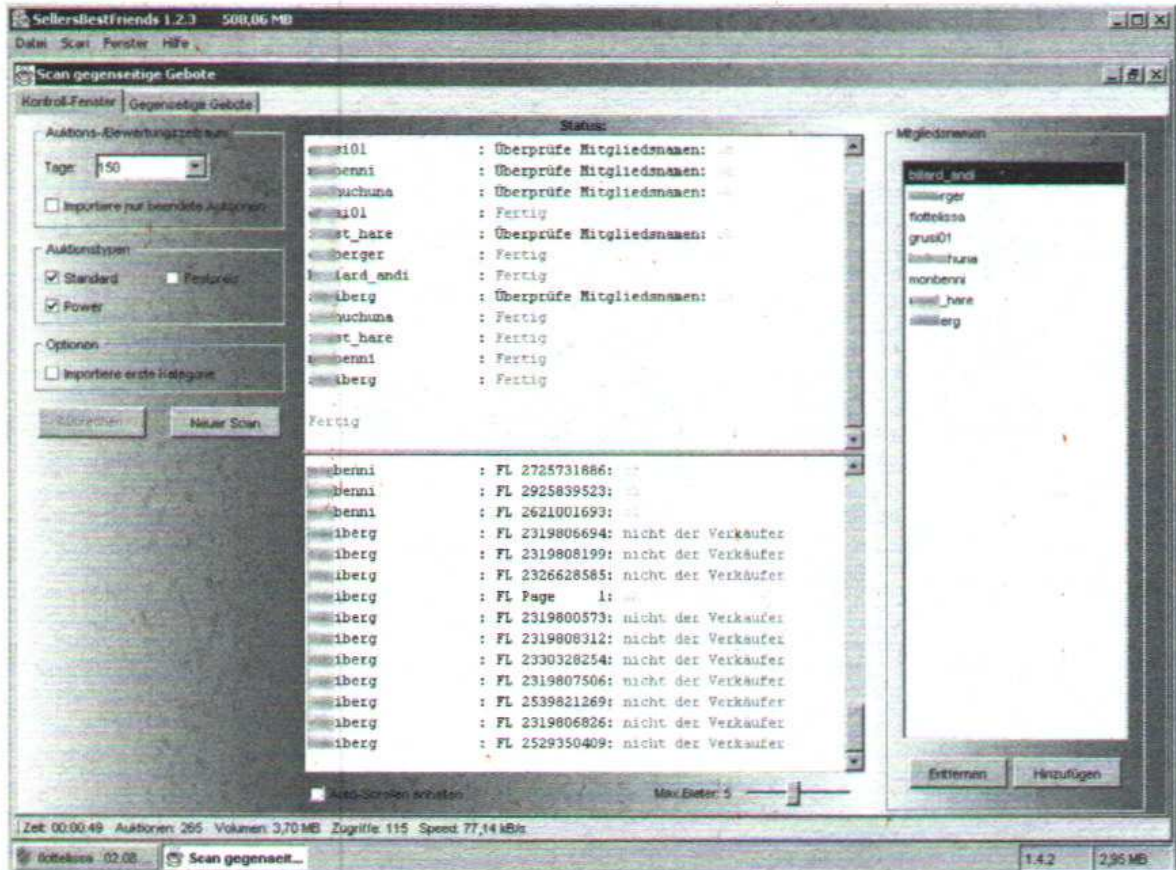
SellersBestFriends ist ein Tool zur statistischen Analyse eines Verkaufs-Accounts bei eBay. Es ist sowohl für Verkäufer geeignet, z. B. zur Optimierung der Verkaufsstrategie, als auch für Käufer, die sich anhand der Daten ein Bild über die Seriosität eines Verkäufers machen möchten.

SellersBestFriends ist Donationware: Bei Gefallen ist eine Spende erwünscht, aber natürlich nicht verpflichtend. Was SellersBestFriends bietet:

- *Bieter-, Auktions-, Gebots- und Bewertungstabellen mit verschiedenen Filtereinstellungen.*
- *Vergleich der Bieter über mehrere Verkaufs-Accounts.*
- *Speicherung der gesammelten Daten im XML- oder ZIP-Format.*
- *Aktualisierung der Daten zur Account-Beobachtung über längere Zeiträume.*

- Erstellung von frei konfigurierbaren HTML-, CSS- und CSV-Tabellen.
- Automatische Programmaktualisierung bei Nutzung von Java Web Start.
- Sehr schnelles Einlesen von Auktions- und Bewertungsdaten.

Weitere Infos und Download unter <http://www.chromstein.de>.



Der Scan gegenseitiger Gebote mit SellersBestFriends.

XRayseller

Das Programm erstellt aus den vorhandenen Daten von eBay einige Listen, die es vereinfachen, auffälliges Verhalten von Käufern bei Verkäufern zu entdecken. Man spart sich so das mühsame „Durchklicken“ durch alle Seiten. Die Ausgabe erfolgt einerseits in Tabellen im Programm, andererseits wird der Browser dazu verwendet, komplexere Seiten anzuzeigen.

Durch die Verwendung von Hyperlinks kann man auch sehr schnell die entsprechenden Seiten bei eBay aufrufen. In erster Linie dient XRayseller dazu, „Pusher“ bei eBay aufzuspüren. Natürlich geht das nicht automatisch, aber mit ein wenig Erfahrung lassen sich die erstellten Tabellen durchaus schnell und oft eindeutig interpretieren.

CheckSeller (Profi & Foren-Tabellen) V0,60

Datei Ausgabe im Browser Forum-Tabellen Matrix Meldungen

Auswahl: 1 Verkäufer

Verkäufer: **135** Bewertungen erhalten: **221** abgegeben: **249**

Auktionen Gesamt: **82**

Gebote: **164**

Bieter: **57**

Ausgabe im Browser: TOP Bieter, Alle Auktionen, TOP Bewertungen, Schnelle/Späte Bew., Matrix-Bewertungen, Doppel-Verkäufe, Matrix-Gebote, bebotene Auktionen, Matrix-Auktionen

Bieter	Gebote (0,0%)	Auktionen (0,0%)	Höchstb.	Bew.Erh.	Bew.Abg.	BAD
39	23,2%	33	40,2%	33	100,0%	0 X
16	9,8%	10	12,2%	6	60,0%	0 X
10	6,1%	1	1,2%	0	0,0%	0 0
8	4,9%	5	6,1%	2	40,0%	2 0
6	3,7%	1	1,2%	1	100,0%	0 0
6	3,7%	6	7,3%	5	83,3%	7 2
6	3,7%	4	4,9%	1	25,0%	0 0
5	3,0%	1	1,2%	0	0,0%	0 0
4	2,4%	2	2,4%	1	50,0%	0 0
4	2,4%	1	1,2%	0	0,0%	0 0
3	1,8%	1	1,2%	1	100,0%	1 1
2	1,2%	2	2,4%	0	0,0%	0 0
2	1,2%	2	2,4%	2	100,0%	0 0
2	1,2%	2	2,4%	0	0,0%	0 0
2	1,2%	2	2,4%	2	100,0%	3 3

setzen von BEW
setzen von BEW
PRETIC 40

Mit XRaySeller nimmt man die Bieter bei Verkäufern genauer unter die Lupe.

XRaySeller gibt es in drei Versionen: Lite für 15 Euro, Standard für 25 Euro und Profi für 40 Euro. Die teureren Versionen arbeiten schneller und man kann dort mehr Verkäufer abspeichern. Weitere Infos und Download unter <http://62.146.82.197>.

9.3 Einstellen von Auktionen

Es gibt inzwischen eine ganze Anzahl von Programmen, die einem beim Einstellen von Auktionen helfen sollen. Einige davon haben ihren Schwerpunkt in der ansprechenden Gestaltung der Seiten, sind also eigentlich in erster Linie HTML-Editoren.

Für andere (beispielsweise den Turbo Lister von eBay selbst) steht das Offlinearbeiten im Vordergrund: Man muss für das Gestalten der Auktion nicht online sein und kann die Angebote gesammelt und auf einen Rutsch zu eBay übertragen.

Es gibt einen wichtigen Unterschied zwischen den einzelnen Programmen: Einige davon sind zertifiziert (eBay SuperSeller von DATA BECKER) bzw. von eBay selbst (Turbo Lister), andere sind auf das Erkennen der HTML-

Seiten angewiesen und machen eigentlich das automatisch, was man sonst manuell machen würde: Sie füllen online die Felder in den eBay-Seiten aus. Letztere sind natürlich ziemlich anfällig für eBay-Seitenänderungen und müssen häufig aktualisiert werden.

Der Auktionsbuddy

Da der Auktionsbuddy wesentlich mehr kann, als nur Auktionen einzustellen, habe ich ihn unter den Auktionsverwaltungsprogrammen im Abschnitt 9.4 eingeordnet.

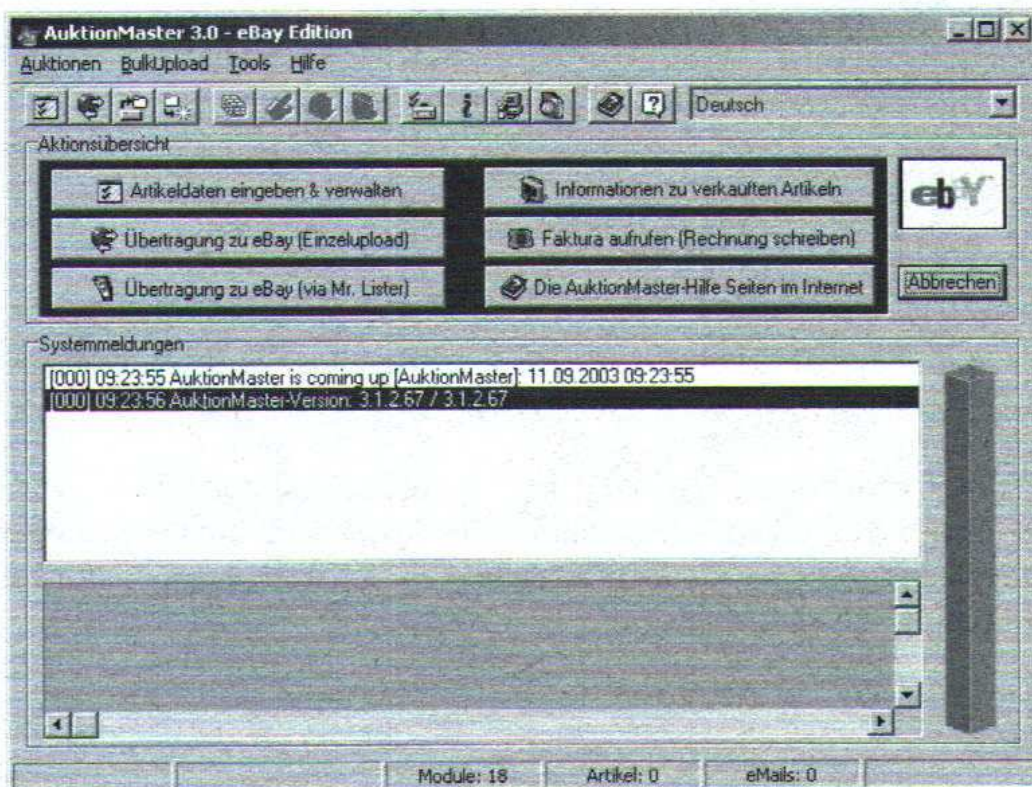
AuktionMaster

Der AuktionMaster hilft beim Einstellen von Auktionen bei eBay. Seine Besonderheit: Er unterstützt nicht nur eBay, sondern auch zahlreiche andere Onlineauktionshäuser! Hier die Features laut Entwickler:

- *Erstellung Ihrer Auktionen offline für über 60 Plattformen wie eBay oder Ricardo.*
- *Vielfältige Such- und Ersetzungsmöglichkeiten bei den Artikeln.*
- *Beliebig viele Artikelgattungen (Sortierungen) und Benutzerprofile.*
- *Unterstützung nahezu sämtlicher Auktionsformate wie eBay-Bilderassistent oder*
- *eBay-Sofortkauf, inkl. dem AuktionMaster Bilder-Service für lokale Bilder.*
- *Automatische Generierung der an den Auktionsgewinner zu sendenden E-Mail,*
- *(je nach Auktion in der entsprechenden Sprache und Währung, inkl. Definitionsfelder),*
- *vollautomatisch durch einzustellenden POP3-Server; kein Copy & Paste erforderlich.*
- *Keine Zusatztools wie z. B. Mr. Lister erforderlich – keine Freischaltung bei den Auktionen nötig.*
- *Ihre normale Benutzeranmeldung genügt für die Funktionsfähigkeit des AuktionMaster.*
- *Automatische Bildanpassung: Je nach Auktion in einer unterschiedlichen Größe.*
- *Komplexe Filterfunktionen und Einstellungsmöglichkeiten für jeden einzelnen Artikel.*

- Datenimport aus Excel, Access, Paradox, ODBC-Datenbanken und CSV-Dateien.
- CSV-Datenexport der Artikeldaten und E-Mail-Daten inkl. Gebot, Artikel und ggf. Adresse.
- HTML-WYSIWYG (HTML-Vorschau) für die Artikelbeschreibung.
- Automatisches Filtern von falschen HTML-Ausdrücken und ggf. Textkonvertierung.
- Automatische Berechnung der Gebühren bei allen Auktionen inkl. Verkaufsaufschlag.
- Automatisches Einstellen der Auktionen bei über 60 Auktionshäusern.
- Individuelle E-Mail-Funktion (definieren Sie Ihre eigenen Texte - gesammelt oder pro Artikel).
- Export der Daten an die wichtigsten Programme (AFS, KHK, Lexware, GS-AUFTRAG).

Für den AuktionMaster gibt es verschiedene Preis- und Lizenzmodelle. In der eBay-Version kostet die Benutzung monatlich 20 Euro (25 Euro, wenn man keine Werbehinweise in den Auktionen haben möchte).



Die Oberfläche des AuktionMaster.

Es gibt ein API-Modul, bei dem die Software von eBay zertifiziert ist und wo das Übertragen der Auktionen dank der Nutzung der API-Schnittstelle eBays deutlich schneller und sicherer funktioniert.

Der AuktionMaster ist ein sehr komplexes und umfangreiches Programm, bei dem man unbedingt das Testangebot wahrnehmen sollte: Man kann die uneingeschränkt nutzbare, rund 17 MByte große Testversion downloaden und vier Wochen nutzen.



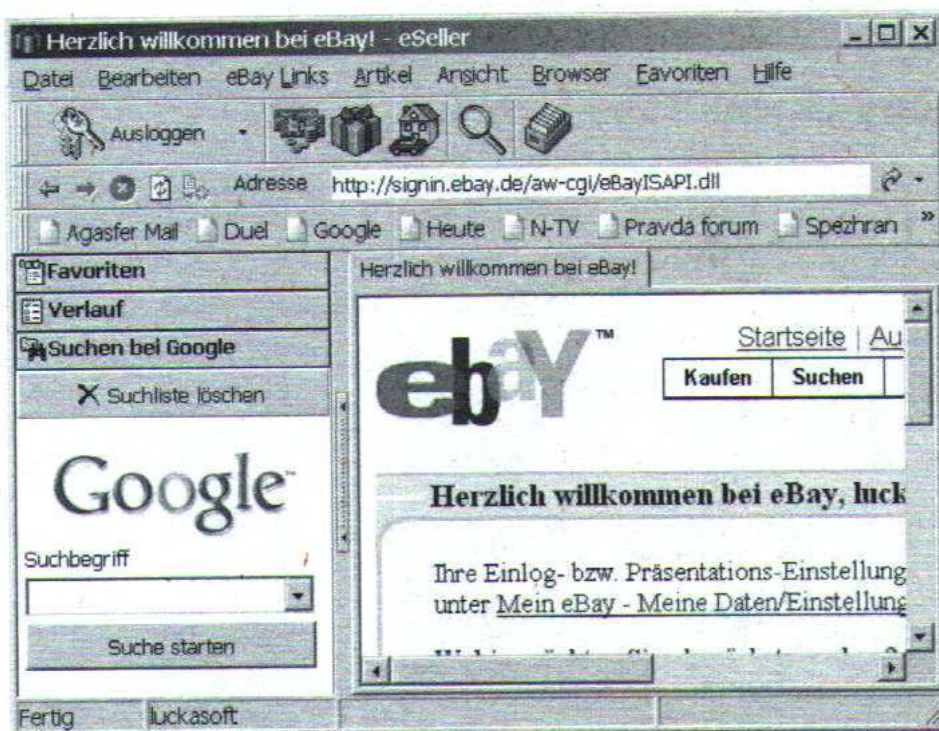
Das Eingeben der Artikeldaten beim AuktionMaster.

Gegenüber dem eBay-eigenen Turbo Lister hat AuktionMaster einige Vorteile: Insbesondere kann man damit auch Auktionen einstellen lassen, wenn man selbst nicht am Rechner sitzt, und so auf die kostenpflichtige Startzeitplanung eBays verzichten.

Weitere Infos und Download der Testversion unter <http://ebay.auktion-master.de>.

eSeller

eSeller gehört zu den Programmen, die nicht zertifiziert sind und daher häufig aktualisiert werden müssen.



Die Oberfläche von eSeller.

Hier aus der Sicht des Autors die wichtigsten Eigenschaften:

- *Pflege von Mitgliedsnamen und eBay-Passwörtern für Sie und Ihre ganze Familie.*
- *Automatisches An- und Abmelden bei eBay-Auktionen.*
- *Offlineverwaltung Ihrer Artikel.*
- *Grafisches Gestalten der Artikelbeschreibung ohne HTML-Vorkenntnisse.*
- *Automatisches Ausfüllen der Datenfelder der Verkaufsformulare per Mausklick.*
- *Direkter Zugriff auf eBay-Links sowie Kaufen, Verkaufen, Suchen, Mein eBay.*
- *Browser-Oberfläche, basierend auf MSIE - Technologien (also auch zum Surfen geeignet).*
- *Browserfunktionen.*
- *Zoomen der Browseroberfläche (nützlich auch für Sehbehinderte).*
- *Automatisches Update der Konfigurationsdateien.*

Von eSeller gibt es eine kostenlose Demoversion, in der nur ein Artikel verwaltet werden kann. Die Vollversion kostet derzeit moderate 5 Euro, allerdings ist eine (dann vermutlich teurere) Profi-Version in Arbeit.

Weitere Infos und Download: <http://luckasoft.de/eSeller>.

Der eBay-eigene Turbo Lister

eBay stellt seinen Mitgliedern ein eigenes Programm zum Hochladen von Auktionen und Festpreisangeboten kostenlos zur Verfügung: den Turbo Lister.

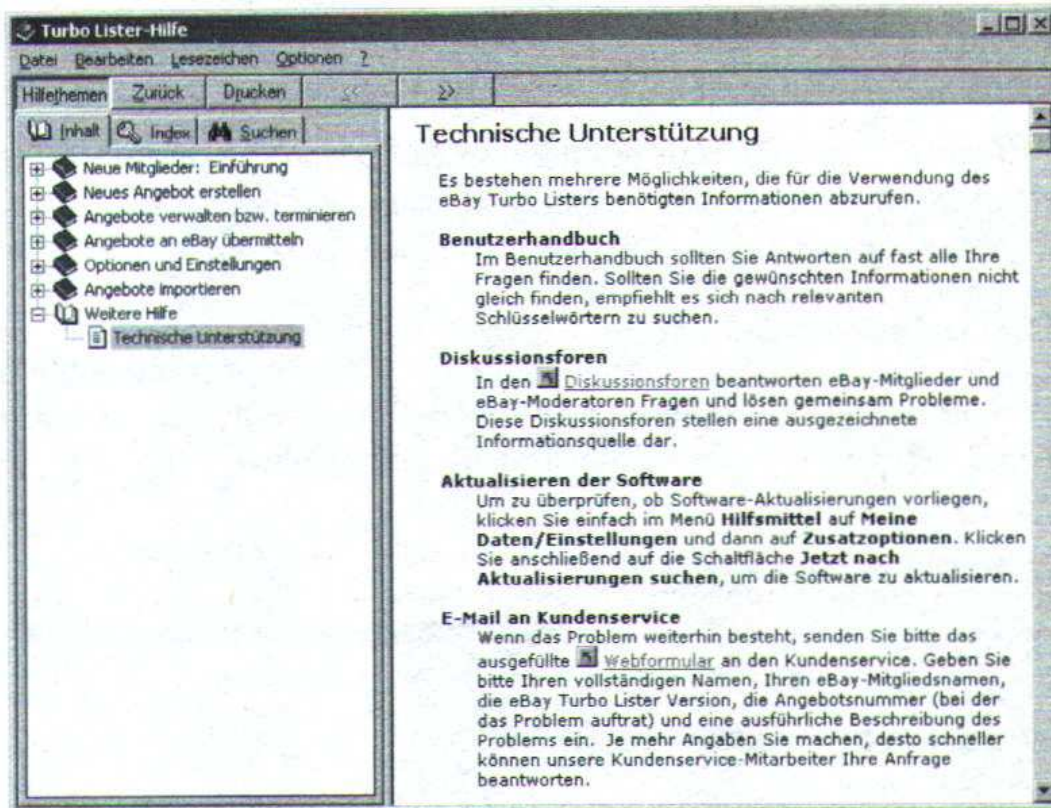


Der Turbo Lister von eBay.

Ich kann den Turbo Lister für das Einstellen von Auktionen eigentlich nur empfehlen: Er ist kostenlos, lässt sich leicht und intuitiv bedienen und arbeitet ziemlich stabil.

Allerdings darf man hier auch die Nachteile nicht verschweigen: Er ist mit 18 MByte ziemlich groß geraten und die häufigen Updates sind auch noch meistens mehrere MByte groß. Für Benutzer ohne DSL, also mit ISDN oder sogar Analog-Modem, ist der Turbo Lister eine große Geduldsprobe und er verursacht hohe Onlinekosten – die er ja eigentlich einsparen sollte.

Technische Unterstützung (Support) kann man für den Turbo Lister auf verschiedenen Wegen bekommen: Zunächst einmal gibt es eine relativ gute Onlinehilfe, die man mit der **F1**-Taste erreicht.



Die Onlinehilfe des Turbo Lister.

Wer für sein Problem im Onlinebenutzerhandbuch keine Lösung findet, der sollte sich einmal im eBay-Diskussionsforum unter <http://forums.ebay.de/forum.jsp?forum=58> umsehen:

Diskussionsliste		Zeigt neue Diskussion an.
		Zeigt aktualisierte Diskussion an.
		Durch Mitarbeiter von eBay aktualisiert.
Weiterer		An das Ende
Aktualisiert	Antworten	Diskussion (Autor)
4 Sep	133	LÖSUNG Entwurfsansicht!!! Juhu! (derpicht)
3 Apr	2	TURBOLISTER - ERSTINSTALLATIONSANWEISUNG (six_pack)
5 Sep	79	TurboLister - Neuinstallation (ovp 1.0)
6 Sep	5	Hilfe beim Einstellen (emmeliese)
6 Sep	4	Shopkategorien sind im Turbolister verschwunden (1sixty4)
6 Sep	1	Aktualisierung funktioniert nicht keine Verbindung????????? (bobst_m14)
6 Sep	1	Probleme bei der Kategorieeingabe (chic_und_guenstig)
5 Sep	19	TL stürzt ab (blue-dive)
5 Sep	1	TL - Art. einstellen bzw. ändern unmöglich (zentao-caissa)
5 Sep	1	Sortierung der Artikel manuell möglich?? (basic-world)
5 Sep	3	Heute ist Ruhetag (six_pack)
5 Sep	11	TL Maintenance Resources (mh0203)
5 Sep	11	@EBAY... bitte bitte noch mehr designs ermöglichen (mehr Auswahl wäre echt nicht schlecht) (4eumels)
5 Sep	1	interner fehler? (jeffersondarcie)
5 Sep	6	Probleme mit der Verbindung (black forest-germany)
5 Sep	8	HTML-Text wird beim Kopieren abgeschnitten (tweety*)
5 Sep	7	Pop up windows (summitnorth)
5 Sep	2	Frage zum Artikel ändern (katerbamy)
5 Sep	2	Verkauf zurückgezogen (nataliefelix)

Das Forum Turbo Lister bei eBay.

Möglicherweise hatte schon ein anderer das gleiche Problem und man findet in den gelisteten Themen eine brauchbare Antwort.

Falls man dort keine Antworten zu vergleichbaren Fragen findet, sollte man eben selbst einen Thread eröffnen: Meistens findet sich ein engagiertes eBay-Mitglied mit einem wertvollen Tipp. Übrigens: eBay-Mitarbeiter lassen sich dort leider nicht allzu häufig sehen.

Erst wenn man auch im Forum keine Hilfe bekommen hat, sollte man mit dem eBay-Support Kontakt aufnehmen. Unter <http://pages.ebay.de/help/basics/select-support.html> gibt es ein Auswahlmennü.

<p>1. Wählen Sie ein Thema aus:</p> <ul style="list-style-type: none"> Anmeldung und meine Mitgliedsdaten -> Artikel suchen -> Bieten/Kaufen -> Verkaufen -> Konto-, Rechnungs-, Gebühreninformationen -> Bewertung -> Hilfsmittel für Käufer & Verkäufer -> Technische Probleme -> Regeln und Sicherheit -> 	<p>2. Bitte wählen Sie ein Unterthema aus:</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> Allgemeine Fragen -> Fragen zum Systemstatus -> Problem mit Mitgliedskonto ->
<p>3. Bitte wählen Sie ein Problem aus:</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> Warum erscheint mein Bild nicht in der Galerie? Warum wird mein Bild nicht angezeigt? Wo finde ich Hilfe zu gebräuchlichen HTML Befehlen? Wo finde ich Informationen zu speziellen eBay-Tags? Wo finde ich Hilfe zu Mister Lister? Warum wird mein Gebot nicht angezeigt? Was sind Cookies? 	

Das Support-Auswahlformular bei eBay.

Leider hat man bei der Programmierung dieses Formulars nicht an den Turbo Lister gedacht: Da ist noch der Vorgänger Mister Lister angegeben. Allzu viel darf man sich also von eBay nicht erhoffen: Wenn man überhaupt eine Antwort bekommt, dann meistens keine, die wirklich weiterhilft.

„Wöchentliches Verkaufslimit erreicht“

Ein häufiges und in den Foren immer wieder besprochenes Problem ist die Fehlermeldung „Wöchentliches Verkaufslimit erreicht“: Das tritt meistens auf, wenn man seinen ersten eBay-Verkauf überhaupt über den Turbo Lister macht.

Abhilfe können Sie so schaffen: Stellen Sie zunächst mindestens eine Auktion über den herkömmlichen Weg bei eBay online, ehe Sie den Turbo Lister erstmals benutzen.

Nutzen Sie die Gebührenvorschau!

Sie sollten auf jeden Fall von der Gebührenvorschau des Turbo Lister Gebrauch machen, um keine unangenehmen Überraschungen zu erleben.

Artikel übertragen



Gesamtgebühren für alle Angebote: EUR 1,60

Die angegebenen Gebühren schließen die Mehrwertsteuer ein.
[Mehr zum Thema Mehrwertsteuer.](#)

Um mit dem Hochladen fortzufahren, klicken Sie bitte auf "Weiter". Es werden die oben aufgeführten Gebühren berechnet. Um diesen Hochladevorgang abzuberechnen, klicken Sie bitte auf "Abbrechen".

Automatische Gebührenberechnung ausschalten

Die automatische
Gebührenberechnung.

Sie können sich auf zwei Wegen die Gebühren vorher anzeigen lassen: Entweder manuell, indem sie sich vor dem Hochladen der Artikel aus der Übertragungsliste über die Gebühren informieren lassen, oder automatisch, wie in der obigen Abbildung: Vor der eigentlichen Übertragung berechnet eBay die Kosten und man hat eine letzte Chance, die Übertragung abzurechnen. Ich rate Ihnen dringend, diese automatische Gebührenrechnung nicht auszuschalten, lassen Sie das entsprechende Kästchen unangekreuzt!

Als abschreckendes Beispiel kann ich Ihnen da den Fall eines Verkäufers von Autoaufklebern schildern: Der hatte mithilfe des Turbo Lister über 100 Auktionen von Autoaufklebern in die falschen Kategorien eingestellt, nämlich bei den Autos selbst. Dort gibt es aber pauschale Angebotsgebühren von jeweils 20 Euro, ihm wurden also für seine Ein-Euro-Aufkleber insgesamt über 2.000 Euro eBay-Angebotsgebühren berechnet!

Mit viel Betteln und Flehen erreichte er zu seinem Glück schließlich, dass eBay die Kosten für die inzwischen gelöschten Auktionen stornierte. Wenn er da an einen schlecht gelaunten und weniger kulantem eBay-Sachbearbeiter geraten wäre, dann wäre er im Wortsinne arm dran gewesen.

So ein Missgeschick wird Ihnen nicht passieren können, wenn Sie jeweils die (vorherige) Gebührenberechnung im Auge behalten.

9.4 Alles im Griff per Auktionsverwaltung

Wer sehr viele Artikel über eBay verkauft, kommt auf Dauer um eine vernünftige Auktionsverwaltung nicht herum: Eine „Zettelwirtschaft“ treibt da nämlich auf Dauer jeden in den Wahnsinn.

Eine perfekte Auktionsverwaltung würde den Verkäufer bei restlos allen Aufgaben unterstützen: Aus einer Lagerverwaltung heraus werden halbautomatisch die Auktionen bei eBay eingestellt, die Mails zum Auktionsende (EoA-Mails) ausgewertet, die Käufer per Mail über die Zahlungs- und Versandmöglichkeiten informiert, Rechnungen und Lieferscheine geschrieben und der Versand organisiert (Paketaufkleber, Anforderung der Abholung durch den Spediteur).

Außerdem müsste diese perfekte Auktionsverwaltung dann noch automatisch erfolgreich verkaufte Waren nachbestellen, auf Sonderwünsche der Käufer eingehen (mehrere Artikel zusammenfassen, um Versandkosten zu sparen), die Zahlungseingänge überwachen und zuordnen, die Buchhaltung machen und die Steuererklärungen vorbereiten.

So eine perfekte Auktionsverwaltung gibt es aber nicht und es kann sie eigentlich auch nicht geben: Die Anforderungen sind natürlich auch noch von Branche zu Branche unterschiedlich.

Hier eine Auswahl verschiedener Auktionsverwaltungstools in alphabetischer Reihenfolge. Ich habe dabei meistens auch die von den Autoren gemachte Zusammenfassung zitiert, um einen schnellen Überblick zu gewährleisten.

auCTIONANT

auCTIONANT ist ein Tool, um Auktionen automatisiert abzuwickeln. Es steht unter der GPL (**General Public License**) und ist somit kostenlos nutzbar, ist aber noch in der Entwicklung und nicht völlig ausgereift.

Die Features:

- *Holt Auktionsende-Mails selbstständig ab, generiert Datenbankeinträge.*
- *Versendet generierte Zahlungsinformationen.*
- *Läuft unter Windows, Linux, Solaris, Mac (ungetestet).*
- *Sprache Deutsch oder English wählbar.*
- *Sendet Versandinfos an den Kunden.*
- *Rechnungsverwaltung.*

- Automatisches Abgeben der Bewertung bei eBay.
- CSV Export.

Weitere Infos und kostenloser Download unter <http://auctionant.sourceforge.net>.

Der Auktionator

Der Auktionator ist ein sehr komplexes Verkäufertool zur Auktionsverwaltung. Das Einstellen der Auktionen erfolgt dabei über den eBay-eigenen Turbo Lister, zu dem es eine Schnittstelle gibt.

Es gibt mehrere Lizenz- und Preismodelle für den Auktionator, das Spektrum reicht von der kostenlosen Demoversion bis zur Profiversion für 1.392 Euro.



Der „Nagscreen“ in der Demoversion: ein nervender Countdown vor jedem Programmstart.

Der Auktionator wertet für die Verwaltung der Auktionen die Mails von eBay aus: So wird beispielsweise der Status einer Auktion auf „aktiv“ gesetzt, wenn die Artikel-eingestellt-Bestätigungsmail von eBay kommt, und natürlich werden auch die Daten der End-of-Auction-Mails (EoA-Mails) ausgewertet.

Mithilfe einer Anbindung an die Homebanking-Software kann man die Zahlungseingänge dann den einzelnen Verkäufen zuordnen.

Zum Programmumfang gehört auch der Druck von Rechnungen, Lieferscheinen und Paketaufklebern.



Der Hauptbildschirm des Auktionator.

Für das Forderungsmanagement gibt es eine Übersicht über noch nicht bezahlte Waren und man kann auf Knopfdruck mahnen bzw. die Gutschrift der Verkaufsprovision bei eBay beantragen.

Weitere Infos und Download der etwa 10 MByte großen Demoversion unter <http://www.z-dev.de>.

AuctionBee

Das Auktionsverwaltungsprogramm AuctionBee bezieht seine Infos zum einen online aus den Auktionsbeschreibungen und zum anderen auch aus den End-of-Auction-Mails. Das Programm richtet sich an Käufer und Verkäufer gleichermaßen. Der Autor beschreibt die Funktionen so:

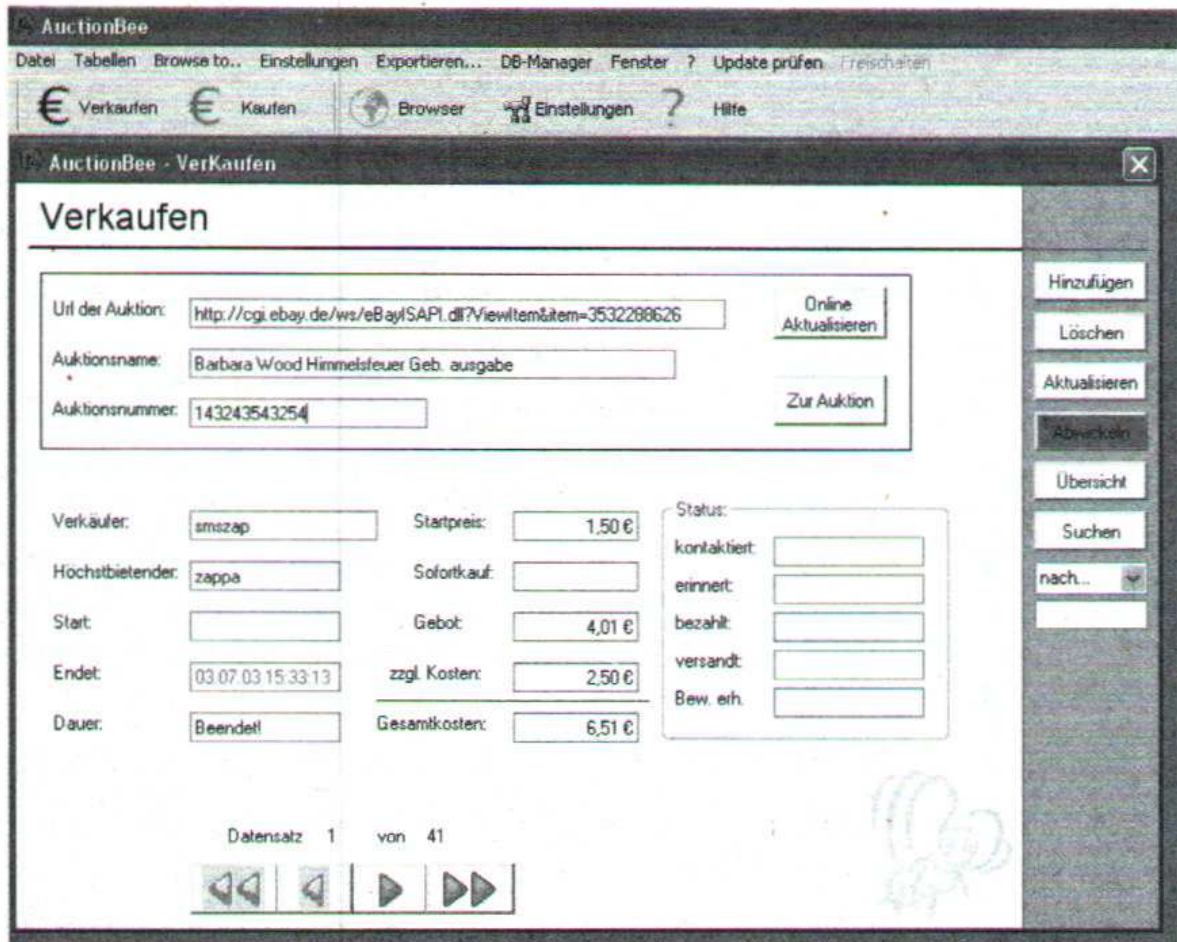
- *Eine klare Übersicht über Käufe und Verkäufe bei eBay.*
- *Die Daten der Auktionen werden mithilfe eines Klicks automatisch eingelesen! Sie müssen keinen Auktionsnamen, den Startpreis, das Gebot, den Namen des Verkäufers, des Höchstbietenden etc. abtippen. Diese Daten holt sich AuctionBee selbst nach nur einem Klick!*
- *Die Adressdaten des eBay-Partners werden ebenfalls mithilfe eines Klicks aus der „Transaktionsende-Mail“ ausgelesen. Kein Abtippen des Namens, der Straße, der Hausnummer, der PLZ, des Wohnorts. Kopieren Sie ein-*

fach den Inhalt der „Transaktionsende-Mail“ in die Zwischenablage und lesen Sie die Daten mithilfe eines Klicks ein.

- Beendete Auktionen können offline aus den eBay-E-Mails – inklusive der Adressdaten des Käufers/Verkäufers – eingelesen werden.
- Sie haben also alles beisammen, zu jeder Auktion bekommen Sie gleich die Versandadresse geliefert, das Durchstöbern von E-Mails entfällt!
- Mit der integrierten Suchmaschine finden Sie jeden Datensatz sofort!
- Versenden Sie nach der Beendigung der Auktion mit nur einem Klick eine E-Mail an den eBay-Partner! AuctionBee übernimmt den Text für Sie – es steht also alles, was der eBay-Partner wissen muss, in der E-Mail.
- Verfahren Sie ebenso bei allen weiteren Nachrichten an den eBay-Partner: Mit nur einem Klick teilt AuctionBee dem eBay-Partner mit, dass Sie sein Geld erhalten haben, Sie die Ware versandt haben, eine Bewertung abgegeben haben etc.
- Natürlich können Sie auch Ihre eigenen Standard-Mail-Texte definieren.
- Mit der integrierten Mail-Engine können Sie E-Mails direkt aus AuctionBee heraus versenden.
- Der integrierte Browser leitet Sie nach Abwicklung der Auktion sofort zur Bewertungsseite und teilt Ihnen mit, für wen Sie eine Bewertung abgeben müssen.
- Ebenso können Sie sich direkt über AuctionBee bei eBay einloggen und Ihre Auktionen verwalten, Bewertungen abgeben etc.
- Eine Export-Funktion ermöglicht die Speicherung aller Daten in einer Excel-Datei!
- Für Nutzer der AOL eMail-Software gibt es eine Unterstützung zum E-Mail-Versand über AOL eMail.

Von AuctionBee gibt es eine kostenlose, etwa 5,2 MByte große Demoversion, mit der sich allerdings nur maximal fünf Auktionen verwalten lassen. Die Vollversion kostet 15 Euro.

Weitere Infos und Download unter <http://www.auktionenverwalten.de>.



Der Bildschirm bei AuctionBee.

Auctioneer

Auctioneer ist ein Programm zum Auswerten und Weiterverarbeiten der aus den End-of-Auction-Mails (EoA-Mails) gewonnenen Informationen.

Kurzbeschreibung der Entwickler:

Der Auctioneer verwendet eine Datenbank, um die Auktionen zu verwalten, und Microsoft Outlook oder AK-Mail, um die Auktionsinformationen zu erhalten und E-Mails zu senden. Der Auctioneer stellt verschiedene Listenansichten bereit, die Ihnen helfen, zu jedem Zeitpunkt Ihre Auktionen zu managen. Der Auctioneer führt Buch über alle Details für Sie, sodass die Transaktionen schneller und fehlerfrei bearbeitet werden können und Sie professioneller aussehen lässt.

Auctioneer ist Freeware. Weitere Infos und Download unter <http://www.metaprojekt.de/Projekte/Auctioneer>.

Auctionizer

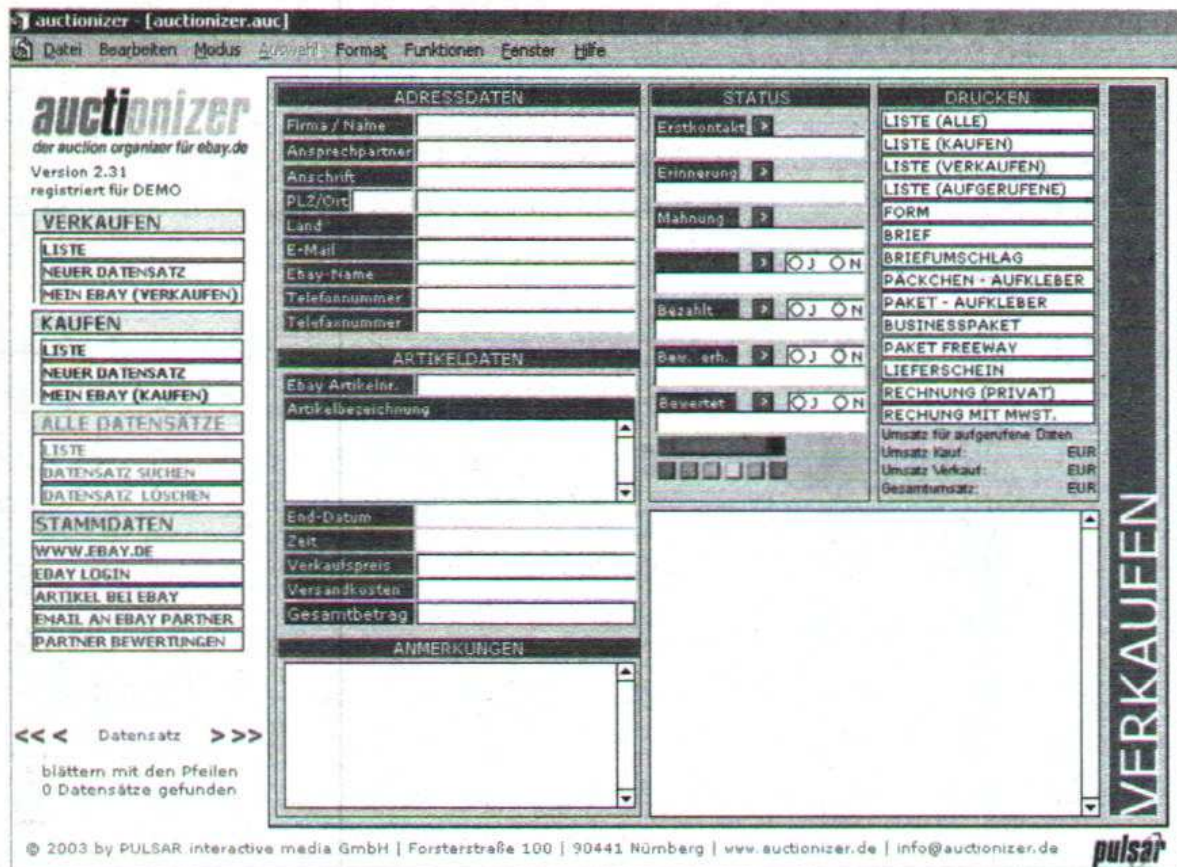
Der Auctionizer ist ein Programm zum Auswerten und Weiterverarbeiten der aus den End-of-Auction-Mails (EoA-Mails) gewonnenen Informationen. Das Besondere: Er verwaltet nicht nur Verkäufe, sondern auch Käufe über eBay!

Merkmale laut Entwickler:

- *Komfortables Verwalten von gekauften und verkauften Produkten.*
- *Verwalten von Adressen von Käufern und Verkäufern.*
- *Überblick über den Status von Versand, Bezahlung und Bewertungen.*
- *Generierung der Adress- und Produkteintragen automatisiert aus der endofaction-E-Mail von eBay.de.*
- *Manuelle Editiervorgänge.*
- *Nur durch die Datenbankgröße begrenzte Anzahl an Käufen und Verkäufen.*
- *Direkter Aufruf von Mein eBay, eBay.de, eBay-Login.*
- *Direkter Aufruf der dem Artikel zugehörigen Bewertungsseite aus der Anwendung.*
- *Direkter Aufruf der eBay-Artikelseite aus der Anwendung.*
- *Listenansicht und Detailansicht der Artikel und Adressdaten.*
- *Druck von Listen und Formularen.*
- *Druck von Adressen und Päckchenaufklebern (Päckchenkleber direkt in die Formulare der Deutschen Post).*
- *Generierung von E-Mails mit frei definierbaren Texten in jeweils drei Stufen für Verkauf und Kauf.*
- *Stammdatenverwaltung der eigenen Adress- und Bankdaten.*

Den Auctionizer gibt es in einer kostenlosen, auf zehn Datensätze beschränkten Demoversion und als Vollversion für 24,50 Euro.

Leider ist man mit dem Programm auf einen eBay-Namen beschränkt, kann also nicht (wie es sinnvoll wäre) zwischen Kauf- und Verkaufs-Account trennen.



Die Oberfläche des Auctionizer.

Weitere Infos und Download unter <http://www.auktionizer.de>.

AuktionMaster

Den AuktionMaster habe ich wegen des Schwerpunkts beim Einstellen von Auktionen im entsprechenden Kapitel 9.3 eingeordnet.

Der Auktionsbuddy

Der Auktionsbuddy ist ein komplexes Auktionsverwaltungsprogramm, mit dem man Auktionen einstellen und verwalten kann. Der Auktionsbuddy hat folgende Funktionen:

- Erstellung der Auktionen am PC.
- Vielfältige Suchmöglichkeiten in den Auktionen.
- Freitextsuche in jeder Maske.
- Datenexport nach Excel.
- HTML-WYSIWYG-Editor für die Artikelbeschreibung.
- Automatische Berechnung der eBay-Gebühren und Abgleich mit den eBay-Rechnungen.

- *Automatisches Senden der Auktionen an eBay.*
- *Welche Auktionen sind bereits an eBay gesendet, aber noch nicht freigegeben?*
- *Wem habe ich schon die Begrüßungsmail geschrieben?*
- *Wer hat bereits bezahlt?*
- *Welche Ware kann versendet werden?*
- *Wer ist noch nicht bewertet worden?*
- *Welche Auktionen sind bereits abgeschlossen?*
- *Automatische Generierung der an den Auktionsgewinner zu sendenden Mails mit Auktionsnummer, Titel etc.*
- *Individuelle Anpassbarkeit der Mailvorlagen (mehrere möglich).*
- *Paketschein drucken.*
- *Rechnungen drucken.*
- *Rechnungslayout anpassbar.*
- *Bookmarks zum schnellen Ansteuern der verschiedenen eBay-Seiten.*

Der Auktionsbuddy ist in drei Varianten erhältlich: als kostenlose ca. 20 MByte große Demoversion, als Vollversion Einzelplatz für 49 Euro und als Vollversion Netzwerk für 199 Euro.

Das Erfassen von Auktionen mit dem Auktionsbuddy.

Die werden ausgewertet und daraus die Informationen für die Verwaltung gewonnen. Natürlich kann man Auktionen auch manuell erfassen, wenn (mal wieder) keine EoA-Mail vorliegt.

Die Auktionshilfe erstellt Rechnungen, Lieferscheine und Paketscheine für die versteigerten Artikel und hilft dabei, den Zahlungsstatus im Auge zu behalten und gegebenenfalls zu mahnen.

Vor dem Download der kostenlosen Demoversion muss man eine (beliebige ...) Mailadresse eingeben. Die Demoversion an sich ist wegen einiger Einschränkungen nur geeignet, sich die Funktionsweise des Programms anzusehen – für die Praxis braucht man die erweiterte Version für 29 Euro.

Download und weitere Infos unter <http://www.dieauktionshilfe.de>.

AuVer

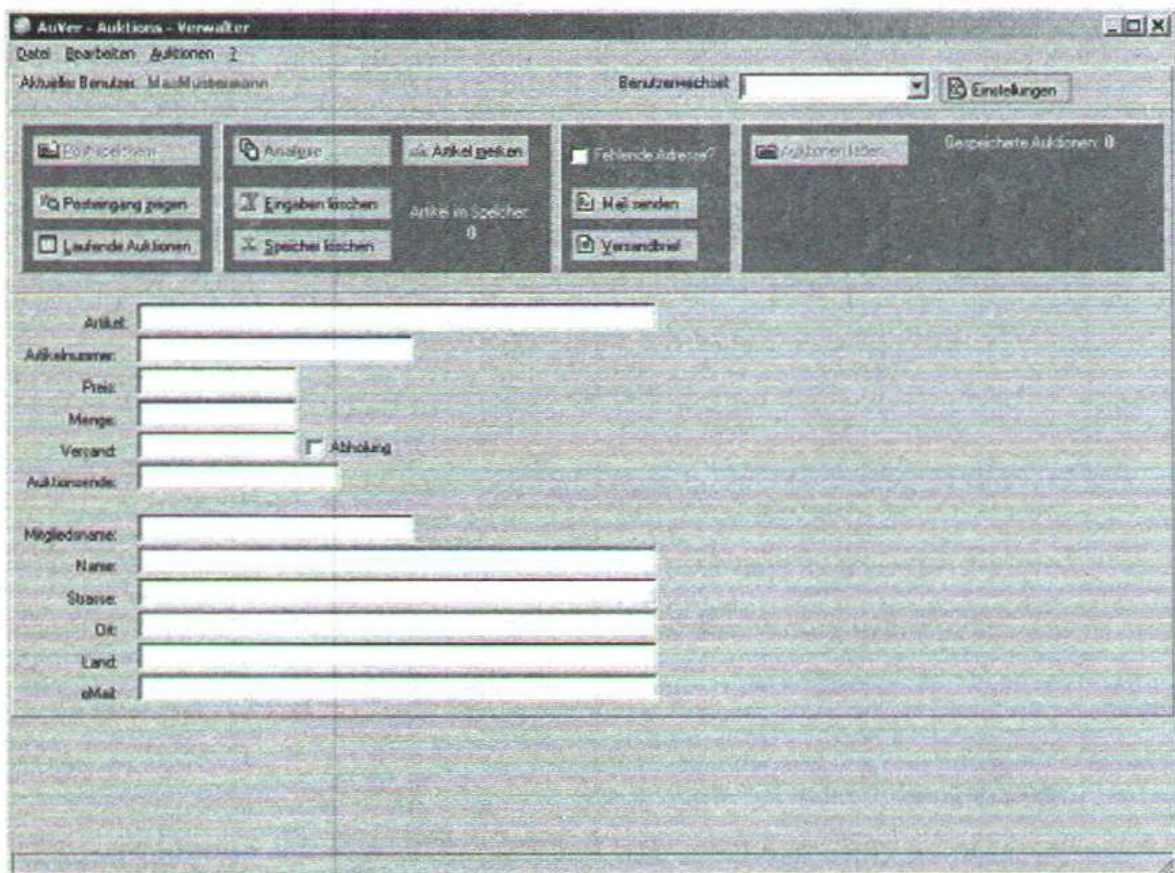
AuVer ist ein Auktionsverwaltungsprogramm für Verkäufer.

Die Funktionen:

- *Verwaltung beliebig vieler eBay-Nutzernamen mit individualisierbaren Textvorlagen.*
- *Manuelle Erfassung von Auktionen (Einzel- oder Powerauktionen).*
- *Erfassung von Auktionen über die Zwischenablage (automatische Analyse der eBay-Verkaufs-Mails).*
- *Automatischer Empfang und Verwaltung über POP3-Postfach.*
- *Manuelle oder automatische Zusammenfassung von Auktionen bei identischem Bieter mit manueller Versandkostenkorrektur.*
- *Speichern der Auktionsdaten.*
- *Statusverwaltung mit farblicher Kennzeichnung.*
- *Halbautomatische Bestätigungsmail (mit manueller Korrekturmöglichkeit).*
- *Direktaufruf jeder beendeten Auktion im integrierten Internetbrowser (während der Speicherzeit bei eBay).*
- *Automatische Erzeugung von Versandbriefen.*
- *Druck von Päckchen- und Paketaufklebern in die Formulare der Deutschen Bundespost (nicht mit jedem Drucker möglich!).*
- *Übermittlung einer Versandmail an den Käufer.*

- Übermittlung einer Erinnerungsmail an Käufer bei fehlendem Zahlungseingang.
- Kennzeichnung von Auktionen mit Zahlungserinnerung bzw. nicht gezahlten Auktionen.
- Ausblenden von erledigten Auktionen.
- Kontrollsummen pro Auktion für den einfachen Abgleich mit dem Zahlungseingang.
- Berechnung der Gesamtsumme aller Auktionen.
- Suche nach eBay-Auktionsnummer und Artikelbeschreibung.
- Anlegen neuer Benutzer.
- Individualisierung für jeden einzelnen Benutzer.
- Automatische Updates von AuVer über das Internet (nur für registrierte Benutzer verfügbar).

Von AuVer gibt es leider keine Demoversion, es ist nur auf CD für 19,95 Euro erhältlich.



Der Hauptbildschirm von AuVer.

Weitere Infos unter <http://www.saonet.de/auver>.

Blitzmailer

Blitzmailer ist ein auf einer Excel-Tabelle basierendes Auktionsverwaltungsprogramm. Sie sehen eine Grafik, die die Funktionsweise veranschaulicht.



Übersicht über die Arbeit mit Blitzmailer.

Blitzmailer steuert die Vorgänge mithilfe anderer Programme und man muss einige Programme bereits installiert haben, um mit Blitzmailer arbeiten zu können: MS-Outlook (nicht Outlook Express!), MS-Word, MS-Excel und den Turbo Lister von eBay. Die Kurzbeschreibung des Autors:

Blitzmailer verarbeitet alle eingehenden Mails von eBay (End-of-Auction-Mails bzw. Transaktionsende usw.) zu einer übersichtlichen Excel-Tabelle und fasst zeitgleich die Käufer zusammen, die mehrere Artikel ersteigert haben. Ausgelesen werden dabei z. B. Artikelüberschrift, Art.-Nr., Käufer-Anschrift, Preis, Gesamtpreis usw. Die Auktionspreise der zusammengefassten Käufer werden automatisch berechnet. Das XLS-Template kann zur Artikelverwaltung und Eingabedatenbank neuer Artikel dienen. Mit einfachen Knopfdrücken erhält man so eine importfähige Turbo Lister-Datei und ermöglicht dadurch rationales und schnelles Artikel-Eingeben v.a. bei „Massenartikeln“.

Der Blitzmailer ist Freeware. Weitere Infos und Anforderung der kostenlosen Vollversion unter <http://www.blitzmailer.de>.

eWatch

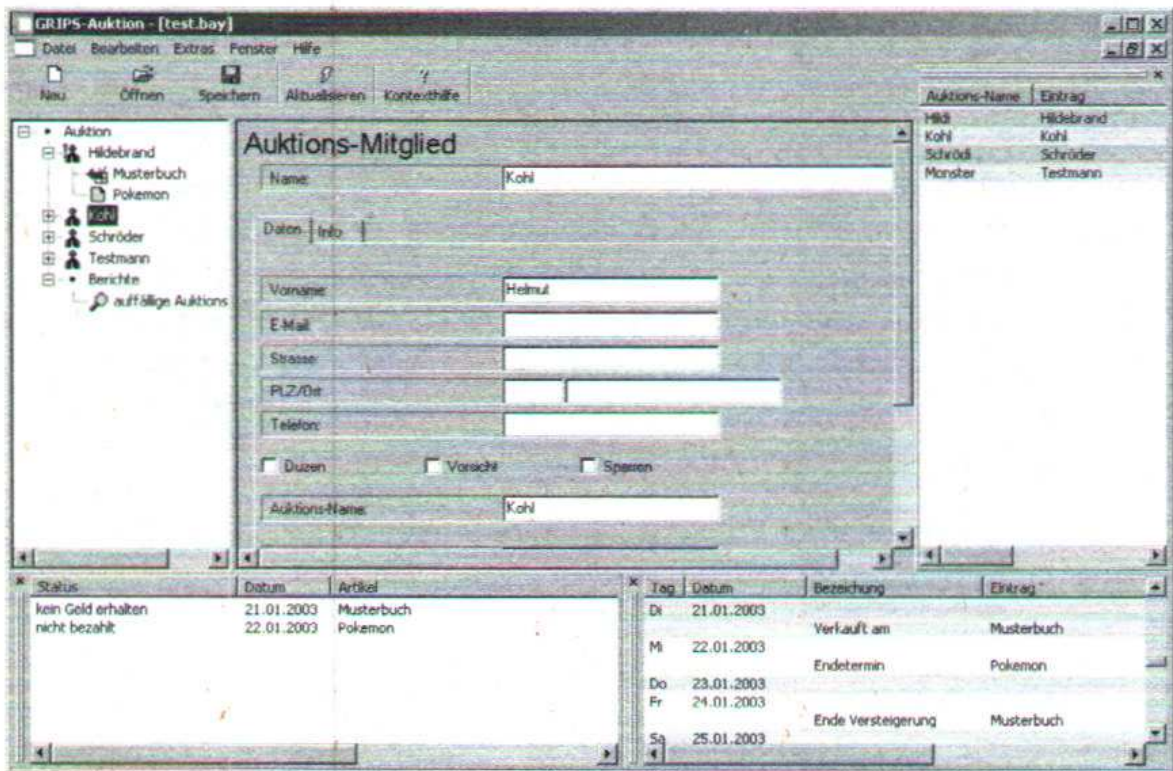
Das Programm eWatch dient zum Beobachten eigener Auktionen und man kann sich damit beim Erstellen von Rechnungen und Mahnungen unterstützen lassen. eWatch bezieht seine Informationen online, man muss dazu nur jeweils die Auktionsnummer angeben – eine Auswertung der End-of-Auction-Mails ist nicht möglich. Folgende Eigenschaften hebt der Autor hervor:

- Automatische E-Mail-Rechnung/Mahnung/Erstellung.
- Benutzerfreundliche Oberfläche.
- Schneller E-Mail Adressen-Zugriff und E-Mail-Client-Aufruf.
- Übersichtlichkeit der Auktionsdaten.
- Schneller Zugriff auf wichtigste E-Mail-Adressen, z. B. Mein eBay.
- Auktionsaufruf per Artikelnummer oder URL.
- ID-Karten-Abfrage beliebiger User.
- Schnelle Onlinesuche bei eBay.
- Viele Einstellungsmöglichkeiten des Programms.
- Hervorhebung laufender Auktionen.

eWatch ist Shareware, die kostenlose Demoversion läuft 30 Tage lang ohne Einschränkungen. Die Registrierung zur Vollversion kostet 10 Euro. Weitere Infos und Download unter <http://www.konsi.de>.

Grips-Auktionsverwaltung

Grips ist eine Auktionsverwaltung für Käufer und Verkäufer.



Die Oberfläche der Grips-Auktionsverwaltung.

Grips ist Freeware. Weitere Infos und Download unter <http://www.software-grips.de/Auktion/index.htm>.

iAuktion

iAuktion ist eine auf dem Auslesen der End-of-Auction-Mails (EoA-Mails) basierende Auktionsverwaltung. Mit dem Programm kann man nicht nur verkaufte, sondern auch gekaufte Artikel verwalten. Ein Schwerpunkt (und auch eine Stärke) liegt im Versandmodul mit dem Etikettendruck. iAuktion ist als kostenlose Demo, als iAuktion Extended für 29 Euro und als iAuktion Professional für 179 Euro erhältlich. Ein vernünftiges Arbeiten ist nur in der (sehr teuren) Professional-Version möglich. Weitere Infos und Download unter <http://www.progworx.de/software/iauktion/auktion.php>.

Ibaycheck

Ibaycheck ist ein Auktionsverwaltungsprogramm für Käufer und Verkäufer. Hier die Beschreibung des Autors:

Wenn Sie aktiv bei eBay sind, dann wird Ihnen der Ibaychecker von nun an die wichtigsten Funktionen von eBay übernehmen. Überwachen Sie Artikel oder managen Sie Ihre Verkäufe, führen Sie automatisierten E-Mail-Kontakt oder lassen Sie Bewertungen ab heute automatisch vergeben. Der Ibaychecker bietet Ihnen komplexe Arbeitsabläufe sowie eine Zeitersparnis.

Überwachung

Die Überwachung gibt jedem eBayer die Möglichkeit, Artikel jeder Art mit dem Ibaychecker zu überwachen. Sie sind so immer auf dem Laufenden, was Gebote, aktuelle Preise und Restlaufzeiten machen. Außerdem können Sie auch beendete Auktionen für längere Zeit aufbewahren, um z. B. Preisvergleiche zu machen.

Ich Verkäufe

Ich Verkäufe bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre eigenen Artikel oder die eines anderen Users zu beobachten. Sie ersparen sich so die Einzelaufnahme in die Überwachung. Geben Sie einen Usernamen ein und klicken Sie auf Liste einlesen. Das war's schon.

Transaktion Verkauf

Verwalten Sie Ihre Artikel, die Sie erfolgreich verkauft haben. Managen Sie mit vordefinierten E-Mail-Vorlagen den Zahlungs- und Versandverkehr und lassen Sie sich immer über aktuelle Finanzen informieren. Sie arbeiten hier mit übersichtlichen Listen, die Ihnen offene, erledigte, nicht bezahlte oder bezahlte, aber nicht versendete Artikel anzeigen.

Transaktion Kauf

Auch als Käufer ist es sehr hilfreich, wenn Sie alle Käufe auf einen Blick haben. So sehen Sie, welche bezahlt sind, welche noch nicht bewertet sind oder auch welche bezahlten noch immer nicht geliefert wurden. Auch hier können Sie mit fertigen E-Mail-Vorlagen arbeiten.

Bewertungen

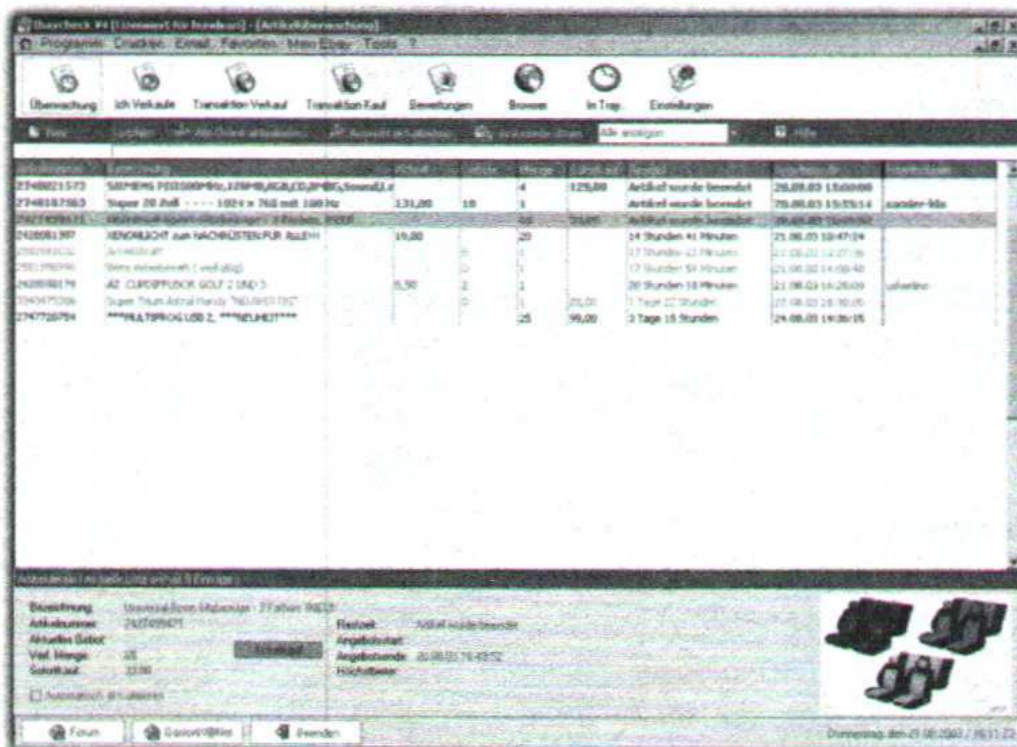
Auch das Bewertungssystem ist sehr wichtig für jeden erfolgreichen eBay. Sie führen hier Listen mit offenen Bewertungen und können direkt aus dem Ibaychecker positive Bewertungen abgeben. Auch Ihre eigene ID-Karte wird im Ibaychecker angezeigt und gespeichert.

E-Mail-Verwaltung

Verwalten Sie Ihre E-Mails wie in Outlook, aber im Ibaychecker. Das Programm verfügt über einen kompletten Mail-Client, der unabhängig von Outlook arbeitet. Eingehende E-Mails können sofort im Programm bearbeitet und ausgewertet werden.

Browser

Das Durchsuchen von eBay nach Artikeln oder Managen von Mein Ebay kann aus dem Ibaychecker gemacht werden. Das Programm verfügt über einen integrierten Browser.



Die Programmoberfläche von Ibaycheck.

Ibaycheck ist Shareware, die Vollversion kostet 15 Euro.

Weitere Infos und Download unter <http://www.gastonx.net/ibaycheck.htm>.

LagerBob

Das Programm LagerBob fällt ein wenig aus dem Rahmen der hier vorgestellten Programme: Es dient nämlich nicht ausschließlich der Verwaltung von eBay-Angeboten, sondern man kann damit allgemein Verkäufe über Onlineshops managen.

Die Entwickler geben dazu folgende Funktionsübersicht:

Funktions - Übersicht

Funktionen von LagerBob.

<p>Lager -und Artikelverwaltung, komplette Kunden -und Lieferantenverwaltung, Zahlungsverkehr, automatisierte After-Sales-Abwicklung über Transaktionsnummern, Datenübernahme von Ebay Transaktions-Emails, Schnittstelle zu Word und Excel,</p>	<p>integrierte Vorlagen für Rechnungen, Versandetiketten usw., komplette Fakturierung, Schnittstelle zu Ebay "Turbo Lister" und "Verkaufsmanager", selektierter Datenexport, z.B. für Serienbriefe, Backupfunktion, flexible Kundensuche, Debitoren und Umsatz-Auswertungen, Kalender.</p>
--	--

Dabei verlaufen eBay-Transaktionen mit dem LagerBob so:



Der Verlauf einer eBay-Transaktion beim LagerBob.

Der LagerBob ist in einer rund 36 MByte großen Demoversion erhältlich. Die kann man für 54 Euro zu einer Vollversion freischalten lassen oder sofort die Vollversion auf CD für 59 Euro kaufen.

Weitere Infos und Download unter <http://www.lagerbob.de>.

myEbay

myEbay ist eine lokale Verwaltungsdatenbank, die Versteigerungen und Ersteigerungen übersichtlich darstellt und dauerhaft sichert. Es können alle relevanten Daten wie Artikelname, Artikelnummer, Artikel-URL, Verkaufspreise, Sofortkaufpreise, Start- und Enddatum eingegeben werden.

Neben der Anzeige, wann eine Versteigerung/Ersteigerung endet (in Tagen, Stunden, Minuten, Sekunden) kann auch ein Reporting der vorhandenen Versteigerungen/Ersteigerungen erzeugt werden.

Das Programm wird über eine Setup-Routine installiert, über dieses Setup wird auch die benötigte BDE (**B**orland **D**atabase **E**ngine) mit installiert. Ein Uninstaller ist auch vorhanden.

The screenshot shows the myEbay application window with the following data entry fields:

- Dateneingabe:**
 - Artikelname: Aspire 1300 XC
 - Start-Datum der Versteigerung: 15.02.2003
 - Bemerkung: Schau ma mal ob der endlich weggeht...
 - Artikelnummer: 9872645379
 - End-Datum der Versteigerung: 28.05.2003
 - Artikel-URL: http://cgi.ebay...
 - End-Uhrzeit der Versteigerung: 17:05:22
 - Verkaufspreis: 800,00 €
 - Name des Ersteigerers: Tomcat
 - Sofortkaufpreis: 850,00 €
 - E-Mail des Ersteigerers: Tomcat@gmx.de
 - Anzahl der Versteigerungen: 2
- Checkboxes:**
 - Versteigerung beendet
 - Artikel verschickt
 - Bankdaten verschickt
 - Bewertung abgegeben
 - Geld erhalten
 - Bewertung erhalten

Below the form is a table listing auction items:

Artikelnummer	Artikelname	Artikel URL	Verkaufspreis	Sofortkaufpreis	Start-Datum	End-Datum	End-Uhrzeit	Name
7362519044	SQL Server 7	http://cgi.eb	20,00 €	25,00 €	11.05.2003	17.05.2003	11:45:10	Hutzibutzi
9872645379	Aspire 1300 XC	http://cgi.eb	800,00 €	850,00 €	15.02.2003	28.05.2003	17:05:22	Tomcat

Die Oberfläche von myEbay.

myEbay ist Freeware, weitere Infos und Download unter <http://www.delphi-soft.de/myebay.html>.

Overlook

Overlook ist ein Auktionsverwaltungsprogramm für Käufer und Verkäufer, mit dem man die End-of-Auction-Mails (EoA-Mails) auswerten kann. Die Entwickler geben folgende Features an:

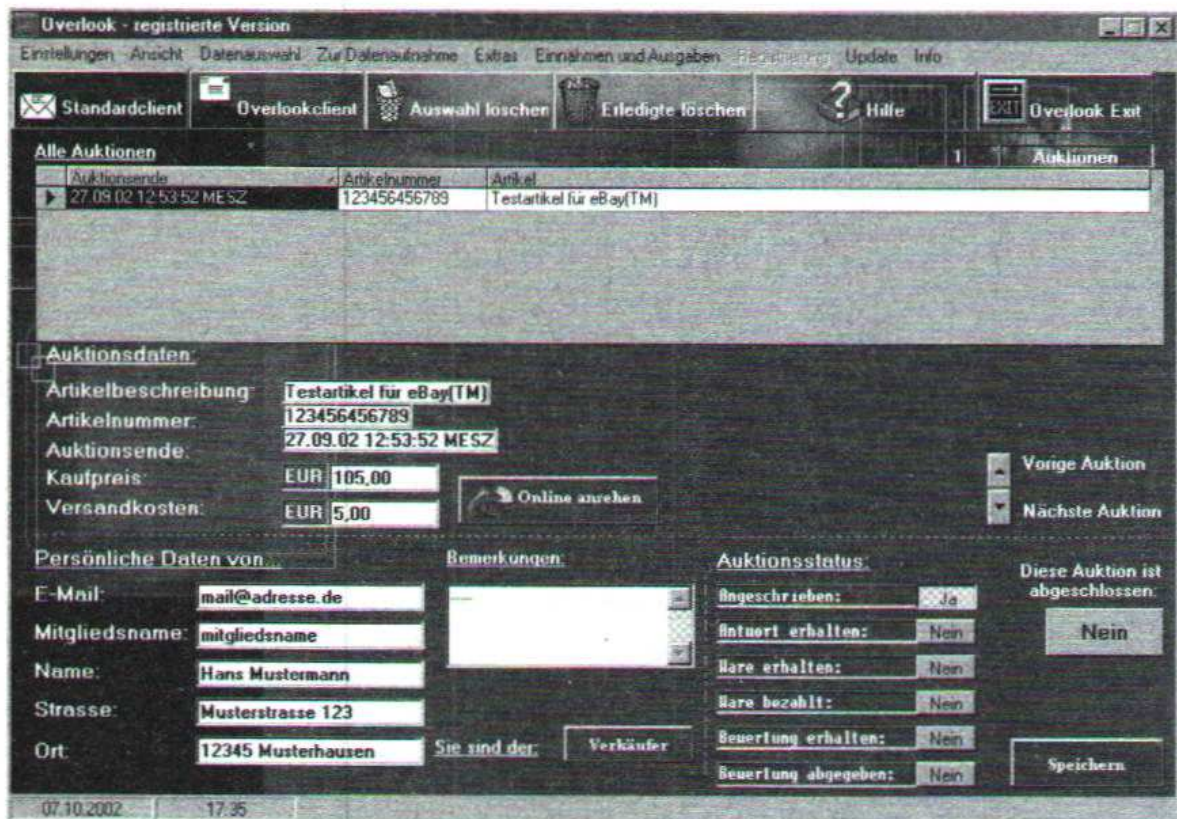
- Einfache Datenaufnahme durch Copy and Paste.
- Anzahl aller erfassten Auktionen.
- Frei editierbarer Text für Käufer zum Mail-Versand.
- 3 frei editierbare Texte für Verkäufer zum Mail-Versand.
- Anzeigen aller, erledigter, unerledigter Auktionen als Käufer- und Verkäufer.
- Suche nach Stichwort.
- Einnahmen-Ausgabenrechnung.
- Exportfunktion nach Excel.
- Datensicherung & Wiederherstellung.
- Webupdate der Datenbankliste.
- Manuelle Datenaufnahme mit Formular.
- Auktion noch mal einsehen (öffnet sich im Standard-Browser).
- Erkennung von Sofortkauf.
- E-Mail-Versand über Standard-Mail-Client.
- Eigener Mail-Client integriert (über SMTP-Server).
- Viele Funktionen über Tastaturkommandos aufrufbar.

In Overlook werden alle wichtigen Daten in eine Datenbank eingetragen, die Sie natürlich auch noch bearbeiten können. Aus dieser kann dann ein vorgefertigter Text einfach per Knopfdruck an Ihren E-Mail-Client gesendet werden und die E-Mail braucht nur noch verschickt zu werden.

Mit diesem Programm gibt es kein Durcheinander mehr oder umständliches Suchen, ob das Geschäft nun erledigt ist oder ob Sie schon eine Bewertung abgegeben haben usw.

Die Datenbank kann natürlich nach verschiedenen Suchkriterien abgesucht werden, z. B. nach erledigten Auktionen, Auktionen als Käufer oder Verkäufer und auch nach einer Textsuche.

Overlook ist Shareware. In der Demoversion ist die Zahl der Datenerfassungen auf 25 beschränkt, die unbeschränkte Vollversion kostet 15 Euro.



Die Oberfläche von Overlook.

Weitere Infos und Download unter <http://www.auctionoverlook.de>.

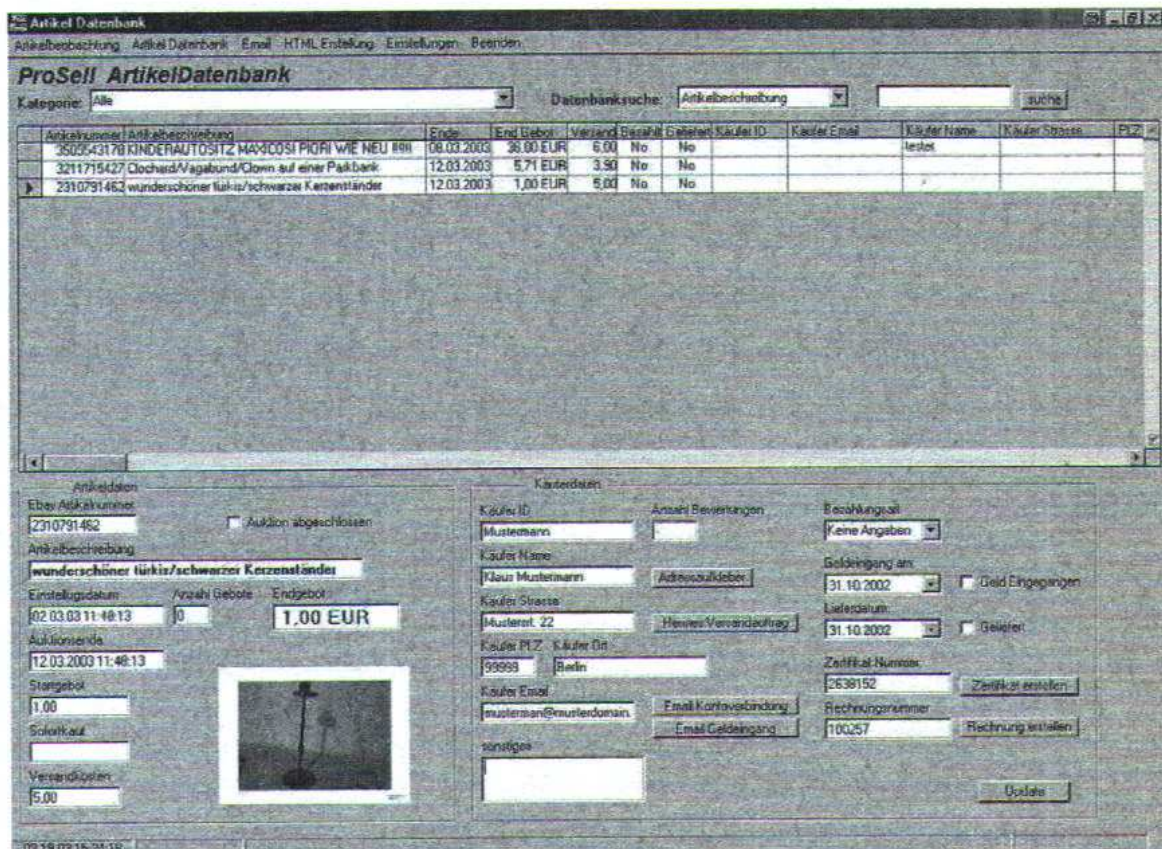
ProSell

ProSell ist ein Auktionsverwaltungsprogramm für Verkäufer, das seine Informationen aus den eBay-Artikelbeschreibungen und den End-of-Auction-Mails (EoA-Mails) bezieht. Seine Besonderheit: eine Anbindung an den Hermes-Versand, mit der man die Abholung der verkauften Artikel veranlassen kann.

Die Features nach Angaben der Entwickler:

- *Einlesen aller relevanten Artikel- und Käuferdaten sowie Artikelbilder von eBay und aus E-Mails.*
- *Speicherung aller Artikeldaten und Bilder in einer Datenbank mit Suchfunktionen und nach Kategorien sortierbar.*
- *Automatische Generierung und Versendung von E-Mails für Geldeingang etc. über Outlook anhand von selbst definierten Vorlagen (Templates).*

- Generieren von Rechnungen mit fortlaufenden Rechnungsnummern anhand einer Excel-Vorlage.
- Erstellen eines Gutscheins oder Zertifikats mit einer fortlaufenden Nummer.
- Automatisches Drucken von Adressaufklebern.
- Automatische Übermittlung der Versandanforderung an Hermes-Versand via Internetverbindung. (Bis 20 Uhr übermitteln und am nächsten Tag werden die Pakete abgeholt.)
- Artikelbeobachtung (senden Sie mit einem rechten Mausklick aus dem Internet Explorer die eBay-Artikelnummer an ProSell und schon ist der Artikel in der Beobachtungsliste). Sollten dann Gebote eingehen, werden Sie direkt über ein Fenster mit allen Informationen benachrichtigt.
- Jederzeit wird das Artikelbild in der Beobachtung angezeigt.
- Rufen Sie mit einem Klick direkt die Gebotsliste und Artikelseite bei eBay auf.
- Erstellen von HTML-Artikelbeschreibungen mit Bildern, anhand einer HTML-Vorlage.



Die Oberfläche von ProSell.

Voraussetzung für den Betrieb von ProSell ist MS-Office ab der Version 97 und MS-Outlook, außerdem der Internet Explorer ab Version 5.

ProSell ist Shareware und kostet 9 Euro. Die kostenlose Demoversion ist zwar im Funktionsumfang unbeschränkt, lässt sich aber nur fünfmal starten.

Weitere Infos und Download unter <http://www.soho-gallery.de/prosell>.

Ps-Ass (Powerseller Assistent)

Ps-Ass gibt es in einer kostenlosen Demoversion, mit der bis zu 300 Auktionen verwaltet werden können, die Vollversion kostet 449 Euro.

Der Entwickler gibt folgende Merkmale an:

- *Automatischer Import und Analyse der E-Mails von eBay.*
- *Automatisches Anlegen der entsprechenden Artikel-, Kunden- und Auktionsdaten im Stammdatenspeicher.*
- *Versand von Bestätigungen.*
- *Automatischer Import der Kontoauszüge.*
- *Analyse der Buchungsdaten anhand von Auktionsnummer und eBay-ID.*
- *Zuordnung der Auktionen zu den Buchungen.*
- *Übersichtsformulare zu sämtlichen relevanten Programmpunkten mit umfangreichen, individuellen und dynamischen Filterfunktionen.*
- *Umfangreiches Berichtswesen mit individuellen Einstellungen.*
- *Erstellung individueller E-Mails für Mahnungen, Werbeaktionen o. Ä.*
- *Individuelle Einstellung der Schriftart in Formularen und Berichten.*
- *Kennwortschutz einzelnen Berichte.*

Mit Ps-Ass kann man keine Auktionen einstellen, das Programm dient in erster Line der Verarbeitung der End-of-Auction-Mails (EoA-Mails). Voraussetzung für die Benutzung ist das Vorhandensein des Mailprogramms Microsoft Outlook. Ehe man dafür 449 Euro investiert, sollte man unbedingt die kostenlose Demoversion ausprobieren!

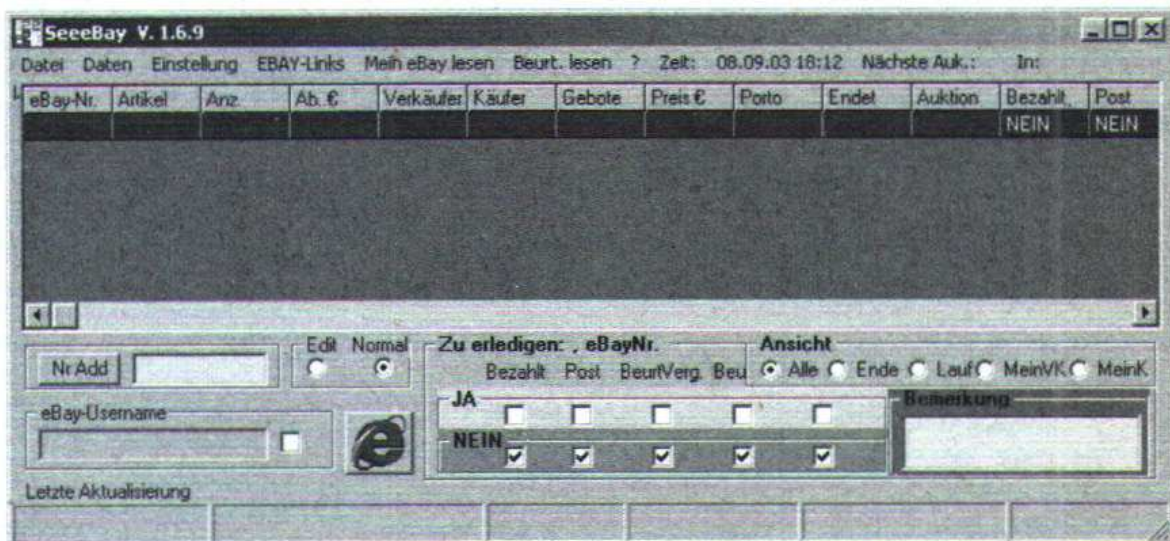
Weitere Infos und Download der Demoversion unter <http://www.berlin-raun.de/link2psass.html>.

SeeeBay

Kurzbeschreibung des Autors:

SeeeBay ist in erster Linie ein After eBay Programm, d. h., es soll die Verwaltung und Abwicklung von Auktionen nach Auktionsende vereinfachen. Darüber hinaus erlaubt es einen Onlinedatendownload anhand der eBay-Nummer. Einmal hinzugefügte Auktionen können per **[Enter]**-Taste online aktualisiert und per **[Entf]**-Taste gelöscht werden.

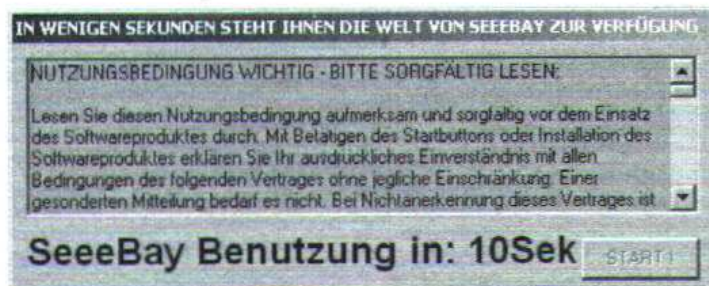
Im Gegensatz zu anderen Auktionsverwaltungsprogrammen wertet SeeeBay also nicht die End-of-Auction-Mails aus, sondern man muss jeweils die Artikelnummern eingeben und das Programm holt sich dann die verfügbaren Informationen online.



Die Oberfläche von SeeeBay.

Das Programm richtet sich nicht nur an Verkäufer, sondern man kann damit auch seine eBay-Käufe überwachen.

Der Autor Frank-Michael Mallner bezeichnet sein Programm fälschlicherweise als Freeware, in Wirklichkeit ist es aber so genannte Nagware, es wird bei der unregistrierten Version beim Start ein nervender und lange dauernder Countdown eingeblendet.

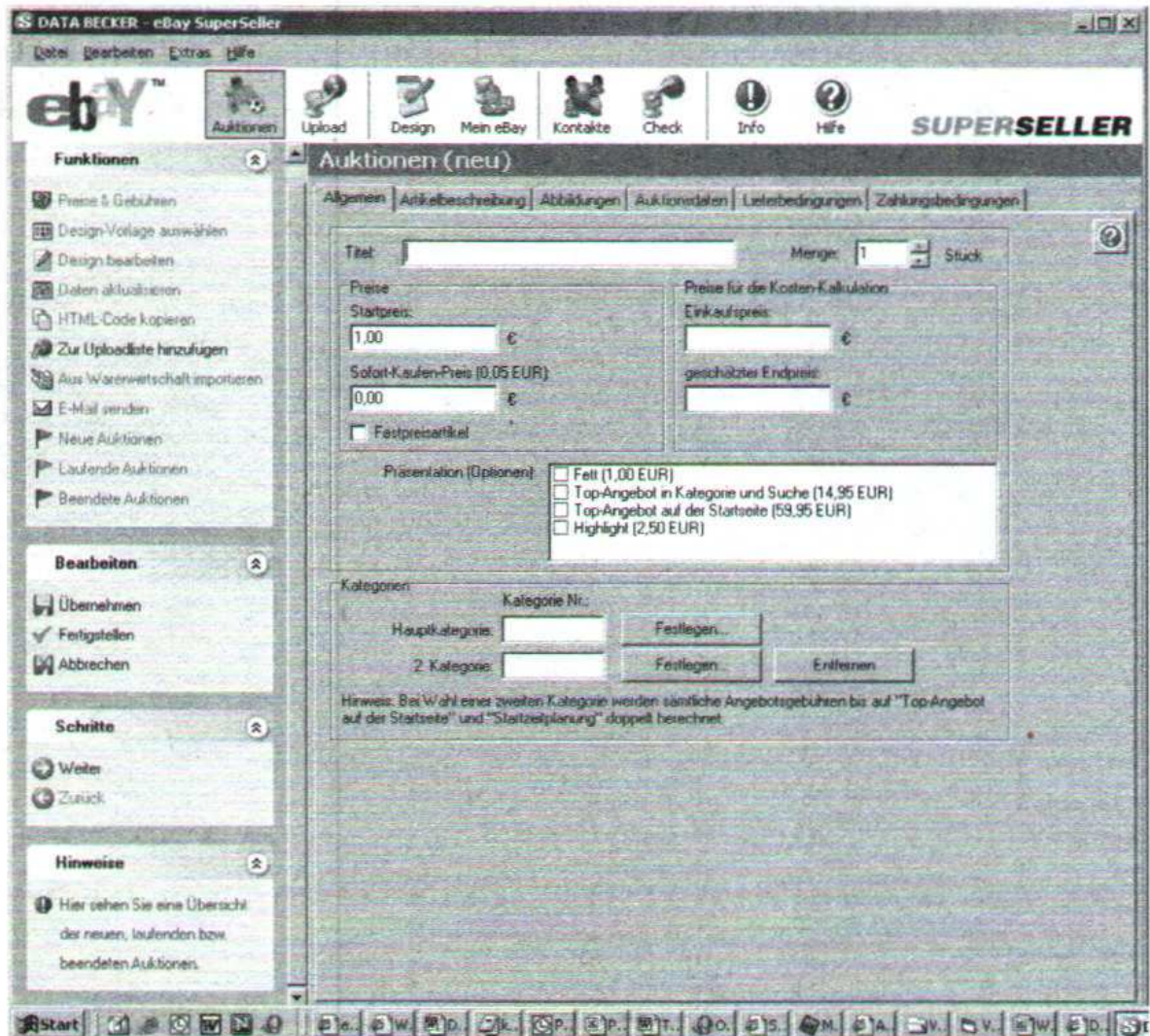


Der Nag-Screen bei SeeeBay zwingt einen zu einer längeren Pause vor dem Start.

Die registrierte Version kostet 5 Euro. Weitere Infos und Download unter <http://www.seebay.de>.

eBay SuperSeller

Das Programm eBay SuperSeller aus dem Verlag DATA BECKER kostet 24,95 Euro.



eBay SuperSeller aus dem DATA BECKER-Verlag.

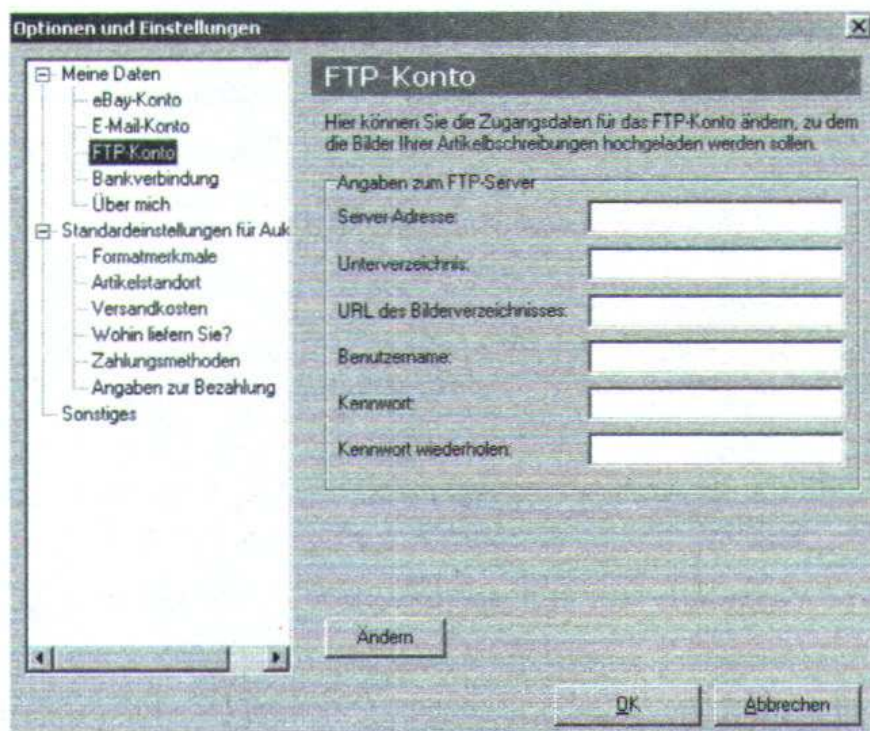
Der Verlag gibt folgende Informationen dazu:

Das Sparen beginnt mit der bequemen Offlineeingabe Ihrer Auktionsdaten (Artikelbeschreibung, Startpreis, Auktionsdauer etc.), die anschließend per API-Schnittstelle direkt an eBay übermittelt werden können. Damit Ihre Angebote nicht in der Flut von über einer Million Artikeln untergehen, bietet Ihnen der SuperSeller Aufsehen erregende Profi-Designvorlagen, die mit einem Easy-Editor ganz ohne HTML-Kenntnisse individuell bearbeitet und gespeichert werden

können. Mit wenigen Klicks lassen sich Farben und Hintergründe modifizieren, Artikeldaten und Texte optimieren sowie attraktive Designelemente (Counter, Flash-Dateien, Mausverfolger, bunte Scrollbalken u.v.m.) hinzufügen. Ihre fertigen Designvorlagen können jederzeit mühelos ausgetauscht und neuen Auktionen zugewiesen werden. Darüber hinaus bietet Ihnen der SuperSeller für eine perfekte Selbstdarstellung sogar die Möglichkeit, Ihre Mein eBay-Seite individuell zu gestalten.

Nach Auktionsende werden die verkaufsbezogenen E-Mails von eBay ausgelesen (Endpreis, Käufer etc.), den Artikeln zugeordnet und automatisch in vorformulierte E-Mail-Vorlagen eingebaut, mit deren Hilfe Ihr Schriftverkehr mit den Käufern schnell und problemlos abgewickelt werden kann. Abgerundet wird die für Hobby- und Profi-Seller unverzichtbare Verkaufshilfe durch die automatische Berechnung von Preisen, Gebühren und des zu erwartenden Profits.

Das Besondere am SuperSeller: Das Programm ist von eBay zertifiziert und nutzt die eBay-eigene Schnittstelle (API) zum Datentransfer, dadurch entfallen die bei anderen Programmen nötigen häufigen Updates. Trotzdem gibt es keine laufenden Kosten für Transaktionen, wie das normalerweise bei anderen eBay-zertifizierten Programmen üblich ist, mit dem Kaufpreis sind alle Programmkosten abgegolten.



Die benötigten Zugangsdaten für Webspaces beim SuperSeller.

Um wirklich sinnvoll mit dem SuperSeller arbeiten zu können, muss man über eigenen Webspaces verfügen, auf den man per FTP Daten übertragen

kann, und man braucht eine eigene Mailbox, die per POP3 ausgelesen werden kann. Natürlich muss man auch fortgeschritten genug sein, um beim SuperSeller die nötigen Zugangsdaten einstellen zu können.

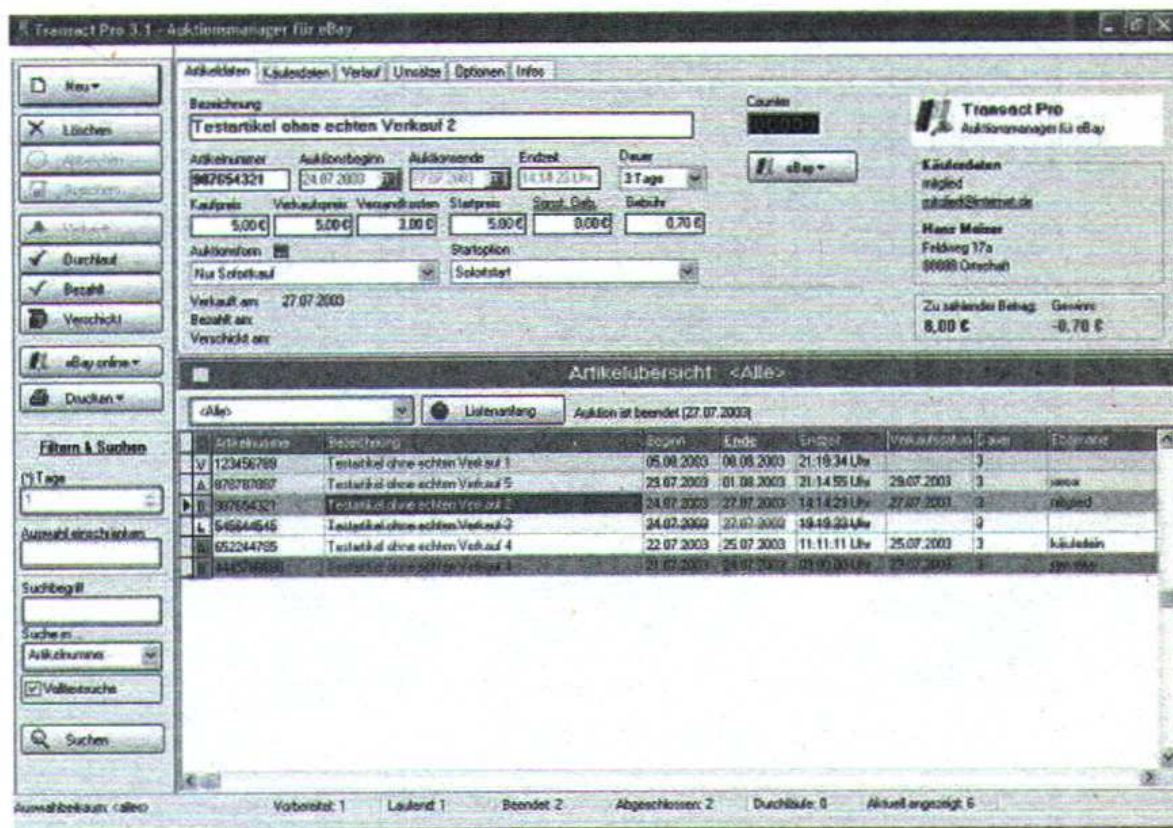
Transact Pro

Transact Pro ist ein Auktionsverwaltungsprogramm für Verkäufer. Die Eigenschaften im Überblick:

- *Verwalten von eBay-Auktionen vom Start bis zum Versand.*
- *Anlegen mehrerer Benutzerprofile mit unterschiedlichen Artikeldaten.*
- *Automatische Statuszuweisung (Laufend, Beendet, Abgeschlossen, Durchlauf), Farben frei wählbar!*
- *Übernahme der Daten neu eingestellter Artikel und beendeter Auktionen aus E-Mails per Copy & Paste (nicht mit allen E-Mail-Programmen möglich).*
- *Sortierung der Artikelanzeige nach allen Kriterien möglich.*
- *Filtern der Artikelanzeige nach verschiedenen Kriterien.*
- *Import- und Exportfunktionen.*
- *Integriertes Backup.*
- *Automatisches Berechnen der Gebühren.*
- *Umsatzstatistik.*
- *E-Mail-Vorlagen in unbegrenzter Anzahl erstellbar.*
- *E-Mail-Versand über MAPI (z. B. Outlook Express).*
- *Vorlagen arbeiten mit Feldwerten. Daten des gewünschten Artikels und Käufers werden vollautomatisch in die entsprechenden Felder der E-Mail eingetragen.*
- *Suchfunktion - Suche nach Teilübereinstimmungen in dem jeweiligen Suchfeld.*
- *Export von Käuferadressen in Textdatei zur Weiterverwendung in anderen Programmen.*
- *Abfrage des Seitenzählers der Artikelseite laufender Auktionen im Programm.*
- *Erstellung ausführlicher Artikellisten mit Sortier- und Filterfunktion.*

- Aufruf vieler Onlinefunktionen aus dem Programm heraus: Artikel ansehen, Artikel überarbeiten, ähnlichen Artikel verkaufen, Artikel wiedereinstellen, Artikel verkaufen (neu), Mein eBay, Bewertungsforum.
- Aufruf der Bewertungsseite nach Kaufabschluss des jeweiligen Artikels mit einem Klick.

Die Demoversion von Transact Pro ist 30 Tage uneingeschränkt lauffähig, die Vollversion kostet 10 Euro.



Die Oberfläche von Transact Pro.

Weitere Infos und Download unter <http://www.schmittbit.de/transactpro>.

9.5 Kostenrechner

eBay-Verkäufer haben oft Probleme, die eBay-Kosten für eine Auktion im Auge zu behalten: Dazu muss man ja nicht nur die gestaffelten Angebotsgebühren und die Kosten für Zusatzoptionen berücksichtigen, sondern auch noch die schwierig zu berechnenden Verkaufsprovisionen (schwierig deshalb, weil sie je nach Verkaufserlös gestaffelt sind).

eBay stellt diese Kosten auch nicht übersichtlich dar: In den Kontoauszügen sind die Kostenpositionen chronologisch geordnet, und so stehen die Ange-

botsgebühren und die Kosten für die Zusatzoptionen an ganz anderer Stelle als die (später berechnete) Verkaufsprovision.

Hier schafft der (kostenlose) Kostenrechner auf www.wortfilter.de Abhilfe: Dort gibt man alle benötigten Daten ein und erfährt sofort, wie viel eBay und wie viel man selbst verdient hat:

Angebotsformat	Auktion
Startpreis pro Stück	1,00 €
Angebote Stückzahl	1 Stück
Verkaufte Stückzahl	Stück
Endpreis pro Stück	€
Sonderfall Kategorie	Nein
Zusatz-Optionen	<input type="checkbox"/> Startzeitplanung <input type="checkbox"/> Top-Angebot Startseite <input type="checkbox"/> Top-Angebot Kategorie <input type="checkbox"/> Top-Angebot Galerie <input type="checkbox"/> Highlight <input type="checkbox"/> Fettschrift <input type="checkbox"/> Galerie <input type="checkbox"/> In zwei Kategorien
Bilder-Service:	Anzahl Bilder <input type="text" value="1 (Gratis)"/> <input checked="" type="radio"/> Standard <input type="radio"/> Dia-Show <input type="radio"/> XXL-Foto <input type="radio"/> Bilderpaket

Der Kostenrechner von www.wortfilter.de.

Der Kostenrechner ist erreichbar unter <http://www.wortfilter.de/kostenrechner.html>.

9.6 Schnäppchenjäger

Unter „Schnäppchenjägern“ verstehe ich Programme, die mehr leisten als die herkömmliche eBay-Suche und mit denen man daher gezielt nach Schnäppchen auf eBay suchen kann.

Es gibt im Wesentlichen zwei Funktionen, die die Suche nach Schnäppchen erleichtern: wenn man sich Artikel nach der Anzahl der Gebote anzeigen lassen kann und wenn man mithilfe eines Programms eBays Wortfilter umgehen kann.

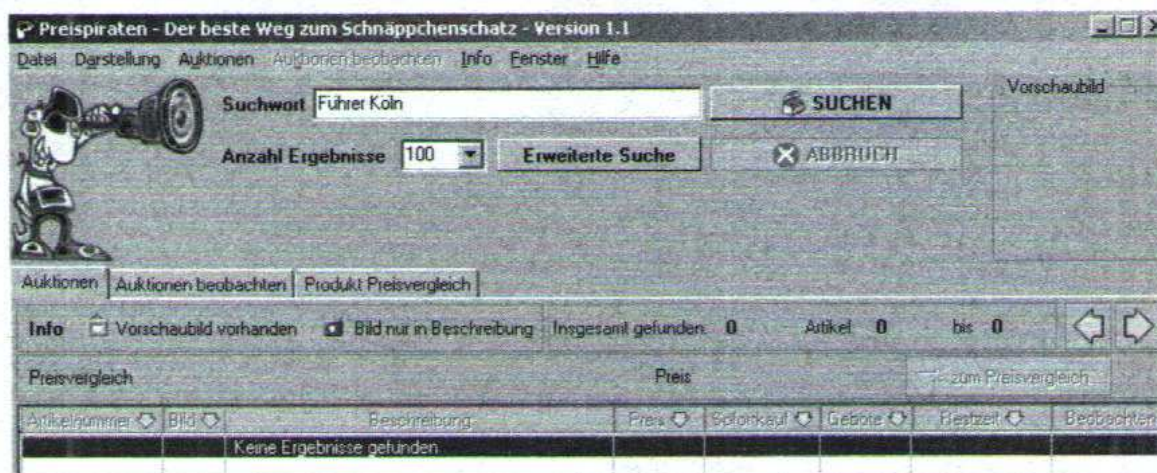
PreisHai

Der PreisHai kann beides: Er umgeht den Wortfilter und man kann die Auktionen nach der Zahl der Gebote sortiert ausgeben lassen. Den PreisHai habe ich bereits weiter oben in Kapitel 7.1 besprochen, weitere Informationen und den Download der Demoversion finden Sie unter <http://www.wortfilter.de/preishai.html>.

Preispiraten

Das Tool Preispiraten hat keine der beiden eingangs erwähnten Funktionen – dafür sucht es aber auch nicht nur in eBay, sondern noch in zahlreichen Onlineshops.

Einen „Führer durch Köln“ kann man damit (im Gegensatz zum PreisHai) also nicht finden, weil der Wortfilter eBays auch die Preispiraten in die Irre führt.



Kein Führer durch Köln bei den Preispiraten.

Die Preispiraten finanzieren sich durch Provisionen der Onlineshops, wenn jemand aufgrund eines Suchergebnisses der Preispiraten bei denen kauft. Das Programm an sich ist Freeware.

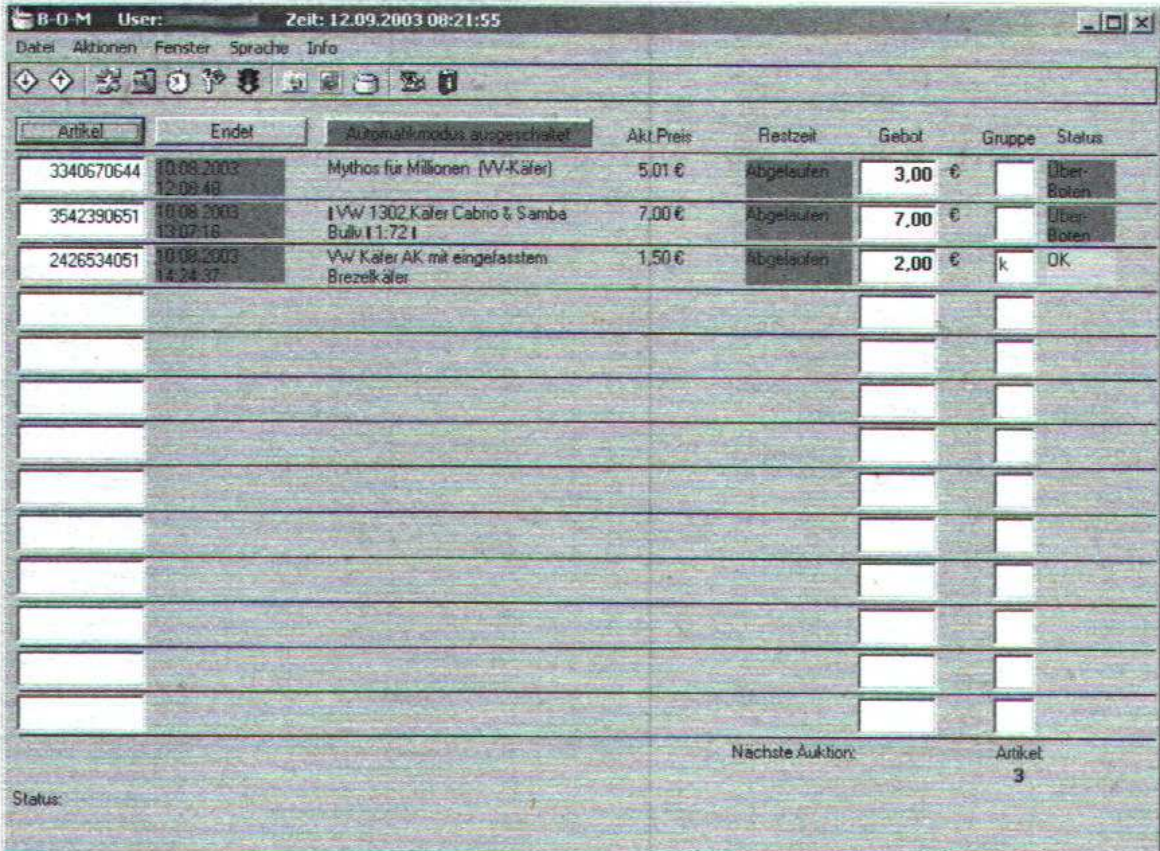
Weitere Infos und Download unter <http://www.preispiraten.de>.

9.7 Bietprogramme steigern für Sie gänzlich ohne Emotionen

Bietprogramme sind Programme für Käufer, die das Bieten automatisieren: Man gibt ein, auf welche Artikel man um welche Zeit wie viel bieten möchte,

und das Programm gibt dann selbstständig die Gebote ab – auch wenn man zur Gebotszeit nicht online ist. Der Sinn des Ganzen ist, sich nicht unnötig auf Bieterschlachten einzulassen: Gibt man sein Gebot erst kurz vor Auktionsende ab, dann besteht keine Gefahr, dass einen anderen Käufer noch der Ehrgeiz packt, einen unbedingt aus dem Rennen schlagen zu müssen. Und das schützt auch vor unseriösen Verkäufern, die mithilfe anderer eBay-Accounts die Preise der eigenen Auktionen hochtreiben wollen.

Weitere Infos zu dem Thema finden Sie in Kapitel 7.3. Dort gibt es auch Infos zu der von mir favorisierten Freeware Biet-O-Matic.



The screenshot shows the B-O-M software interface. The title bar indicates 'B-O-M User: Zeit: 12.09.2003 08:21:55'. Below the title bar is a menu bar with 'Datei', 'Aktionen', 'Fenster', 'Sprache', and 'Info'. A toolbar with various icons is located below the menu bar. The main area contains a table with the following columns: 'Artikel', 'Endet', 'Automatikmodus ausgeschaltet', 'Akt. Preis', 'Restzeit', 'Gebot', 'Gruppe', and 'Status'. The table lists three auctions:

Artikel	Endet	Automatikmodus ausgeschaltet	Akt. Preis	Restzeit	Gebot	Gruppe	Status
3340670644	10.09.2003 12:06:49	Mythos für Millionen (VW-Käfer)	5,01 €	Abgelaufen	3,00 €		Über- Bieten
3542390651	10.09.2003 13:07:16	VW 1302 Käfer Cabrio & Samba Bulky 1.72 l	7,00 €	Abgelaufen	7,00 €		Über- Bieten
2426534051	10.09.2003 14:24:37	Vw Käfer AK mit eingelasstem Brezelkäfer	1,50 €	Abgelaufen	2,00 €	k	OK

At the bottom right of the table, it says 'Nächste Auktion: Artikel 3'. In the bottom left corner, there is a 'Status:' label.

Das Bietprogramm B-O-M.

10. Die harten Facts zum eBay-Business: die Gemeinschaft und der Großkonzern

10.1 Traumfabrik eBay – der Gründungsmythos verklärt das harte Business	286
Aus Echo Bay wurde eBay	287
Schwarze Zahlen schon kurz nach der Gründung	287
10.2 Wer jetzt eigentlich hinter eBay steckt	287
10.3 Ein Netz von Tochtergesellschaften – der Aufbau des multinationalen Konzerns	288
eBay International AG Schweiz.....	288
eBay International AG Zweigniederlassung Deutschland.....	288
eBay GmbH.....	289
PayPal.....	290
Fairmarket.....	290
10.4 eBay nachgerechnet – das Auktionsbusiness in Daten und Zahlen	291
eBay Deutschland ist die größte Niederlassung	291
Der höchste Auktionserlös.....	291
Nicht nur Auktionen	291
10.5 eBays History – ein kleiner Aufriss	291
Misserfolge eBays	297

eBay hat sich zu einem Konzern mit Milliardenumsätzen entwickelt und ist keineswegs (mehr) die Firma einiger enthusiastischer Jungunternehmer, die in erster Linie den Gedanken einer „Community“ und einer besseren Welt im Kopf haben – auch wenn eBay sich selbst gern gelegentlich so darstellt.

<p>Diskussion und Tipps </p> <p>In den Foren und Cafés finden Sie nicht nur die Hilfe anderer Mitglieder, sondern lernen diese auch kennen.</p> <p>► Mitreden</p>	<p>News </p> <p>Informieren Sie sich über die wichtigsten Neuigkeiten bei eBay.</p> <p><u>Marktplatz-Mitteilungen</u> <u>System-Mitteilungen</u></p> <p>► Informieren</p>
<h2>Die eBay-Gemeinschaft</h2>	
<p>eBay Training </p> <p>eBay Touren, eBay Workshops, eBay University, eBay Kurse. Lernen Sie alles über den Handel bei eBay und vervollkommen Sie Ihre Kenntnisse.</p> <p>► Schlau machen</p>	<p>Meine Geschichte </p> <p>eBay-Mitglieder erleben jeden Tag etwas Besonderes. Das wollen wir Ihnen nicht vorenthalten. Lesen Sie die aktuelle "Meine Geschichte".</p> <p>► Kennen lernen</p>
<p>Vorschläge </p> <p>Ihre Meinung ist uns willkommen. Teilen Sie uns bitte Ihre <u>Vorschläge</u> und <u>Ideen</u> mit.</p>	<p>Fan-Shop </p> <p>Sie möchten ein eBay-T-Shirt oder eine eBay-Cap. Hier sind die Artikel, die Sie sonst nirgends finden.</p>

eBay - Gemeinschaft oder profitorientierter Großkonzern? Die Seite „Gemeinschaft“ unter <http://pages.ebay.de/community/index.html>.

10.1 Traumfabrik eBay – der Gründungsmythos verklärt das harte Business

Auf eBay.de heißt es zur Geschichte eBays:

Die Idee, die der Gründung von eBay zu Grunde liegt, beruht auf einer Unterhaltung zwischen Pierre Omidyar und seiner Ehefrau, einer leidenschaftlichen PEZ-Sammlerin. (im Moment umfasst ihre Sammlung über 400 PEZ-Spender). Sie sprach mit Pierre darüber, wie toll es wäre, wenn sie ihre Sammlung über das Internet erweitern könnte und so die Möglichkeit hätte, mit anderen Sammlern in Kontakt zu kommen.

Als Internet-Enthusiast der ersten Stunde erkannte Pierre bald, dass unter den Käufern und Verkäufern Bedarf für einen zentralen Treffpunkt und Handelsplatz bestand, ein Ort, an dem sie ihre Sammlerstücke untereinander austauschen können, und wo sie vor allem auch andere Sammler mit ähnlichen Interessen kennen lernen können. Um diesen Bedarf zu decken, gründete er eBay in den USA im September 1995.

Soweit die offizielle und wunderbar romantische Version der Entstehungsgeschichte eBays. Bei Hilmar Schmundt, Autor des Buches „Hightechmärchen. Die schönsten Mythen aus dem Morgen-Land“, liest sich das ein wenig anders: Pierre Omidyar wollte demnach einfach eine Geschäftsidee testen, baute eine Auktionsseite und bot dort kaltschnäuzig einen scheinbar wertlosen Gegenstand an: einen kaputten Laserzeiger, wie sie gern für Vorträge und Präsentationen verwendet werden. Aufrichtig beschrieb er die Macken des Geräts, das neu etwa 30 Dollar wert war. Eine Woche lang kam kein einziges Gebot. In der zweiten Woche bot jemand drei Dollar, dann jemand vier. Als die Versteigerungsfrist ablief, hatte Omidyar vierzehn Dollar verdient. Mit etwas, das für ihn selbst völlig wertlos war.

Aus Echo Bay wurde eBay

Seine eigentlich als Unternehmensberatung konzipierte Firm hieß Echo Bay. Aus heutiger Sicht war zu seinem Glück die Domain echobay.com schon belegt, sodass er auf ebay.com umschwenkte. Pierre Omidyars Auktionsplattform hieß damals übrigens noch Auction Web.

Schwarze Zahlen schon kurz nach der Gründung

Noch heute sind die meisten Onlineauktionshäuser für die Benutzer kostenfrei. Nicht so eBay: Pierre Omidyar führte schon recht früh eBay-Gebühren ein und erwirtschaftete bereits im Februar 1996 erste Gewinne - weniger als ein halbes Jahr nach der Gründung eBays.

10.2 Wer jetzt eigentlich hinter eBay steckt

eBay gehört als Aktiengesellschaft natürlich den Aktionären. Es gibt 661 Millionen Aktien (Stand: September 2003), von denen der größte Teil im Streubesitz ist (58,4 %).

Daneben gibt es einige Großaktionäre:

Pierre Omidyar gehören 23,3 %, Jeffrey S. Skoll 12,9 % und der Finanzfirma AXA Financial Inc. 5,4 %.

Der Gesamtwert eBays richtet sich natürlich nach den Aktienkursen, im September 2003 beträgt er rund 30 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Der Automobile herstellende Volkswagen-Konzern ist mit einer Marktkapitalisierung von 17 Milliarden Euro nur etwas mehr als die Hälfte wert, der Konzern Karstadt/Quelle sogar weniger als ein Zehntel.

10.3 Ein Netz von Tochtergesellschaften – der Aufbau des multinationalen Konzerns

eBay ist ein amerikanisches Unternehmen mit Hauptsitz in San Jose, Kalifornien. eBay hat in 17 Ländern eigene Niederlassungen: in Australien, Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Kanada, Korea, Neuseeland, den Niederlanden, Österreich, Schweden, Schweiz, Singapur, Spanien und Taiwan. Außerdem ist eBay noch über Beteiligungen an den Firmen MercadoLibre.com und EachNet in Lateinamerika und China vertreten. Für Deutschland sind insbesondere drei eBay-Tochtergesellschaften interessant.

eBay International AG Schweiz

eBay International AG
Helvetiastraße 15-17
CH-3005 Bern
Direktor: Michael van Swaaij
Firmennummer: CH-035.3.023.263-7 Handelsregister Bern-Mittelland
Mehrwertsteuernummer (MwSt-Nr.) Schweiz: 508 508

Die schweizerische eBay International AG betreibt die Webseiten *www.ebay.de*, *www.ebay.at* und *www.ebay.ch* und ist Vertragspartner für die jeweiligen eBay-Mitglieder. Die eBay International AG stellt auch jeweils die Rechnungen für die eBay-Verkäufer (auch die deutschen Verkäufer!). In Bern arbeiten rund 30 eBay-Mitarbeiter.

eBay International AG Zweigniederlassung Deutschland

Wesentlich mehr (nämlich 550) Mitarbeiter arbeiten bei der Zweigniederlassung in Deutschland.

eBay International AG
Zweigniederlassung Deutschland
Albert-Einstein-Ring 2-6
D-14532 Kleinmachnow
Handelsregister des Amtsgerichts Potsdam, HRB-Nr.: 16368 P
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) Deutschland: 147/00508

Im Handelsregister des Amtsgerichts Potsdam gibt es dazu folgende Eintragung:

HRB 16368 - 04.11.2002 eBay International AG, Zweigniederlassung Deutschland (Albert-Einstein-Ring 2-6, 14532 Kleinmachnow); publiziert am 06.11.2002

Aktiengesellschaft nach Schweizerischem Recht mit Sitz in Bern, eingetragen im Handelsregister Bern-Mittelland unter Firmenummer CH-035.3.023.263-7. Die Satzung ist am 24. September 1999 festgestellt und am 13. Dezember 2001 abgeändert. Gegenstand des Unternehmens: Die Erbringung von Dienstleistungen im Bereich des internationalen elektronischen Warenhandels (e-commerce), insbesondere die Betreuung und Beratung der Nutzer der von der Gesellschaft betriebenen Auktionsplattform („customer support“). Grundkapital: 5.852.000 CHF. Der Verwaltungsrat besteht aus einem oder mehreren Mitgliedern. Er hat mehrere Direktoren zur Vertretung der Gesellschaft ermächtigt. Vorstand: Michael Franciscus Xaverius Bernardus van Swaaij, geb. 16.05.1965, Gümligen (Schweiz). Er vertritt die Gesellschaft stets einzeln. Prokura: Prokura zusammen mit einem weiteren Prokuristen: Anton von Rüden, geb. 09.12.1976, Berlin, Mariele Weber, geb. 21.07.1965, Berlin.

eBay GmbH

Und dann gibt es als dritte Firma die eBay GmbH, die frühere alando AG.

Postanschrift:
eBay GmbH
Marktplatz 1
D-14532 Europarc Dreilinden

Im Handelsregister des Amtsgerichts Potsdam gibt es dazu folgende Eintragung:

HRB 13754 - 06.06.2000 eBay GmbH (Behlertstraße 3a, Haus M/N, 14467 Potsdam); publiziert am 09.06.2000

Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Die Gesellschaft ist durch formwechselnde Umwandlung der alando.de Aktiengesellschaft mit Sitz in Köln (früher AG Köln HRB 31252) entstanden. Der Gesellschaftsvertrag ist am 24. August 1999 abgeschlossen. Durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 30. Dezember 1999 ist der Sitz der Gesellschaft von Berlin nach Potsdam verlegt und der Gesellschaftsvertrag geändert in § 2 (Sitz). Gegenstand: Das Angebot von Diensten unter Nutzung elektronischer Medien (Online); dazu zählt das Angebot von Waren, Dienstleistungen und Informationen aller Art. Stammka-

pital: 50.000 EUR. Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft einzeln. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer in Gemeinschaft mit einem Prokuristen vertreten. Einzelvertretungsbefugnis kann erteilt werden. Geschäftsführer: Jörg Rheinboldt, geb. am 24.12.1971, Berlin, Philipp Justus, geb. am 20.09.1969, Berlin. Sie vertreten die Gesellschaft stets einzeln. Marc Samwer, Oliver Samwer, Karel Dörner, Alexander Samwer und Max Finger sind nicht mehr Geschäftsführer.

In Dreilinden bei Berlin ist dabei die eigentliche europäische eBay-Zentrale: Von dort aus wird z. B. der Support auch für die meisten anderen europäischen eBay-Niederlassungen erledigt. Wohl aus steuerlichen Gründen ist aber der offizielle Sitz für eBay Europa in der Schweiz.

PayPal

Die derzeit größte noch eigenständig agierende Tochtergesellschaft eBays ist die Firma PayPal. Über PayPal können Onlinezahlungen vorgenommen werden, und bereits vor der Übernahme durch eBay erwirtschaftete diese Firma rund zwei Drittel ihres Umsatzes über eBay. PayPal wurde im Oktober 2002 für rund 1,5 Milliarden US-Dollar übernommen und es gibt dort etwa 20 Millionen registrierte Mitglieder.



Das PayPal-Logo.

Fairmarket

Die Firma Fairmarket ist die jüngste Erwerbung eBays und ein gutes Beispiel dafür, wie eBay normalerweise bei solchen Übernahmen vorgeht:

Im Gegensatz zu PayPal bleibt Fairmarket nämlich keine eigenständige Firma, sondern geht

vollständig in eBay auf. eBay kooperierte dabei schon länger mit dem Hersteller von Auktionssoftware und übernahm ihn schließlich im September 2003 ganz, der Kaufpreis betrug 4,5 Millionen US-Dollar.



Das Fairmarket-Logo.

Wie PayPal zuvor erwirtschaftete auch Fairmarket einen wesentlichen Teil seines Umsatzes indirekt mit eBay und war deshalb für eine Übernahme interessant.

10.4 eBay nachgerechnet – das Auktionsbusiness in Daten und Zahlen

eBays Zahlen können sich sehen lassen und sind wirklich beeindruckend: Im zweiten Quartal 2003 hatte eBay weltweit 75,3 Millionen registrierte Mitglieder, davon waren 34,1 Millionen auch aktiv (eBay betrachtet ein Mitglied als aktiv, wenn es innerhalb des letzten Jahres ein Gebot abgab oder einen Artikel anbot).

Im zweiten Quartal 2003 wurden bei eBay 225 Millionen Artikel im Gesamtwert von 5,6 Milliarden US-Dollar angeboten. eBay rechnet für das Jahr 2003 mit einem Gesamtumsatz von über 2 Milliarden US-Dollar bei einem Gewinn von deutlich über 500 Millionen US-Dollar.

eBay Deutschland ist die größte Niederlassung

eBay Deutschland ist der größte eBay-Markt außerhalb der USA und dort werden immerhin jedes Quartal Waren für über eine Milliarde US-Dollar gehandelt.

Der höchste Auktionserlös

Den weltweit bislang höchsten Preis in einer eBay Onlineauktion hat ein Gulfstream Düsenjet erzielt. Die Auktion lief zehn Tage und erbrachte rund 5 Millionen Dollar. Insgesamt wurden 97 Gebote abgegeben. Onlineersteigerer war eine afrikanische Chartergesellschaft.

Nicht nur Auktionen

Der Anteil der zu Festpreisen verkauften Artikel steigt stetig und liegt nun schon bei 27 Prozent. eBay entwickelt sich also mehr zum Onlinemarktplatz und ist nicht mehr nur Onlineauktionshaus.

10.5 eBays History – ein kleiner Aufriss

Hier folgt ein Überblick über verschiedene wichtige Ereignisse aus eBays Geschichte.

September 1995

Die Erfolgsgeschichte beginnt 1995 in den USA. Pierre Omidyar entwickelt die Vision eines Marktplatzes im Internet - ein Ort, an dem alle Menschen miteinander effizient Handel treiben könnten. Die eBay-Idee ist geboren. Am Labour Day, dem ersten Montag im September 1995, findet die erste eBay-Internetauktion statt - damals noch unter dem Namen Auction Web.

Februar 1996

Das eBay-Bewertungssystem, in dessen Rahmen sich Käufer und Verkäufer nach jedem Handel gegenseitig bewerten können, wird eingeführt. eBay macht die ersten Gewinne, da bereits früh eBay-Gebühren kassiert werden.

Mai 1996

Das Unternehmen wird von Pierre Omidyar offiziell unter dem Namen eBay gegründet. Eigentlich sollte es Echo Bay heißen, aber die Domain *echo-bay.com* war bereits belegt.

Mai 1997

Auf dem eBay-Handelsplatz wird die 1.000.000ste Auktion eingestellt.

Juni 1997

eBay schließt die erste und einzige Venture Capital-Finanzierung ab. Kapitalgeber ist der amerikanische Venture Capitalist Benchmark Capital.

September 1997

eBay hat 200.000 Mitglieder. Bis Oktober 1998 steigt die Anzahl auf 1,2 Millionen.

März 1998

Im März 1998 wird Meg Whitman zum „Chief Executive Officer“ und „Präsident“ von eBay ernannt.

Pierre Omidyar fungiert zukünftig als „Chairman of the Board“.

September 1998

eBay geht an die Börse. Am 24. September 1998 wird die Aktie erstmalig an der Börse im Nasdaq notiert. Der Ausgabepreis beträgt 18 US-Dollar pro Aktie. Um den Aktienkurs mit dem heutigen Kurs von über 50 US-Dollar vergleichen zu können, muss man verschiedene Aktiensplits mit einberechnen: Dann beträgt der Ausgabekurs 3 US-Dollar.

Februar 1999

Die Brüder Marc, Oliver und Alexander Samwer sowie Jörg Rheinboldt, Karel Dörner und Max Finger gründen in Deutschland die alando.de AG.

März 1999

alando.de geht online und etabliert sich schnell als führende C2C-Internet-Auktionsplattform in Deutschland.

Juni 1999

alando fusioniert mit eBay und wird damit der eBay-Marktplatz für den deutschsprachigen Raum und Ausgangspunkt für alle deutschsprachigen eBay-Länderseiten. Zu diesem Zeitpunkt hat alando über 50.000 registrierte Mitglieder. Die alando-Gründer können sich freuen: Sie haben für ihre Arbeit in den vier Monaten seit der Gründung eBay-Aktien im Wert von rund 45 Millionen US-Dollar bekommen.

Oktober 1999

eBay setzt die Internationalisierung fort und startet mit eigenen Ländergesellschaften in Australien, Kanada und Großbritannien.

Dezember 1999

Die Schallmauer von 10 Millionen registrierten eBay-Mitgliedern wird durchbrochen.

Februar 2000

eBay Deutschland erweitert die Geschäftsführung um Philipp Justus, der zuvor als Unternehmensberater und Recruiting Director bei der Boston Consulting Group in München tätig war. Philipp Justus verantwortet als Country Manager die Gesamtaktivitäten von eBay Deutschland.

April 2000

eBay eröffnet mit eBay Motors den größten Internethandelsplatz im Auktionsformat für Gebrauchtwagen und Autozubehör.

Juni 2000

eBay übernimmt Half.com, einen US-amerikanischen Anbieter eines C2C-Marktplatzes mit Festpreisen. Die erste eBay University findet in den USA statt. Im Rahmen einer eintägigen Veranstaltung erhalten eBay-Interessierte umfassende Informationen und Tipps, um ihren Handel bei eBay noch erfolgreicher zu gestalten. Auf regelmäßiger Basis findet die eBay University von nun an in jeweils wechselnden Veranstaltungsorten verteilt über die USA statt. Marc, Oliver und Alexander Samwer sowie Karel Dörner und Max Finger geben ihre Tätigkeit für eBay Deutschland auf, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Die neue Geschäftsführung von eBay Deutschland bilden Philipp Justus, der zugleich auch Country Manager ist, und Jörg Rheinboldt.

Oktober 2000

eBay eröffnet einen eigenen Marktplatz in Frankreich.

November 2000

Mit „Buy it Now!“ führt eBay in den USA eine Festpreisoption für Angebote ein. Mit der Sofort-Kaufen-Funktion erfolgt die Einführung in Deutschland im Juni 2001.

Dezember 2000

eBay eröffnet einen Marktplatz für Österreich.

Januar 2001

Mit der Eröffnung eines Handelsplatzes in Italien und der Übernahme der Mehrheit am koreanischen Onlineauktionshaus Internet Auction Co. Ltd. ist eBay in zwei weiteren Ländern vertreten.

März 2001

eBay eröffnet eigene Marktplätze für Irland, Neuseeland und die Schweiz. Der 500.000.000ste (in Worten Fünfhundertmillionste) Artikel wird bei eBay zum Verkauf angeboten.

Mai 2001

eBay übernimmt iBazar, eines der führenden Onlineauktionshäuser in Europa mit Handelsplätzen in acht Ländern.

Juni 2001

Mit Einführung der eBay Stores erhalten Verkäufer bei eBay die Möglichkeit, ein eigenes virtuelles Ladengeschäft zu eröffnen. Die Einführung in Deutschland unter der Bezeichnung eBay Shops erfolgt im Oktober 2001.

August 2001

Über den Onlinemarktplatz wird ein Gulfstream II Privatjet für 4,9 Millionen US-Dollar verkauft. Dies ist der höchste bekannte Preis, der bei eBay für den Verkauf eines einzelnen Artikels erzielt wurde.

Oktober 2001

eBay eröffnet eine eigene Länderseite für Singapur.

Mit der Übernahme der Mehrheit am Onlineauktionshaus Mercado Libre ist eBay nun auch in vielen verschiedenen Ländern Lateinamerikas vertreten.

Januar 2002

eBay schließt eine strategische Onlinepartnerschaft mit dem traditionsreichen Auktionshaus Sotheby's.

Februar 2002

eBay kündigt die Übernahme von NeoCom Technology Co., Ltd., Taiwans führendem Betreiber von Internet-Auktionsplattformen, an.

März 2002

eBay Deutschland beruft Stefan Groß-Selbeck in die Geschäftsführung, der zuvor als Geschäftsführer bei der Kirch Intermedia GmbH tätig war. Die Geschäftsführung von eBay Deutschland besteht damit aus Philipp Justus, der zugleich den Vorsitz innehat, Jörg Rheinboldt sowie Stefan Groß-Selbeck.

Die deutschsprachigen eBay-Marktplätze werden um die Möglichkeit, Artikel ausschließlich zu einem Festpreis zum Verkauf anzubieten, erweitert. Damit stehen den eBay-Nutzern nunmehr drei unterschiedliche Handelsformate zur

Verfügung: die traditionelle Onlineauktion, die Onlineauktion mit Sofortkauf-Option sowie das neue reine Festpreisformat. In den USA erfolgt die Einführung des reinen Festpreisformats im Juli 2002.

Mit der Ankündigung einer 33-prozentigen Beteiligung an EachNet, dem Betreiber der führenden Internetauktionsseite Chinas, setzt eBay seine Expansion im asiatischen Raum fort.

Mai 2002

In Deutschland findet die erste eBay University statt. 300 eBay-Interessierte haben für einen Tag die Möglichkeit, von ausgebildeten Trainern und Spezialisten sowie erfahrenen eBay-Mitarbeitern viele interessante Tipps zum Kaufen und Verkaufen bei eBay zu erfahren. Die erfolgreiche Pilotveranstaltung in Berlin ist Ausgangspunkt für die zukünftig regelmäßige Durchführung der eBay University in verschiedenen deutschen Städten.

Juni 2002

Über 5.000 eBay-Nutzer treffen sich im kalifornischen Anaheim zum ersten Mitglieder-Treffen, eBay Live. Für drei Tage haben sie die Möglichkeit, andere eBay-Mitglieder sowie eBay-Mitarbeiter kennen zu lernen und sich mit ihnen auszutauschen. Für das eBay-Management wird für 30 Millionen US-Dollar ein Firmenjet angeschafft.

Juli 2002

eBay kündigt die Übernahme von PayPal, dem Anbieter eines weltweiten Onlinezahlungssystems, an. eBay Deutschland verbietet in den neuen AGB die Verwendung von automatischen Bietprogrammen, so genannten Snipern.

Oktober 2002

eBay schließt die Übernahme von PayPal ab.

Dezember 2002

eBay trennt sich vom bisherigen Zahlungssystem Billpoint: Für Onlinezahlungen soll nur noch die neue eBay-Tochter PayPal zuständig sein.

Im vierten Quartal 2002 werden über eBay Deutschland erstmals Waren im Wert von über einer Milliarde US-Dollar gehandelt.

Januar 2003

In den USA bietet eBay eine Krankenkasse für Powerseller an.

eBay Deutschland verifiziert die Adressen aller neuen Verkäufer mithilfe der SCHUFA.

März 2003

eBay Deutschland kooperiert mit A.T.U. und führt den CarCheck ein.

Bei eBay Deutschland wird eine Sicherheitslücke aufgedeckt, mit der man an die Bankdaten von Verkäufern gelangen konnte.

Juli 2003

eBay Deutschland muss nun Mehrwertsteuer auf die eBay-Kosten abführen und nutzt die Gelegenheit zu einer drastischen Preiserhöhung.

September 2003

In Berlin findet die erste eBay-Live! Deutschlands statt.

Misserfolge eBays

Natürlich gab es in der Geschichte eBays auch einige Misserfolge:

- eBay hat das 1999 erworbene Auktionshaus Butterfields 2002 wieder verkauft.
- eBays Engagement in Japan scheiterte, derzeit ist eBay auf diesem wichtigen Markt gar nicht vertreten.
- Die Zusammenarbeit mit dem renommierten Auktionshaus Sotheby's scheiterte.
- eBay muss rund 30 Millionen US-Dollar Schadenersatz wegen einer Patentverletzung beim Sofortkauf an Thomas Woolston zahlen.
- Das 1999 erworbene Autohaus Kruse International soll wieder verkauft werden.
- 1999 bricht eBays Aktienwert nach einem Systemausfall um 6 Milliarden US-Dollar ein.

11. Au Backe: Kurioses und Peinlichkeiten bei eBay

11.1	Peinliche eBay-Fehler	300
	Die Artikelbezeichnung.....	300
	Die Rechtschreibprüfung in eBays Foren.....	300
	Brotkasten statt Bettkasten?.....	301
	Der Porsche Boxster bei eBay.....	301
	Der Dativ in eBays Diskussionsforen.....	302
	Die Firma Dremel bei eBay	302
	eBay ist sehr dankbar.....	302
	eBays „Spühltisch“	303
11.2	Ganz kuriose Auktionen	303
	Kuriose Gegenstände.....	303
	Satirische Auktionen.....	304
	Automatische Übersetzungen	305
	Unsinn.....	305
	Rechtschreibfehler.....	305
	Immaterielles.....	306
	Bilderklau.....	306
	Kleine Tippfehler mit großer Wirkung.....	307
11.3	Du merkst, dass du eBay-süchtig bist, wenn	307

eBay hat als größtes Onlineauktionshaus der Welt mehr zu bieten als nur seriöse Auktionen und ernste Geschäfte. Vieles regt auch einmal zum Schmunzeln an.

Neben einigen besonders kuriosen Auktionen gibt es bei eBay auch diverse Fehler der eBay-Macher zu be-



wundern, die zum Teil schon seit Jahren bekannt sind. Und es gibt eine Liste von Sachen, an denen Sie erkennen, ob Sie vielleicht schon eBay-süchtig sind.

11.1 Peinliche eBay-Fehler

Natürlich kann man eine so große Plattform nicht immer fehlerlos betreiben. Neben immer wieder auftauchenden technischen Problemen gibt es einige teilweise schon seit Jahren bekannte lustige Fehlerchen, die wohl niemand beheben will.

Die Artikelbezeichnung

Vermutlich ist die Seite für die Powersuche die bei eBay meistbesuchte Seite - von der Startseite vielleicht abgesehen. Da ist es dann doch ziemlich peinlich, dass seit ewigen Zeiten nicht aufgefallen ist, dass es dort einen klassischen Tippfehler gibt:

Die „Artikelbezeichnung“ bei eBay.

Die Rechtschreibprüfung in eBays Foren

In eBays Diskussionsforen gibt es eine Rechtschreibprüfung, die wirklich völlig unbrauchbar ist und der sich niemand anvertrauen sollte. Schon eBays Hinweis auf Rechtschreibfehler selbst ist ein Witz: Man solle „bitter“ seine Fehler „korregieren“...

Die eigentlichen Beanstandungen und Vorschläge zur Korrektur sind dann erwartungsgemäß auch nicht besser. eBay hat da offenbar einfach ein amerikanisches System zur Rechtschreibkorrektur übernommen und einige Texte (fehlerhaft) ins Deutsche übertragen - und den zu Grunde liegenden englischen Wortschatz nicht durch einen deutschen Wortschatz ersetzt.

Ihre Nachricht enthält Rechtschreibfehler. Bitte verwenden Sie nachstehendes Textfeld, um Ihre Fehler zu korrigieren. Sie können "Fertig" oder "Abbrechen" jederzeit klicken, um zum Beitragstextfeld zurückzukehren.

axelj (Privat) (Angebote des Autors ansehen)
15:40 05 Mai 2003

Das ist ein kleiner Test um zu sehen, was die Rechtschreibprüfung in eBays Foren denn alles korrigieren möchte: Die angeblich falsch geschriebenen Wörter sind rot markiert...

RECHTSCHREIBFEHLER

Ändern: Dads

Vorschlag: Dads

Dash
Days
As
DA

Die Rechtschreibprüfung in eBays Diskussionsforen.

Brotkasten statt Bettkasten?

eBays Vorschlagfunktion hat wenig Verständnis für die Benutzer. Wenn eine Suche bei eBay wenig Ergebnisse bringt, dann macht eBay einen Vorschlag für angeblich verwandte oder korrekt geschriebene Suchwörter. Die Ergebnisse sind dabei oft sehr lustig:

Meinen Sie schlafsofa mit brotkasten ?

Resultate in allen Kategorien

13 Artikel gefunden für schlafsofa mit bettkasten
Website: **eBay Deutschland**
Sortiert nach Artikeln: **bald endende Angebote zuerst**

Brotkasten statt Bettkasten.

Der Porsche Boxster bei eBay

In der Zuffenhausener Sportwagenschmiede wäre man vermutlich entsetzt, wenn dort bekannt würde, was eBay aus dem Erfolgsmodell Porsche Boxster gemacht hat:

Automobile

Hersteller
Porsche

Modellbezeichnung
Boxter

Typ
alle

Kilometerstand
alle

Datum der Erstzulassung
alle

eBay unterschlägt ein „s“.

Der Dativ in eBays Diskussionsforen

Obwohl bei eBay zwischenzeitlich mal eine neue Forensoftware eingeführt wurde, schleppt man dort in den Diskussionsforen schon seit Jahren einen Fehler mit:

axelg (123) ★ [mehr\(Angebote des Autors ansehen\)](#)
00:27 05 Mai 2003 (# 1632 vom 1632)

*Die Kopfzeile einer Nachricht
in einem eBay-Forum.*

Wie angeblich auch Verona Feldbusch hängt man bei eBay offenbar sehr am Dativ und nummeriert die Zahl der Beiträge auf sehr eigenwillige Weise. Man gewöhnt sich an allem - auch am Dativ ;-)

Die Firma Dremel bei eBay

Neben Porsche gibt es noch mindestens ein weiteres Opfer von eBays originellen Schreibweisen:

Kategorien
Elektrowerkzeuge
▪ Proxxon (191)
▪ Dremmel (90)
▪ Sonstige (97)

Dremel bei eBay.

Die Firma Dremel (mit einem „m“) ist ein bekannter Hersteller von Elektrowerkzeugen für den Modellbau.

Immerhin sogar so bekannt, dass eBay ihnen eine eigene Unterkategorie gönnt hat - aber der zuständige Kategoriemanager hat dabei wohl ein wenig geschludert.

eBay ist sehr dankbar

Wenn man eBay eine verbotene Auktion meldet, dann zeigt man sich dort doppelt dankbar.

The screenshot shows the eBay website header with the logo and navigation links: Startseite, Anmelden, Mein eBay, Übersicht, Ausloggen. Below these are buttons for Kaufen, Verkaufen, Service, Suchen, Hilfe, and Gemeinschaft. A second row of buttons includes Grundlagen, Kaufen, Verkaufen, Meine Daten, Mein Konto, and Regeln & Sicherheit.

The main content area contains the following text:

Wir möchten uns dafür bedanken, dass Sie uns diesen Artikel bedanken. Die Unterstützung durch unsere Mitglieder ermöglicht es uns, unsere Website noch sicherer zu gestalten.

Wir möchten Sie darüber informieren, dass dieser Artikel bereits gemeldet wurde und zur Zeit geprüft wird. Geben Sie uns bitte 36 Stunden Zeit, um unsere Überprüfung durchzuführen.

Wenn Sie diesen Artikel trotzdem melden möchten, klicken Sie bitte unten auf die Schaltfläche „Trotzdem melden“.

(Beachten Sie, dass unsere Überprüfung durch mehrere Meldungen zu diesem Artikel verzögert wird.)

At the bottom of the notification are two buttons: and .

Der Hinweis, dass eine verbotene Auktion bereits gemeldet wurde.

eBays „Spültisch“

Auch für ganz normale Spültische hat eBay eine eigene, nicht ganz mit dem Duden konforme Schreibweise. Die kann man in der Kategorie *Armaturen* unter *Heimwerker/Bad & Küche* bewundern:

Kategorien	
Armaturen	
▪	Brausen (213)
▪	Dusche (211)
▪	Wanne (199)
▪	Waschtisch (605)
▪	Spültisch (366)
▪	Sonstige (231)



Bei eBay gibt es „Spültische“.

11.2 Ganz kuriose Auktionen

Viele der Auktionen bei eBay sind (oft unfreiwillig) sehr unterhaltsam. Eine sehr große Sammlung solcher Auktionen gibt es unter <http://www.wortfilter.de/kurios.html>. Einige typische Beispiele habe ich hier einmal zusammengestellt.

Kuriose Gegenstände

Teilweise ist es unglaublich, was für Gegenstände bei eBay alle versteigert werden:

	Erfolgreiches Gebot: EUR 11,50
	Endet: 13.09.03 00:50:10 ME
	Übersicht: <u>5 Gebote</u> (EUR 1,00 Startpreis)
	Käufer:  (34 ☆)
↓ Größeres Bild	Ort: Göttingen Deutschland
↓ Angaben zu Zahlung und Versand	
Beschreibung	
<p>sehr schönes menschliches Glasauge Original Prothese, gebraucht</p> <p>ansonsten einwandfrei mit kleinsten roten Äderchen, ein Meisterwerk der Glasbläserkunst</p>	

Ein Glasauge wird versteigert.

Satirische Auktionen

Hier hat sich jemand über die ganzen Penis- und Brustvergrößerungsmitteln lustig gemacht.

<p>Beschreibung Der Verkäufer ist verantwortlich für das Angebot, insbesondere Titel und Beschreibung.</p> <p>Your Dick is to long? Unsere "Reduce your Penis - Maschine" behebt Dein Problem. Eine ausgefeilte Geschenkidee, hat nicht jeder! Der ideale Party - und Geburtstagsknüller. Im Packet enthalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - eine Schere - Nadel und Faden - Pflaster - Zollstock (Überlang ca. 1,50 Meter!; passt also für jeden!) - Gebrauchsanleitung <p>Hier die ersten Erfahrungsberichte:</p> <p>Thorsten G. aus M: "...aaa...au...autsch...ahhhhh...aaaa...ui...aahhhhh..."</p> <p>Bernd K. aus G.: "...uuii... uhhhh... das tut ja weh... ahhhh... *heul*... jammer..."</p>

Ein Set zum Penis-Verkürzen.

Automatische Übersetzungen

Manche Verkäufer lassen sich ihre Beschreibungen mithilfe von Programmen übersetzen. Diese so genannten Babelfish-Übersetzungen sind teilweise so wirr, dass man noch nicht einmal ahnt, worum es geht:

Beschreibung	Der Verkäufer ist verantwortlich für das Angebot, insbesondere Titel und Beschreibung.
<p>Unermeßlicher großer Kasten von aber von zwei Jahrhunderten antiguedad, kommt ein von den grossen abschweifenden Haus burgales. Er ist von den Anrufteppichherstellern, durch seine eindrucksvollen Maße, und dieses bildete mit vollständigen hölzernen Platten. Es hat Verniegelung ohne Schlüssel, obgleich es möglich ist, erreichtes facilmente zu sein. Es hat sehr wenig ist weg gehabt, aber bereits man hat behandelt. Es hat einige aranzas, durch seinen normalen Gebrauch. Die sehr guten Endstücke von milano, vielleicht eigenhändig getan und von Schraube hat nicht ningun, alles sind sehr alte Nägel. Sehr altes System von visagra, Uhren die Fotos. Es kann wie Bank mit Kissen durch sein großes tamano dienen. Es beobachtet seine Masse. Länge 224 cmts. Höhe 62 cmts. Weit 48 cmts. DANK Und GLÜCK.</p>	

Babelfish-Übersetzung.

Unsinn

Es gibt auch völlig unsinnige Angebote.

Beschreibung	Der Verkäufer ist verantwortlich für das Angebot, insbesondere Titel und Beschreibung.
<p>Biete 3 Freikarten für einen Bordellbesuch. Siehe Bild-super Geschenkidee!! (Natürlich nicht einlösbar - nur als witziger Gag) Bieter erhält 3 dieser Freikarten</p>	

Freikarte für einen Bordellbesuch.

Rechtschreibfehler

Eigentlich sollte man sich nicht über die Rechtschreibung mancher Leute lustig machen, aber.

Beschreibung Der Verkäufer ist verantwortlich für das Angebot, insbesondere Titel und Beschreibung.

ICH BITE HIR 3 PC SCHBILE AN SINNT NOCH NEU UND FOZIONSFÄIG
DAS 1 PCKINGSUBEST DAS 2 PC SCHBILCIVII IZATION DAS 3 PC
SCHBIL GPSOO

Originelle Rechtschreibung.

Immaterielles

Manche wollen gar nicht verkaufen, sondern „missbrauchen“ eBay für völlig anderes, beispielsweise eine Liebeserklärung:

Hallo mein Stern - ICH LIEBE DICH !!!!	
Verkäufer dieses Artikels? Einloggen zur Statusabfrage	
Das Angebot ist beendet.	
Startpreis:	EUR 1,00
Endet:	01.08.03 16:20:14 MESZ
Übersicht:	0 Gebote
Ort:	Sternenhimmel Deutschland

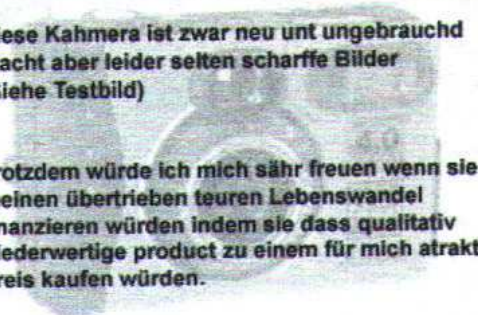
Eine Liebeserklärung.

Bilderklau

Ein weiterer Fall wirklich kurioser Auktionen entsteht, wenn jemand ein Bilderdieb ist und in seiner Auktion auf fremde (auf fremdem Speicherplatz) liegende Bilder verlinkt.

Das Opfer kann sich dann nämlich auf originelle Weise revanchieren und das „geklaut“ Bild durch ein anderes mit demselben Namen ersetzen. Hier in diesem Fall wird der Bilderdieb wohl nicht wirklich viel Geld für seine angebotene Digitalkamera bekommen

Diese Kamera ist zwar neu und ungebraucht macht aber leider selten scharfe Bilder (Siehe Testbild)



Trotzdem würde ich mich sehr freuen wenn sie meinen übertrieben teuren Lebenswandel finanzieren würden indem sie dass qualitativ niederwertige product zu einem für mich atraktivem preis kaufen würden.

Ein ertappter Bilderdieb wird selbst zum Opfer.

Kleine Tippfehler mit großer Wirkung

Manchmal haben auch kleine Tippfehler eine große Wirkung. „Kacke“ verkauft sich nicht so gut wie eine Jacke, und eine Pute ist etwas anderes als eine Putte.

Pute mit Harfe auf Kugel ==TOP==

Bieter oder Verkäufer dieses Artikels? [Einloggen](#) zur Statusabfrage

Angebot ist beendet (■■■■■■■■■■2000 ist der Käufer).

Wenn Sie ■■■■■■■■■2000 sind, klicken Sie bitte auf **Weiter**.



[↓ Größeres Bild](#)

Erfolgreiches Gebot: **EUR 9,00**

Endet: 21.07.03 21:05:36 MESZ

Übersicht: [1 Gebot](#) (EUR 9,00 Startpreis)

Käufer: ■■■■■■■■■2000 (1)

Ort: Düsseldorf
Deutschland

Pute statt Putte ...

11.3 Du merkst, dass du eBay-süchtig bist, wenn ...

- ... deine eBay-Rechnung höher ist als deine Miete.
- ... du mit eBay mehr verdienst als mit deinem Job.
- ... du deinen Urlaub bei sicherheit@ebay.de genehmigen lässt.
- ... es mit deiner Freundin im Bett nur noch richtig Spaß macht, wenn sie die Worte „Bieten Bieten!“ oder „die Auktion wurde erfolgreich beendet!“ ruft.

- ... du beim Blick in den Spiegel in deinen Augen den e-Bay-Schriftzug entdeckst, der sich dort eingebrannt hat.
- ... du den Postboten zur Familienfeier einlädst.
- ... du dem Taxifahrer als Adresse <http://members.ebay.de/aboutme/name> nennst.
- ... du den Kopf zur Seite beugst, um zu lächeln :-)
- ... du auf der Fernbedienung doppelklickst.
- ... du nicht weißt, was für ein Geschlecht deine besten Freunde haben, weil sie einen neutralen Nick haben.
- ... du diese Liste schon fünfmal durchgelesen hast, um einen Punkt zu finden, der nicht auf dich zutrifft.
- ... du lieber einen neuen Stern neben deinem Namen als den Sternenhimmel siehst.
- ... du deine Kinder nicht mit Hausarrest, sondern mit einer vorübergehenden Sperrung ihrer eBay-Accounts bestrafst.
- ... du von allen neuen Sachen die Originalverpackung aufhebst, damit du sie später besser verkaufen kannst
- ... du dich bei eBay bewirbst, um für deine Sucht bezahlt zu werden.
- ... du dich wunderst, warum der Sternenhimmel nur einfarbig ist.
- ... du massenhaft PC-Spiele bei eBay ersteigert hast, aber keine Zeit, sie zu spielen.
- ... du stundenlang im Keller bist, um nach Dingen zu suchen, die man noch verkaufen kann.
- ... du am Freitag zwischen 10 und 12 Uhr wegen der Wartungsarbeiten nicht weißt, was du machen sollst.
- ... du nachts von Auktionen träumst anstatt von der Karibik.
- ... du deine Frau fürs Leben bei eBay ersteigern willst.
- ... du deine Schlüssel verlierst und sie bei eBay suchst.
- ... du alle Uhren mit der eBay-Zeit synchronisierst.
- ... du Dinge kaufst, die du gar nicht brauchst, nur weil du sie für „nur einen Euro“ bekommst.
- ... du nur noch in der Pizzeria an der Ecke futterst, weil dein Wireless LAN nur 300 Meter weit reicht.
- ... du immer erst zehn Sekunden vor Ladenschluss einkaufst.

- ... du nicht mehr „mit freundlichen Grüßen“, sondern mit „viel Spaß beim Bieten“ unter deine Briefe schreibst.
- ... du beim Vorstellungsgespräch statt eines Lebenslaufs einen Ausdruck deiner positiven Bewertungen vorlegst.
- ... die Schlafmützen bei der Post schon blass werden, wenn du auf den Hof rollst.
- ... dein Steuerberater nicht mehr nach Belegen fragt, sondern eine Kopie deines Mail-Ordners will.
- ... du dich zum ersten Mal in deinem Leben auf Weihnachten freust, weil du all deinen Lieben etwas ersteigern kannst.
- ... du das Geburtstagsgeschenk für Mutti per Nachnahme verschickst.
- ... du im Media-Markt kurz vor Ladenschluss den Verkäufer alle fünf Sekunden nach dem aktuellen Preis fragst.
- ... du den Verkäufer im Supermarkt fragst, wie hoch die Gesamtkosten inklusive Porto und Verpackung sind.
- ... du Geschenke an Verwandte und Freunde ohne Grußkarte abschickst.
- ... du deine Freundin statt „Mein Engelchen“ nur noch „Mein eBay“ nennst.
- ... du den Wochenblattzusteller abfängst, um wieder genügend Paketfüllmaterial zu haben.
- ... du dir für eBay eine Armbanduhr mit Wecker zugelegt hast.
- ... du von deinen Kindern übers familieninterne Netzwerk angemailt wirst, wann es denn Abendbrot gibt.
- ... du deine Mitmenschen unterteilst in eBayer und Sonstige.
- ... du ohne nachzudenken weißt, was FLD bedeutet.
- ... du deine Waage öfter für Pakete als für dich selbst benutzt.
- ... du deiner Frau nach dem Sex „gern wieder“ oder „alles bestens“ sagst.
- ... du jede Standardantwort eBays auswendig kennst.
- ... du bei der Bilanzpressekonferenz der Deutschen Post AG namentlich erwähnt wirst.
- ... dein erstes Kind „eBay“ heißen soll.
- ... du allen deinen Möbeln eine Artikelnummer gibst.

- ... du die goldenen Manschettenknöpfe anlegst und nicht merkst, dass es Musterklammern sind.
- ... du nur noch zu Beerdigungen gehst, um den Hinterbliebenen anzubieten, den Nachlass zu verticken.
- ... du auf einem bei eBay ersteigerten Fahrrad mit einer bei eBay ersteigerten Kamera in den Urlaub fährst.
- ... du deine Kinder im Internat anmeldest, um mehr Zeit für eBay zu haben.
- ... du beim Stadtbummel für die Sachen, die dir gefallen, im Geiste schon eine Beschreibung verfasst.
- ... du deinen Kindern, falls sie mal wieder ihr Zimmer nicht aufräumen, damit drohst, den ganzen Krempel bei eBay zu verkaufen.
- ... du nicht mehr weißt, wie kalt ein Winter sein kann, da dies die Zeit des Weihnachtsgeschäfts ist.
- ... du sämtliche Termine, seien sie auch noch so wichtig, absagst, weil morgen FLD ist.
- ... du gefragt wirst, ob du unter einer seltenen Tageslichtallergie leidest.
- ... du der einzige aus deinem Umfeld bist, der sich nicht über den blauen Himmel und das Badewetter freut.
- ... du bei dem Wort Bayern sofort an eBay denken musst.
- ... du deinen Freunden Geburtstagskarten mit dem Text „Herzlichen Glückwunsch zur gewonnenen Auktion“ schickst.
- ... du nicht mehr in der Lage bist, das Wort „Aktion“ auszusprechen, ohne dass daraus immer „Auktion“ wird.
- ... du von der Post deine eigene Großkunden-Postleitzahl zugeordnet bekommst.
- ... du deine Liebesbriefe vorsichtshalber bei www.wortfilter.de überprüfst.
- ... du jeden erdenklichen Link (*Liste für gesperrte Bieter, Gutschrift beantragen* etc.) in eBay kennst, aber nur mit den Schultern zucken kannst, wenn du in deinem Heimatort nach einer Straße gefragt wirst.
- ... der Tag deiner Geburt der Tag deiner Anmeldung bei eBay ist (dann sind auch deine Eltern eBay-süchtig).
- ... du nicht mehr deinen Geburtstag, sondern den Tag deiner Anmeldung bei eBay feierst.

- ... du dem Polizisten bei der Verkehrskontrolle mit einer Rachebewertung drohst.
- ... du im Kaufhaus mit dem Artikel in der Hand untätig stehen bleibst, weil du auf die End-of-Auction-Mail wartest.
- ... du vergessen hast, wie man einen PC abschaltet.
- ... du im Museum vor jedes Bild ein „img src=“ schreibst.
- ... du dir ein eBay-Logo tätowieren lässt.
- ... dein eBay-Nick im Personalausweis unter Ordens- und Künstlernamen eingetragen ist.
- ... es dir egal ist, dass deine Freundin vor der Disco verhaun wird, da es ja nicht dich - den Haupt-Account - trifft.
- ... du Leute in deiner Ortschaft, die du nicht magst, als „Pusher“ und „Faker“ beleidigst.
- ... deine Kinder dich nur als Mr. Lister kennen gelernt haben.
- ... deine Tochter schreiend wegläuft, wenn du mit ihr zum Fotografen gehen willst, weil sie weiß: Alles, was bei eBay eingestellt wird, wird vorher fotografiert.
- ... du einen Gegenstand siehst und ihn im Geiste schon in die richtige Kategorie einsortierst.
- ... du deinen Fernseher erst ein paar Sekunden vor Ende des gewünschten Films einschaltest.
- ... bei der Hochzeit der Tante das traumhafte Brautkleid laut kommentiert wird: „Boah, war das ein Sofortkauf?“.
- ... die Kinder bei jedem Teil im Haus, vom Pulli über die Brotdose bis zum neuen Klavier nur gelangweilt fragen: „ist das von eBay?“.
- ... du bei einer Party die Gastgeber fragst, ob du mal kurz was im Internet nachgucken kannst und nachts um vier, wenn alle Gäste weg sind, von den Gastgebern vom PC im Arbeitszimmer weggezerrt wirst.
- ... du bei der Reisebuchung fragst, ob das Hotel auch Internetanschluss für die Gäste hat.
- ... deine Kinder sagen: „Wir gucken nach einer Jacke bei eBay, hab keine Lust, in die Stadt zu fahren.“
- ... dein Nachbar regelmäßig mittags bei dir zu Besuch ist, weil ein Paket für dich bei ihm abgegeben wurde.

- ... deine Kinder ihr Abendbrot mal wieder selbst machen müssen, weil du mal eben schnell ein paar Auktionen einstellen willst, aber auf magische Weise sogar das Sandmännchen schon vorbei ist.
- ... du bei deinem Bewerbungsgespräch fragst, ob du für 3, 5, 7 oder 10 Tage eingestellt wirst.
- ... du nach Weihnachtsgeschenken suchst, nach einer Weile aus dem Fenster guckst und es Frühling ist.
- ... du beim Aufräumen des Dachbodens feststellst, dass du ca. 300 Kartons aller Größen gesammelt hast, damit du immer die passende Versandhülle parat hast.
- ... du im OBI wissen willst, wo die Tapetenabteilung ist und das Eingabeformular „Frage an den Verkäufer“ suchst.
- ... du statt etwas zu essen nach „Mittel gegen Magenknurren“ suchst.
- ... du im Laden nachfragst, ob das auch als Warensendung geht.
- ... du Rot-Kreuz-Säcke plünderst, um den Inhalt zu verkaufen.
- ... du die Krise kriegst, wenn gerade keine Rot-Kreuz-Sammlung ist.
- ... du deinen Nachbarn im eBay-Forum kennen lernst.
- ... du alles über alle möglichen eBay-Mitglieder weißt, dir aber nicht den Namen deines Chefs merken kannst.
- ... du blind weißt, wie weit man runterscrollen muss, um zu bieten.
- ... du vor lauter Augenschmerzen nicht den PC ausmachst, sondern nach Eingabe- und Lesehilfen für Blinde bei eBay suchst.
- ... du deine Wochenenden mit „snipen“ verbringst.
- ... du auf einmal einen komischen, verbrannten Geruch wahrnimmst, in die Küche gehst und feststellst, dass das Nudelwasser komplett verdampft und der Topf sauheiß ist, weil du mal schnell nach deinen Auktionen gucken wolltest.
- ... du morgens, nachdem die Kinder im Kindergarten sind, schnell mal ins Forum guckst und deine Kinder um 16 Uhr von der Erzieherin nach Hause gebracht werden.
- ... du deine Entscheidung für ISDN oder DSL bereust, weil das Telefon andauernd beim „eBayen“ stört.
- ... deine Kinder „Hunger“ rufen und du „Essen“ in die Suchmaschine eingibst.

- ... du im Media-Markt den Verkäufer fragst, wo du die Bewertung für den letzten Kauf abgeben kannst.
- ... du zum Frühstück ausschließlich Käsebrötchen isst, die du bei eBay gekauft hast.
- ... eBay für dich eine eigene Kategorie erstellt hat.
- ... du bevor du mit jemand ausgehst, dir seine Bewertungen anschaust.
- ... du Frauen/Männer, die mit dir ausgehen wollen, auf deine Mich-Seite verweist.
- ... neben deinem eBay-Nick statt eines Sterns eine Supernova steht.
- ... im Laden einer vor dir einen Artikel für 8 € kaufen will, du 8,51 € bietest.
- ... du vor jedem Supermarkt-Einkauf erst mal im Forum nachfragst, ob der Verkäufer und seine Angebote wohl vertrauenswürdig sind.
- ... du den Besitzer des Tierladens anzeigst, weil er lebende Tiere verkauft.
- ... du alle anderen im Laden für Faker hältst.
- ... du den Typ vor dir an der Kasse fragst, warum er 'ne Sonnenbrille hat.
- ... du Artikelpreise im Laden misstrauisch beäugst und befürchtest, dass der Verkäufer ein Pusher sein könnte.
- ... du eine Mail an sicherheit@aldi.de schreibst.
- ... du auf jede dumme Frage eine noch dümmere Antwort findest.
- ... du die Portogebühren der Deutschen Post besser kennst als der Angestellte hinterm Postschalter.
- ... du nicht zur Party von der besten Freundin gehen kannst, weil Auktionen auslaufen
- ... du jeden unfreundlichen Verkäufer nach dem Namen fragst, um ihn deiner Blacklist hinzuzufügen.
- ... du durch die Wohnung läufst und nur überlegst, was du noch verkaufen könntest.
- ... du freitags zwischen 10 und 12 Uhr vor Langeweile umkommst.
- ... du es automatisch vermeidest, in Liebesbriefen Wendungen wie „war schön mit dir“ zu benutzen.
- ... sich sämtliche Paketzusteller bei dir heimisch fühlen.

- ... du bei jedem Laden neben der Hausnummer den Stern suchst und die Kassiererin fragst, ob man die Bewertungen mal einsehen kann.
- ... du jeden, den du kennen lernst, nach seinem eBay-Namen fragst.
- ... an deinem Briefkasten mindestens vier verschiedene Namen stehen.
- ... du am Wochenende nix zu essen zu Hause hast, weil alle Lebensmitteleuktionen erst nächsten Mittwoch auslaufen.
- ... du eine Krise kriegst, weil du mal einen Tag kein Internet hast.
- ... dein/e Frau/Mann freudestrahlend vom Einkaufen kommt, dir vorzeigt, was sie/er alles gekauft hat und du eine Krise bekommst, weil du das alles bei eBay für nur ein Viertel ersteigert hättest...
- ... du dich jede Woche auf Freitag freust, weil du da zwei Stunden am Stück schlafen kannst, ohne das der Wecker klingelt, weil eine Auktion ausläuft.
- ... du ein Sonderangebot siehst und es auf *Diesen Artikel beobachten* setzen willst.
- ... du ein Sonderangebot „sofort kaufst“, weil du dann nicht mehr überboten werden kannst.
- ... du bei Aldi nach dem Eintippen der Ware durch den Kassierer fragst, ob er auch Treuhand anbietet.
- ... du vor deinem Kauf erst mal im Sicherheitsforum nachschaust, ob über den Laden gerade eine heiße Diskussion läuft.
- ... dir auf dem Klo die besten Ideen kommen, wie du deine Mich-Seite noch umgestalten könntest.
- ... du bei jedem Real-Life-Einkauf immer erst überlegst, ob du das denn auch gut wieder bei eBay verkauft kriegst.
- ... du anderen Leuten an der Kasse schnell die Sachen aus dem Wagen nimmst, bevor sie bezahlen können, weil du dich auf Last-Minute-Shopping-Schnapp-und-Weg spezialisiert hast.
- ... du jeden Freitag um 10.00 Uhr eine Beruhigungsspritze, einen Joint oder einen zehnfachen Schnaps brauchst, um die Zeit bis 12.00 Uhr einigermaßen zu überstehen.
- ... dein Haushalt immer mehr einem Schlachtfeld ähnelt, weil man ja freitags von 10-12 Uhr auch noch Zeit hat.
- ... du dir günstig tolle Bücher ersteigerst, diese sich aber nur sinnlos an den Wänden auftürmen.
- ... du dir die Zeitung abonnierst, nur um Stopfmaterial zu haben.

- ... du morgens rotumrandete Augen hast, weil du am Abend zuvor nur mal „ganz kurz“ nach deinen Auktionen sehen wolltest.
- ... dein Partner auf deinen PC eifersüchtig wird.
- ... dein Paketbote dir zuwinkt, wenn er dich auf der Straße sieht, obwohl du erst vor fünf Monaten in die Stadt gezogen bist.
- ... du bei der nächsten Hauptversammlung der Deutschen Post AG Ehrengast bist, da du ganz allein die Post wieder in die Gewinnzone gebracht hast.
- ... du dich darauf freust, endlich mal den Keller zu entrümpeln.
- ... du beim Vorlesen eines Kinderbuches auf einen schönen Nicknamen fürs Forum triffst.
- ... du es auf einmal nicht mehr so tragisch findest, für Wochen an Krücken gehen zu müssen; eBay geht gemütlich im Sitzen.
- ... abends plötzlich verdächtig häufig Pizza auf dem Speiseplan steht, wo du doch früher meistens frisch gekocht hast.

Stichwortverzeichnis

A

Abschirmen von Geboten	26
Abzocke	19
Account-Hijacking	38
fingierte eBay-Mails	38
geheime Frage	40
Passworthinweis	41
Trojaner spähren aus	42
Vorsichtsmaßnahmen	40
Aktiengesellschaft eBay	287
alando	289
Angebliche eBay-E-Mails	54
Angebotsformat	145
Angebotsgebühr	133
API	227
auctionANT	256
AuctionBee	258
Auctioneer	260
Auctionizer	261
Auktion überarbeiten	179
Auktion vorzeitig beenden	179
Auktionator	257
Auktionen einstellen	247
AuktionMaster	248
Auktionsbuddy	248; 262
Auktionsscanner	229
Auktionshilfe	264
Auktionstiteltest	165
Auktionsverwaltung	256
AUTO-Feedback	241
AuVer	265

B

Backstein per Nachnahme	50
BankHai	219
BAYlalaika	230
BayWatcher Pro	231
BayWatch	231
Betrug	19
Account-Hijacking	38

Betrug

Account-Übernahme durch	
Passworthinweise	40
angebliche eBay-E-Mails	54
angeblicher Privatverkauf	43
Backstein per Nachnahme	50
Betrugsmaschen durchschauen	48
Daten ausspähende Trojaner	42
defekte Geräte	22
defekte Retouren	22
Dreiecksbetrug	24
Fahndung	49
falscher Postbote	51
fingierte Passwortanfragen	39
insolvente Verkäufer	43
Pusher melden!	33
rechtliche Handhabe	62
Rückzug von Zahlungen	23
Schadensersatz durch Käuferschutz	62
Schwarzhändler	46
Stolperstein Kontoverbindung	48
Ware wird nicht geliefert	50
Western-Union-Trick	51
Zahlungen über Dritte	49
Betrug aufdecken	
Anzeige vorbereiten	63
Bewertungen prüfen	24
Fotos und Seriennummern	22
Strafanzeige stellen	62
was zu tun ist	62
Bewertung nach mehr als 90 Tagen	119
Bewertungen	114
Bewertungen löschen lassen	116
Bewertungsprofil privat	121
BewGen	242
Bietagent	189
Biet-O-Matic	198
Bietprogramme	283
Bilderdieb	108
Bilderklau	107
Blitzmailer	267

C

Community285
 Counter189

E

eBay GmbH.....289
 eBay International AG288
 eBay SuperSeller278
 eBay-Accounts112
 eBay-Bewertungsprüfer243
 eBay-Kosten132
 eBay-Sicherheit213
 eBaysüchtig.....307
 eSeller251
 eWatch267

F

Fairmarket.....290
 Feedback Filter244
 Fehler
 Korrekturen möglich.....76
 Preis zu niedrig.....76
 zu viel geboten79
 Fehlplatzierung.....104
 Festpreis148
 Fettschrift173
 Foren127
 Free Listing Day139

G

Galerie.....173
 Geheime Frage
 Account-Hijacking40
 Geprüftes Mitglied.....178
 Gerichtlicher Mahnbescheid64; 98
 Gestohlene Ware47
 Grips-Auktionsverwaltung.....268
 Gutschrift Verkaufsprovision.....126; 143

H

Hacker
 Account-Hijacking38
 Heiße Ware.....47
 Hehlerware.....47
 Raubkopien47

Highlight.....172
 Historie.....291

I

iAuktion.....269
 Ibaycheck.....269
 ID-Karte.....55

K

Käuferschutz125; 208
 Keywordspamming106
 Klage101
 Kontaktformular.....121
 Konto.....125
 Kostenrechner136; 281
 Kreditkarte.....138
 Kuriose Auktionen.....303
 Kurioses299

L

LagerBob.....271
 LookBay.....239
 LookVbf.....24

M

Mahnbescheid64
 Mailadresse ändern.....120
 Marktplatz-Mitteilungen122
 Marktpreis ermitteln.....235
 Mehrere eBay-Namen112
 Mehrfachauktion105
 Miese Tricks33
 abschirmen von Geboten.....26
 Gewährleistungsausschluss.....36
 insolvente Verkäufer44
 MMCCR.....44
 Pusher.....31
 überhöhte Versandkosten.....34
 Verkauf der Originalverpackung.....35
 MMCCR44
 myEbay.....272

N

Neue Sofort-Kaufen-Angebote.....187

O

Overlook273

P

Passwort

geheime Frage..... 40
 Passworthinweis..... 41
 Vorsichtsmaßnahmen..... 40

Passworthinweis

Account-Hijacking 41

PayPal290

PEZ.....286

Pinkies.....205

Powerauktion 146; 188

Powerseller127

PreisHai..... 182; 283

Preispiraten283

Probleme

falsche Artikelbeschreibung..... 91
 jemand anderer hat geboten 97
 Käufer zahlt nicht..... 96
 Verkäufer liefert nicht 88
 Verkäufer meldet sich nicht..... 88
 Versandschaden..... 90
 Ware defekt oder mangelhaft 93
 Ware kommt nicht an 89

ProSell274

Ps-Ass.....276

Pusher..... 31; 215

enttarnen 32

Gebotsrücknahmen..... 31

Pusher melden!..... 33

R

Rachebewertung 115

Raubkopien..... 47

Rechtliche Handhabe

Strafanzeige vorbereiten..... 63

Rechtliche Schritte

Anzeige vorbereiten 63

Betrugsfälle 62

gerichtlicher Mahnbescheid..... 64

Strafanzeige 62

Rechtliches..... 67

Abwälzung der eBay-Kosten 71

eBay-Verkäufe..... 67

eBay-Verträge müssen nicht schriftlich
 sein68

eBay-Verträge sind verbindlich.....67

Finanzamt83

Garantie86

gewerbliche Verkäufer.....82

Internetauktionen sind keine
 Versteigerungen.....70

Mehrwertsteuer zusätzlich zum
 Auktionspreis74

Rechnung, Quittung.....87

Sachmängelhaftung, Gewährleistung.....83

Widerrufsrecht, Rückgaberecht.....86

S

SCHUFA.....206

Schutzmaßnahmen

Adresse prüfen.....25

Betrugsmaschen erkennen.....48

Fotos von individuellen Merkmalen22

Gebotsabschirmungen an eBay
 melden.....28

Kontoverbindung zur Identifizierung48

Nachnahmesendungen mit Zeugen
 öffnen.....50

nie für Dritte Zahlungen annehmen49

Seriennummern.....22

Treuhandservices.....54

Versandservices.....54

Zahlungen nur an Käufer.....25

Schwarzhandel bei eBay.....46

Seebay277

SellersBestFriends245

Sicherheit

Forum205

Grundsätze204

Käuferschutz208

SCHUFA.....206

Werte204

Sicherheitsforum205

Sicherheitslücken.....218

Snipen.....197

Sniper.....193

Sofortkauf.....148

Sofort-Kaufen-Option149

Software

Raubkopien.....47

Sonderzeichen168

Spoof-Mails.....	214
Startpreis.....	148
Startzeitplanung.....	175
Strafanzeige.....	62
System-Mitteilungen.....	122

T

Toolbar.....	124
Top-Angebot.....	171
TradeWatcher.....	240
Transact Pro.....	280
Treuhandservice.....	61; 124; 156; 213
Trojaner	
Passwort ausspähen.....	42
Turbo Lister.....	123; 252

U

Überhöhte Versandkosten.....	34
Übernahme von eBay-Konten	
(siehe Account-Hijacking).....	38
Überweisung zurückbuchen.....	150
Unzuverlässige Bieter.....	94

V

Verkäufer durchleuchten.....	238
Verkaufsagent.....	125
Verkaufsmanager.....	123
Verkaufsprovision.....	135
Versandkosten	
überhöhte Versandkosten.....	34
Versandrisiko.....	158
Vorschläge an eBay.....	123

W

Ware nicht geliefert.....	50
Western-Union-Trick.....	51
Wortfilter.....	163

X

XRaySeller.....	246
-----------------	-----

Z

Zusatzoptionen.....	134
---------------------	-----

eBay

Dirty
TricksPC
UNDER-
GROUND**Brisante Enthüllungen und geldwerte Einblicke hinter die eBay Kulissen!**

Lernen Sie den größten Online-Marktplatz der Welt von neuen Seiten kennen: Der eBay-Experte Axel Gronen (www.wortfilter.de) enthüllt exklusiv bisher streng gehütete Insider-Infos. Hier erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie Gebote für Ihre Auktionen ganz legal nach oben treiben, wie man den umstrittenen eBay-Wortfilter locker austrickst, Betrüger und Abzocker enttarnt, versteckte Schätze aufspürt und in letzter Sekunde zum Bestpreis ersteigert, und was bei eBay eigentlich hinter verschlossenen Türen vor sich geht ...

Rausholen, was drin ist: Locker mehr Profit

- So können Sie bei den eBay-Kosten kräftig sparen
- Zusatzoptionen, Auktionsformate, Zahlungs- und Versandart richtig wählen
- Verkaufspsychologische Tricks und Techniken für erfolgreiche Auktionen

Im Kaufrausch: Klasse Angebote günstig ersteigern

- Gut versteckte Schnäppchen günstig aufspüren
- Marktbeobachtungen für günstige Geschäfte
- Verkäuferbewertungen richtig interpretieren und vergeben

eBay intern: Kleine Geheimnisse schonungslos aufgedeckt

- Den Wortfilter austricksen und die Stichwortsuche richtig nutzen
- Mit kleinen Tricks schneller zur gesuchten Website

Lug und Betrug: Sabotage, Abzocke & Co. den Kampf ansagen

- Schutz vor Account-Raub und falschen Tarnidentitäten dubioser Verkäufer
- Betrug und Abzocke einen Riegel verschieben
- Auf Gebots-Rückzieher und Preistreiber richtig reagieren

Law & Order: So funktioniert eBay richtig

- eBay-Deals rechtlich korrekt abwickeln
- Rechte und Pflichten von Käufer und Verkäufer

Peinlich, peinlich: Vergnügliche eBay-Patzer

- Kleine eBay-Anekdoten für den Stammtisch
- Kuriose Auktionen von Omas Gebiss bis zur Aldi-Tüte
- Kleiner Test: Sind Sie bereits eBay-süchtig?

Noch mehr Software, PC-Bücher,
Zubehör und kostenlose Downloads:

www.databecker.de



9 783815 823279

€ 15,95

ISBN 3-8158-2327-