

Audiopakete zu Online-Verkäufen

- Mitschrift: Radiobeitrag und O-Töne
- Berlin, 27. April 2009
- O-Töne von Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer, BITKOM

1. Sendefertiger Radiobeitrag

+++ Anmoderation +++

Flohmärkte haben etwas Magisches – aber mal ganz ehrlich: Auf dem Flohmarkt gebrauchte Sachen zu verkaufen, das ist ganz schön anstrengend. Und aufwändig ist es auch: Fahrtkosten, Standmiete, Verpflegung, das alles kostet. Viel einfacher ist es da, im Internet zu verkaufen oder zu versteigern, bequem von zu Hause aus – dieser Ansicht ist inzwischen schon jeder Fünfte hierzulande: Mehr als 11 Millionen Deutsche haben im vergangenen Jahr Waren oder Dienstleistungen online verkauft. Damit sind wir nach Dänemark und den Niederlanden Spitze in Europa. Wie wird eine Online-Auktion richtig erfolgreich? Wie vermeidet man es, in rechtliche Fallen zu tappen? Marko Schlichting hat sich Tipps geholt.

+++ Beitrag mit O-Tönen +++

Zu Hause schlummern wahre Schätze: Ein altes, aber gut erhaltenes Handy zum Beispiel. Ein schönes Sommerkleid, das zu eng geworden ist. Elektrogeräte, Bücher, CDs – kann man alles versteigern im Internet, und zu Geld machen. BITKOM-Präsident August-Wilhelm Scheer ...

Als erstes muss man sich etwas Zeit nehmen, die richtige Online-Plattform zu finden. Bei großen Auktionshäusern ist die Zahl möglicher Käufe natürlich besonders hoch und damit auch die Chancen, einen guten Preis zu erzielen, höher. (15 Sek.)

Für besondere Dinge, Antiquitäten etwa oder Liebhaber-Stücke, gibt es auch spezielle Diskussions-Foren, die ihrerseits Verkaufs-Rubriken eingerichtet haben. Jedenfalls gilt immer bei Online-Verkäufen: Auf den Angebotstext kommt's an. Der soll informativ, aber auf jeden Fall kurz und knackig sein.

Erfahrene Anbieter nutzen bereits den begrenzten Platz der Überschrift, um das genaue Produkt zu benennen und auch eine erste attraktive Beschreibung über den Gegenstand und seinen Zustand zu geben.

Bundesverband
Informationswirtschaft,
Telekommunikation und
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10 A
10117 Berlin-Mitte
Tel. +49. 30. 27576-0
Fax +49. 30. 27576-400
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartner
Christian Spahr
Pressesprecher
Telekommunikation & Recht
Tel. +49. 30. 27576-112
Fax +49. 30. 27576-400
c.spahr@bitkom.org

Präsident
Prof. Dr. Dr. h.c. mult.
August-Wilhelm Scheer

Hauptgeschäftsführer
Dr. Bernhard Rohleder

Natürlich kann dann im Haupttext das Produkt auch ausführlicher beschrieben werden. (18 Sek.)

Dabei ist wichtig: Alles muss wahr sein – ein falscher Angebotstext bringt nichts als Ärger. Und: Bilder und Texte klauen ist verboten. Besser alles selbst formulieren und die Sachen selbst fotografieren.

Wichtig ist auch: Wenn man so genannte No-Name-Produkte anbietet, dass man sie nicht mit Markennamen verbindet, zum Beispiel eine No-Name-Uhr bezeichnet als „im Rolex-Stil“. Das verletzt das Markenrecht des entsprechenden Luxus-Herstellers. (17 Sek.)

Scheer empfiehlt, als Bezahlungsmöglichkeit nicht nur die Überweisung per Vorkasse anzubieten; das schreckt vorsichtige Interessenten ab. Bezahlungssysteme wie PayPal oder Wirecard garantieren, dass der Geldtransfer sicher abläuft – damit sich der Online-Verkauf für beide Seiten, Käufer und Verkäufer, auch wirklich lohnt.

2. Einzelne O-Töne:

1. Wie beliebt sind private Online-Verkäufe übers Internet?

Auktionen und auch Kleinanzeigen im Netz sind in Deutschland sehr beliebt. Allein im vergangenen Jahr haben mehr als elf Millionen Deutsche Waren oder auch Dienstleistungen online verkauft – das ist praktisch jeder Fünfte. Und dabei werden nicht nur Schnäppchen angeboten, sondern das Internet ist mittlerweile auch eine Verkaufsplattform für private Angebote, die sich auf hochwertige Produkte beziehen: Das kann wenig getragene, hochwertige Mode sein, das können Kunstwerke sein oder auch Sammlerstücke. (35 Sek.)

2. Wo liegt Deutschland bei den Online-Verkäufen im Vergleich zum restlichen Europa?

Wir liegen sehr gut. Lediglich die Holländer und Dänen sind als Online-Verkäufer noch aktiver. Das heißt, bei denen sind's ungefähr 25 Prozent, die eben dieses Medium bereits nutzen. Im Rest der Europäischen Union ist die Begeisterung allerdings noch nicht ganz so groß: Im Schnitt nutzt

jeder zehnte erst diese Möglichkeit; und in Österreich sind es gar nur sieben Prozent der Einwohner zwischen 16 und 74 Jahren. (28 Sek.)

3. Der BITKOM gibt Tipps für Verkäufer bei Ebay & Co. Worauf kommt es an?

Als erstes muss man sich etwas Zeit nehmen, die richtige Online-Plattform zu finden. Bei großen Auktionshäusern ist die Zahl möglicher Käufer natürlich besonders hoch und damit auch die Chancen, einen guten Preis zu erzielen, höher. Anbieter sollten vor allen Dingen auch darauf achten, ihre Ware in der richtigen Kategorie oder Rubrik einzustellen, damit sie von den Interessenten auch leicht gefunden werden kann. Für spezielle Artikel, die eher ein Fachpublikum interessieren, eignen sich auch Online-Diskussionsforen: Viele dieser Hobby-Foren haben auch eine Rubrik für private Verkäufe. (37 Sek.)

4. Was empfehlen Sie bei Online-Auktionen für die Artikelbeschreibung?

Man muss in knapper Form das wichtigste sagen, darauf kommt es vor allen Dingen an. Erfahrene Anbieter nutzen bereits den begrenzten Platz der Überschrift, um das genaue Produkt zu benennen und auch eine erste attraktive Beschreibung über den Gegenstand und seinen Zustand zu geben. Sehen sie sich auch andere Angebote an, oft lässt sich daraus lernen. Der Startpreis sollte dann möglichst niedrig gesetzt werden, damit die Auktion auch sehr schnell in Gang kommt. (29 Sek.)

5. Welche ist die beste Zahlungsmethode? Und was ist beim Versand wichtig?

Die meisten privaten Verkäufer verlangen Vorkasse. Das ist natürlich für den Verkäufer auch am bequemsten, aber es setzt eben Vertrauen bei dem Käufer voraus. Deswegen sind gute Bewertungen von vorhergehenden Handelsgeschäften sehr hilfreich. Oder man kann auch einen speziellen Bezahlservice wie „PayPal“ benutzen, der für den Käufer auch einen Schutz beinhaltet. Auch beim Versand ist Sicherheit Trumpf. Wenn es nicht um Billigware im niedrigen Euro-Bereich geht, sollten Anbieter eine versicherte Versandform wählen, beispielsweise eben ein Paket mit einem guten, professionellen Versandunternehmen. (42 Sek.)

6. Oft wird bei Online-Auktionen geflunkert, was den Zustand der Artikel angeht. Wo liegt da die Grenze?

Die Grenze zwischen einer flott formulierten Beschreibung und einer Unwahrheit ist natürlich fließend – aber das sollte der Verkäufer sehr ernst nehmen, denn private Anbieter sind genauso wie gewerbliche Verkäufer zu wahrheitsgemäßen Angaben verpflichtet. Wenn ein Handy schon wochenlang im Gebrauch war und kleine Kratzer hat, dann darf man es nicht mehr als „wie neu“ versteigern. (26 Sek.)

7. Welche rechtlichen Fallen gibt es bei Online-Verkäufen noch?

Man darf zum Beispiel keine offiziellen Produktbilder verwenden, sondern am besten fotografiert man die Waren selbst. Auch fremde Texte können urheberrechtlich geschützt sein, man darf sie nicht einfach so verwenden – also sollte man da auch den Angebotstext selbst formulieren. Wichtig ist auch: Wenn man so genannte No-Name-Produkte anbietet, dass man sie nicht mit Markennamen verbindet, zum Beispiel eine No-Name-Uhr bezeichnet als „im Rolex-Stil“. Das verletzt das Markenrecht des entsprechenden Luxus-Herstellers. (35 Sek.)