

gegen Ebay

Wenn Ebay an der Gebührenschraube dreht, lässt der gebürtige Amerikaner Ryan Hood die Sektorkorken knallen. Der 27-Jährige aus Düren bei Aachen ist Gründer von hood.de, Deutschlands zweitgrößter Web-Auktion. „Seit der letzten Ebay-Preiserhöhung im Januar haben wir unsere Zugriffszahlen verdoppelt“, freut sich Hood. Pro Tag besuchen über 200 000 Surfer seine Plattform, ungefähr die Hälfte des Ebay-Publikums. Anders als beim Marktführer zahlen Händler bei hood.de aber keinen Cent, wenn sie Waren versteigern.

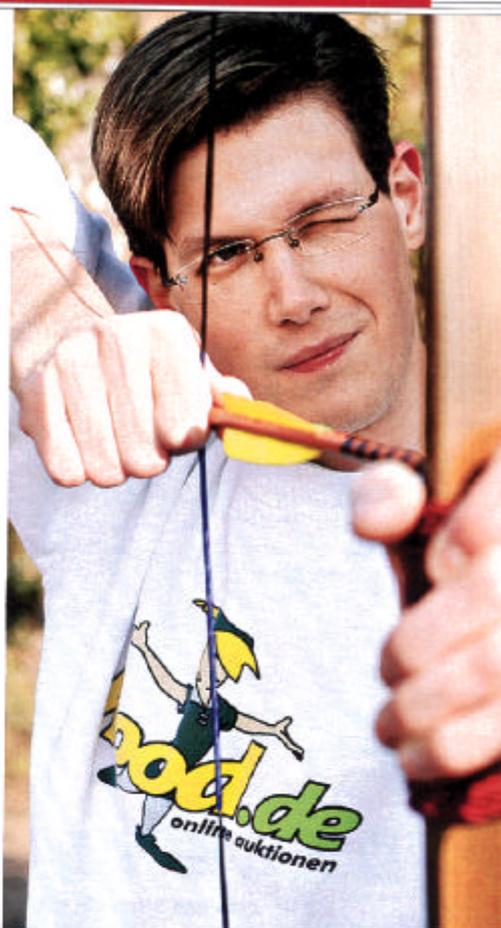
Deutsche Surfer lieben Internet-Auktionen. Über 17 Millionen besuchen pro Monat ebay.de, um Fundstücke aus Keller und Speicher zu versilbern oder bei fünf Millionen Offerten mitzusteigern. „Die neuen Anbieter versuchen, die Erfolgsstory von Ebay zu wiederholen“, erklärt Bernd Skiera, Professor für E-Commerce an der Universität Frankfurt am Main. So tritt azubo.de mit einer Rückwärtsauktion, bei der die Preise fallen, gegen den Platzhirsch an. Andere spezialisieren sich auf eine Nische: Untertool.de vermittelt beispielsweise ausschließlich Dienstleistungen. Meist versuchen die Trittbrettfahrer jedoch, mit geringeren Gebühren Marktanteile zu erringen. Vilani.de, tireto.de und tibidu.de, drei Plattformen, die erst

in den vergangenen Monaten starteten, verzichten teilweise auf Einstellungsgebühren.

Der Preisangriff zahlt sich für das Online-Auktionshaus Onetwosold in Österreich schon aus: 170 000 Artikel führen die Wiener, während Ebay dortzulande nur 140 000 Angebote aufweisen kann. „Wer Artikel zu nur einem Euro Mindestgebot verkauft, zahlt keine Einstellgebühren“, erklärt Geschäftsführer Franz Karner. Erst nach erfolgreichem Geschäftsabschluss werden maximal drei Prozent Provision fällig.

Das Wiener Auktionshaus steht seit Anfang dieses Jahres unter onetwosold.de auch deutscher Kundschaft offen. Werner Mander aus dem bayerischen Traunwalchen ersteigerte hier im Januar einen Kurzurlaub in Kitzbühel: zwei Nächte für zwei Personen mit Halbpension für 120 Euro. „Das tolle Schnäppchen konnte ich nur ergattern, weil Onetwosold noch nicht so überlaufen ist wie Ebay“, meint der 53-jährige Zahnarzt.

Auch Händler freuen sich über die kostenlosen Plattformen. Der Sammler Bernd Rowlin verhökert „Lucky Luke“-Heftchen und Figuren aus Überraschungseiern. „Einstellgebühren zahle ich nicht, da bleibt mir ja vom Gewinn nichts übrig“, stellt der 39-Jährige klar, der bisher seine Ware meist auf besteauktion.de feilbietet.



RÄCHER DER GESCHRÖPFEN

Aus Protest gegen Ebay-Gebühren startete Ryan Hood die Web-Auktion hood.de, auf der Surfer völlig kostenlos handeln

breite Angebotspalette

Die größte Auswahl finden Surfer immer noch beim Marktführer Ebay.

 simplybid.de	 besteauktion.de	 nobis24.de	 onetwosold.de	 atrada.de	 auktionskiste.de	 azubo.de
790 000	390 000	180 000	170 000	64 000	60 000	27 000
Auktion, solange nicht geboten wurde, kann der Kunde um den Preis verhandeln	Auktion, viele Briefmarken und Ansichtskarten	Auktion, spezialisiert auf Ansichtskarten	Auktion, viel Kunst und Antiquitäten	Auktion, viele Computer- und Software-Angebote	Auktion, viele Computer- und Software-Angebote	Rückwärtsauktion, Kunde kann auch direkt mit Verkäufer feilschen
bis zu 2 Prozent Verkaufsprovision	bis zu 3 Prozent Verkaufsprovision	5 Prozent Verkaufsprovision	Verkaufsprovision bis zu 3 Prozent, Einstellgebühren nur für Angebote über einem Euro	1 bis 3 Prozent Verkaufsprovision	bis zu 2 Prozent Verkaufsprovision	5 Cent Einstellgebühr, 2,5 Prozent Verkaufsprovision
15 000	k. A.	12 000	75 000	27 000	k. A.	25 000