



seller

Wissenswertes für gewerbliche Verkäufer 3 | 2007

Einblick ■ Inhalt

seller 3-2007



Cornelia Wichert kauft täglich bei eBay ein. Lesen Sie alles über Nutzerverhalten und Käufergruppen.

14



Sind offen für die Kommunikation mit Top- und PowerSellern: Dr. Ole Damm und Andreas Voswinckel gründeten mit dem VDBO ein intelligentes Netzwerk.

22



Auf der Suche nach angesagten Produkten und Kategorien: Alison Titcomb blickt in die Zukunft.



34

Die Franzosen liegen bei der Nutzungsdauer des Internets an der Spitze – gewerbliche Verkäufer profitieren davon.

26





Foto: Martinus Aert

Nehmen Sie Kontakt auf

Der Austausch von Erfahrungen und Informationen ist für Händler im Onlinehandel extrem wertvoll. Gewerblichen Verkäufern bieten sich dazu immer mehr Möglichkeiten.

Es ist schon etwas Besonderes, wenn sich Christian Wittmann, Stephan Hermann und Dietmar Haack treffen. Alle drei sind ständig unterwegs. Einen gemeinsamen Termin zu organisieren ist häufig unmöglich. Zwar sind sie dank moderner Technik regelmäßig in Kontakt, trotzdem legen sie Wert auf persönliche Treffen. „Wir profitieren voneinander, indem wir uns über unsere Erfahrungen und Probleme austauschen“, erzählt Christian Wittmann begeistert. „Und mit diesem Austausch hat zwischen uns auch alles angefangen.“

Die drei waren schon in verschiedenen Kategorien aktiv, als eBay noch Alando hieß. Wie einige andere Verkäufer auch hatten sie begriffen: Durch Kontakte untereinander kann jeder einzelne gewerbliche Verkäufer in seinem Geschäft noch besser werden. Schnell fanden sich sieben, acht Leute, die daran interessiert waren, ihre Kenntnisse mit anderen Verkäufern zu teilen und von deren Problemlösungen zu profitieren. „Wir trafen uns also 2002 in einem Hotel am Frankfurter Flughafen, hatten sogar einen Moderator organisiert, der diesen Tag begleiten und ihm eine Struktur geben sollte.“

Treffen mit Mehrwert

Alle Teilnehmer waren schon seit Jahren im Onlinehandel aktiv. „Da gab es die verschiedensten Typen aus den unterschiedlichsten Branchen“, erzählt Schmuckhändler Stephan Hermann. „Obwohl die meisten schon Profis waren, wussten nicht alle alles.“ Christian Wittmann zum Beispiel erinnert sich genau: „Mit meiner Vonderpalette GmbH habe ich damals im Kopf gehabt: Sonntagabend ist eBay-Zeit.“ Er hatte seine Prozesse so aufgesetzt, dass er an diesem Tag die Auktionen enden ließ. Dadurch konnte er die Beantwortung von E-Mails und den Versand der Pakete größtenteils gebündelt abwickeln. Dann erzählte einer der Teilnehmer bei einem der ers-

ten Treffen von seinem Timing: „Der hatte zu jeder Tages- und Nachtzeit Abverkäufe, das war für mich damals zunächst ziemlich unglaublich.“ Wittmann machte die Probe aufs Exempel und ließ seine Auktionen mit Fahrrad- und Kfz-Zubehör auch zu anderen Zeiten enden. Es funktionierte, schnell hatte er damit großen Erfolg.

„So ist es noch heute, wenn wir uns treffen. Und das, obwohl wir alle schon Jahre dabei sind. Jeder von uns geht am Ende mit Informationen nach Hause, die für sein Geschäft von hohem Nutzwert sind“, so Dietmar Haack, der damals mit Mobiltelefon-Zubehör handelte. Heute ist er einer der Geschäftsführer von ChannelAdvisor und sorgt mit ausgereifter Software dafür, dass die Prozesse bei gewerblichen Verkäufern vereinfacht werden können. „Wir sind natürlich daran interessiert, den Kontakt zu den eBay-Verkäufern so eng wie möglich zu halten. Je mehr wir über die Anforderungen und Prozesse wissen, desto besser können wir unsere Produkte optimieren.“

Lange existierte die Gruppe in keiner rechtlichen Organisation, sondern traf sich lose in unregelmäßigen Abständen. Schließlich entstand vor knapp zwei Jahren die Idee, den Gruppengedanken zu professionalisieren. Viele Überlegungen wurden angestellt, genauso viele verworfen. Doch eine blieb übrig und wurde jetzt in die Tat umgesetzt: „Wir haben den Verband des bundesdeutschen Onlinehandels (VDBO) gegründet“, sagt Andreas Voswinckel, ebenfalls Mitglied der ▶▶



Kommunikation auf allen Ebenen: Christian Wittmann, Dietmar Haack und Stephan Hermann (v. l. n. r.) sind immer in Kontakt.

„Unser Verband schafft Verbindungen quer durch alle Branchen – gewerbliche Verkäufer werden davon profitieren können!“

Dr. Ole Damm, Vorstandsvorsitzender des Verbands des bundesdeutschen Onlinehandels (VDBO)



Bieten gewerblichen Verkäufern Kontakte und Unterstützung:
Dr. Ole Damm (l.) und
Andreas Voswinkel.

Gruppe. Zusammen mit dem Rechtsanwalt Dr. Ole Damm bildet er die Spitze der Interessenvereinigung, die in dieser Form einmalig sein dürfte. „Der VDBO wendet sich mit seinen Angeboten speziell an gewerbliche Verkäufer, die bei eBay handeln. Bei der Aufnahme in den Verband fällt eine Gebühr an. Dafür kann jedes Mitglied ein umfangreiches Leistungspaket in Anspruch nehmen.“ Zum Beispiel wird der Shop des Mitglieds einmalig kostenlos daraufhin überprüft, ob alle rechtlichen Bestimmungen eingehalten worden sind. Außerdem bieten die Vorstandsmitglieder, in der Regel seit vielen Jahren selbst als professionelle Verkäufer bei eBay aktiv, Beratung und Information zu Themen wie Paketlogistik und Marketing.

„Wir haben den VDBO gegründet“, so Damm, „weil der Bedarf an kompetenter und

unabhängiger rechtlicher Beratung immer wichtiger wird. Mit dieser Säule werden wir starten und den Verband langsam, aber solide wachsen lassen.“ Und Andreas Voswinkel, mit der Limal GmbH als Verkäufer vor allem von Überschussware bei eBay erfolgreich, ergänzt: „Als zweite wichtige Säule wollen wir die Kommunikation von gewerblichen Verkäufern untereinander fördern. Aber auch Dienstleistungen möchten wir künftig anbieten.“

Voswinkel kennt die Eigendynamik, die solche Treffen entwickeln. Und: „Ich bin jetzt viele Jahre dabei, aber es ist immer noch so, dass ich

gern von den Erfahrungen anderer profitiere und von meinem Geschäft erzähle.“

eBay unterstützt die Kommunikation

Ob lose Gruppierung oder Verband wie der VDBO: eBay begrüßt es, wenn sich gewerbliche Verkäufer austauschen. „Händler bekommen so eine breite Informationsgrundlage und viele Anregungen für ihren Handel bei eBay“, erklärt Alexander Steuer, Manager Business Seller Development in der Deutschland-Zentrale von eBay. „Auch auf der eBay-Plattform selbst wird es in Zukunft immer mehr Möglichkeiten geben, Kontakte zu knüpfen.“ Die einfachste ist weiterhin, mittels eBay-Kontaktformular (<http://kontakt.ebay.de>) über regionale oder inhaltliche Kriterien mit anderen eBay-Mitgliedern Kontakt aufzunehmen. „So hat auch bei uns alles angefangen“, sagt Christian Wittmann. ■

Verbände

VDBO e.V.
Saalestraße 8
24539 Neumünster
www.vdbo.de

**International E-Business
Association e.V.**
Am Zollhof 17
56457 Westerburg
www.leba.de

Bundesverband Onlinehandel
Altkleinzschachwitz 3
01259 Dresden
www.bundesverband-onlinehandel.de

