

Kapitel 3

Verkaufen



Beim Aufräumen des Dachbodens bzw. Kellers oder beim Aussortieren Ihres Kleiderschranks werden Sie immer wieder auf Artikel stoßen, die eigentlich zu schade für Sperrmüll, Mülltonne oder Altkleidersammlung sind. Bieten Sie diese doch einfach bei eBay an. Sie schaffen auf diesem Wege die gewünschte Ordnung und bessern ganz nebenbei Ihre Kasse auf.

Das können Sie schon:

Einrichten eines eBay-Accounts	43
Artikel ersteigern	62



Das lernen Sie neu:

Anmeldung als Verkäufer	97
Auktion einstellen und verwalten	107

Was Sie verkaufen dürfen

Prinzipiell lässt sich bei eBay alles verkaufen, was nicht gegen Gesetz und gute Sitten verstößt. Weiterhin unterteilt eBay die für eine Versteigerung mehr oder weniger erwünschten Objekte in drei Kategorien:

- **Verbotene Artikel:** Dazu zählen u. a.:
 - Aktien, Obligationen etc.
 - Beschreibbare Medien (Videobänder, Musikkassetten, MDs, DVDs, CDs)
 - Drogen, Betäubungsmittel, bewusstseinsverändernde Stoffe
 - Tabakwaren
 - Medikamente und medizinische Produkte
 - Gesundheitsgefährdende Stoffe, Chemikalien
 - Organe, Körperteile und Überreste von Menschen
 - Lebende Tiere und Tierprodukte
 - Nationalsozialistische Artikel
 - Fahrscheine, Flugtickets, Eintrittskarten
 - Herunterladbare Medien
 - Kataloge, Bezugsquellen, Internetadressen, Informationen
 - Lizenzen und behördliche Ausweise
 - Waffen und Waffenzubehör
 - Abhörtechnik
 - Ent- und Verschlüsselungstechnik und -materialien
 - Schriften und Medien mit jugendgefährdendem Inhalt
 - Pornografische Medien, Sexartikel
 - Grundstücke
- **Fragwürdige Artikel:** Hierzu zählt eBay folgende Produkte:
 - Wertpapiere
 - Medizinische Geräte und Medizinprodukte
 - Uniformen
 - Gebrauchte Kleidung (Vermeiden Sie dabei beim Anbieten jegliche sexuellen Anspielungen, und beachten Sie, dass Unterwäsche, Strumpfhosen etc. tabu sind.)



- **Artikel, die möglicherweise das Urheber- oder Markenrecht verletzen:**

- Software (dazu zählen auch Video- und Computerspiele)
- Musik, Fotos, Filme
- Domainnamen (z. B. *Google.de*, *Mogel-Power.de* usw.)
- Markenartikel und Warenzeichen

Software dürfen Sie verkaufen. Dabei sollten Sie sicher sein, wirklich alle dazugehörigen Teile (Lizenz, Original-CD, Handbuch, eventuell Verpackung) liefern zu können.

Das Wichtigste ist, dass Sie Eigentümer der Sache sind, die Sie verkaufen möchten. Dazu möchte ich ganz kurz auf den Unterschied zwischen Eigentum und Besitz zu sprechen kommen, denn oftmals werden diese Begriffe nur zu leicht verwechselt – doch spielen sie beim Kaufen und Verkaufen die entscheidende Rolle.

Hinweis

Eine Sache, die sich in Ihrem Besitz befindet, muss nicht zwingend auch Ihr Eigentum sein. So ist z. B. der Fahrer oder Halter eines Leasingfahrzeugs zwar der Besitzer, niemals aber der Eigentümer. Sie dürfen normalerweise als Besitzer eines Artikels diesen nicht ohne die Zustimmung des Eigentümers veräußern.

Eine Ausnahme stellen die Verkaufsagenten dar, von denen an anderer Stelle noch die Rede sein wird.

Vorsicht ist auch beim Export von Artikeln geboten. Wenn Sie einen Artikel ins Ausland verkaufen, müssen Sie sicherstellen, dass Sie dabei die jeweils geltenden Gesetze nicht verletzen. Mehr dazu finden Sie unter http://www.zoll-d.de/b0_zoll_und_steuern/d0_verbote_und_beschraenkungen/index.html.

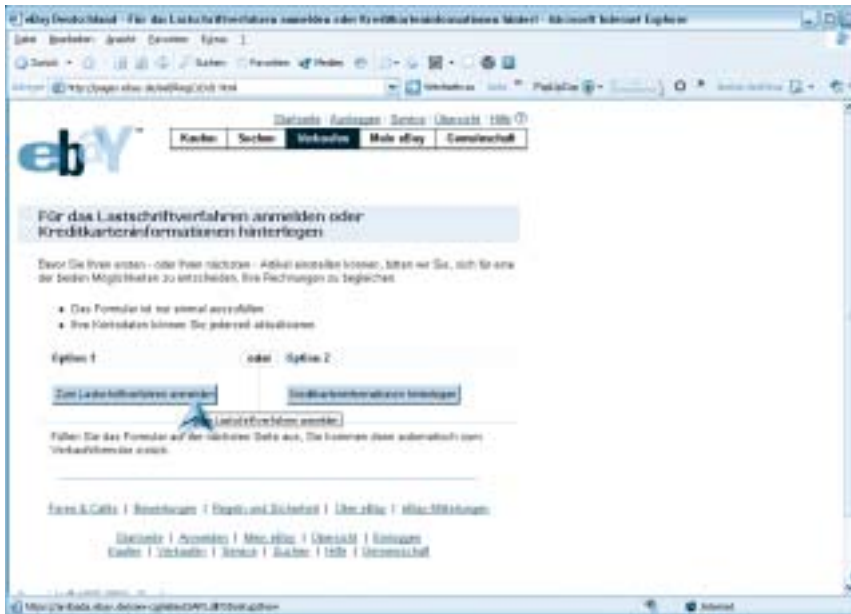


Kommen wir zu den Grundvoraussetzungen:

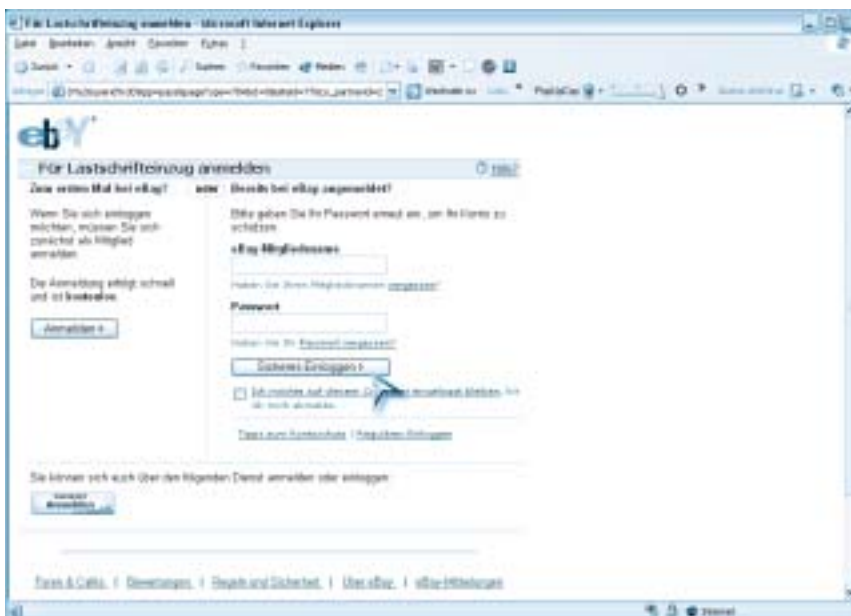
- Sie müssen sich bei eBay angemeldet haben.
- Sie sind Eigentümer der Verkaufsware.
- Sie verfügen über ein Girokonto, optional eine Kreditkarte.
- Sie haben Zugang zum Internet.

Nun aber auf zur ersten eigenen Auktion.





4 Geben Sie nachfolgend Ihren e-Bay-Mitgliedsnamen und Ihr Passwort ein, und klicken Sie auf die Schaltfläche *Sicheres Einloggen*.



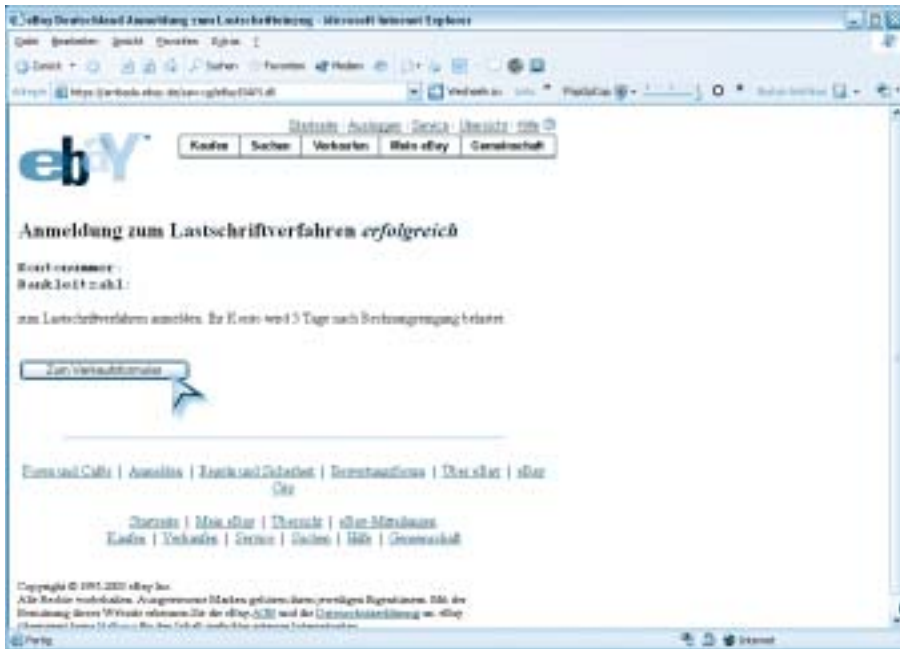


7 Sie erhalten umgehend eine Erfolgsmeldung.

Willkommen im Kreis der Verkäufer bei eBay.

Jetzt könnten Sie mit einem Klick auf *Zum Verkaufsformular* Ihre eigene Auktion erstellen. Aber so weit sind wir im Moment noch nicht. Zunächst sollten Sie grundsätzliche Überlegungen zum Startpreis, dem Termin und der Dauer sowie der Art Ihrer Auktion anstellen.





Der Startpreis

Eine wichtige Entscheidung für Ihre Auktionen ist der Startpreis, zu dem Ihre Auktion beginnen soll. Wenn Sie einen niedrigen Startpreis wählen, werden Sie viele Gebote erhalten, denn Ihr Artikel ist ja ein »Schnäppchen«.

Hinweis

Aufpassen, denken Sie an die eBay-Verkaufsprovision und die Gebühren. Diese sollten Sie bei Ihrer Kalkulation nicht vergessen.

Auf der anderen Seite riskieren Sie natürlich, die angebotene Ware unter Preis verkaufen zu müssen, falls eben doch nicht bis zu dem erwarteten Preis geboten wird. Wenn Sie dagegen einen hohen Startpreis wählen, kann es passieren, dass Sie keine Gebote auf Ihre Auktion erhalten.

Die jeweils aktuellen Angebotsgebühren finden Sie unter pages.ebay.de/help/sellerguide/sellag-fees.html.

Geibay Deutschland 1916 - Themen - Verkäufe - Gebühren - Microsoft Internet Explorer

Start + Suchen + Favoriten + Adressen + Verlauf + ...

http://www.geibay.de/de/gebuehren/gebuehren.htm

Gebührenordnung für den Ankauf von Artikeln

Startpreis	Angebotsgebühr
EUR 1,00 - EUR 1,99	EUR 0,25
EUR 2,00 - EUR 9,99	EUR 0,45
EUR 10,00 - EUR 24,99	EUR 0,80
EUR 25,00 - EUR 99,99	EUR 1,80
EUR 100,00 - EUR 249,99	EUR 3,20
EUR 250,00 und höher	EUR 4,80

Verkaufsprovision

Siehe beachten Sie: Ab 1. Juli 2003, 9:00 Uhr MEZ, gelten für eBay Deutschland und eBay Österreich neue Gebühren. Für alle Artikel, die ab diesem Zeitpunkt werden, werden Verkäufe den neuen Verkaufsprovisionen berechnet. [Weitere Informationen zur neuen Provisionen](#)

Wenn Sie Ihren Artikel erfolgreich über eBay verkaufen, stellen wir Ihnen eine Verkaufsprovision in Rechnung. Die Provision richtet sich nach der Höhe des Verkaufspreises. Sollte auf Ihren Artikel nicht geboten werden und dieser so nicht verkauft werden, fällt auch keine Verkaufsprovision an.

	Einzelnen Artikel	Mehrere Artikel
Auktionen / Auktionen mit Sofort-Kaufen-Option	Die Verkaufsprovision berechnet sich nach dem Verkaufspreis des Artikels. Sie wird, wie unten beschrieben, nach einem festgelegten Schema errechnet.	Die Verkaufsprovision bei einer Fixpreisauktion richtet sich nach dem Verkaufspreis eines jeden Artikels. Ein Beispiel: Sie verkaufen zehn Artikel zu je EUR 50,00. Die Verkaufsprovision wird für jeden Artikel einzeln berechnet. Es fallen demnach zehn Mal EUR 2,50 (5,0% von EUR 50,00) an Kosten an, insgesamt also EUR 25,00.
Fixpreis	Die Verkaufsprovision berechnet sich nach dem Verkaufspreis des Artikels.	Die Verkaufsprovision richtet sich nach dem Verkaufspreis eines jeden einzelnen Artikels. Obiges Beispiel gilt auch für Festpreisangebote.

Die folgende Übersicht zeigt Ihnen, wie sich unsere Verkaufsprovision berechnet:

Verkaufspreis	Verkaufsprovision
EUR 1,00 - EUR 50,00	5,0% des Verkaufspreises
EUR 50,01 - EUR 99,99	2,50 zzgl. 4,0% des Preises über EUR 50,00
EUR 100,01 und mehr	20,00 zzgl. 2,0% des Preises über EUR 100,00

Sonderfall: Automobile und Motorräder

Wenn Sie einen Artikel in die Kategorie *Autos und Motorräder* einstellen, berechnen wir als Angebotsgebühr einen Fixbetrag. Auch die Verkaufsprovision ist ein Pauschalbetrag, unabhängig vom

Am besten wählen Sie als Anfänger den Startpreis so, dass er die untere Schmerzgrenze, zu der Sie gerade noch verkaufen würden, darstellt. Generell gilt: Ein niedrigerer Startpreis führt oftmals zu einem höheren Endergebnis, da eine große Anzahl von Geboten den anderen Bietern suggeriert, dass hier gute Ware angeboten wird.



Tipp

Vergessen Sie die Kosten für Porto und Verpackung bei Ihrer Kalkulation nicht.

Machen Sie sich im Vorfeld durch Recherche bei gleichartigen Auktionen schlau, und stellen Sie, wenn möglich, niedrig ein.

Auktionsstartzeit und -dauer

Als Nächstes stellt sich die Frage nach der Festlegung von Startzeit und Dauer der Auktion.

Bei der Auktionsdauer haben Sie die Wahl zwischen drei, fünf, sieben und zehn Tagen. Viel wichtiger aber erscheint mir der Endzeitpunkt der Auktion. Meiner Erfahrung nach geht in den ersten acht und in den letzten ein bis zwei Stunden einer Auktion die Mehrheit aller Gebote ein. Die Zeit dazwischen dümpelt die Auktion häufig etwas unbeachtet in der eBay-Datenbank herum. Wichtiger als eine besonders lange Auktionsdauer ist deshalb der richtige Endzeitpunkt. Dieser sollte so gesetzt werden, dass eine möglichst große Zahl von eBayern zu diesem Zeitpunkt am Bildschirm sitzt. Ideal sind also Wochenenden und Feiertage.

Auktionsarten

Neben der normalen Standardauktion bietet eBay die Optionen *Sofort-Kaufen*, *Powerauktionen* und *Privatauktionen* an.

Sofort-Kaufen

Sofort-Kaufen ist ein Online-Kaufangebot und hat mit einer Versteigerung eigentlich nicht mehr viel zu tun. Es bietet sich allerdings bei eBay die Möglichkeit, eine Auktion und die Sofort-Kaufen-Option zu kombinieren.

Ein Käufer hat dann die Möglichkeit, vor dem ersten Gebot den Artikel zu einem Festpreis zu erwerben. Dazu klickt er einfach auf die Schaltfläche *Sofort-Kaufen*.

Gebot abgeben oder Sofort-Kaufen
Apple iPad 10 (256 GB)

Stichtpreis: EUR 205,00

Ihr Höchstangebot: EUR (Übersteigt das Mindestangebot: EUR 100,00 nicht)

oder: **Sofort-Kaufen**
Zufälliger Preis: EUR 209,00

Freigeben: Das Item wird mit dem nachfolgenden festgelegten Preis, ohne Gebot zu müssen.
Info zum Sofort-Kauf

Wenn Sofort automatisch für das Item für das nächste Preis-Höchstangebots-Preis aktiviert wird.

Sobald jedoch das erste Gebot für diesen Artikel abgegeben wurde, steht die Sofort-Kaufen-Option nicht mehr zur Verfügung. Von da an handelt es sich wieder um eine klassische Auktion.

Hinweis

Um einen Sofort-Kaufen-Artikel verkaufen zu können, müssen Sie entweder ein geprüftes Mitglied sein oder über ein Bewertungsprofil von über 10 verfügen.

Sie unterscheiden die klassische Auktion mit der Sofort-Kaufen-Option von dem Verkauf zum Festpreis an den zwei aufgelisteten Preisen: Dem Gebotspreis und dem Sofort-Kaufen-Preis. Eine klassische Auktion hat in der Listenansicht nur eine Preisangabe.

Bild	Alle Artikel - Auktions	Preis	Gebote	Verbleibende Zeit
	WaTV Fernseher auf PC & Notebook**BESTWERTUNG**	EUR 66,00	33	15Std 40Min
	Funklautsprecher XS-400	EUR 53,00 EUR 55,00 <i>Sofort-Kauf</i>	-	5Std 23Min
	Hercules Gamesound Fortissimo III ab 1 €	EUR 14,50	4	6Std 43Min
	FantDance DVD Master	EUR 101,00	13	8Std 12Min

Viele Verkäufer fangen Auktionen grundsätzlich bei 1,- Euro an. Dies führt dann dazu, dass sie sehr viele Gebote auf ihre Auktionen erhalten. In einem solchen Fall ist die Sofort-Kaufen-Option die falsche Wahl, da sich bei einem derartigen Schnäppchen innerhalb kürzester Zeit der erste Bieter für 1,- Euro findet und die Sofort-Kaufen-Option fortan nicht mehr verfügbar ist. Sollten Sie also diese Zusatzoption verwenden wollen, sollten Sie den Einstiegspreis für die normalen Gebote nicht zu weit unter den Sofort-Kaufen-Preis ansetzen.



Verkauf zum Festpreis

Diese Art des Verkaufens entspricht der eines regulären Webshops. Artikel werden in einer bestimmten Stückzahl zu einem bestimmten Preis angeboten und können einzeln oder in größeren Stückzahlen zum festgesetzten Preis erworben werden. Vorteil: Der Verkäufer kann den Endpreis bestimmen, was bei einer Auktion nicht möglich ist. Dies ermöglicht eine große Kontrolle über die erzielten Erträge. Der Käufer ist nicht gezwungen, bis zum Ende der Auktion zu warten und eventuell noch überboten zu werden, sondern kann sofort zuschlagen. Nachteil: Niemand wird glauben, hier wirklich ein Schnäppchen machen zu können. Daher sind diese Angebote nicht immer sehr gefragt. Es kann sein, dass der Verkäufer auf seinen Artikeln sitzen bleibt, was bei den klassischen Auktionen, zumindest bei denen ab 1,- Euro, so gut wie unmöglich ist.

Powerauktion

Diese Auktionsform führt bei eBay häufig zu vielen Missverständnissen. Bei der Powerauktion (engl.: *dutch auction*) legt der Anbieter fest, wie viele Einheiten des angebotenen Artikels in dieser Auktion versteigert werden sollen. Die Bieter können nun auf eine beliebige Stückzahl aus der angebotenen Gesamtzahl bieten.

Am Ende der Auktion bekommen die Höchstbieter die Ware zugeteilt. Unabhängig von den individuell abgegebenen Geboten zahlen alle den gleichen Preis, und zwar den niedrigsten Preis, zu dem die gesamte Ware verkauft wurde.

Hinweis

Zwar ist die Angebotsgebühr nur einmal fällig, doch werden natürlich für jeden einzelnen Artikel die Verkaufsgebühren berechnet.

Wählen Sie bei Powerauktionen die Stückzahl nicht zu groß! Wenn Sie einen Artikel in großen Stückzahlen haben, bieten Sie ihn entweder später noch einmal an oder stellen Sie parallel eine Festpreis-Auktion ein.

Setzen Sie den Startpreis einer Powerauktion nicht zu niedrig an, sondern legen Sie diesen bei größeren Stückzahlen bereits auf Ihre Schmerzgrenze.

Privatauktion

Bei dieser Auktionsart bleibt die Identität der Bieter geschützt, während normalerweise ja jeder sehen kann, welches Mitglied auf einen Artikel geboten hat.

Beim Verkauf von Erotikartikeln, Wäsche, Kunstwerken und Schmuck werden Privatauktionen vorzugsweise eingesetzt. Wählen Sie also diese Option, wenn Sie der Meinung sind, dass die Käufer ihre Identität ausschließlich dem Verkäufer preisgeben möchten.

Das Foto

Natürlich können Sie jeden Artikel auch ohne Foto verkaufen. Doch das Auge »kauft« mit, und Sie erzielen durch das Einstellen eines Fotos einen höheren Ertrag. Und ganz nebenbei kostet das **erste** Foto bei eBay nichts.

Wohl dem, der jetzt eine Digitalkamera sein Eigen nennt. Leicht können Sie damit von dem Artikel eine Reihe von Bildern machen, sich aus dieser Serie das Beste herausuchen und es eventuell unter Verwendung eines Bildbearbeitungsprogramms noch etwas aufpolieren. Natürlich erfüllt auch ein aktuelles Foto mit einer klassischen Kamera oder ein Polaroid diesen Zweck. Sie müssen es unter Verwendung eines Scanners nur digitalisieren, damit es »eBay-tauglich« wird. Flache Gegenstände wie z. B. CDs/DVDs, Münzen, Bücher, Briefmarken usw. können gleich mit einem Scanner erfasst werden.

Was ist das?

Scanner:

Eingabegerät, das Texte und/oder Grafiken einliest und digitalisiert

Digitalisieren, Digitalisierung:

Daten oder Signale, die vorher in einer anderen Form vorlagen, werden digital dargestellt, um sie mit dem Computer bearbeiten zu können

Digitalkamera:

Eine Kamera, die Bilder nicht auf chemischem Weg mit einem Film erzeugt, sondern eine digitale Datei erstellt

Bei Neuware oder neuwertigen Artikeln können Sie zur Not auch auf Bilder aus dem Internet zurückgreifen. Bedenken Sie aber, dass »eigene« Bilder in jedem Fall seriöser wirken.



Die eigene Auktion

Artikel einstellen

1 Stellen Sie eine Internetverbindung her, und surfen Sie zur eBay-Homepage.

Was ist das?

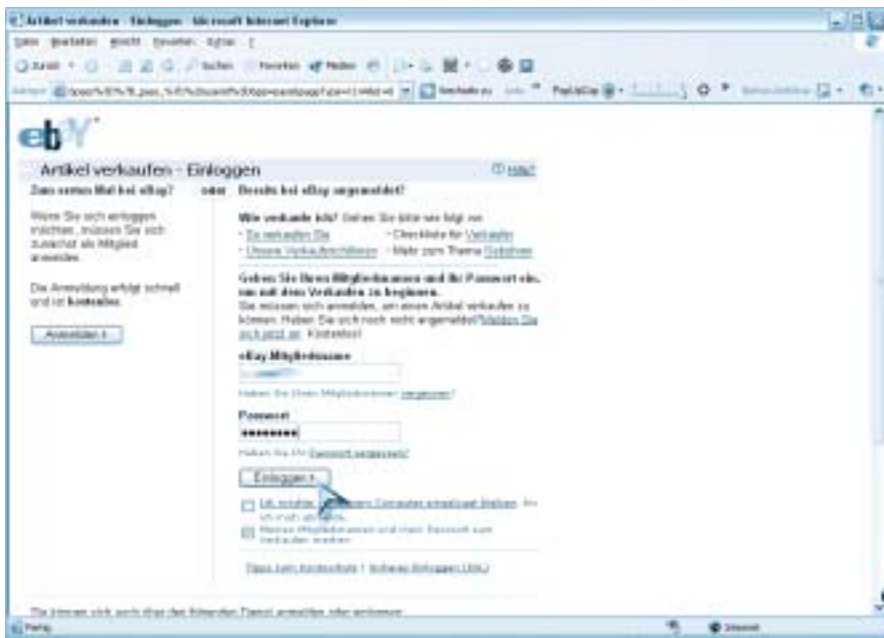
Surfen: Darunter versteht man die Benutzung des Internets. Der Begriff wurde erstmals 1992 von der Bibliothekarin Jean Amour Polly in einem Aufsatz benutzt: »Surfing the Internet: An Introduction«.

2 Dort angekommen, klicken Sie in der Menüleiste auf **Verkaufen**.



3 Autorisieren Sie sich mit Ihrem eBay-Mitgliedsnamen und Passwort, und klicken Sie dann auf **Einloggen**.

Als eBay-Neuling können Sie nun eine Standardauktion erstellen oder Ihren Artikel zum Festpreis verkaufen. Als *geprüftes Mitglied* bzw. später mit einem Bewertungsprofil von über 10 können Sie hier dann auch die Sofort-Kaufen-Option auswählen.



4 Wir wollen eine Standardauktion erstellen, klicken Sie darum auf *Weiter*.



Kategorie(n) festlegen

1 Der nächste Schritt ist die Auswahl der Kategorie (mindestens einer). Wenn Sie zufällig die Kategorienummer im Kopf haben (vielleicht von der Gebotsabgabe bei einer ähnlichen Auktion), können Sie diese unten im Feld *Kategorienummer* (Rahmen) gleich eintragen. Wenn nicht, klicken Sie sich einfach durch die Auswahlboxen.

2 Klicken Sie nach Festlegung der Kategorie auf *Weiter*.

Artikel verkaufen: Kategorie auswählen

1. Kategorie 2. Artikelbeschreibung 3. Bilder, Preis 4. Zahlung 5. Übersichten
6. Bestätigung 7. Versand 8. Versand

Wählen Sie aus allen Kategorien:
Klicken Sie einfach in die unten angelegten Kategorien. Falls Sie nicht wissen, in welche Kategorie Ihr Artikel gehört, klicken Sie auf 'Weiter' und wählen Sie die Kategorie aus, die Ihnen am besten gefällt.

Geeignete Kategorien finden:
Klicken Sie auf 'Weiter' und wählen Sie die Kategorie aus, die Ihnen am besten gefällt.

Hauptkategorie:
Haus & Garten > Mobel & Kunstbedarf > Hochstuhl > Stühle

1) **Stühle** > **Stühle** > **Stühle** > **Stühle**
2) **Stühle** > **Stühle** > **Stühle** > **Stühle**
3) **Stühle** > **Stühle** > **Stühle** > **Stühle**
4) **Stühle** > **Stühle** > **Stühle** > **Stühle**

Zusätzliche Kategorie auswählen (optional):
Geben Sie Ihren Artikel in einer Kategorie an, die Ihnen am besten gefällt. Wenn Sie keine Kategorie auswählen, wird Ihr Artikel in der Kategorie 'Sonstige' eingeordnet.
Geben Sie eine übergeordnete Kategorie an, die Ihnen am besten gefällt. Wenn Sie keine Kategorie auswählen, wird Ihr Artikel in der Kategorie 'Sonstige' eingeordnet.

Zusätzliche Kategorie auswählen (optional):
Geben Sie eine übergeordnete Kategorie an, die Ihnen am besten gefällt. Wenn Sie keine Kategorie auswählen, wird Ihr Artikel in der Kategorie 'Sonstige' eingeordnet.

Zurück **Weiter**

Hinweis

Ginge es nach eBay, dann sollten Sie nun gleich im unteren Bereich der Seite Ihren Artikel in einer zweiten Kategorie anbieten. Das würde dann zumindest für eBay einen Gewinn bringen. Ich persönlich halte das Listen in zwei Kategorien in den meisten Fällen für überflüssig.

Die Überschrift

Kurz und prägnant lautet hier die Devise. Denn was die potentiellen Bieter zuerst von Ihrem Artikel sehen, das ist diese maximal 45 Zeichen lange Überschrift der Auktion. Diese Zeile taucht in den Produktlisten auf und sollte deshalb eine möglichst präzise und attraktive Beschreibung abgeben. Bedenken Sie: Ob ein potentieller Käufer Ihren Artikel aus der langen Liste von Artikelbezeichnungen auswählt, öffnet und dann vielleicht sogar noch mitbietet, hängt maßgeblich von diesen 45 Zeichen ab. Ihre Auktion steht mit Millionen anderer Auktionen auf einer Plattform. Ein Suchender sieht also womöglich nur einen Bruchteil der Auktionen in der Listenansicht und noch weniger in der Artikelvollansicht. Ihre Artikelbezeichnung ist also äußerst wichtig.

Erwähnen Sie den Markennamen – falls bekannt – und den Zustand wenn möglich in der Überschrift, z. B. NEU oder OVP (für Originalverpackung). Bei eBay finden sich immer mehr gewerbliche Anbieter, die Neuware verkaufen. Wenn Ihre Auktion zwischen solchen Auktionen steht und der Preis ähnlich ist, wird keiner mehr Ihre Auktion herauspicken, wenn nicht ebenfalls dieses »NEU« erwähnt wurde. Bleiben Sie aber immer ehrlich! Falsche Angaben bringen jede Menge Stress in der Nachbearbeitung der Auktion.

Die Angabe »Herrenuhr, Rolex Submariner, bimetall« reicht vollkommen.

1 Tragen Sie die Überschrift in das freie Feld *Artikelbezeichnung* ein.

Hinweis

Verwenden Sie keine Markennamen bei Kopien oder Plagiaten. eBay löscht unkorrekt be-/überschriebene Artikel ohne Vorwarnung.



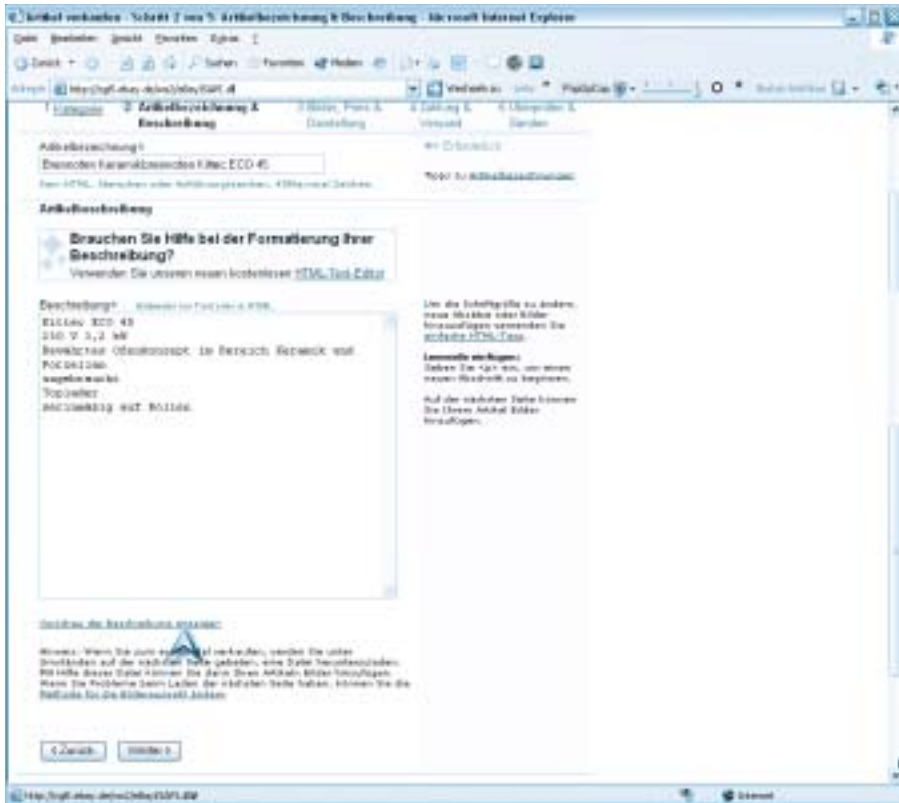
Die Beschreibung

Nach der Überschrift folgt die ausführliche Artikelbeschreibung. In dieser Artikelbeschreibung können Sie sich frei entfalten. Auch wenn das kleine Eingabefeld auf den ersten Blick nicht gerade diesen Eindruck vermittelt, bietet es Ihnen genug Platz für eine umfassende Produktbeschreibung. Beschränken Sie sich auf Informationen, die für einen potentiellen Bieter interessant sein könnten. Beispielsweise:

- Menge
- Marke
- Farbe
- Größe/Abmessung, Gewicht (z. B. Karat bei Goldschmuck)
- Alter
- Zustand

1 Tragen Sie Ihre Beschreibung in das Eingabefeld *Beschreibung* ein.

2 Klicken Sie auf *Vorschau zeigen*, um sich ein Bild davon zu machen, wie der Text später aussehen wird.



Das sieht nun wirklich nicht sonderlich hinreißend aus.



Wie Sie sehen, ist das Ergebnis nicht sonderlich befriedigend.



Sie haben einfachen Text hineingeschrieben, was Ihnen jedoch sämtliche Möglichkeiten der Formatierung nimmt. Nicht einmal ein Zeilenumbruch (nach Betätigen der -Taste), den Sie gesetzt haben, bleibt in der Artikelbeschreibung des eingestellten Artikels erhalten.

HTML

HTML steht für **HyperText Markup Language** und ist eine der Grundsprachen, die im Internet zur Seitengestaltung verwendet werden. Der Browser übersetzt dann den HTML-Code in das sichtbare Endergebnis. HTML-Seiten sind also einfache Textseiten. Der mit Windows mitgelieferte *Editor* reicht zunächst vollkommen aus. Sehen wir uns zunächst die Grundlagen einer HTML-Seite an.

Eine HTML-Seite enthält Text und Programmcode. Der Programmcode, die so genannten *Tags*, ist in spitzen Klammern `< >` (dem mathematischen Größer-als- und Kleiner-als-Zeichen) verpackt, zum Beispiel `<b>` für Fettdruck (von engl. *bold*).

Alles, was Sie mit einem solchen *Tag* einleiten, müssen Sie am Ende auch wieder abschließen. Dafür benutzen Sie das gleiche Element wie zuvor, jedoch mit einem Schrägstrich / vor dem Inhalt der spitzen Klammern, in unserem Beispiel wäre das also `</b>`.

Ein HTML-Dokument beginnt mit dem einleitenden `<html>`-Tag und endet entsprechend wieder mit `</html>`, danach kommt der so genannte Kopf, der mit `<head>` anfängt und mit `</head>` aufhört, und am Schluss der Body (Körper), der mit `<body>` anfängt und mit `</body>` endet. Da die eBay-Seite, in der Sie Ihren HTML-Text einbetten, über all das schon verfügt, benötigen Sie dies nicht, allerdings kann es jedoch nicht schaden, sich mit dem gesamten Aufbau einer HTML-Seite auszukennen. Im Folgenden habe ich die wichtigsten HTML-Tags für Sie aufgelistet:

Tag	Funktion	Verwendung
<code><p></code>	Neuer Absatz	Definiert einen Absatz.
<code>
</code>	Zeilenumbruch	Wird dort eingesetzt, wo ein Zeilenumbruch entstehen soll.
<code></code>	Fettschrift	Der Text nach dem Tag wird so lange in Fettschrift dargestellt, bis Sie <code></code> einfügen.
<code><i></code>	Kursivschrift	Der Text nach dem Tag wird so lange kursiv dargestellt, bis Sie <code></i></code> einfügen.

Tag	Funktion	Verwendung
<u>	Unterstrichener Text	Der Text nach dem Tag wird so lange unterstrichen dargestellt, bis Sie </u> einfügen.
<hr>	Horizontale Linie	An dieser Stelle wird eine horizontale Linie eingefügt.
<h1>	Überschrift, größtes Format	Der Text nach dem Tag wird so lange im größten Überschriftenformat dargestellt, bis Sie </h1> einfügen.
<h2>	Überschrift, zweitgrößtes Format	Der Text nach dem Tag wird so lange im zweitgrößten Überschriftenformat dargestellt, bis Sie </h2> einfügen.
...	...	...
<h6>	Kleinstes Überschriftenformat	Der Text nach dem Tag wird so lange im kleinsten Überschriftenformat dargestellt, bis Sie </h6> einfügen.
<center>	Zentrierter Text	Der zwischen <center> und </center> stehende Text wird auf der Seite mittig dargestellt.
	Bild einfügen	Anstelle der Tags wird im Browser ein Bild angezeigt, z. B. .
	Geordnete Liste erstellen	Wenn Sie eine geordnete Liste erstellen wollen, beginnen Sie mit <ol Type="x">. »x« ist der Platzhalter für folgende Optionen: Type="1" – Liste mit arabischen Zahlen Type="A" – Liste mit Großbuchstaben Type="a" – Liste mit Kleinbuchstaben Type="I" – Liste mit römischen Zahlen aus Großbuchstaben Type="i" – Liste mit römischen Zahlen aus Kleinbuchstaben Vor jedem Artikel in der Liste setzen Sie ein -Tag und nach jedem Artikel ein -Tag. Beenden Sie die Liste mit .



Tag	Funktion	Verwendung
<code></code>	Ungeordnete Liste mit Aufzählungszeichen erstellen	Wenn Sie eine ungeordnete Liste erstellen wollen, beginnen Sie mit <code><ul Type="x"></code>. »x« ist der Platzhalter für folgende Optionen: Type="disc" – gefüllte Kreise als Aufzählungszeichen Type="square" – gefüllte Quadrate als Aufzählungszeichen Type="circle" – leere Kreise als Aufzählungszeichen Vor jedem Artikel in der Liste setzen Sie ein <code></code>-Tag und nach jedem Artikel ein <code></code>-Tag. Beenden Sie die Liste mit <code></code>.
<code></code>	Farbiger Text	Der zwischen <code></code> und <code></code> stehende Text wird in der Farbe dargestellt, die statt des Platzhalters »x« eingesetzt wird. Geben Sie das jeweilige englische Wort für die folgenden Farben ein: Aquamarin – aqua Blau – blue Blaugrün – teal Fuchsia – fuchsia Gelb – yellow Grau – grey Grün – green Hellgrün – lime Marine – navy Oliv – olive Rot – red Schwarz – black Silber – silver Rot – red Rotbraun – maroon Violett – purple

Wenn Sie Umlaute verwenden, ergibt sich das nächste Problem. Ä, ä, Ö, ö, Ü oder ü sind Sonderzeichen, die von Ihrem Browser evtl. falsch interpretiert werden. Um sie nutzen zu können, müssen sie entsprechend kodiert werden.

Was ist das?

Browser: Ein Programm, das es ermöglicht, im Internet Kontakt mit einem Server aufzunehmen und Webseiten darzustellen. Die bekanntesten sind der Internet Explorer von Microsoft, der Navigator von Netscape und Opera.

Zeichen	Kodierung
Ä	Ä
ä	ä
Ö	Ö
ö	ö
Ü	Ü
ü	ü
ß	ß
>	>
<	<
&	&
“	"
' (Apostroph)	'

Demnach müssen Sie innerhalb eines Textes »Käufer« schreiben, um in Ihrem Browser »Käufer« angezeigt zu bekommen.

Verweise auf externe Bilder und Webseiten

Sie haben die Möglichkeit, aus Ihrer HTML-Seite heraus Verknüpfungen zu anderen Elementen (z. B. Bilder) oder Webseiten herzustellen. Damit bewegen Sie sich außerhalb der Beschränkungen der eBay-Seite, denn was dort nicht mehr hineinpasst, das verlagern Sie einfach auf eine andere Webseite und verweisen dorthin. Außerdem sparen Sie so das Geld für das Einstellen weiterer Bilder, denn diese werden einfach kostenlos in Ihre eBay-Seite eingebunden.

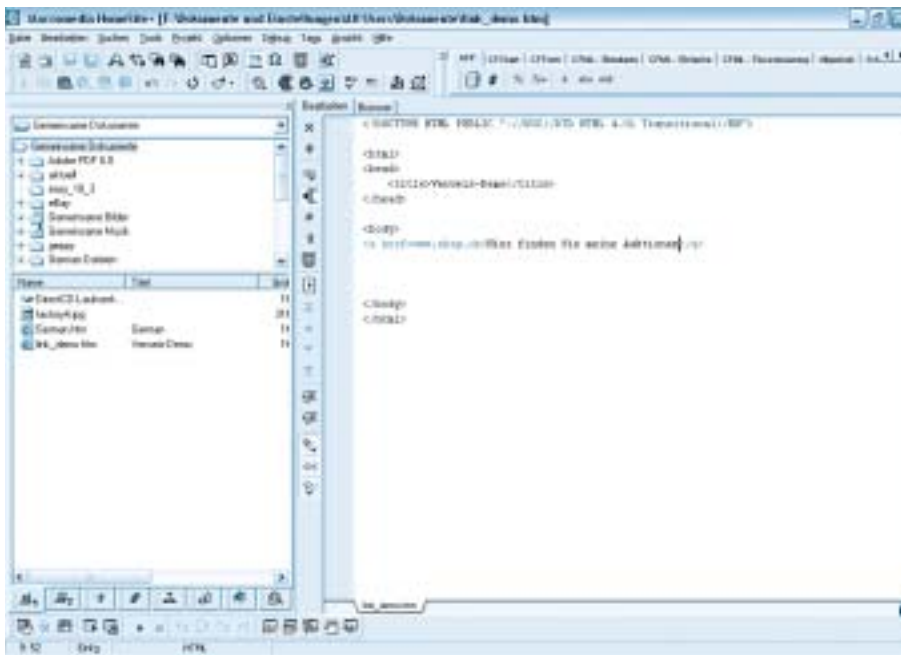


Hinweis

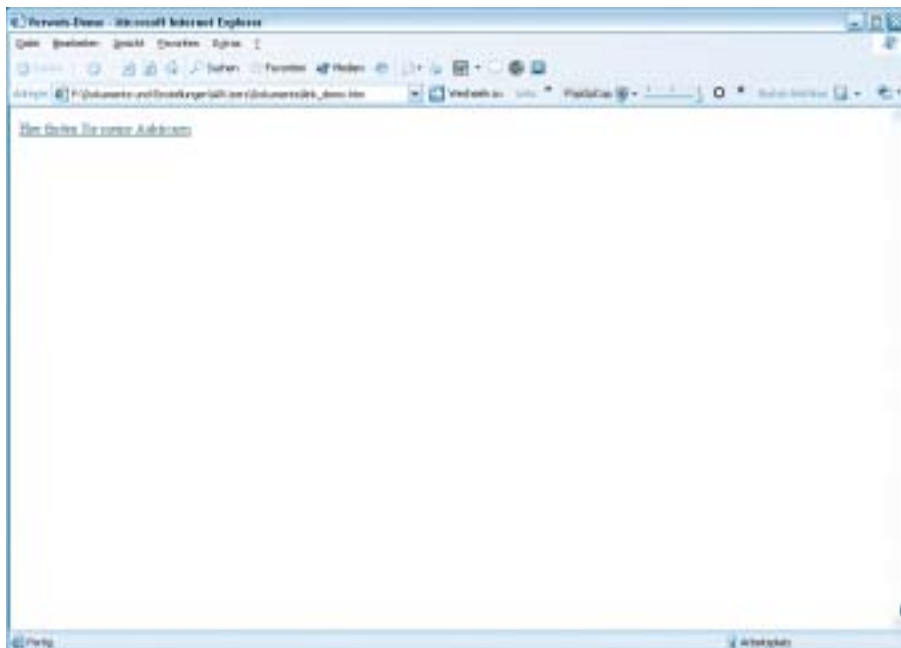
Wer auf Informationen anderer verweist, sollte sich vorher genau über die möglichen Konsequenzen klar werden. Die deutsche Rechtsprechung geht derzeit davon aus, dass der Autor einer Webseite nicht nur für deren Inhalt verantwortlich ist, sondern auch für den Inhalt der fremden Webseiten, zu denen er verweist. Schauen Sie sich also die verlinkte Seite genau an, bevor Sie eine Verbindung dazu herstellen. Platzieren Sie im Zweifelsfall einen gut sichtbaren Haftungsausschluss auf Ihrer Seite.

Wenn Sie auf eine andere Webseite verweisen wollen, benötigen Sie dafür das `<a></a>`-Tag (häufig auch Anker-Tag genannt), eine Sprungadresse, also einen URL im Internet, und einen Text.

Beispiel:



Das ergibt im Browser den unterstrichenen Text »Hier finden Sie meine Auktionen«. Bei einem Mausklick darauf wird auf die Webseite von eBay gesprungen.



Wer eine Seite für eine eBay-Auktion plant, will aber möglicherweise nur einen langen Text innerhalb einer anderen Webseite an verschiedenen Punkten ansteuern können. Dafür gibt es die Möglichkeit, spezielle Ankerpunkte innerhalb einer Seite festzulegen. Das funktioniert ähnlich wie eine Verknüpfung auf eine andere Seite. Benutzen Sie wieder das `<a>`-Tag, nur diesmal gefolgt von `name` anstelle von `href`. Die Zeile

```
<a name="zahlmod">Beachten Sie meine Zahlungsbedingungen.</a>
```

schreibt den Text »Beachten Sie meine Zahlungsbedingungen« ins Browserfenster, und das ohne einen sichtbaren Verweis auf das `name`-Tag. Wollen Sie diese Stelle der Webseite nun ansteuern, verwenden Sie das `href`-Attribut, als würden Sie eine komplette Webseite ansteuern. Wichtig ist, dass Sie, egal ob Sie eine Verknüpfung im aktuellen Dokument oder in einem anderen Dokument ansteuern, immer den Namen des Dokuments mit angeben. Ein Beispiel: Angenommen, Ihr aktives Dokument heißt *auktion.htm*. Wenn Sie nun von einer Stelle dieses Dokuments auf die im gleichen Dokument



weiter unten befindlichen Zahlungsbedingungen verweisen wollen, gehen Sie folgendermaßen vor:

```
<a href="auktion.htm#zahlmod">Beachten Sie meine  
Zahlungsbedingungen.</a>
```

Dabei ist `zahlmod` der zuvor gesetzte Anker und bezeichnet das `#`-Zeichen als Ergänzung zum Dokumentennamen eine Sprungstelle innerhalb des ausgewählten Dokuments.

Kommen wir zum Einbinden von Bildern und Grafiken. Auch das funktioniert sehr ähnlich wie das Verlinken, wobei hier häufig hinzukommt, dass Sie die Bilder, auf die Sie verweisen wollen, noch im Internet bereitstellen müssen. Dazu benötigen Sie Speicherplatz auf einem Webserver. Diesen bekommen Sie sehr günstig bei zahlreichen Providern, z. B. www.tripod.lycos.de, oder speziell für Bilder auch bei einigen Anbietern, die sich auf das Hochladen und die Bereitstellung von Fotos im Internet spezialisiert haben.

Wenn Sie Bilder per HTML in Ihre Webseite einbinden, bezahlen Sie keine Zusatzgebühr für jedes weitere Bild, was Sie beim offiziellen Einstellen bei eBay zu tun hätten. Ebenso sind Sie den Größenbeschränkungen von eBay nicht unterworfen, die bei Artikeln, bei denen Detailansichten notwendig sind, ziemlich lästig sind.

Tipp

Abbildungen sollten Sie zur größtmöglichen Kompatibilität am besten im GIF- oder im JPEG-Format (.jpg) speichern. Liegt das Bild nicht in diesem Format vor, können Sie es mit fast jedem gängigen Bildbearbeitungsprogramm umwandeln. Empfehlen würde ich Fireworks von Macromedia oder Paint Shop Pro von Jasc.

Abbildungen werden im HTML-Code mit dem Tag `<img>` ausgezeichnet. Es hat wie `<br>` und `<hr>` kein Abschluss-Tag, dafür zahlreiche Attribute. Das wichtigste Attribut ist `src`, was abgekürzt für das englische source = Quelle steht. Das `src`-Attribut bezeichnet in Anführungszeichen gesetzt den Pfad- und Dateinamen der Abbildung, die Sie integrieren wollen. Wenn die HTML-Datei im gleichen Pfad steht wie die Bilddatei, nennen wir sie *MeinBild.jpg*, lautet der Quellcode zum Einbinden dieser Datei:

```

```

Bei eBay müssen Sie die Datei von einem anderen Server einbinden, folglich ist der komplette Pfad einzugeben, den die Datei im Internet hat, also beispielsweise:

```

```

Selbstverständlich können Sie das `<img>`-Tag auch in Verbindung mit allen anderen Tags verwenden:

```
<p></p>
```

lässt im Browser das Bild in einem eigenen Abschnitt erscheinen.

So fügen Sie Grafiken und Bilder ein, gestalten Ihre Auktion ansprechender und sparen auch noch Gebühren.

Tipp

Um die Sache zu vereinfachen, legen Sie das Bild in den gleichen Pfad wie das HTML-Dokument. Ist dies nicht möglich, geben Sie den vollständigen Pfad zusammen mit dem Bildnamen ein.

Auch wenn Sie alle Bilder schon in den Entwurf der Artikelbeschreibung integriert haben, empfiehlt es sich, eines der Bilder an der offiziell dafür vorgesehenen Stelle einstellen. Grund dafür ist, dass Ihre Auktion in der Listenansicht sonst nicht das Kamerasymbol erhält, das darauf hinweist, dass diese Auktion mit einem Bild versehen ist. Steht dieses Symbol jedoch nicht bei Ihrer Auktion, werden womöglich viele potentielle Bieter erst gar nicht die Vollansicht Ihrer Auktion aufrufen und Ihr mühsam gestaltetes Angebot ansehen. Wenn Sie regelmäßig Auktionen mit HTML-Artikelbeschreibung einstellen, können Sie auch ein Logo (Symbol, Schriftzug etc.) ins Internet stellen und dieses jedes Mal über *eigener Bilderservice* verlinken; so müssen Sie nicht bei jeder Auktion darüber nachdenken, welche Namen die darin enthaltenen Bilder haben; außerdem verhilft ein solches Logo zu einem höheren Wiedererkennungswert.

Nun wird es Zeit, das eben Erfahrene umzusetzen:

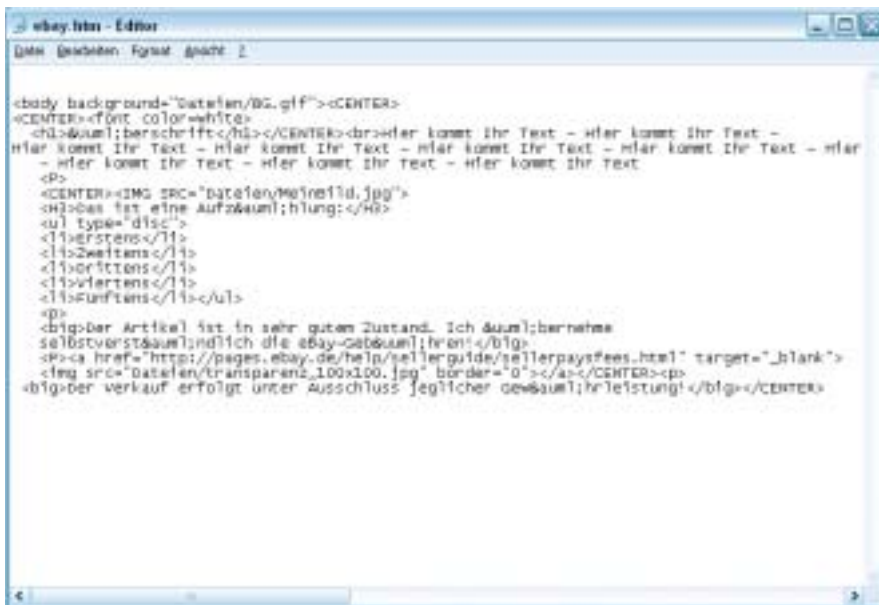
1

Wählen Sie *Start/Alle Programme/Zubehör/Editor*.

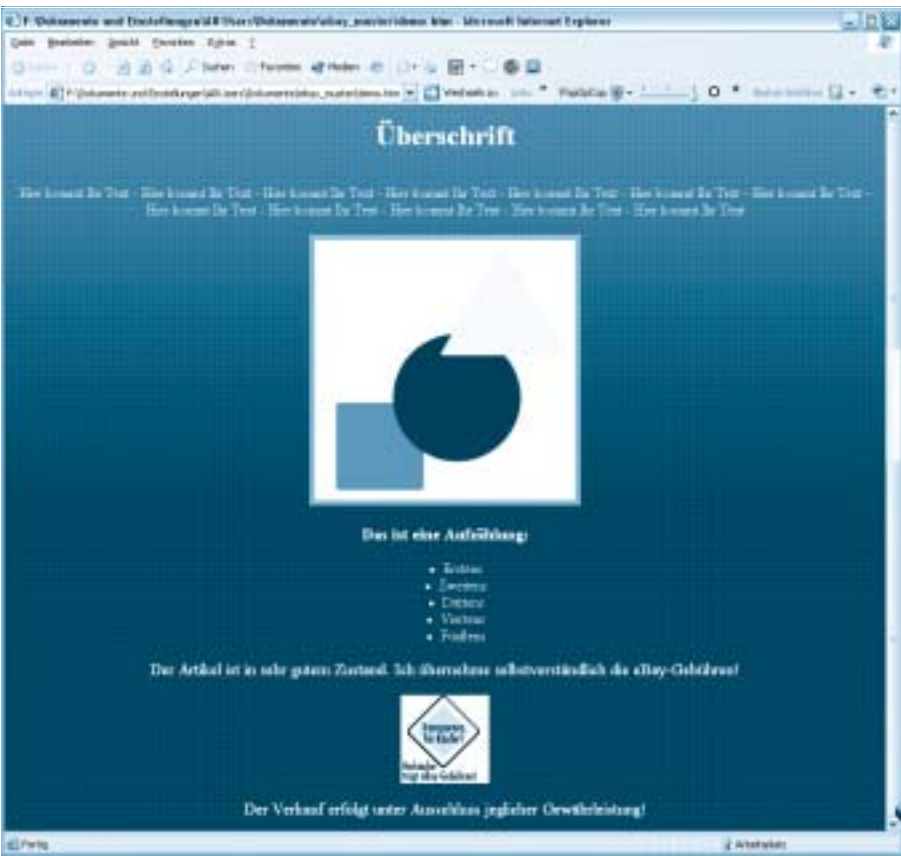




2 Der Editor öffnet sich, und Sie können nun die Artikelbeschreibung Ihren Wünschen gemäß eintippen. Beispielsweise:



Das sieht dann im Browser so aus:



Vergleicht man das Ergebnis mit unserer ersten Vorschau, ist dieses nun zum Niederknien.

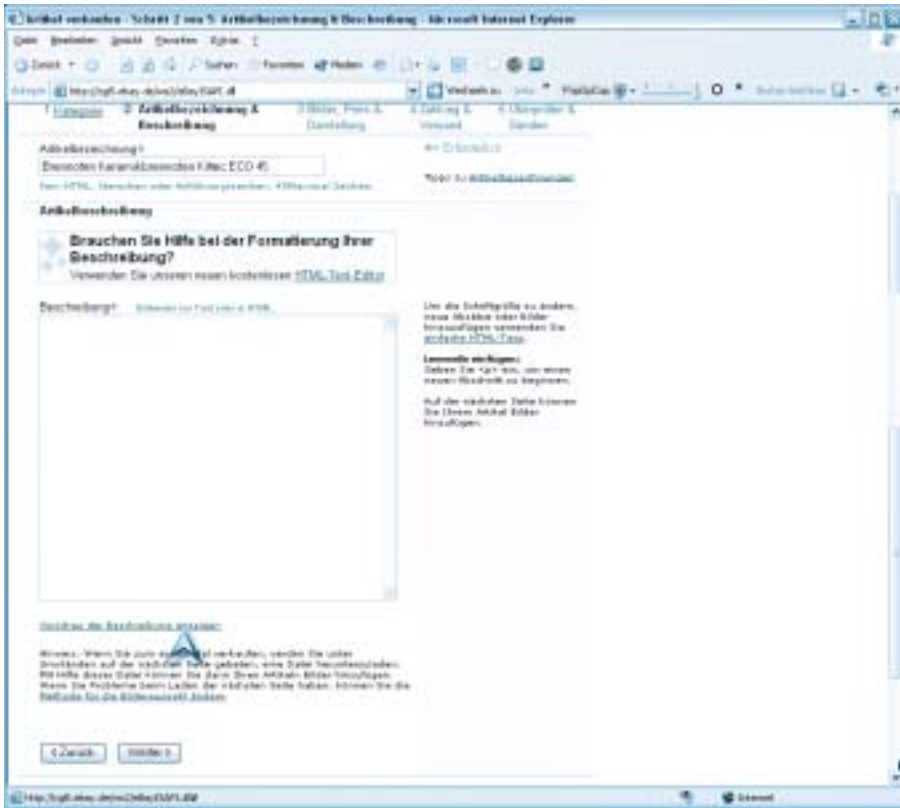
Tipp

Unter www.j-betz.de/eBay/ebay_muster.zip können Sie sich diese Vorlage herunterladen und den Text samt den Pfaden an Ihre Bedürfnisse anpassen.



3 Im geöffneten Editor-Fenster drücken Sie nun **[Strg] + [C]** und speichern so den kompletten Inhalt dieses Fensters in der Zwischenablage.

4 Wieder im Eingabeformular, brauchen Sie jetzt nur noch per **[Strg] + [V]** den Text aus der Zwischenablage in das Feld *Beschreibung* einzufügen.



5 Kontrollieren Sie das Ergebnis nochmals in der Vorschau, und klicken Sie, wenn Sie zufrieden sind, auf die Schaltfläche *Weiter*.

Bilder und Artikeldetails

Da es Ihre erste eBay-Auktion ist, werden Sie nun gebeten, ein kleines Programm, das der Übertragung von Bildern dient, herunterzuladen. Ist das geschehen, öffnet sich eine wahre »Mammutseite«. Zu den nun folgenden Punkten haben wir uns bereits im Vorfeld Gedanken gemacht, dementsprechend wird das Formular jetzt ausgefüllt. Beginnen wir also ganz oben.

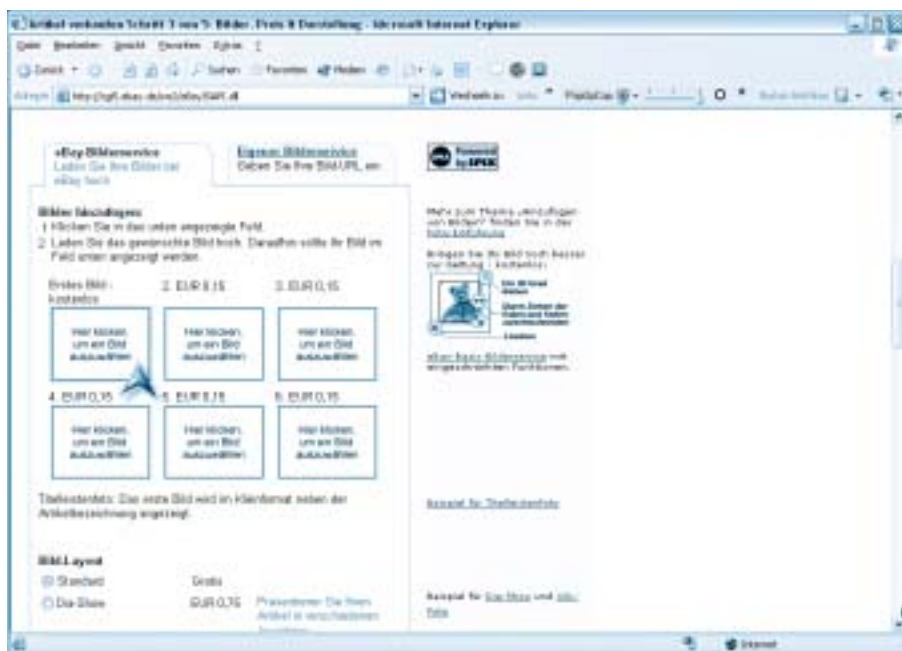


[illegible]

1 Im Bereich *Preis und Dauer* legen Sie *Dauer*, *Angebotsbeginn*, den *Startpreis* sowie die Auktionsart (Standardauktion oder Privatauktion) fest. (Die Sofort-Kaufen-Option ist für Sie als eBay-Neuling noch nicht verfügbar).

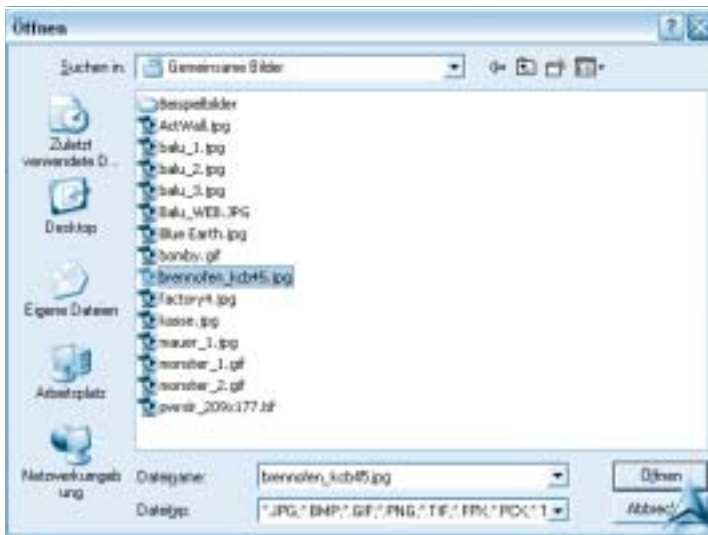
2 Im Bereich *Artikelstandort* geben Sie den Ort, die Region (sofern gewünscht) und das Land ein. *Deutschland* ist hierbei die Grundeinstellung und kann per Klick auf den Verweis *bearbeiten* geändert werden, sofern der Artikel international angeboten werden soll.

3 Im Bereich *Bilder hinzufügen* begnügen wir uns mit dem Einstellen des ersten kostenlosen Bilds; klicken Sie also auf den ersten Rahmen von links (Pfeil).



4 Ein neues Fenster öffnet sich daraufhin, und Sie können zum Speicherort des gewünschten Bilds navigieren. Markieren Sie die entsprechende Datei, und klicken Sie dann auf *Öffnen*.





5 Bei *Bildlayout* lassen Sie die Einstellung auf *Standard*. eBay ist teuer genug, und Sie können das Bildlayout problemlos mit HTML anpassen.

6 Im Bereich *Angebotsvorlagen* haben Sie die Möglichkeit, durch Verwendung verschiedener Designvorlagen Ihre Auktion attraktiver zu gestalten. Es bleibt Ihnen überlassen, ob Sie dieses Angebot nutzen wollen. Sofern Sie eine Vorlage auswählen, können Sie sich per Klick auf den Verweis *Angebotsvorschau* das Layout Ihrer Auktion anzeigen lassen.

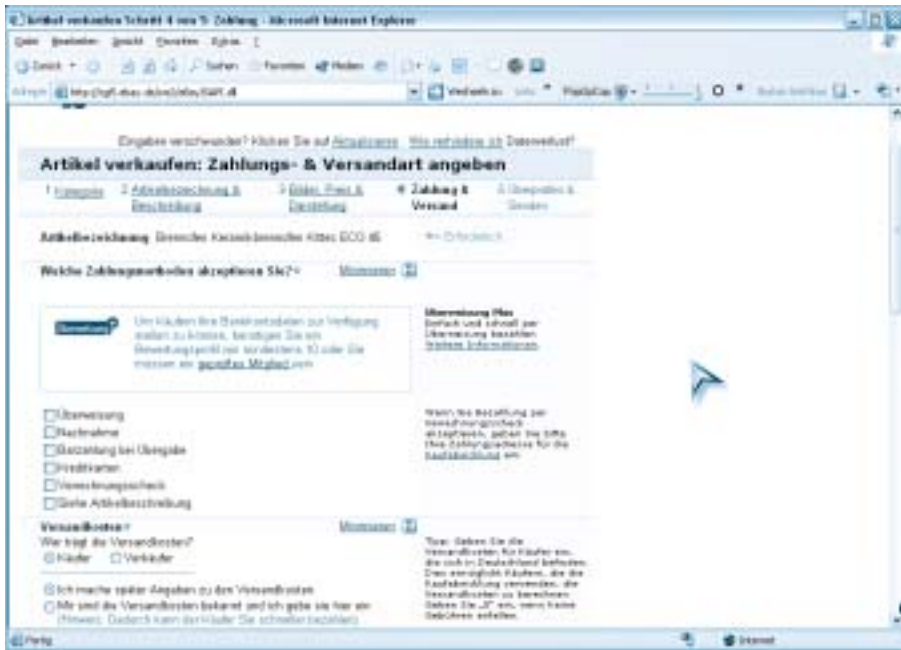
7 Zurückhaltung ist im Bereich *Artikel hervorheben* angebracht. Setzen Sie die dort angebotenen Optionen gezielt und sparsam ein – wenn überhaupt. Bei *Kostenloser Zähler* können Sie gerne zugreifen. Oft genug unterstreicht dieser die Attraktivität Ihres Artikels.

8 Überprüfen Sie noch einmal Ihre Eingaben, und klicken Sie dann auf die Schaltfläche *Weiter*.

Zahlungs- und Versandart

Auf der nun folgenden Seite dreht sich alles um Zahlung und Versand.

Zunächst geht es darum, die Zahlungsmethode festzulegen. Hier setzen Sie ein Häkchen vor die Einträge *Überweisung* und *Barzahlung bei Übergabe*, denn damit sind Sie fast immer auf der sicheren Seite.



Es folgt nun der Bereich *Versandkosten*. Die Versandkosten sind ein nicht unwichtiger Faktor bei der Erstellung Ihrer Auktionsangebote, denn mit wenigen Ausnahmen wird die überwiegende Masse verkaufter Waren verschickt. Bedauerlicherweise haben sich inzwischen einige unlautere Anbieter darauf spezialisiert, geringe Erlöse durch unverhältnismäßig hohe, vorher nicht klar genannte Versandkosten auszugleichen. Beispielsweise wird für den Versand einer CD der Preis für ein Paket aufgeschlagen, oder es werden irgendwelche dubiosen »Versandkostenpauschalen« hinzugerechnet, und das vollkommen unabhängig davon, ob Sie einen Artikel oder mehrere beim gleichen Anbieter gekauft haben. Wie Ihre Angebote, so sollten auch die Versandkosten klar und unmissverständlich für den Interessenten sein. Unerwartet unangemessene Nebenkosten verderben die Kauffreude und sicher auch die Bewertung.

Bei eBay bietet sich die Möglichkeit an, bereits bei der Erstellung eines Angebots konkrete Angaben zu den Versandkosten zu machen. Dabei ist es Usus, dass der Verkäufer die anfallenden Gebühren trägt und der Käufer im Gegenzug die Versandkosten. Das hat sich in der Praxis bewährt und die meisten Käufer werden damit einverstanden sein. Belassen Sie es also im Bereich *Versandkosten* bei der Standardeinstellung *Käufer*.



Besonders angenehm ist es für Ihre Interessenten, wenn Sie Versandkosten und Versandart bereits im Textfeld zu *Zahlungshinweise* unterbringen. Natürlich können Sie auch erst nach Abschluss eines Handels den Käufer über die zusätzlichen Kosten informieren. Wenn Sie dabei nachvollziehbare Kosten angeben, die sich aus Porto und einer angemessenen Summe für die Verpackung zusammensetzen, wird es in den wenigsten Fällen Beschwerden geben. Doch Unzufriedene gibt es immer, und die Gruppe der eBayer, die bei unklaren Versandkosten gar nicht erst bietet, ist eine nicht zu unterschätzende Größe. Sie machen es sich und Ihren Käufern leichter, wenn Sie eventuell aufkommenden Diskussionen durch umfassende Transparenz im Vorfeld aus dem Weg gehen. Denn wenn alle Kosten neben dem Auktionspreis klar angegeben sind, hat ein Käufer zwar die Möglichkeit, um eine andere Versendungsform zu bitten, ein Recht hat er jedoch nicht darauf, da er mit Gebotsabgabe Ihre Handelskonditionen, zu denen auch die Versandart und -kosten gehören, akzeptiert hat.

Versand über Deutsche Post und DHL

Obwohl Sie bei der Versendung eines verkauften Artikels durch die Deutsche Post Ihr Päckchen oder Ihr Paket immer noch bei einer Postfiliale abgeben, laufen die Brief- und Paketdienste seit 1. April 2003 unter geteilter Verant-

wortlichkeit. Die Post fungiert seitdem als Briefversender bzw. Zuständiger für alle briefbezogenen Zusatzleistungen, DHL vereint die Angebote des Paketdienstes der Deutschen Post (Post Euro Express) sowie der Dienstleister Danzas und DHL. Im Moment ändert sich dabei für Sie als Endkunde wenig. Trotz der starken Konkurrenz durch Paketdienste hat die Post/DHL immer noch einige Vorteile auf ihrer Seite. So hat sie sich seit Jahrzehnten bewährt, und wirklich jeder, auch Ihre Handelspartner, wissen, wie das System funktioniert. Die Preise sind mehr oder weniger bekannt, wodurch es selten zu Diskussionen kommt. Außerdem gibt es, trotz stetigem Abbau, immer noch eine starke Filialpräsenz, und Sie haben wenig Mühe, Ihre Sendungen auf den Weg zu bringen. Die vielfältigen Produkte und Dienstleistungen erlauben es Ihnen, für jeden Artikel aus einem großen Angebot genau das auszuwählen, was für Ihren Käufer und natürlich für Sie am praktischsten ist.

Hermes und iloxx

Suchen Sie bei eBay Hilfe zum Thema Versand, werden Sie auf die beiden Versanddienstleister Hermes und iloxx verwiesen, die mit dem Online-Auktionshaus zusammenarbeiten. Beide bieten Ihnen viele Vorteile, wobei der entscheidende sein dürfte, dass Sendungen bei Ihnen zu Hause abgeholt werden (an Ihrem Arbeitsplatz oder einer Adresse Ihrer Wahl), Sie sparen sich also den Weg zur Postfiliale und das dortige Anstehen.

Hermes transportiert Pakete bis 31,5 kg, wobei es aber öfter vorkommt, dass bestimmte Gegenstände abgelehnt werden (z. B. sehr sperrige). Fragen Sie also im Zweifelsfall immer nach, und lassen Sie sich die Versandungsfähigkeit bestätigen. Bei wertvollen Artikeln bietet Hermes eine im Preis enthaltene Versicherung in Höhe von Euro 500,- pro Paket bzw. Euro 1 000,- pro versendetes Gepäckstück an. Für größere, schwerere oder sperrige Sendungen empfiehlt eBay den Dienstleister iloxx. Dieser transportiert alles bis zu einem Gewicht von zwei Tonnen, darunter auch Möbel, Waschmaschinen, Autos etc. Das wirkt sich allerdings auf die Schnelligkeit der Abwicklung aus, denn zwischen Auftragserteilung und Abholung der Ware vergehen mindestens ein bis zwei Tage. Außerdem muss die Ware auf einer Palette verpackt sein, ansonsten muss sie von einem Mann getragen werden können. iloxx lehnt Güter über die Maximalabmessungen nicht generell ab, wie es bei anderen Dienstleistern der Fall ist. Allerdings bedarf es dann einer vorherigen Klärung.

UPS & Co.

Seit der Liberalisierung des Postmonopols arbeitet eine Vielzahl von Paketdiensten daran, der Deutschen Post bzw. DHL Marktanteile abzunehmen. Ganz vorn sind dabei die großen, international agierenden Konzerne wie



UPS oder Federal Express. Aber auch deutsche bzw. europäische Dienstleister wie German Logistics (früher German Parcel), DPD und andere bemühen sich mit individuellen Angeboten, Rabatten und Zusatzleistungen um die Kunden. Ob und in welchem Maß diese für Sie als Verkäufer interessant sein können, lässt sich nur sehr schwer beantworten, da die Angebote sehr vielfältig sind und verschiedene Dienste wie zum Beispiel DPD als Franchise-Unternehmen arbeiten, wo Sie die Preise Ihrer Sendungen in gewissem Umfang selbst aushandeln können. Für andere Anbieter, wie etwa UPS, gilt: Wenn Sie beabsichtigen, Paketdienste als Alternative zur Post/DHL zu nutzen, sollten Sie sich vorher, z. B. auf den Internetseiten der Anbieter, über die vielseitigen Angebote informieren, um das für Sie Passende zu finden.

Fazit

Die Möglichkeiten, Ihre Ware zu versenden, sind vielfältig. Viele Anbieter befinden sich im Wettbewerb um die Gunst des Kunden. Sie müssen im Einzelfall selbst entscheiden, welches Angebot für Ihre Bedürfnisse am besten passt. Als Privatverkäufer mit einem Volumen von etwa 15 Sendungen pro Monat wird dies in den meisten Fällen immer noch die Deutsche Post bzw. DHL sein. Kein anderer Anbieter verfügt über eine derartige Präsenz und bietet für jeden nachprüfbar Tarife an. Andererseits können Sie bei Paketdiensten und anderen Dienstleistern bei einem höheren Transfervolumen relativ problemlos Sonderkonditionen aushandeln, die diese zu einer attraktiven Alternative werden lassen. Auch Leistungen wie Versandgutabholung, Tracking oder Empfängerquittierung sind Argumente, die bei der Auswahl berücksichtigt werden sollten.

Zurück zu unserem Formular:

1 Geben Sie im Bereich *Versandkosten* jetzt die Preise ein, sofern sie Ihnen bekannt sind, andernfalls belassen Sie es bei der Grundeinstellung.

Versandkosten Minimieren

Wer trägt die Versandkosten?

☒ Käufer ☐ Verkäufer

☒ Ich mache später Angaben zu den Versandkosten.

☐ Mir sind die Versandkosten bekannt und ich gebe sie hier ein
(Hinweis: Dadurch kann der Käufer Sie schneller bezahlen)

Verpackung & Versand (Deutschland)

Versandversicherung pro Artikel

Tip: Geben Sie die Versandkosten für Käufer ein, die sich in Deutschland befinden. Dies ermöglicht Käufern, die die Kaufabwicklung verwenden, die Versandkosten zu berechnen. Geben Sie „0“ ein, wenn keine Gebühren anfallen.

[Mehr zum Thema Kaufabwicklung und notwendige Einstellungen.](#)

Der eBay **Versandpartner**: schnell, preisgünstig und zuverlässig. Mehr zum Thema [Versandkosten](#)

2 In das freie Feld unter *Zahlungshinweise* schreiben Sie folgenden Text:

»eBay-Gebühren übernehme ich, Porto, Verpackung und ggf. Versicherung gehen zu Lasten des Käufers. Die Ware werde ich umgehend nach Zahlungseingang versenden.«

Zahlungshinweise [Hilfeseite](#)

Helfen Sie den Käufern, indem Sie klare und eindeutige Angaben zu Zahlungsmethoden, Versand und Rückgabebestimmungen machen.

Diese Angaben erscheinen auf der Artikelseite und in der E-Mail, die nach Angebotsende an den Käufer geschickt wird.
Hinweis: Wenn Sie den Artikel international versenden, geben Sie hier bitte auch die Kosten für den internationalen Versand an (sofern sie Ihnen bekannt sind).

Hinweis: Maximal 500 Zeichen. Hinweis: Sonderzeichen zählen jeweils als 5 Zeichen.

3 Unter *Wohin liefern Sie?* geben Sie die gewünschte Option an und entscheiden sich bei Treuhandservice, ob Sie diese wirklich sehr nützliche eBay-Leistung annehmen wollen.

4 Klicken Sie danach auf die Schaltfläche *Weiter*.

Wohin liefern Sie? [Hilfeseite](#)

☒ Versand nur innerhalb Deutschlands
☐ Versand in alle Länder (weltweit)
☐ Versand nach Deutschland und in andere europäische Länder
☐ Übergabe Ware persönlich (regional - kein Versand)
Bitte beachten Sie, dass bestimmte Artikel nicht international angeboten werden dürfen. Weitere Hinweise finden Sie [hier](#).

Wählen Sie das richtige Versandland als "Land (Postfach)" aus, wobei die Artikel international angesetzt, als international markiert und als international gekennzeichnet werden.

Wenn Sie diesen Artikel nicht verschicken, dann wählen Sie bitte oben unter "Zahlungsmethode" die Option "Zahlungsmethode" aus.

Treuhandservice [Hilfeseite](#)

☒ Ich möchte den Treuhandservice nicht in Anspruch nehmen. (Treuhandservice wird dann auf Artikelseite nicht angezeigt)
☐ Ich akzeptiere den Treuhandservice

Der Kaufvertrag wird von einer neutralen dritten Partei zu lange Transaktionszeit zwischen Sie und Käufer über Artikel.com. (Käufer und Verkäufer)

[4 Zurück](#) [Weiter >](#)

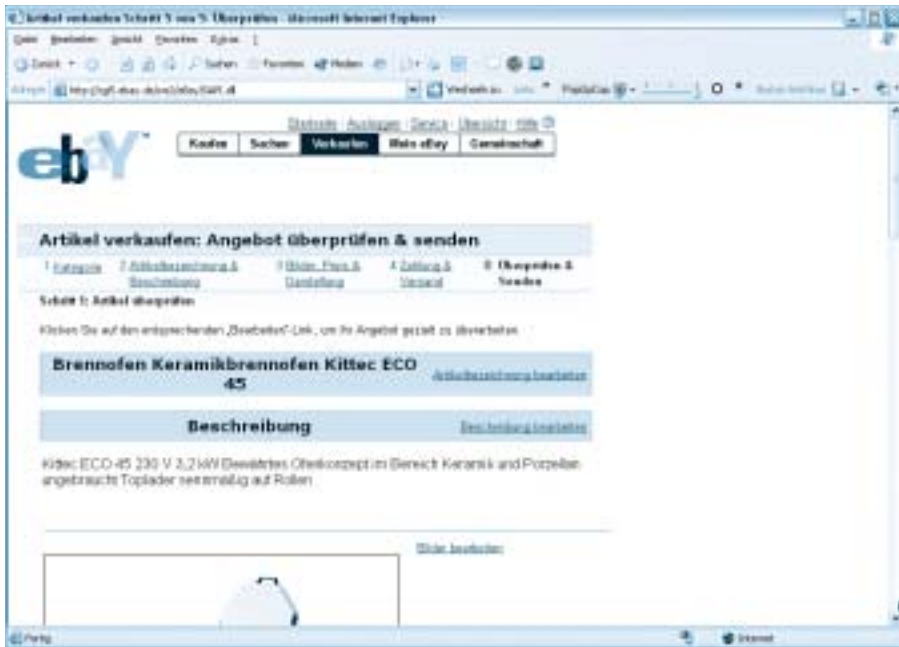
[Fragen und Hilfe](#) | [Rückgabeoptionen](#) | [Eigenschaften und Sicherheit](#) | [Über eBay](#) | [eBay-Hilfeseiten](#)

[Startseite](#) | [Über eBay](#) | [Über eBay](#) | [Kauf](#) | [Verkauf](#) | [Geld](#) | [Geld](#) | [Hilfe](#) | [Gemeinschaft](#)

Überprüfen und senden

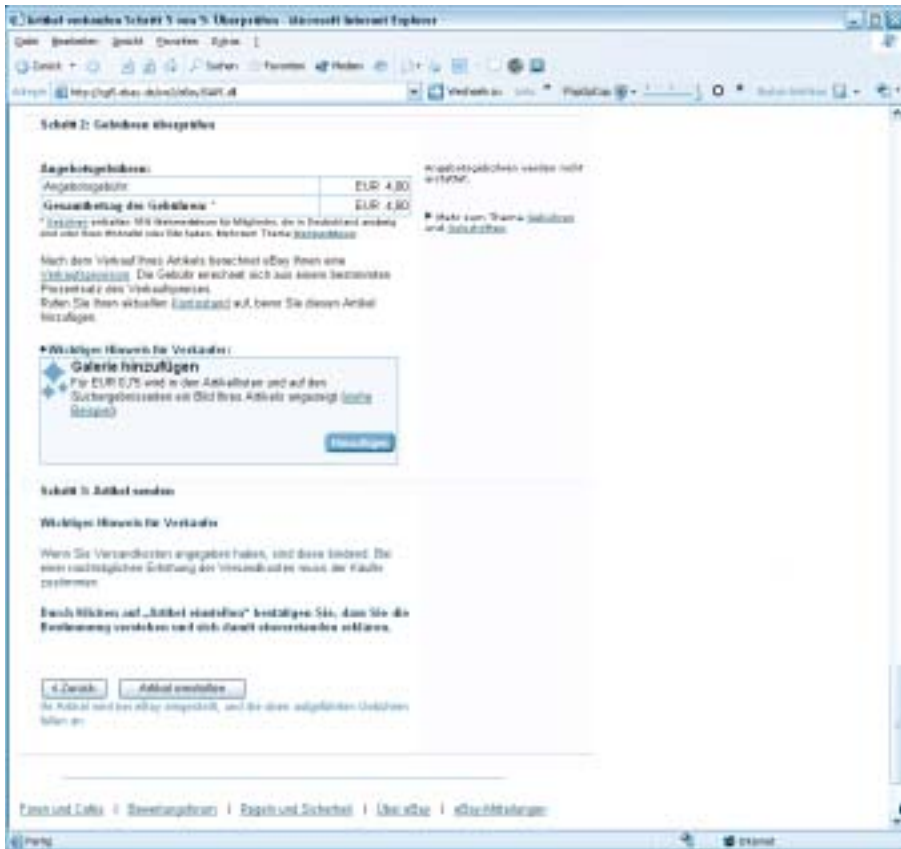
Endspurt!

1 Überprüfen Sie nochmals Ihr Angebot ...



... und die dadurch fälligen eBay-Gebühren.

2 Klicken Sie abschließend auf *Artikel einstellen*.



Während der Auktion

Ihre Auktion läuft! Was bleibt Ihnen jetzt zu tun?

Fragen von Bietern beantworten

Je klarer Ihre Artikelbeschreibung ist, desto seltener werden Sie Anfragen von Bietern erhalten. Bleiben Sie stets hilfsbereit und freundlich, auch wenn Sie immer wieder das Gleiche gefragt werden sollten.

Gebote streichen

Angenommen, Sie stellen fest, dass der Höchstbieter Ihrer Auktion ein Bewertungsprofil mit negativer Gesamtpunktzahl hat und in den Bewertungstexten mehrfach erwähnt ist, dass er sich nach der Auktion nicht meldet. Dafür kann es zwei Gründe geben:



- Der Bieter ist nur ein Spaßbieter, der überhaupt kein Interesse an dem Geschäft hat.
- Der Bieter bietet selbst einen vergleichbaren Artikel an (wahrscheinlich unter einem anderen Mitgliedsnamen) und will seine Konkurrenz ausschalten.

Welche Gründe auch immer vorliegen mögen: Wenn Ihnen ein Bieter unseriös erscheint, können Sie sein Gebot streichen lassen.

1 Loggen Sie sich bei eBay ein, und klicken Sie in der Menüleiste auf *Hilfe*.



2 Im folgenden Fenster wählen Sie im Menü den Punkt *Verkaufen*, ...



... dann *Artikel verwalten*, ...



... Käufer verwalten ...



... und schließlich *Gebote streichen*.



3 Sie gelangen zu folgender Seite und klicken dort auf den Verweis *streichen*.



4 Im folgenden Formular müssen Sie nur die Artikelnummer und den Mitgliedsnamen des abgelehnten Bieters angeben. Aus Gründen der Fairness sollten Sie auch noch eine kurze Begründung für die Streichung abgeben.

5 Klicken Sie dann auf *Gebot streichen*, um den Vorgang zu beenden.

The screenshot shows the eBay website interface in a Microsoft Internet Explorer browser window. The page title is "Für Ihr Angebot abgegebene Gebote werden storniert" (Your bids for your offer are being canceled). The page content includes a heading "Für Ihr Angebot abgegebene Gebote werden storniert" and a subheading "Sie sollten Gebote nur stornieren, wenn es einen guten Grund dafür gibt. Bitte denken Sie auch daran, dass Gebote nicht wiedererstattet werden können, wenn sie storniert werden sind. Hier einige Beispiele für eine berechtigte Stornierung:" (You should only cancel bids if there is a good reason for it. Please also remember that bids cannot be replaced if they are canceled. Here are some examples of a justified cancellation:). The examples listed are: "Der Bieter nimmt Kontakt mit Ihnen auf, um von dem Gebot zurückzutreten." (The bidder contacts you to withdraw the bid.), "Sie können die Identität der Bieter nicht feststellen, obwohl Sie verraten haben, über verschiedene Wege Kontakt mit den auktionieren." (You cannot identify the bidder, although you have revealed their identity through various channels.), "Sie möchten Ihr Angebot stornieren, da Sie Ihren Artikel nicht mehr verkaufen möchten. In diesem Fall müssen Sie vor Angebotsende alle Gebote für Ihr Angebot stornieren." (You want to cancel your bid because you no longer want to sell your item. In this case, you must cancel all bids for your bid before the bid ends.). Below the examples, there is a section "Da Ihre Stornierungen in der Übersicht der Gebote für dieses Angebot angezeigt werden, kann es sein, dass Sie von Bietern aufgefordert werden, Ihre Stornierung zu erklären. Daher müssen wir Sie bitten, eine kurze Erklärung für Ihre Stornierung für die öffentlichen Aufzeichnungen bereitzustellen." (Since your cancellations will be displayed in the bid overview for this offer, it is possible that you will be asked by bidders to explain your cancellation. Therefore, we ask you to provide a short explanation for your cancellation for the public records.). The form includes fields for "Artikelnummer" (Item number), "Mitgliedsname des Bieters, dessen Gebot gestrichen werden soll" (Member name of the bidder whose bid should be canceled), and "Grund der Stornierung" (Reason for cancellation). There are also buttons for "Gebot streichen" (Cancel bid) and "Formular löschen" (Clear form). The footer of the page shows the eBay logo and navigation links.

Vorsicht, eine Gebotslöschung kann Konsequenzen haben. Der neue Höchstbieter (vorher Ihre Nummer zwei in der Auktion) ist in dem Moment, in dem er überboten wurde, von der Verpflichtung zum Kauf der Ware entbunden worden. Sollte sich kein weiterer Bieter finden, ist mit dem Ende der Auktion also nicht automatisch ein Kaufvertrag entstanden. Dies ist sinnvoll, weil es schließlich möglich ist, dass der Überbotene bereits bei einer anderen Auktion mitgeboten hat oder sich den Artikel inzwischen anders besorgt hat. Das Problem beim Streichen eines Gebots ist: Wenn keine weiteren Gebote abgegeben



werden, ist trotzdem nicht automatisch ein Kaufvertrag entstanden. Für den Fall, dass noch weitere Gebote auf den Artikel kommen, war das Streichen der Auktion überflüssig und hat unter Umständen Ihren Endpreis gesenkt. Um nicht ganz so streng zu sein, können Sie mit dem Höchstbieter Kontakt aufnehmen. Teilen Sie ihm mit, dass Sie aufgrund seines Bewertungsprofils Zweifel an seiner Seriosität haben, und bitten Sie ihn um seine Telefonnummer. Wenn Sie diese bekommen und am anderen Ende auch noch die Person erreichen, die tatsächlich Ihr Höchstbieter ist, können Sie die Auktion beruhigt laufen lassen. Ein unseriöser Bieter würde Ihnen nie seine echte Telefonnummer geben.

Auktion bearbeiten

Solange noch keine Gebote für Ihren Artikel abgegeben sind, können Sie die Überschrift, die Beschreibung, den Preis oder den Bild-URL ändern.

- 1** Öffnen Sie dazu die Seite mit Ihrem Artikel.
- 2** Unterhalb der Zahlungs- und Versandbedingungen unter *Artikel aktualisieren* klicken Sie auf den Verweis *Änderungen daran vornehmen*. Im eBay-Hilfsmenü erreichen Sie dies über den Verweis *Angebot überarbeiten*.
- 3** Sollte bereits ein Gebot für Ihren Artikel vorliegen, können Sie die vorhandenen Informationen nicht mehr ändern, Sie können jedoch Bilder oder Text hinzufügen. Dazu klicken Sie sich in der eBay-Hilfe bis zum Menü *Artikel verwalten* durch und wählen den Link *Zur Artikelbeschreibung hinzufügen*.



4 Klicken Sie auf den Link *Ergänzen Sie Ihre Artikelbeschreibung*.



5 Eventuell müssen Sie sich einloggen, landen aber schließlich auf dieser Seite:



6 Geben Sie die Artikelnummer ein, klicken Sie auf *Artikel überarbeiten*, und nehmen Sie dann die gewünschten Veränderungen vor.

Hinweis

Die nachträglich hinzugefügte Ergänzung wird im Dokument unten angehängt. Dem Text wird ein Zeitstempel vorangestellt, der Datum und Uhrzeit der Ergänzung vermerkt.

Nach der Auktion

eBay-Benachrichtigung weiterleiten

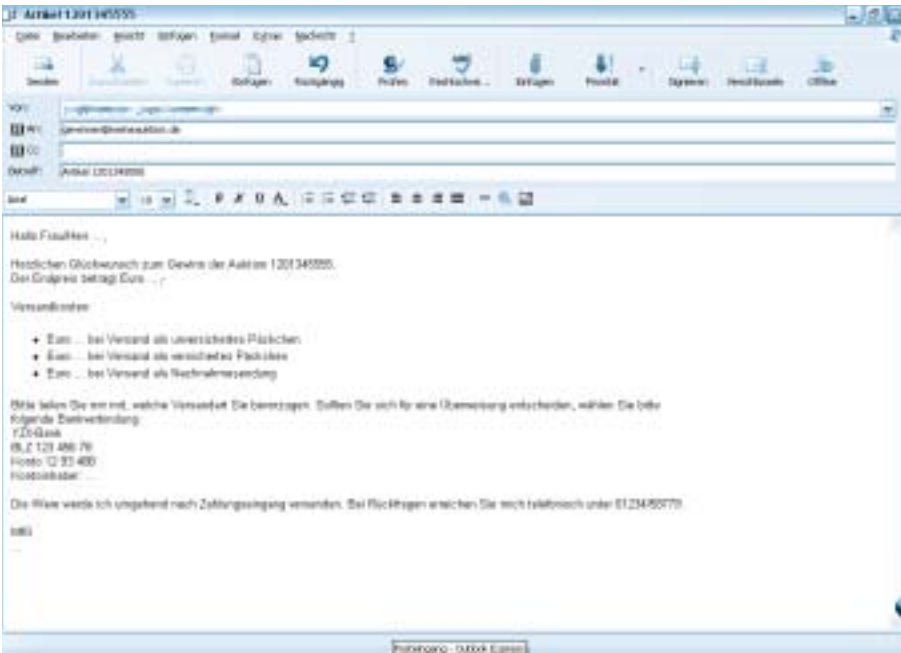
Besonders Anfänger begehen den Fehler, die eBay-Benachrichtigung mit der Antwortfunktion ihres E-Mail-Programms abzuschicken. Damit wird die Nachricht natürlich nicht zum Handelspartner, sondern zurück zu eBay gesandt. Dennoch ist es sinnvoll, die komplette Benachrichtigung an Ihren Handelspartner weiterzuleiten. Sie ersparen sich viel Abtipparbeit und haben alle wichtigen Informationen zusammen. So sollten Sie auf jeden Fall Auktionsnummer und Artikelbezeichnung sowie Ihren eBay-Namen in der E-Mail erwähnen, denn viele eBay-Mitglieder sind gleichzeitig in mehreren Auktionen gleichzeitig involviert.

Inhalte für die E-Mail des Verkäufers

Wichtig ist hierbei, dass alle relevanten Informationen übermittelt werden, um Verwechslungen und spätere Probleme zu vermeiden. In die erste E-Mail des Verkäufers gehören:

- Die Auktionsnummer
- Gesamtkosten (Endpreis und Versandkosten)
- Mögliche Zahlungsarten
- Bankverbindung
- Eventuell Telefonnummer für Rückfragen

Das könnte etwa so aussehen:



Doch wie soll man sich verhalten, wenn es zu Problemen kommt und der Käufer etwa nicht zahlt? Das und mehr erfahren Sie im nächsten Kapitel *Sicherheit wird groß geschrieben*.



Zum Schluss!

Kuriose Auktionen bei eBay



»Arbeitsplätzchen« zum Selberbacken fanden tatsächlich für 3,55 Euro einen neuen Besitzer.