



auktionsideen
clever gründen - erfolgreich handeln

01/2011 - Nr. 87

Die 100 besten

eBay

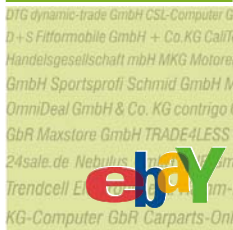
Verkäufer 2010

**Produkte, Erfolge, Bewertungen
und Profile der eBay-Elite**

Themenübersicht

04

Die 100 besten eBay-Verkäufer 2010



Jahr für Jahr präsentiert Auktionsideen die 100 besten deutschen eBay-Verkäufer und entwickelt aus den Strategien und Geschäftsideen dieser erfolgreichen Marktteilnehmer praktische Orientierungshilfen und Ratschläge für Einsteiger und erfahrene Online-Händler. Auch in dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die Top-100 der eBay-Händler vor und vermitteln Ihnen gleichzeitig die wichtigsten Fakten und Trends im E-Commerce.

24

Das CARE-Paket ist zurück -Nostalgische Süßigkeiten aus Ost & West



Im deutschen Online-Handel gelingt es engagierten Marktteilnehmern immer wieder, sich eine Nische, eine besonders attraktive Produktidee oder ein ungewöhnlich individuelles Projekt zu erkämpfen. Auktionsideen stellt in dieser Ausgabe das Konzept von MySweetsBox vor, einem jungen Unternehmen, das sich auf den Handel mit nostalgischen Süßigkeiten aus Ost und West spezialisiert hat.

31

Zum Online-Anbieter für Autoteile und Zubehör



Der Handel mit Autoteilen, Zubehörprodukten und Tuningartikeln ist in Deutschland in den vergangenen Jahren zunehmend lukrativ geworden. Immer mehr Verbraucher kaufen gewünschte Teile per Internet zu günstigen Konditionen ein. Auktionsideen hat mit einem der erfolgreichsten Online-Händler in diesem Produktbereich gesprochen und gewährt einen Einblick in die Entwicklung des Unternehmens.

34

Bei eBay ist 14-tägiges Widerrufsrecht möglich



eBay hat erst jetzt die technischen Voraussetzungen geschaffen, damit Käufer automatisch nach Transaktionsende eine E-Mail mit der Widerrufs- oder Rückgabebelehrung erhalten. Damit ist es nun möglich, den Informationspflichten in Textform in Bezug auf die Widerrufsbelehrung nachzukommen. Abmahnungen wegen Verletzung der übrigen Informationspflichten drohen aber trotzdem. Wir zeigen Ihnen, worauf Sie als Händler unbedingt achten sollten.

37

Shop-Navigation: Selector macht den Online-Kauf zum Kinderspiel



Wer seinen Kunden als Shop-Betreiber ein großes und breit gefächertes Sortiment anbietet, der muss sich insbesondere um Übersichtlichkeit und Transparenz in Bezug auf die Navigation bemühen. Eine neue Software bietet Online-Händlern nun die Möglichkeit, ihre bisherige Produktnavigation durch eine intuitive Oberfläche zu ersetzen, mit der die Produktsuche nicht nur zum Kinderspiel, sondern auch zum reinen Vergnügen wird.

Ein Jahresrückblick der anderen Art: eBay in Zahlen 2010



Mario Günther
Chefredakteur Auktionsideen

Pünktlich zum Jahresende legt eBay einen ganz besonderen Jahresrückblick vor. Präsentiert werden die Verkaufszahlen besonders beliebter Artikel des vergangenen Geschäftsjahres. Die Zahlen erlauben Rückschlüsse auf das Kaufverhalten deutscher Online-Konsumenten und sorgen teils für Überraschungen. Wer hätte beispielsweise damit gerechnet, dass über eBay Deutschland in nur einem Jahr mehr als 1,8 Millionen Artikel aus der Kategorie „künstliche Fingernägel“ verkauft wurden? Aber auch andere Verkaufszahlen sorgen für Erstaunen: So klingelten die Kassen der Anbieter von Angelsport-Artikeln fast 1,2 Millionen Mal, während sich Schuhhändler über mehr als 4,7 Millionen verkaufter Damenschuhe freuten, gefolgt von 2,4 Millionen Jeans, die über die Ladentische der Modehändler bei eBay gereicht wurden. Beeindruckt hat die Anzahl verkaufter Bücher aus der Kategorie „Unterhaltungsliteratur“, die von eBay für das Jahr 2010 mit 8.758.681 angegeben wurde. Neben eher kleinen und preiswerten Artikeln konnten sich allerdings auch sperrige und kostspieligere Produkte behaupten. Das Auktionshaus zählte mehr als 340.000 verkaufte Kamine, über 275.000 Spoiler und gut 20.000 Aufsitzmäher für die heimische Gartenpflege.

Einige der veröffentlichten Daten sind ein kleines Schmunzeln wert. So konnte eBay feststellen, dass deutsche Frauen ihre Brautkleider scheinbar am liebsten heimlich einkaufen. Der überwiegende Teil der festlichen Brautausstattung wird nämlich in der Zeit zwischen Mitternacht und 1 Uhr morgens ausgewählt und bestellt. Weniger verschwiegen verlief dagegen der Handel mit Produkten gegen die Schneemassen. Zwischen Mitte November und Mitte Dezember 2010 bestellten die Deutschen bei eBay Streusalz im Wert von über 365.000 Euro.

Wie erwartet, konnten sich die eBay-Händler auch im Dezember 2010 wieder über einen riesigen Käuferansturm freuen. Durch das Weihnachtsgeschäft erwirtschafteten sie Jahr für Jahr einen großen Teil ihres Gesamtumsatzes. Die 100 besten eBay-Verkäufer stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe vor. Hierbei lernen Sie die Elite des Auktionshauses kennen, erfahren, in welcher Kategorie die Top-Seller verkaufen, und wer sich hinter den eBay-Namen verbirgt.

Auktionsideen präsentiert: Die 100 besten eBay-Verkäufer 2010

Jahr für Jahr präsentiert Auktionsideen die 100 besten deutschen eBay-Verkäufer und entwickelt aus den Strategien und Geschäftsideen dieser erfolgreichen Marktteilnehmer praktische Orientierungshilfen und Ratschläge für Einsteiger und erfahrene Online-Händler. Auch in dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die Top 100 der eBay-Händler vor und vermitteln Ihnen gleichzeitig die wichtigsten Fakten und Trends im E-Commerce.

Wie in jedem Jahr, so möchte die Redaktion von Auktionsideen ihren Lesern auch zu Beginn des Jahres 2011 die 100 besten eBay Verkäufer 2010 vorstellen. Es geht nicht nur darum, die erfolgreichsten Händler auf Deutschlands größter Online-Auktions-Plattform zu präsentieren, ihre Geschäftsfelder zu beleuchten und aufzuzeigen, wie diese Gruppe von Markführern von der eigenen Kundschaft wahrgenommen wird. Die Auflistung der besten Verkäufer sagt Vieles über die aktuellen Entwicklungen im deutschen E-Commerce aus und dient uns von daher als Grundlage, Maßstab um Trends und Strategien im Online-Handel deutlich heraus zu arbeiten. Aktiven und erfolgsorientierten Internet-Händlern wollen wir auf diese Weise näher bringen, welche Produktbereiche, Verkaufsstrategien und Marketing-Instrumente den Erfolg im Handel per World Wide Web in besonderer Weise beflügeln. Inspiriert von den Erfolgsrezepten der „Großen“ gelingt es auch Einsteigern, kleinen und mittleren Händlern, ihre Besucherzahlen, ihre Umsätze und ihre Profite in erheblichem Umfang zu steigern.

Bei unseren Darstellungen legen wir von daher größten Wert auf die Übertragbarkeit der vorgestellten Geschäftsideen und Erfolgsgeschichten auf den Arbeitsalltag engagierter Online-Händler. Unsere Leser profitieren insbesondere davon, dass sich die Verkaufstrends des Jahres 2010 nahtlos auf die nähere Zukunft im E-Commerce übertragen und fortführen lassen. Ein gründliches Studium der Erfolgsfaktoren marktbestimmender Internet-Verkäufer erlaubt unmittelbare Rückschlüsse auf Optimierungspotentiale im

eigenen Unternehmen. Wer sich heute mit den Strategien der Erfolgreichen beschäftigt und diese auf die eigenen geschäftlichen Konzepte überträgt, profitiert bereits morgen von einem ausgeprägten Vorsprung vor dem wachsenden Wettbewerb. Um die Beobachtungen, die sich aus der Bestenliste deutscher eBay-Verkäufer ergeben, weiter zu vertiefen, stellen wir Ihnen im Folgenden die Ergebnisse des aktuellen Online Business Barometers vom November 2011 vor und erläutern die Ergebnisse der renommierten Studie in verständlicher und praxisnaher Weise.

Das Online Business Barometer: Moderne Bedingungen für langfristiges Wachstum

Bereits zum dritten Mal präsentiert eBay Deutschland in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Londoner Marktforschungsinstitut FreshMinds das Online Business Barometer. Die Grundlage dieser regelmäßigen Studie bilden Befragungen von insgesamt 859 gewerblichen Online-Händlern, deren jährlicher Umsatz bei mindestens 100.000 Euro liegt und die ihre Produkte unter anderem bei eBay anbieten. Das Online Business Barometer untersucht Trends und Entwicklungen im deutschen E-Commerce und verschafft einen fundierten Überblick im Hinblick auf das Geschäftsklima im E-Commerce. Dr. Stephan Zoll, Geschäftsführer der eBay Deutschland GmbH, beurteilt die Ergebnisse auf folgende Weise: „Online-Handel hat sich zu einem wesentlichen Wirtschaftsfaktor in Deutschland entwickelt und fördert dabei in erheblichem Maße das Unternehmertum, vor allem im klein- und mittelständischen Bereich. eBay versteht sich als zuverlässiger Partner dieser Unternehmen. Das Online Business Barometer hat sich als eine fundierte Datenbasis über Trends im Internet-Handel etabliert und trägt dazu bei, die Leistungen und Bedürfnisse der Online-Händler aufzuzeigen. Gleichzeitig ermöglicht uns die Studie auch, auf notwendige Veränderungen hinzuweisen und die Unternehmen so bei der Durchsetzung ihrer Anliegen zu unterstützen.“

Marc Vaterodt



Marc Vaterodt handelt seit 2008 bei eBay mit Zahn- und Mundpflegeprodukten sowie seit 2010 mit Haar- und Bartpflegeprodukten. Das Geschäft ist in den letzten drei Jahren stark und stetig gewachsen. Der Baden-Württemberger beschäftigt mittlerweile vier Mitarbeiter und ist überzeugt, dass er mit den Bereichen Zahn- und Haarpflege ideale Nischen mit weiterhin großem Wachstumspotential im Online-Handel gefunden hat. Er betrachtet sein Unternehmen als modernen Fachhandel und legt besonders großen Wert auf hohe Servicestandards.

Die diesjährige Studie beschäftigt sich vorrangig mit vier Untersuchungsbereichen. Zum einen wurden Daten über das Geschäftsklima im deutschen Online-Handel erhoben, die eine Prognose auf das mögliche Wachstum der näheren Zukunft erlauben. Darüber hinaus werden die Bereiche Logistik im E-Commerce und technologische Infrastruktur für Online-Händler analysiert und bewertet. Abschließend untersucht die Studie Chancen und Herausforderungen im Online-Handel und arbeitet heraus, welche politischen und wirtschaftlichen Modifikationen für die künftige Entwicklung dieses Handelsbereichs förderlich wären. Im Folgenden stellen wir Ihnen die umfassenden Ergebnisse der gesamten Untersuchung in übersichtlicher und verständlicher Weise vor. Dabei konzentrieren wir uns vor allem auf Einsichten, Informationen und Entwicklungen, die kleinen und mittleren Handelsunternehmen dabei helfen, ihre Geschäftsabläufe und -ergebnisse zu optimieren.

* im Vergleich zur 1. Ausgabe des Online Business Barometers, November 2009



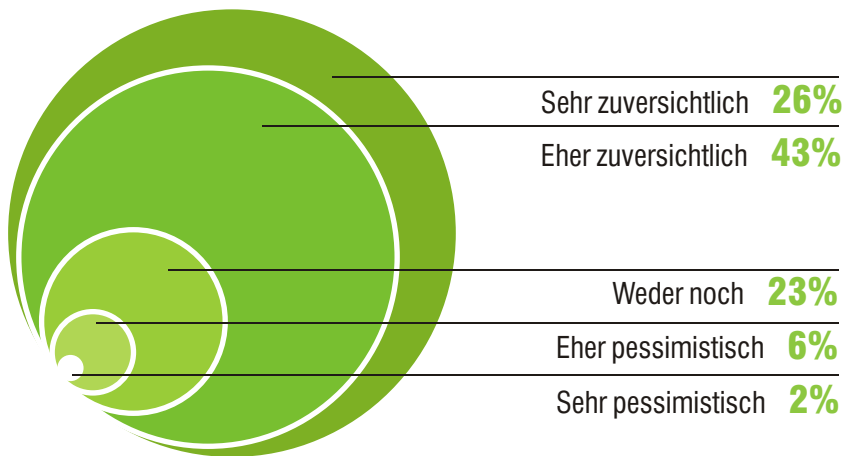
Marcus Müller



Marcus Müller handelt seit 2004 bei eBay mit Antiquitäten, Kunst und Design. Zuvor war er 10 Jahre lang Vertriebsleiter bei einem internationalen Konzern. Vor allem aufgrund der wenigen Zeit, die für seine Familie im Rahmen dieser Tätigkeit blieb, entschied er sich, sein Hobby zum Beruf zu machen und in den Online- Handel mit Kunstgegenständen, Antiquitäten und Designklassikern einzusteigen. Eine reibungslose Logistik spielt bei hochwertigen Waren, die Marcus Müller regelmäßig verschickt, eine entscheidende Rolle für seinen Geschäftserfolg.

Positive Geschäftsaussichten für 2011: Der Wachstumstrend im E-Commerce setzt sich fort

Die weltweite Wirtschaftskrise ist in weiten Teilen überwunden. Der Online-Handel in Deutschland konnte sich selbst im Hauptkrisenjahr 2009 behaupten und erreichte sogar in dieser Zeit ein deutliches Wachstum. Während nun bundesweit die wirtschaftliche Aktivität wieder an vergangene Maßstäbe annähert, profitiert auch der E-Commerce von dem positiven Wirtschaftsklima und legt erneut zu. Mit einem prognostizierten Jahresumsatz in Höhe von fast 24 Milliarden Euro für das Jahr 2010 blickt die Branche auf ein ausgesprochen erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Entsprechend positiv beurteilen die Marktteilnehmer auch die Absatz- und Umsatzchancen der näheren Zukunft.



Das Online Business Barometer zeigt deutlich: Rund 69 Prozent der Unternehmen blicken zuversichtlich und optimistisch auf die geschäftliche Entwicklung der kommenden Monate. Lediglich 23 Prozent der Befragten zeigen sich eher neutral, während nur 8 Prozent pessimistisch in die Zukunft blicken. Dabei gehen 52 Prozent für die kommenden drei Monate von steigenden Umsätzen aus. 88 Prozent der Teilnehmer der Befragung prognostizieren gleichbleibende oder steigende Verkaufspreise und 73 Prozent

Florian Müller



Florian Müller handelt gemeinsam mit seinem Partner Frank Stippler mit Autozubehör und Artikeln aus dem Bereich Haus & Garten bei eBay sowie in einem eigenen Online-Shop. Die beiden Händler verkaufen mit ihren acht Mitarbeitern allein über eBay etwa 15.000 Artikel im Monat und konnten ihre Umsätze in den letzten Jahren kontinuierlich steigern. Sie sind überzeugt, dass der Online-Handel sich auch in Zukunft stark entwickeln wird, nicht zuletzt auch durch neue technologische Entwicklungen wie zum Beispiel Applikationen für das Einkaufen über Mobiltelefone.

sprechen sich für wachsende oder gleichbleibende Gewinnmargen aus. Dieser Trend ist in nicht unerheblichem Maße von der Beurteilung der vergangenen drei Geschäftsmonate abhängig. Hier geben 60 Prozent der befragten Unternehmer an, dass sie ihre eigenen Ziele in Hinsicht auf Umsatz und Gewinn erreicht haben.

Unser Praxistipp

Nutzen Sie das positive Geschäftsklima im deutschen E-Commerce und entwickeln Sie jetzt neue Konzepte und Strategien für Ihre eigenen Aktivitäten im Online-Handel. Wer in der nächsten Zeit sein Unternehmen auf Vordermann bringt, seine Geschäftsabläufe optimiert und sein Verkaufsangebot noch attraktiver gestaltet, wird kurz- und mittelfristig von der positiven Stimmung an den Märkten und den deutlichen Anzeichen für ein fortgesetztes Wachstum profitieren können.

Die reibungslose Logistik als zwingende Grundvoraussetzung für den erfolgreichen Online-Handel

Häufig unterschätzt ist eine reibungslose Logistik eines der wichtigsten Erfolgskriterien im modernen Online-Handel. Die Performance und die Kosten der in Anspruch genommenen Versanddienstleistungen entscheiden in hohem Maße sowohl über die Kundenzufriedenheit als auch über die erzielbaren Gewinne. Während in Deutschland ein Versandnetz zur Verfügung steht, das jedem Marktteilnehmer mit hoher Leistung und zu angemessenen Kosten zur Verfügung steht, bilden die arbeitstechnischen und finanziellen Belastungen von Retouren die Bilanzen vieler Händler allerdings erheblich. Hier sind es vor allem die Branchen mit einer hohen Anfälligkeit für Rücksendungen, die teilweise mit starken Problemen in Sachen Logistik zu kämpfen haben.

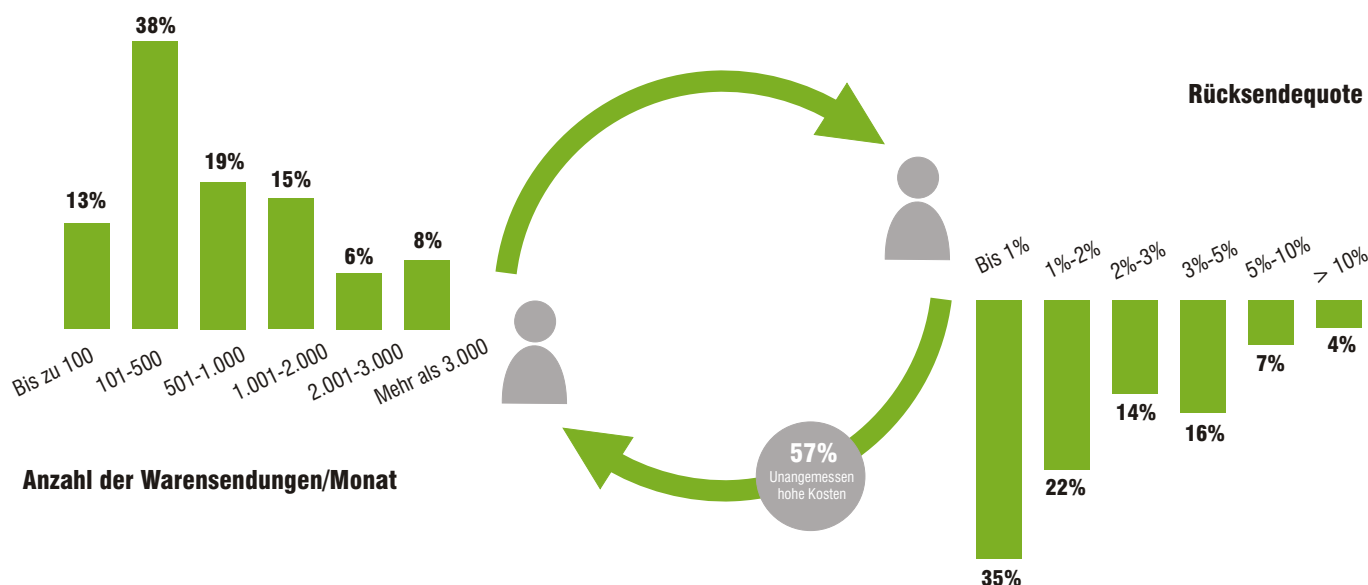
Für die Befragung wurde zunächst das Versandvolumen der einzelnen Online-Händler untersucht. Gefragt wurde nach der Anzahl monatlicher Versendungen. Der größte Teil entfällt mit 38 Prozent auf 101 bis 500

Sascha Rosenau



Sascha Rosenau und Rene Buhe begannen im Jahr 2002 gemeinsam mit dem eBay-Handel, um sich ihr Studium zu finanzieren. Heute verkaufen sie hauptberuflich Sportschuhe und –textilien sowie Sneaker über eBay, weitere Marktplätze und einen eigenen Online-Shop. Die Magdeburger beschäftigen mittlerweile 14 Mitarbeiter und blicken mit Optimismus und immer neuen Ideen für die Weiterentwicklung ihres Geschäfts in die Zukunft.

Pakete pro Monat, gefolgt von 501 bis 1000 Sendungen, die einen Anteil von 19 Prozent belegen. Während 15 Prozent der befragten Händler zwischen 1001 und 2000 Sendungen pro Monat auf die Reise bringen, geben 6 Prozent der Unternehmen an, zwischen 2001 und 3000 Pakete zu verarbeiten. Bei 8 Prozent der Befragten erstreckt sich der logistische Aufwand auf mehr als 3000 Sendungen, während 13 Prozent der Online-Händler maximal 100 Versendungen pro Monat bewegen. Weiterhin wurde nach der Häufigkeit von Rücksendungen im Tagesgeschäft gefragt. Bei 35 Prozent der befragten Händler bewegt sich die Retourenquote bei maximal einem Prozent. 22 Prozent der Händler haben mit Quoten zwischen 1 und 2 Prozent zu kämpfen, 14 Prozent der Unternehmen erhalten bis zu 3 Prozent ihrer Lieferungen zurück und 16 Prozent der Online-Händler bearbeiten bis zwischen 3 und 5 Prozent Retouren. Während 7 Prozent der Online-Unternehmer 5 bis 10 Prozent ihrer Lieferungen zurücknehmen müssen, sind 4 Prozent von einer Retourenquote von mehr als 10 Prozent betroffen. Interessant in diesem Zusammenhang: Für rund 57 Prozent der Teilnehmer an der Studie stellen sich die Kosten, die mit Rücksendungen verbunden sind, als unangemessen hoch dar und belasten das Geschäftsergebnis.

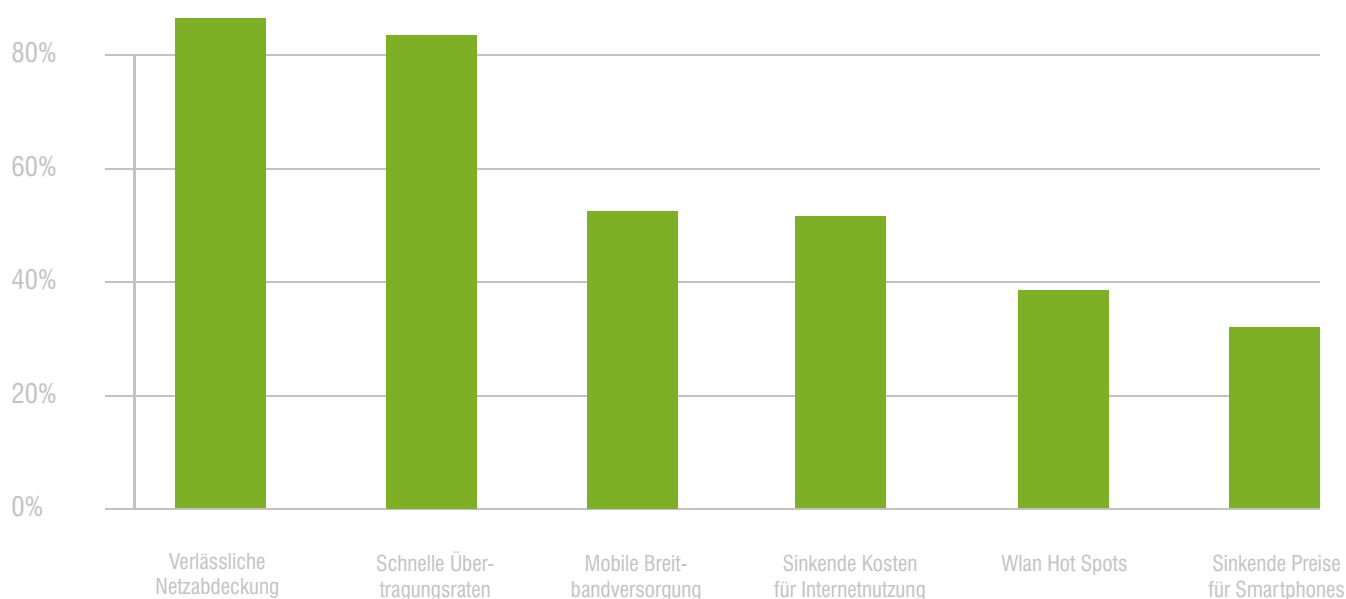


Unser Praxistipp

Wer seinem Versanddienstleister die Gesamtanzahl der im Jahre 2010 bewegten Sendungen vorlegen kann, bildet damit eine argumentative Grundlage für eine intensive Verhandlung über die Versandkosten. Durch den starken Wettbewerb untereinander sind viele Versender bereit, ab einem bestimmten Versandvolumen günstige Sonderkonditionen anzubieten. Analysieren Sie die durchschnittliche Anzahl Ihrer monatlichen Sendungen und sprechen Sie Ihren Dienstleister aktiv auf Rabatte und Sonderkonditionen an. Vergleichen Sie bei dieser Gelegenheit auch Ihre aktuellen Versandkosten mit den Angeboten anderer Versender und achten Sie nicht nur auf die konkreten Preise, sondern auch auf den Service und die Kundenfreundlichkeit der verschiedenen Dienstleister.

Moderne Technologien als entscheidender Erfolgsfaktor im Internet-Handel

Der moderne Online-Handel in Deutschland ist ohne ein schnelles und zuverlässiges Internet undenkbar. Vergleicht man die Datenmengen, die bei dem Besuch einer aktuellen Shopseite heute bewegt werden müssen, mit den Standards von vor wenigen Jahren, so stellt man eine erhebliche Erhöhung der Komplexität von Internetseiten und einen starken Anstieg der Datenmengen für Design, Abbildungen und Produktvideos fest. Die Versorgung deutscher Gebiete mit schnellem und leistungsfähigem Internet hat sich in den vergangenen Jahren stetig verbessert. Selbst in Randlagen und eher ländlich geprägten Gebieten stehen meist Breitbandverbindungen zur Verfügung, die den Internet-Nutzern ein schnelles und komfortables Surfen im Web erlauben. Lücken bestehen allerdings noch im Bereich der mobilen Breitbandversorgung. Diese bildet die Grundlage für den sich abzeichnenden Mobile-Commerce, bei dem Einkäufe durch Endkunden über mobile Geräte, wie Handys oder Netbooks, getätigt werden.



Im Rahmen der Untersuchung wurden die Internet-Unternehmer darüber befragt, für wie wichtig sie die Standards in Sachen der Kommunikation in Bezug auf das eigene Geschäft beurteilen. Hier sprachen sich 85 Prozent der Händler dafür aus, dass eine verlässliche Netzabdeckung für die eigene Geschäftsentwicklung wichtig ist. 83 Prozent empfinden insbesondere die Bedeutung schneller und leistungsfähiger Übertragungen als groß für den eigenen Erfolg. Bereits heute sehen darüber hinaus 56 Prozent der Befragten die Versorgung mit mobilem Internet als entscheidend an. 55 Prozent sind der Auffassung, dass sinkende Kosten für die Nutzung des Internet einen positiven Einfluss auf die eigene Geschäftsentwicklung besitzen.

Befragt über ihre eigene Einschätzung für die bestehenden Standards beurteilten 75 Prozent die Netzabdeckung als verlässlich. 64 Prozent sind mit der Geschwindigkeit der Datenübertragung im Internet zufrieden. Für 40 Prozent ist die Versorgung mit mobilen Breitbandübertragungen in Deutschland gut, während sich lediglich 20 Prozent dafür aussprachen, dass WLAN-Hotspots in Deutschland bereits ausreichend verbreitet sind.

Unser Praxistipp

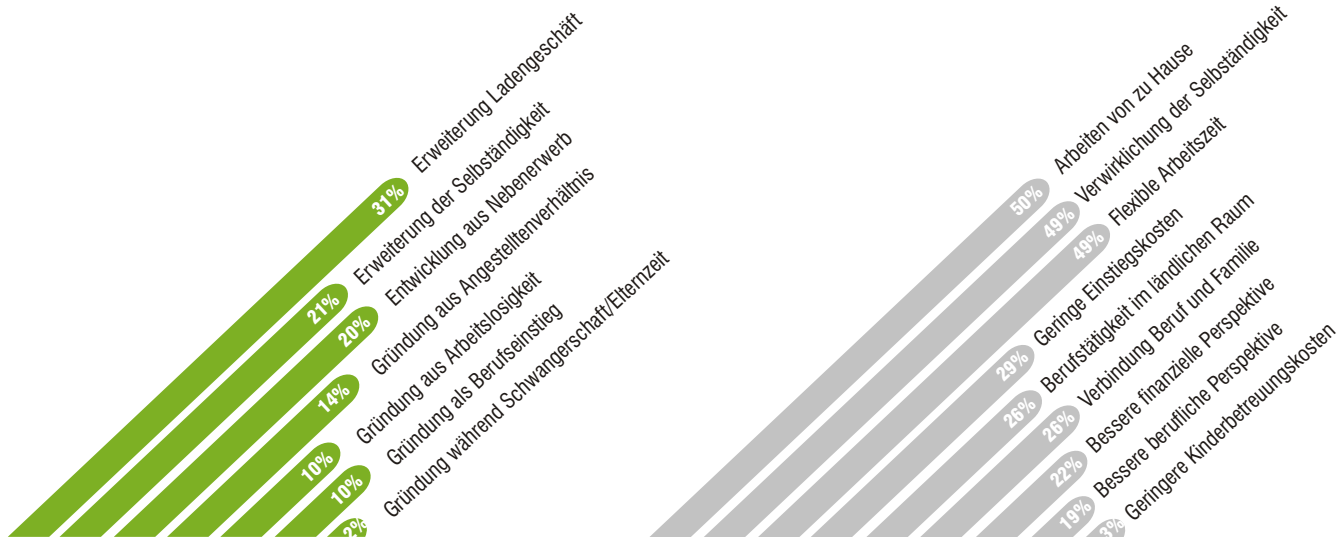
Deutschland verfügt über ein fortschrittliches und zuverlässiges Kommunikationsnetz und bietet den Marktteilnehmern damit eine Infrastruktur, die dem eigenen Geschäft zuträglich ist. Als Online-Händler sollten Sie Ihre Besucher dennoch nicht mit zu großen Datenmengen und entsprechend längeren Wartezeiten belasten. Nutzer mit weniger leistungsfähigen Verbindungen könnte eine hohe Ladezeit zum vorzeitigen Abbruch bewegen. Darüber hinaus gehen Experten davon aus, dass die Ladegeschwindigkeit von Internet-Seiten in nächster Zeit einen steigenden Einfluss auf die Platzierung der eigenen Angebote bei Google & Co. haben wird.

Die Selbständigkeit im Online-Handel als Perspektive für immer mehr Menschen

Die positiven Rahmenbedingungen für den Online-Handel in Deutschland bieten immer mehr Menschen eine attraktive Perspektive zur Gestaltung der eigenen beruflichen Entwicklung. Niedrige Einstiegsbedingungen, ein vergleichsweise geringer Kapitalbedarf und die freie Verfügbarkeit von Software, Marktplätzen und Lieferanten bilden gute Grundvoraussetzungen für den eigenen Start in den Online-Handel. Während es interessierten Einsteigern nicht sonderlich schwer gemacht wird, erste Erfolge im E-Commerce zu erzielen, erfreuen sich bereits aktive Online-Händler an zahlreichen Vorteilen, die mit einer Tätigkeit im Internet-Handel verbunden sind. Oft wird der Vertriebskanal World Wide Web genutzt, um ein bereits bestehendes Handelsunternehmen gezielt weiter zu entwickeln. Gleichzeitig bietet die Selbständigkeit im E-Commerce für viele Menschen einen Ausweg aus der drohenden oder bereits erlittenen Arbeitslosigkeit.

Die Befragung der erfolgreichsten Händler hat in diesem Zusammenhang gezeigt, aus welcher Ausgangssituation heraus die Unternehmen gegründet wurden. Für 31 Prozent bildet der Handel im Internet eine Erweiterung der bereits bestehenden Aktivitäten im Rahmen eines Ladengeschäfts. 21 Prozent erweitern mit dem E-Commerce eine zuvor aufgenommene Selbständigkeit, während 20 Prozent den Handel per Internet anfänglich im Nebenberuf betrieben haben und erst nach einer gewissen Entwicklungszeit in die Vollzeit-Selbständigkeit eingestiegen sind. 14 Prozent aller Befragten gaben an, dass sie ihren Online-Handel aus einem Angestelltenverhältnis heraus gründeten, während für 10 Prozent die Selbständigkeit im E-Commerce einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit bildete. Befragt über die Vorteile, die mit dem Online-Handel für Unternehmer verbunden sind, wurden viele Aspekte benannt. So wissen es 50 Prozent zu schätzen, ihre Arbeit von zu Hause

aus erledigen zu können. 49 Prozent sehen im Online-Handel eine gute Möglichkeit zur beruflichen Selbstverwirklichung und ebenfalls 49 Prozent freuen sich über flexible Arbeitszeiten. Weitere genannte Vorteile sind die niedrigen Einstiegskosten in diese Form der Selbständigkeit, die Möglichkeit zur Tätigkeit in ländlichen Regionen, die familienfreundlichen Arbeitsbedingungen oder die verbesserte wirtschaftliche Perspektive im Vergleich zur abhängigen Lohnarbeit.



Unser Praxistipp

Wenn Sie bislang noch nicht im Online-Handel tätig sind, sich jedoch auf der Suche nach einer beruflich selbständigen Perspektive befinden, dann sollten Sie sich Gedanken darüber machen, ob eine Unternehmensgründung im Bereich E-Commerce nicht vielleicht das Richtige für Sie sein könnte. Haben Sie den Schritt in diese Art von beruflicher Selbständigkeit bereits gewählt, sollten Sie Ihre Arbeitsbedingungen und Rahmenumstände stetig optimieren, um die zahlreichen Vorteile als Online-Unternehmer vollständig auszuschöpfen.

Viele Beispiele für besonders erfolgreiche Händler, erhalten Sie auf den nachfolgenden Seiten. Wir präsentieren die 100 besten eBay-Verkäufer des Jahres 2010. Neben einer vollständigen Auflistung der eBay- und Verkäufer-Namen nennen wir die Anzahl der Bewertungen und die Kategorie, innerhalb derer hauptsächlich verkauft wird. Zusätzlich haben wir mit zwei der Top-Verkäufer umfassende Interviews geführt. Wir stellen Ihnen die Unternehmer, Sortimente, Erfolgsfaktoren und Perspektiven für die Zukunft ausführlich vor.

Platz: 100 - 91

eBay-Name: mtrshop24 **Platz: 100**
 Anzahl Bewertungen: 160.018
 positive Bewertungen: 99,9 %
 Mitglied seit: 04.01.2006
 Firmenname: MTR24 GmbH
 Inhaber: Hans Meeder
 Kategorie 1: Uhren & Schmuck
 Kategorie 2: Beauty & Gesundheit

eBay-Name: sell-tex **Platz: 99**
 Anzahl Bewertungen: 160.313
 positive Bewertungen: 99,5 %
 Mitglied seit: 05.11.2001
 Firmenname: VSell-tex Karsten Sellenriek
 Inhaber: Karsten Sellenriek
 Kategorie 1: Sport
 Kategorie 2: Möbel & Wohnaccessoires

eBay-Name: www_mucola_de **Platz: 98**
 Anzahl Bewertungen: 161.637
 positive Bewertungen: 98,8 %
 Mitglied seit: 25.04.2005
 Firmenname: Mucola GmbH
 Inhaber: Christopher Mucola
 Kategorie 1: Tierwelt
 Kategorie 2: Pet Care

eBay-Name: ...
 Anzahl Bewertungen: ...
 positive Bewertungen: ...

eBay-Name: ...

Anzahl B...

Das waren 13 von 40 Seiten der Januar-Ausgabe 2011

Bestellen Sie Auktionsideen und Sie erhalten:

1. Das komplette Magazin mit allen Geschäftsideen
2. Zugriff auf das Lieferantenverzeichnis mit über 2.000 Herstellern & 1.000 Großhändlern

Jetzt 14 Tage testen

Sollten Sie mit Auktionsideen nicht zu 100% zufrieden sein, bekommen Sie ihren kompletten Rechnungsbetrag erstattet.

jetzt bestellen und 14 Tage testen