

## Online-Auktionen

### Anmoderation

Spätestens seit dem Siegeszug von eBay ist klar: Mit dem Internet, speziell mit Auktionen, lässt sich gut Geld verdienen. Ganz so einfach wie es aussieht ist es dabei nicht. Worauf man bei Online-Auktionen unbedingt achten sollte, erfahren Sie im folgenden Podcast.

### Beitrag

Auch wenn es so einfach aussieht: Ohne unternehmerisches und kaufmännisches Know-how geht es auch im Internet nicht, sagt Wolfram Groß von der VDI-/VDE-IT, einer Beratungseinrichtung für technologieorientierte Unternehmen, die für Bund und Länder arbeitet. Darüber hinaus sollte jeder Gründer die speziellen Gepflogenheiten im Internethandel kennen. Eine zentrale Rolle spielt dabei das Fernabsatzgesetz: Es legt die Rechte und Pflichten für Verkäufer und Kunden im Online-Handel fest.

**O-Ton Groß: Beim Fernabsatz hat der Kunde in einem begrenzten Zeitraum nach Kauf das Recht, die Waren ohne weitere Begründung zurückzugeben. Das muss auch in die Kalkulation des Händlers mit aufgenommen werden, weil dass natürlich auch die Erhöhung seines Risikos ist.**

Um das Risiko, die Ware wieder zurückzubekommen, so gering wie möglich zu halten, muss der Auktionshändler die Ware vollständig und für den Kunden nachvollziehbar beschreiben. Außerdem sollte man genau kalkulieren, ob man per Aktion tatsächlich genug Geld erwirtschaften

kann. Denn die Preise sind natürlich das besondere Risiko. Wolfram Groß:

**O-Ton Groß: Im Falle von Auktionen, wenn er nicht zum Festpreis anbietet, ist natürlich auch sein Risiko im Vergleich zum stationären Handel ungleich größer, weil den Endpreis bei einer Auktion nicht so klar vordefinieren kann.**

Dass man bei einer Bestellung seine Ware auch tatsächlich liefern können muss, versteht sich eigentlich von selbst. Gerade hier hapert's aber bei vielen Internet-Händlern. Ob sofort oder erst nach einer Woche: Pakete verschicken müssen alle Internet-Aktionshändler. Und nicht nur die: Jeder, der etwas versteigert, muss dafür sorgen, dass der Artikel auch zum Empfänger kommt. Das hat Andy Rösch auf die Idee für seinen Paketservice „Paketeria“ gebracht.

**O-Ton Rösch: Wir haben eBay beobachtet, Wirtschaftsdaten gelesen, und es ist absehbar gewesen, welche Umsätze mit Paketen gemacht werden, die untypischerweise von Privatpersonen aufgegeben werden. Da führt der Weg zur Post. Und da haben wir es einfach versucht mit besseren Preisen, mit besserem Service und mit viel Freundlichkeit dieses Kundenklientel zu gewinnen, und das ist uns gut gelungen.**

Dass sein Paketservice so erfolgreich ist, liegt aber vor allem auch daran, dass Andy Rösch unternehmerische und kaufmännische Erfahrung hatte, ohne die würde er keinem Existenzgründer den Start in die Selbständigkeit empfehlen. Andernfalls ist man mit seinem Unternehmen ganz schnell wieder offline.

## ***Abmoderation***

Weitere Informationen zum E-Business allgemein und zu Online-Auktionen im Besondern gibt es im Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de).