

Online-Auktionen sind die neuen Flohmärkte im Web

AUKTIONEN Flohmärkte, Kleinanzeigen oder «Garage-Sales» haben seit der Gründung von eBay.com 1995 Konkurrenz erhalten. 15 Jahre später könnte man von einer kompletten Ablösung sprechen: Der führende Schweizer Auktionsmarkt ricardo.ch verzeichnete im Mai 2010 680 000 erfolgreiche Abschlüsse, 25% mehr als im Vorjahr.

VON THOMAS LANG



Trotz grossem Rückstand investiert ebay.ch weiterhin in den Schweizer Markt.

ricardo.ch hat in der Schweiz deutlich die Marktführung übernommen.

■ Heutzutage wird es immer schwieriger, einer erwachsenen Person etwas zu schenken, das sie noch nicht hat: Kaffeemaschine, Bügeleisen, Kühlschrank, Staubsauger, Computer, Handy, Auto, HD-Fernseher, Esstisch, Medien aller Art, schicke Kleider und vieles mehr sind heute praktisch in jedem Haushalt zu finden. Diese Fülle an Objekten kann aber auch zur Last werden. Wohin damit, wenn man sie nicht mehr benötigt oder ersetzen möchte? Bis vor wenigen Jahren sind neben kostenpflichtigen Inseraten in Zeitungen nur Flohmärkte oder Kleinanzeigen geblieben. Auch wenn manche Romantiker das Flanieren und Stöbern auf grossen Flohmärkten vermissen werden, die digitalen Märkte sind mit hoher Geschwindigkeit zur ersten Anlaufstelle geworden und die Vorteile überwiegen bekanntermassen bei Weitem: nationale Kundschaft, einfache Produktintegration, permanente Verfügbarkeit, verschiedene Kontaktmöglichkeiten, schnelle und sinnvoll

le Sortierfilter, transparente Bewertungsmechanismen und vor allem für gewerbliche Verkäufer zeitsparende Import- und Exporttools.

Heute wird auf Online-Auktionsplattformen so viel gehandelt, dass der Jahresumsatz – nur schon von ricardo.ch – bereits denjenigen des Einkaufszentrums Glatt in Wallisellen bei Zürich übertrifft. Beim Schweizer Marktführer ricardo.ch stieg gemäss eigenen Angaben der Wert der gehandelten Ware im Mai 2010 gegenüber dem Vorjahr um 15%, die Anzahl der Vertragsabschlüsse stieg sogar um satte 25%.

ricardo und eBay dominieren den Markt

Viele haben es gewagt, in der Schweiz gegen eBay und ricardo anzutreten oder zumindest eine Nische zu übernehmen. Die meisten leiten heute auf die wenigen übrig gebliebenen wie hotbid.ch oder banabuy.ch weiter. Trotz der Konsolidierung unter den Kleinen wird den beiden Platzhirschen

wohl keiner mehr das Wasser reichen können.

Für die Marke ricardo ist die Schweiz – neben Polen – eine Erfolgsstory. Im November 1999 unter auktion24.ch gestartet, wurde es bereits im Jahr darauf von der ricardo.de AG übernommen. Heute gehört ricardo.ch zur MIH Internet Europe, einer Tochtergesellschaft der südafrikanischen Mediengruppe Naspers. ricardo.ch macht in der Schweiz einen Marktanteil von ca. 80% geltend. Der deutsche Ableger dagegen konnte sich nie gegen eBay.de durchsetzen und wurde 2003 eingestellt. Seitdem wird ein Preisvergleich für Markenprodukte unter ricardo24.de betrieben.

Trotz des grossen Rückstands gibt sich eBay Schweiz kämpferisch. Laut der Handelszeitung sind die Steuervergünstigungen ausgelaufen und in Bern sollen nur noch 50 Mitarbeiter tätig sein, doch dies sei nur weil die Marketingabteilung nach Zürich verlegt wird, wie eBay in einer Pressemitteilung schnell zu beruhigen wusste. Und man wolle wachsen und investiere weiter in den Schweizer Markt.

eBay: PayPal seit 2010 Pflicht bei kleinen Anbietern

Seit 2002 gehört der Internetzahlungsdienst PayPal zu eBay und auch zu den bekanntesten Dienstleistern. Um die Verlässlichkeit und Attraktivität der Angebote von privaten und Gelegenheitsanbietern zu erhöhen, verpflichtete eBay im Februar 2010, Verkäufern unter 50 Bewertungspunkten PayPal zwingend als alternative Zahlungsmöglichkeit anzubieten. Dies hat heftigen Wirbel verursacht und zahlreiche Nutzer haben daraufhin Beschwerde beim Bundeskartellamt erhoben. Dieses hat jedoch eBay grünes Licht gegeben und wird kein offizielles Verfahren einleiten und anerkennt damit, dass die eBay-Nutzer von der Regelung profitieren werden. Um PayPal weiter zu forcieren, lancierte eBay vor Kurzem – vorerst nur in den USA – ein Treueprogramm namens eBay Bucks. Käufer, die mit PayPal bezahlen, erhalten quartalsweise 2% des Kaufpreises zurück. Diese Gutschrift ist aber nur 30 Tage gültig. eBay gab bekannt, dass die Teilnehmer im Pilottest fünfmal mehr ausgegeben haben als normale eBay-Mitglieder.

Neulancierung des Mobile-Angebots im Oktober 2010

Am mobilen Markt kommt mittlerweile keine bekannte Website vorbei. Dies haben auch eBay und ricardo erkannt, aber mit sehr unterschiedlichen aktuellen Lösungen. Denn wer viel unterwegs ist, kann so jederzeit auf seine laufenden Angebote reagieren oder als Verkäufer Fragen schneller beantworten. Verfügt eBay seit Längerem über eine iPhone-Applikation, stellt ricardo bisher lediglich eine Mobile-optimierte Website und eine spezielle iPhone-Umsetzung zur Verfügung, aber keine richtige Applikation. Gemäss Aussage des Marketing- und Kommunikationsleiters Lukas Thoma wird ricardo in Zukunft aber stark in den mobilen Markt investieren. So sind per Ende Oktober eine iPhone- sowie eine Android-Applikation geplant, aber auch der mobile Auftritt soll neu gelauncht werden und die zurzeit enttäuschenden mobilen Präsenzen vergessen machen.

eBay hat im Gegensatz zur ricardo-«Applikation» noch deutlich die Nase vorn und zeigt sich schon recht ausgereift. Sie ist mit über 3 MB sogar grösser als die App von 20min.ch. Ist man eingeloggt, zeigt die Startseite auf einen Blick den aktuellen Stand seiner Angebote. Interessant sind dabei sicherlich die Anzeigen bei «Überboten» und «Verkauft», die entsprechende Aktionen seitens des Users mit sich ziehen. Die Suche funktioniert recht flott, auch die erweiterten Suchoptionen wie Angebotsformat (Auktion, Sofort-Kauf), Kategorie, Sortierung, Zustand, Preisspanne und maximale Entfernung sind schnell ausgewählt. Ein Manko hat das Ganze aber: Im Gegensatz zur Website kann das Land nicht definiert werden, und dass trotz



Die mobile Plattform von ricardo wird in Kürze neu lanciert.

Filterung ein Suchbegriff zwingend notwendig ist, wird nirgends erwähnt.

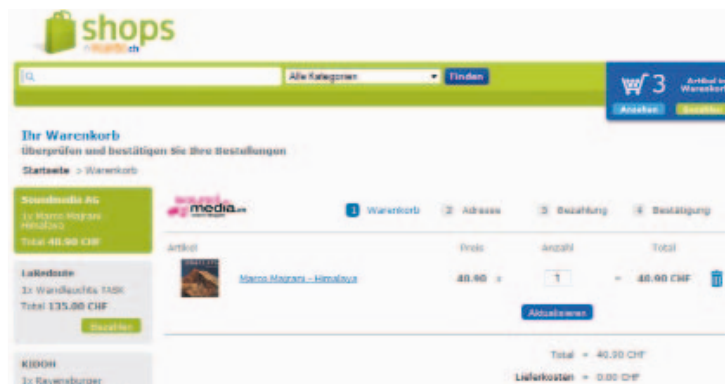
PowerSeller & Co.

Wo ein Markt ist, finden sich auch gewerbliche Verkäufer. eBay und ricardo bieten beide spezielle Händlerservices und intelligente Offline-Tools an, um das Portfolio zu verwalten. Ricardo setzt auf den hauseigenen QXL Ricardo Assistent, bei eBay gibt es neben dem eigenen Turbo Lister auch mächtige Drittanbieter wie Supreme Auction.

Bei eBay Deutschland gibt es fast 160 000 gewerbliche Verkäufer, davon sollen über 60 000 Personen einen massgeblichen Anteil ihres Lebensunterhaltes via eBay verdienen. Diese gehören zur Gruppe der sogenannten PowerSeller. Um PowerSeller zu werden, sind mehrere Kriterien zu erfüllen. Die rein wirtschaftlichen Anforderungen sind seit April 2010 massiv gesenkt worden, um den Kreis der PowerSeller zu erhöhen und fairer zu gestalten. So müssen nur noch innerhalb von zwölf Monaten 100 Transaktionen mit einem Bruttoumsatz von 2500 Euro erreicht werden. Vorher waren 300 Transaktion in drei aufeinanderfolgenden Monaten und 3000 Euro pro Monat erforderlich, was manche Branchen komplett ausgeschlossen hat, die keine hohen Volumina haben. Im Gegensatz zu ricardo erhalten PowerSeller auch bessere Platzierungen auf Suchergebnisseiten.

Gemäss 20min.ch sieht Patrick Kessler, Präsident des Verbandes Schweizer Versandhandel (VSV), in der Streichung der Einstellgebühr für die Elite der eBay-PowerSeller einen grossen Fehler. Diese integrieren seither ihr gesamtes Sortiment und verdrängen private Anbieter. Auch störend ist die Vermischung mit ausländischen Angeboten. Im Falle der DVD von «Avatar» schrumpft das Angebot von knapp 94 auf nur noch eines herunter, wenn der Filter, der umständlicherweise unten links zu finden ist, auf «Schweiz» eingestellt wird. Dies ist bei ricardo nie der Fall, alle ricardo-Plattformen konzentrieren sich nur auf den lokalen Markt, wodurch sich komplizierte Rechtsfälle vermeiden und Betrugsfälle dezimieren lassen.

ricardo lancierte im Oktober 2009 das Cash-back-Programm für aktive Verkäufer und setzt als erforderliches Kriterium auf die ver-



Bei ricardo-Shops ist ein Multi-Checkout leider noch nicht möglich und die Preise sind nicht immer aktuell.

rechneten Einstellgebühren pro Quartal. Ab CHF 625.– Einstellgebühren werden 10%, ab CHF 2500.– sogar 30% wieder gutgeschrieben. Um aber die erste Stufe erreichen zu können, sind bei einem durchschnittlichen Verkaufspreis von CHF 75.– (Einstellgebühr mind. CHF 0.40) bereits über 1560 Produkte einzustellen, über 500 pro Monat, knapp 20 pro Tag. Interessanter wäre ein Cash-back-Programm auf die Abschlussgebühr, denn wer will schon Geld ausgeben, wenn dann nichts dabei herauskommt. Gegenüber eBay positiv zu erwähnen ist aber die Möglichkeit, beim gleichen Angebot mehrere Artikel zu verkaufen, die Einstellgebühr wird jedoch nur einmal verrechnet. Bei eBay ist auf jeden verkauften Artikel eine Einstellgebühr zu entrichten.

Shop in the Shop

Das Thema integrierte Shops behandeln beide Kandidaten abermals sehr unterschiedlich. Bei eBay kann Kretie und Pletie in wenigen Schritten einen eigenen «Shop» eröffnen. Ab monatlich CHF 29.90 geht es los, der Premium-Shop kostet CHF 499.90, dafür entfallen bei Zweitem die Angebotsgebühren komplett. Namhafte Namen finden sich bei eBay aber nicht, ein doch deutlicher Hinweis für die geringe Attraktivität.

ricardo dagegen schwingt die Markenkeule und integriert nur «bereits bekannte und renommierte Schweizer Unternehmen», die auch «online zu den führenden Anbietern gehören» und über «weit reichende technische Ressourcen, eine etablierte Logistik und einen sehr guten Kundendienst» verfügen. Zu dieser auserlesenen Elite gehören u.a. digitec, Brack, Soundmedia, Geschenkidee, Kidoh, Schuler und LaRedoute. Für die Aufnahme lässt sich ricardo jedes Jahr einen mitt-

leren fünfstelligen Betrag überweisen, dafür entfallen variable Gebühren.

Wer denkt, er könne nun den Einkauf von DVDs, Sportartikeln und Weinen mit einem Schlag erledigen, wird enttäuscht sein. Der Checkout erfolgt reihenweise, von Shop zu Shop, der Zeitaufwand ist genau gleich hoch. Auch sind die Preise nicht immer attraktiv. So zeigen Stichproben am späteren Nachmittag, dass nicht nur Schnäppchenpreise bei den Anbietern nicht im ricardo-Shop übernommen worden sind, sondern auch, dass die teureren Produkte eines Mitbewerbers prominenter dargestellt werden. Dass alles Fixpreise sind, wird auch nur damit realisiert, weil das Porto einkalkuliert wird.

Fazit

Der Auktionsmarkt findet definitiv im Internet statt. Mit ricardo und eBay hat der Schweizer die Qual der Wahl, denn beide verfügen über Vor- und Nachteile. Beide Anbieter tun sich aber auch schwer, die Interessen und das Verhältnis zwischen privaten und gewerblichen Anbietern im Gleichgewicht zu halten. Die Marktdominanz beider Anbieter ist aber so gross, dass ein neuer Konkurrent nicht in Sichtweite ist, der für Bewegung sorgen könnte. So lange müssen wir mit einer grossen Zahl von deutschen Anbietern und der PayPal-Pflicht auf ebay.ch leben oder bezahlen bei ricardo.ch empfindliche Abschlussgebühren und kaufen mit wenig Zeit- und Preisvorteil bei den angeschlossenen Shop-Angeboten ein. ■



* Thomas Lang ist Geschäftsführer und Unternehmensberater für E-Business und E-Commerce bei der Carpathia Consulting GmbH in Zürich.