

## PRO



**Franziska Brandl**

Anfang des Jahres bei eBay. Ihr Sohn hat sie auf die Idee gebracht – er kaufte regelmäßig auf der Internetplattform und stieß immer öfter auf Artikel, die auch seine Eltern im Sortiment haben. Franziska Brandl sieht darin eine gute Möglichkeit, vor allem die Ladenhüter zu verkaufen. «Meist sind es ehemalige Trendartikel, die schon lange stehen, oft haben sie kleine Schönheitsfehler. Es sind immer Produkte von bekannten Herstellern.» Anfangs war der Aufwand deutlich zu hoch, erinnert sich Franziska Brandl. Mittlerweile sei man routinierter beim Fotografieren und beim Beschreiben der Artikel. Gerade das sei sehr wichtig: «Um so besser der Artikel beschrieben ist, desto einfacher lässt er sich verkaufen. Und man muss deutlich weniger E-Mails beantworten!» Die Fachhändlerin hat noch eine weitere Erfahrung gemacht: Es lohne sich nicht, viele unterschiedliche, preisgünstige Artikel anzubieten – weil man für jeden Artikel eigene Fotos und Beschreibungen ins Netz stellen

Franziska und Erhard Brandl, die im bayerischen Eitensheim ein Fachgeschäft für GPK und Haushalt führen, verkaufen seit

müsse. Sie empfiehlt daher, die Artikelvielfalt klein und die angebotene Stückzahl hoch zu halten. Oder aber Einzelstücke mit hohem Preis, wie Sammlerstücke, zu verkaufen. Mit den erzielten Preisen sind die Brandls mal mehr, mal weniger zufrieden. Allgemein sei das Preisniveau aber niedrig, das heißt, die Ware wurde zu einem Preis verkauft, der ca. 20 bis 30 % unter dem Ladenpreis liegt. «Wir haben also einen Preis wie bei einer normalen Rabattaktion erzielt. Er lag aber nie unter dem Einkaufspreis», betont Franziska Brandl. Mit den Käufern haben die Fachhändler durchweg positive Erfahrungen gemacht. Die Waren wurden sofort bezahlt und dann per UPS verschickt – wobei die Versandkosten dem Käufer berechnet werden. Darum werden die Brandls auch weiterhin bei eBay verkaufen. Ca. alle acht Wochen werden für den Internet-Verkauf geeignete Artikel gesammelt, fotografiert und ins Netz gestellt. Aber, so Franziska Brandl, das eBay-Geschäft steht in keinem Verhältnis zum Tagesgeschäft! Mittlerweile suchen die Brandls für Kunden, die keinen Internetzugang haben, im Internet nach Sammlerstücken, die bei den Herstellern und den entsprechenden Börsen vergriffen sind. «Wir schlagen dann zwar was drauf, aber insgesamt sehen wir das als Service-Leistung!»