

# **Online-Marktplätze für Gebrauchtgüter**

Eine explorative Untersuchung von Marktführern in ausgewählten Produktkategorien

Arbeitspapier

im Rahmen der Grundlagenstudie 2

"Chancenpotenziale für nachhaltige Produktnutzungssysteme im E-Business"

im BMBF-geförderten Projekt

„E-nnovation: E-Business und nachhaltige Produktnutzung durch mobile Multimedia-  
dienste“

Dr. Klaus Fichter

Borderstep Institut, Berlin

Stand: August 2003

# Inhalt

1. Ausgangssituation und Zielsetzung .....	3
2. Auswahl der Produktgruppen .....	3
3. Zentrale Ergebnisse .....	7
4. Produktgruppe Bücher: <a href="http://www.abebooks.de">www.abebooks.de</a> .....	8
5. Produktgruppe Bekleidung: <a href="http://www.ebay.de">www.ebay.de</a> .....	11
6. Produktgruppe Gebrauchte Handys: <a href="http://www.gebrauchthandy.de">www.gebrauchthandy.de</a> .....	14
7. Produktgruppe Produktionsanlagen/Maschinen: <a href="http://www.goindustry.de">www.goindustry.de</a> .....	16
8. Produktgruppe Gebrauchte Computer + Zubehör: <a href="http://www.omnico.de">www.omnico.de</a> .....	19
9. Produktgruppe Informationstechnologien: <a href="http://www.recycle-it.de">www.recycle-it.de</a> .....	22
10. Produktgruppe Kfz-Gebrauchteile: <a href="http://www.renet.de">www.renet.de</a> .....	24
11. Produktgruppe Gebrauchtmaschinen: <a href="http://www.resale.de">www.resale.de</a> .....	27
12. Produktgruppe: Musik - CDs, Tonträger: <a href="http://www.ricardo.de">www.ricardo.de</a> .....	29
13. Produktgruppe Gebrauchtvideos, -DVD: <a href="http://www.videowelt-luebke.de">www.videowelt-luebke.de</a> .....	32

## 1. Ausgangssituation und Zielsetzung

Obwohl einzelne Webplattformen wie z.B. eBay weltweit bekannt sind und bereits Gegenstand von zahlreichen Einzelfallstudien waren, liegen bis dato keine empirischen Untersuchungen zum Gesamtbereich der Online-Märkte für Gebrauchtgüter vor. Systematische Zusammenstellungen oder Übersichten von solchen Märkten existieren bislang nicht. Die vorliegende Studie hatte daher einen explorativen Charakter und konzentrierte sich auf die Identifizierung von Marktführern oder beispielhaften Marktplatzbetreibern in ausgewählten Produktbereichen und deren Beschreibung in Form von einheitlich gegliederten Profilen.

Die vorliegende Arbeit stellt eine Teiluntersuchung im Rahmen der E-nnovation-Grundlagenstudie „Chancenpotenziale für nachhaltige Produktnutzungssysteme im E-Business“ dar. Mit Blick auf nachhaltige Produktnutzungssysteme kommt dem Handel mit Gebrauchtgütern eine bedeutende Rolle zu, da er zur Produktnutzungsdauerverlängerung sowie zur Produktnutzungsintensivierung beitragen und somit Umweltentlastungspotenziale erschließen kann. Vor diesem Hintergrund war es Ziel der Untersuchung:

- erste Erkenntnisse über die Verbreitung von Online-Marktplätzen für Gebrauchtgüter zu gewinnen,
- Marktführer in ausgewählten Produktbereichen zu identifizieren sowie
- Eckdaten über die jeweiligen Webplattformen, den dortigen Handel und die verwendeten Geschäfts- und Erlösmodelle zu gewinnen.

## 2. Auswahl der Produktgruppen

Mit Blick auf die Umweltentlastungspotenziale der Produktnutzungsdauerverlängerung und –intensivierung sollten hier Online-Marktplätze untersucht werden, auf denen physische Produkte gehandelt werden. Dabei sollten sowohl Angebote für Endverbraucher (B2C, C2C) als auch für Firmenkunden (B2B) einbezogen werden. Bei der Auswahl der Produktgruppen waren zwei Kriterien ausschlaggebend. Erstens, es sollte sich um eine Produktgruppe handeln, die in nennenswertem Umfang online gehandelt wird. Auswahlkriterium war dabei der Anteil einer Produktgruppe am gesamten E-Commerce-Handelsvolumen. Zweitens, sollte es sich um Produktgruppen handeln, die mit Blick auf ihre Umweltrelevanz von Bedeutung sind.

Da bis dato keine Statistiken über den Online-Handel mit Gebrauchtgütern existieren, musste bei der Auswahl der B2C- bzw. C2C-Marktplätze auf Daten für den Online-Handel mit Neuprodukten zurückgegriffen werden.

Tabelle 1 zeigt die Anteile der verschiedenen Produktgruppen am gesamten B2C-E-Commerce-Umsatz. Beim Handel mit Neuprodukten haben die Produktgruppen „Bekleidung/Schuhe“, „Computer/Computerzubehör“ und „Bücher/Karten/Zeitschriften“ den größten Anteil und wurden daher in die Recherche aufgenommen. Der Handel mit Musik-CDs/Tonträger sowie von Gebrauchtvideos/DVDs und Telekommunikationsgeräten wie Handys spielen zwar eine eher untergeordnete Rolle im Online-Handel, wurden aber mit Blick auf das Thema „Mediennutzung“ aufgenommen, das einen weiteren thematischen Schwerpunkt in der E-nnovation Grundlagenstudie „Chancenpotenziale für nachhaltige Produktnutzungssysteme im E-Business“ darstellt.

**Tabelle 1: B2C-E-Commerce Umsatzanteile nach Produktgruppen 2001 und 2002**

<i>Produkte und Dienste</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Reisen/Flug-/Fahrscheine/Hotels	25,5	21,8
Bekleidung/Schuhe	12,1	14,3
Computer/Computerzubehör	11,0	12,6
Bücher/Karten/Zeitschriften	8,5	8,8
Unterhaltungselektronik/Foto/Videokamera/Zubehör	6,6	6,6
CD/bespielte Tonträger/CD-ROM	4,5	5,5
Veranstaltungen/Veranstaltungstickets	3,6	3,9
Güter des täglichen Bedarfs/Lebensmittel	3,2	3,2
Elektrogeräte	2,6	3,0
Spielwaren/Spielzeug	2,7	2,6
Sport-/Freizeitartikel	1,8	2,1
Videofilme/DVD	1,4	1,8
Telekommunikationsgeräte	1,1	1,4
Heimwerken/Garten/Pflanzen	1,3	1,4
Accessoires	1,2	1,0
Textilien für Haus und Heim	1,0	1,0
Sonstiges	11,9	9,0
Summe	100,0	100,0
<i>Summe absolut (in Mio. Euro)</i>	<i>4.266</i>	<i>4.668</i>

Quelle: Riehm, U. et al. (2003): E-Commerce in Deutschland, Eine kritische Bestandsaufnahme zum elektronischen Handel, Berlin, S. 54.

Im Business-to-business-Bereich gab es im Jahr 2002 weltweit rund 1060 aktive Online-Marktplätze, davon 669 in Nordamerika und 381 in Europa.<sup>1</sup> Kategorisiert man die europäischen Marktplätze nach den gehandelten Gütern und Branchen, ergibt sich folgende Bild:

<sup>1</sup> Vgl. Riehm et al. 2003, 49.

**Tabelle 2: Aktive B2B-Online-Marktplätze in Europa (Stand April 2002)**

<i>Branche/Produktkategorie</i>	<i>Anzahl aktiver B2B-Marktplätze</i>
Allgemeine Beschaffung	46
Elektronik, Elektrik, Ausrüstung, Komponenten	32
Logistik	30
Büroausstattung, C-Artikel, Nebenbedarf	29
Land-, Forstwirtschaft, Fischerei, Blumen	27
Bau	26
Produzierende und verarbeitende Anlagen, Maschinen, Komponenten	25
Gebrauchte Anlagen und Maschinen	21
Druck, Papier, Photo	19
Metalle	18

Riehm, U. et al. (2003): E-Commerce in Deutschland, Eine kritische Bestandsaufnahme zum elektronischen Handel, Berlin, S. 49.

Die Tabelle zeigt, dass sich auf Platz 8 der Handelskategorien Online-Marktplätze für gebrauchte Anlagen und Maschinen befinden und damit offensichtlich im B2B-Handel eine relativ große Rolle spielen. Aus dieser Kategorie wurden für die Untersuchung zwei Anbieter von Produktionsanlagen und Gebrauchtmaschinen sowie mit Blick auf die Umweltrelevanz von Automobilen ein Anbieter von gebrauchten Kfz-Teilen ausgewählt.

**Tabelle 3: Ausgewählte Produktgruppen und Marktplätze**

<i>Produktgruppe</i>	<i>Untersuchter Marktplatz</i>	<i>Schwerpunkt</i>
Bekleidung	www.ebay.de	Consumer-to-consumer
Computer und Zubehör	www.omnico.de	Business-to-consumer Consumer-to-consumer
	www.recycle-it.de	Business-to-consumer
Bücher	www.abebooks.de	Business-to-consumer
Musik - CDs, Tonträger	www.ricardo.de	Consumer-to-consumer
Gebrauchtvideos, -DVD	www.videowelt-luebke.de	Business-to-consumer
Gebrauchte Handys	www.gebrauchthandy.de	Consumer-to-consumer
Produktionsanlagen/Maschinen	www.goindustry.de	Business-to-business
Gebrauchtmaschinen	www.resale.de	Business-to-business
Kfz-Gebrauchteile	www.renet.de	Business-to-business

### 3. Zentrale Ergebnisse

Zentrale Ergebnisse der Marktplatz-Recherche und der Analyse der untersuchten Webplattformen sind:

- Bislang gibt es keine empirischen Untersuchungen, die sich systematisch mit Online-Marktplätzen für Gebrauchsgüter beschäftigen. Hier handelt es sich um ein bislang völlig unerforschtes Gebiet.
- Bereits heute existiert eine fast unüberschaubare Anzahl von Webplattformen, auf denen gebrauchte Güter online ver- oder gekauft werden können. Das Internet senkt die Transaktionskosten (Anbahnungs-, Aushandlungs- und Abwicklungskosten) für den Handel mit gebrauchten Gütern und schafft hier vermutlich eine „Quantensprung“ im Gebrauchsgüterhandel.
- Die Abgrenzung des Gebrauchsgüterhandels wird zusehends schwieriger, da mehr und mehr Anbieter dazu übergehen, Neu- und Gebrauchsgüter parallel anzubieten (z.B. Amazon).
- Umweltaspekte oder Überlegungen zur Produktnutzungsverlängerung/-intensivierung spielen bei den Marktplatzbetreibern in der Regel überhaupt keine Rolle und werden dementsprechend auf den Webseiten auch nicht erwähnt. Zu den wenigen Ausnahmen zählen die Webplattformen renet.de und omnico.de. Umweltaspekte sind bei der Entstehung und dem Erhalt von Online-Marktplätzen für Gebrauchsgüter also bis dato kein Treiber.
- Bislang gibt es keine Untersuchungen und Daten über die Umwelteffekte von Online-Gebrauchsgütermärkten. Große Marktplatzbetreiber wie z.B. eBay kennen noch nicht einmal die durchschnittlichen Transportentfernungen der über ihre Webplattform verkauften Produkte.

## 4. Produktgruppe Bücher: [www.abebooks.de](http://www.abebooks.de)

### **Einleitung**

*Abebooks Europe ist Teil des weltweit größten Internet-Marktplatzes für antiquarische, vergriffene und gebrauchte Bücher. Das Unternehmen ist seit Oktober 2001 eine Tochter der kanadischen Plattform Abebooks.com (Advanced Book Exchange Inc.) und wurde unter dem Namen JustBooks.de im September 1999 gegründet. Abebooks.com, der Online-Pionier im antiquarischen Buchhandel, ist seit 1996 im Internet aktiv. Zusammen bieten beide Unternehmen rund 40 Millionen Bücher von über 10.000 unabhängigen Buchanbietern an.*

### **Betreiber-Eckdaten**

Abebooks Europe GmbH  
 Ronsdorfer Str. 77a  
 40233 Düsseldorf  
 Germany  
 Telefon: +49-(0)211-7117069-0  
 Fax: +49-(0)211-7117069-19  
 E-Mail: [info@abebooks.de](mailto:info@abebooks.de)

Das Unternehmen hat 100 feste Mitarbeiter: 20 sind in Europa beschäftigt und 80 in Kanada. Die Geschäftsentwicklung nimmt ihren Anfang im Jahr 2001. Mit der Akquisition von JustBooks durch Advanced Book Exchange Inc. im Oktober 2001 ist der erste globale Internetmarktplatz für sogenannte "out-of-print"-Bücher mit mehr als 35 Mio. Titeln von über 10.000 Anbietern entstanden.

<u>Justbooks</u>	<u>Abebooks</u>
<p>JustBooks wurde im September 1999 in Düsseldorf von Hannes Blum, Dr. Malte Brettel, Christian Langer, Florian Heinemann und Dr. Boris Wertz gegründet. Die Firmengründer hatten bereits während ihres Studiums festgestellt, dass benötigte Fachbücher oft vergriffen bzw. nicht lieferbar sind. Eine Internetplattform stellte eine Lösung für dieses Problem dar.</p> <p>Von der Idee bis zur Realisierung vergingen nur wenige Monate. Pünktlich zur Frankfurter Buchmesse im Oktober 1999 startete JustBooks.de. Anfangs wurden die jungen Unternehmer von Business Angels finanziert, die selbst aus der Internet-Branche kamen. Ab 1/2000 unterstützte Hubert Burda Media als Risikokapitalgeber das aufstrebende Unternehmen. Ende Juni 2000 wurde die englische Plattform <a href="http://www.justbooks.co.uk">www.justbooks.co.uk</a> eröffnet, ein Dreivierteljahr später (März 2001) ging JustBooks in Frankreich unter <a href="http://www.justbooks.fr">www.justbooks.fr</a> an den Markt.</p>	<p>Abebooks (Advanced Book Exchange Inc.) wurde im Mai 1996 von Rick Pura und Keith Waters in Victoria/Kanada gegründet. Das Gründerteam besaß nicht nur technisches Know-how, sondern konnte bereits über jahrelange Erfahrung im antiquarischen Buchhandel verfügen. Die Idee zu Abebooks entstand angesichts der Schwierigkeiten, als Antiquar für einen Kunden seltene Bücher zu besorgen und mit anderen Antiquaren Informationen zu Buchbeständen auszutauschen.</p> <p>Schon bald nach der Gründung nutzten Antiquare und Buchhändler in ganz Nordamerika die Möglichkeit, ihre Bücher über das Netzwerk von Abebooks zu verkaufen. Die Firma ist seitdem kontinuierlich gewachsen. Durch Kooperationen mit z.B. Barnes &amp; Noble/ USA (1998), Akaiikut-su/JAP (6/2000), Chapitre/FR (10/2000) oder eBay/US (half.com/2001) konnte Abebooks in den letzten 4 Jahren seine führende Marktposition international ausbauen und behaupten.</p>



## **Angebot**

Das Angebot von abebooks umfasst gebrauchte, seltene, vergriffene und sonstige antiquarische ("out-of-print") Bücher und andere Waren, beispielsweise Landkarten, Notenblätter, Manuskripte und sonstige Druckwerke ("Waren"). Es werden fast ausschließlich gebrauchte Produkte angeboten. Der Schwerpunkt liegt bei Gebrauchtbüchern.

## **Kunden**

Verkäufer und Käufer können bei Abebooks Europe nur voll geschäftsfähige Personen sein, die mindestens 18 Jahre alt sind. Abebooks Europe bietet über die von ihr betriebenen Websites eine Plattform für Verkäufer und Käufer, um untereinander Kaufgeschäfte abzuschließen (B2B, B2C). Verkäufer und Käufer regeln die Abwicklung der Kaufverträge - insbesondere Versendung des Kaufgegenstands und Wahl des Zahlungswegs – im direkten Kontakt und untereinander. 10.000 Händler aus 42 Ländern listen Ihre Bücher bei Abebooks.

## **Marktposition**

Nach eigenen Aussagen des Unternehmens ist Abebooks unter den Buchplattformen weltweit Nummer 1 und in Deutschland der zweitgrößte Anbieter hinter dem Zentralen Verzeichnis Antiquarischer Bücher (ZVAB), das insgesamt 7,8 Millionen antiquarische Bücher auf Internet-Plattformen anbietet ([www.zvab.com](http://www.zvab.com)). Insgesamt werden täglich 10.000 bis 13.000 Bücher über Abebooks verkauft. Das Unternehmen Abebooks.de ist seit Oktober 2001 eine Tochter der kanadischen Plattform Abebooks.com (Advanced Book Exchange Inc.). Bereits jetzt kooperiert Abebooks.com mit Partnern in den USA (Barnes & Noble, yahoo, half.com), Australien (BibliOZ) und Japan (Akaikutsu). Abebooks Europe ist u.a. Partnerschaften mit Amazon, Buch.de, KNO/Buchkatalog.de, Booxtra, Gardners, WHSmith und Chapitre eingegangen. Auch in Zukunft strebt Abebooks einen weiteren Ausbau der Partnerschaften mit Online- wie stationären Neubuchhändlern an.

**Handelsblatt** (07.03.2003): „Längst haben sich Internet-Plattformen wie Abebooks, laut Eigenwerbung mit 40 Mill. Titeln und über 10 000 Händlern der weltgrößte Marktplatz für antiquarische Bücher, oder das Zentrale Verzeichnis Antiquarischer Bücher (ZVAB), dem mehr als 1300 Altbuch-Anbieter angehören, zu Drehscheiben eines rund 600 Mill. Euro schweren Marktes gemauert“.

**Stiftung Warentest - TEST Ausgabe Nr. 02/2003** (27.01.2003): „Abebooks - Weltweit größter Marktplatz für gebrauchte Bücher. Auch für private Anbieter. Kostenlos gibt es hier eine Bucherfassungssoftware, auch für Nichtmitglieder.“

## **Geschäfts- und Handelsmodell**

Abebooks bringt den Buchkäufer mit Buchanbietern auf der ganzen Welt zusammen. Verkäufer und Käufer regeln die Abwicklung der Kaufverträge - insbesondere Versendung des Kaufgegenstands und Wahl des Zahlungswegs – direkt zwischen einander. Abebooks Europe vermittelt diese Kaufgeschäfte, ohne diese selbst in eigenem Namen und auf eigene Rechnung abzuschließen.

Auktionen werden nicht angeboten. Auf Abebooks.de hat der Nutzer die Möglichkeit, bei Händlern auf der ganzen Welt gebrauchte Bücher online zu bestellen. Abebooks Europe übermittelt die Bestellung des Käufers an den Verkäufer mittels elektronischer Post (E-Mail). Dem Verkäufer werden bei Bestellung von Waren über die Websites der Abebooks Europe lediglich Postanschrift, E-Mail-Adresse und Zahlungsinformationen des Käufers übermittelt. Der Kunde findet sein Buch mit Mausklick mit Entscheidungswahl das Buch in der Ortsnähe zu kaufen. Die mehrsprachigen Abebooks-Plattformen und die Möglichkeit der Zahlung über Abebooks ermöglichen auch den Buchkauf über Kontinente und Ländergrenzen hinweg.

Eine Bewertung der Verkäufer durch die Käufer findet nicht statt. Es wird eine Möglichkeit des Newslettersabonnements mit aktuellen Lesetipps und Informationen über die neuesten Schnäppchen (erfolgt über Anmeldung mit persönlichen Einstellungen) angeboten.

Für das Partnerprogramm wird eine Suchmaske auf der eigenen Homepage auf das Angebot von Abebooks gestellt: Abebooks ist mit 5% an den über die Webseite generierten Umsätzen beteiligt. Zusätzlich erhält man 1 Euro pro Erstkäufer-Registrierung. Gern erstellt abebooks auch eine professionelle Suchmaske nur auf die Bücher des eigenen Bestandes vom Kunden.

### ***Erlösmodell***

Von den Buchanbietern erhält abebooks eine monatliche Einstellgebühr, die von der Anzahl der eingestellten Titel abhängig ist:

<b>Anzahl der Bücher</b>	<b>Gebühr pro Monat</b>
0-250	EUR 15,00
251-500	EUR 25,00
501-4.000	EUR 37,00
4001-10.000	EUR 42,00
10.001-20.000	EUR 53,00
20.001-30.000	EUR 80,00
30.001-50.000	EUR 125,00
50.001-100.000	EUR 175,00
100.001-150.000	EUR 225,00
150.001+	EUR 300,00

Zusätzlich erhält abebooks von den Buchanbietern eine verkaufsabhängige Provision von 5%: Bei einem erfolgreichen Verkauf über den Abebooks-Warenkorb fällt eine Provision von 5% an. Die Provision beträgt maximal umgerechnet US\$ 25,00 pro Buch. [Sämtliche Preise verstehen sich als Netto-Preise.] Falls der Kunde bei Kreditkartenzahlungen die Möglichkeit einer Zahlungsabwicklung durch Abebooks in Anspruch nimmt, wird eine Abwicklungsgebühr von 5,5% des Gesamtwertes der jeweiligen Bestellung berechnet.

### ***Sonstiges***

Die wichtigsten internationalen Absatzmärkte für deutsche Händler sind dabei die USA, Japan sowie die europäischen Nachbarländer. Die Plattformen von Abebooks Europe GmbH sind über die URLs Abebooks.de, Abebooks.co.uk und Abebooks.fr zu erreichen.

### ***Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie***

[www.zvab.com](http://www.zvab.com), [www.amazon.de](http://www.amazon.de), [www.booklooker.de](http://www.booklooker.de)

## 5. Produktgruppe Bekleidung: [www.ebay.de](http://www.ebay.de)

### **Einleitung**

*eBay ist der weltweit größte Online-Marktplatz. Das umfangreiche, breit gefächerte Angebot zieht Käufer in großen Mengen an. Aber auch Verkäufer werden von eBay angesprochen, weil sie hier die meisten Käufer finden. Ständig finden sich bei eBay über 10 Millionen Artikel weltweit im Angebot. Allein eBay Deutschland bietet zu jedem Zeitpunkt Zugriff auf über 1 Million Artikel.*

### **Betreiber-Eckdaten**

Hauptsitz: 2005 Hamilton Avenue  
Suite 350  
San Jose CA 95125  
Tel.: +1 - 408 - 558 - 7400  
Fax : +1 - 408 - 558 - 7401

eBay International AG  
Bubenbergplatz 5  
CH-3011 Bern

Sitz Deutschland: eBay International AG  
Zweigniederlassung Deutschland  
Albert-Einstein-Ring 2-6  
D-14532 Kleinmachnow

In Deutschland sind ca. 500 Mitarbeiter beschäftigt, davon 120 feste Mitarbeiter in der eBay AG mit Sitz in Kleinmachnow/Brandenburg. Mehr als 300 Mitarbeiter sind im Kundendienst tätig. Nach Aussage einer Mitarbeiterin des Unternehmens wird die Mitarbeiterzahl weiter steigen. Im Geschäftsjahr 2001 erzielte eBay einen Umsatz von 748,8 Millionen US-Dollar und damit ein Wachstum von 74 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Jahresnettogewinn lag bei 90,4 Millionen US-Dollar oder 32 US-Cent pro Aktie.

Die Idee, die der Gründung von eBay zu Grunde liegt, beruht auf einer Unterhaltung zwischen Pierre Omidyar und seiner Ehefrau, einer leidenschaftlichen Pez™ Sammlerin. (im Moment umfasst ihre Sammlung über 400 PEZ™-Spender). Sie sprach mit Pierre darüber, wie toll es wäre, wenn sie ihre Sammlung über das Internet erweitern könnte und so die Möglichkeit hätte, mit anderen Sammlern in Kontakt zu kommen. Als Internet-Enthusiast der ersten Stunde erkannte Pierre bald, dass unter den Käufern und Verkäufern Bedarf für einen zentralen Treffpunkt und Handelsplatz bestand, ein Ort, an dem sie ihre Sammlerstücke untereinander austauschen können, und wo sie vor allem auch andere Sammler mit ähnlichen Interessen kennen lernen können. Um diesen Bedarf zu decken, gründete er eBay in den USA im September 1995. Pierre Omidyar entwickelte den ersten zentralen Handelsplatz und Treffpunkt im Internet in den USA, damals noch unter dem Namen "Auction Web". 1997 wurde dann das Unternehmen "eBay" gegründet, im Jahr 1998 erfolgte der Börsengang der Gesellschaft. Im Jahr 1999 verfünffachte sich die Zahl der registrierten Nutzer auf über zehn Millionen. 1999 wurde die eBay Deutschland GmbH gegründet.

### **Angebot**

eBay bietet die Möglichkeit, Artikel in verschiedenen Kategorien zu kaufen und zu verkaufen. Dazu zählen: Sammlerobjekte, Antiquitäten, Sport-Memorabilien, Computer, Spielzeug, Puppen, Figuren, Münzen, Briefmarken, Bücher, Magazine, Musik, Handys, Photographie, Elektronik, Schmuck, Edelsteine und vieles andere mehr. Man findet bei eBay Einzigartiges und Interessantes - von chinesi-

schem Chintz bis zum Chippendale-Stuhl, vom Teddybär bis zur Spielzeugeisenbahn, vom Fußball bis zum Porzellanfigürchen – „einfach alles“. Ständig finden sich bei eBay über 10 Millionen Artikel weltweit im Angebot. Allein eBay Deutschland bietet zu jedem Zeitpunkt Zugriff auf über 1 Million Artikel.

Kategorien der lieferbaren Produkte in Deutschland (Stand 18.04.03): **Audio & Hi-Fi** (43472), **Auto & Motorrad** (229424), **Baby** (90587), **Briefmarken** (76181), **Bücher** (302913), **Business & Industrie** (75875), **Computer** (164816), **Elektrogeräte** (30634), **Feinschmecker & Beauty** (62425), **Film & DVD** (141971), **Foto & Optik** (57399), **Handy, Festnetz & Organizer** (131089), **Haus & Garten** (196697), **Haus & Garten** (196697), **Kleidung & Accessoires** (546588), **Kunst & Antiquitäten** (120456), **Modellbau** (116843), **Münzen** (63263), **Musik & Instrumente** (300531), **PC- & Videospiele** (95598), **Porzellan & Glas** (38064), **Puppen & Teddys** (30589), **Reise** (13676), **Sammeln & Seltenes** (314368), **Software** (28684), **Spielzeug** (78433), **Sport** (135288), **Tickets** (11492), **TV, Video & Elektronik** (43145), **Uhren & Schmuck** (96792)

Im Produktsegment „Bekleidung“ werden 17 unterschiedliche Kategorien angeboten (in Klammer die Anzahl angebotener Artikel bei eBay Deutschland): **Damenbekleidung** (186768), **Damen – Accessoires** (11716), **Damenschuhe** (42427), **Damen-Designerbekleidung** (56241), **Damen-Designer-Accessoires** (7855), **Herrenbekleidung** (57125), **Herren-Accessoires** (6357), **Herrenschuhe** (16676), **Herren-Designerbekleidung** (29432), **Herren-Designer-Accessoires** (3301), **Mode nach Jahrzehnten** (4287), **Kinderkleidung Jungen** (32008), **Kinderkleidung Mädchen** (53322), **Teenskleidung Jungen** (8663), **Teenskleidung Mädchen** (11082), **Hochzeit** (4956), **Kleidung, sonstige** (12932) Stand: 15.04.03

In der Produktkategorie „Bekleidung“ liegt der Schwerpunkt also auf Damenbekleidung. Zu den Top-Kategorien von eBay zählen eBay Motors, Computers, Consumer Electronics, Book/Movies/Music, Collectibles, Sports, Toys, Clothing & Accessories, Jewelry & Gemstones sowie Antiques & Art. Es werden sowohl neue als auch gebrauchte Produkte angeboten.

### **Kunden**

Die eBay-Website steht nur juristischen Personen und unbeschränkt geschäftsfähigen natürlichen Personen offen. Insbesondere Minderjährige dürfen die eBay-Website nicht nutzen. Insgesamt zählt der Online Auktionator eBay mehr als 46 Millionen registrierte Nutzer (Quelle: eBay Inc., Stand: 06/2002). Die Kundengruppe setzt sich aus „Sammlern, Hobby- oder Kleinhändlern, Schatzsuchern, Schnäppchenjägern und Gelegenheitskäufern“ zusammen. In speziellen, themenbezogenen Chat-Räumen kann der User mit anderen Nutzern Informationen austauschen.

### **Marktposition**

eBay ist der größte Online-Handelsplatz der Welt. Das Unternehmen betreibt Internetseiten in den USA, Australien, Japan, Kanada, Deutschland und in Großbritannien. Pro Tag werden über eine Million Auktionen über die Plattform von eBay abgewickelt. Die größten Partnerfirmen wurden von eBay gekauft und sind nun mit eBay verschmolzen. Ein Beispiel hierfür ist Alando, ein Unternehmen, das vor 3 Jahren von eBay gekauft wurde.

### **Geschäfts- und Handelsmodell**

Die eBay-Website ist ein Marktplatz, auf dem von den Nutzern Waren und Leistungen aller Art (nachfolgend "Artikel") angeboten, vertrieben und erworben werden können, sofern diese nicht gegen gesetzliche Vorschriften, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die eBay-Grundsätze verstoßen. eBay bietet selbst keine Artikel an und wird selbst nicht Vertragspartner der ausschließlich zwischen den Nutzern dieses Marktplatzes geschlossenen Verträge. Auch die Erfüllung dieser Verträge erfolgt ausschließlich zwischen den Nutzern. Solange ein Artikel in einer Online-Auktion angeboten wird, darf ein Nutzer den Bietern, die auf diesen Artikel geboten haben, Artikel vergleichbarer Art und Güte nur in einer weiteren Online-Auktion, nicht aber auf anderem Wege (z.B. per E-Mail), anbieten ("Abziehen"

von Bietern). Für Nutzer, die vergleichbare Artikel gewerblich anbieten, gilt dies auch über die Laufzeit der Online-Auktion hinaus. Der Anbieter hat die Möglichkeit, die Online-Auktion als "Powerauktion" zu veranstalten. In einer "Powerauktion" kann ein Artikel in beliebiger Menge angeboten werden. In diesem Falle müssen alle Artikel von gleicher Art und Güte sein (z.B. nach Größe, Farbe, Muster, Fabrikat etc.). Die Verträge erfolgen ausschließlich zwischen den Nutzern. Zu Handelsform gehört neben den Auktionen auch der Festpreiskauf. Die verbindliche Bestätigung des Auktionsgeschäftes erfolgt lediglich online. Kommt es auf der eBay Handelsplattform zu einem Vertragsschluß zwischen den Nutzern, teilt eBay den Nutzern die zur wechselseitigen Kontaktaufnahme erforderlichen Daten mit. eBay bietet die unbegrenzten geografischen Möglichkeiten der Verkaufsaktionen. Aber: die Abwicklung der Geschäfte erfolgt eher auf der nationalen Ebene, weswegen für jedes größere Land eine eigene Internetplattform existiert.

Um betrügerische Handlungen zu vermeiden, hat eBay ein öffentlich zugängliches Bewertungssystem eingerichtet, mittels dessen sich Nutzer nach der Durchführung eines Vertrages gegenseitig bewerten können. Das Bewertungs-System soll Nutzern dabei helfen, die Zuverlässigkeit anderer Nutzer einzuschätzen. Die Bewertungen werden von eBay nicht überprüft und können ihrer Natur nach unzutreffend oder irreführend sein. Es wird die Individualisierungsmöglichkeit über Seiten Mein Ebay angeboten, wobei die Anmeldung erforderlich ist.

Es werden folgende Programme angeboten. Verkaufsagenten-Programm: Verkaufsagenten sind erfahrene eBay-Verkäufer, die Artikel für den Kunden (Verkäufer) verkaufen. PowerSeller-Programm: Für die vorbildlichen Verkäufer mit einem großen Handelsvolumen; eBay bietet Powersellern einen speziellen Service. eBay Versandservice: ist nur in Deutschland verfügbar. Meine Homepage: diese Seite lässt sich spielend einrichten und setzt keine technischen Kenntnisse voraus.

### **Erlösmodell**

Für das Anbieten von Artikeln erhebt eBay von dem Anbieter eine Angebotsgebühr. Für zusätzliche Leistungen von eBay, insbesondere für die Hervorhebung einzelner Angebote, hat der Anbieter Zusatzgebühren zu bezahlen. Kommt es durch die Nutzung von eBay zum Abschluß eines Vertrages mit einem anderen Nutzer, fällt zugunsten von eBay eine Provision an, die von dem Anbieter zu begleichen ist.

#### **Gebührenordnung für das Einstellen von Artikeln**

<b>Startpreis</b>	<b>Angebotsgebühr</b>
EUR 1,00 - EUR 1,00	EUR 0,25
EUR 1,01 - EUR 9,99	EUR 0,40
EUR 10,00 - EUR 24,99	EUR 0,60
EUR 25,00 - EUR 99,99	EUR 1,20
EUR 100,00 und höher	EUR 2,40
<b>Verkaufspreis</b>	<b>Verkaufsprovision</b>
EUR 0,00 - EUR 50,00	4% des Verkaufspreises
EUR 50,01 - EUR 500,00	2,00 EUR zzgl. 3 % des Preises über EUR 50,01
EUR 500,01 und mehr	15,50 EUR zzgl. 1,5 % des Preises über EUR 500,01

Die weiteren Gebühren und Provisionen sind unter <http://pages.ebay.de/help/sellerguide/selling-fees.html> abrufbar.

Indirekte (von Auftraggebern und kooperierenden Unternehmen) Erlösmodelle umfassen Werbeanzeigen und Partnerlinks (Links zu werbenden Partnern).

### **Sonstiges**

Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie: [www.ricardo.de](http://www.ricardo.de)

## 6. Produktgruppe Gebrauchte Handys: [www.gebrauchthandy.de](http://www.gebrauchthandy.de)

### **Einleitung**

*T-Mobile stellt mit Gebrauchthandy.de lediglich eine kostenlose Plattform für einen Gebrauchthandy-Markt zur Verfügung. T-Mobile unternimmt dabei die größten Anstrengungen, um Kauf und Verkauf sicher zu gestalten.*

### **Betreiber-Eckdaten**

Mobile Deutschland GmbH  
Landgrabenweg 151, D - 53227 Bonn  
Postfach 30 04 63, D - 53184 Bonn  
Fon: +49 (0)228 / 936 - 17 17  
Fax: +49 (0)228 / 936 - 17 19

Die Mitarbeiteranzahl variiert je nach Bedarf. Das Unternehmen ist ein Teil von T-Mobile und wird von T-Mobile betreut.

### **Angebot**

Unter Gebrauchthandy.de dürfen ausschließlich private Kleinanzeigen zum An- und Verkauf von Endgeräten und Zubehör inseriert werden. Mobilfunkverträge und Prepaidkarten dürfen nicht angeboten werden. Der Schwerpunkt liegt auf dem An- und Verkauf von neuen und alten Endgeräten und von Zubehör.

### **Kunden**

Die Internet-Plattform richtet sich nur an Endverbraucher. T-Mobile setzt nach eigenen Angaben auf die Ehrlichkeit der Nutzer. Vertragliche Beziehungen entstehen ausschließlich zwischen den Inserenten und Käufern bzw. Verkäufern.

### **Marktposition**

Der Betreiber der Handelsplattform, T-Mobile, ist über 9.000 Mitarbeitern und mehr als 24 Millionen Kunden Marktführer im Mobilfunkmarkt. Auf der Handelsplattform [gebrauchthandy.de](http://gebrauchthandy.de) werden rund 1200 Angebote in Kategorie Gebrauchthandy und ca. 88 Angebote in Kategorie Zubehör gezählt. Damit ist das Angebot deutlich beschränkter als [www.ebay.de](http://www.ebay.de): Das dortige Angebot umfasst: Handys ohne Vertrag: 31395 Artikel bei eBay Deutschland; Smartphones: 364 Artikel bei eBay Deutschland; Handys mit Vertrag: 4769 Artikel bei eBay Deutschland; PrePaid-Karten & -Pakete: 1686 Artikel bei eBay Deutschland; Handy-Zubehör: 62431 Artikel bei eBay Deutschland.

### **Geschäfts- und Handelsmodell**

Mobile bietet unter Gebrauchthandy.de eine kostenlose Plattform zum Kaufen, Verkaufen und Tauschen von Handys und Zubehör. Kaufverträge kommen ausschließlich zwischen den Inserenten und Käufern. Gebrauchthandy.de dient für T-Mobile dazu, potenzielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen bzw. anzulocken“. Auktionen werden nicht angeboten. Vertragliche Beziehungen entstehen ausschließlich zwischen den Inserenten und Käufern bzw. Verkäufern über das Internet.

Die Präsentation erfolgt nur online mit Angabe der Adresse des Anbieters. Die Anregungen von den Kunden erfolgen auf den Seiten unter [www.t-d1.de](http://www.t-d1.de). Man hat hier die Möglichkeit, nach PLZ des Anbieters sowie zwischen privaten Anbietern und T-Partnern zu wählen.

Wichtige Regeln in Kurzform: keine Anzeigen mit religiösem, politischem oder rassistischem Inhalt; keine nationalsozialistische Veröffentlichungen ; keine Pornographie; keine Raubkopien, Imitate,

Blender u.ä.; keine Anzeigen mit gewerblichem Charakter, z.B. Vermietung; keine Makler- u. Händlerangebote, Angebote von Dienstleistern (Ausnahme: Handyangebote ohne Vertrag sowie Zubehör-Angebote von T-Partnern); keine Partner- und Kontaktanzeigen.

Es gibt eine „Warnseite“ zu den Missbräuchen: Inserate mit Kontakt-Nummern z.B. mit der Vorwahl 0190 oder 0180; Waren- oder Dienstleistungs-Angebote anstelle von Handy-Angeboten; direkte oder indirekte Aufrufe zu Glücksspielen; unseriöse Angebote zu Dumping-Preisen.

### ***Erlösmodell***

Die Internet-Plattform wird durch T-mobile finanziert. Die Seiten von Gerauchthandy dienen z.T. als Werbemittel für das Mutterunternehmen (z.B. durch Werbebanner, Links). Es werden keine Gebühren von Kunden/Nutzer verlangt.

### ***Aussagen zum Thema Umweltschutz***

Umweltschutzfragen werden nur auf den Seiten unter [www.t-d1.de](http://www.t-d1.de) erwähnt.

### ***Sonstiges***

T-Mobile übernimmt keine Haftung für den Inhalt der Angebote oder Gewährleistung für Geräte, die hier gekauft oder verkauft werden. Ansprüche, insbesondere Schadensersatzansprüche jeglicher Art gegen T-Mobile sind ausgeschlossen.

### ***Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie***

[www.ebay.de](http://www.ebay.de)



## 7. Produktgruppe Produktionsanlagen/Maschinen:

[www.goindustry.de](http://www.goindustry.de)

### **Einleitung**

*Das Unternehmen GoIndustry bietet eine internationale (mit mehreren Währungen), mehrsprachige Internet-Handelsplattform für gebrauchte und überschüssige Wirtschaftsgüter. Es deckt als Handelsplatz Europa, den Nahen Osten, Lateinamerika, Nordafrika und Asien ab. Die Dienstleistungspalette von GoIndustry umfasst Handel, Auktionen und industrielle Software sowie wertschöpfende Dienstleistungen wie z.B. Logistik, Finanzierung und Inspektionsdienste durch Servicepartner.*

### **Betreiber-Eckdaten**

GoIndustry AG

Landsyhter Allee 38

80638 München (Hauptsitz)

Tel.: 089-12 55 58 0

Fax: 089-12 55 58 12

[www.goindustry.com](http://www.goindustry.com), [contact.deu@goindustry.com](mailto:contact.deu@goindustry.com)

In Europa sind ca. 300 Mitarbeiter beschäftigt. Der Umsatz wird für das Jahr 2002 um 40 Mio. Euro geschätzt. Der ehemalige Berater bei der Boston Consulting Group, Andrew Heath, kam während seines Studiums im kalifornischen Stanford in Kontakt mit Dozenten wie Intel-Chef Andy Grove und Projekten für die Unternehmen Ebay und Yahoo und entwickelte dort die ersten Ideen für diese Art von Internet-Handel. Gemeinsam dem ehemaligen McKinsey-Berater David Nahama und dem ehemaligen Manager von Morgan Stanley, Alex Hoye, gründete er das Unternehmen. Gründung des Unternehmens erfolgte im Jahr 1999. Start des Internet-Handels am 28.03.2000. Alle drei Initiatoren sind heute Mitglied des Vorstandes von GoIndustry.

### **Angebot**

GoIndustry ist eine Internet-Handelsplattform für gebrauchte und überschüssige Wirtschaftsgüter. Die Dienstleistungspalette von GoIndustry umfasst Handel, Auktionen und industrielle Software, sowie wertschöpfende Dienstleistungen wie z.B. Logistik, Finanzierung und Inspektionsdienste durch Servicepartner. Der Kern des Projektes ist der Handel und die Auktion mit gebrauchten industriellen Nutzgütern. Die aktuellen Zahlen für das Sortiment sind nicht angegeben. Aber z.B. im Mai 2000 betrug das Sortiment 7000 Produkte im Warenwert von rund 60 Mio. Euro. Die Schwerpunkte sind abhängig von der Konjunkturlage. Aktuell liegt der Schwerpunkt auf den Werkzeugmaschinen. Das Angebot bezieht sich nur auf die gebrauchten Produkte.

### **Kunden**

Bei GoIndustry beteiligen sich Geschäftskunden und handeln Investitionsgüter. Es werden Wirtschaftsgüter aus fünf Hauptquellen angeboten: Unternehmen, Händler gebrauchter Produkte, Hersteller, Leasing Gesellschaften und Konkursverwalter. GoIndustry bietet auf seiner Website eine Internetplattform für business-to-business online-Auktionen und -Verkäufe von gebrauchten Industriegütern und Überschußwaren aller Art an. GoIndustry ermöglicht den Teilnehmern den unmittelbaren Handel miteinander als Verkäufer und Käufer. GoIndustry ist lediglich Veranstalter dieses Marktforums und tritt selbst nicht als Verkäufer oder Käufer auf. Anzahl der Marktplatzteilnehmer online beträgt ca. 30.000. Die Kunden sind vorwiegend große Unternehmen. Die weiteren zwei großen Kundengruppen sind Insolvenzverwalter sowie Banken und Leasinggesellschaften.



## **Marktposition**

Nach Angaben des Mitarbeiters ist Goindustry der Marktführer in Europa. Weltweit werden jährlich ca. 300 Auktionen durchgeführt. Der Maschinenwert beträgt 500 Mio. EUR (davon geht ein Teil zu Provisionen von Goindustry). Der vergleichbare Konkurrent ist (nur!) Dovebid mit Schwerpunkt in den USA.

GoIndustry arbeitet mit vielen renommierten Unternehmen zusammen, um eine komplette Dienstleistungspalette anbieten zu können: Finanzierungsdienste bei CreditReform und VR Leasing, Inspektionen durch Dritte bei SGS und Bureau Veritas, Transport und Logistik bei Kühne & Nagel/Schenker/Allied Pickfords, Handelspartner bei techpilot/Meisterportal, Industrie-Ersatzteile bei sparesFinder, Fachdienstleistungen bei Produktion, Übersetzungsdienste bei ATLAS und EDV-Lösungen bei Microsoft. Da das beschriebene Modell das Haupttätigkeitsfeld des Unternehmens bildet, ist es organisatorisch im Vorstand verankert.

## **Geschäfts- und Handelsmodell**

Das Handelsmodell von Goindustry ist auf Internetverkäufen und Präsenzauktionen aufgebaut. Auf der Internetplattform stehen zwei verschiedene Verkaufsformate zur Verfügung: Auktionen und Festpreiskauf. Bei einer Auktion unterbreitet der Verkäufer ein verbindliches Verkaufsangebot zu einem bestimmten Kaufpreis und fordert interessierte potenzielle Käufer zur Abgabe von konkurrierenden Geboten auf. Bei einem Käufergebot bietet der Verkäufer sein Produkt lediglich mit einem bevorzugten (aber unverbindlichen) Preis an. Interessenten geben verbindliche Gebote ab und dem Verkäufer bleibt freigestellt, an wen er das Produkt letztendlich verkauft. Die Kommunikation der Kunden erfolgt i.d.R. über die für die jeweiligen Auktionen bestimmten Ansprechpartner von GoIndustry bzw. der Partnerunternehmen. Sie können den Handelspartnern Auskunft zu Details der Produkte geben und betreuen die Auktion bis zur Anbahnung des Kaufvertrages. Bei Bedarf erfolgt die Interaktion zwischen den registrierten Teilnehmern per E-Mail. GoIndustry gewährleistet allen Handelspartnern, dass diese Informationen nur dem Empfänger und GoIndustry zur Verfügung stehen.

Die Seite Feedback ist auf die Bewertung der Seiten von GoIndustry gerichtet. Die weiteren Bewertungsmöglichkeiten beziehen sich auf die Produktbegutachtung. Die Internetplattform ist international ausgerichtet und der Handel erfolgt über Ländergrenzen hinweg. Auf GoIndustry kann man aus einer Vielzahl an Sprachen auswählen sowie die von Kunden gewünschte Währungsumrechnung.

Das Service von GoIndustry erfolgt über die Servicepartner. Zu Servicepartnern von GoIndustry gehören gegenwärtig die Unternehmen, die sich auf Finanzierung, Kreditprüfung, Versand und Logistik, Inspektion und Verifizierung sowie auf Übersetzung spezialisiert haben.

## **Erlösmodell**

Für den Fall, dass der Bieter/Käufer entsprechend der unter [www.goindustry.com](http://www.goindustry.com) veröffentlichten Marktplatz-Regeln den Zuschlag erhält oder ein Kaufvertrag geschlossen wird, ist der Verkäufer verpflichtet, GoIndustry eine Serviceprovision in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes des Kaufpreises zuzüglich etwaiger gesetzlich vorgeschriebener Steuern und Abgaben (insbesondere gesetzliche Mehrwertsteuer) zu zahlen. Die Serviceprovision ist bei Erhalt der entsprechenden Rechnung von GoIndustry unabhängig von der Zahlung des Kaufpreises oder dem rechtlichen Schicksal des Kaufpreisanspruchs zahlbar und fällig.

Verkauft oder übereignet in einem Käuferwettbewerb ein Verkäufer außerhalb des Käuferwettbewerbs Produkte, die in die Datenbank von GoIndustry eingestellt sind/waren, innerhalb eines Zeitraumes von 90 Werktagen nach Abgabe des Angebotes durch den Gewinner auf der Website von GoIndustry an einen Käufer, der über den Käuferwettbewerb interessiert worden ist, ist der Verkäufer verpflichtet, an GoIndustry eine Provision gemäß dieser Bestimmung zu zahlen. In einem solchen Falle wird die Provision auf Grundlage des Betrages des ursprünglichen, vom Käufer über GoIndustry abgegebenen

gewinnbringenden Angebotes oder aufgrund des tatsächlich vereinbarten Kaufpreises berechnet, je nachdem welcher Betrag höher ist.

***Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie***

[www.dovebid.de](http://www.dovebid.de), [www.resale.de](http://www.resale.de)

## 8. Produktgruppe Gebrauchte Computer + Zubehör:

[www.omnico.de](http://www.omnico.de)

### Einleitung

Die Omnico - Gesellschaft für innovative EDV - Lösungen mbH ist seit 1992 Wiedervermarkter und Dienstleister rund um gebrauchte PC-Systeme, Monitore und Notebooks. Die OMNICO GmbH ist ein Joint Venture der AGR Unternehmensgruppe, Deutschland und der Dataserv-ces Ltd., England. Als Beteiligungsgesellschaft einer der größten deutschen Dienstleistungs-Unternehmensgruppen, der Abfallentsorgungsgesellschaft Ruhrgebiet (AGR) mbH, Essen, erschließt die OMNICO ihren Kunden zusätzlich das Know-How und die Erfahrung von über 45 Beteiligungsgesellschaften, die nahezu die gesamte Dienstleistungspalette im Bereich Entsorgung und Recycling abdecken.

Die Leitidee der OMNICO, "Die Erhaltung der Wertschöpfung von Gebrauchtgütern, um für unsere Kunden einen maximalen Kapitalrückfluss zu gewährleisten !" ist auch Teil eines integrierten Umweltschutz-Konzeptes.

### Betreiber-Eckdaten

Omnico GmbH  
 Hohewardstraße 329  
 D-45699 Herten  
 Tel: + 49 (0) 23 66 18 20-0  
 Fax: + 49 (0) 23 66 18 20-555

OMNICO GmbH  
 Nordendstr. 32b  
 D-64546 Mörfelden-Walldorf  
 Tel: + 49 (0) 6105 40 92-0  
 Fax: + 49 (0) 6105

Das Unternehmen beschäftigt rund 35 feste Mitarbeiter. Der Absatz beträgt ca. 70.000 bis 100.000 Geräte pro Jahr.

Die OMNICO - Gesellschaft für innovative EDV-Lösungen mbH ist seit 1992 als Wiedervermarkter und Partner vieler europäischer Groß-Unternehmen. Die OMNICO GmbH ist seit dem 25.09.2002 nach der DIN-ISO EN 9001:2000 zertifiziert. Zum 01.12.2002 hat sie mit der BLANCCO Central Europe GmbH einen Kooperationsvertrag im Bereich "DataCleaning" & DataSecurity"geschlossen. Im März 2003 hat die OMNICO GmbH mit der DHL Solutions GmbH und BLANCCO eine Kooperation gestartet. Ziel ist es, Ihre alte Hardware mit besonderer Sicherheit zu vermarkten.

### Angebot

Die OMNICO ist Wiedervermarkter von gebrauchten PC-Systemen, Monitoren und Notebooks. Als Dienstleistungen rund um den gebrauchten Personalcomputer bietet die OMNICO u.a. folgendes: Ankauf und Verkauf von gebrauchten PC-Systemen; Wiedervermarktung in Kommission ("Agentur-Modell"); Organisation der "Reverse Logistik" in europaweiten Projekten; Auf- und Umrüstung von gebrauchten PC-Systemen, Online-Vermarktung über Internet-Shops; Organisation und Durchführung von Verkäufen an Mitarbeiter und Spendenaktionen.

Schwerpunkte sind je nach Kundenkategorie feststellbar

Privatkunden	Firmenkunden	Händler	Schulen
Eine große Auswahl an Internet und Multimedia tauglichen Marken PCs von IBM, Compaq,	Das OMNICO Dienstleistungsangebot erstreckt sich über den gesamten Produktlebenszyklus. EDV-Equipment wird registriert und getestet. Die unwiderrufliche Ent-	Hochwertige Marken-PCs (Compaq, IBM, Siemens, DELL, HP etc.); Komplette Hardware-Palette vom 486er bis	Gebrauchte Marken-PCs  Die Omnico

<p>HP u.a. aus Leasing-Verträgen. Jedes ausgelieferte Gerät hat eine Gewährleistung von mindestens 12 Monaten.</p> <p>Je nach dem wie der Rechner eingesetzt wird, stellt Omnico ein individuelles Angebot zusammen. Gerne berät die Firma auch bei der Auswahl des richtigen PCs.</p>	<p>fernung der betriebseigenen Software und schützenswerten Daten von den Geräten.</p> <p>Die Ausstattung der PC Arbeitsplätze im Unternehmen mit der benötigten Rechnerkapazität. Abwicklung der hohen Bestellvolumen. Fristgerechte Lieferung von mehreren hundert baugleichen Rechnern.</p> <p>Standardmäßig bietet Omnico eine 14-tägige Gewährleistung auf die Funktion, gegen Aufpreis wird eine 12-monatige-Gewährleistung auf jedes ausgelieferte Gerät offeriert.</p> <p>Erstellung eines individuellen Dienstleistungspaketes!</p>	<p>Pentium III;</p> <p>große Stückzahlen baugleicher Monitore, PC's und Notebooks lieferbar;</p> <p>keine lange Lieferzeiten durch hohe Verfügbarkeit;</p> <p>garantierte Qualität mit 14-tägiger Gewährleistung für Händler.</p> <p><u>Optional:</u> Gewährleistungsverlängerung auf 12 Monate gegen Aufpreis zur Weitergabe an Ihren Endkunden.</p>	<p>GmbH beliefert die Schulen deutschlandweit (als Kunden ca. 8.000 Schulen gezählt)</p>
--	--	---	--

Im Angebot stehen nur gebrauchte Computer sowie gebrauchtes Computierzubehör

### **Kunden**

Für jede Kundenkategorie wird eine entsprechende „Shop“-Art angeboten.

Privatkunden („Endkundenshop“): Hier wird die Speicherung der persönlichen Daten in einem passwortgeschützten Kundenkonto angeboten.

Schulen („Schulshop“): Wird die Speicherung der persönlichen Daten in einem passwortgeschützten Kundenkonto angeboten.

Händler („Händlershop“): Mit Anmeldung; es wird umgehend das Händlerpaket zugesandt, bestehend aus einer Händlerpreisliste, inklusive der Zugangsinformationen für das Internet, Garantieinformationen und AGBs.

Mitarbeiter: Premiumshop mit Anmeldung; es wurde für Mitarbeiter der AGR-Unternehmensgruppe sowie für Mitarbeiter von ausgewählten Kunden und Lieferanten der OMNICO GmbH eingerichtet.

Unternehmen: Dienstleistungen. Das OMNICO Dienstleistungsangebot erstreckt sich über den gesamten Produktlebenszyklus. Auch Firmenkunden können jetzt die Vorzugskonditionen des Premiumshops nutzen.

Die Privatkunden vermarkten beim Ankauf Ihre Alt-Computer unter [www.Computerflohmarkt.de](http://www.Computerflohmarkt.de) direkt an Privat (C2C). Firmenkunden sollten sich weiterhin auf die OMNICO verlassen (B2B). Beim Verkauf wird Online-Shopping über Omnico (B2C; B2B) angeboten. Die gesamte Anzahl der Kunden beträgt über 30.000. In Europa werden ca. 400 bis 500 Stammkunden gezählt. Die Firmenkunden und Händler sind vorwiegend von mittlerer oder kleiner Größe; die Händler handeln sowohl mit neuen als auch mit alten Geräten.

### **Marktposition**

Nach Aussagen der Firma ist Omnico Partner vieler europäischer Groß-Unternehmen; Europas größter Händler und Dienstleister rund um gebrauchte PC-Systeme, Monitore und Notebooks. Pro Jahr werden ca. 70.000 bis 100.000 Computer und Computerteile abgesetzt. Im ca. 2.000 Quadratmeter großen Warenlager befinden sich im Schnitt täglich bis zu 10.000 Geräte. Mehr als hunderttausend Geräte werden jährlich durch die OMNICO als Dienstleister auf Funktionalität und Wiedervermarktbarkeit hin überprüft.

Die OMNICO GmbH ist eine Joint Venture der AGR Unternehmensgruppe, Deutschland und der Data-serv-ces Ltd., England. Als Beteiligungsgesellschaft einer der größten deutschen Dienstleistungs-Unternehmensgruppen, der Abfallentsorgungsgesellschaft Ruhrgebiet (AGR) mbH, Essen, erschließt die OMNICO ihren Kunden zusätzlich das Know-How und die Erfahrung von über 45 Beteiligungsgesellschaften, die nahezu die gesamte Dienstleistungspalette im Bereich Entsorgung und Recycling abdecken. Im März 2003 hat die OMNICO GmbH mit der DHL Solutions GmbH und BLANCCO eine Kooperation gestartet.

### ***Geschäfts- und Handelsmodell***

Die Bestellung (Vertragsangebot) zu einem festen Preis erfolgt durch den Kunden online, fernmündlich, per Telefax oder per Brief. Sie wird von Omnico entweder ausdrücklich durch eine online, fernmündlich, per Telefax oder per Brief übersandte Auftragsbestätigung oder konkludent durch Lieferung der bestellten Ware bestätigt (Vertragsannahme). Bei den Zusatzdienstleistungen wird Transport- und Logistik von Omnico angeboten. Auktionen finden nicht statt.

### ***Erlösmodell***

Das Erlösmodell beinhaltet Ankauf und Verkauf von gebrauchten PC-Systemen; Verkauf von auf- und umgerüsteten gebrauchten PC-Systemen; Dienstleistungsangebot: Erstellung der Dienstleistungspakete. Als indirektes Erlösmodell wird die Organisation der "Reverse Logistik" in europaweiten Projekten über Logistik-Partner dargestellt, sowie Wiedervermarktung in Kommission ("Agentur-Modell")

### ***Aussagen zum Thema Umweltschutz***

Als Beteiligungsgesellschaft einer der größten deutschen Dienstleistungs-Unternehmensgruppen, der Abfallentsorgungsgesellschaft Ruhrgebiet (AGR) mbH, Essen, erschließt die OMNICO ihren Kunden zusätzlich das Know-How und die Erfahrung von über 45 Beteiligungsgesellschaften, die nahezu die gesamte Dienstleistungspalette im Bereich Entsorgung und Recycling abdecken.

Wiederverwendung vor Verwertung regelt schon das Kreislaufwirtschaftsgesetz. So ist die Leitidee der OMNICO, "Die Erhaltung der Wertschöpfung von Gebrauchtgütern, um für unsere Kunden einen maximalen Kapitalrückfluß zu gewährleisten !" auch Teil eines integrierten Umweltschutz-Konzeptes.

### ***Sonstiges***

OMNICO ist Fördermitglied der Initiative D21, eine Initiative namhafter Unternehmerpersönlichkeiten und Unternehmen mit der Zielsetzung, den Wandel von der Industrie- zur Informationsgesellschaft in Deutschland zu beschleunigen.

OMNICO ist Partner des HOPS Club (Hessen-Online-Partner-Schul-Clubs). HOPS vernetzt hessische Schulen. Grundidee ist die Partnerschaft zwischen Schulen und Unternehmen: Hessische Betriebe sponsern Computer, Software, Geldmittel und Know-how. HOPS hilft beim Aufbau von Unternehmenskontakten und fördert den Erfahrungsaustausch zwischen den Schulen.

Omnico ist mit dem Euro-Label für sicheren und vertrauenswürdigen Einkauf ausgezeichnet. Das **Euro-Label** ist ein Gütezeichen, das kommerziellen Webseiten verliehen wird, die den Europäischen Verhaltenskodex erfüllen. Es garantiert die Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit beim nationalen und internationalen Online-Einkauf. <http://www.euro-label.com> garantiert sicheren und vertrauenswürdigen Online-Einkauf für Europa (aber hier beachten: vorwiegend neue Produkte!).

### ***Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie***

[www.ebay.de](http://www.ebay.de)

## 9. Produktgruppe Informationstechnologien: [www.recycle-it.de](http://www.recycle-it.de)

### **Einleitung**

*Die recycle it - Recycling von Informationstechnologien GmbH wurde im Jahr 1992 mit der Zielsetzung gegründet, eine umweltverträgliche Kreislaufwirtschaft bei Elektronik- und Elektrogeräten zu forcieren und in diesem Prozeß wesentliche Aufgaben wahrzunehmen. Die recycle it GmbH entwickelt im Sinne des vorsorgenden Umweltschutzes Dienstleistungskonzepte zur umweltverträglichen Gestaltung, Wiederverwendung und Verwertung von Elektro- und Elektronikgeräten. Ziel ist die Generierung weitgehend geschlossener Materialkreisläufe. Dies schließt die Mitarbeit bei der Entwicklung nationaler und internationaler Standards ein.*

### **Betreiber-Eckdaten**

recycle it Recycling von Informationstechnologien  
Steinrinnenweg 1 + 6  
D-87745 Eppishausen  
Telefon 0049 (0) 82 66 / 10 46  
Telefax 0049 (0) 82 66 / 10 49

Im Unternehmen sind nach Angaben eines Mitarbeiters ca. 12 Personen beschäftigt.

Die *recycle it* GmbH entstand aus dem Elektronik -Recycling- Konzept eines weltweit tätigen EDV-Konzernes. Bereits 1989 etablierte der heutige Geschäftsführer und Gründer der *recycle it* GmbH Maximilian Scheppach innerhalb dieses EDV-Konzerns die Dienstleistung "Umweltgerechtes Computer - Recycling als Service für die Kunden des EDV - Herstellers". Gleichzeitig als Umweltbeauftragter für Elektronik-Schrott verantwortlich, vertrat Maximilian Scheppach den EDV - Konzern von 1992 - 1994 in den Arbeitsgruppen: "Umweltschutz" und "Elektronik-Schrott" innerhalb des ZVEI / VDMA (Zentralverband der Elektrotechnik - und Elektronikindustrie e.V. / Verband Deutscher Maschinen - und Anlagenbau e.V.).

September 1992: Gründung der *recycle it* GmbH. Auswahl hochwertiger nachgeschalteter Verwerter unter Einforderung der Genehmigungsunterlagen, Verfahrensbeschreibungen, sowie Durchführung von Vor-Ort-Audits. Juli 1993: Erste Zertifizierung durch den TÜV Rheinland, Umweltschutz und Energietechnik nach dem BEVU-Anforderungskatalog. März 1994: Aufbau Wiederverwendungs-Center; Wiederverwendung von Komplettgeräten, Baugruppen und Bauteilen. Februar 1998: *recycle it* GmbH im Internet. Informationen können über das elektronische Medium abgerufen werden. Mai 1998: Bundesweit größte IT-Börse; Durch die bundesweit größte IT-Börse für EDV-Second-Hand-Produkte mit Online Bestellmöglichkeit im Internet konnte die Wiederverwendungsquote rapide gesteigert werden. Februar 2000: Weltweiter TCO99 – Vertrag; Ordnungsgemäße Entsorgung durch TCO99-Norm für Monitorhersteller. April 2002: Erstmals über 911.000 Zugriffe auf die Online-Datenbank für Second-Hand-Computersysteme Abfallvermeidung durch verstärkte Wiederverwendung von gebrauchten EDV-Geräten verstärkte Umsatzverlagerung in den Bereich der Wiederverwendung, Erhöhung der Abfallvermeidungsquote unseres gesamten Dienstleistungsspektrums

### **Angebot**

Das Produktangebot umfasst Informationstechnologien, Kommunikationstechnologien, Unterhaltungselektronik, Entladungslampen, Haushaltsgeräte; Reparaturdienstleistungen und die Überprüfung der Geräte. Der Schwerpunkt liegt auf dem Recycling der Informationstechnologien. Die Gerätezerlegung zielt auf die Gewinnung folgender Fraktionen: Geräte und Bauteile zur Wiederverwendung; Stoffe, die in den Stoffkreislauf zurückgeführt werden; Stoffe, die in anderer Form wiederverwertet werden; Stof-

fe, die eine Gefährdung darstellen und deshalb ordnungsgemäß beseitigt werden müssen. Es werden nur die gebrauchten Produkte (Secondhandwaren) angeboten.

Unter Kunden unterscheidet man zwischen Verbraucher; Händler, Unternehmen, Mitarbeiter. Anzahl der externen Kunden beträgt ca. 10.000 Personen. Es wird über 1 Mio. Zugriffe pro Monat auf die IT-Börse im Internet (die anderen Angaben nicht vorhanden) registriert. Aber nach Angaben eines Mitarbeiters ist recycle it kein Marktführer.

### ***Geschäfts- und Handelsmodell***

Die Geräte werden zu Festpreisen angeboten. Sie unterliegen ständigen Marktveränderungen. Für die Kunden besteht die Möglichkeit über Internet zu bestellen sowie Brief- oder Faxbestellung.

Recycle it bietet die Abhollogistik mit kurzen Reaktionszeiten und einer breitgefächerten Dienstleistung. Funktionsfähige Waren zur Wiederverwendung werden von unterschiedlichen Standorten eingesammelt, die Waren in transportsicheren Behältern verpackt und zum Wiedervermarktungs-Center - ohne Aufwand für die Kunden - transportiert.

Die recycle it GmbH arbeitet nur mit Unterauftragnehmern, Verwertern und Entsorgern zusammen, die qualitativ hochwertig und umweltverträglich wirtschaften. Alle Auftragnehmer müssen nachweisen, dass sie die gesetzlichen Anforderungen erfüllen.

### ***Erlösmodell***

Die Firma erzielt ihre Erlöse in erster Linie durch den Verkauf der Geräte. Die Bestellungen werden über Postweg verschickt. Der Mindestbestellwarenwert beträgt pro Sendung 58,- € Bei Aufträgen unterhalb des Mindestbestellwarenwertes wird eine Verwaltungspauschale von 18,56 € berechnet. Recycle it bietet auch folgenden Service an: Überprüfungspauschale außerhalb von Gewährleistungsansprüchen: 40 Euro; Techniker-Stundensatz für Reparaturdienstleistung: 45 Euro. Versandkosten ausserhalb des Full-Services: Rückhol-Pauschale (von Kunde zu recycle it): 7,50 Euro; Rücksende-Pauschale (von recycle it zu Kunde): 6 Euro.

### ***Aussagen zum Thema Umweltschutz***

„Die recycle it GmbH entwickelt im Sinne des vorsorgenden Umweltschutzes als Dienstleistung Konzepte zur umweltverträglichen Gestaltung, Wiederverwendung und Verwertung von Elektro- und Elektronikgeräten. Ziel ist die Generierung weitgehend geschlossener Materialkreisläufe. Dies schließt die Mitarbeit bei der Entwicklung nationaler und internationaler Standards sowie die Umsetzung des Wissens der recycle it GmbH in fachspezifische Fortbildungsmaßnahmen ein.“

## 10. Produktgruppe Kfz-Gebrauchteile: [www.renet.de](http://www.renet.de)

### **Einleitung**

*Die renet Recycling Netzwerk GmbH wurde im August 1997 mit dem Ziel der Entwicklung eines Logistik- und Informationssystems zur Unterstützung und Administration eines strukturierten Gebrauchtteile-Vertriebes auf der Basis der Vermittlung von Nachfragen und Bestellungen gegründet. Renet arbeitet als marktneutrales Unternehmen, das eine Vernetzung von Autoverwertern und Kfz-Werkstätten auf nationaler und internationaler Ebene anstrebt. Das Unternehmen besitzt keine eigenen Lager und eigenen Kapazitäten in der Alt- und Unfallfahrzeugdemontage.*

### **Betreiber-Eckdaten**

renet Recycling Netzwerk GmbH  
Am Bahnhof 2  
55765 Birkenfeld  
Fon 0 67 82 / 99 42 - 0  
Fax 0 67 82 / 99 42 - 135  
Email: [info@renet.de](mailto:info@renet.de)

Es werden 21 feste Mitarbeiter beschäftigt. Der Umsatz im Jahr 2002 betrug 9,5 Mio Euro. Die renet Recycling Netzwerk GmbH wurde im August 1997 gegründet. 1998 hat renet den Sonderpreis für innovative Dienstleistungen im Innovationswettbewerb des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministeriums erhalten. Seit Einführung der Internetplattform in 1999 hat das Unternehmen 100% Wachstum pro Jahr.

### **Angebot**

Renet bietet mit seinem Datenbank- und Kommunikationssystem den angeschlossenen Lieferanten und Verkäufern von Gebrauchtteilen die Möglichkeit, geprüfte Sekundärteile mit einer einjährigen Garantie und einem Verpackungs- und Lieferservice zu beziehen oder zu vermarkten.

Das Dienstleistungsangebot an die Anbieter von gebrauchten demontierten Kfz-Ersatzteilen besteht aus der Eröffnung eines Vertriebsweges in einem elektronischen Netz in Form einer Vermittlung von Kundenanfragen; Übernahme von Inkasso und Logistik nach Geschäftsabschluss, Bereitstellung einer geeigneten Transportverpackung und Gewährleistungsversicherung, Durchführung verkaufsfördernder Maßnahmen auf der Käuferseite.

Das Dienstleistungsangebot an die Nachfrageseite beinhaltet die Bereitstellung von Verfügbarkeits- und Produktinformationen in Bezug auf Gebrauchtteile bzw. aufbereitete Ersatzteile und damit Schaffung einer Marktübersicht.

Im renet-Premium-Bereich stammen alle Angebote von Lieferanten, die sich renet gegenüber zu sehr hohen Qualitätsstandards verpflichtet haben. Alle dort angebotenen Kfz-Gebrauchteile haben neben der gesetzlichen Sachmangelhaftung 12 Monate Funktions-/Haltbarkeitsgarantie. Garantiegeber ist der Verkäufer. Die Garantiebearbeitung übernimmt die Real Garant Versicherung AG. Der Schwerpunkt liegt auf dem Absatz der geprüften gebrauchten und anderen günstigen Autoersatzteile (mit Lieferservice, Umtauschrecht und/oder Garantie). Im renet Partnerverzeichnis findet man außerdem Adressen von Kfz-Fachwerkstätten in der Nähe, die sich besonders um Gebrauchtteilereparaturen bemühen und auf den Wunsch einen fachgerechten Einbau durchführen. Es wird sowohl mit den gebrauchten Kfz-Teilen als auch mit den neuen gehandelt.



## **Kunden**

Renet spricht mit seinem Angebot folgende Zielgruppen an: Kfz-Werkstätten u. Handel; Autoverwertungsbetriebe; Teilehandel (Werkstätten); Auto-interessierte Privatpersonen mit Onlinezugang.

Kaufverträge über Ersatzteile kommen ausschließlich zwischen Lieferanten und Kunden zustande. Renet ist nicht am Kaufvertrag beteiligt, sondern vermittelt die Vertragsanbahnung. Die Marktteilnehmer können sich direkt in Verbindung setzen: B2B, B2C. Auf der Internetseite des renet Recycling Netzwerkes findet man das Angebot von über 200 zertifizierten Autodemontage-Betrieben aus ganz Deutschland. Darüber hinaus hat renet über 250 europäische Lieferanten. Bei den angeschlossenen zertifizierten Autoverwertern und Teileaufbereitern beträgt die Zahl ca. 3000 Firmen. Renet arbeitet bundesweit mit über 6000 Werkstätten zusammen, in Nordrhein-Westfalen sind es bisher 300. Anfrageseite umfasst ca. 8000 Privatkunden und ca. 8000 Betriebe (gewerblich angemeldet). Nach Aussage von renet kann jeder renet-Kunde werden.

Auf der Anbieterseite ermöglicht renet zertifizierten Autoverwertern und Teileaufbereitern im Wirtschaftsraum der EU die Teilnahme an einem europaweiten Ersatzteilvertriebssystem. Jeder Autoverwertungsbetrieb, der die gesetzlichen Bestimmungen des jeweiligen Heimatlandes erfüllt und alle Teileaufbereiter, -instandsetzer, -hersteller oder -vertreiber von Identteilen können Lieferpartner werden. Für die Werkstätte reicht die einfache Registrierung. Zu den Nachfragern zählen sowohl gewerbliche Kunden als auch Privatpersonen.

## **Marktposition**

Das aktuelle Angebot beträgt rund 1.150.000 Teile im Bestand. Die Kundenzahl beträgt ca. 8.000 Privatpersonen und mehr als 8000 Firmen. Bei renet sind: bundesweit über 6000 Werkstätten angemeldet, in NRW sind es bisher 300. Das Unternehmen kooperiert seit Februar 2002 mit dem ADAC. Renet hat Partnerschaften mit starken Vertriebsorganisationen wie z.B. Werkstattssystem [AutoCrew](#) aus Schweinfurt mit seinem Gebrauchtteile-Liefersystem "[NewLife](#)", "[AutoBild](#)", "[AvD](#)" und "[Faircar](#)".

## **Geschäfts- und Handelsmodell**

Der Endkunde klickt auf "Ersatzteile suchen" und wählt die "Privatkundenseite". Das Suchsystem gibt präzise Typendefinitionen vor, so dass das korrekte Fahrzeug bestimmt wird. Im Teilemenü steht dann eine umfassende Auswahl an bestellbaren Ersatzteilen zur Verfügung. Jeder Kfz-Betrieb kann sich kostenlos bei renet registrieren lassen und im Netz seine Suche absetzen. Die gefundenen Teile kosten bis zu 50 Prozent weniger als im konventionellen Handel. Eine Qualitätsprüfung gibt dem Suchenden Auskunft über den Teilezustand. Als Werkstatt hat man die Wahl zwischen drei Arten der renet-Partnerschaft. Über den kostenlosen Zugang als renet-Werkstattspartner hinaus, erhält man zusätzliche Leistungen als Premium- oder Vorteils-Partner im renet. Die Kundenregistrierung und die Teileanfragen sind kostenlos und verpflichten nicht zum Kauf oder zu Mindestabnahmen.

Die Online-Anfrage der Suchenden wird an zahlreiche Autoverwerter und Teileaufbereiter in Deutschland und Europa weitergeleitet. Mit einer Anfrage bei renet hat man den Überblick, Wettbewerb und Preisvergleich inklusive. Man bekommt die Angebote per e-mail oder Fax und somit hat man die freie Wahl.

Man bestellt bequem per Mausklick. Sofort nach Ihrer Bestellung erhält man Name, Anschrift und Telefonnummer des Autoverwerter oder Teileaufbereiters auf die angegebene e-mail- oder Fax-Adresse. Man kann dann direkt mit dem Wunschlieferanten Kontakt aufnehmen und mit den Fachleuten vor Ort alle Fragen zum Ersatzteil abklären. Den Rest (Transport, Garantiever sicherung usw.) erledigt renet in Zusammenarbeit mit dem Lieferanten. Die Lieferzeit beträgt in der Regel 48 Stunden.

Die Anregungen sind aus dem Diskussionsforum ersichtlich; die Fragen werden per Mails beantwortet. Im *renet Partnerverzeichnis* findet man Adressen von Kfz-Fachwerkstätten in der Nähe, die sich be-

sonders um Gebrauchtteilereparaturen bemühen und auf den Wunsch einen fachgerechten Einbau für den Kunden durchführen.

Das preisgünstige Logistiksystem des Hauses offeriert solche Optionen wie Nachtlieferung oder 48-Stunden-Service. Eine 12-monatige Teilegarantie nach neuestem EU-Recht mit 20 Prozent Lohnkostenbeteiligung (bei Defekt) ist Ergebnis vieler qualitätssichernder Maßnahmen. Weiterer Baustein im Dienstleistungsspektrum von renet ist eine virtuelle Werkstattbörse. Dort kann jeder angeschlossene Partner gebrauchte Werkstattausrüstung sowie Werkzeuge anbieten oder suchen. Mitgliedern des Automobilclubs wird – neben allen anderen Dienstleistungen – ein Premiumpaket geboten: Unter [www.renet.de](http://www.renet.de) erhalten sie einen Preisnachlass von jeweils fünf Prozent auf Ersatzteile und Reparaturen. Einzige Voraussetzung: Der Kunde trägt bei der Ersatzteilanfrage seine ADAC-Mitgliedsnummer ein.

### ***Erlösmodell***

Renet kostet nur dann etwas, wenn es für den Lieferanten erfolgreich war. Für jedes verkaufte Ersatzteil erhält renet eine Erfolgsprämie von 10% des reinen Teilwertes ohne Transportkosten vom Verkäufer.

Als renet-Premium-Partner erhält der Käufer für eine monatliche Nutzungsgebühr in Höhe von 8 EUR (zzgl. MWSt.) zusätzlich zu den kostenlosen Leistungen weitere Vorteile der Partnerschaft (regionale Werbung für den Werkstattbetrieb über die renet-Broschüre "günstiger Teileeinbau", Weitergabe der Adresse Ihres Werkstattbetriebes an interessierte Kunden über eine renet-Service-Hotline, Vermittlung von Reparatur-Angeboten an interessierte Kunden)

Als renet-Vorteils-Partner (nur möglich als ADAC-Partner) erhält man zusätzlich zu den Leistungen für renet-Premium-Partner für eine monatliche Grundgebühr in Höhe von 8 EUR (zzgl. MWSt.) die weiteren Leistungen von Renet (kostenlose Werbung für den Werkstattbetrieb über Print- und Onlinemedien des ADAC, 5% Rabatt beim Einkauf von Ersatzteilen über renet, wenn man für ADAC-Mitglieder bei Vorlage des ADAC-Mitgliederausweises ebenfalls 5% Rabatt auf Materialkosten und Arbeitslohn weitergibt).

Es wird die Möglichkeit angeboten, die Werbung themenspezifisch und zielgruppengerecht bei renet zu schalten: Im Privatkundenbereich oder bei den Profis. Für Werbebuchungen ist der Partner die Fa. HuCon Multimedia GmbH zuständig. Der Werbebannerpreis beträgt ca. 50 Euro pro Monat.

### ***Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie***

<http://www.autoteile-info.de>, <http://www.mobilparts.de/>, <http://www.carparts.de/>,  
<http://www.callparts.de/>, <http://www.netz-nrw.de/kooperation/secondhand/verband.htm>

## 11. Produktgruppe Gebrauchtmachines: [www.resale.de](http://www.resale.de)

### **Einleitung**

*Die älteste Gebrauchtmachinesbörse im Internet heißt RESALE.DE. 1996 gründete Grün Internet Marketing die Börse. Auf ihren Seiten stehen rund 25.000 Inserate und über 100.000 Angebote (Stand 2002). Gegliedert sind die Machines nach den verschiedenen Branchen. Die Liste beginnt mit Metallbearbeitungs- und Werkzeugmachines, geht über Baumaschines, Gabelstapler und Fördertechnik bis zu Unternehmensverkäufen. Die wahlweise auf Deutsch oder Englisch erscheinende Startseite bietet in einer übersichtlichen Tabelle sechs Rubriken: Angebote, Gesuche, Spezielles, Händler, Einträge und Auktionen. RESALE.DE versteht sich nicht als Vermittler, sondern als Marktplatzbetreiber im eigentlichen Sinne, der den Marktplatz unabhängig betreibt und die Marktplatzteilnehmer zusammenführt.*

### **Betreiber-Eckdaten**

RESALE.DE  
Dipl.-Ing. Thomas Grün  
Postfach 2244  
D-38012 Braunschweig  
E-mail: [info@resale.de](mailto:info@resale.de)  
Fax +49-531-2702728  
Tel. +49-531-2702727

1996 gründete Thomas Grün Internet Marketing die Börse. Das B2B-Portal zählt zu den Pionieren des neuen Mediums und war der erste Internetmarktplatz für Gebrauchtmachines auf der Welt. Inzwischen bieten dort viele Unternehmen laut RESALE.DE, Braunschweig, von der Fräsmaschine bis zum Öltanker alles an. Die aktuellen Kundenanzahl wird vom Unternehmen nicht genannt. Im Jahr 2000 registrierte die Börse rund 500 Käufer und Verkäufer. Nach Angaben ihres Braunschweiger Gründers Thomas Grün werden mittlerweile ca. 13 000 Zugriffe monatlich registriert. Aktuell stehen rund 25.000 Inserate und über 100.000 Angebote auf ihren Seiten. RESALE.DE zeichnet sich gegenüber anderen Möglichkeiten durch Kostenfreiheit ohne Provisionspflicht für Anbieter und einfache Bedienbarkeit aus.

### **Angebot**

Die Machines sind nach den verschiedenen Branchen gegliedert. Die Liste beginnt mit Metallbearbeitungs- und Werkzeugmachines, geht über Baumaschines, Gabelstapler und Fördertechnik bis zu Unternehmensverkäufen. Inzwischen bieten dort viele Unternehmen laut RESALE.DE von der Fräsmaschine bis zum Öltanker alles an (kein Schwerpunkt feststellbar!). Es werden nur die Gebrauchtmachines angeboten.

### **Kunden**

Resale.de bietet einen Marktplatz, auf dem alle Marktteilnehmer virtuell zueinander finden können und führt sie zusammen: Privatkunden, Händler, anbietende oder suchende Unternehmen etc. Schwerpunkt sind Händler, die sich und ihren Lagerbestand dort präsentieren. Die Kontaktadressen von Gebrauchtmachines-Händlern sind unter der Rubrik Händler verfügbar. Die Marktteilnehmer können sich direkt in Verbindung setzen: B2B, B2C

### **Marktposition**

Nach Aussagen des Betreibers gilt Resale heute als der bedeutendste Marktplatz für Gebrauchtmachines weltweit. Auf der Webplattform stehen rund 25.000 Inserate und über 100.000 Angebote zur

Verfügung (Stand 2002). Aktuell werden monatlich 100.000 Besucher registriert. Resale.de war die erste Internetbörse für Gebrauchtmotoren weltweit. Diese Idee gab es damals auch noch nicht in den USA. Somit ist Resale das Original auf diesem Gebiet.

### ***Geschäfts- und Handelsmodell***

Auf der Webplattform stehen sechs Rubriken zur Verfügung : Angebote, Gesuche, Spezielles, Händler, Einträge und Auktionen. Die ersten vier Bereiche sind für jeden zugänglich, während sich der Benutzer für Einträge und zur Beteiligung an Auktionen registrieren muss. Gebrauchtmotorenangebote oder -nachfragen können hier kostenfrei bekannt gemacht werden. Die Kostenfreiheit spielt dabei eine entscheidende Rolle, denn nur so wird auch kostensensiblen Marktteilnehmern aus weniger entwickelten Ländern die Teilnahme an diesem internationalen virtuellen Handelsplatz ermöglicht. Die Teilnahme an Auktionen erfolgt für die Bieter nach Anmeldung über das Formular "Anmeldung Bieter". Die Gebote werden per Fax oder Email entgegengenommen. Wenn man die Maschinen versteigern möchte, so kann man sich an Resale wenden. Über *Auktionskalender*, das demnächst angeboten wird, haben die Auktionatoren die Gelegenheit Ihre Versteigerungstermine nebst Versteigerungspositionen bekannt zu geben. Resale.de zeichnet sich gegenüber anderen Möglichkeiten durch Kostenfreiheit ohne Provisionspflicht aus.

Die Insertionen bzw. Einträge von Angeboten oder Gesuchen erfolgen ausschließlich online. Die Insertionen sind nur für konkrete Maschinenangebote und -gesuche vorgesehen. Für allgemeine Informationen und Verweise auf eigene Internetangebote bietet sich die Händlerliste an. Hier können auch Firmenprofile etc. veröffentlicht werden.

In den Gebrauchtmotorenangeboten- und -nachfragen sind jeweils Kontaktmöglichkeiten angegeben, so können sich die Marktteilnehmer direkt in Verbindung setzen. Die weitere Zusammenarbeit erfolgt dann konventionell. Die Bewertung der Angebote und Gesuche erfolgt über die Seite „Meinung der Resale Besucher“. Hier wird vor allem die Meinung über die Internet-Seiten der Resale angegeben.

Das Vertriebsforum von Resale.de lässt sich durch einen beliebig großen Marktteilnehmerkreis ohne jegliche geographische Begrenzung unbegrenzt erschließen. Für Resale ist nicht nur die geographische, auch die zeitliche Begrenzung des Käuferpotentials durch das Internet aufgehoben.

Über den Button "Insertion" auf der Homepage oder auf dem unteren Abschlussbalken jeder Seite gelangt man in den Bereich "Mein RESALE.DE". Dies ist ein passwortgeschützter Bereich, der eine vorherige Registrierung erfordert. Der Link zum Registrierungsformular wird nach Anklicken des Buttons "Insertion" sichtbar. In "Mein RESALE.DE" können Einträge vorgenommen werden und verwaltet werden, also auch gelöscht oder verändert werden. Im englischsprachigen Teil "My RESALE.DE" erfolgen die englischsprachigen Einträge.

Die Seiten werden in zwei Sprachen angeboten: Deutsch und Englisch. Auf der Seite HOME werden die Informationen über die Firma in weiteren Sprachen angeboten: Französisch, Italienisch, Spanisch, Polnisch.

### ***Erlösmodell***

Die Finanzierung erfolgt über die Einträge in die Händlerliste und über die Möglichkeit dem Angebot ein Bild hinzuzufügen. Das Einstellen kostet pro Bild 25 Euro (aus diesem Grunde existieren die Fotos zu den Maschinen selten). Weitere Erlöse werden durch die Nennung von Sponsoring-Partnern erzielt.

### ***Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie***

[www.goindustry.de](http://www.goindustry.de), [www.dovebid.com](http://www.dovebid.com)

## 12. Produktgruppe: Musik - CDs, Tonträger: [www.ricardo.de](http://www.ricardo.de)

### **Einleitung**

*Die ricardo.de AG ist ein Unternehmen der QXL ricardo plc Gruppe. Sie bietet in Deutschland die Handelsplattform ricardo.de an. Auf dieser Auktionsplattform treffen sich Privatpersonen und Händler, um Ihre Ware rund um die Uhr zu handeln. Mit dem bekannten und bewährten Auktionsmechanismus werden Handys oder Computer namhafter Hersteller, gebrauchte Unterhaltungselektronik oder die letzten Karten für ein ausverkauftes Konzert angeboten. Über zahlreiche Kooperationen, wie z.B. mit bild.t-online.de, kann man u.a. auch Devotionalien seines Lieblingsstars ersteigern. Einfaches und kostenloses Anmelden ermöglicht die schnelle Teilnahme.*

### **Betreiber-Eckdaten**

ricardo.de Aktiengesellschaft  
Schaarsteinwegsbrücke 2  
20459 Hamburg  
Fax: +49 (0)40 - 306 35 250

Im Unternehmen sind 10 Mitarbeiter deutschland und ca. 100 Mitarbeiter europaweit beschäftigt.

Ricardo.de AG wurde am 21. Juli 1998 gegründet. 1997 testeten Christoph Linkwitz, Stefan Glänzer und Stefan Wiskemann erste Auktionen im Internet. Im Herbst 1997 stand die Entscheidung fest, ricardo.de zu gründen. Das Risiko hat sich gelohnt: Das Internet-Auktionshaus wurde innerhalb kurzer Zeit zu einem „Shootingstar des deutschen E-Commerce“. Täglich melden sich neue Kunden bei ricardo.de an. Bald kamen zum Klassiker, der moderierten Live-Versteigerung, zwei weitere Formate dazu: Die ricardo-nonstop Auktionen, bei denen es Markenprodukte rund um die Uhr zu ersteigern gab, und ricardo-private, der virtuelle Marktplatz, auf dem die ricardo-Mitglieder ihre eigenen Auktionsgüter versteigern konnten. Ganze Inseln, Autos und Segeltörns wurden bei ricardo.de schon meistbietend zugeschlagen. Am 21. Juli 1999 ging die ricardo.de Aktiengesellschaft an die Börse. Mit dem Geld aus dem Börsengang wurde das Angebot für die ricardo-Kunden noch attraktiver gemacht und das Geschäft ausgeweitet. ricardo.de wurde zum europäischen Online-Auktionshaus mit Auktionsseiten in Deutschland, England, Holland und der Schweiz. Im Mai 2000 entschieden sich die Gründer von ricardo.de, sich mit dem britischen Online-Auktionshaus QXL zusammenzuschließen. Am 28. November 2000 war es dann soweit. Das neue Unternehmen QXL ricardo hat nach eigenen Angaben 2,9 Millionen Mitglieder und sei das in Europa „am weitesten verbreitete Online-Auktionsnetzwerk“. Mit der Einführung eines neuen paneuropäischen Seiten-Konzeptes, das speziell für jedes einzelne der 13 Länder angepasst wurde und auf einer einzigen technischen Plattform basiert, startete QXL ricardo in den Frühling 2001.

### **Angebot**

Ricardo.de – Marktplatz für Universalangebot. Zu den angebotenen Artikeln gehören Sammlerobjekte, Antiquitäten, Automobile, Sportartikel, Computer, Spielzeug, Puppen, Figuren, Münzen, Briefmarken, Bücher, Magazine, Musik, Handys, Photographie, Elektronik, Schmuck, Edelsteine und vieles andere mehr. In der Kategorie CD's werden lediglich 263 Artikel angeboten. In anderen Produktkategorien werden ebenfalls nur wenige Artikel angeboten: Fernseher (10), Foto & Optik (55), Video, DVD, Heimkino (40), Car-HiFi (16), Drucker (29), Domains & Bannerplätze (14), Grafik, Video & Webcams (14), Tinte, Toner & Patronen (40), PC - Systeme (59) etc.

Ricardo-Kunden interessieren sich nach Aussagen des Unternehmens vor allem für Musik, Elektroartikel (Computer, Foto, Hifi, Haushaltselektronik), Telekommunikation, Fashion und Lifestyle-Produkte. Es werden sowohl neue als auch gebrauchte Produkte angeboten.

## **Kunden**

Die Dienste von ricardo.de können nur juristische Personen und unbeschränkt geschäftsfähige natürliche Personen, die das achtzehnte Lebensjahr vollendet haben, nutzen. Die Kunden sind die „intensiven“ Internet-Nutzer: Über 80 Prozent der ricardo-Nutzer haben bereits im Internet eingekauft. Die Nutzer bleiben im Schnitt 30,7 Minuten auf den ricardo-Seiten. Rund ein Drittel der Kunden nutzt das ricardo-Angebot sogar deutlich länger als eine halbe Stunde. Auf dem Handelsplatz ricardo.de treffen sich Privatpersonen, Händler und Hersteller, um rund um die Uhr Waren zu handeln. Registrierte Kunden 1 Million (Stand: März 2002). Durchschnittsalter: 30,8 Jahre (Quelle: Befragung im Mai 1999 unter 3.000 ricardo-Kunden in Deutschland) ricardo-Nutzer verfügen über einen überdurchschnittlich hohen Bildungsgrad und liegen in den höheren Einkommensklassen. (Vergleichsbasis: Typischer Internetnutzer laut W3B-Studie)

## **Marktposition**

Die ricardo.de AG ist ein Unternehmen der QXL ricardo plc Gruppe, die mit über 3,1 Millionen Mitgliedern in 13 Ländern vertreten ist. Nach eigener Angabe liegt die Markenbekanntheit bei ricardo mit 79 Prozent der Online-Nutzer deutlich vor den Wettbewerbern (eigene Angaben). Auf dem Weg zur pan-europäischen Plattform hat sich die ricardo.de AG im November 2000 mit dem britischen Internet-Auktionshaus QXL.com plc zusammengeschlossen.

## **Geschäfts- und Handelsmodell**

ricardo.de bietet selber keine Artikel an. Alle Artikel auf der Seite werden von Privatpersonen oder Kooperationspartnern angeboten. ricardo.de bietet zwei Auktionsformate an: Normale Auktionen und Auktionen mit Mindestpreis. Bei Normalen Auktionen legt der Verkäufer den Startpreis fest. Gebote können nur über der Höhe des Startpreises abgegeben werden. Der Startpreis ist der Minimumpreis, zu dem der Artikel verkauft wird. Auktionen mit Mindestpreis sind Normale Auktionen, die zusätzlich zum Startpreis einen Mindestpreis enthalten.

Der Käufer kann ein Gebot unter dem Mindestpreis abgeben, allerdings ist der Verkäufer dann nicht verpflichtet, den Artikel zu verkaufen. Der Artikel wird erst dann verkauft, wenn der Mindestpreis erreicht wurde. Wenn der Mindestpreis bis zum Ende der Auktion nicht erreicht wurde, schließt die Auktion ohne Gewinner und es werden keine Daten an Käufer und Verkäufer verschickt. Verkäufer setzen häufig einen Mindestpreis ein, wenn Sie sich unsicher mit dem Startpreis sind. Sie bekommen damit ein Gefühl für den Preis eines Artikels. Der Mindestpreis kann jederzeit vor Ende einer Auktion reduziert werden (nicht erhöht!). Der Höchstbietende erhält automatisch eine E-Mail, dass der Mindestpreis reduziert wurde. Mit der Aktivierung des Gebotsroboters braucht man den Auktionsverlauf nicht mehr zu verfolgen. Man braucht nur Ihr Maximalgebot, den Preis, den man maximal für den Artikel bezahlen will, abzugeben. Man zieht somit immer automatisch gleich mit dem aktuellen Höchstgebot. ricardo.de wird niemals über das eigene Maximalgebot bieten. ricardo.de stellt seinen Nutzern eine Handelsplattform zur Verfügung, auf dem sie Waren und Dienstleistungen aller Art (nachfolgend "Gegenstände" genannt) gegen Höchstgebot anbieten, veräußern und erwerben können.

Bei Auktionen: wenn man den Artikel erfolgreich verkauft hat, erhält man alle Kontaktdaten des Käufers unter *Käufer kontaktieren* in Meine Auktionen.

Wenn eine Transaktion komplett abgeschlossen wurde, wird geraten, sich gegenseitig unter Mein ricardo zu bewerten (mit Sternen). Dadurch werden die unehrlichen Kunden gesperrt.

Als Käufer kann man nach Artikeln suchen, die direkt in der Stadt oder Region angeboten sind. So kann man die Artikel vor dem Bieten ansehen oder nach dem Kauf selbst abholen. Als Verkäufer kann man die Produkte regional anbieten; das erspart unter Umständen den Versand und vereinfacht somit die Abwicklung.

In Mein ricardo werden alle Aktivitäten eines Mitgliedes, z.B. Verkäufe, Gebote auf Auktionen, persönliche Einstellungen etc. angezeigt. Nach Login hat jedes Mitglied Zugang zu seinem eigenen Konto.

Ricardo bietet folgenden Service an:

- Eigene Auktionsseite: Gestaltung der Auktionsseite auf der eigenen Webseite
- StarSeller: für Verkäufer der großen Artikelmenen
- Superlister: Erstellen der Auktionen auf eigenem PC erstellen und Hochladen auf ricardo.de
- Forum: Diskussionen zu allen Themen, Meinungsaustausch im *ricardo Cafe*
- Moneybookers: Geld transferieren – in Sekunden
- Freunde werben: Werben der Freunde und verdienen pro neuem Mitglied €1,50.

### **Erlösmodell**

Folgende Gebühren können für das Einstellen von Auktionen und den erfolgreichen Verkauf entstehen:

#### **1. Angebotsgebühren**

Startpreis bis 1,00 €	0,01 €
Startpreis zwischen 1,01 und 9,99 €	0,15 €
Startpreis zwischen 10,00 und 24,99 €	0,35 €
Startpreis zwischen 25,00 und 99,99 €	0,70 €
Startpreis ab 100,00 €	1,50 €

#### **2. Zusatzoptionen** (diese Optionen kann man nach Wunsch auswählen)

Fettdruck	0,50 €
Highlight	1,00 €
Topauktion	4,00 €
Kategorie Galerie	5,00 €
Topauktion "Kategorie"	6,00 €
Topauktion "Homepage"	14,99 €
Mindestpreis	2,95 €

Bei erfolgreichem Verkauf des Artikels wird die Gebühr für die Option Mindestpreis erstattet. Ist die Verkaufsprovision niedriger als die Gebühr für die Option Mindestpreis, wird anstatt der Verkaufsprovision die Gebühr für Mindestpreis in Höhe von 2,95 € berechnet.

#### **3. Erfolgsprovision**

Verkaufspreis unter 50 €	4,0%
Verkaufspreis zwischen 50 € und unter 500 €	3,0%
Verkaufspreis ab 500 €	1,5%

Die Erfolgsprovision beträgt höchstens 45 € - ohne Zusatzoptionen und Angebotsgebühr.

### **Sonstiges**

ricardo ist in 13 Ländern vertreten: Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Spanien, Finnland, Italien, Holland, Norwegen, Polen, Schweden, Schweiz, Großbritannien.

### **Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie**

[www.ebay.de](http://www.ebay.de): CDs (152974), Schallplatten (76215), Sonstige Formate (2863), Hörspiele (10636)  
[www.asearch.de](http://www.asearch.de)



## 13. Produktgruppe Gebrauchtvideos, -DVD:

[www.videowelt-luebke.de](http://www.videowelt-luebke.de)

### **Einleitung**

*Videowelt Lübcke – Medienshop im Internet - das größte deutschsprachige Filmangebot in ganz Europa; man kann aus über 22.000 neu lieferbaren und 28.000 gebrauchten Filmtiteln den Wunschfilm wählen. Diese Fülle an gebrauchten Titeln ist „einzigartig“ (laut eigenen Angaben) und bietet sowohl aktuelle Filme zum halben Neupreis als auch Raritäten, die man neu nicht mehr bekommt. Darüber hinaus wird auch alles zum Thema Videospiele und PC-Software angeboten, egal ob PC, Sony PlayStation, Nintendo 64, Game Boy oder Super Nintendo - über 70.000 Artikel.*

### **Betreiber-Eckdaten**

VIDEOWELT LÜBKE  
Am Sudheimer Weg 3  
33034 Brakel

Telefon:05272 / 3920-98 /-99, Fax:05272 / 5773,  
eMail:[postmaster@videoo.de](mailto:postmaster@videoo.de)

Im Unternehmen sind 3 feste Mitarbeiter beschäftigt.

Nach Angaben eines Mitarbeiters wurde das Unternehmen vor 11 Jahren gegründet; seit 1999 existiert die Internet-Plattform. Zur Zeit ist die größte Filmdatenbank in Europa.

### **Angebot**

In Medienshop werden 5 Bereiche dargestellt.

- Videofilme (Filme): Hier werden über 42.000 Filmen angeboten. Gleichzeitig stehen Ihnen noch über 7.000 englisch- und französischsprachige Filme zur Auswahl.
- DVDs: Hier wird das komplette lieferbare Programm des digitalen Films mit vielen Zusatzinformationen in der Datenbank bereitgehalten.
- Konsolenspiele: Hier werden alle Games, die in Deutschland lieferbar sind (ob Sony PlayStation, Nintendo 64, Game Boy oder Super Nintendo), angeboten.
- Computerspiele: Entertainment, Infotainment oder Edutainment - man wählt aus über 3.000 CD-ROMs die gewünschte Software aus.
- Merchandisingartikel: Hier wird zum Film und Computerspiel präsentiert: Poster, Soundtrack, Filmbuch, Figuren, Tassen, T-Shirts etc.

Es wird auch individuellen Filmwünschen und Anfragen nachgegangen, um so den Lieblingsfilm oder den richtigen Film für Hobby oder Interessensgebiet ausfindig zu machen.

Schwerpunkt liegt auf dem Filmangebot: man kann aus über 22.000 neu lieferbaren und 28.000 gebrauchten Filmtiteln den Wunschfilm wählen. Hier werden sowohl aktuelle Filme zum halben Neupreis als auch Raritäten, die man neu nicht mehr bekommen kann, angeboten.

Die Produkte werden sowohl neu als auch gebraucht angeboten.

### **Kunden**

Die Seiten richten sich an Endverbraucher, die direkt bei Videowelt-Lübcke (B2C) kaufen können. Bei bestimmten Videos ist FSK 18 Jahre. Die Anzahl der Kunden beträgt mehr als 5000 Kunden europaweit.



### **Marktposition**

Videowelt Lübke ist nach eigener Angabe Shop mit dem größten deutschsprachigen Filmangebot Europas: in der Datenbank sind nach eigenen Angaben des Unternehmens über *70.000 Artikeln* und über *18.000 Bildern* zusammengestellt. Videowelt Lübke recherchiert täglich für die Kunden alle Neuheiten in Deutschland und im Ausland. So kann man auch von den guten Kontakten profitieren, die die Firma zu den Spezialisten aus der Film- und Multimedia-Branche pflegt. Die Produkte werden sowohl im In- als auch im Ausland geliefert.

### **Geschäfts- und Handelsmodell**

Die Auktionen werden nicht angeboten. Alle Artikel kann man bequem übers Internet bestellen und sich auf Wunsch zum Festpreiskauf zuschicken lassen. Mit FSK 18 J. sind Titel nur auf Anfrage und Abholung im Geschäft. Die Bewertung der Kunden ist auf der Seite „Gästebuch“ ersichtlich, wo jeder Einträge machen kann (Seite gültig ab Juli 2002).

Für die Kunden besteht keine geographische Wahlmöglichkeit. Auf alle gebrauchten Produkte wird eine Funktionsgarantie gegeben. Die Artikel sind mit "gebraucht" rot gekennzeichnet und werden, wenn der Film neu noch lieferbar ist, zum halben Neupreis angeboten, d.h. statt 19,95 € nur 9,90 €. In Programm *Verleihfilme* kann man keine Verleihtitel kaufen, weil diese meistens leicht 50,- € im Betrag überschreiten. Die Kaufkassette bekommt man in der Regel 6 Monate nach der Verleihkassette (außer Direktvermarktungstitel). Es kann vorkommen, dass einige Titel auf den ersten Blick doppelt enthalten sind. Diese Filme unterscheiden sich in aller Regel nur durch den Preis, die Covergestaltung und den Anbieter oder durch die Lieferbarkeit. Der Filminhalt ist in der Regel identisch. Die Abkürzungen hinter den Titeln enthalten Zusatzinformationen z.B. "engl"=Titel ist englischsprachig / "frz"=Titel ist französischsprachig usw.

### **Erlösmodell**

Die Erlöse werden durch den Verkauf von Produkten erwirtschaftet. Beim Versand wird eine Versandpauschale von 6 € berechnet, im Europäischen Ausland werden Artikel gegen eine Versandpauschale von 12 € (bis zu fünf Filme) geschickt, aber: bei mehr Filmen berechnet man die üblichen Postgebühren.

### **Andere interessante Online-Marktplätze in dieser Produktkategorie**

[www.ebay.de](http://www.ebay.de)