

# Nebenjob

## Mit eBay Kleinanzeigen Geld verdienen

In eBay Kleinanzeigen steckt ein großes Potenzial und – wenn Sie es richtig machen – können Sie dort gutes Geld verdienen oder als Käufer eine Menge sparen. Mehrere hundert Euro für Dinge, die Sie selbst nicht mehr benötigen oder nur der halbe Preis für etwas, das nahezu neuwertig ist?

Wer sich auf der Seite umschaute, kann schnell zum Schnäppchenjäger werden oder anfangen, Wohnung und Keller nach eingelagerten Schätzen zu durchsuchen.

Damit das klappt, haben wir Tipps und Tricks für Käufer und Verkäufer zusammengestellt:

## Tipps für Verkäufer bei eBay Kleinanzeigen

- ***Geben Sie sich Mühe beim Erstellen eines Angebots***

Ob Sie erfolgreich etwas verkaufen und möglichst viele Interessenten für Ihre Produkte finden, hängt zu großen Teilen von Ihrer Anzeige ab, die Sie bei eBay Kleinanzeigen erstellen. Diese kann von anderen Nutzern gefunden werden – oder eben auch nicht. Achten Sie deshalb unbedingt auf die Rechtschreibung, denn schon ein kleiner Buchstabendreher kann ausreichen, dass Ihr Angebot in den Suchanfragen nicht gelistet wird und somit kaum gefunden werden kann.

Gerade Produkt- und Markennamen sollten korrekt geschrieben und geprüft werden. Außerdem ist es sinnvoll, möglichst genaue Informationen zu geben, damit Käufer sich eine gute Vorstellung vom Produkt und dessen Zustand machen können. Ist es neu? Hat es deutliche Gebrauchsspuren? Welche Farbe hat es? Welche Abmessungen hat es? Je mehr ein potenzieller Käufer erfährt, desto einfacher kann er eine Kaufentscheidung treffen.

- ***Wählen Sie die Kategorie mit Bedacht***

Für jeden Artikel, den Sie verkaufen wollen, müssen Sie am Anfang eine Kategorie und Unterkategorie auswählen. Das ist mit zwei schnellen Klicks erledigt, doch sollten Sie dies dennoch wohl überlegt tun. Nicht immer ist es ganz eindeutig zuzuordnen, in welche Kategorie ein Produkt fällt. Gehört eine Smartwatch zu Elektronik oder in den Bereich Accessoires?

Sucht ein Käufer nicht in der Kategorie, die Sie angegeben haben, kann er Ihre Anzeige nicht finden – auch wenn Ihr Angebot vielleicht genau seinem Interesse entspricht. Im Zweifelsfall kann es helfen, selbst zunächst einmal zu schauen, in welcher Kategorie ähnliche Produkte zu finden sind.

- **Fügen Sie unbedingt Fotos hinzu**

Ein Artikel, der keine Fotos hat, wird von vielen erst gar nicht angesehen. Das liegt daran, dass es nicht möglich ist, sich ein Bild von dem Produkt zu machen – und dass aus fehlenden Bildern geschlussfolgert wird, dass die Ware in einem schlechten Zustand und kaum vorzeigbar ist.

Als Verkäufer sollten Sie deshalb in jedem Fall Fotos zu jedem Ihrer Angebote hinzufügen. Es müssen nicht gleich professionelle Hochglanzfotos sein, wie sie in Magazinen und Prospekten genutzt werden. Achten Sie darauf, dass Ihr Produkt gut zu erkennen und vor einem möglichst neutralen Hintergrund zu sehen ist. Machen Sie außerdem mehrere Fotos aus unterschiedlichen Perspektiven oder von Einzelteilen, um einen besseren Eindruck zu vermitteln.

- **Achten Sie auf die Sichtbarkeit Ihrer Anzeige**

Neu eingestellte Angebote erscheinen bei eBay Kleinanzeigen weit oben, werden diese älter, rutschen sie jedoch in den Suchen weiter nach unten. Das Ergebnis: Weniger potenzielle Käufer werden darauf aufmerksam und es wird schwieriger, diese zu verkaufen. Ein einfacher Trick, der nur etwas Zeit erfordert: Lassen Sie Anzeigen nicht zu lange laufen, sondern erstellen Sie diese nach einiger Zeit neu. Somit tauchen diese wieder weiter oben auf der Seite auf.

Wenn Sie Geld für Ihre Anzeige ausgeben wollen, können Sie auch die kostenpflichtige Option der *Top Anzeige* oder *Galerie* nutzen, um auf eBay Kleinanzeigen besonders hervorgehoben zu werden.

Für die Sichtbarkeit ist es zudem wichtig, die richtigen Begriffe in der Anzeige zu verwenden. Fragen Sie sich dafür: Wonach suchen Käufer, für die mein Produkt interessant ist? Verkaufen Sie einen Computer, sollten beispielsweise unbedingt die Keywords Computer, PC, Rechner, Windows sowie weitere Informationen zur Hardware vorkommen. So garantieren Sie, dass Sie bei Suchanfragen zu jedem der Begriffe gefunden werden können.

- **Überlegen Sie sich, wann Sie ein Produkt verkaufen**

Skikleidung im Hochsommer? Eine neue Badehose kurz vor Weihnachten? In Geschäften wird die Mode der kommenden Saison zwar bereits Monate im Vorlauf angeboten, doch auf eBay Kleinanzeigen ist dies in der Regel nicht der richtige Zeitpunkt. Die Nutzer suchen nach Dingen, die sie jetzt oder in absehbarer Zeit brauchen. Klimaanlage und Ventilatoren werden kurz vor den Sommermonaten und an besonders heißen Tagen gesucht, Kugeln und Dekoration für den Weihnachtsbaum Ende November und in der Adventszeit.

Sogar der Wochentag kann als Zeitpunkt entscheidend sein. So sind besonders viele Nutzer am Wochenende aktiv – Sie wollen also am Samstag und Sonntag möglichst sichtbar sein. Wer seine Anzeige jedoch montags oder dienstags einstellt, ist in den Tagen bis zum Wochenende schon ein ganzes Stück nach unten gerutscht.

## • **Informieren Sie sich über Preise**

Ihre Preisvorstellungen können sich komplett von dem unterscheiden, was ein Produkt wert ist – oft liegen Sie zu hoch, aber manchmal verlangen Sie vielleicht auch zu wenig. Bevor Sie ein Angebot auf eBay Kleinanzeigen erstellen, sollten Sie sich deshalb ein besseres Bild über den Wert machen.

Suchen Sie beispielsweise bei eBay Kleinanzeigen nach demselben oder ähnlichen Produkten und schauen Sie, wie hoch die Preise dort sind. So können Sie herausfinden, was potenzielle Kunden bezahlen wollen.

## • **Seien Sie bereit zu verhandeln**

Käufer sind bei eBay Kleinanzeigen auf der Suche nach Schnäppchen und günstigen Angeboten. Bei der Preisangabe sollten Sie deshalb immer ein bisschen Spielraum einkalkulieren, damit ein Käufer verhandeln kann. Idealerweise geben Sie im Angebot also einen Preis an, der etwas höher liegt als das, was Sie bekommen wollen.

So kann ein Interessent feilschen und den Preis ein wenig nach unten drücken. Am Ende sind dann beide Seiten zufrieden: Sie bekommen so viel, wie Sie sich erhofft haben und der Käufer hat das gute Gefühl, den Preis noch ein bisschen gedrückt und ein Schnäppchen gemacht zu haben.

## • **Bleiben Sie stets ehrlich**

Niemand möchte ein Produkt kaufen, das sich im Nachhinein als totale Fehlinvestition entpuppt, weil die Qualität nicht den Beschreibungen entspricht oder weil es schlichtweg nicht funktioniert. Verständlicherweise wollen Sie einen möglichst hohen Preis bekommen, doch sollten Sie dabei ehrlich bleiben. Will heißen: Hat Ihr Artikel Mängel und Fehler, dann geben Sie diese auch an.

Zur Ehrlichkeit gehört es auch, einen vernünftigen Preis zu nennen und keine völlig überzogenen Forderungen zu haben. Zwar kann auf eBay Kleinanzeigen auch gehandelt werden, doch schrecken Sie mögliche Interessenten nur ab, wenn Sie ein viel zu hohes Anfangsgebot aufrufen.

Noch einmal kurz und knapp die Checkliste für Verkäufer bei eBay Kleinanzeigen mit den obigen und weiteren Tipps:

- Haben Sie die richtige Kategorie gewählt?
- Hat der Artikel eine gute und ausführliche Beschreibung?
- Haben Sie auf mögliche Fehler oder Mängel hingewiesen?
- Haben Sie einen realistischen Festpreis oder eine Verhandlungsbasis

angegeben?

- Sind Fotos vorhanden, auf denen das Produkt gut zu erkennen ist?
- Stimmt der Zeitpunkt für den Verkauf des Artikels?
- Ist Ihr Artikel gut sichtbar?
- Haben Sie sich Gedanken über Abholung oder Lieferung gemacht?
- Wollen Sie Kontaktmöglichkeiten – etwa eine Telefonnummer – angeben?

## Tipps für Käufer bei eBay Kleinanzeigen

### • **Lesen Sie aufmerksam**

Ein Schnäppchen gesehen, schnell eine Nachricht schreiben und den Artikel sichern. Bevor Sie etwas übereilen, sollten Sie sich ein paar Minuten Zeit nehmen, um die Beschreibung genau zu lesen. Achten Sie vor allem auf Angaben zum Zustand und der Qualität. Auf eBay Kleinanzeigen wird sehr viel gebrauchte Ware verkauft – und die ist nicht immer einwandfrei.

Wer hier nur die wichtigsten Daten überfliegt, ärgert sich im Anschluss möglicherweise oder erhält schlichtweg nicht das, was er eigentlich haben wollte.

### • **Recherchieren und verhandeln Sie**

Nicht jedes Angebot, das auf den ersten Blick wie ein guter Deal aussieht, ist auch tatsächlich einer. Vorbereitung und Recherche sind deshalb wichtige Aspekte für Käufer auf eBay Kleinanzeigen. Informieren Sie sich darüber, was das Produkt bei anderen Händlern kostet (neu oder auch gebraucht) und vergleichen Sie die Angebote untereinander.

Dies ist auch ein gutes Argument für Preisverhandlungen – wenn es ein vergleichbares Produkt für deutlich weniger gibt, zeigen sich viele Verkäufer entgegenkommend und reduzieren den anfänglichen Preis.

### • **Schauen Sie sich das Produkt an**

Fotos können einen ersten Eindruck vermitteln, doch am besten ist es, wenn Sie sich vor Ort noch einmal ein genaues Bild von dem machen, was Sie kaufen wollen. So vermeiden Sie böse Überraschungen, können Mängel erkennen und noch rechtzeitig vom Kauf zurücktreten.

Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie die Ware bei einem Kauf direkt mitnehmen können. Das verhindert Betrugsmöglichkeiten, da schwarze Schafe auf eBay Kleinanzeigen Angebote erstellen, um Vorkasse bitten und dann nichts liefern.

- **Stellen Sie Fragen**

Beschreibungen und Bilder sind ein guter erster Eindruck, doch diese räumen nicht zwangsläufig mit allen Fragen zu einem Artikel auf. Sollten auf Ihrer Seite noch Unklarheiten bestehen, zögern Sie nicht, den Verkäufer zu kontaktieren und nachzuhaken.

Bevor Sie etwas kaufen, dass nicht Ihren Vorstellungen entspricht – oder sich gegen den Kauf entscheiden, obwohl es perfekt gepasst hätte – ist eine schnelle Nachricht oder ein Telefonat sehr hilfreich.

- **Suchen Sie in einem größeren Radius**

Auf eBay Kleinanzeigen können Sie viele Angebote aus Ihrer direkten Umgebung finden, teilweise nur ein paar Minuten von zuhause entfernt. Das ist eine gute Sache und manchmal können Sie innerhalb von sehr kurzer Zeit etwas kaufen und den Artikel sofort abholen. Allerdings schränken Sie Ihre Suche damit auch ein.

Begrenzen Sie Ihre Suche nicht zu sehr und schauen Sie sich auch in anderen Städten oder Teilen Deutschlands um. Vielleicht gibt es dort ein deutlich besseres Angebot oder Sie werden fündig, wo in Ihrer Umgebung kein Artikel zu Ihrer Suche angezeigt wurde.

- **Holen Sie Ihren Einkauf falls möglich persönlich ab**

Ist der Verkäufer am anderen Ende des Landes, ist dies zwar nicht mehr möglich, wenn Sie einen Artikel in der Nähe kaufen, ist es jedoch immer sinnvoll, diesen persönlich vor Ort abzuholen. Zum einen können Sie noch einmal selbst schauen, ob die Qualität stimmt, ob es Fehler gibt, die bisher verschwiegen wurden und ob alles Ihren Vorstellungen entspricht.

Auf der anderen Seite sparen Sie sich Versand, möglicherweise zusätzliche Kosten und auch die Bezahlung erfolgt einfach in bar vor Ort.

- **Bleiben Sie stets nett und freundlich**

Leider sind nicht alle Erfahrungen auf eBay Kleinanzeigen ausschließlich positiv. Immer wieder wird von sehr unverschämten, dreisten oder schlichtweg beleidigenden Anfragen berichtet. Im Internet vergisst so mancher die gute Kinderstube und lässt jegliches Benehmen vermissen. Das beginnt schon bei einem simplen *Hallo, Bitte, Danke* oder *Auf Wiedersehen*. Reihnen Sie sich nicht darin ein, sondern zeigen Sie sich beim Kontakt stets freundlich. Das lohnt sich umso mehr, wenn Sie vorhaben, den Preis noch ein wenig zu drücken – denn wer gleich unsympathisch ist, darf nicht erwarten, auf viel Entgegenkommen zu stoßen.

Noch einmal kurz und knapp die Checkliste für Käufer bei eBay Kleinanzeigen mit den obigen und weiteren Tipps:

- Haben Sie die Beschreibung gründlich gelesen?
- Haben Sie explizit auf die Qualität und den Zustand geachtet?
- Kennen Sie den Preis des Produkts und haben andere Angebote verglichen?
- Konnten Sie alle offenen Fragen klären?
- Ist es möglich, den Artikel selbst abzuholen?
- Haben Sie sich über Transport und Versandkosten Gedanken gemacht?
- Haben Sie auch in anderen Städten nach Ihrem Wunschprodukt gesucht?
- Wissen Sie, welche Bezahloptionen der Verkäufer akzeptiert, falls Sie nicht bar zahlen?
- Waren Sie nett und sind mit anderen so umgegangen, wie Sie es selbst erwarten würden?

## Was auf eBay Kleinanzeigen nicht erlaubt ist

Auf eBay Kleinanzeigen gibt es nahezu unzählige Angebote. So werden aktuell mehr als 250.000 Ergebnisse für die Suche nach *Schmuck* gefunden und *Dekoration* kommt sogar auf 680.000 Angebote. Doch nicht nur die Menge, sondern auch die Breite der Artikel ist enorm. Wie heißt es so schön: Es gibt fast nichts, das es nicht gibt. Die Betonung liegt dabei auf dem kleinen Wörtchen fast, denn es gibt durchaus einige Regeln und Verbote auf eBay Kleinanzeigen.

Dabei geht es um Richtlinien zu den Produkten, die nicht verkauft werden dürfen, aber auch um allgemeine Verhaltensregeln. So verbietet eBay Kleinanzeigen Beleidigungen, Beschimpfungen, Rufmord oder Diskriminierung und Sie können diese an die Plattform melden, sollten Sie Opfer werden oder davon mitbekommen.

Auch der Schutz von Minderjährigen wird berücksichtigt. Es dürfen keine Stellenangebote oder -gesuche unter 14 Jahren eingestellt werden und alle Produkte, die keine Jugendfreigabe haben oder als FSK 18 eingestuft wurden, sind verboten. Ebenso sind pornografische Inhalte oder Stoffe, die unter das Betäubungsmittelgesetz fallen, strengstens verboten und werden von eBay Kleinanzeigen bei der Polizei gemeldet und angezeigt.

Darüber gibt es weitere Dinge, die auf eBay Kleinanzeigen nicht erlaubt sind:

- Keine Tabakwaren oder entsprechendes Zubehör wie Shishas, Wasserpfeifen oder ähnliches
- Keine alkoholischen Getränke
- Keine Symbole verfassungsfeindlicher Organisationen
- Kein Anbieten oder Handeln mit Schrott für private Nutzer
- Keine medizinischen Instrumente
- Kein Parfum, ausschließlich leere Flakons sind erlaubt