Weitreichende Änderungen bei eBay angekündigt (Jetzt mit Umfrage)

Ebay ist und bleibt der größte Internet-Marktplatz in Deutschland. Trotzdem häuften sich in den letzten Monaten Beschwerden gerade von professionellen Verkäufern. eBay führte daraufhin erste Änderungen im Geschäftsmodell durch und geht jetzt den nächsten Schritt, um an dynamischere Zeiten anzuknüpfen.

Was soll sich alles ändern? Wie weitreichend sind die Planungen?

Die Unzufriedenheit mit den bisherigen Änderungen zeigte auch unsere Umfrage zum Thema seinerzeit hier im Blog: 61% Prozent der befragten Shopbetreiber sagte, dass die angekündigten Schritte bei weitem nicht ausreichen. Einige US-Powerseller drohten gar mit Boykott. Zudem wurde eBay-Express in der Zwischenzeit geschlossen.

Drastische Gebührensenkungen bei eBay waren nötig

Mit einer weitreichenden Änderung des Geschäftsmodells will der eBay-Deutschland-Chef Stefan Groß-Selbeck den alten Schwung zurückgewinnen. Künftig wird die zeitliche Begrenzung der Angebote aufgehoben und die Einstellgebühren betragen statt bisher 25 Cent bis 4,80 Euro höchstens 10 Cent je Produkt.

Shopbetreiber sollen zurückgewonnen werden

eBay will sich hiermit gerade Shopbetreibern wieder annähern, die durch diese Preise und eine zudem angekündigte "Einstellgebühren-Flatrate" alle Produkte auch bei eBay günstiger listen können. Online-Shops hatten sich vor allem wegen der Gebührenstruktur in den vergangenen Jahren immer mehr von eBay abgewandt. Das soll ein Ende haben, wie eBay mit den heutigen Ankündigungen deutlich macht.

Hier ein Teil der heutigen Pressemeldung von eBay:

> ***eBay baut um: Online-Marktplatz setzt auf Wachstum durch Wandel***
>
> *Der weltweite Online-Marktplatz eBay stellt weitere grundlegende Neuerungen vor und setzt den im September 2007 unter dem Motto „eBay neu erleben!" begonnenen Umbau fort. „Wir wollen die größte und beliebteste Shopping-Website sein und bleiben. Dazu müssen wir uns auf neue Marktherausforderungen und veränderte Ansprüche unserer Käufer und Verkäufer einstellen – und vor allem die Käuferzufriedenheit auf eBay weiter verbessern", sagt Dr. Stefan Groß-Selbeck, Vorsitzender der Geschäftsführung von eBay in Deutschland.*
>
> *Durch ein neues Geschäftsmodell für die gewerblichen Anbieter will eBay unter dem Stichwort „Riesige Produktauswahl" das Angebot und damit die Auswahl für die Käufer auf dem Marktplatz mehr als verdoppeln. Außerdem wird unter dem Motto „Relevante Suchergebnisse" eine neue Suchtechnologie dafür sorgen, dass Käufer schneller genau das finden, was sie suchen. Im Mittelpunkt steht außerdem ein „Reibungsloser Kauf". Diesen will eBay unter anderem dadurch sicherstellen, dass Käufer zukünftig in unbegrenzter Höhe über den Online-Zahlungsservice PayPal geschützt werden und der Verkäuferschutz auf alle Transaktionen ausgeweitet wird. Zudem werden allgemein höhere Standards für Verkäufer gelten und die Käuferzufriedenheit signifikant erhöhen.*
>
> ***„Riesige Produktauswahl": Verdoppelung des Angebots***
>
> *Die riesige Sortimentsbreite und -tiefe ist schon heute eine Stärke von eBay – ständig sind auf dem deutschen Marktplatz rund neun Millionen Artikel im Angebot, dazu kommen noch*

einmal genauso viele Produkte in den eBay Shops. Die Trennung zwischen Marktplatz und Shops wird eBay aufheben: Ab dem 25. September werden alle Shop-Artikel vollwertig in die Kategorienstruktur und die Suchergebnisse auf dem Online-Marktplatz integriert. Als Ergebnis werden die Käufer unter mehr als 18 Millionen Artikeln wählen können. Bei eBay wird es nur noch zwei Angebotsformate geben: Auktionen und Festpreisangebote. Die Verkäufer profitieren von einer deutlichen Aufwertung ihrer Shop-Artikel, deren Reichweite sich beträchtlich erhöht. Dabei behalten diese Angebote ihre langen Laufzeiten von bis zu 30 Tagen.

Neues Geschäftsmodell für gewerbliche Verkäufer

In Zusammenhang mit der Integration der Shop-Artikel in den Marktplatz schafft eBay ein ganz neues Geschäftsmodell für seine gewerblichen Verkäufer in Verbindung mit den eBay Shops. Shop-Abonnenten werden für ihre Festpreisangebote mehr Leistung zu fairen Konditionen bekommen. Zwar können gewerbliche Verkäufer ihre Festpreisangebote weiterhin auch ohne Shop anbieten. Die Shop-Abonnements aber bieten einen wesentlich höheren Gegenwert: Die Angebotsgebühren – je nach Shop und Produktkategorie zwischen ein und zehn Cent – gelten künftig unabhängig vom Produktpreis, ein Galeriebild ist immer in der Gebühr enthalten. Insgesamt wird das Risiko weiter von den Angebotsgebühren auf die Verkaufsprovision verlagert – der Verkäufer zahlt also vor allem dann, wenn er erfolgreich verkauft.

Ein besonders attraktives Angebot macht eBay Premiumshop-Abonnenten: Sie können bei Mehrfachangeboten künftig eine Flatrate nutzen und für 299 Euro im Monat unbegrenzt Artikel auf eBay einstellen. „Damit schaffen wir einen Anreiz für Verkäufer, die schon jetzt in großen Stückzahlen handeln, ihr Angebot noch einmal auszuweiten. Außerdem können Händler so komplette Sortimente anbieten, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen", sagt Dr. Stefan Groß-Selbeck. Um das Einkaufserlebnis abzusichern, enthalten Angebote, die nach dem neuen Modell bei eBay eingestellt werden, automatisch PayPal als eine von mehreren Zahlungsoptionen.

„Relevante Suchergebnisse": Finden, was wirklich interessiert

Eine neue Suchtechnologie sorgt auch bei deutlich größerer Produktbreite und -tiefe dafür, dass ein Sammlerstück genauso schnell und einfach gefunden wird wie ein Neuprodukt zum Festpreis. Die neue Suche bei eBay sortiert Festpreisangebote nach ihrer Relevanz für den Käufer. Dabei wird vor allem der Verkaufserfolg gleicher Artikel in der Vergangenheit berücksichtigt. Auktionen werden nach ihrer Restlaufzeit angezeigt. Je kürzer diese ist, desto höher steigen die Artikel in der Sortierung. Dabei trägt eBay dafür Sorge, dass auf allen Seiten ein optimaler Mix aus Auktionen und Festpreisangeboten angezeigt wird. Nach wie vor gilt, dass Artikel von Verkäufern, mit deren Leistungen die Käufer in der Vergangenheit besonders unzufrieden waren, grundsätzlich weiter unten in den Suchergebnissen angezeigt werden. Die neue Sortierung der Ergebnisse wird ebenfalls zum 25. September eingeführt.

Aufschlussreich ist auch ein Interview, das "Netzökonom" Holger Schmidt mit Stefan Groß-Selbeck zu den angekündigten Änderungen geführt hat:

Herr Groß-Selbeck, was wollen Sie tun, um die Händler wieder für Ebay zu begeistern?

Wir schaffen ein neues Geschäftsmodell für gewerbliche Anbieter. Sie haben künftig die Möglichkeit, Produkte zu niedrigen Einstellgebühren oder sogar einer Flatrate bei gleichzeitig langen Laufzeiten einzustellen. Wir verbessern auch signifikant die Art und Weise, Artikel auf dem Marktplatz zu finden. Und wir verbessern den Käuferschutz.

Was heißt das konkret?

Wer heute nach einem Produkt sucht, bekommt die Auktionen und Festpreisangebote angezeigt. Separat davon werden die Angebote in unseren Shops gezeigt. Diese Shopangebote sind unter den Verkäufern sehr beliebt, weil sie eine niedrige Einstellgebühr und eine lange Laufzeit haben. In Zukunft werden wir diese Shopartikel zu einem neuen Festpreisformat umwandeln. Diese Shopartikel sind dann komplett in die Ergebnisse der Ebay-Suche integriert. Der Nachteil der nicht so guten Auffindbarkeit verschwindet, aber die Vorteile bleiben. Damit senken wir die Zahl der Formate auf Ebay von drei auf zwei. Es gibt dann nur noch Auktionen und Festpreis.

Die Senkung der Einstellgebühr soll also zu einer Verdopplung des Angebots führen?

Die Verdopplung auf mehr als 18 Millionen Artikel schaffen wir über Nacht, indem wir die Shopangebote in die normale Suche integrieren. Wir hoffen natürlich, dass das neue Angebot darüber hinaus noch mehr Inventar auf die Seite bringt.

Ihre Einstellgebühren liegen heute zwischen 25 Cent und 4,80 Euro. Wie hoch werden die Einstellgebühren künftig sein?

Zwischen 0 und 10 Cent, je nach Produktkategorie und inklusive Galeriebild.

Weiter im Interview geht es hier und einen begleitenden FAZ-Bericht gibt es hier. Eine erste (recht positive) Einschätzung von eBay-Beobachter Axel Gronen finden Sie hier.

[poll=8]