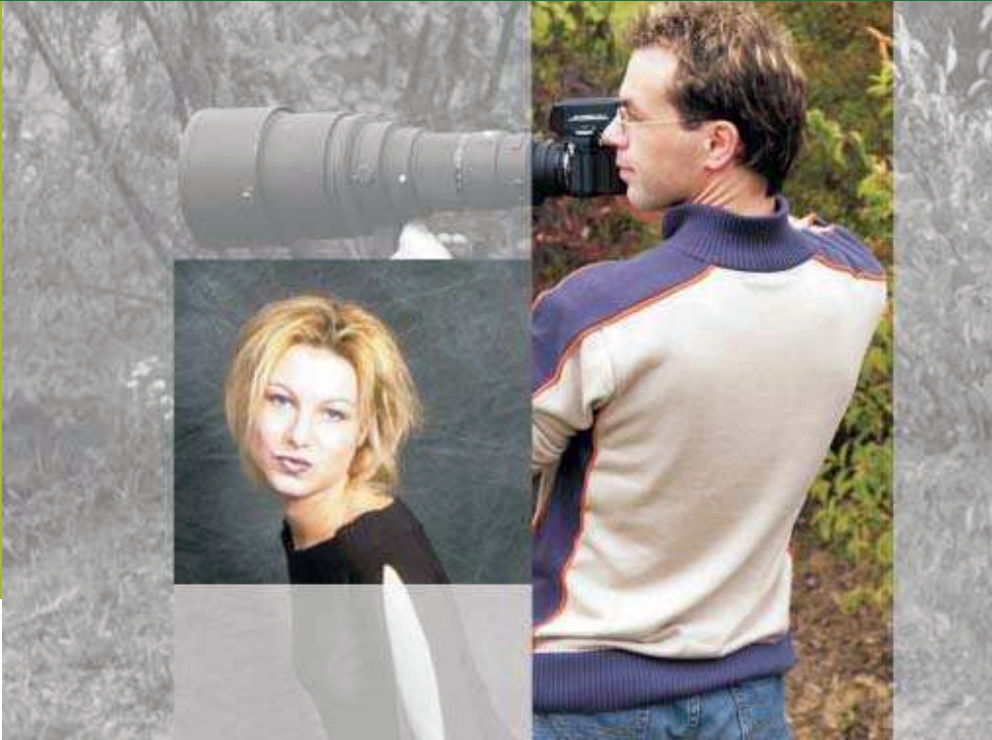


## Interview

### Team-Foto GbR

„So viel Ware wie wir verkauften, konnten wir gar nicht neu besorgen“



*Sonja und Wiro Lochner von der Team-Foto GbR*



Es ist der Traum vieler, das eigene Hobby zum Beruf zu machen. Hat man dies geschafft, lohnt es sich auch, nach weiteren Verdienstmöglichkeiten Ausschau zu halten. Dann ist eBay meist die richtige Adresse. Ein gutes Beispiel dafür ist die Firma Team-Foto GbR von Sonja und Wiro Lochner. Wiro Lochner, ein begeisterter Fotograf, gründete die Firma vor etwa 15 Jahren. Er hatte erkannt, dass sich mit Handel wesentlich bessere Verdienstmöglichkeiten erschließen lassen, als nur mit Fotografie. Deshalb kam er auf die Idee, seltene und hochwertige Fotoartikel anzukaufen und diese dann wieder zu verkaufen. „Anfänglich haben wir noch viel über Anzeigen und Fotobörsen vertrieben, bis wir uns mit eBay angefreundet haben und seit dem unsere Waren hier einem breiten Publikum anbieten.“ berichtet Sonja Lochner, die ihren Bruder seit 6 Jahren unterstützt.

Beide hatten vorher ganz andere Berufe. Wiro war erst gelernter Einzelhandelskaufmann, dann Fotograf. Sonja hat einen Gesellenbrief als Schreiner. Die nötigen Ratschläge für den Start in die Selbstständigkeit holten sie sich bei der Handelskammer, im Internet und vor allem bei Freunden und Bekannte, sowie ihren Eltern, die seit Jahren selbstständig sind. Die Firma Team-Foto, welche ihre Waren unter dem eBay Account team-foto verkauft, funktioniert an sich als Familienbetrieb. Wiro Lochner ist für den Einkauf und für technische Fragen, sowie

die Telefonberatung zuständig. Seine Schwester Sonja für den Verkauf, die Auktionsgestaltung, die Buchhaltung, Dispositionen, Bestellungen, E-Mail Fragen, Support und vieles mehr. Unterstützt werden die Beiden noch von ihrer Mutter, die sich um den Versand kümmert.

Gefragt nach dem Beginn berichtet Sonja Lochner: „Startschwierigkeiten hatten wir fast keine. Wir waren eher überrascht, wie einfach der Verkauf über eBay ist, wie schnell die Artikel einen Käufer finden und wie viele Kunden über eBay erreicht werden. Das einzigste Problem das wir hatten war die Tatsache, dass wir gar nicht so viel Ware besorgen konnten, wie wir hätten verkaufen können!“ Weiterhin fügte die Geschäftsfrau hinzu: „Wir hatten am Anfang zwei Mitarbeiter, mit denen wir aber nicht zufrieden waren, da die Arbeitsauffassung nicht mit unseren Vorstellungen übereinstimmte. Durch die Investition in ein neues Software Programm zur Pflege der Artikel, zum Anlegen der Belege und anderes haben wir unsere Firma wieder auf die "Ursprünge" reduziert und arbeiten so sehr viel effektiver. Wir haben meistens ca. 2500 verschiedene Artikel am Lager. Diese werden auch umgehend in eBay eingestellt, sobald wir sie in unsere Warenwirtschaft eingebucht haben, Beschreibungen und Fotos gemacht wurden und die Waren auf Funktion und Defekte geprüft sind. Wir sind schließlich für die Qualität unserer Verkäufe bekannt. Bei uns zählt die Qualität immer noch mehr, als die Quantität. Wir möchten unseren Kunden einwandfreie Artikel, freundlichen Service - fast 24 Stunden am Tag - und Hilfe bei technischen oder eBay Fragen bieten“

Das Sortiment umfasst, wie der Name vermuten lässt, Fotozubehör von A-Z. Filteradapter, Filter, Stative, Objektive, Kameras, Blitzgeräte, Studiohintergründe, Batterien, Taschen, Köcher, Sammlerartikel, Raritäten, Deckel und und und. Liste der Hersteller liest sich wie das „Who is Who“ der Multimediabranche. Hier finden sich Namen wie Nikon, Canon, Olympus, Minolta, Pentax, Hasselblad, Fuji, Heliopan und viele mehr. Neuware wird über Großhändler oder direkt vom Hersteller bezogen, Gebrauchtware erhalten sie als Kundenkommission oder kaufen diese im In - oder Ausland an.

Durch ihren Service konnten sie einige Stammkunden gewinnen. Zu diesen gehören vor allem professionelle Fotografen, die für Ihren Beruf immer wieder hochwertige Artikel oder exzellente Studioblitze benötigen. Die meisten ihrer Verkäufe gehen aber an wechselnde Kunden die nur ein oder zwei mal im Jahr bei ihnen bestellen.

Etwa 30% der Käufer sind gewerbliche Kunden, ca. 70% private, wobei man das nicht so genau sagen kann, da viele eBay Nutzer Ihre gewerblichen Tätigkeiten verschleiern, um das Fernabsatzgesetz als Käufer nutzen zu können, so Sonja Lochner.

Zur Zeit verkauft die Firma 75 - 150 Artikel am Tag. So kommen im Monat locker 2000-3000 Artikel zusammen, wobei der Absatz saisonell schwankt und vor allem auch davon abhängig ist, was die beiden eBay Powerseller gerade vorätig haben. Zu



den meist verkauften Artikeln zählen hier Heliopan Filter ( das Team-Foto ist hierbei einer der größten Abnehmer der Fa. Heliopan / Summer europaweit) Deckel, Filteradapter und sonstige Adapter. Das Gespann verkauft seine Waren aber nicht nur deutschlandweit, sondern mittlerweile in alle Welt und sogar in den USA und Japan sind die Lochners als loyale Verkäufer bekannt.

Auch für die Zukunft sehen die Lochners noch viel Potential, da sich Online-Auktionen und das Internet allgemein in den letzten zehn Jahren immer weiter verbreitet haben und aus ihrer Sicht seit fünf Jahren auch einen soliden Markt für Verkäufer bieten. So sagt uns Wiro Lochner: „Im Gegensatz zu den Geschäften vor Ort haben wir die Möglichkeit, unsere Eigenkosten sehr gering zu halten. Wir brauchen keine Miete für einen Laden zu bezahlen oder Mitarbeiter zu beschäftigen. Vor allem haben wir den Vorteil, dass wir flexibel sind. Unsere Kunden können rund um die Uhr einkaufen und bekommen die Ware bequem ins Haus geliefert.“ Darüber hinaus geht Herr Lochner davon aus, dass es im Bereich der Online-Auktionen keine großen Überraschungen mehr geben wird und eBay.com, eBay.de sowie eBay.co.uk an der Spitze des Weltmarktes bleiben werden. Weiterhin führt er aus: „Durch einige unseriöse Händler haben leider viele Kunden das Vertrauen in eBay verloren, das muss ganz klar dargestellt werden. Aber es gibt auch die andere Seite, Kunden die das Fernabsatzgesetz zu ihren Gunsten auslegen (also Ware bestellen, diese zwölf Tage lang nutzen und dann wegen „Nichtgefallen“ zurückgeben), Kunden die nicht zahlen und und und. Es werden sich also nur Verkäufer halten können, die Service bieten, gleichzeitig aber auch einen guten Geschäftssinn haben und Artikel anbieten, die konkurrenzlos sind, so wie wir“.

Die Zukunftswünsche der Lochners sind einfach. Noch mehr Erfolg zu haben und noch mehr zu verkaufen. Lesern, die es ihnen gleich tun wollen, raten sie folgendes: „Halten Sie sich immer auf dem Laufenden! Nicht nur über eBay, sondern auch über Recht und Gesetz in Deutschland. Wenn man ins Online-Geschäft einsteigen will, dann ist es wichtig, alle Anbieterkennzeichnungen zu erfüllen, zu wissen wie der Online-Handel abläuft, welche AGB eBay derzeit hat oder welche Kosten auf einen zukommen. Lieber einmal mehr kalkulieren als ein Verlustgeschäft machen. Reden Sie auch mit Freunden und Bekannten über Ihre Ideen und sehen Sie, wie diese reagieren. Holen Sie sich Tipps von Managern, besuchen Sie Seminare und überdenken Sie immer beide Seiten: Verkäufer UND Käufer. Würden Sie bei sich kaufen? Oder möchten Sie an diesen Käufer verkaufen? Bieten Sie freundlichen Service per Telefon oder per Fax zusätzlich zu E-Mails an. Damit punkten Sie immer. In der „Service-Wüste“ Deutschland sind besonders ältere Kunden, die mit dem



Internet oder Online-Auktionen nicht so vertraut sind für jede Hilfe dankbar. Und vor allem: FLEXIBILITÄT. Versuchen Sie, Unmögliches möglich zu machen !!! Lassen Sie Ihre Kunden wissen, dass Sie alles tun, um diese zufrieden zu stellen. Auch Reklamationen sollten stets freundlich und möglichst unbürokratisch bearbeitet werden, das geht natürlich nicht immer - aber in 99% der Fälle.“, so die erfahrenden eBay-Verkäufer.

Von eBay wünscht sich die Firma Team-Foto vor allem mehr Kontrollen für Verkäufer und Käufer. Insbesondere für unseriöse Verkäufer oder sogenannte "Spaßbiestern". Das Bewertungssystem von eBay ist ebenfalls um einiges verbesserungswürdig und auch die Kosten des Auktionshauses sind mittlerweile recht hoch eingestuft, finden die Lochners. Im Großen und Ganzen herrscht bei Team-Foto aber Einigkeit darüber, dass eBay ein sehr guter Absatzmarkt für Verkäufer ist, um Produkte einem möglichst großen Kundenkreis anzubieten und dadurch auch ein Folgegeschäft über Telefon, E-Mail oder die eigene Homepage möglich zu machen.

Bleibt die Frage nach Prinzipien der Firma Team-Foto. Diese lauten: „Den Kunden zufrieden zu stellen, einen guten Ruf in der Branche zu haben und selbstverständlich Geld zu verdienen.“ ■ ■



## Von Null auf Platin in einem Jahr

dynamic-auction – 4 Millionen Euro Umsatz in 12 Monaten



Lagerhallen soweit das Auge reicht. Meterhohe Regale, in denen Kartons ordentlich in Reih und Glied gestapelt sind, gefüllt mit Schrankwänden aus Kiefernholz, türkisfarbenen Duschradios in Seepferdchenform oder hauchdünnen Samtbikins. „Wir verkaufen alles, was über Palette geht“, sagt der 42-jährige Sven Asböck, einer der zwei Geschäftsführer der DTG dynamic trade GmbH (DTG) aus Neumünster in Schleswig Holstein. Zusammen mit seinem Partner Frank Hoffmann agiert er als eBay-Verkaufsagent im großen Stil: Zurzeit lagern die gelernten Kaufleute eigene Artikel und Waren ihrer Kunden in einer 5.000 qm großen Halle und in weiteren kleineren Räumen. Doch damit ist der Stauraum, den das Gewerbegebiet an der Saalestraße hergibt, noch lange nicht ausgereizt. „Wenn nötig, dann können wir eine Gesamtfläche von rund 70.000 qm nutzen“, sagt der 37-jährige Frank Hoffmann – eine Fläche, die ungefähr so groß ist wie zehn Fußballfelder. „Möchte ein Kunde mal eben 600 Waschmaschinen liefern, dann haben wir dafür locker Platz.“

### eBay-Karriere im atemberaubenden Klicktempo

Nicht immer verfügten Sven Asböck und Frank Hoffmann über diese Lagerkapazitäten. Als sie im Juli 2003 in Kooperation mit der DHL anfangen, Artikel