Die Lust am "Händele"

Autor(en): **Keel, Gallus**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung**

Band (Jahr): **87 (2009)**

Heft 5

PDF erstellt am: **16.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-724194

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Bild: Blickwinkel

Die Lust am «Händele»

Welch ein Spass, mit den Gegenständen aus Keller und Estrich Geld zu machen! Und wer reibt sich nicht die Hände, wenn ihm ein Schnäppchen gelingt? Immer mehr Seniorinnen und Senioren entdecken das Versteigern im Internet.

Von Gallus Keel

Als ihr Sohn sein Spielwarengeschäft in St. Gallen-Bruggen auflöste, half Elisabeth Lämmlin bei der Liquidation fleissig mit. Die letzten Artikel stellten sie zum Versteigern ins Internetportal www.ricardo.ch: «Wir haben alles zum Einstandspreis angeboten, aber sehr oft wurde dieser überboten», erinnert sie sich begeistert. Die verkauften Gegenstände einzupacken und den Käufern zu schicken, gab zwar einige Arbeit, doch die 68-Jährige war endgültig auf den Geschmack gekommen.

Nun wollte sie auch ihre rund dreissig Puzzles loswerden, die sich auf dem Estrich stapelten. «Viel bekam ich dafür nicht», sagt sie, «aber es gab pro Spiel doch 6 bis 11 Franken.» Und überhaupt: Es zählt ebenso die Freude am «Händele». Auf einen Blick – beziehungsweise Klick – sieht man, wie viele sich für einen Artikel interessiert haben. Und in den letzten Minuten einer Versteigerung kann man am Bildschirm gespannt mitverfolgen, wie die Kauflustigen – falls sie Feuer gefangen haben – den Preis in die Höhe treiben.

Elisabeth Lämmlin ist seit 25 Jahren in Engelburg vor den Toren St. Gallens Ortsvertreterin für Pro Senectute. Sie hat unter anderem ein Seniorenchörli gegründet und einen Mittagstisch eingeführt – eine Frau mit sozialer Ader. Für eine in Sachen Internet unkundige Freundin stellte sie einen Schlafzimmer-

schrank, eine Polstergruppe, einen Salontisch, mehrere Kupferkessel, einen alten Spiegel, Bilder und anderes bei Ricardo ins Internet. «Das meiste ging zu einem anständigen Preis weg», ist Elisabeth Lämmlin noch heute erstaunt.

Während das weltweit wirkende Ebay der Erfinder der Internetversteigerungen und in fast allen Ländern Marktführer ist, bevorzugen die Schweizer die Plattform Ricardo. Sie hat hier 87 Prozent Marktanteil. Ebay und Ricardo sind Teil des wachsenden E-Commerce, des elektronischen Handels. Von zu Hause aus kaufen und verkaufen viele alles Erdenkliche übers weltweite Netz World Wide Web, kurz www. Bei den Onlineauktionshäusern können alle sowohl Käufer als auch Verkäufer werden. Inzwischen nimmt der Handel zu Festpreisen stetig zu, aber die Grundidee von Ebay und Ricardo ist es, die Ware zu ersteigern.

Schwarze Schafe haben keine Chance

Der Verkaufende stellt sein Angebot mit Beschrieb und meist mit Foto für einige Tage ins Netz. Entweder lässt er ab 1 Franken ersteigern oder setzt einen Mindestpreis fest. Nun hofft er, dass sich Interessierte gegenseitig überbieten. Wer bei Ablauf der Versteigerung das höchste Gebot gemacht hat, bekommt den Zuschlag. Er ist verpflichtet, die Ware zu den im Voraus bestimmten Bedingungen zu übernehmen, und auch der Verkäufer darf nicht mehr zurückkrebsen – egal, ob er mit dem erzielten Preis zufrieden ist oder nicht. Für alle Welt sichtbar bewerten sich Käufer und Verkäufer nach dem Handel gegenseitig. Schwarze Schafe fallen so rasch auf und werden gemieden.

Im Voraus festgelegt werden Zahlungsbedingungen und Versandkosten (oder ob die Ware vielleicht abgeholt werden muss). Die Einstellgebühren, also die Kosten für die Veröffentlichung des Angebots, sind sehr gering, es geht um Rappenbeträge. Erfolgt jedoch ein Verkauf, verlangen Ebay und Ricardo ein bis mehrere Prozent vom Verkaufspreis für sich, abhängig von dessen Höhe.

Die Büros von Ricardo.ch in Zug sind eigentlich ein riesiges Warenhaus ganz ohne Verkaufs- und Lagerräume. Rund 1,7 Millionen Mitglieder haben sich bei Ricardo registriert. Jeden Tag kommen rund tausend neue hinzu, und es werden zwischen 10 000 und 20 000 Artikel ersteigert oder zum Fixpreis veräussert. Das erst zehn Jahre alte Onlineunternehmen weist bereits einen Jahresumsatz von etwa 600 Millionen Franken aus. Das ist fast so viel, wie das Einkaufszentrum Glatt in Wallisellen pro Jahr umsetzt, immerhin das grösste Einkaufszentrum der Schweiz.

Wo kann man lernen?

Wer sich in die Onlineversteigerungen stürzen möchte, sollte Windows- und Internet-Grundkenntnisse haben (Arbeitsplatz, Mausbedienung, Fenstertechnik). Zudem empfiehlt sich ein Kurs. Erkundigen Sie sich zuerst bei Pro Senectute in Ihrer Region. Ein Kursangebot gibts auch unter www.ricardo.ch/pages/schulungen/de.php
Die Swisscom bietet schweizweit Internetkurse an. Einer handelt vom «Einkaufen, Reservieren, Buchen». Dort erlernen Sie am Beispiel von Ricardo.ch die Onlineauktion. Mehr erfahren Sie unter: www.swisscom.ch/helppoint

Barbara Zimmermann von Ricardo.ch kann «zurzeit leider nicht sagen, wie viele Seniorinnen und Senioren bei uns mitmachen». Ihre Zahlen vom Juli 2008 belegen immerhin, dass 177 453 Mitglieder über 50 Jahre alt waren. Auch eine kleine Umfrage der Zeitlupe zeigte, dass die reiferen Semester in Sachen Internetversteigerungen den Jungen nacheifern. So hat Fritz Weber aus Zürich – gerade 65 Jahre alt geworden – das Alphorn eines Bekannten für 1600 Franken verkauft, eine antike Puppe für 3600 Franken und eine Sonnenstore zum Festpreis von 520 Franken. Erfolglos blieb der Neurentner beim Verkauf von Schallplatten, dagegen durfte er sich die Hände reiben, als er mit einem einzigen Franken der Meistbietende war für einen Bildschirm.

Ebenfalls erfreuliche Erfahrungen gemacht mit Ricardo hat Carlos Schwörer, auch er 65. «Von Elektrokabeln bis Computer habe ich alles gut verkauft.» Der Amriswiler rät: «Der Trick besteht darin, den Preis tief anzusetzen – tiefer, als man eigentlich möchte! Ich gebe die Ware nur drei bis vier Tage in die Versteigerung. Das Ende der Auktion sollte unbedingt auf ein Wochenende fallen, wenn die Leute Zeit und Lust haben mitzubieten.»

Walter Holzer, 63, aus Münsingen schreibt: «Wenn ich etwas versteigere, bin ich die letzten 10 bis 15 Minuten vor Ablauf der Auktion im Internet. Dabei kann es spannend werden. Manchmal trifft in der letzten Minute noch ein höheres Gebot ein.»

Wer sich auf www.ebay.ch oder www.ricardo.ch umschaut, begreift rasch, dass es kaum etwas auf der Welt gibt, das sich nicht versteigern oder ersteigern liesse. Jeder Gegenstand, der einem Besitzer nicht mehr dient, ist einem anderen Menschen Gegenstand der Begierde. Von der Aufbewahrungsbox aus Plastik über das Auto oder die gebrauchte Badewanne bis hin zu Briefmarken, Koffern und Schmuck oder den antiken Holzengel mit abgebrochenem Flügel trifft man alles an.

Die erfahrene Elisabeth Lämmlin rät allen, «es einfach zu wagen, man muss alles ein erstes Mal machen». Sehr bald bekomme man Routine. «Der Spass nimmt laufend zu.» Letzthin startete die Pro-Senectute-Ortsvertreterin wieder eine Aktion. Wegen Isolationsarbeiten am Dach musste sie den Estrich räumen. Das war die Gelegenheit, endlich all das Militärzeug ihres Sohnes zum Verschwinden zu bringen. Das Schuhputzzeug, die lederne Kartentasche und selbst der steife Offiziershut gingen – wenn auch mit bescheidenem Erlös – wie frische Weggli weg. «Besser als wegwerfen», findet die Engelburgerin.