

!Re-Use!

Gebrauchtes erfolgreich im
Internet verkaufen

Abfallaufkommen

Über 1,35 Millionen Tonnen abgetragener Kleidung fallen jährlich allein aus privaten Haushalten in Deutschland an. Jedes fünfte Kleidungsstück wird so gut wie nie getragen.

Jedes Jahr fallen weltweit 40 Millionen Tonnen Elektronikschrott an. Allein die Deutschen werfen pro Jahr 600.000 Tonnen Handys, PCs, Föhne, Herde und Toaster weg. Etwa ein Viertel dieser Menge, also 150 000 Tonnen, wird jährlich illegal nach Afrika und Asien exportiert.

Doch muss das alles wirklich weg?

Und warum brauchen wir immer wieder neue Geräte?

Wie oft lesen wir Bücher?

Warum geben wir die Dinge nicht viel häufiger weiter?

Unsere Konsumgesellschaft

Erst im 19. Jahrhundert wurden die Grundlagen für die heutige Konsumgesellschaft geschaffen.

Sie setzt sich zusammen aus einer Vielzahl privater Haushalte, deren **Einkommen, Ausgaben und Wertschöpfung** den Wirtschaftsprozess maßgeblich beeinflussen.

In den Wohlstandsgesellschaften zielen die privaten Haushalte auf eine **Steigerung des „Lebensstandards“**:

Dies bedeutet immer noch oft, immer **mehr Dinge** zu besitzen.

Wir produzieren und verbrauchen immer mehr Güter und Dienstleistungen.
Wir reisen mehr und leben länger.

Dadurch sind die **Umweltbelastungen** unserer wirtschaftlichen Tätigkeit im Inland und Ausland gewachsen und stärker in unser Blickfeld gerückt.

Reduce - Reuse - Recycle

Wichtige Fragen unserer Gesellschaft:



Wie können wir weniger konsumieren?

Wie können wir Abfälle vermeiden?

Wie können wir Dinge wiederverwenden?



Mit dem Verkauf von Gebrauchtwaren können wir Ressourcen und gleichzeitig Geld sparen!

Verkauf von Gebrauchtwaren

In Deutschlands Kellern und Dachböden schlummern durchschnittlich ungenutzte Gegenstände im Wert von 1.013,00 Euro pro Haushalt.

Wer gebraucht kauft, schont Rohstoffe, verringert Transportwege und spart Geld.

Indem wir vor allem gebrauchte Waren erwerben, können wir Konsumgüter zu einem längeren Leben verhelfen.

Wie also veräußere ich mit einfachen Mitteln ungebrauchte Dinge, die ich sonst irgendwann entsorgen würde?

Wie geht man am besten vor?

- Wähle ein Produkt, das du verkaufen willst
- Richte ein Verkäuferkonto ein mit verschiedenen Optionen:
- Zahle beim Einstellen eines Artikels Einstellungsgebühren
- Zahle beim Verkauf des Artikel Verkaufsgebühren
- PayPal verifizieren zu lassen bedeutet, dass du den Verifizierungsprozess von PayPal durchlaufen hast, um deine Identität zu bestätigen. Dies erhöht deine **Sicherheit**
- **Sichere Dich ab: Lese Dir das „Kleingedruckte“ beim Abschluss eines Kontos auf einem Portal genau durch**
- **Wenn Du regelmäßig verkaufst: Erkundige Dich über Gesetze oder z.B. den „Gewerbeschein“ und die „Kleinunternehmer-Regelung“**

!Haftung!

HAFTUNG: Nach dem Gesetz müssen auch Privatverkäufer für einwandfreie Ware einstehen.

Haftungsausschluss sichert man im Allgemeinen mit dem Satz:
„Der Verkauf erfolgt unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung.“

Folge: Wenn mit dem Produkt etwas nicht stimmt, muss der Verkäufer weder nachherfüllen noch den Kaufpreis erstatten.

Alle Angaben müssen stimmen: Was in der Artikelbeschreibung steht, muss stimmen. Sonst haftet der Verkäufer auch, wenn die Sachmangelhaftung ausgeschlossen ist.

Umgekehrt gilt: Werden Schwächen und Fehler in der Artikelbeschreibung korrekt dargestellt, müssen Käufer sich mit der Ware zufrieden geben.

Haftung bei Gebrauchsgütern

Wer beim Verkauf gebrauchter Sachen nicht für Mängel haften will, muss die Sachmangelhaftung ausschließen.

Die richtige Formulierung lautet: **„Der Verkauf erfolgt unter Ausschluss jeglicher Sachmangelhaftung.“**

Verkäufer kann sicherheitshalber ergänzen:

„Die Haftung wegen Arglist und Vorsatz sowie auf Schadenersatz wegen Körperverletzungen sowie bei grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz bleibt unberührt.“

Nur private Verkäufer können die Gewährleistung komplett ausschließen!

Steuerrecht

Privatperson

gelegentlicher Verkauf unterschiedlicher Artikel aus Privatbesitz; per Verfahren individuell entschieden

Gewerblich

Kauf von Artikeln, um sie wieder zu verkaufen

Regelmäßiger Verkauf (großer) Artikelmenen

Gleichartige Waren über längeren Zeitraum

Unterhaltung eines (eBay) Shops, Internetauftritt, Verwendung von Werbebeschreibungen, die einen professionellen Eindruck machen

Das Produkt

„Ich habe zu viel!“- „Was mache ich damit!?“

Was kann ich verkaufen?

Was wird **gerne** und viel gekauft?

Wieviel Geld kann ich dafür bekommen?

Wie viel **Zeit** habe ich oder will ich verwenden?

Wie viel *DARF* ich online **privat** verkaufen, ohne **Steuern** zahlen oder ein **Gewerbe** anmelden zu müssen?

Das Portal

Welches Portal zu mir passt, hängt ab von:

- Meinem Alter
- Meiner Fähigkeit mit digitalen Medien umzugehen
- Meiner Medien-Affinität (Fotos machen, bearbeiten)
- Meiner Internet-Verbindung
- Meiner Zeit
- Meiner Kommunikationsfähigkeit
- Meinem Anspruch
- **Meiner Motivation und Neugierde**

Einige Beispiele für Portale

- Ebay und Ebay Kleinanzeigen, Versand mit Gebühr & **Konto**
- MÄDCHENFLOHMARKT: Second Hand Designermode und **Vintage-Fashion**; mit Konto & App; mit „Concierge Service“
- Kleiderkreisel, Mamakreisel, Kleiderkorb: Kaufen, verkaufen, **tauschen, verschenken**; kostenlos
- SHPOCK **Flohmarkt App**: Selten Versand, in der Regel Abholung, unkompliziert und schnell, kostenlos
- Momox; momox-fashion.de; **Massen-Einkäufer**: Sachen loswerden und spenden, wenn man will
- TICTAIL: eigener **Webshop**, Blogger; kostenlos
- VESTIAIRE COLLECTIVE und REBELLE: **Designer-Shops**, Kosten 15-40% des Verkaufspreises

Einige Beispiele für Portale

- mySWOOOP, Neues und Gebrauchtes kaufen und verkaufen
- Fairmondo faire Amazon-Alternative für Second Hand online
- Kleinanzeigenmarkt für Selbstabholer, z.B. Quoka
- Elektroartikel: Nebenan, Gebrauch.de, Wirkaufens, Rebuy
- Haushaltsgeräte: Zoxs, quoka.de, amazon.de, bazar.de
- Second Hand online Bücher: Booklooker, Fairmondo, Momox, Rebuy, Studibuch

Internet- Lese-Empfehlung: “Utopia Besten-liste”

Die Zielgruppe

Je nachdem, für welches **Portal**, mit oder ohne App, man sich entscheidet und welchen **Artikel** man bewirbt, überlegt man sich mit welcher **Art der Sprache** man auf sich aufmerksam macht.

Schreibt man „Du“ oder „Sie“?

Ist man sachlich und formell oder versucht man mit ein wenig Witz und Kreativität den Artikel stilvoll darzustellen?

Nimmt man sich viel **Zeit** oder möchte man so schnell wie möglich nur die wichtigsten **Daten** vermitteln?

Versende ich oder übergebe ich die Ware persönlich?

Ist der **Text**, oder sind die **Fotos** wichtiger?

Beispiele für Zielgruppen

Bewirb deine Artikel: Schreibe einen Blogartikel, um Deine Leser über deine Verkäufe zu informieren. Poste auf Facebook und Twitter, um deine Freunde und Follower wissen zu lassen, dass du auf eBay verkaufst. Bringe mit Werbung mehr Traffic auf deinen Shop.

- Freunde und Bekannte, Nachbar*innen, Stadt od. Ländlich
- Interessensgruppen z.B. auf FB-Seiten, geschlossene Gruppen
- „Grüne“ Seiten mit Fokus auf Wiederverwendungsgedanken
- Alters-spezifisch: Stil, Kaufkraft, Online-Affinität
- Gender-spezifisch: Verlinkung und Trends

Die Produktbeschreibung

„**Stelle deinen Artikel ein**“: **Beschreibung** des Artikels

Fakten zum angebotenen Produkt: ausführliche Angabe von Größen, Gewicht oder z. B. verwendeten Materialien:

Ausführliche Informationen stärken das Gefühl, nicht die Katze im Sack zu kaufen.

Produktbeschreibung: Die klaren Fakten reichen nicht aus, um Kunden zu einer Kaufentscheidung zu bewegen. Ein Produkttext sollte **Emotionen** wecken, die zum Angebot passen.

Wichtig ist immer,

- dass man ehrlich auf **Gebrauchsspuren** hinweist!
- dass der Text kurz, präzise und ansprechend ist, die Beachtung der Rechtschreibung vorausgesetzt, **aber auch** Emotionen weckt

Der Text

Wenn Du Deinen Produkttext schreibst, dann fokussiere Dich auf die idealen Käufer!

Es hilft, wenn man sich vorstellt, wie man das Produkt live verkaufen würde.

Überzeuge mit dem Nutzen, der durch die Eigenschaften möglich ist! Sprich die Phantasie Deiner Leser an.

Mache Deine Produkttexte “überfliegend”, mit **Gliederung** und **Hervorhebungen**.

Teile Dein Wissen über Dein Produkt. Versuche Geschichten zu erzählen und auch kleine Details zu erklären.

Das Foto

Gutes Foto

Optische Information für den Kunden

Steigerung der Kauflaune

Geringere Rücksenderate =

Höherer Gewinn

Hohe Auflösung

Foto am lebenden Objekt

Detailaufnahmen

Professionelle Wirkung

Schlechtes Foto

Foto vom Hersteller ohne Erlaubnis

Macken sind retuschiert

Hohe Rücksenderate

Zeitverlust=Geldverlust

Niedrige Auflösung

Unscharfe Fotos mit zu privaten Einblicken

Objekte nicht gut beleuchtet

Das Foto

Sehr wichtig sind die Eigenschaften des Bildes selber.

Der Dateiname ist wichtig. Benenne das Bild entsprechend dem Bildinhalt. Dabei sollten die „**Keywords**“ enthalten sein.

Nutze als **Wort-trenner** einen Bindestrich.

Also nicht „produkt0198563final_final-v3.png“

sondern „bogengriff-messing-glaenzend-polliert-230mm.png“

Die **Bildgröße** sollte an einer Seite mindestens **300 Pixel**

betragen. Empfehlenswert sind Bildgrößen zwischen 320 x 240 Pixel bis 1280 x 960 Pixel.

Google bevorzugt Bilder im **Querformat**.

Das Dateiformat sollte gif, png oder jpeg sein.

Hilfsmittel für Fotos: Stativ und Licht-Box



Das Wichtigste beim Verkauf

Ehrlichkeit

Erreichbarkeit

Zuverlässigkeit

Freundlichkeit

Sachlichkeit

Realistische Einschätzung des Preises

Preis / Zeit / Verbindlichkeit

Und der Rest?

Übriggebliebene Ware NICHT in den Restmüll werfen: Es gibt viele soziale Organisationen, die funktionsfähige Gebrauchsgüter annehmen. Und es gibt die Möglichkeit, Kleidertausch-Parties zu organisieren; oder gemeinsam in der Hausgemeinschaft eine „Tausch-Ecke“ einzurichten: mit der Hausverwaltung absprechen, und die Ecke nicht „vermüllen“ lassen!

DENN

Wir alle tragen dazu bei, mit unserem Verhalten mehr oder weniger zum Müllaufkommen oder zur Abfallvermeidung beizutragen.

Mit dem Verkauf von Gebrauchtwaren können wir außerdem noch etwas für die Haushaltskasse tun!

!Wiederverwendung ist top!

**Wiederverwendung ist aktiver
Ressourcenschutz**

Wiederverwendung spart Geld

**Wiederverwendung und
Weitergabe = aktiv und sinnvoll
verbrachte Zeit**