



Internet Ökonomie

Torsten Eggerth
22.05.2003



I
N
T
E
R
N
E
T
Ö
K
O
N
O
M
I
E

Unternehmensziel

Mit unserer Hilfe können unsere Mitgliedern mit allem handeln „was das Herz begehrt“. eBay wurde im Glauben an die Ehrlichkeit und Vertrauenswürdigkeit unserer Mitglieder gegründet.



I
N
T
E
R
N
E
T
Ö
K
O
N
O
M
I
E

Inhalt (1)

1. eBay Grundlagen
 - Was ist eBay?
 - eBay Entstehung
 - Eine Idee wandert (Alando)
2. Geld & Konkurrenten
3. Umsetzung ökonomischer Regeln
4. Sicherheit
5. Ausblick & Resümees



1.1.1 Was ist eBay?

- Größte Online-Handelsgesellschaft der Welt
- Artikel können in zig Kategorien angeboten werden
 - Sammlerobjekte
 - Antiquitäten
 - Technik
 - ...
- ständig über 10 Millionen Artikel weltweit im Angebot (weltweit)
- eBay Deutschland: Zu jeder Zeit Zugriff auf ca. 1 Mio. Artikel
- Über 50 Mio. registrierte Mitglieder



1.1.2 Was ist eBay?

The screenshot shows the eBay homepage with the following elements:

- Navigation:** Links for [Startseite](#), [Anmelden](#), [Mein eBay](#), [Übersicht](#), and [Einloggen](#). Below these are buttons for [Kaufen](#), [Verkaufen](#), [Service](#), [Suchen](#), [Hilfe](#), and [Gemeinschaft](#).
- Search:** A search bar with the text "Was suchen Sie?" and a "Los!" button. Below the bar is the text "Powersuche".
- Categories:** A list of category links: [Auto & Motorrad](#), [Baby](#) | [Spielzeug](#), [Briefmarken](#) | [Münzen](#), [Bücher](#) | [Film & DVD](#), [Business & Industrie](#), [Computer](#) | [Software](#), [Elektrogeräte](#), [Feinschmecker & Beauty](#), [Foto & Optik](#) | [Audio & Hi-Fi](#), [Handy & Organizer](#), [Haus & Garten](#), [Heimwerker](#) | [Modellbau](#), [Kleidung & Accessoires](#), and [Kunst & Antiquitäten](#).
- Musikinstrumente:** A large banner for "Musikinstrumente für jede Gelegenheit" featuring a guitar. It includes sub-sections: "Musik draußen" (Didgeridoos, Bonaos & Trommeln, Gitarren, Mundharmonikas, exotische Instrumente), "Im Übungsraum" (E-Gitarren, Bassgitarren, Schlagzeuge, Verstärker, Live-Equipment), and "Im Studio" (Recording, Sampler, Mischpulte, Effektgeräte, Studiosoftware). To the right of the banner are images of jewelry with links: [Edelsteinringe bei eBay!](#) and [Braut-Accessoires zum Sofort-Kaufen!](#)
- Footer:** Links for [Jetzt in der Galerie](#) and [Stars & Charity](#) with a globe icon.



1.2 eBay Entstehung

- beruht auf einer Unterhaltung zwischen Pierre Omidyar und seiner Ehefrau
- Ehefrau einer leidenschaftlichen Pez™ Sammlerin
- Suchten Möglichkeit, mit anderen Sammlern in Kontakt zu kommen
- Gründeten eBay in den USA im September 1995



1.3.1 Eine Idee wandert (Alando)

- eBay funktioniert in den USA, warum nicht auch woanders?
- 1998 : Oliver, Marc und Alexander Samwer analysieren eBay
 - eBay investiert nur 9% vom Umsatz in Technologieforschung
 - 30% aber ins Marketing
 - durchschnittliche Transaktionswert 40 \$
- „friendly-capital“ für die Alando-Idee wird aufgetrieben
- Situation 1998 : Internet-Startups benötigen fast 25 Prozent des gesamten Venture-Capital



1.3.2 Eine Idee wandert (Alando)

- 1. März 1999 Die Webseite www.alando.de geht online
- Pageviews am Ende des Monats durchbrechen 3 Mio. Grenze
- 23.06.1999 Alando wird durch eBay aufgekauft
 - geschätzte Kaufsumme 30 Mio. DM
- Damalige Situation von Alando
 - 3,8 Mio. Nutzer
 - 2,1 Mio. Artikel
 - 250.000 neue Artikel pro Tag



Inhalt (2)

1. eBay Grundlagen
2. Geld & Konkurrenten
 - Warum funktioniert eBay?
 - Möglichkeiten Geld zu verdienen?
 - Regeln für Internet Ökonomie (einfacher Ansatz)
 - Profiteure & Konkurrenz
3. Umsetzung ökonomischer Regeln
4. Sicherheit
5. Ausblick & Resümee



2.1 Warum funktioniert eBay?

- Die Leute wollen kaufen
 - Großes Angebot
- Die Leute wollen verkaufen
 - Viele potentielle Kunden
- Kaufvorgang ist in eine Auktion verpackt
- eBay hat festen Kundenstamm
- eBay ist bekannt





2.2.1 Wie kann eBay Geld verdienen?

- Teure Werbebanner schalten
 - Setzt viele Kunden voraus
- Man verlangt eine Provision für jede Auktion
- Man verlangt Geld für Sonderwünsche der Mitglieder
 - Fettschrift
 - zusätzliche Grafiken
 - ...
- Ausbau des Unternehmens durch firmennahe Angebote
 - Paypal
 - Treuhandservice
 - eBay Universität



2.2.2 Wie kann eBay Geld verdienen?

- eBay möchte durchschnittlichen Auktionspreis heben
 - Kooperation mit Sotheby's (Mitte 2002)
 - Festpreisgeschäft
 - Förderung des Immobilienhandels
- Möglichst wenige „Low-Price“-Auktionen



2.3 Regeln für die Internet Ökonomie?

- eine gute Idee
- Geld
- Durchhaltevermögen
- Rasche Marktteilsicherung
 - Kostenlose Vergabe von einem Angebot kann nützlich sein
 - Menschen als Kunden betrachten
 - Geld verdienen rückt in den Hintergrund
- Reaktionsschnelligkeit & Flexibilität
 - Junge Märkte sind dynamisch



I
N
T
E
R
N
E
T
Ö
K
O
N
O
M
I
E

2.3 Wer profitiert durch eBay?

- Käufer
- Verkäufer (C2C)
- Händler (B2C, B2B)
- Logistikunternehmen
- Firmen wie www.afterbuy.de



2.5.1 Die Konkurrenten (Alte und Neue)

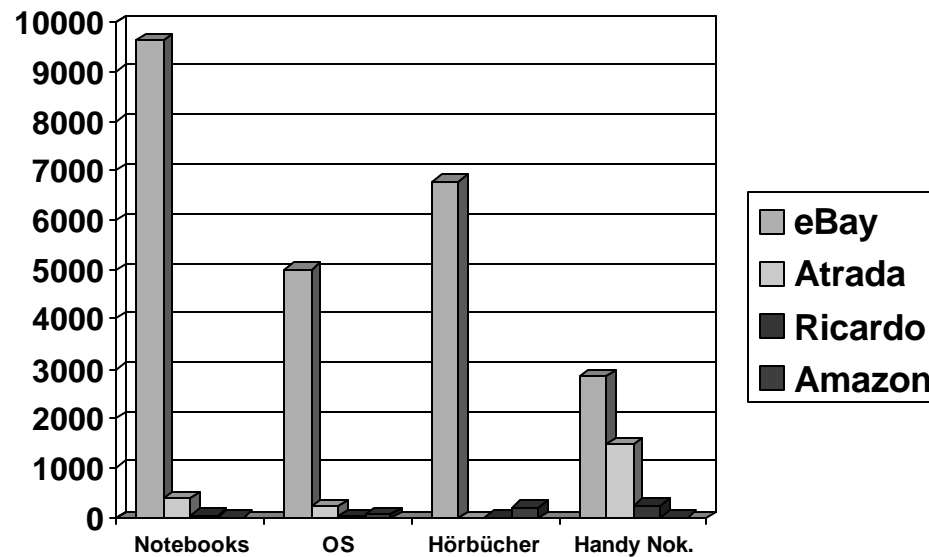
- Alando - www.alando.de **
- Amazon Auktionen - s1.amazon.de
- Atrada - www.atrada.de
- Gitrade - www.gitrade.de (*ehemals Gibay*) *
- GoBay - www.gobay.de *
- Ricardo - www.ricardo.de
- Yahoo - www.yahoo.de *
- Zoll Auktionen - www.zoll-d.de/auktion/

* Auktionshaus geschlossen, oder nicht erreichbar

** jetzt = www.ebay.de



2.5.2 Angebotsbeispiel



Anmerkung: eBay (Nokia Handys) – Nur Handys mit Vertrag, Handys ohne Vertrag = 29954 Artikel – Alle anderen Plattformen mit & ohne Vertrag

Stand 02.05.03



I
N
T
E
R
N
E
T
Ö
K
O
N
O
M
I
E

Inhalt (3)

1. eBay Grundlagen
2. Geld & Konkurrenten
3. Umsetzung ökonomischer Regeln
 - Analyse der Regeln
 - Umsatz
4. Sicherheit
5. Ausblick & Resümee



3.1.1 Analyse der Regeln

- Fokussiertes Geschäftsmodell
 - Kostenbewusst und erlösorientiert
- Maximale Digitalisierung
 - Umsätze durch Leistungen Erzielen (Informationen 100% Bild/Text)
- Ist Digitalisierung nicht möglich -> reine Vermittlerdienste
 - Kaufprozesse für Käufer & Verkäufer vereinfachen
 - Zusatznutzen erschaffen, den es in der realen Welt nicht gibt (eBay)



3.1.2 Analyse der Regeln

- Transaktionsabhängige Einnahmen & breite Erlösstruktur
 - Kerngeschäft in Erlöse umwandeln
- Werbeeinnahmen nur untergeordnete Rolle
- Mehrere Einnahmequellen
- Kopplung Erlösquelle an Transaktionen
 - Exponentielle Zunahme des Traffics -> Umsatzzuwachs
- Kaum variable Kosten



3.1.3 Analyse der Regeln

- Effiziente Vermarktung
 - Keine teuren Werbekampagnen in traditionellen Medien
- Reine Nutzer- und Käufergewinnung wichtig
- Onlinemaßnahmen stehen im Vordergrund
 - Bannertausch (Keine Kosten)
- Gezielte Öffentlichkeitsarbeit
 - Kostenlose redaktionelle Beiträge in starken Medien



3.1.4 Analyse der Regeln

- Marktgerechter Technologieeinsatz
 - Wesentliche Teile ihrer Technologie meist selbst entwickelt
- Meist Pioniere auf dem Markt mit neuartigem Geschäftsmodell
- Je einfacher desto besser (Mit wenig „Klicks“ zum Ziel)



3.1.5 Analyse der Regeln

- Aufbau schlanker Kostenstrukturen
 - Illusion : eCommerce besteht nur aus Personalkosten und fixen Kosten (IT-Infrastruktur, Software)
- Traffickosten, Server-Nachrüstung, Customer-Support werden meist vergessen
 - E-Bay setzte frühzeitig auf Automatisierung
- Kunden für sich arbeiten lassen
 - Kunden stellen Artikel selbst ein, sorgen für Versand
- Striktes Monitoring der entstehenden Kosten



3.1.6 Analyse der Regeln

- Profitabilität im Kerngeschäft
 - Schnelles Wachstum rückt in den Hintergrund
- Wachstum zuerst im Kerngeschäft
 - Wachstum Horizontal & Vertikal in Angebotskategorien
- Erst wenn Kerngeschäft erfolgreich ist
 - Internationale Ausbreitung
 - Erweiterung des Angebots auf kerngeschäftnahe Angebote

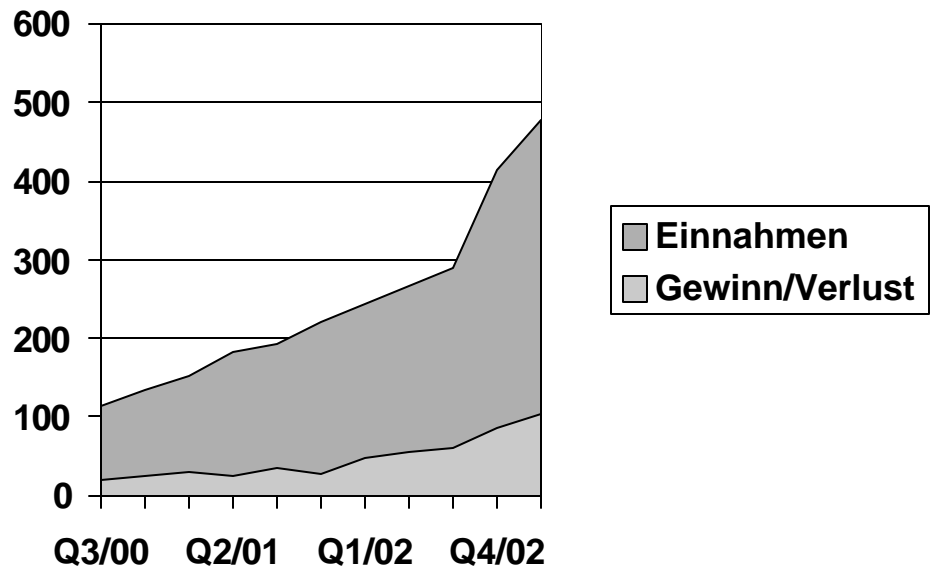


3.1.7 Analyse der Regeln

- Wachstum ohne Risikokapital
 - Vermindert Wachstumsdruck durch Kapitalgeber
 - Keine hektische Anpassung an Trends und WettbewerberWachstum Horizontal & Vertikal in Angebotskategorien
- Resultat
 - Erfolg setzt sich aus vielen profitablen Bausteinen zusammen
 - Betriebliche Rentabilität wichtig
 - Strategische Positionierung nötig



3.2 Quartalsergebnisse



Quelle Q1/03 : <http://www.ftd.de/ub/di/1050940008280.html?nv=7dm>
Quelle Rest : <http://www.heise.de/newsticker/data/jk-16.01.03-012/>



I
N
T
E
R
N
E
T
Ö
K
O
N
O
M
I
E

Inhalt (4)

1. eBay Grundlagen
2. Geld & Konkurrenten
3. Umsetzung ökonomischer Regeln
4. Sicherheit
 - Datenschutz
 - Sicherheit beim Handeln
5. Ausblick & Resümee



4.1 eBay und die Sicherheit?

- eBay: Wir glauben grundsätzlich an das Gute im Menschen.
- Vertrauen ist der Schlüssel zum Erfolg
- Vertrauen zwischen Käufer <-> Verkäufer
- Vertrauen zwischen Mitglied <-> eBay
- 2 Arten der Sicherheit
 - Datenschutz
 - Sicherheit bei der Abwicklung einer Auktion



4.2 Datenschutz

- Datenschutzhinweise dienen fast ausschließlich der Absicherung von eBay
- Kaum wirksame Kontrollen durch eBay
- Nur Personen über 18 ist die Nutzung von eBay erlaubt
 - eBay gab jedoch zu : Alter der Mitglieder wird nicht geprüft
- Laut eBay : „Ihre persönlichen Daten sind bei eBay sicher.“
 - Realität: <http://www.onlinekosten.de/news/artikel/11362>
- Schufa Auskunft (seit 05.12.02)
 - Nur Daten (Adresse, Name) werden geprüft
 - Alte Mitglieder werden nicht geprüft



4.3 Sicherheit beim Kaufen/Verkaufen

- Treuhandkonto zur Absicherung von Transaktionen
 - Empfohlen ab 200 Euro
 - Erhöht Vertrauenswürdigkeit
 - Kosten zwischen 2-70 Euro
- eBay Käuferschutz
 - 25 Euro Selbstbeteiligung
 - Erstattung bis zu 200 Euro (Abzüglich Selbstbeteiligung)
- Bewertungssystem und Bewertungsforum
- eBay sieht sich als Vermittler und hält sich so weit wie möglich aus Problemen raus



I
N
T
E
R
N
E
T
Ö
K
O
N
O
M
I
E

Inhalt (5)

1. eBay Grundlagen
2. Geld & Konkurrenten
3. Umsetzung ökonomischer Regeln
4. Sicherheit
5. Ausblick & Resümee
 - PayPal
 - Umsatzausblick



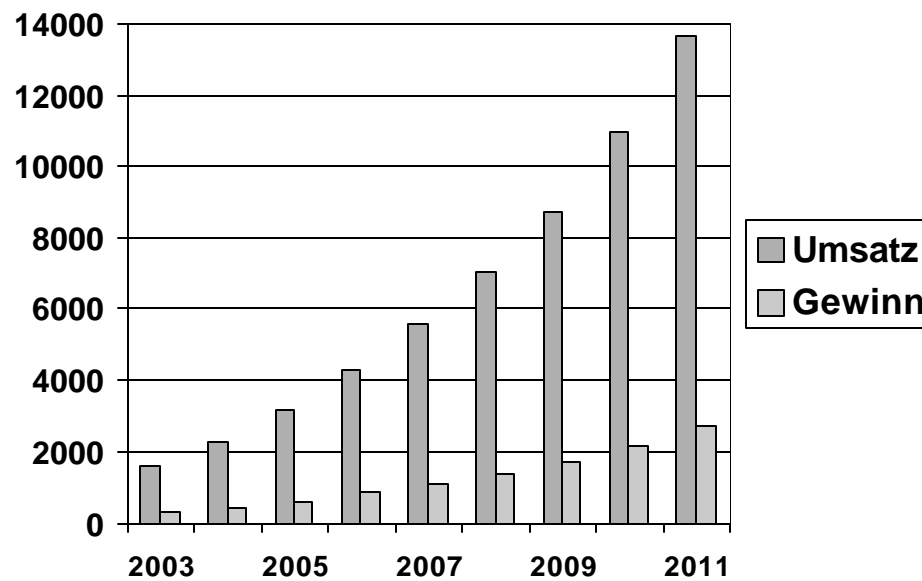
5.1 Der PayPal Zuwachs

- Nur Premier & Business werden immer mit einer Gebühr für das Abheben belegt
- Für normale Nutzer kostenlos (Ausnahmen sind Kunden mit einer Nicht-US-Bank)
- Übernahme von PayPal im Oktober 2002 für 1,5 Milliarden \$
- Nettogewinn 1. Quartal 02 - 47,6 Mio. \$ oder 17 Cent je Aktie
- Nettogewinn 1. Quartal 03 - 104,02 Mio. \$ oder 32 Cent je Aktie

Quelle: <http://www.ftd.de/ub/di/1050940008280.html?nv=7dm>



5.2 eBay Zukunft - Schätzungen



- Werte : in Mio. \$

Quelle: http://onvista.ifvb-gmbh.de/cms/onvista/bewertung/UBW_Ebay_Seite_3



5.3 Resümee

- eindeutig größte Internet Auktionsplattform
- unangefochtener Marktführer
- Kontinuierliche Weiterentwicklung
- Ausweitung des Unternehmens
- Entwicklung hin zu B2B (Heutzutage hauptsächlich C2C, B2C)
- eBay & Amazon nähern sich aneinander an
- ZIEL: Megamarktplatz, wo es alles jederzeit gibt!



Quellen

eBay

- www.ebay.de

Bewertung von eBay

- [http://onvista.ifvb-gmbh.de/cms/onvista/bewertung/UBW Ebay Seite 1](http://onvista.ifvb-gmbh.de/cms/onvista/bewertung/UBW_Ebay_Seite_1)

Entstehung von Alando

- <http://www.positivenews.de/Alando.htm>