



## ZITATE VON EBAY-VERKÄUFERN

---

„Ein Geschäft bei eBay zu starten, ist wirklich einfach. Man ist sofort mit der riesigen Anzahl von eBay-Käufern auf der ganzen Welt verbunden. Wir schätzen auch die Kombination aus Auktionen und Festpreisverkäufen. Dies passt perfekt zu unserem Geschäftsmodell. Wir sind sehr stolz darauf, Teil der eBay-Community zu sein. Der Verkauf bei eBay hat den Anstoß für unser Wachstum und unseren Erfolg im Markt gegeben.“

- Andrea Gönner, Gründerin, [Garnwelt](#) (Deutschland)

„eBay ist ein Tech-Pionier. Für uns war es selbstverständlich, auf einer der besten existierenden Plattformen verkaufen zu wollen. Nun wird eBay ein unabhängiges Unternehmen. Wir freuen uns, daran teilzuhaben und zu sehen, welches die nächsten Schritte von eBay sein werden. Durch eBay war es uns ohne signifikante zeitliche und finanzielle Investments möglich, unser Geschäft auszubauen und zu wachsen. Nachdem wir alle Vorbereitungen getroffen hatten, um bei eBay zu verkaufen – dies ging schnell und einfach – ging alles automatisiert, so dass wir uns auf andere Aspekte des Geschäfts konzentrieren konnten. Mit eBay erreichen wir nicht nur eine wesentlich größere Anzahl an Kunden, wir haben auch mehr Zeit, um uns um das Wachstum unseres Unternehmens und unser privates Leben zu kümmern.“

- Alan Tran, Gründer, [Fluxmob](#) (USA)

„eBay ist eine florierende Online-Fashion-Plattform, die auf keinen nationalen Markt begrenzt ist, sondern eine starke internationale Präsenz besitzt. Gut ein Drittel der Umsätze von SavoirLuxe erfolgen im Ausland. Die damit verbundenen Chancen nicht voll auszuschöpfen, würde das starke Wachstum hemmen, das mein Unternehmen in den vergangenen Jahren gezeigt hat. Gleichzeitig kenne ich keine Online-Verkaufsplattform, die einen vergleichbaren Service in Bereichen wie kostenloses Marketing und Verkäuferunterstützung bietet und den Verkäufern, die dauerhaft eine hohe Qualität ihrer Leistungen sicherstellen, so viele Vorteile und Anerkennung bringt. eBay arbeitet ständig daran, seine Services für Käufer und Verkäufer zu verbessern. Es hat sich viel mit den Jahren geändert, und ich freue mich, an den zukünftigen Verbesserungen teilzuhaben und von diesen profitieren zu können. Meine Kunden und ich erhalten Zugang zur gesamten Welt. Ich kann einem Massenpublikum eine hochwertige Dienstleistung anbieten – dem australischen Käufer, der sich ein Designerstück zum regulären Preis nicht leisten kann genauso wie meinen Zulieferern, die höhere Verkaufspreise und schnellere Abverkaufszeiten für ihre ungetragenen Stücke erzielen.“

- Mindy Loll, Gründerin, [SavoirLuxe](#) (USA)

„Die Gründe für mich, mit dem Verkaufen bei eBay zu beginnen, waren Einfachheit und Bequemlichkeit sowie die Tatsache, dass für den Verkaufsstart kein hoher Kostenaufwand entsteht und keine technologischen Kenntnisse notwendig sind. Gäbe es eBay nicht, wäre ich heute nicht in meinem Geschäftsbereich tätig.“

- Oliver Margaron, Founder, [Electrolve Ltd – eTwist](#) (Großbritannien)