

Erfolgsgeschichten

Hamburg, 12. August 2010

01. Juli 2010, Schweinfurt:

Brust-OP für nur 2,57 Euro ersteigert! (Wert: 6.000 Euro)

Andere Männer kaufen ihrer Freundin ein Schmuckstück. Arnold Berger (32) schlug bei einer Brust-OP zu: Bei hammerdeal.de ersteigerte der Schichtarbeiter aus Schweinfurt für seine Lebensgefährtin die wohl günstigste Brustvergrößerung der Welt. Seine Freundin Julia Rytschkov (25) kann sich jetzt für nur 2,57 Euro in einer renommierten Hamburger Schönheitsklinik einen lang ersehnten Wunsch erfüllen. Üblicherweise hat eine solche Brust-Operation einen Wert von rund 6.000 Euro - das Paar darf sich also über ein echtes Schnäppchen freuen.

„Wir sind überglücklich. Eine normale Brustvergrößerung hätten wir uns nie leisten können“, strahlen die glücklichen Auktionäre. Julia habe sich kaum etwas mehr gewünscht, als sich endlich wieder wohl zu fühlen in der eigenen Haut. „Sie war nur noch unzufrieden, vor allem nach der Geburt unserer Tochter Jennifer. Ich habe dann im Internet nach günstigen Brust-OPs gesucht und bin auf die Auktion bei hammerdeal.de gestoßen.“

Nachdem das Paar die OP ersteigert hatte, riefen sie direkt in der behandelnden Klinik in Hamburg an. „Dort wussten schon alle Bescheid, wir wurden über alles aufgeklärt und waren schon eine Woche später zu einer ersten Voruntersuchung in Hamburg“, so die junge Mutter. Zu einem Termin ihrer Wahl wird sich Julia nun unters Messer begeben und sich 350 Gramm pro Brust implantieren lassen - dank dem glücklichen Händchen Ihres Lebensgefährten für einen unschlagbaren Preis.

Arnold Berger besucht hammerdeal.de fast täglich und bedient sich dabei seiner eigenen, erfolgreichen Strategie: „Man sollte möglichst viele Gebote abgeben. So günstig wären wir auf anderem Wege niemals an eine Operation in einer so renommierten Klinik gekommen!“ Und auch bei voran gegangenen Auktionen hat sich die Bietstrategie des Bayern bereits bewährt: So ersteigerte er vor sechs Monaten eine Playstation für nur 1,70 Euro.

11. Februar 2009, Bayern:

Georg Schnatterer ersteigert einen Porsche Boxster für 321,62 Euro (Wert: 46.142 Euro)

„Als der erste Porsche Boxster letztes Jahr bei hammerdeal.de versteigert wurde, bin ich auf die Seite aufmerksam geworden und habe gleich mitgeboten. Heute habe ich tatsächlich meinen eigenen Porsche ersteigert. So eine dramatische Auktion habe ich noch nicht erlebt. Das war Nervenkitzel pur!“, freut sich Georg Schnatterer, 45jähriger Familienvater aus Bayern.

„Mehrere Wochen bin ich meiner Strategie gefolgt und hatte immer wieder gegen besonders harte Mitbieter zu kämpfen. Dann nahm zum Ende der Auktion plötzlich auch noch die Bieterzahl drastisch zu. Ich habe dann blöderweise einen Fehler gemacht und musste meine Strategie überdenken. Zwei Stunden vor Ablauf hatte ich mein selbst gesetztes Limit erreicht und war schon bereit, auszusteigen, als offensichtlich viele Bieter die Auktion verließen und meine neue Strategie Wirkung zeigte. Ich hatte innerlich schon aufgegeben, aber am Ende stand ich als Käufer fest! Bei der Porsche-Auktion fühlte ich richtige Gegenwehr - das hat meinen Ehrgeiz angestachelt. Und ich hatte das Gefühl, dass sich meine Biet-Erfahrung bezahlt gemacht hat.“

Noch zu Anfang seiner aktiven Teilnahme bei hammerdeal.de ersteigerte Schnatterer mit Glück, wie er sagt, ein Handy. Dann fing er an, sich zwei bis drei verschiedene Strategien zurechtzulegen und Selbstdisziplin zu üben; er weiß, wann er aus einer Auktion aussteigt. Die zentrale Grundlage einer erfolgreichen Bietstrategie ist für Schnatterer „früh einzusteigen, die Auktion zu beobachten und ein Gefühl für die Bieter zu bekommen.“ So vorbereitet, bescherten ihm seine Strategie und seine Biet-Erfahrung schon einmal den Zuschlag bei einer Auto-Auktion. Bereits am 29. Oktober 2008 ersteigerte Schnatterer einen VW Scirocco (Wert: 23.300 Euro) für 4,66 Euro.

28. November 2008, Leipzig:

Yvonne Albert ersteigert eine Canon DC 310 für 1,54 Euro (Wert: 299 Euro)

Seit mehr als einem halben Jahr macht Yvonne Albert schon bei hammerdeal.de mit. Die 35jährige Leipzigerin war von Anfang an dabei. „Zu der Zeit gab es ja überall Werbung für die Auktionen, auch im Radio“, erinnert sie sich. Mitgeboten hat sie schon oft. Bis jetzt ist es ihr bereits zwei Mal gelungen, das niedrigste alleinstehende Gebot abzugeben. Am 26. November erhielt sie für nur 1,54 Euro den Zuschlag für eine Canon DC 310 im Wert von 299 Euro.

„Die Kamera gefällt mir richtig gut“, freut sich Yvonne Albert. Bis jetzt besaß die Familie noch keine Videokamera. Begeistert ist die Sekretärin darüber, wie viel sie gegenüber einem normalen Kauf einsparen kann. Doch sie weiß auch eines: „Man muss sich ein Limit setzen, eine Investitionsgrenze von 100 Euro zum Beispiel.“

Die Kamera ist das zweite Produkt, das Yvonne Albert ersteigern konnte. Im Sommer 2008 ersteigerte sie bereits eine Playstation Portable. Die war allerdings nicht für die 35jährige. „Die ist natürlich für meinen Sohn“, verrät die erfolgreiche Bieterin.

29. September 2008, Saarbrücken:

Clemens Hammacher ersteigert das Navigationsgerät Garmin nüvi 255 für 2,43 Euro (Wert: 240 Euro)

„Ich habe erst ein paar Mal mitgeboten und trotzdem schon ein Navigationsgerät ersteigert. Das war natürlich super, denn ich hatte noch keins und wollte sowieso eins kaufen. Perfekt, dass ich es so günstig ersteigern konnte“, freut sich Clemens Hammacher. „Ich gehöre nicht zu denen, die etwas um jeden Preis haben wollen und dann in Intervallen bis zu den letzten Sekunden mitsteigern. Es ist viel spannender, wohl überlegt ein paar Gebote abzugeben und dann zu hoffen. So habe ich das Navigationssystem Garmin nüvi 255 für nur 2,43 Euro bekommen. Es war ein tolles Gefühl, den Zuschlag zu erhalten. Meist schaue ich alle zwei oder drei Tage bei hammerdeal.de rein. Eigentlich immer, wenn ich Zeit habe. Ich suche dann nach Produkten, die ich wirklich gut gebrauchen kann“, erzählt der 22jährige.

Auf hammerdeal wurde Clemens Hammacher durch einen Freund aufmerksam. „Ich habe mir das Portal dann angeschaut und fand die Idee so witzig und interessant, dass ich selbst mitgemacht habe“, sagt er und resümiert: „Das Tolle an hammerdeal.de ist, dass man immer die Chance hat, für wenig Geld etwas richtig Wertvolles zu ersteigern!“

8. September 2008, Freiburg:

Robert Turnwald ersteigert eine Omega Seamaster für 11,62 Euro (Wert: 1.600 Euro)

„Ich bin regelmäßig bei hammerdeal.de. Sobald ich ein bisschen Zeit habe, schaue ich rein, denn die Auktionen sind vielfältig und ich finde fast immer etwas, das mir gefällt“, erzählt Robert Turnwald. „Meine neuste Eroberung ist die Omega Seamaster, die ich für sagenhafte 11,62 Euro bekommen habe! Die Freude war riesig, als ich sah, dass ich es geschafft habe. Hätte ich nicht gegessen, hätte ich vor Freude Luftsprünge gemacht!“

„Ich kann es gar nicht erwarten, sie das erste Mal zu tragen“, freut sich der 34jährige, der bei hammerdeal.de schon so einige Schnäppchen gemacht hat. „Ein Heimkinosystem und ein Messerset waren zum Beispiel dabei“, so Turnwald. „Ich biete vor allem auf Produkte, die ich wirklich brauche, oder auf Dinge, die mir ganz spontan gefallen und die viel zu teuer sind, um sie im Laden zu kaufen.“ Die alten Geräte, die dank hammerdeal.de ausgedient haben, verschenkt er meist an Freunde und Bekannte. „Natürlich empfehle ich hammerdeal.de auch meinen Freunden weiter. Mit der richtigen Strategie hat man sogar Vorteile, wenn immer mehr Leute mitsteigern“, hat sich Robert Turnwald überlegt. Mehr möchte er aber von seinem Erfolgsgeheimnis nicht preisgeben.

21. August 2008, Mühlhausen (Thüringen):

Michael Friedrich ersteigert einen Audi TT für 232,12 Euro (Wert: 33.800 Euro)

„Ein Kollege hat mich auf hammerdeal.de aufmerksam gemacht, als die Auktion um den Porsche Boxster lief. Ich wusste, dass es Portale mit Rückwärtsauktionen gibt. Aber erst hammerdeal.de überzeugte mich, denn ich wusste, dass bidster.com dahintersteckte – und bidster.com war bereits in Skandinavien und anderen Ländern erfolgreich. Außerdem ist die Produktpalette von hammerdeal.de attraktiver als bei vergleichbaren Internetplattformen. Die Versteigerung des Audi TT habe ich gestern Abend voller Spannung verfolgt und mich nach dem Zuschlag riesig gefreut. Schon vor dem Auktionsende hatte ich ein bisschen geträumt und bei Audi nach möglichen Farben und Ausstattungen geschaut – und jetzt darf ich mich plötzlich wirklich für eine Lackierung entscheiden! Ich bin mir noch nicht sicher, was ich wählen werde. Ich plädiere für dunkelblau, meine Freundin eher für weiß. Über meine Strategie verrate ich nur soviel: Ich platziere frühzeitig einige Gebote und biete dann vor dem Auktionsende nochmals mit.“