

**25**<sup>years</sup>  
**e horses**



# Pferdeverkauf online

So vermarktest du Pferde richtig

**e horses** Der weltweit größte Pferdemarkt

# UNSERE EINSTREU FÜR ALLE ARTEN VON SIEGERTYPEN

100% Natur mit höchster  
Qualität und Reinheit.

[WWW.PEER-SPAN.DE](http://WWW.PEER-SPAN.DE)[WWW.FACEBOOK.COM/PEERSPAN](https://WWW.FACEBOOK.COM/PEERSPAN)[WWW.INSTAGRAM.DE/PEERSPANGMBH](https://WWW.INSTAGRAM.DE/PEERSPANGMBH)[PEER-SPAN GMBH](#)

## Lieber Pferdeverkäufer,

sicher ist dir auch schon aufgefallen, dass sich der Pferdemarkt in den letzten Jahren rasant verändert hat. Die Digitalisierung der Gesellschaft hat auch dich als bodenständigen Pferdemenchen nicht verschont und fordert stets mehr Aufmerksamkeit. Durch die Popularität und die enorme Reichweite des Internets ist es oftmals einfacher, dort einen Käufer zu finden, statt auf herkömmlichen Wegen wie beispielsweise mit Verkaufsanzeigen in Fachzeitschriften.

Als verkaufskräftigster Pferdemarkt im Internet kannst du als Nutzer von ehorses von dieser Entwicklung profitieren. Aktuell gibt es ca. 20.000 Pferdeinserate auf unserer Website, und täglich kommen über 250 neue Pferde hinzu. Insgesamt werden 50.000 Kaufanfragen pro Monat verschickt. Dabei wird durchschnittlich alle 20 Minuten ein Pferd über ehorses verkauft, und pro Monat haben wir mehr als 1 Million Besucher auf unserer Internetseite.

Um dir unter die Arme zu greifen, haben wir dir viele Tipps & Tricks zusammengestellt, wie du deine Pferde erfolgreich im Internet verkaufen kannst.

Natürlich kann diese Broschüre nicht alle Bereiche abdecken. Falls du weitere Fragen zur erfolgreichen Onlinevermarktung hast, beraten wir dich gerne jederzeit.

Wir wünschen dir viel Erfolg beim Pferdeverkauf mit ehorses!

Dein **ehorses**-Team





## Reiter sind mobil!

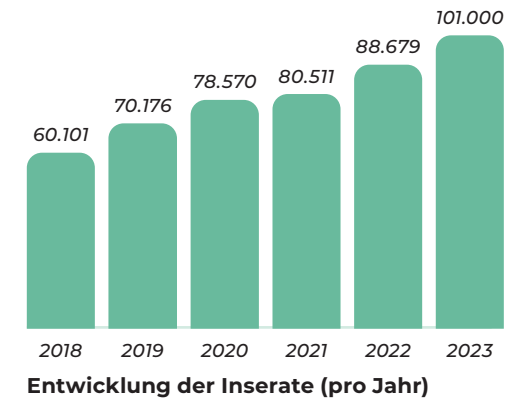
Vor einigen Jahren war es noch etwas Besonderes, heute ist es schon gang und gäbe: Nahezu jeder besitzt mindestens ein internetfähiges Endgerät. Neben dem Computer oder Notebook nutzen immer mehr Menschen Tablets und Handys. Du kommunizierst mit Familie und Freunden, recherchierst interessante Dinge und nutzt Online-Shops. Warum also nicht auch Pferde online verkaufen?

Das macht das Vermarkten deiner Pferde über Onlineplattformen wie ehorses so effektiv. Du erreichst einen viel größeren Interessentenkreis als mit herkömmlichen Verkaufsmethoden. Und genauso wie die Zahl der digitalen Geräte ansteigt, steigen auch deine nationalen und internationalen Verkaufschancen!



## Entwicklung der Pferdevermarktung

Wie du bereits sehen konntest, machen immer mehr Menschen Gebrauch vom Internet und sozialen Medien. Dieser Trend ist auch in der Reiterbranche stark zu erkennen. Laut einer Studie des HorseFuturePanels liegen Online-Vermarktungsplattformen an erster Stelle. Diesen Trend kannst du auch anhand der steigenden Reichweite von ehorses erkennen. Diese hat sich innerhalb der letzten vier Jahre, auch aufgrund der Internationalisierung, beinahe verdoppelt.



### Schon gewusst?



„ehorses“ wird in Deutschland häufiger gegoogelt als der Begriff „Pferde kaufen“



> 2 Mio. abgespielte Videominuten / Monat



Inserate sind im Schnitt nach 35 Tagen verkauft

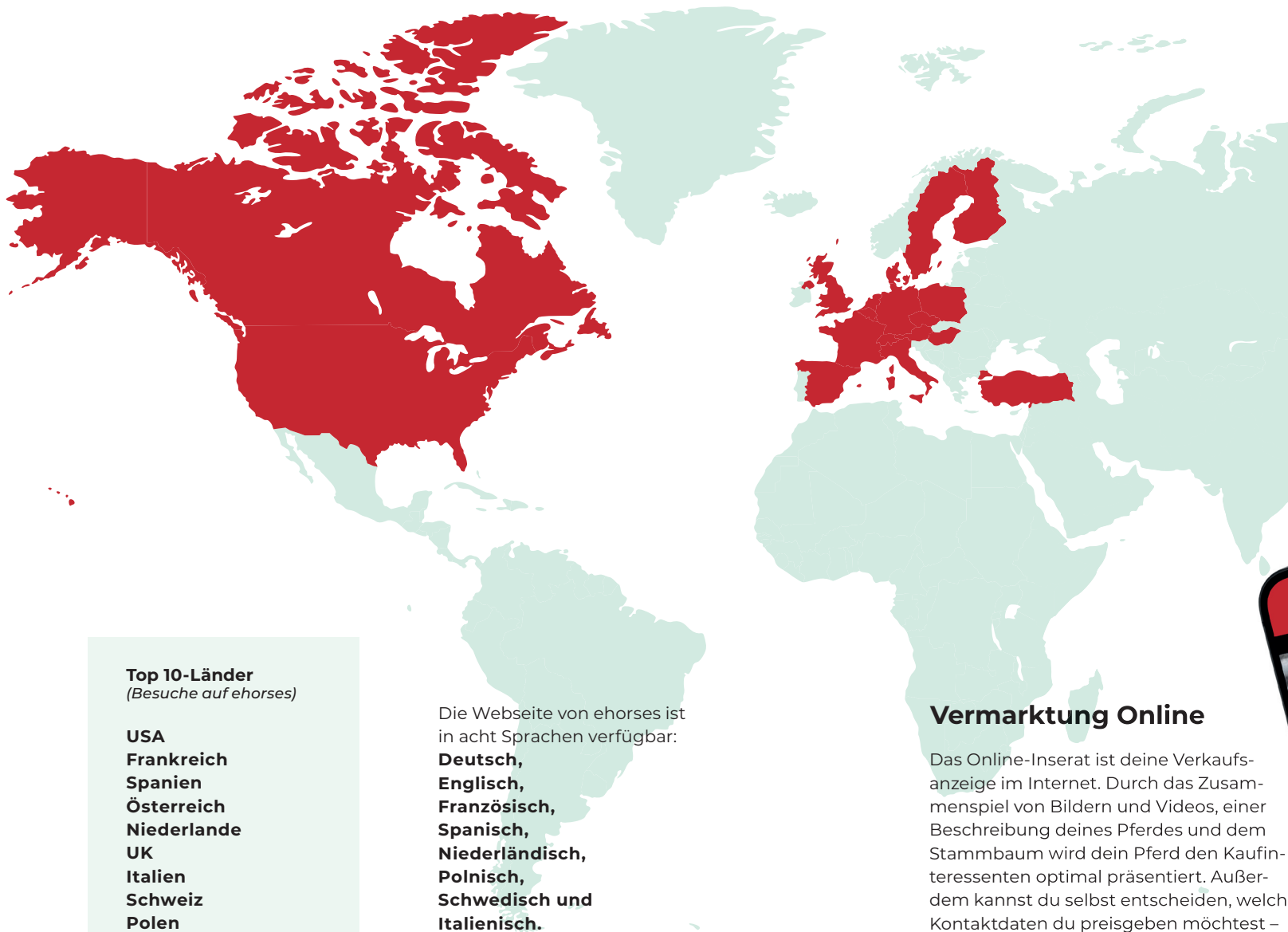


Monatlich mehr als 3 Mio. Visits auf unseren Plattformen



Früher: Feuerzeuge

Heute: Smartphones



#### Top 10-Länder (Besuche auf ehorses)

USA  
Frankreich  
Spanien  
Österreich  
Niederlande  
UK  
Italien  
Schweiz  
Polen  
Schweden

Quelle: Google Analytics,  
Stand 2022

Die Webseite von ehorses ist  
in acht Sprachen verfügbar:

**Deutsch,  
Englisch,  
Französisch,  
Spanisch,  
Niederländisch,  
Polnisch,  
Schwedisch und  
Italienisch.**

Mehr als drei Millionen Mal pro Monat wird  
die Seite aufgerufen – Tendenz steigend.  
Besucher aus 124 Nationen landen auf der  
Homepage, Käufer aus Österreich, den  
USA und auch Polen kaufen besonders  
häufig via ehorses.

## Vermarktung Online

Das Online-Inserat ist deine Verkaufs-  
anzeige im Internet. Durch das Zusam-  
menspiel von Bildern und Videos, einer  
Beschreibung deines Pferdes und dem  
Stammbaum wird dein Pferd den Kaufin-  
teressenten optimal präsentiert. Außer-  
dem kannst du selbst entscheiden, welche  
Kontaktdaten du preisgeben möchtest –  
so wird der erste Kontakt mit den Interes-  
santen kinderleicht und trotzdem sicher!

#### Was unsere Kunden sagen:



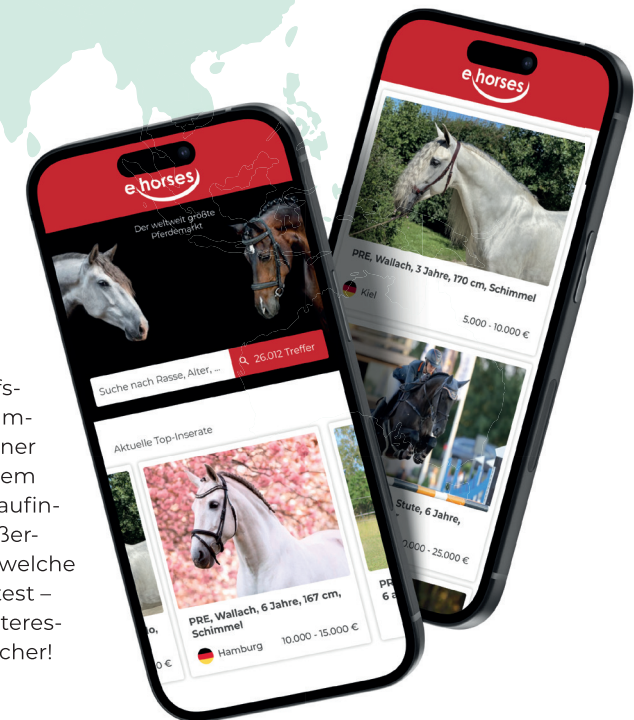
„Dieses Mal war es echt super – eine Kundin aus  
USA hat gekauft, die über ehorses aufmerksam  
wurde.“



„Einfache und gute Möglichkeit, ein gratis  
Insertat von Verkaufspferden zu veröffentlichen.“



„Unkompliziert und sehr einfach eine Anzeige zu  
schalten! Alle Details werden aufgezeigt und es  
kann fast nichts vergessen werden.“



Und so geht's



## Welche Daten brauche ich?

Für die Erstellung deines ersten Inserates benötigst du einige Daten. Wir haben eine Checkliste für dich zusammengestellt, die du zur Vorbereitung deiner Anzeige nutzen kannst. Alle wichtigen Daten findest du im Equidenpass.

### Mach dir frühzeitig Gedanken über:

- eine passende Überschrift
- eine ansprechende Beschreibung
- hochwertige Fotos und Videos

Auf Fotos und vor allem Videos solltest du keinesfalls verzichten, um den Interessenten einen möglichst umfassenden Eindruck deines Pferdes zu ermöglichen. Denk daran: Du hast nur eine Chance für den ersten Eindruck!

### Checkliste „Mein Inserat“

Welche Daten benötige ich?

- ☐ Rasse
- ☐ Alter
- ☐ Stockmaß
- ☐ Farbe
- ☐ Geschlecht
- ☐ Stammbaum
- ☐ Ihre Kontaktdaten
- ☐ Eignung & Ausbildungsstand
- ☐ weitere Merkmale

## Dein 1. Inserat – in wenigen Schritten online

Dein erstes Inserat zu erstellen dauert, wenn du die Daten gut vorbereitet hast, nur wenige Minuten. In 6 Schritten zeigen wir dir, wie du ein perfektes Inserat erstellen kannst. Für die Registrierung bei ehorses brauchst du lediglich deine E-Mail-Adresse und ein persönliches Passwort.

### Tipp

Ein detailliertes Inserat wirkt verkaufsfördernd.



### 1. Daten zum Pferd

Du startest mit den allgemeinen Daten zu deinem Pferd. Hierbei werden Informationen wie Typ und Rasse, Geschlecht, Geburtsjahr, Farbe und Stockmaß abgefragt. Auch ein eventuell abweichender Standort des Pferdes kann eingetragen werden!

### Der richtige Preis

Eine der wichtigsten Fragen beim Pferdekauf ist der Preis. Dieser wird durch verschiedene Faktoren beeinflusst, wie:

- die Rasse und Abstammung,
- die Größe und das Alter,
- den Ausbildungsstand (Freizeit- oder Sportpferd), sowie
- die Gesundheit des Pferdes.

Zur Orientierung kannst du auf ehorses nach Pferden suchen, die deinem Angebot in Eignung, Alter und anderen Merkmalen ähneln. So kannst du dir einen ersten Überblick verschaffen. Da viele Kaufinteressenten die Inserate nach Preis filtern, muss auf jeden Fall ein Preis eingetragen werden. Allerdings kannst du den Verkaufspreis auch nur als Kategorie anzeigen lassen. So hast du später bei der Preisverhandlung einen größeren Spielraum.

## 2. Details zum Pferd

Um dein Pferd noch besser zu vermarkten, solltest du zusätzliche Details angeben.

### Titel

Ein auffälliger Titel ist wichtig. Überlege dir, was dich oder deinen „Wunsch-Käufer“ dazu bewegen würde, dein Inserat genauer anzusehen.

### Eignungen – Ausbildungsstand realistisch einschätzen

Versuche, den Ausbildungsstand und die Eignungen deines Pferdes ehrlich und realistisch einzuschätzen. Gib genau an, auf welchem Niveau dein Pferd in den verschiedenen Disziplinen steht.

So kannst du unnötige Kaufbesichtigungen und beidseitige Enttäuschung vermeiden. Falls dein Pferd bereits auf Turnieren erfolgreich vorgestellt wurde, erwähne das unbedingt. Besonders sportambitionierte Reiter legen viel Wert darauf, ob ein Pferd bereits platziert war.

### Pferdename und weitere Merkmale

Ein eingetragener Pferdename schafft oft die erste emotionale Bindung zu einem potenziellen Käufer. Gib auch gerne weitere Merkmale deines Pferdes an, wie ob es geländesicher oder verladefromm ist. Je mehr Informationen ein Interessent erhält, desto einfacher kann er sich ein Bild von deinem Pferd machen – und desto mehr steigt sein Interesse!



## 3. Bilder & Videos

Bilder und Videos sind die wichtigsten Elemente einer Verkaufsanzeige. Sie sind oft das Erste, was ein Interessent sieht. Ähnlich wie beim Menschen: Im guten Licht macht man direkt einen viel besseren Eindruck!

### Bilder – Der erste Eindruck zählt!

Um möglichst viele Blicke auf dein Pferd zu ziehen, ist es wichtig, hochwertige und aussagekräftige Fotos zu verwenden. Das mag nicht immer einfach sein, aber mit ein paar einfachen Tipps und Tricks gelingt es dir ganz schnell! Dein Pferd sollte ordentlich geputzt und gepflegt aussehen. Dazu gehört ein sauberes Halfter oder eine gut sitzende Trense, die das Gesamtbild abrundet. Investiere ein bisschen Zeit in die Präsentation, denn der erste Eindruck zählt!



Schlechtes Beispiel (Standbild)



Gutes Beispiel (Standbild)

Das Pferd auf dem linken Bild könnte tatsächlich viel besser präsentiert werden. Wähle wie im rechten Bild einen schönen, hellen Hintergrund, der das Pferd optimal zur Geltung bringt. Achte darauf, dass das Pferd die Augen geöffnet hat und aufmerksam schaut. Das erreichst du am besten mit der Unterstützung einer zweiten Person, die im Hintergrund zum Beispiel mit einer Plastiktüte raschelt, um die Aufmerksamkeit des Pferdes zu wecken. So wirkt dein Pferd lebendig und interessiert, was einen viel besseren Eindruck hinterlässt!



Schlechtes Beispiel (Kopfbild)



Gutes Beispiel (Kopfbild)

Das linke Pferd wurde fürs Fotografieren leider nicht richtig herausgeputzt, was den ersten Eindruck negativ beeinflussen kann. Das rechte Pferd hingegen macht einen viel gepflegteren Eindruck. Es ist sauber, ordentlich und präsentiert sich viel attraktiver. Welches Pferd würdest du dir eher anschauen?



Im linken Bild ist das Exterieur des Pferdes nicht gut zu erkennen. Durch die Perspektive scheint es, als würde das Pferd hinter der Senkrechten laufen. Im rechten Bild hingegen ist das Exterieur deutlich sichtbar, und die Perspektive zeigt die Anlehnung des Pferdes gut. Dadurch wirkt das Pferd viel harmonischer und korrekt in der Bewegung, was potenzielle Käufer eher anspricht.



Das linke Bild wurde in einer Reithalle aufgenommen, was die Qualität des Fotos beeinträchtigt. Die schlechten Lichtverhältnisse und die dunklen Wände führen zu einer schlechten Bildqualität, und das Bild wirkt verschwommen. Das rechte Bild hingegen zeigt das Exterieur des Pferdes deutlich. Es ist scharf, gut belichtet und wirkt freundlich sowie professionell. Es gibt einen klaren, positiven Eindruck vom Pferd, was es für potenzielle Käufer viel ansprechender macht.

### Darstellung & Schärfe

Das Exterieur deines Pferdes muss gut erkennbar sein. Achte daher auf eine passende Perspektive und ein gutes Bildformat. Die beste Perspektive erreichst du auf Herzhöhe des Pferdes mit einigen Metern Abstand. So wird der Körper nicht verzerrt und du bekommst eine realistische Darstellung des Pferdekörpers. Zeige dein Pferd außerdem in unterschiedlichen Positionen, am besten vor einem neutralen Hintergrund.

Dein Pferd kommt viel besser zur Geltung, wenn das Bild hinsichtlich der Belichtung hell und professionell wirkt. Vermeide es, in einer Reithalle oder Stallgasse zu fotografieren, da die dunklen Wände und schlechten Lichtverhältnisse die Bildqualität beeinträchtigen können. Ein Reitplatz ist eine bessere Wahl. Achte außerdem darauf, dass das Bild nicht verschwommen ist – das gilt besonders für bewegte Bilder.



Das linke Bild ist verschwommen und lässt den Sprungcharakter des Pferdes nicht erkennen, was es für potenzielle Käufer schwierig macht, sich ein gutes Bild von den Fähigkeiten des Pferdes zu machen. Im rechten Bild hingegen ist der Sprungcharakter des Pferdes deutlich zu sehen. Das Bild ist scharf und zeigt das Pferd in einer klaren, vorteilhaften Position, was einen viel besseren Eindruck von seinen Fähigkeiten vermittelt.

Allgemein ist es sinnvoll, eine gute Kamera zu verwenden, um sicherzustellen, dass das Pferd auf den Fotos gut erkennbar ist. So hinterlässt deine Anzeige einen positiven und seriösen ersten Eindruck. Aber auch mit einem Smartphone lassen sich heutzutage sehr gute Bilder aufnehmen.

Zur Erleichterung der Foto- und Videobearbeitung direkt am Smartphone kannst du folgende Apps nutzen:

Apps zur Fotobearbeitung:

- Adobe Lightroom
- Adobe Photoshop Express
- VSCO
- SKRWT
- Enlight
- Snapseed

Apps zur Videobearbeitung:

- Video-Editor
- Vivavideo
- Youcut
- Inshot

### Wichtig

Achten Sie auf die Urheberrechte. Verwenden Sie bitte ausschließlich Bilder, an denen Sie die Rechte haben. Dritte Personen müssen ebenfalls einwilligen, wenn sie auf Fotos oder Videos zu sehen sind.

Es ist auch sinnvoll, dein Pferd auf mehreren Fotos zu präsentieren, damit der Käufer einen umfassenden und realistischen Eindruck bekommt. Achte darauf, dass die Verwendung von Turnierbildern rechtlich genehmigt ist. Bei Unsicherheit solltest du den Fotografen direkt fragen, ob du die Bilder verwenden darfst.

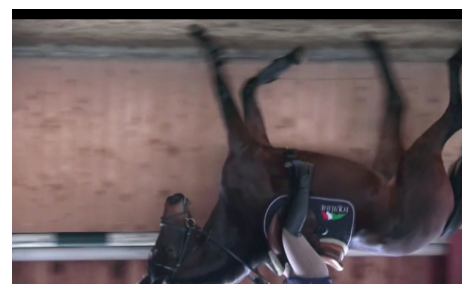
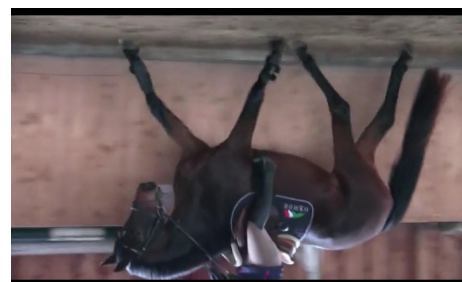
## Videos

Wenn du Videos von deinem Pferd hast, solltest du diese unbedingt in dein Inserat einbinden. So kann sich der potenzielle Käufer ein besseres Bild von deinem Pferd in der Bewegung machen. Nimm dir für den Videodreh genügend Zeit und versuche, den Reitplatz ganz für dich zu haben. Die gleichen Tipps wie für Bilder gelten auch für Videos: Achte darauf, dass das Video ausreichend hell ist und das Pferd gut erkennbar ist.

Versuche, dem Käufer einen guten Einblick in das tägliche Training oder ein Turnier zu geben. Ein gutes Video hat normalerweise eine Länge von etwa 5 Minuten. Es ist sinnvoll, die Stärken des Pferdes hervorzuheben, aber achte darauf, dass das Video nicht zu eintönig wird. Ein gut geschnittenes Video mit fließenden, unauffälligen Übergängen wirkt besonders professionell.

### Beispiel für ein gutes Video

Als Beispiel für ein gutes Video haben wir ein Verkaufsvideo von Hof Bettenrode ausgewählt. Das Video beginnt mit dem Logo des Stalles. Während des gesamten Videos sind der Name des Pferdes, das Geburtsdatum und die Abstammung eingeblendet. Das Pferd wird bei guter Beleuchtung auf dem Reitplatz in allen drei Grundgängen vorgestellt. So bekommt der Käufer einen umfassenden Eindruck von Pferd und Reiter.



### Beispiel schlechtes Video

Nein, im Layout dieser Broschüre wurde kein Fehler gemacht – das Pferd im nächsten Video läuft wirklich auf dem Kopf. Bitte denke daran, deine Videos immer richtig zu drehen. Leider weist das Video neben der falschen Ausrichtung noch andere Mängel auf.

Die Belichtung in der Reithalle ist schlecht, wodurch das Video unscharf wird und das Pferd schwer zu erkennen ist. Zudem wurde das Pferd teilweise mit zu wenig Abstand gefilmt, wodurch wichtige Details nicht sichtbar sind. Mit diesem Video kann ein Käufer leider nichts anfangen!

Achte darauf, dass deine Videos gut ausgeleuchtet und scharf sind, und dass das Pferd immer in einem angemessenen Abstand gefilmt wird, um einen klaren Eindruck zu hinterlassen.

#### 4. Beschreibung

In der Beschreibung kannst du deiner Kreativität freien Lauf lassen. Je genauer du dein Pferd beschreibst, desto besser. Wichtige Inhalte, die du einbringen kannst, sind zum Beispiel:

- Interieur (z.B. charakterfest)
- Exterieur
- Ausbildungsstand
- Charaktereigenschaften
- Weitere Erfolge
- Besonderheiten zum Pferd

Vermeide es, einen Roman zu schreiben – halte die Informationen kurz und bündig, aber gebe ausreichend Details, die dem Käufer helfen, sich ein gutes Bild von deinem Pferd zu machen.

Versuche, dich in den potenziellen Käufer hineinzuversetzen: Wie sieht dein „Wunsch-Käufer“ für dieses Pferd aus und welche Informationen könnten ihn interessieren?

#### Gutes Beispiel für einen Beschreibungstext:

„Satima ist eine 15-Jährige, bildhübsche Rheinländerin. Sie besticht im Parcours durch extreme Ausdrucksstärke und Korrektheit. Aufgrund ihrer Turnier Erfahrung und außergewöhnlichen Rittigkeit ist sie das ideale Pferd für den unerfahrenen Reiter. Auch für einen Junioren oder jungen Reiter wäre sie ein zuverlässiger Partner und könnte den Weg in den internationalen Sport erleben.“

#### 5. Kontaktdaten

Damit potenzielle Käufer dich optimal erreichen können, ist es sinnvoll, ihnen möglichst viele Kontaktmöglichkeiten anzubieten. Am besten gibst du neben einer E-Mail-Adresse auch deine Telefonnummer an, um den Kontakt so einfach und schnell wie möglich zu gestalten.

#### Tipp

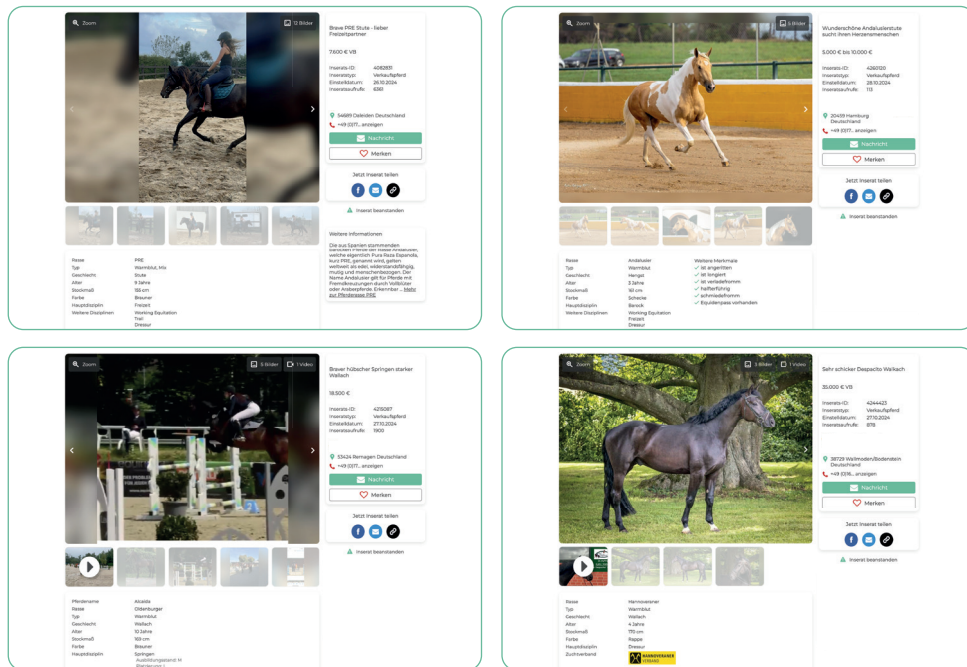
*Lassen Sie die Interessenten wissen, wann Sie am besten zu erreichen sind und wann ggf. gar nicht. Dies erspart beiden Seiten viel Hin und Her und Frustrationen.*





## Das perfekte Pferde-Inserat

Beim Erstellen deines Inserats solltest du immer im Blick behalten, was der Käufer sieht. Du entscheidest, ob du einen seriösen Eindruck hinterlässt! Schau dir die folgenden Inserate an und überlege, welches dich als Käufer mehr ansprechen würde. Achte auf die Qualität der Fotos, die Details in der Beschreibung und die Professionalität des gesamten Auftritts.



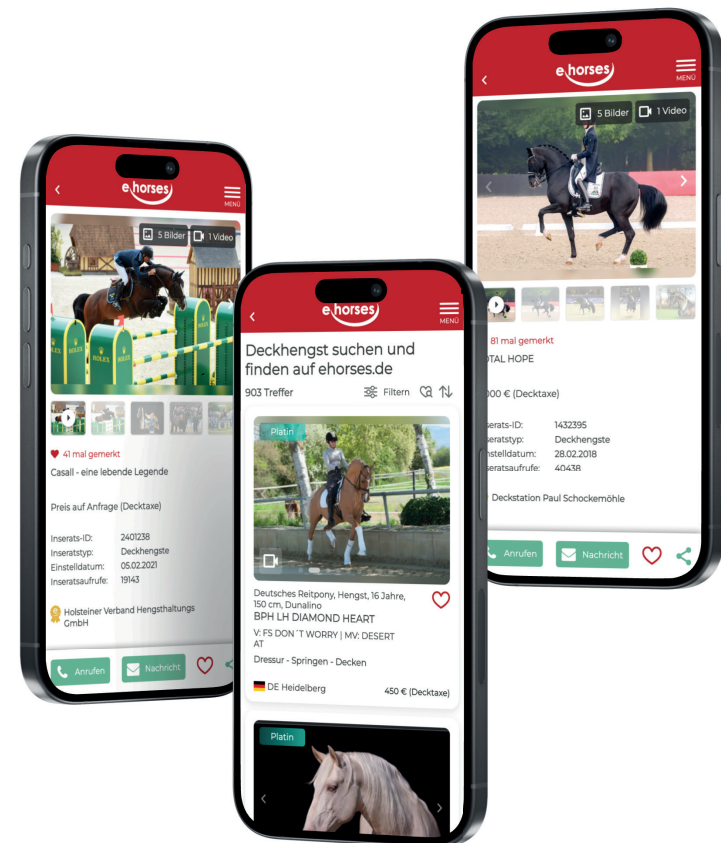
## Die perfekte Deckanzeige

Bei Deckanzeigen gelten die gleichen Richtlinien wie für Verkaufsinserate, mit einigen besonderen Details:

**Daten zum Pferd:** Anstelle des Preises gibst du die Decktaxe deines Hengstes an.

**Bilder & Videos:** Bilder und Videos sind besonders wichtig, da viele Interessenten anhand der Fotos, der Abstammung und der Erfolge des Hengstes sowie seines Nachwuchses entscheiden. Fotos von Fohlen aus deinem Hengst kannst du ebenfalls hinzufügen – vergiss nicht, dies im Beschreibungstext zu erwähnen!

**Details zum Pferd:** Ein packender Titel ist hier genauso wichtig wie in Verkaufsinseraten. Weitere Angaben bleiben gleich, aber du kannst auch angeben, ob du den Samen tiefgefroren, gekühlt oder frisch anbietest. Diese Information ist für Interessenten besonders relevant!



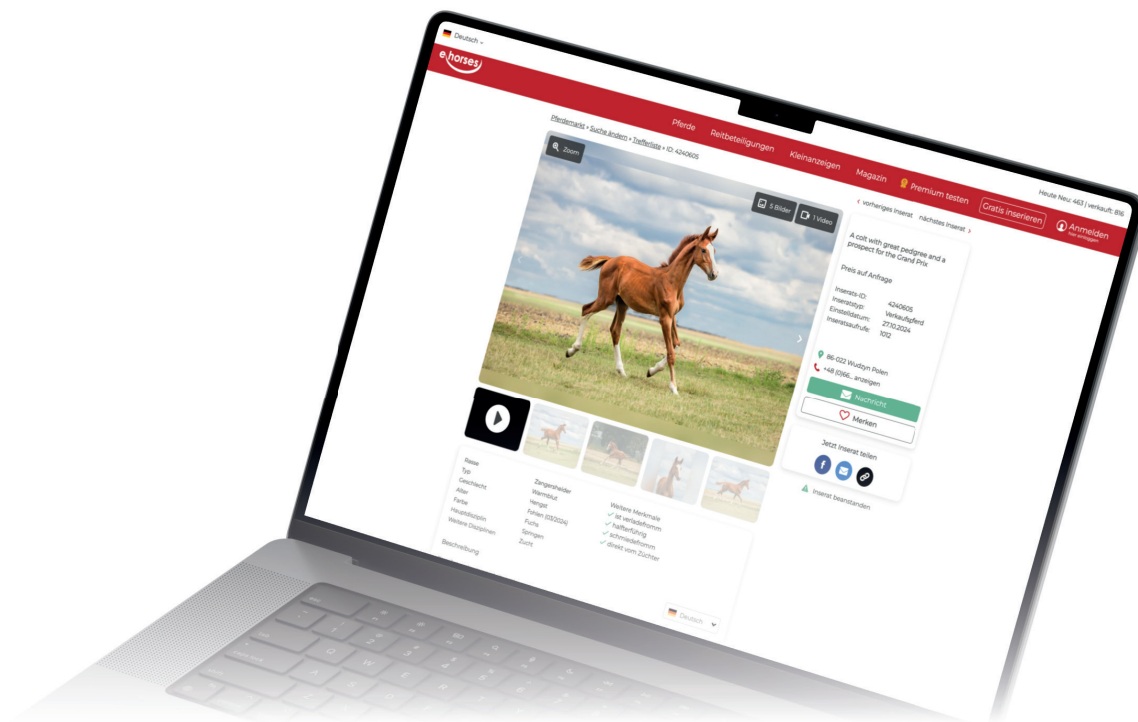


**Beschreibung:** Der Beschreibung deines Hengstes sollte besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Neben den Erfolgen deines Hengstes selbst kannst du auch die Erfolge der Elterngeneration sowie die Ergebnisse der Fohlen aus deinem Hengst hervorheben.

**Abstammung:** Sei besonders sorgfältig bei der Eingabe der Abstammung! Interessenten möchten genau wissen, welche Abstammung dein Hengst hat.

#### Gutes Beispiel für einen Beschreibungstext:

„Vermögen kommt nicht aus der Mode! Der ausgesprochen harmonisch konstruierte „Anonymus“ präsentiert sich als Parcoursfavorit für verwöhnte Ansprüche. Er verbindet kolossales Springvermögen bei bester Beintechnik und Bascule mit locker durch den Körper federnden Bewegungen und stellte diese Kriterien beim 30-Tage-Test in Redefin 2012 eindrucksvoll unter Beweis. Sportlich zeichnet er sich durch große Beständigkeit aus und war in Springpferdeprüfungen der Klassen A, L und M siegreich und vielfach hoch platziert. „Anonymus“ gab 2012 sein züchterisches Debüt im schwedischen Flyinge, wo er 2013 einen hochklassigen ersten Fohlenjahrgang präsentierte. 2014 wurden seine ersten Nachkommen in Deutschland geboren und in mehreren Zuchtgebieten prämiert. Vater „Ohne Name“ war 2003 und 2004 jeweils hoch platzierter Finalist im Bundeschampionat des Deutschen Springpferdes. Darüber hinaus platzierte er sich bei der WM der jungen Springpferde im belgischen Lanaken und war mit Herr Mustermann siegreich in internationalen Großen Preisen, u. a. in Neumünster 2012. Der doppelt präsente Muttervater „Unbekannt“ ist Holsteins „Tafelsilber“. Zu seinen Nachkommen gehören 127 gekörte Söhne und 398 S-erfolgreiche Sportpferde, die bisher 8,65 Millionen Euro gewinnen konnten. Der in dritter Generation auftauchende „Unbekannt“, selbst unter Herr Mustermann internationaler S-Sieger, wurde über unsere Station zum prägenden Schrittmacher der weltweiten Sportpferdezucht. „Anonymus“ vertritt die hannoversche Stutenfamilie 710/Mirakel (v. Monitor xx usw.).“



## Die perfekte Fohlenanzeige

Gerade bei Fohlen, die noch nicht ausgebildet sind, ist es besonders wichtig, das Inserat sorgfältig aufzubauen, um die Vermarktung optimal zu gestalten.

#### Fotos und Videos

Sei besonders sorgfältig bei der Auswahl der Fotos. Ergänze die Fotogalerie gerne mit Bildern der Mutterstute, des Hengstes oder auch von Geschwistern und Halbgeschwistern. So kann sich der Interessent besser vorstellen, wie sich dein Fohlen voraussichtlich entwickeln wird. Denke daran, nur Bilder zu verwenden, an denen du auch die Rechte hast!

#### Beschreibung

Nimm dir Zeit, um dein Fohlen gut zu beschreiben. Was hat es bereits gelernt,

und welche Charaktereigenschaften oder Stärken zeigt es schon jetzt? Du kannst auch die Erfolge der Mutterstute und des Hengstes erwähnen, um zu zeigen, welche sportlichen Möglichkeiten dein Fohlen vielleicht mitbringt. Außerdem sind fohlenspezifische Merkmale wie „bereits halfterfähig“ oft wichtige Informationen für Interessenten.

#### Abstammung

Auch bei der Eingabe der Abstammung solltest du sehr sorgfältig vorgehen. Gerade bei Fohlen ist diese Information für Kaufinteressenten besonders relevant. Später kann in der Suche oft nach bestimmten Vererbern gefiltert werden, und eine korrekte Angabe kann entscheidend sein.



## Vor dem Verkauf

Nachdem dein Inserat im Internet veröffentlicht wurde, wirst du nach kürzester Zeit Anfragen von Kaufinteressenten erhalten. Im Idealfall möchte der Interessent das Pferd besichtigen. Auch bei diesem Kundenbesuch solltest du verschiedene Aspekte beachten.

### Anfragen richtig beantworten

Der erste Kundenkontakt ist äußerst wichtig. Hier entscheidet sich, ob du den Interessenten von deinem Pferd überzeugen kannst. Der Gesamteindruck der Situation ist dabei oft ausschlaggebend für die Entscheidungsfindung.

### Einfache Kontaktaufnahme

In deinem Inserat hast du bereits mehrere Kontaktdaten angegeben. Die meisten Interessenten nehmen per Telefon oder Nachricht das erste Mal Kontakt mit Verkäufern auf. Es ist ratsam, eine Telefonnummer anzugeben, unter der du möglichst jederzeit erreichbar bist.

Du kannst aber auch bevorzugte Zeiten im Beschreibungstext angeben. Ebenso solltest du regelmäßig deine E-Mails kontrollieren. Von ehorses erhältst du eine E-Mail, sobald neue Anfragen zu deinen Inseraten vorliegen.

In den meisten Fällen fragen die Interessenten im ersten Gespräch nach weiteren Details zu dem Pferd, nach zusätzlichen Fotos oder Videos oder auch nach Erfolgen deines Pferdes. Interessierte werden schnell verärgert, wenn sie dich mehrfach nicht erreichen können oder es schwierig ist, Kontakt zu dir aufzunehmen. In solchen Fällen kann es passieren, dass dein Pferd in Vergessenheit gerät, wodurch sich deine Verkaufschancen verringern.

Wenn du zu bestimmten Zeiten des Tages verhindert bist, ist es sinnvoll, dies direkt im Beschreibungstext deines Inserates anzugeben.



### Kundenbesuch

Der entscheidende Punkt beim Pferdeverkauf oder -kauf ist die Besichtigung. Dazu gehören neben dem Probereiten auch die Präsentation des Pferdes sowie der allgemeine Ablauf und die Atmosphäre während des Termins.

Für die Besichtigung solltet ihr euch auf beiden Seiten genug Zeit nehmen, damit der Termin nicht in Hektik ausartet. Je nach Wunsch des Kunden kann das Pferd schon vorher von dir gesattelt und warmgeritten werden – oder der potenzielle Käufer übernimmt diesen Teil selbst. Kläre die

Einzelheiten vor dem Probereiten genau ab, um Missverständnisse zu vermeiden.

### Das Pferd richtig vorbereiten

Natürlich ist es wichtig, dass du das Pferd von seiner besten Seite präsentierst. Charakter und Temperament sind entscheidend dafür, ob ein Käufer sich für das Pferd entscheidet – sie machen zu 95,1 % den Kauf aus. Achte darauf, dass das Pferd sauber geputzt und idealerweise eingeflochten ist. Auch das Zubehör, wie Sattel und Trense, sollte gepflegt aussehen, damit alles einen positiven Gesamteindruck hinterlässt.



### Tipp

*Um sicherzugehen, dass potenzielle Käufer Interesse an deinen Pferden haben, verlange ruhig eine kleine Gebühr für das Probereiten. Diese kann bei einem späteren Kauf erstattet werden.*

## Schon gewusst?

Potenzielle Pferdekäufer besichtigen **im Durchschnitt 9 Pferde**. **52%** würden sich wünschen das Pferd **zur Probe mitzunehmen**. **Die Hälfte aller Interessierten** lässt sich dabei von Freunden beraten. **Über 85%** der Pferdekäufer ist eine Sachlichkeit und Seriosität der Verkaufssituation wichtig!

(Quelle: Horsefuture Panel 2015)

### Das Pferd richtig präsentieren

Halte alle wichtigen Papiere, vor allem den Pferdepass (Equidenpass), bereit, damit der Kunde diese einsehen kann. Es sollte ein Platz oder eine Halle ohne viel Betrieb zur Verfügung stehen, sodass die Atmosphäre entspannt und angenehm bleibt.

Falls du das Pferd zuerst vorreiten möchtest, versuche, seine Stärken besonders hervorzuheben. Sprich vorher mit dem Kunden ab, was und wie lange er das Pferd unter dem Sattel sehen möchte, bevor er selbst aufsteigt. Während des Proberittes kannst du den Kunden unterstützen, indem du Tipps gibst – achte aber darauf, ihn nicht unter Druck zu setzen.

Bereite dich auf mögliche Fragen vor, zum Beispiel zu Vorerkrankungen, der Aufzucht

oder dem Grund für den Verkauf. Eine gute Vorbereitung hinterlässt einen positiven Eindruck und gibt dem Käufer Sicherheit.

### Verhandlungen leicht gemacht

Argumentiere während der Verhandlungen gut und bleibe sachlich. Setze den Preis von Anfang an in einem realistischen Rahmen, aber geh nicht zu weit nach unten. Stelle den Wert deines Pferdes nachvollziehbar dar, indem du die Kosten für Aufzucht, Haltung und Ausbildung erläuterst.

Behalte den Preis im Blick, den du letztlich erzielen möchtest, und weiche nicht zu sehr davon ab. Natürlich sollte auch die gute Vermittlung deines Pferdes im Vordergrund stehen – ein zufriedener Käufer ist langfristig wichtiger als eine übereilte Einigung.



## Sicher online verkaufen

Leider bringt der Pferdeverkauf im Internet auch unvorhergesehene Tücken mit sich. Wir möchten dich darauf hinweisen, wie du dich schützen kannst. Wenn du einige einfache Regeln beachtest, sicherst du dir eine reibungslose Verkaufsabwicklung.

### Vorsicht vor Scheckbetrug beim Pferdeverkauf

Als Verkäufer solltest du dich vor möglichen Betrugsversuchen schützen. Beim Pferdeverkauf kommt es immer wieder vor, dass Verkäufer mit ungedeckten Schecks konfrontiert werden. Akzeptiere deshalb niemals Scheckzahlungen oder Kaufangebote per Scheck!

Wenn dir ein Scheck zugesandt wird – häufig aus dem Ausland – und der Betrag höher ist als der vereinbarte Kaufpreis, handelt es sich wahrscheinlich um einen Betrugsversuch. Überweise in solchen Fällen auf keinen Fall den Differenzbetrag

zurück, da der Scheck sich später als gestohlen oder gefälscht herausstellen könnte – auch wenn er bei einer ersten Prüfung als gültig erscheint.

### Kann ich betrügerische Interessenten sperren?

Bei ehorses kannst du in deinen Anfragen direkt bestimmte Interessenten sperren. Alternativ kannst du jederzeit die Kundenbetreuung kontaktieren. Der Käufer wird dann überprüft und, falls notwendig, gesperrt.

### Wie wird der Verkauf eines Pferdes abgewickelt?

Die Plattform, auf der du inserierst, ist in der Regel nicht an der Kaufabwicklung beteiligt und erfährt nicht, wer von wem ein Pferd kauft. Daher müssen alle verkaufsrelevanten Vereinbarungen, einschließlich der Zahlungsmethode, direkt zwischen dir und dem Käufer getroffen werden.



## Der Kaufvertrag

Die Frage, ob ein Kaufvertrag beim Pferdeverkauf genutzt werden sollte, beschäftigt wohl jeden Käufer und Verkäufer. Oft hört man in Gesprächen, dass kein Vertrag zustande gekommen sei, weil man sich nur mündlich über die Modalitäten des Kaufs geeinigt habe. In rechtlicher Hinsicht ist das jedoch unzutreffend. Auch eine mündliche Kaufvereinbarung gilt als „Vertrag“.

Dennoch zeigt die anwaltliche Erfahrung, dass sowohl Käufer als auch Verkäufer einen schriftlichen Kaufvertrag bevorzugen. Ein schriftlich fixierter Kaufvertrag bietet beiden Parteien vor allem zwei wichtige Vorteile:

Erstens werden die Vereinbarungen durch das Niederschreiben für beide Parteien noch einmal deutlich vor Augen geführt. Unstimmigkeiten oder Regelungslücken werden schneller erkannt als bei einem mündlichen Vertrag.

Zweitens hat der schriftliche Kaufvertrag nicht nur einen wichtigen Erinnerungswert – zum Beispiel bezüglich

Nebenabsprachen wie Transportkosten oder der Übernahme von Kosten für die Kaufuntersuchung –, sondern er stellt auch eine Urkunde mit Beweisfunktion dar. Der Vertrag spricht dafür, dass der Inhalt sowohl richtig als auch vollständig wiedergegeben wurde. Wer später vor Gericht behauptet, es habe mündliche Absprachen über den Inhalt des schriftlichen Kaufvertrages hinaus gegeben, muss plausibel erklären, warum diese nicht in den Vertrag aufgenommen wurden. Denn der juristisch nicht versierte Laie misst dem schriftlichen Dokument eine große Bedeutung bei, sodass davon ausgegangen wird, dass die beurkundeten Vereinbarungen durchdacht sind und den Vertrag vollständig und abschließend regeln.

### Tipp

*Wir raten dazu, immer einen schriftlichen Kaufvertrag abzuschließen, damit du im Zweifelsfall die Details des Verkaufs nachweisen kannst. Dabei stellt sich natürlich die Frage, ob du als Verkäufer einen Mustervertrag nutzen kannst oder den Vertrag individuell aufsetzen solltest.*

## Mustervertrag oder individuell ausgehandelt?

Besonders beliebt – aber für dich als Verkäufer nicht unbedingt vorteilhaft – sind die zahlreichen Musterverträge, die du dank moderner Technik aus dem Internet herunterladen kannst, die in der Fachpresse abgedruckt sind oder anderweitig vertrieben werden. Oft handelt es sich dabei um Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), wenn dem Käufer ein solcher Vertrag einseitig zur Unterzeichnung vorgelegt wird.

Diese Musterverträge enthalten häufig Klauseln, die später große Probleme für dich als Verkäufer mit sich bringen können. Der Gesetzgeber unterzieht solche Musterverträge einer strengen Wirksamkeitskontrolle. Besonders haftungseinschränkende und die Verjährung verkürzende Klauseln sind, vereinfacht gesagt, unwirksam, wenn sie den Käufer unangemessen benachteiligen.

Die Alternative besteht darin, den Kaufvertrag individuell auszuhandeln und die Ergebnisse der Verhandlungen schriftlich festzuhalten. Ein Individualvertrag bietet dir gegenüber der Verwendung eines Mustervertrags folgende Vorteile:

Zum einen kann der Kaufvertrag mit seinen auf den konkreten (Ver-)Kauf abgestimmten Details individueller festgelegt werden. Zum anderen gilt neben den kaufvertragsrechtlichen Vorschriften nur die Grenze der Sittenwidrigkeit und des Wuchers gemäß § 138 BGB, nicht jedoch die viel strengere AGB-rechtliche Inhaltskontrolle.

### Achtung

*Bei vorformulierten Verträgen ist grundsätzlich Vorsicht für den Verkäufer geboten.*



## Kein Vertragsabschluss mehr ohne anwaltliche Hilfe?

Wir würden uns jedoch selbst auf Glatteis begeben, wenn wir dir für jeden Kaufvertragsabschluss empfehlen würden, anwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen. Denn die vorangegangenen Kapitel haben gezeigt, dass zahlreiche Faktoren zu einer langfristigen Zufriedenheit des Käufers mit dem Pferd beitragen und gleichzeitig den Verkäufer vor einer häufig unberechtigten Inanspruchnahme schützen: Erfahrung, Sachkenntnis, eine bestmögliche – selbstkritische – Einschätzung der eigenen reiterlichen Fähigkeiten, konkrete Vorstellungen über das zu erwerbende Pferd und ein tierärztlicher Check sind unabdingbar.

Aus diesem Grund hat bereits Major R. Schoenbeck im Jahre 1902 zutreffend formuliert:

**„Will man ein Pferd kaufen, so nehme man einen unparteiischen Tierarzt (den man gut honorieren muss, da Rossärzte großen Versuchungen ausgesetzt sind) und einen befreundeten wirklichen Pferdekennner mit.“**

Diese Erkenntnisse können wir nur unterstützen, da die Erfahrungen im Bereich der Betreuung von Pferdekauf-Mandaten immer wieder zeigen, dass vor allem die viel zitierte Blauäugigkeit von Käufern – aber auch von Verkäufern – zu zahlreichen Rechtsstreitigkeiten führt.

Obwohl anwaltliche Hilfe bei komplizierten Vertragsverhandlungen und hochpreisigen Pferden ratsam ist, erübrigt sich diese beim ‚gewöhnlichen‘ Pferdeverkauf, wenn beide Kaufvertragsparteien hippologisch versiert sind und mit den wesentlichen rechtlichen Fakten vertraut sind.

### Fazit

Zusammengefasst bestimmen zwei Komponenten den erfolgreichen Abschluss eines Pferdekaufvertrages:

- 1. die Kenntnis der einschlägigen rechtlichen Vorschriften und – noch wichtiger**
- 2. die hippologische Kompetenz des Käufers, also ein gutes Auge, nebst der bereits erwähnten, gesunden Selbstkritik und Ehrlichkeit.**



## Kaufvertragsabschluss = Eigentumsübertragung des Pferdes?

Ziel des Pferdekaufs und zugleich Hauptpflicht des Verkäufers ist es, dem Käufer das mangelfreie Eigentum an dem Pferd zu verschaffen. Dies geschieht durch den Abschluss des Kaufvertrages jedoch noch nicht, denn der Vertrag verpflichtet dich als Verkäufer lediglich dazu, das Pferd zu übergeben und zu übereignen.

Für die Übereignung, also die Eigentumsübertragung, bedarf es noch eines zweiten Geschäfts: einer Einigung über den Eigentumsübergang und der tatsächlichen Übergabe des Pferdes – sofern diese nicht bereits erfolgt ist (zum Beispiel, wenn ein Kauf auf Probe endgültig wird und das Pferd bereits im Stall des Käufers steht).



## Die Ankaufsuntersuchung (TÜV)

Inzwischen ist die tierärztliche Kaufuntersuchung (TÜV) für alle, die im Pferdehandel tätig sind, zu einer wichtigen und vielfach unverzichtbaren Entscheidungshilfe geworden.

### Definition und Terminologie

Die tierärztliche Kaufuntersuchung ist eine nach speziellen Regeln ablaufende tierärztliche Untersuchung, die im Zusammenhang mit einem konkreten oder noch undatiert geplanten An- oder Verkaufsvorhaben durchgeführt wird. Sie umfasst eine (werkvertragliche) Gutachtenerstattung über die gesundheitliche Beschaffenheit des Pferdes im Rahmen eines weitgehend standardisierten Untersuchungsumfangs. Der Umfang der Untersuchung kann jedoch durch individuelle Wünsche des Auftraggebers erweitert oder eingeschränkt werden. Die Gestaltung des Untersuchungsauftrags sollte nach einem Aufklärungs- und Beratungsgespräch

erfolgen, in dem der Tierarzt dir als Auftraggeber die Konsequenzen einer Erweiterung oder Einschränkung des Untersuchungsumfangs erklärt.

Das Ergebnis der Untersuchung, einschließlich der tiermedizinischen Befunde und einer abschließenden Zusammenfassung, wird in einem Untersuchungsprotokoll festgehalten, das dir als Auftraggeber übergeben wird.

### Ankaufsuntersuchung

Unter dem Begriff „Ankaufsuntersuchung“ versteht man die Untersuchung, die im Auftrag des Käufers zeitnah vor dem Kauf des Pferdes durch den eigenen Tierarzt durchgeführt wird. Die Wirksamkeit eines Kaufvertrages, der unter diesen Prämissen geschlossen wird, hängt dann vom Ergebnis der tierärztlichen Untersuchung ab (aufschiebende oder auflösende Bedingung gemäß § 158 BGB).

### Verkaufsuntersuchung

Unter dem Begriff „Verkaufsuntersuchung“ versteht man eine Untersuchung im Auftrag des Verkäufers im Hinblick auf einen beabsichtigten Verkauf. Dabei müssen weder die Person des Käufers noch ein konkretes Verkaufsdatum feststehen; diese Untersuchung erfolgt daher oft unabhängig von einem konkreten Verkaufsgeschäft. Das Untersuchungsergebnis soll einem Kaufinteressenten als Informationsgrundlage dienen.

Du als Verkäufer gibst den Umfang der Untersuchung in Auftrag. Du erhoffst dir ein Attest über einen einwandfreien Gesundheitszustand des Pferdes, das du bei einem Verkaufsgespräch als eine Art Gütesiegel einsetzen kannst. Manchen Verkäufern ist daher nicht an einer gründlichen, mit hohem Kosten- und Zeitaufwand verbundenen tierärztlichen Untersuchung gelegen, da die Chance, krankhafte Befunde zu entdecken, bekanntlich mit der Intensität und Gründlichkeit der Untersuchung steigt.

Wenn in dem Untersuchungsprotokoll normabweichende Befunde festgehalten sind, hat der Käufer davon Kenntnis erlangt und das Pferd mit diesen Eigenschaften akzeptiert (§ 442 BGB).



Im umgekehrten Fall ist dir als Verkäufer hierdurch der Nachweis möglich, dass das Pferd zum Zeitpunkt der Untersuchung frei von gesundheitlichen Mängeln war. So kannst du dich vor unberechtigten Schadenersatz- und Gewährleistungsansprüchen schützen.

Besonders beim Verbrauchsgüterkauf kann es aufgrund der Beweislastumkehr von Vorteil für dich als Verkäufer sein, eine Verkaufsuntersuchung in Auftrag zu geben, falls der Käufer auf eine Untersuchung verzichtet. Bestehen Verdachtsmomente, die auf einen gesundheitlichen Defekt des Pferdes hindeuten (z. B. Nasenausfluss, Umfangsvermehrungen, stumpfer Bewegungsablauf oder Lahmheit), gehört es zu deinen vertraglichen Pflichten, diese vor dem Verkauf mittels einer tierärztlichen Untersuchung abzuklären. Zumindest solltest du den Käufer – aus Beweisgründen schriftlich – über die Verdachtsmomente detailliert informieren. Andernfalls könntest du Gefahr laufen, gegenüber dem Käufer für Schadens- und Aufwendungsersatz zu haften.

### Der Vorteil der Untersuchung

Die meisten Verkäufer legen jedoch Wert darauf, nur gesunde Pferde zu verkaufen, zufriedene Kunden sowie einen guten Ruf zu haben und zu halten und sich selbst keinem Risiko auszusetzen. Durch das Bereitstellen der Daten aus der Verkaufsuntersuchung und die Unterstützung der Ankaufsuntersuchung kannst du im Voraus Transparenz schaffen und Vertrauen aufbauen.

Transparenz, Zusammenarbeit und die Ergebnisse des TÜVs sind wichtige Kriterien für die Kaufentscheidung und werden dir im Nachhinein Probleme mit dem Käufer ersparen – der Aufwand lohnt sich!



## Über ehorses

**Wir verbinden Mensch & Pferd – weltweit!** Wir lieben Pferde und wir lieben Online: Eine einzigartige Kombination, die ein neues Erlebnis in der traditionellen Pferdewelt schafft. ehorses ermöglicht einen grenzüberschreitenden Austausch zwischen Menschen, die, wie wir, die Leidenschaft Pferd teilen. Ein altes Sprichwort sagt „Wer kein Ziel hat, kommt nirgendwo an“. Seit 1999 haben wir uns vom Startup zum größten Pferdemarkt weltweit entwickelt. Um diese Erfolgsgeschichte weiterzuschreiben setzen wir uns immer wieder neue Ziele, die uns den Weg vorgeben.



### Unser Geschäftsmodell spricht für sich:

Mehr als 25 Jahre auf dem Markt, haben wir bereits durchgängig rund 20.000 Pferde-Inserate auf unserer Website, von denen alle 20 Minuten ein Pferd für durchschnittlich über 13.000,- € verkauft wird! Täglich besuchen über 40.000 Kaufinteressenten unsere Website und pro Monat sind das sogar 1.8 Millionen Besucher!

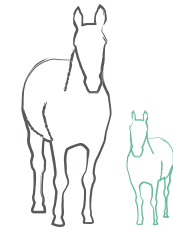
25<sup>years</sup>  
ehorses



**> 13.000€**

**Durchschnittspreis**

Jedes dritte Pferd auf ehorses wird für mehr als 10.000€ verkauft!



**35 Tage**

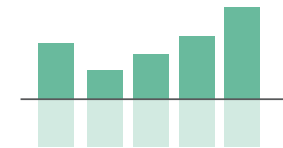
**durchschnittlich bis zum Verkauf**

Alle Rassen, Disziplinen und Preisklassen können auf ehorses vermarktet werden.



**alle 18 Minuten**

**wird ein Pferd verkauft**



**> 1.8 Mio.**

**Besuche monatlich**

Auf ehorses findest auch du den passenden Käufer für dein Pferd.



**25 Jahre**

**erfolgreich am Markt**

ehorses ist Europas führender Pferdemarkt – entscheide dich für den Marktführer.



**> 1.6 Mio**

**Kaufinteressenten pro Monat**

Schnell und einfach Anfragen beantworten und neue Kontakte knüpfen.



## ehorses – mehr als nur ein Pferdemarkt!

Aber ehorses hat neben dem großen Pferdemarkt mit umfassendem Zuchtportal auch noch eine Menge mehr zu bieten!



Verkaufspferde



Fohlen



Reitbeteiligungen



Deckhengste



Zubehör



Immobilien



Fahrzeuge



Hundeportal  
edogs.de



„Sehr geehrtes ehorses-Team, der Service bzgl. des Pferdeverkaufs bei Ihnen hat mir gut gefallen. Ich konnte dank Ihrer Tipps ein ansprechendes Inserat gestalten, was letzten Endes auch zum Erfolg/Verkauf geführt hat. Auch die zusätzlichen Informationen zur Verkaufsabwicklung haben mir sehr geholfen. Der Verkauf an sich verlief absolut seriös und problemlos, einfach ein Glücksfall für alle: für mein Pferd, seine neue Besitzerin und auch für mich. Ich möchte mich auf diesem Weg ganz herzlich bei Ihnen bedanken, dass ich durch Sie die Möglichkeit bekommen habe, ein schönes neues zu Hause für mein Pferd zu finden (ich habe dieses Pferd übrigens vor 8 Jahren ebenfalls bei ehorses entdeckt und gekauft).“

Michaela S.



## Einmaliger vs. regelmäßiger Pferdeverkauf

Um allen Pferdeverkäufern gerecht zu werden, sind unsere Angebote in zwei Kategorien unterteilt: den privaten und den professionellen Pferdeverkauf. Welche Kategorie am besten zu dir passt, erfährst du hier:

### Privater Pferdeverkauf

Wenn du nur selten oder einmalig Pferde zum Verkauf anbietest, bist du bei uns im Standardbereich richtig. Dort kannst du innerhalb von 12 Monaten 2 kostenlose Anzeigen aufgeben. Aufwertungen pro Inserat kannst du nach Wunsch buchen. Alle Anzeigen beinhalten alle Merkmale, die du benötigst, inklusive 20 Fotos und 4 Videos.

### Regelmäßiger Pferdeverkauf

Verkaufst du regelmäßig mehrere Pferde und möchtest deine Verkaufspferde professionell vermarkten? Dann werde Premiumverkäufer bei ehorses und profitiere von vielen exklusiven Vorteilen! Über 2.000 Pferdebetriebe, Züchter und Verbände sind aktuell bei ehorses als Premiumverkäufer registriert und verkaufen regelmäßig Sport- und Freizeitpferde.

Auch du hast die Möglichkeit, mit ehorses deinen Vermarktungserfolg zu steigern. Über 1,6 Millionen Besucher suchen monatlich auf ehorses nach dem passenden Pferd – auch deine Pferde sollten dabei sein! Du bist in bester Gesellschaft: Bei uns inserieren zum Beispiel das Landgestüt Celle, der Trakehner Verband und das Ponyforum, ebenso wie viele weitere regionale Verkaufs- und Handelsställe.

- ✓ **Unbegrenzt viele Pferde** als Premium-inserate einstellen – Verkaufspferde, Fohlen und Deckanzeigen
- ✓ **Monatlicher Pauschalpreis** – keine Provision!
- ✓ **Anonym Inserieren** und „Preis auf Anfrage“ setzen
- ✓ **Garantierte Premiumplatzierung** Ihrer Pferdeanzeigen
- ✓ **Eigene Homepage inklusive** – präsentiere deinen Betrieb und zusätzliche Leistungen
- ✓ **Bewerbung deiner Pferde im ehorses-Newsletter und auf Facebook!**

## Verkäufer-Homepage

Als ehorses Premiumverkäufer erhältst du eine Homepage, die du selbst frei gestalten und benennen kannst.

Du kannst das Titelbild, dein Logo und den Text auf der Startseite deiner Homepage ändern. Informiere die Kunden in einem ansprechenden Text über deine Leistungen und versuche, durch die Bilder einen positiven ersten Eindruck zu hinterlassen. Alle deine Verkaufspferde werden ebenfalls ansprechend aufgelistet. Zudem können Interessenten direkt über diese Homepage Kontakt zu dir aufnehmen, da deine vollständigen Kontaktdaten ebenfalls dort aufgeführt sind.

Deine Homepage kann auf allen Domains der Website von ehorses angezeigt werden.

### Tipp

*Durch deine Premium-Homepage wirst du automatisch in der Google-Suchmaschine top platziert.*

Möchtest du dies nicht, setze einfach ein Häkchen bei der Option, dass auf deine Homepage zugegriffen werden kann.

Falls dein Betrieb auch eine eigene Facebook-Seite hat, kannst du den Link dazu eintragen, und diese wird automatisch auf deiner Homepage angezeigt.

Hast du bereits eine eigene Homepage, auf der du ebenfalls aktuelle Pferdeinserate anzeigst? Dann binde einfach über eine einfache Iframe-Lösung die ehorses-Anzeigen ein, und du musst alle Inserate nur einmal erstellen.



Wir haben schon zahlreiche Pferde über ehorses verkauft. Besonders gefragt sind solide ausgebildete Nachwuchspferde. Aber auch für Fohlen und Zuchtstuten gab es immer Interessenten. Das ehorses-Team ist bei Fragen rund um die Vermarktung stets ein kompetenter Ansprechpartner.

– Janne Sosath-Hahn, Hof Sosath



Das Gestüt Schafhof nutzt ehorses, um Verkaufspferde und Deckhengste national und international zu vermarkten. Ich bin immer wieder begeistert, wie schnell wir mit ehorses Interessenten und Käufer erreichen und die Pferde optimal verkaufen können.

– Matthias Alexander Rath, Gestüt Schafhof



- ✓ „Heute Neu“ 10x/Monat inklusive
- ✓ Keine Fremdwerbung in Inseraten
- ✓ Inserate auf der Startseite
- ✓ Inserate auf Facebook, Instagram-Feed und -Story
- ✓ Kostenloser Einstellservice auf Anfrage
- ✓ Alle Anzeigen als Platin-Inserate
- ✓ Markierung als Premiumverkäufer
- ✓ Vertrag pausierbar
- ✓ Eigene Verkäufer-Homepage
- ✓ Unbegrenzte Laufzeit der Inserate
- ✓ Unbegrenzt Pferde inserieren
- ✓ ...und vieles mehr!



**Du hast Fragen?**  
„Ich helfe dir gerne!“

**Felix Ortmann**  
Support Premium-Kunden  
0 54 01 - 88 13 200  
premium@ehorses.de



**Chat via**   
**Whatsapp**

**Herausgeber**

ehorses GmbH & Co. KG  
Rittergut Osthoff 5  
49124 Georgsmarienhütte, Deutschland  
Telefon +49(0)5401 – 88 13 200  
E-Mail support@ehorses.de  
Internet www.ehorses.de

Auflage 2024

**Texte**

Nadine Götzen, Rebecca Lang,  
Katja Möllerherm

Pferdeverkauf heute  
Sascha Brücknet I Antje Rahn  
ISBN: 978-3-88543-738-4

HorseFuture Panel  
Dr. Christina Münch I M. Sc. Caterina  
Steffen

**Layout**

Isabelle Mann

**Bilder**

Fotolia, Shutterstock, Pixabay, SM-Spor-  
thorses.com, Unsplash, Freepik.com

**Druck**

flyeralarm GmbH

© ehorses

Sämtliche Daten und Inhalte (Texte und  
Bilder) dieses Ratgebers sind urheber-  
rechtlich geschützt. Die dadurch begrün-  
deten Rechte, insbesondere die des Nach-  
drucks, der Entnahme von Abbildungen,  
der Übersetzung, der Funksendung, der  
Wiedergabe auf fotomechanischem oder  
ähnlichem Wege und der Speicherung in  
Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch  
bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbe-  
halten bzw. bedürfen der ausdrücklichen  
Genehmigung des Herausgebers, ehorses  
GmbH & Co. KG, Georgsmarienhütte.

**Gewährleistung & Haftung**

Die Inhalte dieses Ratgebers wurden mit  
größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtig-  
keit, Vollständigkeit und Aktualität der  
Inhalte können wir jedoch keine Gewähr  
übernehmen. ehorses ist somit von jegli-  
cher Haftung ausgeschlossen. Haftungs-  
ansprüche aufgrund materieller oder ide-  
eller Schäden, welche durch die Nutzung  
oder Nichtnutzung der dargebotenen  
Informationen verursacht wurden, sind,  
auch wenn die Informationen fehlerhaft  
und/oder unvollständig waren, grundsätz-  
lich ausgeschlossen, sofern kein vorsätzli-  
ches oder grob fahrlässiges Verschulden  
vorliegt. Es bleibt ausdrücklich vorbe-  
halten, das gesamte Angebot oder Teile  
hiervon ohne gesonderte Ankündigung  
zu verändern, zu ergänzen, zu löschen  
oder die Veröffentlichung zeitweise oder  
endgültig einzustellen.

# Pferde erfolgreich verkaufen über e horses.de



1.8 Millionen potenzielle  
Käufer pro Monat



Alle 20 Minuten wird  
ein Pferd verkauft



Keine Provision



Direkte Transaktion zwischen  
Käufer und Verkäufer



In 8 Sprachen verfügbar



Alle Rassen, Disziplinen  
und Preisklassen

Exklusiver Gutschein

## 20,- €

Gutscheincode:

**VKBneu\_22**

Gültig bis 31.12.2025



Aktualisiere jetzt deine  
Anzeige und spare mit  
diesem Gutschein! Scanne  
einfach den QR-Code und  
gib den Rabattcode beim  
Inserieren ein.



**Brauchst du Hilfe?** Hallo, mein Name ist Felix.  
Sende mir eine Nachricht über WhatsApp oder  
per E-Mail!

+49 (0)5401 88 13 200 | support@ehorses.de

**e horses** Der weltweit größte Pferdemarkt