

Let's Talk about 4: Das System des Allmöglichen



Nonsense:

Schönen guten Abend, und willkommen in einer heiteren Diskussionsrunde. Wie bereits vor längerer Zeit angekündigt, wollen wir heute nochmal sehr ausführlich über die Fanmade-Szene der Bronykultur sprechen, fokussiert auf Bronies.de. Drei weitere Personen haben sich dafür gefunden, die ich hier kurz vorstelle: Einmal meine Freundin Tamy aus einem anderen Forum, selbst Plüschproduzentin und jahrelanger Brony. Hallo.

Tamy: ein liebes "Hallo" an die Runde :)

Nonsense: Außerdem die liebe Lihannanshee, welche ebenfalls produziert und mit Knowledge glänzt. Manchmal. :')

Lihananshee: Einen schönen guten Abend. :)

Nonsense: Und last but not least Verstärkung in den männlichen Reihen: Truncatus sitzt als gelegentlicher Konsument ein wenig zwischen den Stühlen und wird wohl weitestgehend neutral sein.

Truncatus: Einen wunderschönen guten Abend, werte Mitleser. :)

Nonsense: Und ich, sympathisches Arschloch und Sexgott vom Dienst, wohlbekannt als Kritiker debiler Bronypreise. Später wird noch Lihananshes Freund, Kugel, etwas mitreden. Auslöser für diese Runde und Trigger der erneuten Brisanz des Themas war eine Art These, die ich im Gespräch mit Tamy letztens aufgestellt habe und die als Grundlage für diese Diskussion fungieren soll. Diese These habe ich System des Allmöglichen genannt und werde jetzt hier mal versuchen, sie auszuformulieren:

Das Bronytum ist riesig, es ist heiß auf jede Art von Merchandise und es hat *Geld*. Viel davon. Dann gibt es die Merchandise-Produzenten: Näher, Zeichner, Maler, Künstler, und andere Bronies, die sich größtenteils dem Schaffen und Vertreiben von selbstgemachtem mit Verbindung zu MLP: FiM verschrieben haben. Leider befinden wir uns mittlerweile in einer Phase, in der preislich **alles** geht. Denn die Sache ist die: Gerade Plüschmacher verlangen oft geradezu absurde Preise für ihre Werke. Es gab darüber unzählige Diskussionen, weswegen ich das ganze hier gar nicht weiter ausführen möchte, aber von 150 € für ein Stück Stoff bishin zu 5000 € für ein großes Lunaplüschie ist alles drin, alles schon da gewesen und alles realistisch. Aber wie kommt das? Wie kann man Nähern vorwerfen, dass sie zu viel Geld verlangen, wenn es doch gezahlt wird? Wenn die Konsumenten bereit sind, es zu bezahlen? Sollte nicht jeder das Recht haben, sein Geld dafür auszugeben, was ihm gefällt? Jain. Denn jeder sollte sich der Wirkung seines Tuns bewusst sein. Das ist leider lange keine vollkommene Privatangelegenheit mehr.

Plüschienäher bieten ihre Werke im Forum auf Bronies.de an. Oft gibt es da die perversesten Startpreise, etwa 300 € für ein mittelgroßes Ponyplüschtier. Es geht weg, oder eben *nicht*. Meistens sind die Leute bereit, es zu zahlen, weil sie glauben, der Aufwand, das Material etc. dahinter würden den Preis *rechtfertigen*. Außerdem bezahlen sie ja für ein *Luxus-Gut*, eine idealistische Sache. Und als stolzes Mitglied dieses wunderbaren, freundschaftlichen Fandoms zahlt man das viele Geld doch erst recht gerne, nicht wahr? Geht der Artikel allerdings mal NICHT weg, wird der Kern des ganzen Problems und die Sicherheit für jeden Abzocker aktiviert: **Ebay**. Ebay-Bronies sind so mit der schlimmste Abschaum der ganzen Szene, ein schwarzer Fleck, der die Maßstäbe von fanproduzierten Ponyartikeln in den letzten Jahren durch die Decke hat gehen lassen. Denn auf Ebay geht ALLES weg. Ohne Ausnahme. Dort wird jeder Preis

bezahlt, alles was nur entfernt nach Friendship is Magic aussieht, bricht jede Erwartung in schwindelerregendem Maße. Reden wir gar nicht erst von **Versteigerungen**, bei denen regelmäßig tausende Euro den Besitzer wechseln.

Und DAS ist der Punkt: Näher, Maler, alle Künstler bieten ihre Werke *großzügig* im Forum zu unverschämtesten Preisen an, und sollten diese nicht gezahlt werden gehen sie auf Ebay und kassieren wahrscheinlich noch das Doppelte! Was heißt das im Umkehrschluss? Es gibt Merchandise-Produzenten die **totale Macht**. Das klingt vielleicht sehr reißerisch, aber denkt mal kurz darüber nach: Ebay ist das Paradies für jeden Produzenten. Warum also überhaupt über humane Preise nachdenken, verhandeln, gar öffentlich kritisieren lassen? Die Produzenten haben das **NICHT NÖTIG!** Sie müssen sich über keinerlei Preiskalkulationen Gedanken machen, müssen nicht marktfähig bleiben, sie können buchstäblich machen **was sie wollen**, weil es immer und immer wieder Idioten gibt, die bereit sind, alles zu zahlen, hier oder auf Ebay. Die **Galacon** lasse ich mal unerwähnt, aber auch die ist dafür bekannt, mit viel spontaner Brony-Euphorie die wahnnsinnigsten Preise zu produzieren. Glaubt ihr als Käufer, ihr hättet *irgendein* Recht auf Kritik? Glaubt ihr tatsächlich, ihr wärt eine zufriedenzustellende Masse? Ja seid ihr denn tatsächlich blöd genug anzunehmen, die Produzenten würden euch als gleichwertige Kunden auf Augenhöhe ernst nehmen?! **HA!** 😂

Ihr habt dankbar zu sein, dass **sie** euch großzügigerweise ihre Talente zur Verfügung stellen, und spürt ihr nicht, geht es auf Ebay oder zur Gala! Und DAS setzt den Maßstab für normale Menschen, die kein halbes Jahresgehalt für ein Plüschtier, das in zwei Tagen entstand, bezahlen wollen in bestialischsten Höhen. Die Frage ist, **was** kann man dagegen tun? Warum sollten sich Producers überhaupt dazu herablassen, auf die Käuferschaft zuzugehen oder zu verhandeln? Ebay ist ihr Instrument. Entweder im Forum wird bedingungslos gekauft oder sie stellen es dort rein. Und fahren damit *erfolgreich*.

Abgesehen von diesem gefährlichen Kreislauf der Kaufbereitschaft und der Verkäufer-Bestätigung haben wir ein Sub-Thema: Mittlerweile verkauft sich ALLES, was irgendwie mit **Friendship is Magic** identifizierbar ist. Beschissene Wachsmalbilder, potthässliche Customblindbags, beklebte Schlüsselanhänger, Bürsten und Feuerzeuge mit MLP-Stickern, alles wird gekauft, alles ist gefragt, alles ist ein Luxus-Gut. Denn weil es nunmal *My little Pony*-Merchandise ist, ist es *exklusiv* und darf teuer verkauft werden.

Das ist **ABSURD**. Und es ist EINZIGARTIG in unserer Welt. Vielleicht noch **Sex**, aber sonst ist *nichts* so lukrativ wie der Brony-Markt. **Pony sells**.

Jeder Knirps kann und **sagt** sich heutzutage: *“Mache ich doch irgendetwas mit Ponies und verlange dafür einen Berg von Geld! Diese Vollidioten kaufen ohnehin hinterfraglos alles! Und kritisieren sie mich, stehen meine Producer-Kumpels hinter mir und wir machen ihn gemeinsam fertig! Ihr wollt den Preis nicht bezahlen? Dann gehe ich eben auf Ebay, ihr dummen, undankbaren Arschlöcher!!”*

Das ist ein **einzigartiges System**. Ein System, das ALLES möglich macht.

‘Absurde’ Preise gibt es nicht. ‘Zu teuer’ gibt es nicht. ‘Bescheuerte Produkte’ gibt es nicht. **Alles** ist möglich und alles geht weg. **Alles** ist realistisch und alles wird gekauft. Und mit jedem einzelnen Kauf wird der Verkäufer in seiner Mentalität bestärkt. Es ist eine der größten, kollektiven Verarschungen einer Konsumentenmenge in unserer derzeitigen Gesellschaft, und die Käufer tragen selbst aktiv dazu bei.

Jetzt habe ich sehr viel geredet und sehr viel gehetzt, aber lasst uns mal ruhig darüber diskutieren, inwiefern dieses System der Wahrheit entspricht. Bitte teilt mir erstmal eure spontanen Gedanken zum Thema mit.

Lihananshee: Ich bin zwiegespalten. Ich kann beide Standpunkte sehr, sehr gut nachvollziehen. Ein Näher möchte seine Arbeit gewürdigt wissen. Ein Käufer möchte einen angemessenen Preis haben, nicht unbedingt ge“dumped“, aber doch human. Es kommt immer auf den einzelnen Näher für mich an, auf die Person, deren Umstände und die Situation. Klar könnte man jetzt sagen “HEY, das ist ein Verkäufer, der hat das ganze bitte auch ‘normal’ zu kalkulieren.” Verstehe ich vollkommen. Sollte auch so sein. Aber wo das Argument “Ich darf meine Preise kalkulieren, wie ich will, denn ich bin Künstler der Näherlobby, ich habe auch mein Kind so erzogen, dass es sich hierbei um ein Luxusgut handelt!!!” fällt, da darf dann auch kritisiert werden. Ja, das war ein Satz, der wirklich so viel und meine Gegenfrage wäre: hast du dein Kind auch dazu erzogen, horrenden und völlig überzogenen Preise hinzunehmen ohne zu fragen???

Hier muss eines berücksichtigt werden mMn:

Handelskalkulation.

NUR diese ist für mich auch bei “Kunst” gerechtfertigt.

EXTREM vereinfacht dargestellt:

Material + Gewinn + Arbeitszeit = Plüschpreis.

Und natürlich müssen bei denen, die einen Gewerbeschein haben, die steuerlichen Abgaben angerechnet werden. Aber bitte nicht alles auf ein Pony, sondern prozentual angerechnet. So einfach kann Kalkulation sein. Also bitte.

Kalkuliert fair. Und schlägt nicht 20 Euro Stundenlohn auf, wenn ihr keine gelernten Schneider seid!!!

Und an die **Käufer**: Wisset, dass Kalkulation heißt, dass eben auch die Arbeitszeit u.Ä. bezahlt werden müssen. :) Aber wie gerade erwähnt: Solange es Vollidioten gibt, die jeden noch so furchtbaren Preis zahlen, wird das ewig so weitergehen. Ich hoffe nur es gibt noch ein paar Menschen mit Verstand da draußen. -.-

Nonsense: Nicht alle Merchandise-Macher sind böse und nicht alle Käufer sind dumm. Das ist ein wichtiger Punkt, auf den wir hoffen und aufbauen möchten. Abgesehen davon hat es oft nichts mit Dummheit zu tun. Ich möchte um Gottes Willen nicht jedem Brony, der 1000 Euro für ein Plüschtier bezahlt, mangelnde Intelligenz unterstellen, wer bin ich denn? Ebenso nicht jedem Plüschnäher, der 5000 für sein Plüschtier verlangt, Gier. Nein ich glaube, was ein großes Kernproblem ist und wir hier zu bekämpfen versuchen, ist **Unwissenheit bzw. Unaufgeklärtheit**.

Kugel: Ich stimme Lihannanshee zu. Allerdings sehe ich da ein Problem. Wenn jetzt z. B. auf einer Con die Näher, die das ganze beruflich machen, mit Gewerbeschein, Steuern, Stundenlohn etc. mit den "Hobbynähern" konkurrieren müssen. Wenn die nämlich ihre Preise auch "angemessen" kalkulieren, fallen diese logischerweise günstiger aus, was bedeutet, dass die den ganzen Profit einstreichen, während die, die von ihrer Arbeit auch irgendwo leben wollen, in die Röhre schauen.

Tamy: Ich muss erstmal anmerken, dass ich selbst Näher bin und schon einige Exemplare verkauft habe. Jedoch so wenige, dass ich keinen Gewerbeschein besitze. Ich denke es ist nicht der richtige Weg, seinen Lebensunterhalt mit Plüschies zu verdienen. Das finde ich an sich schon fragwürdig. Als Nebeneinnahmequelle ist das durchaus legitim. Aber das Plüschnähen als Hauptjob finde ich eh grenzwertig, wenn man bedenkt dass man mit "geklauten" Figuren seinen Lebensunterhalt verdient. Daher sind für mich alle Näher schonmal irgendwo Hobbynäher.

Nonsense: Agreed. Wer naiv genug ist, mit MLP-Plüschies seinen Lebensunterhalt bestreiten zu wollen, sollte sich lieber eine Arbeit suchen. Ist schön, wenn man was für seine Arbeit verdient, aber es als Hauptberuf bestreiten zu wollen, zeugt schon von einer sehr verzerrten Realitätswahrnehmung.

Tamy: Auch wenn sie damit gutes Geld verdienen. Und ein Hobby sollte nie so viel Geld einbringen, dass man damit eine goldene Nase verdienen kann.

Wer als Hobby "Angeln gehen" hat, der kann doch auch nicht wahnsinniges Geld verlangen wenn er dann mal einen Fisch verkauft. Plüschiepreise sollten in einem

Rahmen bleiben, bei dem man sich selbst nicht verschuldet oder völlig unter Wert verkauft, gleichzeitig sollte man aber auch nicht ein Hobby (das Nähen) dafür auszunutzen, andere Leute abzuzocken nur weil es machbar ist. Ein Plüschie ist ein immenser Arbeitsaufwand und mittlerweile weiß auch jeder, der sich halbwegs mit der Materie auseinander gesetzt hat, dass das Material auch nicht allzu billig ist. Und wenn man den Materialpreis am Ende abzieht, und insgesamt einen Arbeitsaufwand von circa 20 Stunden draufhaut (was schon wirklich hochgegriffen ist, wenn es sich um Maschinenstickerei handelt), dann ist alles was jenseits von **80 Euro** ist schon ein guter Gewinn. Mir wäre es einfach wichtig zu betonen, dass viele Leute mit dem Plüschienähen Geld verdienen, und eben nicht alles zum "Selbstkostenpreis" an die armen Bronies von den großzügigen Nähern weitergegeben wird. Denn Gewinn ist bei vielen Preisen immer dabei. Auch hier nochmal: Arbeitsaufwand bezahlen lassen sehe ich auch als Gewinn, denn wenn ich Angeln gehe bezahlt mir auch keiner wie lang ich geangelt habe, sondern ich bin froh dass Jemand mir ein Produkt abkauft, ohne dass ich dabei Verlust mache.

Truncatus:

Da ich selber ja kein Näher bin und dementsprechend leider kein breites Fachwissen besitze, sehe ich die Problematik mehr aus der Sichtweise der Kunden, also der Käufer. Natürlich muss jeder für sich wissen, was Jemand möchte und wie weit er dafür bereit ist, dementsprechend Geld dafür zu zahlen. Leider wissen aber offenbar nicht viele Kunden, wie viel solch ein Plüschtier wirklich wert ist. Ich für meinen Fall könnte es zumindest nicht. Wenn mir Jemand ein Plüschtier mit der Größe eines Fußballs zeigen würde und dafür 100€ verlangt, könnte ich kaum sagen, ob der Preis gerechtfertigt ist. Natürlich könnte man ungefähr schätzen, aber im Grunde ist man verwundbar für leichte bis schwere Preisüberziehungen. Das auf Seiten, wie EBAY viel Krimskrams für Wucherpreise verkauft wird, ist kein Geheimnis, **aber natürlich sollte das kein Grund sein, dementsprechend sich sowas zu ergeben.** Bei offenen Verkäufen(Bei Treffen, Conventions, ect) sieht die Sache allerdings anders aus. Zum einen kann man das gewünschte Produkt persönlich betrachten und anfassen(Also vor Ort sich von dem Produkt überzeugen lassen), um dann zu schauen, ob der Preis, der gefordert wurde, gerechtfertigt ist. Auch hier müssen die Verkäufer auf eine Norm achten, weil sie sonst sehr schnell um ihren Ruf kämpfen müssen. Daher würde ich als neutrale Stimme sagen, dass man für solche Käufe persönlich vorstellig wird. Sei es nun als Käufer bei Treffen,ect oder eben als Verkäufer, wenn man sein Produkt vor einer breiten Masse im Netz präsentiert. Eine andere Sache, die mir dazu noch einfällt wäre die Zuverlässigkeit und die Kaufabhandlung. Mir sind teilweise Stories zu Ohren gekommen, wo es mich ziemlich gruselt. In einem Fall wurde ein Kauf über satte 2 Monate hinausgezögert und aus persönlichen Quellen habe ich erfahren, dass enge Freunde bevorzugt wurden und

erstmal deren Produkte fertiggemacht wurden, obwohl sie sich erst später gemeldet haben. Hierbei würde ich sehr auf den **Käuferschutz** pochen, weil es immerhin um das bezahlte Geld und der darauf folgenden Forderung geht, welche es aus ethischen Gründen einzuhalten gilt.

Kugel: Okay, "davon leben" war vielleicht etwas krass ausgedrückt. Aber ihr versteht, worauf ich hinaus will, oder? Ich meine ja nur, dass diejenigen, die einen Gewerbeschein haben, im Endeffekt mehr bezahlen und deshalb quasi gezwungen sind, ihre Preise höher zu veranschlagen.

Lihananshee: @Truncatus es geht hier nicht um Monate, sondern um JAHRE.

Als Verkäufer (auch als "Künstler") hat man seinen Käufern gegenüber eine Fürsorgepflicht. Und dass man sich meldet, sollte selbstverständlich sein.

Und nein, Krankheit gilt hierbei nicht. Denn da handelt es sich um einen **Kaufvertrag** und der hat mit persönlicher Befindlichkeit nichts zu tun. Juristerei ftw. Was ich zur Preisspanne noch sagen wollte.. Ich kenne da eine, die klebt Sticker auf Zeug und verkauft es zum dreifachen Preis, und das nennt sie dann "Kalkulation".

Das ist völlig hanebüchen.

@Kugel ja, das verstehe ich sehr gut, nur müsste man da dann auch sagen, dass man sich quasi in der Mitte trifft, da die Näherlobby ja auch eine gute interne Kommunikation aufweist und man sich daher wirklich.. nja, man kennt ja die ungefähren Preise.

Oder wäre da dann das Kartellamt auf dem Plan...? Da bin ich mir nun nicht sicher....
ö-ö

Nonsense: Und genau das ist doch der Punkt, wenn wir über Ponysells reden - MLP ist eine Goldgrube. Du klebst Ponyscheiß auf Schrott und verkaufst es. Oder du bist eine Zwölfjährige, die ein paar zum Sterben hässliche Lyrabilder kritzelt und glaubt, Leute aus dem Internet wollen den Dreck kaufen. Ich wiederhole mich, **das gibt es NUR bei uns**. In keiner anderen Community oder *Sache* der Gesellschaft, außer evntl Sex, wirst du diese Freiheit finden. Welches Mädchen würde *jema/s* auf die Idee kommen, Spongebob-Bilder zu malen und für 5 € das Stück zu verkaufen? South Park? Pokemon? *Irgendetwas*? Nein, das ist eine Bronysache, unsere allmögliche Wirtschaft und unsere hirnamputierte, unaufgeklärte oder idealistische Käuferschaft, die sich auf alles stürzt, was farbige Ponies enthält.

Tamy: Das finde ich auch sehr bedenklich. Denn das spiegelt wieder was solche überzogenen Preise aus der "jüngeren" Generation machen. Ich wäre nie auf die Idee gekommen für ein Bild, welches objektiv betrachtet, wirklich nicht viel hergibt Geld zu verlangen. Wohlgemerkt erstmal mindestens 5 Euro pro Versand. Man kann üben,

besser werden und irgendwann sicherlich auch mal Geld verlangen. Allerdings sollten die Bilder bis dahin auch halbwegs annehmbar sein. Solche Bilder darf man gern zeigen, gerade auch um Kritik und Verbesserungsvorschläge zu erhalten. Aber das ist ja ein perfektes Beispiel, dass sich etwas in den Köpfen der Bronies verankert:

“Pack ein Pony drauf und du kannst JEDE Mist verkaufen.” und wenn du dann noch ein wenig Mitleid oder Sympathie erhaschen kannst, werden dich die Whiteknights des Fandoms auch noch verteidigen. Die richtige Reaktion wäre doch gewesen jene Person darauf hinzuweisen, dass es zwar schön ist für sowas Geld zu bekommen (weil sich Jemand ein Herz fasst), aber man es nicht ERWARTEN sollte. Was soll denn werden wenn man bei dieser Einstellung bleibt? Dann wird irgendwann mal eine richtig harte Enttäuschung folgen, wenn man außerhalb des Fandoms versucht sein Geld mit nicht ganz so optimalen Werken zu verdienen und damit maßlos auf die Fresse fliegt (in finanzieller Hinsicht). Man verliert so doch völlig den Blick fürs Reale. Versteht mich nicht falsch, die Zeichnungen waren jetzt nicht obergroß, sie waren dem Alter entsprechend. Aber wie kann Jemand aus der Grundschule oder meinetwegen auch 2-3 Jahre älter auf die Idee kommen, nicht geschäftsfähig wie man ist, seine Bilder, die man vermutlich in der Schule auf dem karierten Block gemalt hat, für teures Geld zu verkaufen? **Weil es im großen Stil von anderen vorgelebt wird.** Und das hab ich vorher so nie erlebt und mich hat es wirklich ins Grübeln gebracht, was von anderen eigentlich vermittelt wird.

Nonsense: Eben. Die *Allmöglichkeit* färbt auf alle ab und jeder glaubt plötzlich, er könne das große Geld mit geringsten Mitteln machen - Und hat damit meistens recht, traurigerweise. Zwar versteifen sich die Hardcore-Käufer immer und immer wieder auf ihr freies Recht, Geld für ihre Plüschies auszugeben wie sie wollen, doch vergessen sie dabei, dass sie Präzedenzfälle und Vorbilder sind, jeden potentiellen Verkäufer bestätigen und nicht zuletzt den Marktwert der jeweiligen Produkte, ob nun Plushies oder Custom-Blindbags, maßgeblich beeinflussen.

Truncatus: Ich denke, ein Denkansatz in die vernünftige Richtung wäre es, die Kunden(gerade die jungen Kunden) darüber aufzuklären, was solch ein Produkt(Sei es Blindbags, Gemälde, Plüschtiere, ect) wirklich wert ist. Vielleicht finden sich ja bereitwillige Näher und andere Künstler, die sich auf die Karten schauen lassen, um mal so zu offenbaren, was wirklich an Arbeit, Material und Kosten aufkommen. Solange es genug Leute gibt, welche die Bedeutung des Werkes nicht nach dem Wert einschätzen können, wird es die Fälle geben, wo die Preise erhöht werden. Auf die Weise bekommen zusätzlich Leute, die neu im “Geschäft” sind, einen guten Überblick darüber, wie man seine /ihre Werke preislich ansetzen kann, ohne in Gefahr zu laufen, einen schlechten Deal gemacht zu haben(Sei es aus Sicht der Käufer oder Kunden). Natürlich

ist es nur ein Maßstab und sehr talentierte Künstler/Näher/Zeichner können wohl einen höheren Preis verlangen, sofern sie in vergangenen Zeiten nachgewiesen haben, dass ihre Werke auch eine gute Qualität haben. Aber es hängt auch eben vom Kundenstamm ab. Ich selbst kenne viele Bronies persönlich, die Plüschies kaufen, welche ich sehr teuer finde. Da fließen auch mal Gelder im hohen 3-stelligen Bereich, aber bei diesen handelt es sich um Volljährige, die sich des Kaufpreises bewusst sind.

Nonsense: Auf die Sache mit dem Aufklären werden wir kurz vor Ende noch eingehen. Jetzt wollen wir mal langsam etwas in einen anderen Teilbereich gehen. Wir haben ja nun über die Problematik ansich geredet, aber lasst uns mal auf **Bronies.de** im Speziellen zu sprechen kommen. **Bitte bedenkt, dass das Nachfolgende von mir nur auf die große Masse gemünzt ist, und es natürlich Ausnahmen gibt.**

Spricht man vom Merchandisemacher-Bereich auf Bronies.de, spricht man von einem Rudel. Ein Rudel, das von gewissen Personen angeführt wird, ich nenne jetzt mal keine Namen, und dermaßen eingeschworen ist, dass jeder Käufer oder Näher, der auch nur daran DENKT, aufzumucken oder zu kritisieren, sofort von alle anderen auf verschiedenste Art und Weise geschnitten wird, es wird gelästert, es wird gebitcht, es wird ausgeschlossen, es ist zutiefst widerlich, weil es eine Gruppierung ist, in der man entweder mitläuft oder stirbt. Frei nach dem Prinzip japanischer Schulklassen. Oder gar ein *Herr der Fliegen*-Vergleich? Und wenn ich dann so für mich verachtenswerte und wirklich granatendreiste, unsympathische Ekelpersonen wie die Rudelführer obendrauf habe, die alle Nase lang ihre Avatare in eine Kamera halten und verzweifelte Rechtfertigungen produzieren, nur um die eigenen Wucherpreise und die Erhabenheit der großzügigen Näher zu bewahren, möchte ich meine letzten zweihundert Mahlzeiten in Form einer nicht enden wollenden Kotz-Spirale über die 500€-Plüschies mancher Verkäufer ergießen... nicht vergessen, ich rede vom **Schnitt**. Es gibt zich großartige, ehrenhafte Produzenten, ohne Zweifel. Da sind Näherinnen, die ihre Preise fair mit ihren Kunden zusammen berechnen, und sich keine 200 Euro Gewinn drauf schlagen. Da sind Künstler, die ihre Customs tatsächlich nur nach deren Materialwert + etwas Arbeitsaufwand berechnen. Da sind Plüschmacher, die sich explizit zum Ziel machen, kostengünstige und trotzdem qualitativ hochwertige Plüschies herzustellen. Solche Leute sind imo Hoffnungsträger und sollten Vorbilder sein.

Truncatus: Leider kann ich bez. der Situation auf bronies.de nicht sehr viel sagen, da ich selber nicht dort vor Ort bin. Ich hörte lediglich Randgeschichten dazu und auch hier bieten sich mir ja einige Beispiele. Ich selbst bin in diesem Bereich nicht Zuhause. Ich bin aber darüber verwundert, dass dort solche Zustände herrschen sollen. Ich verstehe

nicht, warum da kein Zusammenhalt besteht, denn Künstler sind sie doch alle und da wird man doch auch ein erwachsenes Klima finden können.

Tamy: Ich war auch mal auf Bronies.de, und meine persönliche Erfahrung war die, dass **deutliche Absprachen** auch unter den Nähern stattfinden (preislich gesehen). Ich habe mich erkundigt, welche Preise so für welche Plüschies genommen werden (lustigerweise wird damit ja auch gern mal hinter den Berg gehalten, bzw nur auf Anfrage weitergegeben) und **dabei wurde mir ans Herz gelegt, meine Preise nach oben zu korrigieren.**

Man kann sich jetzt streiten ob dahinter nur der gute Wille stand dafür zu sorgen mich nicht unter Wert zu verkaufen, oder ob es doch damit zusammenhing, dass am Ende nicht ein Näher bevorzugt wird von Kunden, da seine Preise besser sind. Letztendlich kann ich das nicht mehr nachvollziehen. Ob das zurzeit noch so ist, kann ich nicht beurteilen. Mir fällt aber auf dass die Näher, welche wirklich faire Preise anbieten, deutlich stiefmütterlicher behandelt werden. Von anderen Nähern (Tipps oder Komplimente geben) und auch von anderen Usern/potentiellen Kunden. Und das kann doch nicht an der Qualität der Plüschies liegen oder am Bekanntheitsgrad. Denn alle Beispiele die ich da im Kopf habe sind nun schon ein Weilchen dabei und haben sich massiv nach oben hin verbessert. Mir drängt sich da der Gedanke auf, ob nicht mittlerweile die Vorstellung vorherrscht: Wer günstig anbietet muss wohl Schrott abliefern.

Nonsense: Ich bin nicht wirklich überrascht. Aber sowas bekommt man als Kunde ja nicht mit.

Lihananshee: @Tamy Guter Wille oder nicht, das wäre (JA, auch bei Selbstständigen "Künstlern"!!!) ein **Fall fürs Kartellamt**, wenn das einer mitbekäme.... Schön, dass wir das jetzt wissen. :) Und ob der eine Näher aufgrund seiner Preise bevorzugt wird oder nicht ist EGAL, denn das nennt sich WETTBEWERB!! Alles andere wäre unfaire/unsportliche Absprache, die ist übrigens auch verboten. :) Um noch einmal auf die Dauer der Lieferung und die Fürsorgepflicht seinen Käufern (oder wies die Näherlobby wohl nennt "Sparschweinchen" ;)) zu sprechen zu kommen, mir fällt da ein schönes Zitat ein:

"Wir machen jedes Plüsche von Hand und mit Liebe, und ihr wisst vorher, dass das dauern kann. Bestell deine Plüschies doch bei Amazon, wenns dir nicht passt. Und ich will jetzt hier keine negativen Posts mehr lesen, sonst werde ich persönlich! Wir haben es schon schwer genug, also klärt das um Ponies Willen später!"

Dies war eine Reaktion einer Userin auf den Unwillen eines Käufers, der zwei Jahre auf sein Plüschi warten musste. Ja, die verständnisvollen Näher.... <3

Darauf pochen, dass man ein Profi ist, der genau seine Preise kalkulieren kann, aber dann auf die Fürsorgepflicht sch*****n... Diese Person ist weit davon entfernt, ein professioneller Verkäufer zu sein. Und ja, das nehme ich mir heraus, ich durfte das lernen und als Filialleitung zwei Jahre lang praktizieren, ich habe einen Gewerbeschein und die IHK ist mit mir zufrieden.

^.^ Aber was will man von jemandem erwarten, der für den Austausch eines Stickers auf einem Artikel 4 Euro aufschlägt? Und wehe man macht seinem Ärger Luft.. Dann ist man ja böse, böse, böse! <3 :D

Wir sind schlechte Menschen oder so.

Nonsense: Wenn ich solche vor grammatikalischen Todsünden und Dreistigkeit überkochenden Beiträge eines Produzenten sehe, sage ich mir, dass man solchen Personen eh keinen einzigen Cent mehr in den Rachen schieben sollte. 'Keine negativen Beiträge mehr'... lol. Kritikfähigkeit ahoi. Einfach wirklich nie wieder beachten, diese Verkäufer. Denn die wissen ihre Kundschaft nicht zu schätzen, das sollte nicht so sein. Auch sehr geil sind Leute, die ihre Custom-Blindbags für 30-40 € verkaufen, weil sie ein bisschen was dranmodelliert haben oder eine Vinyl Collectible für 18 € anmalen und dafür 60 € verlangen. Oder kleine Anthro-Ponies für 300 € das Stück. The F*ck?!

Truncatus: Hier scheint ja eine Menge hinter der Kullisse abzugehen. Ich persönlich werde da nicht viel zu sagen können, da ich keine voreiligen Schlüsse ziehen kann, da mir das Wissen in diesem Bereich des Forums fehlt. Ich kenne sowohl die betreffende Person persönlich und kenne ja auch eure Meinung zu dieser. Ich möchte da nur sagen, dass es sich hier um Konflikte handelt, mit denen ich nichts zu tun habe und da auch keine Gedanken zu machen werde, da es ein Konflikt ist, den ihr unter euch ausfechten müsst. Ich werde auch nicht herumpetzen oder sowas. Ich bleibe in diesem Thema einfach neutral und lasse jede Seite mal machen.

Nonsense: Das ist auch absolut verständlich und ich finde es gut, dass du dich da raushalten möchtest. Was ich aber unbedingt nochmal erwähnen möchte und muss, ist dass ich keine Vendetta gegen bestimmte Personen führe, einfach weil ich einen Groll gegen sie hege oder sie leiden sehen will, es sind Einstellungen, Dinge, Aussagen und Taten von IHNEN öffentlich, die sie ausmachen, für die sie bekannt sind und die sie eben auch als Merchandise-Produzenten repräsentieren, gegen die ich einen Rebellenkrieg führe. Jeder Merchandise-Produzent kann ein sympathischer Mensch sein, aber was da teilweise im Brony-Rahmen gefahren wird, ist nunmal nicht feierlich und muss mit allen Mitteln, abgesehen von Gewalt, bekämpft werden.

Tamy: Im Endeffekt finde ich unsere Forenpreise nicht so krass wie andere das vielleicht tun. Einige sind höher als ich es gerechtfertigt finde, aber sie sind längst nicht so utopisch wie auf ebay und co. Was mir aber persönlich immer wieder gegen den Strich geht ist die Aussage, man würde zum Selbstkostenpreis nähen bzw seine Plüschies regelrecht verschenken, wenn man den Materialpreis abzieht. Letztendlich geht kaum ein Plüschie für "nur Materialkosten" über den Tisch. Und selbst wenn man versteuern muss, oder Strom einrechnet: Wenn bei einem 20 cm Plüschieverkauf circa 50 Euro Materialkosten entstehen (und das ist schon hochgegriffen) und man es für 120 Euro verkauft, bleiben noch immer 70 Euro über. Und ich kann mir nicht vorstellen, dass man pro Plüschie diese 70 Euro für Strom und Steuer verbraucht. Es ist sowieso fraglich ob man seine **Stromrechnung** hier mit einbeziehen sollte. Was ist wenn man per Hand näht? Dann müsste man ja theoretisch weniger Geld verlangen. Der Witz ist aber, dass Handnähte länger dauern und entsprechend aufwendiger sind. Sollte man deshalb das Plüschie utopisch teuer verkaufen um sich ja jede Stunde bezahlen zu lassen? **Nein.** Denn es ist ein Hobby was zufällig ein wenig Taschengeld einbringt. Wenn man am Nähen nicht genug Spaß hat um es als Hobby zu betrachten (und da ist es ein riesiger Bonus wenn man nicht nur seine Kosten reinbekommt, sondern auch noch was verdient), dann sollte man damit aufhören. Aber das scheint die Meinung von nur sehr wenigen Nähern zu sein.

Lihananshee: Zum Selbstkostenpreis kann man sowas vllt mal anbieten, wenn man einen Freundschaftsdienst verrichtet, aber sofern man da echt Steuern blechen muss, u.a. kann man da schon, man muss sogar, entsprechendes aufschlagen. Das hat glaube ich auch niemals jemand bestritten. :) Nur iwie muss man ja auch nicht 20 std Arbeitszeit aufschlagen per Stunde, wenn man keine gelernte Näherin ist. Bitte nur nach Qualifikation. Zum Thema Hobby und so.. Stimme dir vollkommen zu. :)

Nonsense: Yupp, wer arbeitet, darf dafür auch Geld bekommen, keine Frage. Im Rahmen.

Tamy: ETWAS draufschlagen finde ich auch völlig ok, man muss ja keinen Verlust machen. Aber, auch wenn ich die genauen Kosten nicht kenne, glaube ich nicht dass es 70 Euro sein müssen. Ich denke auch 40 Euro wären durchaus im Rahmen, wenn man vom Selbstkostenpreis redet. Alles darüber ist eben Gewinn. Und das sollte auch so angegeben werden.

Nonsense: Okay, das waren jetzt viele fundierte Meinungen und auch viel subjektiver Meinungsaustausch. Ich denke, das Thema ansich ist viel zu gigantisch und facettenreich, als dass vier Personen in einem dreistündigen Gespräch alles dazu

sagen könnten. Aber dafür wird es dann ja auch einen Thread geben, welcher sicherlich wieder einen biblischen Shitstorm der Merchandisemacher-Meute zur Folge haben wird, denn bei allen Talenten, Cutie Marks, Skills und anderen Fähigkeiten ist das doch nicht immer das, was sie am Besten können. 😊 Und mit diesen schönen Schlussworten möchte ich euch um ein paar persönliche Fazits zur Thematik bitten, meine Lieben.

Lihananshee: Mein Fazit: Arbeit sollte, MUSS gewürdigt werden, daher kann ich deinem letzten Abschnitt nicht ganz so beipflichten. Aber auch wenn man noch soviel kann, muss man nicht gleich horrende und unzumutbare Preise veranschlagen. Und Fürsorgepflicht muss ebenso gewahrt werden, denn wer als Profi angesehen werden will, der hat sich auch so zu verhalten.

Truncatus:

Ja. Es wurden hier viele Ansichten zusammengetragen. Ich denke, dass auch ich meine Ansichten gut vertreten konnte und ich denke, es ist offensichtlich, wo hier die Probleme liegen. Wenn es solche Probleme bei der Wahl des richtigen Preises gibt, dann ist es zum einen ein Problem, was bei den Nähern, Künstlern besteht und zum anderen ein Problem für die Kunden ist. Zu viele Streitereien untereinander und der Kunde hat kaum noch einen Plan, was wieviel wert ist. Was wohl angebracht wäre, wäre eine Norm, woran sich Künstler richten sollten, aber nicht müssen und diese Norm sollte von einer unabhängigen Instanz festgelegt werden. Auf die Weise sollten Kunden nicht ausgebeutet werden und zum anderen haben Künstler den Wert, der ihnen zusteht. Ich denke, dass ist der richtige Balanceakt zwischen den beiden Seiten. Wenn erstmal sowas geregelt ist, sollten auch Käufer einen Eindruck von fairen Preisen bekommen und somit sollten solche EBAY-Fälle vermieden oder zumindest gemindert werden. Weil eines scheint sicher. Hier sind viele Unstimmigkeiten vorzufinden und für die Fairness sollten sie ausgegült werden.

Tamy: Ich denke, auch wenn es zwischendrin nicht danach klang, dass es am Ende jeder mit sich selbst ausmachen muss welche Preise er verlangt. Aber dabei sollte Ehrlichkeit herrschen und nicht dem Kunden vorgegaukelt werden, dass es nicht günstiger (und ohne Verlust) gehen kann. Jene, die Preise jenseits von gut und böse anbieten sollten immer im Hinterkopf behalten, dass man seine Arbeit auch anderweitig gewürdigt bekommen kann, als nur mit sehr viel Geld. Und eine gewisse Vorbildfunktion hat man nunmal immer. Auch als Näher. Plüschies herstellen sollte einfach als ein Hobby betrachtet werden, Ich glaubem viele sehen das nicht so, aber man kann doch nicht etwas als seinen Job betrachten, was Geld verdienen mit einer fremden Marke beinhaltet.

Nonsense: Dann möchte auch ich nochmal - Plüschies herstellen, Figuren modellieren und besondere Ponymerchandise herzustellen, ist etwas Bewundernswertes und etwas, dem ich großen Respekt entgegenbringe. Viele Plüschies sind reinste Liebe und D'awww hoch zehn, das Gleiche gilt für andere Produkte, an der *Qualität* scheitert es oft nicht. Und auch, wenn es zuletzt nicht mehr den Eindruck machte: Das Ziel dieser Diskussion war es nicht, die Merchandise-Macher als solches zu diskreditieren oder als Unmenschen darzustellen. Es ist wunderbar, dass es Leute gibt, die sowas anbieten und diesen Markt bedienen, ich kenne viele Produzenten aller Art, die großartige Leute sind. Doch was wir in unserer Bronyszene mittlerweile dringend brauchen, ist ein **gesundes Maß**, und das in vielerlei Hinsicht.

Zum Schluss möchte ich noch eine **Ankündigung** machen, bzw. eine eventuelle Antwort auf die Frage geben, was man machen kann - In Zusammenarbeit mit einigen anderen Produzenten, Engagierten und kreativen Leuten der Bronyszene werden wir bald ein Vorhaben in Bewegung setzen, das ein Zeichen setzen aber vor allem zeigen soll, dass es auch anders geht. Ich möchte noch gar nicht allzu viel darüber verraten, doch es wird eine Art Zusammenschluss von Produzenten unter dem Ziel von kostengünstiger und transparenter Produktion und ehrlicher Aufklärung der Käuferschaft sein. Ob das Ganze klappt oder überhaupt an den Start geht, ist noch nicht sicher, also hoffen wir das Beste.

Truncatus:

Wäre wohl keine schlechte Idee. Wenn es hilft, da ein gutes Gleichgewicht zu finden. Ich würde sowas zumindest begrüßen, weil so haben alles etwas davon und nicht nur eine Seite (Welche das ist, unterscheidet sich da wohl von Kauf zu Kauf.)

Nonsense: An dieser Stelle möchte ich nochmal allen Teilnehmern herzlich für ihre viele Zeit und Geduld danken, die sie aufbrachten, um hier heute über dieses schwierige Thema mitzudiskutieren. Außerdem möchte ich euch dringend raten, euch eine gute

Versicherung sowie eine dicke Panzerung zuzulegen - Eurer Mut und eure Offenheit dürfte nicht jedem auf Bronies.de so wirklich schmecken. Na gut, dir kann es egal sein Tamy, aber drei von uns werden in nächster Zeit wohl nur mit kugelsicherer Weste vor die Haustür treten können... 🍷

Truncatus: Hey. Ich habe nur meine ehrliche Meinung dazu abgegeben und kann nicht behaupten, jemanden hier ans Bein gepinkelt zu haben. Immerhin sehe ich da Probleme und so, wie die Dinge sind, ist da eben Handlungsbedarf. Nennt mich einen

Schwätzer, aber was ich möchte ist ein faires Verhältnis zwischen Käufern und Kunden und keine Abzockerei, nur weil da eben um ein Pony geworben wird.^^

Lihananshee: Immer wieder gerne. :) Einen schönen Abend noch und bis hoffentlich bald. Tatü!

Tamy: Auch ich bedanke mich, dass wir es geschafft haben zu diskutieren ohne uns dabei zu zerfleischen, und von einander abweichende Meinungen am Ende auch bestehen bleiben dürfen. Das Ganze sollte sicherlich auch eher ein Denkanstoß sein als eine Hetzrede. Ich hoffe es fühlen sich letztendlich wirklich nur die angesprochen, welche Preise kalkulieren die Gewinn abliefern, welcher dem Kunden am Ende verschwiegen wird.

Kugel: Vielen Dank für das Gespräch, auch wenn ich eher verzweifelt versucht habe, auf dem Laufenden zu bleiben (mobiler Hotspot ist langsam), als mich wirklich zum Thema zu äußern.

Truncatus:

Auch ich möchte mich nochmal für dieses Gespräch bedanken. Es war mal interessant, die Dinge auch mal aus der Perspektive der Näher zu hören. Zudem hatten wir ein lustiges und heiteres Gespräch und dieses kann man gerne jederzeit wiederhaben. Hoffentlich folgen bald neue Themen, über die wir mal reden können. Ich stehe jedenfalls gerne wieder in den Startlöchern. :D

Nonsense: Ebenfalls bedanke ich mich bei jedem Leser, der bis hierhin durchgehalten hat, ohne seine Tastatur gegen die Wand zu werfen. Bevor ihr nun in den Thread geht und postet, was für dummer, egoistischer, unwissender, flamender Abschaum wir doch alle sind, bitte ich euch - Ob nun Produzent oder Konsument - in Ruhe über das Gesagte und eure eigenen Erfahrungen mit der Thematik nachzudenken. Vieles ist weniger schwarzweiß, als man vielleicht glaubt und es muss unbedingt ein Umdenken stattfinden, denn jeder Einzelne von uns ist Teil des Problems, solange wir unsere Gewohnheiten und Einstellungen nicht überdenken und vielleicht sogar ändern.

In diesem Sinne, lasst die Diskussionen beginnen. Nur lasst bitte, *bitte* das Gehirn an. Danke.