



GKS Ratgeber

Einkaufen Im Internet Die Basics für Händler

Optimal und sicher online und offline im
Großhandel Ware beschaffen

Stand: Februar 2024

Die vier Marktplätze von GKS:

 **RESTPOSTEN.de**

 **CLEARANCE.eu**

 **grosshandel.eu**

 **wholesale.eu**

* under construction

Sicher Einkaufen im Internet - Großhandel inklusive

Einleitung

Das Einkaufen im Internet bietet viele Vorteile wie Bequemlichkeit, Zeitersparnis und die Möglichkeit, eine große Auswahl an Produkten aus der ganzen Welt zu erwerben. Beim Online-Shopping, insbesondere im Großhandel, ist es jedoch wichtig, darauf zu achten, dass das Handelsgeschäft sicher und profitabel gestaltet wird. In diesem Ratgeber geben wir Ihnen Tipps, wie Sie als Käufer das Beste aus Ihrem Handelsgeschäft herausholen können, und erläutern konkrete Beispiele, Best Practices, Fachbegriffe und Gesetzestexte. Beachten Sie, dass Sie als Käufer selbst für die Absicherung Ihres Handelsgeschäfts verantwortlich sind.

1. Seriöse Anbieter und Plattformen wählen

Achten Sie darauf, seriöse Anbieter und Plattformen für Ihre Einkäufe zu nutzen. Prüfen Sie, ob der Anbieter über ein Impressum, gültige Kontaktdaten und transparente Geschäftsbedingungen verfügt. Plattformen wie RESTPOSTEN.de können durch eigene Sicherheitsabteilungen die Sicherheit deutlich erhöhen und bieten Ihnen als Käufer zusätzlichen Schutz.

2. Sichere Zahlungsmethoden nutzen

Verwenden Sie als Käufer am besten möglichst sichere Zahlungsmethoden, besonders beim Erstkontakt mit den betreffenden Verkäufern. PayPal bietet in die Zahlungsabwicklung integriert bereits Käuferschutz-Komponenten. Diese Käuferschutz-Komponenten ermöglichen es, Zahlungen im Falle von berechtigten Problemen mit der Lieferung oder gelieferten Ware, die Zahlung zurückzurufen bzw. einen Streitfall zu eröffnen. Im B2B-Bereich ist die Vorkasse-Zahlung sehr üblich, um das Zahlungsrisiko für den Verkäufer zu minimieren. Achten Sie darauf, dass Sie Vorkasse-Zahlungen nur an vertrauenswürdige Verkäufer leisten. Häufig ist es sinnvoll die Ware, für die Sie sich interessieren beim Verkäufer zu besichtigen und bei Handelseinigkeit, eine Blitzüberweisung an den Verkäufer zu tätigen und die Ware dann sofort mitzunehmen. Alternativ ist eine Treuhandzahlung bei größeren Geschäften nicht unüblich.

Fachbegriff: Treuhandservice

Ein Treuhandservice ist ein Finanzdienstleister, der als neutraler Dritter fungiert und die Zahlung zwischen Käufer und Verkäufer sicher verwaltet. Der Treuhandservice gibt die Zahlung erst an den Verkäufer frei, wenn der Käufer die Ware erhalten und geprüft hat. Der Treuhänder folgt dabei dem Treugeber, also in der Regel der Weisung des Käufers.

4. Verträge und Allgemeine Geschäftsbedingungen prüfen

Bevor Sie eine verbindliche Bestellung aufgeben oder einen Vertrag abschließen, prüfen Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Anbieters. Achten Sie auf Regelungen zu Gewährleistung, Widerrufsrecht und Haftung. Im B2B-Bereich ist es besonders wichtig, die Ware unmittelbar nach Erhalt auf Mängel, Schäden oder Fehlmengen zu überprüfen, da es hier eine Verpflichtung zur unverzüglichen Untersuchung und Rüge von Mängeln gibt (§ 377 HGB). Sollten Sie später Schäden oder Mängel feststellen, kann dies zu Problemen bei der Geltendmachung von Ansprüchen führen. Weiterhin sollten Sie die Regelungen der AGB zu mangelhaften Lieferungen prüfen. Wann ist eine Wandlung des Kaufvertrages möglich, muss ein Verkäufer eine eventuelle Nachlieferung nur bereitstellen, oder auch die Lieferkosten tragen, falls Sie die erste Lieferung bereits auf eigene Kosten abgeholt haben?

Best Practice:

Im B2B-Bereich sollten Sie stets einen schriftlichen Vertrag abschließen, der alle relevanten Vereinbarungen, wie Liefer- und Zahlungsbedingungen, Gewährleistung und Haftung, sowie gegebenenfalls Besonderheiten im B2B-Handel innerhalb der EU, beinhaltet. Dokumentieren Sie die Vereinbarungen detailliert, um spätere Unstimmigkeiten zu vermeiden.

Auf RESTPOSTEN.de können Sie Warenkörbe als verbindlichen Auftrag oder als unverbindliche Anfrage versenden. Warenkörbe, die über das Warenkorb System von RESTPOSTEN.de versendet wurden, speichern alle Angebotsdetails, Texte, angebotene Warenzustände und Lieferdetails im bereitgestellten GKS Admin Tool.

5. Liefer- und Transportbedingungen

Im Großhandel gehört es zum Standard, in jedem Angebot oder Auftrag die Liefer- und Transportbedingungen des Handels zu vereinbaren. Damit Frachtkosten richtig kalkuliert werden können und es zu keinen Überraschungen wie Nachbelastungen kommt, müssen alle Details zur Lieferung transparent sein. Beim Anlegen Ihrer Anlieferadresse auf RESTPOSTEN.de speichern Sie die wichtigsten Liefervorschriften direkt mit. Zeiten zur Anlieferung, Ist eine Avisierung nötig, oder gibt es feste Lagerzeiten, ist die Anlieferadresse ein gewerbliches oder privates Gebäude, welche LKW Größe passt zu Ihnen rein und benötigt der LKW eine Ladeborwand, damit Paletten bei Ihnen entladen werden können, oder hat Ihr Lager eine Rampe, oder besitzen Sie einen Stapler. Einmal gespeichert, werden diese Informationen mit jeder Anfrage oder Bestellung über RESTPOSTEN.de direkt an den Verkäufer weitergeleitet. Achten Sie also genau auf Regelungen zu Lieferzeiten, Versandkosten und Haftung bei Transportschäden oder Verlust der Ware.

Fachbegriff: Incoterms (International Commercial Terms)

Incoterms sind international anerkannte Regeln, die die Verantwortlichkeiten von Käufern und Verkäufern bei der Lieferung von Waren im internationalen Handel regeln. Sie legen fest, wer für Transportkosten, Versicherungen, Zölle und andere Kosten aufkommt und wer das Risiko für Verlust oder Schäden trägt. Incoterms sind vor allem im Import aus China Grundlage jedes Angebotes. Ein üblicher Incoterm ist „FOB“ = free on board. Der Lieferant übernimmt für eine Lieferung z.B. im Container die Lieferung bis an den Hafen und die Kosten für die Verladung aufs Schiff, aber nicht die Seefracht, das Abladen und den sogenannten Nachlauf, also die Fracht vom Hafen zu Ihrem Lager. Der Incoterm „CIF“ bedeutet cost insurance und freight – sie erhalten die Ware in diesem Fall versichert frei Haus geliefert.

6. Datenschutz und Sicherheit

Schützen Sie Ihre persönlichen Daten und Informationen beim Einkaufen im Internet, indem Sie auf SSL-Verschlüsselung des benutzen Shops/der Website achten und nutzen Sie stets sichere Passwörter. Am besten verwenden Sie einen etablierten Passwort-Manager zur Verwaltung Ihrer Zugangsdaten. Ganz natürlich achten Sie auf den verantwortungsvollen Umgang mit E-Mails, für Transaktionen und Bestellungen ist es ratsam eine eigene Emailadresse zu verwenden und auch für Ihr Postfach gilt es ganz besonders, ausschließlich sichere Passwörter zu verwenden.

Bevor Sie Ihre Daten irgendwo eingeben, achten Sie auf die URL der Webseite: Eine sichere Webseite beginnt mit "https://" und Ihr Browser zeigt häufig ein Schlosssymbol in der Adressleiste an. Dies bedeutet, dass die Datenübertragung verschlüsselt ist und Ihre Informationen vor unbefugtem Zugriff geschützt sind.

7. Sichere Kommunikation mit dem Verkäufer

Um die Kommunikation mit dem Verkäufer sicher zu gestalten, nutzen Sie am besten die internen Nachrichtensysteme der Handelsplattformen, wie beispielsweise das auf RESTPOSTEN.de angebotene System. Dadurch bleiben Ihre persönlichen Daten geschützt, die Kommunikation ist transparent und vor allem auch im Streitfall nachvollziehbar und vor Manipulationen gesichert. Sollten Probleme oder Unstimmigkeiten auftreten, kann die Sicherheitsabteilung von RESTPOSTEN.de auf diese Kommunikation zurückgreifen und Ihnen bei der

Klärung helfen. Auch im Falle einer rechtlichen Auseinandersetzung sind alle Nachrichten und Details der Bestellung mit Datum und Zeitstempel transparent nachzuvollziehen.

8. Handelsdokumente sichern / Aufbewahrungsfristen

Bewahren Sie alle relevanten Handelsdokumente wie Angebote, Angebotsbeschreibungen, zusätzliche Liefer- oder Stücklisten, Verträge, Rechnungen, Lieferscheine, Zollpapiere, Zahlungsnachweise, Speditionsdokumente und Korrespondenz mit dem Verkäufer auf. Diese Dokumente dienen als Nachweis für den Handel und können bei Reklamationen, Steuerprüfungen oder rechtlichen Auseinandersetzungen wichtig sein. In der Regel gilt für diese Unterlagen eine gesetzliche Aufbewahrungsfrist von 10 Jahren. Die Aufbewahrungsfristen zählen an dieser Stelle auch höher, als z.B. die Weisung eines Handelspartners seine personenbezogenen Daten aus Gründen des Datenschutzes zu löschen. Die gesetzlichen Regelungen stehen immer über denen einer Verordnung, wie der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

9. Cash & Carry-Märkte und Selbstabholung

Gerade im B2B-Bereich können Cash & Carry-Märkte und die Selbstabholung der Ware eine sichere und kostengünstige Alternative zum Online-Einkauf bieten. Durch die persönliche Abholung können Sie die Ware direkt begutachten und etwaige Mängel oder Fehlmengen sofort reklamieren. Zudem entfallen Versandkosten und das Risiko von Transportschäden. Auf RESTPOSTEN.de wird interessierten Einkäufern stets zum betreffenden Angebot angezeigt, ob eine Warenbesichtigung möglich ist, oder ob der Verkäufer sogar einen Cash & Carry Markt betreibt, der eigene Öffnungszeiten besitzt. In der Regel ist für eine Warenbesichtigung eine Terminvereinbarung nötig, ein Cash & Carry Markt kann meistens ohne Anmeldung innerhalb der Öffnungszeiten besucht werden.

10. Besonderheiten im B2B-Handel innerhalb der EU

Beim Handel innerhalb der EU gelten spezielle Regelungen, insbesondere in Bezug auf Mehrwertsteuer und Zoll. Achten Sie darauf, dass der Verkäufer die korrekten Mehrwertsteuersätze anwendet und eventuell notwendige Zollformalitäten berücksichtigt. Bei innergemeinschaftlichen Lieferungen zwischen Unternehmen in EU-Mitgliedstaaten kann die Mehrwertsteuer unter bestimmten Bedingungen entfallen (Reverse-Charge-Verfahren). Dafür ist ihr Zugang als Käufer eine „USt ID“ oder VAT-Nummer genannte besondere Steuernummer, für die Sie sich aktiv registrieren müssen, um innerhalb der EU in einem anderen Land USt. befreit einkaufen zu können.

Achten Sie darauf, dass Sie und der Verkäufer gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummern besitzen und diese korrekt in den Handelsdokumenten angegeben sind. Ob eine USt ID / VAT-Nummer gültig ist und auf welches Unternehmen diese Nummer registriert wurde, kann online unter dem folgenden Link abgefragt werden.

https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/#/vat-validation

WICHTIG:

Verkäufer sind verpflichtet bei jeder Rechnung, die ein EU-Auslandsgeschäft betrifft zu überprüfen, ob der Rechnungsempfänger (Name und Anschrift) mit den Daten EXAKT übereinstimmen, die für die USt ID/ VAT-Nummer registriert wurden. Sie müssen darauf achten, dass diese Daten immer ganz genau übereinstimmen, also Ihre Firma z.B. Im Handelsregister oder der Gewerbeanmeldung und die Daten der Umsatzsteuer Registrierung.

Fachbegriff: Reverse-Charge-Verfahren

Das Reverse-Charge-Verfahren ist ein Besteuerungsverfahren, bei dem die Umsatzsteuer nicht vom leistenden Unternehmer (Verkäufer), sondern vom Leistungsempfänger (Käufer) geschuldet wird. Dieses Verfahren kommt

in bestimmten Fällen bei innergemeinschaftlichen Lieferungen zwischen Unternehmen in EU-Mitgliedstaaten zur Anwendung, um den grenzüberschreitenden Handel zu erleichtern.

Best Practice:

Nutzen Sie EORI-Nummern (Economic Operators Registration and Identification), um den Handel innerhalb der EU zu erleichtern. Die EORI-Nummer ist eine einheitliche Identifikationsnummer für Unternehmen, die Waren innerhalb der EU einführen oder ausführen. Sie wird von den Zollbehörden zur eindeutigen Identifizierung von Wirtschaftsbeteiligten verwendet und erleichtert Zollverfahren und -kontrollen.

11. Kreditversicherung

Eine Kreditversicherung schützt Sie als Käufer vor finanziellen Verlusten, die durch Zahlungsausfälle oder Insolvenzen Ihrer Lieferanten entstehen können. Gerade im Großhandel, bei dem oft hohe Geldbeträge im Spiel sind, kann eine solche Versicherung sinnvoll sein, um Ihr Handelsgeschäft abzusichern. Sollten Sie eine Vorkasse geleistet haben, der Verkäufer geht aber noch vor der Lieferung an Sie „Pleite“, dann kann eine geleistete Vorkasse verloren gehen.

Best Practice:

Erkundigen Sie sich bei Ihrer Bank oder einem Versicherungsanbieter nach passenden Kreditversicherungsprodukten und prüfen Sie, ob die Kosten und Bedingungen für Ihre spezifischen Handelsaktivitäten geeignet sind. Diese Versicherungen werden aber in der Regel nur dann nötig, wenn sie tatsächlich hohe Volumen handeln, denn wie jede Versicherung, ist eine Kreditversicherung ein sehr kompliziertes Versicherungsprodukt.

12. Warenkreditversicherung

Die Warenkreditversicherung ist eine spezielle Form der Kreditversicherung, die speziell auf den Großhandel zugeschnitten ist und von Verkäufern genutzt wird. Sie deckt Zahlungsausfälle oder Insolvenzen von Kunden ab und kann dabei helfen, das Risiko von Forderungsausfällen im Handelsgeschäft zu minimieren. Liefert der Verkäufer seinem Stammkunden also auf Zahlungsziel, wie z.B. „Zahlung innerhalb 7 Tagen mit 2% Skonto oder 30 Tage netto nach Warenerhalt“, dann kann sich der Verkäufer zumindest teilweise gegen einen Forderungsverlust versichern, falls der Käufer seiner Zahlungspflicht nicht nachgekommen ist.

Gesetzestext: § 354a HGB regelt den Warenkredit im deutschen Handelsgesetzbuch. Der Verkäufer gewährt dem Käufer einen Kredit, indem er die Ware liefert und die Zahlung erst später fällig wird. Die Warenkreditversicherung schützt den Verkäufer vor möglichen Zahlungsausfällen.

13. Lieferantenbewertung und -management

Um langfristig sichere und erfolgreiche Handelsgeschäfte zu führen, ist es wichtig, die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten kontinuierlich zu überwachen und zu bewerten. Dabei sollten Sie Faktoren wie Lieferzuverlässigkeit, Qualität, Preisgestaltung und Kommunikation berücksichtigen.

Aber natürlich auch, wie schnell sich die Ware bestimmter Lieferanten in der Regel abverkauft und welche Marge sie bietet. Aus diesen Faktoren erstellen Käufer ihr Lieferanten-Ranking.

Lieferanten die Ihnen Ware mit kleiner Gewinnmarge liefern, die sich aber schnell abverkauft und wenig „after sales services“ benötigen, also keine Garantiefälle oder Beschwerden verursachen, sind bessere Lieferanten, als diese von Artikeln, die sie zwar toll kalkulieren können, die aber lange brauchen um sich abzuverkaufen.

Best Practice: Führen Sie regelmäßige Lieferantenbewertungen durch und dokumentieren Sie die Ergebnisse. Nutzen Sie diese Informationen, um Ihre Zusammenarbeit zu optimieren und mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen und zu minimieren.

14. Gesetzliche Bestimmungen im Großhandel

Im Großhandel gelten spezielle gesetzliche Bestimmungen und Vorschriften, die von Land zu Land und je nach Produktkategorie variieren können. Beispielsweise gelten in der Europäischen Union spezielle Regelungen zur CE-Kennzeichnung, die die Einhaltung bestimmter Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen bestätigt. Achten Sie darauf, dass die von Ihnen erworbenen Produkte den geltenden Vorschriften entsprechen. Ware die Sie innerhalb der EU einkaufen, hat die Außengrenzen der EU bereits im Auftrag eines anderen überschritten, der dafür haftbar ist, dass die Ware **marktkonform** ist. Neben den CE Regeln gibt es viele weitere Vorschriften zur Marktkonformität von Verbraucherprodukten und gewerblich genutzten Produkten.

Wenn Sie als Käufer außerhalb der EU einkaufen, dann gelten Sie im Sinne der Marktüberwachung als „**Quasi Hersteller**“, denn in Ihrem Auftrag wird Ware in den Wirtschaftsraum der EU eingeführt.

Als Hersteller treffen Sie nun alle Vorschriften, um die Produktsicherheit und die Marktkonformität zu gewährleisten. Diese Pflichten und Haftungen sind sehr weitreichend, Qualitätsprüfungen und Audits häufig sehr teuer, auch zum Thema Nachhaltigkeit und Arbeitsbedingungen bei der Produktion, weshalb ein Eigenimport oder eine Eigenmarke genau überlegt werden sollten.

Dies gilt z.B. auch, wenn Sie bei Großhändlern mit Sitz in Großbritannien z.B. günstige Haushaltswaren, Spielwaren, Drogerieprodukte oder Parfums in die EU importieren. Prüfen Sie stets, dass Ihr Lieferant Ihnen für diese Waren die passenden EU Konformitätserklärungen zur Verfügung stellen kann!

Best Practice:

Um sich über die aktuellen Anforderungen an Produkte zu informieren, nutzen Sie am besten Anbieter wie <https://www.productip.de/> bei denen Sie eine detaillierte Anforderungen und Prüflisten zu den meisten Produkten herunterladen können. Diese Datenbanken sind jedoch kostenpflichtig und berechnen pro Produkttyp, wie z.B. „Staubsauger“, „Stofftiere für Kinder“ oder „Dusch- und Waschgel“ die Gebühren für die Übersicht der nötigen Konformitätsvorschriften. Wenden Sie sich den Import betreffend am besten immer an professionelle Auskunftunternehmen und recherchieren Sie keine Vorschriften im Internet, ihr Schadensrisiko aufgrund einer unrichtigen Information, ist die gesparte Gebühr von 50-100 EUR nicht wert.

Gesetzestext:

Die CE-Kennzeichnung ist in der EU durch die Verordnung (EG) Nr. 765/2008 geregelt. Sie gewährleistet, dass ein Produkt den geltenden Anforderungen entspricht und innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) vermarktet werden darf. Mit der CE Erklärung, erklärt der Verkäufer verbindlich, dass er alle für dieses Produkt nötigen Vorschriften geprüft hat und das Produkt diese erfüllt.

15. Geschäftsbedingungen und Vertragsgestaltung

Achten Sie darauf, dass Sie beim Abschluss eines Handelsgeschäfts klare Geschäftsbedingungen und Verträge vereinbaren. Diese sollten unter anderem Regelungen zu Liefer- und Zahlungsbedingungen, Gewährleistung und Haftung enthalten. Lassen Sie sich bei Bedarf von einem Rechtsanwalt oder einem Fachmann beraten, um sicherzustellen, dass Ihre Verträge den geltenden Gesetzen und Bestimmungen entsprechen. Auf RESTPOSTEN.de können Sie z.B. eigene Einkaufsbedingungen abspeichern, die dem Verkäufer bei einer Anfrage von Ihnen kenntlich gemacht werden. Einkaufsbedingungen regeln häufig z.B. Rügefristen und den Umgang mit Garantiefällen oder Servicezusagen. Bei große Unternehmen sind die Einkaufsbedingungen oft sehr ausführlich, aber jeder gewerbliche Einkäufer sollte einige Regelungen zu seinem Vorteil definieren. Der Verkäufer kann diesen Regelungen ja immer noch widersprechen.

Best Practice:

Verwenden Sie standardisierte Vertragsvorlagen, die von Fachverbänden oder Rechtsanwälten erstellt wurden, um sicherzustellen, dass Ihre Verträge rechtssicher sind und alle relevanten Aspekte abdecken.

16. Produktprüfung und Qualitätskontrolle

Gerade im Großhandel ist es wichtig, die Qualität der erworbenen Produkte genau zu überprüfen. Achten Sie darauf, dass Sie bei der Lieferung eine gründliche Prüfung der Ware vornehmen und eventuelle Mängel oder Fehlmengen umgehend schriftlich reklamieren. Im B2B-Bereich ist es eine gesetzliche Pflicht, dass der Käufer die Ware unmittelbar nach Erhalt auf Schäden und Mängel zu überprüfen haben. Aufgetretene Mängel müssen dann unverzüglich und am besten schriftlich an den Verkäufer übermittelt werden, der den Erhalt der Mängelrüge dann auch umgehend bestätigen muss.

Best Practice:

Implementieren Sie in Ihrem Unternehmen standardisierte Prozesse und Checklisten für die Qualitätskontrolle und Warenprüfung, um sicherzustellen, dass alle Produkte den gewünschten Anforderungen entsprechen. Auf RESTPOSTEN.de stehen Ihnen als Einkäufer zu ausgelösten Bestellungen so genannte „Wareneingangslisten“ zur Verfügung. Dort ist der Artikel, eine kurze Bezeichnung, Qualität und Menge aufgeführt und Sie, oder ihr Lager können eine richtige Wareneingangskontrolle vornehmen. Wenn 96 Kaffeebecher aus dem Lieferschein stehen, dann wies Ihr Lager ja noch nicht, dass sie welche in blau oder mit Weihnachtsmotiven bestellt haben und würde nicht merken, dass Sie die gelieferten weißen Kaffeebecher, die falsche Ware sind. Deswegen sind auf der „Wareneingangsliste“ alle Positionen mit einem Produktbild aufgeführt.

17. Schulungen und Weiterbildung

Investieren Sie in die Schulung und Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter, um sicherzustellen, dass sie über die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, um sichere und erfolgreiche Handelsgeschäfte durchzuführen. Dies kann beispielsweise Schulungen zu Vertragsrecht, Lieferantenmanagement oder IT-Sicherheit umfassen.

Best Practice:

Nutzen Sie branchenspezifische Weiterbildungsangebote, um Ihre Mitarbeiter auf dem neuesten Stand zu halten und Ihr Unternehmen im Hinblick auf sicheres und profitables Handeln zu stärken. Dabei sind nicht nur der Wareneinkauf, sondern auch korrekte Warenkalkulationen extrem wichtig. Welche Vertriebskosten haben Sie beim Weiterverkauf, Gebühren von Marktplätzen, Versandkosten, durchschnittliche Reklamations- und Rücksendeanteile, sowie die Garantiebedingungen von Lieferanten. Nur so erkennen Sie welche Artikel viel Umsatz machen und welche Ihnen nachhaltige Gewinne erwirtschaften.

Folgen Sie diesen Tipps und berücksichtigen Sie konkrete Beispiele, Best Practices, Fachbegriffe und Gesetzestexte, um als Käufer sicher im Internet und im Großhandel einzukaufen und Ihr Handelsgeschäft profitabel zu gestalten. Achten Sie stets darauf, sich über die aktuellen rechtlichen Bestimmungen und Sicherheitsstandards zu informieren, um Ihre Geschäfte reibungslos und erfolgreich abzuwickeln.

Ein Training für Einkaufs- oder Vertragsverhandlungen kann zusätzlich sehr hilfreich sein. Sie müssen bei Ihrem Lieferanten keinen Beliebtheitspreis gewinnen, sondern sich seriös um ihre bestmöglichen Konditionen bemühen.

18. Geschäftspartner und Netzwerke

Nutzen Sie Netzwerke und Empfehlungen, um vertrauenswürdige Geschäftspartner zu finden und sich über ihre Erfahrungen und Best Practices auszutauschen. Dies kann Ihnen dabei helfen, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen und Ihre Handelsgeschäfte sicherer zu gestalten.

Zu Netzwerken gehören natürlich auch Ihre Verkaufs- und Einkaufsplattformen. Monitoren Sie die Preisentwicklung Ihrer Produkte und Bestseller kontinuierlich und nutzen Sie z.B. auch die Funktion von „Angebotsalarmen“ auf RESTPOSTEN.de. Sie sollen ja nicht jeden Tag neu suchen, ob z.B. neue Produkte der Marke Adidas verfügbar geworden sind, die für Sie interessant sein könnten, sondern Sie lassen sich von der Plattform informieren, dass neue Angebote veröffentlicht wurden, die Ihrem Suchmuster entsprechen.

Best Practice: Treten Sie Fachverbänden und Branchenorganisationen bei, um Zugang zu einem Pool von vertrauenswürdigen Geschäftspartnern und Ressourcen zu erhalten. Diese Organisationen bieten oft auch Schulungen und Veranstaltungen an, die Ihnen bei der Weiterentwicklung Ihrer Geschäftspraktiken helfen können. In der IHK sind sie als Händler in der Regel Pflichtmitglied, nutzen Sie das große Angebot an Publikationen und Serviceleistungen, die Ihnen Ihre zuständige Handelskammer bietet.

19. Datenschutz und IT-Sicherheit

Stellen Sie sicher, dass Ihre IT-Systeme und -Prozesse auf dem neuesten Stand der Technik sind und den geltenden Datenschutzbestimmungen entsprechen. Dies beinhaltet auch den sicheren Umgang mit Kundendaten und Geschäftsinformationen sowie die Nutzung von sicheren Kommunikationskanälen. Diese Verordnungen sind immer sich entwickelnde Rechtsvorschriften, es reicht also nicht sich einmal zu informieren, sondern Händler müssen kontinuierlich auf dem Laufenden bleiben. Die nationalen Datenschutzbehörden veröffentlichen ständig Neuigkeiten oder Änderungen im Recht oder der Rechtsprechung.

Gesetzestext:

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist eine EU-Verordnung, die den Schutz personenbezogener Daten von EU-Bürgern regelt. Sie legt fest, wie Unternehmen und Organisationen personenbezogene Daten erheben, verarbeiten und speichern müssen.

20. Tipps der Sicherheitsabteilung

Getreu dem alten Grundsatz „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“, sollten Sie einem potentiellen neuen Verkäufer auf jeden Fall das Gefühl geben, dass Sie eine Ware vor dem Versand oder der Übernahme kontrollieren werden.

Auch wenn Sie in München ansässig sind und der Verkäufer in Hamburg sitzt, und Sie nie die Absicht hätten, wegen einer Palette mit gemischten Retouren für 200 Euro tatsächlich selbst von München nach Hamburg zu fahren, um diese vor Ort anzusehen, fragen Sie den Verkäufer dennoch einfach mal, ob und wann dies möglich wäre. Vereinbaren Sie einen Termin einfach als Test, wie der Verkäufer dazu reagiert. Ist dies für den Verkäufer kein Problem und er ist bereit, dazu einen Termin mit Ihnen zu vereinbaren, dann ist dies sicher schon ein ganz anderer Eindruck, der dazu gewonnen wird, als wenn dann plötzlich Argumente und Gründe genannt werden, warum eine Warenbesichtigung vor Ort nun doch nicht möglich ist.

Überhaupt ist es grundsätzlich immer ratsam, grade bei finanziell größeren Geschäften, auch persönlich, zumindest per Telefon, mit dem Verkäufer zu kommunizieren, anstatt dies nur in Schriftform zu tun. Gewinnen Sie einen persönlichen Eindruck vom Verkäufer. Doch Vorsicht, nur weil der Verkäufer nett und freundlich ist, ist dieser auch besonders zuverlässig. Ist der Eindruck des potentiellen Geschäftspartners authentisch und glaubhaft, ist hier besonders wichtig. Nutzen Sie Ihre Chance, sich einen persönlichen Eindruck vom potenziellen Geschäftspartner zu machen.

Absprachen zum Handelsgeschäft sollten im Vorfeld des Kaufs nicht nur mündlich, sondern in jedem Fall auch möglichst vollständig und detailliert schriftlich festgehalten werden. Besonders bezüglich spezieller Absprachen zum Inhalt und zum Warenzustand des Kaufgegenstandes sollten Sie eine genaue schriftliche Beschreibung verlangen. Es ist auch keinesfalls unüblich, dass solche Punkte auf der Rechnung mit aufgeführt sein sollten.

Wenn Sie eine Bestellung oder Anfrage über den Warenkorb eines Marktplatzes wie RESTPOSTEN.de absenden, dann werden ganz automatisch alle Angebotsdaten dokumentiert, genau zum Zeitpunkt der Anfrage. Neben dem Warenzustand sind für jedes Angebot 13 Pflichtfelder plus die zusätzlichen Informationen und die Produktbilder gespeichert und können nicht mehr manipuliert werden.

Kann ein Angebot auch zu gut sein?

Weiter sollten Sie bei Angeboten, bei denen Sie sich selbst fragen „wie kann denn dieser Preis möglich sein“ nicht blind vertrauen und kaufen, sondern dazu gezielt nachfragen und sich entsprechend bei einem Kauf vorher rückversichern oder die Ware selbst abholen und erst bei Abholung bezahlen.

Nutzen Sie die Möglichkeit mit unserem Kundenservice oder der Sicherheitsabteilung direkten Kontakt aufzunehmen. Fragen Sie uns gerne zu Angeboten und/oder Verkäufern, im Rahmen unserer datenschutzrechtlichen Möglichkeit helfen wir Ihnen dann gerne weiter.

Wichtig!

Beim Abschluss eines Handelsgeschäftes unter Kaufleuten dürfen diese rechtliche Rahmenbedingungen eines Vertrages im Vorfeld mit einander vereinbaren. Hier sind besonders die AGB der Verkäufer und z.B. die Einkaufsbedingungen von Einkäufern zu nennen.

In den AGB definiert der Verkäufer in der Regel den rechtlichen Rahmen zum Gerichtsstand bei Streitigkeiten, zu Rügefristen bei Mängeln und der Form eine Mängelrüge, vereinbart z.B. einen verlängerten Eigentumsvorbehalt und trifft Vereinbarungen ob ein Nachbesserungsrecht bei Mängelrügen besteht und ab z.B. 2,3 oder sogar 5% defekter Ware in einer Lieferung nicht zu einer Reklamation ausreichen, sondern nur die darüber hinaus gehende Menge.

Prüfen Sie die AGB des Verkäufers besonders hinsichtlich dieser Punkte, bevor Sie ein Warengeschäft abschließen, denn hier können auch Regelungen zu Ihrem Nachteil getroffen worden sein, die Sie mit der Bestellung verbindlich automatisch anerkennen würden.

21. Tipps für Existenzgründer

Als Existenzgründer sollten Sie zusätzlich auf folgende Aspekte achten, um Ihr Online-Handelsgeschäft erfolgreich zu starten und abzusichern:

- **Marktanalyse:** Bevor Sie in den Großhandel eintreten, sollten Sie eine gründliche Marktanalyse durchführen, um die Wettbewerbssituation, die Nachfrage und mögliche Nischenprodukte zu identifizieren. Dies hilft Ihnen dabei, das richtige Sortiment und die passenden Lieferanten auszuwählen.

Best Practice:

Nutzen Sie dafür z.B. auch KI-Tools wie z.B. Chat GPT! Sie wollen z.B. Hundebetten neu ins Sortiment aufnehmen? Dann kopieren Sie einfach 200-300 oder 500 Amazon Rezensionen der stärksten Verkäufer in Chat GPT und lassen sich von Chat GPT eine Zusammenfassung mit den wichtigsten 10 Pro und Kontra Argumenten zu den Produkten erstellen. In weniger als 2 Minuten haben Sie eine Ausarbeitung der Rezensionen vorliegen und eine hervorragende Wissens-Grundlage, worauf Sie beim Einkauf achten sollten.

- **Businessplan:**

Erstellen Sie einen soliden Businessplan, der Ihre Geschäftsziele, Verkaufsstrategien, Finanzplanung, Marketingmaßnahmen und Risikoanalysen berücksichtigt. Dieser Plan hilft Ihnen, Ihre Geschäftsidee zu konkretisieren und mögliche Investoren oder Kreditgeber zu überzeugen.

- **Rechtsform und Registrierung:**

Wählen Sie eine passende Rechtsform für Ihr Unternehmen (z.B. Einzelunternehmen, GmbH) und registrieren Sie Ihr Gewerbe ordnungsgemäß bei den zuständigen Behörden.

- **Steuern und Buchhaltung:**

Informieren Sie sich über Ihre steuerlichen Pflichten und richten Sie ein transparentes und effizientes Buchhaltungssystem ein. Gegebenenfalls kann es sinnvoll sein, einen Steuerberater oder Buchhalter hinzuzuziehen. Falls Sie international über Marktplätze an Konsumenten verkaufen wollen, benötigen Sie in jedem Fall einen Spezialisten an Ihrer Seite, wie z.B. <https://www.taxdoo.com/de/>

- **Lieferantenmanagement:**

Pflegen Sie eine gute Beziehung zu Ihren Lieferanten und führen Sie regelmäßige Verhandlungen, um günstige Einkaufspreise und Lieferbedingungen zu sichern. Überprüfen Sie Ihre Lieferanten auch regelmäßig auf Zuverlässigkeit und Qualität.

- **Kundenbindung:**

Entwickeln Sie Strategien zur Kundenbindung, wie z.B. Rabattaktionen, Newsletter, Kundenservice und Social-Media-Präsenz. Zufriedene Kunden sind die beste Werbung für Ihr Unternehmen.

- **Fortbildung:**

Bilden Sie sich und Ihre Mitarbeiter ständig weiter, um auf dem neuesten Stand der Technik, Gesetze und Best Practices zu bleiben.

- **ERP System:**

Wenn Sie erfolgreich im Internet einkaufen, dann wollen Sie Waren wahrscheinlich noch erfolgreicher wieder verkaufen. Der Handel im Internet findet heute zum großen Teil über Marktplätze statt, die manuell nicht zu administrieren sind. Ein sogenanntes Multi-Channel ERP System wie Plentymarkets, Afterbuy oder z.B. JTL mit der Anbindung zu Ihren Marktplätzen und Systemen wie Taxdoo, sind ihr technisches SetUp und von unbedingter Wichtigkeit.

Starten Sie nicht ohne!

Fazit

Der sichere und erfolgreiche Einkauf im Internet und im Großhandel erfordert von Ihnen als Käufer Sorgfalt und Kenntnis der geltenden Best Practices, Gesetzestexte und Fachbegriffe. Indem Sie die in diesem Ratgeber genannten Tipps befolgen, die richtigen Sicherheitsmaßnahmen ergreifen und sich ständig weiterbilden, können Sie Ihr Handelsgeschäft nachhaltig absichern und wachsen lassen.

Was Ihnen jedoch kein Ratgeber abnehmen kann, ist Ihr Geschick bei der Auswahl der richtigen Artikel und Sortimente, sowie die perfekte Verhandlung der bestmöglichen Konditionen.

Seien sie in jedem Fall nicht zu früh zufrieden, verhandeln sie angemessen, fair aber hart!

Wir wünschen Ihnen: Viel Erfolg und gute Geschäfte.

Impressum

Die GKS Handelssysteme GmbH ist als Betreiber der 1997 live gegangenen, professionellen Handelsplattform RESTPOSTEN.de für Aktionsware und Sonderposten im Internet erfolgreich. Wir haben 2013 mit grosshandel.eu einen zweiten Profi-B2B-Marktplatz für reguläre Konsumgüter und Markenware gegründet – weitere, internationale Plattform-Erweiterungen sollen in den nächsten Jahren folgen.

Der Firmensitz ist seit Firmengründung die nordrhein-westfälische Stadt Solingen, perfekt gelegen mitten in der Technologie- und Medienregion rund um die Großstädte Köln und Düsseldorf. Seit der Gründung leitet ein erfahrenes Team aus Handels-, Informatik- und Finanzexperten die Geschicke des inhabergeführten Unternehmens: Stefan Grimm und Christoph Krebs und Marc Steinküller

Der Kundenstamm von GKS ist weltweit verteilt: Aktuell zählen über 30.000 Kunden aus über 97 Ländern zu den Nutzern der Internet-Marktplätze, die von GKS entwickelt und betrieben werden. Und täglich werden es mehr.

© 2023

GKS Handelssysteme GmbH
Lindenbaumstr. 32c
42659 Solingen, Germany

tel +49 212 380 89 0 | fax +49 212 380 89 29 | mail info@gksgmbh.de