

# DROPSHIPPING magazine

GRÜNDER-  
ZUSCHUSS  
beantragen:  
so geht's!

**10** RISIKEN,  
die DU kennen musst!

Königsdisziplin

**PRIVATE  
LABEL**

Dropshipping

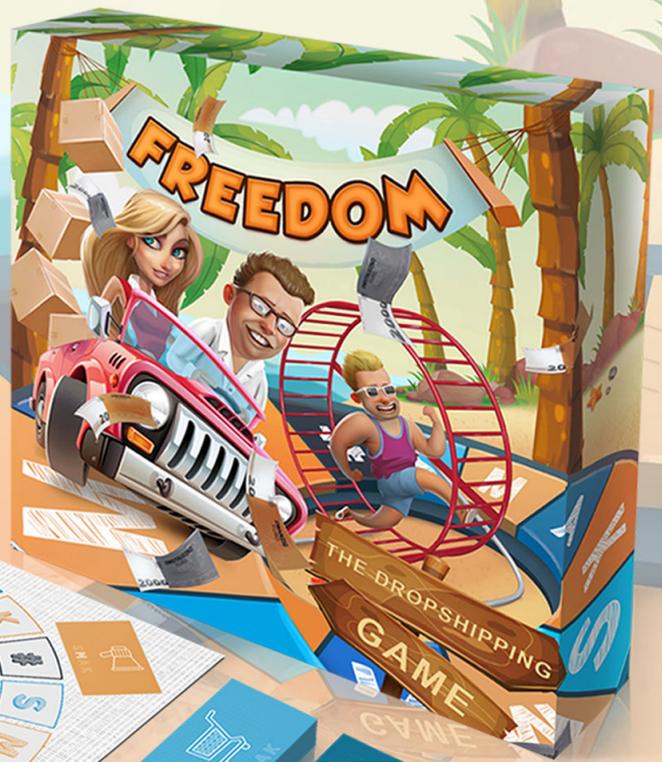
UNTER 18?  
Starte dein  
eigenes  
Business erst  
recht!

WEIHNACHTEN  
ist gelaufen.

# WELTNEUHEIT

# DROPSHIPPING

# BRETTSPIEL



**JETZT ERHÄLTlich BEI AMAZON**

[HTTPS://DROPSHIP.ROCKS/2HNWJKA](https://dropship.rocks/2HNWJKA)

# HOLA ZUR ERSTAUSGABE RAUS AUS DEM HAMSTERRAD!

Interessant ist, dass die Anzahl der in Deutschland publizierten Publikumszeitschriften in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen ist: Im Jahr 2018 erschienen insgesamt 1.625 Titel, im Vergleich dazu wurden im Jahr 1997 noch 1.048 Titel publiziert. Trotz alledem oder gerade deswegen haben wir uns entschieden noch eines draufzusetzen: Du hältst nämlich die Erstausgabe des Dropshipping Magazine in Händen. Doch nun von Anfang:

Vor dir liegt das erste Heft einer neuen Zeitschrift, dem Dropshipping Magazine. Sie wird künftig vierteljährlich über alle wesentlichen Branchennews, Insights und spannende Gründerstories im Bereich E-Commerce und Streckenversand informieren. Doch wer schreibt den hier? Zunächst natürlich die Herausgeberin und Geschäftsführerin von EXPERTISEROCKS Jasmin, die auch das komplette Design verantwortet und sich nur für das Magazine Indesign angelernt hat. Dann meine Wenigkeit, Fabian – dein EU-Dropshipping Experte seit dem Jahre 2006. Neben uns beiden, die du vielleicht schon aus Rundfunk, Fachpresse, YouTube, Instagram, Hörbüchern oder einem unserer Live-Workshops auf der Sonneninsel Palma de Mallorca kennst, gibt es auch Stammautoren wie Jürgen oder Anne. Doch kurzer Zeitsprung in eigener Sache zurück. Ich habe schon immer von einem eigenen Magazin geträumt. Bereits als Kind und Jugendlicher habe ich Zeitschriften am PC gebastelt. Zu lesen bekam diese dann meine Oma und mein Opa. Als ich in der 5. Klasse war, schrieb ich natürlich für die Schülerzeitung. Später dann als registrierter Journalist, dann als Blogger für die HuffPo und in eigener Sache. Umso mehr freue ich mich, dass ich nun Chefredakteur der ersten auf europäischen Dropshipping spezialisierte Zeitung, pardon Magazin bin. Worin liegt nochmals der Unterschied? Gute Frage, ich musste dazu Wikipedia bemühen. Dort steht nämlich auf genau diese Frage folgendes: „Unter den Printmedien bezeichnen Zeitschriften (historisch Journal sowie äquivalent zur französisch- bzw. englischsprachigen Bezeichnung magazine – auch Magazin genannt) solche Periodika, die in regelmäßigen Abständen – meist wöchentlich, 14-täglich oder monatlich – in gleicher Einband-Form erscheinen und inhaltlich meist besonderen thematischen oder fach einschlägigen Ausrichtungen entsprechen“. Gut, dann wäre dies geklärt. Das Dropshipping Magazine füllt eine bewusste Lücke am Kiosk. Du unser Leser stehst dabei im Mittelpunkt. Ob Instagram oder YouTube, wir werden dich ab sofort immer hautnah in die Inhaltsproduktion miteinbeziehen. Auch diese Erstausgabe hat ihren inhaltlichen Schwerpunkt auf YouTube gefunden. Die letzten Wochen war ganz klar Gründer-Content gewünscht. Wie ist das

mit der Gewerbeanmeldung? Wann hafte ich persönlich und wie finde ich einen Steuerberater für E-Commerce? Auch die Frage, wie muss ich mich versichern als Schüler und als Start-Up im Allgemeinen, erwartet eine Antwort. Es gibt also viel zu beachten und dann auch noch viel mehr praktisch zu tun. Außerdem steht Weihnachten vor der Tür. DAS Event des Jahres, insbesondere aus Handelssicht. Kein Grund weiter Zeit mit dieser Einleitung, ich meine natürlich dem Editorial, zu verlieren. Starten wir direkt: Also wir alle Beteiligten wünschen Dir viel Spaß beim Lesen dieser Erstausgabe und natürlich freuen wir uns sehr auf dein Feedback und Themenwünsche.

## “LIFE BEGINS AT THE END OF YOUR COMFORT ZONE!”

>> EXPERTISEROCKS



BILDQUELLE:  
Privat

Links: Fabian Siegler  
Rechts: Jasmin Hoffmann

# INHALSVERZEICHNIS

## TITELSTORY



## BUSINESS ANGELS



## FACHWIRT VS BETRIEBSWIRT



## PRIVATE LABEL



## STEUERBERATER ECOMMERCE



**06** BRANCHENNEWS

**10** MESSETERMINE

**12** WEIHNACHTSNEWS

**16** TITELSTORY

**22** 10 DROPSIPPING FEHLER

**26** GRÜNDERZUSCHUSS

**28** BUSINESSPLAN

**32** BUSINESS ANGELS

**34** KRANKENVERSICHERUNG FÜR GRÜNDER

**38** STARTEN UNTER 18  
STUDENT ZUM UNTERNEHMER  
AUSBILDUNGSPLÄTZE

**45** FACHWIRT ODER  
BETRIEBSWIRT

**48** INTERVIEW MIT  
BETRIEBSWIRT ABSOLVENT

**52** STEUERBERATER  
ECOMMERCE

**54** RECHTSFORMEN

**60** PROFITABLE  
SHOPÜBERNAHME

**68** KÖNIGSDISZIPLIN  
PRIVATE LABEL

**72** EXPERTISEROCKS PODCAST

**74** 10 EINSTELLUNGEN FÜR  
ERFOLGREICHE UNTERNEHMER

**76** SKILLS FÜR SIEGERTYPEN

**80** AMAZON SPERRUNG

**82** TEAMVORSTELLUNG  
MARC J. NÖTHEN

## PROFITABLE SHOPÜBERNAHME



60

## MESSETERMINE



10

## RECHTSFORMEN



54

## AUSBILDUNG



38

## IMPRESSUM

### DROPSHIPPING MAGAZINE

#### REDAKTION / VERLAG:

EXPERTISEROCKS SL  
C/SANT FELIP NERI 12  
07002 PALMA  
SPANIEN

Telefon: +49 305 200 489 28  
E-Mail: [info@expertise.rocks](mailto:info@expertise.rocks)

[www.dropshipping-magazine.rocks](http://www.dropshipping-magazine.rocks)

**Geschäftsführerin:**  
Jasmin Hoffmann

**USt-ID:**  
ESB16532202

**Chefredakteur:**  
Fabian Siegler (v. i. S. d. P.)

EXPERTISEROCKS SL  
C/SANT FELIP NERI 12  
07002 PALMA  
SPANIEN

**Redaktion:**  
Fabian Siegler, Anne Kalienke,  
Jürgen Bergauer

E-Mail: [redaktion@expertise.rocks](mailto:redaktion@expertise.rocks)

**Layout & Gestaltung:**  
Jasmin Hoffmann

EXPERTISEROCKS SL  
C/SANT FELIP NERI 12  
07002 PALMA  
SPANIEN

E-Mail: [magazine@expertise.rocks](mailto:magazine@expertise.rocks)

#### VERMARKTUNG:

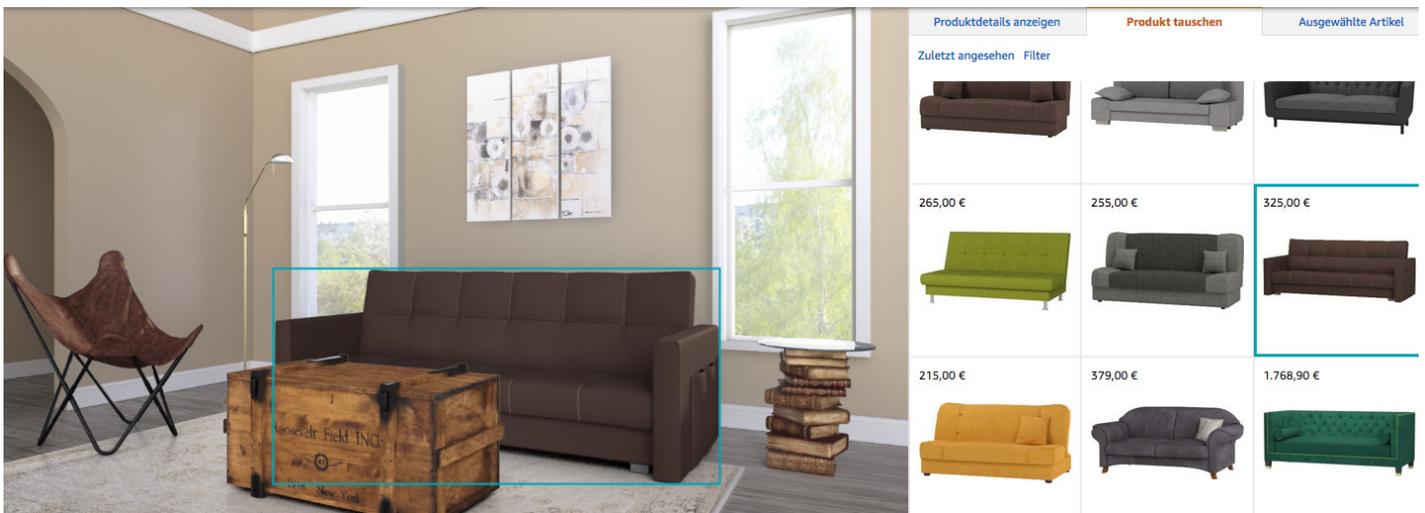
Der Inhalt dieses Produktes ist urheberrechtlich geschützt. Nachdruck oder die Übernahme von Inhalten auf andere Webseiten, sowie die Vervielfältigung auf Datenträger dürfen, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Zustimmung durch die EXPERTISEROCKS SL erfolgen. Eine Weitervermarktung von Inhalten ist untersagt.

DU MÖCHTEST IM HERFT WERBEN?  
DANN SENDE UNS EINE EMAIL AN:  
[magazine@expertise.rocks](mailto:magazine@expertise.rocks)

# NEWS

## AMAZON SHOWROOM

### AMAZON.DE LAUNCHT NEUES VIRTUELLES FEATURE FÜR DEN ONLINE-MÖBELKAUF



BILDQUELLE: Amazon.de/showroom

Ab sofort bietet Amazon Showroom ein neues Feature, das Kunden den Online-Möbelkauf erleichtert und die Kaufentscheidung durch individuelle Visualisierungen unterstützt.

Auf Amazon.de/showroom können Kunden ein virtuelles Wohnzimmer nach ihren Wünschen ändern und mit ihren favorisierten Möbeln und Dekorationselementen ausstatten. Zur Auswahl stehen hunderte Stehlampen, Sessel, Sofas, Bilder, Teppiche sowie Beistell- und Couchtische in verschiedenen Stilrichtungen. Die entsprechenden Produkte können direkt in den Einkaufswagen gelegt werden. Außerdem können Kunden ein Bild vom fertigen, virtuellen Wohnzimmer mit Freunden und Familie teilen oder als Inspirationsquelle für spätere Kaufentscheidungen speichern.

Und so geht's: Unter Amazon.de/showroom einfach auf die Wand oder den Boden klicken und die Farbe nach Belieben ändern. Beim Klick auf einen Artikel im Showroom ergeben sich drei Optionen: Produktdetails anzeigen, ein anderes Produkt auswählen oder eine Liste aller Artikel im Raum anzeigen. Alle Produkte im Amazon Showroom können entweder einzeln oder zusammen direkt zum Einkaufswagen hinzugefügt werden.

Als neuestes Feature erweitert Amazon Showroom die bisherigen Shopping-Optionen Discover und AR View. Mit Amazon Discover erhalten Kunden Stilempfehlungen für die perfekte Möbelwahl, die sie mit „Daumen hoch“- oder „Daumen runter“-Bewertungen individualisieren können. Amazon AR View projiziert ein dreidimensionales Abbild des gewählten Möbelstücks via Smartphone in die eigenen vier Wände.

QUELLE: AMAZON

# INFLUENCER MARKETING IN CHINA

Vielfältiger, prominenter, internationaler: TERRITORY INFLUENCE richtet Deutschlands führende Influencer Marketing-Konferenz INREACH neu aus und bietet erstmals auch ein internationales Schwerpunktthema. In diesem Jahr geht es unter anderem um den global größten und wachstumsstärksten Influencer Marketing-Markt überhaupt: China.

Nach Branchenschätzungen hat Chinas Influencer-Markt im vergangenen Jahr ein gesamtes Umsatzvolumen von umgerechnet 14 Mrd. Euro erzielt. Im größten Social Media Markt der Welt profitieren die Influencer, dort Key Opinion Leader (KOL) genannt, wesentlich von zwei Entwicklungen. Zum einen vom Social Commerce: Viel stärker als in Deutschland vertrauen junge Chinesen auf die Empfehlungen der Influencer, von denen es dort mehrere hunderttausend gibt. Social Media, E-Commerce und mobile Zahlssysteme sind bereits seit Jahren komplett integriert und verschmolzen - Follower können also mit nur wenigen Klicks Produkte direkt über den Influencer-Account kaufen. Längst kreieren und vertreiben KOLs ihre eigenen Marken exklusiv auf Plattformen und setzen dabei auf die Wünsche und das Feedback der Follower. Zum anderen: Die großen chinesischen E-Commerce-Plattformen wie Alibaba mit Taobao und T-Mall setzen deutlich stärker auf Content-Marketing und haben bereits seit langem Live-Streaming in ihre Plattformen integriert - auch das treibt das Influencer Marketing dort an.

“China ist für die gesamte Influencer-Marketing-Branche ein Vorreiter und den europäischen Märkten in der Entwicklung rund fünf Jahre voraus. Für Werbungtreibende bietet sich ein inspirierender und faszinierender Einblick“, sagt Corinna Bremer. Die renommierte China-Marktresearcherin stellt in ihrer Keynote auf der Konferenz am 24. September in Berlin die bekanntesten chinesischen Influencer auf deren Plattformen vor und erläutert die wichtigsten Trends im chinesischen Influencer-Marketing.

Mit dem Schwerpunktthema “China“ treibt TERRITORY den konsequenten Ausbau der INREACH voran: Geordnet nach den vier Themen-Clustern “Brands & Marketing“, “Research & Science“, “Business & Technology“ und “Stars & Talents“ bietet die INREACH unter dem Motto #everlastinglove in diesem Jahr mehr als zehn Vorträge, Interviews und Talkrunden sowie exklusive Workshops mit Marken und Influencern. Renommierte Experten präsentieren hier Best Practices, geben Einblicke in wissenschaftliche Methoden zur Erfolgsmessung und zeigen Tools und neue Möglichkeiten für ein transparentes Influencer Marketing. Über 20 Top-Speaker werden auf der größten Influencer Marketing-Konferenz sprechen. Zu den Referenten zählen u.a. die prominente Influencerin Cathy Hummels, die bekannte Bloggerin Vreni Frost sowie Deutschlands viralster Facebook-Publisher Benedikt Böckenförde, Gründer und CEO von VISUAL STATEMENTS

“Die Entwicklung von Influencer Marketing ist gegensätzlich. Zum einen wird die Disziplin immer kleinteiliger, Everyday- und Micro-Influencer gewinnen weiter an Bedeutung. Zugleich geht es Werbungtreibenden darum, Influencer Marketing länderübergreifend, global zu planen, durchzuführen und zu evaluieren. Beide Trends wollen wir ganzheitlich auf der INREACH abbilden“, so Stefan Schumacher, Geschäftsführer von TERRITORY INFLUENCE.

QUELLE: DPA



# E-COMMERCE-PLUS

## von 11,3 PROZENT im 1. HALBJAHR 2019

Auch im 1. Halbjahr 2019 bleibt der E-Commerce weiterhin Treiber im Online-Handel und legt insgesamt mit einem Plus um 11,3 Prozent im Vergleich zum 1. Halbjahr 2018 zu. Die aktuellen Zahlen der großen Verbraucherstudie des Bundesverbandes E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh) bestätigen dies auch für das 2. Quartal 2019. "Fast moving consumer goods" wie Lebensmittel oder Drogerie-Waren wachsen am Stärksten.

Im Zeitraum April bis Juni 2019 gaben die Verbraucher im Online-Handel 2019 17.363 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 15.600 Mio. EUR inkl. USt) aus. Im 2. Quartal 2019 kauften die deutschen Verbraucher Waren im gesamten Interaktiven Handel (Online- und klassischer Versandhandel) für 17.964 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 16.369 Mio. EUR inkl. USt). Der Online-Handel hat somit einen Anteil von 96,7 Prozent am Gesamtumsatz des Interaktiven Handels. Die digitalen Dienstleistungen wie elektronische Tickets, Downloads, Hotelbuchungen etc. verzeichnen einen Umsatz von 4.810 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 4.608 Mio. EUR inkl. USt) und damit ein Plus von 4,4 Prozent.

### WARENGRUPPEN-CLUSTER "TÄGLICHER BEDARF" (LEBENSMITTEL, DROGERIE, TIERBEDARF)

"Täglicher Bedarf" ist im Online-Handel nicht mehr wegzudenken. Das Gesamtvolumen des Warengruppen-Cluster stieg daher auch um insgesamt 14,2 Prozent mit einem Gesamtumsatz von 1.249 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 1.094 Mio. EUR inkl. USt). Die große Akzeptanz Lebensmittel online zu bestellen, bescherte dem 2. Quartal 2019 einen Online-Umsatz von 407 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 346 Mio. EUR inkl. USt) und stieg um 17,9 Prozent.

"Die aktuellen Zahlen unterstreichen, dass der Online- und Versandhandel heute schon die Grundversorgung gemeinsam mit seinen belastbaren und effizienten Zustellpartnern sichert", so bevh-Hauptgeschäftsführer Christoph Wenk-Fischer. "Diese Chance sollte die Bundesregierung stärker nutzen, um Teilhabe auch an Kultur- oder Gesundheitsleistungen in struktur-schwächeren Regionen zu unterstützen."

### WARENGRUPPEN-CLUSTER "EINRICHTUNG" (MÖBEL/LAMPEN/DEKO, HAUS-/HEIMTEXTILIEN, HAUSHALT-SWAREN/-GERÄTE)

In der Kategorie Möbel, Lampen und Dekoration zeigte sich nachhaltig hohes Wachstumspotential. Hier stieg der Online-Umsatz im 2. Quartal 2019 um 14,4 Prozent auf 1.241 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 1.084 Mio. EUR inkl. USt).

### WARENGRUPPEN-CLUSTER "FREIZEIT" (DIY/BLUMEN, SPIELWAREN, AUTO/MOTORRAD/ZUBEHÖR, HOBBY-FREIZEITARTIKEL)

Der gesamte Online-Umsatz des Warengruppen-Clusters stieg im 2. Quartal 2019 auf 2.209 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 1.979 Mio. EUR inkl. USt) um 11,6 Prozent. Der Bereich DIY und Blumen bescherte dem 2. Quartal 2019 einen Online-Umsatz von 720 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 632 Mio. EUR inkl. USt) und einen Anstieg um 14,0 Prozent. Hobby und Freizeitartikel stiegen im 2. Quartal 2019 um 12,3 Prozent auf 745 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 664 Mio. EUR inkl. USt).

### WARENGRUPPEN-CLUSTER "BEKLEIDUNG INKL. SCHUHE"

Der Mode-Onlinehandel hat sich von der Schwäche im stationären Handel im ersten Halbjahr deutlich abkoppeln können. In der Kategorie Bekleidung verzeichnet die Branche ein Wachstum von 13,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der entsprechende Umsatz erhöhte sich auf 3.206 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 2.818 Mio. EUR inkl. USt). Im 2. Quartal 2019 lag das Wachstum für den Bereich Schuhe bei 9,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr und erwirtschaftete einen Online-Umsatz von 1.015 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 926 Mio. EUR inkl. USt).

### WARENGRUPPEN-CLUSTER "UNTERHALTUNG" (BÜCHER/EBOOKS/HÖRBÜCHER, COMPUTER/ZUBEHÖR/SPIELE/SOFTWARE INKL. DOWNLOADS, ELEKTRONIKARTIKEL/TELEKOMMUNIKATION)

Die Warengruppe Computer, Zubehör und Spiele verzeichnete im 2. Quartal 2019 Umsätze von 1.526 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 1.376 Mio. EUR inkl. USt) und stieg um 10,9 Prozent. Der Bereich Elektronikartikel und Telekommunikation wuchs online um 10,3 Prozent und verzeichnete einen Umsatz von 3.359 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 3.044 Mio. EUR inkl. USt). Die Online-Umsätze bei Büchern und E-Books stiegen um 6,3 Prozent und lagen bei 917 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 863 Mio. EUR inkl. USt).

### ONLINE-MARKTPLÄTZE MIT ÜBER 8 MRD. EURO QUARTALSUMSATZ IM E-COMMERCE

Im 2. Quartal zogen die Multichannel-Versender zwar weiterhin gegenüber den Online-Marktplätzen nach, aber in absoluten Zahlen kaufen die Deutschen immer mehr bei Letzteren online ein. Die Kategorie "Multichannel" mit E-Commerce-Anbietern aus dem stationären Einzelhandel und Katalog-Versandhandel wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 11,0 Prozent und erreichte einen Umsatz von 6.215 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 5.600 Mio. EUR inkl. USt). Darunter verzeichneten die Versender mit Herkunft aus dem stationären Geschäft ein nur unterdurchschnittliches Plus von 5,9 Prozent. Die Umsätze lagen bei 2.691 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 2.541 Mio. EUR). Mit einem weiteren Wachstum von 13,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr und einem Umsatz von 8.020 Mio. EUR inkl. USt (2. Q. 2018: 7.098 Mio. EUR inkl. USt) besetzten die Online-Marktplätze wieder fast die Hälfte des Gesamtumsatzes.

Der E-Commerce-Umsatz wird nach Einschätzung des bevh 2019 die 70 Mrd. Euro-Marke überspringen und knapp unter 72 Mrd. Euro brutto (+10,5 Prozent) erreichen. Für den Gesamtmarkt des Interaktiven Handels rechnet der bevh mit einem Wachstum von 8,6 Prozent auf rund 73,95 Mrd. Euro brutto.

### ÜBER DIE STUDIE

In der Verbraucherbefragung "Interaktiver Handel in Deutschland" werden von Januar bis Dezember 40.000 Privatpersonen aus Deutschland im Alter ab 14 Jahren zu ihrem Ausgabeverhalten im Online- und Versandhandel und zu ihrem Konsum von digitalen Dienstleistungen (z. B. im Bereich Reisen oder Ticketing) befragt. Das Endergebnis der Studie wird Anfang 2020 nach Abschluss der Umfrage veröffentlicht. Die heute vorgestellten Zahlen basieren auf der Auswertung der Monate April bis Juni 2019. Die Studie wird durch die BEYONDATA GmbH durchgeführt.

# HÖHERE PREISE FÜR REGIONALE PRODUKTE

Regionale Produkte stehen bei europäischen Verbrauchern hoch im Kurs. Nach den Ergebnissen des Konsumbarometers 2019 von Consors Finanz gibt mit 89 Prozent die überwiegende Mehrheit an, dass sie Erzeugnisse aus ihrer Region sehr schätzen. Besonders angetan sind Österreicher (93 Prozent) und Deutsche (92 Prozent). Es sind vor allem die gute Qualität, aber auch Umweltaspekte, die die Konsumenten mit regionalen Produkten verbinden. Doch die haben auch ihren Preis: 64 Prozent der Befragten empfinden Regionales als teuer. In Deutschland sagen das 57 Prozent.

## VERANTWORTUNGSVOLLER KONSUM HAT SEINEN PREIS

Was die Folgen dieser Wahrnehmung angeht, zeigt sich ein gespaltenes Bild. Auf der einen Seite ist es bei 47 Prozent der europäischen und 52 Prozent der deutschen Verbraucher der Preis, weswegen sie bei regionalen Produkten abwinken. Auf der anderen Seite geben 61 Prozent der europäischen beziehungsweise 59 Prozent der deutschen Konsumenten an, dass sie für ein regionales Produkt durchaus mehr bezahlen würden. Davon wären in Deutschland 27 Prozent mit einem Preisaufschlag von bis zu fünf Prozent einverstanden, 73 Prozent würden sogar noch höhere Kosten akzeptieren (Europa: 35 bzw. 65 Prozent). "Das zeigt, dass sich die Grundeinstellung insgesamt verändert", ist Dr. Anja Wenk, Leiterin des Bereichs Retail Financial Solutions von Consors Finanz, der Meinung. "Immer mehr Verbraucher scheinen offenbar ihr Kaufverhalten zu hinterfragen und erkennen, dass Qualität und verantwortungsvoller Konsum nicht zu Billigpreisen zu haben sind", ergänzt Wenk.

Die vollständige Studie kann abgerufen werden unter <https://studien.consorsfinanz.de>

## ÜBER DIE STUDIE

Das Konsumbarometer - Europa wird jährlich von Consors Finanz herausgegeben. Die Verbraucherstudie wurde vom 27. November bis zum 10. Dezember 2018 in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Harris Interactive in den Ländern Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Slowakei, Spanien, Tschechische Republik und Ungarn durchgeführt. Als repräsentative stichprobenartige Erhebung wurden 13.800 Konsumenten im Alter von 18 bis 75 Jahren befragt. Die Befragungen erfolgten auf dem CAWI-System (Computer Assisted Web Interview).

QUELLE: DPA

BILDQUELLE: shutterstock\_1494627305



## FÜR MEHR SICHERHEIT NEUE EU-REGELN FÜR DEN ONLINE- ZAHLUNGSVERKEHR

Anmoderationsvorschlag: Haben Sie es schon gehört? Seit dem 14. September trat die zweite Stufe der neuen EU Zahlungsdiensterrichtlinie PSD2 in Kraft. Die soll beim Onlinebanking und beim Bezahlen mit der Kreditkarte im Netz für noch mehr Sicherheit sorgen.

Die neue PSD2-Richtlinie soll den Wettbewerb im europäischen Zahlungsverkehr fördern und uns beim Online-Bezahlen besser vor Betrug und Missbrauch schützen.

Matthias Hönisch: "Zu den Neuerungen gehört, dass der Zugriff auf das Bankkonto des Kunden auch für andere Dienste, sogenannte Drittdienstleister, europaweit geregelt wird. Der Käufer beauftragt zum Kauf seiner Ware einen Drittdienstleister, um eine Überweisung von seinem Girokonto vorzunehmen. Dieser Drittdienstleister bestätigt dann dem Händler die Überweisung. Dann kann die Ware sofort verschickt werden. Wichtig hierbei ist: Ohne die ausdrückliche Zustimmung des Kunden führt die Bank keine Zahlung aus. Und ohne die Zustimmung kann auch kein Drittdienstleister auf die Kontodaten zugreifen."

Neu ist außerdem eine sogenannte starke Kunden-Authentifizierung.

Matthias Hönisch: "Künftig müssen Sie Überweisungen beim Onlinebanking oder beim Onlineshopping mit der Kreditkarte mit zwei voneinander unabhängigen Faktoren durchführen. Das kann eine automatisch generierte TAN sein, oder zum Beispiel der biometrische Fingerabdruck. Dieser Fingerabdruck wird vermutlich in Zukunft immer häufiger zum Anmelden eingesetzt werden, wie zum Beispiel in der VR-BankingApp, anstelle der Online-PIN."

Eine weitere wichtige Änderung betrifft die Kreditkartenbesitzer.

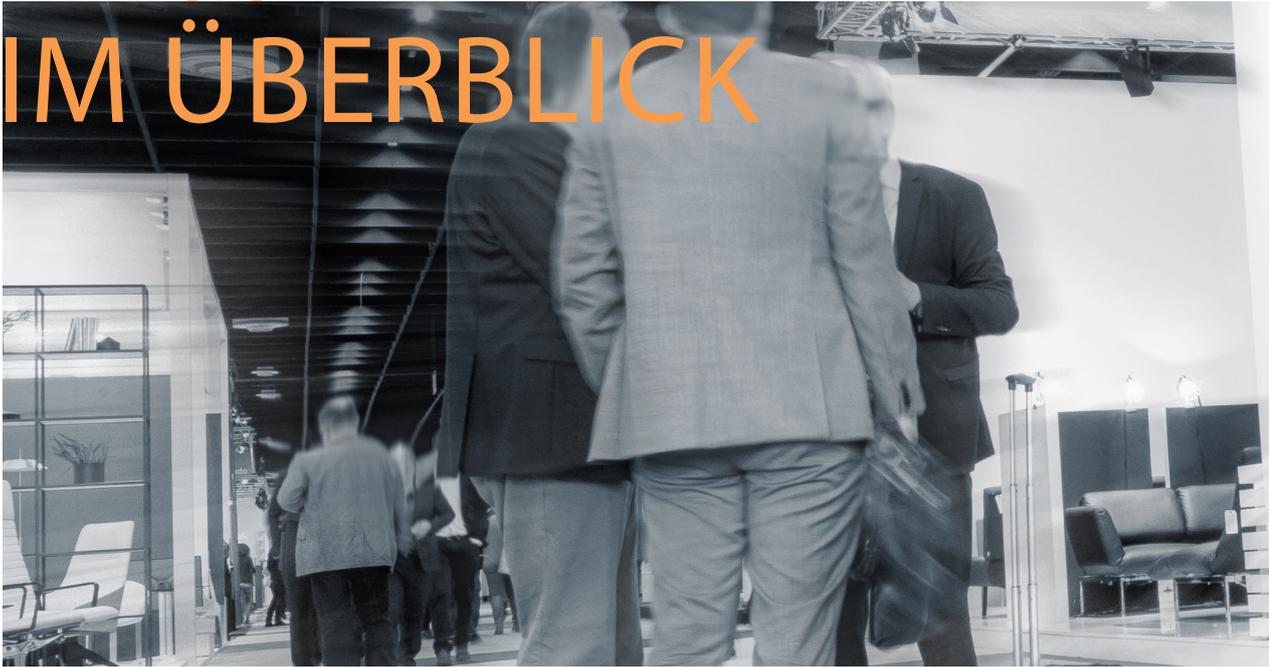
Matthias Hönisch: "Beim Onlineshopping mit der Kreditkarte werden 'Mastercard Identity Check' und 'Visa Secure' verpflichtend, um weiter bequem von zu Hause oder von unterwegs shoppen zu können. Um eine Zahlung mit der Kreditkarte im E-Commerce noch sicherer zu machen, erhält dann der Kunde auf sein Handy eine Nachricht mit den Transaktionsdaten via VR-SecureCARD App oder per SMS mit der TAN."

Damit kann dann die Zahlung bestätigt und in Auftrag gegeben werden. Ob das von Anfang an alles reibungslos funktionieren wird, ist zwar noch unklar. Matthias Hönisch ist sich jedoch sicher: "Auch wenn es aktuell Diskussionen um das Inkrafttreten der PSD2 gibt, geht diese Diskussion nur um den Einsatz der Kreditkarten im Internet. Und auch diese Änderungen werden demnächst in Kraft treten."

QUELLE: DPA

BILDQUELLE: shutterstock\_223094779

# MESSETERMINE IM ÜBERBLICK



Ein Messebesuch ist seit jeher ein wichtiges Vehikel um neue Lieferanten zu finden. Du solltest daher mindestens einmal im Jahr eine Fachmesse besuchen. Egal ob du in der Gründungsvorbereitung bist oder gestandener Unternehmer. Meiner Meinung nach gibt es nichts Besseres als den persönlichen Kontakt. In unserer täglichen Arbeit liebe ich daher unsere Round-Tables und Workshops in Palma. Übertragen auf dich als (angehender) Dropshipper, ist eine Messe mehr als nur Zeitvertreib. Fakt ist, von Messen profitieren Besucher (du) ebenso wie Aussteller (künftige Lieferanten). Letztere können neue Produkte vorstellen und dir somit neue Vergleichsmöglichkeiten aufzeigen. Auch zur Inspiration eignet sich ein Messebesuch großartig. Außerdem kannst du deine Markt- und Produktkenntnisse erweitern und dir Anregungen für deine tägliche Arbeit einholen. Du kannst mit einem Messebesuch von wenigen Stunden oder Tagen – ich bin meist zwei Tage mit einer Übernachtung vor Ort gewesen - ein Vielfaches produktiv erledigen. Das sprichwörtliche über Nacht reflektieren, macht sehr viel Sinn, gerade wenn es um Erstaufträge geht. Außerdem kann ich dir nur empfehlen bereits einige Termine im Vorfeld zu vereinbaren. Dies erspart dir zum einen nervige Wartezeiten, außerdem erwarten dich klare Ansprechpartner und du hast einen strukturieren Start. Gerade wenn du noch wenig Erfahrung mit Messebesuchen hast, macht eine vorherige Terminbestimmung viel Sinn. Beachte aber die Laufwege, diese sind nicht zu unterschätzen. Gerade großflächige Messegelände über mehrere Hallen haben mitunter lange Laufwege, da ja in den Gängen

DOMOTEX, für Teppiche  
Hannover, Deutschland

10

ORNARIS Zürich, für Trends  
Zürich, Schweiz

12

**JANUAR**

Modefachmesse  
Amsterdam,  
Niederlande

27

Spielwarenmesse  
Nürnberg,  
Deutschland

29

**FE**

VIVANESS, für Kosmetik  
Nürnberg, Deutschland

12

INHORGENTA, für Schmuck  
München, Deutschland

14

**M**

**FEBRUAR**

ÖSFA Winter, für Sport  
Salzburg,  
Österreich

18

Sales Marketing Messe  
München,  
Deutschland

20

TOP HA



BILDOUELLE: shutterstock\_528891799

viel los ist. Der Vorteil von einigen Terminen je Messetag, maximal drei – einen vormittags, einen nach dem Lunch und einen kurz vor Schluss. Gerade der letzte Termin eignet sich gut, um ein Gespräch auch außerhalb der Messehallen fortzuführen, beispielsweise in einem netten Restaurant. Daher empfehle ich dir, den wichtigsten Termin ans Ende zu legen.

### DREI TIPPS FÜR DEINEN NÄCHSTEN MESSEBESUCH:

1. Frage nach Freikarten! Insbesondere dann, wenn der Eintritt kostenpflichtig ist.
2. Außerdem informiere dich über die Eintritt-Bedingungen, viele Messen sind nur für Fachbesucher. Eine solide Gewerbeanmeldung oder Handelsregisterauszug – mit Branchenbezug! – sind daher essenziell.
3. Du lernst Menschen kennen und kannst dein bestehendes Netzwerk pflegen. Denn Kontakte schaden nur dem, der keine hat (hört man öfters, ich weiß!)

Im Folgenden findest du eine Übersicht wichtiger Fachmessen.

Wie könnte das Jahr also besser starten wie mit dem Vorsatz etwas für dein Dropshipping-Business zu tun?



# 72% DER BUNDE MACHEN AM LIEBSTEN PERSÖNLICHE UND INDIVIDUELLE GESCHENKE



Für rund 90 % der Deutschen sind Geschenke für Partner, Familie und Freunde fester Bestandteil des Weihnachtsfestes - nur 3 % feiern gar kein Weihnachten und 8 % machen keine Geschenke. Neben der Auswahl der passenden - und möglichst individuellen - Präsente stellt sich verstärkt die Frage, wo der vorweihnachtliche Einkauf stattfinden soll: Internet oder Innenstadt? CEWE als Europas Marktführer im Fotofinishing hat genau hingeschaut und sich außerdem erkundigt, wie es die Bundesbürger mit der Bescherung halten. Die von forsa im Auftrag von CEWE durchgeführte repräsentative Befragung gibt Einblicke in das weihnachtliche Shopping- und Schenkverhalten der Deutschen.

## BESCHERUNG: ÜBERSTUNDEN FÜR WEIHNACHTSMANN UND CHRISTKIND

Züge und Straßen sind rund um Heiligabend heillos überfüllt und gefühlt ist die ganze Republik auf den Beinen. Das stimmt aber nicht ganz, denn nur 33 % der Befragten machen ordentlich Strecke und reisen 50 km und mehr, um gemeinsam mit den Herzensmenschen zu feiern. Dabei zeigt sich, dass nach wie vor oft bei Oma und Opa oder bei den Eltern gefeiert wird: Die 45- bis 59-Jährigen (31 %) sowie die über 60-Jährigen (39 %) feiern deutlich öfter als die jüngeren Befragten (7 %) aus-

schließlich in den eigenen vier Wänden. Umgekehrt sind es vor allem Letztere, die viel unterwegs sind und mehrfach Bescherung feiern - mehr als vier von fünf Befragten in der Altersgruppe der

Repräsentative forsa-Umfrage im Auftrag von CEWE, 1.023 Befragte ab 14 Jahren, bundesweit, Befragungszeitraum November und Dezember 2018

14- bis 29-Jährigen kommen zweimal oder öfter mit (Schwieger-)Familie und Freunden zusammen (82 %), über die Hälfte von ihnen hat sogar drei oder mehr feste Weihnachtstermine (56 %). Aber auch unabhängig vom Alter geht der Trend zur Mehrfachbescherung: Mehr als jeder zweite Deutsche trifft sich mindestens zweimal zum festlichen Geschenketausch (59 %).

## E-COMMERCE BEI JUNGEN DEUTSCHEN WENIGER BELIEBT

Insgesamt wächst der Online-Handel ungebremst weiter, doch überraschenderweise ist die jüngere Generation im Alter zwischen 14 und 29 Jahren zu Weihnachten stärker im stationären Handel unterwegs. Nur 27 % kaufen hier überwiegend im In-

# BUNDES-BÜRGER



BILDOUELLE: shutterstock\_316956302

ternet, während dies bei den 30-44-Jährigen 41 % sind. Die Altersgruppe ab 14 gibt auch überdurchschnittlich häufig an, dass die Umweltbelastung durch den Lieferverkehr und den Verpackungsmüll zu den größten Nachteilen beim Online-Kauf gehört - mit 36 % ist der Anteil bei den jungen Menschen doppelt so hoch wie über alle Altersgruppen zusammen (18 %). Insgesamt ist das Verhältnis zwischen Online- und stationärem Handel fast ausgewogen. 26 % aller Deutschen kaufen überwiegend im Internet, während 23 % für den Geschenkekauf vor allem die Innenstädte aufsuchen. 38 % kaufen gleichermaßen in beiden Kanälen. Immerhin 40 % der Befragten finden es schade, dass Weihnachtsgeschenke immer häufiger über das Internet bestellt werden, 34 % glauben, dass das Schenken durch das Bestellen im Internet unpersönlicher geworden ist.

## HAUPTSACHE VON HERZEN - ONLINE MUSS NICHT UNPERSÖNLICH SEIN

Bei der Frage, was verschenkt wird, herrscht überwiegend Einigkeit: Am liebsten machen die Bundesbürger persönliche und individuelle Geschenke - das gaben knapp drei Viertel der Befragten an

(72 %). Besonders wichtig ist dieser Aspekt den jungen Deutschen zwischen 14 und 29 (84 %), gefolgt von den über 60-Jährigen (73 %). Unterschiedlich bewerten beide Gruppen dabei jedoch Rolle und Möglichkeiten des Internets. Während beinahe die Hälfte der Älteren (48 %) der Meinung ist, dass sich die Menschen früher beim Kauf im Ladengeschäft mehr Gedanken über die Geschenke gemacht haben, als sie es heute online tun, trifft das lediglich auf gut ein Viertel (26 %) der Jüngeren zu. Sie schätzen vielmehr die Möglichkeit, im Netz personalisierte, auf den Empfänger zugeschnittene Geschenke bestellen zu können (81 %) - so wie insgesamt fast zwei Drittel der Deutschen (64 %). Denn online muss nicht unpersönlich sein. Beispiele für individuelle Präsenten mit Herz sind etwa ein selbst gestaltetes CEWE FOTOBUCH mit gemeinsamen Erinnerungen, der CEWE KALENDER mit eigenen Fotos oder eines der zahlreichen, mit persönlichen Bildern individualisierbaren Fotogeschenke von CEWE. Damit entsteht ein ganz persönliches Geschenk, das den Beschenkten nachhaltige Freude macht und kostbare Erinnerungen dauerhaft bewahrt. Es ist daher ratsam eigene Überlegungen anzustellen, welche Produkte ebenfalls personalisiert angeboten werden könnten. Im übrigen ist die Retourenquote dann auch tendenziell gegen null.

QUELLE: DPA

# CHINA FLUT NACH EUROPA

Im folgenden handelt es sich um einen Gastbeitrag von Mark Steier, erschienen auf wortfilter.de und im folgenden mit freundlicher Genehmigung abgedruckt:

Viele Verkäufer haben es nicht richtig auf dem Schirm, oder denken sich „da kann mir Nichts passieren“, aber die Sache betrifft fast jeden Onlinehändler, egal auf welchen Verkaufskanälen oder Artikeln er aktiv ist. Meine Prognose geht sogar weiter und ich behaupte, „Wenn das so weiterläuft, kann ein großer Teil der Kleinpreishändler, Private-Label- oder Noname-Handelswaren-Verkäufer in 1-2 Jahren seinen Onlinehandel dichtmachen!“

## CHINA-SHOPPING-APPS:

Die schon fast klassische Variante und nichts wirklich Neues, aber bei jüngeren Käufern immer beliebter. Über Smartphone-Apps wie Wish sowie Ablegern (Home, Geek usw.) gibt es massenhaft Noname-Artikel zu Preisen, wie sie kaum ein deutscher Händler bieten kann. Klar: die Chinesen haben einen anderen Kostenfaktor, der Versand wird subventioniert und durch den Direktvertrieb kommen andere Preise zustande, wie es z.B. über einen deutschen Zwischenhändler oder Private-Label-Mensch mit europäischen Auflagen möglich wäre. Durch die Einbindung vom Klarna Rechnungskauf ist der Einkauf gegenüber z.B. AliExpress selbst für die deutsche Hausfrau inzwischen kein Problem mehr und wer denkt „mein Gott, die paar Verkäufe“, der sollte sich langsam bewusst werden, das es eben nicht nur ein paar Bestellungen sind. Wish hat die Umsatzmilliarde im Jahr längst geknackt, AliExpress baut an europäischen Shops / Lagerstätten und es wird immer mehr.

## CHINA-ARTIKEL AUF DEN PLATTFORMEN INSBESONDERE AMAZON:

Zu den bekannten Apps haben die Chinesen unsere üblichen Plattformen zunehmend im Visier.

Die Angebote werden qualitativ immer besser und besonders Amazon wird momentan regelrecht mit neuen Produkten geflutet. Man darf die Chinesen auch nicht als dumm abstempeln: denen ist klar das mit dem Brexit ein Zollschlupfloch wegfällt und die Kunden sowieso auf schnellen Versand stehen, entsprechend wird seit Monaten immer mehr in der EU oder bei Amazon FBA eingelagert und fast nur noch App-Bestellungen direkt aus Shenzhen und Co versendet.

Wer jetzt denkt „mir egal, bin ja nicht auf Amazon“, der verliert wohl die Realität aus den Augen. Im deutschen eCommerce geht inzwischen jeder 2te Euro Umsatz über Amazon.de und der Stammkundenanteil wächst stetig. Als große Eigenmarke oder echte Nische hat man vielleicht noch Chancen in einem eigenen Shop, aber ansonsten kommt man kaum noch um die Plattform drumherum. Die Chinesen wissen das, sehen an den momentan Private-Label-Händlern was gut geht, und steigen selber ins Geschäft ein. Die aktuelle Vorgehensweise dabei ist knallhart und die Anzahl neuer Artikel unglaublich.

Der Hauptpunkt beziehungsweise was sich viele Händler vielleicht schon gefragt haben: Wie schaffen es die Chinesen innerhalb kürzester Zeit ganze Geschäftsbereiche zu entern und bei Amazon nach vorne zu kommen?

Eines vorweg: das liegt auch aber bei Weitem nicht nur am Preis, sondern es wird illegal gepusht was nur geht und dabei richtig

Geld in die Hand genommen. Habe mich vor ein paar Wochen testweise selber in diverse Kreise einschleichen können und die Sache selber durchprobiert. Wer bereits ein Amazon-Produkt gelauncht hat und sich in diversen Kreisen über die Listing-Optimierung informiert, bekommt i.d.R. tolle Tipps zu Rabattcodes über Produkttester-Clubs, Keyword- und Textoptimierung.

Die Chinesen denken da völlig anders und gehen viel weiter! „Geld verdienen mit Amazon-Einkäufen – kostenlose Produkte und Geld obendrauf“: Es geht dabei schlichtweg um fingierte Bestellungen und verifizierte 5-Sterne-Reviews.

Einfache Erklärung: Wer auf Amazon viele gute Produktbewertungen und ein paar Verkäufe jeden Tag vorzuweisen hat, der rutscht selbst mit der miesesten Produktbeschreibung ganz weit nach vorne. Teilweise gibt es sogar das Badge „Amazon Choice“ für Produkte, welche kaum einen Monat am Markt sind und steht das Angebot einmal auf den vorderen Plätzen, ist es für deutsche Händler alleine schon preislich kaum noch möglich weiter in dem Segment mitzuspielen. In meiner Branche bestehen die ersten 2 Suchergebnisseiten zu 90% inzwischen aus China-Angeboten und wer dahinter gelistet ist, oft mit nicht vermeidbarem höheren Preis, der hat ein echtes Problem.

Diese Produkttests sind in der Form laut Marktplatz-AGB verboten, aber Amazon und eBay haben entweder kein Interesse daran das zu unterbinden, oder aber keine Möglichkeiten, da über die Plattform mit der Methode nichts Auffälliges passiert. Die chinesische Vorgehensweise ist dabei fast immer gleich.

## – SO BEKOMMT MAN KOSTENLOSE PRODUKTE UND GELD OBENDRAUF BEI AMAZON –

In geheimen WhatsApp & Telegram-Gruppen, sowie Facebook-Gruppen werden seitens neue China-Prime-Produkte von deutschen Handelsagenten oder den Chinesen direkt via Fake-Accounts präsentiert. Alleine über den Telegram-Messenger bekomme ich momentan täglich über 1000 verschiedene Angebote zum Testen zugespielt.

Die Facebook-Gruppen haben oft nur wenige Tage Lebenszeit, aber mit dem Zwischenweg über deutsche Agenten oder Fake-Profilen wird sichergestellt das Amazon nicht erkennen kann, um welche Verkäufer und Produkte es sich genau handelt.

Als „Tester“ sucht man sich sein gewünschtes Produkt aus, schreibt den Anbieter an, schickt (wenn danach gefragt wird) einen Link zu seinem AMZ-Profil und handelt kurz die Bedingungen aus, denn manche Verkäufer möchten kein Review, andere erst nach 5 Tagen, die Testeranzahl pro Tag ist begrenzt, etc. Je besser das eigene Amazon-Profil (hoher Rank, viele nützliche Reviews), umso teurer werden meist die angebotenen Testprodukte.

Vom Anbieter erhält man die Keywords, als Beispiel „bunte Luftballons“ und das richtige Produktbild sowie Mailadresse des Verkäufers zugesendet. Man geht zur Amazon-Suche, gibt die Keywords ein, legt mehrere ähnliche Artikel sowie den Testartikel in den Warenkorb, schaut sich ein bisschen diese Artikel an, wirft die Nicht-Testartikel wieder aus dem Warenkorb raus und bestellt das China-Produkt.

Nach der Lieferung durch Amazon (zu 99% sind es Prime-Artikel) wartet man 2-3 Tage bis bei Amazon die Zustellung auf „ausgeliefert“ umspringt und schreibt anschließend eine 5-Sterne-Bewertung mit nett klingendem Text sowie ein paar Bildern.

Sobald 2-3 Tage später die verifizierte Bewertung bei Amazon erscheint, macht man davon einen Screenshot, kontaktiert den Anbieter und bekommt innerhalb 2-3 Tagen den Produktpreis + eine eventuelle Zulage (Commission) via PayPal erstattet.

Und ja: die Erstattungen kommen i.d.R. sehr

schnell, denn als Käufer sitzt man am längeren Hebel und könnte problemlos zurücksenden / negativ Bewerten.

Wie man sieht: kein deutsches Händlerdenken, nix Amazon Vine oder Club der Produkttester-Verlosung, keine Rabattcodes, keine Kommunikation über Amazon, der Kaufablauf wird nachgestellt wie bei einem echten Kunden. Da nicht immer eine Bewertung nötig ist, manche Produkte werden ohne Rezension erstattet, kann man die Fake-Tests auch nicht unbedingt an der Bewertungsquote festmachen.

Habe es selber ausprobiert, innerhalb weniger Tage für 800€ Waren „kostenlos“ nachhause bekommen und mich dafür nicht mal angestrengt.

Weresalso richtig darauf legt, kann so in kurzer Zeit deutlich mehr erzielen und es finden sich genug Kunden, die ihre Accounts für kostenlose Produkte hergeben. Den Chinesen kommt das sehr zu vor...

Wer jetzt denkt „das ist doch sicher nur der übliche China-Kleinkram“, der irrt gewaltig!

Es werden längst nicht nur USB-Kabel angeboten, sondern eigentlich Alles was man günstig in China produzieren kann und das ist eine ganze Menge. Vom Haushaltsartikel zum Bürostuhl über Regale und Schminke, sowie Spielzeuge, Lampen, Bürobedarf, Textilien bis hin zum Beamer und sämtlicher Elektronik-Kram – selbst Produkte über 100€ sind keine Seltenheit.

Je billiger der Artikel, umso höher sind sogar die Zuzahlungen (Commission)! So gibt es bei recht langweiligen oder billigen Artikeln wie Handyzubehör, Sextoys oder Globuli-Wunderpillchen inzwischen bis zu 10€ auf den Kaufpreis obendrauf und der deutsche Agent/Vermittler kassiert auch noch einen Anteil. Egal was es kostet, Hauptsache gute Bewertungen und schnell nach vorne!

Wie wichtig den Chinesen die Bewertung ist, sieht man daran, wenn man einen aktuellen China-Kauf mit 1 Stern bewertet. Da werden ohne mit der Wimper zu zucken Angebote mit bis zu 50€ über PayPal für die Löschung gemacht...

### ALLGEMEINES:

Von jedem neuen Testprodukt werden, je nach Segment, zwischen 5-50 Stück über einen Zeitraum von bis zu 4 Wochen kostenlos rausgegeben.

Ist der Artikel anschließend auf Seite 1 der Suchergebnisse oder sogar als Amazon-Choice gekennzeichnet, werden keine Tester mehr gesucht, der Rubel rollt und es rutschen sogar ein paar echte Bewertungen nach. Zusätzlich sorgen die Verkäufer noch für einen Schwung „nützlich/hilfreich“-Klicks auf den Bewertungen, welche ihnen am Besten passen, um das Angebot final zu optimieren.

Zwar bin ich auch auf eine Hand voll deutsche Händler mit diesen Methoden gestoßen, zu 95% handelt es sich aber um Chinesen und wenn diese in einem Segment erst einmal die Top-Positionen besetzen, hat man durch Preisunterschiede kaum noch Chancen auf einen guten Absatz.

Nur um es am Rande zu bemerken: für eBay gibt es ähnliche Angebote. Dort zählen die Produktbewertungen zwar kaum, aber für das Ranking müssen Käufer auf den Artikel drauf, also werden bei neuen Listings direkt ein paar Produkte billigst verschenkt, oder erst Centartikel verkauft und der Artikel geändert.

Aufgrund der mir vorliegenden Auswahl-Listen wird es in nächster Zeit noch viele weitere Bereiche betreffen und der einzige Ausweg ist wohl das Umsatteln auf echte Markenware (insofern möglich) oder unvergleichbare Produkte, welche nicht schnell und günstig in China produziert werden können. Ein schwieriges Unterfangen auf die Schnelle und in meinen Listen wird schon längst auf das Weihnachtsgeschäft hingearbeitet.

Viele halten ja immer Amazon für den Bösewicht, welcher sich anschaut was gut läuft und die Sachen dann selber ins Sortiment aufnimmt. Aber ist es wirklich so?

Ich finde die Amazon-Eigenmarken das kleinere Übel gegenüber dem, was momentan aus China anrollt. Selbst wenn die Plattformen ihre fälschbaren Bewertungen abschalten und den Algorithmus ändern würden, wäre das nicht das Ende der Chinaflut. Auch eine Zwangs-Steuerbescheinigung ist kein Hindernis. Der deutsche eCommerce-Markt ist einfach zu stark um ihn links liegen zu lassen und selbst mit Steuern und dem Drumherum können die Chinesen hier durch den Wegfall der deutschen Zwischenhändler in sämtlichen Bereichen ganz andere Preise anbieten.

### AB JETZT SEID IHR DRAN!

Sind eure Artikel „vergleichbar“ / in China ähnlich produzierbar“, oder bestellt ihr auf Alibaba und verkauft die Artikel hier weiter, dazu noch über Amazon oder eBay? Dann solltet ihr euch bewusst sein, wie schnell der Verkauf abreißen könnte!

Sobald die Chinesen merken „in dem Bereich geht ja was“, dauert es im Worst-Case nur wenige Wochen und ihr seid plötzlich machtlos gegenüber den neuen und zumeist viel billigeren Angeboten...

### MEIN PERSÖNLICHES FAZIT:

Habe es die letzten Wochen schon mehrfach angemerkt, aber scheinbar viel zu lange an meinem Sortiment festgehalten und die Augen verschlossen. Jetzt hilft bei meinem Handel nach 18 Jahren das erste Mal nur noch „Reißleine ziehen“.

Das Sellerforum werde ich auf jeden Fall fortführen, aber finanziell reicht das nicht um damit über die Runden zu kommen. Habe zwar ein schönes JTL WMS-Lager, etwas Restware und Erfahrung, aber meine Reserven sind weit aufgebraucht und den Handel wie gehabt weiterführen wäre vergebene Liebesmüh. Gegen die Flut aus China komme ich in meinem bisherigen Bereich als One-Man-Show auf Dauer einfach nicht mehr an, egal wie oft ich Öko und Qualität in meinen Shop schreibe. Hatte natürlich auch einen Plan B und Plan C, aber in der aktuellen Situation ist davon keiner mehr umsetzbar.

### FAZIT VON FABIAN:

Ich stimme der Ernsthaftigkeit von Marc's-Sichtweise zu. Es war uns daher ein Anliegen, dass dieser Bericht veröffentlicht wird. Auch speziell auf Dropshipping bezogen, ist es mit "copy and paste" nicht mehr getan. Wir appellieren daher schon seit langem, dass der Vertrieb auf echte Nischensortimente fokussiert werden muss. Eine Abhängigkeit von Amazon muss vermieden werden, wenn auch ein Ignorieren der Plattform faktisch unmöglich ist. Wir beobachten diese Flut in der tat auf vielen Plattformen, dennoch gibt es noch immer Sortimente die kaum Wettbewerb haben. Die Frage muss natürlich erlaubt sein: für wie lange noch?! Es gilt daher die Augen nicht zu verschließen und anzuerkennen, dass der Wettbewerb rauer wird. Dennoch ist der E-Commerce unverändert auf Wachstumskurs. Es wird daher wichtiger denn je, die richtigen Angebote zu finden und diese durch eigene Alleinstellungen zu platzieren. Als EU-Dropshipper sollte daher bewusst mit Nischen gearbeitet werden, die unverändert lukrativ sind. Ein gutes Beispiel sind regionale Weinhändler. Diese sind auch 2019 kaum online präsent und haben kaum eine eigene Webseite, geschweige ein Webshop. Diese Nischen gilt es Dingfest zu machen. Denn auch ich bin überzeugt, dass insbesondere den China-Dropshippern das Ende unmittelbar bevorsteht, einfach darum, weil die Hersteller aus Fernost inzwischen selbst aktiv werden und den Markt fluten! Wenn dein Sortiment daher ausschließlich aus austauschbaren Produkten besteht, wie Marc es anhand von Luftballons beschrieben hat, dann sind die letzten profitablen Tagen gezählt. In diesem Sinne; das Weihnachtsgeschäft ist gelaufen!



Ist das  
Weihnachtsgeschäft  
schon gelaufen?!



Schon gewusst?! Das Weihnachtsgeschäft wird im Sommer gemacht! Wenn du nicht bereits im Sommer beginnst, deinen Shop für den Weihnachtsverkauf aufzurüsten, stehst du am Ende des Jahres ganz schön unvorbereitet da. Denn das Jahresende zählt zu den umsatzstärksten Zeiten im Jahr. Die Kunden kaufen, und zwar ganz egal, ob Weihnachtsdekoration, Kleidung, Technik oder Weihnachtsgeschenke. Unsere Titelstory widmet sich deshalb dem anstehenden Weihnachtsgeschäft. Wir hoffen, du bist bereits bestens vorbereitet ...

## WEIHNACHTEN ALS UMSATZGARANT

Jeder erfahrene Händler weiß, dass das Weihnachtsgeschäft im Sommer entschieden wird. Denn bereits in der heißen Jahreszeit müssen Waren, Mitarbeiter und der Online-Shop auf das Weihnachtsgeschäft vorbereitet werden. Denn kein Händler kann es sich leisten, den Endspurt im letzten Monat auszulassen. In 2016 wurden ganze 28 Prozent des Gesamt-Umsatzes im Weihnachtsgeschäft abgewickelt, insgesamt 14,3 Milliarden Euro von 51,17 Milliarden Euro.

Und: Seit 2006 ist der Umsatz des Weihnachtsgeschäfts jedes Jahr stetig gestiegen, bis 2016 ganze 9 Prozent.

Der Vorteil: Du kannst die Sommerzeit bestens nutzen, um dein florierendes Weihnachtsgeschäft vorzubereiten. Denn im Sommer ist im Vergleich zum übrigen Jahr relativ wenig los - sei es im stationären Handel oder online. Man spricht vom berühmten Sommerloch. Dieses entsteht meist durch gutes Wetter und Urlaub, denn die Kunden beschäftigen sich im Sommer lieber draußen oder sind verreist. Das beweist der Rückgang der analysierten Klickzahlen im Juni um gut ein Viertel - verglichen mit denen des Januars. Nutze diese Zeit, um deinen Waren und deinen Online-Shop fit für Weihnachten zu machen!

## WARUM STARTET DAS WEIHNACHTSGESCHÄFT IMMER FRÜHER?

Gefühlt startet das Weihnachtsgeschäft immer früher. Jedes Jahr staunen wir aufs Neue, wenn im August bereits die Lebkuchen und Lichterketten im Supermarkt zu finden sind. Doch ist das nur ein unbegründetes Empfinden oder ist da tatsächlich etwas dran? Startet das Weihnachtsgeschäft wirklich immer früher? Die Antwort lautet JA - zumindest wenn es nach einer großen Trendstudie des Online-Marktplatzes EBay geht. Die Auswertung von dort getätigten Suchanfragen aus dem Sommer 2018 ergab, dass der Begriff „Weihnachten“ von Juli auf August um mehr als 80 Prozent stärker nachgefragt wurde. Von August auf September stieg die Zahl der Suchanfragen sogar um mehr als 146 Prozent. Auch der Begriff „Weihnachtsgeschenk“ feiert im August Hochkonjunktur, während im Oktober und Dezember die Suchanfragen danach dann schon wieder rückläufig sind (EBay).

Die Frage ist, warum sich das Weihnachtsgeschäft immer weiter zum Sommer hin verlagert. Den Grund hierfür sehen Experten in der zunehmenden Anzahl der Schnäppchen-Verkaufstage. So läuten zum Beispiel der Black Friday und der Cyber Monday aus den USA bereits im November die Schnäppchen-Schlacht ein. Davor soll dann natürlich eine ausreichende Menge der Ware zum regulären Preis verkauft werden. Dementsprechend positioniert sich der Online-, aber auch der Offline-Handel immer früher für das Weihnachtsgeschäft. Die Kunden ihrerseits kaufen so früh und so günstig wie möglich ein, um entspannt in den Advent zu starten.



## Beispiele für Weihnachtsartikel

Ganz gleich, ob die Geschenke im September oder im Dezember gekauft werden - das Weihnachtsgeschäft bietet enormes Potenzial. Insbesondere im Hinblick auf Spielwaren und Deko-Artikel. Besonders Markenspielwaren wie zum Beispiel von Playmobil oder Barbie gehen an Weihnachten besonders gut. Aber auch Spielkonsolen und entsprechende Zusatzartikel werden gern gekauft. Spielsoftware, Gamepads, Joysticks und Lenkräder und sonstiges Zubehör zum Beispiel. Aber auch Kinder Tablets, Kinder Smartwatches und Uhren, Radios und Kopfhörer sind ein Garant für eine klingelnde Weihnachtskasse. Außerdem ist ferngesteuertes Spielzeug, wie zum Beispiel ferngesteuerte Fahrzeuge, Boote, Helikopter und Roboter sehr beliebt.

Für Kleinkinder sind Lernspiele, Puzzles und Babyspielzeuge eine gute Idee. Bestücke deinen Online-Shop außerdem mit Outdoor Spielwaren und Sport Artikeln. Dazu zählen zum Beispiel Fahrzeuge und Zubehör, Wasserspielzeug und Wasserpistolen.

Bist du mehr im Dekorationsbereich unterwegs? Auch hier bietet das Weihnachtsgeschäft ein großes Potenzial. Denn es gibt keine Jahreszeit, in der so viel Dekorationsartikel gekauft wird wie an Weihnachten. Baumkugeln und falsche Bäume, Deko-Figuren und Sterne - deiner Fantasie sind keine Grenzen gesetzt.

## DAS SIND DIE BELIEBTESTEN DIGITALEN WEIHNACHTSGESCHENKE

Nachfolgend findest du eine Übersicht der beliebtesten digitalen Weihnachtsgeschenke. Vielleicht ist ja etwas dabei, was zum Sortiment deines Online-Shops passt:

1. Gutscheine für Online-Shops
2. Computerspiele und Videospiele
3. Guthaben für Prepaid Karten von Mobiltelefonen
4. Hörbuch CDs
5. Musik CDs
6. Filme und TV-Serien
7. bo-Unterhaltungsangebot

## MACH DEINEN ONLINE-SHOP FIT FÜR WEIHNACHTEN

Was kannst du alles tun, um mit deinem Online-Shop bestmöglich auf Weihnachten vorbereitet zu sein? Zunächst solltest du natürlich deine Waren entsprechend einkaufen, bzw. über deine Dropshipping-Lieferanten sicherstellen. Trotzdem gibt es neben der Sicherstellung der passenden Waren auch einige allgemeine To-Do's, um deinen Online-Shop fit für Weihnachten zu machen. Denn dein Shop muss neben den richtigen Waren auch die optimale Usability mitbringen. Darüber hinaus gibt es noch einige weitere Kriterien, die dein Shop mitbringen sollte.

# Deine 11 To Do's fürs Weihnachtsgeschäft

## 1. STOCKE DEINE WARENBESTÄNDE AUF

Worauf auch immer du dich spezialisieren möchtest, denke daran, deinen Warenbestand an das Weihnachtsgeschäft anzupassen. Sichere dir also rechtzeitig deine Dropshipping Lieferanten, die doch mit passender Ware versorgen. Ganz egal, ob mit spezieller Weihnachtsware oder mit herkömmlichen Artikeln - Weihnachten wird generell viel gekauft. Viel hilft viel!

## 2. BEREITE BESONDERE AKTIONSANGEBOTE VOR

Bereite ein paar besonders attraktive Aktionsangebote vor, um den Traffic in deinem Store zu erhöhen und deine Kunden anschließend zum wiederholten Kauf zu bewegen. Besondere Aktionsangebote können aus Produkten zu einem besonders attraktiven Preis bestehen oder auch aus limitierter Ware, die nicht viele Verkäufer anbieten. Auch exklusive Artikel, die (noch) bei keinen anderen Shops verfügbar sind, bieten dir einen besonderen USP.

## 3. BIETE SPEZIELLE VERPACKUNGEN AN

Viele Kunden wünschen um die Weihnachtszeit, dass bestellte Geschenke direkt vom Versandhändler schön verpackt werden. Frage deshalb bei deinen Dropshipping Lieferanten an, ob diese eine Verpackung mit Weihnachtspapier anbieten und an welche Kosten und Bedingungen diese Form des Versands geknüpft ist.

## 4. BIETE VERSCHIEDENE PRODUKTE ALS GESCHENKPAKET AN

Weniger einfallreiche Kunden kaufen zu Weihnachten gern direkt ein stimmiges Geschenkpaket. Hier werden passende Produkte direkt zusammen als Präsent-Paket verkauft und der Kunde kann dieses genau so wie bestellt, verschenken. Beispiele hierfür sind zum Beispiel ein Paket aus Tee, einer Tasse und Schokolade. Oder ein Paket mit einem Weihnachtspullover, einem Winterkrimi und einer Packung Lebkuchen. Aber auch ein Bücherpaket mit verschiedenen Romanen oder ein Kleiderpaket, zum Beispiel mit Mütze und Handschuhen, kann sehr attraktiv sein.

## 5. BAUE DEINE GOOGLE PRÄSENZ AUF

Viele deiner Kunden kommen über Google. Und finden dich dementsprechend nur, wenn du deinen Google Shop über Werbeanzeigen, optimale organische Suchergebnisse oder Bewertungsterne optimiert hast. Nutze in deinem Online-Shop deshalb durchdachte SEO-Keywords, die zu deinen Produkten passen und dein Ranking verbessern. Optimalerweise nutzt du dann auch SEO-Landingpages zu ausgewählten Produkten. Die optimalen Keywords findest du mit Hilfe von Google Trends.

## 6. SORGE FÜR EINE MOBILE ANWENDERFREUNDLICHKEIT

Immer mehr Online-Käufer bestellen über das Smartphone, Tendenz weiter steigend. Und gerade im Weihnachtsgeschäft muss es bei den Kunden manchmal schnell gehen. Da wird schon mal das Geschenk für die Liebsten schnell in der Mittagspause im Bistro oder in der Bahn zur Arbeit gebucht. Deshalb muss sichergestellt sein, dass es keine Probleme mit mobilen Bestellungen gibt. Auch hier sollten die Anwenderfreundlichkeit, die Usability und das Design stimmen. Stellt sich beim Kunden das Bestellfenster zum Beispiel verschoben dar oder er kann diverse Unterseiten nicht öffnen? Dann wandert er ganz schnell zu einem anderen Händler ab.

## 7. GESTALTE DEN BESTELLPROZESS EINFACH UND SCHNELL

Umso mehr Klicks der Kunde innerhalb des Bestellprozesses tätigen muss und umso mehr Daten er eingeben muss, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er den Bestellvorgang abbricht. Halte dich deshalb an das Motto „Keep it simple“. Denke an die eiligen Shopper oder Silver Surfer, die sich einen einfachen und schnellen Bestellvorgang wünschen.

## 8. GENERIERE FRÜHZEITIG KUNDENBEWERTUNGEN

Deine Kunden möchten Vertrauen in deinen Online-Shop haben. Besonders wenn sie in der Weihnachtszeit noch schnell etwas für ihre Liebsten bestellen. Um dieses Vertrauen zu gewinnen, helfen positive Kundenbewertungen. Umso mehr, umso besser. Diese solltest du frühzeitig von deinen bisherigen Kunden erbitten. Achte dabei auf Shop-Bewertungen und Retoure-Bewertungen, denn Shop-Bewertungen bieten dem Kunden Orientierung und Produkt-Bewertungen helfen dabei, die Retoure-Quote niedrig zu halten.

## 9. STELLE AUSREICHEND MITARBEITER EIN

Jeder kennt die Aushänge zur Weihnachtszeit in den Shops: „Weihnachtsaushilfen gesucht“. Nun, je nach Größe deines Business und deines Umsatzvolumens benötigst auch du eventuell zur Weihnachtszeit zusätzliche Mitarbeiter, die dir unter die Arme greifen. Die Lagerung und der Versand entfallen zwar beim Dropshipping, trotzdem sind auch die übrigen Tätigkeiten nicht zu unterschätzen. Bedenke, dass zur Weihnachtszeit vermehrt Kundenanfragen anfallen, die beantwortet werden müssen. Auch der korrekte Umgang mit Retouren und Beschwerden muss gewährleistet sein.

## 10. STELLE EINE ERHÖHTE SERVER-LEISTUNG FÜR DEINE SHOPS SICHER

Zum Weihnachtsgeschäft kann der Traffic auf deiner Website schon mal um ein Vielfaches höher sein als normalerweise. Besonders wenn du mit attraktiven Aktionsangeboten lockst. Das Schlimmste, was dann passieren kann, wenn du unvorbereitet bist: Dein Server bricht zusammen und dein Online-Shop ist offline. Fatal für deinen Umsatz. Auch wenn es nicht ganz so dramatisch ausgeht, ist es möglich, dass sich die Geschwindigkeit deines Shops verlangsamt und deine Kunden auf deiner Webseite festhängen. Doof. Denn auch wenn sich Seiten oder Produkte nicht schnell genug laden, wandert der Kunde ganz einfach zu einem anderen Shop ab.

## 11. VERMITTLE DEINEN NEUKUNDEN SICHERHEIT BEIM EINKAUFEN

Online Waren zu kaufen, stellt für manche noch immer ein kleines Risiko dar. Besonders ältere Menschen sind oft unsicher, ob sie Online-Händlern vertrauen können. Abhilfe schaffen hier Gütesiegel und Auszeichnungen wie zum Beispiel das „Trusted Shop“-Gütesiegel. Informiere dich doch einfach mal, welche Siegel für dich in Frage kommen.

Das waren einige wichtige Kriterien, die du bei der Ausrichtung deines Shops beachten solltest. Wir hoffen, du bist bereits perfekt auf das Weihnachtsgeschäft eingestellt und sitzt schon in den Startlöchern! Denn bald geht es los! Falls nicht, don't worry. Alle Jahre wieder, also auch im nächsten Jahr, kannst du das Weihnachtsgeschäft erneut mitnehmen. Benötigst du Beratung hinsichtlich deiner Warenauswahl und deines Shop-Designs? Oder bist du noch unsicher, wie und über welche Kanäle du deinen Shop bewerben solltest? Dann komm gern auf uns zu und lass dich beraten. Wir entwickeln mit dir ein passendes Konzept und kümmern uns um die passende Promotion! Damit es auch nächstes Jahr wieder heißt: „Süßer die Glocken nie klingen“!

# DROPSHIPPING FÜR UNTERWEGS

amazon.de

Hugendubel  
Die Welt der Bücher

Thalia.de



Listen on  
Apple Podcasts

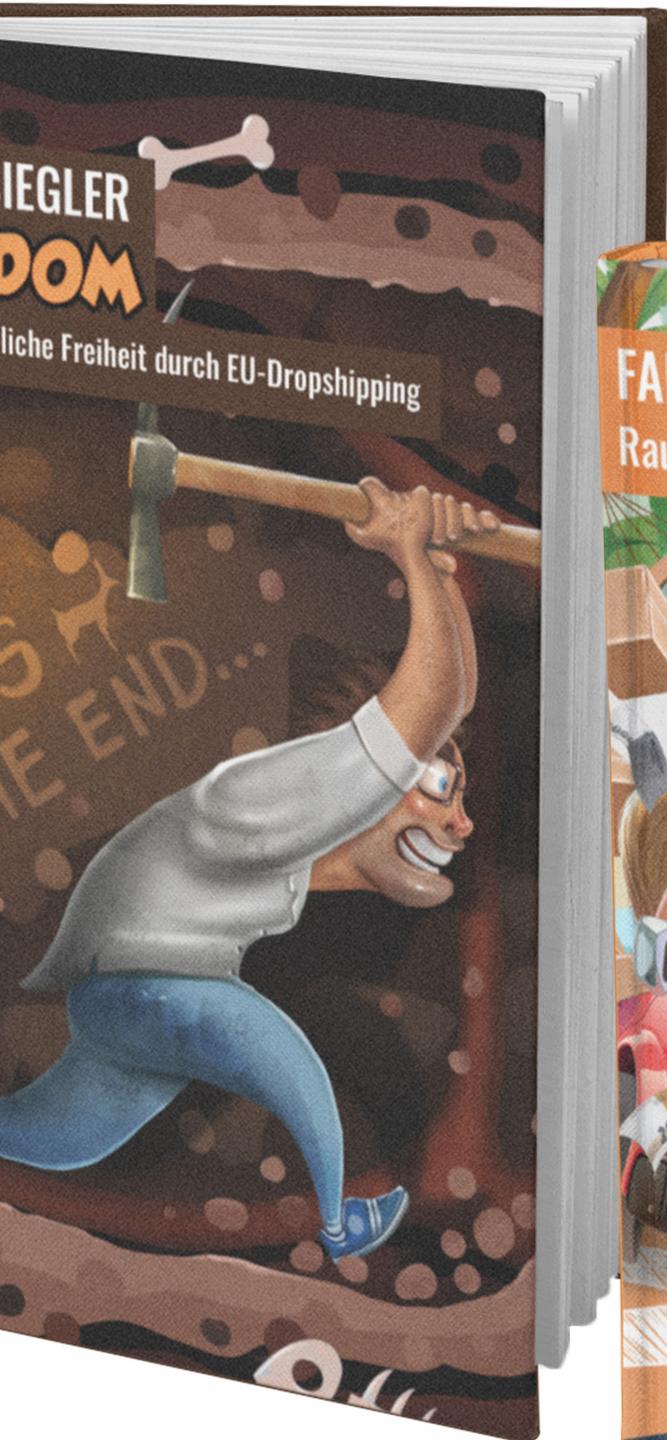
LISTEN ON



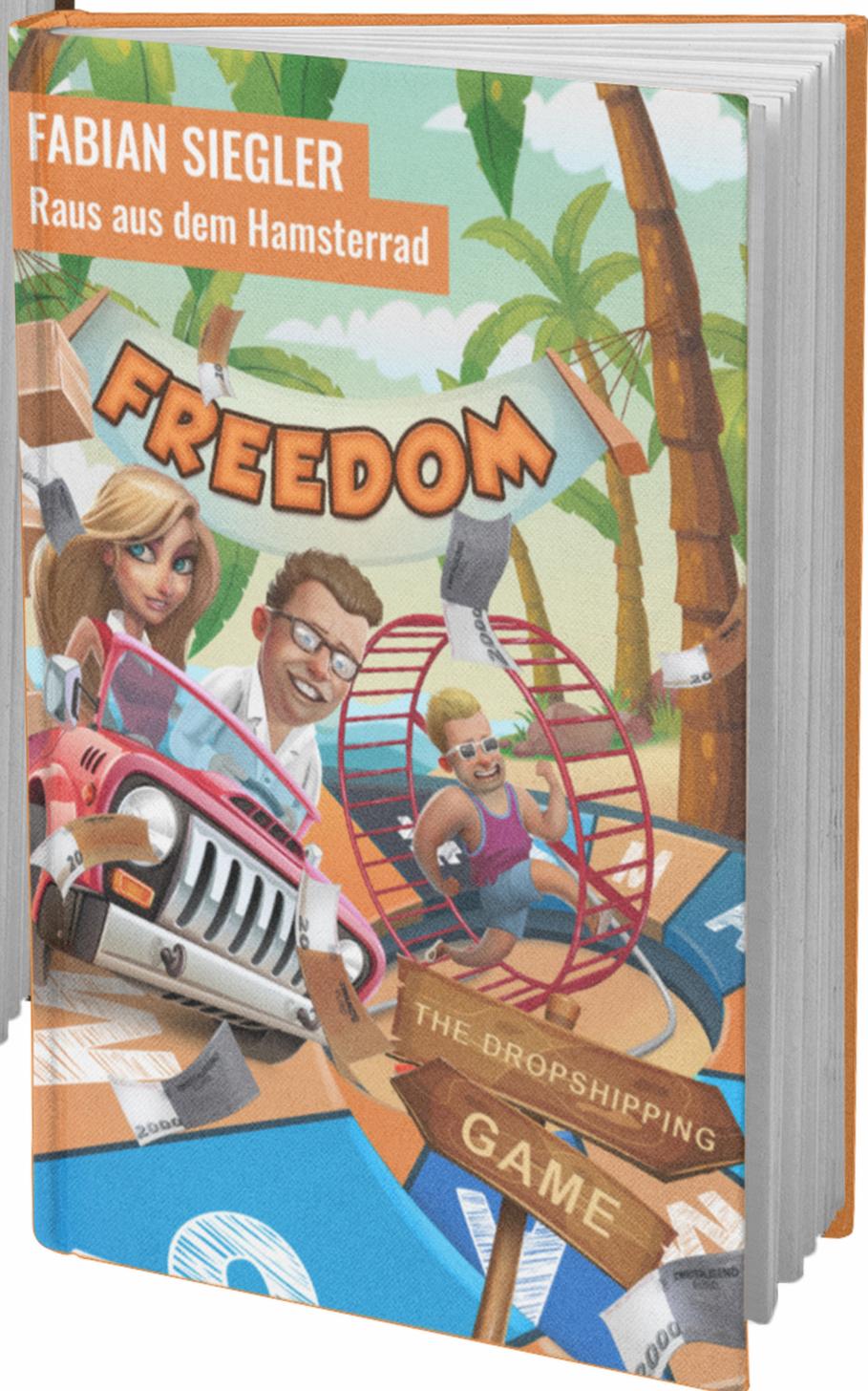
Spotify



ISBN: 978-3-7497-2175-7



ISBN: 978-3-7497-2092-7



# DROPSHIPPING

## Diese 10 Fehler solltest du zu Beginn unbedingt vermeiden

Redakteurin: Anne Kalienke

**D**ropshipping wird immer beliebter - vor allem für E-Commerce Einsteiger. Denn anhand von Dropshipping lassen sich ´ Vielzahl von Produkten im eigenen Online-Shop anbieten, ohne dass diese tatsächlich eingekauft, bezahlt und gelagert werden müssen.

**U**m ein erfolgreiches Dropshipping-Modell zu betreiben, sollten jedoch einige Fehlerquellen ausgeschlossen werden. Damit beugst du unnötigen Verlusten und Enttäuschungen vor. Wenn du die nachfolgenden Fehler vermeidest, hast du gute Chancen, ein erfolgreiches Geschäft mit Hilfe von Dropshipping aufzuziehen.

### NUMMER 1

#### Du hast deine Konditionen mit deinem Lieferanten nicht optimal verhandelt

Logisch: Deine Einkaufspreise sollten so niedrig wie möglich sein, ohne dabei an der Qualität zu verlieren. Versuche deshalb, die Konditionen beim Händler deines Vertrauens so optimal wie möglich zu gestalten. Hier ist Verhandlungsgeschick gefragt und Schüchternheit fehl am Platz. Frage ganz konkret nach Sonderkonditionen und Rabatten und argumentiere mit einer langfristigen angedachten Zusammenarbeit. Vergiss jedoch nicht, zusätzliche Kosten einzukalkulieren. Denn auch Versand- und Packkosten sowie Abwicklunggebühren müssen in deinem VK-Preis enthalten sein und deshalb vor der Kooperation mit dem Lieferanten festgelegt werden. Denn letztendlich entscheidet die gut verhandelten Konditionen über deinen zukünftigen Gewinn.



### NUMMER 2

#### Du hast Markt, Konkurrenz sowie deine Kunden nicht ausreichend analysiert

Zuerst solltest du überprüfen, ob deine Produkte eine entsprechende Nachfrage am Markt aufweisen. Denn ohne einen Bedarf auf Kundenseite werden sich deine Produkte nicht verkaufen. Analysiere also unbedingt das Marktpotenzial deiner Handelskategorie und deiner Produktparte.

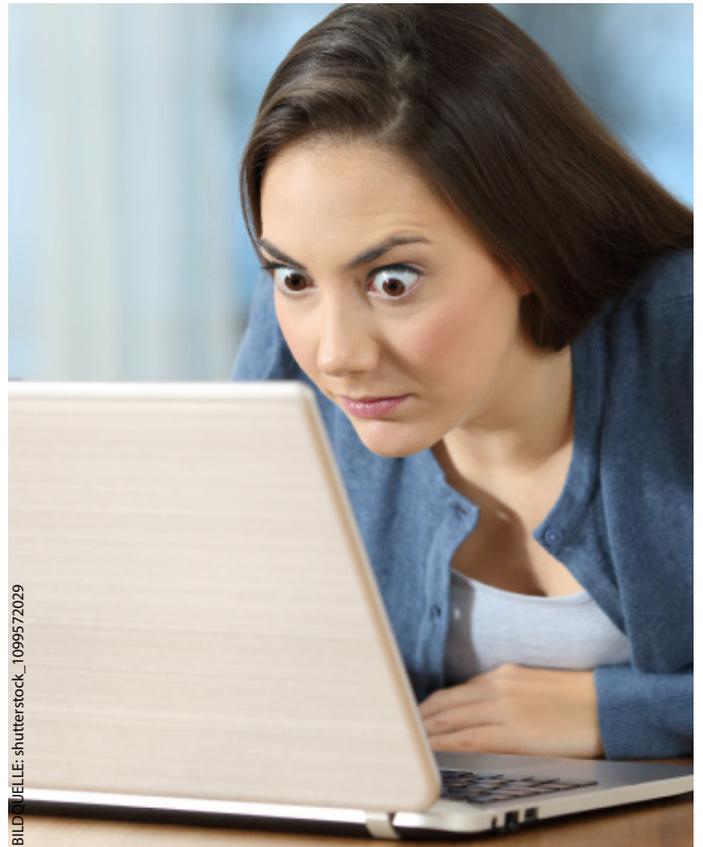
Untersuche in diesem Kontext nicht nur die potenzielle Beliebtheit deiner Produkte, sondern verschaffe dir auch einen Überblick über deine wichtigsten und erfolgreichsten Konkurrenten.

Damit überprüfst du erstens, ob noch Platz für einen weiteren Anbieter - Dich - am Markt ist. Zweitens, mit welcher Strategie und mit welchen Preisen deine Mitbewerber am erfolgreichsten sind. Hieran kannst du dich dann später orientieren. Im Optimalfall findest du eine Nische, die noch nicht ausreichend besetzt ist, jedoch stark nachgefragt wird. Erscheint dir dein gewählter Produktbereich nach deiner Analyse wenig erfolgversprechend? Dann geh kein Risiko ein und entscheide dich lieber für andere Produkte!

## NUMMER 3

### Du handelst mit Produkten, von denen du keine Ahnung hast

Nicht nur die potenziellen Marktchancen und Gewinnchancen entscheiden über dein erfolgreiches E-Business. Auch dein persönliches Know-how spielt eine Rolle. Denn Produkte, die du gut kennst und zu denen du einen persönlichen Bezug hast, kannst du besser bewerten, beschreiben und dokumentieren. Du kannst einschätzen, wie du dein Sortiment verbrauchergerecht bestückst und du bist in der Lage, Kundenanfragen zu beantworten. Denn du kennst dein Produkt und begeisterst dich im besten Falle für den Markt. Ein weiterer Pluspunkt: Du verfolgst die entsprechenden Trends aus eigenem Interesse und bist so immer up-to-date.



BILDQUELLE: shutterstock\_1099572029



BILDQUELLE: shutterstock\_770923807

## NUMMER 4

### Du wählst Produkte mit hohen Rücksendequoten

Zalando und die großen Player können sich aufgrund von Investitionszuschüssen hohe Rücksendequoten erlauben - du kannst es zu Anfang deines Online-Handels leider nicht. Denn durch Retouren und eventuelle Neu-Bestellungen fallen hohe Versand- und Verpackungskosten für dich an. Außerdem kann retournierte Ware oft nicht mehr zum Originalpreis verkauft werden. Dadurch entstehen dir als Verkäufer hohe Verluste. Diese gilt es von Beginn an zu vermeiden. Überprüfe deine Produktkategorie darauf, mit welcher Rücksendequote zu rechnen ist. Ein Beispiel mit zu hoher Retouren-Wahrscheinlichkeit die Textilbranche. Hier kann die Retourenquote bis zu 40 Prozent betragen, weshalb Kleidung nur in seltenen Fällen für Dropshipping geeignet ist.

## NUMMER 5

# Du hast die falschen Dropshipping-Lieferanten gewählt



Die Auswahl der passenden Lieferanten trägt maßgeblich zu deinem Erfolg oder Misserfolg bei. Deshalb sollte die Suche und Selektion auf keinen Fall unter Zeitdruck erfolgen. Schenke deiner Recherche genügend Aufmerksamkeit, damit keine wichtigen Details übersehen werden. Jeder Dropshipping-Lieferant sollte vor einer Kooperation genauestens überprüft werden, zusätzlich ist immer ein persönliches Gespräch empfehlenswert. Durchforste das Netz nach Bewertungen und Kundenmeinungen und nimm außerdem einige Test-Bestellungen vor. So bekommst du einen Eindruck der Qualität, Liefergeschwindigkeit und Verpackung. Für eine persönliche Kontaktaufnahme bieten sich zum Beispiel Fachmessen oder Ausstellungen an.

## NUMMER 6

# Schlechte Kommunikation mit deinem Lieferanten

Eine gute Erreichbarkeit und eine vertrauensvolle, offene Kommunikation mit dem Dropshipping-Händler sind das A und O. Denn entscheidend für deine Kundenzufriedenheit ist eine schnelle Reaktionszeit - sowohl beim Versand als auch bei der Beantwortung von Rückfragen und der Erfüllung von Garantien. Lerne potenzielle Handelspartner deshalb unbedingt persönlich kennen und überzeuge dich am besten vor Ort von der Seriosität und der Arbeitsweise des Anbieters. Vor Ort lässt es sich außerdem besser verhandeln und du erhältst einen Einblick in die Abwicklung, die Arbeitsprozesse und den Versand. Achte insbesondere darauf, wie schnell eingehende Bestellungen bearbeitet werden und Artikel versandt werden. Außerdem sollte der Lieferant im Idealfall die Bild- und Textrechte gewähren. Produkte sollten über eine EAN verfügen und es müssen konkret verfügbare Mengen kommuniziert werden.



## NUMMER 7

# Du hast deine Kosten unterschätzt oder falsch kalkuliert

Klar, die Vorteile von Dropshipping liegen ganz klar bei den niedrigen Investitionskosten. Aber auch wenn diese Form des Online-Handels wesentlich weniger Kapital erfordert als vergleichbare Konzepte des klassischen Handels - ganz ohne Aufwendungen und Kosten geht es natürlich nicht. Erstelle also bei der Planung deines Business eine möglichst genaue Kostenübersicht.

Diese Kosten solltest du im Hinterkopf haben:

1. Text, Design und Programmierung deines Online-Shops
2. Software und Hardware (Schnittstellen-Programme, PC, Drucker etc.)
3. Arbeitsmaterial für dein Business (Papier, Stifte, etc.)
4. Ausgaben für Marketing und Werbung
5. Kosten für Handelsmessen und Plattformen
6. Sample-Bestellungen
7. Abwicklung Kundenanfragen und Support

## NUMMER 8

# Du hast zu wenig Zeit für die Abwicklung einkalkuliert



## NUMMER 10

# Du hast die Lieferfähigkeit deiner Waren nicht hinreichend geprüft

Ist ein Produkt in deinem Online-Shop verfügbar, jedoch nach Abschluss einer Bestellung nicht lieferbar, verlierst du das Vertrauen deines Kunden. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass du mit einer schlechten Bewertung in einer der zahlreichen Bewertungsplattformen rechnen musst.

Bestellt ein Kunde mehrere Produkte und eines ist aktuell nicht wie angegeben verfügbar, kann dich das auch wirtschaftlich treffen. Denn dann musst DU unter Umständen die doppelten Versandkosten tragen. Arbeite deshalb mit Verkäufern bzw. Dropshipping-Programmen, die in Echtzeit Warenbestände aktualisieren oder nutze unsere Software:

<https://eu-dropshipping.rocks/>.

Auch wenn die Verpackung der Ware und der Versand über deinen Dropshipping-Lieferanten erfolgt, muss genügend Zeit für die Abwicklung deines Geschäfts eingeplant werden. Denn die Pflege von Kunden und Lieferanten ist unumgänglich. Plane deshalb immer genug Zeit für Kundenanfragen und für die Kommunikation mit deinen Lieferanten ein. In einigen Fällen entsteht auch ein erhöhter Arbeitsaufwand, wenn Dropshipping Lieferanten nicht mit Datenschnittstellenarbeiten, sondern Warenbestände manuell per Hand übertragen werden müssen. Achte deshalb darauf, dass der Hersteller automatische Updates der Lagerbestände bereitstellt - Im Idealfall per direkter API oder CSV Datei die alle 1-2 Stunden zur Verfügung gestellt wird.

### Tip:

Informiere dich vorher ausreichend und ziehe eventuell eine persönliche Beratung oder Unterstützung von Branchenkennern in Betracht. Eine gute Möglichkeit, sich mit allen Besonderheiten des Dropshipping Handels vertraut zu machen, ist unser Lehrgang zum Dropshipping-Betriebswirt. Hier bekommst du fundiertes Wissen, ausführliche Schritt-für-Schritt-Anleitungen und die benötigte Software an die Hand.

## NUMMER 9

# Keine klaren Vereinbarungen für Gewährleistung und Retouren

Jeder gewerbliche Verkäufer, der im Internet Produkte an private Kunden bzw. Endverbraucher verkauft, ist gesetzlich dazu verpflichtet, ein 14-tägiges Rückgaberecht einzuräumen. Dieses gilt jedoch nicht zwischen dir und deinem Dropshipping-Händler. Denn hier handeln zwei Kaufleute und die Regeln des privaten Verbraucherschutzes sind somit nicht gültig. Mit viel Glück und Verhandlungsgeschick kannst du jedoch mit deinem Lieferanten ein außerordentliches Rückgaberecht zu vereinbaren.

Falls dein Lieferant dir dieses nicht einräumen möchte, solltest du einkalkulieren, retournierte Ware zu rabattierten Preisen bei EBay und Co. anbieten zu müssen. Kläre deshalb unbedingt vor einer Kooperation mit deinem Lieferanten, wie im Falle einer Retoure verfahren wird. Insbesondere im Falle eines beschädigten oder nicht erhaltenden Artikels sollten die Verantwortlichkeiten geklärt sein. Auch inwieweit der Kunde einen Artikel im Rahmen der Garantiezeit zurückschicken kann und auf welche Weise er Ersatz erhält, muss zwingend vereinbart werden.



# GRÜNDER- ZUSCHUSS

Hast du vor, mit deinem Business so richtig durchzustarten - aber es fehlt dir leider noch das nötige Kleingeld zum Aufbau deiner Geschäftsidee? Beim Dropshipping sind die Kosten zum Start deiner Unternehmung zwar überschaubar, nichtsdestotrotz fallen natürlich ein paar Kosten an. Beispielsweise für Hardware und Software, die Programmierung eines Online-Shops, Werbemaßnahmen und so weiter.

In vielen Fällen unterstützt die Agentur für Arbeit eine solche Gründung monetär - jedoch nur, wenn du vorher arbeitslos warst. Dann kannst du dich nach erfolgreicher Beantragung über einen Gründungszuschuss von 300 Euro monatlich freuen. Doch was ist bei der Beantragung zu beachten und wo musst du den Antrag überhaupt stellen? Wir sagen es dir! Alle genauen Infos zum Gründerzuschuss und welche Formalitäten zu beachten sind, findest du im Folgenden.

## WELCHE VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN FÜR EINEN GRÜNDERZUSCHUSS ERFÜLLT WERDEN?

- Du musst bereits mindestens einen Tag arbeitslos gemeldet sein, das heißt, du erhältst keinen Gründungszuschuss, wenn du dich in einer festen Anstellung befindest.

- Bei deinem geplanten Business muss es sich um eine Vollbeschäftigung handeln.

- Falls du schon einmal durch den Gründerzuschuss unterstützt wurdest, muss diese Förderung mindestens 24 Monate zurückliegen.

- Gegebenenfalls musst du gewisse Maßnahmen erfüllen, zum Beispiel vor Erhalt der Unterstützung Seminare oder Eignungstests absolvieren.

- Du musst das Arbeitsamt überzeugen, dass deine Idee erfolgversprechend ist. Dies erfolgt anhand eines Business Plans, indem du deine Idee und deine Kosten-Gewinn-Kalkulation schriftlich darlegst.

## WELCHE UNTERLAGEN MUSST DU VORLEGEN?

- Zunächst musst du einen Antrag auf Gründungszuschuss ausfüllen, diesen erhältst du bei deinem Sachbearbeiter bei der Agentur für Arbeit. Der Antrag ist recht einfach gehalten und beinhaltet lediglich Formalitäten zur Gründung wie den Gründungszeitpunkt und die geplante Tätigkeit.

- Diesem muss eine Bescheinigung über deine Arbeitslosigkeit beiliegen.

- Anschließend musst du eine Tragfähigkeitsbescheinigung vorlegen, die bestätigt, dass dein Plan sinnvoll ist. Diese Bescheinigung erhältst du bei einer fachkundigen Stelle deiner Wahl, zum Beispiel einem Steuerberater, der IHK oder einem Unternehmensberater.

- Als Grundlage für diese Bescheinigung dienen die Beschreibung des Gründungsvorhabens, nämlich ein Businessplan mit integrierter Finanzplanung sowie einer Rentabilitätsplanung und einem Kapitalbedarfsplan.

## WORAUF IST AUSSERDEM ZU ACHTEN?

Berichte deinem Sacharbeiter so früh wie möglich, dass du planst, dich selbstständig zu machen. Denn so unterstützt dich das Arbeitsamt eventuell mit passenden Seminaren und Fortbildungen. Achte außerdem darauf, dass du keine Fristen versäumst und alle geforderten Dokumente rechtzeitig abgegeben werden. Dein Sachbearbeiter sollte von Anfang an den Eindruck gewinnen, dass du deine Gründung ernst nimmst und du dich wirklich bemühst. So erhöhst du die Chance, dass deinem Antrag stattgegeben wird und du dein Business mit Fördergeldern starten kannst.

## WIE LANGE ERFOLGT DIE FÖRDERUNG UND IN WELCHE HÖHE?

Die Höhe des Gründerzuschusses beläuft sich auf 300 Euro monatlich in den ersten 6 Monaten. In dieser Zeit erhältst du dann die volle Förderung, also Arbeitslosengeld 2 plus die 300 Euro. Wenn dein Business gut anläuft oder du sinnvoll begründen kannst, dass du auf weitere Förderung angewiesen bist, kannst du den Gründerzuschuss für weitere 9 Monate beantragen. Ob du den Zuschuss weiterhin erhältst, liegt jedoch in der Entscheidung des Arbeitsamtes.

Achtung: Leider besteht kein gesetzliches Recht auf den Anspruch auf eine Förderung. Die Agentur für Arbeit kann deinen Antrag dementsprechend auch ohne Begründung ablehnen. Bereite deine Unterlagen deshalb so konkret und sorgfältig wie möglich vor und beweise deinem Sacharbeiter, dass du deine Idee gut durchdacht hast. Wenn möglich, ziehe einen Experten hinzu, der dir bei der Vorbereitung hilft.

Tipp: Nutze hierzu den Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein, den du ebenfalls bei der Agentur für Arbeit erhältst. Mit diesem Gutschein hast du Anspruch auf eine kostenlose Beratung durch einen Gründungsexperten. Dieser hilft dir, deine Idee auf Umsetzbarkeit zu prüfen und dich bei der Erstellung deines Business Plans zu unterstützen.

“Eine Bank ist eine Institution, die Ihnen Geld leiht, wenn Sie beweisen können, dass Sie es nicht benötigen”

>> Bob Hope

# DER BUSINESSPLAN

## IN 12 SCHRITTEN ZUM PERFEKTEN BUSINESS PLAN!

Zu einer erfolgreichen Gründung gehört in der Regel auch ein Businessplan. Denn diesen musst du eventuell bei deiner Bank oder anderen Investoren vorlegen, um zu beweisen, dass deine Geschäftsidee und Kalkulation erfolversprechend ist. Aber auch für dich selbst ist die Erstellung eines Businessplans mehr als sinnvoll. Denn anhand der darin enthaltenen Analysen und des Finanzplans gewinnst du einen konkreten Überblick über deine zukünftigen Kosten und über den Markt, in dem du dich bewegst.

Doch was muss überhaupt in einem Businessplan enthalten sein und wie beginnt man am besten mit der Erstellung? Wir sagen dir, wie es geht und geben Dir wertvolle Tipps und Tricks zur optimalen Erstellung!

## WARUM EIN BUSINESSPLAN?

Im Fall von Dropshipping wirst du zum Start deines Business kaum Startkapital benötigen. Trotzdem kommen natürlich ein paar Kosten auf dich zu und du benötigst eventuell Kapital von deiner Bank oder von anderen Geldgebern. Diese möchten vor der Vergabe eines Kredits oder einer Investition anhand eines Business Plans prüfen, ob sich deine Finanzspritze auch für sie lohnen wird. Aber auch wenn du kein Kapital benötigst, ist ein Businessplan eine optimale Übersicht für dich selbst. So hast du dein Business im Blick und bekommst eine ganz neue Sichtweise von außen.

## WAS ZEICHNET EINEN GUTEN BUSINESSPLAN AUS?

Ein guter Business Plan sollte übersichtlich, klar strukturiert und verständlich sein. Denke daran, dass der Leser unter Umständen keine Ahnung von deinem geplanten Business und deiner Branche hat. Erkläre deshalb dein Vorhaben einfach und verständlich, wie für einen Branchenfremden. Auch der Aufbau und die Formatierung müssen überzeugen. Ist das Schriftstück nämlich lieblos und ohne Struktur zusammen geschustert, wird der Leser auch nicht daran glauben, dass du dir in deiner Geschäftstätigkeit Mühe geben wirst.

## WAS MUSS IM BUSINESSPLAN ENTHALTEN SEIN?

### 1. ZUSAMMENFASSUNG

An den Anfang deines Business Plans gehört eine Zusammenfassung deiner geplanten Tätigkeit. Dieses Summary dient dazu, dein Business in Kürze zu erklären und das Interesse deines Lesers zu wecken. Hier kannst du anhand von wenigen Sätzen deine Geschäftsidee, wichtige Eckpunkte und deinen Motivationshintergrund darstellen.

### 2. GESCHÄFTSIDEEN

Die Geschäftsidee ist das Kernstück deines Businessplans. Beschreibe dein Produkt und deine Zielgruppe genau und erläutere kurz deine Ziele. Beschreibe, was du vorhast und stelle vor allem deinen USP heraus.

### 3. GRÜNDERTEAM

Auch wenn du planst, dein Dropshipping Modell allein zu betreiben, stelle dich und deinen Hintergrund kurz vor. Was qualifiziert dich für diese Tätigkeit? Welches Hintergrundwissen und Branchen-Know-how bringst du mit? Gehe dabei auf deine fachlichen und unternehmerischen Kompetenzen ein. Zeige dem Leser deines Businessplans, dass du fähig bist, dieses Business erfolgreich zu führen. Seid ihr ein Team aus mehreren Personen? Dann stellt die Schwerpunkte der einzelnen Gründer und Beschäftigten heraus und ordnet Ihnen die passenden Tätigkeitsbereiche zu.

### 4. MARKT UND WETTBEWERBER

Du solltest deinen Markt und deine Wettbewerber genau kennen, um dein Erfolgspotenzial und deine Kostenkalkulationen davon ableiten zu können. Zeige auch deinen Investoren, dass du deinen Markt bestens kennst und du das Marktpotenzial perfekt einschätzen kannst. Belege deine Marktanalyse mit Zahlen, Daten und Fakten. Wie sehen deine Kunden aus? Wie groß ist dein Markt und welches sind deine erfolgreichsten Mitbewerber?

## 5. MARKETING UND VERTRIEB

Definiere eine für dein Business passende Angebots-, Preis-, Vertriebs-, und Werbestrategie. Beantworte dafür die folgenden Fragen: Welche Produkte möchte ich vertreiben? Auf welche Produktkategorien setze ich? Wie kommt das Produkt zum Kunden und welchen Preis möchte ich verlangen? Aus welchem Grund? Welche Werbemittel werde ich nutzen? Dazu gehören auch die Homepage, der Online-Shop und Vertriebsplattformen.

## 6. RECHTSFORM

Welche Rechtsform soll dein Unternehmen haben? Oder planst du, als Freiberufler oder Einzelunternehmer tätig zu sein? Diese Entscheidung hat Einfluss auf die steuerlichen Belastungen, die Haftung und darauf, wer in deinem Unternehmen das Sagen hat. Bist du noch unsicher, welche Rechtsform die Richtige für dich ist? Dann lass dich von uns beraten oder wende dich an dein zuständiges Finanz- oder Gewerbeamt.

## 7. ORGANISATION DES UNTERNEHMENS

Die Organisation des Unternehmens beschreibt die personelle Struktur und Organisation. Wie viele Mitarbeiter möchtest du beschäftigen und mit welchen Kompetenzen? Sollen diese fest angestellt sein oder planst du, verstärkt mit Freelancern zusammen zu arbeiten? Auch wenn du dein Dropshipping Business hauptsächlich alleine betreiben möchtest - denke daran, dass du eventuell externe Unterstützung benötigst, wenn es um die Erstellung deiner Homepage, von Texten etc. geht.

## 8. FINANZIERUNG

Der wichtigste Part in deinem Business Plan ist die Finanzierung. Denn ohne Moos ist bekanntlich nicht viel los. Im Finanzierungsteil sollte deshalb eine Kapitalbedarfsplanung und ein vollständiger Finanzierungsplan enthalten sein. Darüber hinaus zeigst du innerhalb einer Rentabilitätsplanung, welche Kosten und Umsätze du erwartest.

## 9. DIE KAPITALBEDARFSPLANUNG

Ermittle deinen voraussichtlichen Kapitalbedarf für deine Gründung. So vermeidest du Finanzierungs- und Liquiditätseingänge. Unterscheide dabei zwischen kurz- und langfristigem Bedarf. Und denk auch an die Anlaufkosten in den ersten Monaten, in denen oftmals noch kein Umsatz erzielt wird, jedoch bereits Kosten entstehen.

## 10. DER FINANZIERUNGSPLAN

Wie möchtest du das Ganze finanzieren? Viele Dropshipping Gründer benötigen kein oder nur sehr wenig fremdes Kapital, aber das hängt von deinem individuellen Geschäftsmodell ab. Erläutere in jedem Fall, woher du dein Kapital beziehst.

## 11. DIE RENTABILITÄTSPLANUNG

Gib dem Leser einen Ausblick auf deine möglichen Kosten und Umsätze. Die Rentabilitätsplanung zeigt auf, welchen Gewinn du mit deiner Geschäftsidee erwirtschaften kannst. Plane dabei realistisch und möglichst mit Begründungen hinterlegt.

## 12. DIE LIQUIDITÄTSPLANUNG

Die Liquiditätsplanung steht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Rentabilitätsplanung. Kalkuliere hier systematisch alle Einnahmen und Ausgaben und zeige dabei, wie und mit welchen Mitteln du langfristig zahlungsfähig bleiben kannst.



## DEIN EU-DROPSHIPPING BUSINESS PLAN

Dein EU Dropshipping Business Plan ist im Grunde wie der herkömmliche Businessplan (siehe oben) gestaltet. Es gibt jedoch einige Besonderheiten, auf die du hier achten solltest. Im Folgenden findest du die Gliederung für deinen EU Dropshipping Business Plan.

### DER OPTIMALE AUFBAU, TIPPS UND TRICKS FÜR DEINEN EU DROPSHIPPING BUSINESS PLAN:

#### FORMAT

Achte darauf, ein passendes Format zu wählen. Das Motto lautet hier: Keep it simple! Nutze das DinA4 Hochformat und platziere ein Thema jeweils auf einer Seite. 25-30 Seiten sollte dein Business Plan grob umfassen. Gib deine Quellenangaben an und formuliere die Inhalte klar und deutlich - ansonsten werden Investoren und Kapitalgeber die Inhalte weder verstehen, noch große Motivation haben, deine Texte zu lesen.

#### EINSTIEG

Du startest mit einer prägnanten Zusammenfassung, auch „Elevator Pitch“ genannt. Kurz und knackig stellst du deine Idee dar und beschreibst deine Motivation und warum deine Idee erfolgsvorsprechend ist. Dem Leser sollte deine Tätigkeit und deine Motivation nach wenigen Sätzen klar sein.

Beispiel: „Wir entwickeln Softwarelösungen und Fortbildungsprogramme zum Streckenhandel. Wir sind Experten auf diesem Gebiet und der Markt wächst rasant. Die Vorteile von Dropshipping: keine Mitarbeiter und keine Lagerkosten.“

Danach erst folgt das Inhaltsverzeichnis. Dieses ist wichtig für eine selektive Suche, denn Investoren gucken gezielt, welche Inhalte für sie individuell interessant sind.

## DER/DIE GRÜNDER

Beschreibe, wer gründet - und verkaufe dich gut! Zeige deine Stärken und Schwächen auf und argumentiere, warum Dropshipping eine Tätigkeit ist, die perfekt auf DICH zugeschnitten ist. Welche Erfahrung und welche Motivation steckt hinter deiner Wahl? Verfügst du bereits über Branchenkenntnisse, hast du Streckenhandel eventuell bereits hauptberuflich betrieben? Oder warst du in einer ähnlichen Branche tätig? Verfügst du bereits über kaufmännische Kenntnisse?

## DEINE GESCHÄFTSIDE

Was steckt hinter deiner Geschäftsidee? Erkläre deinen USP, begründe deine Idee und beschreibe, in welcher Phase du grade stehst. Hast du bereits begonnen zu handeln? Die Story deiner Geschäftsidee sollte sich mit deiner Gründungsstory decken.

Beispiel: Bei deiner Gründungsstory beschreibst du, dass du bereits dein ganzes Leben lang reitest und eine Leidenschaft für Pferde hast. Außerdem hast du bereits eine betriebswirtschaftliche Ausbildung absolviert und fundierte Kenntnisse im BWL und Online-Handel. Deine Geschäftsidee ist nun: Du möchtest Zubehör für Pferde verkaufen.

## MARKT UND WETTBEWERB

Kenne und analysiere deine Kunden, deine Mitbewerber und deine Lieferanten. Erstelle einen Kunden-Avatar, der deine potenziellen Kunden widerspiegelt! Hast du bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche? Bist du von wenigen Großkunden abhängig? Welche Bedürfnisse haben deine Kunden? Und welche Stärken und Schwächen haben deine Mitbewerber? Beschreibe deinen Markt und deine Wettbewerber!

## STANDORT

Lege deine Vertriebskanäle dar. Sowohl Plattformen als auch Vertriebsorte, Länder, Städte, etc. Beschreibe genau, in welchen Märkten du über welche Kanäle tätig sein möchtest.



## MARKETING

Denk an die 4 P's: Product, Promotion, Placement, Price. Arbeite die 4 Punkte ab und stelle deine Strategie anhand den 4 P's dar.

### PRODUCT: PRODUKTNUTZEN

Welchen Nutzen haben deine Produkte für deine potenziellen Kunden. Was ist bei dir besser als bei der Konkurrenz?

### PRICE: PREISPOLITIK

Welche Preise strebst du an? Und welche Kalkulation liegt deinen Preisen zugrunde? Wie reagierst du auf Preisänderungen? Möchtest du Preisführer werden oder Qualitätsführer? Tipp: Dropshipping eignet sich eher für eine Qualitätsführerschaft, da oft in kleinen Stückzahlen eingekauft wird.

### PLACEMENT: VERTRIEB

Welche Plattformen nutzt du für deinen Vertrieb? Welche Absatzgrößen werden in welchen Zeiträumen angestrebt? Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb? Neben einem eigenen Online-Shop bietet sich Amazon an - auch als Vendor Programm.

### PROMOTION: WERBUNG

Wo möchtest du deine Werbung schalten? Social Media oder Fachzeitschriften? Bist du auf Fachmessen vertreten? Nimmst du an Gründerwettbewerben teil? Die Möglichkeiten sind vielfältig. Zeige auf, was in Planung ist.

## ORGANISATION

Skizziere dein geplantes Unternehmen und lege deine Rechtsform fest. Überdenke dein zukünftiges Team: Wann planst du, Mitarbeiter einzustellen? Möchtest du mit Freelancern oder mit Festangestellten arbeiten?

## CHANCEN UND RISIKEN

Wo siehst du die größten Chancen und wo die größten Risiken bei deinem geplanten Business? Wie kannst du diese nutzen? Und wie lassen sich Risiken minimieren? Überdenke mögliche Vorgehensweisen und bringe sie auf Papier!

## FINANZPLAN

Nimm dir auf jeden Fall einen Steuerberater, der dich in deiner Kalkulation unterstützt! Gib an, wie hoch der erwartete Kapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten sein wird. Beachte, dass du nach Erhalt von Kapital in der Bringschuld bist, das heißt, die geplanten Leistungen deines Business auch erfüllen musst.

Außerdem stellen sich folgende Fragen: Welche Förderungsprogramme kommen in Frage? Können Dinge geleast werden? Sind Sicherheiten (zum Beispiel in Form von Immobilien o.ä.) vorhanden?

Erstelle einen Liquiditätsplan. Wie hoch schätzt du deinen Umsatz und deine Kosten für die nächsten 3 Jahre? Mit welchem Gewinn rechnest du?

## ANLAGEN

Vervollständige deinen Businessplan mit Anlagen. Füge einen tabellarischen Lebenslauf hinzu und Verträge über bestehende Kosten, Nachweise über Marken, Patente und Sicherheiten. Hefte alle Dokumente ans Ende deines Businessplans.

BILDQUELLE: shutterstock\_250835371



KOSTENFREIEN  
DROPSHIPPING-  
BUSINESSPLAN HIER  
DOWNLOADEN:  
[HTTPS://DROPSHIP.  
ROCKS/2ZIEKPK](https://dropship.rocks/2ZIEKPK)



# Business Angels

## als mögliche Investoren

Brauchst du trotz der geringen Dropshipping-Startkosten Kapital von externen Geldgebern? Dann könnte ein Business Angel das Richtige für dich sein! Business Angels beteiligen sich mit Kapital, aber auch mit Know-how an jungen, innovativen Start-ups. Sie helfen besonders beim Start eines Unternehmens und greifen den Gründern finanziell und wissenstechnisch unter die Arme. So können sie dir zum Beispiel wertvolle Vertriebspartner, Kooperationen und Experten für dein Business vermitteln.

Das Netzwerk der Deutschen Business Angels findest du unter:

<https://www.business-angels.de/>.

Die Business Angels prüfen dein Gründungsvorhaben zunächst anhand eines One-Pager Business Plans. Dieses Dokument findest du auf der Webseite unter:

<https://www.business-angels.de/wp-content/uploads/2013/10/One-Pager.doc>

Der Onepager Business Plan ist wesentlich komprimierter als ein herkömmlicher Business Plan, enthält aber trotzdem alle wichtigen Informationen auf wenige Sätze gekürzt. Er ist in der Regel zielführender, wenn es um die Kapitalbeschaffung seitens eines Business Angels geht, da in Kürze alle wichtigen Informationen bereitgestellt werden können.

### DER ONEPAGER BUSINESS PLAN ENTHÄLT:

- Daten, Anschrift, Kontakt
- Dein Geschäftskonzept in einem Satz, einfach und verständlich formuliert.
- Den Produkt- und Kundennutzen, also den Mehrwert für deinen potenziellen Kunden.
- Das Alleinstellungsmerkmal, d. h. wodurch sich deine Idee vom Wettbewerb abgrenzt.

- Marktinformationen, also Infos zu deinem relevanten Markt, deinen Wettbewerbern, deiner Zielgruppe, deinen Kunden, etc.

- Management und Team mitsamt der Funktionen der Teammitglieder und deren Erfahrung im Hinblick auf das Business.

- Status und Erfolg: Ein wichtiger Punkt, der beim herkömmlichen Business Plan oft außer acht gelassen wird. Hier wird aufgezeigt, in welcher Phase deiner Gründung du dich aktuell befindest, welche Schritte noch vor dir liegen und welche Punkte du schon hinter dich gebracht hast. Gibt es schon Kunden, Lieferanten, Software, etc.?

- Finanzierungskonzept: Wie hoch ist der erwartete Kapitalbedarf? Woher soll das Kapital stammen und wie wird es verwendet? Wie hoch ist der erwartete Return on Investment?

- Finanzdaten, falls schon Daten vorliegen. Also zum Beispiel Umsatz und EBIT.

Darüber hinaus enthält der Onepager Business Plan die Angabe, ob bereits BA-FA-Fördermittel bereitgestellt oder bewilligt wurden.

Wenn du Kapital benötigst, dann probiere es einfach und bewirb dich bei den Business Angels. Mehr als eine Absage kannst du nicht bekommen, und dann hast du es zumindest probiert!

## WIR DRÜCKEN DIR DIE DAUMEN!



Video, für mehr Infos HIER!



SCAN ME

# KRANKEN- VERSICHERUNG FÜR GRÜNDER

## WAS IST ZU BEACHTEN?

Redakteurin: Anne Kalienke

Zu Beginn einer Selbstständigkeit treten viele Fragen auf. Eine davon lautet: Wie soll ich mich versichern? Im Angestelltendasein ist man oftmals in einer gesetzlichen Versicherung untergebracht, bei einer Unternehmensgründung ändern sich jedoch die äußeren Umstände.

Gesetzlich oder privat? Was ist günstiger und passt besser zu deiner Unternehmung? Wir klären auf, was es mit den verschiedenen Versicherungsformen auf sich hat!

### HARD FACTS ZUM THEMA KRANKENVERSICHERUNG

1. In Deutschland herrscht Krankenversicherungspflicht. Jeder Bundesbürger ist verpflichtet, sich gesetzlich oder privat zu versichern.
2. Bei einer hauptberuflichen Selbstständigkeit endet die gesetzliche Versicherungspflicht zu Beginn der selbstständigen Tätigkeit.
3. Spätestens drei Monate nach Beendigung der Versicherungspflicht oder nach deiner Gründung bist du verpflichtet einen Antrag auf eine gesetzliche Versicherung zu stellen oder dich privat zu versichern.
4. Nach § 190 SGB V dürfen sich Selbstständige bzw. Gründer nur dann freiwillig versichern, wenn sie in den letzten 5 Jahren vor Ende der Pflichtversicherung mindestens 24 Monate versichert waren.
5. Als Selbstständiger zahlst du deine Krankenkassen-Beträge immer selbst, ganz gleich, ob du gesetzlich oder privat versichert bist.

### GESETZLICH ODER PRIVAT - WELCHE IST DIE BESSERE LÖSUNG?

Grundsätzlich gibt es keine allgemeingültige Empfehlung, welche Entscheidung hier die Richtige ist. Es gibt zu viele individuelle Faktoren, die die passende Wahl beeinflussen. Überprüfe deshalb die folgenden Voraussetzungen, um eine optimale Strategie für dich ableiten zu können.

### 1. ENTSCHEIDUNGSKRITERIUM: HAUPTBERUF ODER NEBENBERUF

Wenn du noch fest angestellt bist und dein selbstständiges Business nur nebenbei läuft, mach dir keine Gedanken! Dann kannst du nämlich einfach gesetzlich über deinen Arbeitgeber versichert bleiben und musst nichts weiter unternehmen oder ummelden. Beachte allerdings, dass deine selbstständige Tätigkeit dann auch wirklich nur nebenberuflich sein darf! Das heißt, dein selbstständiges Einkommen darf dein hauptberufliches Einkommen nicht überschreiten. Auch dein zeitliches Engagement deiner Gründung sollte deine hauptberufliche Tätigkeit nicht toppen. Das heißt: Du darfst nicht mehr als 18-20 Stunden in der Woche selbstständig arbeiten. Außerdem kannst du keine Mitarbeiter beschäftigen - ansonsten wird deine selbstständige Tätigkeit automatisch als hauptberuflich eingestuft.

### WICHTIG:

Wenn du vorhast, erst einmal nebenberuflich zu gründen und dann später zu entscheiden, ob du deine Selbstständigkeit zu deinem Hauptberuf machst, dann behalte genau im Blick, wie sich dein Einkommen und deine zeitliche Aktivität entwickelt. Wenn die Krankenkasse im Nachhinein feststellt, dass du aufgrund einer falschen Einstufung zu geringe Krankenkassenbeiträge gezahlt hast, werden unter Umständen hohe Nachzahlungen fällig. Bist du dir unsicher, wie dein aktueller Status korrekt einzuordnen ist? Dann lass dich einfach von deiner Krankenkassen beraten.



## 2. ENTSCHEIDUNGSKRITERIUM: DEINE VOR-VERSICHERUNG

Wenn du bereits vorher privat versichert warst, bleibst du auch weiterhin privat versichert. Nur wenn du bisher gesetzlich versichert warst und deine Versicherungspflicht mit dem Ende deiner Festanstellung endet, musst du dich entscheiden, ob du zukünftig gesetzlich oder privat versichert werden möchtest.

### DIE UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DER GESETZLICHEN UND PRIVATEN VERSICHERUNG

- Eine gesetzliche Krankenversicherung arbeitet nach dem Solidaritätsprinzip.
- Eine private Krankenversicherung arbeitet nach dem Äquivalenzprinzip, beziehungsweise nach marktwirtschaftlichen Gesetzen.
- In der gesetzlichen Krankenkasse hängt die Beitragshöhe von deinem Einkommen ab.
- In der privaten Krankenkasse hängt die Beitragshöhe von deinem Alter und deiner Gesundheit ab.
- In den gesetzlichen Krankenversicherungen sind die Leistungen, die du bezahlt bekommst, größtenteils identisch.
- In der privaten Krankenversicherung kann der Umfang der Leistungen sehr individuell angepasst werden und hängt von der Höhe deiner Gebühren ab.
- In der gesetzlichen Krankenversicherung kann, wenn gewünscht, die ganze Familie mitversichert sein.
- In der privaten Krankenversicherung muss jeder Familienangehörige einen eigenen Vertrag schließen.

## DIE VORTEILE EINER GESETZLICHEN KRANKENVERSICHERUNG

In einer Ehe oder wenn Kinder geplant sind, ist eine gesetzliche Krankenversicherung oft die bessere Wahl. Denn hier lassen sich Ehepartner oder Partner aus einer eingetragenen Lebenspartnerschaft sehr kostengünstig mitversichern. Wenn nicht sogar kostenfrei! Um eine kostenlose Mitversicherung zu nutzen, darf der Partner jedoch nicht mehr als in einem Minijob verdienen, also die Einkommensgrenze von 450 Euro monatlich nicht überschreiten.

Kinder sind meist kostenlos mitversichert. Wenn du also bereits eine Familie hast oder in der Planung einer solchen steckst, bietet sich die gesetzliche Versicherung an. Vor allem, weil du zu einem späteren Zeitpunkt nur sehr schwer bis gar nicht von einer privaten Versicherung zurück in eine gesetzliche wechseln kannst.

Darüber hinaus bietet der Vertragsabschluss in einer gesetzlichen Versicherung auch noch weitere Vorteile für dich. Es ist kein Gesundheitscheck für die Aufnahme erforderlich. Das heißt, dass du zum Beispiel auch bei chronischen Krankheiten keine Probleme bekommst, in eine gesetzliche Krankenversicherung aufgenommen zu werden. Außerdem ist die gesetzliche Kasse berechenbarer - die Beiträge bleiben auch für ältere Gründer kalkulierbar. Denn du zahlst immer 14 Prozent deines Einkommens. Sinken deine Einnahmen, so sinken auch deine Beiträge! Die Höchstgrenze deines zu berechnenden Einkommens ist auf 4.537 Euro festgesetzt, die Mindestgrenze liegt bei 1.038 Euro. Verdienst du also mehr oder weniger als die festgelegten Grenzen, wird der entsprechende Grenzwert als Bemessungsgrundlage genutzt.

Aber: Du musst bedenken, dass du mit einer gesetzlichen Versicherung teilweise hohe Zuzahlungen zum Zahnersatz oder zu bestimmten Medikamenten erbringen musst. Außerdem wirst du nur durch Kassen- oder Vertragsärzte behandelt. Wenn dich das nicht stört, dann go for it!

## DIE VORTEILE EINER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG

Nun ja, es ist kein Geheimnis, dass privat versicherte Patienten in der Regel bevorzugt behandelt werden. Denn Ärzte und Krankenhäuser verdienen einfach mehr an Privatversicherten. Das heißt auf gut Deutsch: Du hast kürzere Wartezeiten in den Praxen, genießt bevorzugte Behandlung und oft bessere Leistungen.

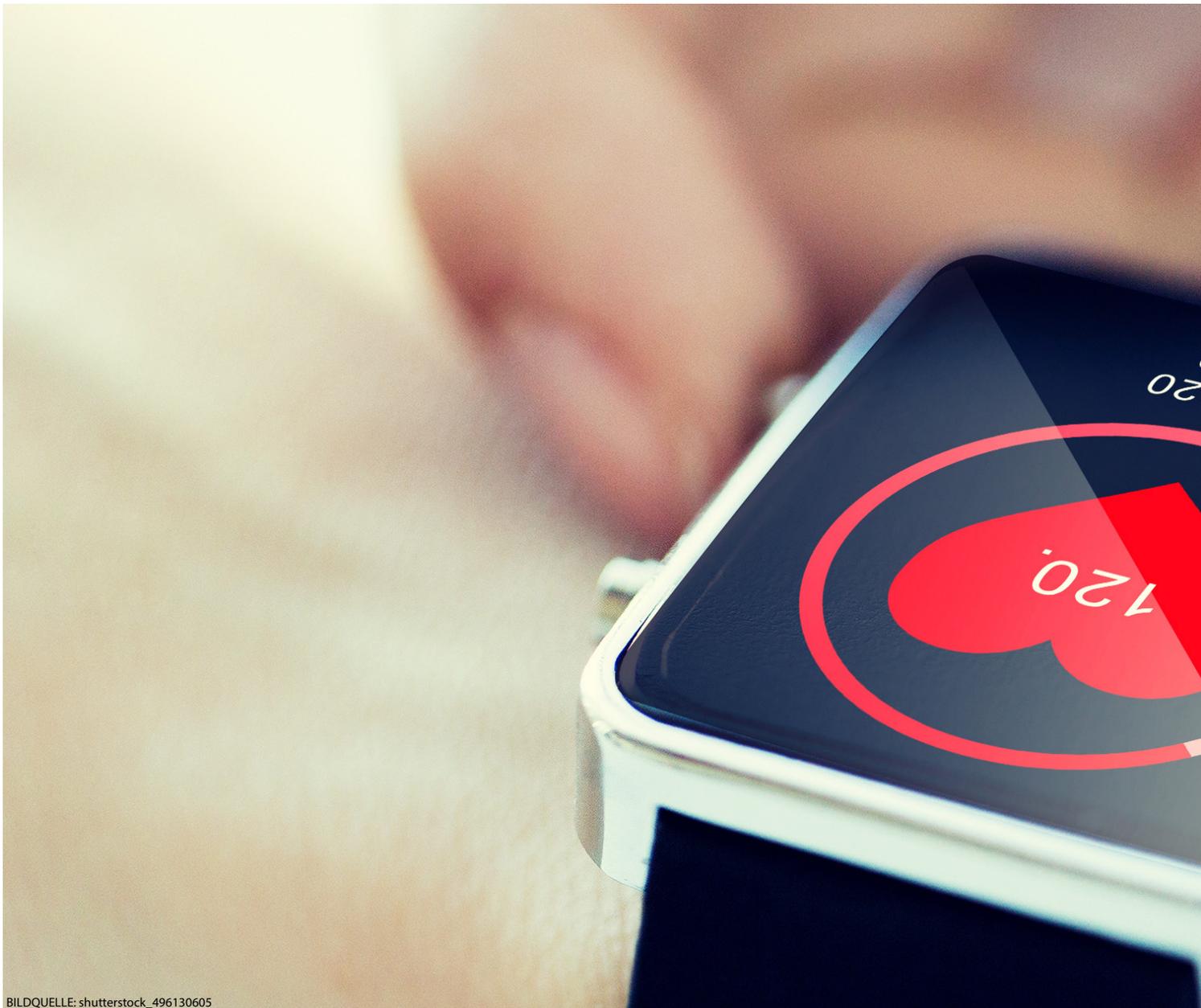
Wenn du noch jung und kinderlos bist, lohnt sich eine private Versicherung oft. Denn dann sind auch die Beiträge niedrig - meist niedriger als in der gesetzlichen Versicherung. Außerdem kannst du dich bei Gesundheit über hohe Rückzahlungen freuen. So bieten einige Krankenkassen bis zu 6 Monatsbeiträge Rückzahlung an, wenn du innerhalb eines Jahres keinen Arzt aufsuchst.

Bei der privaten KV hast du außerdem die Wahl zwischen vielen individuellen Zusatzleistungen, die zu dir passen. So können Brillenträger einen Extra Brillentarif wählen oder Zahngeschädigte eine passende Zahnzusatz-Versicherung.

Aber: Bist du einmal in einer privaten Krankenversicherung, wird es verdammt schwer, in eine gesetzliche Versicherung zurück zu wechseln. Ein Wechsel ist nur dann möglich, wenn du wieder fest angestellt bist und zum „Gering“-Verdiener wirst. Dann darfst du bis höchstens 60.750 Euro brutto im Jahr verdienen (Stand 2019). Für Personen über 55 Jahren ist es nahezu unmöglich, zurück in eine gesetzliche Versicherung zu wechseln - höchstens über den Ehepartner ist dann noch ein Wechsel möglich.

## EIN GRÜNDUNGSZUS

Wenn du einen Gründungszuschuss beziehst, darfst du dich über eine reduzierte Bemessungsgrundlage freuen! Dieser Zuschuss beziehst, bereits deutlich mehr verdienst, zahlst du trotzdem nur 253,46 Euro monatlich. Diese Beiträge



## KRANKENGELD - WAS IST DAS?

Besonders für Selbstständige und Gründer ist das Krankengeld extrem wichtig! Denn das Krankengeld stellt bei Verdienstausschlag durch eine Krankheit oft die einzige Möglichkeit eines Einkommens dar.

In der gesetzlichen Versicherung kann man seit 2009 das Krankengeld als Wahltarif vereinbaren. Entscheidest du dich für das Krankengeld, zahlst du den regulären Beitragssatz, der 0,6 Prozent über dem rabattierten Beitragssatz von 15,1 Prozent liegt. Bei einem krankheitsbedingten Ausfall erhältst du dann ab dem 43. Krankheitstag einen Lohnersatz von 70 Prozent deines bisherigen Brutto-Gehalts. Die Auszahlung erfolgt steuerfrei. Bei Selbstständigen und Gründern gilt ein Höchstbetrag von 105,88 Euro/Tag (Stand 2019). Das Krankengeld wird bis zu 78 Wochen ausgezahlt.

In der privaten Krankenversicherung wird die Höhe des Krankengeldes individuell berechnet und kann in verschiedenen Tarifen gewählt werden. Hier kannst du dich auf Wunsch bereits ab dem ersten Krankheitstag absichern und sogar Samstage und Sonntage auszahlen lassen. Lass dich am besten von einem Versicherungsexperten deiner Wahl beraten.

Tipp: Auch wenn du gesetzlich versichert bist, kannst du eine zusätzliche private Krankengeld-Versicherung abschließen. Somit bist du doppelt abgesichert und schließt die Lücke bis zum 43. Krankheitstag in der gesetzlichen KV.

## SCHUSS LOHNT SICH!

wird dann in der Höhe von 1.452 Euro angesetzt. Das heißt, auch wenn du in der Zeit, in der du einen Gründungsreduzierung gilt jedoch nur im Zeitraum deines Gründungszuschusses und ohne einen Anspruch von Krankengeld!





# STARTEN UNTER 18

Redakteurin: Anne Kalienke



Nicht nur Gründen im Studium ist eine feine Sache - die richtig Mutigen fangen schon weitaus früher an! Denn auch Gründen unter 18 ist entgegen vieler Meinungen gesetzlich erlaubt! Aber dürfen Minderjährige auch tatsächlich schon einen Online-Shop betreiben und im Netz mit Produkten handeln? Die Antwort ist JA! Was es dabei zu beachten gibt, erfahrt ihr im Folgenden.

Zunächst einmal ist es so, dass jeder unter 18 in Deutschland nur eingeschränkt geschäftsfähig ist. Minderjährige ab 7 Jahren dürfen lediglich Taschengeldgeschäften nachgehen - das heißt, sie dürfen keine Käufe und Geschäfte tätigen, die über ein reguläres Taschengeld hinaus gehen. Wie ist es also möglich, dass ein Minderjähriger im Netz mit Waren im Wert von mehreren Tausend Euro handelt? Die Antwort lautet: mit einem Gewerbe!

Als Jugendlicher darfst du jedoch leider nicht einfach so ein Gewerbe anmelden wie ein Erwachsener. Es gibt ein paar wesentliche Dinge zu beachten. Diese sind jedoch mit ein bisschen Energy und Motivation schnell erledigt! Wir sagen dir, was du tun musst, um als unter 18-jähriger ein Gewerbe anmelden zu dürfen.

## TO DO'S FÜR DIE GEWERBEANMELDUNG ALS MINDERJÄHRIGER

### NUMMER 1

#### BUSINESS PLAN SCHREIBEN UND DIE GENEHMIGUNG DER ERZIEHUNGSBERECHTIGTEN EINHOLEN

Zunächst musst du als Jugendlicher einen Businessplan erstellen, in dem der Zeitaufwand, die Kosten und der voraussichtliche Gewinn der Unternehmung angegeben wird. Diesen Plan unterzeichnen die gesetzlichen Vertreter, also in der Regel deine Eltern.

### NUMMER 2

#### DIE GENEHMIGUNG DURCH DAS VORMUNDSCHAFTSGERICHT EINHOLEN

Neben den Eltern muss auch das Vormundschaftsgericht der Unternehmung zustimmen, ansonsten ist das Business nicht rechtsgültig. Das Vormundschaftsgericht erteilt die Genehmigung dann, wenn du die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten für den Betrieb des Gewerbes besitzt. Außerdem musst du über die notwendige Reife verfügen. Anhand dieser Begutachtung durch das Vormundschaftsgericht soll vermieden werden, dass eine Gründung als Minderjähriger unüberlegt geschieht und dem Jugendlichen später hohe Verluste drohen.

### NUMMER 3

#### ANMELDUNG BEIM GEWERBEAMT

Liegen alle erforderlichen Genehmigungen vor, kannst du als Jugendlicher beim zuständigen Gewerbeamt ein Gewerbe anmelden. Für die Geschäfte innerhalb seines Gewerbes besitzt du dann uneingeschränkte Geschäftsfähigkeit. Du kannst somit Kaufverträge und Arbeitsverträge schließen und sogar Mietverträge eingehen.

## EINE PLATTFORM

Da du deine Produkte an den Mann bringen möchtest, brauchst du eine entsprechende Plattform im Netz, auf der du deine Waren präsentierst. Sinnvoll ist hier ein eigener Online-Shop, denn dieser kostet in der Regel nicht viel und du musst beim Verkauf keine Gebühren abführen. Außerdem kannst du einen eigenen Online-Shop in deinem individuellen Corporate Design gestalten. Hast du nicht so sehr ein Auge für Design und optische Dinge? Dann investiere in einen guten Webdesigner! Denn deine Kunden möchten sich auf deiner Website wohlfühlen und zurechtfinden. Ein unstrukturierter Look kann dich sehr schnell um deinen gewünschten Umsatz bringen!

Alternativ oder zusätzlich bieten sich Handelsplattformen wie eBay an. Damit kannst du schnell und einfach starten, ohne dass eine aufwendige Programmierung oder ein bestimmtes Webdesign erforderlich ist. Wir beraten dich gern, welche Plattform die Richtige für dich ist.

## LIEFERANTEN

Achte bei der Auswahl deiner Lieferanten darauf, dass diese fair, zuverlässig und transparent arbeiten. Ein Update der Warenbestände in Echtzeit ist notwendig, damit du deinen Kunden keine Waren präsentierst, die in Wahrheit bereits gar nicht mehr verfügbar sind. Kläre außerdem vor dem Beginn deiner Kooperation, wie mit Retouren und Beschwerden umgegangen wird. Bist du dir nicht sicher, ob dein Lieferant der Richtige ist? Sprich uns an - wir unterstützen dich mit unserem Know-how!

## POWER

Ansonsten brauchst du eigentlich nur eins: Power und einen starken Willen! Denn gerade zum Start deines Business sind viele Dinge zu erledigen. Wenn du dich durch alle anfänglichen Unklarheiten durchgekämpft hast, ist der Weg frei zum Erfolg! Dann kann Dropshipping ganz schnell zum lukrativen Hobby werden, das dir dein monatliches passives Einkommen sichert!

“Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, sondern diejenige die am besten auf Veränderungen reagiert.”

(In diesem Sinne fange möglichst früh an) >> Charles Robert Darwin

# VOM **STUDENT** ZUM UNTERNEHMER

## IST DAS EINE GUTE ENTSCHEIDUNG?

Redakteurin: Anne Kalienke

“Wir haben zwar kein Ziel vor Augen,  
strengen uns dafür aber um so mehr an.“

>> Unbekannt

Herkömmliche Studentenjobs sind oft eintönig, anstrengend und wenig lukrativ. Kellnern, Regale einräumen oder Assistentenjobs im Büro versprechen wenig geistige Erfüllung und auch kein besonders attraktives Einkommen. Deshalb wagen immer mehr Studenten den Weg in die Selbstständigkeit während Ihres Studiums - und gründen!

Doch was gibt es rechtlich und formal zu beachten bei einer Gründung während eines Studiums in Deutschland? Wir sagen dir, worauf du achten musst und wie es mit Versicherungspflichten, dem Finanzamt und Einkommensgrenzen aussieht.

### FREIBERUFLER ODER GEWERBE

Zunächst solltest du entscheiden, ob du dich als Freiberufler selbstständig machen möchtest oder ob du planst, ein Gewerbe zu betreiben. Freiberufler, also Freelancer, haben meist kein eigenes Büro und selten Angestellte, sie arbeiten in der Regel alleine von Zuhause aus. Außerdem müssen Sie bis 24.000 Euro Gewinn keine Gewerbesteuer bezahlen und auch die Mitgliedschaft in einer Handelskammer entfällt. Dadurch werden weniger Kosten verursacht. Jedoch darf sich nicht jeder Freiberufler nennen - die Pflicht, ein Gewerbe anmelden zu müssen ist abhängig von deiner Tätigkeit und deinem Arbeitsbereich. Informiere dich deshalb vor deiner Gründung genau, welche Form der Selbstständigkeit individuell für dich infrage kommt.

### TO DO'S FÜR FREIBERUFLER UND FÜR GEWERBEBETREIBENDE

Wir sagen dir, welche Handlungsschritte notwendig sind, wenn du dich als Freiberufler oder Gewerbebetreibender selbstständig machen möchtest. Einige der To Do's überschneiden sich, ein paar Voraussetzungen sind jedoch auch unterschiedlich.

### TO DO'S FÜR STUDENTISCHE FREIBERUFLER

1. Entscheiden, ob du wirklich freiberuflich tätig bist oder doch ein Gewerbe anmelden musst.
2. Beim Finanzamt eine Steuernummer besorgen.
3. Versicherungen hinsichtlich deiner Tätigkeit abschließen, insbesondere die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und die Rechtsschutzversicherung
4. Einkommensgrenze beachten. Um deinen studentischen Versicherungsstatus nicht zu verlieren, darfst du höchstens 385 Euro verdienen. Wenn du Bafög beziehst, darfst du maximal 400 Euro im Monat verdienen.
5. Du kannst deiner freiberuflichen Tätigkeit höchstens 20 Wochenstunden nachgehen, da die Tätigkeit nebenberuflich zu deinem Studium eingeordnet werden muss.

**ACHTUNG:** Achte darauf, deine finanziell und zeitlich abgesteckten Grenzen nicht zu überschreiten, denn sonst drohen dir erhöhte Krankenkassenbeiträge und die Streichung deines BaföGs.



BILDQUELLE: shutterstock\_319433315

## TO DO'S FÜR STUDENTISCHE GRÜNDER

1. Für eine Rechtsform entscheiden.
2. Gewerbeschein bei deinem zuständigen Finanzamt beantragen.
3. Umsatzsteuernummer beim Finanzamt beantragen.
4. Marke eintragen lassen oder Patent anmelden.
5. Eventuell Fördermittel und Start-up-Finanzierung in Anspruch nehmen.
6. Versicherungen wie beim studentischen Freiberufler abschließen.
7. Einkommensgrenzen beachten - ebenfalls identisch zum studentischen Freiberufler.

**ACHTUNG:** Als studentischer Gründer wirst du mit einer hohen Wahrscheinlichkeit einen Business Plan schreiben und erhöhte Kosten für Marketing, Produkte und eventuell Software aufbringen müssen. Mit Ausnahme von Dropshipping als Business-Modell fallen hier also höhere Investitionen für die Gründung an als beim Freiberufler.

## WARUM MUSS ICH EINE EINKOMMENSRENZE EINHALTEN?

Sowohl als Freiberufler als auch als Gründer solltest du darauf achten, die 385 Euro, bzw. die 400 Euro Einkommensgrenze Versicherungsstatus und dein BAföG nicht verlieren. Bis zum

nicht zu überschreiten. Denn du möchtest vermutlich deinen Ende des 25. Lebensjahres bist du in der Regel über deine Eltern krankenversichert und zahlst keine eigenständigen Gebühren. Diese Familienversicherung erlischt jedoch, wenn du als Student mehr als 385 Euro verdienst. Dann rutschst du unter Umständen in eine teure private Versicherung, die bis zu 800 Euro monatlich kosten kann. Auch mit dem BAföG-Amt ist nicht zu spaßen, wenn du deine studentische Einkommensgrenze überschreitest. Wenn du weiterhin BAföG beziehen möchtest, müssen alle Einkünfte über 4.880 Euro abgetreten werden und du darfst nicht mehr als 20 Wochenstunden tätig sein.

## SIND VERSICHERUNGEN WIRKLICH NOTWENDIG?

Ja, Versicherungen sind wichtig, um dich vor großen finanziellen Verlusten zu schützen. Denn in Ausnahmefällen kann es passieren, dass du als Freiberufler einen Fehler begehst, der bei deinem Kunden großen Schaden anrichtet. In diesem Falle haftest du für den verursachten Verlust und bist im schlimmsten Fall dazu verpflichtet, Schadensersatz zu bezahlen. Um dich vor einem solchen Verlust zu schützen, ist es sinnvoll, mit einer Absicherung vorzubeugen.

## ÄMTER - FREUND ODER FEIND?

Wenn über das Finanzamt gesprochen wird, hört man selten nette Äußerungen. Dabei ist das Finanzamt durchaus positiv zu sehen. Denn dein Sachbearbeiter ist dazu da, dir mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Wenn du unsicher bist, wie bestimmte steuerliche Regelungen auszulegen sind, kannst du dich jederzeit an das Finanzamt wenden. Sowohl privat als auch telefonisch - Buch dir einfach einen Termin im Netz.

# AUSBILDUNGS- PLÄTZE

Im Bereich E-COMMERCE:  
Alles was DU wissen MUSST!

Redakteurin: Anne Kalienke



Die Zeiten ändern sich: Der globale Handel wächst und Online-Shopping wird seit Jahren immer populärer. Die meisten Menschen bestellen ihre Waren heute lieber im Internet, als ewig in der City nach den passenden Produkten zu suchen. Mal davon abgesehen, dass der Großteil der Bevölkerung nicht in Großstädten lebt und es in ländlicheren Gebieten längst nicht alles offline gibt, was das Herz so begehrt. Kein Wunder, dass der Online-Handel boomt.

Entsprechend werden immer mehr Experten benötigt, die sich mit der Online-Welt und mit E-Commerce auskennen. Diese Spezialisierung ist durch Weiterbildungen möglich - oder man startet gleich mit der passenden Ausbildung. Der Ausbildung zum E-Commerce Kaufmann!

Diese Ausbildung, die den Absolventen perfekt auf eine Tätigkeit im Online-Handel vorbereitet, wurde erst kürzlich neu geschaffen und erfreut sich schon jetzt ziemlich großer Beliebtheit. Fast 1400 Ausbildungsverträge wurden für das Ausbildungsjahr 2018/2019 geschlossen. Erwartet wurden lediglich 1000 Auszubildende. Das geht aus einer Analyse des HDE der Industrie- und Handelskammern hervor.

Die hohe Zahl der Ausbildungsanwärter ist auf den großen Bedarf der Unternehmen zurückzuführen. Denn viele Firmen suchen händeringend nach

E-Commerce-Mitarbeitern. Aus Expertensicht könnte die Ausbildung zum E-Commerce

Kaufmann deshalb schon in ein paar Jahren zu den Top 20 der Ausbildungsberufe zählen. Doch welche Vorteile und Inhalte bringt eine Ausbildung zum E-Commerce Kaufmann für dich? Wir sagen dir, was dich erwartet und auf welche Benefits du dich freuen darfst.



### DIE VORTEILE DER AUSBILDUNG ZUM E-COMMERCE KAUFMANN:

1. Es ist ein moderner und digitaler Beruf mit großen Zukunftsaussichten.
2. Du erhältst eine systematische Qualifikation für den Online-Handel.
3. Später ist ein breites Tätigkeitsfeld möglich, da nahezu alle Branchen im Online-Handel vertreten sind.
4. Die Ausbildung bietet Top Berufschancen, da viele Nachwuchskräfte gesucht werden.
5. Und das Wichtigste: Sie dient als beste Vorbereitung für dein Dropshipping-Business!

Bald kein Schüler mehr, weil du den Schulabschluss so gut wie in der Tasche hast? Und jetzt auf der Suche nach einem Plan für danach? Du planst, nach der Schule eine Ausbildung im Bereich Onlinehandel zu starten? Folge den Links um aktuelle, freie Ausbildungsplätze anzusehen:

<https://dropship.rocks/32uEgkm>

<https://dropship.rocks/2HNddJh>

“Bildung ist ein unentziehbarer Besitz.”

## DATEN UND FAKTEN ZUR AUSBILDUNG:

Die Dauer der Ausbildung beträgt 3 Jahre. Der empfohlene Abschluss ist mindestens Realschule, du kannst die Ausbildung aber selbstverständlich auch mit Abitur absolvieren. Das zu erwartende Gehalt beträgt zunächst durchschnittlich 710 Euro. Als Voraussetzung werden gute Noten in Deutsch, Mathe und Wirtschaft genannt, außerdem wünschen sich die Ausbildungsbetriebe kaufmännisches Denken, analytisches Denkvermögen und gute Englischkenntnisse. Im besten Fall bist du kommunikativ, hast eine Vorliebe für technische Innovationen und kommst gut mit häufig wechselnden Aufgaben klar.

# “Ein Mensch ohne Bildung ist ein Spiegel ohne Politur.”

## DEINE AUFGABEN IN DER AUSBILDUNG ZUM E-COMMERCE KAUFMANN:

1. Eine optimale Sortimentsgestaltung
2. Die ansprechende Präsentation von Online-Angeboten
3. Warenkategorisierung
4. Die Kalkulation von VK-Preisen
5. Zielgruppendefinition und Bewertung von Nutzerverhalten
6. Die Überwachung von Zahlungseingängen
7. Das Verschicken von Zahlungserinnerungen
8. Evtl. Kommunikation mit Kunden

Kurz: Deine Tätigkeiten umfassen alle relevanten Aufgaben, die für ein erfolgreiches E-Commerce Business erlernt werden sollten. Diese abgeschlossene Ausbildung bereitet dich also bestens für jegliche Online-Geschäfte vor.

## TOP QUALIFIKATION FÜR DROPSHIPPING

Juckt es dich schon seit Langem in den Fingern und du würdest gern dein eigenes Dropshipping-Business starten? Du möchtest dir jedoch vor dem Beginn deiner Geschäftstätigkeit Wissen über den Online-Handel aneignen? Dann könnte die Ausbildung zum E-Commerce Kaufmann der richtige Einstieg für dich sein! Nach Abschluss deiner Ausbildung bist du wissenstechnisch bestens aufgestellt, um erfolgreich in deine Dropshipping-Karriere zu starten.

Hast du bereits eine Ausbildung oder ein Studium mit einem anderen Schwerpunkt absolviert? Kein Problem: Wir bieten dir die Ausbildung zum Dropshipping Betriebswirt! Hier erfährst du alle wichtigen Skills, die du für den Online-Handel - insbesondere für Dropshipping - benötigst. Du lernst Schritt für Schritt, wie du Streckenhandel betreibst und erschaffst dir so schon bald dein eigenes Dropshipping-Imperium!

\*ANZEIGE

# DROPSHIPPING BETRIEBSWIRT

## STARTE JETZT DEINE AUSBILDUNG!



WWW.  
DROPSHIPPING.  
UNIVERSITY

# WELCHE FORTBILDUNG?

Redakteurin: Anne Kalienke



## FACHWIRT ODER BETRIEBSWIRT -

diese Frage stellen sich viele Weiterbildungs-Interessenten, wenn es um die Entscheidung einer Fortbildungsmaßnahme geht. Und das zurecht: Die beiden Ausbildungen sind keineswegs gleich. Zwischen dem Fachwirt und dem Betriebswirt gibt es zwar Ähnlichkeiten, aber auch viele Unterschiede. Bist auch du noch unsicher, welcher Lehrgang der Richtige für dich ist? Oder hast du bereits eine Entscheidung getroffen? Anyhow - wir sagen dir, wo die Unterschiede zwischen den beiden Weiterbildungsmöglichkeiten liegen und worauf du bei deiner Entscheidung achten solltest.

## DER BETRIEBSWIRT

Die Ausbildung zum Betriebswirt ist meist kaufmännisch orientiert. Das erworbene Wissen dient dazu, anschließend im mittleren und oberen Management tätig zu sein oder es im eigenen Business fachmännisch einzusetzen. Die Weiterbildung zum Betriebswirt vermittelt hauptsächlich fach- und branchenübergreifendes Wissen, weshalb der Betriebswirt nach der Ausbildung in den verschiedensten Branchen arbeiten kann.

Beispiel: Die Ausbildung zum Dropshipping Betriebswirt ermöglicht nach Abschluss den Handel mit allen möglichen Konsumgütern, wie zum Beispiel Mode, Elektronik, aber auch Lebensmitteln. Das erworbene Wissen ist somit auf alle Branchen anwendbar.

Ein weiterer Vorteil des Betriebswirtes: Er genießt allgemein ein höheres Ansehen und eine größere Bekanntheit. Der Betriebswirt-Abschluss wird oftmals sogar mit einem Studienabschluss gleichgesetzt, da er auch an einigen Fachhochschulen als Studiengang (Betriebswirt FH) offeriert wird. Eine Fortbildung zum Betriebswirt wird heute aber auch von vielen Berufsakademien und Fernschulen angeboten. Diese Lernform ist besonders praktisch für Berufstätige oder Teilzeitbeschäftigte, die die Zusatzqualifikation neben ihrer hauptberuflichen Tätigkeit erwerben können. Die Weiterbildung zum Betriebswirt endet mit einer Abschlussprüfung. Spätestens dann ist der Auszubildende mit einem fundierten Wissen über die entsprechenden Inhalte ausgestattet.

### Tipp:

Viele Arbeitgeber unterstützen die Weiterbildungsmaßnahme zum Betriebswirt. Frag doch einfach mal bei deinem Unternehmen nach, ob die Möglichkeit einer Förderung besteht. Die Unterstützung seitens deines Arbeitgebers kann in zeitlicher aber auch in monetärer Form erfolgen. So beteiligen sich einige Arbeitgeber beispielsweise an den Kosten für deinen Lehrgang oder stellen dir bei gleichbleibender Bezahlung einige Stunden deiner Arbeitszeit zur Verfügung, in denen du den Lehrgang besuchen kannst. Natürlich sollte deine Fortbildung zum Betriebswirt auch einen Mehrwert für deinen Arbeitgeber darstellen. Erkundige dich einfach bei deinem Chef, ob die Möglichkeit einer Förderung besteht.

**“Bildung geschieht durch Selbsttätigkeit und zweckt auf Selbsttätigkeit ab.”**

>> Johann Gottlieb Fichte



# BETRIEBSWIRT ODER FACHWIRT

## DER FACHWIRT

Die Ausbildung zum Fachwirt ist sehr praxisorientiert. Sie ist auf bestimmte Kernkompetenzen ausgerichtet, weshalb zunächst die Entscheidung getroffen werden muss, welche Spezialisierung die Richtige ist. Folgende Fachrichtungen stehen zur Auswahl: der Wirtschaftsfachwirt, der Handelsfachwirt, der Bankfachwirt, der Finanzfachwirt, der Technische Fachwirt, der Medienfachwirt oder der Industriefachwirt.

Egal, welche Fachrichtung gewählt wird - Grundkenntnisse der BWL werden in jedem Schwerpunkt gelehrt. Um die Ausbildung erfolgreich zu absolvieren, ist auch hier eine Abschlussprüfung obligatorisch. Mit dieser erfolgreich absolvierten Qualifikation ist es dann möglich, ein Studium zum Betriebswirt (Staatlich geprüfter Betriebswirt) zu beginnen.

“Erfolg basiert auf Engagement und Leidenschaft”

>> Alexander Ellmer

## FACHWIRT UND BETRIEBSWIRT

UNTERSCHIEDE UND GEMEINSAMKEITEN AUF EINEN BLICK:

### DER FACHWIRT AUF EINEN BLICK:

- Praxisbezogen, qualifiziert eindeutiger für eine bestimmte Tätigkeit
- Sowohl öffentliche als auch private Anbieter
- Inhalte branchen- und funktionsbezogen
- Spezialistenwissen

### DER BETRIEBSWIRT AUF EINEN BLICK:

- Inhalte funktionsübergreifend
- Hoch angesehen und bewertet auch im internationalen Kontext
- An der FH, an Akademien und von privaten Bildungsträgern angeboten
- Als Studium (Vollzeit) oder als Weiterbildungsmaßnahme möglich
- Generalistenwissen

Das waren die Unterschiede zwischen dem Fachwirt und Betriebswirt auf einen Blick. Bist du neugierig geworden und willst du mehr über unseren Lehrgang zum Dropshipping Betriebswirt erfahren? Alle Informationen findest du unter: <https://dropshipping.university/betriebswirt-lehrgang/>.

# 12 FRAGEN AN MARKUS WILSDORF

DROPSHIPPING-BETRIEBSWIRT  
ABSOLVENT IM INTERVIEW MIT JASMIN, EXPERTISEROCKS



## ÜBER MARKUS WILSDORF?

Mein Name ist Markus Wilsdorf und ich wohne in Rheinland-Pfalz, Deutschland. Ich bin Vater von 4 Kindern und bereits 2-facher Opa. Von Berufswegen bin ich Fachberater Agrar im Außendienst und bin dadurch natürlich täglich im aktiven Verkauf unterwegs. Seit Jahren interessiere ich mich schon für den Bereich E-Commerce und habe natürlich auch schon einiges ausprobiert und auch kläglich gescheitert.

## WIE UND WANN BIST DU ERSTMALIG MIT DROPSHIPPING IN BERÜHRUNG GEKOMMEN?

Ich bin wie viele wohl in die verschiedensten Facebook-Gruppen eingetreten, die sich mit dem Thema „ONLINE GELD VERDIENEN“ auseinandersetzen. Für mich stand fest, dass ich einen Nebenjob suche, um auch mir ein gewisses Nebeneinkommen zu sichern. In diesen Gruppen sieht man dann natürlich entsprechend viel Werbung von Menschen, die „Millionen“ mit Dropshipping verdient haben. Man glaubt natürlich erstmal den ganzen „Guru´s“ und kauft sich einen nach dem anderen Kurs. Natürlich bin ich auch den einfachen Weg gegangen, also mit Shopify und China-Dropshipping. Die meisten bzw. nahezu alle Kurse auf dem Markt sind ja auch genau darauf ausgelegt. Was man dann allerdings feststellen MUSS „Ohne Werbung verdient man kein Geld!“. Was das heißt? Es wird wieder ein weiterer Kurs benötigt „Wie schalte ich Facebook Ads!“ und dann geht's wieder ans Eingemachte. Soweit die Theorie, die natürlich dann kläglich scheiterte! Warum? Weil ich weder ein „Winning Product“ hatte - noch die benötigte Erfahrung. Fazit? Nicht mein Umsatz ist gestiegen, sondern meine Werbekosten!

Durch die in höhesteigenden Kosten entschied ich mich dann auf das sogenannte „arbitrage“ Dropshipping zu konzentrieren. D.h. man nimmt die Artikel von Amazon und listet diese „teurer“ in eBay, dieses Modell war zwar sehr „einfach“, hat aber nicht die nötigen Margen abgeworfen. Späterhin wurden auch noch die Regeln von eBay geändert, was dazu führte, dass ich auch dieses Geschäftsmodell einstellen musste.

## WANN KAM DER PUNKT IN DEM DEIN SCHWERPUNKT AUF EUROPA GELENKT WURDE?

Durch die eigenen durchlebten Erfahrungen mit China-Dropshipping sowie viel Eigenrecherche im Web (YouTube, etc.) stand für mich fest, dass es in meinen Augen keinen Sinn ergibt weiterhin auf das Modell China-Dropshipping zu setzen. Die Hauptaugenmerke („Probleme“) waren sicherlich einmal die langen Lieferzeiten nach Deutschland / Europa, Zollprobleme ab einem gewissen Warenwert, die fehlende Qualitätsprüfung und natürlich auch das steuerliche Problem, da man vom chinesischen Händler nicht unbedingt genau die Rechnungen bekommt, die man für seine Buchhaltung benötigt. FBA (Fulfillment By Amazon) wäre sicherlich auch ein Modell gewesen, welches aber mit einem sehr hohen finanziellen Eigenrisiko behaftet gewesen wäre. Der Vorteil bei EU-Dropshipping ist in meinen Augen a) keine Zollprobleme b) schnellere Lieferzeiten c) europäische Standards auch in puncto Qualität und natürlich auch die Vielfalt, die sich durch den großen Markt ergibt. D.h. man muss eben nicht nach einem starren Modell arbeiten.

## WIE HAST DU DEINE SORTIMENTSNISCHEN / SHOPSTRATEGIE GEFUNDEN?

Hierzu muss ich ganz ehrlich zugeben, dass ich mich noch nicht speziell auf eine Nische festgelegt habe. Das war mit einer meiner Gründe, wieso ich mich für den Kurs von EXPERTISEROCKS entschieden habe. Ich bin nämlich der Meinung und diese wird verstärkt, seitdem ich den „Dropshipping-Betriebswirtlehrgang“ belege, dass man diese Entscheidung nicht aus dem Bauch heraus treffen sollte. Natürlich sollte es etwas sein, was einen selbst sehr begeistert und mit dem man sich identifizieren kann. Denn nur wenn ICH andere begeistern kann, werden auch diese begeistert sein. Aber auch hier gibt es viele Informationen von EXPERTISEROCKS. Es ist auch gutmöglich, dass ich meine Nische (wenn ich dann eine habe) wechseln werde, gemäß dem Motto „try and Error“. Vielleicht werde ich aber auch diese Nische weiter vertiefen, wenn ich feststelle, dass diese zu oberflächlich behandelt ist.

## GIBT ES WEITERE PERSONEN DIE DICH UNTERSTÜTZEN ODER TEIL DEINES TEAMS SIND?

Grundsätzlich wird es bei uns klassisch im „Familienrat“ besprochen. Meine Familie ist für mich nämlich ein sehr großer Rückhalt - aber auch irgendwo ein Berater, den was mich begeistert, muss noch nicht andere begeistern. Aber mit einer der wichtigsten Unterstützungen sind zum einen das CRM-System, was im Kurs „Dropshipping-Betriebswirtlehrgang“ kostenfrei inkludiert ist und zum anderen natürlich das Team von EXPERTISEROCKS. Die Macher von EXPERTISEROCKS haben mir ohne Mehrkosten bereits auf so viele Fragen tolle Antworten, aber auch Lösungsvorschläge und Hilfestellungen gegeben.

## WIE MUSS MAN SICH EINEN TYPISCHEN ARBEITSTAG/WOCHE VORSTELLEN?

Da ich hauptberuflich im Außendienst tätig bin, beginnt natürlich mein Arbeitstag klassisch mit meinen Kundenbesuchen und endet auch mit diesen. Während der Fahrt zu meinen Kunden oder auch in den Pausen nutze ich viele Hörbücher, welche sich mit dem Thema Verkauf, Vertrieb, Mindset und auch Dropshipping auseinandersetzen. Naja, ich sitze nun mal die meiste Zeit im Auto auf dem Weg zu den Kunden und möchte diese Zeit sinnvoll nutzen. Wichtig nicht nur für meinen 9/5 Job sind grundsätzlich das Mindset, jeder kennt von uns die klassische Aussage „Oh schon wieder Montag!“ oder „Endlich Wochenende!“. Diese Aussagen habe ich aus meinem Vokabular gestrichen. Auch Fabian von EXPERTISEROCKS beschreibt dies immer sehr deutlich in seinen Videos. Er sagt sinngemäß „Negative Gedanken sind meist Sachen, die dich selbst runterziehen!“. Klar ist nicht immer alles lauter Sonnenschein, aber mit jedem Missgeschick bin ich ein Stück näher am Erfolg. Während des Arbeitstages schaue ich mir meine aktuelle Tagesplanung an und was ich davon schon abgearbeitet habe. Abends nach der Arbeit steht „Homeoffice“ an, also die Planung für meinen Hauptjob für den nächsten Tag. Jetzt könnte man natürlich sagen ... „Ich habe mir die Couch verdient“ und da kommt für mich persönlich ein wichtiger Faktor ins Spiel, ich gehe meinem „Business“ nach, ich arbeite daran, weil es mir Spaß macht und lerne auch um besser zu werden. Aber ja, auch ich muss mich selbst manchmal dazu zwingen dem allem nachzugehen. Jeder Sportler kennt das „Ich bin gestern schon soviel gelaufen und hatte heute einen anstrengenden Tag, ich laufe dafür morgen doppelt soviel!“ aber nein - man tut das NICHT. Hier ein großes Vorbild sind solche Ausnahmesportler wie Cristiano Ronaldo, der noch weiter trainiert, wenn alle anderen schon Feierabend machen und der immer als erstes beim Training ist und so lange den Freistoß übt, bis er ihn perfektioniert hat.

Ausdauer und Selbstdisziplin sind meiner Meinung nach mit die wichtigsten Faktoren um dauerhaft erfolgreich zu werden und zu bleiben. An den Wochenenden sieht es ähnlich aus, hier nutze ich ebenfalls die Abendstunden für den Kurs und der Optimierung (oder auch nur mal ein Hörbuch oder Fachbuch), um in meinem Rhythmus zu bleiben. Wie ich bereits schon erwähnt habe, sehe ich das Business nicht als etwas, was ich „machen muss“ sondern als etwas, was mich begeistert und mir in Zukunft ein Leben ermöglichen kann, ohne vielleicht jeden Cent zwei mal umzudrehen zu müssen.

## DU ABSOLVIERST AKTUELL DEN DROPSHIPPING-BETRIEBSWIRT. WARUM WÜRDEST DU ANDEREN EMPFEHLEN DIES AUCH ZU TUN?

Wenn man alle Vorteile aufzählen würde, wäre sicherlich eine „Extraausgabe“ des Magazins notwendig. Da ich mich aktuell in Monat zwei befinde, möchte ich gerne mal herausheben, was mich schon bis jetzt begeistert hat. Grundsätzlich einer der wichtigsten Faktoren, die mich von Anfang an dazu bewegt haben diesen Kurs zu erwerben, ist das dieser vom 1. Sachverständigen für Dropshipping erstellt wurde. Hört sich das nach einem „Internetguru“ oder nach einem „Schnell-reich-werden-System an? Nein, da steckt definitiv ernsthafte Fachkompetenz dahinter. Wieso sollte man sich den Kurs holen? Es beginnt schon mal damit, dass man erstmal grundsätzlich erklärt bekommt, was EU- Dropshipping ist und was bedeutet es. Ein weiterer Faktor ist das richtige Mindset, welches man bekommt, bevor man überhaupt etwas beginnt. Grundlegende Basics, die man sonst nur mühevoll „ergoogeln“ muss wie z.B. „Welche Rechtsformen gibt es?“ (ein Faktor mit dem man sich dann selbst auseinander setzen sollte, bevor man das Business startet). Dann der wesentliche Unterschied zwischen Generalstore und Nischenstore und wieso man nicht auf die breite Masse geht oder nur ein „Winning Product“ wie man es von China-Dropshipping her kennt setzt. Weitere wichtige Punkte wie z.B. wie finde ich Lieferanten, wie kontaktiere ich diese, werden grundlegend besprochen und erklärt, sodass dem Start nichts im Wege steht. DSGVO / AGBs alles grundlegende und wichtige Sachen, die man vorher erledigen sollte, bevor die Abmahnung ins Haus flattert. Dann auch noch das CRM-System, welches im Kurs kostenfrei erhalten ist und eben nicht zusätzlich erworben werden muss. All das sind Faktoren, die man auf dem üblichen Wege nicht finden würde. In diesem Kurs steckt ein ausgeklügeltes System dahinter. Mitunter ein ganz wichtiger Faktor für Gründer oder auch erfahrene ist, dass man wirklich die Shopsysteme im Vergleich sieht, denn jeder hat andere Vorlieben und sollte das beste System für sich finden. Im Kurs werden dazu alle Vor- und Nachteile besprochen. Im Folgemonat - also Monat zwei - geht es dann ans Eingemachte. Nun wird umgesetzt, was man bisher erarbeitet hat, gewisse Basics wie Artikelimporte etc., listen auf verschiedenen Plattformen und weiteres. Der harte Weg dahin, also das Verstehen dieser Abläufe, wie alles funktioniert, wo Fehler entstehen könnten, ist wahnsinnig spannend. Aber auch hier wieder „try and Error“. Aber das wichtigste daran ist, und für mich umso spannender, dass man diese Prozesse späterhin mit diesem erlernten Wissen automatisieren kann, aber dafür muss man sie selbst auf dem normalen Weg erstmals verstehen lernen. Hier lernt man also wirklich ganz intensiv jeden Schritt und dies bewahrt einen davor Fehler zu begehen, die einem später das ganze Business zerstören können. Daher kann ich wirklich nur jedem empfehlen diesen Kurs zu belegen, auch wenn sich 12 Monate lang anhören. Ich kann euch sagen, dass diese 12 Monate ihre Daseinsberechtigung - hier wird der Grundstein für ein erfolgreiches Business oder auch Startup gelegt und bewahrt einen davor, voreilige Fehler zu begehen. Es ist eben kein SCHNELL-REICH-WERDEN-SYSTEM, es ist ein fundamentales Business.

ON AIR



## WAS IST AKTUELL DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Meine größten Herausforderungen sind sicherlich mich hier und da selber zu bremsen und nicht einfach zu sagen „Ach komm ich haue jetzt schnell mal paar Artikel in den Shop und teste mal“, aber auch das Ausloten in welche Nische ich rein möchte und wo das Potenzial liegt? Des Weiteren auch die Gestaltung des Shops, sprich das Design, das Logo und der Aufbau. Hier stell ich mir die Frage: „Auf was sollte man achten?“ hierzu gibt es immer Sonntags Videos von EXPERTISEROCKS auf YouTube, wo Shops besprochen werden. Aber auch selbst im alltäglichen schaut man auf andere Shops, nämlich wie diese aufgebaut sind, was einem gefällt und was man anders machen würde. Wenn man mit zukünftigen Lieferanten auch evtl. über Whitelabel reden möchte, sollte das ganze Konzept schlüssig sein. Für mich wird das sicher etwas sein, an dem ich länger sitzen werde, denn auch hier gilt wieder „Was mir gefällt, muss nicht anderen gefallen!“

## WELCHE EIGENSCHAFTEN SIND DEINER MEINUNG NACH AM WICHTIGSTEN, UM MIT DROPSHIPPING ERFOLGREICH ZU WERDEN / SEIN?

Man sollte grundsätzlich aufgeschlossen sein für neue Dinge und ganz wichtig bereit zu sein, auf seine Mentoren zu hören, denn diese kennen das Business am besten und haben schon alle Höhen und Tiefen durchlebt. Man muss die Bereitschaft haben zu lernen und vor allem das Erlernte umzusetzen. Man darf dies nicht als „Schnell-reich-werden-System“ sehen. Man muss bereit sein, neben dem Hauptjob, Schule, Fortbildung oder was auch immer Zeit für sein Business zu investieren und das nicht nur hier und da, wenn man mal Lust hat. Man muss lernen auch Misserfolge einzustecken, weil z.B. mal was nicht im Shop so funktioniert, wie man es gerne möchte. Das allerwichtigste finde ich, ist in dem gesamten Business, das Mindset. Dieses sollte man stetig neu aufarbeiten, denn Tiefschläge wird es immer mal geben. Man sollte sich zudem immer neue Ziele setzen, Ziele die auch erreichbar sind und sich dann für das Erreichen belohnen. Man sollte sich keineswegs zu hohe Ziele setzen, denn dann verliert man sehr gerne und ganz schnell die Lust.

## WAS SIND DEINE UNTERNEHMERISCHEN PLÄNE FÜR 2020 ?

Das erste Ziel ist es natürlich den Dropshipping-Betriebswirt zu absolvieren. Grundsätzlich liegt das Ziel 2020 darauf sich in den Märkten zu etablieren, sich stetig zu verbessern und sich eine eigene Marke aufzubauen. Also mit Herstellern in Kontakt treten, um mit ihnen über ein eigenes Label zu sprechen, ihnen meine Visionen aufzuzeigen und natürlich den Grundstein für ein erfolgreiches 2020 /21 zu legen. Wieso 2020/21, weil ich wirklich erst den gesamten Kurs beenden möchte, um Fehler die mich später vielleicht ausbremsen oder mein Business negativ beeinflussen könnten zu vermeiden. Jedoch sind für das Quartal drei und vier im Jahre 2020 gewisse Umsätze geplant, um diese wieder in das Business reinvestieren zu können.

## WIE MACHST DU AUF DICH BZW. DEINEN STORE (KÜNFTIG) AUFMERKSAM?

Auch hier hoffe ich auf viele Informationen während des Dropshipping-Betriebswirtlehrgangs. Aktuell plane ich natürlich schon mit Pinterest, Instagram, YouTube mir eine gewisse Reichweite aufzubauen. Was genau die Zukunft bringen wird, ob man mit Influencer zusammenarbeitet oder klassisch z.B. öffentliche Medien oder nur auf Google Ads und Facebook Ads setzt wird die Zukunft zeigen. Ich denke es wird auf „learning by doing“ oder „try and error“ hinauslaufen. Grundsätzlich ist aber mein Ziel, eine eigene Marke aufzubauen. Insofern bin ich echt noch sehr gespannt was diesbezüglich im Kurs zu lernen ist.

## MUSSTEST DU SCHON LEHRGELD BEZAHLEN? WENN JA, WAS WÜRDST DU RÜCKBLICKEND ANDERS MACHEN?

Darüber hatte ich ja schon am Anfang berichtet. Ich habe nicht nur Lehrgeld in Sachen „Kurse“ bezahlt, sondern auch in Online Werbung. Was würde ich daher anders machen? Mit der Erfahrung von heute, sollte man jedes Angebot nicht nur einmal prüfen, sondern sich wirklich in allen zur Verfügung stehenden Medien informieren. Das Internet vergisst bekanntlich nicht. Grundsätzlich sollte man sich nicht vom schnellen Geld und irgendwelchen „Guru´s“ vor toller Kulisse, Nobelkarossen oder Nobeluhren (werde immer gerne genommen) blenden lassen. Sondern du solltest hier wirklich auf Mentoren-Tipps achten, die das Business verstanden haben. Ich kann wirklich Expertiserocks empfehlen, denn es hat schon einen Grund wieso Fabian Siegler der 1. und aktuell einzige Sachverständige für Dropshipping ist. Das erspart nicht nur Nerven sondern auch jede Menge Lehrgeld.

## LAST BUT NOT LEAST: WAS RÄTST DU ANDEREN GRÜNDERN AUS EIGENER ERFAHRUNG?

Wie ich schon hier auch mehrfach angesprochen hatte, achte auf dein Mindset. Mache ein Businessplan, überstürzt nichts von heute auf morgen. Baue dein Business Step by Step auf. Investiere Zeit in dich und dein Business. Stelle Fragen, wenn Informationen gebraucht werden. Und sei gefeilt vor Blendern von falschen bzw. leeren Versprechungen. Die erkennst du daran, wenn alles nur rosarot sein soll. Kurzum: Glaube an dich und deine Vision. Jeder Fehler der passiert, ist nur ein weiterer Schritt zu deinem späteren Erfolg. Immer einmal mehr aufstehen als man hinfällt, lautet die Devise. Beenden möchte ich dieses Interview mit einem Zitat von Steve Jobs : „Ich bin mir sicher, dass Durchhaltevermögen die Hälfte des Unterschieds zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmen ausmacht.“

**DROPSHIPPING BETRIEBSWIRT**

**STARTE JETZT MIT DEINER AUSBILDUNG!**

[WWW.DROPSHIPPING.UNIVERSITY](http://WWW.DROPSHIPPING.UNIVERSITY)



# STEUERBERATER FÜR E-COMMERCE FINDEN

## Steuerberater finden als Online-Händler - gar nicht so einfach?!

Redakteurin: Anne Kallienke

Eigentlich müsste man meinen, dass Steuerberater Unternehmen aus dem E-Commerce liebend gern als Mandant in ihre Kundenkartei aufnehmen. Denn Online-Händler bewegen sich fast ausschließlich in der virtuellen Welt und haben dementsprechend auch alle Daten digital vorliegen. Also eigentlich genau so, wie es sich die meisten Steuerberater von Ihren Mandanten wünschen. Wie es deshalb zu erklären, dass es für Online-Händler oftmals so schwierig ist, einen Steuerberater zu finden?

### Antwort:

Viele Steuerberater lehnen E-Commerce-Händler als Mandanten ab, weil sich die Arbeit mit Online-Händlern finanziell nicht für sie lohnt! Denn die DATEV bietet für den E-Commerce Bereich keine ausreichenden Lösungen an. Die Finanzbuchhaltung für dich als Online-Händler muss deshalb manuell oder semi-manuell erfolgen, auch wenn alle Daten digital vorhanden sind. Das macht dem Steuerberater eine Menge Arbeit. Darüber hinaus arbeiten Online-Händler mit den unterschiedlichsten

technischen Set-ups, was es dem Steuerberater schwierig macht, Skaleneffekte zu erzielen. Hinzu kommen unterschiedliche und teilweise unübersichtliche Steuersätze und Gesetze in den verschiedenen Lieferländern. Diese Tatsachen machen Mandate im Online-Handel so aufwendig und zeitintensiv, dass Kanzleien lieber auf andere Kunden ausweichen.

### Was ist DATEV?

DATEV bietet Software-Lösungen und IT-Dienstleistungen für Steuerkanzleien, Wirtschaftsprüfer und Unternehmen. Das Problem: die klassischen DATEV-Konverter sind teilweise mit einer großen Anzahl an Transaktionsdaten überfordert und es fallen zusätzlich eine Vielzahl von manuellen Handgriffen an. Bei mehreren Tausend oder Zehntausend Transaktionen im Monat arbeitet die PayPal-Schnittstelle zu langsam, weshalb die Software dann nicht genutzt werden kann. Darüber hinaus verfügt DATEV über keine Umsatzsteuer-Logik, was im Online-Handel zu großen finanziellen Unsicherheiten führt.



“Die einen guten Handel treiben können, streiten sich nicht um Steuern.”

>> Von China



## WIE KANN HIER EINE LÖSUNG AUSSEHEN?

Es gibt einige wenige Steuerkanzleien, die sich auf den E-Commerce Handel spezialisiert und ihre Prozesse dahingehend optimiert haben. Diese Kanzleien nutzen eine eigene Software und verfügen über spezialisiertes Wissen. Wenn du also auf der Suche nach einer Steuerkanzlei für dein Dropshipping Business bist, halte gezielt nach diesen Experten Ausschau. Eine weitere Lösung, die dir deine Suche nach einem Steuerberater erleichtert, ist die Nutzung unserer speziell für Dropshipping geeigneter CRM-Software mit Buchhaltungslösung. Diese erleichtert Steuerberatern und auch dir viel Arbeit, da alle gehandelten Produkte übersichtlich mit dem passenden Steuersatz gelistet werden.

## WAS ZEICHNET UNSERE BUCHHALTUNGS SOFTWARE FÜR DROPSHIPPING AUS?

Dropshipper haben es nicht einfach, wenn es um die Wahl der richtigen Buchhaltungsoftware geht. Denn die meisten Standard-Buchhaltungsprogramme sind grundsätzlich nicht für Dropshipping geeignet. Diese kalkulieren mit Freigrenzen, die

für Dropshipping schlicht und einfach nicht gelten. Außerdem werden über Dropshipping verkaufte Waren

grundsätzlich im Zielland versteuert. Daraus resultiert eine Mischung von Steuersätzen und Geschäftsformen, die am Ende zu falschen und unübersichtlichen Ergebnissen führen. Viele Buchhaltungsprogramme wie Shopify sitzen außerdem in den USA und rechnen mit amerikanischen Steuersätzen und Gesetzen ab. Die Ergebnisse sind für den europäischen Markt dann schlichtweg falsch.

Unser Ansatz ist deshalb: Ein Buchhaltungsprogramm, das für jedes Produkt eigene Steuersätze erfasst. Das Programm kalkuliert automatisch mit den korrekten Steuersätzen für jedes Produkt und jedes Lieferland. Einfach und übersichtlich. Unsere Buchhaltungssoftware umfasst unter anderem ein Ausgaben Feature, ein Projekt-Feature, ein Lieferanten-Feature und eine kompakt und einfach dargestellte Zusammenfassung.

Hast du Fragen zu unserer Buchhaltungsoftware? Dann kontaktiere uns einfach und lass dich beraten! Wir sagen dir, ob die Software das Richtige für dich ist und wie du sie zukünftig nutzen kannst, um in deinem Business so richtig durchzustarten!

# STARTAR!

Unternehmen gründen, leicht gemacht! Zunächst aber gilt es, die individuelle, passende Rechtsform für dich und dein Unternehmen zu finden. Für diese Auswahl gibt es kein allgemein gültiges Patentrezept - vielmehr hängt die Entscheidung von deiner geplanten Geschäftstätigkeit, von deinem Umsatz und deiner Risikobereitschaft ab. Wir sagen dir, worauf du bei der Wahl deiner Rechtsform und deiner Firmierung achten solltest.

## HIER FINDEST DU DIE HÄUFIGSTEN RECHTSFORMEN IM ÜBERBLICK:

### DIE GBR

Die einfachste Form der Unternehmensgründung ist die GbR. Sie ist besonders gut geeignet, wenn du zusammen mit Partnern gründen möchtest und dabei möglichst wenig Aufwand haben willst. Aber Achtung: Wie bei Einzelunternehmen haften die Gründer nicht nur mit Gesellschaftsvermögen, sondern auch mit dem Privatvermögen! Nimmt dein Partner also einen Kredit für die GbR auf, kannst du auch privat von der Bank zur Rückzahlung belangt werden.

Der Vorteil: Die Gründung ist super einfach und günstig. Es bedarf noch nicht einmal einen schriftlichen Vertrag. Diesen solltest ihr natürlich trotzdem schließen, um euch für eventuelle Unstimmigkeiten abzusichern. Auch die Kosten sind gering, lediglich für die Gründung und gegebenenfalls eine Rechtsberatung fallen Kosten an.

Startkapital ist ebenfalls nicht vorgeschrieben und Einlagen können in Form von Geld, Dienstleistungen oder Sachwerten erfolgen. Wenn ihr allerdings Umsätze über 50.000 Euro erwirtschaftet, muss die GbR in eine OHG, also eine offene Handelsgesellschaft umgewandelt werden. Auch die Buchhaltung ist einfach, weshalb die GbR die ideale Rechtsform für einen Business-Start ist. Lediglich die private Haftung könnte zum Verhängnis werden, also überlege dir gut, ob du dieses Risiko eingehen möchtest.

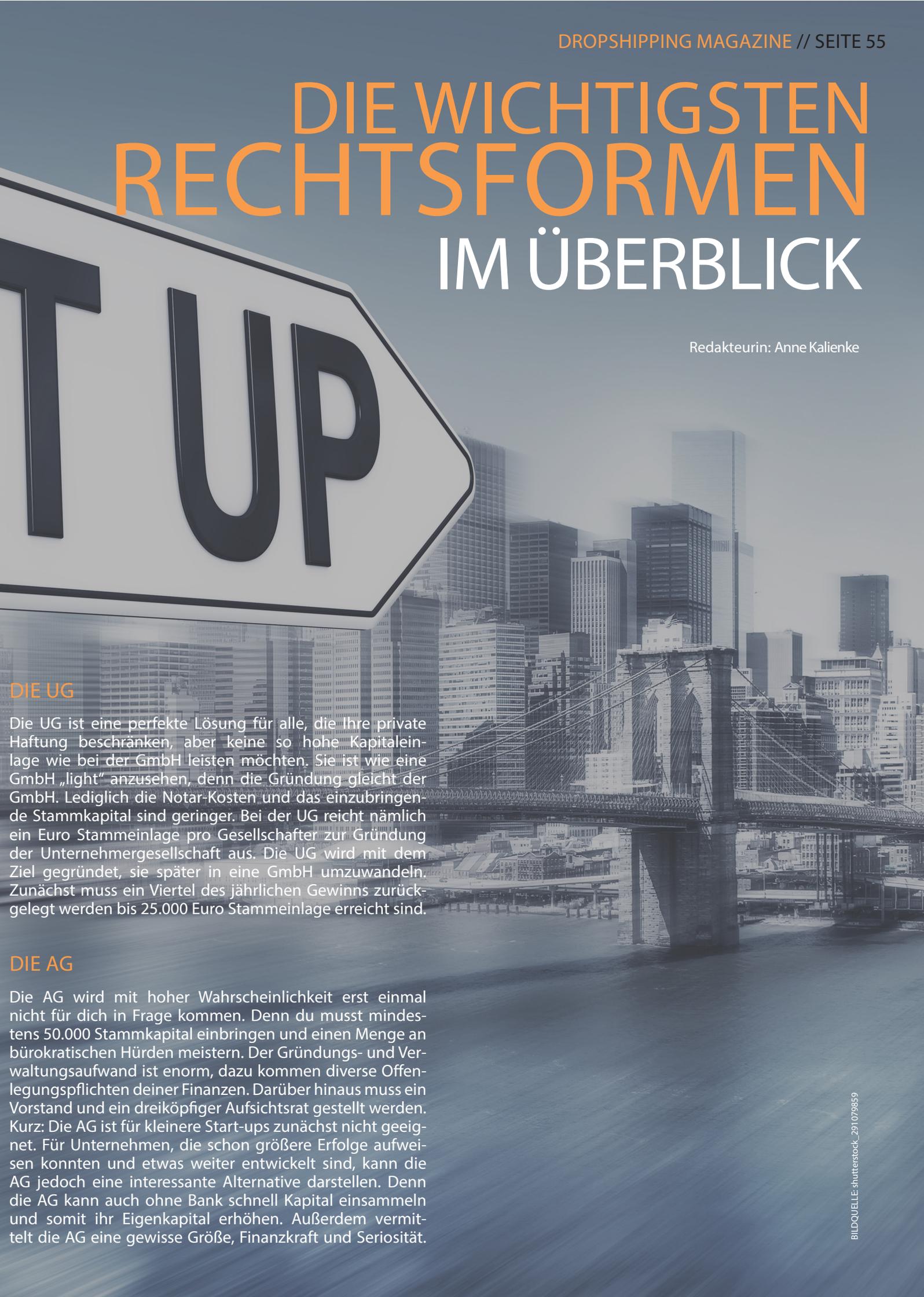
### DIE GMBH

Die beliebteste Rechtsform in Deutschland ist die GmbH. Denn die GmbH gilt als Kapitalgesellschaft mit eigenständiger juristischer Persönlichkeit. Die Gründer und Gesellschafter haften nicht mit ihrem Privatvermögen, sondern nur mit dem Betriebsvermögen der GmbH. Lediglich wenn du deine Pflichten als Geschäftsführer verletzt, kannst du persönlich haftbar gemacht werden. Diese Rechtsform punktet mit einer großen Rechtssicherheit und genießt außerdem hohe Anerkennung bei Lieferanten und Kunden. Außerdem profitierst du von hohen Körperschaftssteuern.

Der Nachteil: Es sind 25.000 Euro Stammkapital einzubringen. 12.000 Euro davon müssen die Gesellschafter schon vor der Eintragung ins Handelsregister mitbringen. Auch Sachwerte sind möglich, diese müssen jedoch vorher professionell beschrieben und geschätzt werden. Bei der Gründung einer GmbH ist ein Gesellschaftervertrag vorgeschrieben, auch wenn du als Einzelperson gründest.

# DIE WICHTIGSTEN RECHTSFORMEN IM ÜBERBLICK

Redakteurin: Anne Kalienke



STOP

## DIE UG

Die UG ist eine perfekte Lösung für alle, die Ihre private Haftung beschränken, aber keine so hohe Kapitaleinlage wie bei der GmbH leisten möchten. Sie ist wie eine GmbH „light“ anzusehen, denn die Gründung gleicht der GmbH. Lediglich die Notar-Kosten und das einzubringende Stammkapital sind geringer. Bei der UG reicht nämlich ein Euro Stammeinlage pro Gesellschafter zur Gründung der Unternehmersgesellschaft aus. Die UG wird mit dem Ziel gegründet, sie später in eine GmbH umzuwandeln. Zunächst muss ein Viertel des jährlichen Gewinns zurückgelegt werden bis 25.000 Euro Stammeinlage erreicht sind.

## DIE AG

Die AG wird mit hoher Wahrscheinlichkeit erst einmal nicht für dich in Frage kommen. Denn du musst mindestens 50.000 Stammkapital einbringen und einen Menge an bürokratischen Hürden meistern. Der Gründungs- und Verwaltungsaufwand ist enorm, dazu kommen diverse Offenlegungspflichten deiner Finanzen. Darüber hinaus muss ein Vorstand und ein dreiköpfiger Aufsichtsrat gestellt werden. Kurz: Die AG ist für kleinere Start-ups zunächst nicht geeignet. Für Unternehmen, die schon größere Erfolge aufweisen konnten und etwas weiter entwickelt sind, kann die AG jedoch eine interessante Alternative darstellen. Denn die AG kann auch ohne Bank schnell Kapital einsammeln und somit ihr Eigenkapital erhöhen. Außerdem vermittelt die AG eine gewisse Größe, Finanzkraft und Seriosität.

# GMBH ALTERNATIVE

## DIE SPANISCHE S.L FÜR EUROPÄER

Redakteurin: Anne Kalienke

Eine GmbH ist ziemlich teuer in der Gründung, eine UG wird oft als halb fertiges Unternehmen gewertet und von Geschäftspartnern und Lieferanten nicht wirklich ernst genommen. Wir zeigen euch deshalb eine dritte Alternative, die ihr bei eurer Gründung eventuell in Betracht ziehen solltet: die spanische S. L.. Im Folgenden erfahrt ihr, was diese Gründungsform für Vorteile mit sich bringt und was dabei zu beachten ist.

SANTA CLARA / SPANIEN



## WAS VERSTEHT MAN UNTER DER SPANISCHEN S. L.?

Die spanische S. L., eigentlich Sociedad de responsabilidad limitada, ist quasi das Gegenstück der deutschen GmbH. Sie orientiert sich am Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, dem Gesetz der Gesellschaften mit beschränkter Haftung, das sehr stark an das deutsche GmbH-Recht angeknüpft ist. Deshalb gibt es viele Gemeinsamkeiten zur GmbH, aber auch einige bedeutsame Unterschiede:

Das zur Gründung notwendige Stammkapital beträgt lediglich 3.006 Euro. Dazu kommen noch Anwalts- und Notarkosten.

Der Sitz des Unternehmens muss in Spanien sein. Die Steuern sind entsprechend nach spanischem Recht abzuführen. Die Möglichkeiten, Betriebsausgaben abzusetzen, sind dabei wesentlich großzügiger ausgelegt als im deutschen Recht.

Nach offizieller Eintragung erhaltet ihr eine spanische Steuernummer. Ihr könnt jedoch auch eine internationale Steuernummer beantragen, die euch dann zu internationalen Geschäften ohne Mehrwertsteuerpflicht berechtigt.

Aufgrund der europäischen Gesetzgebung und der Niederlassungsfreiheit ist es der spanischen S. L. erlaubt, Niederlassungen in Europa zu eröffnen. Es besteht keine Nachweispflicht über eine reale Tätigkeit am Ort der Niederlassung. Wer kann gründen?

## WER KANN GRÜNDEN?

Du musst kein Spanier sein, um eine S. L. gründen zu dürfen. Auch Ausländer, EU-Bürger und Nicht-EU-Bürger, sind berechtigt, eine S. L. in Spanien zu gründen. Du brauchst lediglich eine N.I.E. - Número de Identificación de Extranjeros (Identifikationsnummer für Ausländer). Dies stellt jedoch kein Problem dar - wir können dich bei allen erforderlichen Formalitäten unterstützen.



BILDQUELLE: shutterstock - 1236658216

## DIE 6 VORTEILE EINER S. L.

### 1. EIN GERINGES STAMMKAPITAL

Wie bereits erwähnt, beträgt das bei der Gründung einzubringende Kapital lediglich 3.006 Euro. Damit musst du nur 1/8 des Kapitals einbringen, das bei der Gründung einer deutschen GmbH erforderlich ist! Hier müssen nämlich 25.000 Euro Stammkapital hinterlegt werden. Ein zusätzlicher Pluspunkt ist, dass du direkt nach Firmengründung und Beurkundung durch den Notar wieder Zugriff auf dein eingebrachtes Kapital bekommst. Du parkst das Geld also nur kurz und kannst es dann unmittelbar nach der Gründung wieder investieren.

### 2. HAFTUNGSSCHUTZ

Die Gesellschaft haftet mit ihrem Stammkapital, also rund 3.000 Euro. Es besteht völlige Haftungsfreiheit für die Gesellschafter und die Geschäftsführer. Das Gründer-Team muss mindestens einen Gesellschafter beinhalten. Insofern handelt es sich um eine S. L. unipersonal. Nach oben sind jedoch keine Beschränkungen gesetzt.

### 3. NUTZUNG AUCH IN DEUTSCHLAND MÖGLICH

Du kannst deine spanische S. L. überall im europäischen Ausland nutzen - auch in Deutschland.

### 4. GÜNSTIGE BETEUERUNG

Die Besteuerung von Gesellschaften in Spanien ist sehr viel moderater als in Deutschland. So beträgt der Steuersatz für eine spanische S. L. zwischen 30% und 35%. Es gibt aber zahlreiche Absetzungsmöglichkeiten, die es in Deutschland nicht gibt. Deshalb kann am Ende oft noch ein geringerer Steuersatz für kleinere Unternehmen um die 20% erzielt werden. Bei größeren Unternehmen ist ein Steuersatz von ca. 28% möglich.

### 5. EINFACHE GRÜNDUNG

Du musst zur Gründung noch nicht einmal in Spanien anwesend sein. Gerne können wir auch in deiner Abwesenheit die Gesellschaft gründen oder eine Vorratsgesellschaft übertragen. Der Notar benötigt lediglich eine beglaubigte Ausweiskopie sowie eine beglaubigte und apostillierte Vollmacht. Der ganze Gründungsvorgang dauert dann in der Regel 4-6 Wochen.

### 6. ORTSUNGEBUNDENES ARBEITEN

Deine neue Büroadresse ist im Herzen von Palma! Möchtest du ein paar Monate in Spanien mit deinem Laptop am Meer arbeiten? Dem steht jetzt nichts mehr im Wege, denn deine Firma sitzt auf Mallorca. Oder an einem anderen Wunschort Spaniens deiner Wahl! Du kannst im Prinzip jede Adresse in Spanien verwenden. Welcome, digitaler Nomade!

## HAST DU INTERESSE AN DER GRÜNDUNG EINER SPANISCHEN S. L.?

Wir helfen dir gern, deinen Traum vom spanischen Unternehmen wahr werden zu lassen.

Sprich uns einfach an und wir unterhalten uns unverbindlich über die Möglichkeiten einer Gründung in Spanien!



# HOW TO NAME YOUR BUSINESS

BILDQUELLE: shutterstock - 301068566

Ist die Wahl der Rechtsform abgeschlossen, ist es an der Zeit, den passenden Namen für dein Business zu wählen. Oftmals eine wichtige Entscheidung! Denn der Name dient zu Wiedererkennungszwecken, weckt Assoziationen und spiegelt das Leitmotiv deiner Firma wieder. Rechtlich gesehen dient deine Firmierung als der Name, unter dem du deine Geschäfte abwickelst und unter dem du klagten und verklagt werden kannst. Auch wenn du selbstständig bist oder eine GbR betreibst, kannst du eine firmenähnliche Geschäftsbezeichnung verwenden.

Zu deinem Firmennamen gehören dein kennzeichnender Firmenname und dein Firmenzusatz als Rechtsform. Diese erklären wir dir im Folgenden.

## DER FIRMENZUSATZ ZUR RECHTSFORM

Firmenzusätze, die die Rechtsform aufzeigen, müssen überall mit angeben werden, d. h. zum Beispiel im Schriftverkehr, in E-Mails, im Impressum etc. Die Rechtsformen ergänzen den Firmennamen und sind stets hinter den Namen des Unternehmens zu setzen. Beispiele zu pflichtmäßig aufzuführenden Rechtsformen sind zum Beispiel die UG (haftungsbeschränkt), die GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), die KG (Kommanditgesellschaft), die AG (Aktiengesellschaft) oder der e. K. (eingetragener Kaufmann).

## DER KENNZEICHNENDE FIRMENNAME

Der kennzeichnende Firmenname kann aus einer Wort- Bild, oder Wort/Bild-Marke bestehen. Bei der Namensfindung gilt es jedoch, einige Vorschriften und Gesetze zu beachten. Diese findest du im Handelsgesetzbuch (HGB), im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) und im Markengesetz. Dort sind Firmengrundsätze wie die Firmenwahrheit, der Firmenklarheit und das Irreführungsverbot geregelt. So muss nach außen hin deutlich erkennbar sein, wer der Firmeninhaber ist und welche Form eines Unternehmens vorliegt. Es dürfen weder falsche Angaben über die Art und den Umfang des Betriebes gemacht werden, noch darf die Firmierung eine zu große Ähnlichkeit mit einem anderen Betrieb in unmittelbarer Nähe aufweisen. Du hast die Möglichkeit, deiner Firma einfach deinen Nachnamen zu geben, einen Sachnamen auszuwählen oder einen Phantasienamen zu kreieren. Auch Mischformen sind erlaubt.

Hast du noch Fragen zur Rechtsform deines Unternehmens?  
Dann sprich uns an. Wir beraten dich gern, welche der Rechtsformen für dich geeignet ist und helfen dir gern bei der passenden Namensfindung.

## DU HAST DIE WAHL ZWISCHEN DEN FOLGENDEN OPTIONEN:

### 1. PERSONENFIRMA

Du kannst dein Unternehmen als Personenfirma gründen, das heißt, du verwendest für den Firmennamen deinen Nachnamen. Es besteht keine Pflicht, den Vornamen zusätzlich mitzuführen. Das ist jedoch in manchen Fällen aufgrund der Unterscheidbarkeit ratsam.

### 2. SACHFIRMA

Eine sachliche Firmierung ist dann der Fall, wenn ein objektiver Zusammenhang zwischen deiner Firma und dem jeweiligen Unternehmensgegenstand vorhanden ist. Hier ist eine individuelle Kennzeichnung deiner Branche erforderlich, sowie Firmenbestandteile zur Erkennung der Marktstufe. Diese können zum Beispiel Begriffe sein wie „Fabrik“, „Hersteller“ oder „Industrie“. Auch Hinweise auf die Bedeutung und Größe des Unternehmens können gegeben werden, hier bieten sich Bezeichnungen an wie beispielsweise „Center“, „Palast“, „Zentrale“, „Hof“. o.ä.

Wichtig: Wenn deine Firma Hinweise auf eine Spezialisierung enthält, muss diese besondere Leistung auch real gegeben sein. Wenn du zum Beispiel den Zusatz „Fachgeschäft“ oder „Spezialgeschäft“ verwendest, muss auch eine spezialisierte Leistung des Fachs vorliegen und das Personal entsprechend geschult sein. Auch bei Bezeichnungen wie zum Beispiel „International“, „Euro“ oder „Inter“, die eine internationale Tätigkeit suggerieren, wird ein realer Bezug zu der gewählten Bezeichnung gefordert. Es dürfen anhand der sachlichen Firmierung keine fälschlichen Angaben suggeriert werden.

### 3. FANTASIEFIRMA

Hier sind dir kaum Grenzen gesetzt, du kannst eine beliebige Kombination aus lateinischen Buchstaben kreieren. Ganz egal, ob sinnvoll oder nicht. Auch Zeichen, Punkte, Klammern und ein mathematisches Und-Zeichen sind zulässig. Die einzige Ausnahme: das @-Zeichen. Die Verwendung ist nur uneinheitlich gestattet, weshalb du besser auf die Nutzung verzichten solltest. Wer will schon später noch seinen Firmennamen aufgrund rechtlicher Schwierigkeiten ändern müssen?

### 4. Mischfirma

Die Mischfirma ist eine beliebige Kombination aus Personen-, Sach- oder Fantasieelementen. Auch die Mischfirma muss eine Kennzeichnungseignung und Unterscheidungskraft mitbringen und darf keine irreführenden Begriffe enthalten. Die Mischfirma ist sehr beliebt, da es möglich ist, sich durch kleine Abwandlungen im Namen vom Wettbewerb abzuheben.

# MINIMUM VIABLE PRODUCT

Redakteurin: Anne Kalienke

## NOCH NIE GEHÖRT? DANN WIRD ES ZEIT!

Im Zuge einer Gründung wird häufig der Begriff Minimal Viable Produkt genannt. Doch was versteht man genau unter dem Startup-Wording? Wir sagen dir, was es mit dem Begriff auf sich hat und worauf du in Bezug auf das MVP während deiner Gründung achten solltest.

### Was bedeutet Minimal Viable Product?

Ein Minimal Viable Product, kurz MVP steht für ein „Produkt mit den minimalen Anforderungen und Eigenschaften“. Meist wird das MVP im Kontext mit dem Lean Startup-Gedanken genannt und kann in diesem Zusammenhang auch hervorragend genutzt werden.

Der Grundgedanke bei der Erstellung eines Minimal Viable Products: Es muss schnell und einfach sein. Ein Beispiel dafür ist zum Beispiel die Erstellung einer einfachen Landingpage mit den einfachsten Funktionen. Diese wird dann sehr schnell veröffentlicht, um den Kunden zumindest Grund-Inhalte präsentieren zu können. Anhand von Feedback können anschließend Infos, Produkte oder Funktionen hinzugefügt oder verbessert werden. Zunächst werden jedoch nur die absoluten Basis-Inhalte erstellt, alle weiterführenden Funktionen und Inhalte werden erst einmal außen vor gelassen. Nur die absolut notwendigen Funktionen, die für die Präsentation des Produkts erforderlich sind, werden eingebaut. Der Vorteil: Es wird eine Menge Geld, Zeit und Arbeit gespart.

### MVP ALS SCHUTZ VOR ZU GROSSEM RISIKO

#### WARUM EIN MVP? WARUM SOLLTE MAN ES NICHT „GLEICH RICHTIG MACHEN“?

Antwort: Es ist oft einfach sinnvoller, zunächst einen Basis-Prototypen zu entwickeln, der nur die nötigsten Funktionen aufweist. Denn wenn sehr viel zeitlicher und monetärer Aufwand in die Entwicklung eines Produktes oder einer Business Idee gesteckt wird, besteht immer die Gefahr, dass man dieses am Markt und den Kundenwünschen vorbei entwickelt. Entwickelt man zunächst eine Basis-Idee und führt diese möglichst zeitnah in den Markt ein, kann anhand des Käufer-Verhaltens schnell entschieden werden, ob die Idee überhaupt eine Chance am Markt hat. Dies gilt besonders bei einer Gründung eines neuen Unternehmens und bei der Entwicklung eines neuen Produktes.

### GRÜNDEN - BESSER MIT MVP!

Stehst du gerade am Anfang deiner Business-Idee oder deiner Gründung? Dann ist das Ausprobieren deiner Geschäftstätigkeit mit Minimal Viable Produkts mehr als empfehlenswert.

Natürlich sollten deine Lieferanten und deine Produkte durchdacht und sorgfältig ausgewählt sein. Aber wenn es dann um den Vertrieb geht, ist die Liebe zum Detail am Anfang oftmals überflüssig. Denn es gibt zahlreiche Möglichkeiten, einen Basis-Webshop mit fertigen Plug-ins oder Baukasten-Systemen zu erstellen. Schnell, einfach und kostengünstig. Damit kannst du deine Produkte zunächst online präsentieren, auch wenn das Corporate Design und der Look des Ganzen noch nicht zu 100 Prozent ausgefeilt sind. Anhand deines Angebots wirst du sehr schnell feststellen, ob sich Kunden überhaupt für dein Produkt interessieren und dieses kaufen oder eben nicht. Wenn du merkst, dass deine Geschäftsidee auf großes Interesse und große Nachfrage stößt, hast du im Nachgang immer noch Zeit, deinen Webshop zu optimieren und diesen Design-technisch anzupassen.

### BESSER FRÜH TESTEN UND ANSCHLIESSEND OPTIMIEREN!

Dieses Prinzip gilt nicht nur beim Aufbau deines Webshops, sondern auch bei der Optimierung deiner Produkte. Denn gerade wenn du mit White Label Produkten handelst, kann eine zu ausgeprägte Perfektionierung am Anfang dazu beitragen, dass dein Business sich zeitlich zu sehr verzögert und zu kostenintensiv entwickelt. Starte deshalb einfach durch, wenn die wichtigsten Punkte deiner Gründung und deiner Geschäftsidee bereits ausgeklügelt sind. Halte dich am Anfang nicht zu sehr mit Details aus, es sei denn, es handelt sich um rechtliche Vorschriften und Gesetze. Was alles andere angeht, kann die Perfektion warten und zu einem späteren Zeitpunkt umgesetzt werden!

Hast du noch Fragen zum Thema MVP? Dann wende dich einfach an uns - wir stehen dir mit unserem Know-how zur Verfügung!



# ÜBERNEHME EINEN RAKETENSTARKEN DROPSHIPPING SHOP

Redakteurin: Anne Kalienke

Dropshipping kann dein Weg zum Erfolg und äußerst lukrativ sein! Denn mit deinem eigenen Dropshipping Shop bist du in der Lage, relativ schnell und risikoarm ein erfolgreiches Business aufzubauen. Möchtest du auf "Nummer sicher" gehen und mit einem bereits fertigen, erfolgreichen Dropshipping Shop an den Start gehen? Kein Problem, auf unserer Webseite <https://elite-dropshipping.rocks/> können bereits fertige Dropshipping Shops aus verschiedenen Themenbereichen gekauft werden. Diese Elite Stores vertreiben verschiedene Produkte aus unterschiedlichen Branchen. Von Technik-Supplements über Beauty-Produkte bis hin zu Fashion und Elektronik ist alles mit dabei.

Unsere Elite Stores laufen bereits ein paar Monate bis hin zu einigen Jahren und sind dementsprechend bereits auf Erfolgskurs. Nachfolgend möchten wir euch die aktuellen Zahlen unserer Elite Dropshipping Shops präsentieren. Denn jedes Quartal analysieren wir die Durchschnittswerte aller Projekte - die vergangenen Werte findet ihr im Folgenden. Diese „Quartalsberichte“ sollen euch zeigen, welche Umsätze möglich sind und wie die aktuelle Trend-Entwicklung aussieht.

## DIE WERTE UNSERER ELITE DROPSHIPPING STORES IM MAI 2019:

Umsatzvolumen aller Elite-Exposes: 42.116.295,29 €

Ø Gewinn pro Monat: 7.968,20 €

Ø Zeitaufwand pro Woche: 17,2 Stunden

Durchschnittsmarge: 33,5%

Die Angaben basieren auf unseren 104 Elite Dropshipping Stores. Diese 104 Stores haben zusammen 42,1 Millionen Euro erwirtschaftet. Der monatliche Durchschnittsgewinn pro Store betrug  $\approx$  7.970 Euro. Dabei war der durchschnittliche Zeitaufwand von 17,2 Stunden pro Woche recht überschaubar im Vergleich zum erzielten Gewinn. Die Marge, also der Spielraum zwischen dem Einkaufspreis und Verkaufspreis betrug 33,5 Prozent.

## DIE WERTE UNSERER ELITE DROPSHIPPING STORES IM AUGUST 2019:

Umsatzvolumen aller Elite-Exposes: 45.237.527,72 €

Ø Gewinn pro Monat 6.966,18 €

Ø Zeitaufwand pro Woche: 16,5 Stunden

Durchschnittsmarge: 41,44%

Auch diese Angaben basieren auf den 104 Dropshipping Stores. Im August wurden 45,2 Millionen Euro Umsatz erzielt, also 3,1 Millionen mehr als im Mai. Der durchschnittliche Gewinn pro Monat und Store betrug 6.966,18 Euro, d. h. ungefähr 1000 Euro weniger als im Mai. Auch der Zeitaufwand fiel mit 16,5 Stunden pro Woche etwas geringer aus. Dafür ist die Durchschnittsmarge auf 41,44 Prozent gestiegen und ist somit um ca. 8 Prozent höher als im Mai.

Diese Zahlen zeigen, wie lukrativ Dropshipping wirklich sein kann. Denn Dropshipping ist nach wie vor ein sehr erfolgreiches Geschäftsmodell, mit dem sich ein ordentlicher Neben- bis Hauptverdienst erzielen lässt. Richtig betrieben ist mit Dropshipping sogar ein wesentlich höheres Einkommen als im Angestellten-Status möglich. Darüber hinaus dienen die Zahlen als Vergleich für dich, anhand derer du prüfen kannst, wie viel Zeit du in dein eigenes Dropshipping Modell investierst und welche Zahlen letztendlich dabei heraus kommen. Sind deine Umsätze und Gewinne noch nicht so hoch wie in unseren Elite Shops? Mach dir keine Sorgen, denn viele unserer Elite Shops bestehen bereits seit 2015 und hatten genug Zeit, sich lukrativ zu entwickeln.

Denn auch Dropshipping ist trotz all den Vorteilen kein Modell, um über Nacht reich zu werden. Vielmehr ist der Weg das Ziel, und wenn du ausreichend Disziplin und Motivation in dein Projekt hinein steckst, wirst du mit dem entsprechenden Erfolg belohnt werden!

In den kommenden Magazinen präsentieren wir euch wieder die bis dahin aktuellen Zahlen. So erhaltet ihr einen Überblick über die Branchenentwicklung und habt einen umfangreichen Vergleich zu eurem eigenen Quartalsbericht. Möchtest du mehr über unsere fertigen Dropshipping Stores erfahren? Dann kontaktiere uns einfach per Mail oder Telefon - wir beraten dich gern.



BILDOUELLE - shutterstock\_1417999838

# GLAMPING

**Glamping** ist ein Paradebeispiel für Glamour und Camping. Es beschreibt Annehmlichkeiten und in einigen Fällen auch Leistungen im Resort-Stil, die normalerweise nicht mit "traditionellem" Camping verbunden sind. Ein Dropshipping-Store auf einem solch hohen Niveau zu erschaffen, war die Vision hinter diesem Projekt. Nach Meinung von EXPERTISEROCKS handelt es sich hierbei um das wahrscheinlich luxuriöseste Dropshipping Projekt in Europa, vermutlich sogar weltweit. Produkte im Wert von mehreren hunderttausend Euro auf Dropshipping anzubieten, ist eine absolute Königsdisziplin und steht im krassen Kontrast des ursprünglichen Camping-Gedanken. Bei letzterem hatte der Camper seine Behausung stets selbst dabei. Ein Zelt oder ein Campingfahrzeug bildete die Basis. Glamping ist anders! Hier werden die Unterkünfte und die gesamte Camping-Ausstattung auf einem Campingplatz oder speziellen Glamping-Platz bereitgestellt. Es handelt sich hierbei nicht selten um Luxuslodge-Anlagen, Zelte mit Heizung, fließend warmes Wasser und Klimaanlage. Auch die Unterbringung ist extrem edel und erlesen. Vorliegenden Projekt fängt die Innenausstattung, die Vertriebsrechte vorliegen, bei runden 10.000 EUR an. Das Sortiment umfasst also hochwertige Handarbeitsqualität sowie exklusive Einzelstücke wie Hängematten sowie Feuerstellen. Du hast Interesse dieses Meisterstück zu übernehmen? Dann ruf uns jetzt an:

**+4930-520048928**

MEHR INFOS  
FINDEST DU  
UNTER:  
<https://dropship.rocks/2PzfpdA>

NG INTERIOR

AUSFÜHRLICHE  
BERATUNG  
BEKOMMST DU HIER:  
[+4930520048928](tel:+4930520048928)





BILDQUELLE: shutterstock\_1009350039

# 34.000 EUR GEWINN MIT WELLNESS / PRO MONAT

Dropshipping ist tot?  
Mit EU-Dropshipping kann man im Jahre 2019 kein Geld mehr verdienen?  
Glaube das, wenn du es nicht besser weißt! Fakt ist, dieser Store erwirtschaftet seit 2017 über 900.000 EUR Gesamtumsatz und im Durchschnitt

**34.000 EUR MONATSGEWINN.**

Der Store zählt damit zu dem profitabelsten Elite-Projekte. Die Gewinnmarge bei diesem Store liegt im Durchschnitt bei 50-60 %, bei über 800 Shop-Bestellungen (ohne Marktplätze wie Amazon) je Monat. Eine Statistik der Statista kam ferner zu dem Ergebnis, dass das Interesse an Wellness-Angeboten (z.B. Spa, Wellness-Hotels, Reiseanbieter) in den Jahren 2015 bis 2019 deutlich zunahm. Konkret: Im Jahr 2019 gab es rund 7,38 Millionen Personen in der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 Jahren, die ein besonderes Interesse an solchen Wellness-Angeboten hatten. Die Allensbacher Markt- und Werbeträgeranalyse kurz AWA genannt, ermittelt auf breiter statistischer Basis Einstellungen, Konsumgewohnheiten und Mediennutzung der Bevölkerung in Deutschland. So gesehen, gab es dieses Jahr rund 23,78 Millionen potenzielle Kunden denen Gesundheit und Wellness (also über Hotel- und Reiseangebote hinaus wie z.B. Onlineshopping) derart wichtig waren, dass sie bereit waren, dafür einiges auszugeben. Dieser Umstand begünstigt das vorliegende Konzept. Du hast Interesse an einer Übernähme? Jetzt Termin vereinbaren! Mehr Infos unter:

<https://dropship.rocks/2HYfQB>

MEHR ERFOLGS-  
GESCHICHTEN  
FINDEST DU HIER:  
[https://dropship.  
rocks/2ZZD55n](https://dropship.rocks/2ZZD55n)



EU-Dropshipping  
Erfolgsguide

BILDQUELLE: EXPERTSROCKS

AUSFÜHRLICHE  
BERATUNG  
BEKOMMST DU HIER:  
[+4930520048928](tel:+4930520048928)

# PROFITABLE DROPSHIPPING STORES

## SOFORT ÜBERNAHMEBEREIT!



### HOME & GADGETS

Projektstart: Q2-2017  
Gesamtumsatz: 123.700 EUR  
Gewinn / Monat: 5.500 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 1h  
Gewinnmarge: 70-80 %  
Bestellungen / Monat: 207  
Sprache: Englisch  
Projekt-Nr.: elbyzama



### SCHMUCK SHOP

Projektstart: Q2-2017  
Gesamtumsatz: 7.750 EUR  
Gewinn / Monat: 329 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 2h  
Gewinnmarge: 90-100 %  
Bestellungen / Monat: 15  
Sprache: Englisch  
Projekt-Nr.: anaimehob



### GLAMPING INTERIOR

Projektstart: Q2-2018  
Gesamtumsatz: 17.200 EUR  
Gewinn / Monat: Auf Anfrage  
Zweitaufwand / Woche: 20h  
Gewinnmarge: 40-50 %  
Bestellungen / Monat: 100  
Sprache: Deutsch  
Projekt-Nr.: ygedgierwy2738



### FASHION SHOP

Projektstart: Q2-2018  
Gesamtumsatz: 144.000 EUR  
Gewinn / Monat: 3.600 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 40h  
Gewinnmarge: 20-30 %  
Bestellungen / Monat: 800  
Sprache: Englisch  
Projekt-Nr.: sehtolconem



### DESSOUS SHOP

Projektstart: Q4-2017  
Gesamtumsatz: 5.900 EUR  
Gewinn / Monat: 2.700 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 8h  
Gewinnmarge: 50-60 %  
Bestellungen / Monat: 160  
Sprache: Englisch  
Projekt-Nr.: tnedezierer



### WOHNACCESSOIRES

Projektstart: Q2-2019  
Gesamtumsatz: 16.000 EUR  
Gewinn / Monat: 500 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 10h  
Gewinnmarge: 40-50 %  
Bestellungen / Monat: 190  
Sprache: Deutsch  
Projekt-Nr.: moomrym



### ZELT SHOP

Projektstart: Q2-2017  
Gesamtumsatz: 148.000 EUR  
Gewinn / Monat: 4.000 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 30h  
Gewinnmarge: 40-50 %  
Bestellungen / Monat: 150  
Sprache: Deutsch  
Projekt-Nr.: 31ed52er02



### GARTEN & WERKZEUG

Projektstart: Q4-2018  
Gesamtumsatz: 78.000 EUR  
Gewinn / Monat: 1.500 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 10h  
Gewinnmarge: 20-30 %  
Bestellungen / Monat: 200  
Sprache: Deutsch  
Projekt-Nr.: osnolok



### WANDBILD SHOP

Projektstart: Q2-2017  
Gesamtumsatz: 381.000 EUR  
Gewinn / Monat: 5.000 EUR  
Zweitaufwand / Woche: 14h  
Gewinnmarge: 20-30 %  
Bestellungen / Monat: 400  
Sprache: Englisch  
Projekt-Nr.: moedckercotsaig

# HIER FINDEST DU WEITERE STORES...



## SCHMUCK

Projektstart: Q2-2017  
 Gesamtumsatz: 7.750 EUR  
 Gewinn / Monat: 320 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 2h  
 Gewinnmarge: 90-100 %  
 Bestellungen / Monat: 15  
 Sprache: Englisch  
 Projekt-Nr.: anaimenhob



## ENERGIE SPAREN

Projektstart: Q4-2015  
 Gesamtumsatz: 16.000 EUR  
 Gewinn / Monat: 2.800 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 10h  
 Gewinnmarge: 50-60 %  
 Bestellungen / Monat: 100  
 Sprache: Englisch  
 Projekt-Nr.: gnediteraehtramsyzoce



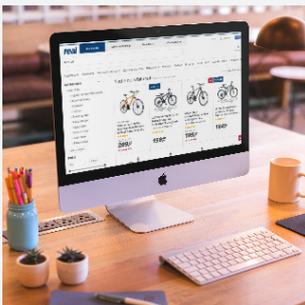
## TIERE & HYGIENE

Projektstart: Q2-2019  
 Gesamtumsatz: 1.700 EUR  
 Gewinn / Monat: 220 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 8h  
 Gewinnmarge: 40-50 %  
 Bestellungen / Monat: 20  
 Sprache: Deutsch  
 Projekt-Nr.: neznalfp



## BEAUTY PINSEL SHOP

Projektstart: Q4-2017  
 Gesamtumsatz: 104.000 EUR  
 Gewinn / Monat: 2.500 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 3h  
 Gewinnmarge: 40-50 %  
 Bestellungen / Monat: 225  
 Sprache: Englisch  
 Projekt-Nr.: 30ed80er12



## FAHRRAD-ZUBEHÖR

Projektstart: Q2-2017  
 Gesamtumsatz: 1.500 EUR  
 Gewinn / Monat: 50 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 5h  
 Gewinnmarge: 5-10 %  
 Bestellungen / Monat: 20  
 Sprache: Italienisch  
 Projekt-Nr.: kcarttnom



## AMAZON SPERRUNG

Projektstart: Q1-2017  
 Gesamtumsatz: 45.000 EUR  
 Gewinn / Monat: 4.000 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 5h  
 Gewinnmarge: 100 %  
 Bestellungen / Monat: 5  
 Sprache: Deutsch  
 Projekt-Nr.: sghe5u44



## GENERAL STORE

Projektstart: Q1-2018  
 Gesamtumsatz: 100.000 EUR  
 Gewinn / Monat: 6.000 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 10h  
 Gewinnmarge: 30-40 %  
 Bestellungen / Monat: 1.000  
 Sprache: Englisch  
 Projekt-Nr.: reedveerfezarc



## ANTI-MOSKITO

Projektstart: Q2-2019  
 Gesamtumsatz: 10.350 EUR  
 Gewinn / Monat: 1.800 EUR  
 Zeitaufwand / Woche: 4h  
 Gewinnmarge: 35-45 %  
 Bestellungen / Monat: 300  
 Sprache: Deutsch  
 Projekt-Nr.: otiksom

MEHR  
 INFOS

FINDEST DU HIER:

<https://elite-dropshipping.rocks>

ODER LASS UNS  
 TELEFONIEREN:

+4930-520048928



dein Logo  
HIER

dein Logo  
HIER

dein Logo  
HIER



# PRIVATE LABEL

Redakteurin: Anne Kalienke

Immer öfter hört man hierzulande die Bezeichnung „Private Label“. Doch was versteht man unter dem Begriff, der sich erst in den vergangenen Jahren im deutschsprachigen Raum etabliert hat?

Private Label ist schlicht und einfach die englische Bezeichnung für das deutsche Wort „Handelsmarke“ - also eigens für einen bestimmten Händler hergestellte und gebrandete, mit Markennamen versehene, Produkte. Handelsmarken waren früher oft im Niedrigpreissegment angesiedelt, während sie heute in allen Preissegmenten zu finden sind.

## BEISPIEL:

Zuerst: Handelsmarken, die sich durch einen niedrigen Preis abheben (bspw. „Ja!“ von Rewe oder „Gut und Günstig“ von Edeka).

Dann: Klassische Eigenmarken, die sich in einem ähnlichen Qualitäts- und Preisniveau wie die Herstellermarken befinden (bspw. „Edeka“ oder auch „Rewe Beste Wahl“).

Jetzt: Premiumhandelsmarken, die sich durch eine besondere Positionierung und eine gehobene Qualität auszeichnen (bspw. „Moser Roth“ von Aldi oder „Rewe feine Welt“ von Rewe).

Handelsmarken sind international erfolgreicher als Herstellermarken, wie eine Marktforschungsstudie der ACNielsen belegt (www.plma.com). Die Umsätze mit Handelsmarken sind in den letzten Jahren um mehr als 5 Prozent gestiegen, während Herstellermarken lediglich einen Zuwachs von 2 Prozent verbuchen konnten. Und es ist vorerst kein Ende des Wachstums abzusehen. Die Experten der Studie sehen insbesondere in den osteuropäischen Staaten, aber auch in Deutschland, England und Amerika noch großes Potenzial für Handelsmarken.

Das war nicht immer so, denn insbesondere für Hersteller waren Handelsmarken früher wenig profitabel. Doch das hat sich geändert, da Handelsmarken heute viel kostengünstiger produziert werden können. Firmen schöpfen interne Rationalisierungspotenziale besser aus oder vergeben Aufträge selektiv an spezielle Label-Produzenten. Außerdem arbeiten Hersteller und Händler mittlerweile besser zusammen und entwerfen Strategien, von denen beide Seiten profitieren. Dementsprechend ist es einfacher und attraktiver geworden, eine eigene Handelsmarke, also ein Private Label, zu betreiben.

## DIE VORTEILE EINES PRIVATE LABELS

### NUMMER 1

Eine Eigenmarke entzieht sich der Vergleichbarkeit. Während große Herstellermarken in sämtlichen Shops bei Google vertreten sind, findet sich dein Private Label nur bei dir.

### NUMMER 2

Hersteller werden nicht zu Konkurrenten, da sie unter einem anderen Namen mit unterschiedlichem Image und Preis zu finden sind.

### NUMMER 3

Eine eigene Marke erhöht den Wiedererkennungswert und somit die Kundenbindung. Ist ein Kunde mit deiner gelieferten Ware zufrieden, wird er mit hoher Wahrscheinlichkeit noch einmal bei dir bestellen.

#### Tipp:

Viele Lieferanten bieten bereits vorgefertigte White Label-Varianten an. Die Produkte werden dann einfach mit deiner Handelsmarke versehen und sind anschließend verkauf- und versandbereit. Wer seinen Kunden individuellere Produkte anbieten möchte, entscheidet sich für Private Label Muster, die jedoch noch nach eigenen Wünschen abgeändert werden können. Beispielsweise können Farben in aktuelle Trendfarben geändert oder zusätzliche Muster oder Dekor-Varianten hinzugefügt werden. Wer es noch individueller mag, der kann gemeinsam mit Herstellern komplett neue Produkte designen.

Die Vorteile eines Private Labels sind auch für dein Dropshipping-Business äußerst günstig. Denn viele Hersteller produzieren und liefern mittlerweile bereits ab der Stückzahl 1. Somit kannst du relativ risikoarm deine eigene Marke über die verschiedenen Plattformen vertreiben - mit weniger direktem Wettbewerb.

## HANDELSMARKE EINTRAGEN LASSEN

Zunächst musst du jedoch eine eigene Handelsmarke eintragen. Das erfolgt am einfachsten über das Internet über [www.markenanmelden.info](http://www.markenanmelden.info). Hier kannst du eine EU Markenmeldung vornehmen.

Eine EU Markenmeldung hat den großen Vorteil, dass du kostengünstig in allen EU Staaten gleichzeitig einen Markenschutz bekommst. Schütze deine Marke nicht nur in Deutschland, sondern auch gleich in angrenzenden Nachbarländern. Schließlich könnte es sein, dass du dein Business bei großem Erfolg auch in Österreich oder Spanien fortführen möchtest. Mit der Anmeldung deiner EU-Marke kannst du unbegrenzt geschäftstätig sein ohne ungeschützte Grenzen innerhalb der EU. Die Kosten setzen sich zusammen aus einer einmaligen Gebühr für Anwaltskosten in Höhe von 248,- Euro sowie einer amtlichen Gebühr in Höhe von 900,- Euro netto. Kurz: Ein Private Label lohnt sich sehr, wenn du ein erfolgreiches Dropshipping Modell mit eigener Personality betreiben möchtest. Ein gut organisierter Start ist dabei besonders wichtig, schau dir in diesem Kontext doch mal unser Lieferantepaket für Private Label an. Hier bekommst du 52 Whitelabel Hersteller im Paket von uns geliefert - eine aufwendige Suche und eventuelle Komplikationen entfallen komplett. Kein China Schrott, sondern nur EU-Lieferanten, die alle bereits ab Bestellmenge 1 liefern. Baue so dein eigenes Label auf, ohne auch nur einen einzigen Artikel vorfinanzieren zu müssen. Willst du sofort und ohne Umwege starten? Auf Wunsch bieten wir auch fertige Shops auf Private Label Basis an. Für mehr Infos kontaktiere uns einfach unter

[www.dropshipping-lieferanten.com](http://www.dropshipping-lieferanten.com).



## AMAZON SHOP EINRICHTEN

Mit deinem eigenen Label kannst du dann richtig durchstarten! Dazu gehört auf jeden Fall ein eigener Shop. Was neben einem Online-Shop in der Regel sehr gut funktioniert ist ein Amazon Markenshop. Ein Amazon Markenshop ist ein kleiner, in sich abgeschlossener Shop innerhalb des Onlineshop-Riesen Amazon. Ein solcher Shop hat den Vorteil, dass deine Ware auf einer gesonderten Landingpage mit mehreren Unterseiten angezeigt wird. Es entsteht also ein gesonderter Produktkatalog abseits der Konkurrenzware und fernab von Werbung.

Voraussetzung für die Eröffnung eines Amazon Shops ist eine beim Patent- und Markenamt registrierte Marke. Außerdem muss die Marke bei Amazon registriert sein, was aber meistens bei der Eröffnung des Shops automatisch erfolgt.

### DIE VORTEILE EINES AMAZON SHOPS

1. Du hast die Möglichkeit, deine Marke individuell zu visualisieren. Die Markengeschichte, die Markenbotschaft und die konkreten Produkte und Besonderheiten - all das lässt sich ganz nach deinen Wünschen und in deinem Corporate Design darstellen.
2. Anhand dieser personalisierten Darstellung hast du Einfluss auf die Markenwahrnehmung deiner Kunden.
3. Auch wenn deine Produkte höherpreisig sind als Konkurrenzprodukte kannst du sie fernab von Konkurrenzprodukten präsentieren - ohne direkten Wettbewerbsdruck.
4. So führst deine potenziellen Kunden unaufdringlich an deine Marke heran, mit dem Ziel zufriedene Kunden zu gewinnen, Retouren zu mindern und aus Käufern wiederkehrende Käufer zu machen.

## WELCHE PRODUKTE EIGNEN SICH FÜR EINEN AMAZON SHOP?

Besonders erfolgversprechend sind Nischenprodukte, die ergänzend zu anderen großen Produkten vom Kunden gekauft werden. Denn Supplements werden häufig nachgekauft und sind aufgrund des meist eher geringen Preises für viele Käufer erschwinglich. Suche dir deshalb eine Nische und organisiere deinen Amazon Shop um dieses Hauptprodukt bzw. eine bestimmte Tätigkeit oder Hobby. Im Nachfolgenden findest du zwei Beispiele, wie du dich organisieren kannst.

### BEISPIEL 1: FAHRRAD

Viele Menschen fahren Fahrrad. Sehr viele. Und sie alle brauchen ergänzende Zusatzprodukte für ihren Drahtesel, wie zum Beispiel Sattel, Fahrradlampen und Reflektoren. Aber auch Sportkleidung und Nahrungsergänzungsmittel, all das sind Supplements, die ein Radfahrer unter Umständen regelmäßig kauft.

### BEISPIEL 2: HOCHZEIT

Für ein großes Fest wie eine Hochzeit wird eine Menge Dekoration benötigt. Papier Deko, Girlanden, Stuhlhussen, Wimpel, Servietten und vieles mehr: Um all diese Produkte kannst du deinen neuen Amazon Private Label Shop aufbauen.

### BEISPIEL 3: LAPTOP

Rund um den Laptop gibt es viele Produkte, die sich erfolgreich vertreiben lassen. Ob Ersatzteile, Laptoptaschen oder Software, die Möglichkeiten sind schier unendlich. Auch schmückende Zusatz-Deko ist mittlerweile sehr gefragt und wird viel im Netz gekauft.

Eine Alternativmöglichkeit zum herkömmlichen Amazon Seller Shop kann der Vendor Central Status darstellen. Hier verkaufst du deine Waren nicht mehr direkt an den Endkunden, sondern an Amazon selbst. Amazon vertreibt deine Produkte dann unter eigener Firmierung an den Endverbraucher. Der Vorteil hierbei: Amazon genießt als Händler ein größeres Vertrauen als kleine Shops und verkauft dementsprechend meist größere Mengen. Du hast als Vendor außerdem die Möglichkeit, eine modulbasierte Content-Erweiterung zu nutzen und weitere Produkt- und Markendetails auf deinen Produktseiten darzustellen. Die Möglichkeit, am Vendor-Programm teilzunehmen, obliegt jedoch nicht deiner eigenen Entscheidung, sondern wird von Amazon selbst angeboten. Dies geschieht in der Regel eher bei größeren Marken oder Herstellern.

**DU DICH JETZT  
RENZLOS!**

dein Logo  
HIER

dein Logo  
HIER

**HAST DU NOCH FRAGEN ZUM THEMA  
PRIVATE LABEL UND AMAZON SHOP?**

Dann kontaktiere uns gern unter [info@expertise.rocks](mailto:info@expertise.rocks). Wir helfen dir gern dabei, dein eigenes Label zu gründen und unterstützen dich mit unserem Know-how!

# EXPERTISEROCKS PODCAST

## EU-DROPSHIPPING

## AUSWANDERN

## BUSINESS



SCAN ME



SCAN ME

LISTEN ON  Spotify

Listen on  Apple Podcasts

**JEDEN  
SONNTAG  
11 UHR**

Seit August gibt es jeden Sonntag ab 11 Uhr eine neue Podcast Folge von uns. In den Audio-Vorträgen erklären wir, Fabian und Jasmin, euch wichtige Details zur Unternehmensgründung, zum Thema Dropshipping, E-Commerce und Wirtschaft im Allgemeinen. Unbedingt reinhören! Denn ein Podcast punktet vor allem damit, dass du dir den entsprechenden Beitrag anhören kannst, wann und wo du willst. Darüber hinaus haben Podcasts noch viele weitere Vorteile:

## DEINE BENEFITS DURCH UNSERE PODCASTS

### 1. LERNEN LEICHT GEMACHT - MIT AUDIO-PODCASTS

Die Stimme in deinem Ohr geht direkt ins Hirn - und das vermittelte Wissen ebenfalls! Kein Spaß, es ist wissenschaftlich erwiesen, dass über Audio gehörte Inhalte besonders gut im Kopf bleiben und gemerkt werden. Und das ganz einfach nebenbei - beim Autofahren, beim Sport oder beim Spazieren gehen.

### 2. KEINE FESTEN SENDEZEITEN

Du kannst einen Podcast quasi nicht verpassen. Denn der entsprechende Vortrag kommt zwar zu einer bestimmten Uhrzeit an einem bestimmten Tag heraus, wird dann aber zum Abruf gespeichert. Du kannst dir den Vortrag also ab der Veröffentlichung anhören, wann immer du möchtest. Und so oft du möchtest. Gerade bei komplexeren Themen ist es manchmal hilfreich, noch einmal „zurückzuspulen“, um ein bestimmtes Thema zu verstehen.

### 3. PERSÖNLICHE SELEKTION MÖGLICH

Du musst dir selbstverständlich nicht alle unsere Podcast Folgen anhören - auch wenn wir dir das natürlich ans Herz legen. ;) Guck doch einfach mal in unsere bisher veröffentlichten Themen hinein und selektiere, welche Beiträge dir gefallen. Diese kannst du dir dann in einer ruhigen Minute zum Gemüte führen. Jeden Sonntag ab 11 Uhr wartet dann eine neue Folge mit einem neuen Thema auf dich!

### 4. ERHOLUNG FÜR DEINE AUGEN

Wir sind heutzutage ständig am Laptop - ob zum Arbeiten oder zum persönlichen Vergnügen. Und wenn wir unterwegs sind, schielen wir ständig auf unser Smartphone. Abends hat man manchmal ganz viereckige Augen vom ganztägigen Bildschirm-Gestarrte. Das Problem hast du beim Anhören eines Podcasts nicht. Hier werden die Augen geschont und du kannst dich ganz auf die gehörten Inhalte konzentrieren.

### EXPERTISE.ROCKS BEI UPSPEAK!

Upspeak ist die Nummer 1 unter den kostenlosen Mentoring-Apps - einfach perfekt für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung. Hier findest du Audio-Vorträge von ca. 350 Top-Mentoren. Und wir sind dabei! Als erste Mentoren für Dropshipping erfahrt ihr von uns dort alle relevanten News, Tipps und Tricks zur Branche. Der Vorteil der App: Ihr habt euer Wissen immer dabei und könnt unsere Vorträge bei Bedarf jederzeit abrufen.

Die Abonnenten unseres Podcasts kommen hauptsächlich aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Bis jetzt sind sie größtenteils

männlich und im Alter von 23-59. Außer uns hören sie beispielsweise Luciano, Capital Bra, Dardan, Samra oder Drake. Bist du auch bald dabei? Guck doch mal rein in unsere bisherigen Podcast-Folgen!

### Einige unserer bisherigen veröffentlichten Podcast-Folgen - Neueste zuerst:

SEPT 8, 2019:

ENTTÄUSCHUNG, VERRAT UND VERTRAUENSBRUCH UNTER GESCHÄFTSPARTNER

Jeder spricht davon, wie wichtig Vertrauen im Business ist. Ebenso Loyalität und Treue – all die positiv behafteten Adjektive, die so gerne im Kontext mit Erfolg und Ruhm genannt werden. Doch dass es auch Enttäuschung, Verrat und Vertrauensbruch unter Geschäftspartnern geben soll, beweist diese Podcastfolge. Diese Episode ist nichts für schwache Nerven!

SEPT 1, 2019:

WORKSHOPS SIND REINE GELDVERSCHWENDUNG

Workshops müssen nicht immer produktiv sein. Oft wird viel geredet, aber kaum ein Ergebnis erzielt. In dieser Podcastfolge erzählen wir dir, warum selbst wir mit Expertiserocks nicht immer den Geschmack unserer Kunden treffen. Das Problem ist dabei die Erwartung an den Workshop. Die Workshop-Geber haben oft eine völlig andere Sichtweise und Erwartungen. Über diese verhärteten Fronten berichte ich, Fabian, in dieser Folge.

AUG 25, 2019:

WARUM ICH NIE EINE MARKTANALYSE DURCHFÜHRE

Es gibt zwei Themen, auf die Gründer offenbar besonderes Ihr Augenmerk richten sollten: Finanzierung und Marktanalyse. Schon möglich. In dieser Episode erkläre ich dir, weshalb ich nie eine Marktanalyse durchführe. Manchmal ist weniger mehr. Wie auch du von meiner (Fabians) Sichtweise profitieren kannst, erfährst du in dieser Folge.

AUG 18, 2019:

DU MUSST VON DEINEM KÖNNEN ÜBERZEUGT SEIN

Wir sind ausgewandert ohne Kapital. Wir wussten nicht, wie wir unsere 1. Monatsmiete bezahlen sollten. Aber er gibt ein Erfolgsrezept! Du musst von deinem Können überzeugt sein, dann wird dir jede Tür offen stehen. Deine Angst vor Ungewissheit darf dich nicht bremsen!

AUG 17, 2019:

EU-Dropshipping Podcast-Serie

In dieser Episode erfährst du wie auch du ein profitables, ortsunabhängiges Business aufbauen kannst. Bei Fabian & Jasmin dreht sich alles um EU-Dropshipping. Ausgewandert auf die Sonneninsel Palma de Mallorca, sind sie deine Mentoren und Vorbilder.

Wenn du dieses Magazin liest, werden bereits viele weitere Podcast-Folgen erschienen sein.

# 10 EINSTELLUNGEN FÜR

## 1: DER TREIBSAND-EFFEKT:

Du musst dir dessen bewusstwerden, dass derjenige welcher bereits im Treibsand versinkt, nicht dadurch gerettet werden kann, indem du dieser Person hinterher springst! Du musst zuallererst selbst festen Boden unter deinen eigenen Füßen haben! Erst im Anschluss kannst du anderen aus ihrer eigenen Misere helfen. Dasselbe gilt auch für dein Leben. Du kannst niemandem dabei helfen, Stress, Existenzängste oder sogar Selbsthass und Hoffnungslosigkeit zu überwinden, wenn du nicht selbst eine stabile Basis dessen besitzt!

## 2: DU BIST AUF DEM WEG ZUM ERFOLG NICHT ALLEINE:

Du musst dir klar machen, dass viele andere (angehende) Unternehmer auch auf der Suche nach Erfolg sind. Sehe diese Menschen nicht als Konkurrenten, sondern besser als Begleiter. Kontaktiere diejenigen und gehe zumindest zeitweilige denselben Weg. Du kannst dir dies gut mit einer Reise vorstellen. Wenn du ganz alleine unterwegs bist, scheint die Reise sehr lange zu dauern. Wenn du hingegen mit jemandem gemeinsam in ein Flugzeug steigst, dann unterhält man sich meistens. Denn wenn du an den gleichen Ort fliegst, wie dein unbekannter Sitznachbar, dann gibt es immerhin ein gemeinsames Thema: das gemeinsame Reiseziel. Die Motivation warum jemand an den gleichen Ort reist wie du kann völlig unterschiedlich sein, aber einem Informationsaustausch steht nichts im Wege. Auch bei unseren Ausbildungsprogrammen wie dem Dropshipping Betriebswirt oder unseren Round Table Veranstaltungen in Palma de Mallorca geht es um diese gemeinsame Reise.

## 3: 184.000X NEIN UND ABLEHNUNG:

Du musst dir eingesehen, dass Versagen ein Ereignis ist - es hat nichts Menschliches. Warum wir jedoch so oft denken, dass wir mit unserem Leben versagt haben und nicht in der Lage waren, unser wahres Potenzial auszuleben, kann ganz einfach mit dem Fakt erklärt werden, dass wir alle, bis wir das Alter von 18 Jahren erreicht haben, im Durchschnitt über 184.000-mal gehört haben: „Nein! Du kannst das nicht schaffen! Niemand kann das schaffen!“ Und auch im Anschluss hörst du Tag für Tag fast 87 % negative Nachrichten. Dadurch entsteht in deinem Gehirn eine nachhaltig negative Programmierung. Social Media sowie traditionelle Medien wie TV, Radio und Presse sorgen dafür. Wir alle programmieren und konditionieren diese Informationen, die beinhalten, dass das Leben hart ist, schlecht, schwierig und, dass wir keine Kontrolle über den Ausgang haben. Wenn du dir dem bewusst bist, dann kannst du proaktiv beeinflussen wie du mit solchen Meldungen umgehst. Am besten ist es meiner Meinung nach, seinen Konsum von derartigen Informationen radikal einzuschränken. Versorge dich mit hochwertigem Input, wie etwa durch das Lesen dieser Zeilen.

## 4) DIE VERGANGENHEIT IST VERGANGEN:

Zurückzusehen macht nur dann Sinn, wenn du analysieren möchtest, was passiert ist, um daraus lernen zu können. Es dient also dem Zweck, dass du dies das nächste mal besser machen kannst und diesen gleichen Fehler nicht erneut begehst. Es hat seinen Grund, warum die Frontscheibe in deinem Auto größer ist als der Rückspiegel. Es lohnt sich über diese Erkenntnis einen Moment nachzudenken. 5) Der richtige Zeitpunkt ist jetzt:

## 5) DER RICHTIGE ZEITPUNKT IST JETZT:

Menschen, die unsere Workshops besuchen, sagten uns immer wieder: „Ich werde das später machen-, nächste Woche, nächstes Jahr oder irgendwann.“ Wenn ich sie dann frage, „Wann genau wirst du das tun?, winden sie sich so lange hin und her, bis sie keinen anderen Weg sehen und schließlich bereit sind, ein exaktes Datum zu nennen. Glücklicherweise werden wohl 80-90% dieser Menschen das Datum nicht einhalten. Und dies obwohl sie den Zeitpunkt selbst bestimmt haben. Das Problem ist aber, dass unser Gehirn nur in der Gegenwart funktioniert, im Jetzt. Hast du jetzt keine Bereitschaft zur Handlung wird es oftmals nicht gelingen. Alles, was ich tun will, muss im Jetzt getan werden. Heute, weil „das Morgen“ keine Bedeutung für dein Gehirn hat. Morgen bedeutet, dass du das Heute verschwendet - die Zeit einfach verschenken wirst. Darum der richtige Zeitpunkt ist immer jetzt. Raus aus dem Hamsterrad? Jetzt! Ein Gewerbe anmelden, um mit Dropshipping zu starten? Jetzt! Deinen „sicheren“ Job kündigen um eine neue Stelle anzunehmen? Jetzt!

## 6) WERDE EIN TEAM-PLAYER:

Von Tieren kannst du unheimlich viel lernen. Schau dir beispielsweise die Flugformation der Wildgänse an. Sie fliegen in einem Winkel. Die führende Position rotiert kontinuierlich von einer Gans zu anderen. Aufgrund dieser gegenseitigen Unterstützung können Gänse rund 70-90 % weiter fliegen, als eine einzelne Gans es alleine könnte. Die führende Gans bricht den Widerstand des Windes und die anderen fliegen in Ihrem Windschatten. Indem also die Belastung über das Team verteilt wird, kann großartiges erreicht werden. Übertragen auf dein Business bedeutet dies, lerne frühzeitig Arbeiten abzugeben. Du musst immer an und nicht in deinem Business arbeiten.

# ERFOLGREICHE UNTERNEHMER

## 7) DINGE MÜSSEN ZU ENDE GEBRACHT WERDEN:

Faulheit, Lethargie und Zögern spielen eine wichtige Rolle in deinem Leben. Jedes Mal jedoch, wenn wir bereits vor dem Anfang versagen, oder mittendrin aufgeben, wird das zu einem Teil unseres Selbstbildes. Warum? Ganz einfach, weil wir dann beginnen, uns selbst als Menschen zu sehen, die eine Aufgabe nicht zu Ende bringen können. Darum musst du dich selbst darauf konditionieren, etwas angefangenes immer zu Ende zu bringen. Es geht darum jemand zu werden, der Dinge zu Ende bringt. Viel zu viele Menschen tun das nicht, und dies selbst dann wenn Sie behaupten Dropshipping sei Ihr größter Wunsch. In unserer Next-Level-Academy welche wöchentlich kündbar war, ist dies gut zu sehen. Nur die wenigsten haben die vollen 52 Wochen durchgezogen. Dieses Jahr kam der Dropshipping Betriebswirt, ebenfalls auf ein Jahr ausgelegt. Wir haben es auf 12 Monatsmodule ausgelegt, monatlich kündbar. Auch hier überwiegt der Großteil derjenigen welche Dinge nicht zu Ende bringen, also kündigen. Genau so wird sich Erfolg aber nicht einstellen!

## 8) VERLIERER TYPEN LEBEN SO, ALS HÄTTEN SIE EWIG ZEIT:

Wir haben bereits besprochen, dass der beste Zeitpunkt jetzt ist. Dinge auf morgen zu verschieben bringt also nicht wirklich etwas. Aber damit nicht genug, viele verbringen diese aufgeschobene Zeit mit Kreuzworträtseln und Rabatt-Marken sammeln, anstatt an ihrer persönlichen Entwicklung und beruflichen sowie finanziellen Verbesserung zu arbeiten. Derartige Menschen haben oft Fernsehen oder Ihr Smartphone mit all den verlockenden Ablenkungen als Ihre Lieblingsbeschäftigung. Sie verschwenden die Hälfte ihres Lebens damit, sinnlose, lächerliche Shows und Postings anzusehen. Zukünftig solltest du daher sehr genau planen, was es dir wert ist anzusehen. Du kannst heute viele Formate „on Demand“ streamen, du bist also nicht mehr auf die Zeitvorgaben der Filmemacher angewiesen. Darum: Mache es dir zur Gewohnheit, den Rest der größten Zeit deinen Fernseher und Smartphone auszuschalten. Oder Handhabe es ähnlich wie wir. Seit unserer Auswanderung haben wir unseren Fernseher nicht angeschlossen und wenn nur mit spanischen Sender. Das könnte dann also unter Bildung verbucht werden. Im Ernst, unser TV-Gerät steht als „Leinwand“ im Studio und dient als Video-Hintergrund.

## 9) DURCHHALTEVERMÖGEN WILL GELERNT SEIN:

Oftmals geben Gründer einfach auf. Es ist dann kein Scheitern, sondern Bequemlichkeit. Aufgeben und Scheitern sind nicht das gleiche. Das Problem ist, dass wir immer alles sofort wollen. Wir wollen noch heute reich werden. Jetzt die perfekte Frau oder Mann fürs Leben finden. Wir leben in einer ständigen Erwartungshaltung des hier und jetzt. Genau darum wird es so schwer, an sich selbst zu glauben und eine Vision zu entwickeln. Die heutige Zeit scheint derart schnelllebig, dass man gar nicht mehr glauben kann, dass gut Ding weile bracht. Jeder sieht des anderen seinen Erfolg, aber keiner sieht den Weg dorthin. Du kannst das gut mit einem Pflanzensamen vergleichen. Dieser wird sich entwickeln, indem er ein Wurzelsystem in der Erde wachsen lässt und plötzlich zu einem großen Baum wird. In China sind die Bauern bekannt dafür, dass sie die Samen von Bambuspflanzen Jahre lang wässern, düngen und pflegen, obwohl keinerlei Wachstum sichtbar ist. Sie hegen eine Pflanze über fünf Jahre lang, ohne auch nur den geringsten Fortschritt zu erkennen. Doch dann passiert etwas Unfassbares: Diese Pflanze wächst in nur sechs Wochen bis zu einer Höhe von 30 Metern heran. Genauso ist es bei uns Menschen, wir müssen lernen an unserer Vision zu arbeiten. Erfolg kann sich nur mit Beharrlichkeit einstellen. Zahlreiche Startups scheitern schon in den ersten Jahren mit ihrer Geschäftsidee. Nach mehr als fünf Jahren ist höchstens noch eines von zehn im Rennen. Behandle daher dein Dropshipping-Store wie die Bauern Ihren Bambus. Pflege ihn täglich, auch wenn du den großen Durchbruch noch nicht sofort sehen kannst. Noch nie ist ein Meister vom Himmel gefallen!

## 10) LERNE, DICH SELBST ZU INSPIRIEREN:

Die beste mir bekannte Möglichkeit sich von seinem negativem Glaubenssystem zu verabschieden ist es, möglichst viele, ungewöhnliche Erfolgsgeschichten anderer zu Unternehmer und Menschen im Allgemeinen zu lesen. In jedem Bereich unserer Gesellschaft gibt es diese Siegertypen. Menschen wie du und ich, die trotz unglaublicher Widerstände, das Unmögliche möglich gemacht haben. Anstatt nach Entschuldigungen zu suchen oder etwas nicht einmal selbst zu probieren, ist jetzt Handeln angesagt. Du wirst am Ende ein neues Glaubenssystem entwickeln, eines mit positiven Gedanken. Alles ist möglich, wenn du dazu fest entschlossen bist. Höre auch meinen Podcast, um einen Blick hinter die Kulissen unserer Auswanderung zu erhalten. Sei versichert, ich habe kein „gut reden“. Diese 10 Tipps habe ich ganz aus der Praxis reflektiert. Nun wünsche ich Dir, dass du auch etwas davon anwenden wirst um deine Ziele am Ende auch wirklich zu erreichen.



## 1. LEBENSENERGIE

Energie ist die Grundlage aller Lebensvorgänge und die Voraussetzung für alle technischen und wirtschaftlichen Aktivitäten. Allgemein ausgedrückt ist Energie die Fähigkeit eines Systems, bestimmte Wirkungen hervorzubringen. In fast allen Kulturen der Erde finden wir die Vorstellung einer universellen, alles durchdringenden Kraft, die im ganzen Kosmos vorhanden ist, und alle Lebewesen und alle Materie erhält. Diese Energie wird in China als Chi, in Indien als Prana, Ki in Japan und Huna auf Hawaii genannt. Zu den moderneren Bezeichnungen gehören heute Orgon, Libido, oder auch Nullpunktenergie. Die Quantenphysik sagt, dass Alles aus Energie besteht, und dass diese Energie nicht zerstört werden – sondern lediglich nur verändert werden kann. Alle Prozesse im Leben benötigen Energie, damit eine Veränderung bewirkt werden kann. Auch Gedanken oder Gefühle sind Energie, und je nachdem wie wir denken oder fühlen reagiert auch diese Energie. Positive Gedanken oder Gefühle geben uns Energie – und negative Gedanken oder Gefühle kosten uns Energie. Um ein erfülltes Leben zu führen, ist es deshalb notwendig, dass wir selbst dafür sorgen, über genügend Energie zu verfügen. Das heißt, wenn ich viel Energie habe, und auch positive und produktive Gedanken meiner Umwelt gegenüber hege und pflege – dann habe ich selbst auch genügend Energie, die ich auch natürlich auch geben und teilen kann. Wenn ich nun viel Energie teile (aber nicht mehr als ich besitze) dann verändert sich meine gegebene Energie in sogenannte „Partnerenergie“ oder auch „Liebesenergie“. Und wenn ich aus vollem Herzen gebe, dann wird auch meine „Herzenergie“ steigen – und dadurch natürlich auch die „Beziehungsenergie“ zu meinem Umfeld (Partner, Familie, Freunde...) Aber Achtung! Das Gleiche geschieht auch in der umgekehrten Richtung, wenn ich negative Gedanken oder Gefühle hege und pflege, dann kostet es mich selbst und alle anderen genauso die gleiche Energie. Achte deshalb immer darauf, Dinge im Leben zu tun, Gedanken zu pflegen und Gefühle zu hegen die dir Spaß machen, dich entspannen und dir dadurch deine Energie erhöhen.

## 2. SCHUTZ / ABGRENZUNG

Als Schutz wird eine Aktion oder Fähigkeit oder auch Vorkehrung gegen eine Bedrohung, Unsicherheit oder aber auch mögliche unangenehme Ereignisse bezeichnet. Eine gute Schutz-Regulation verhilft uns, uns mehr auf unsere eigene Intuition zu verlassen, und nicht immer auf das Wort zu legen, was der andere von uns denkt oder hält. Die Fähigkeit, mit seinen Gedanken und Gefühlen bei sich selbst zu bleiben, verhilft dir natürlich auch, nicht durch die Meinung anderer beeinflusst oder manipuliert zu werden. Auch bringt dir Schutz mehr Abgrenzungsfähigkeit und verhilft damit auch zu mehr Selbstvertrauen, in der notwendigen Situation auch mal „NEIN“ sagen zu können. Die Fähigkeit der Abgrenzung sorgt aber auch dafür, sich nicht immer und überall aufopfern zu müssen, damit wir geliebt werden, weil wir vielleicht Angst haben abgelehnt zu werden. Wer sich ständig für die anderen aufopfert – wird schlussendlich selbst zum Opfer. Wenn man erkennt, wie wichtig eine gute Schutzregulation im Leben ist, dann kann man auch zu seinen eigenen negativen Verhaltensweisen, Gedanken und Gefühlen ebenfalls „NEIN“ sagen, damit man sich selbst auch nicht mehr sabotiert. Wichtig ist natürlich ebenfalls, dass die Schutzzone oder auch Grenze des anderen respektiert und erhalten wird. Dadurch werden auch die eigenen Grenzen durch den anderen eingehalten. So wie ich in den Wald hineinrufe – so schallt es auch zurück. Es ist vollkommen in Ordnung, deine Mitmenschen wissen zu lassen, wie sie dich behandeln und mit dir sprechen sollen. Du brauchst also keine Angst davor zu haben, Grenzen zu ziehen. Je klarer diese Grenze ist, umso weniger musst du dich schützen.

BILDQUELLE: shutterstock\_536256619





### 3. REINIGUNG

Genauso wichtig wie Schutz, ist natürlich auch die Selbstreinigung oder Reinigungs-Regulation.

Putzt du dir regelmäßig die Zähne?

Wäschst du dir regelmäßig die Haare?

Was machst du für deine Gedanken oder Gefühle?

Bei der Reinigung geht es darum, sich von jeglicher Art von Belastung oder Verunreinigung auf körperlicher, geistiger und seelischer Ebene zu befreien. Hier geht es auch darum, unbrauchbare und belastende Situationen, ja auch Verhaltensweisen zu erkennen und dann auch loszulassen. Loslassen und Reinigen ist ein Prozess, der sich auf allen Ebenen im Leben abspielt. Das Festhalten an physischen Dingen, an Gedanken, Konzepten, Menschen, Glaubenssätzen... all das sind Dinge, die, wie Ballast im Rucksack, uns den Lebensweg nur schwererer machen. Oft genügt es bereits, sich bewusst zu werden, wo und wie wir uns selbst Dinge aufladen, welche wir eigentlich gar nicht (er)tragen wollen. Wir gehen Verpflichtungen und Kompromisse ein, meistens nur um geliebt zu werden.

Wenn uns selbst sehr klar und bewusst wird, also wenn wir erst überhaupt einmal erkannt haben, was uns belastet, dann können wir auch die Entscheidung treffen, uns selbst davon zu befreien. Wenn wir erkennen und annehmen können, dass wir ohnehin nichts besitzen, festhalten oder auch kontrollieren können – dann resultiert auch daraus, dass wir mehr Vertrauen in unser Leben und damit auch in unsere Partner und Mitmenschen erlangen.

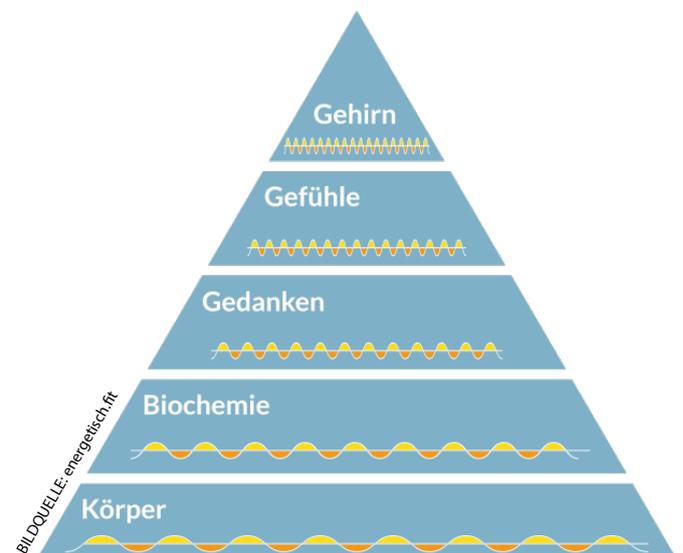
Nur dann, wenn wir bereit sind alles loszulassen und uns von den meist selbstauferlegten Hindernisse reinigen – dann können wir auch alles bekommen.

### 4. ENTSPANNUNG

Eine, der heute wichtigsten Eigenschaften um Gesund, Glücklich oder Erfolgreich zu werden, ist es, Entspannung, Leichtigkeit und Spaß im Leben zulassen zu können. Bei jeder Art von Spannung gibt es in unserem System STRESS. Und genau dieser Stress blockiert dann unser gesamtes Leben. Eine gute Entspannungsfähigkeit verhilft Körper, Geist und Seele sich optimal zu regenerieren. Sie senkt den Blutdruck, stabilisiert und stärkt das Hormon- und Immunsystem, reguliert den Blutzuckerspiegel und hilft gegen Schlafstörungen. Außerdem, können durch eine ideale Entspannung, Bewusstseinszustände erreicht werden, die zwischen totaler Hingabe und allerhöchster Konzentration liegen. Auch mystische Erfahrungen und das Gefühl totaler Verschmelzung, Achtsamkeit und Wertschätzung werden durch eine gute Entspannungs- Regulation gefördert.

Durch eine gute Entspannung dürfen wir im Leben erfahren, dass eben nicht alles immer unter Druck funktionieren muss. Spaß, Leichtigkeit und Urvertrauen werden hierdurch gefördert. Wenn wir es schaffen, das Leben etwas leichter zu nehmen, dann wird es für uns selbst und damit natürlich auch für unsere Mitmenschen ebenfalls leichter und entspannter. Natürlich lassen sich nicht alle Sorgen und Probleme aus der Welt schaffen, aber es ist ein Unterschied, ob ich total gestresst und angespannt an eine Sache herangehe, oder sie einfach und mit Leichtigkeit erledige. Auch wenn es das Leben gerade nicht so gut mit uns meint, es lohnt sich dennoch darüber nachzudenken, ob das wirklich ein Grund ist, sich davon beschweren zu lassen. Gerade schwierige Herausforderungen sollte man am besten mit Gelassenheit und hellem Gemüt begegnen. Nur wer sich seine Leichtigkeit bewahrt, hat auch genug Elan, um belastende Situationen zu meistern.

**Achte immer darauf, dass diese 4 Kräfte gut in deinem Leben gepflegt werden, dann wirst du ein wirklich erfülltes Leben leben.**



Alles was in unserem Körper passiert, verläuft auf verschiedenen Ebenen. Körper, Biochemie, Gedanken, Gefühle und unser Geist (Gehirn) beeinflussen unsere Gesundheit.

Unser Geist und unser Gehirn spielt hierbei die zentrale Rolle, der Steuerung aller anderen Ebenen. Ist eine der Ebenen blockiert, so wirkt sich das negativ auf unsere Energie aus. Viele Menschen bekommen dadurch Probleme oder sogar Krankheiten. Genau hier setzt energetisch.fit an. Weiterführende Informationen findest du im Weblink <- Links.

Du möchtest mehr über  
Persönlichkeitsentwicklung  
und Energiearbeit  
erfahren?

<https://dropship.rocks/2xfCTZd>



BILDQUELLE: shutterstock\_260056121

# AMAZON SPERRUNG

...wie ein Schlag ins Gesicht!

Achtung beim Handel über Amazon! Denn Amazon nutzt seine Marktmacht und suspendiert Verkäufer häufig auch bei kleineren Verstößen und teilweise ohne Vorwarnung. Warum der Online-Gigant das tut und wie ihr eine Suspendierung verhindern könnt, erfahrt ihr im Folgenden.

## SICHERHEIT BEI AMAZON

Amazon versucht, seinen Kunden ein ständig wachsendes Sortiment an verschiedenen Produkten zu bieten. Dabei beschäftigt der Versand-Riese eine gigantische Anzahl an Drittanbietern, deren Waren in der Vergangenheit nicht immer zu 100% überprüft werden konnte. Dementsprechend waren zuletzt auch einige Produkte auf der Plattform zu finden, die falsch gekennzeichnet, verboten oder unsicher für den Kunden sind. Das fand eine Studie des Wall Street Journals kürzlich heraus. Beispiele für Waren dieser Art sind zum Beispiel Medika-

mente, die keine Sicherheitshinweise für Kinder enthalten oder falsch zertifizierte Spielwaren und Elektronik. Diese nicht sicheren Produkte haben zuletzt eine Welle der Empörung entfacht, auf die Amazon dann schließlich reagieren musste.

Amazon investiert deshalb zunehmend mehr Geld in Sicherheitsmaßnahmen. Allein im Jahr 2018 hat der Versandriese über 400 Millionen US-Dollar in den Schutz der Geschäfte und der Kunden gesteckt, um nicht geeignete Waren zukünftig von der Verkaufsplattform zu eliminieren. Mithilfe von neuen Programmen und innovativer Technik sollen diese Produkte und Verkäufer zukünftig schneller aufgespürt werden. Entsprechende Verstöße seitens der Verkäufer werden dann hart bestraft: Die Suspendierung bei Amazon droht! Das ist besonders für Verkäufer, die einen profitablen und etablierten Shop betreiben, eine Katastrophe. Wir sagen dir, worauf du achten musst, damit dir dieses Malheur nicht widerfährt!

## DENN DIE HÄUFIGSTEN SPERRGRÜNDE SIND:

- Verkaufen in eingeschränkten Kategorien
- Mehrere Accounts unter einem Namen verwenden
- Umfirmierungen und Account-Aktualisierungen
- Verletzung von geistigem Eigentum (Copyright Verstöße, Markenrechtsverstöße)
- Vorwurf von unechter Ware / Fake Produkten
- Suspendierung wegen unzureichender Sicherheitsmaßnahmen / gefährlichen Produkte
- Falsche Zustände: gebrauchte Ware als Neu angeboten
- Gehackte Accounts
- Eröffnung von ausländischen Accounts
- Rate an verspäteten Lieferungen überschritten
- Verstöße gegen die Amazon Partnernet Richtlinien

Auch die Basic-Richtlinien müssen eingehalten werden. Produkte müssen in bestimmten Formaten abgebildet sein, Headlines und Produktbeschreibungen korrekt bezeichnet sein. Besonders bei dem Verdacht auf gefälschte Waren geht Amazon besonders rabiät vor und sperrt lieber einen Account zu viel als zu wenig. Denn Handelsplattformen können von Marken für den Verkauf von gefälschten Waren verantwortlich gemacht werden. EBay wurde beispielsweise erfolgreich von LVMH und Tiffany & Co. verklagt, weil Verkäufer dort deren gefälschte Produkte angeboten hatten.

## ABMAHNUNGSWELLEN BEI AMAZON

Aufgrund der öffentlichen Kritik hat Amazon immer wieder große Aufräume-Aktionen gestartet, in denen eine Menge Accounts einfach gesperrt wurden. Oft ohne triftigen Grund. Viele Verkäufer haben bereits existenzielle Krisen durchlebt, weil deren Accounts über Monate gesperrt waren und so die Kunden ausblieben. Dabei ist eine Sperrung nicht immer gerechtfertigt, sondern teilweise auch die Folge eines automatisierten Verfahrens. Sollte es dir trotz aller Vorsichtsmaßnahmen einmal passieren, dass dein Amazon Seller Account gesperrt wird, gilt es schnell und professionell zu reagieren. Du bist dann in der Beweisspflicht, die Anschuldigungen von Amazon zu widerlegen.

## FOLGE VON VERSTÖSSEN

Bei Verstößen gegen die Richtlinien zu unzulässigen Artikeln kann Amazon verschiedene Maßnahmen ergreifen:

- Zunächst erfolgt eine Stornierung des Angebots.
- Anschließend wirst du mit einer Einschränkung der Verkaufsberechtigung bestraft.
- Dann erfolgt ein vorübergehender Entzug deiner Verkaufsberechtigung.
- Und abschließend droht der endgültige Entzug deiner Verkaufsberechtigung!

Achtung, diese Reihenfolge muss jedoch nicht zwingend eingehalten werden. In vielen Fällen sperrt Amazon sofort dein komplettes Seller-Konto und entzieht dir deine Verkaufsberechtigung ganz ohne Vorwarnung. Ohne vorherige Ankündigung! Achte deshalb penibel darauf, gegen keine der Richtlinien zu verstoßen!

## WIR SCHAFFEN ABHILFE BEI EINER SPERRUNG DEINES AMAZON-KONTOS

Falls es doch mal zu einer Sperrung deines Amazon Kontos kommen sollte und du nicht weiter weißt: Wir helfen Dir an 365 Tagen im Jahr! Im Falle einer Suspendierung solltest du möglichst sofort, aber spätestens innerhalb einer Woche aktiv werden. Wir unterstützen dich bei einer professionellen Stellungnahme und Ausarbeitung eines Maßnahmenplans. Auch in echten Härtefällen, etwa wenn die Sperrung Monate zurückliegt, kannst du auf uns zählen. Wende dich einfach an uns - wir geben unser möglichstes, deinen Account so schnell wie möglich von der Sperrung zu befreien!

## DAS AMAZON RISIKO MINIMIEREN

Ja, Amazon bietet klein- und mittelständischen Händlern große Chancen. Denn über die Plattform können Millionen an Kunden erreicht werden, ohne dass Händler dafür viel Geld für einen eigenen Shop oder in Werbung investieren müssen. Amazon hat dann aber auch eine enorme Macht über dich. Denn das Unternehmen kommuniziert nicht auf Augenhöhe mit seinen Händlern und schockt die kleinen Shops regelmäßig mit unbegründeten Account-Sperrungen und Verkaufsverboten. Aufgrund der komplexen Richtlinien ist es kaum möglich, über Jahre auf Amazon zu handeln, ohne nicht zumindest mit einer Verwarnung davon zu kommen. Außerdem befassten sich viele Händler nicht hinreichend mit den Richtlinien von Amazon und tappen so schließlich irgendwann in die Falle. Rückgängig gemacht werden kann eine Sperrung meist nur mit viel Aufwand, rechtlicher Hilfe und enormen Verlusten. Deshalb gilt es, von Anfang an das Risiko zu minimieren.

**Tipp:** Eine effektive Strategie zur Risikominimierung ist die Streuung deiner Produkte, also die Nutzung von mehreren verschiedenen Verkaufskanälen. Nutze immer auch andere Kanäle wie zum Beispiel EBay. EBay bietet auch einen wesentlich besseren Verkäufer-Service und kümmert sich intensiv um die Lösung eines Problems, während man bei Amazon lediglich als Bittsteller ohne jegliche Rechte dasteht. Auch ein eigener Online-Shop ist ein Muss. Denn hier bist du vollkommen unabhängig von der Gunst der großen Vertriebsplattformen und kannst zudem dein eigenes Corporate Design und deine eigene Corporate Identity darstellen.

**Bist du noch unsicher, welche Vertriebswege die richtigen für dich sind? Kontaktiere uns gern - wir beraten dich, welche Möglichkeiten für dich in Frage kommen und finden zusammen eine Lösung!**

<https://seller-performance.com/>

# CUSTOMER SUCCESS MANAGER MARC J. NÖTHEN

PLAUDERT AUS DEM NÄHKÄSTCHEN  
IM INTERVIEW MIT FABIAN, EXPERTISEROCKS



## ÜBER MARC

Marc ist neuer Customer Success Manager im Team von EXPERTISEROCKS. Künftig wird er das Mentoren-Duo Jasmin & Fabian unterstützen noch mehr glückliche Kunden zu erhalten. Marc heiß bürgerlich J. Nöthen und ist gerade frisch gebackene 30 Jahre jung geworden. Bereits mit 16 Jahren hat er seinen Hauptschulabschluss beendet und startete direkt seine erste Ausbildung zum Elektro Installateur. Zuletzt hat er als Sales Agent in knapp 7 Monaten mehr als 90.000 € Umsatz erwirtschaftet. Doch nun von Anfang.

## LIEBER MARC, ERZÄHLE UNS MEHR ÜBER DICH UND DEINE ANFÄNGE, DEINE AUSBILDUNG. WAS MÜSSEN WIR ÜBER DICH WISSEN?

Neben meiner Ausbildung zum Elektro Installateur habe ich dann mit 19 Jahren meine zweite Ausbildung zum Konstruktionsmechaniker absolviert. Um danach für einige Jahre für meinen Großvater zu arbeiten. Dieser Beruf war sehr ausschlaggebend für meine weitere beruflichen Karriere und meiner persönlichen Weiterentwicklung. Ich arbeitete dort als Automatisierungstechniker in Krankenhäusern, für Rolex oder der deutschen Bahn und dem WDR. Da mich das Thema "Handwerker aber über kurz oder lang nicht besonders glücklich gemacht hat, habe ich mich vor drei Jahren entschieden meinen eigenen Weg zu gehen. Und demzufolge auch nicht die Firma meines Großvaters zu übernehmen wie einst geplant. Bereits als Kind interessierte mich Hard- und Software. So verwundert es wenig, dass ich zuletzt begann mit Informatik/Programmieren anzufangen. Doch um Geld zu verdienen bin ich zunächst in das berühmte Network-Marketing gerutscht. Dort habe ich mir dann Skills als Verkäufer angeeignet und um meine verkäuferischen Talente zu verfeinern. Zuletzt habe ich für ein Dropshipping Unternehmen gearbeitet, welches sich auf den China-Import spezialisiert hat. Dort war ich wie eingangs beschrieben als Sales-Agent tätig.

## WIE UND WANN BIST DU ERSTMALIG MIT DROPSHIPPING IN BERÜHRUNG GEKOMMEN?

Vor ca. einem Jahr um genau zu sein am 01.12.2018. Da ich zeitgleich für ein Unternehmen gearbeitet habe das genau in diesem Bereich China-Dropshipping anbietet. Den E-Commerce / Streckengeschäfte ist eine geniale Lösung um neben deiner Tätigkeit Voll oder Teilzeit ein eigenes Unternehmen aufzubauen das früher oder später zu einem Vollzeit Bündnis heran wächst sofern du natürlich dran bleibst. Mir wurde aber relativ zugängig klar, das China Dropshipping nicht das wahre für mich ist. Daher habe ich mich kurzfristig entschieden nach EU Dropshipping Ausschau zu halten und habe so Fabian & Jasmin kennen gelernt. Eine wirklich weise Entscheidung, neben meinem Online Geschäft arbeite ich noch auf selbständiger Basis als Monteur, hole mein Abitur ( Fernstudium ) nach und programmiere Software. Meinen eigenen Weg zu gehen war die Beste Entscheidung und hat mir meine Ziele und Vision erst ermöglicht. Mit EXPERTISEROCKS zusammen zuarbeiten war daher eine Überlebens wichtige Entscheidung die mir in so kurzer zeit gezeigt hat wie E-Commerce wirklich funktioniert und ich bin stolz darauf ein teil dieses Teams zum sein.

## WANN KAM DER PUNKT IN DEM DEIN SCHWERPUNKT AUF EUROPA GELENKT WURDE?

Als ich gemerkt habe das China Dropshipping viele Probleme

mit sich bringt. Zum einen lange Lieferzeiten, dann wären die einfuhr Zölle und die Retouren ein Punkt. Zum anderen wollte ich die Basics lernen bevor ich Weltweit agiere und zum anderen wären da noch Steuern und natürlich auch die Rechtsgrundlage.

## WIE HAST DU DEINE SORTIMENTSNISCHEN / SHOP STRATEGIE GEFUNDEN?

Zu erst bei dem Coaching das mit China Ware arbeitet das gefiel mir aber wie gesagt nicht, ich habe schnell gemerkt das Qualität und besonders die langen und unzuverlässigen Lieferzeiten ein Problem sind. Es hat halt nie den Longterm erreicht und steht eher für Impuls Verkäufe für die ich mich aber nicht wirklich begeistern konnte. Daher habe ich mich dann anderweitig umgeschaut und hatte tolle Ideen durch zu hören in der Bahn wenn Menschen von Produkt Problemen redeten oder auch bei Freunden oder Diskussionen im Internet. Mein Gedanke war von Anfang an etwas eigenes zu kreieren in dem man mit einem Vorhandenem Produkt abrietet und ein eigenes Label entwirft und Brandet.

## GIBT ES WEITERE PERSONEN DIE DICH UNTERSTÜTZEN ODER TEIL SEINES TEAMS SIND?

Ja Definitiv zu aller erst wäre da Fabian & Jasmin da ich das Mentoring mache und den Betriebswirt Lehrgang grade absolviere. Dann wären da meine Freundin die mich stetig unterstützt und mit der ich Produkt Ideen ( kritisch ) besprechen kann. Dann Louis & Erik beides sehr gute freunde mit den ich schon im Bereich E-Commerce gearbeitet habe und arbeite. Des Weiteren sind doch noch einige freunde die im Online marketing, Affiliate und FBA sehr aktiv sind mit denen ich mich regelmäßig austausche und wir gegenseitig von einander lernen.

## WIE MUSS MAN SICH EINEN TYPISCHEN ARBEITSTAG/WOCHE VORSTELLEN?

Naja ich will nicht behaupten das ich wie Elon Musk bin, aber er ist einer meiner Größten Vorbilder was den Bereich Unternehmertum, Kreativität und Lern Methoden und vor allem direkte Umsetzung betrifft. Ich arbeite mit Absicht 7 Tage die Woche und meistens mehr als 16 Stunden. Ich lese und lerne sehr viel. Ein Normalen Arbeitstag gibt es nicht was wahrscheinlich auch dafür sorgt das ich ständig Motiviert bin und für meine Projekte brenne. Das einzige das beständig ist und einen gewissen Ablauf bei mir erfordert. Ist der Lernfaktor, Lesen-Aufschreiben-wiederholen-umsetzen. Dieser verbraucht in der Regel viel Zeit. Gibt mir auf der anderen Seite viel kraft. Ich lese 2-3 Bücher die Woche in den Bereichen Unternehmer, Technik, Wirtschaft, Software, Informatik, Mindset und Persönlichkeitsentwicklung sowie Marketing und Psychologie. Hört sich nach viel an aber ist mittlerweile so zur Routine geworden das es mehr als nur Spass macht. Du absolvierst aktuell den Dropshipping Betriebswirt. Warum würdest du anderen empfehlen es dir gleich zu tun? Weil du hier wirklich lernst wie du ein Stabiles Fundament aufbaust. Angefangen mit den Rechtsformen und genauen Erklärungen für was du welche brauchst. Den Rechtslagen, Steuern und Steuerberater, weiter mit den Shopsystemen welche was können und für was sie besser geeignet sind. Den Plattformen und wie du sie auch ohne Advertising nutzen kannst ( was dir grade am Anfang viel Lehrgeld erspart ). Emailmarketing und einem eigenen CRM System mit deutschem Support das mehr als nur eine Software ist. Du kriegst einfach ein Rundum Paket Fundament-basics-Profi du wirst zu einem Unternehmer der weiss wo von er redet und lernst es von einem Unternehmer der weiss wo von er redet. Und das beste ist das du hier nicht erst 1000ende € ausgeben musst um anfangen zu können ;D

Fundament-basics-Profi du wirst zu einem Unternehmer der weiss wo von er redet und lernst es von einem Unternehmer der weiss wo von er redet. Und das beste ist das du hier nicht erst 1000ende € ausgeben musst um anfangen zu können ;D

### WAS IST AKTUELL DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Naja um ehrlich zu sein habe ich da keine da ich meine Herausforderungen immer direkt kläre und Überall nach den besten Lösungsmöglichkeiten suche.

### WELCHE EIGENSCHAFTEN SIND DEINER MEINUNG NACH AM WICHTIGSTEN, UM MIT DROPSHIPPING ERFOLGREICH ZU WERDEN / SEIN?

Ganz klar Leidenschaft für deinen Shop, deine Produkte, die Systeme und vor allem die Bereitschaft lernen zu wollen. Zuletzt wäre da der Punkt durch zuhalten und nicht jeder Grünen wiese hinterher zu jagen. Den nur an der Börse gilt The Trend is Your friend. Im E-Commerce ist das anders.

### WAS SIND DEINE UNTERNEHMERISCHEN PLÄNE FÜR 2020?

Unternehmerisch gesehen die ersten 5 Shops bis ende 2020 zu eröffnen natürlich aber erst in Deutschland und dann Europa weit das ganze quasi im 3 Monats Zyklus. Des Weiteren meine Kenntnisse weiter auszubauen. Zu lernen und umzusetzen was ich gelernt habe. Zuletzt wäre da noch die Auswanderung nach Mallorca!

### WIE MACHST DU AUF DICH BZW. DEINEN STORE (KÜNFTIG) AUFMERKSAM?

Mit dem System von EXPERTISEROCKS 2000 Plattformen zu nutzen und auszubauen erst Deutschland weit dann Europa weit mit 46 Ländern, denke ich reicht die Reichweite. Später mit genügend kapital lassen sich dann auch gut und gerne Advertising Experimente Ausführen.

### MUSSTEST DU SCHON LEHRGELD BEZAHLTEN? WENN JA, WAS WÜRDTEST DU RÜCKBLICKEND ANDERST MACHEN?

Anders machen würde ich nichts den es hat mich dahin gebracht wo ich jetzt bin und vor allem zu dem gemacht der ich jetzt bin! Doch habe ich sehr viel Lehrgeld bezahlt alles in allem ca. 20.000€ in mehr als 3 Jahren. Auch wenn diese es wert waren da ich dadurch Erfahrung gesammelt habe hätten diese sich definitiv umgehen können mit dem Wissenstand von heute. Trotzdem bin ich Dankbar denn die Menschen die ich kennen lernen durfte und das was ich lernen durfte ist unbezahlbar.

### LAST ONE: WAS RÄTST DU ANDEREN GRÜNDERN AUS EIGENER ERFAHRUNG?

Ganz klar Zielsetzung wichtig ist hierbei nicht alles an einem Tag zu machen setzt dich lieber 2-3 Wochen hin überlege dir was du wirklich vom leben willst. Materiell wissenstechnisch aber auch Familiär. Dann frage dich was kannst du gut. Suche dann in dem Bereich ein Geschäftsmodell. Wenn du aber noch nicht weisst was du gut kannst wie es bei mir war, dann Probiere aus. Teste immer und immer wieder solange bis du das findest das dich nicht mehr schlafen lässt weil du einfach so geil drauf bist zu arbeiten und zu lernen. Dann hast du etwas mit dem du großes erschaffen kannst.

ON AIR



# BUCHEMPFEHLUNGEN VON FABIAN SIEGLER

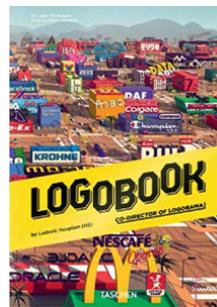
...JEDEN SAMSTAG EINE NEUE EMPFEHLUNG...

@ WWW.DROPSHIPPING.TUBE



## ERFOLGREICH DURCH SPEZIALISIERUNG

„Sehr lesenswert, wenn du noch unsicher bist, ob du eine Nische oder einen Generalstore aufbauen sollst.“  
ISBN: 9783868815443  
Autor: Kerstin Friedrich  
Preis/Umfang: 19,99€/224 S.



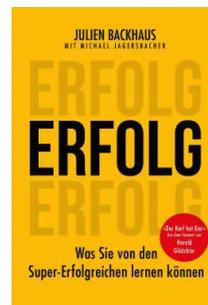
## LOGOBOOK

„Sehr interessant für Start-Ups. Vergleiche Farben & Wertversprechen aus gleichen Branchen.“  
ISBN: 9783836534130  
Autor: Ludovic Houplain  
Preis/Umfang: 33,18€/776 S.



## DIE AMAZON-FORMEL

„Extrem hilfreich für jeden der Kalkulation verstehen will. Sehr praxisnah anhand von Amazon gezeigt. Ideal für Dropshipper - nicht nur FBA.“  
ISBN: 9781091886926  
Autor: Roland Manke  
Preis/Umfang: 32,99€/130 S.



## ERFOLG

„Sehr gute Zusammenfassung bzw. Einstieg um eigene Erfolg-Skills zu optimieren. Lesenswert für alle die mehr aus Ihrem Leben machen wollen!“  
ISBN: 9783959721523  
Autor: Julien Backhaus  
Preis/Umfang: 16,99€/176 S.



## FREEDOM - TEIL 1

Dropshipping innerhalb Europa zu betreiben erscheint befremdlich, so unbekannt ist diese Möglichkeit noch immer. Der Streckenversand, scheint als reines Trend-Business aus China zu überzeugen. Das dem nicht so ist, beweist dieses Buch!



## FREEDOM - TEIL 2

Dieses Buch ist die Fortsetzung der Freedom-Reihe. Es ist gewissermaßen das Handbuch zum weltweit ersten Dropshipping-Brettspiel - jedoch mit Tiefblick. Es ist mehr als nur eine Spielanleitung.

ERFOLGREICH DURCH  
SPEZIALISIERUNG



SCAN ME

LOGOBOOK



SCAN ME

DIE AMAZON-FORMEL



SCAN ME

ERFOLG



SCAN ME

FREEDOM - TEIL 1



SCAN ME

FREEDOM - TEIL 2



SCAN ME

**DIE NEUE  
AUSGABE  
ERSCHEINT AM  
15.01.2020**



**WAS ERWARTET DICH  
IM NÄCHSTEN HEFT**

## **KALKULATION**

- Welche Kosten fallen WIE & WO an?
- Deckungsbeitrag und Gewinn unterscheiden
  - Rabatte kalkulieren
- & VIELE WEITERE THEMEN

**Unsere Round-Tables vermitteln maximalen Praxisbezug und individuelle 1:1 Hilfe. Kein vordefinierter Fahrplan, 100% individuell auf Dich abgestimmt. Nach dem Vorbild einer Mastermind ist dieser Round-Table entstanden. Er ist im Gegensatz zum Workshop in einer kleinen Gruppe von maximal 12 Teilnehmer. Wenn Du also von anderen lernen möchtest, Netzwerken, Dich austauschen dann bist Du hier genau richtig.**



**Bewerbe Dich jetzt!**

**Der nächste Round-Table findet am Samstag den 16.11.2019 statt!**



*Scan me*

**ODER**

**<https://dropship.rocks/2GqjGJp>**