

DropShipping

Das große
Geheimnis
im Online-Handel

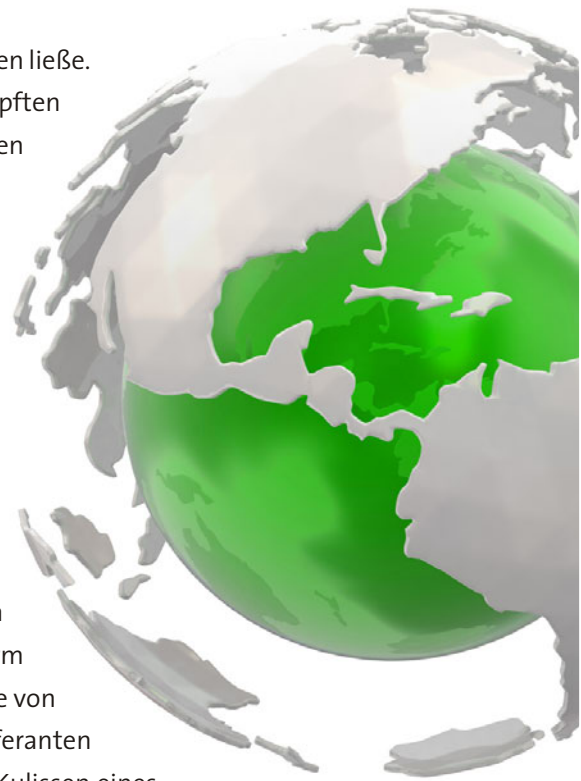


**Start eines Online-Shops
ohne Lager und ohne Eigenkapital**

DropShipping

Das große Geheimnis im Online-Handel

Es ist nicht so, dass sich mit dem Online-Handel nicht Geld verdienen ließe. Allerdings setzt eine erfolgreiche Platzierung an diesem stark umkämpften Markt ein Sortiment voraus, das in der Lage ist, möglichst viele Endkunden anzusprechen und durch seine Qualität, seinen Preis und seine Präsentation zu überzeugen weiß. Damit setzt ein Dilemma ein, das Einsteiger und fortgeschrittene Online-Händler gleichermaßen stark betrifft: Wer ein breites und attraktives Sortiment anbieten möchte, der muss zunächst in die angebotenen Produkte investieren und trägt im Anschluss das komplette Warenrisiko. Der benötigte Kapitaleinsatz erschwert Anfängern den Einstieg und stellt selbst erfahrene und erfolgreiche Händler vor wirtschaftliche Probleme. Um ein großes Sortiment auch ohne den Einsatz eines hohen Kapitals am Markt anbieten zu können, eignen sich DropShipping-Konzepte, bei denen der Händler die Ware erst dann erwirbt, wenn er sie selber an einen Endkunden verkauft hat. Im Folgenden stellen wir Ihnen die moderne Form der Produktbeschaffung ausführlich vor, erläutern die Vor- und Nachteile von DropShipping, erklären Ihnen, worauf Sie bei der Auswahl geeigneter Lieferanten achten sollten und werfen gemeinsam mit Ihnen einen Blick hinter die Kulissen eines erfolgreichen DropShipping-Anbieters.



Streckenhandel, Streckengeschäft, Direktverkauf oder Direkthandel: Viele Begriffe für DropShipping

Um zu erklären, wie DropShipping funktioniert, betrachten wir zuerst die Art, wie der Einkaufsprozess im klassischen Online-Handel vonstattengeht. Der Händler entscheidet sich für einen Produktbereich und bemüht sich darum, Waren zu möglichst niedrigen Preisen einzukaufen, von denen er glaubt, sie erfolgreich am Markt platzieren zu können. Diese werden von ihm nach der Lieferung bezahlt, in seinen eigenen Räumen gelagert und im Falle eines Auftrages von ihm verpackt und versendet. Dieses Modell beinhaltet sowohl Kosten als auch Risiken. Lassen sich die Produkte nicht so gut verkaufen, wie ursprünglich geplant, so trägt alleine der Händler das Warenrisiko. Jeder Tag, an dem ein Produkt gelagert werden muss, kostet bares Geld in Form der Raummiete. Erweist sich das Produkt als unverkäuflich, so bleibt der Händler so lange auf der Ware sitzen, bis er sich schließlich entscheidet, das Produkt unter Umständen unter seinem eigenen Einkaufspreis anzubieten, da es ansonsten dauerhaft sein Kapital und sein Lager belasten würde.

DropShipping löst exakt diese Problematik: Der Händler stellt hierbei ebenfalls ein Sortiment zusammen und bietet es am Markt an. Statt die Produkte jedoch vorab selber zu kaufen, verbleiben diese bei seinem Lieferanten, bis es zum Verkauf an einen Endkunden gekommen ist. Erst dann bestellt der Händler das Produkt verbindlich bei seinem Lieferanten und erteilt diesem gleichzeitig den Auftrag, die Ware unmittelbar an den Endkunden zu versenden. Der Versand erfolgt neutral oder sogar so, dass der Endkunde durch die Beschriftung des Paketes oder den Lieferschein den Eindruck erhält, als sei die Lieferung direkt durch den Online-Händler erfolgt. Für den erweiterten Service zahlt der Online-Verkäufer dem Lieferanten eine fest vereinbarte Gebühr je Versendung und trägt dafür weder das Warenrisiko noch die Lagerkosten oder den Aufwand für die Verpackung und den Versand des Produktes.



Während DropShipping in Deutschland noch nicht sonderlich weit verbreitet ist, verfügt diese moderne Form des Produkteinkaufs und der Logistikabwicklung in den USA bereits über eine langjährige Geschichte und wird im dortigen Online-Handel bevorzugt eingesetzt. Mittlerweile sind aber auch in Europa und in Deutschland immer mehr Lieferanten bereit, den Online-Händlern das DropShipping anzubieten.

Kapitalersparnis, Risikominimierung und ein verbesserter Arbeitsablauf: Die Vorteile von DropShipping

Online-Händler, die DropShipping nutzen, sind in der Lage, sehr große Sortimente anzubieten, ohne hierfür im Vorfeld ein übermäßiges Kapital aufbringen zu müssen. Ist erst einmal ein geeigneter DropShipping-Partner gefunden worden, so kann dessen Sortiment ausschnittsweise oder komplett in den eigenen Online-Shop aufgenommen werden. Stellt sich heraus, dass einzelne Produkte nicht gut verkäuflich sind, so trägt der Online-Händler kein Risiko, sondern entfernt die entsprechenden Artikel einfach aus seinem Angebot und konzentriert sich auf die verkaufstarken Artikel. Erst in dem Moment, in dem der Endkunde ein Produkt bestellt, ordert der Online-Händler dieses bei seinem DropShipping-Lieferanten. Eine Vorfinanzierung der angebotenen Waren ist somit nicht mehr erforderlich. Neben den Kapitaleinsparungen und dem Wegfall des Warenrisikos ist bei einem reinen DropShipping-Modell auch keine eigene Lagerhaltung nötig, da die Produkte bei dem jeweiligen Lieferanten verbleiben, bis sie verbindlich bestellt wurden. Letztlich sorgt das zeitgemäße System auch für einen wesentlich geringeren Zeit- und Personalaufwand, da die einzelnen Sendungen durch den Lieferanten verpackt und versendet werden. Der Online-Händler hat so selber mehr Zeit, um sich um den Verkauf, das Marketing und die Gesamtstrategie seines Shops zu kümmern und belastet sein Budget nicht durch hohe Personalkosten.



Obwohl die Vorteile von DropShipping deutlich überwiegen, müssen gewisse Risiken berücksichtigt werden

Mit der Nutzung von DropShipping gibt der Online-Händler eine wichtige und zentrale Leistung aus der Hand. Viele Endkunden beurteilen die Qualität des Online-Einkaufs vor allem über die Performance des Händlers in Bezug auf die ordnungsgemäße Verpackung und den pünktlichen Versand. Kommt es hier zu Störungen, so riskiert man negative Bewertungen, ohne selber einen direkten Einfluss auf die Arbeitsleistung des DropShipping-Lieferanten zu haben. Einen Ausweg bieten hier nur fest vereinbarte Service-Levels, die sich neben der eigentlichen Versendung auch auf die Abwicklung von Retouren beziehen müssen. Da der Online-Händler selber als Versender auftritt, müssen auch Rücksendungen an ihn und nicht an den DropShipping-Partner erfolgen. Kommt es zu vielen Retouren, so können die hierfür nötigen Arbeitsschritte die Personal- und Zeitplanung des Online-Händlers belasten. Zusätzlich sollte man sich darüber im Klaren sein, dass auch die Mitbewerber im jeweiligen Marktsegment schnell und mühelos auf das Angebot des Dropshipping-Lieferanten zurückgreifen können. In der Folge können sich stark vergleichbare Sortimente und Preisstrukturen bei der Konkurrenz ergeben.

Unsere Praxistipps für die Auswahl eines geeigneten Partners für DropShipping:

Am Anfang auf die Großen setzen

Bei der Auswahl eines DropShipping-Lieferanten sollten Sie vor allem zu Beginn eher die großen und etablierten Unternehmen bevorzugen. Ein erstes Erkennungszeichen bei unbekanntem Unternehmen ist hierbei die Frage, ob es sich um Kapital- oder um Personengesellschaften handelt. Setzen Sie hierbei vorrangig auf Aktiengesellschaften oder GmbHs mit einer nachvollziehbaren Firmenhistorie und überprüfen Sie kleinere Unternehmen besonders gründlich, bevor Sie sich auf eine geschäftliche Vereinbarung einlassen.

Die Zuverlässigkeit zählt

Durch Ihre Endkunden werden Sie maßgeblich über ihren Service beurteilt, bewertet und weiterempfohlen. Der DropShipping-Partner sollte daher sehr zuverlässig sein und kurze Lieferzeiten anbieten. Prüfen Sie die Versanddauer, den Zustand und das Aussehen der Sendungen und die gesamte Performance des potentiellen Partners durch mehrere Probebestellungen, bevor Sie sich für ein Unternehmen entscheiden.

Die Unterschiede in der Abwicklung sind erheblich

Obwohl das Grundprinzip des DropShipping bei verschiedenen Anbietern vergleichbar ist, unterscheiden sich die Angebote am Markt in ihren Details teilweise sehr deutlich. Achten Sie hierbei insbesondere auf die geltenden Zahlungsziele und handeln Sie diese ruhig offensiv mit einem potentiellen Partner aus. Je mehr Zeit Sie für die Begleichung der Lieferantenrechnung haben, desto positiver wirkt sich das auf die Liquidität Ihres Unternehmens aus. Manche Lieferanten bestehen auf bestimmte Mindestabnahmemengen. Wenn Sie bei jeder Bestellung mehr als ein Produkt ordern müssen, dann widerspricht dies dem Grundprinzip des DropShipping und reduziert Ihre Vorteile erheblich.

Vorsicht bei Vereinbarungen zu Rücksendungen

Während Ihre Endkunden das Recht haben, die Ware innerhalb von 14 Tagen an Sie zurückzusenden, gilt dieses Rückgaberecht nicht zwischen Ihnen und dem DropShipping-Partner. Vereinbaren Sie also entweder ein Sonderrückgaberecht mit dem Lieferanten oder stellen Sie sich darauf ein, die Retouren zu günstigeren Preisen bei eBay zu vermarkten.

Der persönliche Kontakt ist nicht zu ersetzen

Wenn DropShipping für Sie neu ist, sollten Sie zu Beginn eher auf deutsche Unternehmen setzen, um die Kommunikation zu erleichtern. Recherchieren Sie hierzu möglichst viele Informationen über den potentiellen Partner im Internet und suchen Sie dabei vor allem nach Erfahrungsberichten anderer Händler, die mit diesem Lieferanten zusammen gearbeitet haben. Wenn die Möglichkeit besteht, sollten Sie den persönlichen Kontakt zu Ihrem künftigen DropShipping-Partner aufnehmen, um sich so vor Ort ein genaues Bild von der Seriosität und dem Leistungsprofil des Unternehmens machen zu können. Auch Verhandlungen über die genauen Konditionen lassen sich im Vieraugengespräch besser führen als per E-mail oder Telefon.

Die ersten Schritte zum erfolgreichen DropShipping: Gehen Sie in die Offensive

Auf der Suche nach geeigneten DropShipping-Partnern sollten Sie zunächst Ihre ohnehin bestehenden Kontakte überprüfen. Viele Großhändler, Hersteller und Importeure bieten DropShipping an, ohne speziell mit diesem Service zu werben. Fragen Sie also ruhig bei Ihren bisherigen Lieferanten nach, ob DropShipping eine mögliche Alternative ist. Wenn Sie außerhalb Ihrer bestehenden Kontakte ein interessantes Unternehmen entdecken, dann klären Sie per E-Mail oder in einem kurzen Telefonat ab, ob diese Versendungsform angeboten wird, bevor Sie sich bei unzähligen Händlern registrieren, um dann zu erfahren, dass die Angebote nicht Ihren Vorstellungen entsprechen. Wenn Sie vorrangig oder ausschließlich im eBay-Handel aktiv sind, sollten Sie dies nicht unbedingt betonen. Viele Anbieter beliefern zwar Online-Shops im Allgemeinen, sind bei reinen eBay-Händlern aber eher zurückhaltend. Werden Sie hierüber nicht befragt, sind Sie nicht verpflichtet, proaktiv Auskünfte über Ihr Geschäftsmodell zu geben. Im weiteren Verkauf sollten Sie unbedingt klären, welche Services der jeweilige Händler in Bezug auf sein Sortiment bietet. Viele Unternehmen versorgen Sie mit Produktbildern und Beschreibungen, bieten Produktschulungen und Seminare an oder informieren Sie aktiv über neue Produkte, besondere Angebote und Saisonartikel zu Sonderkonditionen.

DropShipping in der Praxis am Beispiel der Actebis Peacock GmbH

Die Actebis Peacock GmbH gehört zu den drei größten IT Konzernen Europas und erreicht einen jährlichen Umsatz von rund 3,6 Milliarden Euro. Das Unternehmen bietet Produkte von über 400 verschiedenen Herstellern an und liefert so bis zu 85.000 unterschiedliche Artikel. Actebis Peacock setzt auf DropShipping: Bereits heute wird jede dritte Händlerbestellung direkt neutral oder im Look & Feel des Händlers an den jeweiligen Endkunden versendet. Interessierten Händlern stehen dabei zwei Möglichkeiten zur Verfügung, mit Actebis Peacock zusammen zu arbeiten: Besteht bereits eine Shop-Plattform, dann können

zahlreiche Artikel aus dem großen Sortiment des Konzerns per DropShipping in das eigene Lieferprogramm aufgenommen werden. In Ergänzung dazu bietet das Unternehmen eine komplette Händlershop-Lösung an. Ab einem Grundpreis von 99,00 Euro pro Monat kann diese genutzt und über die Actebis Peacock Produkte selber auch mit eigenen Artikeln bestückt werden. Das ShopSystem bietet umfangreiche Funktionen im Bereich Schnittstellen, Warenwirtschaft, Lagerhaltung, Korrespondenz und Kundenpflege und stellt darüber hinaus zahlreiche Marketingfunktionen bereit. Insgesamt eignet sich das Händlershop-System auch für Einsteiger im Bereich Online-Handel, da hier bereits viel Vorarbeit geleistet wurde und ein bewährtes, stetig aktualisiertes Sortiment in einem von starker Nachfrage gekennzeichneten Marktsegment zur Verfügung steht. Wer lieber unabhängig von einem zentralen DropShipping-Partner bleiben möchte, der nutzt seine eigene Software und integriert die Angebote verschiedener Partner über spezifische Schnittstellen zu den Großhändlern, Herstellern und Importeuren. Mittlerweile verfügen selbst Open Source Lösungen am Markt über geeignete Module, mit denen sich direkte Verbindungen zu den DropShipping-Partnern aufbauen lassen.

DropShipping: Bei sorgfältiger Planung eine lohnende Alternative zum klassischen Online-Handel

DropShipping, die Bestellung von Produkten beim Hersteller, Großhändler oder Importeur unmittelbar nach Eingang einer Endkundenbestellung und die Versendung der Ware durch den DropShipping-Partner bietet weitreichende Vorteile für Einsteiger und fortgeschrittene Online-Händler. Selbst mit eingeschränktem Eigenkapital können umfangreiche und attraktive Sortimente aufgebaut und angeboten werden. Lagerflächen sind ebenso wenig erforderlich wie der Einsatz von kostenintensivem Personal für den Bereich Lagerhaltung, Verpackung und Versand. Gleichzeitig können Internet-Händler von den Erfahrungen und dem Know-How der DropShipping-Partner in hohem Umfang profitieren. Wer sich jetzt unmittelbar in das Vorhaben stürzen will, einen auf DropShipping aufgebauten Online-Shop zu errichten, der sollte einen Moment innehalten und sich klarmachen, dass auch ein Geschäftsmodell auf dieser Grundlage nicht ohne die gründliche Planung des eigenen Handelsunternehmens auskommt. DropShipping bietet hervorragende Chancen und verringert deutlich die Risiken, die in der Regel mit einer Selbständigkeit verbunden sind. Aber auch hier gelten die Gesetze und Regeln des Marktes, mit denen sich Einsteiger unbedingt vertraut machen sollten, bevor Sie das eigene Unternehmen starten.



Praxisbeispiel für DropShipping:
*Der Online-Shop PC-King (www.pcking.de) führt mehr als 30.000 Produkte und ist derzeit einer von 200 Actebis-Händler-Shops.
Käufer, die Ihre Ware bestellen, erhalten diese direkt vom Großhändler geliefert.*

Über 100 DropShipping-Lieferanten mit mehr als 250.000 Produkten

DropShipping ist mit Sicherheit das Handelskonzept der Zukunft und wird den Online-Handel in den nächsten Jahren vollkommen revolutionieren. Für viele eingeweihte Händler ist es schon heute das größte Geheimnis Ihres Erfolges. Und das aus gutem Grund. Denn wer heute mit einem Online-Shop startet, kann durch DropShipping in nur wenigen Monaten zu den größten Online-Händlern seiner Branche gehören - ohne Lager, ohne Versand und ohne Eigenkapital.

Was jedoch in der Theorie so einfach und nachvollziehbar klingt, erweist sich in der Praxis oftmals als außerordentlich schwierig. Die meisten Lieferanten, die ihren Kunden DropShipping anbieten, werben nicht mit diesem besonderen Service. Ursache hierfür ist in der Regel, dass die Unternehmen ihre bestehenden Kunden nicht dadurch verärgern wollen, dass sie den Direktversand von Produkten an Endkunden offensiv anbieten. So wird die Suche nach geeigneten Großhändlern oder Herstellern schnell zur frustrierenden und erfolglosen Aufgabe. Selbst wenn dann ein Partner identifiziert werden kann, mit dem sich DropShipping-Modelle realisieren lassen, so weiß man zunächst nicht, ob es sich um ein zuverlässiges und seriöses Unternehmen handelt.

Das Angebot von www.DropShipping.de schließt diese offensichtlich weit klaffende Lücke für den Online-Handel und bietet interessierten Händlern eine besonders leistungsfähige Plattform. Im Mittelpunkt steht hierbei Deutschlands größte DropShipping-Datenbank. In insgesamt 18 aussagekräftigen Kategorien entdecken angemeldete Mitglieder mehr als 250.000 Produkte von über 100 Lieferanten, die ihren Kunden DropShipping anbieten. So entfällt die zeitraubende und häufig erfolglose Recherche nach geeigneten Partnern. Durch den transparenten und anwenderfreundlichen Aufbau der Datenbank lassen sich nicht nur geeignete DropShipping-Partner in Sekunden finden, sondern auch Produktideen blitzschnell auf Verfügbarkeit hin überprüfen.

Egal ob Sie Notebooks, Textilien, Schmuck, Handys, Musikinstrumente oder Spielwaren verkaufen wollen. Bei DropShipping.de finden Sie mit Sicherheit Ihren passenden DropShipping-Partner. Starten Sie noch heute und stellen Sie sich aus über 250.000 Produkten Ihr ganz eigenes Sortiment zusammen!

Anmeldung unter:

www.dropshipping.de/anmeldung.php

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg

Ihr Team von DropShipping.de

