

Chance auf höhere Margen?



Sinkende Margen, zunehmender Konkurrenzdruck durch große Handelsketten und sogar der Lebensmitteleinzelhandel stellen den UE-Handel täglich vor neue Herausforderungen. Der Direktimport aus China kann hier eine alternative Antwort sein. Florian Clever, Geschäftsführer SourceIT, ein Münchener Einkaufsbetreuer für den chinesischen Markt, klärt die wichtigsten Voraussetzungen.

China hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt und exportierte 2005 bereits Elektrogeräte in einem Wert von ca. 174 Milliarden US-Dollar. Bis 2010 soll China laut einer kürzlich veröffentlichten OECD-Studie Exportweltmeister sein. Ist also der Direktimport aus China die Lösung, um Margen zu sichern und wettbewerbsfähig zu bleiben? Sofern einige Voraussetzungen erfüllt sind und die sich ergebenden Risiken richtig kontrolliert werden, lautet die Antwort – ja!

Richtige Abnahmemengen

Das Wichtigste im Chinahandel ist die richtige Abnahmemenge. Denn die Lieferanten kalkulieren messerscharf mit Mindestordermengen, die der Importeur überschreiten muss. Wie viel das genau ist, hängt stark vom Produkt und dessen Wert ab. Gängige Mindestabnahmemengen sind 500 Stück,

1000 Stück oder sogar ganze Container. 6.000 bis 10.000 US-Dollar Nettowarenwert sind ein guter Richtwert. Bei extrem billigen Kleinteilen selbstverständlich weniger.

Direktimporte bringen auch Risiken mit sich, die finanzielle Belastungen nach sich ziehen, die weit über den reinen Warenwert hinausgehen. Denken Sie nur an das neue Elektrogesetz, und die daraus resultierende Elektroschrottverordnung und RoHS-Richtlinie, die die Beschränkung schädlicher Substanzen in Elektrogeräten vorschreibt. Alle Geräte sind bei der Stiftung EAR zu registrieren. Für Consumer-Geräte muss man auf die öffentlichen Entsorgungs- und Rücknahmeeinrichtungen zurückgreifen und sich an

den Kosten entsprechend des Importvolumens beteiligen. Für Garantiefälle ist sogar noch eine gesicherte Garantierücklage zu bilden; Bearbeitungsgebühren kommen selbstverständlich hinzu. Durch die RoHS-Richtlinie ist darauf zu achten, dass der Lieferant nicht nur die CE-Norm einhält, sondern auch die RoHS-Richtlinie erfüllt.

Accessoires für Einsteiger

Für Einsteiger kann der Import von nicht-elektronischen Accessoires eine attraktive Alternative sein. Laptop-Taschen, Kamera-Taschen, Reinigungsmittel, Objektiv-Filter und viele andere kleine Zubehörs sind aufgrund einfacherer rechtlicher Rahmenbedingungen deutlich problemloser zu importieren und locken zumeist auch noch mit attraktiveren Margen als die sehr gängigen Hi-Tech-Artikel, die unter ständigem Preisdruck stehen. Neben den normalen Zusatzkosten sollte aber auch bedacht werden, dass im Importgeschäft immer wieder zusätzliche Mittel zur Verfügung stehen müssen. Zu spät eintreffende Ware macht einen Zwischenkauf in Europa erforderlich, um die Kontrakte einzuhalten, oder mangelhafte Ware wirft Zusatzkosten auf bei Rücksendung oder Rechtsstreitigkeiten. Diese Anfangshürden können Importwillige mit einem erfahrenen Einkaufsberater umschiffen.

(Florian Clever / aw)



„Sofern man nicht in China vor Ort vertreten ist und die Landessprache beherrscht, ist die Auswahl eines exporterfahrenen Lieferanten notwendig. Der sollte sowohl an europäische Geschäftsgepflogenheiten gewöhnt sein, als auch alle Qualitätsanforderungen erfüllen können.“

Florian Clever, Geschäftsführer SourceIT