

Reseller

Was ist ein Reseller?

Ein Reseller ist ein Händler. In der wortwörtlichen Übersetzung ist er ein Wiederverkäufer. Gehandelt werden überwiegend Waren, aber auch der Handel mit Dienstleistungen ist möglich.

Das Reselling kann sowohl online über eigene Onlineshops des Resellers oder Verkaufsplattformen als auch offline in Geschäften stattfinden. Die Verkäufe sind sowohl B2B- als auch B2C möglich.

Wie funktioniert das Geschäft eines Resellers?

Reseller kaufen Produkte oder übernehmen sie auf Kommission in ihr Portfolio, um sie mit Gewinn weiterzuverkaufen. Ihre Artikel beziehen Reseller von Produzenten oder von Großhändlern. In der Regel werden die Produkte ohne bedeutsame Veränderungen und der damit verbundenen Schaffung eines Mehrwertes weiterverkauft.

Welche Aufschläge legen Reseller auf Ihre Waren

Neben einer Gewinnmarge werden unter anderem Lagerkosten, Werbekosten, Gebühren für Verkaufsplattformen, Steuern und Zölle, aber auch evtl. Verpackungslizenzen für Umverpackungen auf den Einstandspreis aufgeschlagen, um den Verkaufspreis zu erhalten. Die Summe aller Aufschläge wird als Handelsspanne bezeichnet.

In welcher Unternehmensform kann man Reselling betreiben?

Das Geschäftsmodell des Reselling kann in jeder Unternehmensform betrieben werden. Demnach ist es Teilselbstständigen genauso möglich als Wiederverkäufer tätig zu sein wie Einzelunternehmern, Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften. Die Unternehmensform sollte adäquat zum Risiko des Handelsgeschäftes gewählt werden, denn die Tätigkeit des Weiterverkaufs ist mit einem gewissen Ausfallrisiko behaftet, welches mit Wert, Menge und Größe der Artikel steigt.

Wo begegnet man Resellern?

Sowohl im Onlinegeschäft als auch im stationären Geschäft begegnet man tagtäglich Anbietern, welche als Reseller tätig sind. Beispiele im stationären Handel sind Kaufhäuser, Supermärkte und Apotheken sowie Baumärkte, Baustoffhöfe oder Fahrradhändler. Diese Vertreter der Reseller findet man auch im Onlinehandel. Zum Teil mit eigenen Onlineshops, zum Teil über Reseller-Plattformen. Wobei die eine Verkaufsstrategie die andere nicht ausschließt, d. h. Reseller können ihre Waren zeitgleich online in eigenen Shops und über Plattformen vertreiben sowie an eigenen stationären Verkaufspunkten wie Geschäften und Marktständen.

Was sind Reseller-Plattformen?

Reseller-Plattformen sind virtuelle Marktplätze, auf denen Händler ihre Produkte an Endkunden anbieten können.

Unternehmen wie eBay und Amazon oder CopeCard stellen unter gleichem Namen Reseller-Plattformen bereit.

Besonders beim Einstieg in den Onlinehandel stellt sich für Reseller die Frage, ob Angebote zunächst ausschließlich über Plattformen offeriert werden sollten, um die Nachfrage beim Endkunden zu testen.

Vor- und Nachteile einer Reseller-Plattform

Vorteile

- Bekanntheit der Plattform verringert den Aufwand für eigenes Marketing
- das Vertrauen in den Plattformbetreiber wird vom Käufer an den Händler übertragen
- Zahlungsanbieter wird über die Verkaufsplattform gestellt
- auf einen eigenen Shop kann evtl. verzichtet werden
- mit verhältnismäßig geringem Zeitaufwand kann der Verkauf beginnen und Umsatz generiert werden

Nachteile

- Kunden können Produkte und Preise verschiedener Verkäufer einfach und schnell vergleichen
- Lagerhaltung und Versand bleiben in der Regel im Aufgabenbereich des Resellers
- Suchalgorithmen sind für den Händler nicht beeinflussbar

Anfallende Arbeiten beim Reselling von Produkten

Da das Reselling ein Handelsgeschäft ist, umfasst es unter anderem Aufgaben wie:

- das Ausfindigmachen von Nischen im Markt
- den Einkauf von Produkten oder Dienstleistungen passend zur Nische bei Herstellern oder Großhändlern
- Bewerbung der Produkte oder Dienstleistungen über wirksame Kanäle in der Zielgruppe
- Transport, Lagerung und ggf. Versand der Ware
- möglicherweise Beratung von Endkunden
- Abwicklung von Reklamationen

Besonderheiten, wenn Reseller ein Importeur ist

Ein Wiederverkäufer ist gleichzeitig Importeur, wenn er Waren von Herstellern außerhalb des europäischen Wirtschaftsraumes bezieht. In diesem Fall sind im Rahmen der Einfuhr der Ware u. a. die Bestimmungen des Außenwirtschaftsgesetzes zu beachten.