

1. Einleitung

Wer heute einen einträglichen Nebenjob sucht oder sich im Hauptberuf selbstständig machen möchte, stößt in der Regel auf viele Probleme und Stolpersteine. Die nachfolgenden Unterlagen und Bezugsquellen wurden über Monate sorgfältig ausgearbeitet und gewähren Ihnen, bei richtiger Umsetzung, eine sichere Existenzgrundlage oder einen guten Nebenverdienst.

Der Mobilfunk-Markt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Innovationen kommen immer schneller, der Markt befindet sich sozusagen im ständigen Wandel. Das heißt, es kann in sehr kurzer Zeit eine sehr große Menge an Ware abverkauft werden. Auf der anderen Seite droht aber auch immer die Gefahr, auf nicht verkauften Posten sitzen zu bleiben, wenn man beim Wareneinkauf nicht peinlich genau darauf achtet, die richtigen Artikel einzukaufen.

Hier heißt es für Verkäufer: Immer am Puls der Zeit bleiben. Wer den Markt ständig im Auge behält und immer die neuesten Trends anbieten kann, wird auch immer gut verdienen. Das gute daran: Im Ausland werden Trends oft „vorgelebt“, bevor sie nach Deutschland kommen. Das heißt, was sich in anderen Ländern heute als Trend abzeichnet, kommt mit großer Sicherheit morgen als Trend zu uns nach Deutschland. Damit haben Sie als Mobilfunk-Importeur den ungeheuren Vorteil, immer einer der Ersten zu sein, die ein neues Handy o.ä. in Deutschland anbieten können. Und bekanntlich verdienen die Ersten immer am meisten ...

Der Eigenimport hat aber nicht nur bei den neuesten Handymodellen Vorteile. Auch bei Mobilfunkzubehör lohnt sich das Importieren. Der Grund dafür ist das große Preisgefälle vom Ausland zu Deutschland. In anderen Ländern bekommen Sie diese Artikel oft wesentlich günstiger als in Deutschland, da die Produktionskosten oft nur einen Bruchteil betragen.

Aber keine Sorge – auch in Deutschland lässt sich so manches Schnäppchen machen. Wenn Ihnen die Zeit oder der Mut fehlt, selbst zu importieren, bleiben als Lösung immer noch zahlreiche Importdienstleister oder Direktimporteure, die wenigstens einen Teil der eingesparten Kosten an Sie weitergeben.

Hat sich die Handelsbeziehung zwischen Ihnen und Ihren Zulieferer und Händlern dann erst einmal gefestigt, lassen sich oftmals noch bessere Konditionen aushandeln!

Die Beziehungen zwischen Lieferant und Importeur brauchen jedoch Zeit, um zu wachsen und sich zu festigen. Es kann durchaus vorkommen, dass Ihr Lieferant zunächst etwas misstrauisch oder zumindest vorsichtig ist. Lassen Sie sich davon nicht verunsichern. Gerade bei Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Herstellern oder Exportfirmen müssen oft erst Sprach- und Mentalitätsbarrieren überwunden werden, bevor sich ein richtiges Vertrauensverhältnis entwickeln kann. Geben Sie Ihrem Geschäftspartner die nötige Zeit dafür. Auch Großhändler sind heute vorsichtiger geworden, da die Zahlungsmoral – gerade im Business-2-Business-Bereich – stetig weiter sinkt. Kalkulieren Sie also eine Art „Phase der Vertrauensbildung“ mit ein.

Spezialfall eBay

Fast jeder kommt irgendwann auf die Idee: Warum nicht einfach seine Verkäufe komplett über eBay laufen lassen – das ist einfach, unkompliziert und schnell fließen gute Umsätze ...

Doch Vorsicht!

Kaum ein Markt ist heute härter umkämpft, als die bekannten Internetmarktplätze – allen voran eBay. Das Internet-Auktionshaus eBay ist mittlerweile zum am härtesten umkämpften Markt in Deutschland avanciert. Deshalb spielt das richtige Gesamtkonzept heute eine immens wichtige