

Herausgeber:
shopanbieter.de in Zusammenarbeit mit
Salesupply AG | SoQuero GmbH

Medienpartner:
 **iBusiness**
Zukunftsforschung für interaktives Business

August 2013

Internationaler E-Commerce Index



Bei Ski:
75 % höherer Ertrag

Herausgeber:
shopanbieter.de in Zusammenarbeit mit
Salesupply AG | SoQuero GmbH

Medienpartner:



August 2013
Internationaler E-Commerce Index

Vorwort

Nicht nur in der Fachpresse wird das Thema Internationalisierung in den letzten Wochen und Monaten immer öfter aufgegriffen. Auch seitens unserer Kunden und Interessenten werden unsere Dienstleistungen im, vor allem europäischen, Ausland nachgefragt. Die Internationalisierung ist auf der Agenda der Onlinehändler also weit nach oben gerutscht. Doch auch wenn diesen mittlerweile bewusst ist, dass sie wollen und möglicherweise sogar müssen, wissen viele nach wie vor nicht, wie sie es angehen sollen. Unsere Empfehlung anhand der Erfahrung aus vielen internationalen Projekten lautet dabei: Mit hoher Professionalität und einer guten Vorbereitung, sowie dem Bewusstsein, dass in anderen Ländern andere Sitten herrschen.

So lässt sich mit vergleichsweise geringem Aufwand über eine Marktanalyse prüfen, in welchen Ländern die Produkte überhaupt einen guten Ertrag versprechen. Auch die Kosten für die notwendige Mehrsprachigkeit im Onlineshop und ggf. notwendige Anpassungen der Benutzerführung auf lokale Gegebenheiten sind so wie andere Notwendigkeiten gut planbar.

Einer der meist übersehenen Erfolgsfaktoren lautet jedoch möglicherweise: Die Marketingstrategie sollte idealerweise von Menschen geplant und durchgeführt werden, die den ausländischen Markt und somit mögliche landeseigene Marketingkanäle kennen.

Hier können wir Sie optimal unterstützen. Lassen Sie uns die Chancen im Ausland gemeinsam nutzen!

Frankfurt am Main im August 2013
Kai Wolfram, Geschäftsführer der SoQuero GmbH

Produktgruppe Spielwaren
Lego Cragger⁵

Übersicht

Marktsituation	:	
Marktpreise in €	:	41,53 – 55,20 (Ø 46,64)
Marketingkosten in €	:	0,12 – 0,41 (Ø 0,28)
mtl. Reichweite in Anzahl	:	0,12 – 0,41 (Ø 0,28)
CPO ⁴ in %	:	4,8 – 16,4 (Ø 11,2)
Rohertrag in €	:	31,92 – 41,71 (Ø 35,44)

stärkster Markt

Dänemark
Polen
Deutschland/Polen
Polen
Polen

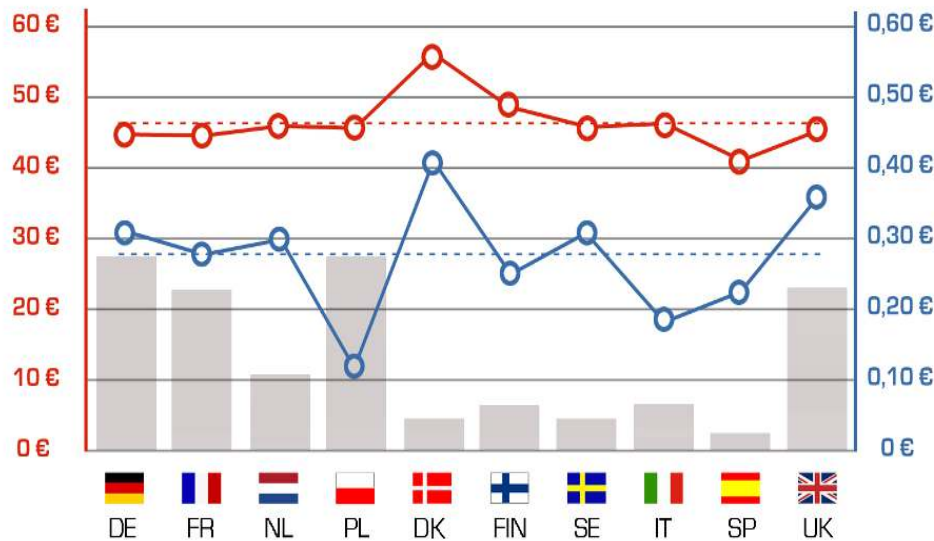
Charts & Zahlen

Chart August 2013

Lego Cragger



Empfehlung
Salesupply AG



Polen unbedingt näher analysieren, auch Dänemark, Finnland und Italien näher betrachten.

○ market price¹ ○ CPC² ■ monthly searches³

	market price		cpo		gross profit		monthly searches
DEUTSCHLAND	44,90 €		12,40 €		32,50 €		27.100
FRANKREICH	44,14 €	-1,7%	11,20 €	-9,7%	32,94 €	1,4%	22.200
NIEDERLANDE	46,61 €	3,8%	12,00 €	-3,2%	34,61 €	6,5%	12.100
POLEN	46,51 €	3,6%	4,80 €	-61,3%	41,71 €	28,3%	27.100
DÄNEMARK	55,20 €	22,9%	16,40 €	32,3%	38,80 €	19,4%	4.400
FINNLAND	48,56 €	8,2%	10,00 €	-19,4%	38,56 €	18,6%	5.400
SCHWEDEN	46,05 €	2,6%	12,40 €	0,0%	33,65 €	3,5%	4.400
ITALIEN	46,61 €	3,8%	7,60 €	-38,7%	39,01 €	20,0%	5.400
SPANIEN	41,53 €	-7,5%	9,20 €	-25,8%	32,33 €	-0,5%	2.400
UNITED KINGDOM	46,32 €	3,2%	14,40 €	16,1%	31,92 €	-1,8%	22.200

Produktgruppe Haushaltsgeräte

Steba RC 3 Plus [schwarz]®

Übersicht

Marktsituation	:	
Marktpreise in €	:	67,15 – 88,44 (Ø 73,88)
Marketingkosten in €	:	0,11 – 0,34 (Ø 0,24)
mtl. Reichweite in Anzahl	:	480 – 22.200 (Ø ca. 5.471)
CPO ⁴ in %	:	4,4 – 13,6 (Ø 9,6)
Rohertrag in €	:	55,55 – 74,84 (Ø 64,28)

stärkster Markt

- Frankreich
- Polen
- Frankreich
- Polen
- Frankreich

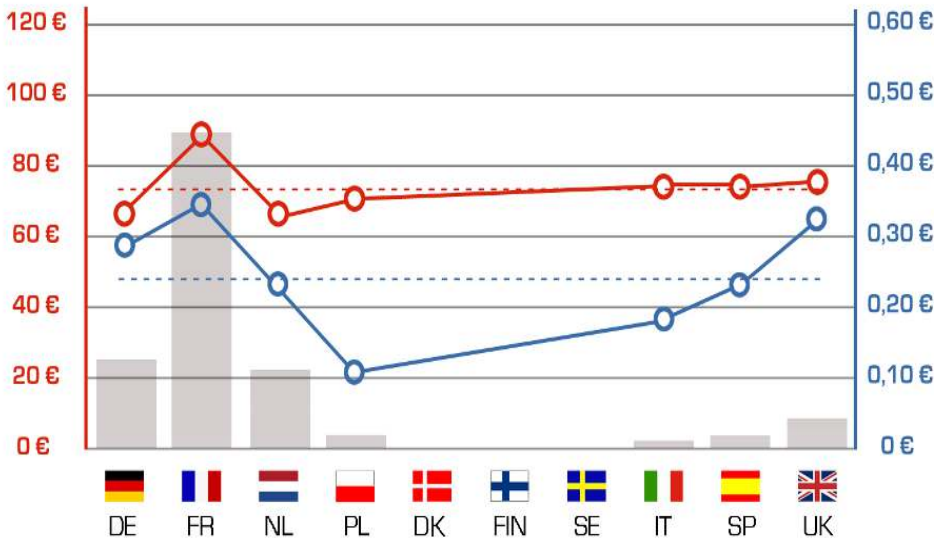
Charts & Zahlen

Chart August 2013

Steba RC 3 Plus (schwarz)



Empfehlung
Salesupply AG



Frankreich unbedingt näher analysieren, mit Abstrichen noch Polen.

○ market price¹ ○ CPC² ■ monthly searches³

	market price		cpo		gross profit		monthly searches
DEUTSCHLAND	67,15 €		11,60 €		55,55 €		6.600
FRANKREICH	88,44 €	31,7%	13,60 €	17,2%	74,84 €	34,7%	22.200
NIEDERLANDE	67,15 €	0,0%	9,20 €	-20,7%	57,95 €	4,3%	5.400
POLEN	70,84 €	5,5%	4,40 €	-62,1%	66,44 €	19,6%	1.000
DÄNEMARK	--	--	--	--	--	--	--
FINNLAND	--	--	--	--	--	--	--
SCHWEDEN	--	--	--	--	--	--	--
ITALIEN	74,26 €	10,6%	7,20 €	-37,9%	67,06 €	20,7%	480
SPANIEN	74,26 €	10,6%	9,20 €	-20,7%	65,06 €	17,1%	720
UNITED KINGDOM	75,04 €	11,7%	12,80 €	10,3%	62,24 €	12,0%	1.900

Produktgruppe IT-Elektronik

Intel Core i7 3770 (Box mit Lüfter) 3.4 GHz⁷

Übersicht

stärkster Markt

Marktsituation	:	
Marktpreise in €	:	188,42 – 212,04 (Ø 202,37)
Marketingkosten in €	:	0,12 – 0,74 (Ø 0,42)
mtl. Reichweite in Anzahl	:	5.400 – 74.000 (Ø ca. 25.830)
CPO ⁴ in %	:	4,8 – 29,6 (Ø 16,8)
Rohertrag in €	:	164,0 – 205,24 (Ø 185,57)

Frankreich
Polen
Deutschland
Polen
Finnland

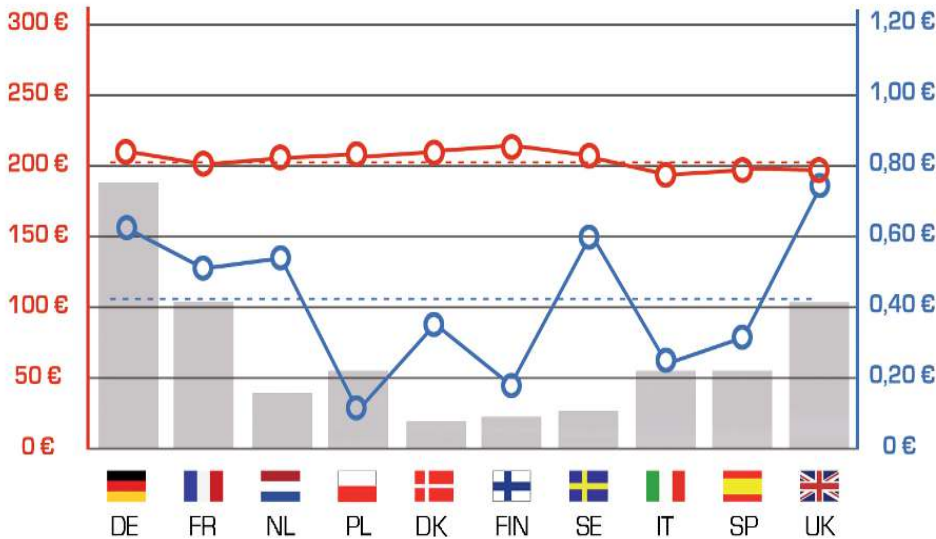
Charts & Zahlen

Chart August 2013

Intel Core i7 3770



Empfehlung
Salesupply AG



○ market price¹ ○ CPC² ■ monthly searches³

	market price		cpo		gross profit		monthly searches
DEUTSCHLAND	208,58 €		24,80 €		183,78 €		74.000
FRANKREICH	201,00 €	-3,6%	20,40 €	-17,7%	180,60 €	-1,7%	40.500
NIEDERLANDE	205,36 €	-1,5%	21,60 €	-12,9%	183,76 €	0,0%	14.800
POLEN	205,59 €	-1,4%	4,80 €	-80,6%	200,79 €	9,3%	22.200
DÄNEMARK	208,50 €	0,0%	14,40 €	-41,9%	194,10 €	5,6%	5.400
FINNLAND	212,04 €	1,7%	6,80 €	-72,6%	205,24 €	11,7%	6.600
SCHWEDEN	205,50 €	-1,5%	24,00 €	-3,2%	181,50 €	-1,2%	9.900
ITALIEN	188,42 €	-9,7%	10,00 €	-59,7%	178,42 €	-2,9%	22.200
SPANIEN	195,13 €	-6,4%	12,40 €	-50,0%	182,73 €	-0,6%	22.200
UNITED KINGDOM	193,60 €	-7,2%	29,60 €	19,4%	164,00 €	-10,8%	40.500

Produktgruppe CD-Player
Sony SCD-XE800^B

Übersicht

Marktsituation	:		
Marktpreise in €	:	125,61 – 171,56 (Ø 143,35)	Polen
Marketingkosten in €	:	0,11 – 0,54 (Ø 0,30)	Polen
mtl. Reichweite in Anzahl	:	140 – 6.600 (Ø ca. 1.780)	UK
CPO ⁴ in %	:	4,4 – 21,6 (Ø 12,0)	Polen
Rohertrag in €	:	106,35 – 167,16 (Ø 131,35)	Polen

stärkster Markt

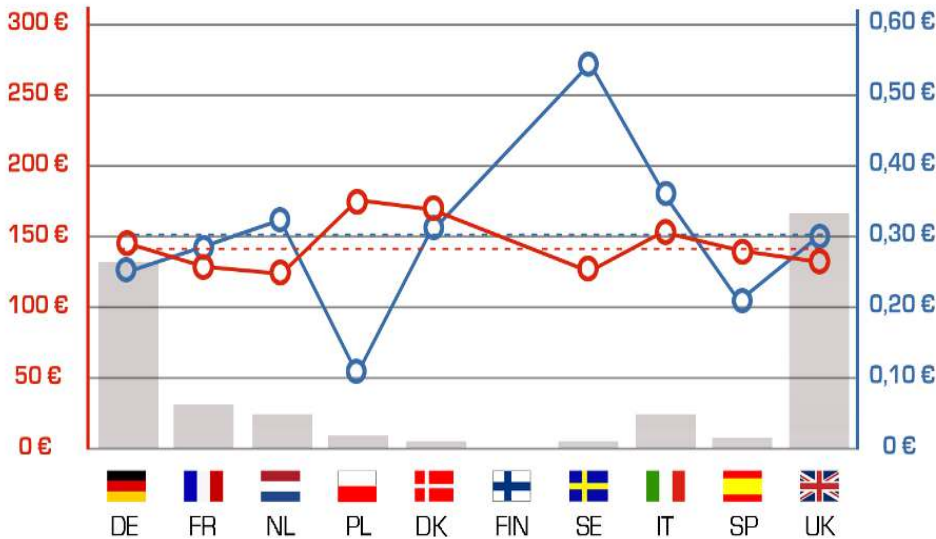
Charts & Zahlen

Chart August 2013

Sony SCD-XE800



Empfehlung
Salesupply AG



○ market price¹ ○ CPC² ■ monthly searches³

	market price		cpo		gross profit		monthly searches
DEUTSCHLAND	146,60 €		10,00 €		136,60 €		5.400
FRANKREICH	127,84 €	-12,8%	11,20 €	12,0%	116,64 €	-14,6%	1.600
NIEDERLANDE	125,61 €	-14,3%	12,80 €	28,0%	112,81 €	-17,4%	880
POLEN	171,56 €	17,0%	4,40 €	-56,0%	167,16 €	22,4%	210
DÄNEMARK	168,00 €	14,6%	12,40 €	24,0%	155,60 €	13,9%	140
FINNLAND	--	--	--	--	--	--	--
SCHWEDEN	127,95 €	-12,7%	21,60 €	116,0%	106,35 €	-22,1%	140
ITALIEN	152,47 €	4,0%	14,40 €	44,0%	138,07 €	1,1%	880
SPANIEN	141,41 €	-3,5%	8,40 €	-16,0%	133,01 €	-2,6%	170
UNITED KINGDOM	128,72 €	-12,2%	12,00 €	20,0%	116,72 €	-14,6%	6.600

Produktgruppe Elektronik für Bad

Braun Silk épil 7 Dual Epilierer 7891 Wet&Dry⁹

Übersicht

Marktsituation

Marktpreise in €	:	74,08 – 102,00 (Ø 82,45)
Marketingkosten in €	:	0,17 – 0,81 (Ø 0,47)
mtl. Reichweite in Anzahl	:	480 – 14.800 (Ø ca. 5.528)
CPO ⁴ in %	:	6,8 – 32,4 (Ø 18,8)
Rohertrag in €	:	48,45 – 80,80 (Ø 63,65)

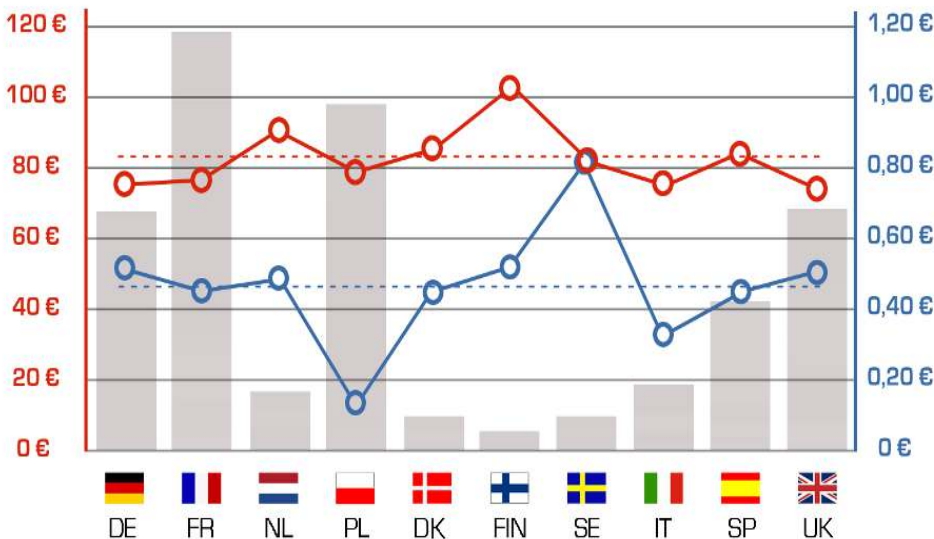
stärkster Markt

Finnland
Polen
Frankreich
Polen
Finnland

Charts & Zahlen

Chart August 2013

Braun Silk épil 7 Dual Epilierer 7891



Empfehlung
Salesupply AG

Polen und Spanien unbedingt näher analysieren, mit Abstrichen auch Niederlande, Dänemark und Italien.

○ market price¹ ○ CPC² ■ monthly searches³

	market price		cpo		gross profit		monthly searches
DEUTSCHLAND	75,51 €		20,80 €		54,71 €		8.100
FRANKREICH	77,99 €	3,3%	18,00 €	-13,5%	59,99 €	9,7%	14.800
NIEDERLANDE	90,00 €	19,2%	19,60 €	-5,8%	70,40 €	28,7%	1.900
POLEN	79,08 €	4,7%	6,80 €	-67,3%	72,28 €	32,1%	12.100
DÄNEMARK	85,50 €	13,2%	17,20 €	-17,3%	68,30 €	24,8%	1.000
FINNLAND	102,00 €	35,1%	21,20 €	1,9%	80,80 €	47,7%	480
SCHWEDEN	80,85 €	7,1%	32,40 €	55,8%	48,45 €	-11,4%	1.000
ITALIEN	76,63 €	1,5%	13,20 €	-36,5%	63,43 €	15,9%	2.400
SPANIEN	82,87 €	9,7%	17,20 €	-17,3%	65,67 €	20,0%	5.400
UNITED KINGDOM	74,08 €	-1,9%	20,00 €	-3,8%	54,08 €	-1,2%	8.100

Produktgruppe Ski

Scott Reverse 2012/2013 166cm¹⁰

Übersicht

Marktsituation	:	
Marktpreise in €	:	242,19 – 394,21 (Ø 337,57)
Marketingkosten in €	:	0,29 – 0,94 (Ø 0,52)
mtl. Reichweite in Anzahl	:	1.600 – 14.800 (Ø ca. 5.450)
CPO ⁴ in %	:	11,6 – 37,6 (Ø 20,8)
Rohertrag in €	:	219,79 – 382,61 (Ø 316,77)

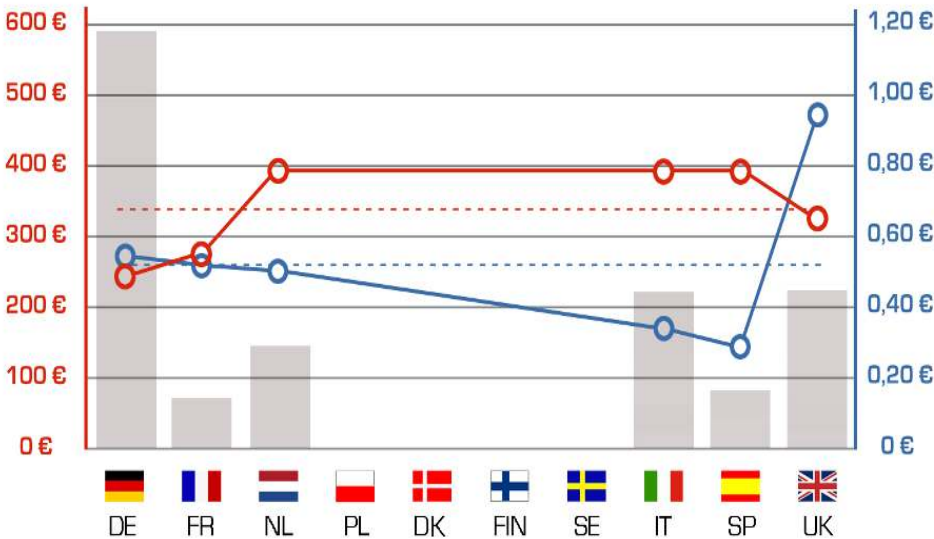
stärkster Markt

Niederlande/Italien/Spanien
Spanien
Deutschland
Spanien
Spanien

Charts & Zahlen

Chart August 2013

Scott Reverse 2012/2013 166cm



Empfehlung
Salesupply AG

Niederlande, Italien und UK unter Berücksichtigung von Versandkosten unbedingt näher analysieren.

○ market price¹ ○ CPC² ■ monthly searches³

	market price		cpo		gross profit		monthly searches
DEUTSCHLAND	242,19 €		22,40 €		219,79 €		14.800
FRANKREICH	277,38 €	14,5%	20,80 €	-7,1%	256,58 €	16,7%	1.600
NIEDERLANDE	394,21 €	62,8%	20,00 €	-10,7%	374,21 €	70,3%	3.600
POLEN	--	--	--	--	--	--	--
DÄNEMARK	--	--	--	--	--	--	--
FINNLAND	--	--	--	--	--	--	--
SCHWEDEN	--	--	--	--	--	--	--
ITALIEN	394,21 €	62,8%	13,20 €	-41,1%	381,01 €	73,4%	5.400
SPANIEN	394,21 €	62,8%	11,60 €	-48,2%	382,61 €	74,1%	1.900
UNITED KINGDOM	323,20 €	33,4%	37,60 €	67,9%	285,60 €	29,9%	5.400

Internationalisierung ins Ausland – 7 Tipps zum Erfolg

Die folgenden sieben Tipps vom eCommerce Cross-Border-Specialist Henning Heesen, Salesupply AG, sollen dabei helfen, den Aufwand einer Internationalisierung einschätzen und die passenden Schritte einleiten zu können.

Tipp 1: Marktforschung

Am Anfang sollte eine ausführliche Marktanalyse stehen. Die dabei zu berücksichtigenden Faktoren sind das eigene Produktsortiment, existierende Konkurrenten und deren Preise. Weiterhin ist wichtig, das Suchvolumen für die Produkte zu analysieren. Ist eine ausreichend große Nachfrage vorhanden? Kann ich mit den Preisen der Konkurrenz mithalten? Und darüberhinaus: Was kostet das Marketing und wie hoch ist die Marge?

Tipp 2: Lokalisierung des Webshops

Konsumenten kaufen bevorzugt im eigenen Land. Vielen gibt dies ein Gefühl von Sicherheit. Idealerweise verfügt der ausgelagerte Shop über eine lokale Adresse und Telefonnummer und bietet alle bevorzugten Zahlungsmethoden des jeweiligen Landes an. Um das Gefühl des Vertrauens zu steigern, lohnt sich die Zertifizierung des Shops durch lokale Gütesiegel. Essenziell sind natürlich auch angepasste ABG für die rechtliche Sicherheit.

Tipp 3: Professionelle Übersetzung

Dieser Punkt ist so offensichtlich wie wichtig. Es ist von großer Bedeutung, einen sprachlich korrekten Webshop anbieten zu können. Die Fragen, die man sich stellen sollte, lauten: Würde ich hier einkaufen? Oder erscheint mir der Shop aufgrund zahlreicher sprachlicher Mängel doch eher unseriös? Anstatt sich auf Übersetzer-Tools zu verlassen, empfiehlt sich eine professionelle Übersetzung durch Muttersprachler.

Tipp 4: Lokaler Kundenservice

Sorgen Sie dafür, dass jegliche Kommunikation in der jeweiligen Landessprache abläuft. Dies beginnt bei der standardisierten E-Mail und reicht bis zum persönlichen Kundenservice. Im Falle einer Frage oder Beschwerde möchte der Kunde den Sachverhalt schnell und einfach in seiner Muttersprache klären. Sorgen Sie also für Muttersprachler vor Ort, die sich direkt um Ihre Kunden kümmern und die mit einer inländischen Telefonnummer erreichbar sind. Das schafft Vertrauen und sorgt sicher auch für wiederkehrende Kunden.

Tipp 5: Effiziente Logistik

Big-Player wie Amazon haben die Messlatte im Logistikbereich sehr hoch gelegt. Die Kunden erwarten heutzutage eine möglichst schnelle Lieferung. Um dies zu erreichen, lohnt es sich, stets über einen Lagerbestand im Zielland zu verfügen, sodass die Bestellung bereits im Zielland bearbeitet werden kann. Auch die Bearbeitung von Retouren ist auf diesem Weg einfacher, schneller und billiger.

Tipp 6: Multi-Channel-Vertrieb

Viele Händler nutzen nicht nur den eigenen Shop als Vertriebskanal. Neben weltweit bekannten Vertriebsmöglichkeiten wie Amazon oder eBay existieren auch länderspezifische Plattformen, die sich hervorragend dazu eignen, eine breitere Käuferschicht zu erreichen.

Tipp 7: Lokale Marketingstrategie

Die Marketingstrategie sollte idealerweise von Menschen geplant und durchgeführt werden, die den ausländischen Markt und somit mögliche landeseigene Marketingkanäle kennen.

Zudem bedarf es muttersprachlicher Fähigkeiten, um effektives Marketing zu betreiben. Zu den Marketinginstrumenten gehören: Affiliate-Marketing, SEO, SEA (AdWords), Social Media u.v.m.

Fazit: Machen Sie Ihrem Kunden den Besuch und die Kaufabwicklung so einfach wie möglich. Denn nur, wenn Ihr Shop verständlich und gut navigierbar ist, wird der Kunde wiederkommen. Läuft die Kaufabwicklung auch noch schnell und professionell ab, umso besser.

Zur Methodik

1 Ermittlung Marktpreis

Der Marktpreis entspricht den durchschnittlichen Verkaufspreisen im Internet im jeweiligen Land, Stand: Anfang Veröffentlichungsmonat

2 Ermittlung CPC

Der angegebene Wert für den CPC entspricht den durchschnittlichen Kosten je Klick einer Google Ad-Words-Kampagne für das Produkt, Stand: Anfang Veröffentlichungsmonat

3 Ermittlung Monatliche Reichweite

Der Wert für die monatliche Reichweite wurde zum jeweiligen Suchbegriff (siehe unten) ermittelt.

4 CPO:

Mit CPO (cost per order) lässt sich die Qualität einer Marketingmaßnahme bewerten.

Je niedriger dieser Faktor, desto effizienter die Marketingmaßnahme. Die CPO berechnen sich wie folgt:

$CPO = \text{Kosten} / \text{Anzahl Verkäufe}$

Annahme für den internationalen Preisindex: Konversionsrate $\emptyset = 2,5\%$

5 Suchbegriff Lego Cragger:

Allg. Suchbegriff wie folgt: Lego Chima

6 Suchbegriff Steba RC 3 Plus [schwarz]:

Suchbegriff wie folgt:

Deutschland: raclettegrill / Frankreich: appareil à raclette / Niederlande: Gourmetstel / Polen: grill raclette / Italien: raclette grill / Spanien: grill raclette / Großbritannien: raclette grill

7 Suchbegriff Intel Core i7 3770 [Box mit Lüfter] 3.4 GHz:

Allg. Suchbegriff wie folgt: Intel Core i7

8 Suchbegriff Sony SCD-XE800:

Suchbegriff wie folgt:

Deutschland: CD-Player Sony / Frankreich: lecteur CD Sony / Niederlande: cd player Sony / Polen: Odtwarzacz CD Sony / Dänemark: cd-afspiller sony / Finnland: CD-soitin sony / Schweden: cd-spelare sony / Italien: Lettore cd sony / Spanien: reproductor de CD sony / Großbritannien: cd player sony

9 Suchbegriff Braun Silk epil7 Dual Epilierer 7891 Wet&Dry:

Suchbegriff wie folgt:

Deutschland: Braun Epilierer / Frankreich: braun epilateur / Niederlande: braun epilator / Polen: braun depilator / Dänemark: braun epilator / Finnland: braun Epilaattori / Schweden: braun epilator / Italien: braun epilatore / Spanien: braun depiladora / Großbritannien: braun epilator

10 Suchbegriff Scott Reverse 2012/2013 166cm:

Suchbegriff wie folgt:

Deutschland, Frankreich, Niederlande, Großbritannien: ski online / Italien: sci online / Spanien: esqui online

Premiumpartner bei der Internationalisierung



Die Salesupply AG ist ein internationales Netzwerk, das Unternehmen bei ihrer Onlineshop-Internationalisierung unterstützt. Einer erfolgreichen Internationalisierung liegt eine professionelle Lokalisierung zugrunde. Salesupply übersetzt Ihren Online-Shop und unterstützt Sie bei der Anpassung des landestypischen Designs und Layouts. Um Vertrauen beim Kunden zu schaffen, ist es auch möglich, eine lokale Adresse und Telefonnummer zu erhalten. Zudem bietet Salesupply weitere Leistungen, die ein Shop für einen rundum gelungenen Auftritt im Ausland benötigt: anerkannte Gütesiegel, passende Bezahlmethoden, Erstellung der AGB, rechtliche Unterstützung und mehr.

Salesupply stellt weiterhin international muttersprachlichen Kundensupport im jeweiligen Zielland zur Verfügung, der sich fachmännisch um Bestellungen, Abwicklung und mögliche Retouren kümmert. Zusätzlich bietet Salesupply dem Zielland angepasste Marketingmaßnahmen in den Bereichen SEO, Affiliate-Marketing, SEM, Social-Media, Leadgenerierung und mehr an.

Um eine zeitnahe Lieferung zu ermöglichen, sorgt Salesupply dank seines internationalen Logistik-Fulfillments zudem für Lagerung, Kommissionierung, Zustellung und die Bearbeitung von Retouren vor Ort. Salesupply ist der Experte für die Internationalisierung im Bereich E-Commerce.

URL: <http://www.salesupply.de>



Die im Jahr 2004 gegründete SoQuero GmbH mit Sitz in Frankfurt ist eine Online Marketing Agentur mit Schwerpunkt in den Bereichen Search und Social Media.

Mit einem rund 60-köpfigen Team aus Experten in Search Engine Optimization (SEO), Search Engine Advertising (SEA), Produktdatenmarketing (PDM) und Social Media Marketing (SMM) bietet das Tochterunternehmen der Intershop Communications AG eine professionelle Betreuung im Performance-Marketing.

SoQuero zeichnet sich durch die langjährige Online Marketing Erfahrung auf internationaler Ebene aus und managt Kampagnen in 41 Ländern in über 20 verschiedenen Sprachen in den Suchmaschinen Google, Yahoo, MSN/Bing, Yandex, Naver und Baidu.

SoQuero wird seit 2006 jährlich vom BVDW für professionelles SEO & SEA zertifiziert, ist vom bvh als Preferred Business Partner gelistet und in dem Bereich SEA als Google AdWords Certified Partner ausgezeichnet.

Leistungen:

Suchmaschinenoptimierung (SEO)
Suchmaschinenmarketing (SEA / SEM)
Produktdatenmarketing (PDM)
Social Media Marketing (SMM)

URL: <http://www.soquero.de>



shopanbieter.de ist ein Info-Portal, das ganz auf den Bedarf von Betreibern von Online-Shops jeder Unternehmensgröße zugeschnitten ist. Neben dem größten deutschsprachigen Anbieterverzeichnis ist shopanbieter.de insbesondere für seine meinungsbildenden Fachartikel und praxisnahen Whitepaper bekannt. shopanbieter.de-Publikationen gelten in der Branche regelmäßig als Leitmedium für das jeweils behandelte Thema.

shopanbieter.de berichtet seit 2005 über aktuelle Entwicklungen im Online-Handel und gilt heute als eines der bekanntesten deutschsprachigen E-Commerce-Portale. Die Betreiber Peter Höschl und Nicola Straub unterstützen Unternehmen beratend und operativ erfolgreich im Auf- und Ausbau deren Onlinegeschäfts. Schwerpunkte hierbei sind:

- Strategieentwicklung
- Projektmanagement
- Daten-Management
- Shop- /Marktplatz-Management
- Steuerung / Controlling E-Commerce
- Online-Marketing
- Herstellerbeziehung zu Online-Händlern

Medienpartner:



iBusiness.de betreibt Zukunftsforschung für interaktive Medien. Seit 1991 helfen die Dienste des Hightext Verlags Führungskräften bei strategischen Entscheidungen in den Konvergenzmärkten rund um Internet und E-Commerce crossmedial mit Marktstudien, Szenarien und > Trendanalysen.

<http://www.ibusiness.de>

Impressum

Der vorliegende internationale Preisindex eine kostenlose Publikation von shopanbieter.de in Zusammenarbeit mit Salesupply AG, WEBSALE AG und SoQuero GmbH.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 55 Abs. 2 RStV:

shopanbieter.de | Haydnstr. 21 |
85521 Ottobrunn bei München
Tel. +49 89 470 77 941 | Fax +49 89 665 93 747
E-Mail: info@shopanbieter.de
Web: www.shopanbieter.de
Chefredakteur (für den Inhalt verantwortlich): Peter Höschl (info@shopanbieter.de)

Autor

Peter Höschl | shopanbieter.de

Grafik, Layout & Satz

Uta Kroder (internetgarden®, Schwelm)

Titelgrafikelement:

hin255 / fotolia.com

Zuschriften unter: info@shopanbieter.de

Weitere Informationen erhalten Sie auf dem Webauftritt unter <http://www.shopanbieter.de>

Urheberrecht

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung sowie die Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Haftung

Das Autorenteam hat die in diesem Werk genannten Fakten sorgfältig und nach bestem Wissen gesammelt und aufbereitet. Das schließt jedoch nicht aus, dass sich trotz aufwändiger Kontrolle Fehler eingeschlichen haben. Insbesondere die Textteile, die sich auf juristische Sachverhalte beziehen, können kein Ersatz für eine anwaltliche Beratung sein. Außerdem ist zu bedenken, dass sich sowohl die Gesetzgebung als auch die Recht-sprechung im Fluss befinden. Der Herausgeber wird Sorge tragen, diesbezügliche wesentliche Änderungen zeitnah in das Werk einzuarbeiten. Er kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass alle Teile des Textes jederzeit auf dem aktuellsten Stand sind. Es obliegt der Sorgfaltspflicht der Nutzer, die genannten Fakten zu verifizieren. Der Herausgeber und das Team der Autoren freuen sich über konstruktive Kritik – sie ist ein Weg, die Qualität des Werkes fortlaufend zu verbessern.

