

Ihr Einstieg in den fairen Handel



Sie wollen einen Weltladen oder eine (Schüler-) Gruppe zum Verkauf fair gehandelter Artikel gründen?

Wir von [A la Siesta e. K.](#) helfen Ihnen gerne mit einigen Informationen aus unserem langjährigen Erfahrungsschatz.

Zunächst empfehlen wir Ihnen zu klären, ob die Gründung eines gemeinnützigen Vereins sinnvoll ist. Nach Konditionen, Vor- und Nachteilen können Sie sich beim Vereinsregister oder auch bei einem Vorstand *irgendeines* gemeinnützigen Vereins in Ihrer direkten Umgebung erkundigen. Ggf. können Sie in der Erprobungsphase auch Teil eines bestehenden Fördervereins eines verwandten Themas werden. Dies erspart viele Formalitäten zu Beginn, müsste allerdings bei größeren Umsätzen wieder neu überlegt werden.

Wenn Sie eine gewinnorientierte (Schüler-)Firma gründen wollen, erkundigen Sie sich beim örtlichen Gewerbe- und Finanzamt, welche Geschäftsform für Sie am ehesten in Frage kommt.

Ihre einfachste Möglichkeit für einen Erstversuch:

Fragen Sie beim nächsten "Weltladen" in Ihrer Umgebung nach Kommissionsware und probieren Sie damit, eine regelmäßige Verkaufsstelle zu etablieren.

Die meisten Weltläden freuen sich über weitere Verkaufsstellen! Hierbei sind Sie an die Konditionen des Weltladens gebunden und können nicht unbedingt mit finanziellen Gewinnen rechnen, gehen jedoch auch kein hohes Risiko ein.

Sobald die Frage der Betriebsform geklärt und beantragt ist, werden Sie eine (evtl. vorläufige) Gewerbe- oder Vereinsanmeldung haben, mit der Sie bei Lieferanten nun Wiederverkäufer-Konditionen bekommen. Diese sind individuell unterschiedlich.

In der Weltladen-Branche sind drei Preissysteme für Wiederverkäufer üblich:

A. Ihr Lieferant gibt den Endpreis inkl. MwSt. vor und gewährt Ihnen - meist nach Ihrer erwarteten Jahres-Umsatzzahl - einen Rabatt.

Hierbei ist etwas Kalkulationsarbeit notwendig, da bei dieser Variante oft ein sehr geringer Teil des Umsatzes für Ihre Kosten übrig bleibt, wenn Sie Mehrwertsteuer abführen müssen.

Nur bei der sog. "Kleinunternehmerregelung" sind Mehrwertsteuerzahlungen an das Finanzamt ausgeschlossen, es kann aber auch keine Mehrwertsteuerzahlung an den Lieferanten gegengerechnet werden.

Unten stehende Beispiele gehen von der Mehrwertsteuerpflicht aus.

Beispiel:

| | | | |
|-------------------------------|-----------|-----------------------|----------|
| Ihr Verkaufspreis: | 20,00 € | (Umsatz netto: | 16,81 €) |
| Mehrwertsteueranteil Verkauf: | - 3,19 € | | |
| Anteil des Lieferanten brutto | - 16,00 € | (Einkaufspreis netto: | 13,45 €) |
| MwSt.Gutschrift auf Einkauf: | + 2,55 € | | |
| Ihr <i>Roh</i> -Gewinn netto: | 3,36 € | | |

Dieses Kalkulationssystem ist in der Weltladenszene verbreitet. Möglicherweise wurde es aus der Möbelbranche adaptiert, in der es üblich ist und bei Umsätzen ab 1000 € pro verkauftem Artikel wohl gut funktioniert.

Bei Verkäufen von Kunsthandwerk und Lebensmitteln im weit geringeren Preisbereich kommen wir hier in eine Zone, in der die Verkaufsstelle mit dieser Marge überleben kann, wenn er höher als vorgegeben kalkuliert (verkauft), hohe Durchlaufzahlen hat oder keine Personal-, Raum- oder Bürokosten in seine Preise einkalkulieren muss.

B. Der Lieferant setzt einen Einkaufspreis (netto) fest, dazu oft auch einen "empfohlenen" Verkaufspreis, der meist eine Spanne von 80-150% auf den Einkaufspreis und die Mehrwertsteuer enthält (Lebensmittel werden geringer kalkuliert!). Dies ist das übliche Kalkulations-System der "freien Wirtschaft" (außer Spezialbranchen), hier können Sie mit Gewinnen rechnen, die Investitionen und Spenden erlauben. Mit diesem System arbeiten auch wir, da wir nicht nur Weltläden, sondern auch Geschenke-, Souvenirläden und andere an fairem Kunsthandwerk interessierte Geschäfte beliefern.

Beispiel:

| | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Verkaufspreis: | 20,00 € |
| Mehrwertsteueranteil Verkauf: | - 3,19 € |
| Einkauf netto: | - 8,00 € |
| Mehrwertsteueranteil auf Einkauf: | + <u>1,52 €</u> |
| Ihr Rohgewinn | 10,33 € |

Warum können wir als Lieferant zu geringeren Preisen als „A.“ verkaufen?

- Wir beliefern auch den „freien Handel“, bei dem wir anders nicht konkurrenzfähig wären
- Wir importieren selbst oder arbeiten nur mit Importeuren zusammen
- Wir beziehen unsere Waren direkt von den Herstellern, es gibt keine Zwischenhändler (z.B. Projekte, die Zusatzkosten verursachen), so können wir selbst entscheiden, wem wir Spenden zukommen lassen
- Unsere Verwaltung ist und bleibt „schlank“
- Betriebskosten werden regelmäßig überprüft
- Neue Produkte werden in Kleinmengen importiert und in Geschäften in Bestlagen getestet. Erst nach Erfolg werden größere Mengen importiert. So entstehen kaum Lagerüberhänge.

C. Für größere Mengen (ab ca. 2000 Euro Einkauf je Artikelgruppe) lohnt sich ggf. ein Eigenimport, zu dem die Kontakte häufig von Importeuren angeboten werden, um z.B. halbvolle Container zu füllen. Bei diesem Modell zahlen Sie zwar nur die Import-Konditionen, Sie treten jedoch in die Haftung ein und müssen meist auch die Zollformalitäten erledigen. Als Importeur sind Sie rundum haftbar für z.B. Materialfehler, die der importierten Ware ggf. bereits im Importland zugefügt wurden, können keine Waren zurückgeben und müssen hier auch mit hohen Verlusten rechnen. Diese Variante empfehle ich nach 20-jähriger Importerfahrung nur erfahrenen Kaufleuten oder jungen, dynamischen Abiturienten 😊

Bei A la Siesta finden Sie immer Ware, die darauf ausgelegt ist, junge Kunden in die Ladengeschäfte zu locken, um den Nachwuchs zu sichern und die Läden modern zu halten. Gleichzeitig führen wir viele Klassiker, die z.B. in Weltläden erwartet werden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit Ihrem Projekt!

Ute-Barbara-Lück
A la Siesta e. K.
www.alasiesta.com