IMPORT D-ZUG

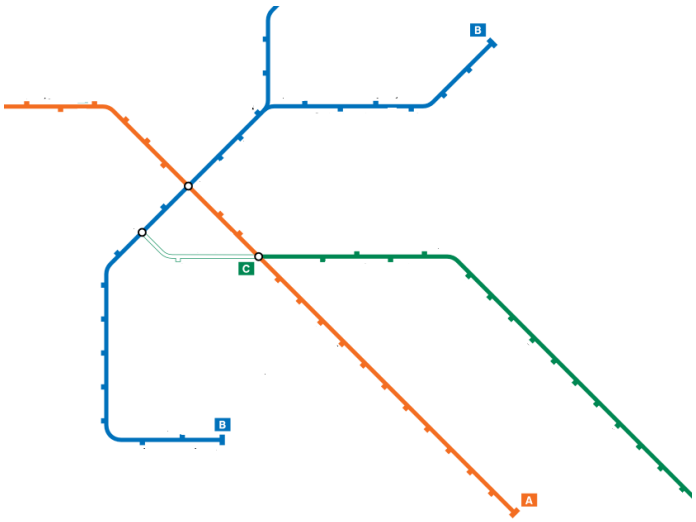
Import Artist

Auf welcher Strecke sind wir unterwegs:

1. Haltestelle: Was Importeure über Produktsicherheit wissen MÜSSEN
2. Haltestelle: Produktkennzeichnung (Produktetikett)
3. Haltestelle: Beschaffung von konformen und zuverlässigen Lieferanten in China
4. Haltestelle: Die Auswahl des richtigen Lieferanten und Betrüger erkennen
5. Haltestelle: Auftragserteilung und Vermeidung von Qualitätsproblemen
6. Haltestelle: Versand und Logistik

Wir wünschen Ihnen eine angenehme Reise und einen schönen Aufenthalt bei uns im Zug.

Los geht's!

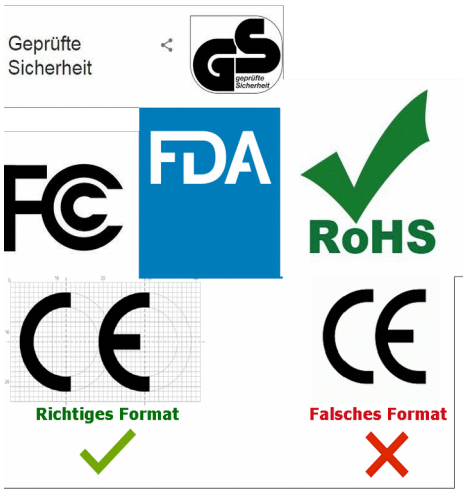


ABFAHRT!

1) Was Importeure über Produktsicherheit wissen MÜSSEN

Vorschriften:

Wenn Du in Europa, den Vereinigten Staaten, Kanada oder Australien ansässig bist, müsst Du folgendes sicherstellen, die Einhaltung einer oder mehrerer Produktsicherheitsnormen.



Die Produktsicherheitsvorschriften gibt es aus gutem Grund. Nachfolgend wird der Umfang der Vorschriften zusammengefasst:

- Physikalisch / Mechanisch (z.B. verhindern, dass sich Kunststoffteile leicht von einem Plüschtier lösen)
- Chemie (z.B. Begrenzung des Formaldehydgehalts in Textilien)
- Schwermetalle (z.B. Begrenzung des Bleigehaltes in der Farbe)
- Elektrische Sicherheit (z.B. sollte kein Risiko bestehen, dass die elektrische Ausrüstung zum Tod oder Körperverletzung führt)
- Elektrischer Wirkungsgrad (z.B. Ladeeffizienz)
- Flammschutzmittel (z.B. Vorschriften, die verlangen, dass Möbelstoffe und -Schaumstoffe schwer entflammbar sind - Verzögerungsmittel)
- Umwelt (z.B. Elektroschrott- und Recyclingvorschriften)

Welche Produkte werden reguliert?

Alle Produkte sind bis zu einem gewissen Grad reguliert, aber besonders vorsichtig solltest Du sein, bei folgenden Produkten die Du importieren möchtest:

Spielzeug, Kinderprodukte, Möbel, Beleuchtung, Lebensmittel, Lebensmittelverpackungen, Produktverpackungen, Unterhaltungselektronik, Elektrogeräte, Chemikalien, Kosmetik, Textilien und Bekleidung, Baumaterialien, Schutzausrüstungen, Fahrzeuge und Teile.

(Ist dein Produkt nicht auf der Liste?) Dein Produkt könnte nicht reguliert sein! Das bedeutet aber nicht, dass dein Produkt nicht reguliert ist. Viele Produktsicherheitsvorschriften sind auf bestimmte Stoffe ausgerichtet, und nicht auf bestimmte Produktgruppen.

Für die verschiedenen Produkte gelten unterschiedliche Vorschriften. Außerdem haben verschiedene Länder auch ihre eigenen Produktsicherheitsvorschriften.

Hier sind Hauptkategorien:

- USA: UL, CPSIA, FCC, FDA (Verschiedene Vorschriften)
- EU: CE, RoHS, EMC, E-Mark, REACH, WEEE, EMV-Zeichen
- Kanada: CCPSA
- Australien und Neuseeland: AS/NZS, C-tick
- Indien: Indien: ISO-Zeichen, FPO-Zeichen, Agmark
- Russland & Kasachstan: GOST-K / GOST-R
- Ukraine: UkrSEPRO
- Nigeria: SONCAP
- International: IEC, ASTM (Viele nationale Normen basieren auf internationalen Normen)

Diese Normen sind keine bloßen Richtlinien. Das Importieren von nicht konformen Produkten kann zu einem erzwungenen Rückruf, Beschlagnahmung bei Ankunft im Bestimmungshafen führen, oder wenn jemand verletzt wird, können Sie auf Schadenersatz verklagt werden.

Viele Importeure gehen davon aus, dass die Sicherstellung der Einhaltung eine Verantwortung des chinesischen Lieferanten ist, aber das ist nicht wahr.

Während sich viele Regierungsbehörden in Europa und Amerika auf die "Hersteller" beziehen auf ihren Webseiten, gilt dies nur für den inländischen Markt. Der Importeur ist immer allein verantwortlich für die von ihm importierten Artikel.

Beim Import gibt es zwei große Herausforderungen. Zuerst musst Du bestimmen, welche Norm für Dein Produkt gilt. Zweitens musst Du einen Lieferanten finden, der die entsprechende Norm anbietet und zuverlässig ist.

Nachfolgend findest Du einige Hinweise, wie Du bestimmen kannst, welche Vorschriften für Dein Produkt gelten:

1. Websites von Regierungsbehörden
2. Unternehmensblogs und Websites
3. Beauftragung eines Compliance-Agenten

Wenn Du zufällig einen chinesischen Lieferanten auswählst, den Du online findest, endest Du höchstwahrscheinlich bei einem nicht konformen Lieferanten! Denke daran, dass der Importeur immer verantwortlich ist!

2) Produktkennzeichnung (Produktetikett)

Die Vorschriften zur Produktkennzeichnung sind oft Teil der nationalen Produktsicherheitsrichtlinien. Produkte die nicht nach den einschlägigen Vorschriften gekennzeichnet sind, können einer Zwangsrückrufaktion unterliegen, oder die Einreise bei der Ankunft kann durch die Zollbehörden verweigert werden. Manchmal ist es möglich, ein Produkt neu zu kennzeichnen, es ist aber teuer und zeitaufwendig.

Lass es uns erklären:

Ein Produktetikett ist nicht viel mehr als ein einfacher Aufkleber. Die meisten Lieferanten in China können diese für Dich zur Verfügung stellen. Es liegt jedoch in Deiner Verantwortung, das Label zu benutzen! Verlasse Dich nicht auf den chinesischen Lieferanten, um ein Etikett für Dich zu entwerfen. Dies kann zu schweren Verstößen führen. (Missverständnisse, Rechtschreibfehler und allgemeine Nichteinhaltung der Kennzeichnung & Vorschriften von Deinem Land)

Die meisten chinesischen Lieferanten sind sich der "ausländischen" Kennzeichnung NICHT bewusst. Verschiedene Produkte werden durch unterschiedliche Kennzeichnungsvorschriften geregelt. Du musst bestätigen wie DEIN Produkt gekennzeichnet werden soll, bevor Du deine Bestellung aufgibst!

Gestaltung des Produktetiketts

Bevor ich mit den nationalen Anforderungen an die Produktkennzeichnung beginne, möchte ich einige wenige nennen. Auch über den Designprozess selbst. Chinesische Hersteller sind daran gewöhnt, Produkte nach den Produktspezifikationen des Käufers herzustellen.

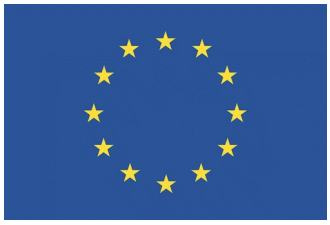
Deine Spezifikation des Produktetiketts muss folgendes Punkte enthalten:

Layout und Text, Schriftart, Pantone-Farben, Bilder, Abmessungen, Druck- oder Aufkleberposition. Etikettenmaterial (Papier oder Karton) Es reicht nicht aus, sich dieses Material von Deinem Lieferanten per E-Mail "bestätigen" zu lassen.

Halte alle relevanten Dateien im Kaufvertrag fest und lasse Dir sich eine Fotokopie des Produktetiketts geben und unterschreiben, vor Produktionsbeginn!

Kennzeichnungsanforderungen in der Europäischen Union:

Die Grundlagen der Produktkennzeichnung gelten auch in der EU. Es liegt in Deiner Verantwortung, sicherzustellen, dass jedes Produkt, das von Deinem Unternehmen importiert wird, mit dem entsprechenden Etikett zu versehen.



Regulierung: Der große Unterschied besteht jedoch darin, dass die EU viel mehr umgesetzt hat.

Anforderungen, gelten z.B. für die folgenden Produkte:

Textilien, Kosmetik, Gefahrstoffe, Elektro- und Elektronikgeräte, Haushalt Geräte, Schuhe, Reifen, Holzverpackungen, Spielzeug.

Die Anforderungen an die Produktkennzeichnung werden jedoch auch in den folgenden Richtlinien beschrieben: CE, RoHS, REACH, WEEE.

Kennzeichnungsanforderungen in den Vereinigten Staaten:

Es gibt keine bundesweiten Kennzeichnungsvorschriften, die für alle Produkte gelten. Stattdessen wird das Produkt Kennzeichnungsanforderungen haben, diese sind Teil verschiedener Produktsicherheitsrichtlinien, die wiederum gelten für verschiedenen Produkte. Aber es endet damit nicht. Einige Staaten haben auch ihre eigenen Kennzeichnungsvorschriften.

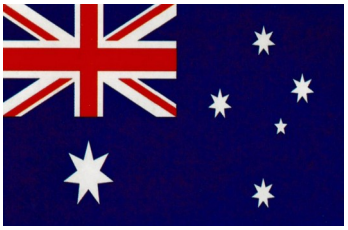
Wenn ein Produkt im Ausland hergestellt wird, ist der Importeur immer verantwortlich für das Sicherstellen, dass ein Produkt gemäß den einschlägigen Vorschriften gekennzeichnet ist. Die Verantwortung kann nicht auf einen ausländischen Hersteller übertragen werden - auch wenn er dafür verantwortlich ist.

Nachfolgend findest Du eine Liste der relevanten Kennzeichnungsvorschriften:

Tracking-Etiketten für Kinderprodukte (CPSC), Lebensmittel (FDA), Medizinprodukte (FDA), Kosmetik (FDA), Textil, Bekleidung, Schuhe und Reiseartikel (OTEXA)

Es ist nicht immer so einfach zu bestimmen, wie ein Produkt gekennzeichnet werden soll.

Kennzeichnungsanforderungen in Australien



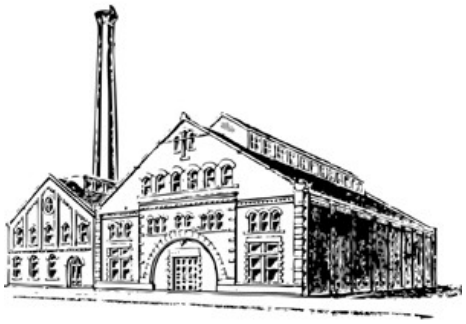
Viele nach Australien importierte Produkte müssen bestimmte Produktsicherheitsvorschriften erfüllen, Normen.

Diese Vorschriften gelten auch für die Kennzeichnungspflicht.

Kennzeichnungsanforderungen in Südamerika,Asien und Afrika

Die meisten Länder in Südamerika, Asien und Afrika regeln auch die Produktkennzeichnung. Wie auch immer, diese basieren oft auf US-amerikanischen, EU- und internationalen Normen.

3) Beschaffung von konformen und zuverlässigen Lieferanten in China



Inzwischen solltest Du wissen, welche Produktnormen und/oder Richtlinien für Dich gelten und wie das Produkt zu kennzeichnen ist.

Es ist wichtig, dass Du das weißt, bevor Du mit dem Lieferanten Kontakt aufnimmst!

Ich werde Dir erklären, warum:

1. Die meisten chinesischen Lieferanten sind NICHT konform mit der Sicherheit ausländischer Produkte.

Vorschriften:

Viele Importeure gehen davon aus, dass der exportierende Lieferant in China "standardmäßig konform" ist.

Das ist jedoch alles andere als die Wahrheit: In den meisten Branchen sind es wenige der exportierenden Unternehmen.

Lieferanten können konform mit den Produktvorschriften in der EU oder den USA sein. Wenn Du nach Australien, Neuseeland, Kanada, Indien, der Mittlere Osten, Afrika, Südamerika oder Russland, verkaufen willst, wirst Du es noch schwieriger haben, konforme Lieferanten zu finden.

In den USA, Kanada, der EU und Australien sind die Produktsicherheitsvorschriften jedoch strenger. Dies bedeutet, dass ein Lieferant, der die westlichen Vorschriften einhält, in den meisten Fällen auch in der Lage sein wird, die Normen in den meisten anderen Ländern einzuhalten.

Aber es ist Deine Aufgabe, die richtigen Hersteller zu finden.

Die Konformität kann nur durch frühere Prüfberichte nachgewiesen werden. Die Preisgestaltung ist natürlich wichtig, aber zuerst musst Du konforme Lieferanten finden. Verhandele nur mit Lieferanten, die in der Lage sind, die Anforderungen zu erfüllen!

Hersteller die nicht einmal in der Lage sind, "legale Produkte" herzustellen, sind Zeitverschwendung.

Nur sehr wenige chinesische Lieferanten sind sich der ausländischen Produktkennzeichnung bewusst.

Anforderungen:

Wie gesagt, chinesische Lieferanten sind es gewohnt, Produkte nach Kundenwunsch herzustellen und erhalten von Dir die notwendigen Spezifikationen. Dazu gehören auch die Produktetiketten.

Du musst eine klare Spezifikation an Deinen Lieferanten senden. Also, was ist der nächste Schritt? Es ist an der Zeit, eine Produktspezifikation zu erstellen.

Der Hauptgrund, warum viele kleine Unternehmen beim Kauf scheitern und eine Menge Geld verlieren ist sie kontaktieren einen zufälligen Lieferanten, den sie auf Alibaba gefunden haben, beziehen ein Produkt, das gekennzeichnet ist mit "guter Qualität".

Anforderung:

Im Allgemeinen haben chinesische Hersteller keine strengen internen Richtlinien, die sicherstellen, dass ein Produkt eine bestimmte Qualität haben muss.

In der Praxis bedeutet dies, dass eine Charge von Produkten in einer anderen Charge hergestellt werden kann, die völlig anders ist als die anderen.

Wäre es nicht viel einfacher, fertige Produkte aus dem Lager des Lieferanten zu kaufen? Nun, wenn Du in den USA, Europa oder Australien ansässig bist, ist der Kauf eines Großhandelsprodukts kein Problem.

Option: Die Produkte, die "von der Stange" verfügbar sind, werden für den heimischen Markt hergestellt - Chinesischer Markt.

Solche Produkte entsprechen nicht den strengen Produktzertifizierung & Normen in den genannten Märkten.

Eine Produktspezifikation ist keine Vorlage, dass für jedes Produkt funktioniert. Die Spezifikation für Solarmodule sieht im Vergleich zu einer Spezifikation für ein Hochzeitskleid völlig anders aus.

Das Wesentliche einer Produktspezifikation ist jedoch, dass alles, was das Produktdesign, die Funktion und die Qualität definiert, klar festgelegt ist.

Eine Produktspezifikation kann daher Folgendes beinhalten, ist aber nicht darauf beschränkt:

- Design (Design-Entwurf oder 3D-Design-Datei)
- Farben (Pantone- oder RAL-Farben)
- Abmessungen und Maßtoleranzen (z.B. 350 mm +/- 5 mm)
- Gewicht und Gewichtstoleranzen (z.B. 400 g +/- 15 g)
- Materialspezifikationen (Art, Gewicht, Behandlung, Farben)
- Komponenten (z.B. Modell, Marke, Leistungsanforderungen, Funktionalitäten, Anforderungen)

Zertifizierungsanforderungen (z.B. CE, REACH und FCC)

- Chemische Anforderungen (z.B. Oberflächenbehandlung)
- Funktionale Anforderungen
- Internationale Qualitätsstandards (z.B. IP65)

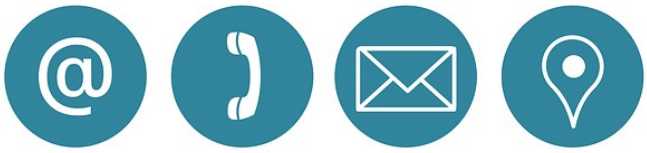
● Logo (Designdatei, Abmessungen, Druckposition, Druckart, Farben)
● Produktverpackung (Design, Abmessungen, Layout, Farben, Materialien)
● Exportverpackung (Druck, Abmessungen, Kartonqualität)

Es reicht nicht aus, dem Lieferanten allgemeine Richtlinien zur Verfügung zu stellen.

Du musst es deutlich formulieren. Deine Produktspezifikationen sollen so kristallklar sein, dass der Lieferant einfach keine Ausrede finden kann, wenn das Produkt falsch produziert worden ist.

„Entschuldigung, für das Missverständnis - oder billige und minderwertige Komponenten zu verwenden, ohne dass Du es weißt."

Kontaktaufnahme mit Lieferanten:



Die Aufmerksamkeit eines Lieferanten zu bekommen, kann ein Hindernis sein, um den richtigen Lieferanten zu finden.

Hersteller geben oft als Antwort, warum Sie bei der Kontaktaufnahme nicht reagieren:

1. Nicht klar, wollen Sie ein werkseitig entworfenes Produkt oder eine Sonderanfertigungen.

2. Nicht klar, welche Art von Änderungen der Käufer an einer bestehenden Anlage vornehmen möchte für ein werkseitig entwickeltes Produkt

3. Allgemeine Produktspezifikationen sind nicht eindeutig.

4. Der Käufer fragt nach Produkten, die nicht vom Lieferanten angeboten werden.

5. Schlechtes Englisch (Eventuell von beiden Seiten)

6. Schlechte Käuferpräsentation

Chinesische Lieferanten sind keine Katalogunternehmen. Die Herstellung von Konsumgütern ist keine Raketenwissenschaft, aber es erfordert eine gewisse Mindestverpflichtung sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer.

Evtl. kann es sinnvoll sein sich selbst ein wenig größer darzustellen, um die Aufmerksamkeit des Lieferanten zu erregen.

4) Die Auswahl des richtigen Lieferanten und Betrüger erkennen

Inzwischen solltest Du einige Lieferanten zur Auswahl haben. Es ist jedoch noch zu früh, um eine Entscheidung zu treffen.

Eine endgültige Lieferantenauswahl auf der Grundlage eines einzigen Angebots ist nicht zu empfehlen. (siehe dieses als Muster).

Lieferanten werden aus verschiedenen Gründen disqualifiziert:

- Keine Antwort auf Ihre Anfrage (Request for Quotation)
- Schlechte Kommunikation
- Hohe Preise
- Ihre Produktspezifikationen und Qualitätsanforderungen können nicht erfüllt werden
- High MOQ (eine hohe Mindestbestellmenge)
- Es werden Qualitätskontrollen ablehnt / kein Zugang zur Fabrik
- Weigern sich, einen Vertrag zu unterschreiben.

Es gibt noch weitere Gründe, warum es besser sein kann nicht mit dem Lieferanten zusammen zuarbeiten.

- Ablehnung des Musters
- Erhöhung der Preise vor oder während der Produktion.
- Die Forderung einer 100%igen Vorauszahlung vor der Produktion.
- Verwendung von billigeren, minderwertigen Materialien und Komponenten

Verschwende nicht Deine Zeit mit unnötigen Verhandlungen. Oder weil Du denkst Du hättest schon soviel Zeit investiert bei diesem Lieferanten und das DU zusammen arbeiten MUSST mit Ihm.

Der Grund ist einfach.

Es macht keinen Sinn mit diesem Lieferanten zusammen zuarbeiten, wenn gewisse Voraussetzungen nicht gegeben sind. Selbst wenn Du denkst „Ich

muss mein Produkt auf den Markt bringen und ich kann es einfach nicht länger erwarten, weil mein Produkt jeden Tag das es nicht auf dem Markt ist, keinen Gewinn für mich bringt!

Der Lieferant weiß das, und deshalb musst Du so viele Optionen wie möglich beibehalten bis zum Tag Deiner Bestellung.

Welche Faktoren eine Rolle spielen bei der Lieferantenauswahl:

1. Bisherige Einhaltung der Produktvorschriften in Ihrem Land
2. Qualität der Produktmuster
3. Einhaltung Ihrer Produktspezifikationen (und Bereitschaft, diese in den Vertrag mit aufzunehmen)
4. Preisgestaltung
5. Kommunikation

Lass uns einen tieferen Einblick nehmen in den Musterkauf, die Preisverhandlung und wie Du die Kosten weiter senken kannst.

Kauf von Produktmustern

Da chinesische Hersteller selten Produkte auf Lager haben, ist eine Produktprobe die einzige Qualitätsreferenz, die Du erhalten kannst.

Beginnen wir mit einem Blick auf die 3 Arten von Produktmustern:

1. Werksmuster
2. Kundenspezifische Muster (ODM oder OEM)
3. Chargenproben

Preisverhandlung

Der springende Punkt beim Import aus China ist der Kostenvorteil. Es ist billiger als wenn Du im Westen einkaufen willst und bestimmte Produkte sind außerhalb Chinas einfach nicht zu finden. China verliert zwar langsam den Status der „Welt Low-Cost-Fabrik", allerdings haben Importeure immer noch eine starke Preisorientierung und die Verhandlung ist Teil des Prozesses. Die Chinesen lieben es zu verhandeln, es ist Teil ihrer Kultur und es wird sogar erwartet in vielen Situationen.

Wie Sie einen besseren Preis erzielen können:

Nachfolgend Vorschläge:

1. Kaufen Sie größere Mengen
2. Wiederverwendung von Materialien und Komponenten für mehrere Produkte

Vermeidung von Betrug

Es gibt verschiedene Arten von Zahlungsbetrug. Der gemeinsame Faktor ist, dass der Verkäufer nicht der Verkäufer ist. Das Du nicht den tatsächlichen Hersteller bezahlst, sondern einen Mitarbeiter des Lieferanten oder eine Vertretung.

In manchen Fällen geht es um ganz klaren Betrug, der Betrüger nimmt das Geld und verschwindet.

1) Zahlungsbetrug

Dieser Betrug ist einfach und bösartig. Ein Hacker, oder jemand anderes mit Zugang zu Deinem Lieferanten wie z.B. Zugang zum E-Mail-Konto, überprüft die Nachrichten an das gesendete E-Mail-Postfach. Aus diesen Informationen geht alles ganz klar hervor, und der Betrüger kann bestimmen, welche Bestellungen von ausländischen Käufern getätigt werden sollen.

Der Betrüger erstellt dann eine digitale Kopie der Proformarechnung des Lieferanten, ändert aber die Zahlung, die Angaben zum Begünstigten. Was als nächstes passiert, ist, dass der Käufer die Zahlung auf ein Konto überweist, das nicht vom Lieferanten betrieben wird - der sich wiederum weigert, etwas zu versenden (er hat Ihre Anfrage & Zahlung nicht erhalten). Das Ergebnis ist, dass der Käufer die gesamte Investition verloren hat. Das sollte so nicht sein. Schließlich sieht die Rechnung genau gleich aus (der Betrüger kann sie sehen...). Die vorherige Rechnung, kopieren - und die tatsächlichen Produkte sind auf der Rechnung aufgeführt.

Der einzige Weg, wirklich sicher zu sein, dass Du es nicht mit einem Betrüger zu tun hast, ist die Überprüfung einer Lieferanten Geschäftslizenz und die Bankkontoinformationen.

2) Drittunternehmen

Auch dieses ist üblich. Du findest einen Lieferanten auf einer Website wie Alibaba und die Zahlung geht an den Begünstigten. Es sind aber die Daten eines anderen Unternehmens - vielleicht in einer anderen Provinz oder sogar in einem anderen Land, in Hongkong. Dies bedeutet, dass der tatsächliche Lieferant nicht für irgendwelche Schäden verantwortlich ist. Er ist nicht zur Einhaltung oder gar den Versand der Ware verpflichtet. Das ist genau das, was passieren kann falls Sie es nicht prüfen.

5) Auftragserteilung und Vermeidung von Qualitätsproblemen

In diesem Stadium hast Du Deine Lieferantenauswahl getroffen und Du bist bereit, Deine Bestellung endlich zu platzieren.

Deine Bestellung:

Es gibt jedoch noch eine letzte Sache, die Du tun musst:

Einen Kaufvertrag abschließen. Einige Leute sagen, dass Verträge in China wertlos sind, aber das ist nicht wahr. Der Vertrag ist der wichtigste Mechanismus in einer Käufer- und Lieferantenbeziehung.

Lass es mich erklären:

Grund: Vermeiden Sie katastrophale Missverständnisse mit Ihrem Lieferanten. Missverständnisse zwischen dem Lieferanten und dem Importeur über die Produktqualität, Design, Funktionen und Compliance-Anforderungen ist wohl der häufigste Grund, das Geschäfte schief gehen in China.

Begründung 1:

Wichtige Produktspezifikationen und Qualitätsanforderungen gehen bei der Übersetzung leicht verloren oder bei der Kommunikation über E-Mail und Skype. Denken Sie daran, dass Ihr Handelspartner kein englischer Muttersprachler ist. Chinesische Salesagenten sind oft nicht qualifiziert und

wissen nicht genau was die Fabrik bieten kann. Das Ergebnis ist, dass sie dazu neigen, etwas zu viel zu versprechen. Wenn Du nicht DEINE Produktspezifikationen und Qualitätsanforderungen klärst, wird der Lieferant die Unklarheiten evtl. ausnutzen, um die Gewinnmarge zu erhöhen. Eventuell wird der Lieferant voraussichtlich billige und minderwertige Komponenten und Materialien auswählen.

Entsprechende Produktvorschriften müssen ebenfalls im Kaufvertrag erwähnt werden. Gehe NIEMALS davon aus, dass der Lieferant die Einhaltung der Vorschriften gewährleistet, nur weil DU in der EU, USA, Kanada oder Australien ansässig bist.

Begründung 2:

Informiere Deinen Lieferanten immer über zukünftige Qualitätsprüfungen und Tests. Mache dem Lieferanten klar, dass Du nicht nur Qualitätsanforderungen auf dem Papier stellst, sondern dass DU es auch überprüfen wirst, ob der Lieferant diese tatsächlich eingehalten hat. Dies übt Druck auf den Lieferanten aus, aber nur, wenn die richtigen Zahlungsbedingungen festgelegt sind.

Bezahle einen Lieferanten niemals vollständig, bevor die Produkte fertig sind. Wenn Du das tust, ist es sehr schwer, den Lieferanten zu veranlassen, defekte Geräte nachzubessern oder zu reparieren - oder falls schwerwiegende Qualitätsprobleme auftreten, während der Produktion. Daher muss die Restzahlung bis nach Ablauf der Frist einbehalten werden.

Qualität und Konformität Ihrer Waren werden durch eine Qualitätskontrolle verifiziert. Stichprobenprüfung.

Der Kaufvertrag umfasst daher Folgendes:

1. Erwähnung der geplanten Qualitätsprüfungen und Stichprobenprüfungen

2. Zahlungsbedingungen (Gebe an, dass die Restzahlung zurückgehalten wird bis die Qualität des Produktes verifiziert ist)

3. Bedingungen für die Überholung und/oder Reparatur der Produkte (akzeptiere niemals einen Rabatt auf die nächste Bestellung, höchstens Du bist wirklich sicher das der Lieferant dieses Versprechen auch hält)

Wenn der Lieferant beabsichtigt, heimlich billige und minderwertige Materialien und Komponenten zu verwenden, wirst Du wahrscheinlich entweder weniger bezahlen wollen oder Deine Bestellung ablehnen wollen. Aber dieses ist eine gute Sache, solange Du dies entdeckst, bevor Du deine Bestellung aufgibst kannst du das tun.

Grund 3: Vermeide Verzögerungen

Ein Kaufvertrag enthält auch eine Verspätungsklausel, wenn die Ware nicht rechtzeitig fertig gestellt ist. Inspektion innerhalb von XX (oft 30 - 40) Tagen, beginnend ab dem Datum der Anzahlung, es wird ein bestimmter Betrag von der Restzahlung abgezogen. Dieser Betrag beträgt täglich X und wird abgezogen, bis die Ware fertig ist. Stelle Dir vor, dass Dein Lieferant 10 Bestellungen in der Pipeline hat und der Produktionsplan wird immer enger. 3 von 10 Käufern haben Verträge mit Lieferverzögerungen. Die Verzögerung dieser Bestellungen sind daher teurer - warum also nicht diese priorisieren und Bestellungen verzögern?Bei Kunden ohne Lieferverzögerungen?

Pragmatismus hat in China einen sehr hohen Stellenwert.

Bezahlung

Wie Ich bereits erläutert habe, kann die Art und Weise, wie Du dich für die Bezahlung deines Lieferanten entscheidest, DER entscheidende Faktor sein zwischen Erfolg und Misserfolg.

Wenn Du aus China importieren willst hast DU z.B. die Möglichkeit zwischen:

Optionen:

#1: T/T (Telegrafische Übertragung)

Dies ist die einfachste Methode. Was jedoch wirklich einen Unterschied macht, ist, wie Du die Zahlung strukturierst. Wie gesagt, Du wirst Deinem Lieferanten niemals 100% im Voraus bezahlen. Stattdessen sind die gängigsten Bedingungen, eine Anzahlung von 30% vor der Produktion und dann 70%.

Allerdings erst nach bestandener Kontrolle der Produktion.

In Übereinstimmung mit Deinen eigenen Produktspezifikationen und den Produktsicherheitsvorschriften von Deinem Land. Erstere können durch eine Qualitätsprüfung verifiziert werden, die Du durchführen lässt.

Entweder führst Du sie selbst aus oder durch die Beauftragung eines Inspektors in China.

#2: L/C (Letter of Credit)

Im Gegensatz zu T/T, bei dem es sich um eine direkte Transaktion vom Käufer an den Verkäufer handelt, braucht The Letter of Credit die Unterstützung sowohl Deiner Bank als auch der Bank des Lieferanten. Die beiden Banken fungieren als Zwischenhändler und geben die Zahlung erst dann frei, wenn der Verkäufer eine Liste von Anforderungen, die im Vertrag festgelegt sind erfüllt hat.

Aber Banken sind keine Branchenexperten und überprüfen nur die Dokumentation, die benötigt wird, um den Kunden zu unterstützen um die Zahlung freizugeben.

Die Liste der Dokumente muss im Vertrag ausdrücklich angegeben werden. Diese Zahlungsalternative ist daher in keiner Weise eine Garantie für eine ausreichende Produktqualität oder die Einhaltung der einschlägigen Vorschriften.

Wenn Deine einzige Anforderung darin besteht, dass der Lieferant ein Konnossement (Konnossement ist im Seehandel ein Schiffsfrachtbrief) vorlegt und es wird nichts erwähnt über eine Qualitätskontrolle und Laboruntersuchungen, kann der Lieferant auch alles versenden und trotzdem die Zahlung in voller Höhe erhalten.

6) Versand und Logistik aus China

In diesem, letzten Teil decken wir das ziemlich komplizierte und verwirrende Thema, der internationalen Schifffahrt ab. Aber wir wissen, wie man komplizierte Prozesse auflöst. In etwas, das leichter zu verdauen ist. Beginnen wir mit den Verkehrsmitteln die Du wählen kannst:

Seefracht

Der Seeverkehr ist bei Importen aus China in der Regel die einzige praktikable Option. Im Grunde genommen, kannst Du jedes Volumen ab 1 Kubikmeter auf dem Seeweg versenden. Das bedeutet, dass Du nicht dazu gezwungen bist eine volle Containerladungen zu importieren, aber dazu komme Ich gleich. Die Seefrachtkosten beziehen sich fast immer ausschließlich auf der Grundlage des Transportvolumens und nicht des Gewichts. Die Kehrseite der Seeschifffahrt ist, dass sie langsam ist, da sie 22 - 30 Tage dauert, bis sie in den meisten wichtigen Märkten ist. Auch der Versandprozess ist im Vergleich zur Luftfracht etwas komplizierter, aber Die wichtigsten Aspekte des Prozessmanagements werden wir hier behandeln.

Luftfracht

Im Gegensatz zum Seetransport basiert ein Luftfrachtpreis sowohl auf dem Gewicht als auch auf dem Volumen der Ladung. Luftfrachtspediteure wie DHL und FedEx berechnen ein "Volumengewicht", das ist das Ladevolumen, umgerechnet auf ein gleichwertiges Gewicht. Daher ist Luftfracht bei der Einfuhr von Waren mit niedrigem Wert und/oder hohem Wert selten eine sinnvolle Option oder hohen Mengenpositionen aus China. Aber es hat noch ein paar Vorteile. Erstens, es ist schnell. Luftfrachtschiffe kann die Ladung in weniger als 5 Tagen von der Fabrikhalle in China zu Deiner Haustür transportieren. Der Prozess ist in der Regel auch einfacher zu handhaben. Der Versand aus China ist etwas kompliziert, aber es ist wichtig für Importeure, dass sie verstehen, wie das System funktioniert, um unerwartete Kosten und anderen Ärger zu vermeiden.

Das ist das, was Du vor dem Import wissen musst:

Incoterms

Die Incoterms entscheiden, wann und wo die Fracht vom Verkäufer auf den Käufer übertragen werden. Das bedeutet, dass Du Deinem Lieferanten bitten

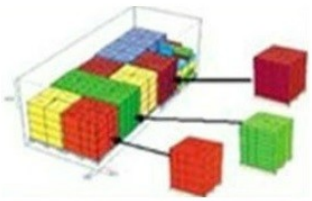
könnest, den Versand zu verwalten. Von der Fabrikhalle zum Zielhafen in Deinem Land - oder sogar zu Deiner Haustür! Oder vielleicht hast Du einen internationalen Spediteur, der bereit ist, sich um Deine Fracht zu kümmern z.b. in Shanghai oder aus Deutschland.

Nachfolgend findest Du eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Incoterms:

1. EXW (Fabrikpreis, ohne Versandkosten)
2. FOB (Exportabfertigung und Lieferung an den Ladehafen in China)
3. CIF (Versand zum Bestimmungshafen in deinem Land, ohne lokale Gebühren)
4. DAT (Versand zum Bestimmungshafen in deinem Land, einschließlich lokaler Gebühren)
5. DAP (Versand an eine bestimmte Adresse in deinem Land, alle Versandkosten inklusive)

Offensichtlich ist DAP viel teurer als FOB. Das bedeutet jedoch nicht, dass Du tatsächlich Geld sparen kannst beim Kauf von Produkten, nach FOB- oder CIF-Bedingungen. Am Ende musst Du immer noch jemanden bezahlen für den Versand der Ladung, und Du wirst nicht drumherum kommen die lokalen Hafengebühren zu bezahlen. Es ist nur eine Frage, ob Du Deinen Lieferanten bezahlst (der wiederum das Geld weiterleitet) oder ob Du die Spedition selbst bezahlst.

FCL- und LCL-Versand



Seefracht ist nicht nur für Importeure gedacht, die Containerladungen von Produkten aus China kaufen. Tatsache ist, dass Du Volumen ab 1 Kubikmeter liefern lassen kannst. FCL (Full Container Load) ist eine vollständige Containerladung, es ist genau das, wonach es klingt. Dies ist die kostengünstigste Option. Aber was tun, wenn Du nicht eine ganze Containerladung füllen kannst, während die Luftfracht viel zu teuer ist?

Die Antwort lautet LCL, oder Less (then) Container Load. Das bedeutet, dass Du und andere Importeure sich den Platz teilen in ein und demselben Container. Allerdings ist die Kostenstruktur im Vergleich zu FCL sehr unterschiedlich.

Du hast zwei Möglichkeiten: Entweder Du holst die Ladung selbst ab, oder Du bezahlst einen Spediteur, der das für Dich macht. Wenn die Ladung im Bestimmungshafen ankommt, wirst Du wahrscheinlich

vom empfangenden Spediteur benachrichtigt werden. Allerdings darfst du die Ladung tatsächlich nicht selbst entladen.

Versicherung

Die Transportversicherung ist entweder im Versandpreis enthalten oder separat erhältlich. Unabhängig von Deiner Transportart und Deinem Volumen entstehen jedoch selten Kosten für eine Versicherung, die mehr als 0,5-1% des angegebenen Wertes enthält. Es gibt keinen Grund, auf eine Versicherung zu verzichten, denn Transportschäden sind keine Seltenheit.

Exportverpackung

Die beste Versicherung ist eine hochwertige Exportverpackung. Es wäre natürlich anzunehmen, dass die Lieferanten dieses wissen. Wie auch immer, ich habe unzählige Male gesehen, wie Lieferanten billige und minderwertige Verpackungen verwendeten, um die Ladung zu schützen.

Vor der Bestellung musst Du die Qualität der Exportverpackung eindeutig angeben.

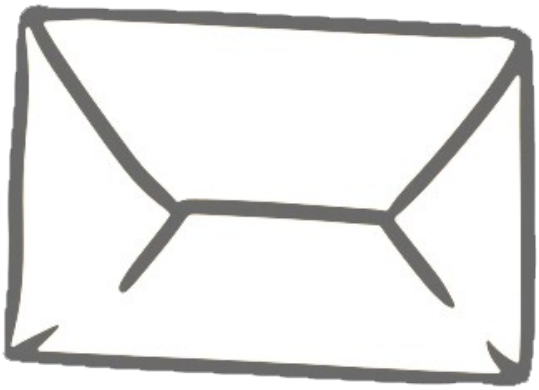
Andere Haltestellen:

Liste von Qualitätskontroll- und Inspektionsfirmen

Welche Prüflabore sind für mich geeignet?

Alle Jahre wieder, Chinese New Year, wie Importeure Fehler vermeiden können

Noch Fragen?



Damit sind wir an der Endstation ankommen! Wir wünschen Dir noch eine gute Weiterreise! Wenn Du tiefer in die Materie E -Commerce, Dropshipping & Import eintauchen möchtest freuen wir uns über eine Email oder einen Besuch auf ImportArtist

Herzliche Grüße & viel Erfolg
Dein ImportArtist Team