



## FAQ's für Designer in der O3

1. Woran muss ich beim Verkauf meiner Produkte im Vorfeld alles denken?
2. Wie ist die Preisgestaltung und was muss ich dabei beachten?
3. Wie sind jetzt genau die Konditionen bei Euch im Laden?
4. Wie kann ich Euch erreichen?

Wir geben Dir sehr gerne die Chance, Deine Produkte bei uns im Laden zu platzieren, wenn sie in unser Sortiment passen. Wie das geht?

Du stellst uns Deine Produkte vor. Wenn sie uns gefallen und zu uns passen, dann nehmen wir eine gewisse Menge in Kommission. Dies halten wir auf einem Lieferschein fest, schließen einen Vertrag miteinander ab und dann ab in den Verkauf!

### 1. Überlegungen im Vorfeld

Du bist kreativ, hast einiges produziert und denkst Du bist nun bereit der Welt Deine Produkte zu präsentieren?

- Versuche zunächst, ob „die Welt“ Deine Produkte mag und ob ein Markt vorhanden ist. Am Besten, Du stellst Dich mal auf einen Markt (z.B. den Mauerpark-Flohmarkt, Trendmafia, Handmade o.ä.). Hier, im direkten Kundenkontakt, wirst Du am ehesten erfahren, ob Deine Produkte ankommen, ob sie erklärungsbedürftig sind, ob es Verbesserungsvorschläge gibt, oder ob sie einfach nur genial sind.
- Findet Dein Produkt Anklang, kannst Du im zweiten Schritt die Online-Welt erobern. Die hierzu wirklich unschlagbarste Plattform ist sicherlich Dawanda. Richte Dir einen Shop ein und verkaufe Dein Produkt. Aber Vorsicht: Dawanda, wie auch die internationale Plattform Etsy, sind ziemlich „arbeitsintensiv“, d.h. Fotos der Produkte (Achtung: Die Bilder sollten wirklich gut sein!) müssen eingestellt, Bestellungen bestätigt, Kundenanfragen bearbeitet und schließlich Pakete verschickt werden.
- Erst im dritten Schritt solltest Du Dich an die Läden wenden. Du weißt ja nun schon, dass Dein Produkt funktioniert, dass eine Nachfrage da ist. Du hast jetzt Erfahrungen mit speziellen Kundenanfragen und Dir vielleicht sogar schon einen Überblick über die Konkurrenzprodukte verschafft. Du kennst die Preise und hast eine realistische Sicht auf den Markt.

### 2. Preisgestaltung

Natürlich steckt in Deinem Produkt jede Menge Arbeit, Liebe, viele Gedanken und sicherlich ist Dein Produkt auch qualitativ hochwertig. Du bist in Deiner Preisgestaltung völlig frei, aber Du solltest bedenken, dass es (meist) viel Konkurrenz/ Mitbewerber gibt. Bevor Du also einen Preis gestaltest, mach eine Konkurrenzanalyse. Sieh Dir die Preise der Mitbewerber an.

Bei Deiner Preisgestaltung solltest Du Folgendes beachten:

- **Märkte:** Die Marktpreise (auf Floh- oder Designermärkten) können niedriger angesetzt werden, als die Preise im Onlineshop
- **Online:** Bei den Online-Plattformen bezahlst Du meist einen kleinen Prozentsatz Provision

pro Verkauf. Hier sollten die Preise annähernd Ladenpreise sein.

- **Läden:** Die Preisgestaltungen der Läden variieren sehr. Es ist sinnvoll die Preise so zu gestalten, dass sie in den verschiedenen Läden nicht allzu unterschiedlich sind. Die meisten Läden sind mehrwertsteuerpflichtig. Wenn Du, als Kleinunternehmer, von der Mehrwertsteuer befreit bist, bist Du für die (MwSt.-pflichtigen) Läden zunächst einmal weniger interessant, als die steuerpflichtige Konkurrenz, da sich die Läden nur bei Letzteren ihre MwSt.pflichtigen-Ausgaben zurückholen können und die Marge dafür für den Laden um fast 20% geringer ist.

Ein kleines Beispiel und nebenher eine Begriffsklärung:

- **Der EK (Einkaufspreis):**

Das ist der Preis, den Du pro verkauftes Produkt erhältst.

Eine Daumenregel besagt: Materialkosten + Arbeitszeit x 2,3 = EK

Bei der Arbeitszeitberechnung solltest Du Dir allerdings im Klaren sein, dass Du nicht mit den Summen hantieren kannst, die Du in einem regulären und gut bezahlten Job heranziehen würdest. 1.-/Std. ist realistischer als 10.-/Std. Du musst hierbei bedenken, dass Dein Preis NICHT der Preis ist, den die Kunden später bezahlt.

- **Der VK (Verkaufspreis):**

Das ist der Preis, den der Kunde für Dein Produkt bezahlt.

**Markt:** EK + Standmiete = VK (nähere Dich hier ruhig den höheren Online- und Ladenpreisen an.)

**Online:** EK + % (+MwSt.) = VK

**Laden:** EK + % (im Normalfall zwischen 30-50%) (+Regalmiete) + 19% MwSt. = VK.

- **Beispiel für den Verkauf im Laden:** Wenn Du ein Produkt herstellst und Dir einen EK von 9 € überlegst, gilt als Ladenpreis bei einer Ladenprovision von 50%:

Wenn Du nicht mehrwertsteuerpflichtig bist:

9 € (EK) + 9 € (= 50% für den Laden) + 3,42 € (19% MwSt.) = 21,42 €

Wenn Du auch mehrwertsteuerpflichtig bist:

9 € (EK, inkl. MwSt.) + 9 € (50% Ladenanteil, inkl. MwSt.) = 18 € (darin enthalten 2,87 € MwSt.)

### 3. Verkaufskonditionen in der O3

Wir bieten Dir für den Verkauf Deiner Produkte in unserem Laden Kommissionsverkauf mit einer Provision von 50% (siehe obiges Beispiel) für unsere Dienstleistungen in der O3 an.

- **Dauer:** Die Dauer der Ausstellung umfasst im Normalfall drei Monate. Beginn ist jeweils am ersten, Ende jeweils am letzten Tag des Monats.
- **Auffüllen des Bestands:** Der Mieter wird von der O3-Berlin informiert, wenn das Regal innerhalb der Mietzeit wieder aufgefüllt werden kann.
- **Abrechnung:** Die Abrechnung erfolgt regelmäßig alle drei Monate, jeweils zum Ende der Mietzeit (innerhalb der darauf folgenden 14 Tage). Der Betrag wird auf das vom Mieter angegebene Konto angewiesen – die Produktliste dient als Verkaufsbeleg. Die O3-Berlin erhält 50 % Provision auf die verkaufte Ware. Wenn ihr persönlich liefern, oder abrechnen wollt, bitten wir Euch, uns kurz vorher telefonisch Bescheid zu geben, dann können wir die Abrechnung vorbereiten.
- **O3-Onlineshop:** Die O3-Berlin behält sich vor, Artikel im Internet anzubieten. Dazu sind wir aber nicht verpflichtet.
- **Kündigung:** Das Mietverhältnis muss spätestens **zwei Wochen vor Ablauf der Mietzeit** schriftlich per Post oder E-Mail gekündigt werden, ansonsten verlängert sich die Mietzeit automatisch um 3 Monate.

- **Abholung der Ware:** Mit dem Ende des Mietverhältnisses endet auch die Aufbewahrung in der O3-Berlin. Nach Beendigung der Mietzeit werden die nicht verkauften Produkte von den Mietern entweder persönlich innerhalb von 14 Tagen abgeholt oder die Vermieterinnen schicken dem Aussteller die Artikel per Post binnen dieser Zeit zurück. Die Versandkosten übernimmt in diesem Fall der Mieter. Ware, die 14 Tage nach Beendigung des Mietverhältnisses nicht abgeholt wurde, geht in das Eigentum der O3-Berlin über.
- **Versicherung:** Gegen Einbruch, Feuer, Leitungswasserschäden und Sturmschäden besteht eine Versicherung, jedoch nicht gegen Ladendiebstahl, weshalb wir in diesem Fall keinerlei Haftung übernehmen können.
- **Werbung:** Gerne legen wir zu den Produkten eigene Flyer und Steckbriefe aus.
- **Mehrwertsteuer:** Für die Anmietung fallen nur der oben genannte Preis an. 19% Mehrwertsteuer sind im Verkaufspreis enthalten und werden von der O3-Berlin an das Finanzamt abgeführt.
- **Preisänderungen:** Wir behalten uns vor, die Preise für unsere Dienstleistungen nach vorheriger Ankündigung zu ändern. Dem Mieter steht dann ein Sonderkündigungsrecht zu, falls er die neuen Konditionen nicht akzeptiert.

#### **4. Kontakt**

O3-Berlin

Oderbergerstrasse 3

10435 Berlin

Tel.: 030 / 44039617

Mail: [info@o3-berlin.de](mailto:info@o3-berlin.de)

#### **Die O3 im Web 2.0 (wir freuen uns über jeden Follower :)):**

- Facebook: <https://www.facebook.com/o3berlin>
- Twitter: <http://twitter.com/o3berlin>
- O3-Blog: <http://o3berlin.wordpress.com>
- O3Junior-Praktikanten-Blog: <http://o3junior.wordpress.com>