

Projekt „Erfolgreich handeln“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

Der Handel soll wettbewerbsfähig bleiben – wir unterstützen dabei!

Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Preissteigerungen haben massiven Einfluss auf den Handel.

Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen.

Die Initiative „Erfolgreich handeln“, **initiiert und finanziert durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie**, hilft Ihnen dabei!

Projektlaufzeit: Januar 2023 bis Dezember 2024

Vorgängerprojekt: Die Förderinitiative „Bayern hilft seinen Händlern“

www.erfolgreich-handeln.bayern



Wie sieht unser Bildungsangebot aus?

Unsere Formate



Webseite &
Newsletter



Workshops



Webinare



Mediathek |
Webinar-
aufzeichnungen

Unsere Themen

 E-Commerce	 Digitale Prozesse	 Nachhaltigkeit
 Digitale Sichtbarkeit	 Neue Geschäftsmodelle	 Soziale Medien
 IT-Sicherheit	 Bezahlverfahren	 ... und vieles mehr

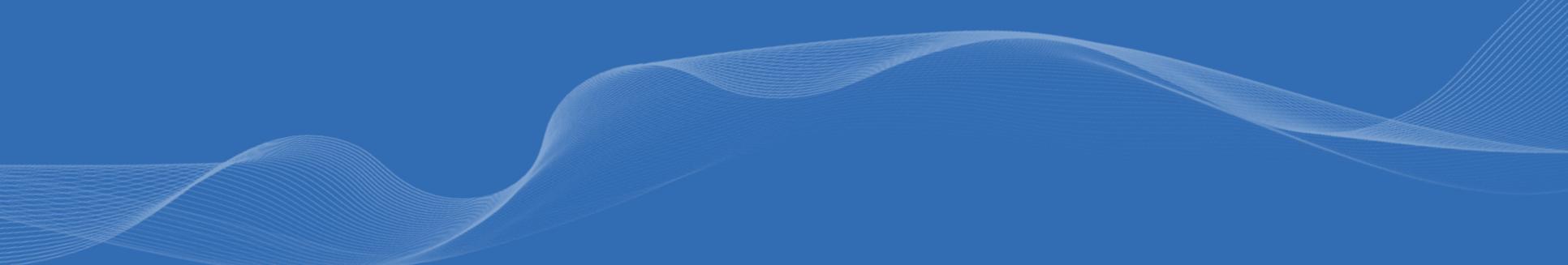


Vertrieb über Marktplätze – Chancen, Herausforderungen und erste Schritte



- 01** Plattformen und Marktplätze im deutschen E-Commerce
- 02** Vor- und Nachteile von Marktplätzen als Vertriebskanal
- 03** Vorstellung ausgewählter Marktplätze und Einstiegsmöglichkeiten

- 04** Fazit und Ausblick
- 05** Weitere Informationen und Fragerunde

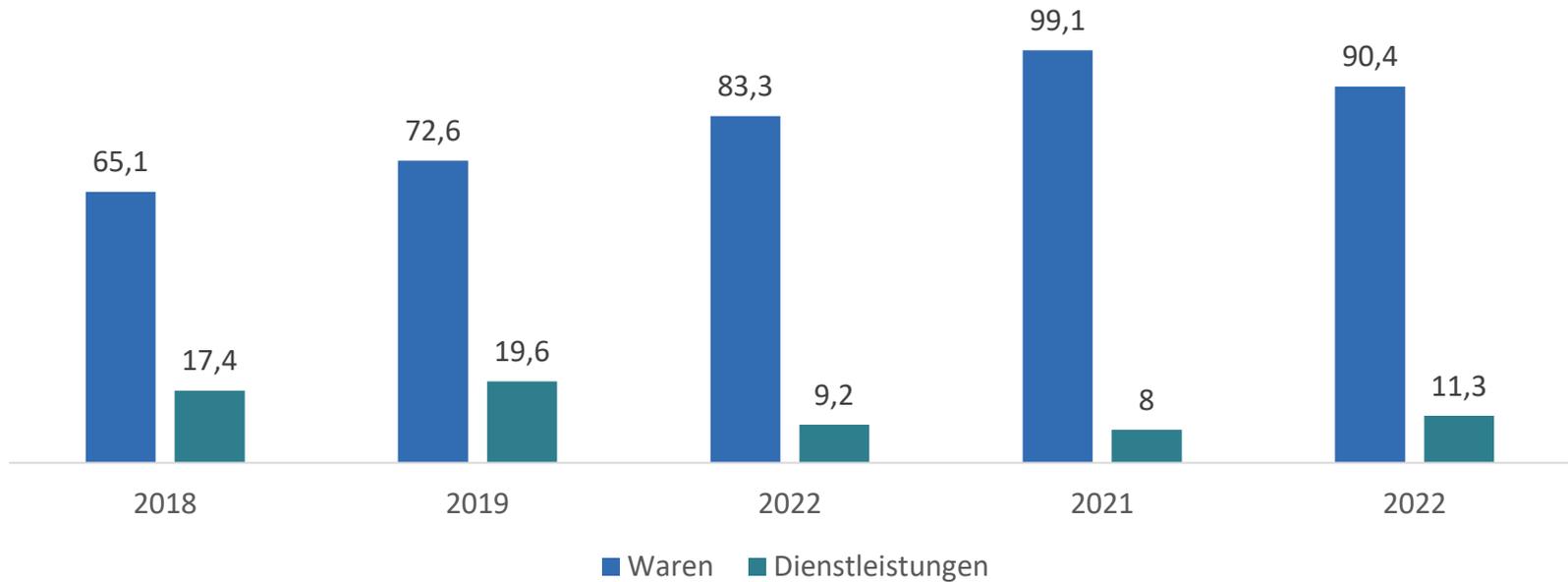


01

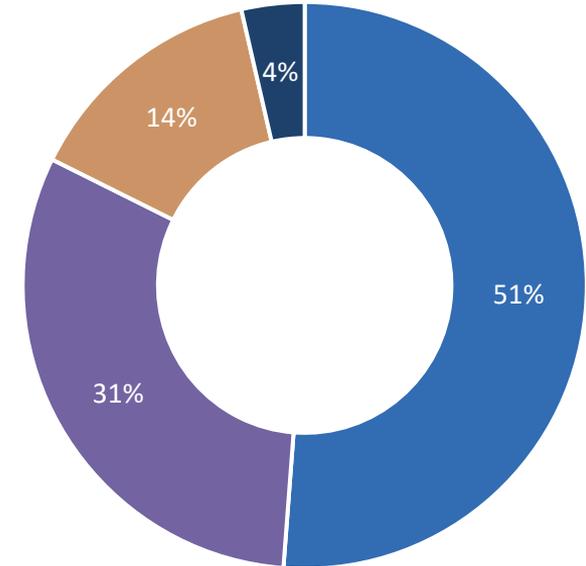
**Plattformen und Markt-
plätze im deutschen
E-Commerce**

Umsätze gehen gegenüber starkem Vorjahr und aufgrund der Konsumkrise deutlich zurück

E-Commerce-Umsätze in Mrd. Euro

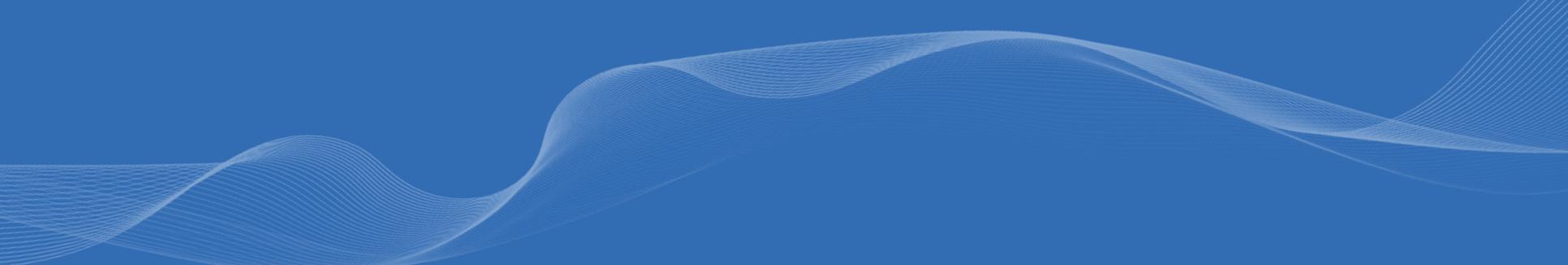


Aufteilung der E-Commerce-Umsätze – jeder zweite Euro läuft über Marktplätze



- Online-Marktplätze
- Online-Pureplayer
- Multichannel
- Hersteller-Versender

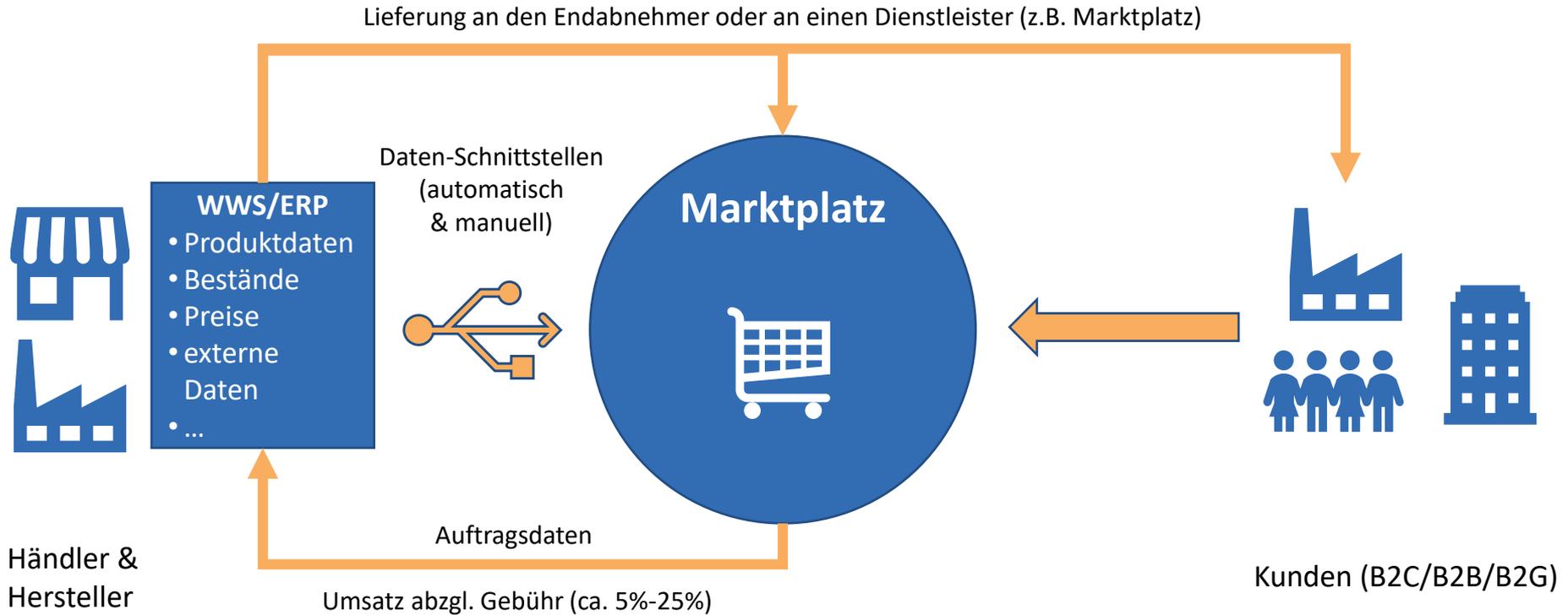
Quelle: bevh 2023; Basis: Umsatz inkl. Umsatzsteuer, ohne Verkäufe von privat über OMP; Lesebeispiel: Online-Marktplätze machen 51% des gesamten E-Commerce-Umsatzes aus.



02

**Vor- und Nachteile von
Marktplätzen als
Vertriebskanal**

Funktionsweise von Marktplätzen



Marktplätze – Welcher ist nun der richtige für mich?



Dies sind die wichtigsten Marktplätze und Marktplatzarten in Deutschland

Platzhirsche

- Amazon
- eBay

Etablierte

- Otto Market
- Kaufland.de
- Rewe, Plus etc.
- Etsy
- Hood

Special Interest

- Zalando
- AboutYou
- Chrono24, Schuhe24
- Wayfair
- Douglas
- ManoMano
- Farfetch
- ...

Lokale Marktplätze

- Monheimer Lokalhelden
- Mein Heilbronn
- Nürnberg bei eBay
- Main Lokal Shop
- Locamo (2022 insolvent)
- ...

Vorteile und Leistungen von Marktplätzen

Wesentliche Vorteile von Marktplätzen

- Einfacher Einstieg in Online-Handel
- Sofort Reichweite („Kunden sind schon da“)
- Nutzung einer bekannten Marke
- Vorhandene Infrastruktur und Prozesse
- Absatzkanal für breites Produktspektrum; u.a. auch Restposten, Ausläufer etc.
- Einfache Möglichkeit zur Internationalisierung
- Kalkulierbare Kosten
- ...

Typische Leistungen von Marktplätzen

- Marketing des Marktplatzes + vorhandene Werbelösungen und Marketingtools
- Zahlungsabwicklung und Zahlungssicherheit
- Kundenservice (insb. für die bestellungsbezogene Fragen)
- Marktplätze sind hinsichtlich Technik und Kundenverhalten in der Regel State-of-the-art
- Ggf. Logistik- und Versandservices
- Zusatzservices, z. B. Gutscheine, Schulungen, Analytics
- ...

Dies sind die wichtigsten Kriterien für die Auswahl eines Marktplatzes aus Händlersicht



Herausforderungen

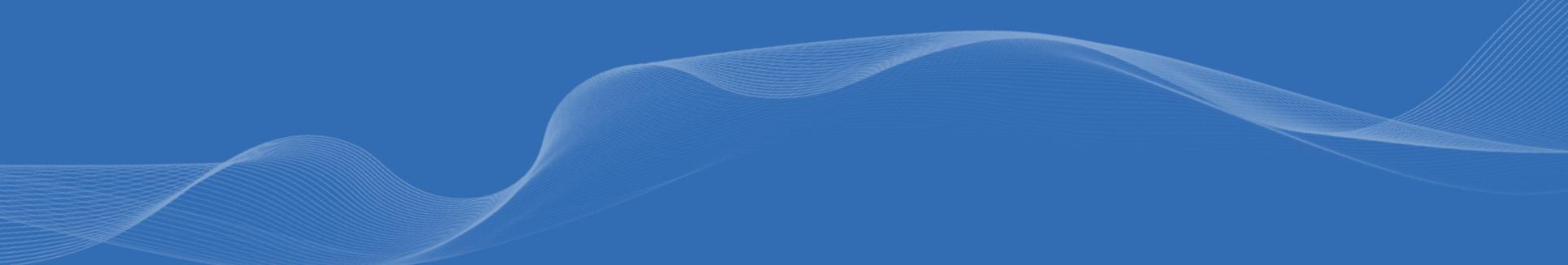
- Restriktive Anforderungen hinsichtlich Daten, Kundenservice und Versand
- Hoher (Preis-)Wettbewerb
- Funktionierender Datenaustausch, bspw. Lagerbestand, Bestelldaten und Versandinfo
- Gebührenstruktur muss wirtschaftlich abbildbar sein
- Kundenbindung sehr schwierig
→ Kunden „gehören“ dem Marktplatz

Risiken

- Abhängigkeit vom Marktplatzbetreiber (Verhandlungsmacht)
- Änderung technischer, rechtlicher oder organisatorischer Vorgaben
- Konkurrenzbeziehung mit dem Marktplatzbetreiber
- Retouren und weitere Kosten und Aufwände
- Produkt-Adaption
- Rechtliche Risiken

Erfolgsfaktoren

- Gute Produktdaten
- Schnittstellen zu eigenen Systemen
- Kundenservice/schnelle Lieferung
- Ausreichend Ressourcen (Mitarbeiter, Zeit, Technik, ...)
- Controlling (BWA) im Auge behalten
- Wissensaufbau: Fortbildung und Weiterentwicklung
- Unabhängigkeit vom Marktplatz sicherstellen



03

**Vorstellung ausgewählter
Marktplätze und
Einstiegsmöglichkeiten**

Beispiel Amazon: Seller-Programm



Programme & Preisgestaltung

Basis-Konto:

- 0 Euro monatliche Gebühr
- 0,99 Euro (pro Artikel) + Prozentuale Verkaufsgebühr

Pro-Konto:

- 39 Euro monatliche Gebühr
- + Prozentuale Verkaufsgebühr
- Verkaufsgebühr je nach Produktkategorie ca. 15% (Verkaufsgebührenrechner nutzen)

Basiskonto Verkaufen Sie ein wenig		Empfohlener Plan
		Professionell Verkäuferkonto Viel verkaufen
Konzipiert für Verkäufer, die planen:	Weniger als 40 Artikel pro Monat zu verkaufen	Mehr als 40 Artikel pro Monat zu verkaufen
Wichtigste Vorteile	Sie zahlen uns nur etwas, wenn Sie Artikel verkaufen	Optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis bei großem Verkaufsvolumen
Monatliche Abonnementgebühr (Grundgebühr) für <i>Verkaufen bei Amazon</i>	Nein	39 € (exkl. Umsatzsteuer)
Verkaufsgebühren	0,99 € (pro Artikel) + Prozentuale Verkaufsgebühren*	Prozentuale Verkaufsgebühren*

*Benötigen Sie weitere Informationen zur Preisgestaltung?

Basiskonto Professionell

Verkaufen bei Amazon – Gebührenrechner

Mit dem Gebührenrechner unten erhalten Sie einen Überblick über die durchschnittlichen Gebühren und möglichen Umsätze bei *Verkaufen bei Amazon*. Wählen Sie einfach die Produktkategorie aus, geben Sie die Anzahl an Artikeln und den Preis pro Artikel ein und klicken Sie auf die Schaltfläche "Berechnen".

Marktplatz (?)	Amazon.de	Versandkosten (?)	€ 3,00
Kontotyp (?)	Pro-konto - mehr als 40 Artikel pro Monat	Vom Kunden gezahlter Betrag (?)	€ 103,00
Produktkategorie (?)	Sport & Freizeit	Verkaufsgebühr (?)	€ 15,45
Anzahl an Artikeln (?)	Preis pro Artikel (?)	Der gesamte Ihrem Konto gutgeschriebene Betrag	€ 87,55
1	100		

Berechnen

Beispiel-Rechnung Amazon-Gebühren

- Beispieldaten: 100 verkaufte Artikel, zu durchschnittlich 30 Euro in der Kategorie Sport & Freizeit.

Verkaufen bei Amazon – Gebührenrechner

Mit dem Gebührenrechner unten erhalten Sie einen Überblick über die durchschnittlichen Gebühren und möglichen Umsätze bei *Verkaufen bei Amazon*. Wählen Sie einfach die Produktkategorie aus, geben Sie die Anzahl an Artikeln und den Preis pro Artikel ein und klicken Sie auf die Schaltfläche "Berechnen".

Marktplatz (?)	Amazon.de	Versandkosten (?)	€ 300.00
Kontotyp (?)	Pro-Konto - mehr als 40 Artikel pro Monat	Vom Kunden gezahlter Betrag (?)	€ 3300.00
Produktkategorie (?)	Sport & Freizeit	Verkaufsgebühr (?)	€ 495.00
Anzahl an Artikeln (?)	Preis pro Artikel (?)	Der gesamte Ihrem Konto gutgeschriebene Betrag (*)	€ 2805.00
100	30		

Berechnen

HINWEIS: Diese Berechnungen und aufgeführten Gebühren enthalten keine monatliche Abonnementgebühr (39 €, exklusive Mehrwertsteuer pro Monat bei Amazon.de), Mehrwertsteuer oder andere Servicegebühren (z. B. *Versand durch Amazon*). Bitte beachten Sie, dass dieser Rechner Ihnen eine Schätzung zeigt, die nur auf Ihrer eigenen Eingabe basiert. Detaillierte Angaben zu den Gebühren erhalten Sie in der Gebührenübersicht von **Seller Central**.

$$2805,00 \text{ Euro} : 3.300,00 \text{ Euro} = 15\%$$

Beispiel Amazon: Seller-Programm



Vor der Registrierung

- Entscheiden Sie, was Sie verkaufen möchten
- Wählen Sie einen Verkaufsplan (Basis- oder Pro-Konto)
- Registrieren und Produkte listen

Nach der Registrierung (Produktlistung)

- Produkte listen, die schon auf Amazon.de sind
- Produkte listen, die noch nicht auf Amazon.de sind

Verkaufen und versenden

- Bestellungen im Seller Central einsehen
- Berichte zu Bestellungen mit allen Informationen zur Auftragsausführung für mehrere Bestellungen
- Amazon Marketplace Web Service Order API
- Versand durch Amazon (FBA) oder Eigenversand (FBM)



Aufzeichnung der Webinare sind unter www.bayern-hilft-haendlern.de verfügbar!



Bayern hilft seinen Händlern

Amazon als Sprungbrett im Online-Vertrieb - So gelingt der erfolgreiche und umsatzstarke Auftritt auf Amazon



Sven Schermer - Lion Commerce
Dr. Anja Peters - ibi research

soforthilfe-handel.bayern

1:03:40

Kurz-Link:
<https://bit.ly/3pSSnMe>

Bayern hilft seinen Händlern

Wie funktioniert
erfolgreicher Verkauf auf dem
Marktplatz Amazon?



Johannes Kaunzner - AMZ-Marketing.de
Quirin Wierer - ibi research

soforthilfe-handel.bayern

59:21

Kurz-Link:
<https://bit.ly/3q3fBzs>

Beispiel eBay



Erste Schritte & Preisgestaltung

Gewerbliches eBay-Konto anlegen

- Rechtstexte hinterlegen
- Zahlungsmethoden festlegen
- Zweistufige Verifizierung
- Kontakteinstellungen einrichten
- Rahmenbedingungen festlegen (z. B. Versand- und Retourenbedingungen)

Verkaufsprovision = fixer Anteil + prozentualer Anteil

- Der fixe Anteil der Verkaufsprovision beträgt 0,35 EUR pro verkauftem Artikel.
- zzgl. eines Prozentsatz des Gesamtbetrags (durchschnittlich 9%, abhängig von der Kategorie)
- Sollte der Servicestatus „Unterdurchschnittlich“ betragen, muss man mit höheren Preisen rechnen

ebay for business

Checkliste für Ihren Start bei eBay

- Eröffnen Sie ein gewerbliches eBay-Konto. [Jetzt eBay-Konto eröffnen →](#)
- Hinterlegen Sie alle rechtlich und steuerlich erforderlichen Informationen.

Tipp: das Service-Paket „Abmahnschutz Basic“ von Trusted Shops ist kostenlos für alle Shop-Abonnenten verfügbar. Sie erhalten rechtssichere Texte für:

✓ Impressum	✓ AGB
✓ Widerrufsbelehrung	✓ Datenschutzerklärung
- Damit Ihnen wichtige Informationen, Tipps zum Geschäftswachstum und News auf unserer Plattform nicht entgehen, richten Sie bitte Ihr eBay-Konto sorgfältig ein:

 - Bitte geben Sie in **Mein eBay > eBay-Konto** aktuelle Kontaktinformationen an und aktualisieren Sie diese regelmäßig. [Jetzt eBay-Konto einrichten →](#)
 - Bestätigen Sie in Ihrem eBay-Konto unter „Benachrichtigungseinstellungen“ den Erhalt von Newslettern, Werbung und Umfragen. [Jetzt Benachrichtigungseinstellungen einrichten →](#)
- Hinterlegen Sie Ihre Zahlungsmethode, eröffnen Sie ein gewerbliches PayPal-Konto und verknüpfen Sie es mit Ihrem eBay-Konto. [Jetzt Zahlungsmethode hinterlegen →](#)
[Informieren Sie sich über Zahlung mit PayPal →](#)
- Prüfen Sie, ob sich ein Shop-Abonnement für Ihr Geschäft bei eBay lohnt. [Alle Informationen rund um eBay Shops →](#)

Beispiel eBay – Technik-Kategorien und elektronische Geräte inkl. Haushaltsgeräte und Zubehör



ebay Kundenservice

Startseite > Kundenservice > Verkaufen > eBay Shop-Pakete und L...

6 Minuten Leszeit

eBay Shop-Pakete und ihre Vorteile

Einem eBay Shop zu abonnieren, zahlt sich aus. Als gewerblicher Verkäufer mit einem Shop-Abonnement erhalten Sie Vorteile und Rabatte, mit denen Sie jeden Monat Geld sparen können. Zusätzlich erhalten Sie Zugriff auf Verkäufertools und Daten, die das Verkaufen bei eBay einfacher und effizienter machen.

Vorteile nach eBay Shop-Paket

	Basis	Top	Premium	Platin*
Monatliche Abonnementgebühr im Monatsabonnement	EUR 39,95	EUR 79,95	EUR 299,95	EUR 4999,95
Monatliche Abonnementgebühr im Jahresabonnement**	-	-	-	-
Festpreisangebote bei eBay.de ohne Angebotsgebühr pro Monat***	400	2500	unbegrenzt	unbegrenzt
Gebühr für jedes weitere Angebot	EUR 0,10	EUR 0,05	Kostenlos	Kostenlos
Auktionsangebote mit Angebotsdauer von mindestens 7 Tagen bei eBay.de ohne Angebotsgebühr pro Monat	40	100	250	400
Gebühr für jedes weitere Angebot	EUR 0,50	EUR 0,50	EUR 0,50	EUR 0,50
Festpreisangebote auf internationalen Webseiten ohne Angebotsgebühr	X	Siehe Angebotswebseite ***	Siehe Angebotswebseite ***	Siehe Angebotswebseite ***
Vergünstigte Obergrenzen der	✓	✓	✓	✓

Geräte-Kategorie ist:

Kategorie	Kategorie-ID	Verkaufsprovision pro Artikel bis 01.03.2023	Neue Verkaufsprovision pro Artikel ab 02.03.2023
Geräte			
Computer, Tablets & Netzwerk	# 58058		
Drucker	# 1245		
Ersatzteile & Werkzeuge (Unterkategorie von PC und Videospiele)	# 171833		
Foto & Camcorder	# 625		
• Speicherkarten	# 18871		
• Objektive	# 2103		
Handys & Kommunikation	# 15032	Mit Shop: 6,5% für jeden Anteil des Verkaufspreis bis EUR 300,00 2% für jeden Anteil des Verkaufspreises über EUR 300,00	Mit Shop: 6,5% für jeden Anteil des Verkaufspreis bis EUR 400,00 2% für jeden Anteil des Verkaufspreises über EUR 400,00
• Speicherkarten	# 9699		
Haushaltsgeräte	# 20710	Ohne Shop: 6,5% für jeden Anteil	Mit Shop: 6,5% für jeden Anteil

ebayDurchstarter

Ihr Weg zum erfolgreichen Onlinehandel auf unserem Marktplatz

Unser Team bei eBay begleitet Sie bei den ersten Schritten auf unserem Marktplatz. Für Ihren Verkaufsstart haben wir ein exklusives Angebot.

6 Monate persönliche Geschäftsberatung

6 Monate kostenloser Premium-Shop

3 Monate keine Verkaufsprovision

6 Monate kostenloser eBay-Premium-Kundenservice



Sie möchten sich bewerben oder haben noch Fragen zu eBay-Durchstarter?

Bitte teilen Sie uns Ihre Kontaktdaten mit. Wir melden uns per E-Mail oder, wenn Sie Ihre Telefonnummer angeben, telefonisch bei Ihnen. Nutzen Sie gerne das unten stehende Freitextfeld für Ihre Fragen.

eBay-Nutzername (wenn Sie schon angemeldet sind)

Vorname*

Nachname*

E-Mail-Adresse*

Firmenname* (wenn verfügbar, ansonsten "keine Firma")

Telefonnummer (wenn Sie angerufen werden möchten)

Möchten Sie weitere Informationen mit dem eBay-Durchstarter-Team teilen?

*Pflichtfelder

Informationen zur Datenverarbeitung finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#). Wenn Sie zum Programm eBay-Durchstarter zugelassen werden, akzeptieren Sie die [Teilnahmebedingungen](#).

Ich bin kein Roboter.



OTTOmarket DE | EN [Zur Checkliste](#)

[Startseite](#) [Vorteile & Services](#) [So funktioniert's](#) [FAQ](#) [Als Verkäufer anmelden >](#)

Gemeinsam handeln!

- Über 11,5 Millionen aktive Kund*innen
- Faire Gebührenregelung
- Bis zu 10 Bestellungen pro Sekunde
- Produkte einfach online verkaufen

[Zur Checkliste](#) [Als Verkäufer anmelden](#)

Erfolgreich verkaufen mit OTTO Market

Sie suchen nach einer seriösen Verkaufsplattform für Händler mit hoher Reichweite, klaren Händlerkriterien und einem fairen Gehührensystern? Perfekt! Ihre Suche ist hier beendet. Wir möchten Sie als Händler auf otto.de begrüßen und sind uns sicher, dass wir der richtige Marketplace in Deutschland für Sie sind. Verkaufen darf nicht kompliziert sein, schließlich sollen Sie sich komplett auf Ihr Geschäft konzentrieren können. Deshalb möchten wir Ihnen mit OTTO Market den bestmöglichen Online-Marktplatz in Deutschland bieten. Wir bauen für Sie nicht nur einen faire, sondern auch jederzeit leicht zugängliche Verkaufsplattform für Händler auf. Qualität hat für uns dabei oberste Priorität, daher bearbeiten wir derzeit noch alle Anfragen individuell.

Beispiel Kaufland Online-Marktplatz





Online-Marktplatz

Filial-Angebote

PLZ eingeben

Kaufland Card

Anmelden

Warenkorb

Alle Kategorien

Online-Marktplatz durchsuchen

Händler-Infobereich



Kaufland.de – Ihr Marktplatz

Kaufland Global Marketplace

So funktioniert's

- > [Händler-Registrierung](#)
- > [Rechtlicher Leitfaden](#)
- > [Seller University](#)
- > [Partnernetzwerk](#)
- > [Händler-Grundsätze](#)
- > [Konditionen](#)

Boost your Sales

- > [Sponsored Product Ads](#)
- > [Weitere Vermarktungsmöglichkeiten](#)

Marketplace Services

- > [Warenfinanzierung](#)
- > [Performance Coach](#)
- > [Händlerbund](#)
- > [HeloTax](#)
- > [Übersetzungen](#)
- > [Lizenzero](#)
- > [IT-Recht Kanzlei](#)

Messen & Webinare

Kaufland.de – Ihr Marktplatz

Kaufland.de ist einer der größten und am schnellsten wachsenden Marktplätze Deutschlands! Als Teil der Schwarz Gruppe gehört Kaufland.de zu einem der größten Handelsunternehmen Europas. 2023 wird Kaufland weitere Online-Marktplätze in Tschechien und der Slowakei eröffnen. Dieser Schritt legt den Grundstein zum Launch des „Kaufland Global Marketplace“. Händler können mit einer Registrierung auf vielen länderspezifischen Marktplätzen verkaufen. Durch eine vernetzte Multi-Marktplatz-Technologie ermöglicht Kaufland Global Marketplace eine internationale Expansion in wenigen Schritten und erlaubt die zentrale Steuerung Ihrer Angebote, Bestellungen und Produktdaten.

Dank der Kombination aus hoher Markenbekanntheit und modernster Plattform-Technologie können Sie Ihre Umsätze sowie die Sichtbarkeit Ihrer Produkte schnell und einfach steigern.

Bereits über 9.000 Händler verkaufen mit Kaufland Global Marketplace und bieten mehr als 45 Millionen Artikel in über 5.000 Kategorien an. Das zieht jeden Monat 32 Millionen Besucher auf Kaufland.de. Diese Erfolgsgeschichte schreiben wir 2023 weiter und eröffnen die neuen Marktplätze Kaufland.cz und Kaufland.sk.

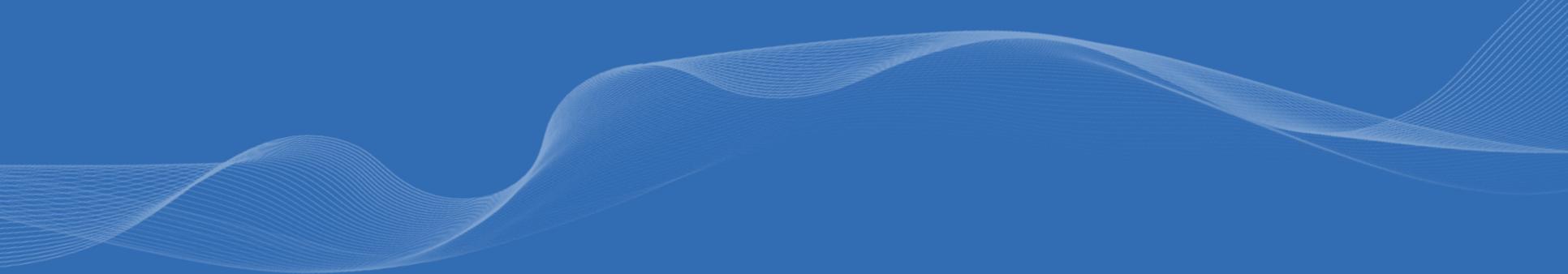
Jetzt direkt als Händler auf Kaufland.de durchstarten!

Sie sind schon Händler auf Kaufland.de? Dann einfach die neuen Vertriebskanäle in Ihrem Seller Portal hinzufügen und automatisch das Early-Bird-Angebot sichern!

Jetzt die neuen Vertriebskanäle hinzufügen!

Nutzen Sie die Reichweite der Kaufland-Marktplätze auch für Ihre Angebote und zünden Sie den Wachstums-Boost!

Ihre Vorteile als Händler mit Kaufland Global Marketplace



04

Fazit und Ausblick

Grundlagen Marktplätze – Wie kann ich bei Amazon & Co. anfangen



- Marktplätze ermöglichen einen relativ einfachen Einstieg in den E-Commerce
- Wie alle Vertriebskanäle haben Marktplätze auch unterschiedliche Vor- und Nachteile (insb. Abhängigkeitsgefahr → Risikodiversifizierung durch weitere Marktplätze bzw. Vertriebskanäle sinnvoll)
- Um Marktplätze erfolgreich nutzen zu können benötigt man eine gute Warenwirtschaft o.ä. Systeme sowie gute Produktdaten
- Marktplätze bieten selbst zahlreiche Hilfsmittel zum Einstieg sowie zur Optimierung der Nutzung
- Betriebswirtschaftliche Grundsätze verlieren auch auf Marktplätzen nicht an Bedeutung (Rentabilitätsanalysen, BWA, Retouren, ...)
- Die nötigen Ressourcen (Mitarbeiter, Zeit, Technik, ...) dürfen nicht unterschätzt werden.
- Ständige Analyse und Weiterbildung sind erfolgskritisch

Auswahl nützlicher Links und Infoquelle zu Marktplätzen



Amazon

- services.amazon.de/online/verkaufen
- <https://www.aboutamazon.de/unternehmertum-fordern/unternehmer-der-zukunft>

eBay

- <https://verkaeufportal.ebay.de/>
- eBay Verkäuferhandbuch (<https://bit.ly/36Mvodj>)
- YouTube-Kanal eBay für Händler (<https://bit.ly/2TXgSKz>)

Otto

- <https://www.otto.market/.html>

Zalando

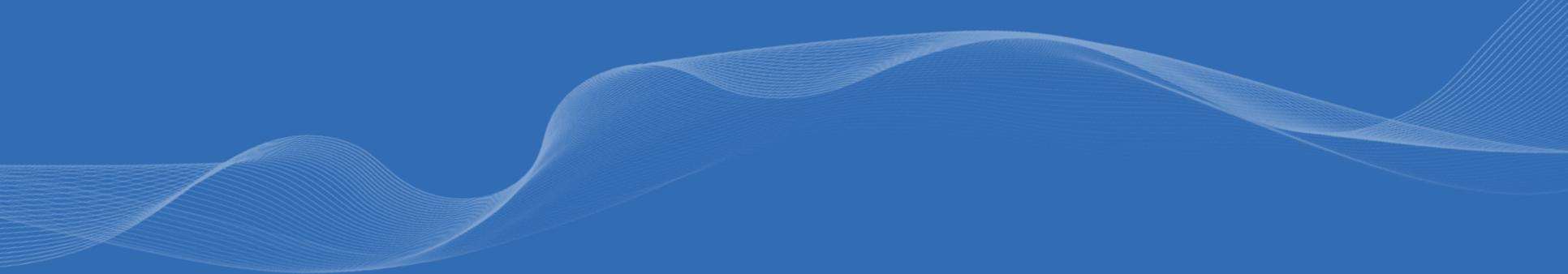
- <https://connected-retail.zalando.de/>

Kaufland

- <https://www.kaufland.de/haendler-infobereich/>
- <https://www.kaufland.de/haendler-infobereich/de/so-funktioniert/haendler-anmeldung/>

Markplatzübergreifende Quellen

- Mittelstand-Digital Zentrum Handel (<https://digitalzentrumhandel.de/>)
- www.erfolgreich-handeln.bayern
- www.bayern-hilft-haendlern.de
- www.ecommerce-tage.online
- www.ibi.de
- <https://wortfilter.de/>
- <https://www.shopanbieter.de/>
- <https://marktplatz1.com/>
- <https://www.haendler-helfen-haendlern.com/>
- <https://www.amazon-watchblog.de/>
- Facebookgruppen, ...
- IHKn, HDE, Händlerbund etc.



05

**Weitere Informationen und
Fragerunde**

- 13.09.2023 | 08:30 Uhr | E-Commerce im Mittelstand – Erfolgsfaktoren digitaler Champions
- 14.09.2023 | 17:00 Uhr | WhatsApp Business erfolgreich nutzen
- 20.09.2023 | 08:30 Uhr | Kontaktloses Bezahlen an der Ladenkasse
- 21.09.2023 | 17:00 Uhr | Eine gelungene Website aufbauen
- 25.09.2023 | 08:30 Uhr | Marktplätze... (Camilla Werner)
- 26.09.2023 | 08:30 Uhr | Marktplatzwoche: OTTO.de
- 27.09.2023 | 08:30 Uhr | Marktplatzwoche: Kaufland.de
- 28.09.2023 | 08:30 Uhr | Marktplatzwoche: Amazon.de

... und weitere: <https://www.stmwi.bayern.de/erfolgreich-handeln/veranstaltungskalender/>



Dr. Georg Wittmann



0941 943-1891



georg.wittmann@ibi.de



ibi research an der Universität Regensburg GmbH
Galgenbergstraße 25 93053 Regensburg



LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/georg-wittmann-99052442/>



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstr. 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941 943-1901

Fax: 0941 943-1888

E-Mail: info@ibi.de

