

von **Henk Syring**

Online-Marktplätze: Mit Kaufland Global Marketplace eine zukunftsweisende Vertriebsstrategie aufbauen

Der europäische E-Commerce befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs, wobei Online-Marktplätze eine zentrale Rolle spielen. Der nachfolgende Gastbeitrag unseres Partners Kaufland.de zeigt, wie Händler dank Kauflands neuer Multi-Markplatz-Technologie ihre Vertriebsstrategie verbessern und ihren Umsatz entscheidend steigern können.

Online-Marktplätze als entscheidende E-Commerce-Umsatztreiber

Der europäische E-Commerce befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs: So wird der Gesamtumsatz im europäischen Online-Handel für das Jahr 2022 auf 670.934 Millionen Euro geschätzt. Damit wird von einer Umsatzsteigerung von rund 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr ausgegangen. Dieses Wachstum wird sich voraussichtlich weiter fortsetzen: Für 2025 wird ein Marktvolumen von 985.863 Millionen Euro prognostiziert, wobei sich der durchschnittliche Umsatz pro Kunde auf etwa 1.282 Euro belaufen wird.*

Online-Marktplätze spielen dabei innerhalb Europas im Cross-Border-E-Commerce eine zentrale Rolle: 2020 belief sich der Gesamtumsatz des grenzübergreifenden Online-Handels in Europa bereits auf 198.5 Milliarden Euro. Davon wurden allein 115.4 Milliarden Euro, also 58 Prozent, über Online-Marktplätze erwirtschaftet.** Für europäische Händler sind Online-Marktplätze somit ein zusätzlicher Vertriebskanal mit großem Umsatzpotenzial, das sie nicht ungenutzt lassen sollten. Seit 2020 zählt auch Kaufland zu den erfolgreichen Playern im Online-Marktplatz-Business. Der Marktplatz Kaufland.de gehört mit fast 8.000 Händlern zu einem der größten Online-Marktplätze in Deutschland. 2023 startet Kaufland die neuen Vertriebskanäle Kaufland.cz in Tschechien und Kaufland.sk in der Slowakei, für die sich Online-Händler bereits jetzt vorregistrieren können.

Vorteile von Online-Marktplätzen

Der Aufbau eines eigenen Onlineshops ist mit großem zeitlichen und technischen Aufwand verbunden und fällt auch finanziell ins Gewicht. Wenn Händler sich dafür entscheiden, auf einem Online-Marktplatz zu verkaufen, können sie hingegen nach einer einfachen und schnellen Registrierung auf die technische Infrastruktur des Marktplatzes zurückgreifen und sich auf Versandprozesse und Kundenkommunikation konzentrieren. Online-Marktplätze sorgen mit ihrer Markenbekanntheit für eine hohe Reichweite der Angebote und kennen die jeweiligen Märkte, in denen sie aktiv sind, sehr gut. Marktplätze wie Kaufland.de bieten zusätzlich viele Services wie Zahlungsabwicklung, Kundenservice-Angebote und spielen entsprechend zugeschnittene Marketing-Kampagnen für die Marktplatz-Angebote

der Händler aus.

Mit Kaufland Global Marketplace auf Kaufland.cz und Kaufland.sk verkaufen

Ab Anfang 2023 haben tschechische und slowakische Händler die Möglichkeit, über die neuen Länder-Marktplätze Kaufland.sk und Kaufland.cz zu verkaufen. Dank der Multi-Marktplatz-Technologie können Händler, die bereits auf einem Online-Marktplatz von Kaufland Global Marketplace verkaufen, ohne zusätzliche Registrierung auch künftig auf allen weiteren ihre Waren ganz einfach und schnell zum Verkauf anbieten.

Derzeit können Händler schon auf dem Marktplatz Kaufland.de starten.

Die Vorteile beim Verkauf auf Kaufland.de im Überblick:

- Hohe Reichweite durch den starken Markennamen Kaufland
- Marketing-Maßnahmen wie SEA und Preisvergleich-Listung durch Kaufland.de
- Alle relevanten Bezahlmethoden für Kunden inbegriffen
- Einfache Verwaltung des Produktangebots durch Datenupload oder direkte Anbindung (werden bereits Artikel mit einer GTIN auf Kaufland.de gelistet, werden dafür keine eigenen Produktdaten benötigt)
- Persönlicher mehrsprachiger Händler-Support
- Übernahme des kompletten Zahlungsverkehrs durch Kaufland.de
- Professioneller 1st-Level--Kundenservice durch Kaufland.de
- Keine Vertragslaufzeiten
- Faire Konditionen (monatliche Grundgebühr und Kommission)

Händler, die sich für die neuen Marktplätze registrieren, können nach Start in 2023 sechs Monate lang ohne Verkaufsprovisionen auf Kaufland.cz und Kaufland.sk verkaufen und erhalten außerdem ein persönliches Werbeguthaben. Unterstützt werden sie marktplatzseitig durch verschiedene Services wie Produktdaten-Übersetzung oder Hilfestellungen bei länderspezifischen Steuer- und Rechtsfragen, um den Start so einfach wie möglich zu gestalten.

Kaufland.de als bewährtes Erfolgskonzept

Kaufland.de gehört zu den am schnellsten wachsenden Online-Marktplätzen in Deutschland. Kunden finden dort 30 Millionen Artikel in 5.000 Produktkategorien, darunter beispielsweise Elektronikprodukte, Sportartikel oder Werkzeug. Über 8.000 Händler, die bereits auf Kaufland.de verkaufen, sorgen für die große Vielfalt an Artikeln. Sie profitieren vor allem von der großen Markenbekanntheit und Reichweite des Namens Kaufland. Dabei spielt es keine Rolle, ob Händler über einen eigenen Onlineshop verfügen oder nicht: Der Verkauf über Kaufland.de ist für jeden Händler eine

sehr gute Möglichkeit, online Umsätze zu erzielen.

Tschechische und slowakische Händler können sich jetzt für den Verkauf auf Kaufland.de registrieren: So können sie 2023 ihr Angebot ganz einfach mit nur einer Registrierung auch auf den kommenden Online-Marktplätzen Kaufland.cz und Kaufand.sk übernehmen und haben den Vorteil, dass sie bereits jetzt die Technik und die Prozesse hinter der Multi-Marktplatz-Technologie kennenlernen können. Darüber hinaus sparen sie in den ersten sechs Monaten des Verkaufs auf Kaufland.sk und Kaufland.cz sowohl die Grundgebühr als auch Verkaufsprovisionen und erhalten ein persönliches Werbebudget für ihr Angebot.

Jetzt als Händler bei Kaufland.de registrieren und in den ersten drei Monaten keine Grundgebühr bezahlen!*

Aktionscode: ITRECHTKANZLEI08

[Zur Registrierung!](#)*Gültig bis zum 01.09.2022. Gültig nur für Neukunden.

Als Händler bei Kaufland.de registrieren: So geht´s!

Im ersten Schritt des Registrierungsprozesses wählen Online-Händler eines von zwei Account-Modellen. Eines der Modelle erlaubt es Online-Händlern, von Kaufland.de zu ihrem eigenen Onlineshop zu verlinken. Danach werden persönliche Daten und Angaben sowie Nachweise zum Unternehmen hinterlegt. Für die Registrierung werden außerdem eine Umsatzsteuer-ID und ein Handelsregisterauszug benötigt. Alle Angaben und hinterlegten Unterlagen werden geprüft und der Händleraccount daraufhin freigeschaltet. Im nächsten Schritt nehmen Händler die Einstellungen zu Versand und Lieferung vor.

Als Nächstes werden Produkt- und Angebotsdaten an Kaufland.de übertragen. Wichtig hierbei ist, dass diese vollständig, korrekt und aussagekräftig sind: Kunden erhalten dadurch einen umfassenden Überblick über Produkte und entscheiden sich im Idealfall für den Kauf. Ein wesentlicher Vorteil von Kaufland.de: Wenn bereits Produktdaten zu Artikeln auf dem Online-Marktplatz vorhanden sind, müssen neue Händler keine eigenen Produktdaten übermitteln und auch die Übersetzung von Produktdaten auf Deutsch erübrigt sich. Auf Kaufland.de ist bereits ein Produktdatenkatalog von über 30 Millionen Artikeln vorhanden, die direkt angeboten werden können.

Händler sind an keinerlei Vertragslaufzeiten gebunden, können jederzeit das Account-Modell wechseln und den Verkauf auf Kaufland.de einstellen. Sie profitieren von fairen und transparenten Konditionen.

*Quelle: Statista.com

**Quelle: <https://www.e-commerce-magazin.de/online-marktplaetze-umsatz-in-cross-border-handel-steigt-auf-ueber-115-milliarden-euro/>

Wer bei Kaufland.de rechtssicher verkaufen will, kommt um die notwendigen Rechtstexte für Kaufland.de in Form von AGB, Widerrufsbelehrung, Datenschutzerklärung und Impressum nicht herum.

[Speziell für Kaufland.de bietet die IT-Recht Kanzlei professionelle Rechtstexte für nur 5,90€ zzgl. USt. im Monat hier an.](#)

Autor:

Henk Syring

Online-Redakteur Kaufland Global Marketplace