

Schwarze Schafe im Weinexport

14. Mai 2020

Anfragen, die „aus heiterem Himmel“ kommen, sind sehr oft unseriös.

Bleibt die Frage: Woran erkenne ich unseriöse Wein-Anfragen aus dem Ausland?

1. Der „Kunde“ kann nicht erklären, warum er ausgerechnet Sie kontaktiert hat.
2. Der „Kunde“ hat keine oder nur eine sehr oberflächliche Webseite.
3. Der „Kunde“ gibt Ihnen keine genaue Adresse, Telefonnummern, etc.
4. Der „Kunde“ gibt Ihnen nur unwillig weitere Informationen über sein Unternehmen.
5. Der „Kunde“ kann oder möchte Ihnen keine anderen Lieferanten aus Deutschland oder dem Ausland nennen, mit denen er bereits zusammenarbeitet.
6. Der „Kunde“ fragt nicht konkret nach bestimmten Weinen, nach Rebsorten, Flaschengrößen, Jahrgängen, Preisen, etc.
7. Der „Kunde“ setzt Sie zeitlich unter Druck.
8. Der „Kunde“ möchte einen Vertrag mit Ihnen abschließen, der von Ihnen konkrete Leistungen fordert (Marketingunterstützung etc.) – ohne konkret zu beziffernde Gegenleistung.
9. Der „Kunde“ bestellt relativ wahllos größere Mengen an Probeflaschen.
10. Der „Kunde“ drängt darauf, dass Sie persönlich zu einem Termin ins Ausland kommen müssen.
11. Der „Kunde“ macht Ihnen völlig unrealistische Versprechungen (Einbindung Ihrer Weine in Messeaktionen, TV- oder Printwerbung, groß angelegte Marketingaktivitäten...)

Wenn einer oder mehrere dieser Punkte zutreffen und Sie auch nur den leisesten Zweifel haben, dann

1. Fragen Sie nach Referenzen, d.h. anderen Lieferanten.
2. Scheuen Sie sich nicht, andere Informationen und Erklärungen einzufordern. Das ist im Geschäftsleben vollkommen legitim, zumal bei einem ersten Kontakt.
3. Lassen Sie sich nicht (zeitlich) unter Druck setzen.
4. Bei ersten Bestellungen ist Vorkasse legitim.
5. Bei Anforderung von größeren Mengen an Probeflaschen, berechnen Sie diese und verrechnen Sie die Summe bei der ersten Bestellung.

6. Fragen Sie beim Deutschen Weininstitut nach. Die Mitarbeiter des DWI kennen zum Teil schwarze Schafe und die 14 Auslandsagenturen des DWI kennen fast alle Importeure in den jeweiligen Märkten. Falls nicht, machen sie sich schlau für Sie.
7. Holen Sie Auskünfte ein, z.B. über eine bilaterale Handelskammer oder die deutsche Botschaft.