

gateway2jd.com

Im April 2018 hat Bundesministerin Margarete Schramböck in Peking mit dem chinesischen Wirtschaftsministerium eine Vereinbarung getroffen, die österreichischen Unternehmen den Zugang zum E-Commerce-Markt in China erleichtern soll.

Zudem wurde ein Deal mit der Internet-Shopping-Plattform JD.com abgeschlossen, welcher es österreichischen Händlern ermöglicht, mit ihren Produkten leichter auf der chinesischen Handelsplattform präsent sein können.

JD.com ist eine der größten E-Commerce-Plattformen der Welt und eines der erfolgreichsten Versandhäuser Chinas mit mehr als 130.000 MitarbeiterInnen und Sitz in Peking. Mehr als 40 Mio. Produkte von nahezu 160.000 Anbietern werden derzeit angeboten und das hauseigene Logistiknetzwerk erreicht 99% der chinesischen Bevölkerung, mehr als 266 Mio. aktive UserInnen in ganz China.

In Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsministerium und der Außenwirtschaft unterstützt der Handelsverband im Rahmen der gateway2asia Initiative österreichische Unternehmen beim Markteintritt über JD.com.

FACTSHEET

Wer ist JD.com (Jingdong)?

- ✓ eine der größten E-Commerce-Plattformen der Welt (eines der erfolgreichsten Versandhäuser Chinas);
- ✓ mehr als 130.000 MitarbeiterInnen und Sitz in Peking;
- ✓ mehr als 40 Mio. Produkte von nahezu 160.000 Anbietern werden derzeit angeboten;
- ✓ Logistiknetzwerk erreicht 99% der chinesischen Bevölkerung (2017: 266 Mio. aktive UserInnen in ganz China); täglich mehr als 4 Mio. Bestellungen;
- ✓ JD ist Vorreiter in den Bereichen High-Tech- und AI-Zustellung von Paketen durch Drohnen (größtes Drohnenzulieferer-System der Welt), autonomer Technologien und Robotik;

Worin besteht der Nutzen für österreichische Unternehmen?

- ✓ JD ist die zweitgrößte E-Commerce-Plattformen in China.
- ✓ Einen Shop auf JD zu eröffnen beziehungsweise sich an einem solchen zu beteiligen, ist eine gute Chance, Marken sowie Produkte präsentieren zu können. Gerade für nicht auf dem chinesischen Markt präsente UnternehmerInnen bietet sich die Cross Border B2C-Plattform JD Worldwide an.
- ✓ Es bestehen in diesem Fall auch Erleichterungen bei der Einfuhr durch den Konsumenten (höhere Grenzwerte, Einfuhrbestimmungen).

- ✓ E-Commerce hat in China einen höheren Anteil am Konsum als in vielen anderen Ländern. Der „Singles‘ Day“ am 11.11. d.J. erzielte allein auf JD.com (inkl. Cross Border Plattform- JD Worldwide) einen Umsatz von 20 Milliarden EUR (+25,7%).

Was müssen Unternehmer dafür tun?

- ✓ JD Worldwide (Cross Border) hat mehrere Rekrutierungsanforderungen (siehe <https://www.jd.hk/rulePage/UdWcT8Xa.html>).
- ✓ Grundsätzliche Anforderungen sind:
 - im Ausland eingetragene juristische Person
 - ein öffentliches Bankkonto in Übersee (Abrechnung in US-Dollar)

Welcher bürokratische Aufwand ist damit verbunden?

- ✓ Kosten für die Einrichtung und den Betrieb eines Shops auf JD-Worldwide Plattformkosten: Servicegebühr (1.000 US Dollar pro Jahr) plus Provision (2 % - 8 %); Kosten für einen Trusted Partner (TP; Shopdesign, Kundenservice, Marketing etc.): 1.300 – 4.000 Euro pro Monat plus Provision (5 % - 10 %). Details siehe Dokument „Zusatzkosten“

Was sind die nächsten Schritte? Wohin kann ich mich wenden?

Der Handelsverband vermittelt die für Ihr Geschäftsmodell und Ihre Zielsetzungen relevanten Kontakte – von der Außenwirtschaft in Peking bis hin zu JD Worldwide sowie zahlreichen weiteren Partnern, die über Know-how rund um den chinesischen Markt verfügen.

Fordern Sie weitere Informationen an unter
<http://www.handelsverband.at/gateway2jd>

Handelsverband Österreich | Austrian Retail Association
Alser Straße 45
1080 Wien
Österreich
Tel +43 (1) 406 22 36
office@handelsverband.at