OUTLET34.

KOSTENLOSER GUIDE · 2026

DER STARTUP-GUIDE

Erfolgreich Fashion handeln

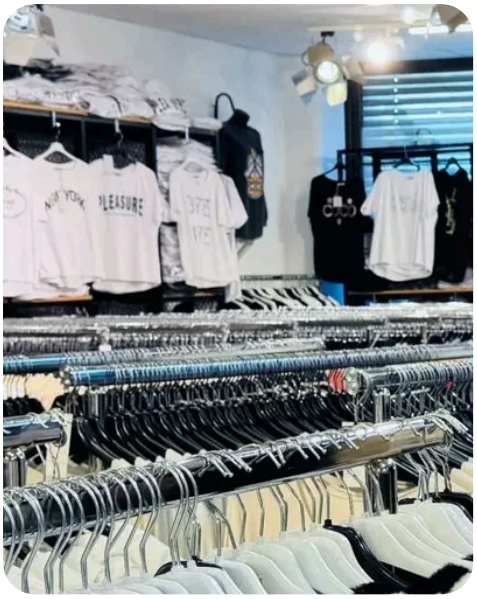
In 7 Schritten zum eigenen Mode-Business — für Online-Shops, Social Seller und Live-Verkäufer.



Levent Uysal
Gründer & Geschäftsführer von OUTLET34

VORWORT

Hey, Levent hier.



Seit 2020 beliefern wir mit OUTLET34 Boutiquen, Online-Shops und Live-Verkäufer in ganz Europa — heute sind es **über 800 Händlerinnen und Händler**. Fast jede Woche fragt mich jemand: **„Wie fange ich eigentlich an?“**

Dieser Guide ist meine ehrliche Antwort. Keine Theorie, sondern die Dinge, die in der Praxis über Erfolg oder Frust entscheiden: **richtig rechnen, klug einkaufen, live verkaufen** und Kundinnen halten.

Lies ihn einmal komplett. Dann nimm dir den 30-Tage-Plan am Ende und hak einen Punkt nach dem anderen ab.

Viel Erfolg — Levent

01	**Die Basis**	Gewerbe, Steuer, Startkapital	S. 3
02	**Dein Verkaufskanal**	Wo du startest — und was du dafür brauchst	S. 4
03	**Richtig rechnen**	Kalkulation mit echtem Rechenbeispiel	S. 5
04	**Klug einkaufen**	Sortiment, Mengen, Lieferanten-Check	S. 6
05	**Live verkaufen**	Vorbereitung, Ablauf, Nachbereitung	S. 7
06	**Kundinnen halten**	Stammkundschaft und die 7 häufigsten Fehler	S. 8
07	**Dein 30-Tage-Plan**	Die Checkliste zum Abhaken	S. 9

FÜR WEN IST DIESER GUIDE?

Für alle, die Mode verkaufen wollen — über Instagram, TikTok, WhatsApp, einen Online-Shop oder im Live. Egal ob hauptberuflich oder nebenbei, ganz neu oder mit ersten Erfahrungen.

SCHRITT EINS

01 Die Basis: Gewerbe, Steuer, Startkapital

Gewerbe anmelden

Online oder beim Gewerbeamt deiner Gemeinde, meist für **20—60 €**. Danach schickt dir das Finanzamt den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung — darüber bekommst du deine Steuernummer.

Ohne Gewerbe kein Großhandel

Seriöse Großhändler verkaufen **nur an Gewerbetreibende**. Dein Gewerbenachweis ist deine Eintrittskarte zu Händlerpreisen — halte ihn als PDF oder Foto bereit.

Kleinunternehmer — ja oder nein?

Bei höchstens **25.000 € Umsatz im Vorjahr** (und max. 100.000 € im laufenden Jahr) kannst du die Kleinunternehmerregelung wählen: keine Umsatzsteuer auf deinen Rechnungen, dafür auch kein Vorsteuerabzug. Lass dich dazu einmal beraten.

Ordnung von Tag eins

Eigenes **Geschäftskonto**, alle Belege sofort ablegen (App oder Ordner), Einnahmen und Ausgaben monatlich prüfen. Das spart dir später Zeit, Nerven und Steuerberater-Kosten.

Wie viel Geld brauche ich zum Start?

POSTEN	RICHTWERT	HINWEIS
Erste Ware	300—600 € netto	Lieber klein starten und schnell nachkaufen
Reserve für Nachkauf	ca. gleicher Betrag	Was gut läuft, musst du sofort nachlegen können
Technik	30—80 €	Stativ und Ringlicht — dein Handy reicht als Kamera
Verpackung & Versand	ca. 50 €	Kartons, Versandtaschen, Etiketten
Gewerbe & Formales	20—60 €	Gewerbeanmeldung, ggf. Verpackungsregister

LEVENTS TIPP

Mit rund 1.000—1.500 € kannst du solide starten. Wichtiger als die Summe: Gib nie dein ganzes Budget für die erste Ware aus.

SCHRITT ZWEI

02 Deinen Verkaufskanal wählen

Du musst nicht überall gleichzeitig sein. Entscheidend ist, dass du einen Kanal **regelmäßig und richtig** bespielst. So unterscheiden sich die Wege:

KANAL	AUFWAND	STÄRKE	ACHTUNG
Live auf Instagram / TikTok	gering	Ware wird erlebbar, Kundinnen kaufen sofort	Braucht feste Termine und etwas Reichweite
WhatsApp-Gruppe / Status	sehr gering	Stammkundinnen, hohe Kaufquote	Wächst langsam, vor allem über Empfehlung
Marktplätze	mittel	Käufer sind schon da und suchen aktiv	Gebühren und direkter Preisvergleich
Eigener Online-Shop	mittel—hoch	Eigene Marke, keine Plattform-Abhängigkeit	Besucher musst du selbst holen
Pop-up & Märkte	mittel	Anfassen, Anprobieren, sofort bezahlt	Standgebühr und viel Zeit vor Ort

LEVENTS TIPP

Am schnellsten funktioniert erfahrungsgemäß die Kombination **Live + WhatsApp-Gruppe**: Im Live verkaufst du, in der Gruppe hältst du deine Kundinnen. Den eigenen Shop baust du, wenn die Nachfrage da ist.

Pflicht, sobald du online an Privatkunden verkaufst

- **Impressum** auf Profil oder Website
- **Widerrufsbelehrung** — Privatkunden haben 14 Tage Widerrufsrecht
- **Klare Preise** inklusive Umsatzsteuer (oder der Hinweis auf die Kleinunternehmerregelung)
- **Verpackungsregister LUCID** — Registrierung vor dem ersten Paket, kostenlos

03 SCHRITT DREI
Richtig rechnen

Die meisten Anfänger raten ihre Preise. Mach es anders: Rechne jedes Teil einmal durch, dann weißt du, was dir wirklich bleibt.

Einkaufspreis netto × 2,5 bis 3 = Verkaufspreis brutto

Rechenbeispiel: ein Oberteil

Einkaufspreis beim Großhändler (netto)	6,00 €
Dein Verkaufspreis (brutto)	17,99 €
— davon 19 % Umsatzsteuer	— 2,87 €
= Verkaufspreis netto	15,12 €
— Einkaufspreis	— 6,00 €
= Rohertrag pro Teil	9,12 €
— Versandanteil, Verpackung, Gebühren, Retouren (geschätzt)	— 2,50 €
Bleibt dir pro Teil	**ca. 6,60 €**

Bei **100 verkauften Teilen** im Monat sind das rund **660 €**, bei **300 Teilen knapp 2.000 €**. Davon gehen noch deine Fixkosten und Steuern ab.

Drei Faustregeln

Preisschwellen

9,99 · 14,99 · 19,99 € verkaufen sich spürbar besser als krumme Beträge knapp darüber.

Puffer einplanen

Rechne damit, dass 10—20 % der Ware nur reduziert rausgeht. Das muss die Kalkulation tragen.

Ladenhüter lösen

Was nach 3—4 Wochen nicht läuft, reduzieren. Liegende Ware bindet Geld für neue Ware.

SCHRITT VIER

04 Klug einkaufen

Klein starten, schnell nachkaufen

Lieber dreimal 300 € als einmal 900 €. Nach jeder Runde weißt du mehr darüber, was deine Kundinnen wirklich wollen.

Onesize nutzen

Rund **80 % unseres Fast-Fashion-Sortiments** sind Onesize. Ein Teil deckt mehrere Größen ab — kein Größenlauf, weniger Reste. Größenware wie Jeans oder Blazer kommt dazu, wenn du deine Kundinnen kennst.

Die Mix-Regel

60 % Basics und Bestseller, **30 %** Trendteile, **10 %** Experiment. So hast du immer verlässliche Umsatzbringer und trotzdem Neues zu zeigen.

Neuware und Posten

Beides hat seinen Platz: Neuware trägt deine Stammkundinnen, Posten machen Aktionen und Schnäppchen möglich. Entscheidend ist nicht „neu“, sondern **geprüft**.

Lieferanten-Check: Daran erkennst du einen guten Großhändler

- [ ] Verlangt einen Gewerbenachweis
- [ ] Stellt ordentliche Rechnungen mit ausgewiesener Umsatzsteuer
- [ ] Zeigt echte Fotos oder Videos der Ware
- [ ] Nennt Material, Größe und Passform
- [ ] Klare Mindestbestellung und Lieferzeit
- [ ] Erreichbar per Telefon oder WhatsApp
- [ ] Regelt Reklamationen fair und schnell
- [ ] Bringt regelmäßig neue Ware

LEVENTS TIPP

Kauf, was deine Kundinnen fragen — nicht, was dir selbst gefällt. Schreib dir jede Frage aus deinen Lives und Chats auf: Farbe, Größe, Länge, Anlass. Das ist deine beste Einkaufsliste.

05 SCHRITT FÜNF
Live verkaufen



Live ist der schnellste Weg vom Einkauf zum Umsatz: Deine Kundinnen sehen die Ware in Bewegung, stellen Fragen und kaufen sofort. Wir verkaufen bei OUTLET34 selbst **mehrmals pro Woche live** — das hier ist, was wirklich zählt.

Vorher

- **Feste Termine** — gleicher Tag, gleiche Uhrzeit
- Ware sortieren und nummerieren
- Ankündigen: Story am Vortag und 1 Stunde vorher
- Handy aufs Stativ, gutes Licht, stabiles WLAN

Im Live

- Jedes Teil zeigen: **Größe, Material, Länge** am Körper
- Preis klar und laut sagen
- Bestellen per Kommentar: „Nummer + Name“
- Fragen mit Namen beantworten
- 45—90 Minuten reichen

Danach

- Bestellungen am selben Abend bestätigen
- Zahlungsfrist klar nennen, z. B. 24 Stunden
- Innerhalb von 2 Tagen versenden
- Danke sagen und den nächsten Termin nennen

LEVENTS TIPP

Der feste Termin ist dein wichtigstes Werkzeug. Wenn deine Kundinnen wissen „Dienstag 19 Uhr ist Live“, planen sie dich ein — und kommen wieder.

06 SCHRITT SECHS
Kundinnen halten

Eine Stammkundin, die jeden Monat drei Teile kauft, ist mehr wert als hundert neue Follower. Neue Kundinnen zu gewinnen kostet viel — bestehende zu halten fast nichts.

Eigene WhatsApp-Gruppe

Zeig deinen Stammkundinnen neue Ware vor dem Live. Wer sich bevorzugt fühlt, kauft früher und öfter.

Schnell und schön verpacken

Zügiger Versand und eine kleine handgeschriebene Karte — genau das wird weitererzählt.

Wünsche notieren

Fragt eine Kundin nach Farbe oder Größe, schreib es auf und melde dich, wenn du es hast.

Ehrlich bleiben

Zeig Mängel und sag offen, wie ein Teil ausfällt. Weniger Retouren, mehr Vertrauen.

Die 7 häufigsten Anfängerfehler

1	**Zu viel Ware auf einmal** — das Geld liegt im Lager statt im Nachkauf.
2	**Preise raten statt rechnen** — am Ende bleibt nichts übrig.
3	**Größenware ohne Plan** — es bleiben genau die Größen liegen, die keiner trägt.
4	**Unregelmäßige Lives** — ohne festen Termin keine Stammkundschaft.
5	**Versand, Gebühren und Retouren vergessen** — sie fressen still die Marge.
6	**Privat- und Geschäftsgeld mischen** — du verlierst den Überblick.
7	**Nach dem ersten schwachen Monat aufgeben** — die meisten brauchen drei bis sechs Monate.

SCHRITT SIEBEN

07 Dein 30-Tage-Plan

Druck dir diese Seite aus und hak ab. Vier Wochen, dann hast du dein erstes Live hinter dir.

WOCHE 1 Fundament

- [ ] Gewerbe anmelden
- [ ] Geschäftskonto eröffnen
- [ ] Kleinunternehmer ja/nein klären
- [ ] Verkaufskanal wählen, Profil einrichten

WOCHE 2 Vorbereitung

- [ ] Händlerzugang beim Großhändler anlegen
- [ ] Budget festlegen (inkl. Reserve)
- [ ] Kalkulation für deine Preise anlegen
- [ ] Verpackung kaufen, bei LUCID registrieren

WOCHE 3 Erste Ware

- [ ] Erste Ware einkaufen — klein!
- [ ] WhatsApp-Gruppe starten
- [ ] Teaser-Fotos und Videos posten
- [ ] Festen Live-Termin ankündigen

WOCHE 4 Los geht's

- [ ] Dein erstes Live
- [ ] Bestellungen bestätigen und versenden
- [ ] Auswerten: Was lief, was nicht?
- [ ] Nachkaufen, nächsten Termin festlegen

LEVENTS TIPP

Perfekt wird es nicht beim ersten Mal — und das muss es auch nicht. Wer regelmäßig live geht und nach jedem Mal ein bisschen besser wird, hat nach drei Monaten einen echten Kundenstamm.

OUTLET34.

DEIN ONLINE-GROSSHANDEL

Jetzt liegt es in deinen Händen.

Wenn du Ware für deinen Start suchst: Bei OUTLET34 kaufst du bequem von zuhause ein — ohne Einkaufstour, ohne Anfahrt. Im Live zeigen wir dir jedes Teil mit Größe, Material und Details.

2020	800+	Live	Italien
seit diesem Jahr für Händler da	Händler in ganz Europa	Einkauf mehrmals pro Woche	Mode direkt aus Europas Modezentren

- Rund 80 % Onesize — kleiner Einstieg ohne Größenrisiko
- Neuware und Posten, beides geprüft
- Einstieg schon ab 150 € netto Mindestbestellwert

1 **Kostenlos registrieren**
Dauert nur ein paar Minuten.

2 **Gewerbenachweis senden**
Wir verkaufen nur an Wiederverkäufer.

3 **Beim nächsten Live dabei sein**
Nach der Freischaltung kaufst du direkt ein.

Jetzt Händlerzugang sichern

outlet34fashion.com/registrieren

QR-Code scannen oder Link öffnen — die Registrierung ist kostenlos und unverbindlich.

MAIL
info@outlet34fashion.com

WEB
www.outlet34fashion.com

TELEFON
+49 2161 6237113

MOBIL & WHATSAPP
+49 176 21105848

OUTLET34 GmbH • Geschäftsführer Levent Uysal • Stand: Oktober 2026.

Alle Angaben ohne Gewähr. Dieser Guide ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Richtwerte und Rechenbeispiele dienen der Orientierung.