

Auf Nummer sicher gehen

Wie sicheres Kaufen und Zahlen im Internet funktioniert

Onlineshopping ist sehr beliebt. Dennoch gibt es immer wieder Probleme bei Bestellungsabwicklung, Zahlung, Lieferung und dann vor allem, wenn keine oder eine mangelhafte Ware geliefert, aber schon im Voraus bezahlt wurde. Die Arbeiterkammer rät zu Vorsicht. Ein paar Grundregeln zu berücksichtigen, kann Konsumenten vor unangenehmen Erfahrungen und vielleicht teuren Fallen bewahren.

Wer online auf einer Seite einkauft, die er nicht bereits als vertrauenswürdig kennt, sollte sich zu allererst anschauen, ob ein Impressum vorhanden ist. Hier sollten die genaue Firmenbezeichnung und Unternehmensanschrift sowie verschiedene Kontaktdaten zu finden sein. Falls ein Shop kein Impressum hat, verstößt er gegen das Gesetz. Ebenso sollte man von einem Einkauf dort Abstand nehmen, wenn keine oder kaum Kontaktdaten vorhanden sind. Zumindest Firmenanschrift, Telefonnummer und eine E-Mail-Adresse sollten als Kontaktmöglichkeiten angeboten werden, sodass die Kunden im Falle einer Frage oder eines Problems einfach und rasch Kontakt mit dem Verkäufer aufnehmen können. Ist ein Webformular zum Ausfüllen die einzige Kontaktmöglichkeit, sollte man von einem Kauf absehen. Meistens hat es einen Grund, wenn ein Unternehmen seine Herkunft verschleiert oder die Kontaktmöglichkeiten einschränkt. Übrigens: Wenn eine Internetadresse die Endung .at trägt, heißt das noch lange nicht, dass das dahinterstehende Unternehmen seinen Firmensitz in Österreich hat;

dasselbe gilt natürlich auch für Internetadressen mit der Endung .de. Alle diese Internetseiten können z. B. in China, den USA, der Türkei oder sonst wo auf der Welt registriert sein. Wer Inhaber einer Internetadresse mit der Endung .at ist, kann jederzeit auf der Internetseite www.nic.at überprüft werden.

Bewertungen lesen

Bevor man bei einem Ihnen (noch) unbekanntem Shop bestellt, sollte man die Bewertungen anderer Kunden lesen. Wer auf Nummer sicher gehen will, kann den Namen des Shops oder die Internetadresse gemeinsam mit einem Signalwort wie z. B. „Erfahrungen“ oder „Bewertungen“ googlen.

Ein gutes Bild vom Kundenservice und der Reaktionsgeschwindigkeit kann man sich machen, indem man eine Anfrage z. B. zu einem Produkt stellt. Wenn die Mitarbeiter nämlich dann schnell, freundlich und kompetent antworten, gewinnt man jedenfalls einen besseren Eindruck, als wenn langsam und widerwillig geantwortet wird, denn das wird dann voraus-



FOTO: © ANTJE DELATER/PIXELIO.DE

sichtlich auch im Falle einer Reklamation oder anderer Probleme so sein.

Vorsicht bei der Zahlungsart

Wenn die Möglichkeit besteht, ist es sinnvoll, Zahlung auf Rechnung als Zahlungsart auszuwählen. Dadurch hat man Zeit, alles zu prüfen und zahlt erst dann, wenn die Ware auch in Ordnung ist. Das ist die sicherste Variante für Käufer. Bei Zahlung durch Bankeinzug hat man nach der Abbuchung acht Wochen Zeit, den Betrag von der Bank zurück zu fordern, sollte z. B. gar keine oder eine falsche Ware geliefert werden. Zahlungen mit Kreditkarte oder per Nachnahme sind schon riskanter. Auf keinen Fall sollte bei einem unbekanntem Shop per Vorauszahlung eine Rechnung beglichen werden, bevor die Ware erhalten wurde. Wenn der Shop nicht oder falsch liefert und nachher dort keiner mehr erreichbar ist, ist das Geld mit hoher Wahrscheinlichkeit für immer weg. Dann bleibt

nur noch die Anzeige bei der Polizei. Wenn die Bezahlung per Geldtransferdiensten wie z. B. Western Union oder MoneyGram gefordert wird, sollte auf den Einkauf bei einem solchen Shop verzichtet werden. Solche Zahlungen sind nicht nachverfolgbar und werden von keinem seriösen Shop gefordert. Überhaupt sollten die Alarmglocken läuten, wenn ein Unternehmen auf eine einzige Bezahlform besteht.

Wer selbst auf einer privaten Verkaufsplattform kauft oder verkauft, sollte ebenfalls vorsichtig sein. Am besten ist es, wann immer es möglich ist, vor Kaufabschluss die persönliche Übergabe von Ware und Geld zu vereinbaren. Wer eine Ware verkauft, sollte immer ein selbst gemachtes Foto des Produkts verwenden und niemals eines aus dem Internet. Das kann nämlich teuer werden, wenn der Fotograf oder die Fotografin per Rechtsanwalt und Gericht Schadenersatzforderungen wegen der unerlaubten Verwendung stellt – was oft passiert.

**CAREER & MASTER
Competence LOUNGE**

www.career-competence.at

NEWS

Karrieremesse als Drehscheibe

MED-EL und die Welt der HÖRENS

MED-EL, führender Hersteller von implantierbaren Hörlösungen, hat es sich zum vorrangigen Ziel gesetzt, Hörverlust als Kommunikationsbarriere zu überwinden. Das österreichische Familienunternehmen wurde von den Branchenpionieren Ingeborg und Erwin Hochmair gegründet, deren richtungswiesende Forschung zur Entwicklung des ersten mikroelektronischen, mehrkanaligen Cochlea-Implantats (CI) führte, das 1977 implantiert wurde und die Basis für das moderne CI von heute bildet. Damit war der Grundstein für das erfolgreiche Unternehmen gelegt, das 1990 die ersten Mitarbeiter aufnahm. Heute beschäftigt MED-EL weltweit mehr als 2200 Personen aus rund 75 Nationen in 30 Niederlassungen. Das Unternehmen bietet die größte Produktpalette an implantierbaren und implantationsfreien Lösungen zur Behandlung aller Arten von Hörverlust; Menschen in 124 Ländern hören mithilfe eines Produkts von MED-EL.

MED-EL als Arbeitgeber

Als sich ständig weiterentwickelndes Unternehmen ist MED-EL fortlaufend auf der Suche nach

talentierten und begeisterungsfähigen Mitarbeitern, die den Herausforderungen der umfassenden Tätigkeitsfelder in den verschiedensten Abteilungen offen und motiviert begegnen und somit dazu beitragen, die Lebensqualität vieler Menschen rund um den Globus zu verbessern. MED-EL zeichnet sich vor allem durch sein internationales und interdisziplinäres Arbeitsumfeld im Herzen von Innsbruck mit Firmensprache Englisch aus. Unsere Mitarbeiter erfahren, neben einer spannenden Tätigkeit und einem weltoffenen und wertschätzenden Arbeitsklima, u.a. umfangreiche Mitarbeiter-Benefits, ein flexibles Gleitzeitmodell sowie zahlreiche Sport- und Gemeinschaftsaktivitäten im Rahmen unserer betrieblichen Gesundheitsförderung.

Lassen Sie von sich HÖREN...

und besuchen Sie uns auf unserem Messestand auf der diesjährigen CAREER & Competence! Erfahren Sie mehr über MED-EL als Arbeitgeber sowie berufliche Perspektiven und Einstiegsmöglichkeiten. MED-EL sucht im Rahmen der CAREER & Competence den Austausch mit potenziellen Bewerbern und Messebesuchern, die an einer Zusammenarbeit – vom Praktikum, einer Lehrstelle bis hin zu Einstiegspositionen und neuen Herausforderungen für Berufserfahrene – interessiert sind und mit Wissen und Persönlichkeit Teil des internationalen MED-EL Teams werden wollen.

Am 29. April 2020 findet in Innsbruck die Karrieremesse CAREER & Competence statt. Für die Unternehmen ist diese eine große Chance junge Menschen anzusprechen und kennenzulernen. MED-EL und KEYENCE suchen junge Talente, die an einer Karriere in den Top-Unternehmen interessiert sind.



KEYENCE

Since founded in 1974, KEYENCE has steadily grown and innovated to become a world leader in the development of factory automation and quality assurance solutions.

We develop, manufacture and sell products that are indispensable for manufacturing. From sensors used in factory automation to automatic control devices, measurement devices, digital microscopes, 3D printers and other products we offer the added value of providing full solutions for manufacturing problems across industries. Our product creation concept is simple: We do not make what customers already want. We are planning and developing products that our customers haven't thought of yet. As a result, 70% of our new products are World's First or Industry's First.

Career: CEO of your territory

KEYENCE has a variety of career opportunities so that we can provide added value to our customers. Our Sales Engineers work most closely with our customers while our corporate teams in Belgium support our Direct Sales structure. KEYENCE Sales Engineers are assigned to their own territory and are responsible for customers

across all industries. They are responsible for variety of tasks, such as business development, consultative customer visits, market analysis, sales strategy planning and so on. We introduce the most appropriate products and solutions for our customers advancement since we are the ones who designed and created them. After a sale, we have the opportunity to directly see the improvement and appreciation from our customers.

Development: From entry level to management

Our people development policy is "Our people learn best by doing". We entrust the role and opportunities from entry level. We provide world-class training and on the job learning to do this. The training consists of 4-8 weeks of in-house training program in Belgium that develops our entry-level new hires into business professionals. There is also more training coming after the new hire training to continue improving your skills, such as on-the-job training, sales skills training, leadership training and so on. There is continuously a chance to develop at KEYENCE and all our managers and directors have developed their career at KEYENCE due to our promote from within policy. KEYENCE is looking for individuals who strive to become true business professionals. Meet us at Career Competence and unlock your potential with us!