



## **Amazon erwartet Rekord-Weihnachtsgeschäft für deutsche Marketplace-Verkäufer**

- **Mehr Verkäufe ins Ausland: Deutsche Marketplace-Händler exportieren Waren im Wert von über 1.5 Milliarden Euro in 2015**
- **Mehr Auswahl für Kunden: Händler listen über 55% mehr Produkte**
- **Händler nutzen elf Amazon-Websites in sieben Sprachen und mehr als 100 Logistikzentren, um über 294 Millionen Amazon-Kunden auf der ganzen Welt zu erreichen**
- **Marketplace-Händler sind erfolgreich in die Weihnachtssaison gestartet: „Hallingers Schokoladen Manufaktur“ konnte Umsätze bereits verdreifachen – „Sportigall“ will erstmals 50.000 Boxershorts verkaufen – Deutschlands ältestes Spielwarengeschäft „Carl-Loebner“ versendet bereits über 1.000 Pakete pro Tag**

**Luxemburg, 23.11.2015** – Amazon erwartet für die auf Amazon.de verkaufenden Händler ein Rekord-Weihnachtsgeschäft 2015 und führt dies insbesondere auf folgende Entwicklungen zurück: Marketplace-Händler listen mehr Produkte denn je, steigern ihre Verkäufe auf den ausländischen Amazon-Websites und nutzen verstärkt den Service „Versand durch Amazon“ – damit liefert Amazon ihre Produkte direkt an die Kunden und bietet die Amazon-Prime-Vorteile.

Über 45% der weltweit verkauften Einheiten auf Amazon – vom handgemachten Schmuck bis zum High-End Smartphone – werden von Marketplace-Händlern verkauft. Sie sind ein ganz wesentlicher Bestandteil der Amazon-Vision, Kunden Zugang zu allen Produkten zu geben, die sie im Internet kaufen wollen. Zehntausende deutsche Unternehmen sind auf Amazon.de vertreten, vom Kleinunternehmer, der aus dem heimischen Wohnzimmer verkauft, bis hin zu großen Unternehmen, die Millionenumsätze erzielen und mehrere Mitarbeiter benötigen, um ihr Geschäft auf Amazon zu managen. Die Anzahl der deutschen Verkäufer, die einen jährlichen Umsatz von über einer Millionen Euro erwirtschaften, stieg in diesem Jahr um 25%.

„Marketplace-Händler listen im Vergleich zum Vorjahr über 55% mehr Produkte und tragen mit ihrer großen Auswahl entscheidend dazu bei, Amazon-Kunden ein gutes Einkaufserlebnis zu bieten. Die Händler profitieren, indem sie viele neue Kunden erreichen“, erklärt Dr. Markus Schöberl verantwortlich für Seller Services bei Amazon im deutschsprachigen Raum. „Wir erwarten für deutsche Marketplace-Händler in diesem Jahr das bisher erfolgreichste Weihnachtsgeschäft. Seit der letzten Weihnachtssaison ist die Anzahl der Verkäufer, die ihre Produkte an ausländische Kunden anbieten, um über 40% gestiegen.“ Kleine, mittelständische aber auch große Händler können mit den Services von Amazon über elf Amazon-Websites in sieben Sprachen und mehr als 100 Logistikzentren 294 Millionen Amazon-Kunden auf der ganzen Welt erreichen.

Amazon führt das erfolgreiche vierte Quartal für Marketplace-Händler insbesondere auf diese Entwicklungen zurück:



### **Händler listen mehr Produkte**

Durch die Zusammenarbeit mit Marketplace-Händler sind auf Amazon.de über 250 Millionen kaufbare Produkte erhältlich. Von frischen Blumen über Pizzasteine bis zu 3D-Video Brillen und viele Millionen anderer Produkte. Händler können auf Amazon-Marketplace besonders einfach über das Internet ihre Produkte listen oder einen eigenen Verkaufsbereich mit ihrer gesamten Produktbreite aufbauen. Seit der vergangenen Weihnachtssaison im Jahr 2014 listen deutsche Marketplace-Händler auf Amazon.de über 55% mehr Produkte. Kunden haben dadurch mehr Auswahl zum Stöbern und mehr Ideen, Familie und Freunden ein Weihnachtsgeschenk zu machen.

### **Mehr Verkäufe ins Ausland**

Amazon bietet für Händler jeder Größe die Möglichkeit, ihre Produkte ins Ausland zu verkaufen. Damit können auch kleine und mittlere Unternehmen in andere Länder expandieren, indem sie ihre Waren auf allen elf Amazon-Websites, darunter Italien, Frankreich, Spanien, Großbritannien, USA, Kanada, Japan, Indien oder China listen. Marketplace-Händler erhalten somit Zugang zu 294 Millionen Amazon-Kunden weltweit. Die Anzahl der Händler, die ihre Artikel an Kunden außerhalb von Deutschland anbieten, ist seit der vergangenen Weihnachtssaison um über 40% gestiegen. Im gesamten Jahr 2015, so die Erwartung, werden deutsche Marketplace-Händler mit ihren Verkäufen an Kunden auf der ganzen Welt einen Umsatz von mehr als 1,5 Milliarden Euro erwirtschaften.

### **Mehr Händler nutzen „Versand durch Amazon“**

Viele kleine und mittlere Unternehmen nutzen bereits den Service „Versand durch Amazon“ und können Kunden damit die gewohnten Premiumlieferoptionen bieten. Dabei lagern sie ihre Waren in den Amazon-Logistikzentren und lassen diese von Amazon-Mitarbeiter verpacken und versenden. Amazon übernimmt zudem den Kundenservice – 365 Tage im Jahr in der jeweiligen Landessprache und kümmert sich ebenfalls um Rücksendungen. Händler können sich somit auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und etwa neue Produktlinien listen. Darüber hinaus machen Verkäufer mit „Versand durch Amazon“ ihre Artikel „Prime-fähig“ und können Millionen der treuesten und aktivsten Amazon-Kunden erreichen. 80% der in einer jährlichen Amazon-Umfrage befragten Verkäufer in Deutschland bestätigen eine Steigerung ihrer Verkäufe seitdem sie diesen Service nutzen. Seit dem vierten Quartal 2014 ist die Anzahl der Verkäufer in Deutschland, die den „Versand durch Amazon“ nutzen, um über ein Drittel gestiegen.

### **Zunahme der professionellen Verkäufer**

Beim Verkauf über Amazon können Händler zwischen einem Basiskonto und einem professionellen Power-Anbieterkonto wählen, was sich an erfahrenere Drittanbieter mit höherem Auftragsvolumen richtet. Seit dem vierten Quartal 2014 ist die Anzahl der Verkäufer in Deutschland, die ein professionelles Konto nutzen, um rund 40% gestiegen.

Das sagen die Händler, die über Amazon-Marketplace verkaufen:

**Jörg Loebner, Spielwaren Carl Loebner:** „Wir sind Deutschlands ältestes Spielwarengeschäft in 12. inhabergeführter Generation. Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt: in unserem Geschäft in Torgau seit 330 Jahren, online seit über sechs Jahren. Als Spielzeug-Verkäufer haben wir an Weihnachten alle Hände voll zu tun: Bereits seit Anfang November versenden wir über Amazon Marketplace rund 1.000 Pakete pro Tag mit Modellautos, Puzzles, Baukränen und Brettspielen und wir rechnen mit einem um 20 % höheren Bestelleingang im Vergleich zum Vorjahr. Dafür haben wir unseren Lagerbestand entsprechend erhöht und weitere fünf motivierte Mitarbeiter eingestellt, um eine schnelle Lieferung zu



gewährleisten. Speziell für Amazon-Marketplace haben wir unser Sortiment um 20% erweitert und bieten dort 35.000 Artikel an.“

**Philipp Puttkammer, Sportigall:** „Unser Ziel für dieses Weihnachten: Wir wollen erstmals über 50.000 Boxershorts und 10.000 Paar Socken verkaufen und vielen tausenden Kunden eine tolle Geschenkidee bieten. Wir waren im Juli beim ersten Amazon Prime Day mit dabei und erzielten den siebenfachen Umsatz im Vergleich zu einem normalen Tag – das wollen wir in der Cyber-Monday Woche 2015 nochmals steigern. Dafür haben wir eine neue Sportsocken-Kollektion in unser Angebot mit aufgenommen, um mehr Auswahl zu bieten. Und wir setzen auf ‚Versand durch Amazon‘ um die die hohe Menge Bestellungen handhaben zu können.“

**Patrick Kleff, GAP Aktuell:** „Wir sind pünktlich zur Weihnachtssaison mit ‚Versand durch Amazon‘ gestartet, um unsere saisonalen Best-Seller wie den roten Gussbräter anzubieten – damit wollen wir unsere Umsätze im Vergleich zur letzten Weihnachtssaison verdoppeln. Vor 12 Jahren haben wir den stationären Betrieb unseres Vaters übernommen – auf Amazon-Marketplace verzeichnen wir jedes Jahr 30% mehr Umsatz. Aus den ursprünglich vier Angestellten sind zwischenzeitlich mehr als 20 geworden, 15 von ihnen sind für die Bestellungen von Marketplace verantwortlich.“

**Patrick Hallinger, Hallingers Schokoladen Manufaktur:** „Wir sind dieses Jahr so erfolgreich wie nie in die Weihnachtssaison gestartet und rechnen mit einem Rekord-Weihnachtsgeschäft – in den letzten Wochen konnten wir im Vergleich zum Vorjahreszeitraum die Umsätze bereits verdreifachen. Ausschlaggebend dafür sind unsere Premium-Adventskalender, mit denen wir über 30% mehr Umsatz pro Bestellung schaffen. Zum Beispiel bieten wir in diesem Jahr mit dem BBQ-Gewürz-Kalender ein ganz spezielles Männergeschenk an: 24 Gewürze und Gewürzmischungen aus aller Welt, von scharf bis exotisch.“

**Marc Binder, Danto:** „Da gesundes und fettarmes Essen voll im Trend liegt, werden wir über 1.000 Stück unseres neuen asiatischen Tischgrills – der Hot-Pot und Barbecue kombiniert – verkaufen. Wir rechnen in dieser Weihnachtssaison mit über 20% mehr Umsatz im Vergleich zum letzten Jahr. Dafür listen wir rund 1.000 neue Produkte aus dem Bereichen Spielwaren sowie Küche und Garten, erhöhen unseren Anteil an ‚Versand durch Amazon‘ um weitere 10% und verkaufen unsere Artikel von Rosenheim auch nach Frankreich, Italien, Spanien und England.“

**Stefan Neubig, Sonnenglas:** „Das Sonnenglas ist eine fair produzierte Solarleuchte aus Südafrika: Viele Kunden wollen an Weihnachten etwas Sinnvolles schenken, daher erwarten wir, über 10.000 Sonnengläser allein im Dezember über ‚Versand durch Amazon‘ zu verkaufen. Für das Weihnachtsgeschäft sind wir gut gerüstet. Im Vergleich zum Letzen Jahr haben wir unsere Belegschaft verdoppelt und die Produktionskapazität verdreifacht. Insgesamt sind wir auf Amazon-Marketplace im Vergleich zum Vorjahr um über 230% gewachsen. Zudem gibt es unsere Sonnengläser auch in den USA und in Kürze auch in Japan zu kaufen.“

## Über Amazon

Amazon.com öffnete seine virtuellen Tore im Juli 1995. Das Unternehmen wird von vier Grundprinzipien geleitet: Fokus auf den Kunden statt auf den Wettbewerb, Leidenschaft fürs Erfinden, Verpflichtung zu operativer Exzellenz und langfristiges Denken. Kundenrezensionen, 1-Click Shopping, personalisierte Empfehlungen, Prime, Versand durch Amazon, AWS, Kindle Direct Publishing, Kindle, Fire Tablets, Fire TV, Amazon Echo und Alexa sind nur einige der Produkte und Services, für die Amazon Pionierarbeit geleistet hat.



**Für weitere Informationen**

Amazon.de GmbH  
Public Relations  
Marcel-Breuer-Str. 12  
80807 München  
Telefon: 089 35803-530  
Telefax: 089 35803-481  
E-Mail: [presseanfragen@amazon.de](mailto:presseanfragen@amazon.de)

Amazon.de ist der Handelsname der Amazon EU S.à.r.l  
Société à responsabilité limitée  
5 Rue Plaetis  
L-2338 Luxembourg  
Phone: (+352) 26 73 30 00  
Fax: (+352) 26 73 33 32  
Registriert in Luxemburg RCS Luxemburg Registernummer: B-101818