



Verkaufspartner profitieren von Partnerschaft mit Amazon: Über 1.000 verkaufte Produkte pro Minute

- Der Report „Amazon für kleine und mittlere Unternehmen 2020“ zeigt, dass die deutschen Verkaufspartner von Amazon im vergangenen Jahr (1. Juni 2019 – 31. Mai 2020) 100 Millionen Produkte mehr als im Vorjahr verkauft haben.
- Bei den Exporten über Amazon verzeichneten in Deutschland ansässige kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) im Jahr 2019 einen Umsatz von 2,75 Milliarden Euro – ein Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 250 Millionen Euro.
- Mehr als 3.300 KMUs aus Deutschland erzielten 2019 auf Amazon über eine Million US-Dollar Umsatz.
- KMUs, die auf Amazon.de verkaufen, haben in Deutschland bisher mehr als 110.000 Arbeitsplätze geschaffen.

Luxemburg, 9.11.2020 – Amazon arbeitet mit mehr als 900.000 kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) in ganz Europa zusammen, darunter Verkaufspartner, Entwicklerinnen und Entwickler, Kreativschaffende, Autorinnen und Autoren sowie Lieferpartner. Heute wurde der Report „Amazon für kleine und mittlere Unternehmen 2020“ vorgestellt. Hier wird gezeigt, wie sich im Zeitraum vom 1. Juni 2019 bis zum 31. Mai 2020 bzw. im Kalenderjahr 2019 die Zusammenarbeit für die unabhängigen Unternehmerinnen und Unternehmer ausgezahlt hat.

Verkaufspartner: Mehr als 1.000 verkaufte Produkte pro Minute

Die große Mehrheit der Verkaufspartner auf dem Amazon Marketplace in Deutschland besteht aus KMUs. Im Untersuchungszeitraum (1. Juni 2019 – 31. Mai 2020) haben sie ein deutliches Wachstum verzeichnen können. Die Zahl der von deutschen Verkaufspartnern über Amazon verkauften Produkte stieg um 22 Prozent von 450 auf 550 Millionen – das sind über 1.000 verkaufte Artikel pro Minute. Die Jahresumsätze wuchsen dadurch durchschnittlich von 90.000 Euro auf 120.000 Euro an. 3.300 kleine und mittlere Unternehmen erzielten im Jahr 2019 sogar Umsätze von mehr als einer Million US-Dollar – teils auch dank ihres über Amazon angekurbelten Exportgeschäfts: Dieses legte von 2,5 Milliarden Euro auf 2,75 Milliarden Euro zu. Die KMUs unter den Verkaufspartnern haben bisher etwa 110.000 Arbeitsplätze geschaffen.

„Kleine und mittlere Unternehmen zu stärken ist im Kern all unserer Aktivitäten. Wir werden auch weiterhin in Logistik, Tools und Personal investieren, um kleine und mittlere Unternehmen zu unterstützen. Das ermöglicht uns, das beste Einkaufserlebnis für unsere Kundinnen und Kunden zu schaffen“, sagt Francois Saugier, VP EU Seller Services bei Amazon. „Trotz der herausfordernden Zeit sind unsere Verkaufspartner während der Pandemie weitergewachsen. Wenn Kundinnen und Kunden bei uns einkaufen, kommen mehr als 50 Prozent der von ihnen gekauften Produkte von kleinen Unternehmen.“

Markus Schöberl, der als Director Seller Services für den deutschen Amazon Marketplace zuständig ist, kommentiert: „Die Zusammenarbeit von KMUs und Amazon ist eine wirkliche Win-Win-Situation. Die KMUs können sich über uns ein zweites Standbein aufbauen. Und die Kundinnen und Kunden von Amazon profitieren von der Vielfalt, die durch die Kreativität und die Energie unserer Verkaufspartner zur Auswahl steht“. Aus diesem Grund investiert Amazon auch in die Zusammenarbeit – im Jahr 2019 europaweit rund 2,2 Milliarden Euro für Logistik, Tools, Services, Programme und Personal. Auch nach dem untersuchten Zeitraum finden spezielle Aktionen statt, die kleinen und mittleren Unternehmen zugutekommen: Zum Prime Day 2020 sowie in der Weihnachtszeit 2020 unterstützt Amazon KMUs mit über 85 Millionen Euro für die Bewerbung ihrer Produkte – so konnten Amazon Kundinnen und Kunden am Prime Day eine 10 Euro Gutschrift erhalten, wenn sie vorher in gleichem Wert über Amazon bei einem KMU eingekauft hatten. Für kleine und mittlere Unternehmen, die gerade erst darüber nachdenken, ins Online-Geschäft einzusteigen, hat Amazon zudem gemeinsam mit dem Handelsverband HDE und der Initiative „Händler helfen Händlern“ das Wissensportal „[Quickstart Online](#)“ ins Leben gerufen.



Zu den erfolgreichen KMU-Verkaufspartnern auf Amazon zählt zum Beispiel das Unternehmen Moya Birch Bark. Gründerin Anastasiya Koshcheeva hat letztes Jahr beim Amazon Programm *Unternehmerinnen der Zukunft (UdZ)* gewonnen. „Mithilfe meiner Coaches bei UdZ habe ich 2019 einen neuen, professionellen Online-Shop gelauncht und innerhalb weniger Monate meinen Umsatz um 50 Prozent gesteigert“, sagt sie. Mittlerweile verkauft sie ihre Einrichtungsgegenstände aus Birkenrinde, gefertigt nach traditioneller sibirischer Handwerkskunst, in die ganze Welt.

KMUs bei Amazon Web Services

Neben den Verkaufspartnern profitieren auch andere KMUs von Amazon – zum Beispiel, indem diese ihren Kundinnen und Kunden bei der Nutzung der Amazon Web Services helfen. So auch Tom Simon, CEO Innovations ON, einem AWS Advanced Consulting Partner. „Wir haben Innovations ON Ende 2018 mit der Vision gegründet, mittelständischen Unternehmen zu helfen, die Möglichkeiten der Cloud für den eigenen Unternehmenserfolg voll auszuschöpfen. Damit hat für uns ein großartiges Abenteuer begonnen, das wir zwar nicht erwartet hatten, das uns aber bei jedem Schritt echte Freude bereitet. Das [AWS Partner Network \(APN\)](#) hat uns von Anfang an begleitet und wir hätten uns keinen besseren Technologiepartner wünschen können. Die Unterstützung, die wir erhielten, und die Offenheit, mit der man uns begegnete, haben uns nachhaltig beeindruckt. Die APN-Teams sind ergebnisorientiert, hoch motiviert und respektvoll; genau wie wir eben. Als junges Unternehmen wurden unsere Hoffnungen an AWS als strategischen Partner übertroffen. Heute zählt Innovations ON mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ganz Deutschland, und wir haben große Pläne für die Zukunft.“

Kindle Direct Publishing

Ein weiteres Beispiel für die Partnerschaft von Amazon mit KMUs ist [Kindle Direct Publishing \(KDP\)](#). Es ermöglicht Autorinnen und Autoren, ihre Bücher im Eigenverlag zu veröffentlichen und zu vertreiben – in den Märkten, die für sie interessant sind sowie zu den Preisen, die sie für richtig halten. Und das mit einer Tantieme von 70 Prozent auf jedes verkaufte Exemplar. Tausende unabhängige Autorinnen und Autoren in ganz Europa haben auf diese Weise seit 2010 Millionen von Büchern veröffentlicht. So, wie etwa Thriller-Autorin Catherine Shepherd: „Ich hatte die Idee zu meinem ersten Buch schon länger im Kopf“, erzählt sie. KDP war für sie schließlich der Anstoß. „Das hat meine Welt um 180 Grad gedreht und ich bin mehr als glücklich darüber.“

Der komplette Report mit allen Zahlen und Erfolgsgeschichten rund um die Partnerschaften steht hier zur Verfügung: [KMU Impact Report 2020](#).

Über Amazon

Amazon 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 Deutschland Services GmbH
Public Relations
Marcel-Breuer-Str. 12
80807 München
Telefon: 089 35803-530
Telefax: 089 35803-481
E-Mail: presseanfragen@amazon.de

Amazon.de ist u.a. der Handelsname der Amazon Services Europe S.à.r.l
Société à responsabilité limitée
38 avenue John F. Kennedy
L-1855 Luxemburg
Phone: (+352) 26 73 30 00
Fax: (+352) 26 73 33 32
Registriert in Luxemburg RCS Luxemburg Registernummer: B-93815