



Österreichische KMUs profitieren von Partnerschaft mit Amazon: Über 13 Millionen verkaufte Produkte im Jahr

- Der Report „Amazon für kleine und mittlere Unternehmen 2020“ zeigt, dass die österreichischen Verkaufspartner von Amazon im vergangenen Jahr (1. Juni 2019 – 31. Mai 2020) mit 13 Millionen Produkten um 2 Millionen Produkte mehr als im Vorjahr verkauft haben.
- Das macht über 25 Artikel pro Minute, die heimische kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) über Amazon absetzen.
- Mehr als 100 KMUs aus Österreich erzielten 2019 bei Amazon jeweils einen Umsatz von über einer Million US-Dollar. Auch in den letzten herausfordernden Monaten konnten zahlreiche österreichische KMUs durch den Online-Handel weiterwachsen.

Luxemburg, 17.12.2020 – Amazon arbeitet mit mehr als 900.000 kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) in ganz Europa zusammen, darunter Verkaufspartnerinnen und Verkaufspartner, Entwicklerinnen und Entwickler, Kreativschaffende, Autorinnen und Autoren sowie Lieferpartnerinnen und Lieferpartner. Heute wurde der Report „Amazon für kleine und mittlere Unternehmen 2020“ für Österreich vorgestellt. Hier wird gezeigt, wie sich die Zusammenarbeit für die unabhängigen Unternehmerinnen und Unternehmer bezahlt gemacht hat.

Verkaufspartner: Mehr als 13 Millionen verkaufte Produkte

Die große Mehrheit der Verkaufspartnerinnen und Verkaufspartner auf dem Amazon Marketplace in Deutschland und Österreich besteht aus KMUs. Im Untersuchungszeitraum (1. Juni 2019 – 31. Mai 2020) haben sie ein deutliches Wachstum verzeichnen können: Die Zahl der von österreichischen Verkaufspartnerinnen und Verkaufspartnern bei Amazon verkauften Produkte stieg um 18 Prozent von 11 auf 13 Millionen – das sind über 25 verkaufte Artikel pro Minute. Die Jahresumsätze wuchsen dadurch durchschnittlich von 60.000 Euro auf 80.000 Euro an. Mehr als 100 kleine und mittlere Unternehmen erzielten im Jahr 2019 sogar Umsätze von jeweils mehr als einer Million US-Dollar.

„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. Markus Schöberl, Director Seller Services, Amazon Marketplace Deutschland & Österreich, ergänzt: „Unser Erfolg ist eng mit dem Erfolg unserer Partnerinnen und Partner verknüpft, denn mehr als die Hälfte der Artikel, die bei Amazon verkauft werden, stammen von unabhängigen Drittanbietern.“

KMUs können sich über Amazon ein zweites Standbein aufbauen – was die Entwicklungen des letzten Jahres unterstreichen: „Die Mehrheit unserer Verkaufspartnerinnen und Verkaufspartner sind während des letzten Jahres weitergewachsen und konnten den Online-Handel in dieser herausfordernden Zeit erfolgreich für sich nutzen“, erläutert Markus Schöberl. Denn wenn es darum geht, ein Geschäft rasch und mit geringen Investitionskosten online zu starten, neue Produkte zu launchen oder an Millionen Kundinnen und Kunden auf der ganzen Welt zu verkaufen, bietet Amazon unabhängigen Verkaufspartnerinnen und Verkaufspartnern optimale Voraussetzungen.

Kundinnen und Kunden profitieren wiederum von der Vielfalt, die durch die Kreativität und die Energie der Verkaufspartnerinnen und 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. Darüber hinaus finden regelmäßig Aktionen statt, die kleinen und mittleren Unternehmen zugutekommen: Zum Prime Day 2020 sowie in der aktuellen Weihnachtszeit 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.



Wachsen mit Amazon – auch in herausfordernden Zeiten

Zu den erfolgreichen KMU-Verkaufspartnern auf Amazon zählt zum Beispiel das Bergsport-Label [Alpin Loacker](#). Felix Loacker, hat das Vorarlberger Familienunternehmen vor drei Jahren mit Hilfe von Amazon in eine neue, digitale Ära geführt: „Der Online-Vertrieb eröffnet uns ein chancenreiches neues Standbein: Im ersten Jahr erzielten wir 40.000 Euro Umsatz mit dem Verkauf über Amazon. Im Jahr darauf war es bereits eine halbe Million Euro. Und jetzt im dritten Jahr konnten wir den Online-Umsatz nochmal vervierfachen.“ Die Online-Strategie hat sich für den Unternehmer gerade in Zeiten der Corona-Krise bewährt: „Unser Geschäft in Götzis musste während des Lockdowns schließen. Der Ausbau unserer Online-Kanäle war daher essenziell, um unsere Kundschaft weiterhin beliefern zu können.“

Ein weiteres Beispiel ist [claro](#) aus Salzburg. Josef Dygruber gründete das Unternehmen für ökologische Reinigungsmittel im Jahr 1995 und hat seither zahlreiche Preise für seine innovativen Geschirrspültabs und Zero-Waste-Verpackungen erhalten. Ein wichtiger Bestandteil seiner Exportstrategie ist die langjährige Zusammenarbeit mit Amazon: „Mit Amazon können wir Dinge tun, die vor fünf Jahren so noch nicht denkbar waren, zum Beispiel europaweit an Millionen potenzielle Kundinnen und Kunden zu verkaufen. Unser Exportumsatz liegt mittlerweile bei 90 Prozent. Im Zuge unserer Expansion haben wir unsere Betriebsstätte mit Produktion und Forschung im Oktober von Mondsee an einen größeren Standort nach Anif bei Salzburg verlagert.“

KMUs bei Amazon Web Services

Neben den Verkaufspartnerinnen und Verkaufspartnern profitieren auch andere KMUs von Amazon – zum Beispiel, unterstützt [Amazon Web Services \(AWS\)](#) weltweit Hunderttausende mittelständische Start-ups, Kundinnen und Kunden sowie Partnerinnen und Partner bei der Entwicklung und dem Ausbau ihrer Unternehmen. So auch den Wiener Softwareentwickler PlanRadar, der digitale Lösungen im Bereich Bau- und Immobilienmanagement anbietet und seit seiner Gründung 2013 die Dienste von AWS nutzt. Heute zählt PlanRadar mit 6.000 Kunden – darunter Architektinnen und Architekten, Ziviltechnikerinnen und Ziviltechniker oder Immobilien Managerinnen und Manager aus über 40 Ländern – zu einem der erfolgreichsten Start-ups Österreichs. Um österreichische Unternehmen noch besser und effizienter bei ihrer Wachstumsreise begleiten zu können, hat AWS im Februar 2020 neben der [Edge Location](#) einen weiteren Standort in der Wiener Innenstadt eröffnet.

Kindle Direct Publishing

Ein weiteres Beispiel für eine Partnerschaft mit Amazon ist [Kindle Direct Publishing \(KDP\)](#): Es ermöglicht Autorinnen und Autoren, ihre Bücher im Eigenverlag zu veröffentlichen und zu vertreiben – in den Ländern, die für sie interessant sind sowie zu den Preisen, die sie für richtig halten. Und das mit Tantiemen von bis zu 70 Prozent auf jedes verkaufte Exemplar. Tausende unabhängige Autorinnen und Autoren in ganz Europa haben auf diese Weise seit 2010 Millionen von Büchern veröffentlicht. Unter anderem die österreichisch-amerikanische Autorin Jessica Winter, die mit ihrem Mann und ihren Zwillingen im Großraum Linz lebt: „Das war schon toll, als ich gesehen habe, dass drei Leute mein Buch gekauft haben“, erinnert sie sich an die Anfänge. Dann waren es irgendwann mehrere hundert. Die Nominierung für den [Kindle Storyteller Award 2015](#) verhalf Jessica Winter schließlich zum Durchbruch und hunderttausenden verkauften Büchern.

Der komplette Report mit allen Erfolgsgeschichten und Zahlen 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.

Mehr Informationen zu Amazon in Österreich finden Sie unter: <https://blog.aboutamazon.de/at>

Für weitere Informationen

Amazon Deutschland Services GmbH
Public Relations
Marcel-Breuer-Str. 12
80807 München
Telefon: +49 89 35803-530
Telefax: +49 89 35803-481
E-Mail: presseanfragen@amazon.com

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