



Export-Umsätze deutscher Händler auf Amazon Marketplace übersteigen 2 Milliarden Euro im Jahr 2016

- Mehr als 60 Prozent der deutschen Marketplace-Verkäufer exportieren über Amazon
- Marketplace-Händler stehen für 50 Prozent der weltweit verkauften Einheiten
- Kostenloses Experten-Coaching: Kleine Händler können sich unter www.amazon.de/unternehmerderzukunft für das neue Förderprogramm „Unternehmer der Zukunft“ bewerben

Luxemburg, 29. November 2016 – Deutsche Händler, die über Amazon Marketplace verkaufen, werden im Jahr 2016 voraussichtlich Export-Umsätze von mehr als zwei Milliarden Euro erzielen – eine Steigerung von über 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Darüber hinaus gibt Amazon bekannt:

- Mehr als 60 Prozent der zehntausenden deutschen Amazon Händler verkaufen an Kunden auf der ganzen Welt.
- Die Anzahl der deutschen Amazon Händler, die an Kunden in Europa exportieren, stieg im letzten Jahr um mehr als 20 Prozent.
- Laut einer unabhängigen Studie der Beratungsfirma Keystone Strategy haben Marketplace Händler in Deutschland durch ihre Aktivität auf Amazon 87.000 Jobs geschaffen.
- In Deutschland nutzen 70 Prozent mehr Amazon Händler „Versand durch Amazon“-Services als noch vor einem Jahr.
- Marketplace Händler stehen für 50 Prozent der weltweit verkauften Einheiten auf Amazon.

„Heute reicht es nicht mehr, Produkte lediglich an Kunden einer Stadt, einer Region oder eines Landes zu verkaufen“, sagt Francois Saugier, Vice President Amazon Seller Services in Europa. „Unternehmen jeder Größe können heute ihre Produkte problemlos in ganz Europa und der Welt vertreiben – und wir sehen einen deutlichen Anstieg deutscher Unternehmen, die diese Möglichkeiten auch nutzen.“

„Wir wollen die Tools und Services zur Verfügung stellen, die Amazon Verkäufern zum Erfolg verhelfen“, sagt Dr. Markus Schöberl, Director Amazon Seller Services in Deutschland. „Jeden Tag vergrößern deutsche Unternehmen ihre Reichweite, indem sie ihre Produkte auf der europäischen oder globalen Bühne anbieten – mit wenigen Schritten öffnet sich das Tor zu Millionen potenziellen Kunden.“

Neue Tools und Services verhelfen zu mehr Exporten

Amazon hat eine Reihe von Tools entwickelt, die deutschen Unternehmen dabei helfen, ihre Produkte in Europa und der ganzen Welt zu vertreiben: Neben weltweiten Liefer- und Vertriebslösungen etwa Hilfe bei Währungsangelegenheiten, Informationen zur Umsatzsteuer-Registrierung und der Übersetzung von Angeboten in andere Sprachen. So können Unternehmen jeder Größe weltweit auf elf Amazon-Webseiten in sieben Sprachen verkaufen und auf diese Weise Hunderte Millionen Kunden in nahezu jedem Winkel der Welt erreichen.

Außerdem können sich kleine Händler noch bis zum 31. Dezember für das Förderprogramm „Unternehmer der Zukunft – lokal und um die Welt“ bewerben. Das Programm, initiiert von WirtschaftsWoche und Amazon, unterstützt speziell kleine Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern dabei, im E-Commerce zu starten oder ihr bestehendes Online-Geschäft weiter zu entwickeln und international auszubauen. Mit dem Start des Programms im Januar 2017 unterstützt ein Team aus E-Commerce-Experten – darunter Blogger von www.wortfilter.de und www.shopanbieter.de – und erfahrenen Amazon Verkäufer die Teilnehmer mit einem kostenlosen Experten-Coaching, entwickeln mit ihnen einen individuellen E Commerce-Plan und helfen bei dessen Umsetzung. Die Teilnehmer lernen unter anderem: Basics im E-Commerce; Welche Produkte lassen sich wie und wo verkaufen?; Internationales Verkaufen: Wie internationale Angebote erstellen und Logistik nutzen? Die besten Händler werden im Frühjahr 2017 mit dem „Unternehmer der Zukunft“-Preis ausgezeichnet.



Hinter dem Export-Anstieg steht unter anderem das paneuropäische „Versand durch Amazon“-Programm, das im April startete. Verkäufer schicken Waren in ein lokales Amazon Logistikzentrum – Amazon lagert die Produkte und übernimmt für die Verkäufer die Verpackung und den Versand an Kunden. Händler können damit europaweit verkaufen und bezahlen lediglich die lokalen Versandgebühren des Amazon-Marketplaces, von dem aus die Bestellung aufgegeben wurde. Dank der „Versand durch Amazon“-Services können Verkäufer ihr Geschäft erfolgreich vorantreiben, ihre Produkte für Amazon Prime verfügbar machen und somit Zugang zu Millionen der treuesten Amazon Kunden erhalten – samt Amazons gewohntem Kundenservice. Mit FBA können Händler ihr Geschäft skalieren und besonders einfach ins Ausland expandieren – zu günstigeren Konditionen, als vor Ort für eine eigene Lagerhalle und Logistik anfielen.

Marc Isemann von „faguru“, der Fahrrad- und Outdoor-Zubehör von der Nordsee-Insel Amrum aus vertreibt, sagt:

„Das Verschicken von Ware klappt von Amrum natürlich nicht so reibungslos wie vom Festland aus. Dank Amazon erreiche ich von der Insel nun Kunden in ganz Europa, ohne Amrum verlassen zu müssen.“

Johannes Schlößer, Geschäftsführer von Schlösser Baustoffe, aus Meckenheim:

„100.000 Artikel in sechs Monaten – darunter Kleber, Bohrmaschinen, Hammer, Schutzbrillen, Schrauben und Zement. Mit dem paneuropäischen FBA-Programm geht unser Bau-Equipment von Meckenheim an hunderte Handwerker und Baustellen in Frankreich, Spanien und sogar England.“

Jens Wasel, Gründer und Geschäftsführer von KW-Commerce:

„Das FBA-Programm vereinfacht den Verkauf ins Ausland enorm. Allein im Jahr 2016 haben wir über 2 Millionen Produkte über Amazon an mehr als 2 Millionen Kunden aus über 130 Ländern versendet. Wir sind 2012 mit 4 Mitarbeitern gestartet, heute haben wir ein 180-köpfiges Team, von denen über 60 Mitarbeiter für Amazon Marketplace verantwortlich sind.“

Weitere Informationen über Händler, die Amazon Marketplace zum erfolgreichen Ausbau ihres Unternehmens genutzt haben.

Unternehmen, die sich für den Verkauf über Amazon interessieren, können sich unter <https://services.amazon.de/> informieren.

Kleine Händler können sich für das Förderprogramm unter www.amazon.de/unternehmerderzukunft bewerben.

###

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 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



Diese Pressemitteilung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die als solche schwer zu prognostizieren sind. Tatsächliche Ergebnisse können aus verschiedenen Gründen wesentlich von den Erwartungen abweichen. Zu diesen Gründen gehören neben den oben erwähnten Faktoren beispielsweise Umfang und Zeitpunkt von Investitionen in neue Geschäftsmöglichkeiten, die Zusammenstellung der den Kunden angebotenen Produkte und Dienstleistungen, der Anteil von Produkten bzw. Dienstleistungen an den erwirtschafteten Netto-Umsätzen, der Umfang einkommens- und körperschaftssteuerlicher Verpflichtungen, das wettbewerbliche Umfeld, Management von Expansionen, mögliche Schwankungen des operativen Ergebnisses, des internationalen Wachstums und der Expansionsraten, der Ausgang rechtlicher Streitigkeiten, Einflüsse aus Logistikzentren, Sortierung, Lieferung und Optimierung der Datenzentren, Risiken des Lagerungsmanagements, saisonbedingte Schwankungen, der Umfang in dem die Gesellschaft kommerzielle Vereinbarungen, Akquisitionen und strategische Transaktionen abschließt, aufrecht erhält oder weiter entwickelt, Zahlungsrisiken, sowie Risiken der Durchführung logistischer Prozesse und Produktivitätsrisiken. Weitere Risiken und Unsicherheiten können sich unter anderem ergeben aus neuen Produkten, Dienstleistungen und Technologien, Systemausfällen, staatlicher Regulierung und Besteuerung sowie betrügerischen Handlungen. Zudem werden viele dieser Risiken durch das gegenwärtige globale ökonomische Klima verstärkt. Weitere Informationen über Faktoren, die die Finanzergebnisse von Amazon.com beeinflussen könnten, sind in den von Amazon.com bei der Securities and Exchange Commission [US-Börsenaufsichtsbehörde] eingereichten Unterlagen ausgeführt, darunter der aktuelle Geschäftsbericht (Form 10-K) sowie nachfolgend eingereichte Berichte.