



Neues pan-europäisches Amazon-Versandprogramm kurbelt EU-Exporte kleiner und mittelständischer Unternehmen an

Luxemburg, 03.05.2016 - Amazon startet heute sein neues pan-europäisches „Versand durch Amazon (Fulfillment by Amazon, FBA)“-Programm. Der neue Service unterstützt ab sofort Marketplace-Händler jeder Größe dabei, effizienter als je zuvor zu exportieren – und dadurch Millionen von Amazon-Kunden in ganz Europa zu erreichen. Für Amazon-Kunden bedeutet dies: eine Auswahl an tausenden neuen Produkten, die von Händlern aus der EU angeboten werden, und eine schnellere Zustellung zu niedrigeren Versandkosten.

Im Rahmen des neuen pan-europäischen FBA-Programms senden Händler ihre Waren in ein lokales Amazon Logistikzentrum. Amazon kümmert sich dann um die gesamte übrige Logistik und verteilt die Produkte automatisch in Amazons europäischem Logistiknetzwerk aufgrund der erwarteten lokalen Nachfrage in den verschiedenen Ländern. Die Produkte werden von Amazon gelagert, verpackt und vom nächstgelegenen Logistikzentrum, in dem die Ware verfügbar, ist an Kunden versendet.

Zehntausende kleine und mittlere Unternehmen verkaufen schon bereits jetzt über Amazon-Marketplace:

- Im Jahr 2015 exportierten deutsche Marketplace-Händler Waren im Wert von mehr als 1,5 Milliarden Euro.
- Mehr als 50 Prozent der europäischen Händler verkaufen bereits auf einem weiteren Amazon-Marketplace in Europa (Q1 2016).
- Weltweit wurden im Jahr 2015 über 1 Milliarde Produkte an Kunden über FBA ausgeliefert.

„Das neue pan-europäische FBA-Programm hilft Händlern, Millionen Kunden in Europa effizienter als jemals zuvor zu erreichen, während Kunden von der schnelleren Lieferung und niedrigeren Versandkosten profitieren“, sagt Francois Saugier, Director EU Seller Services. „Kleine und mittlere Unternehmen können Millionen neuer internationaler Kunden erreichen und haben damit die Möglichkeit, ihr Exportgeschäft anzuschieben“, betont Dr. Markus Schöberl, Director Seller Services in Deutschland.

Zudem können Händler davon profitieren, dass mit dem neuen pan-europäischen FBA-Programm ihre Waren „Prime-fähig“ gemacht werden – samt Amazon-Prime-Kundenvorteilen wie kostenloser Lieferung und dem gewohnten Amazon-Kundenservice. Verkäufer können damit Millionen der treuesten Amazon-Kunden erreichen, um ihr Geschäft weiter auszubauen.

So funktioniert das neue pan-europäische FBA-Programm:

1. Anmelden: Marketplace-Verkäufer melden ihre mit den für das [pan-europäische Versand durch Amazon-Programm zulässigen Produkten](#) an.
2. Ware einlagern: Danach schicken die Verkäufer ihre Produkte an ein lokales Amazon-Logistikzentrum.
3. Ware verteilen: Ohne zusätzliche Kosten für den Händler verteilt Amazon das Inventar innerhalb Amazons gesamten europäischen Logistiknetzwerks, um es nah an den Kunden zu bringen – immer mit Blick auf die erwartete lokale Kundennachfrage.
4. Verkaufen: Händler können ihr pan-europäisches Warenangebot wie gewohnt über „Seller Central“ – ein Internet-Portal, das für jeden Verkäufer zur Verfügung steht – verwalten und mit den gewohnten Tools und Berichten dokumentieren.
5. Bestellungen: Wird Ware vom Kunden bestellt, kümmert sich Amazon um die Logistik und sorgt für eine schnelle und zuverlässige Lieferung vom nächstgelegenen Logistikzentrum, in dem das Produkt verfügbar ist.
6. Gebühren: Für die Auslieferung bezahlen Verkäufer lediglich die lokalen Versandgebühren des Amazon-Marketplaces, vom dem die Bestellung aufgegeben wurde. Eine Gebühr für grenzüberschreitenden Transport (europäisches Versandnetzwerk) wird nicht berechnet.



Die [Amazon FBA-Services](#) bieten für Unternehmen eine Vielzahl an Lösungen, um in ganz Europa verkaufen zu können – ausgerichtet darauf, die Bedürfnisse der Verkäufer (unabhängig ihrer Größe) zu erfüllen. Die Bandbreite der Marketplace-Händler ist groß: vom Entrepreneur, der aus der heimischen Garage verkauft, über kleine Familienbetriebe bis hin zu größeren Unternehmen. In Europa verfügt Amazon über 29 Logistikzentren in sieben EU-Ländern, sowie Kundenservice-Zentren, die Kunden in der Landessprache der Amazon-EU-Marketplaces Unterstützung bieten.

Jens Wasel, CEO von KW-Commerce: „Das paneuropäische FBA-Programm reduziert die Komplexität des grenzüberschreitenden Verkaufs. Allein innerhalb der Testphase verzeichneten wir einen Mehrverkauf von über 25 Prozent auf den Amazon-Marketplaces in Italien, Frankreich und Spanien. Wir können unsere Bestseller – hölzerne Smartphone-Hüllen – jetzt noch schneller neuen Kunden in ganz Europa anbieten.“ KW-Commerce ist ein 170-köpfiges Berliner Unternehmen, das auf neun Amazon-Marketplaces in der ganzen Welt Smartphone-Accessoires verkauft. Das Unternehmen startete 2012 auf dem Amazon-Marketplace mit 4 Mitarbeitern.

Unternehmen, die sich für das Verkaufen auf Amazon und Versand durch Amazon (FBA) interessieren, können sich unter <https://services.amazon.de> informieren und anmelden.

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, Echo, Alexa, Fire Tablets und Fire TV 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