



Start von Amazon Business in Italien und Spanien: Neue Möglichkeiten für deutsche Unternehmen

- Deutsche Unternehmen mit Niederlassungen in Italien und Spanien können ab sofort ihren Einkauf europaweit effizienter organisieren und dabei Zeit sparen, Kosten reduzieren und die Produktivität erhöhen
- Amazon Business setzt den weltweiten Ausbau seines Services fort und ist nun in den USA (Amazon.com), Deutschland (Amazon.de), Großbritannien (Amazon.co.uk), Indien (Amazon.in), Japan (Amazon.co.jp), Frankreich (Amazon.fr), Italien (Amazon.it) und Spanien (Amazon.es) verfügbar
- Kleine Unternehmen aus Deutschland, die über Amazon Business verkaufen, können neue Kunden in Italien und Spanien erreichen und erhalten damit die Chance, ihre Exporte zu steigern

MÜNCHEN, 27. Juni 2018 – Amazon hat heute den Start von Amazon Business in Italien und Spanien bekanntgegeben. Damit können deutsche Unternehmen mit Niederlassungen in diesen Ländern fortan ihre Geschäftseinkäufe über www.amazon.it/business und www.amazon.es/business abwickeln und mit auf Unternehmenskunden zugeschnittenen Funktionen Zeit und Geld sparen sowie die Produktivität erhöhen.

Zu den Amazon Business-Funktionen auf Amazon.it und Amazon.es gehören kostenlose Lieferung, die Anzeige von Netto-Preisen, Accounts mit mehreren Nutzern sowie Amazon Business Analytics, das Unternehmen dabei hilft, Einkäufe effizienter zu gestalten und mehr Transparenz über die eigenen Ausgaben zu erhalten.

Amazon Business ist jetzt auf allen Amazon Websites in Europa verfügbar: Deutschland (Amazon.de), Großbritannien (Amazon.co.uk), Frankreich (Amazon.fr), Italien (Amazon.it) sowie Spanien (Amazon.es). Außerhalb von Europa ist der Service in den USA (Amazon.com), Japan (Amazon.co.jp) und Indien (Amazon.in) verfügbar. Unternehmen jeder Größe mit Niederlassungen in diesen Ländern können ihre Geschäftseinkäufe in der lokalen Landessprache abwickeln und Lieferungen vor Ort erhalten.

„Der Start von Amazon Business auf Amazon.it und Amazon.es ermöglicht es multi-nationalen Unternehmen mit Niederlassungen in Europa, ihre Beschaffung weiter zu optimieren“, sagt Florian Böhme, Direktor von Amazon Business in Deutschland.

Amazon Business bietet über 250 Millionen Produkte, die Unternehmen nutzen können – von Laptops und Büroartikeln bis hin zu Arbeitsschutz und Hausmeisterbedarf – mit einer Reihe einzigartiger Funktionen, die speziell auf Geschäftskunden zugeschnitten sind. Hinzu kommen alle weiteren Vorteile, die Kunden an Amazon lieben – für Unternehmen.

Ein Jahr nach dem Start in Deutschland im Dezember 2016 nutzten bereits mehr als 150.000 Geschäftskunden Amazon Business – vom Einzelunternehmer oder kleinen Firmen bis zu internationalen Großunternehmen, Dax-Konzernen und öffentlichen Einrichtungen wie Universitäten, Krankenhäusern und gemeinnützigen Organisationen.

Amazon Business hat kürzlich auf Unternehmenskunden zugeschnittene Funktionen auf Amazon.de hinzugefügt, u.a.:

- **Business-Rechnung:** Such- und Filterfunktionen erlauben es Geschäftskunden, mehr als hundert Millionen Angebote von Amazon und Verkäufern schnell zu finden, die Netto-Preise anzuzeigen und die Umsatzsteuer auszuweisen. Jede Umsatzsteuer-Rechnung enthält nun benutzerdefinierte Bestellfelder wie die Auftragsnummer (Purchase Order-Nummer/PO) und steht als PDF zum Sammel-Download zur Verfügung.



- **Kauf auf Rechnung:** Die 30-Tage-Frist hilft dabei, den Cash-Flow zu optimieren und schafft mit der Umsatzsteuer-Rechnung ein verbessertes Erlebnis für Kunden, die den Business-Rechnungsfilter verwenden. Dieser versendet automatisch PDF-Rechnungen, die auch für den Sammel-Download zur Verfügung stehen.
- **Mengenrabatte anfordern:** Geschäftskunden können jetzt bei Verkäufern Mengenrabatte anfragen, wenn sie größere Mengen an Produkten bestellen.
- **Festlegung von Einkaufsrichtlinien:** Ermöglicht es den Administratoren des Geschäftskontos, den Amazon Business Katalog anhand ihrer Einkaufsrichtlinien zu konfigurieren. Dazu gehören Genehmigungskriterien sowie die Definition bevorzugter oder eingeschränkter Kategorien bzw. Produkte.

Geschäftskunden können die neuesten zugeschnittenen Funktionen auf www.amazon.de/business-features finden.

Darüber hinaus bietet Amazon Business auf Amazon.de Geschäftskunden die folgenden Features:

- **Kostenlose Lieferung:** Ab einem Bestellwert von 29€ erhalten Geschäftskunden die Artikel kostenlos geliefert.
- **Business Prime-Versand:** Kostenloser Premium-Versand ohne Mindestbestellwert für alle Nutzer eines persönlichen Amazon Business Kontos. Die Kosten für die jährliche Mitgliedschaft beim Business Prime Versand starten bei 200 Euro und orientieren sich an der Nutzerzahl des jeweiligen Business-Kontos.
- **Coupa Open Buy:** Nutzer von Coupa haben Zugang zu Millionen von Amazon Business Produkten, indem sie die Suchleiste in der Coupa-Schnittstelle verwenden können.
- **Verbesserte Sichtbarkeit und Kontrolle:** Eine Auftragsnummer (PO) zu Bestellungen hinzufügen, weitere Nutzer für Business-Accounts freischalten, Ausgaben-Limits setzen, Freigabe- und Einkaufsprozesse verbessern, Übersichtlichkeit und Transparenz der Ausgaben verbessern mit Amazon Business Analytics.
- **Integrierte E-Procurement Systeme:** Amazon Business bietet eine Schnittstelle zu führenden Einkaufssystemen wie Coupa, JAGGAER and SAP Ariba.
- **Detaillierte Zahlungsdaten bei Kreditkartenzahlung:** Unternehmen können bei Zahlung über Visa-Kreditkarten von Barclaycard, Citi, HSBC oder Lloyds Bank alle Details zu ihren getätigten Einkäufen einsehen und organisieren.

Mit dem Start von Amazon Business auf Amazon.it und Amazon.es können darüber hinaus kleine Unternehmen in Deutschland, die auf Amazon Business verkaufen, neue Kunden in Italien und Spanien erreichen und so ihre Exporte steigern. Die Hälfte aller über Amazon Business verkauften Waren auf Amazon.de kommt von Drittanbietern, mit zehntausenden Business Verkäufern in Deutschland, die von den Amazon Verkäuferfunktionen profitieren.

„Amazon Business hat uns geholfen, ein völlig neues Kundensegment in Deutschland, Frankreich und Großbritannien zu erschließen. Unsere Produkte sind sowohl für Privat- als auch für Geschäftskunden ideal, daher freuen wir uns, jetzt auch in Italien und Spanien neue Geschäftskunden erreichen zu können“, sagt Oliver Kluge, Geschäftsführer von oli.k computer and internet service, die ihre Produkte über Amazon Business an Geschäftskunden anbieten.

Auf www.amazon.de/business können sich Geschäftskunden für einen kostenlosen Amazon Business-Account anmelden. Verkäufer, die ihre Produkte über Amazon verkaufen möchten, finden auf www.amazon.de/business-seller mehr Informationen.

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.



Hinweis: Die Anzahl der Mitarbeiter der KMU ist aufgrund einer internen Umfrage unter Unternehmen kalkuliert, die über den Amazon Marketplace verkaufen – durchgeführt von der Wirtschaftsberatung Keystone Strategy.

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