



Amazon Marketplace: Händler verzeichnen Rekordumsätze mit europäischem Exportgeschäft

- **5 Webseiten, 5 Sprachen, 28 Logistikzentren in 7 Ländern – Amazon ermöglicht europäischen Unternehmen, Kunden überall in Europa zu erreichen**
- **Amazon ermöglicht Umsatzwachstum für Unternehmen in Europa: Exporte auf allen europäischen Amazon Marktplätzen erzielten 2,8 Milliarden Euro Umsatz in 2014**

Luxemburg, 29. April 2015 – Amazon unterstützt zehntausende von europäischen Unternehmen beim Verkauf ihrer Produkte an Kunden. Mehr und mehr Verkäufer erreichen dabei auch Kunden, die außerhalb ihres lokalen Marktplatzes leben – und das sowohl über innereuropäische Grenzen hinweg als auch weltweit.

Amazon gibt heute bekannt, dass im vergangenen Jahr auf seinen EU-Webseiten verkaufende Unternehmen einen Rekordumsatz von 2,8 Milliarden Euro aus Exporten innerhalb der EU erwirtschaftet haben. Nicht eingerechnet sind hier die Milliardenumsätze von Verkäufern innerhalb der EU an Kunden in ihrem eigenen Land (z.B. Verkäufer in Großbritannien an britische Kunden) und an Kunden außerhalb der EU (z.B. deutsche Verkäufer an US-Kunden). Darüber hinaus gibt Amazon bekannt, dass die Zahl der EU-Unternehmen, die ihre Produkte an Kunden außerhalb ihres lokalen Marktplatzes verkaufen, in den vergangenen 12 Monaten um 50 Prozent gestiegen ist.

„Seit unserem Europa-Start vor über 15 Jahren hat Amazon Europa als einen singulären Marktplatz behandelt. Wir bieten Amazon Marketplaces in fünf verschiedenen Sprachen mit mehr als 100 Millionen Produkten und liefern von unseren 28 Logistikzentren die Bestellungen europaweit an Kunden aus – und das sowohl für Amazon als auch für unsere Verkäufer“, sagt Francois Saugier, Amazon Director EU Seller Services. „Europäische Unternehmen können über unsere Webseiten alle europäischen Kunden erreichen – egal wo. Darüber hinaus nutzen viele dieser Unternehmen den Versand durch Amazon: Sie stellen ihr Inventar lediglich einem unserer Logistikzentren in Europa zur Verfügung und wir erledigen den Rest, indem wir die schnelle Lieferung sowohl europa- als auch weltweit garantieren.“

Amazon bietet eine Vielzahl von Dienstleistungen, die dem grenzüberschreitenden Verkaufen in Europa die Komplexität nehmen:

- **Europaweiter One-click Verkauf auf Amazon EU-Webseiten** – nur mit einem Klick aktivieren die Verkäufer ihre Produkt-Listings aus einer Landes-Webseite für alle fünf Amazon EU-Webseiten. Die Listings werden von einem einzigen Verkaufskonto aus betreut.
- **Europäisches Liefernetzwerk & Kundenbetreuung in der Landessprache** – Amazon verfügt neben 28 Logistikzentren in 7 europäischen Ländern über Kundendienstzentren, die den Kunden in der jeweiligen Landessprache weiterhelfen können. Über Versand durch Amazon (FBA – Fulfillment by Amazon) können die Verkäufer ihre Produkte an eines der Logistikzentren weitergeben, das die Auslieferung übernimmt, Bestellungen aus aller Welt abfertigt und den Kundendienst bereitstellt. Außerdem erhalten Verkäufer, die den Vertrieb über FBA abwickeln, Zugang zu Amazons beliebtem Prime-Programm und dem kostenfreien Versand ab 29 Euro.



- **Übersetzungstechnologie** – Amazon übersetzt die Produktnamen und -beschreibungen der Verkäufer in jede der fünf unterstützten Sprachen.

Grenzüberschreitend verkaufende europäische Unternehmen über Amazon:

Iris Hornung, Juwelier IRIS Jewels & Emotions, Deutschland: „Eine Viertelstunde nach Start unseres Juwelierladens auf Amazon.de hatten wir bereits die erste Armbanduhr verkauft. Amazon versendet unsere Bestellungen umgehend, so dass wir uns auf unseren Schmuck konzentrieren und unseren Kunden mit persönlicher Beratung zur Seite stehen können. Wir bieten unsere Produkte jetzt in Frankreich, Großbritannien und Deutschland an und planen für das kommende Jahr die Expansion nach Italien und Spanien.“

Andrea und Francesco Baldi, Baldiflex, Italien: „Wir stellen Qualitätsmatratzen her, die wir in ganz Europa ausliefern. Unser Familienunternehmen, gegründet von unserem Vater und Onkel, musste im Jahr 2008 komplett neu aufgebaut werden, nachdem ein Matratzenhersteller, der den Großteil unserer Verkäufe bestritt, die Partnerschaft beendete und damit unser Unternehmen auf dem Spiel stand. Wir hatten große Sorgen. Als wir fast an dem Punkt angekommen waren, aufzugeben, starteten wir im Jahr 2012 auf Amazon.it. Unsere Onlineverkäufe stiegen langsam, aber kontinuierlich. Besonders attraktiv für uns war das Potential, unsere Auslandsverkäufe anzukurbeln. Wir nutzen seit Kurzem auch die Vorteile von Amazon Logistics, was unsere Bestellvorläufe verkürzt und uns dabei hilft, Kunden in ganz Europa mit unserem Angebot zu erreichen. Wir haben sogar Aufträge aus Norwegen und Zypern erhalten.“

Florent und Stephanie Ducauroix, Les Poulettes Bijoux, Frankreich: „Wir sind im Jahr 2009 gestartet – Designer aus ganz Europa helfen uns bei der Herstellung einzigartiger, moderner Schmuckstücke aus hochwertigen Materialien. Jedes Teil wird innerhalb der EU entwickelt und zusammengestellt. Amazon hat uns dabei geholfen, unser europäisches Know-how in der ganzen Welt anzubieten. Zunächst haben wir über unsere eigene Webseite verkauft, seit 2011 auf dem Marktplatz von Amazon.fr. Dank unserer Präsenz auf Amazon.fr konnten wir unsere Umsätze innerhalb eines Jahres verdoppeln. Wir beliefern jetzt Kunden in der ganzen Welt und haben neue Präsenzen auf den Marktplätzen von Amazon in Deutschland, Großbritannien, Spanien, Italien und selbst in den USA eröffnet. 35 Prozent unserer Verkäufe machen wir mit internationalen Käufer.“

Callum Bush, MediaDevil, Großbritannien: „Das Verkaufen über den Amazon Marktplatz hat uns ermöglicht, unser Zubehör für mobile Endgeräte Millionen von Kunden international zu präsentieren. Als ich im Jahr 2009 bei Amazon.co.uk gestartet bin, arbeitete ich noch von meinem Schlafzimmer aus. Jetzt ist MediaDevil eine preisgekrönte internationale Marke, die mehr als eine Million Produkte verkauft hat. Und das nicht nur auf dem britischen Marktplatz, sondern auch in Kanada, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und den USA. Wir können die Nachfrage internationaler Kunden dank Versand durch Amazon erfüllen und haben unser Unternehmen mit Filialen in London, Las Vegas und Mailand erweitert. Dank Auszeichnungen wie dem UK Trade and Investment Business Innovation Award 2011 konnten wir unsere Produktauswahl vergrößern und gleichzeitig lokale Hersteller unterstützen. So wurde beispielsweise unser Magicpotion Bildschirmreiniger-Spray in Großbritannien entwickelt und produziert, und die handgearbeiteten Lederhüllen unserer Artisan Collection werden von europäischen Fachkräften hergestellt. In diesem Jahr planen wir die Einführung weiterer in Großbritannien hergestellter Produkte.“

Jean-François Asset, Boutikazic, Frankreich: „Der Verkauf über Amazon hat meinen Umsatz angekurbelt und den Kundenstamm erweitert. Das Beste ist, dass meine Musikinstrumente und -accessoires auf allen europäischen Amazon Marktplätzen verfügbar sind. Wir haben sogar schon ans andere Ende der Welt ausgeliefert - kürzlich konnte ich ein Schlagzeugtrommelfell nach Australien verkaufen.“



Jose Antonio Nocelo, NR Solutions, Spanien: „Als ich Vater wurde, wollte ich mein Leben verändern. Ich wollte nicht mehr reisen und stattdessen mehr Zeit mit meiner Familie verbringen. Aus diesem Grund entschied ich mich, ein eigenes Unternehmen zu gründen, das online Elektronikprodukte vertreibt. Mein Büro könnte nicht näher an meinem Zuhause liegen als jetzt: Ich führe mein Unternehmen von der Garage aus. Dank Amazon erreiche ich dabei von einer Kleinstadt bei Barcelona Kunden in aller Welt. Seitdem ich bei Amazon verkaufe, haben sich die Umsätze verdoppelt, vor allem solche von internationalen Kunden.“

Franco Polli, Polli's Luggage, Italien: „Meine Familie vertreibt seit Jahrzehnten in Alassio, Ligurien, traditionell hergestellte Koffer und Taschen. Als uns die Wirtschaftskrise erreichte, litt auch unser Familienunternehmen heftig. Im Jahr 2013 entschied ich mich, auf Amazon.it einzusteigen. Das neue Schuljahr stand in den Startlöchern, und unsere bunten Rucksäcke verkauften sich wie warme Semmeln. Dieses Produkt ist vor allem im Ausland besonders beliebt, und ich verkaufe sie mittlerweile auf allen europäischen Amazon Marktplätzen. Der Erfolg ermunterte mich, Versand durch Amazon auszuprobieren. Dieser Schritt hat meine Arbeitsbelastung verringert, v.a. was die Bearbeitung von Retouren und die Vertriebskommunikation nach dem Kauf angeht. Ich bin stolz darauf, unser Familienunternehmen nicht nur erhalten zu haben, obwohl wir in der Krisensituation kurz vor Schließung standen, sondern ihm auch meinen eigenen Stempel aufgedrückt zu haben.“

Mehr zum Verkauf über Amazon, sowie FBA und Amazon Payments unter <http://services.amazon.com>.

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, Fire Phone, Fire Tablets und Fire TV sind nur einige der Produkte und Services, für die Amazon Pionierarbeit geleistet hat.

Für weitere Informationen

Amazon.de 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 Services Europe
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-93815