

Leon Zblewski und Marius Stolz, Amazon Global Selling

# Weltweit verkaufen mit Amazon

## Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ Bevor Sie Ihr Geschäft internationalisieren, sollten Sie sich eine an Ihr Unternehmen angepasste Strategie überlegen.
- ✓ Entdecken Sie Ihre Verkaufsmöglichkeiten in Nordamerika, Asien, Nordafrika und im Mittleren Osten und registrieren Sie sich in Seller Central unter [Weltweit verkaufen](#).
- ✓ Erstellen Sie Ihre Angebote und sorgen Sie dafür, dass Ihre Produkte die lokalen gesetzlichen Anforderungen erfüllen.
- ✓ Beachten Sie relevante steuerliche Aspekte.
- ✓ Entscheiden Sie sich für eine Versandmethode und arrangieren Sie Ihre erste Lieferung.
- ✓ Suchen Sie sich Unterstützung von fachkundigen Serviceanbietern, zum Beispiel in unserem [Service-Provider-Netzwerk](#).
- ✓ Profitieren Sie von saisonalen Feiertagen und Amazon Marketingmaßnahmen in Ihren Zielländern.

## 1. Faktoren, die vor dem weltweiten Verkauf zu berücksichtigen sind

Lernen Sie mehr über die Erfahrungen, die [unser Verkaufspartner Klaus Forsthofer bei seiner Expansion in die USA gesammelt hat](#).

Bevor Sie sich für ein Land entscheiden sollten Sie folgende Faktoren berücksichtigen:

- **Kund:innen:** Welche Produkt- und Angebotspräferenzen bestehen vor Ort? Besteht Bedarf nach meinen Produkten? Welche Sprache(n) sprechen meine Kund:innen?
- **Produkte:** Welche Zertifikate oder Testnachweise benötige ich beim weltweiten Verkauf? Kann ich in Ländern wie USA, Australien oder arabischen Emiraten von

der Saisonalität meiner Produkte profitieren? Welche Produkte verkaufen meine Wettbewerber?

- **Logistik:** Woher beziehe ich meine Produkte? Welchen Logistikanbieter kann ich nutzen? Was sind die Importregulierungen?
- **Steuern:** Wie muss ich die Umsatzsteuer abführen? Muss ich eine neue Geschäftseinheit gründen? Welche Steuerberater:innen können mir helfen?
- **Lokale Storeeigenschaften:** Wann wurde der Store etabliert (USA vs. Australien vs. Arabische Emirate vs. Singapur)? Wie ist meine Wettbewerbsposition in den globalen Stores?

Amazon betreibt weltweit **über 15 Stores**, auf denen Sie Ihr Geschäft ausbauen und Ihre Marke und Produkte anbieten können:



## 2. Ablaufschritte beim weltweiten Verkauf



### Generell gilt:

- ✓ Vergewissern Sie sich, dass Sie die Genehmigung im Zielland haben, bestimmte Produkte, Marken und Kategorien zu verkaufen. Das dortige Genehmigungsverfahren kann die Anforderung von zusätzlichen Dokumenten, Leistungsprüfungen und andere Qualifikationen umfassen.

- ✓ Sie sind verantwortlich für die Einziehung und Zahlung all Ihrer Steuern – Amazon kann keine rechtliche oder steuerrechtliche Beratung geben. Unterstützung bekommen Sie von unseren Drittanbietern im [Service-Provider-Netzwerk](#).

### Wie starten Sie Ihren weltweiten Verkauf?

Starten Sie Ihre Registrierung für Nordamerika (USA), Asien/Pazifik, Mittlerer Osten und Nordafrika unter [Lagerbestand > Weltweit verkaufen](#)

### Benötigte Dokumente:

- Gültige deutsche Telefonnummer und E-Mail-Adresse
- Ein Dokument, das beweist, dass Ihr Unternehmen existiert und im Geschäftsverkehr auftritt, z.B. Eintrag ins Handelsregister, ein Kontoauszug, eine Kreditkartenabrechnung
- Ein gültiges Ausweisdokument (Vorder- und Rückseite)

**Muss ich ein neues Unternehmen gründen, um auf anderen Amazon Stores verkaufen zu können?**

Sowohl einheimische als auch ausländische Unternehmen werden für die Registrierung akzeptiert.

### Was müssen Sie beachten, bevor Sie Ihre Produkte listen?

- ✓ Vergewissern Sie sich, dass Sie die **richtigen Einheiten** verwenden (Zoll, Fuß, Pfund usw.).
- ✓ Informieren Sie sich über **gewerbliche Haftpflichtversicherungen**. In den USA hilft Ihnen der Business Insurance Accelerator einen Versicherungsanbieter zu finden. Ansonsten empfehlen wir das Service-Provider-Netzwerk.
- ✓ Nutzen Sie die Zeit bevor Sie listen, um von Logistikanbietern einen **Kostenvoranschlag für DDP** (Delivered Duty Paid, verzollt geliefert) zu erhalten!
- ✓ Beantragen Sie die **Kategoriefreischaltung** oder die Freischaltung für Ihre Marke unter: „Lagerbestand“ → „Produkt hinzufügen“ → „Freischaltung für Kategorien mit Zulassungsbeschränkung beantragen“

### Listen Sie Ihre Produkte:

- ✓ **Manuell:** über „Lagerbestand“ → „Produkt hinzufügen“
- ✓ **Mehrere Produkte** auf einmal: über „Lagerbestand“ → „Mehrere Artikel hochladen“
- ✓ Wenn die **Produkte bereits im jeweiligen Amazon Store vorhanden sind**, können Sie das Tool zur Erstellung internationaler Angebote (BIL) nutzen: über „Lagerbestand“ → „Weltweit verkaufen“ → „Internationale Angebotserstellung“

### Welche Möglichkeiten der Logistik haben Sie?

1. **Versand durch Amazon (FBA):** Nutzen Sie den Versand durch Amazon, damit Ihre Produkte für Kund:innen durch das *Prime* Logo sichtbar sind
2. **Versand durch Verkaufspartner:in:** Wenn Sie Bestellungen selbst versenden möchten, müssen Sie sich eigenständig um Lieferungen, Zollabfertigung und Warensendungen kümmern

### Fragen Sie Ihren Logistikpartner nach:

- ✓ **DDP:** Alle Lieferungen müssen mit DDP (Delivered Duty Paid, verzollt geliefert) erfolgen, wobei die Zölle im Voraus zu entrichten sind
- ✓ **Importer of Record (IOR):** Zu den Aufgaben zählen:
  1. Ausfüllen der gesetzlich vorgeschriebenen Dokumente
  2. Bezahlung der berechneten Importzölle- und Steuern
- ✓ Einhaltung von geltenden Gesetzen und Vorschriften

### Wie versenden Sie Ihre Ware an unser Logistikzentrum?

1. Mit eigenem Kurierdienst (DHL, UPS, usw.)
2. Transportpartnerprogramm von Amazon (Amazon Global Logistics)
  - Derzeit nur für Sendungen aus China in die USA verfügbar

**Gibt es zwischen Amazons Warenlagern weltweit auch einen Warenaustausch wie im Paneuropäischen System? Oder kann Amazon meine Waren aus einem EU Warenlager in ein globales Warenlager schicken?**

Nein. Sie müssen Ihre Ware mit Ihrem eigenen Kurierdienst an unsere weltweiten Logistikzentren schicken. Wenn Sie Ware von China → USA transportieren, können Sie unser Amazon Transportpartnerprogramm nutzen.

### Was kommt danach?

- ✓ Sponsored Products
- ✓ Blitzangebote
- ✓ Coupons
- ✓ Werbeaktionen für Markeninhaber:innen
- ✓ Erweiterung Ihrer Produktauswahl

Für den Inhalt dieser Präsentation ist Amazon verantwortlich. Bei Fragen und Anregungen, vereinbaren Sie gerne ein [persönliches und kostenfreies 1:1 Coaching](#) mit unseren Experten Marius Stolz oder Leon Zblewski.