



# Unternehmer:innen der Zukunft



# Inhaltsverzeichnis

---

Zusammenfassung	3
KMU-Erfolge	4 – 5
Bundesländer mit den meisten KMUs	6
Bundesländer mit den höchsten Exportverkäufen	7



# Zusammenfassung

Amazon arbeitet **europaweit mit mehr als 900.000 unabhängigen Partner:innen** zusammen. Neben Verkaufspartner:innen sind dies Entwickler:innen, Kreativschaffende, Autor:innen sowie Lieferdienst- und IT-Lösungsanbieter:innen.

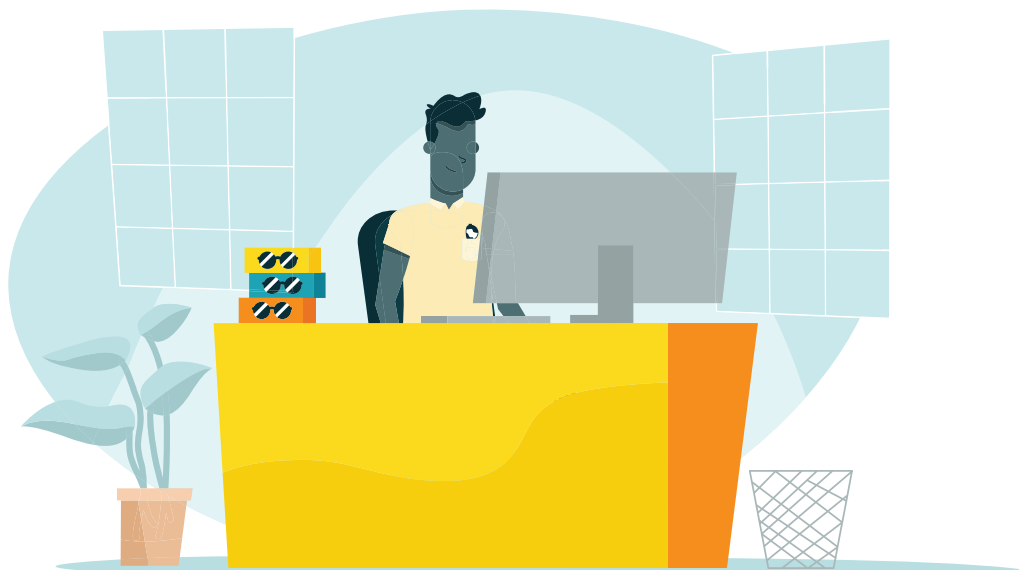
Jeder:r Unternehmer:in kann mithilfe unserer Services zur Gründung eines Online-Geschäfts schnell mit der eigenen Idee im Internet loslegen.

Die meisten unserer Verkaufspartner:innen sind kleine und mittlere Unternehmen (KMUs). **Auf diese KMUs entfallen mehr als 50 Prozent der in unseren Online-Shops verkauften Produkte.** Darüber hinaus machen KMU-Produkte heute **mehr als 60 Prozent des Inventars in unserem europäischen Logistiknetzwerk** aus. Wir arbeiten ständig an Innovationen, um unseren Verkaufspartner:innen den Ausbau ihres Geschäfts zu erleichtern – denn ihr Erfolg ist auch unser Erfolg: Im Jahr 2020 haben wir in Europa **rund 2,8 Milliarden Euro** in Logistik, Tools, Services, Programme, Schulungen und unser Team investiert, um kleinen und mittleren Unternehmen beim Verkauf bei Amazon zu einem gewinnbringenden Geschäft zu verhelfen. Außerdem haben wir **mehr als 250 neue Tools und Services** zur Verfügung gestellt. Mit diesen können KMUs Innovationen auf den Markt bringen, ihre Verkäufe in Deutschland, in Europa und weltweit steigern, ihr Geschäft analysieren und optimieren sowie ihr geistiges Eigentum schützen. So entsteht eine ausgewogene Partnerschaft: Die kleinen und mittleren Verkaufspartner:innen ermöglichen uns, unseren Kund:innen ein herausragendes Einkaufserlebnis mit einer großen Produktauswahl und zu guten Preisen zu bieten. Im Gegenzug unterstützen wir die KMUs, indem wir ihnen über unseren vertrauenswürdigen Marketplace Zugang zu hunderten Millionen aktiven Kund:innen-Accounts weltweit bieten.

Zahlreiche KMUs haben im vergangenen Jahr ihr Geschäftsmodell überdacht und den Online-Verkauf für sich entdeckt. Um ihnen den Einstieg in die digitale Welt zu erleichtern, haben wir gemeinsam mit dem Handelsverband HDE und der Non-Profit-Organisation "Händler helfen Händlern" **„Quickstart Online“** ([www.quickstart-online.de](http://www.quickstart-online.de)) ins Leben gerufen. Das kostenfreie digitale Wissensportal hilft beim Einstieg in den Online-Verkauf, egal ob bei Amazon oder anderswo. Mehr als 10.000 KMUs wurden hier geschult.

Unseren **„Unternehmer:innen der Zukunft“ Podcast** ([www.amazon.de/podcast](http://www.amazon.de/podcast)) hören pro Folge mehrere tausend Menschen. Außerdem haben wir die kostenlosen Kursangebote unserer Schulungsplattform „Amazon Seller University“ verdoppelt, um deutschen KMUs die Möglichkeit zu geben, mehr Wissen für den Verkauf bei Amazon zu erlangen. Seit 2020 können Kund:innen bei „Amazon Kleine Unternehmen“ ([www.amazon.de/KleineUnternehmen](http://www.amazon.de/KleineUnternehmen)) Produkte von KMUs – wenn sie mögen, gezielt aus ihrer Region – entdecken. Zum Prime Day haben wir dieses Angebot unterstützt: Wer in den Wochen vor dem Event für mindestens 10 Euro bei kleinen und mittleren Unternehmen bei Amazon.de einkaufte, erhielt 10 Euro Guthaben für den Prime Day. Millionen Kund:innen in Deutschland haben davon Gebrauch gemacht.

Wir danken unseren Verkaufspartner:innen für über 20 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit. Wir werden sie auch in Zukunft dabei unterstützen, erfolgreich online zu gehen und weiter zu wachsen. Der vorliegende KMU Report 2021 zeigt den Unternehmergeist und die Erfolge deutscher KMUs bei Amazon.



# Kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland

Über den Vertrieb auf unserem Marketplace konnten KMU-Verkaufspartner:innen ihr Geschäft ausbauen und ihre Umsätze steigern. Mittlerweile haben bei Amazon verkaufende KMUs durch den Ausbau ihres Online-Geschäfts **mehr als 150.000** Jobs in Deutschland und **zusätzliche 5.000** Arbeitsplätze im Ausland geschaffen.

## Erfolgszahlen Januar–Dezember 2020



**Mehr als 40.000** in Deutschland ansässige kleine und mittlere Unternehmen verkauften bei Amazon. **Mehr als 75 Prozent** von ihnen vertrieben ihre Produkte an Kund:innen auf der ganzen Welt. **Mehr als 20.000** deutsche KMUs nutzten Versand durch Amazon (FBA).



Deutsche KMUs, die bei Amazon verkaufen, verzeichneten Exportverkäufe in Höhe von **3,75 Milliarden Euro**.



Im Durchschnitt erzielten deutsche KMUs **mehr als 450.000 Euro** Umsatz (im Vorjahr: 350.000 Euro).



Deutsche KMUs vertrieben **mehr als 650 Millionen** Produkte bei Amazon. Zusammengenommen verkauften sie somit **mehr als 1.200** Produkte pro Minute.



**Mehr als 15.000** in Deutschland ansässige KMUs, die bei Amazon verkauften, erzielten zum ersten Mal einen Umsatz in Höhe von **mehr als 100.000 Euro**, während mehr als 1.000 KMUs erstmals mehr als eine Million Euro erwirtschafteten.



Laut einer aktuellen Befragung werden **mehr als 35 Prozent** der KMUs, die auf dem deutschen Amazon Marketplace verkaufen, von Frauen geführt.



Die **Top-5-Kategorien**, in denen deutsche KMUs am meisten bei Amazon verkauften, sind Haushalt, Bekleidung, Gesundheit & Körperpflege, Sportartikel und Spielzeug. Die Kategorien, in denen sie am häufigsten exportierten sind Haushalt, Wireless, Spielzeug, Sportartikel und Gesundheit & Körperpflege.





**„Dank unseres Markenshops auf dem Amazon Marketplace konnten wir trotz der Pandemie unsere Erlöse 2020 steigern und sogar noch Arbeitsplätze schaffen. Amazon hat sich als zuverlässiger Partner erwiesen, der mit einem großen Kundenstamm und zahlreichen Werbeaktionen uns als mittelständisches Unternehmen enorm unterstützt hat.“**

—Richard Badal, Eigentümer und strategischer Geschäftsführer, Pentagon Sports GmbH & Co. KG, Fahrrad- und Freizeitartikel-Hersteller mit Sitz in Ellwangen, Baden-Württemberg

**„Online-Business spielt in diesen Zeiten eine wichtigere Rolle als je zuvor. Mithilfe des Amazon Marketplace haben wir uns neben unseren anderen Kanälen noch breiter aufstellen können – auch ohne großes zusätzliches Marketingbudget. Sogar weltweiter Export wurde einfach möglich.“**

—Julia Ritter, Geschäftsführerin und Gründerin, desiary.de, Online Store für Wohnaccessoires und Geschenke mit Sitz in Köln, Nordrhein-Westfalen



## Maßgeschneiderte Lösungen

KMUs können bei Amazon eine Vielzahl von Verkaufsprogrammen untereinander kombinieren, um noch erfolgreicher zu werden: zum Beispiel Amazon Launchpad oder Amazon Handmade. Und mit Amazon Business können KMUs ihre Präsenz im B2B-e-Commerce ausbauen und Geschäftskund:innen in allen Größenordnungen erreichen.

Seit Beginn hat Amazon Launchpad den Start von über 2.000 Start-ups in Europa unterstützt und mit über 200 führenden Risikokapitalfirmen, Start-up-Acceleratoren und Crowdfunding-Plattformen zusammengearbeitet. Bei Amazon.de sind mittlerweile rund 12.000 dieser Produkte in über 30 Kategorien wie Möbel, Elektronik, Mode oder Beauty verfügbar.

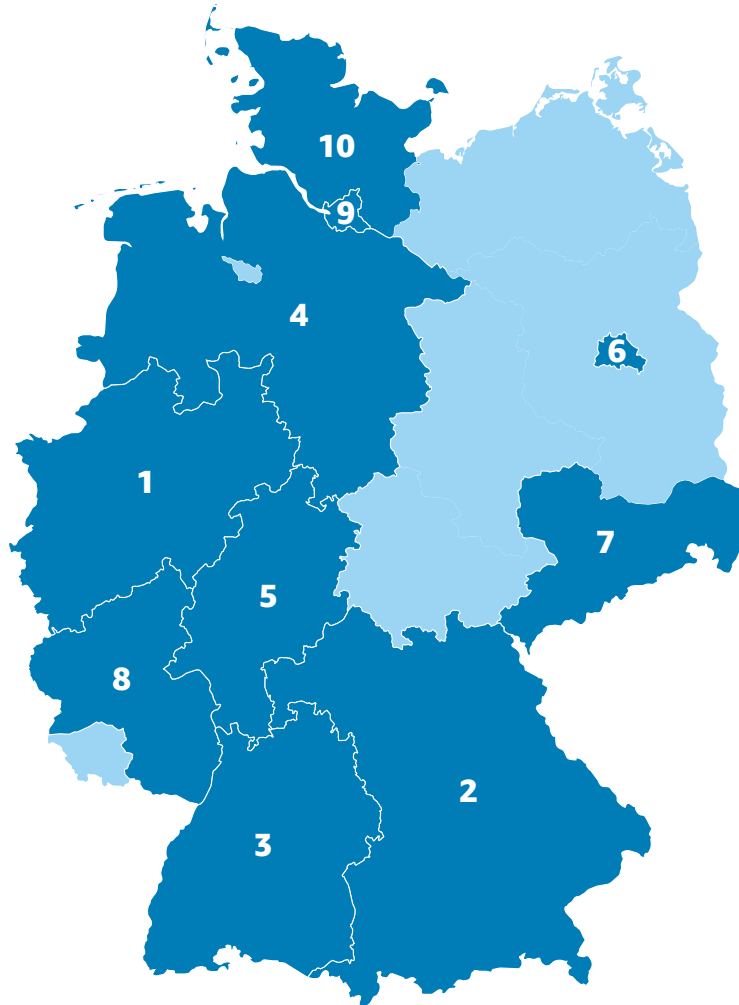
Über den Amazon Handmade Store können Kunsthandwerker:innen aus über 80 Ländern ihre handgefertigten Produkte an Millionen von Amazon-Kund:innen auf der ganzen Welt verkaufen.

Zahlreiche KMUs sind Climate Pledge Friendly beigetreten, dem Amazon Programm, das Kund:innen beim Entdecken und Kaufen nachhaltiger Produkte unterstützt.

Im Jahr 2020 erzielten deutsche KMUs, die bei Amazon Business verkauften, über 800 Millionen Euro Umsatz mit Geschäftskund:innen, darunter multinationale Unternehmen, Universitäten, Energieunternehmen und Gesundheitsorganisationen. Sie verkauften Millionen von Artikeln in einer Vielzahl von Kategorien: einschließlich über neun Millionen, die für das Home Office geeignet sind, mehr als drei Millionen Büroartikel und Computer sowie mehr als eine Millionen Produkte für Gesundheit und Hygiene. Deutsche KMUs unterstützen das Programm „Climate Pledge Friendly“, indem sie eine Vielzahl von nachhaltigeren Produkten wie Tastaturen, Papierhandtücher, Druckerpapier, HDMI-Kabel oder Laptops anbieten.

---

# Die 10 Bundesländer mit den meisten KMU-Verkaufspartner:innen im Jahr 2020



**KMUs, die bei Amazon verkaufen, sind in allen 16 Bundesländern ansässig. Dies sind die Bundesländer mit den meisten Verkaufspartner:innen.**

KMUs nach Bundesländern	
1. Nordrhein-Westfalen	> 10.000
2. Bayern	rund 8.000
3. Baden-Württemberg	> 5.500
4. Niedersachsen	> 3.600
5. Hessen	> 3.500
6. Berlin	> 2.700
7. Sachsen	> 2.000
8. Rheinland-Pfalz	rund 2.000
9. Hamburg	> 1.600
10. Schleswig-Holstein	> 1.500

---

# Die 10 Bundesländer mit den meisten Exportverkäufen im Jahr 2020



**KMUs verkaufen nicht nur in ihrem Heimatland, sondern auch weltweit über den Amazon Marketplace. Dies sind die Bundesländer mit den höchsten Exportumsätzen.**

## Exportumsätzen der KMUs nach Bundesländern

1.	Nordrhein-Westfalen	rund 1 Milliarde
2.	Bayern	> 500 Millionen
3.	Berlin	> 450 Millionen
4.	Baden-Württemberg	rund 400 Millionen
5.	Hessen	> 250 Millionen
6.	Niedersachsen	> 250 Millionen
7.	Sachsen	> 200 Millionen
8.	Schleswig-Holstein	> 150 Millionen
9.	Hamburg	> 150 Millionen
10.	Rheinland-Pfalz	> 100 Millionen

Um mehr darüber zu erfahren,  
wie kleine und mittlere Unternehmen  
mit Amazon zusammenarbeiten, besuchen Sie:  
[www.unternehmerinnenderzukunft.de](http://www.unternehmerinnenderzukunft.de)

