



Verkaufspartner-Tag: Amazon feiert kleine und mittlere Unternehmen aus Deutschland und Österreich

- Amazon vergibt erstmals Verkaufspartner-Awards in drei Kategorien, mit Preispaketen im Wert von bis zu 85.000 Euro: Verkaufspartner des Jahres, Innovationschampion des Jahres und Exportchampion des Jahres.
- Die Shortlist der Nominierten steht: Amazon Kunden können ab heute abstimmen und 100 Amazon Gutscheine gewinnen.
- 2019 investiert Amazon mehr als 15 Milliarden US-Dollar in Infrastruktur, Tools, Services, Mitarbeiter und Programme, um seine Verkaufspartner noch erfolgreicher zu machen.

München, 15. Oktober 2019 – Weltweit generieren Verkaufspartner 58 Prozent des über Amazon erwirtschafteten Bruttowarenumsatzes – diese Partner sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Heute stehen sie beim „Amazon Verkaufspartner-Tag 2019 für kleine und mittlere Unternehmen“ im Mittelpunkt. In drei Kategorien können Amazon Kunden ihre Lieblingsunternehmen wählen und die „Amazon Verkaufspartner-Awards“ verleihen: Verkaufspartner des Jahres, Innovationschampion des Jahres und Exportchampion des Jahres.

„Besonders kleine Unternehmen können von den Möglichkeiten des Online-Handels profitieren. Wir möchten ihnen dabei helfen ihre Marken bekannter zu machen und weltweit neue Kunden zu erreichen. Dabei können sie sich auf unser weltweites Logistiknetzwerk verlassen“, sagt Dr. Markus Schöberl, Director Seller Services Deutschland bei Amazon. „Mit den Amazon Verkaufspartner-Awards möchten wir Unternehmen auszeichnen, die die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen. Sie sollen Vorbilder für andere sein, Neues auszuprobieren.“

KMU aus Deutschland und Österreich konnten sich für die Auszeichnung bewerben – dabei sind aktive Verkäufer-Accounts bei Amazon.de vorausgesetzt. Nach Vorauswahl durch eine Amazon Jury basierend auf einem Katalog qualitativer und quantitativer Kriterien stehen jetzt die nominierten Unternehmen in den drei Kategorien fest.

1) Der **Verkaufspartner des Jahres** ist die Auszeichnung für Unternehmen, die Kunden mit herausragenden Produkten, starkem Kundenservice und/oder ihrer außergewöhnlichen Unternehmensgeschichte begeistern. Nominiert sind:

- [Snocks](#)
- [Reishunger](#)
- [TMA Germany](#)
- [Outdoor Freakz](#)
- [Sandini GmbH](#)



2) Der **Innovationschampion des Jahres** zeichnet Unternehmen aus, die Kunden mit besonders innovativen Produkten oder ihrem zukunftsweisenden Geschäftsmodell begeistern und damit Kundenprobleme lösen. Nominiert sind:

- [Halm Straws](#)
- [Robo Wunderkind](#)
- [Triggerbow](#)

3) Der **Exportchampion des Jahres** wird an Unternehmen vergeben, die einen erheblichen Teil ihres Umsatzes über Amazon außerhalb des deutschen Amazon Stores erzielen. Nominiert sind:

- [KW Commerce](#)
- [InnovaMax](#)
- [BB Sports GmbH](#)

Für die Verkaufspartner gibt es in jeder Kategorie ein Preispaket im Wert von bis zu 85.000 Euro zu gewinnen. Dieses beinhaltet ein maßgeschneidertes Amazon-Account Management über einen Zeitraum von sechs Monaten, ein Marketingpaket inklusive „Sponsored Products“-Guthaben und exklusiver Werbeplatzierungen, sowie eine Reise zum Hauptsitz von Amazon nach Seattle (USA), um dort mit ausgewählten Amazon Teams zu arbeiten und hinter die Kulissen des Technologieunternehmens zu schauen.

Bis zum 24. November 2019 können Amazon Kunden aus Deutschland und Österreich hier mehr über die nominierten Unternehmen erfahren und für ihre Lieblingsunternehmen auf Amazon.de abstimmen: www.amazon.de/Amazon-Verkaufspartner-Awards. Voraussetzung ist ein gültiges Amazon.de Kundenkonto. Unter allen Teilnehmern und Teilnehmerinnen verlost Amazon 100 Einkaufsgutscheine im Wert von jeweils 100 Euro.

Die Gewinner der Verkaufspartner-Awards werden Anfang Dezember bekannt gegeben.

Amazons digitale Starthilfe für KMU

2019 investiert Amazon mehr als 15 Milliarden US-Dollar in Infrastruktur, Tools, Services, Mitarbeiter und Programme, um seine Verkaufspartner noch erfolgreicher zu machen. Neben einer großen Bandbreite an Services bietet Amazon KMU mit Programmen wie [Amazon Handmade](#) (für Kunsthandwerker) und [Amazon Launchpad](#) (für Start-ups) die Möglichkeit, neue Kunden für ihre kreativen und innovativen Produkte zu gewinnen. KMU stehen zudem eine Reihe von Werkzeugen zur Verfügung, um ihre Produkte mit ein paar Klicks ins Ausland zu exportieren. Dazu gehören zum Beispiel weltweite Vertriebs-, Vermarktungs- und Versandlösungen. Das trägt Früchte: 2018 haben deutsche KMU über Amazon im Export Rekordumsätze in Höhe von mehr als 2,5 Milliarden Euro erzielt. Um ihr Online-Geschäft bei Amazon.de zu betreiben, haben KMU bis heute zusätzlich 120.000 Arbeitsplätze geschaffen.

Seit September letzten Jahres finden Kunden bei [Amazon Storefronts](#) Produkte ausschließlich von KMU aus Deutschland, und können online mehr über die Menschen hinter den lokalen Unternehmen erfahren. Weitere Informationen über kleine und mittlere Unternehmen, die über Amazon.de verkaufen, finden Sie unter: aboutamazon.de/Unternehmertum-fördern.



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. Mehr Informationen auf Day One, dem Amazon Unternehmensblog blog.aboutamazon.de und auf Twitter unter [@AmazonNewsDE](https://twitter.com/AmazonNewsDE).

Für weitere Informationen

Amazon Deutschland Services GmbH
Public Relations
Marcel-Breuer-Str. 12
80807 München
Telefon: (+49) 89 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
38 avenue John F. Kennedy
L-1855 Luxembourg
Telefon: +352 26 73 30 00
Telefax: +352 26 73 33 32
Registriert in Luxemburg RCS Luxemburg
Registernummer: B-101818