

## **DEUTSCHLAND**

•75

Tausend

Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter

beschäftigen KMU in Deutschland, um das Onlinegeschäft bei Amazon zu betreiben.

**•10** 

Tausende in Deutschland

ansässige KMU

verkaufen ihre Produkte bei Amazon. Mehr als 80% davon exportieren an Kunden aus der ganzen Welt.





### Milliarden Euro

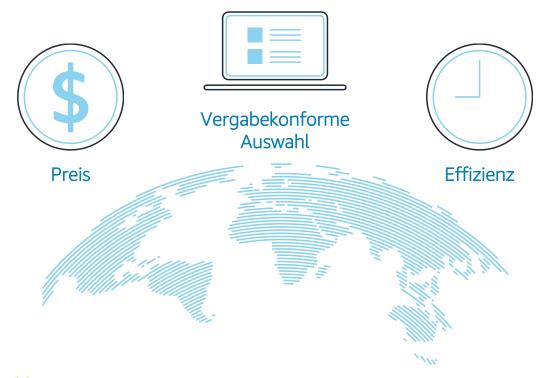
Rekordexportumsätze erzielten KMU in Deutschland 2018 über Amazon Stores. Das sind 19 Prozent mehr als im Vorjahr.







## Unsere Ziele für die öffentliche Verwaltung













## So messen Sie Erfolg einer Marktplatzimplementierung



### **Effektivität**

- Preise
- Versandkosten
- Rücksendungen



#### Produktivität

- Zeitaufwand für Ausschreibungen, Markterkundungen und Preisvergleiche
- Zeitaufwand für das Suchen nach Produkten
- Zeitaufwand für das Verbuchen von Rechnungen



Mitarbeiterzufriedenheit



Durchschnittliche Einsparung: 18% bei

jeder Bestellung



80% der Einsparungen entfallen auf erhöhte Produktivität



# So kann eine Zusammenarbeit mit Amazon Business aussehen...

#1 Lösung für den Direktkauf

Amazon tritt als Händler mit Einkreditorenmodell auf ODER als Marktplatz mit >100,000 Händlern # 2 Lieferant für eine Kategorie

Amazon nimmt an einer Ausschreibung für eine gesamte Kategorie teil (z.B. Bürobedarf, IT) #3
Lösung für
den gesamten
indirekten
Einkauf

Amazon Business bildet als Softwarelieferant eine Lösung für den gesamte indirekten Einkaufsbedarf

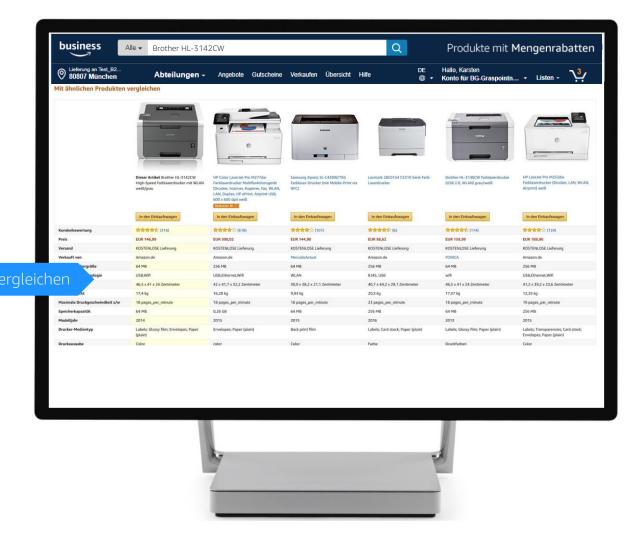
### Direktkauf

#1 Lösung für den Direktkaul

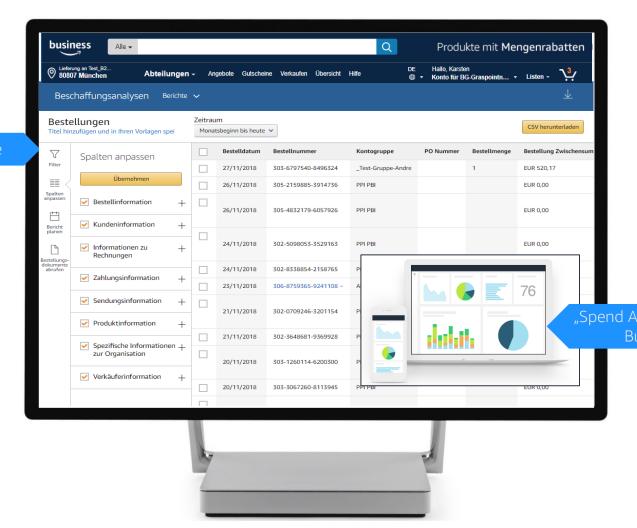
Amazon tritt als Händler mit Einkreditorenmodell auf ODER als Marktplatz mit >100,000 Händlern

- Über ein Mehrbenutzer-Setup mit Genehmigungsrichtlinien wird sichergestellt, dass Kontrolle über alle Einkäufe besteht und 1,000 EUR Schwelle nicht überschritten wird (ex ante).
- Über ein monatliches Reporting wird sichergestellt, dass keine Stückelungen getätigt wurden und Bündelungspotenziale können identifiziert werden (ex post).











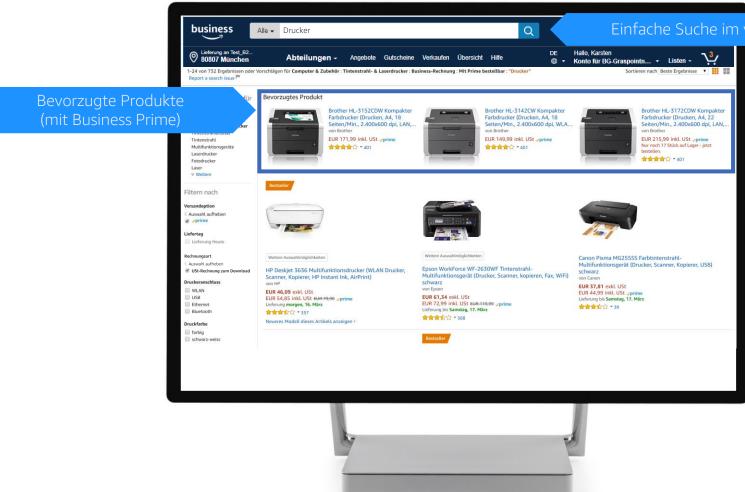
## Lieferant für eine Kategorie

#2 Lieferant für eine Kategorie

Amazon nimmt an einer Ausschreibung für eine gesamte Kategorie teil (z.B. Bürobedarf, IT)

- Marktplatz wird bis auf ausgeschriebene Kategorie eingeschränkt und diese können über vordefinierten Zeitraum frei eingekauft werden.
- Amazon Business tritt als einziger Vertragspartner auf (Einkreditorenmodell).
- Da Preise flexibel bleiben (unterliegen leichten Schwankungen) kann an einer Ausschreibung nur mit Preisspanne reagiert werden.







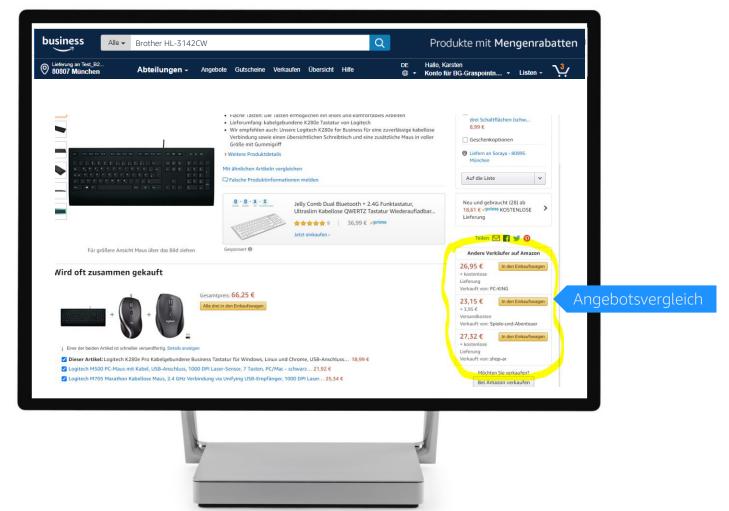
## Lösung für den gesamten indirekten Einkauf

#3
Lösung für
den gesamten
indirekten
Einkauf

Amazon Business bildet als Softwarelieferant eine Lösung für den gesamte indirekten Einkaufsbedarf

- Bestehende Rahmenverträge und Direktkäufe werden über eine Marktplatzlösung abgewickelt.
- Amazon Business stellt die Plattform, Geschäftsbeziehungen bestehen zwischen Händlern/ Rahmenvertragspartnern und dem Auftraggeber.
- Amazon Business stellt die Plattform kostenlos und berechnet dem Verkäufer gemäß Standardgebührenordnung eine Gebühr pro Bestellung





# amazon business

www.amazon.de/publicsector