

Ratgeber-Reihe / Ausgabe Nr. 8 „Amazon Prime durch Verkäufer“

Die Vorteile von Amazon Prime liegen sowohl für den Kunden als auch für den Händler ganz klar auf der Hand: Prime-Kunden profitieren von einer schnellen, verlässlichen und kostenlosen Zustellung der Prime-Produkte. Daher bevorzugen diese die Prime-Produkte oftmals bei der Angebotsauswahl. Zudem gewinnen Prime-Produkte vermehrt den Kampf um die Buy Box – definitiv ein Vorteil für den Händler! Seit einiger Zeit ist es nun auch möglich, dass Verkäufer den Prime-Versand anbieten: Hierbei können Sie Ihre Produkte weiterhin selbst in Ihrem Lager einlagern. Ihr Produkt wird dennoch über den Amazon-Prime-Versand versendet und auf dem Marktplatz als Prime-Produkt gekennzeichnet, sozusagen also eine Art „Amazon MFN Prime“ oder wie Amazon den Service bezeichnet: „Amazon Prime durch Verkäufer“.

Im diesem Teil unserer Gewusst-wie-Ratgeber-Reihe widmen wir uns detailliert dem Amazon-Prime-Versand durch Verkäufer und stellen Ihnen die Funktionsweise unserer neuen Schnittstelle „cateno für Prime durch Verkäufer“ vor.

Ein kurzer Rückblick: Amazon Prime und Amazon FBA

Für alle diejenigen, die noch nicht ganz so vertraut mit dem Verkauf auf dem Marktplatz Amazon sind, gehen wir zunächst noch einmal in aller Kürze auf Amazon Prime und Amazon FBA ein.

Amazon Prime ist ein Kundenbindungsprogramm, welches der Marktplatzgigant Ende 2007 in Deutschland eingeführt hat. Neukunden zahlen ab 1. Februar 2017 jährlich 69€ für die Mitgliedschaft und erhalten im Zuge dessen alle Prime-Produkte am nächsten Werktag kostenlos geliefert.¹ Zudem können diese über Amazon Prime Video und Amazon Prime Music kostenlos Videos, Serien und Musik streamen. Mittlerweile nutzen in Deutschland 17 Millionen Personen Amazon Prime. 70 Prozent der Prime-Kunden kaufen dabei mehrmals pro Monat auf dem Marktplatz ein.² Zudem gibt es auf Amazon auch einige für Prime-Kunden exklusive Produkte.³

Um Waren als Prime-Produkt verkaufen zu können, mussten Händler bis Anfang 2016 den FBA-Versand nutzen. FBA steht für „Fulfilled By Amazon“ und bedeutet sinngemäß übersetzt „Versand durch Amazon“.

¹ Vgl.: <http://www.giga.de/webapps/amazon-prime/tipps/amazon-prime-kosten-pro-jahr-und-monatlich-neue-preise-2017/>

² Vgl.: <http://blog.wiwo.de/look-at-it/2016/05/18/amazon-in-deutschland-44-millionen-kunden-davon-17-millionen-nutzer-von-prime/>

³ Vgl.: <https://www.amazon.de/gp/help/customer/display.html?nodeId=202009660>



Bei diesem Versandprogramm schicken Händler ihre Produkte an ein Amazon Logistikzentrum und lassen diese somit in einem Amazon Lager einlagern. Bei einer Bestellung entnimmt Amazon das Produkt aus dem Lager, verpackt die Bestellung in einer Amazon Kartonage und versendet das Paket europaweit an den Kunden.

Da der Versandprozess also voll und ganz in der Verantwortung von Amazon liegt, kann Amazon den Prime-Versand garantieren und so können Händler, die den Amazon FBA Service nutzen, Prime-Produkte anbieten. Näheres zu dem Versand durch Amazon, Gebühren sowie Vor- und Nachteile des Services können Sie auch in unserem Ratgeber zum Thema [Gewusst-wie: Versand durch Amazon FBA](#) nachlesen.

Prime durch Verkäufer

Seit Anfang 2016 hat Amazon nun das Prime-Programm ausgeweitet und so dürfen auch Händler, die ihre Produkte in ihrem eigenen Lager einlagern, den Prime-Versand anbieten. Hierfür müssen Händler eine hervorragende Versandhistorie aufweisen und die hohen Standards vom Amazon Prime in puncto Versandgeschwindigkeit und Service erfüllen. Zusätzlich gilt es eine Testphase zu bestehen, denn die Marke „Amazon Prime“ gibt den Kunden die Sicherheit und das Vertrauen, dass die Produkte auch wirklich innerhalb von einem bzw. zwei Werktagen (je nach Uhrzeit der Bestellung) geliefert werden. Diese Markenwerte möchte Amazon nicht durch unzuverlässige Händler verwässern, weswegen nur ausgewählte Online-Händler nach der bestandenen Testphase den Prime-Versand anbieten dürfen. [Hier](#) erfahren Sie, wie Sie sich für die Testphase für Prime durch Verkäufer registrieren können.

Folgende konkrete Zulassungskriterien müssen Sie erfüllen, um für das Prime durch Verkäufer Programm zugelassen zu werden:⁴

- Ihre Versandadresse muss sich in Deutschland befinden.
- Verkäufer müssen ein Konto mit dem Verkaufstarif „Professionell“ besitzen.
- Sie sind für Premiumversandoptionen berechtigt und haben mindestens 200 Testbestellungen versendet.
- Die Versandetiketten kaufen Sie über die Funktion [Versandentgelt kaufen](#).
- Mindestens ein Prime-Transporteur sollte Sendungen in Ihrem Betrieb um oder nach 14:30 Uhr Ortszeit abholen (bei einem vorausgesetzten Bestellannahmeschluss um 13.00 Uhr).
- Sie sollten in den letzten 30 Tagen eine Kundenbewertung von mindestens 4,5 Sternen aufweisen.
- Die Stornorate für Bestellungen mit Premiumversandoptionen und die Rate für verspätete Lieferungen müssen in den letzten 30 Tagen unter einem Prozent liegen.
- Für mindestens 94 Prozent der Bestellungen mit Premiumversandoptionen müssen in den letzten 30 Tagen gültige Sendungsverfolgungsnummern bereitgestellt worden sein.

⁴ Vgl.: http://g-ecx.images-amazon.com/images/G/03/SFP/SFP_brochure_DE_20161124_web.pdf



Der Prime-Versand

Damit Prime-Kunden auch weiterhin von der schnellen Zustellung der Prime-Produkte profitieren, müssen Sie die folgenden Versandkonditionen anbieten:⁵

Kostenloser 1-Tag-Premiumversand:

An alle Adressen auf dem deutschen Festland

Kostenloser 2-Tage-Premiumversand:

An alle Adressen auf den deutschen Inseln und in Österreich

Kostenloser 2-3-Tage-Standardversand:

An alle Adressen in Deutschland und in Österreich, eingenommen Postfächer

Nicht Teil der Prime-Versandvorteile:

Internationale Adressen außerhalb von Deutschland und Österreich

Dabei müssen Sie also auch Nicht-Prime-Kunden aus Deutschland und aus Österreich den kostenlosen 2-3-Tage-Standardversand anbieten. Die Gebühren für den 1-Tag-Premiumversand und den 2-Tage-Premiumversand dürfen auch für Nicht-Prime-Kunden 6,- € pro Bestellung nicht überschreiten. Die Preise, die für Sie anfallen, wenn Sie den Versand mit DPD Prime nutzen, haben wir Ihnen [hier](#) verlinkt.

Die Vorteile von Prime durch Verkäufer

Bei der Nutzung von dem Amazon-Prime-durch-Verkäufer-Programm vereinen Sie die Vorteile von dem Amazon FBA- mit den Vorteilen von dem Amazon MFN-Versand:

- Ihre Produkte werden als Prime-Produkt gekennzeichnet, was für Kunden ein Qualitätssiegel für schnellen und unkomplizierten Versand darstellt.
- Prime-Produkte werden bevorzugt in der Buy Box abgebildet. Durch den garantiert schnellen Versand werden Prime-Produkte verstärkt positiv bewertet, was wiederum in einer Verbesserung Ihrer Ranking-Faktoren resultiert.
- Es fallen keine Kosten für die Lagerung in einem Amazon Lager an.
- Sie profitieren von dem Versandnetzwerk von Amazon.
- Sie steigern Ihre Markenbekanntheit, indem Sie Ihre Produkte in Ihrer eigenen Verpackung und mit eigenen Werbematerialien versenden und so Ihre eigene Marke in den Vordergrund stellen können.

⁵ Vgl.: <https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/201812270>



Dinge, die es zu bedenken gibt

Trotz der genannten Vorteile gibt es auch einige Stolpersteine über die Sie sich im Klaren sein sollten und die Sie bei der Entscheidung „Prime durch Verkäufer“ zu nutzen, bedenken müssen:⁶

- Kundenservice
 - Kundenanfragen zu Prime-Artikeln werden vom Amazon Kundenservice abgewickelt. Amazon hat hier die Befugnis Anfragen zu Warenrücksendungen, Erstattungen, Stornierungen etc. nach eigenem Ermessen zu bearbeiten und das Konto des Verkäufers gegebenenfalls zu belasten.
- Versand
 - Auch Nicht-Prime-Mitglieder aus Deutschland und aus Österreich erhalten die Produkte beim 2-3-Tage-Standardversand kostenlos.
 - Amazon akzeptiert bislang nur DPD als Versanddienstleister. Es kann sein, dass Sie für den Versand höhere Gebühren zahlen, als dies bei Ihrem bisherigen Versanddienstleister der Fall war.
 - Händler kaufen die Versandetiketten bei Amazon und zahlen an Amazon das teilweise höhere Porto. Dieser kostenlose Versand – auch nach Österreich inklusive einem kostenlosen Rückversand – müsste vermutlich für einige Artikel in einer Preiserhöhung resultieren.
 - Nicht-Bundesweite-Feiertage stellen für einige Händler ein Problem dar, da Kunden aus einem Bundesland in dem kein Feiertag ist, die Lieferung dennoch am nächsten Werktag erwarten – auch wenn DPD beispielsweise in dem Händler-Bundesland mit Feiertag die Lieferung gar nicht erst abholt.
 - Sie müssen mindestens 5 DPD Prime-Pakete am Tag versenden, damit DPD Ihnen eine tägliche Abholung zum vereinbarten Lieferzeitpunkt garantiert.
- Rücksendungen
 - Sie akzeptieren die Rücksende-Bedingungen von Amazon. Dies bedeutet, der Kunde kann innerhalb der ersten 14 Tage den Artikel ohne Angabe von Gründen kostenlos zurücksenden und Sie übernehmen die Versandkosten für die Rücksendung. DPD ist auch hier der primäre Transportdienstleister, d.h. Sie zahlen die Kosten für das vom Kunden bei DPD bestellte Rücksende-Etikett.
 - Alle zurückgesendeten Prime-Artikel müssen innerhalb von 2 Werktagen bearbeitet und erstattet werden. Erfolgt die Erstattung nicht innerhalb dieser 2 Werktage und kontaktiert ein Kunde deshalb den Amazon Kundenservice, ist Amazon berechtigt diesem nach eigenem Ermessen eine Erstattung zu gewähren und das Konto des Verkäufers entsprechend zu belasten.
 - Amazon kann in Einzelfällen auch eine Rücksendung von Prime-Artikeln akzeptieren, wenn die Rückgabefrist überschritten wurde.

⁶ Vgl.: <https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/202109110>



cateno für Prime durch Verkäufer

Haben Sie die Vor- und Nachteile abgewogen und sich für die Nutzung des Prime-durch-Verkäufer-Programms entschieden, hilft Ihnen nun die Schnittstelle „cateno für Prime durch Verkäufer“ dabei, die Bestellungen bevorzugt abzuarbeiten, damit diese innerhalb der vorgegebenen Fristen an den Kunden versendet werden. Sobald Sie von Amazon für den Service freigeschaltet wurden, kann es also Folgendermaßen losgehen:

1. Prime-Bestellungen werden als Prime-Auftrag in der Warenwirtschaft angelegt.
2. Bestellungen, die die Versandart Amazon Prime enthalten, können auf Wunsch auf eine separate Pickliste gesetzt werden.
3. Die Ware auf der Pickliste wird kommissioniert und die Pickliste in der Warenausgangskontrolle verarbeitet.
4. Die Software fragt das Versandetikett bei Amazon an und druckt es aus.
5. Sobald das entsprechende Etikett gedruckt wurde, wird der Auftrag in der Warenwirtschaft als "versendet" bzw. als "erledigt" gekennzeichnet.
6. Diese Information wird automatisiert an Amazon übermittelt, damit Amazon wiederum die Statusmail an den Kunden versenden und die Bearbeitungszeit überprüfen kann.

Gerne bewerten wir mit Ihnen gemeinsam, ob Prime durch Verkäufer für Sie und Ihre Produkte attraktiv ist. Schreiben Sie uns hierzu einfach eine Mail an vertrieb@cateno.de

Gewusst, was sich hinter dem Amazon Prime-Versand durch Verkäufer verbirgt? Nun kennen Sie sich aus!

