

von Rechtsanwalt **Nicolai Amereller**

Europäische Amazon-Marktplätze: Rechtssicher verkaufen

Ein eigenes Onlinebusiness zu starten war nie einfacher als derzeit. Gerade im Bereich des Verkaufens bei Amazon sind die Eintrittsbarrieren gering. Wir sichern Amazon-Händler auf sämtlichen europäischen Amazon-Plattformen mit abmahnsicheren Rechtstexten ab.

Enormes Potential

Die Verkaufsplattform Amazon liegt inzwischen weit vorne in der Gunst der kauflustigen Verbraucher. Von dieser Beliebtheit und Reichweite profitiert nicht nur Amazon als Betreiber und Verkäufer vieler Produkte selbst, sondern auch die Marketplace-Händler, die ihre eigenen Produkte auf der Plattform anbieten.

Durch den Bekanntheitsgrad der Plattform Amazon stellt sich meist schnell ein Verkaufserfolg ein.

Einfacher Einstieg bei Amazon

Wer heute mit dem Gedanken spielt, sich durch den Verkauf von Waren eine Existenz im Bereich des Ecommerce aufzubauen, hat es zum einen wesentlich schwerer, als noch für einigen Jahren.

Inzwischen herrscht online ein gewisses Überangebot an vielen Waren. Selbst exotische Dinge sind zumeist bei einer Vielzahl konkurrierender Anbieter erhältlich, so dass ein Preiskampf an der Tagesordnung ist.

Auf der anderen Seite sind die technischen Hürden wesentlich niedriger als noch vor einiger Zeit. Gerade der Markteintritt wird durch etablierte Verkaufsplattformen wie Amazon im Regelfall wesentlich schneller gelingen als beim Aufbau eines eigenen Onlineshops.

Letzterer ist zunächst „nur“ einer unter vielen, entsprechend unbekannt und muss durch teure Marketingmaßnahmen einem breiten Publikum bekannt gemacht werden, damit Umsätze erlöst werden.

Auch stellt die technische Realisierung eines eigenen Onlineshops nach wie vor viele Verkäufer vor Herausforderungen.

Dagegen ist der Verkauf unter Nutzung etablierter Verkaufsplattformen für den Verkäufer mit wesentlich geringerem technischen Aufwand verbunden und zumeist auch deutlich schneller umsetzbar.

Insbesondere der optionale „Versand durch Amazon“ (FBA) erleichtert den Markteintritt für viele Verkäufer erheblich, da in diesem Fall nicht zwingend (teure) Lager- und Versandflächen vom Verkäufer vorgehalten werden müssen. Hierbei wickelt Amazon für den Verkäufer Lagerhaltung und Versand der

Ware an den Kunden ab.

Gerade für Verkäufer im Nebenberuf stellt dies eine deutliche Vereinfachung der Verkaufstätigkeit dar.

Europaweites Verkaufen erschließt weitere Zielgruppen

Wer als deutscher Händler seine Produkte bei Amazon listet, sollte sich die Frage stellen, ob er nur den deutschen Markt bedienen möchte oder auch auf den anderen europäischen Märkten verkaufen möchte.

Amazon ermöglicht neben einem Anbieten bei Amazon.de auch das Anbieten der Waren auf den großen europäischen Plattformablegern Amazon.es, Amazon.fr, Amazon.it und Amazon.co.uk.

Wer auch die europäischen Marktplätze von Amazon bespielt, kann so direkt die Verbraucher in den jeweiligen Ländern ansprechen und damit die Verkaufschancen entsprechen erhöhen.

Inzwischen bietet Amazon zudem FBA auch europaweit an (<https://services.amazon.de/programme/versand-durch-amazon/pan-europa.html>), was die logistische Seite des europaweiten Verkaufs für den Verkäufer erheblich vereinfacht.

Da dabei auch ein Versand direkt aus den jeweiligen ausländischen Amazon-Lägern erfolgen kann, bleiben – anders als bei einem Versand aus Deutschland – die Lieferzeiten kurz und das Angebot damit konkurrenzfähig.

Bei europaweitem Verkauf sind internationale Rechtstexte Pflicht

Händler, die das internationale Potential von Amazon ausschöpfen möchten, müssen beachten, dass das rechtssichere Bespielen der europäischen Amazon-Marktplätze (Frankreich, Italien, Spanien und Vereinigtes Königreich) das Vorhalten entsprechend auf diese ausländischen Plattformen zugeschnittener Rechtstexte voraussetzt.

Der Einsatz nur deutscher Rechtstexte ist nicht ausreichend. Wer sich mit seinen Angeboten auf Amazon ES/FR/IT/UK gezielt an Verbraucher des jeweiligen Landes richtet, muss Rechtstexte in der jeweiligen Landessprache vorhalten, die auch das jeweilige Landesrecht abbilden.

Variante: Dropshipping via Amazon

Häufig wird Amazon auch im Rahmen des sog. Dropshipping als Verkaufsplattform genutzt.

Bei diesem Streckengeschäft erfolgt der Versand weder vom Verkäufer aus noch durch Amazon, sondern durch einen Dritten (z.B. Hersteller der verkauften Ware oder Logistikdienstleister) direkt an den Käufer.

Der Verkäufer hat somit mit der Ware selbst keinerlei Kontakt, was die Sache im Vergleich zu FBA (dort muss der Verkäufer den Versand der Ware zum Einlagern an Amazon zumindest selbst erledigen bzw. erledigen lassen) nochmals vereinfacht.

Wie kann ich mich rechtlich absichern?

Die optimale Lösung für den europaweiten Amazon-Verkauf stellt das [Premium-Paket der IT-Recht Kanzlei](#) dar.

Mit diesem Schutzpaket können Verkäufer bis zu 5 Verkaufskanäle mit den abmahnsicheren, professionellen Rechtstexten der IT-Recht Kanzlei absichern. Wählt er dabei 5 europäischen Amazon-Plattformen aus, erhält er eine umfassende Absicherung für den EU-weiten Verkauf via Amazon.

Insbesondere können Verkäufer im Rahmen dieses Pakets spezielle Rechtstexte erhalten für

- [Amazon.de](#)
- [Amazon.es](#)
- [Amazon.fr](#)
- [Amazon.it](#)
- [Amazon.co.uk](#)
- [Amazon.nl](#)
- [Amazon.se](#)

Wer als Verkäufer nur eine oder zwei der Amazon-Marktplätze bedienen möchte, kann die Rechtstexte für die jeweilige Plattform natürlich auch einzeln beauftragten (siehe obenstehende Verlinkungen). Das Premium-Paket ist jedoch bereits ab der dritten Plattform die günstigste Lösung.

Fazit

Für neue Händler führt zumindest am Anfang der Verkaufstätigkeit kaum ein Weg an den etablierten Verkaufsplattformen vorbei. Eigene Onlineshops sind meist zu unbekannt, um darüber von Beginn an profitabel verkaufen zu können.

Amazon ermöglicht insbesondere durch FBA und den einfach zu realisierenden europaweiten Verkauf einen leichten Markteintritt und schnelles Erschließen von Käuferschichten.

Verkäufer sollten darauf achten, auch bei Amazon die rechtlichen Vorgaben einzuhalten, da andernfalls Abmahnungen drohen. Wesentlich sind dabei insbesondere spezielle, auf den Verkauf via Amazon angepasste Rechtstexte (Impressum, AGB, der DSGVO entsprechende Datenschutzerklärung, Widerrufsbelehrung).

Langfristig lässt sich mit dem eigenen Onlineshop, auf den z.B. Bestandskunden verwiesen werden, ein weiteres Standbein aufbauen.

Autor:

RA Nicolai Amereller

Rechtsanwalt