

vivit solutions | Insights

VERSAND- LÖSUNGEN

Welche Versandlösungen sind
für Dich geeignet?

amazon ads
Verified
partner



solutions for amazon



Was erwartet Dich?

01

Überblick über die Lösungen

Verschaffe Dir einen Überblick über die unterschiedlichen Möglichkeiten.

02

Im Detail

-

03

Schaue Dir jede der einzelnen Versandlösungen genauer an.

04

Lösungen im Vergleich

-

09

Schaue Dir die verschiedenen Lösungen im Vergleich an.

10

Welche Lösung passt zu Dir?

Finde heraus, welche Versandlösung für Dein Geschäft die richtige ist.

11

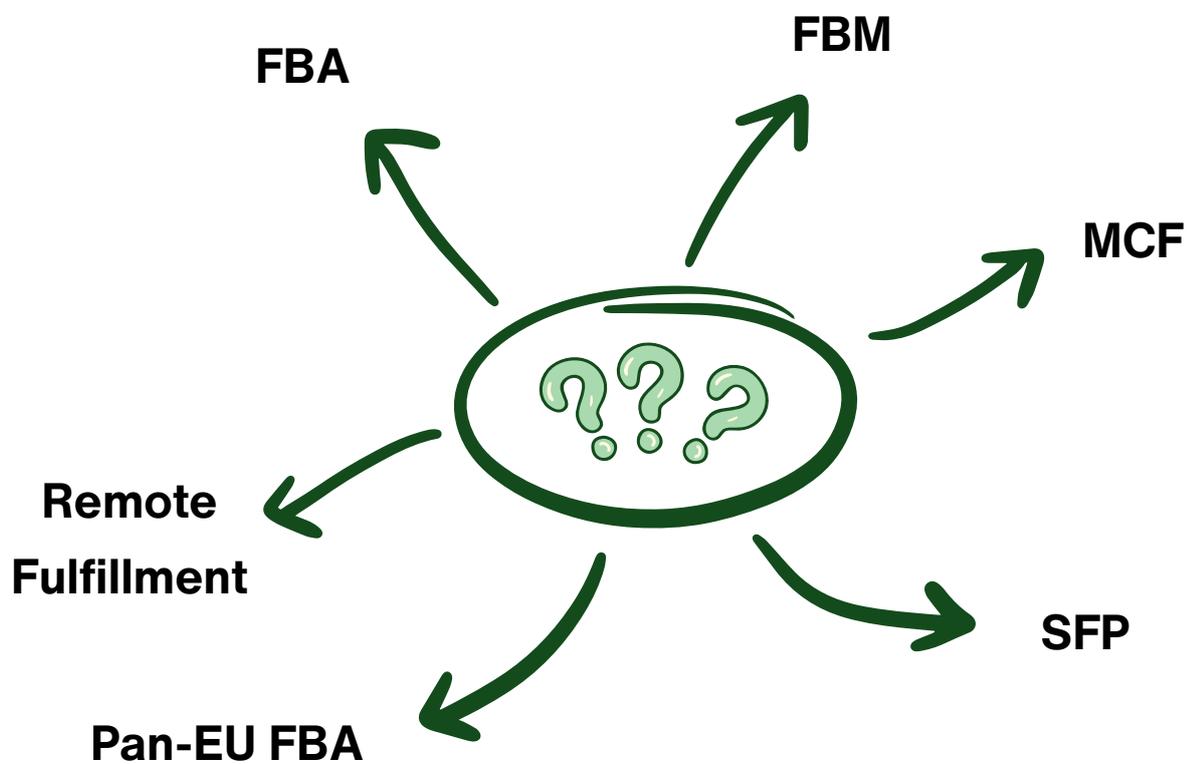
Fazit

Wir fassen nochmal alles für Dich zusammen.



Amazon bietet Dir, passend zu Deinem Fall, viele verschiedene Versandlösungen an. Mit dessen Hilfe kannst Du ganz bequem Dein bisheriges Geschäftsfeld auf Amazon adaptieren.

Doch welche Versandlösungen gibt es nun?



Auf den nächsten Seiten erklären wir Dir die Bedeutung jeder Lösung und vergleichen diese miteinander.



Was bedeuten die einzelnen Lösungen im Detail?

01 Fulfillment by Amazon (FBA)

- Amazon übernimmt die Lagerung, Verpackung und den Versand der Produkte
- Bestellungen werden in Amazon-Markenverpackungen versendet.
- Zugang zu Prime-Versandoptionen, einschließlich Same Day Delivery für Prime-Mitglieder
- Amazon kümmert sich um Kundenservice, Retouren und Rückerstattungen

02 Multi-Channel Fulfillment (MCF)

- Ermöglicht Verkäufer:innen, Bestellungen von verschiedenen Vertriebskanälen über Amazon zu erfüllen
- Drei Versandoptionen: Standard (3–5 Werktage), Eilzustellung (2 Tage), Priorität (nächster Tag)
- Pakete können in unmarkierten Kartons versendet werden.
- API-Integration für automatisierte Auftragsabwicklung verfügbar

03 Seller Fulfilled Prime (SFP)

- Verkäufer:innen versenden Produkte selbst, können aber den Prime-Badge nutzen
- Erfordert die Einhaltung strenger Leistungsstandards



Was bedeuten die einzelnen Lösungen im Detail?

04 Fulfillment by Merchant (FBM)

- Verkäufer:innen übernehmen selbstständig die Lagerung, Verpackung und Versand
- Volle Kontrolle über den Versandprozess, jedoch ohne Prime-Vorteile

05 Pan-Europäisches FBA

- Ermöglicht die Lagerung von Produkten in verschiedenen europäischen Ländern
- Reduziert Versandkosten und beschleunigt die Lieferung an europäische Kunden

06 Remote Fulfillment

- Erlaubt grenzüberschreitenden Versand zwischen Großbritannien und der EU
- Amazon übernimmt die Zoll- und Steuerabwicklung

Amazons Versandlösungen bieten Dir genug Flexibilität, um die eigene Logistik entsprechend Deinen Geschäftsanforderungen zu optimieren und den Kundenservice zu verbessern.



Für welchen Fall ist FBA am besten geeignet?

Fulfillment by Amazon (FBA)

FBA ist besonders geeignet für:

- Händler:innen mit hohem Verkaufsvolumen.
- Verkäufer:innen, die von Prime-Vorteilen profitieren möchten.
- Unternehmen, die Lagerung und Logistik auslagern wollen.



Vorteile

- Vollständige Abwicklung durch Amazon
- Prime-Versandoptionen inklusive Same-Day Delivery
- Professioneller Kundenservice und Retourenmanagement



Nachteile

- Höhere Kosten
- Weniger Kontrolle über den Versandprozess

FBA ist also besonders vorteilhaft **für Händler:innen mit hohem Verkaufsvolumen, schnellen Umschlagszeiten** und dem Wunsch nach **minimalem logistischen Aufwand**, während andere Modelle wie FBM (Versand durch Verkäufer) oder SFP (Nutzung von Prime, mit eigener Lagerung) mehr Kontrolle bieten, aber eine höhere Eigenverantwortung erfordern.



Für welchen Fall ist MCF am besten geeignet?

Multi-Channel Fulfillment (MCF)

MCF eignet sich für:

- Händler:innen, die auf mehreren Plattformen verkaufen.
- Verkäufer:innen, die flexible Versandoptionen benötigen.



Vorteile

- Drei Versandgeschwindigkeiten zur Auswahl
- Möglichkeit unmarkierter Verpackungen
- API-Integration für automatisierte Prozesse



Nachteile

- Möglicherweise höhere Kosten als eigener Versand
- Weniger Kontrolle über Branding

MCF ist eine einzigartige Lösung für Händler:innen, die ihre Produkte **über mehrere Kanäle verkaufen** möchten, **ohne die Logistik selbst zu verwalten**. Es kombiniert die Effizienz von Amazons Logistiknetzwerk mit der Flexibilität, Bestellungen von verschiedenen Plattformen zu erfüllen. Allerdings kommt diese Vielseitigkeit mit **höheren Kosten** und **weniger Kontrolle über das Branding im Vergleich zu FBM oder SFP**. Für Händler:innen, die hauptsächlich auf Amazon verkaufen, bleibt FBA oft die kosteneffizientere Option, während Pan-EU FBA spezifische Vorteile für den europäischen Markt bietet.



Für welchen Fall ist SFP am besten geeignet?

Seller Fulfilled Prime (SFP)

SFP ist ideal für:

- erfahrene Verkäufer:innen mit effizienter Logistik.
- welche, die Prime-Vorteile nutzen, aber selbst versenden möchten.



Vorteile

- Prime-Badge für bessere Sichtbarkeit
- Kontrolle über den Versandprozess



Nachteile

- Strenge Leistungsanforderungen
- Hoher logistischer Aufwand

SFP bietet Dir eine **Mittelposition zwischen FBA und FBM**, indem es **Prime-Vorteile** mit größerer Kontrolle über den **Fulfillment-Prozess kombiniert**. Es eignet sich besonders für Verkäufer:innen mit effizienten Logistikprozessen, die Prime-Vorteile nutzen möchten, ohne vollständig auf FBA (Fulfillment by Amazon) angewiesen zu sein.



Für welchen Fall ist FBM am besten geeignet?

Fullfilment by Merchant (FBM)

FBM eignet sich für:

- kleinere oder neu in den Markt einsteigende Händler:innen.
- Verkäufer:innen mit speziellen Produkten oder Verpackungsanforderungen.



Vorteile

- Volle Kontrolle über Lagerung und Versand
- Direkte Kosten sind geringer



Nachteile

- Kein Zugang zu Prime-Vorteilen
- Höherer Arbeitsaufwand für den Verkäufer

FBM eignet sich besonders **für kleinere Händler:innen** oder solche mit **spezialisierten Produkten**, die volle **Kontrolle über ihre Prozesse behalten möchten** und bereit sind, den zusätzlichen Aufwand zu tragen. Im Vergleich zu FBA beinhaltet FBM **mehr Flexibilität** und **niedrigere Gebühren**, **verzichtet jedoch auf Prime-Vorteile** und erfordert eine effiziente eigene Logistikstruktur. Für Händler:innen mit hohem Verkaufsvolumen oder internationalem Fokus sind Lösungen wie FBA oder Pan-EU FBA oft besser geeignet, während SFP eine attraktive Option für erfahrene Logistik-Profis ist, die Prime-Vorteile nutzen möchten, ohne Amazons Infrastruktur zu verwenden.



Für welchen Fall ist das Pan-Europäische FBA am besten geeignet?

Pan-Europäisches FBA

Diese Option ist optimal für:

- Händler:innen, die in mehreren europäischen Ländern verkaufen.



Vorteile

- Reduzierte Versandkosten in Europa
- Schnellere Lieferzeiten für europäische Kunden



Nachteile

- Komplexere Steuer- und Zollabwicklung
- Möglicherweise höhere Lagerkosten

Pan-EU eignet sich besonders **für Händler:innen mit hohem Verkaufsvolumen in mehreren europäischen Ländern** und dem **Ziel, Lieferzeiten zu optimieren sowie Versandkosten zu reduzieren**. Es erfordert aber eine sorgfältige Planung und Verwaltung der steuerlichen Verpflichtungen in den teilnehmenden Ländern.



Für welchen Fall ist Remote Fulfillment am besten geeignet?

Remote Fulfillment

Diese Option ist optimal für:

- Händler:innen, die in mehreren europäischen Ländern verkaufen.



Vorteile

- Vereinfachter grenzüberschreitender Handel
- Amazon übernimmt Zoll- und Steuerabwicklung



Nachteile

- Begrenzt auf GB-EU-Handel
- Möglicherweise höhere Kosten

Remote Fulfillment eignet sich besonders für Händler:innen, die **zwischen Großbritannien und der EU verkaufen** und die **Komplexität des grenzüberschreitenden Handels reduzieren** möchten.

Es bietet eine Zwischenlösung zwischen dem standortbezogenen Ansatz von FBM und der breiten europäischen Abdeckung von Pan-EU FBA.

Welche Lösung passt zu Dir?



Die Wahl der optimalen Versandlösung hängt von verschiedenen Faktoren, wie Verkaufsvolumen, Zielmarkt, Produktart und verfügbaren Ressourcen ab.

Große Händler:innen mit hohem Verkaufsvolumen profitieren oft am meisten von FBA oder Pan-Europäischem FBA, während kleinere Verkäufer:innen oder solche mit Nischenprodukten möglicherweise mit FBM besser fahren.

MCF bietet eine gute Balance für Multi-Channel-Verkaufende. SFP ist eine attraktive Option für leistungsstarke Händler:innen, die von Prime-Vorteilen profitieren möchten.



Tipp:

Schaue Dir die **Preisübersicht von Amazon** an und überlege welche Versandlösung Dir den meisten Umsatz bringt, dabei Kosten einspart und Dir die meiste Flexibilität bringt.

Amazon bietet neuen Markeninhabern oft **attraktive Vorteile bei einer Neuregistrierung** an.



Mit der richtigen Versandlösung kann Amazon Dir also viel Arbeit abnehmen. Solltest Du aber mehr Kontrolle über einzelne Aspekte Deines Geschäfts haben wollen, bietet der Marktplatz viele weitere Möglichkeiten. Vergleiche für Dich nochmal die Vor- und Nachteile der angebotenen Lösungen:

- ✓ **FBA:** Bei hohem Verkaufsvolumen mit minimaler Logistik
- ✓ **MCF:** Verkauf über mehrere Kanäle ohne Verwaltung der Logistik
- ✓ **SFP:** Prime-Vorteile mit größerer Kontrolle über das Fulfillment
- ✓ **FBM:** Mehr Flexibilität und niedrigere Gebühren ohne Prime-Vorteile
- ✓ **Pan-EU FBA:** Hohes Verkaufsvolumen in europäischen Ländern
- ✓ **Remote Fulfillment:** Handel zwischen Großbritannien und EU

SPRICH

MIT UNS

Du weißt noch nicht, welche Lösung für Dich geeignet ist?
Wir helfen Dir gerne!

Termin vereinbaren



amazon ads
Verified partner