



Skalieren Sie Ihr Unternehmen mit dem European Expansion Accelerator

Mit mehr als hunderte Millionen¹ monatlichen Besucher:innen in den europäischen Stores, operiert Amazon Europe in einigen der größten E-Commerce-Länder des Kontinents. Durch eine internationale Expansion, können Sie neue Kund:innen gewinnen und Ihre Einnahmequellen diversifizieren.

Um Ihr internationales Wachstum zu unterstützen, haben wir den European Expansion Accelerator entwickelt. Hierbei handelt es sich um eine automatisierte Lösung, die Ihren Betrieb in weniger als 3 Werktagen expandiert.

Entdecken Sie den European Expansion Accelerator, um die Reichweite Ihres Unternehmens zu maximieren und um Ihre Produkte in neun europäischen Amazon Stores zu verkaufen.



¹Quelle: SimilarWeb, Dezember 2020

Inhaltsverzeichnis

European Expansion Accelerator – Einführung

Die neueste Expansionslösung von Amazon	3
Vorteile des European Expansion Accelerators	4

Erste Schritte: vier einfache Schritte

1. Öffnen Sie in Seller Central den European Expansion Accelerator	5
2. Wählen Sie die Stores aus, in die Sie expandieren möchten	5
3. Lesen und akzeptieren Sie die Bedingungen der Verkaufsvereinbarung(en)	5
4. Klicken Sie auf der Schaltfläche "Expansion starten"	5

Wie funktioniert es?

Fünf wichtige Homepage-Komponenten	6
Automatisierte Expansionsschritte	7
Kontoerstellung	7
Versandeinstellungen	8
Katalogvorbereitung	9
Produktangebot	9
Produktpreise	10
Angebotsanpassung	10
Aktivierung der Angebote	11
Expansion abgeschlossen	11

Häufig gestellte Fragen

1. Warum sollte ich expandieren?	12
2. Welche Umsatzsteuerpflichten habe ich?	12
3. Wie wird mein Ausgangs-Store ausgewählt?	12
4. Wie ändere ich meinen Ausgangs-Store?	12
5. Warum kann ich nicht in alle Stores expandieren?	13
6. Ich verwende Versand durch Händler – kann ich expandieren?	13
7. Wie kann ich sicherstellen, dass meine Produkte konform sind?	13
8. Wie werden die Gebühren für Versand durch Amazon im Ziel-Store berechnet?	14



European Expansion Accelerator – Einführung

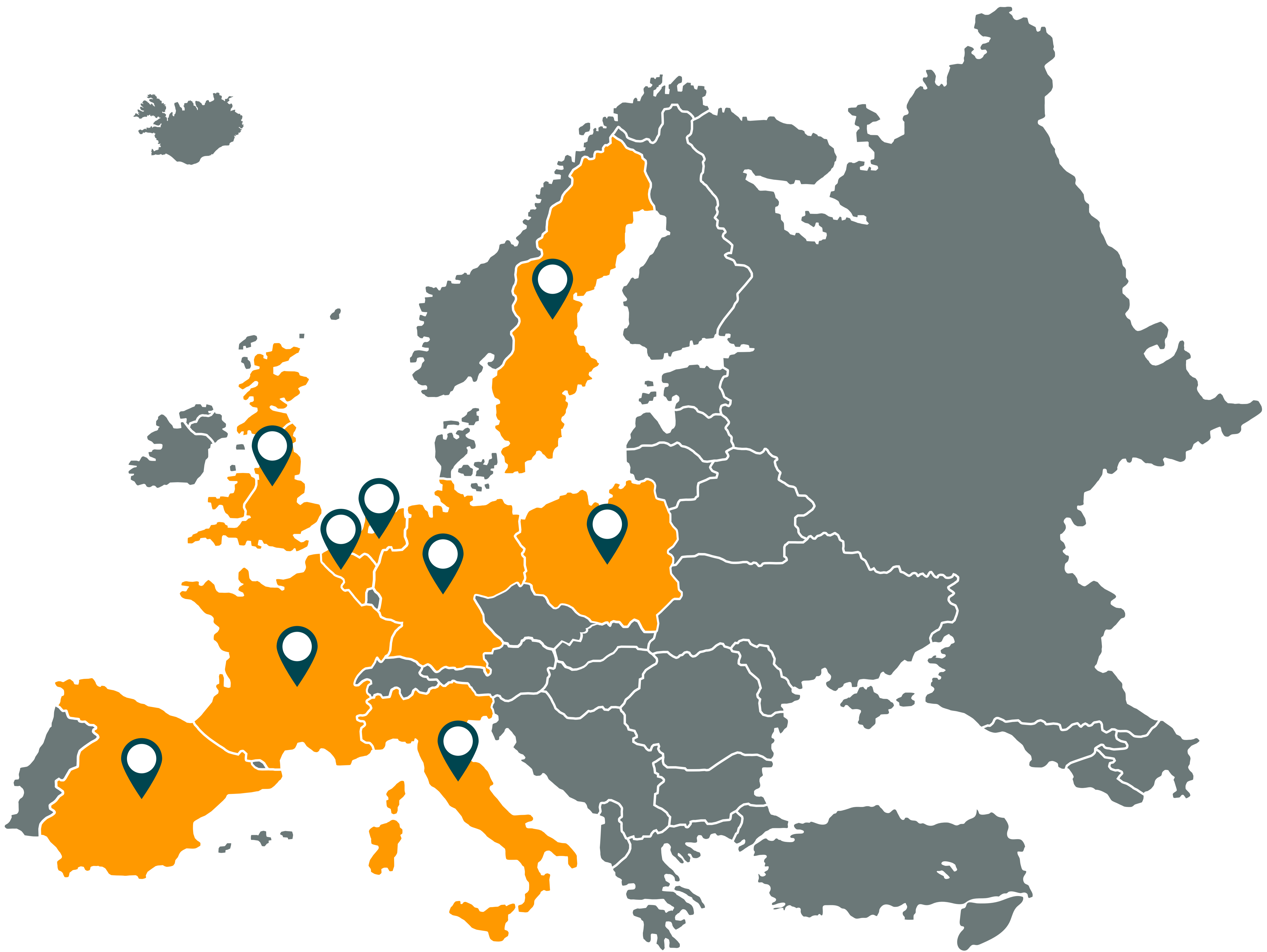
Die neueste ganzheitliche Expansionslösung von Amazon

Der European Expansion Accelerator ist **eine automatisierte Lösung**, mit der Sie Ihren Geschäftsbetrieb auf Amazon **in weniger als 3 Werktagen** auf ganz Europa **ausweiten** können. Es ist mit Abstand die schnellste Möglichkeit, um Ihr Unternehmen in den europäischen Amazon Stores zu skalieren.

Auf der Startseite des European Expansion Accelerators können Sie mit nur wenigen Klicks Ihre Produkte Millionen von Kund:innen zugänglich machen.

Derzeit können Sie mit dem European Expansion Accelerator in folgende europäische Amazon Stores expandieren: das Vereinigte Königreich, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, die Niederlande, Schweden, Polen und Belgien.

Bitte beachten Sie, dass Sie mit mindestens einem aktiven europäischen Amazon-Konto als professioneller Verkaufspartner registriert sein müssen, um den European Expansion Accelerator nutzen zu können.



Vorteile der Verwendung des European Expansion Accelerators

Zwischen 2010 und 2020 hat Amazon mehr als 142 Milliarden Euro in der EU und im Vereinigten Königreich investiert und wird auch weiterhin in Europa investieren und mit europäischen Unternehmen zusammenarbeiten².

Heute können Verkaufspartner in Europa die große regionale Präsenz und die hochmodernen Logistikkapazitäten von Amazon nutzen um mehr als hunderte Millionen³ potenzielle monatliche Kund:innen in den europäischen Amazon Stores zu erreichen.

Nutzen Sie den European Expansion Accelerator, um Ihr Unternehmen möglichst schnell und nahtlos zu erweitern, und lassen Sie sich bei folgenden Aufgaben unterstützen:



Sparen Sie Zeit und Ressourcen

Die gesamte Expansion in einen neuen Amazon Store ist kostenlos und wird in nur drei Werktagen abgeschlossen.



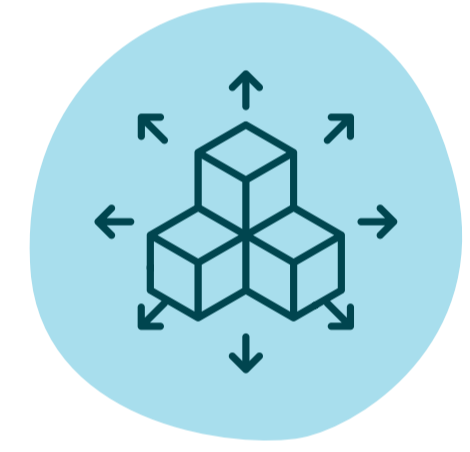
Skalieren Sie mit nur wenigen Klicks

Sie müssen nicht länger mehrere Tools in Seller Central verwenden, um Ihren Geschäftsbetrieb auszubauen. Alle für die Expansion und für den Verkaufsstart in einem neuen Store erforderlichen Schritte sind automatisiert.



Maximieren Sie die Reichweite Ihres Unternehmens

Sie können in einen oder alle verfügbaren Amazon Stores expandieren: das Vereinigte Königreich, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, die Niederlande, Schweden, Polen und Belgien.



Diversifizieren Sie Ihre Einnahmequellen

Durch die Expansion in mehrere europäische Stores können Sie Ihre Einnahmequellen diversifizieren und so von den unterschiedlichen Feiertagen und Spitzenverkaufszeiten in Europa profitieren.

Im Abschnitt Erste Schritte dieses Leitfadens erfahren Sie in vier einfachen Schritten, wie Sie den European Expansion Accelerator nutzen können.

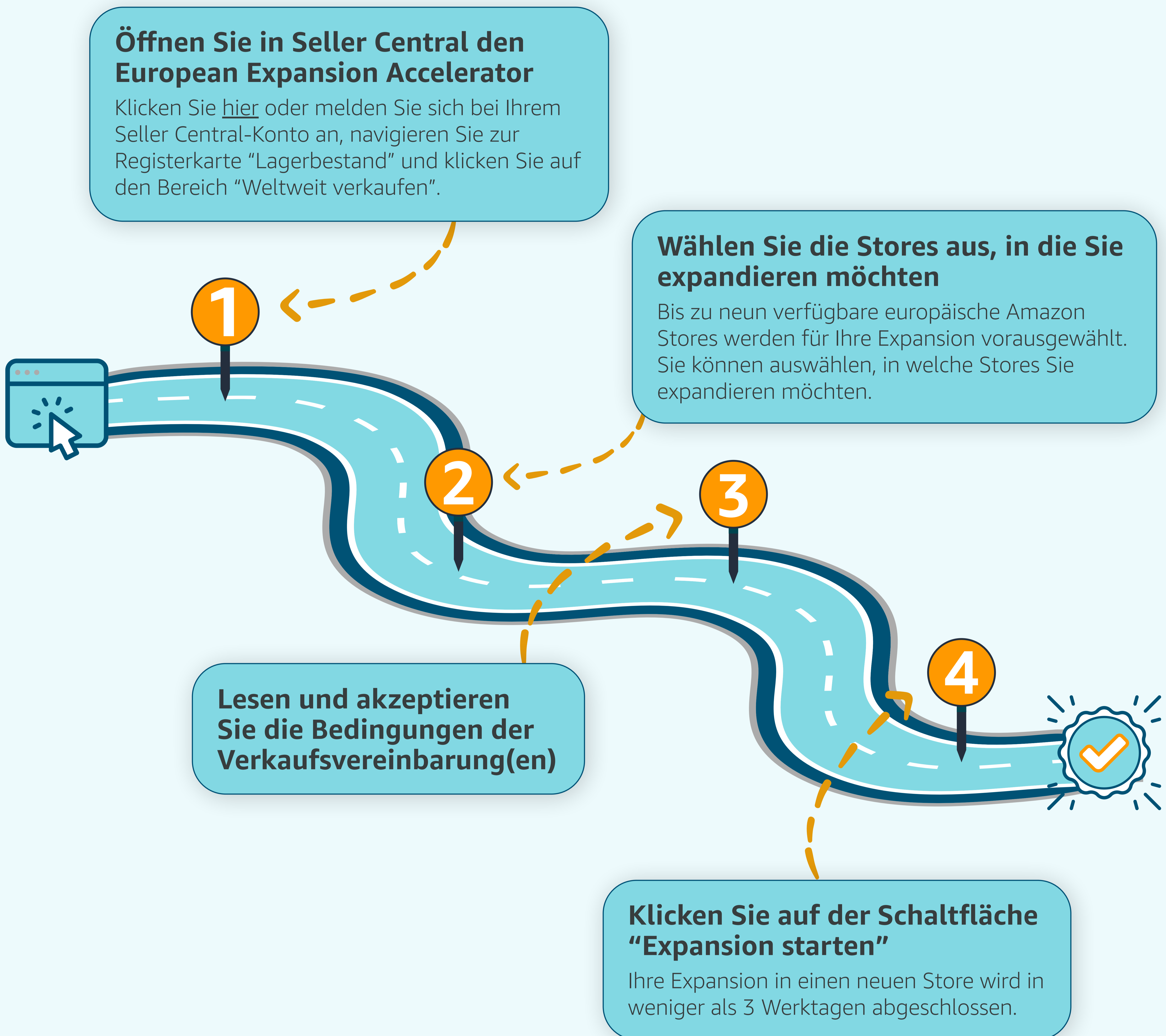


²Quelle: Europäischer Verkaufspartner-Bericht 2021

³Quelle: <https://sell.amazon.com/global-selling/europe>

Erste Schritte mit dem European Expansion Accelerator

Mit dem European Expansion Accelerator ist es einfacher denn je, Ihren Geschäftsbetrieb bei Amazon zu erweitern. Folgen Sie diesen vier einfachen Schritten, um mit Ihrem Expansionsprozess in den europäischen Amazon Stores zu beginnen:



Im Kapitel „[So funktioniert der European Expansion Accelerator](#)“ dieses Leitfadens erfahren Sie, wie die Expansion automatisiert wird.

So funktioniert der European Expansion Accelerator

Die fünf Hauptkomponenten der Startseite

Lernen Sie die fünf Hauptkomponenten der Startseite des European Expansion Accelerators kennen:

1. So funktioniert es
Sehen Sie sich das Video zur Funktionsweise an und informieren Sie sich auf unseren speziellen Hilfeseiten über den European Expansion Accelerator und die Vorteile für Ihr Unternehmen.

2. Ausgangs-Store
Ihr Ausgangs-Store wird automatisch ermittelt. Er wird dazu verwendet, Ihre Versandeinstellungen und -vorlagen, Angebote und Preise in die Stores zu kopieren, in die Sie expandieren möchten. In den häufig gestellten Fragen erfahren Sie, wie Sie Ihren Ausgangs-Store ermitteln Frage 3 und wie Sie ihn ändern können Frage 4.

3. Stores, in die expandiert werden soll
Verfügbare Ziel-Stores, in die expandiert werden kann, werden automatisch ermittelt und vorausgewählt. Sie können die Auswahl eines Stores aufheben, indem Sie das Kontrollkästchen neben dem jeweiligen Store deaktivieren. In Frage 5 erfahren Sie, warum einige Stores möglicherweise nicht für eine Expansion zur Verfügung stehen.

4. Vorteile der Expansion
Informieren Sie sich über die Vorteile einer europaweiten Expansion mit dem European Expansion Accelerator.

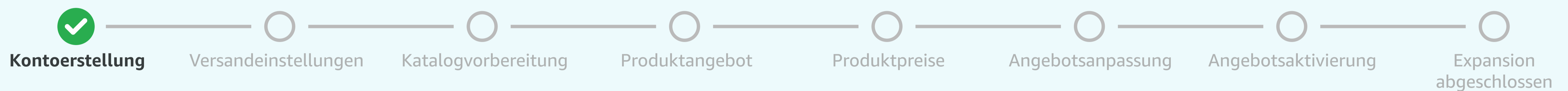
5. Häufig gestellte Fragen
Weitere Informationen zur Lösung finden Sie im Bereich mit den häufig gestellten Fragen auf der Startseite.

Automatisierte Expansionsschritte

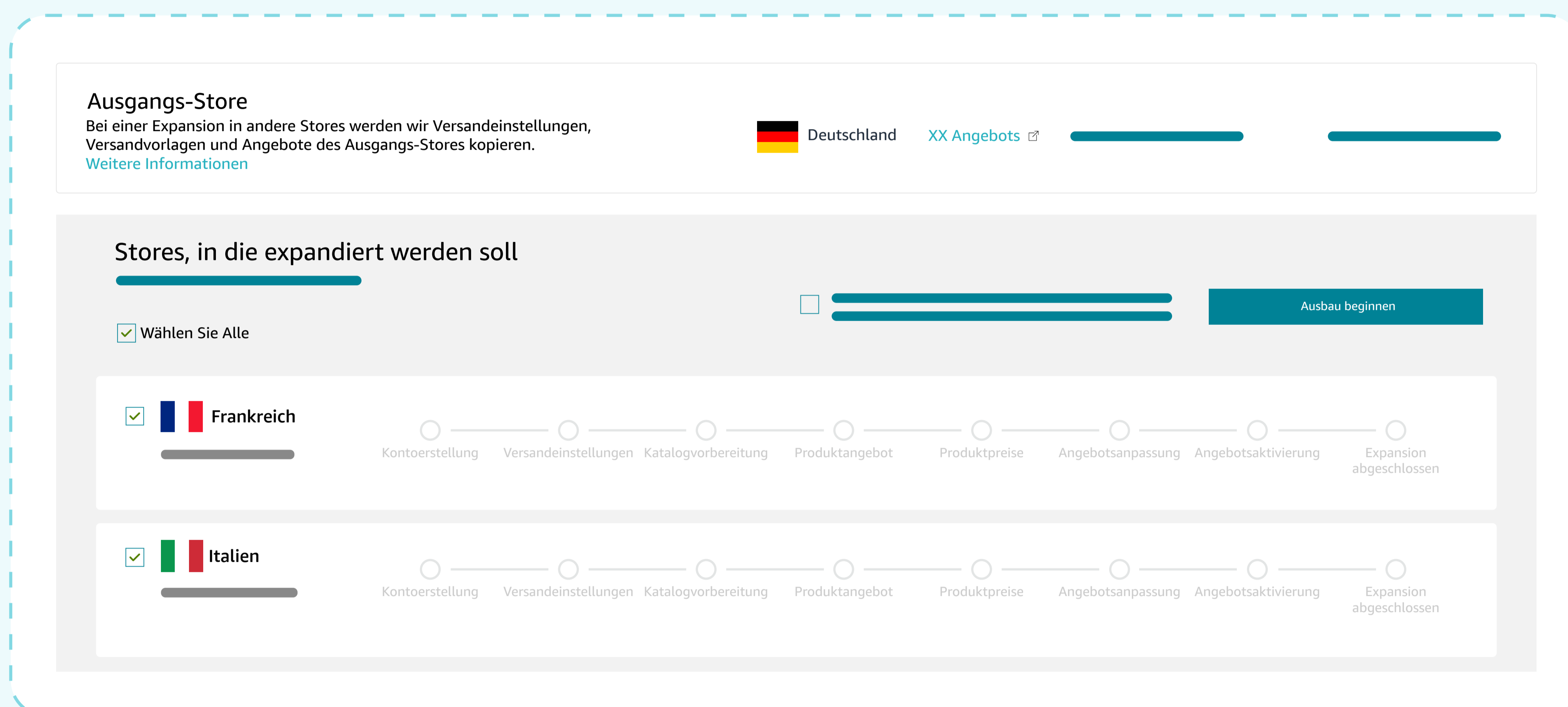
Sobald Sie die Ziel-Stores ausgewählt haben, in die expandiert werden soll, und auf die Schaltfläche "Expansion starten" klicken, werden alle Expansionsschritte automatisiert, um einen möglichst nahtlosen und schnellen Ablauf zu ermöglichen.

Erfahren Sie, inwiefern die einzelnen Schritte der automatischen Expansion wertvolle Zeit und Ressourcen einsparen.

Kontoerstellung

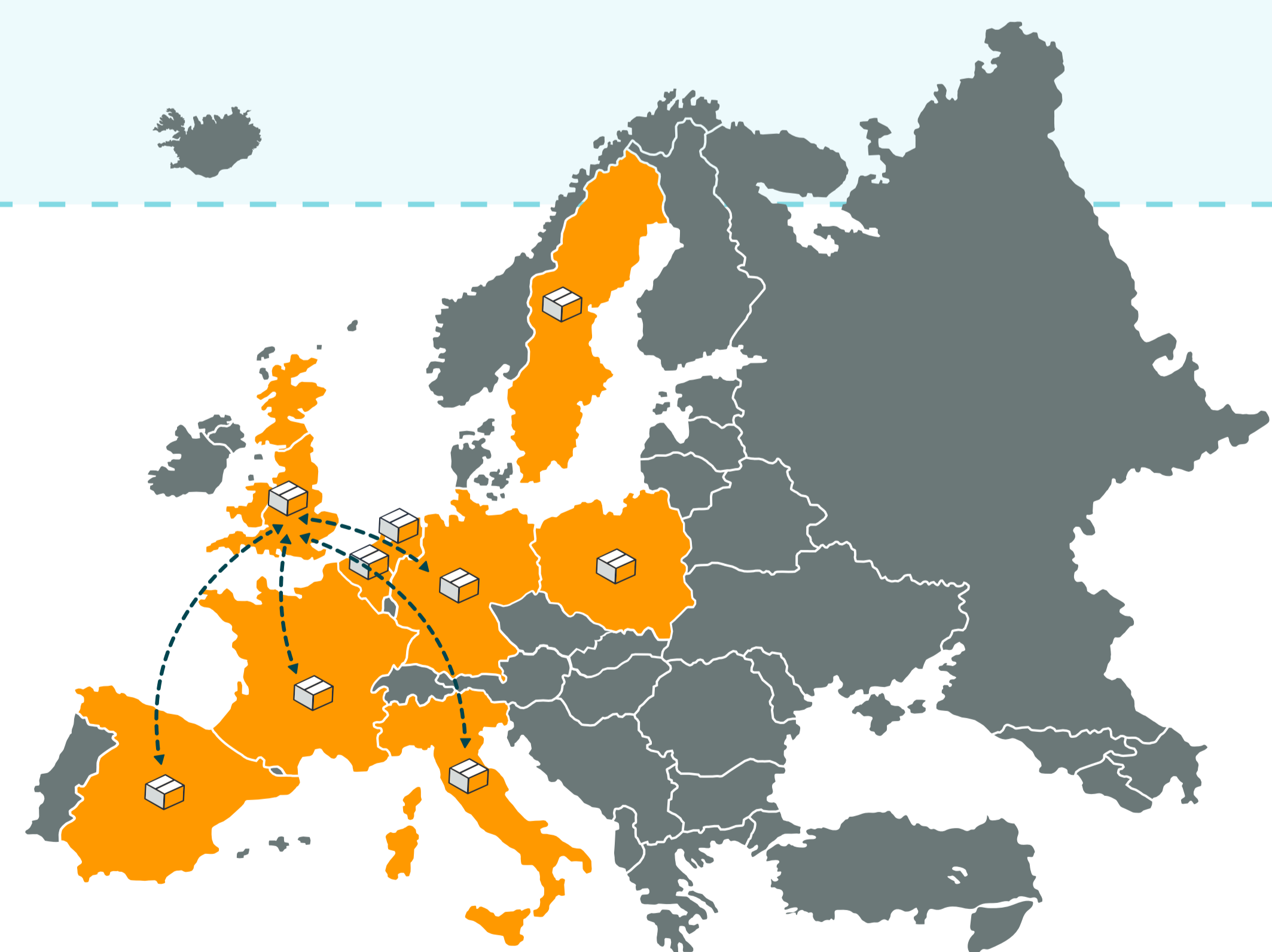


Die automatische Expansion beginnt mit der Registrierung der Angebote mit Versand durch Amazon oder mit paneuropäischem Versand durch Amazon des Ausgangs-Stores als Angebote mit Versand durch Amazon oder mit paneuropäischem Versand durch Amazon* in den ausgewählten Ziel-Stores.



*Ausgangsangebote werden als Angebote mit paneuropäischem Versand durch Amazon in den Ziel-Stores registriert, wenn sie die Zulassungskriterien für Produkte mit paneuropäischem Versand durch Amazon erfüllen.

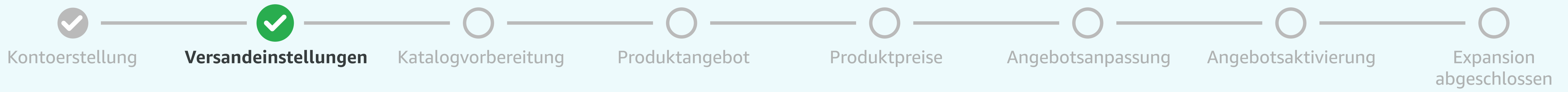
Ziel-Stores. Für die Expansion zwischen Amazon.de, Amazon.fr, Amazon.it, Amazon.es und Amazon.co.uk werden die Ausgangsangebote mit Versand durch Amazon in das europäische Versandnetzwerk zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU aufgenommen.



Bitte beachten Sie, dass der European Expansion Accelerator Ihre Lagereinstellungen für das Programm "Versand durch Amazon" **nicht ändert**.

Wenn Sie Versand durch Händler als Versandart verwenden, fahren Sie mit dem nächsten Schritt fort – Versandeneinstellungen.

Versandeinstellungen

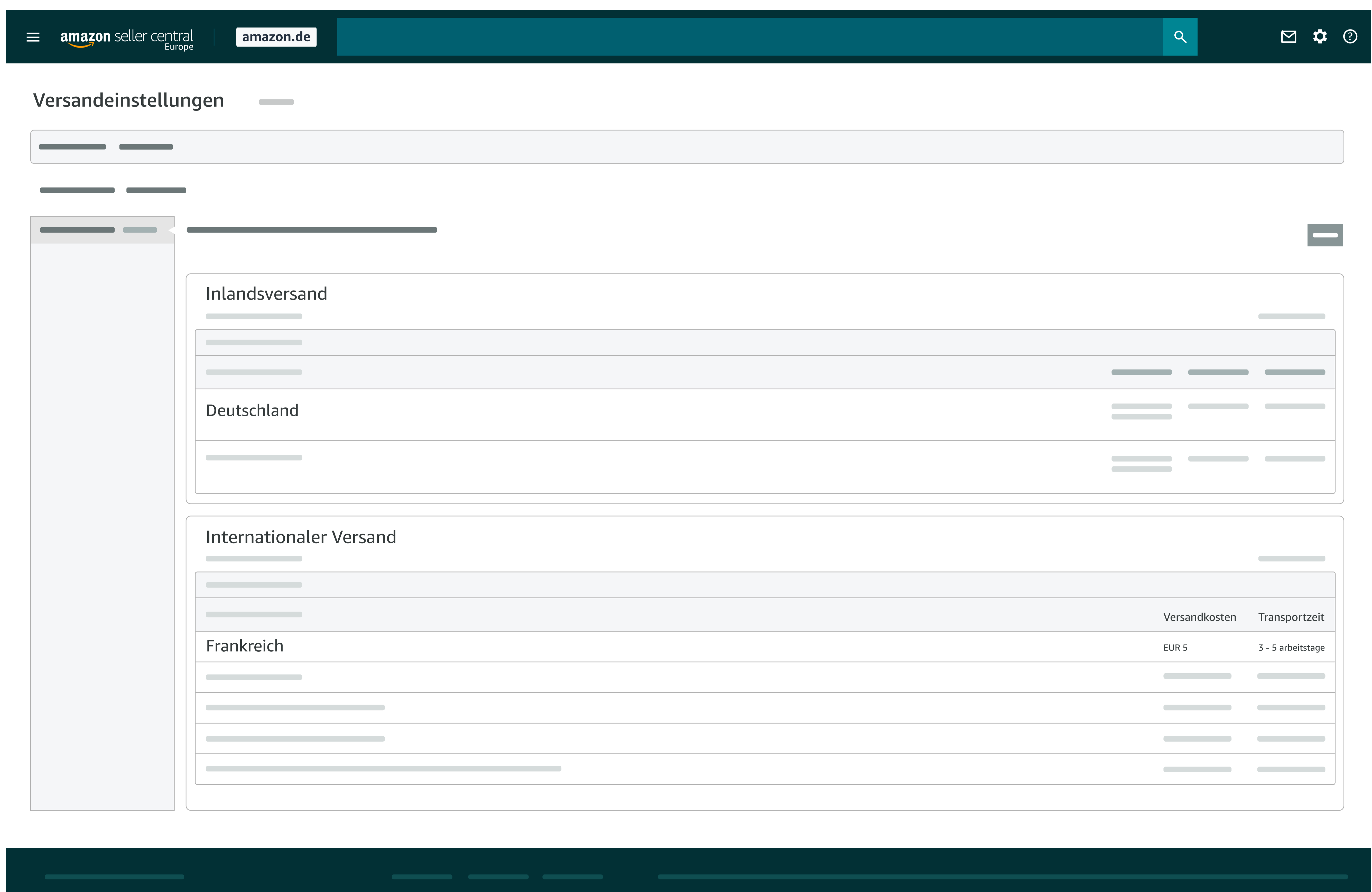


Bei der Expansion von Angeboten mit Versand durch Händler kopiert der European Expansion Accelerator automatisch die Versandeneinstellungen und -vorlagen vom Ausgangs-Store in die Ziel-Stores.

Ihre Standardeinstellungen für die Versandadresse, den Versand von Bestellungen und die Bearbeitungszeit werden vom Ausgangs- in den Ziel-Store kopiert. Die Feiertageeinstellungen werden auf die für den jeweiligen Ziel-Store vordefinierten Standardwerte festgelegt.

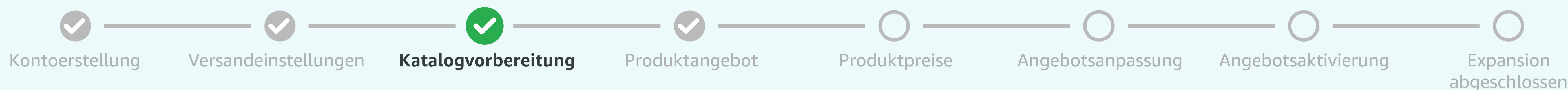
In der Versandvorlage Ihres Ausgangs-Stores **muss der internationale Versand an ein oder mehrere Ziel-Stores aktiviert sein***. Internationale Versandeneinstellungen, die für einen oder mehrere Ziel-Store(s) festgelegt wurden, werden aus der Versandvorlage Ihres Ausgangs-Stores kopiert und als Standardwerte für den Inlandsversand in die jeweiligen Ziel-Stores übernommen.

Beispiel: Sie expandieren von Amazon.de zu Amazon.fr. In Ihrer Versandvorlage bei Amazon.de ist der internationale Versand nach Frankreich mit einem Preis von 5 EUR pro Bestellung und einer Lieferzeit von 3–5 Tagen aktiviert. Ihre nationalen Versandeneinstellungen bei Amazon.fr sind dann ebenfalls auf 5 EUR pro Bestellung und eine Lieferzeit von 3–5 Tagen festgelegt.



*In [Frage 6](#) erhalten Sie Informationen zu den unterstützten Versandeneinstellungen und -vorlagen des Ausgangs-Stores.

Katalogvorbereitung

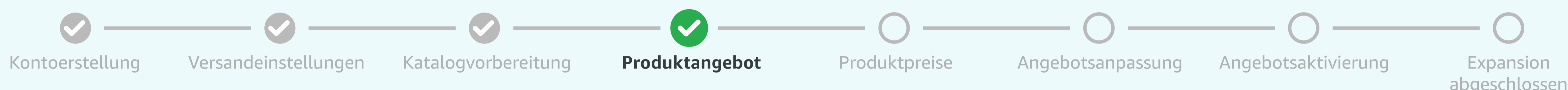


Im nächsten Schritt prüft der European Expansion Accelerator Ihren Ausgangskatalog auf Produkte, für die in einem oder mehreren Ziel-Store(s) möglicherweise eine Freischaltung erforderlich ist. Solche Produkte sind von der Expansion ausgeschlossen. Sie können die Freischaltung(en) in einem Ziel-Store beantragen, nachdem die Expansion abgeschlossen ist.

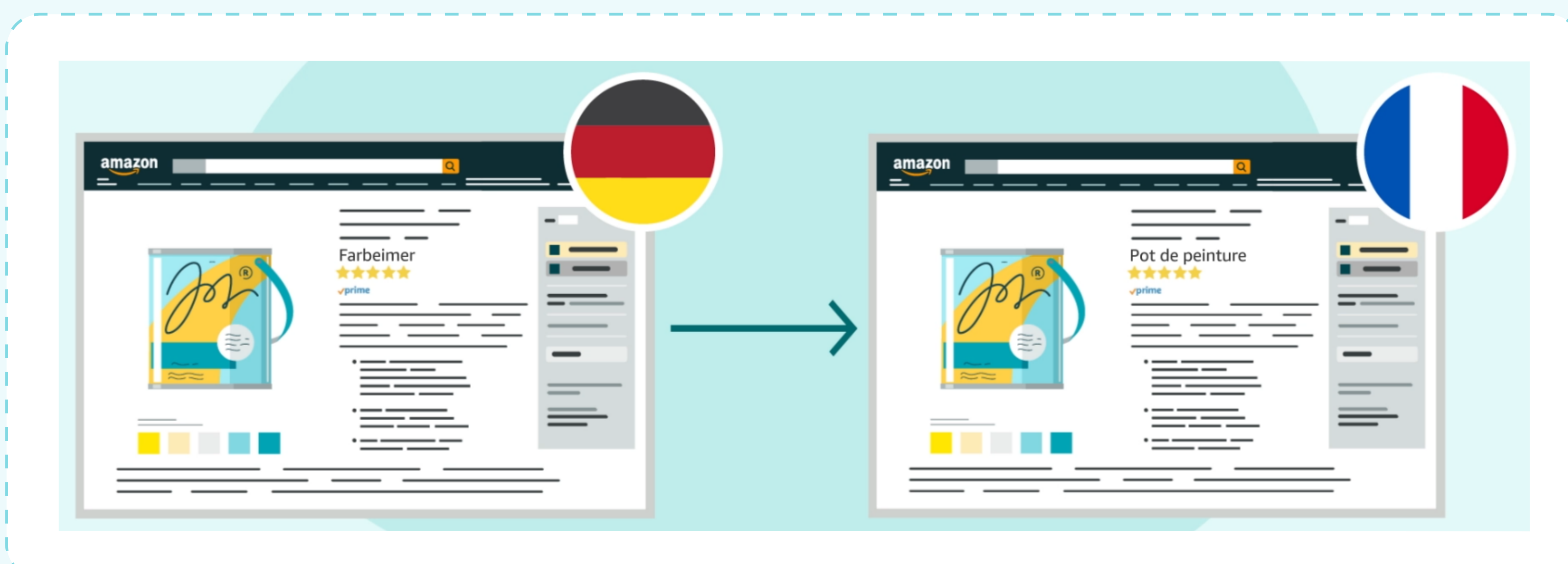
Bitte beachten Sie, dass einige Produkte zwar von der Expansion ausgeschlossen sind, Sie jedoch sicherstellen müssen, dass die Produkte den lokalen Gesetzen und Vorschriften entsprechen, bevor Sie mit der Expansion beginnen. Weitere Informationen zu den Verpflichtungen zur Produktkonformität finden Sie in Frage 7.



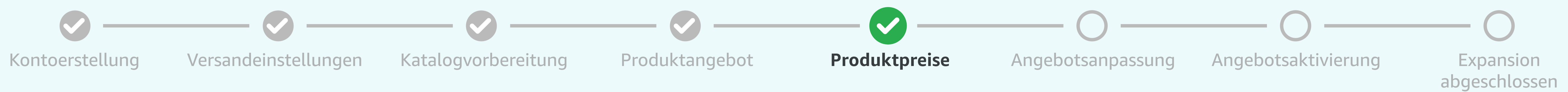
Produktangebot



Übersetzungen für Ihre Detailseiten in den ausgewählten Ziel-Stores, werden durch den European Expansion Accelerator vorbereitet und aktualisiert. Sie haben nach Abschluss der Expansion die Möglichkeit, die Übersetzungen anzupassen. Anschließend werden die Angebote Ihres Ausgangs-Stores mit der Funktion Internationale Angebotserstellung einrichten im Ziel-Store eingestellt.



Produktpreise



Ihre Angebots- und Verkaufspreise werden zwischen dem Ausgangs- und den Ziel-Stores synchronisiert. Die Preise werden anhand der für jeden Angebotstyp festgelegten Standardpreisregeln synchronisiert:

Für Angebote mit Versand durch Amazon gilt die Preisregel *“Gleicher Preis wie bei der Ausgangs-Marketplace-Site, Steuern und Gebühren werden angepasst”* und gegebenenfalls der Wechselkurs. Das bedeutet, dass die Preise für Ihre Angebote mit Versand durch Amazon in den Ziel-Stores wie folgt angepasst werden:

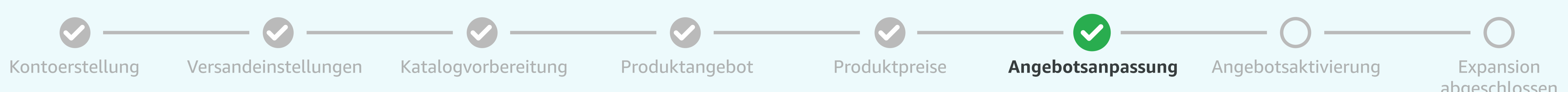
- Geschätzte Unterschiede bei den Versandgebühren zwischen den Ausgangs- und Ziel-Stores
- Geschätzte Unterschiede bei der Umsatzsteuer zwischen den Ausgangs- und Ziel-Stores
- Wechselkurs, falls zutreffend
- In [Frage 8](#) erhalten Sie weitere Informationen über die Faktoren, die Ihre Versandgebühren im Ziel-Store bestimmen

Für Angebote mit Versand durch Händler gilt die Preisregel *“Entsprechend der Preise im Ausgangs-Store, bereinigt um Steuern”* und gegebenenfalls der Wechselkurs. Das bedeutet, dass die Preise für Ihre Angebote mit Versand durch Händler um die Umsatzsteuerunterschiede zwischen dem Ausgangs- und Ziel-Store sowie gegebenenfalls um den Wechselkurs angepasst werden.

Auf unserer Seite mit den [Standardpreisregeln](#) erfahren Sie, wie die Synchronisierung der Verkaufspreise funktioniert, welche Wechselkurse angewendet werden und wie der Preis für Angebote mit Versand durch Händler berechnet wird.

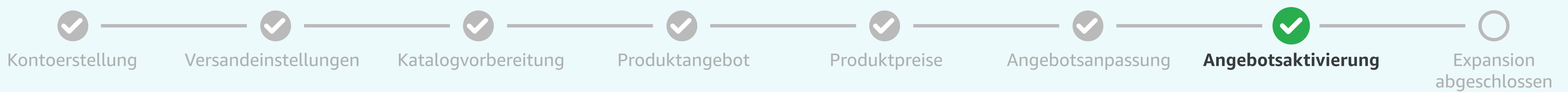


Angebotsanpassung



Der European Expansion Accelerator schließt Produkte aus, die ein potenzielles Risiko für den Ziel-Store darstellen, z. B. schwere und sperrige Produkte. In [Frage 7](#) finden Sie weitere Informationen zu Verkaufsbeschränkungen für Produkte mit potenziellem Risiko.

Aktivierung der Angebote

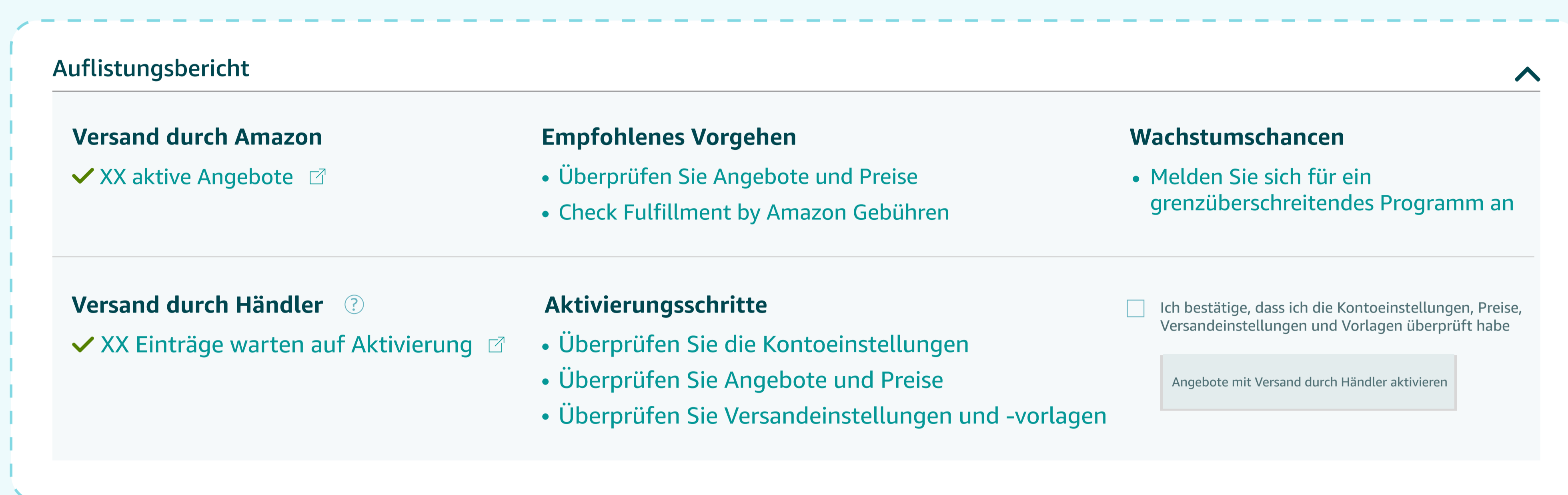


Dies ist der vorletzte Schritt des Expansionsprozesses. Sie werden durch eine Benachrichtigung von Amazon aufgefordert, Ihre expandierten Angebote zu überprüfen.

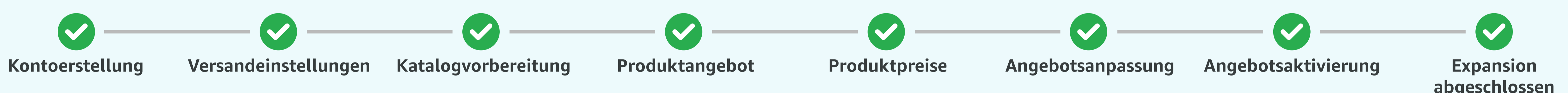
Ihre expandierten Angebote mit Versand durch Amazon und paneuropäischem Versand durch Amazon werden aktiviert und können von Kund:innen in einem Ziel-Store gekauft werden. Von Ihrer Seite besteht kein weiterer Handlungsbedarf.

Ihre expandierten Angebote mit Versand durch Händler können noch nicht von Kund:innen gekauft werden, da für Ihr Konto in den Ziel-Stores der Urlaubsmodus festgelegt ist. Um Ihre Angebote mit Versand durch Händler zu aktivieren, führen Sie die folgenden *einfachen Aktivierungsschritte* aus:

1. Überprüfen Sie die Kontoeinstellungen, Angebote und Preise, Versandeneinstellungen und -vorlagen in den Ziel-Stores.
2. Klicken Sie neben dem Store, in den Sie expandiert haben, auf die Schaltfläche "Angebote mit Versand durch Händler aktivieren".

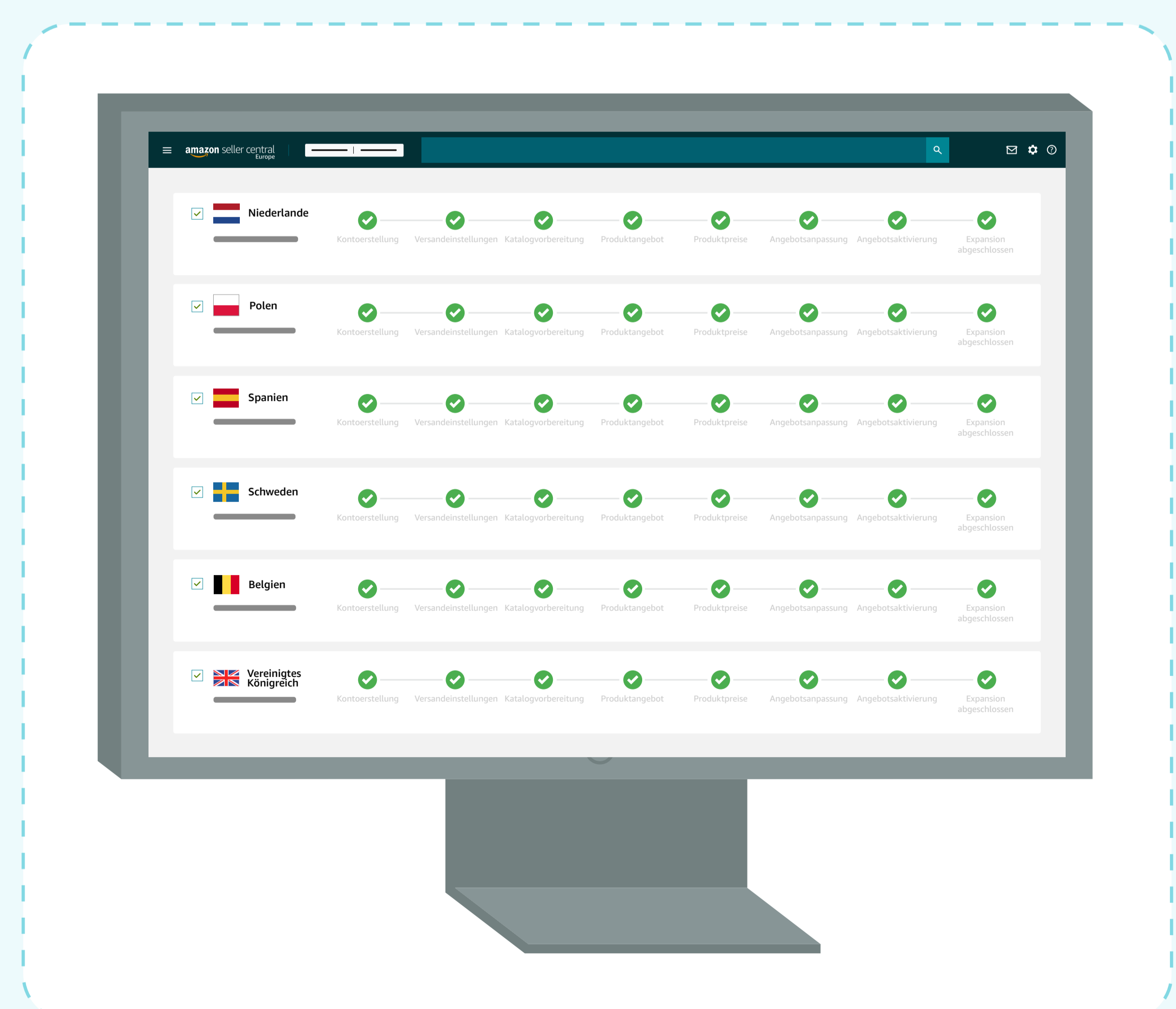


Expansion abgeschlossen

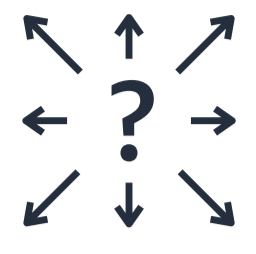


Sobald die Angebote mit Versand durch Händler aktiviert sind, ist der gesamte Expansionsprozess sowohl für Produkte mit Versand durch Amazon als auch für Produkte mit Versand durch Händler abgeschlossen. Sie erhalten eine Benachrichtigung von Amazon, in der die erfolgreiche Expansion bestätigt wird.

Im Bereich Häufig gestellte Fragen dieses Leitfadens erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen und wichtige Informationen über die internationale Expansion und erfahren mehr über die Lösung, einschließlich der Umsatzsteuerverpflichtungen und der Einhaltung von Produktvorschriften.



Häufig gestellte Fragen



1. Warum sollte ich expandieren? Ich verkaufe bereits in einem europäischen Amazon Store.

Wenn Sie nur in wenigen Stores verkaufen, ist Ihr Unternehmen anfällig für länderspezifische makroökonomische und regulatorische Veränderungen. Die Expansion in mehrere europäische Amazon Stores diversifiziert Ihre Einnahmequellen. Außerdem können Sie auf diese Weise von den Spitzenverkaufszeiten der unterschiedlichen Feiertage in Europa profitieren. Darüber hinaus gibt es in einigen Stores möglicherweise weniger Verkaufspartner in Ihrer Produktkategorie, wodurch sich ein Erstanbietervorteil für ergeben kann, da Sie zu den ersten Verkäufern in der entsprechenden Kategorie gehören.

Expandieren Sie mit dem European Expansion Accelerator, um Ihren Geschäftsbetrieb zu erweitern und um viele Millionen Kund:innen in neun Stores zu erreichen. Der Verkauf durch europäische Amazon Stores gibt Ihnen auch die Möglichkeit, Ihre Produkte in 28 europäische Länder zu exportieren.



2. Welche Umsatzsteuerpflichten habe ich, wenn ich in verschiedene Stores expandiere?

Wenn Sie in einen anderen europäischen Store expandieren, kann es erforderlich sein, dass Sie sich in diesem Land für die Umsatzsteuer registrieren. Die UOSS-Registrierung (Union One-Stop-Shop) kann in einigen Fällen ausreichen, um den Verwaltungsaufwand für die Beantragung einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer für jedes Land zu vermeiden, das Sie für die Expansion auswählen.

Obwohl jeder Amazon-Verkaufspartner selbst für die Einhaltung der Umsatzsteuerpflicht verantwortlich ist, haben wir eine Liste von Informationsquellen und Dienstleistungen zusammengestellt, die Ihnen helfen, Ihre steuerlichen Pflichten besser zu verstehen und mehr darüber zu erfahren:

- Auf der Seite [EU-Gesetzgebung zur Umsatzsteuer im E-Commerce-Bereich \(EU-VOEC\)](#) erfahren Sie, ob die UOSS-Registrierung bei Ihrer Expansion anwendbar ist.
- Erfahren Sie mehr über die [europäischen Umsatzsteuervorschriften](#), einschließlich der jüngsten Änderungen der Gesetzgebung im Vereinigten Königreich sowie in Deutschland und Frankreich.
- Prüfen Sie, welche [Handlungen Umsatzsteuerverpflichtungen auslösen](#).
- Auf der [Infoseite zu den europäischen Umsatzsteuervorschriften](#) erhalten Sie weitere Informationen und können einen speziellen Anbieter von Steuerdienstleistungen suchen.



3. Wie wird mein Ausgangs-Store ermittelt und ausgewählt?

Ihr Ausgangs-Store wird auf Basis folgender Szenarien ausgewählt:

- Wenn Sie in mehreren europäischen Stores verkaufen, ist der Store mit den meisten aktiven Angeboten Ihr Ausgangs-Store.
- Wenn Sie in mehreren europäischen Stores verkaufen und die Funktion [Internationale Angebotserstellung einrichten \(BIL\)](#) verwenden, ist der Ausgangs-Store für [BIL](#) Ihr Ausgangs-Store.
- Wenn Sie nur in einem europäischen Store verkaufen, ist dieser Store Ihr Ausgangs-Store.



4. Wie ändere ich meinen Ausgangs-Store?

Wenn Sie derzeit:

- in mehreren europäischen Stores verkaufen und die [Funktion Internationale Angebotserstellung einrichten](#) **nicht verwenden**, klicken Sie einfach auf der Startseite des European Expansion Accelerators auf die Schaltfläche "Ausgangs-Store ändern".
- in mehreren europäischen Stores verkaufen und die [Funktion Internationale Angebotserstellung einrichten](#) **verwenden**, folgen Sie den Anweisungen auf der Seite [Ausgangs-Store ändern](#).
- nur in einem europäischen Store verkaufen, können Sie Ihren Ausgangs-Store nicht ändern.



5. Warum kann ich nicht in alle Stores expandieren?

Sehen Sie sich die häufigsten Gründe an, warum einige Stores möglicherweise nicht für die Expansion zur Verfügung stehen:

- **Möglicherweise sind Sie im Ziel-Store nicht als professioneller Verkaufspartner registriert.** Verwenden Sie das Drop-down-Menü für die Länderauswahl in Ihrem Seller Central-Konto, um zu überprüfen, ob Sie im Rahmen des einheitlichen europäischen Marketplace-Kontos in allen europäischen Stores registriert sind. Wenn einer der Stores in Ihrem Konto fehlt, rufen Sie die Seite Verkauf für mehrere Marketplace-Sites aktivieren auf.
- **Für den Ziel-Store ist möglicherweise eine lokale Umsatzsteuernummer oder eine UOSS-Registrierung (Union One-Stop-Shop) erforderlich.** Es wird eine Fehlermeldung neben Stores angezeigt, für die eine lokale Umsatzsteuer- oder UOSS-Registrierung erforderlich ist. Besuchen Sie die Infoseite zu den europäischen Umsatzsteuervorschriften, um Ihr Verständnis der europäischen Umsatzsteuerregelung zu vertiefen, und laden Sie dann Ihre Umsatzsteuernummer oder UOSS-Registrierung hoch, um in diesen Store zu expandieren.
- **Ihr Konto im Ziel-Store ist möglicherweise inaktiv.** Ein inaktiver Kontostatus kann auf ein laufendes KYC-Verfahren, fehlende Bankkontoinformationen oder Einstellungen zum Urlaubsmodus zurückzuführen sein. Rufen Sie die Seite Informationen zum Verkäuferkonto auf, um Ihren Kontostatus zu überprüfen und die für die Kontoaktivierung erforderlichen Schritte durchzuführen.
- **Die Versandeinstellungen und -vorlagen Ihres Ausgangs-Stores werden derzeit möglicherweise nicht unterstützt.** Ihr Anwendungsfall wird derzeit nicht vom European Expansion Accelerator unterstützt, wenn für die Expansion nur Angebote mit Versand durch Händler zur Verfügung stehen und Ihre SKUs mit Versand durch Händler mehr als einer Versandvorlage in Ihrem Ausgangs-Store zugewiesen sind. In Frage 6 finden Sie Informationen zu den unterstützten Versandeinstellungen und -vorlagen.



6. Ich verwende Versand durch Händler – kann ich den European Expansion Accelerator zur Expansion verwenden?

Sie können den European Expansion Accelerator zur Expansion Ihrer Angebote mit Versand durch Händler nutzen, wenn Ihre Versandeinstellungen und -vorlagen im Ausgangs-Store die folgenden Kriterien erfüllen:

1. Der Ausgangs-Store hat nur eine Versandvorlage.
2. In der Versandvorlage des Ausgangs-Stores ist der internationale Versand an den entsprechenden Ziel-Store aktiviert.
3. Sie haben in den letzten 12 Monaten mindestens eine Bestellung mit Versand durch Händler in das Land des ausgewählten Ziel-Stores versendet.

Die Expansion von Angeboten, die im Ausgangs-Store mehreren Versandvorlagen zugeordnet sind, wird in Kürze möglich sein.



7. Wie kann ich sicherstellen, dass meine Produkte mit allen Gesetzen und Vorschriften in den Stores, in die ich expandiert habe, konform sind?

Die Compliance-Vorschriften in Europa ändern sich regelmäßig.

Ihre Produkte und Angebote müssen dabei allen Gesetzen und Vorschriften sowie den Richtlinien von Amazon einschließlich der Verkäufervereinbarung und der Kategorie-, Produkt- und Angebotsbeschränkungen entsprechen.

Wenn Sie zum ersten Mal international verkaufen, lesen Sie sich die folgenden Richtlinien und Informationen durch:

- Wichtige Informationen für internationale Verkäufer
- Import und Export von Lagerbestand
- Steuerrechtliche Vorschriften und gesetzliche Anforderungen
- Verkaufsbeschränkungen für Produkte mit höherem Risiko
- Kategorien und Produkte, für die eine Freischaltung erforderlich ist

Informieren Sie sich über vertrauenswürdige lokale Dienstleister von Amazon, die Ihnen bei der Einhaltung europäischer Produktvorschriften helfen können.



8. Wie werden die Gebühren für Versand durch Amazon im Ziel-Store berechnet, wenn die Preisregel "Gleicher Preis wie bei der Ausgangs-Marketplace-Site, Steuern und Gebühren werden angepasst" verwendet wird?

Die Preisregel berechnet die Versandgebühren auf Basis folgender Faktoren:

- Voraussichtlicher Standort, von dem aus die nächste Kundenbestellung versendet wird, geltende Versandprogramme und Gebühren (z. B. inländischer oder grenzüberschreitender Versand).
- Artikeltyp, Gewicht und Abmessungen zur Berechnung der spezifischen Versand- und Verkaufsgebühren auf Grundlage der [Gebühren für Versand durch Amazon](#). Wenn das Angebot für Gebührenaktionen berechtigt ist, wendet die Preisregel den Aktionswert an.

Wenn Sie diese Preisregel nur auf Lagerbestand mit paneuropäischem Versand durch Amazon anwenden, entspricht die geschätzte Versandgebühr für den Ziel-Store der inländischen Versandgebühr des Ziel-Stores (entsprechend den Vorteilen für den paneuropäischen Versand durch Amazon).

Ausführliche Beispiele finden Sie auf der Seite mit den [Preisregeln für "Internationale Angebotserstellung einrichten"](#).

Besuchen Sie unsere [speziellen Hilfeseiten](#), wenn in diesem Leitfaden nicht alle Ihre Fragen beantwortet wurden.