

Kindle Fire gibt Amazon neuen Wachstumsschub

08.03.2013, 11:58 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Mücke, Sturm & Company*

Amazon ist nicht zu bremsen: Bis zum Jahr 2017 ist ein Umsatzwachstum auf circa 14,6 Milliarden Euro zu erwarten

München, 8. März 2013 – Amazon ist auf dem Vormarsch: Ungeachtet massiver Kritik, Shitstorms und sonstiger aktueller Ärgernisse setzt der Web-Gigant seinen Erfolgskurs fort. Das neue Kindle Fire gibt dem Umsatzwachstum einen weiteren Schub und so lässt Amazon alle Mitbewerber weit hinter sich. Dies sind die Ergebnisse einer aktuellen Analyse der Managementberatung Mücke, Sturm & Company. Amazon wird demnach bis zum Jahr 2017 ein Umsatzwachstum auf circa 14,6 Mrd. Euro verzeichnen und damit seinen Marktanteil am deutschen E-Commerce-Markt auf 30 Prozent ausbauen. Achim Himmelreich, Partner bei Mücke, Sturm & Company erklärt seine Prognose: „Das Kindle Fire ist mehr als ein Tablet, es ist ein kleiner ‚Vertriebsagent‘. Amazon besitzt damit einen exklusiven Zugang zum Kunden, der mit dem Gerät die Shopping-Welt sprichwörtlich in seinen Händen hält. Die Konkurrenz - insbesondere der stationäre Handel - hat das Nachsehen und muss seine Geschäftsmodelle grundlegend reformieren.“

Wie Amazon den Markt für sich gewinnt:
Amazon ersetzt Google als Produktsuchmaschine

Produktsuchen und -käufe werden zunehmend direkt über Amazon durchgeführt. Der Internetriese setzt sich dabei als weltweite Produktsuchmaschine gegen seine Konkurrenten (z.B. Google) durch. Bereits 2011 wurden mehr als 30 Prozent aller Produktsuchen in den USA direkt über Amazon durchgeführt. In Deutschland ist Amazon mit 8,7 Mrd. USD Umsatz (c.a 6,6 Mrd. Euro) bereits heute klarer Marktführer unter den E-Commerce-Anbietern mit einem Marktanteil von circa. 22 Prozent.

Das Kindle Fire ist ein Umsatzverstärker

Weihnachten 2012 brachte Amazon in Deutschland den neuen Kindle Fire auf den Markt und eroberte diesen mit seinen preisgünstigen Geräten. Der kleine ‚Vertriebsagent‘ ist nicht nur ein reines Tablet, sondern stellt vielmehr eine Service-Leistung an den Kunden dar. Auf dem Kindle Fire können unter anderem E-Books, Apps, Filme etc. per One-Click konsumiert werden. Durch die enge Bindung des Nutzers an das gesamte Amazon-Ökosystem werden enorme zusätzliche Umsatzpotenziale generiert. Schätzungsweise stammen bereits heute etwa 11 Prozent des weltweiten Amazon-Umsatzes und sogar mehr als 30 Prozent des Gewinns aus dem Kindle-Ökosystem.

Das Ökosystem ist auf Expansion angelegt

Amazon investiert nahezu seine gesamten Erlöse in die Stärkung und Erweiterung des eigenen Ökosystems sowie die Eroberung zusätzlicher Marktanteile durch Umsatzwachstum. Das Unternehmen ist inzwischen ein Konzern, der neben dem Versandhandel auch Marktplätze, eigene Hardware, ein breites Spektrum an Content, Content Management-Lösungen sowie unterschiedliche Services anbietet. Langfristig wird sich die massive Investitions-Strategie, vor allem im Wettbewerb mit dem stationären Handel, auszahlen und in den Umsätzen des Unternehmens widerspiegeln.

Die Vertriebsstrategie setzt auf individualisierten Kundenservice

Unterstützt wird die Entwicklung durch Amazons Strategie der Kundendatengenerierung und -nutzung. Suchhistorien, Verkaufsgeschichte und weitere „Datenspuren“, die der Kunde bei der Nutzung von Amazon Services hinterlässt, werden zur Generierung individualisierter Werbung genutzt. Mit dem Kindle Fire hat sich Amazon ein weiteres Tool zum Kundenangang geschaffen. In Zukunft wird der Kindle Fire bereits vor dem Kunden „wissen“, was dieser sucht und trägt als Impulsgeber mit dieser individuellen Service-Leistung zu einer weiteren Umsatzerhöhung bei.

MS&C prognostiziert für Amazon Deutschland ein Umsatzwachstum auf ca. 14,6 Mrd. Euro bis zum Jahr 2017, was einem Anteil Amazons am deutschen E-Commerce-Markt von ca. 30 Prozent entspricht. Das Umsatzplus beträgt nach MS&C-Schätzung ca. 8 Mrd. Euro und wird den Wettbewerbern des stationären Handels entzogen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sind also grundlegende Änderungen in den Geschäftsmodellen des stationären Handels notwendig.

Portrait

Mücke, Sturm & Company (MS&C) wurde 2002 von Michael Mücke und Patrick Sturm als partnergeführtes Beratungsunternehmen in München gegründet. 2010 eröffnete die Managementberatung ein Büro in Darmstadt und 2011 einen Sitz in Köln. Heute zählt Mücke, Sturm & Company im deutschsprachigen Raum zu den führenden Managementberatungen der TIME-Branche (Telekommunikation, Informationstechnologie, Medien und Entertainment). Zu ihren Klienten gehören die größten Unternehmen dieser Industriesektoren. Zunehmend bringt MS&C ihre Expertise und Kompetenz auch in anderen Branchen erfolgreich ein. MS&C begleitet ihre Klienten von der Strategieentwicklung bis zur Umsetzung und bietet neben innovativen Konzepten auch messbaren Erfolg.

News-ID: 703918 • Views: 758 (Stand: 10.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/703918/Kindle-Fire-gibt-Amazon-neuen-Wachstumsschub.html>