

Amazon åbner i Danmark, Sverige og Finland, inden sommeren er over os.

Sådan lød prognosen for nylig i det svenske medie **Dagens Industri**.

Den snarlige invasion fra den amerikanske nethandels-giganten har vakt bekymring fra flere sider for dansk detailhandels overlevelse.

Tirsdag rykkede Amazon forbi Google og op på andenpladsen over de mest værdifulde amerikanske selskaber med en markedsværdi på astronomiske 768 mia. kr.

Men det er ikke alle, der ser sort på mulighederne i, at en stor elefant snart træder ind på scenen i dansk nethandel.

ANNONCE

**LÆS OGSÅ**



**Glem egen netbutik – nu skal danske firmaer lære at sælge via Amazon**

Den danske virksomhed Real Coffee, der producerer økologiske kaffekapsler til Nespresso og Dolce Gusto-kaffemaskiner, har det seneste år haft succes på Amazon med vækstrater på mellem 30 og 40 pct.

»I løbet af de seneste ni måneder har vi lavet en omsætning, der er større end den omsætning, vi har brugt fire år på at genere i Norge og Sverige. Det er med andre ord gået enormt stærkt på Amazon,« konstaterer direktør i Real Coffee, Lars Manfeld-Giese.

Han fortæller, at virksomheden i sin tid valgte Amazon på grund af manglende konkurrence i Skandinavien. Platformen er ifølge Lars Manfeld-Giese et godt sted at »føle sine internationale konkurrenter på tænderne«.

Kaffevirksomheden afleverer 25 pct. af sin omsætning til platformen, der i tilgift står for pakning og levering af kaffekapslerne.

»Ulempen er, at vi mister kunderelationen, men det er ikke anderledes end den relation, vi har til supermarkedskæder, hvor vi heller ikke kender slutkunden,« siger Lars Manfeld-Giese.

Den danske virksomhed har i kraft af samarbejdet med Amazon fået adgang til flere kundesegmenter, ikke mindst fra USA og Canada, hvor man netop har landet en aftale med en canadisk importør.

På trods af succesen erkender Lars Manfeld-Giese, at den danske detailbranche generelt står med en udfordring, når det kommer til Amazons indtog i Danmark.

»Hvis man sælger et generisk produkt, risikerer man at blive kørt over af et godstog, når Amazon kommer til Danmark. Men omvendt rummer platformen en masse muligheder for virksomheder med et veldefineret koncept som vores. Amazon er en kæmpe brandslange fyldt med kunder, man kan stikke sit sugerør ned i.«

I starten af marts lancerede DI handel i samarbejde med Copenhagen Business School projektet "E-eksport via online markedspladser", der med 8,8 mio. kr. fra Industriens Fond skal hjælpe danske virksomheder med at sælge produkter via e-handelsplatforme herunder Amazon.

Om projektet siger direktør for DI Handel, Annette Falberg:

»Vi går ud og afdækker danske virksomheders holdninger til platforme som Amazon. Hvem bruger dem? Hvorfor og hvorfor ikke? Vi vil afdække fordele og ulemper. Herfra kan virksomhederne selv tage stilling til, hvorvidt de vil være på sådanne platforme.«

Frem for »akademisk teori« efterlyser Lars Manfeld-Giese dygtige danske e-handelskonsulenter, der har konkret erfaring med at etablere sig på Amazon.

»I konsulentbranchen findes der masser af konsulenter inden for Facebook og Google Adworks, men ingen specialisering inden for Amazon? Hvorfor ikke? Det er jo her salget er,« siger han.

For virksomheder, der ikke kan vente til analysens konklusioner og søger akut vejledning, peger Annette Falberg på regeringens vækstpakke, der med midler fra Erhvervstyrelsen vil bistå virksomheder, der vil ud på eksportmarkederne, med sparring.

»Det kan sagtens være i form af en e-handelsplatform som Amazon. Så man som virksomhed kan hente hjælp fra en ekspert om alt fra e-handelsplatforme, logistik og EU-jura,« lyder det fra Annette Falberg.

Sidste år brugte danskerne i alt 114,6 mia. kr. i netbutikker - 13,9 mia. kr. mere end i 2016.

Af den andel tegnede Amazon sig for 1,8 pct. - svarende til 2 mia. kr.

Hos Real Coffee er man derfor ikke i tvivl om, at der eksisterer et kæmpe potentiale for danske virksomheder på Amazon.

»De danske talenter på Amazon glimrer ved deres fravær. Der findes kæmpe store målgrupper på Amazon, så det er bare med at komme i gang,« lyder det fra Lars Manfeld-Giese.