

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

# ERFOLG

magazin

**DOSSIER**



10 PRAXIS-TIPPS FÜR  
AMAZON-EINSTEIGER

EXPERTE IN  
DIESER AUSGABE

**BUTRUS  
SAID**

# AMAZON

## als Wachstumssystem

Wie **Butrus Said** zum Amazon-Mentor wurde



4 190872 505003

Bilder: Erwin Zoor

E-PAPER AUSGABE 42 · 2026

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

# INHALT

## Interview

Skalieren statt Scheitern!  
Wie Butrus Said zum Amazon-Mentor  
wurde..... 4

## Titelthema

Warum europäische Private-Label-Marken  
die Zukunft des Amazon-Handels sind ..... 6

## Erfolg

10 Praxis-Tipps für Amazon-Einsteiger..... 8

## Angebote

AMZ Seller System ..... 10



Bild: Erwin Zbor

## Impressum

### ERFOLG Magazin Dossier

**Redaktion/Verlag**  
BACKHAUS Verlag GmbH  
ist ein Unternehmen der Backhaus Medien-  
gruppe Holding GmbH, Geschäftsführender  
Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)  
Chefredakteur (V. i. S. d. P.) Julien Backhaus

**Redaktion / Grafik**  
Anna Seifert, Laura Cecere, Lea Trägenap,  
Stefanie Klief  
E-Mail: [redaktion@backhausverlag.de](mailto:redaktion@backhausverlag.de)

Objektleitung: Judith Iben  
Layout und Gestaltung: Christina Meyer,  
Judith Iben  
E-Mail: [magazine@backhausverlag.de](mailto:magazine@backhausverlag.de)

**Onlineredaktion**  
E-Mail: [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)

**Herausgeber, Verleger:**  
Julien Backhaus

**Anschrift**  
Zum Flugplatz 44 | D-27356 Rotenburg  
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91  
E-Mail: [info@backhausverlag.de](mailto:info@backhausverlag.de)  
[www.backhausverlag.de](http://www.backhausverlag.de)

Vervielfältigung oder Verbreitung  
nicht ohne Genehmigung.

### Alle Rechte vorbehalten.

**Autoren** (V. i. S. d. P.)  
Die Autoren der Artikel und Kommentare  
im ERFOLG Magazin sind im Sinne des  
Presserechts selbstverantwortlich. Die Mei-  
nung der Autoren spiegelt nicht unbedingt  
die Meinung der Redaktion wider. Trotz  
sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion  
wird in keiner Weise Haftung für Richtig-  
keit geschweige denn für Empfehlungen  
übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen  
sind die Unternehmen verantwortlich.

Folgen Sie uns auch auf





**Julien Backhaus**  
Verleger und  
Herausgeber

Bild: Oliver Reisz

# Erfolg auf Amazon:

## Was starke Marken von der Masse trennt

**H**ändler, die Waren anbieten, und Kunden, die diese erwerben möchten – der Handel ist ein Gewerbe mit jahrtausendealter Tradition. Schon in der Steinzeit tauschten Menschen ihre Güter. Bis heute ist dieses Prinzip im Kern unverändert geblieben; der Marktplatz selbst allerdings hat sich stetig weiterentwickelt: In einer globalisierten Welt hat er sich nicht allein ins Digitale verlagert, sondern ist zusätzlich internationaler, schnelllebiger und komplexer geworden. Längst reicht es nicht mehr, die lauteste Stimme zu besitzen oder das günstigste Angebot zu platzieren. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einem effizienten System, das die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich zieht und Vertrauen aufbaut.

Dieser Ansicht ist jedenfalls der E-Commerce-Experte Butrus Said. Er weiß, wovon er spricht, hat er doch selbst erlebt, welche Potenziale ein sorgfältig ausgewähltes Produkt in Verbindung mit einer klaren Positionierung entfalten kann. Diese Erkenntnis ließ ihn Schritt

für Schritt vom mittellosen Weihnachtsmarktverkäufer mit Migrationshintergrund zum angesehenen Amazon-Seller und erfolgreichen Unternehmer werden. Ein Werdegang, der von harter Arbeit, lehrreichen Rückschlägen sowie der Bereitschaft, sich immer wieder neu zu erfinden und weiter zu entwickeln, geprägt war. Sein über Jahre erworbenes Wissen vermittelt der heutige E-Commerce-Experte, Speaker und Mentor mittlerweile an angehende Unternehmer. Dabei zeigt er ihnen, wie sie sich auf einem hart umkämpften Markt langfristig behaupten können. Wir freuen uns, Butrus Said für dieses Dossier gewonnen zu haben.

Wir können uns keinen besseren Experten vorstellen, der uns derart tiefe Einblicke in die Abläufe des Amazon-Handels gewährt und uns zugleich die psychologischen sowie strategischen Faktoren näherbringt, die gute Produkte zu starken Marken werden lassen.

Viel Vergnügen beim Lesen  
Ihr Julien Backhaus

Alle Dossiers  
kostenlos  
herunterladen

[erfolg-magazin.de/erfolg-dossier/](http://erfolg-magazin.de/erfolg-dossier/)



**Butrus Said** ist E-Commerce-Experte, Speaker und Mentor. Mit seinem »Amazon Seller System« hat er nach eigenen Aussagen über 1.800 Unternehmer zum Erfolg geführt.



# Skalieren statt Scheitern!

Wie **Butrus Said** zum Amazon-Mentor wurde

**E**r ist vom Migranten zum Mentor geworden: Butrus Said hat geschafft, wovon viele andere nur träumen. Doch was zunächst nach einer Bilderbuchkarriere klingt, ist das Ergebnis harter Rückschläge, unternehmerischer Fehler und einer radikalen Neuausrichtung. Welche Lektionen ihn auf seinem Weg geprägt haben, warum er heute auf schlanke Amazon-FBA-Systeme setzt und wie er andere in die unternehmerische Freiheit führen will, hat er uns im Interview verraten.

**Herr Said, Ihre Geschichte hat nicht in einem Büro, sondern mit 117 Euro Startkapital begonnen. Was war Ihr Antrieb?** Ich kam mit 17 Jahren aus Bethlehem nach Deutschland – mit einem Koffer und 117 Euro. Ich sprach kaum Deutsch, hatte keine Kontakte und keine Sicherheiten. Aber ich hatte einen starken Wunsch: Freiheit. Freiheit, mein Leben selbst zu gestalten. Ich verkaufte handgeschnitzte Holzprodukte auf Weihnachtsmärkten – bei minus 16 Grad. Dort lernte ich, was harte Arbeit bedeutet. Doch ich merkte schnell: Wenn ich meine Zeit gegen Geld tausche, stoße ich irgendwann an Grenzen. Im Jahr 2004 entdeckte ich den Onlinehandel. An einem einzigen Tag machte ich online mehr Umsatz als an einem ganzen Wochenende im Schnee. Da wusste ich: Das ist skalierbar. Das ist Zukunft.

»Heute weiß ich: **Erfolg entsteht nicht durch Größe, sondern durch Effizienz.** Ein schlankes Unternehmen ist flexibler, schneller und profitabler.«

– **Butrus Said**

**Sie bauten später ein Unternehmen auf – und mussten Insolvenz anmelden. Was war daran das Schwerste für Sie?**

Der schwerste Moment war nicht der finanzielle Verlust. Es war der Tag, an dem ich meinen Mitarbeitern sagen musste: »Es geht nicht weiter.« Ein Unternehmen ist wie ein Baby. Man baut es auf, kämpft dafür – und dann muss man es loslassen. Ich saß danach oft im Auto und habe geweint. Nicht wegen des Geldes, sondern wegen der Verantwortung.

**Warum kam es zur Insolvenz?**

Zu hohe Fixkosten – eigene Logistik, eigene Systeme, eigene Software. Ich wollte alles kontrollieren. Heute weiß ich: Erfolg entsteht nicht durch Größe, sondern durch Effizienz. Ein schlankes Unternehmen ist flexibler, schneller und profitabler.

**Was braucht es für den Erfolg auf Amazon?**

Erfolg auf Amazon entsteht nicht durch billigen Einkauf in Asien, sondern durch intelligente Positionierung, stabile Partner-

schaften – oft innerhalb Europas – und ein schlankes, kapital-effizientes System. Man sollte eine Marke mit System aufbauen – nicht ein Produkt mit Hoffnung. Viele Amazon-Händler verkaufen Produkte – keine Marken. Sie denken in Einkaufspreisen, statt in Verkaufspreisen. Und sie verstehen ihre Zielgruppe nicht tief genug. Eine Familie aus der Mittelschicht spart vielleicht bei sich selbst – aber nicht bei ihren Kindern. Wer das versteht, verkauft nicht über Preis, sondern über Wert. Ich möchte mindestens 500 Unternehmer dabei begleiten, sich ein unabhängiges, schlankes und profitables Unternehmen aufzubauen. Nicht für schnellen Reichtum. Sondern für langfristige Freiheit.

**Was würden Sie Ihrem 25-jährigen Ich heute raten?**

Investiere in dich! Setze keinen Preis auf deine Weiterbildung. Ein Baum, der nicht wächst, stirbt. Zeit mit erfolgreichen Unternehmern zu verbringen, ist wertvoller als jedes einzelne Buch. ♦ AS



Bilder: Erwin Zoor



# Warum **europäische Private-Label-Marken** die Zukunft des Amazon-Handels sind

EIN FACHBEITRAG VON BUTRUS SAID

Viele Händler starten mit der Idee, Produkte günstig in Asien einzukaufen und mit möglichst hoher Marge weiterzuverkaufen. Doch genau dieses Modell wird zunehmend zum Risiko. Amazon ist kein schwieriges Geschäftsmodell – es ist ein kapitalintensives. Wer Ware importiert, bindet Kapital für Monate. Produktion, Transport, Zoll, Lagerung – bevor Umsatz entsteht, ist viel Liquidität blockiert. Gerät der Verkauf ins Stocken, fehlt Handlungsspielraum. Hier liegt ein strategischer Vorteil europäischer Hersteller. Kürzere Lieferwege ermöglichen schnellere Nachproduktion.

#### Erfolg endet nicht beim Einkaufspreis

Persönliche Kommunikation schafft bessere Qualitätskontrolle. Und entscheidend: Zahlungsziele. Während viele Händler vollständig in Vorleistung gehen, lassen sich innerhalb Europas häufig Zahlungsziele von 30 bis 90 Tagen vereinbaren – sobald Vertrauen besteht. Das reduziert Kapitalbindung und ermöglicht Wachstum ohne externe Kredite.

»**Made in Europe** steht für Stabilität, Transparenz und Qualität – Aspekte, die in unsicheren Zeiten an Bedeutung gewinnen. Langfristig entscheidet Qualität über Wiederkäufe.«  
– **Butrus Said**

Doch der eigentliche Erfolgsfaktor liegt nicht nur in der Beschaffung – sondern in der Positionierung. Wer sich ausschließlich über den Einkaufspreis definiert, gerät in den Preiskampf. Wer sich über Wert, Qualität und klare Zielgruppenansprache positioniert, kann höhere Verkaufspreise durchsetzen.

#### Markenzeichen »Made in Europe«

»Made in Europe« steht für Stabilität, Transparenz und Qualität – Aspekte, die in unsicheren Zeiten an Bedeutung gewinnen. Langfristig entscheidet Qualität über Wiederkäufe. Marketing erzeugt Aufmerksamkeit – Qualität erzeugt Vertrauen.

Erfolg entsteht daher nicht durch günstige Ware, sondern durch:

- klare Zielgruppenfokussierung
- emotionale Markenführung
- datenbasierte Produktentwicklung
- schlanke Kostenstruktur
- stabile Herstellerpartnerschaften

Wer eine Marke mit System aufbaut, gestaltet den Markt aktiv – statt ihm hinterherzulaufen. ♦



Bilder: Erwin Zoor, Jakob Günther

amazon  
sellersystem

ONLINE-  
HANDEL  
OFFENSIV



# 10 Praxis-Tipps für Amazon-Einsteiger

1. **Starte – statt auf das perfekte Modell zu warten.**  
Perfektion verhindert Umsetzung. Erfolg entsteht durch Handeln.
2. **Verdiene schnell erste Umsätze.**  
Erste Verkäufe brechen Glaubenssätze und schaffen Momentum.
3. **Verkaufe niemals ein Produkt, das du nicht selbst geprüft hast.**  
Bestelle Muster! Qualität ist langfristig entscheidend.
4. **Arbeite datenbasiert statt nach Bauchgefühl.**  
Analysiere Nachfrage, Wettbewerb und Suchintention systematisch.
5. **Denke in Nischen, nicht in Massenmärkten.**  
Große Marken dominieren Massenmärkte – Nischen bieten Chancen.
6. **Verkaufe Emotionen, nicht nur Funktionen.**  
Menschen kaufen Ergebnisse – nicht Produkte.
7. **Optimiere deine Bilder strategisch.**  
Das erste Bild muss sofort verständlich sein. Danach folgt die emotionale Reise.
8. **Lerne aus Bewertungen.**  
Negative Rezensionen sind kostenlose Marktforschung.
9. **Baue Hersteller-Beziehungen auf.**  
Sehe Produzenten als Partner – nicht als Mittel zum Zweck
10. **Skaliere erst, wenn dein Fundament stabil ist.**  
Stabiles Cashflow-Management schlägt schnelles Wachstum. ♦

»Optimiere deine Bilder strategisch. Das erste Bild muss sofort verständlich sein. Danach folgt die emotionale Reise.«

– Butrus Said





BUTRUS SAID

# AMZ Seller System

## – Von 0 zur eigenen Marke mit System



**Kostenloses Buch sichern**

**Jetzt Termin vereinbaren**

Das **AMZ Seller System** kombiniert Software und Mentoring zu einem strukturierten 12-Monats-Programm.

## Inhalte:

- Gemeinsame Produktauswahl
- Markt- und Keyword-Analyse
- Positionierungsstrategie
- PPC-Strategie
- Markenaufbau
- Produktentwicklung
- Marktführende-Strategien
- Mindset-Training

- **Bisher begleitet:** über 1.800 Unternehmer
- **Aktiv betreut:** über 1.200
- **Erste Gewinne:** häufig nach 5–6 Monaten
- **Standorte:** Stuttgart & Dubai
- **Team:** über 20 Mitarbeiter

## Teilnehmer erhalten:

- Zugriff auf umfassende Lernvideos
- 1:1 Strategietermine
- Fünf Live-Calls
- Persönliche Positionierungsarbeit
- Zugang zur Analyse-Software
- 7 Tage kostenfreie Testphase der Software

**Zum AMZ Seller System**





# ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf [www.erfolg-magazin.de/shop](http://www.erfolg-magazin.de/shop)  
oder scanne den Code.

