

Amazon FBA vs. FBM für Instrumentenhändler: Kosten, Logistik, Gewinn

Welches Modell passt zu Ihrer Gitarre, Ihrem Keyboard und Ihrem Budget?

Sandra Kreutz · 17.08.2026

Vor drei Jahren saß mir ein Schüler in meinem Unterrichtszimmer gegenüber, der mir von seinem Traum erzählte: Gitarren und Keyboard online verkaufen, am besten bei Amazon. Er hatte gerade zehn gebrauchte Instrumente gekauft und wusste nicht, wo er anfangen sollte. Seine erste Frage war nicht "Wie schreibe ich ein Listing?" - es war "FBA oder FBM?". Ich musste zugeben, dass ich damals selbst nicht wusste, welches Modell für jemanden wie ihn sinnvoll wäre. Seitdem habe ich beide Systeme im Detail studiert, mit anderen Musikhändlern gesprochen und reale Zahlen gesammelt. Heute kann ich Ihnen zeigen, wie Sie diese Entscheidung treffen.

Was sind FBA und FBM überhaupt?

Amazon bietet Verkäufern zwei grundlegend unterschiedliche Fulfillment-Modelle an. Das eine ist teuer und komfortabel, das andere sparsam und anstrengend. Welches welches ist, hängt von Ihrer Situation ab.

FBA (Fulfillment by Amazon) bedeutet: Sie schicken Ihre Instrumente an ein Amazon-Lagerzentrum. Amazon kümmert sich um Lagerung, Versand, Retouren und Kundenservice. Sie zahlen dafür Gebühren pro Artikel und pro Monat. Ein Keyboard, das bei Ihnen im Regal kostet keinen Platz, kostet bei Amazon Lagergeld.

FBM (Fulfillment by Merchant) bedeutet: Sie lagern alles selbst, Sie versenden selbst, Sie bearbeiten Retouren selbst. Amazon ist nur die Verkaufsplattform. Sie zahlen Provisionen, aber keine Lagergebühren. Dafür brauchen Sie einen gut organisierten Lagerraum - oder Ihren Wohnzimmerschrank.

Der Unterschied ist nicht akademisch. Für einen Anfänger mit fünf Gitarren ist FBM wahrscheinlich richtig. Für jemanden mit hundert Instrumenten und Platz ist FBA möglicherweise rentabler. Aber rechnen muss man selbst.

Die Kostenstruktur von FBA im Detail

FBA klingt einfach: Sie packen, Sie schicken, Amazon macht den Rest. Aber die Kosten sind komplex und unterscheiden sich stark je nach Produktgröße, Gewicht und wie lange es lagert.

Nehmen wir ein konkretes Beispiel: eine akustische Gitarre im Standard-Format. Sie wiegt etwa 1,5 kg und hat die Maße 100 × 30 × 10 cm. Bei Amazon fallen folgende Kosten an:

- Versand zum FBA-Lager: Sie zahlen selbst, um Ihre Gitarre dorthin zu bringen. Mit DHL oder einem Paketdienst rechnet man mit 15-25 Euro pro Karton, je nachdem wie viele Instrumente Sie auf einmal verschicken.
- Lagergebühren: In den Monaten Januar bis September kostet es 5,60 Euro pro Kubikmeter und Monat. Eine Gitarre braucht etwa 0,003 Kubikmeter. Das sind im Monat

etwa 1,70 Cent - klingt wenig, ist aber pro Instrument über das Jahr gerechnet spürbar, wenn Sie viele haben.

- **Fulfillment-Gebühren:** Das ist das Kernstück. Für eine Gitarre zahlen Sie pauschal etwa 3,50 bis 4,50 Euro pro Verkauf, je nachdem ob Standard oder Oversize. Ein Keyboard kostet wegen des größeren Volumens eher 5,50 Euro.
- **Gebühren Oktober bis Dezember:** Die Lagergebühren verdoppeln sich in der Weihnachtszeit. Das ist wichtig für Ihre Planung.

Angenommen, Sie verkaufen eine gebrauchte Gitarre für 120 Euro. Die Provisionsgebühr bei Amazon liegt bei etwa 15 % (für Musikinstrumente) - das sind 18 Euro. Dazu kommen die Fulfillment-Gebühren von 4 Euro. Zusammen: 22 Euro Gebühren. Wenn die Gitarre einen Monat lagert, kommen noch etwa 0,02 Euro Lagergebühren hinzu. Von Ihrem 120-Euro-Verkauf bleiben nach den Amazon-Gebühren etwa 98 Euro. Davon müssen Sie noch Ihre Einkaufskosten abziehen.

"Die größte Überraschung für neue FBA-Händler ist nicht die Fulfillment-Gebühr, sondern wie schnell sich Lagergebühren aufsummieren, wenn ein Artikel nicht verkauft wird."

Es gibt aber auch Vergünstigungen. Wenn Sie ein "Professional Seller"-Konto haben (kostet 39,99 Euro im Monat), sparen Sie pro Verkauf 0,30 Euro Verkaufsgebühr. Bei über 130 Verkäufen im Monat zahlt sich das aus. Für einen Instrumentenhändler mit echtem Volumen ist das Standard.

Die Kostenstruktur von FBM im Detail

FBM ist auf den ersten Blick günstiger. Sie zahlen nur die Verkaufsgebühr (etwa 15 % für Instrumente) und die Referral Fee, die bei Musikinstrumenten etwa 15 % beträgt. Das bedeutet: Bei einem 120-Euro-Verkauf zahlen Sie etwa 18 Euro an Amazon. Sonst nichts.

Aber FBM hat versteckte Kosten:

- **Versand:** Sie müssen die Gitarre verschicken. Mit DHL oder DPD rechnet man für eine Gitarre mit 8-15 Euro Porto, je nach Zielort. Das können Sie in den Verkaufspreis einkalkulieren, aber es reduziert Ihre Marge.
- **Retouren:** Wenn ein Kunde die Gitarre zurückschickt (und das passiert, besonders bei Musikinstrumenten), zahlt der Kunde normalerweise das Porto. Aber nicht immer, und nicht bei jedem Grund. Mit 5-10 % Rücklaufquote bei FBM ist zu rechnen.
- **Lagerraum:** Das ist der versteckte Kostenfaktor. Wenn Sie zehn Gitarren lagern, brauchen Sie einen stabilen Ständer, einen trockenen Raum und einen Platz, der nicht zu heiß wird. Das kostet Sie entweder Miete (wenn Sie Platz machen müssen) oder zumindest Organisationsaufwand.
- **Zeit:** Jeder Verkauf bedeutet: Artikel verpacken, Versandschein drucken, zur Post. Bei zehn Verkäufen im Monat ist das eine bis zwei Stunden Arbeit die Woche. Das ist nicht kostenlos.

Rechnen wir das gleiche Beispiel durch: Sie verkaufen eine Gitarre für 120 Euro. Die Gebühren sind 18 Euro. Sie zahlen 10 Euro Porto. Sie verdienen 92 Euro. Wenn Sie die Gitarre selbst für 60 Euro gekauft haben, bleibt ein Gewinn von 32 Euro. Das klingt besser als bei FBA - aber nur wenn Sie die Zeit nicht zählen.

Lagerlogistik: Der praktische Unterschied

Die Kostenrechnung ist wichtig, aber die Logistik ist der tägliche Realismus.

Ich habe einen Schüler, der mit FBM angefangen hat. Er hatte acht gebrauchte Keyboards in seinem Kellerraum stehen. Jedes Keyboard ist groß - etwa so breit wie ein Schreibtisch - und wiegt 20-30 kg. Nach drei Monaten hatte er fünf davon verkauft. Die anderen drei standen immer noch da. Der Kellerraum wurde immer voller. Er brauchte einen besseren Ständer. Er musste Platz für neue Käufe machen. Nach einem Jahr war er frustriert und hat zu FBA gewechselt.

Mit FBA wäre das anders gelaufen. Er hätte alle acht Keyboards an ein Amazon-Lager geschickt. Sie wären dort gelagert worden, ohne dass er sich kümmern musste. Wenn drei nicht verkauft wurden, hätte er Lagergebühren gezahlt - etwa 3-5 Euro pro Monat pro Keyboard. Das wären über ein Jahr gerechnet etwa 100-150 Euro zusätzlich gewesen. Aber sein Kellerraum wäre leer geblieben. Für jemanden mit wenig Platz ist das wertvoll.

Andererseits: Wenn Sie einen großen Lagerraum haben oder ein Musikstudio betreiben, in dem Instrumente ohnehin stehen, ist FBM wirtschaftlicher. Ein anderer Schüler von mir hat ein kleines Unterrichtsstudio mit Platz für etwa 15 Instrumente. Er verkauft über FBM und zahlt keine zusätzliche Miete. Bei ihm ist FBM klar die bessere Lösung.

Für Instrumente ist die Logistik auch deshalb wichtig, weil sie empfindlich sind. Eine Gitarre kann bei unsachgemäßer Lagerung verziehen. Ein Keyboard braucht trockene Luft. FBA-Lager sind klimatisiert und stabil - das ist ein versteckter Vorteil. FBM bedeutet: Sie sind selbst verantwortlich.

Verkaufsgeschwindigkeit und Sichtbarkeit

Hier kommt ein Punkt, den viele Anfänger übersehen: FBA-Produkte verkaufen oft schneller als FBM-Produkte.

Das liegt daran, dass Amazon sein eigenes Fulfillment-System bevorzugt. Wenn zwei Verkäufer die gleiche Gitarre zum gleichen Preis anbieten, und einer nutzt FBA, wird Amazons Algorithmus eher den FBA-Angebot oben anzeigen. Das ist nicht fair, aber es ist so. Dazu kommt: Prime-Kunden vertrauen FBA mehr. Sie wissen, dass es schnell ankommt und dass Amazon der Ansprechpartner ist, nicht ein unbekannter Privatverkäufer.

Das bedeutet konkret: Bei FBA können Sie mit einer niedrigeren Rücklaufquote rechnen (etwa 3-5 %), weil die Kunden vertrauensvoller sind. Bei FBM sind es eher 8-12 %. Das ist ein realer Vorteil für FBA, der in die Kostenrechnung gehört.

Allerdings: Wenn Sie Ihre FBM-Listings sehr gut optimieren - professionelle Fotos, detaillierte Beschreibungen, schnelle Antworten auf Fragen - können Sie diesen Nachteil teilweise ausgleichen. Das kostet aber Zeit.

Gebührenvergleich in einer Tabelle

Diese Tabelle zeigt: Bei schnellem Verkauf ist FBA günstiger. Bei langsamen Verkäufen wird FBA durch Lagergebühren teuer, und FBM wird attraktiver.

Wann FBA sinnvoll ist

FBA passt zu Ihnen, wenn folgendes zutrifft:

- Sie verkaufen regelmäßig mehr als 20 Instrumente pro Monat. Dann amortisieren sich die Gebühren.
- Sie haben wenig Lagerplatz. Das Amazon-Lager ist billiger als zusätzliche Miete.
- Sie wollen schnelle Verkäufe. FBA-Artikel sind Prime-berechtigt und haben höhere Umwandlungsquoten.
- Sie mögen Logistik nicht und zahlen lieber dafür, dass jemand anderes sie übernimmt.
- Sie verkaufen hochwertige Instrumente (über 300 Euro). Dann sind die prozentualen Gebühren größer, aber auch der absolute Gewinn, und Sie können FBA-Gebühren leichter tragen.
- Sie haben saisonale Spitzen (z.B. vor Weihnachten). FBA hilft, diese Spitzen zu bewältigen, ohne dass Sie selbst lagern müssen.

Für einen professionellen Musikhändler ist FBA oft die bessere Wahl, besonders wenn er ein breites Sortiment hat.

Wann FBM sinnvoll ist

FBM passt zu Ihnen, wenn folgendes zutrifft:

- Sie verkaufen weniger als 10 Instrumente pro Monat. Dann lohnt sich FBA nicht.
- Sie haben Platz - einen Kellerraum, ein Musikstudio, einen Hobbyraum. Dann ist FBM kostenlos.
- Sie mögen volle Kontrolle. Sie wissen, wie Ihre Instrumente verpackt sind, und Sie können schnell reagieren, wenn etwas schiefgeht.
- Sie verkaufen spezialisierte oder seltene Instrumente. Dann sind Ihre Kunden bereit, auf FBM-Versand zu warten, und der Preis ist höher.
- Sie mögen es, direkt mit Kunden zu kommunizieren. Bei FBM sind Sie der erste Ansprechpartner, nicht Amazon.

Für einen Hobbymusiker, der ein paar alte Instrumente verkauft, ist FBM oft die richtige Wahl.

Die Hybrid-Strategie

Es muss nicht entweder-oder sein. Viele erfolgreiche Instrumentenhändler nutzen beide Modelle parallel.

Die Strategie: Teure oder beliebte Instrumente bei FBA, damit sie schnell verkaufen und Prime-berechtigt sind. Seltene oder spezialisierte Instrumente bei FBM, wo die Marge höher ist, weil keine FBA-Gebühren anfallen. Ein Keyboard für 400 Euro geht über FBA. Eine alte Mandoline für 80 Euro geht über FBM.

Das erfordert mehr Organisationsaufwand - Sie müssen zwei Lagerbestände führen. Aber es ist wirtschaftlich oft optimal. Ich kenne einen Händler, der genau so arbeitet, und er sagt, dass seine Gewinnmarge so um 15 % höher ist als bei reinem FBA oder reinem FBM.

Häufige Anfängerfehler

Wer mit Amazon anfängt, macht oft die gleichen Fehler.

Fehler 1: Zu schnell zu FBA wechseln. Viele denken: "FBA ist professioneller, also fange ich damit an." Aber wenn Sie zehn Instrumente im Monat verkaufen, zahlen Sie für FBA drauf. Fangen Sie mit FBM an, und wechseln Sie später.

Fehler 2: Die Lagergebühren unterschätzen. "Mein Keyboard lagert nur einen Monat, das kostet fast nichts." Aber wenn fünf Keyboards lagern und die durchschnittliche Lagerdauer drei Monate ist, werden die Kosten schnell spürbar. Rechnen Sie voraus, nicht rückwärts.

Fehler 3: Versandkosten nicht kalkulieren. Bei FBM müssen Sie das Porto in den Preis einrechnen, nicht als Überraschung am Ende. Wenn Sie eine Gitarre für 120 Euro verkaufen, aber 15 Euro Porto zahlen, sinkt Ihre Marge um 12,5 %. Das ist nicht unerheblich.

Fehler 4: Die Rücklaufquote ignorieren. Bei Amazon ist eine Rücklaufquote von 5-10 % normal. Das bedeutet: Jeder zehnte Verkauf wird wahrscheinlich zurückgegeben. Wenn Sie das nicht in Ihren Preis einrechnen, werden Sie überrascht sein.

Fehler 5: Zu viele Instrumente auf Lager nehmen. Gerade bei FBM ist es verlockend, billig einzukaufen und viel zu lagern. Aber ein Keyboard, das nicht verkauft wird, bindet Platz und Kapital. Fangen Sie klein an und skalieren Sie, wenn Sie Verkäufe haben.

Praktische Checkliste für Ihre Entscheidung

Hier ist eine konkrete Checkliste, mit der Sie entscheiden können:

- Wie viele Instrumente möchten Sie im ersten Monat verkaufen? Wenn weniger als 10, dann FBM. Wenn mehr als 30, dann FBA.
- Wie viel Lagerplatz haben Sie verfügbar? Wenn mehr als 20 Kubikmeter, dann FBM. Wenn weniger als 5 Kubikmeter, dann FBA.
- Wie viel Zeit möchten Sie in Logistik investieren? Wenn gerne, dann FBM. Wenn ungerne, dann FBA.
- Wie wichtig ist Ihnen schnelle Sichtbarkeit bei Amazon? Wenn sehr wichtig, dann FBA. Wenn nicht so wichtig, dann FBM.
- Welche Instrumente verkaufen Sie? Wenn Standard-Gitarren und Keyboards, dann FBA. Wenn seltene oder spezialisierte Instrumente, dann FBM.

Zählen Sie die Punkte: Mehr FBA-Antworten sprechen für FBA, mehr FBM-Antworten für FBM.

Fazit: Es gibt keine universelle Antwort

Die ehrliche Antwort auf die Frage "FBA oder FBM?" ist: Es kommt drauf an. Es gibt keine universelle Lösung.

Wenn ich heute mit meinem früheren Schüler sprechen würde, der mich damals fragte, würde ich sagen: "Fang mit FBM an. Du hast wenig Volumen und wenig Platz. Später, wenn du hundert Instrumente pro Jahr verkaufst und einen Lagerraum hast, dann rechne neu." Das ist nicht glamourös, aber es ist ehrlich.

Die beste Strategie ist: Testen Sie beide Modelle. Verkaufen Sie ein paar Instrumente

über FBM, ein paar über FBA. Messen Sie Ihre Kosten und Ihre Gewinne. Nach einem Monat wissen Sie, was für Sie passt. Und in einem Jahr, wenn sich Ihre Situation geändert hat, passen Sie an.

Das ist nicht nur rational, sondern auch praktisch: Wenn Sie wie ich aus dem direkten Unterrichtsalltag kommen, wissen Sie, dass jeder Musikschüler anders ist. Jeder lernt in seinem Tempo. Genauso ist jeder Instrumentenhändler anders. Die beste Lösung ist nicht die theoretisch optimale, sondern die, die zu Ihrem Leben passt.