

eBay Kleinanzeigen vs. eBay Shop: Wo verkauft man Musikequipment besser?

Gebührenvergleich, Reichweite und echte Verkaufszahlen für Instrumente und Audiotechnik

Sandra Kreutz · 21.08.2026

Vor zwei Wochen saß mir in meinem Unterrichtsraum ein Schüler gegenüber, der sein altes Yamaha-Keyboard verkaufen wollte. "Sandra, soll ich es auf Kleinanzeigen oder im eBay Shop anbieten?", fragte er. Ich merkte, dass ich diese Frage in den letzten Monaten viel häufiger höre - und dass viele Musikbegeisterte, die regelmäßig Equipment verkaufen, keine klare Antwort haben. Die Wahrheit ist: Es kommt darauf an, was Sie verkaufen und wie viel Zeit Sie investieren möchten.

Die Gebührenstruktur: Was kostet es wirklich?

Beginnen wir mit den Zahlen, die für viele Verkäufer entscheidend sind. eBay Kleinanzeigen ist kostenlos - das ist die offensichtliche Stärke. Sie zahlen nichts für die Anmeldung, nichts für das Einstellen von Anzeigen, und selbst wenn Sie fünf Gitarren gleichzeitig verkaufen, bleibt es kostenlos. Das klingt verlockend, ist aber nur die halbe Wahrheit.

Der eBay Shop funktioniert anders. Es gibt verschiedene Shop-Modelle: den Basic Shop (kostet nichts), den Premium Shop (ab 27,95 Euro monatlich) und den Top Shop (ab 74,95 Euro monatlich). Aber Achtung: Die Shop-Gebühr ist nur der Anfang. Für jeden verkauften Artikel zahlen Sie zusätzlich eine Verkaufsprovision von etwa 12,5 Prozent des Verkaufspreises plus 0,30 Euro Zahlungsabwicklungsgebühr. Das bedeutet konkret: Verkaufen Sie ein Keyboard für 200 Euro, gehen etwa 25 Euro an eBay.

Bei Kleinanzeigen sieht es anders aus. Hier zahlen Sie nur dann Gebühren, wenn Sie bestimmte Zusatzfunktionen nutzen - etwa das "Topangebot"-Feature, das Ihre Anzeige nach oben pusht, kostet zwischen 1 und 5 Euro pro Anzeige. Das ist optional. Viele erfolgreiche Verkäufer nutzen es gar nicht.

Rechnen wir durch: Wenn Sie monatlich vier Instrumente für je 150 Euro verkaufen, kostet Sie das auf dem eBay Shop etwa 75 Euro an Provisionen pro Monat - plus eventuell 27,95 Euro für den Premium Shop. Das sind zusammen über 100 Euro. Auf Kleinanzeigen kostet es Sie nichts, wenn Sie auf Topangebote verzichten.

Reichweite und Sichtbarkeit: Wer sieht Ihre Anzeige?

Die Gebühren sind aber nur eine Seite. Die andere ist: Wer kauft bei Ihnen? Und das hängt stark von der Reichweite ab.

eBay Kleinanzeigen hat in Deutschland etwa 10 Millionen aktive Nutzer monatlich. Es ist lokal orientiert - Käufer suchen in ihrer Region und können Abholungen vereinbaren. Das ist für Musikinstrumente ein großer Vorteil: Viele Menschen möchten ein Keyboard oder eine Gitarre vorher anfassen, testen, den Sound hören. Kleinanzeigen ermöglicht das perfekt. Sie stellen Ihre Anzeige rein, und innerhalb von 48 Stunden bekommen Sie

oft schon erste Anfragen von Leuten aus Ihrer Stadt.

Der eBay Shop hat eine andere Reichweite. eBay selbst hat weltweit über 130 Millionen Käufer. Das klingt beeindruckend, aber für Musikinstrumente ist die internationale Reichweite ein zweischneidiges Schwert. Versand ins Ausland ist teuer und kompliziert. Die meisten Käufer auf eBay Shop erwarten auch eine schnelle Versandabwicklung und professionelle Kommunikation - das ist zeitaufwändiger als auf Kleinanzeigen.

Aus meiner Erfahrung mit meinen Schülern: Auf Kleinanzeigen erhalten Sie oft Anfragen von Menschen, die wirklich kaufen möchten. Sie sehen die Anzeige, fahren vorbei, spielen das Instrument, und entweder kaufen sie es oder nicht. Die Quote ist höher. Auf dem eBay Shop bekommen Sie mehr Anfragen insgesamt, aber viele davon sind Schnäppchenjäger oder Menschen, die nur gucken.

Die Zahlungssicherheit und das Käuferschutzrisiko

Ein wichtiger Punkt, den viele übersehen: der Käuferschutz. Auf Kleinanzeigen zahlen Käufer oft per Überweisung oder Bargeld. Das bedeutet: Sie sind relativ sicher. Bargeld ist final, und bei Überweisungen können Sie die Zahlung überprüfen, bevor Sie das Instrument abgeben. Das Risiko ist niedrig.

Auf dem eBay Shop ist es anders. eBay hat einen starken Käuferschutz. Das ist gut für Käufer, aber problematisch für Verkäufer. Theoretisch kann ein Käufer ein Keyboard kaufen, es sich liefern lassen, behaupten, es sei beschädigt angekommen, und sein Geld zurückfordern - während Sie das Instrument schon versandt haben. In der Praxis passiert das nicht ständig, aber es passiert. Ich kenne einen Musiklehrer, dem das mit einem gebrauchten Synthesizer passiert ist. Er verlor den Artikel und das Geld.

Das ist ein verstecktes Risiko, das in Gebührenvergleichen oft nicht auftaucht.

Praktische Tipps für beide Plattformen

Wann Kleinanzeigen die bessere Wahl ist

Nutzen Sie Kleinanzeigen, wenn Sie lokal verkaufen möchten oder wenn Sie regelmäßig Instrumente verkaufen. Das ist besonders sinnvoll für gebrauchte Gitarren, Keyboards, Schlagzeuge oder Verstärker. Die Käufer in Ihrer Region können das Equipment testen, und Sie sparen Versandkosten und -risiken. Machen Sie aussagekräftige Fotos aus verschiedenen Winkeln, schreiben Sie eine ehrliche Beschreibung - "leichte Kratzer auf der Rückseite", "alle Tasten funktionieren" - und setzen Sie einen fairen Preis. Oft bekommen Sie innerhalb weniger Tage Anfragen.

Ein Tipp: Nutzen Sie das Topangebot-Feature gezielt. Nicht für jeden Artikel, aber wenn Sie etwas besonders schnell verkaufen möchten, zahlen Sie 2-3 Euro, und Ihre Anzeige rückt nach oben. Das lohnt sich oft schon bei einem 150-Euro-Keyboard.

Wann der eBay Shop sinnvoll ist

Der eBay Shop ist interessant, wenn Sie regelmäßig Neuwaren verkaufen oder ein größeres Sortiment haben. Wenn Sie etwa Saiten, Plektren, Kabel und andere Zubehörteile verkaufen, kann ein eBay Shop rentabel sein - die Versandkosten sind niedrig, und die Käufer erwarten sowieso Versand. Auch für spezialisierte oder

seltene Instrumente kann der Shop sinnvoll sein, weil Sie eine größere Käuferbasis erreichen.

Wichtig: Nutzen Sie die eBay-Shop-Tools richtig. Schreiben Sie gute Produktbeschreibungen, nutzen Sie alle verfügbaren Kategorien und Tags, und achten Sie auf Ihre Verkäuferbewertung. Eine hohe Bewertung (4,8 Sterne oder besser) ist auf eBay entscheidend.

Häufige Fehler beim Musikequipment-Verkauf

In meinem Unterricht höre ich immer wieder von Schülern, die ihre Instrumente nicht verkauft bekommen - obwohl sie gutes Equipment haben. Die häufigsten Fehler:

- Schlechte Fotos: Ein Keyboard auf dunklem Hintergrund, schief fotografiert, ohne Details - das verkauft sich nicht. Machen Sie Fotos mit natürlichem Licht, zeigen Sie das ganze Gerät und auch Details wie die Tastatur, die Rückseite und eventuelle Kratzer.
- Unrealistische Preise: Viele Verkäufer setzen ihre gebrauchten Gitarren zu hoch an. Schauen Sie sich an, was ähnliche Modelle aktuell kosten, und rechnen Sie 20-40 Prozent Rabatt für Gebrauchtes ein.
- Vage Beschreibungen: "Gitarre in gutem Zustand" ist zu wenig. Sagen Sie: "Fender Stratocaster, 1995er Modell, Ahorn-Hals, Rosewood-Griffbrett, zwei kleine Kratzer auf dem Korpus, alle Bünde spielbar, mit Originalkoffer."
- Keine Kontaktoptionen: Auf Kleinanzeigen sollte man Sie leicht erreichen. Antworten Sie schnell auf Anfragen, seien Sie freundlich, und bieten Sie mehrere Kontaktmöglichkeiten an.
- Versand unterschätzen: Wenn Sie auf dem eBay Shop verkaufen und Versand anbieten, berechnen Sie die Kosten realistisch. Ein Keyboard wiegt 10-20 Kilogramm - der Versand kostet 15-25 Euro. Das muss in Ihrem Preis enthalten sein.

Ein echtes Beispiel aus der Praxis

Vor drei Monaten verkaufte einer meiner Schüler, Thomas, ein gebrauchtes Roland-Keyboard für 250 Euro. Er stellte es zuerst auf dem eBay Shop ein - keine Anfragen in einer Woche. Dann versuchte er es auf Kleinanzeigen. Innerhalb von zwei Tagen hatte er fünf Anfragen, und am dritten Tag kam ein Käufer vorbei, spielte das Keyboard, und kaufte es sofort. Thomas zahlte bei Kleinanzeigen nichts, sparte sich den Versand, und das Geld war schnell auf seinem Konto.

Das ist typisch für Musikinstrumente. Die lokale Komponente ist oft wichtiger als die globale Reichweite.

Fazit: Die klare Empfehlung

Für die meisten Privatverkäufer und Hobbymusiker, die gebrauchte Instrumente verkaufen, ist eBay Kleinanzeigen die bessere Wahl. Es ist kostenlos, die Käufer sind lokal und motiviert, und Sie vermeiden Versandrisiken. Nutzen Sie aussagekräftige Fotos, ehrliche Beschreibungen und faire Preise - dann verkauft sich das Equipment schnell.

Der eBay Shop macht nur Sinn, wenn Sie regelmäßig viele Artikel verkaufen, Neuwaren

anbieten, oder spezialisiertes Zubehör vertreiben. Dann lohnt sich die Gebührenstruktur.

Ein letzter Tipp: Testen Sie beide Plattformen. Stellen Sie ein Instrument auf Kleinanzeigen ein, und wenn es nicht innerhalb von zwei Wochen verkauft wird, versuchen Sie es parallel auf dem eBay Shop. So finden Sie schnell heraus, welche Plattform für Ihre Artikel und Ihre Region besser funktioniert. Der Markt ist lokal unterschiedlich - was in Berlin funktioniert, kann in München anders sein.