

FBM vs. FBA: Welches Amazon-Modell spart Musikhändlern wirklich Geld?

Konkrete Kostenvergleiche und Strategien für Einsteiger mit kleinerem Budget - mit echten Zahlen aus 2026

Thomas Aigner · 18.08.2026

Im März 2026 saß ich im Lager eines Freundes in Köln-Ehrenfeld und sah mir an, wie er gerade seine erste Charge Kondensatormikrofone auspackte - 50 Stück à 120 Euro Einkaufspreis. Seine erste Frage war nicht "Wie viel Gewinn mache ich?", sondern "Kostet mich FBA oder FBM mehr?" Das ist die falsche Frage, aber eine typische. Die richtige lautet: Welches Modell passt zu meinem Budget, meiner Lagerfläche und meinen Verkaufszahlen?

Viele Anfänger im Musikbereich gehen davon aus, dass FBA - Fulfillment by Amazon - die Lösung für alle Probleme ist. Man schickt Ware rein, Amazon kümmert sich um alles, und der Händler sitzt zurück. Aber die Kosten für FBA sind seit 2025 deutlich gestiegen, und für kleine Budgets ist das oft ein Knockout-Kriterium. FBM - Fulfillment by Merchant - kostet weniger, setzt aber Eigenverantwortung voraus.

Überblick: FBA und FBM im Vergleich

Bevor wir in die Kosten gehen: Was unterscheidet diese Modelle überhaupt? Bei FBA (Fulfillment by Amazon) lagert der Händler seine Produkte in Amazons Lagern. Kundenbestellungen werden automatisch von Amazon kommissioniert, verpackt und versendet. Der Händler muss sich um Logistik, Retouren und Kundenservice kaum kümmern. Bei FBM (Fulfillment by Merchant) behält der Händler die Ware selbst oder in einem privaten Lager. Er verpackt und versendet selbst, bearbeitet Retouren und ist direkter Ansprechpartner für Kundenservice.

Für Musikequipment ist das relevant, weil die Produkte oft empfindlich sind - Kopfhörer, Monitore, Kabel brauchen gute Verpackung, und Reklamationen sind nicht selten. Das ändert die Kostenrechnung.

Die FBA-Kostenseite: Was Amazon wirklich kostet

Beginnen wir mit einer konkreten Rechnung. Ein Kondensatormikrofon wiegt etwa 500 Gramm, die Versandbox mit Verpackung 800 Gramm. Der Artikel hat einen Verkaufspreis von 149 Euro.

FBA-Gebühren für 2026 in Deutschland:

- Referenzgebühr: 8 % des Verkaufspreises = 11,92 Euro
- Versand- und Bearbeitungsgebühr: Für Artikel unter 1 kg in der Standardkategorie circa 3,50 Euro (variiert nach Gewicht und Kategorie)
- Lagerhaltungsgebühr: 0,87 Euro pro Artikel pro Monat (Standard-Lagerhaltung, bis 3 Monate)
- Inbound-Versand zu Amazon: Etwa 2,50 Euro pro Artikel (abhängig von Entfernung zum Lager)

Summe pro Artikel: $11,92 + 3,50 + 2,50 = 17,92$ Euro direkte Gebühren, plus anteilige Lagerhaltung. Verkauft der Händler das Mikrofon innerhalb von zwei Wochen, addieren sich etwa 0,50 Euro Lagerhaltung. Realistische Gesamtkosten: 18,42 Euro pro verkauftem Artikel, das sind 12,4 % des Verkaufspreises.

Klingt überschaubar? Ja, aber es wird komplizierter. Wenn das Mikrofon nicht innerhalb von drei Monaten verkauft wird, steigen die Lagerhaltungsgebühren massiv. Ab Monat vier: 3,74 Euro pro Artikel pro Monat. Ein Langsamverkäufer, der sechs Monate im Lager sitzt, kostet den Händler zusätzlich etwa 15 Euro Lagerhaltung. Dann liegen wir bei über 33 Euro Gebühren - 22 % des Verkaufspreises.

FBA für Schnellverkäufer vs. Langsamverkäufer

Das ist der kritische Punkt: FBA funktioniert nur, wenn der Umschlag schnell ist. Musikausrüstung hat unterschiedliche Verkaufsgeschwindigkeiten. Ein beliebtes USB-Mikrofon kann sich in einer Woche verkaufen. Ein Semi-Profi-Preamp sitzt möglicherweise vier Wochen oder länger im Lager. Für Schnellverkäufer unter zwei Wochen ist FBA attraktiv. Für alles andere wird es teuer.

FBM-Kostenrechnung: Die unterschätzte Alternative

Jetzt zur FBM-Seite. Der gleiche Kondensator-Artikel, 149 Euro Verkaufspreis.

FBM-Gebühren 2026:

- Referenzgebühr: 8 % = 11,92 Euro (gleich wie FBA)
- Versand: Der Händler versendet selbst. Paket bis 1 kg, Deutschland-Standard: circa 4,50 Euro DHL oder ähnlich
- Lagerhaltung (privat): 0 Euro bei eigenem Lager, oder 1-2 Euro pro Artikel monatlich bei Drittlager
- Verpackung: Hochwertige Verpackung für Musikgeräte: etwa 2 Euro pro Artikel (Schaumstoff, Polsterung, Karton)
- Retouren: Der Händler trägt Rückversandkosten. Ohne Versandkosten erstattung für Käufer: 4,50 Euro, bei kulanter Rückgabefrichtlinie: volle Kosten

Gesamtkosten bei erfolgreicher Transaktion: $11,92 + 4,50 + 2,00 = 18,42$ Euro. Das ist gleich wie FBA beim Schnellverkäufer. Aber der Vorteil: Es fallen keine zusätzlichen Lagerhaltungsgebühren an, wenn der Artikel Wochen sitzt. Die Kosten sind linear, nicht exponentiell.

Eine Retourne ist teuer (zusätzlich 4,50 Euro), aber: Die durchschnittliche Retourquote bei Musikequipment bei FBM liegt bei etwa 5-8 %, bei FBA oft höher (10-15 %), weil Käufer weniger Verantwortung spüren. Das heißt, bei 100 verkauften Artikeln muss der FBM-Händler mit 6 Retouren rechnen, der FBA-Händler mit etwa 12.

Die Lager- und Arbeitsfrage

Ein großer versteckter Kostenfaktor: Lagerfläche und Handarbeit. Ein Hobbymusiker mit Heimstudio hat oft 2-3 Kubikmeter verfügbare Lagerfläche. Das reicht für 100-200 Artikel durchschnittlicher Größe. Bei Wohnlage in München oder Berlin ist das quasi kostenlos (es ist sein Platz). In einem Gewerbelager kostet das etwa 50-100 Euro pro Monat für Minilagerfläche.

Die Handarbeit ist erheblich. Jeder Artikel muss fotografiert, vermessen und gelistet werden - ob FBA oder FBM. Aber bei FBM kommt hinzu: Verpacken und Etikettieren. Ein Kondensator-Mikrofon dauert etwa 5 Minuten zum sicheren Verpacken und Labeln. Bei 50 Artikeln = 250 Minuten = über 4 Stunden zusätzliche Arbeit. Mit 15 Euro/Stunde Verrechnungssatz sind das 60 Euro zusätzliche Kosten für die Charge. Auf 50 Artikel verteilt: 1,20 Euro pro Artikel.

FBA eliminiert diese Handarbeit, kostet aber mehr Gebühren. Für jemanden, der seine Zeit mit anderem Geldverdienen verbringt (z.B. als Musiklehrer mit 30 Euro/Stunde), kann FBA trotz höherer Gebühren günstiger sein. Für jemanden, der die Stunden ohnehin zur Verfügung hat (Teilzeithändler, Hobbyverkäufer), ist FBM billiger.

Break-Even-Analyse: Wann lohnt sich welches Modell?

Lassen Sie uns konkrete Schwellwerte definieren. Annahmen:

- Durchschnittlicher Artikel: 150 Euro Verkaufspreis
- Durchschnittliches Gewicht: 750 Gramm
- Eigenes Lager vorhanden (also keine zusätzlichen Lagermieten)
- Verkaufsgeschwindigkeit: 2-4 Wochen
- Retourquote FBA: 12 %, FBM: 6 %

Szenario 1: 50 Artikel pro Monat verkaufen

FBA-Kosten: $50 \times 18,42 \text{ Euro} = 921 \text{ Euro}$ + anteilige Lagerhaltung für unsold stock. Bei 2 Wochen Verkaufsgeschwindigkeit: etwa 50 Euro zusätzlich = 971 Euro monatlich.

FBM-Kosten: $50 \times 18,42 \text{ Euro} = 921 \text{ Euro}$ + Verpackungsarbeit ($50 \times 1,20 \text{ Euro}$) = 981 Euro.

Fazit: Bei 50 Artikeln/Monat, schnellem Umschlag und eigenem Lager sind die Kosten quasi identisch. Der Vorteil geht an FBM, weil weniger Retouren und keine Lagerstaffeln-Überraschungen.

Szenario 2: 20 Artikel pro Monat, aber längerer Lagerstau (4-8 Wochen Verkaufsgeschwindigkeit)

FBA: $20 \times 18,42 \text{ Euro} = 368,40 \text{ Euro}$ + höhere Lagerhaltung für langsam verkaufte Artikel = etwa 120 Euro = 488 Euro monatlich.

FBM: $20 \times 18,42 \text{ Euro} = 368,40 \text{ Euro}$ + Verpackung = 392 Euro.

Vorteil FBM: 96 Euro oder 20 % Kostenersparnis.

Szenario 3: 200+ Artikel pro Monat, sehr schneller Umschlag (unter 5 Tage)

Bei diesem Volumen wird FBA interessant, weil Amazon Mengenrabatte gibt und die Lagerhaltung minimal ist. Auch lohnt sich die Arbeitsvermeidung. Aber für Einsteiger ist dieses Volumen unrealistisch.

Konkrete Sparstrategien für FBM-Einsteiger

Wer sich für FBM entscheidet, kann mit einigen Tricks die Kosten noch drücken:

Verpackung optimieren

Viele Anfänger übermäßig polstern. Ein Kopfhörer braucht nicht 5 Zentimeter Schaumstoff rundherum. 1-2 Zentimeter mit gutem Material reicht. Selbst Schaumstoff-Rollen kaufen statt vorgefertigte Boxen: 30-50 % Kostenersparnis. Bei 100 Artikeln spart das 50-100 Euro.

Partnerschaften mit lokalen Versanddienstleistern

DHL und Hermes sind in Deutschland Standard, aber nicht immer die günstigsten. Kleine regionale Anbieter bieten oft 4,00 Euro für Standardpakete statt 4,50 Euro. Bei 100 Artikeln: 50 Euro Ersparnis. Manche Versanddienstleister geben auch Rabatte ab 50 Paketen/Monat.

Bundle-Strategie statt Einzelverkäufe

Zwei Artikel zusammen verkaufen kostet oft weniger Versand als zwei einzeln. Ein USB-Kabel und ein Adapter zusammen verpackt sparen gegenüber zwei Einzelversänden 4-5 Euro. Das ist aggressiv, aber für Anfänger ein Kostensenker.

Retour-Handling straffen

Nicht alle Retouren müssen angenommen werden. Musikgeräte mit sichtbaren Benutzungsspuren können mit "Rückgabe abgelehnt" beantwortet werden. Das klingt hart, aber es ist legitim, wenn die Richtlinien klar sind. Damit sinkt die Retourquote von 6 % auf 3-4 %, was 150-200 Euro Ersparnis bei 100 Artikeln bedeutet.

Wer sollte FBM wählen, wer FBA?

FBM ist richtig für:

- Anfänger mit kleinerem Budget: Unter 5000 Euro Startkapital
- Nischenhändler mit Lagerkontrolle: Wer weiß, dass seine Artikel 4-8 Wochen brauchen, um zu verkaufen
- Hochwertiges Musikequipment: Artikel über 200 Euro, bei denen Beschädigungen durch Handling teuer sind
- Lokal gebundene Verkäufer: Wer über Umweltbewusstsein oder Lokalität punkten kann ("aus Köln, von hier versendet")
- Teil-Zeit-Händler: Wer 5-20 Artikel pro Monat verkauft

FBA ist richtig für:

- Skaliertes Geschäft: 200+ Artikel/Monat Verkaufsvolumen
- Schnellverkäufer: Artikel, die sich in unter 10 Tagen verkaufen
- Zeit-arme Gründer: Wer lieber 2-3 % mehr Gebühren zahlt als zu verpacken
- Prime-Abhängigkeit: Wer auf Amazon Prime-Badge nicht verzichten kann, weil der Algorithmus es bevorzugt

Ein wichtiger Punkt: FBA-Verkäufe bekommen einen Prime-Badge und erhalten in der Regel höhere Platzierung in den Suchergebnissen. Das kann zu höheren Verkaufsquoten führen und die Gebührenkosten wieder ausgleichen. Bei sehr kompetitiven Kategorien (z.B. beliebte USB-Mikrofone) kann dieser Algorithmus-Vorteil entscheidend sein.

Hybrid-Ansatz: Das beste aus beiden Welten

Es gibt auch einen dritten Weg, den viele Anfänger übersehen: Hybrid-Verkauf. Ein Katalog wird teils über FBA, teils über FBM verwaltet.

Beispiel: Ein Musik-Einsteiger hat 100 Artikel. Die 20 Bestseller (Schnellverkäufer) gehen an FBA. Die 80 Nischenprodukte (langsame Verkäufer) bleiben FBM. Ergebnis:

- FBA-Kosten für 20 Bestseller/Monat: etwa 400 Euro
- FBM-Kosten für 5-10 Nischenprodukt/Monat: etwa 100 Euro
- Gesamtkosten: 500 Euro für ein diversifizierteres Portfolio

Bei reiner FBA würde es 600+ Euro kosten (wegen Lagerhaltung für Langsamverkäufer). Bei reiner FBM nur 400 Euro (ohne Prime-Badge-Vorteil). Mit Hybrid: 500 Euro, aber die Bestseller haben Prime und bessere Rankings.

Das erfordert mehr Verwaltung, aber für technikaffine Musik-Hobbyisten ist das machbar.

Die versteckte Variable: Konkurrenz und Marktposition

Es gibt noch einen Faktor, den viele ignorieren: Konkurrenz. Wenn in einer Kategorie 80 % der Angebote FBA sind, benachteiligt Amazon FBM-Verkäufer leicht in der Sortierung. Umgekehrt: Wenn eine Nische kaum FBA-Angebote hat, kann ein FBM-Verkäufer mit besseren Preisen und Bewertungen konkurrieren.

Ein Beispiel aus meinen Tests: Für seltene Vintage-Kopfhörer-Ersatzteile findet man fast nur FBM-Angebote, weil die Verkaufsmengen zu niedrig sind für FBA. Hier ist FBM nicht nur günstiger, sondern auch strategisch sinnvoll.

Fazit: Die richtige Entscheidung treffen

Es gibt keine universale Antwort auf die Frage "FBA oder FBM?". Die Entscheidung hängt ab von:

- Verkaufsvolumen: Unter 50 Artikel/Monat = FBM, über 200 = FBA
- Lagerverfügbarkeit: Eigenes Lager verfügbar = FBM günstiger, sonst FBA
- Produkttyp: Schnellverkäufer = FBA, Nische/Langsamverkäufer = FBM
- Zeitbudget: Viel freie Zeit = FBM, wenig Zeit = FBA
- Startkapital: Unter 5000 Euro = FBM, über 10000 Euro = FBA möglich

Für die meisten Musik-Anfänger im Jahr 2026 gilt: Starten Sie mit FBM, lernen Sie die Abläufe, bauen Sie Bewertungen auf. Wenn Sie dann auf 150+ Artikel/Monat skalieren, evaluieren Sie FBA neu. Viele erfolgreiche Musikhändler fahren ein Hybrid-Modell und sind damit am glücklichsten - mit besten Bewertungen, niedrigsten Kosten und vollständiger Kontrolle über ihre Produkte.

Die häufigste Anfängerfalle: FBA zu wählen, weil es "einfacher klingt", ohne die tatsächlichen Kosten zu rechnen. Eine halbe Stunde Tabellenkalkulation spart oft Hunderte Euro monatlich.