

Reverb.com für Einsteiger: Equipment listet und verkauft

Schritt-für-Schritt-Anleitung zum Musikmarktplatz - Gebühren, Listung und Tipps für bessere Margen

Thomas Aigner · 02.09.2026

Im Sommer 2023 kam ein Kundenmail: "Mein altes Mischpult nimmt Platz weg, kostet mich Lagermiete und verkauft sich auf eBay nicht." Drei Wochen später - nach wenigen Klicks auf Reverb.com - war es weg. Verkauft an einen Tontechniker in Belgien, Preis 280 Euro statt der geforderten 320, aber ohne Versandkosten-Ärger und mit automatischer Abwicklung. Das ist kein Einzelfall: Reverb hat 2026 über 13 Millionen registrierte Käufer und wächst monatlich um etwa 2 Prozent. Für Einsteiger im Musikequipment-Verkauf ist der Marktplatz inzwischen unverzichtbar - vorausgesetzt, man versteht die Spielregeln.

Was Sie in diesem Leitfaden lernen

Dieser Artikel zeigt dir konkret, wie du auf Reverb.com als Verkäufer durchstartest. Du erfährst, wie du ein Verkäuferkonto einrichtest, deine erste Anzeige so optimierst, dass sie gefunden wird, und wie du die Gebührenstruktur so nutzt, dass deine Marge nicht aufgebraucht wird. Gleichzeitig vergleichen wir Reverb mit Amazon und anderen Plattformen, damit du die richtige Entscheidung für dein Geschäft triffst.

Das Ziel: Du sollst nach dem Lesen in der Lage sein, dein erstes Instrument oder Audiozubehör innerhalb von zwei Stunden zu listen und die ersten Anfragen zu beantworten - ohne Anfängerfehler, die dir 50 Euro oder mehr kosten.

Voraussetzungen und erste Schritte

Bevor du loslegst, brauchst du einige Basics. Kein großes Setup, aber ein paar Dinge sollten stimmen:

- Ein Bankkonto im SEPA-Raum - Reverb überweist Gelder nur auf europäische oder internationale SEPA-Konten. Wenn du in Deutschland verkaufst, ist das kein Problem, aber prüfe die IBAN.
- Eine E-Mail-Adresse, die du regelmäßig checkst - Käufer schreiben schnell, Verzögerungen kosten Bewertungen.
- Fotos des Produkts in guter Qualität - Mindestens 3-5 Bilder, am besten mit natürlichem Licht. Dein Smartphone reicht, wenn die Beleuchtung stimmt.
- Genaue Produktbeschreibung oder Seriennummer - Damit du das richtige Listing findest oder korrekt eine neue Anzeige erstellst.
- Eine Versandwaage - Nicht teuer (15-25 Euro), aber notwendig, um Versandkosten realistisch zu kalkulieren.
- Versandmaterial - Luftpolsterfolie, Kartons, Packing-Tape. Kosten etwa 20-30 Euro für den Anfang.
- Grundkenntnisse über dein Produkt - Du musst wissen, ob die Hardware funktioniert, ob Kratzer oder Macken vorhanden sind, ob alle Teile dabei sind.

- Ein Grundverständnis für Musikequipment-Kategorien - Reverb unterscheidet zwischen Instrumenten, Audiotechnik, DJ-Equipment und Zubehör. Je präziser deine Kategorie, desto besser die Sichtbarkeit.
- Zeitbudget von 30-60 Minuten pro Listing - Inklusive Fotos machen, Beschreibung schreiben, Preis recherchieren.
- Kleines Testbudget oder ein altes Produkt zum Üben - Dein erstes Listing muss nicht perfekt sein, aber es sollte funktionieren.
- Realistische Erwartungen - Reverb ist kein Schnellgeldmarkt. Ein Verkauf dauert 2-7 Tage nach dem Listing, manchmal länger.

Schritt 1: Reverb-Konto eröffnen und verifizieren

Gehe auf reverb.com und klicke oben rechts auf "Sign Up". Du wirst gefragt, ob du Käufer oder Verkäufer bist - wähle "Seller". Gib deine E-Mail ein, erstelle ein sicheres Passwort (mindestens 12 Zeichen, mit Zahlen und Sonderzeichen) und bestätige deine E-Mail-Adresse über den Link, den Reverb dir schickt.

Danach musst du dein Verkäuferprofil ausfüllen. Das ist wichtig: Dein Name, Standort (in Deutschland: Bundesland und Stadt genügen) und eine kurze Beschreibung. Beispiel: "Hobbymusiker verkauft gebrauchte und neue Audiotechnik aus privatem Bestand." Diese Beschreibung beeinflusst das Vertrauen von Käufern - halte sie ehrlich und konkret.

Reverb verlangt dann eine Verifizierung. Du musst ein Foto deines Personalausweises oder Passes hochladen und dein Bankkonto bestätigen. Das dauert 2-3 Geschäftstage. Währenddessen kannst du schon Listings vorbereiten, aber nicht veröffentlichen.

Schritt 2: Dein Produkt recherchieren und kategorisieren

Bevor du ein Listing erstellst, musst du wissen, was du verkaufst. Das klingt banal, ist aber entscheidend für die Gebührenberechnung und die Sichtbarkeit.

Gib den Produktnamen oder die Marke in die Reverb-Suchleiste ein. Beispiel: "Behringer UMC202HD" (ein beliebtes Audio-Interface). Reverb zeigt dir alle bestehenden Listings für dieses Produkt. Schau dir 3-5 an und notiere: Durchschnittspreis, Zustand (neu, sehr gut, gut, befriedigend), ob Zubehör dabei ist, wie viele Wörter die Beschreibung hat.

Wenn dein Produkt bereits in Reverbs Katalog ist, ist das ideal - du kannst dein Listing als "Variante" hinzufügen. Wenn nicht, musst du ein neues Listing von Grund auf erstellen. Das dauert 5-10 Minuten länger, aber es funktioniert genauso.

Wichtig: Wähle die richtige Kategorie. Reverb hat etwa 20 Hauptkategorien (Gitarren, Keyboards, DJ-Equipment, Mikrofone, Kabel, etc.). Ein Fehler hier kostet dich Sichtbarkeit - Käufer filtern nach Kategorie, und wenn du im falschen Bereich landest, finden sie dich nicht.

Schritt 3: Fotos machen und hochladen

Fotos sind der Verkaufsschlüssel auf Reverb. Ein schlechtes Foto kostet dir 10-20 Prozent der potenziellen Käufer. Hier sind die Regeln:

Beleuchtung: Fotografiere in natürlichem Licht, idealerweise am Fenster oder draußen

an einem bewölkten Tag. Vermeide direkte Sonne (erzeugt Reflexe) und Kunstlicht (wirkt gelblich). Wenn du im Winter fotografierst und das Licht knapp ist, nimm eine weiße Wand oder ein Bettlaken als Reflektor.

Winkel und Details: Mach mindestens 5 Fotos: Gesamtansicht von vorne, von der Seite, von hinten, ein Detailfoto von Kratzer oder Macken (wenn vorhanden), und eins der Seriennummer oder des Zustands. Wenn es ein Kabel ist, zeige auch den Stecker.

Dateigröße: Reverb akzeptiert JPG und PNG bis 10 MB. Komprimiere deine Fotos auf etwa 2-3 MB pro Bild, damit sie schnell laden.

Reihenfolge: Das erste Foto wird als Thumbnail angezeigt - mach es zum besten Foto. Ordne die restlichen logisch: Übersicht, dann Details, dann Mängel.

Schritt 4: Produktbeschreibung schreiben

Deine Beschreibung ist deine Chance, Vertrauen zu schaffen und Fragen zu beantworten, bevor sie gestellt werden. Reverb-Käufer sind technikaffin - sie lesen Beschreibungen gründlich.

Struktur: Beginne mit einem Satz zum Zustand und zur Funktionalität. "Behringer UMC202HD, 2 Jahre alt, neuwertig, alle Funktionen getestet und einwandfrei." Dann: Was ist im Paket? Originalverpackung? Zubehör? Dann: Welche Mängel gibt es? Kratzer? Fehlende Teile? Sei hier ehrlich - Käufer entdecken Mängel sowieso und geben dir eine schlechte Bewertung, wenn du sie verschweigst.

Eine gute Regel: Schreib so, als würde der Käufer das Paket öffnen und dir eine Frage stellen. Beantworte sie im Voraus.

Länge: 100-300 Wörter sind ideal. Zu kurz wirkt verdächtig, zu lang liest keiner. Nutze Zeilenumbrüche und Aufzählungen, um die Lesbarkeit zu verbessern.

Beispiel für ein Audio-Interface: "Behringer UMC202HD USB-Audio-Interface. Zustand: Wie neu. Funktionalität: Alle Ein- und Ausgänge getestet, USB-Verbindung stabil, keine Ausfallzeiten. Lieferumfang: Interface, USB-Kabel, Treiber-CD (auch online verfügbar). Mängel: Minimale Kratzer auf der Unterseite, nicht sichtbar im Betrieb. Grund für Verkauf: Upgrade auf Focusrite Scarlett. Fragen? Schreib mir."

Schritt 5: Preis kalkulieren und Gebühren verstehen

Das ist der kritischste Punkt. Reverb nimmt Gebühren, PayPal oder Kreditkarte nehmen Gebühren, und der Versand kostet dich. Wenn du das nicht richtig kalkulierst, machst du Verlust.

Reverbs Gebührenstruktur (Stand 2026):

Konkret: Du listest dein Audio-Interface für 100 Euro. Nach Gebühren bleiben dir etwa 85-88 Euro. Minus Versand (10 Euro) und Verpackung (3 Euro) = 72-75 Euro Netto-Gewinn. Das ist deine echte Marge.

Deshalb: Schau dir Konkurrenzpreise an und addiere deine Kosten. Wenn ein ähnliches Gerät auf Reverb 95 Euro kostet und du 100 Euro verlangst, wirst du nicht verkauft. Wenn du aber 85 Euro verlangst und schneller verkaufen willst, rechne nach, ob die Marge stimmt.

Tipp: Reverb bietet "Promoted Listings" an - das ist Werbung, die dein Listing oben anzeigt. Das kostet 0,50-2,00 Euro pro Listing und ist für Anfänger nicht nötig. Ignorier das erst mal.

Schritt 6: Versandoptionen einstellen

Reverb bietet dir zwei Modelle: Käufer zahlt Versand, oder du zahlst pauschal. Für Anfänger empfehle ich das erste Modell - der Käufer sieht die Versandkosten an der Kasse und kann selbst entscheiden.

Gib dein Gewicht und die Abmessungen ein. Reverb berechnet dann automatisch die Versandkosten für verschiedene Zonen (Deutschland, EU, Rest der Welt). Du kannst auch manuelle Versandkosten eingeben, wenn du eine andere Methode nutzen willst.

Wichtig: Nutze DHL, DPD oder Hermes für Deutschland - das ist günstiger als Deutsche Post und schneller. Eine Versandwaage hilft dir, die Kosten präzise zu kalkulieren.

Schritt 7: Listing veröffentlichen und warten

Nachdem alles ausgefüllt ist, prüfe dein Listing nochmal: Fotos gut? Beschreibung klar? Preis realistisch? Versandkosten plausibel? Dann klick "Publish".

Dein Listing ist jetzt live. Reverbs Algorithmus indexiert es innerhalb von 24 Stunden. Das bedeutet: Nach einem Tag sollte dein Produkt in der Suche auftauchen. Die ersten 3-7 Tage sind kritisch - viele Käufer filtern nach "Neu gelistet", deshalb sichtbar du dann am meisten.

Was jetzt passiert: Käufer schreiben dir Fragen oder machen ein Angebot (wenn du "Make an Offer" aktiviert hast). Antworte innerhalb von 24 Stunden - das verbessert deine Verkaufsquote um etwa 30 Prozent.

Reverb vs. Amazon: Welche Plattform passt zu dir?

Amazon ist größer, Reverb ist spezialisiert. Das macht den Unterschied:

Reverb Vorteile: Käufer sind Musikbegeisterte, die gezielt nach Instrumenten suchen. Die Konkurrenz ist kleiner als auf Amazon, und die Gebühren sind transparenter. Für Privatverkäufer ist Reverb einfacher - du brauchst keine Gewerbeanmeldung (in Deutschland), um zu starten.

Amazon Vorteile: Größere Reichweite, Käufer vertrauen dem A-zu-Z-Schutz, und du kannst auch Anfänger erreichen, die gar nicht gezielt nach Musikequipment suchen. Aber: Amazon nimmt 15 % Gebühren (bei Musik und Instrumenten), plus Versand, plus Lagergebühren (wenn FBA).

Mein Fazit: Für gebrauchte Instrumente und Audiotechnik ist Reverb die bessere Wahl. Für neue Massenware (Kabel, Saiten, Plektren) ist Amazon attraktiver. Viele Verkäufer nutzen beide Plattformen parallel - das ist auch sinnvoll.

Häufige Anfängerfehler und wie du sie vermeidest

Fehler 1: Zu hoher Preis. Anfänger überschätzen ihre Produkte. Dein 5 Jahre altes Mischpult ist nicht so viel wert wie ein neues. Schau dir echte Verkäufe an (nicht nur

Listings), um den Marktpreis zu lernen.

Fehler 2: Schlechte Fotos. Dein Smartphone reicht, aber Beleuchtung muss stimmen. Ein unscharfes oder dunkles Foto kostet dir 20-30 Prozent der Käufer.

Fehler 3: Mängel verschweigen. Reverb-Käufer sind erfahren. Sie sehen jeden Kratzer und geben dir eine schlechte Bewertung, wenn du gelogen hast. Das kostet dir mehr als der Preisabschlag für Mängel.

Fehler 4: Versandkosten unterschätzen. Viele Anfänger kalkulieren nur das Porto, nicht die Verpackung. Das frisst die Marge auf.

Fehler 5: Langsame Antworten. Käufer schreiben nachts oder am Wochenende. Wenn du erst Montag antwortest, ist das Produkt schon weg. Antworte innerhalb von 4-8 Stunden, wenn möglich.

Deine nächsten Schritte

Du hast jetzt alle Informationen, um dein erstes Listing zu erstellen. Hier die Checkliste:

- Reverb-Konto eröffnen und verifizieren (2-3 Tage).
- Ein Produkt aus deinem Bestand aussuchen (das du nicht mehr brauchst).
- 5-7 gute Fotos machen.
- Produktbeschreibung schreiben (150-250 Wörter).
- Preis recherchieren und Gebühren kalkulieren.
- Versandoptionen einstellen.
- Listing veröffentlichen.
- Erste Anfragen beantworten.

Das erste Listing dauert 60-90 Minuten. Das zweite dauert 30 Minuten. Das dritte dauert 15 Minuten. Du wirst schnell besser.

Reverb ist kein Schnellgeldmarkt, aber es funktioniert. Wenn du ehrlich bist, schnell antwortest und realistische Preise setzt, verkaufen sich deine Produkte. Und im Gegensatz zu eBay oder Kleinanzeigen musst du dich nicht mit Käufern rumärgern, die verhandeln wollen oder nicht zahlen - Reverb regelt das.