

Amazon FBA 2026: Kompletter Leitfaden mit Kostenaufstellung

Vom Seller-Konto zum ersten Verkauf - realistisch, konkret, ohne Hype

Jana Kowalski · 13.08.2026

Ich erinnere mich noch genau an den Abend, an dem ich zum ersten Mal eine FBA-Sendung an Amazons Fulfillment-Center in Garbsen bei Hannover geschickt habe. 47 Kartons, handverpackt in meiner Küche, und die naive Hoffnung, dass der Rest von selbst läuft. Spoiler: Tut er nicht. Aber das Modell funktioniert - wenn man versteht, was man da wirklich tut und was es kostet.

Amazon FBA (Fulfillment by Amazon) ist 2026 immer noch einer der praktischeren Wege, um im Online-Handel durchzustarten. Amazon lagert deine Produkte, verschickt sie, kümmert sich um Kundenservice und Retouren. Klingt verlockend. Ist es auch - solange die Marge das mitmacht. Und genau da crashen die meisten Anfänger: nicht weil das Modell kaputt ist, sondern weil sie ihre Zahlen nicht realistisch durchgerechnet haben.

Dieser Leitfaden zeigt dir den kompletten Ablauf, Stand 2026, mit echten Zahlen und ohne Beschönigung.

Was Amazon FBA genau bedeutet - und was nicht

FBA steht für Fulfillment by Amazon. Du schickst deine Ware an eines der rund 30 deutschen und europäischen Amazon-Lager (sogenannte Fulfillment Center, kurz FC), und Amazon übernimmt ab da die gesamte Logistikkette. Das heißt: Einlagerung, Kommissionierung, Verpackung, Versand, Rücknahme und Kundenkommunikation bei Lieferproblemen.

Was FBA nicht bedeutet: Amazon verkauft für dich. Du bist nach wie vor für Produktrecherche, Listing-Qualität, Preisgestaltung, Werbeausgaben und das gesamte Einkaufsrisiko verantwortlich. Wer glaubt, man schickt Ware ein und das Geld kommt von selbst, hat sich gerade eine teure Lektion eingekauft.

Das Gegenstück ist FBM (Fulfillment by Merchant) - du versendest selbst. Für Anfänger mit kleinerem Budget manchmal verlockend, aber du verlierst den Prime-Badge, und das kostet dich direkt bei der Conversion. In der Realität kaufen Prime-Kunden nun mal bevorzugt Prime-Artikel, und Prime-Artikel sind meistens FBA-Artikel.

Seller-Konto eröffnen: So geht's 2026

Der erste Schritt ist die Registrierung auf Seller Central (sellercentral.amazon.de). Du brauchst dafür:

- Gewerbeanmeldung oder Handelsregistereintrag (Einzelunternehmer reicht)
- Steuer-Identifikationsnummer und USt-IdNr. (für EU-Verkäufe zwingend)
- Bankkonto auf deinen Firmennamen
- Personalausweis oder Reisepass zur Identitätsprüfung
- Kreditkarte für die monatliche Grundgebühr

Amazon prüft die Unterlagen inzwischen deutlich strenger als noch vor drei Jahren. Die

Verifizierung dauert in der Regel 3 bis 10 Werktage, manchmal länger, wenn Amazon Rückfragen stellt. Plane das in deinen Zeitplan ein - nicht zu knapp.

Du wählst zwischen zwei Kontomodellen: dem Einzelanbieter-Konto (kein Monatsabonnement, aber 0,99 € pro Verkauf zusätzlich) und dem professionellen Konto für 39,00 € netto pro Monat. Sobald du mehr als 40 Artikel im Monat verkaufst, rechnet sich das professionelle Konto. Und ehrlich gesagt: Wenn du das Ganze ernsthaft betreibst, solltest du von Anfang an damit starten.

Die echte FBA Kostenstruktur 2026

Hier wird es unangenehm für alle, die vorher nur YouTube-Videos mit Thumbnails à la "10.000 € im ersten Monat