

Rohermargemarge im E-Commerce: So berechnest du sie richtig

Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Berechnung deiner echten Profitabilität - mit konkreten Formeln und Beispielen für Amazon FBA und Dropshipping

Thomas Berger · 17.09.2026

Vor zwei Jahren saß ich mit einem Amazon-Seller in meinem Büro, der mir stolz mitteilte: "Thomas, ich mache 40 Prozent Marge!" Er zeigte mir seine Verkaufszahlen - 50 Produkte pro Monat, Verkaufspreis 79,99 Euro, Einkaufspreis 35 Euro. Auf den ersten Blick sah das wirklich gut aus. Doch als wir dann seine tatsächlichen Kosten durchgingen - Amazon FBA-Gebühren, Verpackung, Retouren, Werbung - verschwand die Euphorie schnell. Seine echte Rohermargemarge lag bei knapp 18 Prozent. Der Rest? Aufgebraucht durch Kosten, die er nie richtig erfasst hatte.

Diese Geschichte wiederholt sich ständig. Viele Online-Händler verwechseln Rohermargemarge mit Nettomarge oder rechnen nur die offensichtlichsten Kosten ein. Das führt zu falschen Geschäftsentscheidungen und am Ende zu Überraschungen bei der Steuererklärung.

Der Unterschied zwischen Rohermargemarge und Nettomarge

Bevor wir rechnen, müssen wir klären, wovon wir sprechen. Die Rohermargemarge und die Nettomarge sind zwei völlig unterschiedliche Kennzahlen - und viele Seller verwechseln sie.

Die Rohermargemarge (auch Gross Margin oder Deckungsbeitrag genannt) ist der Gewinn, der dir nach Abzug der direkten Produktkosten bleibt. Das sind der Einkaufspreis plus alle Kosten, die unmittelbar mit dem Verkauf dieses Produkts verbunden sind: Versand zum Lager, Verpackung, Plattformgebühren, Retouren-Handling. Alles, was dein Produkt kostet, bis es beim Kunden ankommt.

Die Nettomarge ist das, was wirklich in deiner Tasche bleibt. Hier werden zusätzlich alle Betriebskosten abgezogen: Miete des Lagers, dein Gehalt, Buchhaltung, Versicherungen, Werbung, Software-Lizenzen. Die Nettomarge ist immer niedriger als die Rohermargemarge - und das ist normal.

Viele Anfänger rechnen so: Verkaufspreis minus Einkaufspreis = Marge. Das ist falsch. Das ist nur der erste Schritt. Die echte Rohermargemarge berücksichtigt alle direkten Kosten pro Produkt.

Schritt-für-Schritt: Die Rohermargemarge berechnen

Lass mich dir die Berechnung mit einer einfachen Formel zeigen, dann mit konkreten Beispielen.

Die Grundformel

$$\text{Rohermargemarge} = (\text{Verkaufspreis} - \text{Alle direkten Kosten}) \div \text{Verkaufspreis} \times 100$$

Oder in absoluten Zahlen (Deckungsbeitrag pro Stück):

Deckungsbeitrag = Verkaufspreis ? Alle direkten Kosten

Die direkten Kosten bestehen aus:

- Einkaufspreis des Produkts (inklusive aller Zölle und Importgebühren, falls relevant)
- Verpackungsmaterial (Karton, Polsterung, Klebeband, Etikett)
- Versandkosten zum Lager (bei FBA) oder zum Kunden (bei Dropshipping)
- Plattformgebühren (Provision, Transaktionsgebühren)
- Zahlungsgebühren (PayPal, Kreditkarte, Stripe - ca. 2-3 Prozent)
- Retouren-Quote (durchschnittliche Kosten für Retouren-Handling)
- Lagerungsgebühren (bei Amazon FBA)

Beispiel 1: Amazon FBA mit Elektronik

Du verkaufst ein USB-C Kabel für 19,99 Euro über Amazon FBA. Hier sind deine Kosten:

Rohertragsmarge = $(19,99 - 11,90) \div 19,99 \times 100 = 40,5$ Prozent

Das sieht gut aus. Aber Achtung: Das ist nur die Rohertragsmarge. Von diesen 8,09 Euro pro Verkauf musst du noch Werbung, dein Lager, deine Buchhaltung und alles andere bezahlen. Wenn deine Betriebskosten bei 5 Euro pro Verkauf liegen (durchschnittlich über alle Produkte), bleibt dir eine Nettomarge von etwa 3,09 Euro - das sind nur 15,5 Prozent.

Beispiel 2: Dropshipping mit Fashion

Du verkaufst ein T-Shirt für 34,99 Euro per Dropshipping. Der Supplier liefert direkt zum Kunden:

Rohertragsmarge = $(34,99 - 20,15) \div 34,99 \times 100 = 42,4$ Prozent

Auch hier: Das ist die Rohertragsmarge. Beim Dropshipping sind deine Betriebskosten oft niedriger (kein physisches Lager nötig), aber die Retouren-Quote ist höher. Bei 8 Prozent Retouren zahlst du viel für Rückversand. Wenn deine Betriebskosten bei 3 Euro pro Verkauf liegen, bleibt dir eine Nettomarge von etwa 11,84 Euro - das sind 33,8 Prozent. Das ist deutlich besser als beim FBA-Beispiel, aber auch realistischer als die 42,4 Prozent Rohertragsmarge suggerieren.

Warum viele Seller ihre Kosten unterschätzen

In meiner Beratung sehe ich regelmäßig, dass Seller bestimmte Kosten einfach vergessen oder unterschätzen:

Retouren werden ignoriert

Viele rechnen mit 0 Prozent Retouren. Das ist unrealistisch. Bei Elektronik sind 5-10 Prozent normal, bei Fashion 15-25 Prozent. Jede Retoure kostet dich den Rückversand, oft auch Bearbeitungskosten. Eine Retouren-Quote von 10 Prozent bedeutet: Von 10 Verkäufen bekommst du 1 Produkt zurück und musst die Versandkosten tragen.

Plattformgebühren werden falsch addiert

Bei Amazon FBA sind es nicht nur die FBA-Gebühren. Dazu kommen die Referral-Gebühren

(bis 45 Prozent je nach Kategorie), die Zahlungsgebühren und eventuell Gebühren für Lagerplatz. Bei eBay und Shopify-Shops ähnlich - die Gebühren addieren sich schnell zu 10-15 Prozent des Verkaufspreises.

Verpackung wird unterschätzt

Ein stabiler Karton, Polstermaterial, Etikett, Rechnung - das kostet bei kleinen Produkten schnell 1-2 Euro. Bei großen oder schweren Produkten noch mehr. Viele Seller nehmen nur den Karton-Preis (0,30 Euro) und vergessen den Rest.

Versandkosten zum Lager werden vergessen

Besonders bei Importen aus China: Der Supplier versendet zu dir oder zu deinem FBA-Lager. Das kostet oft 1-3 Euro pro Stück, je nach Gewicht und Entfernung. Viele Seller denken, das wäre im Einkaufspreis enthalten - ist es aber nicht.

Praktische Tipps zur Kostenverfolgung

Wie stellst du sicher, dass deine Rohertragsmarge-Berechnung stimmt? Hier sind meine bewährten Methoden:

Führe ein Kostentabellen-Sheet

Erstelle ein einfaches Spreadsheet für jedes Produkt. Trage alle Kosten ein, berechne die Rohertragsmarge. Aktualisiere es monatlich, wenn sich Kosten ändern. Das ist zeitaufwändig, aber nur so siehst du, wo du wirklich Geld verdienst.

Tracke Retouren-Quoten wirklich

Nicht geschätzt - gezählt. Wie viele Retouren hattest du im letzten Monat? Was war der durchschnittliche Grund? Nutze diese Daten für deine Kalkulationen.

Unterscheide zwischen variablen und fixen Kosten

Für die Rohertragsmarge zählen nur variable Kosten (die pro Verkauf anfallen). Dein Gehalt, die Lager-Miete, die Buchhaltung - das sind fixe Kosten. Sie beeinflussen die Nettomarge, nicht die Rohertragsmarge. Das ist wichtig für deine Planung: Wenn du 100 Stück pro Monat verkaufst, sind die fixen Kosten pro Stück höher als wenn du 1000 Stück verkaufst.

Nutze Amazon-Tools und Dropshipping-Kalkulatoren

Amazon bietet im Seller Central einen Gebühren-Rechner. Nutze ihn. Auch bei Dropshipping-Plattformen gibt es Kalkulatoren. Sie sind nicht perfekt, aber sie helfen dir, die großen Positionen nicht zu vergessen.

Was ist eine gute Rohertragsmarge?

Das hängt von deinem Geschäftsmodell ab. Hier sind realistische Richtwerte aus meiner Beratungspraxis:

- Amazon FBA mit Elektronik: 30-50 Prozent Rohertragsmarge ist normal, 20-30

Prozent ist knapp, über 50 Prozent ist selten und oft ein Zeichen für hohe Konkurrenz oder ein Nischenprodukt

- Amazon FBA mit Haushaltswaren: 35-55 Prozent ist gut, unter 25 Prozent ist schwierig
- Dropshipping: 35-60 Prozent ist realistisch, abhängig von Retouren-Quote und Versandkosten
- Eigener Shop (ohne Plattform): 50-70 Prozent ist möglich, weil keine Plattformgebühren anfallen

Die Nettomarge - also das, was wirklich bleibt - sollte mindestens 10-15 Prozent sein, um profitabel zu sein. Unter 5 Prozent ist gefährlich.

Häufige Fehler bei der Berechnung

Lass mich dir die häufigsten Fehler zeigen, die ich bei Sellern sehe:

Fehler 1: Verkaufspreis und Netto-Verkaufspreis verwechseln. Wenn du auf Amazon 19,99 Euro verlangst, zahlst du Gebühren auf diese 19,99 Euro. Dein echter Erlös ist niedriger. Das ist schon in den Gebühren berücksichtigt, aber manche Seller rechnen mit dem Brutto-Preis und vergessen die Gebühren.

Fehler 2: Saisonale Schwankungen ignorieren. Im Dezember sind deine Versandkosten höher, deine Retouren-Quote ist höher, deine Lagerungsgebühren sind höher. Eine durchschnittliche Rohertragsmarge über das ganze Jahr ist weniger aussagekräftig als eine monatliche Berechnung.

Fehler 3: Nur die Top-Seller betrachten. Viele Seller rechnen nur mit ihren besten Produkten. Aber die Durchschnitts-Rohertragsmarge über alle Produkte ist aussagekräftiger. Wenn du 10 Produkte verkaufst und 9 haben 40 Prozent Marge und 1 hat nur 10 Prozent, ist deine echte Marge etwa 35,5 Prozent, nicht 40 Prozent.

Die Rohertragsmarge als Entscheidungskriterium nutzen

Warum ist die Rohertragsmarge überhaupt wichtig? Weil sie dir hilft, bessere Geschäftsentscheidungen zu treffen.

Wenn du ein neues Produkt testest, sollte die Rohertragsmarge mindestens 30 Prozent sein. Darunter ist das Risiko zu hoch - wenn es nicht läuft, verlierst du schnell Geld. Wenn du ein bestehendes Produkt optimieren willst, schau auf die Rohertragsmarge: Kann ich den Einkaufspreis senken? Kann ich die Verpackung günstiger machen? Kann ich bessere Versandkosten verhandeln?

Auch für deine Preisgestaltung ist die Rohertragsmarge entscheidend. Wenn ein Produkt nur 15 Prozent Rohertragsmarge hat, brauchst du extrem hohe Verkaufszahlen, um profitabel zu sein. Dann ist es oft besser, den Preis zu erhöhen oder das Produkt aus dem Sortiment zu nehmen.

Fazit: Kenne deine echten Zahlen

Die Rohertragsmarge ist nicht das ganze Bild - aber es ist ein wichtiges Bild. Sie zeigt dir, wie viel Gewinn dir pro Verkauf bleibt, bevor Betriebskosten anfallen. Wenn du sie nicht kennst, navigierst du blind.

Mein Rat: Nimm dir diese Woche zwei Stunden Zeit und berechne die Rohertragsmarge für deine Top-10-Produkte. Nutze die Formel und die Beispiele aus diesem Artikel. Schreib die Zahlen auf. Und dann schau dir an, ob deine Margen wirklich so gut sind, wie du denkst. Oft ist es ein Augenöffner.

Die meisten Seller, mit denen ich arbeite, realisieren erst dann, wo sie wirklich Geld verdienen - und wo sie nur Umsatz machen. Das ist der erste Schritt zu einem profitableren Online-Handel.