

## Geld verdienen mit Amazon FBA

Das Geld verdient man bei Amazon FBA logischerweise durch den Verkauf der eigenen Produkte. Den Preis für diese können Sie genau wie bei einem herkömmlichen Verkauf selbst festlegen - Sie übergeben also keine Rechte an Ihrem Produkt an Amazon.

Zu beachten ist jedoch, dass Sie natürlich Gebühren für die Verwendung von Amazon FBA zahlen müssen. Im Gegensatz zum herkömmlichen Verkauf über Amazon zahlen Sie aber keine Provision, sondern bezahlen nur für die von Ihnen in Anspruch genommenen Amazon FBA Services - das sind die Versandgebühr und die Lagergebühr.

Die Versandgebühr ist abhängig von Lagerort, Produkttyp, Abmessungen und Gewicht. So bezahlt man zum Beispiel für den Versand einer Speicherkarte in Deutschland 1,63€. Im Gegensatz dazu bezahlt man die Lagergebühren nur für die in Anspruch genommenen Kubikmeter Lagerplatz.

Beachten sollten Sie noch, dass Sie den Versand Ihrer Produkte zum Amazon Lager bezahlen müssen. Des Weiteren müssen Sie beim Import von Produkten auf Zollgebühren achten.

Die Produkte, die Sie auf Amazon FBA verkaufen, müssen Sie nicht unbedingt selbst herstellen. Eine weit verbreitete Verkaufsstrategie für Amazon FBA sieht zum Beispiel vor, dass man sich seine Produkte in China herstellen lässt und dann hier verkauft.

Geeignete Produkte mitsamt Lieferanten dafür findet man zum Beispiel auf AliBaba. Bei AliBaba können Sie aus so gut wie jeder Kategorie Produkte finden. Sollten Sie sich für ein Produkt entschieden haben, das sie mittels Amazon FBA vertreiben wollen, kontaktieren Sie über AliBaba direkt den Hersteller beziehungsweise Lieferanten, mit dem Sie dann die Lieferdetails wie Menge und Stückpreis aushandeln können.

Bei der Auswahl eines Produktes sollte man darauf achten, dass man dieses Produkt legal in Deutschland verkaufen kann. So sollten Sie zum Beispiel keine Elektronikprodukte importieren, da diese in Deutschland zum Vertrieb eine CE-Kennzeichnung benötigen.

Auch sollten Sie darauf verzichten, Markenfälschungen zu vertreiben. Außerdem sollte man sicherstellen, dass das Produkt nicht zu groß ist, da so Lieferkosten entstehen können, die nicht im Verhältnis zum Preis des Produktes stehen.

Grundsätzlich benötigt man für Amazon FBA kein großes Startkapital, da es, wie bereits erwähnt, kein Lagerbestandsminimum bei Amazon FBA gibt. Jedoch sollte man für jedes Produkt zum Beispiel eine EAN-Nummer haben, um keine rechtlichen Schwierigkeiten zu bekommen.

Die Preise für so eine variieren zwar, man sollte aber damit rechnen, mindestens 200€ für eine solche bezahlen zu müssen. Vorteile von einem höheren Budget können aber zum Beispiel auch Massenrabatte bei dem Lieferanten oder die Möglichkeit Geld in Marketing, das die Verkäufe steigern kann, stecken zu können.

[Hier erfahren Sie mehr über das Amazon FBA Business \(klick\)](#)