

# Amazon Verkäufer werden 2026: Der komplette KMU-Leitfaden

Von der Kontoeröffnung bis zum ersten Verkauf - alles, was kleine Unternehmen wissen müssen

Felix Ortmann · 12.08.2026

---

Ein Tischler aus dem Münsterland rief mich letztes Jahr an. Er hatte handgefertigte Holzregale im Sortiment, verkaufte sie über Instagram und einen kleinen eigenen Shop - und fragte mich, ob Amazon für ihn Sinn ergibt. Meine Antwort damals: Kommt drauf an. Heute, nach einem Jahr Erfahrung auf Amazon.de, verkauft er regelmäßig 40 bis 60 Einheiten im Monat über den Marktplatz. Was ihn am Anfang aufgehalten hat, waren nicht die Produkte - sondern die schiere Menge an Begriffen, Gebührenmodellen und Entscheidungen, die man treffen muss, bevor der erste Artikel online geht.

Genau das löst dieser Leitfaden. Keine leeren Versprechungen, keine vagen Tipps - sondern die konkreten Schritte, Zahlen und Entscheidungspunkte, die du als Selbstständiger oder kleines Unternehmen brauchst, um 2026 auf Amazon.de durchzustarten.

## Warum Amazon.de für KMU 2026 noch immer relevant ist

Amazon dominiert den deutschen Online-Handel mit einem Marktanteil von rund 46 Prozent (Statista, 2025). Das heißt konkret: Fast jeder zweite Euro, der online ausgegeben wird, fließt über Amazon. Für ein KMU ist das eine Reichweite, die du mit einem eigenen Shop in drei Jahren nicht aufbaust.

Gleichzeitig ist Amazon kein einfacher Kanal. Die Plattform hat eigene Spielregeln, eigene Logik und eigene Fallstricke. Wer unvorbereitet startet, verbrennt schnell Geld - durch falsche Kontomodelle, übersehene Gebühren oder gesperrte Listings. Der Schlüssel ist deshalb: Verstehen, wie das System funktioniert, bevor man live geht.

2026 sind besonders drei Entwicklungen relevant für dich: Amazons verstärkte Kontrolle bei Produktsicherheitsnachweisen (die GPSR-Verordnung ist seit Dezember 2024 verpflichtend), steigende FBA-Lagergebühren im Sommer und ein verbessertes Seller-Central-Dashboard, das auch ohne Vorkenntnisse nutzbar ist.

## Die zwei Verkäufer-Typen: Individual vs. Professional

Bevor du irgendwas anderes tust, musst du diese Entscheidung treffen. Amazon bietet zwei Kontomodelle an - und der Unterschied ist erheblich.

### Individual-Konto (Einzelanbieter)

Das Individual-Konto kostet keine monatliche Grundgebühr. Stattdessen zahlst du pro verkauftem Artikel 0,99 Euro zusätzlich zur normalen Verkaufsprovision. Klingt günstig - ist aber nur dann wirklich sinnvoll, wenn du sehr wenig verkaufst. Dazu kommt: Das Konto ist eingeschränkt. Du kannst keine eigenen neuen Produktseiten anlegen (nur zu bestehenden ASIN-Listings hinzufügen), hast keinen Zugang zu Amazon

Advertising und kannst nicht an FBA oder Amazon Business teilnehmen.

Für wen ist das sinnvoll? Für jemanden, der erst mal testen will, ob die eigenen Produkte auf Amazon funktionieren - mit weniger als 40 Verkäufen pro Monat. Punkt.

## **Professional-Konto (Professioneller Verkäufer)**

Das Professional-Konto kostet 39 Euro netto pro Monat - egal wie viel du verkaufst. Dafür entfällt die 0,99-Euro-Pauschale pro Artikel, du kannst eigene Produktseiten anlegen, Werbung schalten und alle Amazon-Programme nutzen. Ab 40 Verkäufen im Monat rechnet sich das Professional-Konto rein rechnerisch bereits. Für jedes ernsthafte Unternehmen ist das der richtige Einstieg.

Mein klarer Rat: Starte direkt mit dem Professional-Konto, wenn du mehr als ein paar Artikel verkaufen willst. Die 39 Euro monatlich sind keine Hürde - sie sind eine Investition in die volle Funktionalität der Plattform.

## **Schritt für Schritt: Die Kontoeröffnung auf Amazon Seller Central**

Amazon Seller Central ist deine zentrale Verwaltungsoberfläche als Verkäufer. Du findest sie unter [sellercentral.amazon.de](https://sellercentral.amazon.de). Die Registrierung dauert, wenn du alle Unterlagen bereit hast, etwa 30 bis 60 Minuten. Das brauchst du:

- Geschäftliche E-Mail-Adresse (keine Gmail oder GMX - nutze deine Unternehmens-Domain)
- Gewerbeanmeldung oder Handelsregistereintrag
- Gültige Kreditkarte (für Gebühren und eventuelle Rückbuchungen)
- IBAN eines deutschen Geschäftskontos
- Personalausweis oder Reisepass zur Identitätsprüfung
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.)
- EORI-Nummer, falls du Waren aus Nicht-EU-Ländern importierst

Amazon verifiziert deine Identität per Video-Call oder automatisiertem Dokumenten-Upload. Das kann 24 bis 72 Stunden dauern. Plan das ein - besonders wenn du einen bestimmten Launch-Termin im Kopf hast.

Nach der Verifizierung landest du im Seller-Central-Dashboard. Hier ist wirklich alles: Bestandsverwaltung, Bestellungen, Berichte, Werbung, Kontoeinstellungen. Die Oberfläche wirkt am Anfang überwältigend - ist sie aber nur, weil Amazon wirklich viele Funktionen hat. Für den Start brauchst du nur einen Bruchteil davon.

## **Die wichtigsten Amazon-Gebühren - konkret und ohne Schönrechnen**

Gebühren sind das Thema, das die meisten KMU unterschätzen. Wer nur die Verkaufsprovision im Kopf hat, wird beim ersten Monatsabschluss überrascht. Hier die vollständige Übersicht der relevantesten Kostenblöcke: