

FBA Rechner

Wie Du die Kosten für Dein Produkt korrekt ermittelst

www.seitengasse.de



Inhaltsverzeichnis

Inhalt

Inhaltsverzeichnis.....	2
Vorwort.....	3
Umsatzsteuerliche Behandlung.....	4
Produktinformationen.....	6
Identifikation.....	6
Einordnung im Amazon Katalog.....	6
Produkteigenschaften.....	7
Zoll Angaben.....	8
Hersteller- und Dienstleisterangaben.....	10
Daten zum Produzenten.....	10
Bezahlung.....	10
Daten zu weiteren Dienstleistern.....	10
Kalkulation des Bezugspreises.....	12
Bestellmenge.....	12
Produktkosten i.e.S.....	12
Verpackungskosten.....	13
Transportkosten.....	13
Importkosten.....	13
Kosten des Geldverkehrs.....	14
Margenberechnung.....	15
Artikelpreis.....	15
Break-Even Berechnung.....	15
Vorbereitung für das Amazon Lager.....	16
Amazon Gebühren.....	16
Kostenanalyse.....	18
3-Fach-Regel.....	18
Return On Investment (ROI).....	18
Mindestpreis.....	18
Vom Umsatz zur Marge.....	19

Vorwort

Bevor Du mit dieser kleinen Lektüre beginnst, bitte ich Dich, 2 Minuten zu investieren, um das Vorwort zu lesen!

Ich beschäftige mich seit 2008 beruflich mit dem Thema Produktkalkulation. Ich bin auf diesem Gebiet wirklich fit und habe sehr viel Erfahrung. Außerdem ist MS Excel mit der Zeit eine Leidenschaft von mir geworden. Innerbetrieblich gebe ich mal wieder Kurse oder werde um Rat gebeten, wenn niemand anderes weiter weiß. Warum erzähle ich Dir das? Damit Du Dir keine Sorgen darum machen musst, ob der FBA Rechner funktioniert. Glaube mir, er funktioniert! Konzentriere Du Dich auf die Einholung und Eingabe der relevanten Zahlen.

In dieser Anleitung geht es weniger darum, Zelle für Zelle durchzugehen. Deshalb wirst du auch keine direkten Verweise zu konkreten Zellen im Rechner finden. Vielmehr geht es in der Anleitung um die Hintergründe der einzelnen Kostenpositionen. D.h. wo bekommst Du die Info dazu her, worauf ist besonders zu achten usw.

Haftungsausschluss:

Ganz wichtig! Ich bin kein Ersatz für einen Steuerberater oder einen Anwalt. Gerade das Thema Umsatzsteuer ist sehr umfangreich und nicht trivial. Auch der Rechner ist kein Ersatz für einen Steuerberater, sondern ermittelt Planwerte, die als Grundlage für Produktfindungsprozesse dienen. Entsprechend übernehme ich keine Haftung für Fehlplanungen, falsch getroffene Annahmen oder ähnliches.

Umsatzsteuerliche Behandlung

Die erste Angabe, die Du im FBA Rechner machen musst, bezieht sich auf Deine umsatzsteuerliche Behandlung. Du kannst wählen, ob der Rechner Dir Ergebnisse mit oder ohne Umsatzsteuer anzeigt. Kleinunternehmer gemäß §19 UStG zu sein, bedeutet, dass Du keine Umsatzsteuer auf deinen Rechnungen ausweisen darfst und sie deshalb auch nicht abführen musst. Umgekehrt kannst Du bei Deinen Kosten aber auch keine Umsatzsteuer geltend machen. Im Normalfall erzielst Du bei dieser Variante etwas mehr Gewinn. Es gibt aber Umsatzgrenzen, die nicht überschritten werden dürfen. Solltest Du vorhaben, ein langfristiges Geschäft aufzubauen, solltest Du meiner Meinung nach direkt „richtig“ anfangen, d.h. umsatzsteuerpflichtig sein.

So wirkt sich Deine Auswahl auf die berechneten Werte aus:

- Nein, kein Kleinunternehmer:

Der FBA Rechner kalkuliert den Bezugspreis ohne die Einfuhrumsatzsteuer. Diese musst Du i.d.R. zwar bezahlen, Du kannst sie aber gegen Deine geschuldete Umsatzsteuer rechnen. Somit stellt dieser Posten keine Kostenposition für Dich dar. Bei allen Gebühren, die Amazon Dir berechnet werden die Nettowerte genutzt. Wichtig ist, dass Du in der sellercentral auch Deine Umsatzsteuer-ID hinterlegst. Bei der Margenberechnung nutzt der FBA Rechner den Netto-Artikelpreis als Basis.

- Ja, Kleinunternehmer:

Die Einfuhrumsatzsteuer wird im FBA Rechner berechnet, da diese für Dich Kosten darstellen. Den korrekten Steuersatz musst Du bei den Zoll-Angaben eingeben. Der deutsche Standardsatz von 19% ist vor-ausgewählt. Auf alle Amazon-Gebühren wird automatisch die korrekte Umsatzsteuer hinzu gerechnet. D.h. alle Gebühren erhöhen sich um den entsprechenden Umsatzsteuersatz. Bitte informiere Dich an dieser Stelle gut über **Reverse-Charge-Verfahren!** Für die Margenberechnung greift der FBA Rechner auf den Brutto-Artikelpreis als Basis zu.

Der FBA Rechner geht davon aus, dass alle Kosten, mit denen der Bezugspreis berechnet wird, außerhalb der EU anfallen. Das bedeutet, dass er auf sämtliche Kosten für das Produkt, die Verpackung, den Geldverkehr und den Transport, die Umsatzsteuer addiert.

Weiterführende Informationen

[Abwicklung der Umsatzsteuer über Taxdoo](#)

[Reverse-Charge-Verfahren \(Taxdoo Blog\)](#)

Produktinformationen

Dieser Bereich dient der Eingabe von Information rund um das Produkt. Alle mit * gekennzeichneten Angaben sind Pflichtfelder. Du musst sie ausfüllen, um eine korrekte Berechnung der Marge erhalten zu können.

Identifikation

Im Amazon Katalog muss jedes Produkt mit einer eindeutigen Nummer identifizierbar sein. Die entscheidende Frage an dieser Stelle ist: Schließt Du Dich an ein bestehendes Produkt an oder entwickelst Du ein Eigenes? Bei eigenen Produkten wird hier eine GTIN/EAN von Dir selbst Platz finden.

Die „Beschreibung“ und der „Handelsname“ sind Möglichkeiten für Dich, sprechende Beschreibungen für Dein zu kalkulierendes Produkt zu hinterlegen.

Einordnung im Amazon Katalog

Die Angaben, die Du hier machst, wirken sich direkt auf die Berechnung der Amazon Gebühren aus. Die Wahl der **Kategorie** entscheidet über die Höhe der Verkaufsprovision. Folgende Prozentsätze sind hinterlegt:

Kategorie	Verkaufsgebühr	Mindestgebühr
Additive Fertigung	12%	0,50 €
Auto & Motorrad	15%	0,50 €
Baumarkt	12%	0,50 €
Bier & Wein	15%	- €
Bücher, VHS, DVD	15%	- €
Computer	7%	0,50 €
Computer-Zubehör	12%	0,50 €
Elektroinstallation	12%	0,50 €
Elektronik	7%	0,50 €
Elektronik-Zubehör	12%	0,50 €
Elektro-Großgeräte	7%	0,50 €
Fahrräder	10%	0,50 €
Industrielle Werkzeuge & Instrumente	12%	0,50 €
Lebensmittel	15%	- €
Materialtransportprodukte	12%	0,50 €
Musikinstrumente & DJ-Equipment	12%	0,50 €
Reifen	10%	0,50 €
Schmuck	20%	1,50 €
Schleifmittel & Veredelungsprodukte	12%	0,50 €
Software, Videospiele	15%	- €
Spirituosen	15%	- €
Sport & Freizeit	15%	- €
Systemgastronomie-Ausrüstung & Zubehör	15%	0,50 €
Uhren	15%	1,50 €
Videospielkonsolen	8%	- €
Zubehör für Amazon-Geräte	45%	0,50 €
Zubehör für Gewerbe, Industrie & Wissenschaft	15%	0,50 €
Alles andere	15%	0,50 €

Die **Unterkategorie** ist ein optionales Feld. Wenn Du später bei den Zoll-Angaben auf den Link zum TARIC Code klickst, wird der Begriff aus dem Unterkategorie Feld als Suchbegriff verwendet.

Die **Produktart** hat auch direkten Einfluss auf die Höhe der Amazon Gebühren. Zur Auswahl stehen:

- Medienprodukt
- Nicht-Medienprodukt
- Übergröße

Als Medienprodukt zählen Bücher, Musik, Videospiele, DVDs und Software in Standardgröße mit einem Verkaufspreis unter 350,-€.

Die Kategorie Übergröße beschreibt Amazon folgendermaßen: Eine verpackte Einheit, die mindestens eines der folgenden Maße überschreitet: 12 kg Gewicht, 45 cm Länge oder 34 cm Breite oder 26 cm Höhe. Versand durch Amazon ist nicht verfügbar für Artikel, die mehr als 30 kg wiegen.

Alle verbleibenden Produkte sind entsprechend Nicht-Medienprodukte.

Der **Verkaufskanal** ist der Amazon Marktplatz, auf dem Du verkaufen willst. Je nachdem werden unterschiedliche Verkaufsgebühren berechnet. Es werden amazon.de, amazon.fr, amazon.es und amazon.it und Multi-Channel unterstützt.

Wenn Du über **Multi-Channel** versenden willst, d.h. wenn Du Amazon als Fullfilment-Partner nutzt, aber über eine andere Plattform verkaufst, werden noch zwei weitere Felder sichtbar: Die Versandart und die Verkaufskosten im Multi-Channel. Bitte wähle bei der Verkaufsart entweder Standard oder Express aus. Wenn der Rechner auch die Verkaufsgebühr der anderen Plattform mit einbeziehen soll, gib bei Verkaufskosten im Multi-Channel den entsprechenden Prozentsatz an.

Produkteigenschaften

Die Gebühren des FBA Services richten sich maßgeblich nach der Größe und dem Gewicht Deines Produktes. Beim Punkt „**Maße für Amazon FBA [cm]**“ musst Du deshalb die korrekte Größenkategorie auswählen. Je nach Verkaufskanal und Produktart, hast Du hier folgende Auswahlmöglichkeiten:

Verkauf über Amazon		Verkauf im Multi-Channel	
Standardgröße	Übergröße	Standardgröße	Übergröße
< 20 x 15 x 1 cm	< 61 x 46 x 46 cm	≤ 20 x 10 x 1 cm	≤ 120 x 60 x 60 cm
< 33 x 23 x 2,5 cm	< 120 x 60 x 60 cm	≤ 30 x 20 x 2 cm	> 120 x 60 x 60 cm
< 33 x 23 x 5 cm	> 120 x 60 x 60 cm	≤ 30 x 20 x 5 cm	
< 45 x 34 x 26 cm		≤ 45 x 34 x 26 cm	

Rote Markierungen deuten auf einen Fehler bei der Auswahl hin. Wenn Du beispielsweise als Produktart „Übergröße“ gewählt hast, aber bei den Maßen eine Kategorie der Standardgröße auswählst, erscheint folgende Markierung:

Eigenschaften	
Maße für Amazon FBA [cm] *	< 33 x 23 x 2,5 cm
Länge [cm] * (längste Seite)	8
Breite [cm] *	7
Höhe [cm] * (kürzeste Seite)	2
Gewicht [g] *	57

Die weiteren Angaben zur **Länge, Breite und Höhe** des Produktes dienen zur Berechnung des benötigten Lagervolumens und damit zur Ermittlung der Lagerkosten, die Amazon Dir in Rechnung stellt. Bei der Produktart Übergröße mit Maßen >120x60x60 wird außerdem das Gurtmaß berechnet. Liegt dieses über 300cm, so ist eine Abwicklung über FBA meines Erachtens nicht möglich.

Eigenschaften	
Maße für Amazon FBA [cm] *	> 120 x 60 x 60 cm
Länge [cm] * (längste Seite)	100
Breite [cm] *	100
Höhe [cm] * (kürzeste Seite)	20
Gewicht [g] *	57
Farbe	blau
Gurtmaß [cm] (wird berechnet)	340

Das **Gewicht** ist ebenfalls eine wichtige Größe zur Berechnung der korrekten Gebühr. Bei Medien und Nicht-Medienprodukten dürfen 12kg, bei Übergröße 30kg nicht überschritten werden.

Die Angabe der Farbe ist optional und hat keinen weiteren Einfluss auf die Kalkulation.

Zoll Angaben

Immer dann, wenn wir Waren in die EU importieren, müssen wir den Zoll beachten. Für die meisten Produkte werden s.g. Drittlands Zölle erhoben, die bei der Einfuhr zu entrichten sind. Für einige Ursprungsländer und Produkte fallen außerdem s.g. Präferenzzölle an. Die Angaben zur Höhe der Zölle findest Du recht einfach im Internet. Die Schwierigkeit hierbei ist es, den korrekten TARIC Code und somit die korrekte Kategorie für Dein Produkt zu finden. Wenn Du Dir unsicher bist, kannst Du beim Zoll direkt eine verbindliche Anfrage stellen.

Der FBA Rechner bietet Dir die Möglichkeit, Zollangaben als Prozentwerte einzugeben.

Solltest du Kleinunternehmer sein (siehe oben), so fallen bei der Einfuhr in die EU auch Einfuhrumsatzsteuer an. Die Höhe des Umsatzsteuersatzes kannst Du hier auswählen. Für Deutschland werden es in den meisten Fällen 19% sein.

Weiterführende Informationen

[GTIN / EAN beantragen bei GS1](#)

[Gebührenstruktur von Amazon](#)

[Ermittlung des TARIC Codes](#)

Hersteller- und Dienstleisterangaben

Der Großteil der Angaben in diesem Bereich ist optional und dient vor allem dem besseren Überblick im Nachhinein. Für den Fall, dass Du wirklich viele Produkte kalkulierst oder viele verschiedene Hersteller miteinander vergleichst, macht es Sinn auch die optionalen Angaben zu machen. Willst Du dagegen einfach auf die Schnelle ein Produkt durchkalkulieren, ist es ausreichend, wenn Du Dich auf die Pflichtangaben beschränkst. Diese sind mit einem * gekennzeichnet.

Daten zum Produzenten

Hier kannst Du alle relevanten Kontaktinformationen zu Deinem Hersteller hinterlegen. Vor allem, wenn Du mehrere Hersteller anschreibst und Produkte von Ihnen vergleichst, hilft Dir eine sorgfältige Dokumentation später bei der erneuten Kontaktaufnahme.

Bezahlung

Das Thema Bezahlung nimmt im FBA Rechner einen sehr kleinen Teil ein, ist aber trotzdem ein sehr wichtiges Thema. Je nachdem wie Du bezahlst verstecken sich hier nämlich gleich zwei Kostenblöcke: Kosten der Währungsumrechnung und Kosten des Bezahlservices. Immer wenn Du in einer Fremdwährung zahlst, will die Bank von Dir eine Gebühr. Diese variiert stark, liegt aber in der Regel zwischen 1% und 5%. Bei Geschäften mit China wird meistens in US-Dollar gezahlt. Je nachdem wie der Wechselkurs gerade steht, kann dies gut oder schlecht für Dich sein. Mit der Zeit wirst Du ein Gefühl dafür entwickeln, ob der aktuelle Kurs nun gut oder schlecht ist. Bitte aktualisiere die Wechselkurse regelmäßig. Im Registerblatt „Währungen“ kannst Du die aktuellen Kurse eintragen.

Ursprungswährung	EUR
USD	0,8999
EUR	1,0000
GBP	1,1934
JPY	0,0088
CHF	0,9221
CAD	0,6985
AUD	0,6761

Hinzu kommen weitere Gebühren, wie beispielsweise Paypal-Gebühren. Das sind noch einmal ca. 2-4%. Es gibt auch Bezahlservices, die deutlich günstiger sind und beispielsweise eine fixe Gebühr von 10-30 Euro verlangen.

Auf jeden Fall empfehle ich Dir, ein neues Konto zu eröffnen, das Du ausschließlich für Dein FBA Business nutzt. Dies macht es deutlich einfacher, den Überblick nicht zu verlieren.

Daten zu weiteren Dienstleistern

Der Standardfall ist es, dass Du einen Hersteller in China suchst, ein Produkt von ihm variierst, dein Logo darauf platzierst und es zu Dir nach Hause liefern lässt. Dein Hersteller übernimmt hierbei auf die Beauftragung und Bezahlung des Spediteurs. Du benötigst keine Agenturen oder Designer. Wenn das bei Dir so ist, kannst Du diesen Bereich einfach unbearbeitet lassen. Stelle lediglich sicher, dass beim Spediteur „wird vom Produzent gezahlt“ gewählt ist.

Solltest Du aber auf einen der genannten Dienstleister zugreifen, fülle bitte die dazugehörigen Felder korrekt aus. An den entsprechenden Stellen der Bezugspreisberechnung greift der Rechner dann auf die entsprechende Gebühreneinstellung und den Wechselkurs zu.

Weiterführende Informationen

[Kostenloses Girokonto eröffnen](#)

[Geldtransfer mit Azimo](#)

[Sourcing Agent von shopDoc](#)

[Grafikdesign Services bei Fiverr](#)

Kalkulation des Bezugspreises

Der Bezugspreis ist der Preis, den Du zahlst um Dein Produkt vom Hersteller bis zu Dir zu bekommen. Darin enthalten sind also die eigentlichen Produktkosten, die Verpackungs- und Transportkosten, die Einfuhrabgaben und Kosten, die aus dem Zahlungsverkehr entstehen.

Gib alle Kosten in der Ursprungswährung an. Das Tool berechnet automatisch den EURO Wert dazu.

Bestellmenge

Gib hier die **Bestellmenge** an, um die Gesamtkosten Deiner Bestellung zu berechnen. Die meisten Kosten werden im Folgenden bezogen auf ein Stück angegeben, trotzdem ist es auch interessant zu sehen, wie hoch Deine Gesamtkosten sein werden. Viele Hersteller bieten auch Preisstaffeln an, bei denen die Stückpreise mit steigender Menge geringer werden.

Lass Dich übrigens nicht von sehr hohen Mindestbestellmengen (MOQ) abschrecken. Die Erfahrung zeigt, dass auch diese verhandelbar sind.

Produktkosten i.e.S

Hier ist der Platz, um die eigentlichen Produktkosten anzugeben. Für gewöhnlich erhältst du vom Produzenten zunächst einen **Grundpreis** für ein Produkt. Dies ist der Preis für das unveränderte Produkt. Oft haben die Produzenten diese Art von Produkten auf Lager liegen. Lässt Du Dir beispielsweise ein Muster schicken, bekommst Du vermutlich eines aus diesen Beständen.

Um Dich von den Mitbewerbern abzuheben, solltest Du das Produkt aber unbedingt verändern, optimieren oder erweitern. Anpassungen kosten Geld, das der Produzent von Dir haben möchte. Den entsprechenden Betrag erfährst Du von ihm und kannst Du bei **Produktanpassungen** eintragen.

Neben der Produkthanpassung ist es auch sinnvoll ein eigenes Logo zu entwerfen und auf dem Produkt zu platzieren. Dies ist besonders dann wichtig, wenn Du langfristig eine eigene Marke aufbauen möchtest. Die Kosten für die Herstellung des Logos und der Anbringung auf dem Produkt, gibst Du bei **Branding** ein.


Das Feld „**hergestellt für**“ **Label** ist für die Kosten gedacht, die für die Erstellung und Anbringung der notwendigen Pflichtangaben-Etiketten entstehen. Wenn du Ware von außerhalb der EU in die EU importierst, wirst Du zum Quasi-Hersteller und musst eine Kontaktadresse auf jedem Produkt angeben. Eine Angabe auf der Verpackung reicht nicht aus. Es gibt hierbei Ausnahmen, die Du im Netz leicht recherchieren kannst.

Kosten für eine **Sourcing Agentur** bzw für das **Produktdesign** sind meines Erachtens nur schwer auf das einzelne Produkt zu rechnen. Beides sind Kosten, die nur einmal anfallen, Deinem Produkt aber immer nutzen, auch bei den Folgebestellungen. Du solltest deshalb überlegen, ob Du die Kosten in Deine Kalkulation einrechnest oder nicht.

Bei „**Sonstiges**“ hast Du die Möglichkeit noch weitere, von mir nicht berücksichtigte Kostenpositionen mit einzubeziehen.

Verpackungskosten

Im Normalfall benötigt Dein Produkt eine Verpackung. Hierbei kannst Du Dir überlegen, ob Du die einfache und pragmatische Variante wählst oder lieber in eine hochwertige Verpackung investierst. Oder anders ausgedrückt: willst Du günstig verpacken lassen oder mehr zahlen um Deinem Produkt ein schöneres Äußeres zu geben.

 **ACHTUNG!**
DIESER BEUTEL IST KEIN
SPIELZEUG!
Bitte von Babys und Kleinkindern
fernhalten! Nicht über den Kopf
ziehen! Erstickungsgefahr!

Am günstigsten ist die Polybag Variante. Beachte dabei, dass die Plastiktüten mit Sicherheitshinweisen beklebt werden müssen, wenn deren Öffnung größer als 12cm ist.

 **WARNING!**
THIS BAG IS NOT A TOY!
To avoid danger of suffocation,
keep out of reach of babies and
children!

Schöner sind stabile, gut designte Kartonboxen. Allerdings sind diese auch teurer.

Möglich ist auch, dass Du mit der günstigen Verpackung startest und später auf eine hochwertigere umsteigst.

Beachte beim Thema Verpackung auch, dass Dein Produkt einen scanbaren Barcode enthalten muss, wenn Du ihn ans Amazon Warenlager sendest. Entweder dieser wird nachträglich angebracht oder Dein Produzent druck ihn direkt auf die Verpackung.

Transportkosten

Beim Thema Transportkosten wird Dir vermutlich schnell auffallen, dass es ein recht großer Kostenblock ist. Wenn Du es Dir zeitlich leisten kannst, empfehle ich per Schiff liefern zu lassen. Das ist einfach deutlich günstiger als mit dem Flugzeug. Dafür dauert es aber auch deutlich länger. Besprich die Möglichkeiten am besten mit Deinem Hersteller oder deinem Spediteur des Vertrauens.

Zu beachten gibt es, dass Du eine s.g. EORI Nummer vom Zoll beantragen musst. Das ist kostenlos und dient der korrekten Zuordnung beim Import in die EU. Den Link zum richtigen Formular findest Du weiter unten. Außerdem benötigt Dein Spediteur eine Vollmacht für die Verzollung, wenn er diese mit übernimmt.

Für den innereuropäischen Teil der Transportkosten musst Du keine Einfuhrabgaben zahlen. Dazu muss aber auf der Rechnung ersichtlich sein, welcher Anteil außereuropäisch und welcher innereuropäisch ist. Wenn das nicht möglich ist, trage alle Kosten bei „**Frachtkosten bis EU-Eintritt**“ ein.

Falls Du eine **Versandagentur** beauftragt hast, kannst Du diese Kosten separat eintragen.

Importkosten

Beim Import in die EU fallen Einfuhrabgaben an. Für gewöhnlich sind das die Drittlands Zölle und die Einfuhrumsatzsteuer. Bei einigen Produkt/Länderkombinationen kommen noch Präferenzzölle hinzu. Auf Basis der von Dir gemachten Angaben bei „Daten zum Produkt“

errechnet der FBA Rechner diese Werte automatisch. Wenn Du kein Kleinunternehmer bist, wird die Einfuhrumsatzsteuer nicht mit berechnet, da sie ein durchlaufender Posten ist.

Bitte beachte, dass die Spedition, die die Zollabwicklung übernimmt, für Dich in Vorkasse geht. Dieses Geld plus eine Bearbeitungsgebühr wird oft direkt bei Anlieferung bar verlangt.

Kosten des Geldverkehrs

Diesen Punkt hatte ich weiter oben (bei „Bezahlung“) bereits erklärt. Auf Basis der von dir gemachten Angaben, werden auch diese Kosten automatisch berechnet und zu dem Bezugspreis Deines Produktes zugerechnet.

Weiterführende Informationen

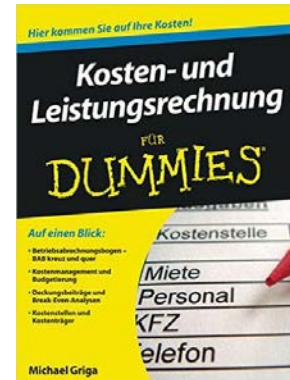
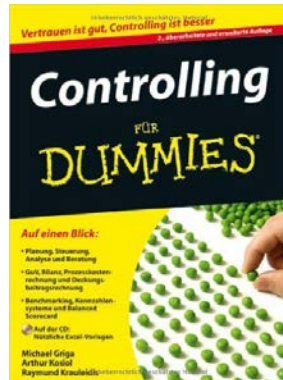
[EORI Nummer beantragen \(Formular 0870\)](#)

[Zollvollmacht DHL](#)

[Zollvollmacht Fedex](#)

Margenberechnung

Als Marge oder Deckungsbeitrag 1 (DB1) bezeichnet man das Ergebnis, wenn Du alle variablen Kosten von Deinem Umsatz abziehst. Variable Kosten sind alle Kosten, die nur dann entstehen, wenn Du etwas verkaufst. D.h. Dinge wie Mieten, Löhne, Versicherungen, Beiträge usw. gehören nicht dazu. Sollten Dir die Begriffe völlig fremd sein, lege ich Dir nahe, Dich etwas mehr mit Thema zu befassen. Ein paar gute Bücher zum Thema sind folgende:

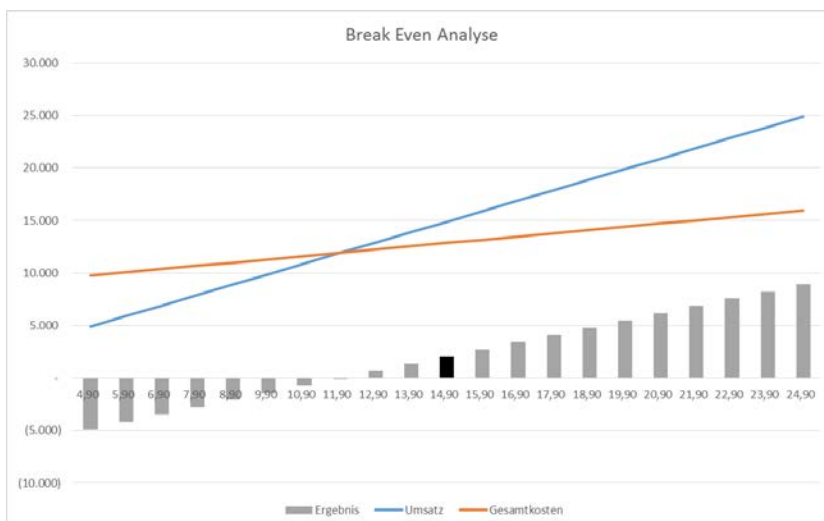


Artikelpreis

Gib den Artikelpreis an, für den Du Dein Produkt bei Amazon anbieten willst. Der Kunde sieht hierbei immer den Bruttopreis. Beachte hierbei folgendes: Wenn Du Kleinunternehmer bist, darfst Du die Mehrwertsteuer behalten. Zahlt Der Kunde also beispielsweise €14,90 dann bekommst Du diese abzüglich der Amazon-Gebühren. Bist Du jedoch umsatzsteuerpflichtig, so musst Du die Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. In diesem Fall wären das €2,38. Der FBA Rechner berücksichtigt das alles entsprechend bei der Berechnung Deiner Marge.

Break-Even Berechnung

Als Break-Even-Point bezeichnet man den Punkt, an dem die Kosten und die Einnahmen exakt gleich sind. Somit wäre der **Break-Even Preis** der Preis, bei dem Du weder einen Gewinn, noch



einen Verlust machst. Im FBA Rechner wird dieser grafisch ermittelt. Dies hilft Dir dabei Deinen **Mindestpreis** zu berechnen. Um am Ende nicht mit Verlust herauszugehen, darfst Du diesen nicht unterschreiten. Du erkennst den Break-Even Preis in der Grafik: Der

Punkt an dem sich die Linie des Umsatzes und die Linie der Gesamtkosten kreuzen. In der nebenstehenden Abbildung liegt er bei etwa €11,90.

Der schwarze Balken (€14,90) ist der Preis, der gerade in Deiner Kalkulation verwendet wird. Außerdem kannst Du der Grafik entnehmen, wie sich die Gesamtkosten und der Gesamtumsatz entwickeln, wenn Du den Preis veränderst. Der Zwischenraum zwischen der Umsatz- und der Kostenlinie stellt dabei immer die gesamte berechnete Marge dar.

Vorbereitung für das Amazon Lager

Dieser Teil ist dafür gedacht, wenn Du Deine Produkte nicht direkt an das Amazon Lager sendest. Dies kann sinnvoll sein, wenn Du die Produkte kontrollieren willst oder noch um verpacken willst.

Amazon gibt Dir die Möglichkeit, Deine Produkte mit den Amazon Tarifen von DHL oder Hermes zu versenden. Diese sind ziemlich günstig, so dass die Versandkosten kaum ins Gewicht fallen.

Amazon Gebühren

Hierunter findest Du alle Kosten, die Du an Amazon zahlst. Diese werden bei einem Verkauf direkt einbehalten. Auf Deinem Verkäuferkonto landen immer nur die verbleibenden Einnahmen. Auch hier gibt es wieder Unterschiede bei den Gebühren, wenn Du Kleinunternehmer bist oder nicht. Wenn Du eine Umsatzsteuer-ID hinterlegt hast, geht Amazon davon aus, dass Du umsatzsteuerpflichtig bist und berechnet Dir nur die Nettogebühren. Im anderen Fall, werden Dir die Bruttogebühren berechnet.

Die **FBA Gebühren** beinhalten den Versand zum Kunden, das Handling und die Verpackung. Die aktuelle Gebührentabelle habe ich bei den weiterführenden Informationen verlinkt. Sobald Amazon hier etwas ändert, werde ich eine neue Version des FBA Rechners bereitstellen.

Die **Lagerkosten** basieren auf dem Volumen, das Dein Produkt beansprucht. Je nach Jahreszeit verlangt Amazon derzeit €12,50 bzw. €18,00 pro Kubikmeter und Monat. Du kannst eine durchschnittliche Lagerdauer angeben, um mit einzukalkulieren, was passiert, wenn Dein Produkt etwas länger lagern wird.

Jede **Retoure**, die Deine Kunden durchführen, kostet Dich Geld. Amazon berechnet dafür 3% des Verkaufspreises. Triff eine Annahme, wie hoch Du den Retouren-Anteil einschätzt. Dieser schwankt von Produkt zu Produkt und ist natürlich maßgeblich auch von der Qualität Deines Produktes abhängig.

Alle Produkte, die als Retoure wieder im Amazon Lager eintreffen, werden auf die Verkaufsfähigkeit überprüft. Nach meiner Erfahrung ist meistens die Verpackung aufgerissen. Damit wird das Produkt als „nicht verkaufsfähig“ eingestuft. Du hast nun die Wahl, ob Amazon das Produkt vernichten soll oder es an Dich zurück geschickt wird. Dies nennt man dann **Remissionsauftrag**. Für jedes Produkt, dass an Dich zurück geht, werden dir Gebühren berechnet.

Die **Verkaufsgebühr** ist die Umsatzprovision, die Amazon erhält. Sie ist abhängig von der gewählten Kategorie und liegt 7% und 45%. In den meisten Fällen beträgt sie aber 15%. Außerdem gibt es Mindestbeträge, die eingezogen werden, falls sie höher sind als die Berechnung mit dem Prozentsatz.

Du kannst verschiedene **Services** hinzubuchen, falls es notwendig ist bzw Du es möchtest. Dies sind Etikettierung, Luftpolsterfolie, Verpackung mit Klebeband, undurchsichtige Verpackung und Folienbeutel. Bitte wähle im FBA Rechner, ob Du diese Services wahrnehmen willst. Die Kosten werden dann entsprechend berücksichtigt oder nicht.

Ein sehr umfangreiches Thema ist die Lagerung in den polnischen bzw. tschechischen Lägern. Amazon bietet attraktivere Konditionen an, wenn Du zustimmst Deine Ware dort zu lagern. Stimmt Du nicht zu, werden Dir pro Sendung zusätzlich €0,25 berechnet. Beachte aber, dass eine Zustimmung weitreichende Umsatzsteuerliche Konsequenzen hat. Das Stichwort heißt „**Paneuropäischer Versand**“. Bevor Du also zustimmst, solltest Du Dich unbedingt steuerrechtlich beraten lassen. Du findest auch Links zum Thema in den weiterführenden Informationen.

Zuletzt solltest Du noch Kosten für Werbung innerhalb von Amazon mit einrechnen. PPC steht für „**Pay per Click**“. Hierbei gibst Du ein Gebot ab, damit Amazon Dein Angebot weiter vorne in der Suche anzeigt. Für jeden Klick auf Dein gesponsertes Angebot, werden Dir Kosten, maximal aber Dein Gebot, berechnet. Gebote spielen sich je nach Kategorie zwischen €0,50 und €0,90 ab. Je besser Dein Angebot ist, desto eher kaufen die Kunden auch. Du musst Dir also überlegen, welcher Anteil der interessierten Kunden auch kauft, um hier einen sinnvollen Wert einzutragen.

Weiterführende Informationen

[FBA und Umsatzsteuer](#)

[Aktuelle FBA Gebührenliste](#)

[Pay Per Click Optimierung mit shopDoc](#)

[Rechnungen automatisiert an Kunden senden](#)

Kostenanalyse

Um Dir die Bewertung Deiner Kalkulation etwas leichter zu machen, habe ich zwei „Prüfungen“ eingebaut, die Dir visuell zeigen, ob die errechneten Werte für eine Realisierung Deiner Produktidee sprechen oder nicht.

WICHTIG: Es sind hier reine mathematische Größen. Selbst wenn beide Ampeln auf Grün stehen, also der ROI und das Preis/Kosten Verhältnis gut sind, ist das keine Garantie für ein gutes Geschäft. **Die Kalkulation ist lediglich ein Baustein, der passen sollte.** In der Realität können unvorhergesehene Situationen eintreten, die Dich zwingen den Preis anzupassen oder Dein Produkt nachzubessern oder anders.

3-Fach-Regel

Die Dreifachregel besagt, dass der Preis mindestens 3 Mal so hoch sein sollte, wie der Bezugspreis. Dadurch ist ausreichend Spielraum vorhanden, um auf die meisten Ausnahmesituationen zu reagieren und nicht von Anfang an mit dem Mindestpreis ins Rennen zu gehen.

Return On Investment (ROI)

Die Kennzahl ROI hängt stark mit dem Cashflow zusammen. Beides sind wichtige Größen hinsichtlich der Kapitalverfügbarkeit. Der ROI gibt Dir Auskunft darüber, wieviel Du von Deiner Investition (Der Kauf von Waren) wieder zurückgezahlt bekommst. Ist er bei 0% bekommst du nur Deine Investition zurück aber ohne einen Gewinn. Bei 100% erhältst Du Deine Investition plus den gleichen Betrag noch einmal. Du hast Dein Kapital also um 100% erhöht. Die Ampel springt hier auf Grün, wenn Du die 100% erreichst bzw. überschreitest. Praktisch bedeutet das, dass Du die gleiche Menge wieder nachbestellen kannst, sobald die Hälfte Deiner Produkte verbraucht sind und ohne dabei in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten. (Stichwort Cashflow)

Mindestpreis

Der FBA Rechner errechnet auf Basis Deiner Angaben den Mindestpreis. Der Mindestpreis ist der Brutto-Verkaufspreis, bei dem Deine Marge exakt Null ist. Bitte beachte, dass diese Funktion nur in MS Excel funktioniert. Falls hier nichts berechnet wird, aktiviere bitte die „Iterative Berechnung“.

Diese findest Du in den Excel Einstellungen (Optionen) → Formeln → Berechnungsoptionen.

Vom Umsatz zur Marge

In dieser Grafik wird die komplette Kalkulation sich visuell dargestellt. Der Verkaufspreis abzüglich aller variablen Kosten ergibt schließlich die Marge.



Weiterführende Informationen

[Cashflow und Bestandsplanung](#)