

Amazon FBA vorbereitet starten

FBA bindet Kapital, bevor der erste Euro hereinkommt. Diese acht Punkte klärst du, bevor du Ware bestellst.

1

☐**Nische und Zahlen prüfen**

Rechne Einkauf, FBA-Gebühren, Rücksendungen und Werbung durch, bevor du dich für ein Produkt entscheidest.

2

☐**Startkapital realistisch ansetzen**

Die Ware zahlst du im Voraus. Plane mehrere tausend Euro netto ein und lass Puffer für Nachbestellungen.

3

☐**Gewerbe anmelden und steuerlich erfassen**

Gewerbeanmeldung und Fragebogen zur steuerlichen Erfassung gehören vor den ersten Verkauf.

4

☐**Importeurspflichten klären**

Wer aus einem Drittland einführt, trägt dieselben Pflichten wie ein Hersteller, inklusive Produktsicherheit.

5

☐**Verpackungsgesetz erfüllen**

Bei LUCID registrieren und die Verpackungen lizenzieren, sonst droht ein Verkaufsverbot.

6

☐**Produktsicherheit dokumentieren**

Kennzeichnung, Konformitätsunterlagen und Sicherheitshinweise vom Lieferanten anfordern und ablegen.

7

☐**Abhängigkeit vom Marktplatz einplanen**

Ein gesperrtes Konto legt den ganzen Umsatz still. Überlege früh einen zweiten Kanal.

8

☐**Zahlen laufend überwachen**

Gebühren, Lagerkosten und Retourenquote je Artikel im Blick behalten, sonst frisst die Marge sich auf.

Gut zu wissen: Der größte Unterschied zum Dropshipping ist das gebundene Kapital. Bei FBA steckt dein Geld in der Ware, bevor du weißt, ob sie sich verkauft. Kalkuliere deshalb konservativ und starte lieber mit einer kleinen Menge.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)