

Alibaba vs. AliExpress: Die richtige Plattform für deinen Online-Handel

Direkter Vergleich: Mindestbestellmengen, Preise und Qualität - wann welche Plattform passt

Thomas Berger · 21.08.2026

Es ist Montagmorgen, 9 Uhr. Ein Amazon-Seller sitzt vor seinem Laptop und startet seine Recherche nach neuen Produktlieferanten aus China. Er öffnet zwei Tabs: Alibaba.com und AliExpress.com. Bei beiden findet er das gleiche Produkt - ein LED-Schreibtischlampe mit USB-Anschluss. Der Preis auf AliExpress: 8,50 Euro pro Stück. Der Preis auf Alibaba: 2,10 Euro pro Stück bei einer Mindestbestellmenge von 500 Einheiten. Plötzlich wird klar: Das sind nicht einfach zwei ähnliche Plattformen. Das sind zwei völlig unterschiedliche Welten.

Diese Situation erlebe ich regelmäßig in meiner Beratung. Online-Händler verwechseln Alibaba und AliExpress und landen dann mit den falschen Erwartungen bei der einen oder anderen Plattform. Das kostet Zeit, Geld und am Ende Frust. Deshalb gebe ich dir hier einen praktischen, detaillierten Vergleich - damit du weißt, welche Plattform zu deinem Geschäftsmodell passt.

1. Zielgruppe und Geschäftsmodell

Alibaba ist eine B2B-Plattform, die von Herstellern, Großhändlern und Exporteuren aus China betrieben wird. Die Plattform verbindet Einkäufer mit großen Produktionsmengen mit Lieferanten. Wenn du 500, 1.000 oder 5.000 Einheiten eines Produkts kaufen möchtest, bist du hier richtig. Die durchschnittliche Bestellung liegt bei 1.000 bis 10.000 Stück pro Produkt.

AliExpress ist hingegen eine C2C- und B2C-Plattform (Consumer-to-Consumer und Business-to-Consumer). Hier verkaufen kleine und mittlere chinesische Unternehmen sowie Privatpersonen direkt an Endkunden oder kleinere Wiederverkäufer. Die typische Bestellmenge liegt bei 1 bis 100 Stück. AliExpress ist das chinesische Pendant zu eBay oder Amazon Marketplace - nur eben aus China.

Für dein Geschäftsmodell bedeutet das: Betreibst du einen FBA-Shop auf Amazon und brauchst 500+ Einheiten monatlich, ist Alibaba deine Plattform. Bist du Dropshipper und brauchst Produkte in kleineren Mengen (5-50 Stück), passt AliExpress besser.

2. Mindestbestellmengen (MOQ) - Der größte Unterschied

Hier liegt der Kern des Unterschieds. Bei Alibaba gibt es Mindestbestellmengen (Minimum Order Quantity, MOQ). Diese liegen je nach Produkt zwischen 100 und 10.000 Stück. Für viele Kategorien ist 500-1.000 Stück Standard. Ein Hersteller von Smartphone-Hüllen auf Alibaba könnte beispielsweise eine MOQ von 200 Stück setzen. Das bedeutet: Du kannst nicht einfach 50 Stück kaufen - es sind mindestens 200.

Bei AliExpress gibt es praktisch keine Mindestbestellmengen. Du kannst eine einzelne LED-Lampe kaufen, wenn du möchtest. Die meisten Verkäufer akzeptieren

1er-Bestellungen. Das macht AliExpress ideal für Dropshipper, die zunächst testen möchten, ob ein Produkt bei ihren Kunden ankommt, bevor sie größere Mengen bestellen.

Die Konsequenz: Wenn du mit kleinen Budgets startest oder einzelne Produkte testen möchtest, kostet dich Alibaba zu viel Kapital. Wenn du dagegen große Mengen brauchst, wird AliExpress zu teuer und die Lieferzeiten zu lang.

3. Preisstruktur und Skalierbarkeit

Alibaba funktioniert nach dem klassischen Großhandel-Prinzip: Je mehr du bestellst, desto günstiger wird der Preis pro Einheit. Ein Beispiel aus der Praxis:

Bei AliExpress zahlst du immer den gleichen Einzelpreis, egal wie viel du bestellst. Eine Kunststoff-Behälter kostet dort vielleicht 1,20 Euro - ob du 1 oder 100 Stück bestellst. Das bedeutet: Für größere Mengen ist AliExpress deutlich teurer.

Für FBA-Seller ist Alibaba deshalb langfristig attraktiver. Du zahlst pro Einheit weniger, hast aber höhere Kapitalanforderungen. Für Dropshipper ist AliExpress die bessere Wahl, weil du kein großes Lager aufbauen musst und schnell reagieren kannst.

4. Lieferzeiten und Versand

Alibaba-Lieferanten versenden in der Regel per Seefracht oder Luftfracht zu Großhandelskonditionen. Die Lieferzeit beträgt typischerweise 15-45 Tage, je nach Lieferant und Versandart. Manche Alibaba-Verkäufer bieten auch Express-Versand per DHL oder FedEx an, was die Lieferzeit auf 5-10 Tage reduziert - kostet aber erheblich mehr.

AliExpress nutzt standardmäßig die chinesische Post (China Post) oder andere Economy-Versandarten. Die Lieferzeit liegt bei 20-60 Tagen, oft sogar 30-45 Tage. Einige AliExpress-Verkäufer bieten Express-Versand an, aber das ist teuer und nicht Standard.

Praktisch bedeutet das: Wenn du für dein FBA-Lager schnell nachbestellen musst, ist Alibaba mit Express-Versand die bessere Wahl. Für Dropshipper, die dem Kunden eine längere Lieferzeit kommunizieren, ist AliExpress akzeptabel.

5. Qualitätskontrolle und Zuverlässigkeit

Alibaba hat ein Verifizierungssystem für Verkäufer. Es gibt verschiedene Stufen: Gold Supplier, Assessed Supplier und Trade Assurance. Gold Supplier haben ihre Betriebsstätte und Geschäftslizenz von Alibaba überprüft. Das bedeutet nicht, dass die Qualität garantiert ist, aber die Wahrscheinlichkeit, Betrug zu vermeiden, ist höher.

Außerdem kannst du bei Alibaba Inspektionen vor dem Versand arrangieren. Manche Lieferanten akzeptieren auch Vor-Ort-Inspektionen durch Dritte oder Videokonferenzen zur Qualitätskontrolle. Das ist ein großer Vorteil für FBA-Seller, die hohe Standards einhalten müssen.

AliExpress hat weniger strikte Verifizierungsprozesse. Die Verkäufer sind oft kleinere Unternehmen oder sogar Privatpersonen. Die Qualitätskontrolle ist schwächer. Dafür gibt es aber einen Käuferschutz: Wenn das Produkt nicht ankommt oder nicht der

Beschreibung entspricht, kannst du Geld zurückfordern. Das funktioniert in der Praxis, aber es dauert - oft 30-60 Tage.

In meiner Beratung rate ich FBA-Sellern grundsätzlich zu Alibaba mit Gold Supplier und Trade Assurance. Dropshipper sollten bei AliExpress mit Käuferschutz arbeiten und einzelne Produkte vorab testen, bevor sie sie in ihren Shop aufnehmen.

6. Kommunikation und Verhandlung

Alibaba-Lieferanten erwarten Verhandlungen. Der Preis ist nicht in Stein gemeißelt. Du kannst (und solltest) über Menge, Preis, Zahlungsbedingungen und Versandart verhandeln. Viele Alibaba-Verkäufer sprechen Englisch oder zumindest Business-Englisch. Die Kommunikation läuft über das Alibaba-Messaging-System oder per E-Mail.

AliExpress-Verkäufer verhandeln selten. Die Preise sind fix, die Bedingungen sind vorgegeben. Die Kommunikation läuft über das AliExpress-Messaging-System, oft auf Englisch oder Chinesisch. Für einfache Fragen funktioniert das, aber für komplexe Verhandlungen ist AliExpress nicht geeignet.

Wenn du also spezielle Anforderungen hast - etwa ein Custom-Logo auf den Produkten, spezielle Verpackung oder Zahlungsbedingungen - musst du zu Alibaba gehen.

7. Zahlungsmethoden und Sicherheit

Alibaba akzeptiert mehrere Zahlungsmethoden: Kreditkarte, Banküberweisung, PayPal und Alibaba Trade Assurance (ein Treuhand-System). Trade Assurance ist wichtig: Das Geld wird nicht sofort an den Verkäufer überwiesen, sondern erst freigegeben, wenn du die Ware erhalten und bestätigt hast, dass alles in Ordnung ist. Das reduziert das Betrugsrisiko erheblich.

AliExpress funktioniert über Kreditkarte, PayPal und Alipay (chinesisches Zahlungssystem). Auch hier gibt es einen Käuferschutz: Wenn die Ware nicht ankommt, wird das Geld automatisch zurückgebucht. Das ist sicher, aber weniger flexibel als Alibaba Trade Assurance.

Für größere Bestellungen (ab 5.000 Euro) rate ich zu Alibaba mit Trade Assurance. Für kleinere Bestellungen ist AliExpress ausreichend sicher.

8. Plattform-Gebühren und versteckte Kosten

Alibaba hat keine Verkaufsgebühren - weder für Käufer noch für Verkäufer. Die Kosten entstehen durch Versand, Zahlungsmethoden und eventuell Inspektionsdienste. Wenn du Trade Assurance nutzt, kann es geringe Gebühren geben, aber diese sind transparent.

AliExpress hat ebenfalls keine Gebühren für Käufer. Verkäufer zahlen Provisionen, aber das betrifft dich als Käufer nicht direkt.

Der Unterschied liegt in den versteckten Kosten: Bei Alibaba musst du oft Inspektions- oder Testdienste zahlen, wenn du hohe Qualitätsstandards einhalten möchtest. Bei AliExpress fallen diese Kosten weg, weil du einfach kleine Mengen testest.

9. Produktkatalog und Vielfalt

Alibaba hat einen riesigen Katalog: Millionen von Produkten, von Rohstoffen bis zu fertigen Waren. Die Kategorien sind detailliert, und du findest Hersteller für fast alles. Die Suche ist aber manchmal komplex, weil es viele Duplikate gibt und die Qualität der Produktbeschreibungen variiert.

AliExpress hat ebenfalls einen großen Katalog, aber er ist stärker auf Consumer-Produkte ausgerichtet. Du findest viele fertige Waren, aber weniger Rohstoffe oder B2B-Komponenten. Die Produktbeschreibungen sind oft besser, weil AliExpress-Verkäufer ihre Produkte an Endkunden verkaufen.

Für Nischenproduzenten und Custom-Anforderungen ist Alibaba besser. Für Standard-Consumer-Produkte ist AliExpress oft übersichtlicher.

10. Rückgaben und Reklamationen

Alibaba hat kein standardisiertes Rückgabesystem wie Amazon. Rückgaben müssen direkt mit dem Verkäufer verhandelt werden. Das ist ein Nachteil, wenn der Verkäufer nicht kooperativ ist. Allerdings kannst du bei Trade Assurance einen Streitfall eröffnen, und Alibaba vermittelt.

AliExpress hat ein klares Rückgabesystem. Du kannst Rückgaben einleiten, und wenn der Verkäufer nicht zustimmt, entscheidet AliExpress. Das ist verbraucherfreundlicher, aber die Rückgabekosten musst du oft selbst tragen.

Für FBA-Seller ist das weniger relevant, weil sie große Mengen kaufen und Qualitätsprobleme vorher klären. Für Dropshipper ist AliExpress' Rückgabesystem praktischer.

11. Skalierbarkeit für Wachstum

Alibaba ist langfristig skalierbar. Wenn dein Business wächst, kannst du mit denselben Lieferanten verhandeln, größere Mengen bestellen und bessere Preise erzielen. Du kannst auch mehrere Lieferanten für das gleiche Produkt aufbauen, um Risiken zu reduzieren.

AliExpress ist für schnelles Wachstum weniger geeignet. Wenn du von 50 auf 500 Einheiten pro Monat wechselst, wird AliExpress zu teuer. Du musst dann zu Alibaba wechseln - was bedeutet, dass du neue Lieferanten findest und neue Beziehungen aufbaust.

Meine Empfehlung: Starten mit AliExpress zum Testen, dann zu Alibaba wechseln, wenn du skalieren möchtest.

12. Sprachbarrieren und Support

Alibaba hat englischsprachigen Support und viele Lieferanten sprechen Englisch. Es gibt aber auch sprachliche Missverständnisse, besonders bei technischen Details. Manche Lieferanten sprechen nur Chinesisch.

AliExpress hat einen besseren englischsprachigen Support, und die Verkäufer sind oft versierter im Umgang mit internationalen Kunden. Allerdings ist der Support weniger persönlich als bei Alibaba.

Für deutsche Käufer ohne Englischkenntnisse ist AliExpress etwas benutzerfreundlicher. Für geschäftliche Verhandlungen ist Alibaba trotz der Sprachbarrieren die bessere Wahl.

13. Betrugsrisiko und Sicherheit

Alibaba hat ein Verifizierungssystem, das das Betrugsrisiko reduziert. Gold Supplier sind überprüft, und Trade Assurance bietet Schutz. Trotzdem gibt es Betrüger. Meine Erfahrung: Das Risiko ist gering, wenn du mit verifizierten Verkäufern arbeitest und Trade Assurance nutzt.

AliExpress hat ebenfalls einen Käuferschutz, aber das Betrugsrisiko ist höher, weil viele Verkäufer weniger überprüft sind. Allerdings ist das System so ausgelegt, dass du Geld zurückbekommst, wenn etwas schiefgeht.

Konkret: Bei Alibaba musst du verifizierten Verkäufern vertrauen. Bei AliExpress vertraust du dem System (Käuferschutz). Beide funktionieren, aber auf unterschiedliche Weise.

14. Integration mit deinem Shop (Amazon FBA, Shopify, etc.)

Alibaba bietet keine direkte Integration mit Amazon FBA oder anderen E-Commerce-Plattformen. Du musst manuell verwalten: Bestellungen aufgeben, Lieferzeiten tracken, Inventar aktualisieren. Das ist Arbeit, aber auch Flexibilität.

AliExpress hat Integrationen mit einigen Dropshipping-Tools (etwa Oberlo für Shopify). Das macht es einfacher, Produkte automatisch in deinen Shop zu importieren und Bestellungen zu synchronisieren. Aber die Integrationen sind begrenzt.

Für FBA-Seller ist manuelle Verwaltung kein Problem - sie haben ohnehin ein etabliertes System. Für Dropshipper mit Shopify können die AliExpress-Integrationen Zeit sparen.

15. Entscheidungshilfe: Welche Plattform passt zu dir?

Hier ist eine praktische Orientierung:

- Wähle Alibaba, wenn: Du FBA-Seller bist und 500+ Einheiten pro Produkt monatlich brauchst. Du bereit bist, 5.000-50.000 Euro Kapital pro Bestellung zu binden. Du Wert auf Qualitätskontrolle legst. Du Custom-Anforderungen (Logo, Verpackung) hast. Du langfristig mit denselben Lieferanten arbeiten möchtest.
- Wähle AliExpress, wenn: Du Dropshipper bist und Produkte in kleinen Mengen (1-100 Stück) brauchst. Du Produkte zunächst testen möchtest, bevor du große Mengen bestellst. Du ein kleines Budget hast. Du schnell verschiedene Produkte ausprobieren möchtest. Du eine einfache, benutzerfreundliche Plattform bevorzugst.

In der Praxis arbeiten erfolgreiche Online-Händler oft mit beiden Plattformen: Sie nutzen AliExpress zum Testen und Alibaba zum Skalieren.

Fazit: Die richtige Wahl treffen

Alibaba und AliExpress sind nicht konkurrierende Plattformen - sie sind für unterschiedliche Geschäftsmodelle gemacht. Alibaba ist für Großhändler und

FBA-Seller, AliExpress für Dropshipper und Tester.

Der häufigste Fehler, den ich in meiner Beratung sehe: Anfänger starten bei Alibaba, ohne zu wissen, dass sie 500+ Einheiten kaufen müssen. Oder sie bleiben bei AliExpress, obwohl sie längst zu Alibaba wechseln sollten, um profitabel zu skalieren.

Meine konkrete Empfehlung: Wenn du gerade anfängst, starte mit AliExpress. Teste 5-10 Produkte in kleinen Mengen. Sobald du ein Produkt gefunden hast, das funktioniert, wechsele zu Alibaba, verhandle bessere Preise, und skaliere. Das ist der schnellste Weg zu profitablen Wachstum.

Die Plattform-Wahl ist nicht endgültig. Dein Geschäftsmodell wird sich entwickeln, und deine Lieferanten-Strategie wird sich mit ihm entwickeln. Das ist normal und sogar gewünscht.