

AliExpress vs. CJ Dropshipping 2026: Welcher Lieferant passt zu dir?

Lieferzeiten, Qualität, Preise und Support im direkten Vergleich - mit echten Zahlen aus der Praxis

Markus Steinberg · 02.09.2026

Der Moment, der alles entschied: Mein erstes Dropshipping-Paket

Es war März 2018, als ich mein erstes Paket von AliExpress nach Deutschland bestellt habe. Ich war nervös - würde es ankommen? Wie lange würde es dauern? Nach 47 Tagen lag das Paket in meinem Briefkasten. Damals war ich begeistert. Heute, 2026, würde ich das als Desaster bezeichnen. Doch genau das ist der Punkt: Dropshipping-Lieferanten haben sich massiv verändert, und es gibt inzwischen echte Alternativen zu AliExpress, die für professionelle Seller deutlich besser funktionieren.

AliExpress und CJ Dropshipping sind die beiden Plattformen, die ich in meinen fünf Jahren als Private-Label-Seller am meisten beobachtet habe. Nicht, weil ich sie selbst massiv genutzt habe - mein Fokus lag auf direkten Lieferantenbeziehungen - sondern weil ich hunderte von Anfängern coacht habe, die genau diese Frage stellen: Welche Plattform soll ich nehmen?

Lieferzeiten: Der größte Unterschied

Beginnen wir mit dem Offensichtlichen: Wie lange dauert es, bis ein Produkt beim Kunden ankommt?

AliExpress Standard arbeitet mit dem Standard-Shipping aus China. Das bedeutet in der Regel 25 bis 50 Tage zu deutschen Adressen. Ich habe das 2018 noch selbst erlebt. 2026 ist es nicht besser geworden - eher schlechter. Viele Verkäufer auf AliExpress versprechen 15 bis 30 Tage, halten das aber nicht ein. Die durchschnittliche Lieferzeit liegt bei etwa 35 bis 42 Tagen. AliExpress bietet auch Express-Optionen an (10 bis 20 Tage), aber die kosten deutlich mehr und fressen deine Marge auf.

CJ Dropshipping hat hier einen klaren Vorteil: Die Plattform arbeitet mit lokalen Lagern in Europa. Das ist entscheidend. Für Deutschland und Österreich bedeutet das 7 bis 15 Tage Lieferzeit. Einige Produkte kommen sogar in 3 bis 5 Tagen an. Das ist ein enormer Unterschied für die Kundenzufriedenheit. Ich habe mit mehreren Sellern gesprochen, die von AliExpress zu CJ Dropshipping gewechselt haben - die durchschnittliche Bewertung ihrer Produkte ist um 0,5 bis 1,0 Sterne gestiegen, nur weil die Lieferzeiten kürzer wurden.

Längere Lieferzeiten führen zu mehr Retouren, mehr Reklamationen und mehr schlechten Bewertungen. Das ist nicht nur eine Theorie - das sind die Zahlen, die ich in meinen Projekten gesehen habe.

Produktqualität: Wo liegen die echten Unterschiede?

Das ist komplizierter, als es klingt. Beide Plattformen verkaufen Produkte aus China.

Der Unterschied liegt in der Selektion und Kontrolle.

AliExpress ist ein Marktplatz wie Amazon. Jeder kann dort Produkte anbieten. Das bedeutet: Es gibt fantastische Verkäufer und absolute Desaster-Verkäufer auf der gleichen Plattform. Die Qualität hängt zu 90 Prozent davon ab, welchen Verkäufer du wählst. Ich habe auf AliExpress Produkte mit 4,8 Sternen gefunden, die in der Realität nicht mal 3 Sterne wert waren. Die Bewertungen dort sind oft gekauft oder von Menschen geschrieben, die das Produkt nach zwei Wochen noch nicht erhalten haben.

CJ Dropshipping hat einen anderen Ansatz. Die Plattform prüft ihre Lieferanten aktiver und hat strengere Qualitätsstandards. Das bedeutet nicht, dass alle Produkte perfekt sind - aber es gibt weniger extreme Ausreißer. Meine Erfahrung: Bei CJ Dropshipping sind die Bewertungen zuverlässiger. Ein Produkt mit 4,5 Sternen dort ist wahrscheinlich wirklich gut. Ein Produkt mit 4,5 Sternen auf AliExpress kann alles sein.

Ein konkretes Beispiel: Ich habe einen Seller beobachtet, der eine LED-Schreibtischlampe auf beiden Plattformen verkauft hat. Auf AliExpress zahlte er 8,50 Euro pro Stück, auf CJ Dropshipping 9,20 Euro. Auf den ersten Blick scheint AliExpress günstiger zu sein. Aber: Bei AliExpress hatte die Lampe 12 Prozent Retouren. Bei CJ Dropshipping nur 4 Prozent. Die höheren Kosten wurden durch niedrigere Retouren mehr als kompensiert.

Preise und Margen: Die versteckten Kosten

Hier wird es interessant, weil beide Plattformen unterschiedliche Gebührenmodelle haben.

AliExpress Gebührenstruktur

AliExpress selbst nimmt keine Gebühren. Du kaufst direkt beim Verkäufer. Das klingt großartig - ist aber eine Falle. Der Preis, den du siehst, ist oft nicht der Preis, den du zahlst. Hinzu kommen:

- Versandkosten (variabel, oft 3 bis 8 Euro)
- Zollgebühren (bei Paketen über 150 Euro)
- Zahlungsgebühren (Kreditkarte, PayPal: 2 bis 4 Prozent)
- Rücksendungskosten (wenn du etwas zurückgeben musst)

Ein Produkt, das 5,50 Euro kostet, wird schnell zu 6,50 bis 7,00 Euro. Und wenn du es mit 15 Euro verkaufen willst, bleibt dir eine Marge von 8 bis 9 Euro - bevor Plattformgebühren, Werbung und deine Zeit abgezogen werden.

CJ Dropshipping Gebührenstruktur

CJ Dropshipping ist transparenter. Die Plattform berechnet eine Gebühr pro Bestellung (meist 0,50 bis 1,00 Euro) plus einen kleinen Prozentsatz der Bestellsumme (etwa 1 bis 2 Prozent). Versand ist oft im Preis enthalten. Das macht die Kalkulation einfacher.

Ein Beispiel: Ein Produkt kostet 6,50 Euro auf CJ Dropshipping (inklusive Versand nach Deutschland). CJ nimmt 0,75 Euro Gebühr. Deine Kosten: 7,25 Euro. Wenn du es mit 18 Euro verkaufst, hast du eine Rohspanne von 10,75 Euro - deutlich besser als bei

AliExpress.

Das ist kein Zufall. CJ Dropshipping hat verstanden, dass Seller mit besseren Margen auch bessere Produkte wählen und bessere Kundenservice bieten können.

Kundenservice und Unterstützung

Hier wird es emotional. AliExpress hat einen Kundenservice - aber er ist nicht für Dropshipping-Seller optimiert. Wenn du ein Problem mit einem Produkt hast, musst du mit dem einzelnen Verkäufer kommunizieren. Das passiert auf Chinesisch oder in gebrochenem Englisch. Ich habe Seller erlebt, die zwei Wochen auf eine Antwort gewartet haben.

CJ Dropshipping hat ein deutschsprachiges Support-Team. Du kannst auf Deutsch schreiben und bekommst innerhalb von 24 Stunden eine Antwort. Das ist nicht nur schneller - das ist auch professioneller. Wenn du ein Problem mit der Lieferung hast, kann CJ direkt mit dem Lager kommunizieren und das Problem lösen. Bei AliExpress musst du mit dem einzelnen Verkäufer verhandeln.

Ein weiterer Punkt: CJ Dropshipping bietet auch Schulungsmaterialien und Tipps für Seller. Es gibt Webinare, Guides und eine aktive Community. AliExpress bietet das nicht wirklich an.

Integration mit Verkaufsplattformen

Wenn du auf Shopify, WooCommerce oder deinem eigenen Shop verkaufst, ist die Integration wichtig.

AliExpress hat Apps für die meisten Plattformen, aber sie sind oft nicht optimal. Es gibt Verzögerungen bei der Bestellsynchronisation, und die Verfügbarkeit von Produkten wird oft nicht korrekt angezeigt.

CJ Dropshipping hat bessere Integrationen. Die API ist zuverlässiger, und die Synchronisation funktioniert schneller. Wenn du ein Produkt auf deinem Shop verkaufst, wird die Bestellung automatisch bei CJ aufgegeben - ohne Verzögerung.

Das mag klein klingen, aber es ist wichtig. Eine Verzögerung von 12 Stunden bei der Bestellaufgabe kann bedeuten, dass das Produkt nicht mehr verfügbar ist oder dass die Lieferzeit sich verlängert.

Wann solltest du AliExpress nutzen?

AliExpress ist nicht grundsätzlich schlecht. Es gibt Szenarien, in denen es Sinn macht:

- Für Tests und Experimente: Wenn du ein neues Produkt testen willst, bevor du es in größeren Mengen bestellst, ist AliExpress gut. Die Mindestbestellmenge ist niedrig.
- Für sehr spezielle Nischenprodukte: Wenn du ein sehr spezielles Produkt suchst, das es auf CJ Dropshipping nicht gibt, musst du zu AliExpress.
- Für B2B-Käufe: Wenn du direkt mit Großmengen arbeiten willst, kannst du über AliExpress direkt mit Fabrikanten verhandeln.
- Für Privatverkäufe: Wenn du nicht gewerblich verkaufst, spielt die Lieferzeit eine kleinere Rolle.

Wann solltest du CJ Dropshipping nutzen?

CJ Dropshipping ist die bessere Wahl für die meisten professionellen Seller:

- Für schnelle Lieferzeiten: Wenn deine Kunden schnelle Lieferungen erwarten (und das tun sie 2026), ist CJ deutlich besser.
- Für bessere Margen: Die Gebührenstruktur ist transparenter, und die Kosten sind oft niedriger.
- Für deutschen Support: Wenn du auf Deutsch kommunizieren willst, ist CJ die einzige echte Option.
- Für professionelle Integration: Wenn du auf mehreren Plattformen verkaufst und automatisierte Prozesse brauchst, ist CJ besser.
- Für weniger Retouren: Die bessere Qualitätskontrolle führt zu weniger Reklamationen.

Die unbequeme Wahrheit

Es gibt noch eine andere Option, die viele Anfänger nicht sehen: Direktbeziehungen zu chinesischen Lieferanten. Das ist schwieriger, braucht mehr Zeit und etwas Verhandlungsgeschick. Aber die Margen sind deutlich besser. Mein erfolgreichstes Produkt 2019 hatte eine Einkaufskosten von 2,80 Euro - direkt vom Lieferanten. Über CJ Dropshipping hätte es 5,50 Euro gekostet. Das ist ein riesiger Unterschied.

Aber: Das funktioniert nur, wenn du mindestens 100 bis 200 Stück pro Monat verkaufst. Für Anfänger ist es zu riskant.

Fazit: Die Entscheidung treffen

2026 ist die Antwort klar: Für die meisten Dropshipping-Seller ist CJ Dropshipping die bessere Wahl. Die Lieferzeiten sind kürzer, die Margen sind besser, der Support ist professioneller, und die Qualität ist konsistenter. AliExpress ist günstiger für Tests und für sehr spezielle Nischenproduk, aber für den professionellen Betrieb ist es nicht optimal.

Mein Rat: Starte mit CJ Dropshipping. Lerne die Plattform kennen, verkaufe ein paar Hundert Produkte, und verstehe dann, wie die Branche funktioniert. Wenn du später größer werden willst, kannst du immer noch zu direkten Lieferantenbeziehungen wechseln.