

Dropshipping Lieferanten finden 2026: Der komplette Leitfaden

Von AliExpress bis europäischen Großhändlern - Schritt für Schritt zum perfekten Partner

Markus Steinberg · 18.08.2026

Der erste Kontakt mit der Lieferantenwelt

Ich sitze in meinem Büro in München, es ist Februar 2026, und mein Handy vibriert zum dritten Mal in einer Stunde. Ein Dropshipper-Kunde meldet sich: Seine Lieferzeit ist auf vier Wochen angestiegen, statt der vorher zugesagten zwei. Der Grund? Der Lieferant hat die Kommunikation eingestellt. Dieser Moment hätte vermeidbar sein können - mit der richtigen Lieferantenauswahl von Anfang an.

Viele Anfänger im Dropshipping machen denselben Fehler: Sie wählen den ersten verfügbaren Lieferanten, der unter die Preisvorstellung passt. Das führt zu Lieferverzögerungen, Qualitätsmängeln und am Ende zu verlorenen Kunden. Die Realität ist hart - dein Geschäftsmodell lebt von deinem Lieferanten, nicht umgekehrt.

Dieser Leitfaden zeigt dir systematisch, wie du zuverlässige Partner findest und wie du die häufigsten Anfängerfehler vermeidest. Ich basiere das auf meiner Erfahrung mit über 400.000 Euro Umsatz beim Private-Label-Verkauf zwischen 2017 und 2022, wo ich mit Dutzenden Lieferanten zusammengearbeitet habe - manche brilliant, manche katastrophal.

Option A: Internationale Dropshipping-Plattformen und Marktplätze

AliExpress und Alibaba - Die Klassiker

AliExpress ist der naheliegendste Einstiegspunkt. Die Plattform funktioniert wie folgt: Du suchst ein Produkt, filterst nach Lieferanten, die Dropshipping akzeptieren, und stellst eine Bestellung. Die Versandzeit beträgt typischerweise 20 bis 45 Tage nach Deutschland, abhängig vom Lagerort des Verkäufers und der Versandart.

Die Vorteile sind offensichtlich: Gigantische Produktauswahl, niedrige Preise (oft 30 bis 60 Prozent unter europäischen Großhändlern), und der Käuferschutz von AliExpress gibt dir ein Sicherheitsnetz. Wenn die Ware nicht ankommt oder massiv beschädigt ist, bekommst du dein Geld zurück.

Aber es gibt Fallen. Im Januar 2026 habe ich mit einem Shop-Betreiber gesprochen, der 200 Produkte von verschiedenen AliExpress-Verkäufern bestellte und dann feststellen musste: 15 Prozent der Artikel kamen mit falschen Spezifikationen an. Das bedeutete Retouren, Kundenbeschwerden und verlorenes Vertrauen.

Wie du AliExpress-Lieferanten richtig bewertest:

- Verkäuferbewertung mindestens 98 Prozent - Alles darunter ist ein Risiko
- Mindestens 500 Verkäufe im Dropshipping-Segment - Das zeigt Erfahrung
- Reaktionszeit unter 12 Stunden - Das deutet auf aktiven Support hin

- Kundenbewertungen lesen, nicht nur zählen - Achte auf Beschwerden über Versandzeit oder fehlerhafte Artikel
- Mit dem Verkäufer vor der großen Bestellung kommunizieren - Frag nach Lagerbestand, Versandoptionen und möglichen Mengenrabatten

Alibaba ist die B2B-Variante von AliExpress. Hier findest du größere Fabriken, nicht Einzelverkäufer. Die Mindestbestellmengen sind höher (oft 100 bis 500 Stück), aber die Preise pro Einheit sind deutlich niedriger. Wenn dein Dropshipping-Geschäft wächst und du 50 bis 100 Bestellungen pro Monat machst, wird Alibaba interessant.

Spezialisierte Dropshipping-Plattformen

Seit 2020 sind Plattformen wie Spocket, Modalyst und Printful gewachsen. Diese Marktplätze verbinden dich direkt mit Lieferanten, die bereits digitale Systeme für Dropshipping haben. Du verlinkst ihre Produkte in deinen Shop, sie versenden automatisch.

Der große Vorteil: Weniger manuelle Arbeit. Der Nachteil: Die Kosten sind 20 bis 40 Prozent höher als bei direkter Lieferantenkommunikation. Wenn ein Produkt auf Spocket 12 Euro kostet (inklusive Provisionen), zahlst du bei AliExpress vielleicht 5 Euro direkt.

Spocket hat sich auf europäische und US-amerikanische Lieferanten spezialisiert. Das bedeutet kürzere Versandzeiten - oft 5 bis 10 Tage statt 20 bis 40. Das ist ein echter Vorteil, wenn deine Kunden Schnelligkeit erwarten. Im Dezember 2025 habe ich einen Shop beobachtet, der auf Spocket wechselte und seine Retourenquote um 12 Prozent senkte, weil Kunden schneller ihre Ware bekamen und weniger Zeit zum Überlegen hatten.

Nischenbörsen und Marktplätze

Für spezifische Kategorien gibt es kleinere Plattformen. Im Mode-Bereich funktioniert Printful für Print-on-Demand gut (T-Shirts, Hoodies, Tassen mit eigenem Design). Im Elektronik-Bereich haben Plattformen wie CJDropshipping oder Temu-ähnliche Anbieter Marktanteile.

Der Trick: Recherchiere, welche Plattformen in deiner Nische bereits etabliert sind. Ein Dropshipper für Outdoor-Ausrüstung wird andere Plattformen brauchen als einer für Schmuck. Die beste Quelle sind Facebook-Gruppen und Reddit-Communities deiner Branche.

Option B: Europäische Großhändler und lokale Lieferanten

Der Vorteil der Nähe

Europäische Großhändler sind teurer als AliExpress, aber oft zuverlässiger. Eine Versandzeit von 2 bis 5 Werktagen ist Standard. Die Kommunikation läuft in Deutsch oder Englisch, nicht über Google Translate mit chinesischen Verkäufern.

Zwischen 2018 und 2020 habe ich 60 Prozent meiner Private-Label-Produkte von deutschen und österreichischen Großhändlern bezogen. Die Preisspanne war typischerweise: Kosten 8 bis 12 Euro für ein Produkt, das ich auf AliExpress für 2 bis 4 Euro hätte bekommen können. Aber die Ausfallquote war unter 2 Prozent, während AliExpress bei 8

bis 12 Prozent lag.

Das Kalkül ist einfach: Wenn du 100 Bestellungen pro Monat machst und 10 Prozent Ausfallquote hast, verlierst du 10 Kunden und damit 500 bis 2.000 Euro. Mit europäischen Lieferanten zahlst du vielleicht 4 Euro mehr pro Stück, das sind 400 Euro Mehrkosten für 100 Bestellungen - aber du sparst dir die Ausfallverluste.

Wo man europäische Großhändler findet

Die klassischen Quellen sind Portale wie Alibaba.com (Filter auf Deutschland, Österreich, Polen), aber auch spezialisierte Großhändler-Verzeichnisse. In Deutschland gibt es das Verzeichnis des Verbands der Deutschen Groß- und Außenhandelswirtschaft (BGA), aber das ist eher für B2B-Einkäufer interessant.

Praktischer sind Google-Suchen wie "Großhändler [dein Produkt] Deutschland