

Dropshipping-Lieferanten finden: Die 8 besten Quellen 2026

Von AliExpress bis europäische Großhändler - konkrete Bewertungskriterien für jeden Kanal

Jana Kowalski · 19.08.2026

Im Herbst 2024 habe ich einen neuen Shop aufgebaut und bin wieder auf die gleiche Falle reingefallen, die ich schon dreimal gemacht hatte: Ich habe einen Lieferanten ausgewählt, weil er die niedrigsten Preise hatte. Nach drei Wochen stellte sich heraus, dass seine Versandzeiten in Wirklichkeit 45 Tage betrugen, nicht die beworbenen 14 Tage. Die Kundenbeschwerden kamen massiv, und ich musste den Lieferanten wechseln - mitten in der Weihnachtssaison. Das hätte ich mir sparen können, wenn ich von Anfang an nach einem System vorgegangen wäre.

Heute spreche ich mit mindestens 15 Lieferanten pro Nische, bevor ich mich auf einen einige. Das kostet Zeit, spart aber am Ende Tausende Euro an verlorenen Verkäufen und Reputationsschäden. Die Qualität der Lieferantenauswahl ist der wichtigste Hebel im Dropshipping - noch wichtiger als Marketing oder Produktauswahl.

1. AliExpress - Die Einstiegsplattform mit großem Sortiment

AliExpress ist für viele Anfänger die erste Adresse. Die Plattform bietet Zugang zu Tausenden chinesischen Herstellern und Großhändlern, die Dropshipping aktiv unterstützen. Die Versandkosten sind niedrig, und es gibt Käuferschutz - theoretisch.

Konkrete Bewertungskriterien für AliExpress-Lieferanten:

- Seller-Rating: Mindestens 4,6 Sterne bei über 1.000 Bewertungen. Alles darunter deutet auf systematische Probleme hin.
- Versandzeit überprüfen: Die angegebenen 14 Tage sind oft Wunschdenken. Schau auf die tatsächlichen Liefertage in den Kundenbewertungen - dort steht die Wahrheit.
- Retouren- und Reklamationsquote: Wenn ein Lieferant in den Bewertungen ständig Beschwerden zu fehlerhaften Produkten bekommt, ist das ein rotes Zeichen.
- Direkter Kontakt: Schreibe den Seller vor dem ersten Kauf an. Antwortet er innerhalb von 24 Stunden auf Deutsch oder Englisch? Wenn nicht, wird es später bei Problemen schwierig.
- Bulk-Rabatte: AliExpress-Seller bieten oft bessere Preise ab bestimmten Stückzahlen. Das ist ein Zeichen, dass sie ernsthafte Geschäftspartner suchen.

Ein praktisches Beispiel: Bei Elektronikzubehör finde ich bei AliExpress Lieferanten mit 4.7 Stern-Rating und Versandzeiten von 18-24 Tagen. Für einen Shop, der nicht auf Tageslieferungen angewiesen ist, völlig akzeptabel. Der gleiche Artikel kostet bei europäischen Großhändlern das Doppelte.

Vorsicht: AliExpress-Lieferanten, die keine Dropshipping-Erfahrung haben, werden Deine Pakete mit ihrem chinesischen Firmennamen verschicken. Das zerstört das Branding. Explizit nachfragen, ob sie Dropshipping-Versand ohne Absenderkennung anbieten.

2. Alibaba - Direktkontakt zu Herstellern und Großhändlern

Alibaba ist eine andere Kategorie als AliExpress. Hier sind keine Endverkäufer unterwegs, sondern Fabrikanten und große Distributoren. Die Mindestbestellmengen sind höher, dafür sind die Preise besser und die Partner tendenziell professioneller.

Das System funktioniert so: Du findest einen Hersteller, schreibst ihn über die Plattform an, und ihr verhandelt direkt. Viele Fabrikanten sind offen für Dropshipping, wenn die Mengen stimmen. Ich habe auf Alibaba Lieferanten gefunden, die ab 50 Stück pro Produkt dropshippen - das ist niedrig genug für kleine Shops.

Konkrete Schritte beim Alibaba-Sourcing:

- Suche nach Deinem Produkt und filtere nach Mindestbestellmenge (unter 100 Stück bevorzugt).
- Schreibe mindestens 5 verschiedene Hersteller an - nicht nur den mit dem niedrigsten Preis.
- Stelle konkrete Fragen: Dropshipping möglich? Welche Versandoptionen? Wie lange dauert die Produktion? Welche Zahlungsbedingungen?
- Fordere Muster an. Die Kosten liegen zwischen 15 und 50 Euro pro Muster, aber Du vermeidest damit Hunderte von Euro Verlust bei falscher Produktwahl.
- Überprüfe die Zertifizierungen: Gold Supplier, Trade Assurance, Geschäftslizenz. Das sind echte Indikatoren für Seriosität.

Ein konkretes Beispiel aus meinem Shop: Ich suche einen Lieferanten für Sportflaschen. Auf Alibaba finde ich einen Hersteller in Hangzhou mit Gold Supplier Status und 8 Jahren Erfahrung. Der Mindestbestellmenge liegt bei 100 Stück. Die Kosten sind 2,80 Euro pro Flasche, AliExpress verlangt 4,50 Euro. Bei 500 verkauften Flaschen pro Monat spart das 850 Euro. Das Muster kostet 20 Euro und trifft nach 12 Tagen ein. Qualität ist identisch.

Die Herausforderung: Alibaba ist weniger strukturiert als AliExpress. Es gibt echte Hersteller neben Wiederverkäufern, die selbst wieder von AliExpress kaufen. Im Gespräch mit dem Lieferanten erkennst Du den Unterschied schnell - echte Fabrikanten können über Produktmodifikationen, Verpackungsoptionen und Produktionszeitpläne sprechen.

3. Global Sources und Trade Shows - Offline-Sourcing im Digitalen Zeitalter

Viele Dropshipper ignorieren Global Sources vollständig. Das ist ein Fehler. Global Sources ist wie eine digitale Messe für Großhändler und Hersteller, vor allem aus Asien. Die Plattform existiert seit 1971 und ist in der Branche etabliert.

Der Unterschied zu Alibaba: Global Sources vetting ist strenger. Es gibt weniger Fakes und unseriöse Verkäufer. Dafür sind die Lieferanten tendenziell größer und die Mindestbestellmengen höher (oft 200+ Stück). Aber wenn Du ein Produkt mit Marktpotenzial gefunden hast, lohnt sich die Suche hier.

Praktisches Vorgehen:

- Registriere Dich kostenlos auf Global Sources und definiere Deine Produktkategorie.
- Nutze die erweiterte Suche und filtere nach Lieferanten in Deiner Region und

Preiskategorie.

- Lieferanten, die auf Global Sources aktiv sind, haben oft auch Kontakte zu europäischen Distributoren - das ist ein Bonusangebot.
- Viele dieser Lieferanten bieten auch Messe-Besuche an. Die Canton Fair (Guangzhou) und die Hong Kong Electronics Fair sind jährliche Events, auf denen Du persönlich Kontakte knüpfst.

Trade Shows sind kein digitales Abenteuer, aber in 2026 sind viele Messen hybrid. Du kannst virtuell teilnehmen und mit Ausstellern chatten. Das erspart Dir Flugkosten und gibt Dir trotzdem Zugang zu echten Herstellern.

4. Europäische Großhändler und Distributoren - Schnellere Lieferungen, höhere Margen

Das Schöne am Dropshipping ist: Du brauchst nicht immer in Asien zu source. Europäische Großhändler bieten Vorteile, die AliExpress nicht hat.

Versandgeschwindigkeit: Ein Paket aus Polen, Tschechien oder Deutschland kommt in 2-4 Tagen an, nicht in 20 Tagen. Für Nischen, bei denen Schnelligkeit ein Verkaufsargument ist (Ersatzteile, saisonale Produkte), ein entscheidender Vorteil.

Rücksendungen: Europäische Lieferanten handhaben Retouren nach EU-Recht. Das ist verlässlich und transparent. Mit asiatischen Lieferanten ist das eine Grauzone.

Kundenservice: Europäische Großhändler sprechen Deine Sprache und verstehen lokale Geschäftspraktiken. Das spart Zeit bei Problemen.

Der Nachteil: Höhere Einkaufspreise. Ein Produkt, das auf AliExpress 3 Euro kostet, kostet bei einem europäischen Großhändler oft 5-6 Euro. Die Frage ist: Kannst Du diesen Preisunterschied über schnellere Lieferung, besseren Service oder Premium-Positionierung wieder einspielen?

Praktische Lieferantenquellen in Europa:

- B2B-Plattformen: Alibaba hat eine europäische Sektion mit Großhändlern. Suche nach Deinem Produkt und filtere nach Standort (Deutschland, Niederlande, Belgien).
- Branchenverbände: Viele Branchen haben Verbände mit Lieferantenlisten. Ein Beispiel: Der Verband Deutsches Sporthandwerk listet Großhändler auf.
- Google-Suche: Das klingt banal, aber "Großhändler [Produkt] Deutschland