

Dropshipping Lieferanten finden: EU, DE und Asien im Vergleich

Konkrete Plattformen, Prüfkriterien und Vertragsklauseln - ohne Hype-Versprechen

Jana Kowalski · 13.08.2026

Im Herbst 2023 habe ich einen Lieferanten aus Shenzhen getestet, der auf AliExpress 4,8 Sterne hatte und Lieferzeiten von 8-12 Tagen versprach. Die erste Bestellung meines Kunden kam nach 27 Tagen an - mit falschem Produkt. Die Rückabwicklung kostete mich mehr Zeit als der Gewinn der letzten drei Monate. Seitdem habe ich meine Lieferantenstrategie komplett umgebaut. Dieser Artikel zeigt, wie ich heute vorgehe - und was ich dabei gelernt habe.

Warum die Lieferantenwahl über Profit oder Verlust entscheidet

Viele angehende Dropshipper verbringen Wochen damit, den perfekten Shop zu bauen, und wählen den Lieferanten in 20 Minuten. Das ist ein Fehler, der sich spätestens beim ersten Retourensturm rächt. Der Lieferant ist nicht nur eine Bezugsquelle - er ist de facto dein Lager, dein Qualitätskontrolleur und dein Logistikpartner in einer Person. Wenn er versagt, zahlst du den Preis beim Kunden.

Konkret: In Deutschland erwarten Käufer laut einer Studie des Handelsverbands Deutschland aus 2025 bei 73 Prozent aller Online-Bestellungen eine Lieferung innerhalb von 3 Werktagen. Wer mit einem Lieferanten aus Guangzhou arbeitet, der 15-20 Tage braucht, verliert diese Kunden dauerhaft. Das ist keine Meinung - das sind Retourenzahlen und Bewertungen, die ich selbst erlebt habe.

Die drei Lieferanten-Kategorien im Überblick

Bevor wir in die einzelnen Plattformen einsteigen, hilft es, die grundlegende Struktur zu verstehen. Dropshipping Lieferanten lassen sich grob in drei Kategorien einteilen, die sich in Preis, Lieferzeit und Aufwand erheblich unterscheiden.

1. Asiatische Massenplattformen (AliExpress, Alibaba)

AliExpress ist die bekannteste Einstiegsplattform - günstige Preise, riesige Produktauswahl, aber auch das höchste Risiko bei Qualität und Lieferzeit. Alibaba richtet sich eher an Großabnehmer, bietet aber über den Bereich "Dropshipping" auch kleinere Mengen an. Beide Plattformen sind gut für Produktrecherche, aber schlecht als alleinige Bezugsquelle für einen professionellen Shop.

2. Europäische Großhändler und B2B-Marktplätze

Anbieter wie Orderchamp (Amsterdam), Ankorstore (Paris) oder Faire.com bedienen vor allem den europäischen Einzelhandel mit Großhandelspreisen. Lieferzeiten von 3-7 Werktagen sind hier realistisch, die Preise liegen 20-40 Prozent über asiatischen Bezugsquellen. Dafür entfallen Zollprobleme, und Retouren lassen sich nach deutschem Recht abwickeln.

3. Deutsche und DACH-Lieferanten

Wer wirklich schnell liefern und Retouren reibungslos abwickeln will, kommt an deutschen Großhändlern nicht vorbei. Plattformen wie Droppe.de, Bergzeit Wholesale oder spezialisierte Branchengroßhändler bieten oft Lagerware in Deutschland mit 1-2 Tagen Lieferzeit. Die Margen sind schmaler, aber die Kundenzufriedenheit deutlich besser.

AliExpress im Dropshipping: Was wirklich funktioniert

AliExpress ist nicht grundsätzlich schlecht - man muss nur wissen, wie man damit arbeitet. Ich nutze die Plattform heute ausschließlich für drei Zwecke: Produkttests in neuen Nischen, Bezug von Produkten mit langer Liefertoleranz (z. B. Deko-Artikel, Bastelbedarf) und als Preisreferenz für Verhandlungen mit europäischen Lieferanten.

"AliExpress ist wie ein Bahnhofskiosk: praktisch, wenn man etwas braucht, aber kein Ort, an dem man sein Geschäftsmodell aufbaut." - Das sage ich meinen Kursteilnehmern seit 2021, und es stimmt immer noch.

Wer trotzdem mit AliExpress arbeiten will, sollte folgende Punkte beachten:

- Nur Lieferanten mit "Top Brand"-Status oder mindestens 500 abgeschlossenen Bestellungen im jeweiligen Produkt wählen.
- Immer eine Testbestellung aufgeben, bevor man den Artikel im Shop listet - Produktfotos und Realität klaffen oft erheblich auseinander.
- AliExpress Standard Shipping bevorzugen statt "Free Shipping" über unbekannte Carrier - letzteres bedeutet oft 30+ Tage Lieferzeit.
- Lieferzeiten im Shop transparent kommunizieren: Wer 15-20 Tage angibt, hat weniger Konflikte als wer 7-10 Tage verspricht und 20 liefert.
- Den Streitfall-Mechanismus (Dispute) kennen und nutzen - AliExpress gibt dem Käufer in der Regel Recht, wenn Nachweise vorliegen.

Ein konkretes Beispiel: Ich habe 2024 einen LED-Lichtstreifen-Lieferanten aus Yiwu getestet. Bestellvolumen: 15 Einheiten als Test. Lieferzeit: 14 Tage. Qualität: akzeptabel, aber die Farbtreue wich von den Produktfotos ab. Ergebnis: Ich habe den Artikel mit eigenen Fotos neu gelistet und die Beschreibung angepasst. Die Retourenquote lag danach bei unter 4 Prozent - vertretbar für eine Niedrigpreinsnische.

Alibaba Dropshipping: Großhandel mit Tücken

Alibaba ist kein Dropshipping-Marktplatz im klassischen Sinne. Die meisten Lieferanten dort denken in Mindestbestellmengen (MOQ) von 50, 100 oder 500 Einheiten. Dennoch gibt es seit 2022 einen wachsenden Bereich, in dem Alibaba-Lieferanten explizit Dropshipping anbieten - erkennbar am Filter "Dropshipping available" in der Suche.

Der Vorteil gegenüber AliExpress: Man verhandelt direkt mit dem Hersteller oder einem First-Tier-Großhändler, nicht mit einem Zwischenhändler. Das bedeutet bessere Preise ab einer gewissen Abnahmemenge, aber auch mehr Eigenverantwortung bei Qualitätskontrolle und Zollabwicklung.

Zoll und Einfuhrumsatzsteuer: Was viele vergessen

Seit dem 1. Juli 2021 gilt in der EU: Die 22-Euro-Freigrenze für Zoll und Mehrwertsteuer wurde abgeschafft. Jede Sendung aus Drittländern - also auch aus China - unterliegt der Einfuhrumsatzsteuer von 19 Prozent (Deutschland). Bei Warenwerten über 150 Euro fallen zusätzlich Zollgebühren an, die je nach Produktkategorie zwischen 0 und 12 Prozent liegen.

Für den Dropshipper bedeutet das: Wenn dein chinesischer Lieferant direkt an deinen deutschen Endkunden liefert, ist nicht automatisch klar, wer die Einfuhrumsatzsteuer trägt. In der Praxis wird das oft über den IOSS (Import One-Stop Shop) geregelt - ein EU-Verfahren, das Lieferanten aus Drittländern nutzen können, um die Mehrwertsteuer vorab abzuführen. Ohne IOSS-Nummer beim Lieferanten riskierst du, dass dein Kunde an der Haustür Zollnachforderungen erhält. Das zerstört jede Kundenbindung.

Europäische AliExpress-Alternativen: Konkrete Plattformen

Der Markt für europäische Dropshipping Lieferanten ist in den letzten drei Jahren deutlich gewachsen. Hier sind die Plattformen, die ich selbst getestet habe oder mit denen Händler aus meinem Netzwerk arbeiten:

Meine persönliche Empfehlung für den Start: Syncee oder Droppe.de für den deutschen Markt, kombiniert mit AliExpress für Nischentests. Diese Kombination gibt dir Flexibilität bei der Produktrecherche und Zuverlässigkeit bei der tatsächlichen Auftragsabwicklung.

Lieferanten prüfen: 7 Kriterien vor dem ersten Auftrag

Egal ob EU oder Asien - wer einen neuen Lieferanten ohne Prüfung einsetzt, spielt Roulette. Hier sind die sieben Punkte, die ich bei jedem neuen Lieferanten durchgehe:

- Testbestellung mit eigenem Namen und Adresse aufgeben. Nur so siehst du, wie Verpackung, Lieferzeit und Produktqualität wirklich sind - nicht wie sie im Katalog beschrieben werden.
- Reaktionszeit des Supports messen. Schreib eine Anfrage auf Englisch (oder Deutsch, wenn EU-Lieferant) und notiere, wie lange die Antwort dauert. Mehr als 48 Stunden ist ein Warnsignal.
- Rückgabebedingungen schriftlich anfordern. Viele Lieferanten haben keine klare Retourenregelung - das wird zum Problem, sobald dein erster Kunde zurückschickt.
- Handelsregistrauszug oder Unternehmensdaten prüfen. Bei EU-Lieferanten: Handelsregisternummer und USt-IdNr. anfordern. Bei asiatischen: auf Alibaba die "Verified Supplier"-Zertifizierung prüfen.
- Produktzertifikate anfordern. Für Deutschland und die EU gelten CE-Kennzeichnung, RoHS-Richtlinie und je nach Produktkategorie weitere Normen. Wer diese Zertifikate nicht liefern kann, ist kein geeigneter Partner.
- Mindestbestellmengen und Preisstruktur klären. Auch bei "Dropshipping"-Lieferanten gibt es oft versteckte Mindestabnahmen oder Staffelpreise, die die Marge drücken.
- Referenzen einholen. In Facebook-Gruppen wie "Dropshipping Deutschland" oder auf Reddit (r/Dropshipping) kannst du gezielt nach Erfahrungen mit einem Lieferanten fragen. Das spart Lehrgeld.

Typische Vertragsklauseln und worauf du achten musst

Ein schriftlicher Lieferantenvertrag ist bei professionellen Anbietern Standard - bei AliExpress-Händlern natürlich nicht. Wer mit einem deutschen oder europäischen Großhändler zusammenarbeitet, sollte folgende Klauseln kennen und aktiv verhandeln:

Exklusivitätsklauseln

Manche Lieferanten verlangen, dass du ihre Produkte nicht gleichzeitig über andere Kanäle (z. B. Amazon und eigenen Shop) verkaufst. Das klingt harmlos, schränkt dich aber erheblich ein. Ich streiche solche Klauseln grundsätzlich oder verhandle eine eingeschränkte Version, die nur direkte Konkurrenten des Lieferanten ausschließt.

Preisänderungsklauseln

Viele Verträge erlauben dem Lieferanten, Preise mit 30-tägiger Frist zu ändern. Das ist in Ordnung - aber du brauchst dieselbe Frist, um aus dem Vertrag auszusteigen, wenn die neuen Preise deine Marge zerstören. Achte auf Gegenseitigkeit.

Haftung bei Produktmängeln

Entscheidend: Wer haftet, wenn ein Produkt einen Schaden verursacht? Im deutschen Recht bist du als Händler gegenüber dem Endkunden verantwortlich, kannst aber Regress beim Lieferanten nehmen. Lass dir schriftlich bestätigen, dass der Lieferant für Produktmängel haftet und entsprechende Versicherungen hat. Ohne diese Klausel sitzt du im Zweifel auf den Kosten.

Lieferzeitgarantien

"Wir liefern in der Regel innerhalb von 3 Werktagen" ist keine Garantie. Lass dir konkrete SLAs (Service Level Agreements) schriftlich geben - zum Beispiel: "95 Prozent der Bestellungen werden innerhalb von 3 Werktagen nach Auftragseingang versandt." Ohne messbare Kennzahlen ist jede Lieferzeitangabe wertlos.

"Ein Lieferant ohne schriftliche SLAs ist wie ein Mietvertrag ohne Kündigungsfrist - du merkst das Problem erst, wenn es zu spät ist."

Dropshipping Lieferanten Deutschland: Nischen und realistische Margen

Ein häufiges Missverständnis: Wer mit deutschen Lieferanten arbeitet, macht weniger Gewinn. Das stimmt nur, wenn man die falschen Nischen wählt. In Preiskampf-Nischen wie USB-Kabeln oder generischen Handyhüllen können europäische Lieferanten nicht mit asiatischen Preisen konkurrieren. Aber in Nischen mit höherer Zahlungsbereitschaft sieht die Rechnung anders aus.

Konkrete Beispiele aus meiner Erfahrung:

- Nachhaltiges Haushaltszubehör: Lieferant aus Bayern, Einkaufspreis 8-12 Euro, Verkaufspreis 24-35 Euro, Retouren unter 3 Prozent. Lieferzeit 1-2 Tage.
- Hundezubehör Premium-Segment: Lieferant aus Österreich, Einkaufspreis 15-25 Euro, Verkaufspreis 45-75 Euro, starke Markenbindung beim Kunden.
- Bürobedarf Ergonomie: Lieferant aus NRW, Margen um 35 Prozent, hohe Wiederbestellrate, kaum Retouren.

Der Schlüssel ist nicht der günstigste Einkaufspreis, sondern das beste

Preis-Leistungs-Verhältnis aus Kundenperspektive - kombiniert mit einer Logistik, die keine negativen Bewertungen produziert. Ein Produkt mit 40 Prozent Marge, aber 8 Prozent Retourenquote ist weniger profitabel als eines mit 28 Prozent Marge und 1,5 Prozent Retouren.

Fazit: Strategie statt Bauchgefühl

Die Frage "AliExpress oder europäischer Lieferant?" ist die falsche Frage. Die richtige Frage ist: Welche Lieferantenstrategie passt zu meiner Nische, meiner Zielgruppe und meinem Risikoappetit? Für Nischentests und günstige Produktkategorien mit toleranter Kundschaft kann AliExpress funktionieren. Für einen ernsthaften Shop mit Wiederholungskäufern und Markenpotenzial führt kein Weg an europäischen, idealerweise deutschen Lieferanten vorbei.

Was ich 2026 anders machen würde als 2019: Ich hätte von Anfang an mehr Zeit in die Lieferantenprüfung investiert und weniger in Shop-Design. Ein hässlicher Shop mit zuverlässiger Logistik schlägt einen schönen Shop mit chaotischer Lieferkette jeden Tag. Das ist kein Hype-Versprechen - das ist die banalste Lektion im E-Commerce, die trotzdem die wenigsten beherzigen.