

Europäische Lieferanten für Amazon FBA: 10 konkrete Anlaufstellen 2026

Kürzere Lieferketten, bessere Kontrolle - warum europäische Großhändler und Hersteller für ambitionierte Seller oft die bessere Wahl sind

Jana Kowalski · 09.09.2026

Die unterschätzte Chance: Warum europäische Lieferanten für Amazon-Seller sinnvoll sind

Im Sommer 2024 saß ich in einem Café in Friedrichshain mit einem Amazon-Seller, der sich gerade seinen dritten Lieferanten aus Shenzhen eingefangen hatte - diesmal mit defekten Reißverschlüssen auf 400 Stück Rucksäcken. Die Ware war schon in Polen, der Verkauf sollte in zwei Wochen starten. Er schrieb verzweifelt Mails an den Lieferanten, bekam ausweichende Antworten, musste die komplette Charge abstoßen und mit Verlust verkaufen. Das hätte nicht sein müssen.

Viele Seller, die mit Amazon FBA anfangen, folgen automatisch dem Schema: Aliexpress, Alibaba, irgendein Lieferant mit 500 positiven Bewertungen aus einer Stadt, deren Namen man nicht aussprechen kann. Es ist bequem, es ist günstig - zunächst. Aber die versteckten Kosten sind real: lange Lieferzeiten (60-90 Tage Standard), Qualitätsprobleme, die erst bei der Ankunft in Deutschland sichtbar werden, Zollabwicklung, teure Retouren, und wenn etwas schiefgeht, hilft dir kein deutsches Gericht.

Europäische Lieferanten funktionieren anders. Nicht immer billiger, aber kalkulierbar, erreichbar und rechtlich greifbar. 2026 macht das mehr Sinn als je zuvor - nicht nur wegen gestiegener Versandkosten aus Asien, sondern auch wegen der zunehmenden Zollkontrollen und Verzögerungen an den Grenzen. Wer profitabel sein will, muss rechnen können. Europäische Lieferketten sind rechenbarer.

Option A: Deutsche Großhändler und Direktimporteure

Was macht deutsche Lieferanten attraktiv?

Deutschland ist das Logistik-Drehkreuz Europas. Die Infrastruktur funktioniert, die Lieferanten verstehen Qualität, und die meisten sprechen Englisch oder sogar Deutsch. Für FBA-Seller bedeutet das: Ware kommt pünktlich an, Reklamationen werden ernst genommen, und wenn nötig, kann man anrufen und mit jemandem sprechen, der deine Probleme versteht.

Der Nachteil: Deutsche Großhändler sind teurer als chinesische Fabrikanten. Das ist nicht überraschend. Was überraschend ist: dass viele Seller diesen Preisunterschied schnell wieder reinholen, weil sie weniger Ausschuss haben, schneller verkaufen und nicht zwei Monate auf die erste Lieferung warten.

Konkrete Anlaufstellen in Deutschland

1. Brack.ch und Digitalo (für Elektronik und Tech-Zubehör) Brack ist eigentlich

Schweiz-basiert, aber der Großhandelsarm beliefert auch Deutschland. Digitalo ist die deutsche Schwester. Beide sind für Amazon-Seller interessant, wenn man mit Elektronik, Handy-Zubehör oder Smart-Home-Produkten arbeitet. Mindestmengen sind niedrig (oft 10-20 Stück), die Preise sind deutlich unter UVP, und die Lieferzeit beträgt 2-5 Werktage. Nachteil: Sie arbeiten nicht mit jedem Seller zusammen - du brauchst ein echtes Geschäftsmodell und mehrere Bestellungen pro Monat.

2. Bergfreund (für Outdoor und Sport) Bergfreund sitzt in Deggendorf, Bayern, und ist der Großhändler der Wahl für Outdoor-Ausrüstung. Zelte, Rucksäcke, Schlafsäcke, Trekkingschuhe - sie haben Markenware von Salewa, Deuter, Vaude. Das Besondere: Sie bieten echte Großhandelspreise (nicht nur 5-10 % unter UVP), und sie haben ein Online-Portal für Seller. Die Lieferzeit ist kurz, und die Rückgabepolitik ist fair. Perfekt für die Nische Outdoor, wenn du damit ernst machen willst.

3. Conrad (für Elektrohandwerk und Elektronik) Conrad ist einer der ältesten deutschen Großhändler. Sie haben alles - von Baumarkt bis Elektronik. Das Problem: Sie sind eher für B2B-Handwerker gedacht, nicht speziell für Amazon-Seller. Trotzdem: Wenn du in Kategorien wie Elektrowerkzeuge, Kabel, Installationsmaterial arbeitest, lohnt sich ein Anruf. Preise sind konkurrenzfähig, und sie haben ein Großhandels-Kundenmodell mit besseren Bedingungen ab einer bestimmten Bestellmenge.

Worauf du bei deutschen Großhändlern achten solltest

Erstens: Mindestmengen und Mindestbestellwerte. Deutsche Großhändler arbeiten oft mit Mindebestellungen ab 300-500 Euro. Das ist für Anfänger viel, aber wenn du mehrere SKUs aus einer Kategorie bestellst, ist es machbar. Zweitens: Frag nach Rückgaberechten und Reklamationsprozessen. Deutsche Großhändler sind hier transparent - das ist nicht wie bei chinesischen Lieferanten, wo jede Reklamation eine Verhandlung ist. Drittens: Preise verhandeln. Die ersten Preise sind oft nicht die besten. Wenn du regelmäßig bestellen wirst, gibt es Rabatte.

Option B: Mittel- und Osteuropäische sowie südeuropäische Hersteller und Spezialisten

Warum Osteuropa und Portugal für Seller interessant sind

Während Deutschland die Premium-Lösung ist, bieten Polen, Tschechien, Ungarn und Portugal ein anderes Profil: bessere Preise als Deutschland, bessere Qualität als Asien, und immer noch europäische Standards. Viele dieser Länder haben spezialisierte Industrien - Polen ist stark in Möbeln und Möbelzubehör, Portugal in Keramik und Textilien, Tschechien in Glas und Kristall.

Der Vorteil: Du bekommst hier noch echte Fabrikanten zu sprechen, nicht nur Vermittler. Ein portugiesischer Keramik-Hersteller verkauft dir gerne direkt, wenn die Mengen stimmen. Das heißt: bessere Preise, bessere Bedingungen, und du weißt genau, wer deine Ware macht.

Konkrete Anlaufstellen in Mittel- und Osteuropa sowie Südeuropa

4. Polnische Möbel- und Textil-Hersteller (regionale Cluster) Polen hat mehrere starke

Möbel-Cluster - besonders rund um Poznan und Warschau. Firmen wie Forte, Black Red White oder verschiedene kleinere Hersteller produzieren Regale, Schränke, Betten, Sitzkissen. Die Preise sind 20-30 % unter deutschen Fabrikaten, die Qualität ist solide, und die Lieferzeiten sind kurz (2-3 Wochen). Wie kommt man in Kontakt? Über die Webseiten oder über den polnischen Handelsverband. Viele dieser Hersteller haben englischsprachige Kontakte, aber Geduld beim Emailverkehr ist nötig - nicht alle antworten schnell.

5. Tschechische Glashersteller (Böhmen) Böhmen ist seit Jahrhunderten die Region für Glasskulpturen, Kristallgläser und dekoratives Glas. Für Amazon-Seller in Kategorien wie Dekoration, Geschenke oder Haushaltswaren interessant. Hersteller wie Moser oder Riedel sind Premium, aber es gibt auch kleinere Manufakturen, die zu guten Preisen verkaufen. Lieferzeiten sind 3-4 Wochen, die Qualität ist hervorragend, und Böhmen-Glas hat in Deutschland einen guten Ruf. Das kann ein Verkaufsargument sein.

6. Portugiesische Keramik- und Textil-Hersteller Portugal ist unterschätzt. Die Gegend um Covilhã ist ein großes Textil-Zentrum, und rund um Porto gibt es Keramik-Hersteller. Die Preise sind niedrig (oft 40-50 % unter deutschen Fabrikaten), die Qualität ist überraschend gut, und viele Hersteller arbeiten gerne mit internationalen SELLERN. Das Problem: Kommunikation kann schwierig sein - nicht alle sprechen Englisch fließend. Lösung: Nutze einen lokalen Vertreter oder einen Import-Agent. Das kostet ein paar hundert Euro pro Bestellung, rechnet sich aber schnell, wenn die Mengen stimmen.

7. Ungarische Kunststoff- und Haushaltswaren-Hersteller Ungarn hat starke Kunststoff-Industrie und produziert viel Haushaltswaren - von Vorratsdosen bis zu Gartenmöbeln. Die Preise sind sehr konkurrenzfähig, und die Lieferzeiten sind kurz. Firmen wie Stefanplast oder verschiedene kleinere Hersteller liefern nach Deutschland. Die Hürde: Viele arbeiten über Distributor, nicht direkt mit Einzelverkäufern. Trotzdem lohnt sich eine Anfrage - manche Hersteller machen Ausnahmen für größere Mengen.

Wie man osteuropäische Lieferanten findet

Google ist hier weniger hilfreich als gedacht. Besser: Branchenmessen wie die Poznan International Fair (Polen), die Brunn Trade Fairs (Tschechien) oder die Lisbon Trade Fair (Portugal). Wenn du keine Zeit für Messen hast, nutze LinkedIn und Such-Filter für Hersteller in dem Land, das dich interessiert. Alternativ: Kontaktiere Handelsverbände oder Chambers of Commerce in diesen Ländern - sie haben oft Listen von Exporteuren.

Vergleichstabelle: Deutsche vs. Osteuropäische Lieferanten

Weitere konkrete Anlaufstellen und spezielle Nischen

8. Niederländische Distributoren (für breites Sortiment) Die Niederlande sind oft unterschätzt. Rotterdam ist ein riesiger Hafen, und es gibt viele Dutch Distributors, die asiatische Produkte importieren und dann lokal weiterverkaufen - aber zu besseren Bedingungen als direkt aus Asien. Firmen wie Techdata oder verschiedene spezialisierte Distributoren haben schnelle Lieferzeiten und akzeptable Preise. Gut für: Elektronik,

Zubehör, kleine Geräte.

9. Belgische und französische Lebensmittel- und Kosmetik-Großhändler Wenn du in den Kategorien Kosmetik, Haushaltspflege oder sogar spezialisierte Lebensmittel arbeitest, lohnt sich ein Blick auf Belgien und Frankreich. Die Logistik dort ist exzellent, die Preise sind konkurrenzfähig, und die Hersteller sind oft innovativ. Problem: Regulierung ist streng, und du brauchst Zertifikate. Aber wenn deine Nische das rechtfertigt, ist es machbar.

10. Skandinavische Design- und Premium-Hersteller (für High-Margin-Nischen) Schweden, Dänemark und Norwegen haben starke Design- und Premium-Hersteller. Nicht für Anfänger mit kleinen Budgets, aber wenn du eine Premium-Nische in Design, Möbeln oder Home-Accents bedienen willst, lohnt sich der Blick nach Skandinavien. Die Preise sind hoch, aber die Margen können auch hoch sein - und die Qualität ist unverschämt gut.

Praktische Tipps für die Zusammenarbeit mit europäischen Lieferanten

Die erste Anfrage richtig stellen

Viele Seller schreiben unprofessionelle Anfragen: "Hi, wie viel kostet das Produkt?"