



© levgen Skrypo - stock.adobe.com

Dropshipping

Der ultimative Ratgeber

Auf diese 10 Anbieter setzen erfolgreiche Dropshipper

ÜBER GRÜNDER.DE

Gründer.de zählt zu den ältesten und bekanntesten deutschsprachigen Plattformen für Gründer, Selbstständige und Startups. Im Dezember 2010 von Thomas Klußmann und Christoph Schreiber gegründet, bietet Gründer.de täglich tausenden von Lesern neue informative Artikel zum Thema Existenzgründung sowie praxisorientierte Weiterbildung, insbesondere aus dem Bereich des Online Marketings. Über die Jahre hinweg haben wir ein großes Partnernetzwerk aufgebaut und befinden uns im ständigen Austausch.

Ganz egal ob du eine neue berufliche Herausforderung suchst und daher hauptberuflich gründen oder ob du dir gerne ein zweites Standbein aufbauen möchtest: Mit unserem umfangreichen Magazin und unseren praxiserprobten Produkten bieten wir dir die Hilfe, die du als Gründer brauchst. Und selbst wenn du noch keine eigene Idee hast, sondern nur nach einer guten Möglichkeit suchst, Geld zu verdienen, sind wir deine erste Anlaufstelle. Mit Sitz in Köln und einem Team von mittlerweile über 40 Mitarbeitern, bieten wir dir eine bunte Themenvielfalt von der Ideenfindung über die Planung bis hin zur finalen Gründung.

 www.gruender.de

 [gruender.de](https://www.instagram.com/gruender.de)

 [Gründer.de](https://www.facebook.com/Gründer.de)

 [Gründer.de](https://www.linkedin.com/company/Gründer.de)

DAS ERWARTET DICH

Was ist Dropshipping?	4

Dropshipping-Arten	5

Vor- und Nachteile	5

Kosten	6

Steuern	6

Der ultimative 5 Schritte-Plan zum eigenen Dropshipping Business	7

Die 10 besten Dropshipping-Anbieter im Check	11

Starte jetzt mit deinem Dropshipping-Business	13

Der Online-Handel boomt und gewinnt von Jahr zu Jahr immer mehr an Bedeutung. Umsätze in Milliardenhöhe sind möglich und locken viele Gründer und Unternehmer ins Internet. Und kaum ein Geschäftsmodell im Online-Business ist so lukrativ wie das Dropshipping – denn ganz ohne eigene Produkte können Händler ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen. Wie das genau funktioniert? Beim Dropshipping lagert der Händler seine Produkte bei einem Großhändler. Im Falle einer Bestellung wird die Ware dann direkt vom Großhändler zum Kunden geschickt, ohne dass der Händler mit den Produkten in Berührung kommt. Lagerhaltung und Versand fallen also komplett weg.

Dropshipping ist im E-Commerce weiterhin ein sehr wichtiges Thema. Richtig eingesetzt kannst du mit Dropshipping ein sehr profitables Business führen, teilweise sogar ohne eigene Produkte oder ein eigenes Lager zu besitzen. Was im ersten Moment vielleicht merkwürdig und unseriös klingt, ist tatsächlich ein weit verbreitetes Geschäftsmodell. Damit auch du davon profitieren kannst, erklären wir dir, was Dropshipping genau ist, wie auch du davon profitieren kannst und nennen dir die besten Anbieter.

Was ist Dropshipping?

Dropshipping heißt auf Deutsch so viel wie Streckengeschäft und bezeichnet den Distributionsprozess, bei dem ein Händler seine Waren bei einem Großhändler lagert und im Falle einer Kundenbestellung die Waren direkt von da aus zum Kunden versendet. In Deutschland ist Dropshipping häufig auch unter dem Namen Direkthandel bekannt. Die restlichen Prozesse, wie beispielsweise Retouren, landen weiterhin beim Händler. Im Grunde wird dieser Prozess schon seit langer Zeit eingesetzt, beispielsweise mit Massenware wie Baumaterialien, die viel Lagerraum benötigen. Unter dem Namen Dropshipping ist dieses Streckengeschäft, besonders in der Online-Welt, noch recht neu und wird bei Online-Händlern immer beliebter. Hiermit kann man sich jede Menge Arbeit und Kosten sparen, indem man einen Teil des Verkaufsprozesses auslagert.

Wer ist beim Dropshipping-Prozess beteiligt?

Insgesamt sind drei Parteien an dem Dropshipping-Prozess beteiligt: Der Verkäufer, der Großhändler und natürlich der Kunde. Der Verkäufer ist derjenige, der die Produkte in seinem Online-Shop anbietet und verwaltet. Er kümmert sich hauptsächlich darum, Kunden für sich zu gewinnen und die Produkte zu verkaufen. Sobald er eine Bestellung von einem Kunden bekommt, tritt er mit dem Großhändler in Kontakt und schickt ihm alle wichtigen Details zur Bestellung, wie Adresse des Kunden und das bestellte Produkt. Die Differenz zwischen dem Betrag, den er dem Großhändler für das Produkt schuldet und dem Betrag, den er dem Kunden in Rechnung stellt, stellt hier seinen Gewinn dar.

Der Großhändler nimmt also die Bestellung entgegen, verpackt das bestellte Produkt und schickt es dann weiter an den Endkunden. Er erledigt dafür alle Formalitäten, die für den Versand, den Zoll und für den Vertrieb anfallen. Der Kunde erhält dann sein bestelltes Produkt. Für ihn ist nicht erkennbar, ob das Produkt direkt vom Händler kommt oder ob es über den Weg des Dropshippings durch einen Großhändler den Weg zu ihm gefunden hat.

Der Kunde bestellt und bezahlt also ein Produkt beim Online-Händler. Sobald das Geschehen ist, kauft der Online-Händler im Grunde das Produkt beim Großhändler ein, welcher sich dann um den restlichen Versand kümmert. Somit werden Logistik und Verkauf zwischen den beiden Parteien aufgeteilt.

Dropshipping-Arten

Beim Dropshipping wird im Groben zwischen zwei verschiedenen Arten unterschieden, für die du dich entscheiden kannst:

1. Fulfillment über ein Großhandelslager

Entscheidest du für das Dropshipping über ein Großhandelslager, kannst du theoretisch auf die gesamte Auswahl an Produkten des Händlers zurückgreifen. Hier gibt es jedoch eventuelle Einschränkungen. Beispielsweise wenn ein Produkt bereits ausverkauft ist, weil ein anderer Händler schneller war als du.

2. Fulfillment über ein Kosignationslager

Bei dem sog. Kosignationslager hast du den exklusiven Zugriff auf einen Lagerbereich, der nur für dein Unternehmen zur Verfügung steht. Dieser Bereich wird dir von einem Großhändler zur Verfügung gestellt. Damit kannst du von der gesicherten Warenversorgung profitieren. Häufig kommen hier jedoch Mehrkosten oder Einschränkungen durch Abnahmeverpflichtungen hinzu.

Vor- und Nachteile

Wie jedes Geschäftsmodell, ist auch Dropshipping nicht für jedermann ideal. Im Folgenden zeigen wir dir deshalb die verschiedenen Vor- und Nachteile von Dropshipping auf.

Vorteile

Es gibt zahlreiche Vorteile die das Dropshipping mit sich bringt. Besonders für Unternehmer die gerade erst mit ihrem E-Commerce-Business starten. Für diese ist ein entscheidender Faktor, dass sie ein geringes Startkapital benötigen, um mit

ihrem Shop starten zu können. Zudem müssen die Produkte nicht erst zu dem Online-Händler geschickt und nochmal irgendwo in großen Mengen gelagert werden. Darüber hinaus muss der Händler die Produkte erst zahlen, wenn vom Kunden tatsächlich ein Produkt gekauft wurde. So muss der Händler nicht im Voraus viel Geld investieren, um eine bestimmte Menge an Produkten zu bestellen.

Ein weiterer Vorteil ist, dass sich der Online-Händler ein breites Produktsortiment aufbauen und dies jederzeit variieren kann. Somit ist ein schnelles Wachstum möglich und es können auch Produkte aus dem Ausland verkauft werden. Natürlich hat auch der Großhändler bzw. Hersteller deutliche Vorteile vom Dropshipping, da er seine Bestellreichweite ohne großen Aufwand deutlich erhöhen kann. Kurz gesagt: Als Online-Händler kannst du mit Dropshipping Kosten für Personal und Lagerung der Produkte sparen und somit sehr gut ins E-Commerce-Business einsteigen.

Zusammengefasst bietet das Dropshipping folgende Vorteile:

- Geringes Startkapital nötig
- Leichter Einstieg ins E-Commerce-Business
- Produkte müssen nicht in großen Mengen selbst gelagert werden
- Kein Investieren von hohen Summen in Vorhinein notwendig
- Möglichkeit ein breites Produktsortiment aufzubauen
- Produkte können aus dem Ausland verkauft werden
- Kosten für Personal und Lagerung sparen

Nachteile

So wie es einige Vorteile gibt, die das Dropshipping bietet, dürfen auch die Nachteile nicht außer Acht gelassen werden. Ganz so einfach wie das Dropshipping klingt, ist es in den meisten Fällen dann

doch nicht. Schließlich hast du damit trotzdem einen eigenen Handel, um den du dich kümmern musst. So solltest du dich intensiv mit den Themen Datenschutz, Widerrufsrecht und Marketing auseinandersetzen. Du musst deine Kunden erreichen, sie von deinem Angebot überzeugen und dich gegen Mitbewerber durchsetzen.

Mit einer der wichtigsten Voraussetzungen, damit dein Handel funktioniert, ist eine gut funktionierende und übersichtliche Webseite. Hier gilt es, diese so aufzubauen, dass der Kunde sich schnell zurechtfindet, einfach bestellen kann und so ein angenehmes Käuferlebnis hat. Zudem darfst du einen der größten Nachteile des Dropshippings nicht unterschätzen: Die Marge. Diese fällt nämlich deutlich geringer aus als bei einem Einzelhändler, der seine Produkte in großen Mengen bei einem Hersteller einkauft. Sein Risiko ist hier zwar höher, jedoch bekommt er durch einen großen Einkauf einen Mengenrabatt, der sich ab einer bestimmten Menge an Produkten ordentlich lohnen kann.

Zudem kann es Probleme seitens der Logistik geben. Dadurch, dass du als Händler die komplette Logistik an einen externen Dienstleister abgibst, hast du auch nur bis zu einem bestimmten Grad Einfluss auf die Abläufe. So kann es beispielsweise länger dauern, bis ein Produkt bei deinem Kunden ankommt. Zudem kann es immer mal wieder zu Lieferschwierigkeiten und Problemen mit der Verfügbarkeit kommen, die auf dich zurückfallen. Auch kannst du nicht immer beeinflussen, wie die Produkte verschickt werden und wie diese verpackt sind. Daher ist es wichtig, sich einen zuverlässigen Anbieter zu suchen, auf den du dich verlassen kannst.

Zusammengefasst bietet das Dropshipping folgende Nachteile:

- Intensive Auseinandersetzung mit den Themen Datenschutz, Widerrufsrecht und Marketing

- Eine professionelle Webseite muss aufgebaut werden
- Marge fällt deutlich geringer aus als im Einzelhandel
- Logistik wird an einen externen Dienstleister abgegeben
- Geringen Einfluss auf die Abläufe des Versands

Kosten

Wie hoch die Kosten sind, die beim Dropshipping auf dich zukommen, kann man so nicht pauschal sagen. Im Großen und Ganzen hängt das von dem Anbieter ab, den du für dein Business wählst.

Vergleiche daher bei verschiedenen Anbietern folgende Kostenpunkte:

- Versandgebühren
- Handling-Gebühren
- Mindermengenzuschläge

Steuern

So schön das Geschäftsmodell Dropshipping auch ist, steuerrechtlich gesehen ist der Fall jedoch kein leichtes Thema. Gerade weil viele Dropshipping-Händler ihre Ware in China bestellen, sind sich sogar viele Steuerberater nicht sicher, wie man mit dem Thema Steuern beim Dropshipping umgehen soll. Wir wollen nun aber Licht ins Dunkle bringen und dir alles Wichtige zu Dropshipping-Steuern erklären.

Steuern und Zollgebühren in der EU

Grundsätzlich gilt: Als Händler und Unternehmen mit Sitz in Deutschland bist du hierzulande steuerpflichtig. Das gilt also auch für das Dropshipping. Wer als Einzelunternehmer tätig ist, für den sind vor allem die Umsatzsteuer und die Einkommenssteuer relevant.

Die Umsatzsteuer beträgt meistens 19 Prozent, außer in Ausnahmefällen wie der Corona-Krise, in der sie auf 16 Prozent gesenkt wurde. Diese muss man auf jedes Produkt aufschlagen und in monatlichen Abständen an das Finanzamt abführen. Zusätzlich kann man die bereits durch den Einkauf gezahlte Umsatzsteuer in Abzug bringen. Die Einkommenssteuer wird dann auf den erwirtschafteten Gewinn fällig. Diese muss einmal im Jahr gegenüber dem Finanzamt erklärt und gezahlt werden.

Wenn du als Dropshipping Händler Produkte anbietest, die du im EU-Ausland erworben hast, fallen dafür zusätzlich die Einfuhrumsatzsteuer und Zollgebühren an. Die Einfuhrumsatzsteuer entspricht dabei unserer allgemeinen Umsatzsteuer. Zollgebühren fallen meistens erst bei höherpreisigen Produkten an. Die Höhe hängt hierbei von den beteiligten Ländern und der Produktkategorie ab.

Umsatzsteuerbefreiung durch die Kleinunternehmerregelung

Dein Dropshipping Business ist noch nicht ganz so groß und dein Umsatz dementsprechend kleiner? Keine Sorge. Um kleine und mittelständische Unternehmen und Selbstständige zu unterstützen, gibt es in Deutschland die sogenannte Kleinunternehmerregelung. Diese kommt auch bei einem Dropshipping-Business zum Einsatz. Sobald dein jährlicher Umsatz unter einer bestimmten Obergrenze liegt, kannst du dich von der Umsatzsteuerpflicht befreien lassen. Seit dem 1. Januar 2020 liegt die Grenze bei einem jährlichen Einkommen von 22.000 Euro.

Umsatzsteuer in den USA und im EU-Ausland

Wenn du planst einen internationalen, beziehungsweise einen amerikanischen Onlineshop aufzubauen, hast du den Vorteil, dass du keine Umsatzsteuer bezahlen musst. Umsatzsteuern werden

bei den meisten Onlineshops, wie beispielsweise Shopify, nur in Ländern wie der Schweiz, in Japan, in Norwegen, in Südafrika oder den EU-Ländern fällig.

Zusammenfassung

So ganz einfach ist das Thema Dropshipping-Steuern nicht. Grundsätzlich wird Dropshipping steuerrechtlich so behandelt wie ein Ladengeschäft in der Fußgängerzone. Weil man die Ware aber nicht einfach mit nach Hause nimmt, sondern sie zugestellt wird, unterliegt der Verkauf der Umsatzsteuer im Land des Empfängers der Ware.

Für einen Dropshipping-Händler, der seinen Shop in der EU eröffnet, werden die ganz normalen Steuern fällig, wie bei jedem anderen Händler auch, also beispielsweise Umsatzsteuer oder Einkommenssteuer. Solltest du dir bei einigen Punkten nicht sicher sein oder einen internationalen Onlineshop haben, empfiehlt es sich immer, sich einen Steuerberater an die Seite zu holen. Dieser kann dir genau erklären, wann in welchem Fall Steuern anfallen und wie hoch diese sind. So bist du auf der sicheren Seite und kannst in Ruhe an deinem Dropshipping-Business arbeiten.

Der ultimative 5 Schritte-Plan zum eigenen Dropshipping Business

1. Geschäftsidee finden

Als erstes musst du dir Gedanken machen, was du überhaupt verkaufen willst, sprich, auf welcher Geschäftsidee dein Unternehmen beruhen soll. Denn mit der Wahl des Dropshippings hat man sich noch nicht für die Geschäftsidee, sondern nur für einen Vertriebskanal entschieden, über den das eigene Geschäft läuft.

Die richtige Geschäftsidee definiert, welche Arten von Produkten oder Dienstleistungen du an deine

zukünftige Zielgruppe verkaufen möchtest und wie sich diese von der Konkurrenz abhebt.

Wenn du dich für eine Geschäftsidee entscheidest, solltest du dir deswegen die folgenden Fragen stellen:

- Welche Produkte möchte ich verkaufen?
- Wie soll die Preisgestaltung aussehen?
- Welchen Markt und welche Zielgruppen möchte ich ansprechen?
- Was wird mich von der Konkurrenz unterscheiden?

Wie diese ganzen Fragen beantwortet werden, hängt natürlich maßgeblich davon ab, welche Produkte du verkaufen möchtest. Hier ist es schwierig Tipps zu geben, welche Produkte sich lohnen. Denn man hat im Grunde zwei Möglichkeiten, wie man sich für ein Produkt entscheiden kann. Entweder wählt man Produkte, für die man sich auch persönlich interessiert und mit denen man sich gut auskennt. Oder aber man recherchiert, welche Produkte gerade im Trend sind oder welche vielleicht das Potenzial haben, ein neuer Trend zu werden. Hier kann es durchaus helfen, in anderen Ländern, wie beispielsweise der USA, zu gucken, welche Produkte dort gerade beliebt sind. Die Chancen können dann sehr gut stehen, dass es diese Produkte irgendwann auch nach Deutschland schaffen.

2. Gewerbeanmeldung

Der Vorteil am Dropshipping ist, dass du dieses erstmal als Nebentätigkeit ausüben kannst. So kannst du erstmal ausprobieren, ob deine Geschäftsidee überhaupt Potenzial hat, bevor du dich hauptberuflich auf dein Business stürzt. Trotzdem gibt es auch für eine Nebentätigkeit einige bürokratische Formalitäten zu klären.

So musst du beispielsweise zunächst ein Gewerbe anmelden. Dies kannst du einfach gegen eine Ge-

bühr bei deiner lokalen Stadtverwaltung abklären. Auf die Gewerbeanmeldung folgt automatisch eine Meldung bei deinem zuständigen Finanzamt. Solltest du dein Dropshipping-Business irgendwann in eine hauptberufliche Tätigkeit umwandeln wollen, empfiehlt es sich, dir die Hilfe eines Steuerberaters zu holen. Dieser hat einen genauen Überblick über alle wichtigen Formalitäten. Fürs erste reicht aber eine normale Gewerbeanmeldung.

3. Produkte und Lieferanten finden

Hast du dich nun für deine Produkte entschieden, die du in deinem Online-Business vertreiben möchtest, musst du natürlich die Produkte und den Lieferanten finden, die zu deinem Business passen. Hier heißt es also vor allem eins: recherchieren. Denn es gibt mittlerweile sehr viele Händler, die Produkte für das Dropshipping anbieten. Häufig ist es aber nicht unbedingt sofort zu erkennen, ob der Hersteller oder Großhändler dazu bereit ist, Produkte für ein Dropshipping-Business anzubieten. Im Zweifel solltest du daher mit dem Großhändler in Kontakt treten und dich über die Konditionen auszutauschen. Mittlerweile gibt es auch zahlreiche Datenbanken, in denen Hersteller ihre Produkte zum Dropshipping anbieten. Hier hast du die freie Auswahl, dir deine Produkte nach deinen gewünschten Konditionen zusammenzustellen.

Die wichtigsten Auswahlkriterien für deinen Dropshipping-Händler

Wenn es beim Aufbau deines Online-Shops daran geht, einen geeigneten Dropshipping-Großhändler zu recherchieren, dann kommt es natürlich zunächst darauf an, dass er

- Dropshipping überhaupt anbietet,
- Waren aus der von Dir gewählten Nische führt und
- Auch nach Deutschland liefert, falls er seinen Sitz im Ausland hat.

Die Recherche-Arbeit als Schritt auf dem Weg zum eigenen Online-Shop sollte keinesfalls unterschätzt werden. Jenseits dieser drei offensichtlichen Eckpunkte musst du näher ran und genauer nachhaken.

Finde also zusätzlich Folgendes heraus:

- Ob der Großhändler ausreichend Erfahrung mit Dropshipping hat,
- Wie hoch die Versandkosten für den Direktversand sind,
- Wie schnell die Bestellung versandt wird,
- Ob die Ware auch vollständig in deinem Namen versandt wird,
- Wie die Rechnungsstellung abläuft,
- Wie aktuell das Produktsortiment ist,
- Ob Produktfotos und Artikelbeschreibungen im Angebot inbegriffen sind,
- Wie oft die Daten auf der Seite des Großhändlers aktualisiert werden,
- Woher der Großhändler selbst bezogen wird,
- Wie der Großhändler mit Retouren verfährt.

Dieses Wissen kannst du größtenteils direkt beim potenziellen Dropshipping-Großhändler erfragen. Hier bemerkst du bereits, ob eine unkomplizierte, schnelle Kommunikation mit diesem möglich ist. Auf diese bist du, falls ihr euch handelseinig werdet, schließlich auch angewiesen. Weiteres bringt dann deine eigene Recherche zu Tage.

Wenn der Großhändler selbst beim Großhändler kauft und dir schon im Vorfeld, etwa auf eBay, Konkurrenz macht, ist er nur bedingt als Partner geeignet. Das gleiche gilt für einen Großhändler, der sich gegen Rücksendungen sperrt. Du solltest aber auch bei geeigneten Kandidaten darauf achten, für dich vorteilhafte Konditionen auszuhandeln.

Worauf du bei der Produktauswahl achten solltest

Nur weil du im Idealfall nie mit der über Dropshipping vertriebenen Ware zu tun hast, bedeutet das nicht, dass es egal ist, was du verkaufst.

Versteh deine Produkte

Optimalerweise verstehst du das von dir verkaufte Produkt und die dazugehörige Zielgruppe. So kannst du sicherstellen, dass dein Online-Shop für Interessenten attraktiv ist. Da ein seriöser, professioneller Webauftritt wichtig ist, helfen dir deine Produktkenntnisse dabei, glaubwürdig und kompetent zu wirken. Das gilt sowohl für den etwaigen Kontakt mit deinen Kunden als auch im Fall, dass du das Copywriting (Werbetexten) selbst in die Hand nimmst.

Keyword-Recherche

Nicht nur bei der SEO-Optimierung sondern auch beim Finden eines geeigneten Produktes kann die Keyword Recherche weiterhelfen. Denn große Unternehmen und Onlineshops investieren nicht umsonst viel Kapital in die Suchmaschinenoptimierung. Die kannst du dir nun auch zunutze machen. Teste mit Tools, wie beispielsweise Übersuggest, verschiedene Produkte und ihr monatliches Suchvolumen, um herauszufinden, ob es sich um ein Produkt handelt, welches sehr beliebt ist. Oder du nutzt Google Suggest, indem du in der Suchzeile von Google ein Wort eingibst und schaust, was Google dir dazu ergänzt. Auch hieran lässt sich ablesen, wonach die Nutzer am meisten suchen.

Auch das Tool Google Trends kann dir dabei helfen, kommende Trends zu recherchieren. Im besten Fall sollte hier ein Grundverständnis von Suchbegriffen vorhanden sein, damit man die Keyword Recherche effektiv für die Auswahl seiner Produkte nutzen kann.

Nischenprodukt

Wie auch bei allen anderen Formen des Onlinevertriebs, solltest du auf ein Nischenprodukt setzen – aus dem einfachen Grund, dass du hier nicht mit den namhaften und ungleich Versandriesen im Netz konkurrierst. Deshalb solltest du dein Produktsortiment auch bei einem auf Dropshipping basierenden E-Shop genau wählen. Achte in diesem Fall auch darauf, dass du eine Nische bedienst, in der die Rückversandrate niedrig und die Gewinnspanne nach Möglichkeit hoch ausfällt.

Individualisierbare Produkte

Seit Jahren wächst das Interesse an Produkten, die sich individualisieren lassen. Egal ob persönliche Geschenke, wie Schmuck oder Kleidung mit einzigartigen Designs. Weiterhin bricht dieser Trend nicht ab, da sich so weiterhin schöne Geschenke gestalten lassen. Was jetzt nach viel Aufwand klingt, ist durch den Dropshipping-Prozess tatsächlich keiner. Denn durch diese Dropshipping Produkte zeigt sich ein hohes Interesse der Verbraucher und somit auch eine große Nachfrage. Den Part der Personalisierung kannst du dabei dem Lieferanten überlassen, ebenso wie dem Versand der Produkte.

Zielgruppe auswählen

Für ihre Hobbys sind viele Menschen bereit, sehr viel Geld zu lassen. Das gilt besonders für sehr kostspielige Hobbys, wie beispielsweise Tauchen, Motorrad fahren oder reiten. Die Menschen, die diese Hobbys betreiben, sind meistens bereit, viel Geld für ihr Zubehör auszugeben. Und davon gibt es in den bestimmten Branchen viel. Suche dir also eine Branche, möglicherweise auch eine Nische, die noch nicht so häufig online vertreten ist, aber viel Zubehör bietet. Deine Zielgruppe wird möglicherweise nicht allzu groß sein, jedoch können diese zu treuen Kunden werden, die bei guter Erfahrung mit deinem Onlineshop, weiterhin gerne

bei dir einkaufen und sich mit noch mehr Zubehör eindecken.

Verbraucher-trends

Da du auf der Suche nach den neusten Produkten für deinen Onlineshop bist, macht es auch Sinn, sich genau da nach den beliebtesten Produkten zu informieren. Auch auf Social-Media-Kanälen, wie Instagram oder Facebook, sieht man immer wieder, was gerade gefragt und im Trend ist. Aber auch Plattformen wie Pinterest, bieten eine gute Möglichkeit, sich über die neusten Verbrauchertrends zu informieren. Auch bestimmte Gruppen auf Facebook oder Foren können dir einen wichtigen Mehrwert bei deiner Recherche nach den neusten Produkten liefern. Dies gilt ebenfalls für Blog, auf denen Produkte getestet werden. Hier bekommst du zusätzlich direkt eine Review darüber, ob das Produkt gut ist und für dich in Frage kommt.

Das eigene Umfeld nutzen

Auch in deinem Umfeld und in deinem Alltag kannst du Produkte finden, die sich gut in einem Onlineshop verkaufen lassen. Gehe mit offenen Augen durch deinen Alltag und halte nach Problemen Ausschau, die du gerne lösen möchtest. Beziehe dabei auch gerne dein Umfeld mit ein und frage Freunde und Verwandte, was ihnen in ihrem Alltag weiterhelfen würde und was sie gerne noch verbessert haben möchten. Mit diesen Hinweisen kannst du dich auf die Suche nach passenden Produkten machen und diese schlussendlich in deinem Onlineshop anbieten. Denn gerade, wenn Bekannte von dir vor diesen Problemen stehen, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass es auch anderen Menschen so geht.

Testkäufe

Wir raten Dir zudem unmittelbar nach Zustandekommen der Kooperation, selbst einige Testkäufe

durchzuführen. Bestelle Ware im Namen von Freunden oder Verwandten und überprüfe so selbst, wie gut und schnell dein Großhändler arbeitet. Die bestellte Ware muss auf jeden Fall lieferfähig sein und auch schnell geliefert werden, damit deine Kunden zufrieden sind.

4. Geeignete Shop-Software

Neben den passenden Händlern ist auch eine gut funktionierende Shop-Software essenziell wichtig, damit dein Business auch gut funktioniert. Schließlich bringen dir die besten Produkte nichts, wenn sie vom Kunden nicht anständig bestellt werden können, beispielsweise weil er mit dem Shop-System nicht zurechtkommt. Im Idealfall unterstützt die Software dich als Unternehmer dabei, Arbeitsabläufe zu steuern und somit Zeit und Aufwand einzusparen.

Am besten sollte man deswegen eine Shop-Software auswählen, mit der man einen Zugriff auf den Lagerbestand der verschiedenen Lieferanten hat. Somit ist man selbst in der Lage zu erkennen, wie viele Produkte aktuell noch verfügbar sind. Auch ist es von Vorteil, wenn man eine Shop-Software wählt, die Bestellungen direkt an den Lieferanten weiterleitet. So musst du dich als Unternehmer mit dieser Aufgabe nicht mehr beschäftigen. Bekannte Shop-Softwares sind zum Beispiel Shopify und Printful.

5. Marketing und Kundenbetreuung

Wer die richtige Shop-Software und den richtigen Lieferanten auswählt, kann sich als Händler sehr viel Zeit und Arbeit sparen. Anstatt sich jetzt einfach zurückzulehnen, sollte man diese gewonnene Zeit jedoch in den Erfolg des eigenen Online-Shops stecken. Hierfür sollte man sich mit dem Marketing und der Kundenbetreuung auseinandersetzen. Optimierte man diese beiden Faktoren, lassen sich so maximale Umsätze aus dem Online-Shop herausholen.

So gehört zur Kundenbetreuung nicht nur die Beratung von Besuchern vor dem Kauf, sondern auch die Betreuung, nachdem das Produkt abgeschickt wurde. Deswegen solltest du das Retouren-Management optimieren und dir überlegen, wie du Retouren so schnell wie möglich bearbeiten kannst. Ziel des ganzen sollte sein, dass du deinem Kunden ein angenehmes Einkaufserlebnis bescherst.

Beim Marketing hast du heutzutage sehr viele Möglichkeiten, wie du für dein Produkt mehr Aufmerksamkeit generieren kannst: Social-Media-Marketing, Google Ads, Influencer Marketing oder vielleicht sogar Guerilla-Marketing: Hier sind dir bei der Umsetzung keine Grenzen gesetzt. Welche Marketing-Form am besten zu dir passt, hängt maßgeblich von deinem Produkt und der davon anvisierten Zielgruppe ab.

Die 10 besten Dropshipping-Anbieter im Check

In diesem Abschnitt hast du die Möglichkeit herauszufinden, welcher Dropshipping-Händler für dein Business der optimale Partner ist. Wir stellen dir nun die 10 besten Anbieter vor, mit denen bereits viele Menschen gute Erfahrungen gesammelt haben und mit denen du dein Business starten kannst. Diese Liste kann dir dabei helfen, die besten Anbieter für dein Unternehmen zu finden.

1. DHgate

DHgate ist zwar kein Anbieter, der in Deutschland ansässig ist, und lässt sich daher guten Gewissens empfehlen. Der Dropshipping-Anbieter hat sich insbesondere auf Elektronikgeräte spezialisiert, liefert aber auch andere Produkte wie Spielzeug, Hochzeitskleidung und Beauty-Artikel. Seit der Gründung 2004 hat sich dieser schon sehr erfolgreich am Markt behaupten können und bedient mittlerweile mehr als vier Millionen Menschen aus insgesamt 230 verschiedenen Ländern.

2. Alidropship

Alidropship ist eine der einfachsten Dropshipping-Anbieter, die es am Markt gibt. Hierfür muss nur ein WordPress-Plugin installiert werden und schon kannst du in wenigen Schritten deinen eigenen Dropshipping-Shop aufbauen. Außerdem praktisch: Mit Alidropship lassen sich die Produkte, die du verkaufen willst, ganz einfach von AliExpress exportieren. So kannst du dich komplett auf dein Marketing und den Vertrieb konzentrieren. Zudem gibt es weitere Add-ons, mit denen sich beispielsweise Social Media-Kampagnen integrieren und automatisieren lassen. Der Nachteil an der großen Automatisierung ist jedoch die geringe Flexibilität. Du kannst hier nur von AliExpress aussenden und ein eher einfaches Design auswählen. Trotzdem ist Alidropship ideal, um sich in das Thema Dropshipping einzufinden.

3. Printful

Wenn du benutzerdefinierte Produkte per Print-on-Demand mit deinem eigenen Dropship-Shop erstellen und verkaufen möchtest, ist Printful genau der richtige Dropshipping-Anbieter für dich. Die Registrierung bei dem Händler ist kostenlos, es gibt keine Mindestbestellmenge und du kannst aus über 225 Produkten auswählen. Um den Service nutzen zu können musst du deinen Online-Shop mit Printful verbinden. Sobald dann ein Kunde ein Produkt kauft, wird die Bestellung automatisch an Printful geschickt und dort umgesetzt. Zudem kannst du die Ware auch in einer Verpackung verschicken, welche das Logo deines Unternehmens aufgedruckt hat.

4. Bigbuy

Ein weiterer Dropshipping-Anbieter ist das Unternehmen Bigbuy. Es hat seinen Firmensitz in Valencia in Spanien und ist Zulieferer für den europäischen Markt. Die Firma wurde als erster europäischer

B2B-Online-Marktplatz gegründet und vermarktet hauptsächlich ausgefallene Produkte. Beispiele dafür wären Scherzartikel, Elektronikgeräte sowie Küchen- und Haushaltsgeräte. Auch hier kannst du die Produkte mit deinen Firmenlogo versenden lassen und hast zudem die Möglichkeit, die Produkte von Bigbuy auf verschiedenen Online-Marktplätzen, wie Amazon oder Ebay anzubieten. Ein weiterer Vorteil: Auch bei einzelnen Käufen hast du hier Zugang zu den Großhandelspreisen und kannst so gutes Geld sparen.

5. Dropified

Dropified funktioniert ähnlich wie Alidropship. Hier werden Werkzeuge für die Automatisierung angeboten, mit denen Produkte von verschiedenen Anbietern in dein Geschäft importiert werden können. Da sich hier aber nicht nur von einem Anbieter Produkte in den eigenen Shop übertragen lassen, ist Dropified um einiges flexibler. Hier kannst du also mit vielen verschiedenen Dropshipping-Anbietern zusammenarbeiten. Dropified bietet drei verschiedene Abos an. Das günstigste kostet 47 Dollar im Monat die teuerste Version 167 Dollar. Hier musst du dir also die Funktionen genauer anschauen und entscheiden, welche für dich die geeignetste ist.

6. NEDIS

NEDIS ist ein deutsches Unternehmen mit einem großen Lager in den Niederlanden. Dieses enthält rund 17.000 Produkte bestehend aus Haushalts-, Schönheits-, und Elektronikwaren.

50.000 Dropshipping-Händler in ganz Europa zählen mittlerweile zu dem Kundenstamm von Nedis. Auch hier können wieder Pakete mit dem eigenem Firmenlogo verschickt werden, sodass nichts auf den Großhändler hinweist. Der Anbieter verspricht zudem, dass Bestellungen, dir vor 16 Uhr eingehen, bereits am nächsten Tag an den Kunden ausgeliefert werden.

7. Banggood

Banggood ist als Dropshipping-Anbieter schon länger auf dem Markt. Seit zehn Jahren liefert es seine Produkte an internationale Kunden. Banggood hat knapp 30.000 Produkte und konzentriert sich beim Verkauf vor allem auf Handys, Beleuchtung, Haus- und Gartenbedarf, Sport und Fitness, Beautyartikel, Autozubehör, Bekleidung und Mode und Computer – im Grunde also fast alles. Täglich stellt das Unternehmen ungefähr 100 neue Produkte zur Verfügung, weswegen es eine hohe Nutzeraktivität zu verzeichnen hat. Zudem ist die Lieferung der Produkte entweder kostenlos oder kann für einen Mindestpreis weltweit bezogen werden.

8. Alibaba

Auch über die B2B-Handelsplattform Alibaba, eine der größten Webseiten der Welt, kannst du dein Dropshipping betreiben. Besonders reizvoll an der Zusammenarbeit mit dem chinesischen Dropshipping-Anbieter ist, dass die chinesischen Herstellungskosten im Vergleich zu den deutschen sehr gering sind.

Allerdings zahlst du als Online-Händler für deinen Account auf Alibaba eine Gebühr, die du zu deinem Verkaufspreis aufschlagen musst. Da die meisten Produkte auf Alibaba aber sehr günstig sind, kann es sich trotzdem lohnen, Dropshipping über die chinesische Plattform zu betreiben.

9. Oberlo

Auch mit Oberlo lassen sich Dropshipping-Produkte ganz einfach in den eigenen Online-Shop importieren und direkt an den Kunden senden. Durch die automatisierten Prozesse von Oberlo kannst du zudem viel Geld sparen und dich um den Verkauf und den Ausbau deines Business kümmern. Oberlo bietet dir zudem noch viele weitere Funktionen. Beispielsweise kannst du gesammelt für deine

Produkte Preisregeln festlegen, dir stehen Sendungsverfolgungen zur Verfügung und du kannst Produkte von verschiedenen Lieferanten in deinen Shop importieren. Die Starter-Version von Oberlo ist kostenlos. Wenn du länger mit dem System arbeitest, empfiehlt es sich aber, auf höhere Pakete umzusteigen, die erweiterte Funktionen anbieten.

10. MiniINTheBox

Wenn du dich lediglich auf Geräte und Elektronik spezialisieren willst, könnte der Dropshipping-Anbieter MiniINTheBox für dich in Frage kommen. Im Gegensatz zu den anderen Anbietern, hat dieser kein breites Produktsortiment, sondern konzentriert sich ausschließlich auf den Elektronik-Bereich.

Dieser Dropshipping-Händler zählt zu den Marktführern und bedient Kunden aus dem Einzel- und Großhandel aus über 170 Ländern. Auch hier bieten sich die sehr günstigen Preise, wodurch sich für dich größere Gewinnmargen ergeben können.

Starte jetzt mit deinem Dropshipping-Business

Dropshipping ist ein Business, welches im Grunde jeder einfach starten kann. Allerdings solltest du nicht einfach so blind loslegen, sondern dich vorher intensiv mit der Thematik auseinandersetzen und dir eine Strategie überlegen. Anstatt dich bei der Planung deines Business mit Logistik-Fragen zu befassen, musst du nach einem guten Dropshipping-Großhändler suchen. Du solltest dabei unbedingt darauf achten, dass die Konditionen stimmen und dein Partner seriös und zuverlässig ist. Die neun in diesem Beitrag aufgeführten Punkte sollen Dir hier als Orientierungshilfe dienen. Deinen Dropshipper auf Herz und Nieren zu prüfen und dabei auch selbst mehrere Testkäufe durchzuführen, ist dabei prinzipiell Pflicht.

DER KOPF HINTER GRÜNDER.DE



 thomasklussmann.de

 [thomas_klussmann](https://www.instagram.com/thomas_klussmann)

 [Thomas Klußmann](https://www.facebook.com/ThomasKlueBmann)

 [Thomas Klußmann](https://www.linkedin.com/in/ThomasKlueBmann)

 [Tom Klussmann](https://twitter.com/TomKlussmann)

THOMAS **KLUBMANN**
ONLINE BUSINESS MASTERMIND

ÜBER THOMAS KLUBMANN

Thomas Klußmann – bekannt als „**Online Business Mastermind**“ – hat in den letzten 10 Jahren 9 Unternehmen gegründet, 12 Bücher veröffentlicht und zahlreiche Vorträge gehalten. Er ist der strategische Kopf hinter Gründer.de, Mitveranstalter der Conversion- und Traffic Konferenz Contra, Hochschuldozent und Verleiher des Tiger Awards. Als Experte für innovative Geschäftsmodelle und Online Marketing, erklärt er in diesem Webinar anhand zahlreicher Praxisbeispiele Schritt für Schritt, wie du dir ohne Vorkenntnisse online einen neuen, passiven Einkommensstrom aufbauen kannst. Profitiere von seiner Erfahrung und sicher dir jetzt das nötige Know-How, um quasi risikofrei ein profitables Online Business aufzubauen.