

Shopify vs. WooCommerce 2026: Kosten, Funktionen, echte Zahlen

Welche Plattform passt zu Ihrem Online-Shop - ein Vergleich mit konkreten Monatskosten und Transaktionsgebühren

Thomas Berger · 17.08.2026

Es ist Montag, 9 Uhr morgens. Ein Mandant sitzt mir gegenüber - Gründer eines Mode-Shops mit 12.000 Euro monatlichem Umsatz - und fragt: "Soll ich zu Shopify wechseln oder bleibe ich bei WooCommerce?" Das ist keine theoretische Frage mehr. 2026 müssen Online-Händler diese Entscheidung auf Basis echter Zahlen treffen, nicht auf Basis von Marketing-Versprechungen.

Die Antwort hängt von drei Faktoren ab: den echten Monatskosten, den Transaktionsgebühren und der Frage, ob Ihre Gewinnmarge das überhaupt trägt. Lassen Sie mich das mit konkreten Beispielen durchrechnen.

Die Kostenstruktur: Was kostet Shopify wirklich?

Shopify bewirbt drei Haupttarife: Basic mit 29 USD/Monat, Shopify mit 79 USD/Monat und Advanced mit 299 USD/Monat. Das ist die erste Lüge - oder besser gesagt: die unvollständige Wahrheit.

Ein Shop mit 8.000 Euro Monatsvolumen (das ist realistisch für einen Anfänger) zahlt nicht nur 29 USD. Hinzu kommen:

- Transaktionsgebühren: 2,9% + 0,30 EUR pro Bestellung (bei Shopify Payments in Deutschland)
- Apps und Plugins: durchschnittlich 30-80 EUR/Monat für SEO, E-Mail-Marketing, Lagerbestandsverwaltung
- Zahlungsgateway-Gebühren: wenn Sie nicht Shopify Payments nutzen, fallen 2% extra an
- Premium-Theme oder Custom-Design: 100-300 EUR einmalig, dann 0 EUR/Monat

Konkret bedeutet das für einen 8.000-Euro-Shop:

Das ist wichtig: Bei einem 8.000-Euro-Shop kostet Shopify Sie nicht 29 EUR, sondern etwa 300 EUR im Monat. Wenn Ihre Netto-Gewinnmarge 25% beträgt (also 2.000 EUR Gewinn), frisst Shopify 15% davon auf.

WooCommerce: Die versteckten Kosten des "kostenlosen" Systems

WooCommerce selbst ist kostenlos. Das ist wahr. Aber ein funktionierender WooCommerce-Shop ist nicht kostenlos.

WooCommerce ist ein Plugin für WordPress. Das bedeutet, Sie brauchen:

- Webhosting: 5-30 EUR/Monat (je nach Qualität und Traffic)
- SSL-Zertifikat: 0-15 EUR/Monat (oft im Hosting enthalten)
- Domain: 10-15 EUR/Jahr (vernachlässigbar)
- WooCommerce Extensions (Plugins): 50-150 EUR/Monat für professionelle Funktionen

- Zahlungsgateway-Gebühren: 2,5-3% + 0,30 EUR (identisch mit Shopify)
- Wartung und Sicherheit: 0 EUR (wenn Sie es selbst machen) oder 50-200 EUR/Monat (wenn Sie einen Entwickler brauchen)

Für denselben 8.000-Euro-Shop:

Überraschung: WooCommerce ist nicht günstiger. Es ist ungefähr gleich teuer. Der Unterschied liegt in der Kontrolle und der Skalierbarkeit.

Transaktionsgebühren: Der entscheidende Unterschied bei höheren Umsätzen

Bei 8.000 EUR/Monat sind die Unterschiede marginal. Aber schauen Sie sich an, was passiert, wenn Ihr Shop wächst.

Bei 50.000 EUR Monatsvolumen:

Hier wird es interessant. WooCommerce wird billiger. Aber der Unterschied ist immer noch klein - etwa 84 EUR im Monat. Das ist kein Grund, die Plattform zu wechseln.

Anders sieht es aus, wenn Sie ein Zahlungsgateway wie Mollie oder Stripe nutzen, das unter 2,5% kostet. Dann sinken die Gebühren für beide Plattformen, aber WooCommerce hat den Vorteil, dass Sie das Gateway direkt integrieren können, ohne Shopify-Aufschläge.

Funktionen und Flexibilität: Wo liegt der echte Unterschied?

Kosten sind nur eine Seite. Die andere ist: Was können Sie damit machen?

Shopify ist ein Fertigsystem. Sie melden sich an, wählen ein Theme, installieren Apps und verkaufen. Die Bedienung ist intuitiv. Ein absoluter Anfänger kann in 2-3 Tagen live gehen. Shopify kümmert sich um Sicherheit, Updates, Backups und Skalierbarkeit. Das ist wertvoll.

Aber: Sie sind an Shopifys Ökosystem gebunden. Wollen Sie ein Feature, das nicht existiert, müssen Sie eine App kaufen. Wollen Sie etwas Individuelles, kostet es schnell 500-2.000 EUR für einen Shopify-Entwickler.

WooCommerce ist ein Baukasten. Es gibt Millionen von Plugins und unzählige Themes. Sie können fast alles selbst bauen oder bauen lassen. Die Lernkurve ist steiler - Sie brauchen grundlegende WordPress-Kenntnisse oder einen Entwickler.

Aber: Sie haben volle Kontrolle. Ihre Daten gehören Ihnen. Sie können die Plattform genau so konfigurieren, wie Sie es brauchen. Und wenn Sie einen guten Entwickler haben, können Sie Features bauen, die auf Shopify unmöglich sind.

Ein Beispiel aus meiner Praxis: Ein Mandant verkauft personalisierte Produkte. Er brauchte ein Custom-Konfigurationsystem für Farben, Größen und Gravuren. Auf Shopify hätte das 1.500 EUR gekostet. Mit WooCommerce hat sein Entwickler es für 600 EUR gebaut, und es läuft jetzt 3 Jahre fehlerfrei.

Skalierbarkeit: Wann wird es kritisch?

Ein wichtiger Punkt, den viele übersehen: Beide Plattformen skalieren, aber unterschiedlich.

Shopify skaliert automatisch. 100 Bestellungen pro Tag? Kein Problem. 1.000? Auch nicht. Shopify hat die Infrastruktur, um das zu handhaben. Sie zahlen nur mehr Gebühren, nicht mehr Hosting-Kosten.

WooCommerce skaliert, wenn Sie es richtig machen. Mit schlechtem Hosting und fehlenden Optimierungen wird WooCommerce langsam, wenn der Traffic wächst. Mit gutem Hosting, Caching und CDN kann WooCommerce 10.000 Bestellungen pro Tag handhaben.

Das bedeutet: Bei unter 100 Bestellungen pro Tag ist das kein Faktor. Bei über 500 Bestellungen pro Tag sollten Sie mit einem erfahrenen WooCommerce-Entwickler arbeiten oder zu Shopify wechseln.

Sicherheit und Compliance: Ein unterschätzter Punkt

Shopify ist PCI-DSS Level 1 zertifiziert. Das ist der höchste Standard. Zahlungsdaten werden nie auf Ihrem Server gespeichert. Das ist sicher.

WooCommerce ist nicht "zertifiziert", aber mit den richtigen Plugins und Konfigurationen genauso sicher. Der Unterschied: Sie müssen sich selbst darum kümmern. Das kostet Zeit oder Geld.

Für deutsche Shops ist wichtig: Beide Plattformen unterstützen die DSGVO. Shopify hat ein Datenverarbeitungsabkommen. WooCommerce auch, wenn Sie es richtig konfigurieren.

Ein wichtiger Punkt für 2026: Die eIDAS-Verordnung wird strenger. Elektronische Signaturen und Compliance-Anforderungen wachsen. Shopify hat hier Vorteile, weil Shopify diese Updates automatisch einspielen. Bei WooCommerce müssen Sie sicherstellen, dass Ihre Plugins aktuell sind.

Zahlungsarten und lokale Gateways

In Deutschland ist Klarna, Sofortüberweisung und PayPal Standard. Shopify und WooCommerce unterstützen beide alle gängigen Gateways.

Aber: Shopify Payments ist in Deutschland noch nicht optimal. Die Gebühren sind höher als bei Stripe oder Mollie (2,9% statt 2,5%). WooCommerce hat hier den Vorteil, dass Sie jedes Gateway direkt integrieren können.

Ein Beispiel: Ein Mandant mit 30.000 EUR Monatsvolumen spart 150 EUR/Monat, nur weil er bei WooCommerce Mollie statt Shopify Payments nutzt. Das sind 1.800 EUR im Jahr - für eine bessere Integration.

Was ist mit Dropshipping und Multichannel?

Wenn Sie auf Amazon, eBay oder anderen Kanälen gleichzeitig verkaufen, ist das wichtig.

Shopify hat bessere Integrationen für Multichannel. Mit Apps wie Oberlo oder Sellfy können Sie Bestände und Preise über mehrere Kanäle synchronisieren. Das ist einfach.

WooCommerce kann das auch, aber mit mehr Aufwand. Sie brauchen Plugins wie Inventory Source oder manuelle Synchronisationen.

Für Dropshipper: Shopify ist hier die bessere Wahl, wenn Sie schnell starten wollen. WooCommerce ist besser, wenn Sie ein stabiles Geschäftsmodell haben und Kosten sparen wollen.

Kundensupport: Wer hilft, wenn es Probleme gibt?

Shopify hat 24/7 Support auf Deutsch. Das ist wertvoll. Wenn Ihr Shop nicht funktioniert, können Sie anrufen.

WooCommerce hat keinen offiziellen Support. Sie verlassen sich auf die WordPress-Community, Dokumentation und Ihren Hoster. Das ist billiger, aber auch riskanter.

Meine Empfehlung: Wenn Sie ein Anfänger sind, ist Shopifys Support ein echter Wert. Wenn Sie technisch versiert sind oder einen Entwickler haben, ist das nicht so wichtig.

Die echte Frage: Welche Plattform passt zu Ihnen?

Nehmen Sie Shopify, wenn:

- Sie unter 500 EUR Monatsbudget für den Shop haben
- Sie schnell starten wollen (unter 1 Woche)
- Sie technische Anfänger sind
- Sie unter 50.000 EUR Monatsvolumen haben
- Sie Multichannel-Verkauf brauchen
- Ihnen 24/7 Support wichtig ist

Nehmen Sie WooCommerce, wenn:

- Sie über 50.000 EUR Monatsvolumen haben
- Sie spezielle Funktionen brauchen, die es auf Shopify nicht gibt
- Sie Ihre Daten vollständig kontrollieren wollen
- Sie bereit sind, in einen guten Entwickler zu investieren
- Sie ein komplexes Geschäftsmodell haben (z.B. Abos, Konfigurationen, B2B)
- Sie langfristig Kosten sparen wollen

Ein realistisches Szenario: Der Umstieg

Viele Anfänger starten mit Shopify, weil es einfach ist. Nach 1-2 Jahren, wenn der Shop läuft und die Gebühren steigen, denken sie über einen Umstieg nach.

Das ist rational. Bei 100.000 EUR Monatsvolumen zahlen Sie auf Shopify etwa 4.000 EUR/Monat (Plan + Gebühren + Apps). Mit WooCommerce sind es etwa 3.500 EUR/Monat. Das sind 6.000 EUR im Jahr Ersparnis.

Aber: Der Umstieg kostet. Migration, Redesign, Testing - das sind 2.000-5.000 EUR. Dazu kommt der Aufwand und die Risiken. Meine Erfahrung: Ein Umstieg lohnt sich erst ab 150.000 EUR Monatsvolumen.

Unter dieser Grenze sollten Sie bei Shopify bleiben, wenn Sie dort starten. Der Aufwand ist nicht wert.

Die Margin-Regel: Das ist der eigentliche Entscheidungsfaktor

Hier ist die Wahrheit, die niemand sagt:

Die Entscheidung zwischen Shopify und WooCommerce ist nicht eine Frage der Plattform. Es ist eine Frage Ihrer Gewinnmarge.

Wenn Sie mit einem 20%-Netto-Gewinn arbeiten, ist Shopify zu teuer. Die Gebühren fressen zu viel auf. Dann brauchen Sie WooCommerce und müssen in Entwicklung investieren.

Wenn Sie mit einem 40%-Netto-Gewinn arbeiten (z.B. digitale Produkte, hochpreisige Nischen), ist Shopify perfekt. Die Gebühren sind vernachlässigbar, und Sie gewinnen Zeit.

Ein Beispiel:

- Shop A: 50.000 EUR Umsatz, 20% Gewinn = 10.000 EUR Gewinn. Shopify-Kosten: 1.500 EUR = 15% des Gewinns.
- Shop B: 50.000 EUR Umsatz, 40% Gewinn = 20.000 EUR Gewinn. Shopify-Kosten: 1.500 EUR = 7,5% des Gewinns.

Shop A sollte WooCommerce nutzen. Shop B kann Shopify nutzen und spart Zeit.

Die technische Realität 2026

Beide Plattformen sind 2026 reif und stabil. Es gibt keine "bessere" Plattform im absoluten Sinne. Es gibt nur die bessere Plattform für Ihren Fall.

Shopify ist schneller, einfacher und hat besseren Support. WooCommerce ist flexibler, günstiger und gibt Ihnen volle Kontrolle.

Meine Beobachtung nach 10 Jahren im E-Commerce: Anfänger unterschätzen die Kosten von Shopify. Profis unterschätzen die Kosten von WooCommerce-Entwicklung. Die Wahrheit liegt dazwischen.

Wenn Sie jetzt eine Entscheidung treffen müssen: Fangen Sie mit Shopify an. Es ist schneller, billiger und weniger riskant. Nach 1-2 Jahren, wenn Sie wissen, dass Ihr Geschäftsmodell funktioniert, können Sie immer noch zu WooCommerce wechseln, wenn es sich rechnet.

Das ist nicht sexy, aber es ist klug.