

Shopify vs. WooCommerce: Versteckte Kosten 2026 im Vergleich

Welche Plattform ist wirklich günstiger? Eine Analyse mit echten Zahlenbeispielen und versteckten Gebührenmodellen

Markus Steinberg · 16.10.2026

Im April 2026 saß ich mit einem Gründer aus Köln im Videocall. Er hatte gerade seinen Shop auf Shopify gelauncht, zahlte 29 Euro monatlich und war begeistert. Nach drei Monaten mit 2.400 Euro Umsatz erhielt er die erste Rechnung: 156 Euro. Seine Worte waren deutlich: "Ich dachte, Shopify kostet 29 Euro im Monat." Das ist das Problem, das Tausende Shopbetreiber erleben - die Basisgebühr ist nur die Spitze des Eisbergs.

Der Vergleich zwischen Shopify und WooCommerce wird von Anfängern fast immer falsch geführt. Man schaut auf die monatliche Grundgebühr und denkt, man hätte alle Informationen. In Wirklichkeit verstecken sich die echten Kostentreiber in Transaktionsgebühren, Plugin-Kosten, Theme-Lizenzen und Hosting. Dieser Artikel schlüsselt auf, wo die Kosten tatsächlich entstehen - und unter welchen Bedingungen welche Plattform gewinnt.

Die Basisgebühren: Wo der Unterschied beginnt

Shopify und WooCommerce starten mit völlig unterschiedlichen Preismodellen. Shopify ist ein vollständiges SaaS-System: Du zahlst eine monatliche Gebühr, bekommst Hosting, Updates und Support inklusive. WooCommerce ist ein Plugin für WordPress - du brauchst also zusätzlich Hosting, Domain und einen WordPress-Installation.

Die Shopify-Pläne im April 2026:

- Shopify Basic: 29 Euro/Monat - für absolute Anfänger mit unter 1.000 Euro Umsatz/Monat
- Shopify Standard: 99 Euro/Monat - ab etwa 2.000-5.000 Euro Umsatz/Monat empfohlen
- Shopify Plus: 299 Euro/Monat - für Shops mit 20.000+ Euro Umsatz/Monat

Bei WooCommerce ist die Installation kostenlos, aber du brauchst:

- Hosting: 5-50 Euro/Monat (je nach Qualität und Traffic)
- Domain: 10-15 Euro/Jahr
- SSL-Zertifikat: oft kostenlos bei guten Hostern, sonst 50-100 Euro/Jahr
- WordPress selbst: kostenlos

Auf den ersten Blick sieht WooCommerce günstiger aus. Ein Budget-Hosting für 8 Euro/Monat plus Domain macht zusammen etwa 12-15 Euro/Monat. Das ist weniger als Shopify Basic. Aber hier beginnt der erste versteckte Kostenfaktor: Mit 8 Euro/Monat Hosting wirst du schnell an deine Grenzen stoßen.

Hosting und Performance: Der erste versteckte Kostenfaktor

Ich habe 2019 mit WooCommerce auf einem 8-Euro-Hoster angefangen. Die Seite lud in 4,2 Sekunden. Bei 200 monatlichen Besuchern kein Problem. Bei 2.000 Besuchern war der

Server überlastet. Ich musste upgraden - auf 25 Euro/Monat. Immer noch zu langsam. Am Ende zahlte ich 65 Euro/Monat für ordentliche Performance.

Das ist ein klassisches Muster: WooCommerce-Anfänger wählen den billigsten Hoster und merken nach 3-6 Monaten, dass sie upgraden müssen. Die versteckte Kostensteigerung ist erheblich.

Shopify hat dieses Problem nicht. Die Infrastruktur ist vom ersten Tag an für Wachstum ausgelegt. Die Seite lädt schnell, egal ob du 100 oder 100.000 Besucher/Monat hast. Das ist in der Gebühr enthalten.

Ein realistisches WooCommerce-Hosting-Budget für einen professionellen Shop 2026:

Wer WooCommerce ernst meint, sollte mit mindestens 25-30 Euro/Monat Hosting rechnen. Das ist schon näher an Shopify Basic (29 Euro).

Transaktionsgebühren: Der größte Kostentreiber

Hier wird es interessant - und hier verlieren viele Anfänger Geld, ohne es zu bemerken.

Shopify Transaktionsgebühren (2026):

Shopify erhebt Transaktionsgebühren nur, wenn du nicht Shopify Payments verwendest. Shopify Payments ist das eigene Zahlungssystem von Shopify und kostet:

- Basic Plan: 2,9% + 0,30 Euro pro Transaktion
- Standard Plan: 2,7% + 0,30 Euro pro Transaktion
- Plus Plan: 2,5% + 0,30 Euro pro Transaktion

Wenn du ein anderes Zahlungssystem nutzt (Stripe, PayPal, etc.), erhebt Shopify zusätzlich 2% Transaktionsgebühren. Das ist der versteckte Killer.

WooCommerce Transaktionsgebühren:

WooCommerce selbst erhebt keine Transaktionsgebühren. Du zahlst direkt an deinen Zahlungsanbieter - typischerweise Stripe oder PayPal:

- Stripe: 2,9% + 0,30 Euro
- PayPal: 3,49% + 0,35 Euro (oder 2,49% + 0,35 Euro mit Business-Account)

Das klingt ähnlich wie Shopify Payments. Aber es gibt einen großen Unterschied: Bei WooCommerce hast du die volle Kontrolle über den Zahlungsanbieter. Du kannst wechseln, verhandeln, mehrere parallel nutzen.

Lass mich ein konkretes Beispiel durchrechnen. Ein Shop mit 5.000 Euro Umsatz/Monat, durchschnittlicher Warenwert 50 Euro, also 100 Transaktionen:

Bei diesem Umsatz sind die Kosten vergleichbar. Aber schau, was passiert, wenn du Stripe statt Shopify Payments nutzt: Shopify wird 100 Euro teurer. Das ist ein enormer versteckter Kostenfaktor, den viele nicht sehen.

Plugins und Erweiterungen: Der zweite große Kostentreiber

Hier wird der Unterschied dramatisch.

Shopify App Store:

Der Shopify App Store hat über 10.000 Apps. Viele sind kostenlos, aber die guten kosten Geld. Typische Preise 2026:

- Email Marketing (Klaviyo, Omnisend): 20-100 Euro/Monat
- SEO-Tools (SEO Manager, Smart SEO): 15-50 Euro/Monat
- Inventory Management: 25-75 Euro/Monat
- Review-Apps: 10-40 Euro/Monat
- Upsell/Cross-Sell: 20-50 Euro/Monat

Ein professioneller Shop mit Email-Marketing, SEO-Optimierung, Inventory-Tracking und Review-Management zahlt schnell 100-200 Euro/Monat zusätzlich. Das verdoppelt oder verdreifacht die Shopify-Gebühr.

WooCommerce Plugins:

WooCommerce-Plugins sind oft günstiger oder kostenlos. Aber hier ist der Haken: Es gibt Tausende Plugins, viele sind von schlechter Qualität, und du musst selbst entscheiden, welche du brauchst.

- Email Marketing (Mailchimp-Integration): kostenlos
- SEO (Yoast SEO): kostenlos (Premium: 99 Euro/Jahr)
- Inventory Management: 0-50 Euro/Jahr
- Reviews (WooCommerce Product Reviews Pro): 249 Euro/Jahr
- Upsell (WFOCU): 99-299 Euro/Jahr

WooCommerce-Plugins sind oft günstiger, aber hier kommt der zweite versteckte Kostenfaktor: Plugin-Kompatibilität und Wartung. Wenn du 15 Plugins nutzt, kann ein WordPress-Update eines davon zerstören. Dann brauchst du einen Entwickler - das kostet 150-500 Euro pro Incident.

Ich habe das selbst erlebt. Ein WordPress-Update im März 2023 hat mein Inventory-Management-Plugin kaputt gemacht. Der Reparaturauftrag an einen Entwickler kostete 350 Euro und zwei Tage Downtime.

Das ist ein versteckter Kostenfaktor, den viele nicht einkalkulieren: Bei WooCommerce brauchst du regelmäßig Entwickler-Support. Bei Shopify ist das in der Gebühr enthalten.

Themes und Design: Der unterschätzte Kostenfaktor

Shopify hat eine große Auswahl an kostenlosen Themes. Aber die meisten professionellen Shops nutzen Premium-Themes. Preise 2026:

- Shopify Premium Theme: 160-350 Euro (einmalig) oder 25-50 Euro/Monat
- Theme-Anpassungen durch Entwickler: 500-3.000 Euro

WooCommerce Themes sind oft kostenlos (GeneratePress, Neve, OceanWP). Es gibt auch Premium-Themes für 40-100 Euro (einmalig). Aber hier ist wieder das Problem: Du brauchst einen Entwickler, um sie richtig zu konfigurieren. Das kostet 300-1.500 Euro.

Ein realistisches Szenario: Du brauchst einen angepassten Shop mit deinem Logo, deinen Farben, speziellen Produktseiten. Bei Shopify: Theme (200 Euro) + Anpassungen (800 Euro) = 1.000 Euro. Bei WooCommerce: kostenloses Theme (0 Euro) + Anpassungen (1.200 Euro) = 1.200 Euro. WooCommerce ist nicht unbedingt günstiger - es erfordert nur mehr technisches Wissen.

Sicherheit und Compliance: Der unterschätzte Faktor

Shopify kümmert sich um PCI-Compliance, SSL-Zertifikate, Backups und Sicherheitsupdates. Das ist alles in der Gebühr enthalten.

Bei WooCommerce musst du dich selbst darum kümmern. Oder du zahlst einen Sicherheits-Service:

- SSL-Zertifikat: 50-150 Euro/Jahr (oder kostenlos mit Let's Encrypt)
- Backup-Service (UpdraftPlus, BackWPup): 10-50 Euro/Monat
- Sicherheits-Scanning: 10-30 Euro/Monat

Die meisten WooCommerce-Anfänger ignorieren diese Kosten. Aber wenn dein Shop gehackt wird, kostet dich das schnell 1.000-5.000 Euro in Reparaturen und verlorenen Daten.

Die Gesamtkostenanalyse: Wer gewinnt?

Lass mich drei realistische Szenarien durchrechnen - basierend auf echten Shops, die ich 2025-2026 beobachtet habe.

Szenario 1: Anfänger-Shop mit 2.000 Euro Umsatz/Monat

Ergebnis: Bei 2.000 Euro Umsatz ist Shopify etwa 11 Euro günstiger pro Monat. Das ist marginal, aber Shopify hat weniger versteckte Kosten und weniger Risiko.

Szenario 2: Wachstums-Shop mit 10.000 Euro Umsatz/Monat

Ergebnis: Bei 10.000 Euro Umsatz ist WooCommerce etwa 39 Euro günstiger pro Monat. Aber das ist eine Illusion - die versteckten Kosten für Entwickler-Support sind höher, und das Risiko ist größer. Ein Plugin-Fehler kostet dich schnell 500 Euro.

Szenario 3: Professioneller Shop mit 50.000 Euro Umsatz/Monat

Ergebnis: Bei diesem Umsatz sind die Kosten identisch. Aber Shopify bietet bessere Skalierbarkeit und weniger Risiko. WooCommerce erfordert technisches Know-how und ständige Überwachung.

Die versteckte Wahrheit: Wann lohnt sich welche Plattform?

Shopify ist günstiger, wenn:

- Du unter 30.000 Euro Umsatz/Monat hast (weniger versteckte Kosten, bessere Skalierbarkeit)
- Du keine technischen Kenntnisse hast (keine Entwickler-Kosten)
- Du schnell starten möchtest (Setup dauert 1-2 Tage statt 1-2 Wochen)
- Du Sicherheit und Compliance ernst nimmst (alles enthalten)

WooCommerce ist günstiger, wenn:

- Du über 50.000 Euro Umsatz/Monat hast (Entwickler-Kosten amortisieren sich)
- Du technisches Know-how hast oder einen Entwickler anstellen kannst
- Du sehr spezifische Anforderungen hast (WooCommerce ist flexibler)
- Du mehrere Shops betreiben möchtest (Lizenzen sparen)

Die Realität ist: Für 90% der Anfänger und kleinen Shops ist Shopify günstiger - wenn man alle versteckten Kosten einrechnet. WooCommerce wird erst ab einem bestimmten Umsatz interessant, und dann brauchst du die Fähigkeit, damit umzugehen.

Mein Rat aus vier Jahren Erfahrung: Starten Sie mit Shopify, wenn Sie unter 20.000 Euro Umsatz/Monat haben. Wechseln Sie zu WooCommerce, wenn Sie über 50.000 Euro haben und einen technischen Partner haben. Dazwischen ist Shopify das bessere Risiko-Nutzen-Verhältnis.

Die versteckten Kosten sind nicht böse Absicht - sie sind die Realität des E-Commerce. Wer sie versteht, trifft die richtige Entscheidung.