

WooCommerce Kosten 2026: Vollständige Kostenaufschlüsselung für deinen Shop

Von Hosting bis Zahlungsanbieter - alle versteckten Ausgaben, realistische Budgets für Start-ups bis Wachstum

Thomas Berger · 23.08.2026

Es war 2019, als ich einen Onlinehändler beriet, der seinen Shop auf WooCommerce aufgebaut hatte. Nach drei Monaten kam er zu mir und sagte: "Thomas, ich dachte, WooCommerce kostet fast nichts. Jetzt zahle ich 300 Euro im Monat und mein Umsatz ist noch unter 5.000 Euro." Das Problem war nicht WooCommerce selbst - sondern dass er die wirklichen Betriebskosten nicht kannte. Heute erlebe ich das ständig. Shop-Betreiber verwechseln "kostenlose Software" mit "kostenlos betreiben".

WooCommerce ist tatsächlich ein kostenloses Plugin für WordPress. Aber ein funktionierender, sicherer, schneller Shop kostet Geld. Die Frage ist nicht "Kostet WooCommerce etwas?", sondern "Wie viel muss ich monatlich einplanen, damit mein Shop läuft?" Die Antwort hängt von deiner Größe, deinen Anforderungen und deinen Zielen ab. In diesem Guide zeige ich dir alle Kostenpunkte - und wo du sparen kannst, ohne die Qualität zu gefährden.

Was kostet das Hosting für WooCommerce?

Das Hosting ist deine größte regelmäßige Ausgabe. Viele Anfänger denken, dass 5 Euro im Monat reichen. Das ist ein Fehler. Billiges Shared Hosting führt zu langsamen Seiten, schlechteren Google-Rankings und weniger Conversions.

Für WooCommerce brauchst du:

- Managed WordPress Hosting: 15-50 Euro/Monat für kleine Shops (bis 50 Produkte, unter 1.000 Besucher/Monat). Anbieter wie Kinsta, SiteGround oder Raidboxes optimieren automatisch für WordPress und WooCommerce.
- Performance Hosting für wachsende Shops: 50-150 Euro/Monat für mittlere Shops (bis 500 Produkte, 5.000-20.000 Besucher/Monat).
- Enterprise/Cloud Hosting: 200+ Euro/Monat für große Shops mit vielen Produkten und hohem Traffic.

Ein konkretes Beispiel: SiteGround kostet 2,99 Euro/Monat im ersten Jahr (Angebot), dann 7,99 Euro/Monat. Das ist günstig, aber oft nicht schnell genug. Raidboxes kostet 19 Euro/Monat für Starter-Shops - keine versteckten Kosten, alles inklusive (Updates, Backups, SSL-Zertifikat, CDN). Das ist für WooCommerce deutlich besser.

Hosting ist nicht nur eine technische Entscheidung - es beeinflusst deine Google-Rankings direkt. Google bevorzugt schnelle Seiten. Billiges Hosting = langsame Seite = weniger Besucher = weniger Umsatz.

Dazu kommt: Wenn du dich später für einen besseren Hoster entscheidest, musst du deinen Shop migrieren. Das kostet Zeit oder Geld. Investiere von Anfang an richtig.

SSL-Zertifikat: Pflicht, nicht Option

Ein SSL-Zertifikat verschlüsselt die Verbindung zwischen Besucher und deinem Shop. Es ist nicht optional - Google rankt dich ohne HTTPS schlechter, und Besucher sehen eine Warnung.

Die gute Nachricht: Bei den meisten guten Hostern ist ein kostenloses SSL-Zertifikat (Let's Encrypt) inklusive. Du musst dafür nichts extra zahlen. Nur bei sehr billigen Hostern musst du 10-20 Euro/Jahr für ein SSL-Zertifikat bezahlen.

Wenn du später ein EV-Zertifikat brauchst (zeigt deinen Firmennamen in der Adressleiste), kostet das 100-300 Euro/Jahr. Das ist für kleine Shops nicht nötig.

Domain: Eine unterschätzte Ausgabe

Deine Domain kostet 8-15 Euro pro Jahr. Das ist klein, aber über fünf Jahre sind das 40-75 Euro. Wichtig: Registriere deine Domain nicht beim gleichen Hoster, sondern bei einem unabhängigen Registrar wie Ionos, Namecheap oder Hetzner. So kannst du deinen Hoster später wechseln, ohne die Domain zu verlieren.

Manche Anfänger sparen hier und nehmen eine Subdomain (shop.beispiel.de statt beispiel.de). Das ist ein Fehler. Dein Shop braucht seine eigene Domain. Punkt.

WooCommerce Plugins: Wo die versteckten Kosten entstehen

WooCommerce selbst ist kostenlos. Aber der Shop funktioniert ohne zusätzliche Plugins nicht richtig. Hier entstehen versteckte Kosten.

Essenzielle Plugins (fast alle kostenpflichtig)

Diese brauchst du:

- Zahlungsanbieter-Plugins: Stripe, PayPal, Klarna etc. Meist kostenlos, aber Zahlungsgebühren fallen an (siehe unten).
- SEO-Plugin: Yoast SEO (kostenlos) oder Rank Math (kostenlos/Premium 15 Euro/Monat). Für WooCommerce brauchst du ein SEO-Plugin, um Rankings zu verbessern.
- Sicherheit: Wordfence (kostenlos) oder Sucuri (99 Euro/Jahr). Ein Shop ist ein Angriffsziel für Hacker. Du brauchst Firewall und Malware-Scans.
- Backup: UpdraftPlus (kostenlos) oder Backwpup (kostenlos). Backups sind nicht optional - dein Shop kann ausfallen.
- Performance/Caching: WP Rocket (39 Euro/Jahr) oder LiteSpeed Cache (kostenlos). Ein langsamer Shop verkauft weniger.
- Versand: WooCommerce Shipping (kostenlos) oder ShipStation (15 Euro/Monat). Wenn du versendest, brauchst du ein Versand-Plugin.

Für einen kleinen Shop mit den absoluten Basics: 0-50 Euro/Monat an Plugin-Kosten. Die meisten wichtigen Plugins haben kostenlose Versionen.

Premium-Plugins für wachsende Shops

Wenn dein Umsatz wächst, brauchst du mehr:

- WooCommerce Subscriptions: 199 Euro/Jahr (wenn du Abos anbietest).
- WooCommerce Bookings: 249 Euro/Jahr (für Termine/Reservierungen).
- Advanced Ads: 59 Euro/Jahr (für Affiliate-Marketing).

- Elementor Pro: 99 Euro/Jahr (für professionelle Seiten-Gestaltung).
- Advanced Custom Fields Pro: 99 Euro/Jahr (für Custom-Felder).

Ein mittlerer Shop mit 5-10 Premium-Plugins: 500-1.500 Euro/Jahr an Plugin-Kosten.

Themes: Design kostet Geld

WooCommerce funktioniert mit jedem WordPress-Theme. Aber nicht jedes Theme ist gut für Shops.

Kostenlose Themes

Kostenlos heißt nicht umsonst. Kostenlose WooCommerce-Themes wie Astra oder OceanWP sind oft langsam, haben wenig Features und schlechte Support. Wenn du später auf ein besseres Theme wechselst, musst du alles neu gestalten.

Premium Themes

Ein gutes WooCommerce-Theme kostet:

- Einmalig: 59-199 Euro (Avada, Divi, The7).
- Jahresabonnement: 99-299 Euro/Jahr (Enfold, Uncode).

Ein gutes Theme spart dir Zeit und Geld bei der Gestaltung. Ich empfehle: Gib 100-150 Euro aus für ein solides Theme. Das ist eine Investition, nicht eine Ausgabe.

Zahlungsanbieter: Gebühren, die sich aufsummieren

Das ist der wichtigste Kostenpunkt, den viele vergessen: Jede Zahlung kostet dich eine Gebühr.

Gebührenstruktur 2026

Ein konkretes Beispiel: Du verkaufst 100 Artikel à 50 Euro im Monat (5.000 Euro Umsatz). Mit Stripe zahlst du:

$$100 \times (50 \times 0,029 + 0,30) = 100 \times 1,75 = 175 \text{ Euro/Monat an Gebühren.}$$

Das sind 3,5 % deines Umsatzes. Bei 10.000 Euro Umsatz sind es 290 Euro/Monat. Diese Gebühren sind nicht optional - sie entstehen mit jeder Zahlung.

Tipp: Kombiniere mehrere Zahlungsanbieter. Nicht alle Kunden zahlen gleich. Manche wollen PayPal, andere Klarna, wieder andere Kreditkarte. Mit mehreren Anbietern erhöhst du deine Conversion-Rate.

E-Mail und Marketing: Oft unterschätzt

Du brauchst ein E-Mail-Marketing-Tool, um mit Kunden in Kontakt zu bleiben.

- Brevo (ehemals Sendinblue): Kostenlos bis 300 E-Mails/Tag. Dann 20 Euro/Monat.
- MailerLite: Kostenlos bis 1.000 Abonnenten. Dann ab 10 Euro/Monat.
- Klaviyo: 20 Euro/Monat (für Shops mit hohem Umsatz).

Für einen kleinen Shop: 0-20 Euro/Monat. Wichtig: E-Mail-Marketing hat eine ROI von 4.200 % (laut DMA). Das ist die beste Investition, die du machen kannst.

Beispielbudgets: Was kostet dein Shop wirklich?

Hier sind realistische Budgets für verschiedene Shop-Größen:

Starter-Shop (bis 50 Produkte, unter 1.000 Besucher/Monat)

Monatliche Kosten:

- Hosting: 20 Euro
- Plugins (SEO, Sicherheit, Backup): 5 Euro
- E-Mail-Marketing: 0 Euro (kostenlos)
- Zahlungsgebühren (bei 1.000 Euro Umsatz): 35 Euro
- Gesamt: 60 Euro/Monat

Jährliche Kosten:

- Domain: 10 Euro
- Theme (einmalig): 100 Euro (auf 12 Monate verteilt = 8 Euro/Monat)
- Gesamt: 68 Euro/Monat + 10 Euro/Jahr Domain

Ein Starter-Shop kostet also etwa 800-850 Euro/Jahr.

Wachsender Shop (bis 500 Produkte, 5.000-20.000 Besucher/Monat)

Monatliche Kosten:

- Hosting: 50 Euro
- Plugins (SEO, Sicherheit, Backup, Performance, Versand): 30 Euro
- E-Mail-Marketing: 15 Euro
- Zahlungsgebühren (bei 10.000 Euro Umsatz): 290 Euro
- Gesamt: 385 Euro/Monat

Jährliche Kosten:

- Domain: 10 Euro
- Theme-Updates und Premium-Plugins: 200 Euro/Jahr
- Gesamt: 4.620 Euro/Jahr

Wichtig: Bei diesem Budget sind Zahlungsgebühren die größte Position. Das ist normal. Je mehr du verkaufst, desto höher die Gebühren - aber auch dein Gewinn.

Etablierter Shop (1.000+ Produkte, 50.000+ Besucher/Monat)

Monatliche Kosten:

- Hosting (Enterprise): 150 Euro
- Plugins und Extensions: 100 Euro
- E-Mail-Marketing und CRM: 50 Euro
- Zahlungsgebühren (bei 50.000 Euro Umsatz): 1.450 Euro
- Support/Entwickler: 500 Euro
- Gesamt: 2.250 Euro/Monat

Jährliche Kosten:

- Domain, Zertifikate, Versicherung: 500 Euro
- Gesamt: 27.500 Euro/Jahr

Bei diesem Volumen brauchst du professionelle Unterstützung. Das ist eine Geschäftsinvestition, nicht ein Hobby-Budget.

Versteckte Kosten, die viele vergessen

Manche Ausgaben entstehen nicht regelmäßig, aber sie kommen:

- Migration von einem alten Shop: 500-2.000 Euro (wenn du Daten übernimmst).
- Design-Überarbeitung: 1.000-5.000 Euro (nach 2-3 Jahren).
- Rechtliche Compliance: 200-500 Euro/Jahr (Impressum, Datenschutz, AGB, DSGVO-Plugins).
- Google Shopping Ads: 500-2.000 Euro/Monat (wenn du Anzeigen schaltest).
- Entwickler für Custom-Features: 100-200 Euro/Stunde.
- Versicherung und Buchhaltung: 100-300 Euro/Monat (abhängig von deinem Umsatz).

Diese Kosten sind nicht in den Beispiel-Budgets enthalten. Plane sie separat ein.

Wo du sparen kannst (ohne Qualität zu verlieren)

WooCommerce ist günstig, aber es gibt Optimierungspotenzial:

Kostenlose Alternativen nutzen

Yoast SEO ist kostenlos und gut genug. Wordfence ist kostenlos und reicht für kleine Shops. UpdraftPlus ist kostenlos und zuverlässig. Nicht jedes Premium-Plugin ist nötig.

Bundles kaufen

Viele Theme-Anbieter bieten Bundles an (Theme + Plugins zusammen). Das ist oft günstiger als einzeln zu kaufen.

Jährlich zahlen, nicht monatlich

Viele Anbieter geben Rabatt, wenn du jährlich zahlst. Das spart 10-20 %.

Auf Generika-Plugins verzichten

Es gibt 100 Plugins für jede Funktion. Wähle die besten drei und nutze sie richtig, statt zehn mittelmäßige Plugins zu haben. Das macht deinen Shop schneller und stabiler.

Die wichtigste Regel: Rechne deine Zahlungsgebühren ein

Das häufigste Fehler bei der Budgetierung: Shop-Betreiber vergessen, dass jede Zahlung eine Gebühr kostet. Das ist nicht optional, das ist eine Geschäftsrealität. Wenn du 10.000 Euro Umsatz machst, sind 290-350 Euro davon Zahlungsgebühren. Das ist dein Geld, das nicht in deine Tasche kommt.

Viele Anfänger denken: "Mein Shop kostet 50 Euro/Monat." Richtig wäre: "Mein Shop kostet 50 Euro/Monat + Zahlungsgebühren." Das ist ein großer Unterschied.

Fazit: WooCommerce ist günstig, aber nicht kostenlos

WooCommerce ist die beste Plattform für Shop-Betreiber, die Kontrolle und Unabhängigkeit wollen. Aber "kostenlos" ist ein Mythos. Ein funktionierender, sicherer, schneller Shop kostet Geld.

Für einen kleinen Shop brauchst du etwa 800-1.000 Euro/Jahr. Für einen wachsenden

Shop 4.000-6.000 Euro/Jahr. Für einen etablierten Shop 20.000-40.000 Euro/Jahr. Das ist realistisch und fair.

Das Wichtigste: Investiere von Anfang an richtig. Billiges Hosting und billige Plugins führen zu Problemen, die später teuer werden. Ein gutes Hosting, ein gutes Theme und essenzielle Plugins sind eine Investition, die sich auszahlt.

Wenn du diese Kosten einplanst und dein Umsatz über 5.000 Euro/Monat steigt, wird dein Shop profitabel. Und das ist das Ziel.