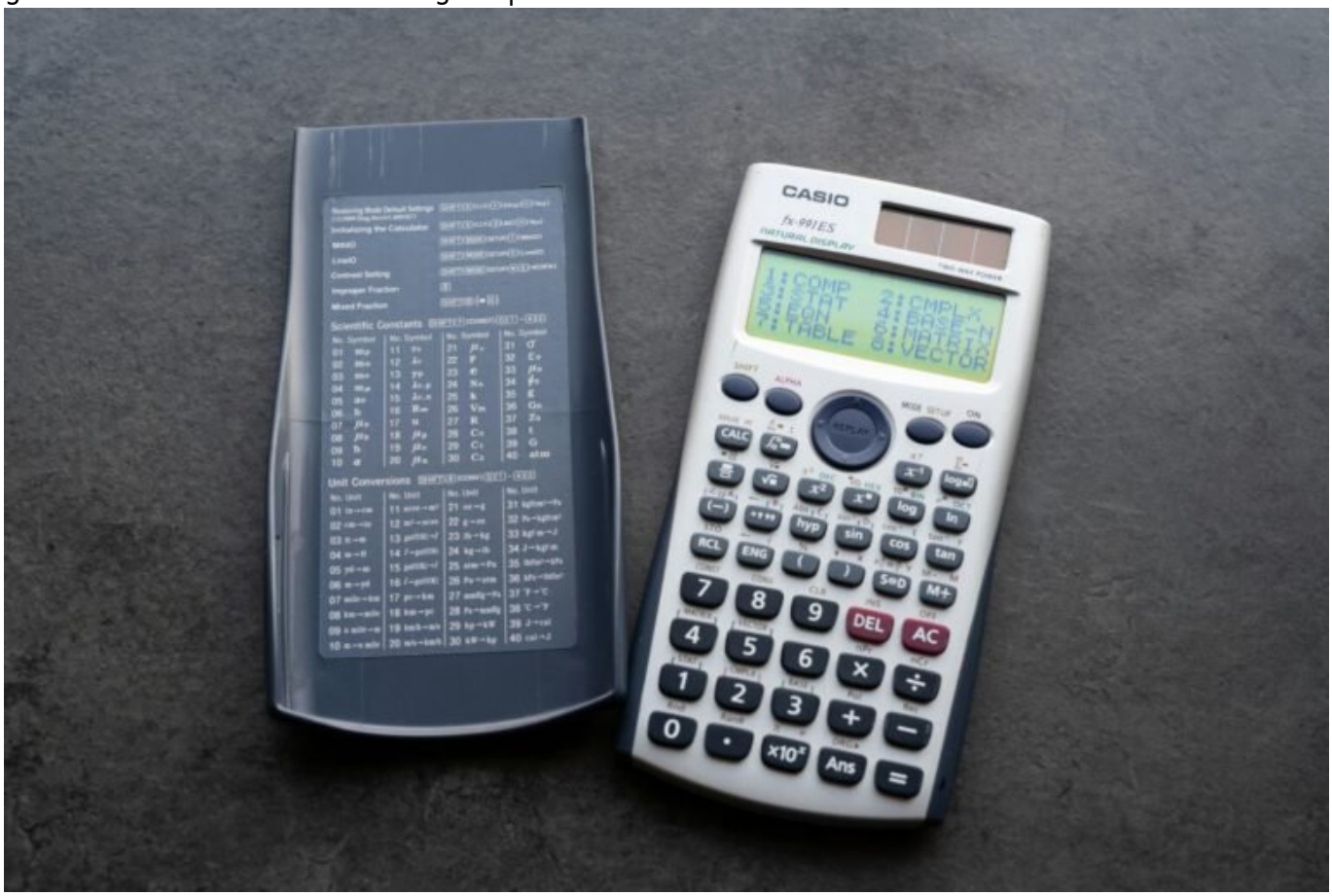
Shopify Kosten 2025: Was wirklich dahintersteckt

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 5. Februar 2026



Shopify Kosten 2025: Was wirklich dahintersteckt

Shopify ist einfach, schnell, skalierbar – und angeblich günstig. Doch wenn du glaubst, mit einem 27-Euro-Plan im Monat kommst du im E-Commerce-Geschäft 2025 weit, dann hast du vermutlich auch noch nie AGBs gelesen. Dieser Artikel zerlegt den Shopify-Kosten-Dschungel gnadenlos, zeigt dir, wo die echten Preisfallen lauern und warum "ab 27 €" in der Realität eher "ab 500 €" bedeutet. Willkommen im Kosten-Realismus. Willkommen bei 404.

- Shopify Basispreise 2025: Was die offiziellen Tarife wirklich beinhalten – und was nicht
- Transaktionsgebühren, Add-ons & Apps: Die unsichtbaren Shopify-Kosten, die keiner erwähnt
- Warum Themes, Customization und Entwicklerkosten dein Budget sprengen

können
- Shopify Plus – der Enterprise-Tarif, der mehr kostet als dein Auto
- Wie sich Shopify-Kosten mit deinem Umsatz skalieren – und dich unerwartet treffen
- Die versteckten Kosten von Payment-Gateways und externen Integrationen
- Was du für Wartung, Hosting und Sicherheit wirklich bezahlst
- Vergleich: Shopify vs. WooCommerce vs. Shopware – wer ist wann günstiger?
- Schritt-für-Schritt-Rechnung: So kalkulierst du deine echten Shopify-Kosten
- Fazit: Shopify ist nicht teuer – wenn du weißt, was du tust

Shopify Preise 2025: Was der Basisplan wirklich kann (und was nicht)

Shopify wirbt 2025 weiterhin mit drei Haupttarifen: Basic, Shopify und Advanced. Klingt vernünftig, ist aber Marketing. Denn was auf der Preisseite steht, ist nur ein Bruchteil der Wahrheit. Der Basic-Plan kostet offiziell 27 € im Monat – klingt günstig, oder? Bis du versuchst, damit ernsthaft E-Commerce zu betreiben.

Im Basic-Plan bekommst du ein Shopsystem mit zwei Mitarbeiterkonten, Basisberichte, und du kannst Produkte verkaufen – wow. Aber: Keine professionelle Berichterstattung, kein erweiterter Versand, keine Automatisierung, keine benutzerdefinierten Berichte. Und du zahlst Transaktionsgebühren, wenn du nicht den hauseigenen Zahlungsanbieter Shopify Payments nutzt. Spoiler: Du wirst andere Anbieter brauchen.

Der mittlere Plan “Shopify” kostet 79 € im Monat. Hier bekommst du immerhin fünf Mitarbeiterkonten, etwas bessere Reports und reduzierte Kreditkartengebühren. Der “Advanced”-Plan für 384 € pro Monat bringt dir dann benutzerdefinierte Berichte, 15 Mitarbeiterkonten und niedrigere Transaktionsgebühren – aber auch nicht viel mehr. Für alles andere brauchst du Apps. Und Apps kosten.

Was dir Shopify nicht sagt: Diese Preise gelten nur bei jährlicher Abrechnung. Monatlich zahlst du mehr. Und alles, was über Standardfunktionen hinausgeht, landet in der App-Store-Hölle. Willkommen im Abo-Dschungel. Willkommen bei Shopify.

Transaktionsgebühren, Apps und

Add-ons: Die echten Shopify Kosten

Shopify wirbt gerne damit, dass du “schon ab 27 €” loslegen kannst. Was sie dir nicht sagen: Shopify verdient an jeder Transaktion mit – außer du nutzt Shopify Payments. Und selbst da werden dir Kreditkartengebühren berechnet. In Deutschland sind das 1,9 % + 0,30 € pro Transaktion im Basic-Plan. Klingt wenig? Rechne das mal bei 10.000 € Monatsumsatz durch.

Wenn du einen externen Zahlungsanbieter wie PayPal, Klarna oder Stripe nutzt (und das wirst du, weil deine Kunden es erwarten), zahlst du zusätzlich 2 % Transaktionsgebühr an Shopify – on top zu den Gebühren des Dienstleisters. Das ist keine Gebühr, das ist eine Strafe.

Und dann wären da noch die Apps. Shopify lebt vom App-Store. Brauchst du erweiterte SEO-Funktionen? App. Willst du ordentliche Rechnungen? App. DSGVO-Konformität? App. Multichannel-Vertrieb? App. Und jede App kostet – häufig zwischen 5 und 50 € im Monat. Manche auch mehr. Viele Apps basieren auf Umsatz oder Nutzeranzahl. Das heißt: Je erfolgreicher du wirst, desto teurer wird es.

Kurz gesagt: Die Shopify-Kosten skalieren nicht nur mit deinem Traffic, sondern mit deinem Erfolg. Und das tut weh, wenn du plötzlich 300 € monatlich für Drittanbieter-Apps zahlst, nur um Standardfunktionen zu haben, die bei anderen Systemen inklusive sind.

Themes, Customization und Entwickler: Die unsichtbaren Budget-Killer

Shopify bietet kostenlose Themes – klar. Aber die wirken auch so. Wer einen professionellen Shop will, greift zu kostenpflichtigen Themes. Kostenpunkt: 150 bis 350 US-Dollar – einmalig. Klingt fair? Bis du feststellst, dass du Anpassungen brauchst. Und dann geht’s los.

Shopify basiert auf dem Template-System Liquid. Das ist mächtig – aber nicht ganz trivial. Wenn du also dein Theme wirklich anpassen willst, brauchst du entweder solide Kenntnisse in HTML, CSS, Liquid und JavaScript – oder einen Entwickler. Und Entwicklerkosten sind 2025 nicht gerade Schnäppchenware.

Custom-Funktionen wie individuelle Produktfilter, komplexe Varianten, B2B-Logik oder erweiterte Checkout-Prozesse erfordern häufig Eigenentwicklungen oder teure Apps. Und das bedeutet: Entweder du zahlst für die App – oder du zahlst den Entwickler.

Die meisten Shopify-Nutzer unterschätzen diesen Punkt massiv. Sie kalkulieren

nur mit den offiziellen Kosten – und übersehen, dass ein professioneller Shop fast immer individuelle Anpassungen benötigt. Ohne Budget für Theme-Entwicklung, UX-Design und Frontend-Optimierung wirst du untergehen – spätestens im Wettbewerb mit Shops, die genau das investieren.

Shopify Plus: Enterprise-Plan mit Enterprise-Kosten

Shopify Plus ist der Goldstandard, wenn du international skalieren willst oder monatlich hohe sechsstellige Umsätze machst. Aber: Shopify Plus kostet. Und wie. Der Einstiegspreis liegt bei 2.000 US-Dollar im Monat – und steigt je nach Umsatz, Anforderungen und Verhandlungen.

Was bekommst du dafür? Zugriff auf den Shopify Plus-Admin, bessere API-Limits, individuelle Checkout-Anpassung, dedizierte Ansprechpartner und exklusive Tools wie Shopify Flow oder Launchpad. Klingt gut – aber für viele kleine und mittlere Shops ist das vollkommen überdimensioniert.

Wichtig: Shopify Plus ist kein Allheilmittel. Du brauchst trotzdem Entwickler, Apps, Integrationen und ein solides technisches Setup. Viele Händler steigen auf Plus um und merken erst danach, dass die "Enterprise-Versprechen" nicht automatisch mit Enterprise-Erfolg einhergehen. Wer hier nicht sauber kalkuliert, verbrennt schnell fünfstellige Beträge pro Jahr – ohne echten Mehrwert.

Fazit: Shopify Plus lohnt sich – aber erst ab einem bestimmten Skalenniveau. Vorher ist es schlichtweg zu teuer. Und wer denkt, damit seien alle Probleme gelöst, wird 2025 ein böses Erwachen erleben.

Die versteckten Shopify Kosten, die dich langfristig treffen

Ein Faktor, der in kaum einer Shopify-Kostenübersicht auftaucht: Zeit. Du wirst Stunden, oft Tage damit verbringen, Apps zu vergleichen, Konfigurationen anzupassen, Bugs zu fixen oder mit dem Support zu chatten. Zeit ist Geld – und in Shopify fließt beides schneller, als dir lieb ist.

Dann wären da noch die Integrationen: ERP-Systeme, Warenwirtschaft, Buchhaltung, CRM, Versanddienstleister – all das muss angebunden werden. Viele Anbieter haben Shopify-Schnittstellen, aber die sind selten kostenlos. Und bei komplexen Setups brauchst du Middleware oder eigene APIs – mit entsprechenden Kosten.

Sicherheit, Hosting, Wartung? Shopify übernimmt das – theoretisch. In der Praxis bist du trotzdem verantwortlich für Backups, rechtliche Anpassungen

und Systemchecks. Und wenn du Plugins oder Skripte von Drittanbietern einsetzt, bist du auch für deren Sicherheit verantwortlich.

Last but not least: Migration. Wenn du von WooCommerce oder Shopware zu Shopify wechselst, zahlst du für die Datenmigration, URL-Mapping, SEO-Übertrag und Redirect-Strukturen. Das ist kein Plug-and-Play – das ist technischer Aufwand. Und der kostet.

So berechnest du deine echten Shopify Kosten – Schritt für Schritt

Du willst wissen, was dich Shopify wirklich kostet? Hier ist die brutale Rechnung – Schritt für Schritt:

- Tarif: 27 € bis 384 € pro Monat (je nach Plan)
- Zahlungsgebühren: 1,9 % + 0,30 € pro Transaktion (Shopify Payments) + ggf. 2 % für externe Gateways
- Apps: 100–400 € monatlich (je nach Funktionsumfang)
- Themes: 150–350 € einmalig (plus Anpassungen)
- Entwickler: 50–150 € pro Stunde (für Custom-Code, Bugfixes, Performance)
- Integrationen: 50–500 € monatlich (z. B. für ERP, Buchhaltung, Versand)
- Marketing-Tools: 100–300 € monatlich (E-Mail, Automatisierung, Analytics)
- Sonstiges: Migration, SEO-Beratung, rechtliche Anpassungen, Support

Ergebnis: Selbst ein kleiner Shopify-Shop kann dich schnell 500 bis 1.000 € monatlich kosten – realistisch kalkuliert. Wer skaliert, landet im vierstelligen Bereich. Shopify ist nicht kostenlos. Shopify ist bequem – aber Bequemlichkeit hat ihren Preis.

Fazit: Shopify lohnt sich – aber nur wenn du den Preis kennst

Shopify ist ein mächtiges System mit unschlagbarer Usability, schneller Einrichtung und einem Ökosystem aus Apps, Themes und Integrationen. Aber es ist kein Schnäppchen. Wer 2025 mit Shopify arbeiten will, muss die Kosten realistisch kalkulieren – und nicht auf Werbeversprechen hereinfallen.

Die Plattform ist skalierbar, sicher und technisch stark – aber sie wird teuer, sobald du ernsthaft verkaufen willst. Transaktionsgebühren, App-Abo-Fallen, Entwicklerkosten und Integrationen treiben deine Ausgaben in die Höhe. Und wer das nicht einkalkuliert, macht am Ende Verlust – nicht wegen

schlechter Produkte, sondern wegen schlechter Planung. Shopify ist kein Fehler. Shopify ist ein Werkzeug. Aber nur wer es mit offenen Augen nutzt, kommt damit auch ans Ziel.