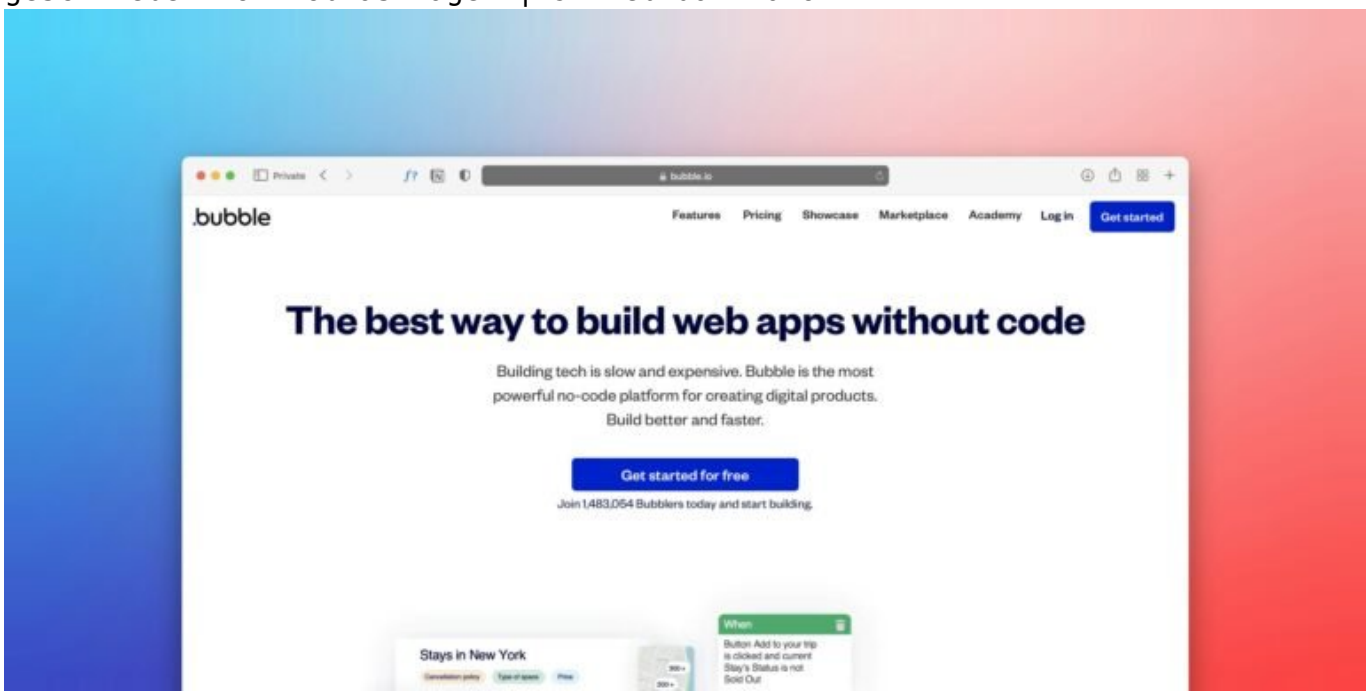
Kosten Wix Website: Was wirklich hinter den Preisen steckt

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 9. Februar 2026



Kosten Wix Website: Was wirklich hinter den Preisen steckt

„Kostenlose Website in Minuten!“ – klingt wie das digitale Äquivalent zu „nur einmal klicken und Millionär werden“. Aber halt mal. Wix ist clever, sehr clever. Hinter dem Gratis-Versprechen stecken Preismodelle, die sich lesen wie ein Mobilfunkvertrag aus den 2000ern. Zeit für einen knallharten Deep Dive: Was kostet eine Wix-Website wirklich, was bekommst du dafür – und wo bezahlst du am Ende doppelt? Spoiler: Es wird technisch. Es wird ehrlich. Und es wird kein Bullshit verkauft.

- Wix bietet zwar eine kostenlose Website, aber mit massiven Einschränkungen
- Die Premium-Pläne sind modular – aber auch verwirrend und teils

überteuert
- Technische Limitierungen wie SEO-Flexibilität, Ladezeiten und Hosting sind entscheidende Kostenfaktoren
- Viele wichtige Features wie E-Commerce, Tracking oder Custom Domains gibt’s nur gegen Aufpreis
- Agenturen und Freelancer zahlen teils deutlich mehr für White-Label-Lösungen
- Der Wix App-Market ist ein Kostenfaktor, den viele Nutzer unterschätzen
- Ein Vergleich mit echten CMS-Systemen wie WordPress zeigt schnell die Grenzen von Wix
- Wir zeigen dir, wie du die versteckten Kosten erkennst – und was du wirklich brauchst

Wix ist einer der beliebtesten Website-Baukästen der Welt. Einfach, intuitiv, visuell beeindruckend – das Versprechen lautet: „Website ohne Webdesigner“. Aber wie immer im Leben gilt auch hier: Einfach ist selten günstig. Und günstig ist selten leistungsstark. In diesem Artikel zerlegen wir das Preismodell von Wix in seine Einzelteile. Wir analysieren, was du bekommst, was du bezahlst – und wo du möglicherweise in eine Kostenfalle tapst. Ganz ohne Marketing-Geschwurbel, dafür mit technischem Realismus. Willkommen bei 404 – hier gibt’s keine Schönfärberei, nur Fakten.

Wix Kosten: Die kostenlosen Optionen sind nicht kostenlos – sie sind Lockvogelangebote

Beginnen wir mit dem Gratis-Versprechen. Ja, Wix bietet einen kostenlosen Tarif. Aber wer glaubt, damit eine ernstzunehmende Online-Präsenz aufzubauen, hat entweder Humor oder kein Business. Die kostenlose Wix-Website läuft unter einer Subdomain wie *username.wixsite.com/deinprojekt*. Branding? Null. Vertrauen? Ebenfalls null. Professionell wirkt das nicht – und das weiß auch Wix.

Die Einschränkungen sind brutal: Du bekommst Werbung auf deiner Seite eingeblendet – natürlich nicht deine eigene, sondern Wix-Werbung. Du kannst keine eigene Domain verbinden. Speicherplatz und Bandbreite sind auf peinliche 500 MB bzw. 1 GB begrenzt. Technische Features wie Google Analytics oder SEO-Tools? Fehlanzeige. Willkommen in der digitalen Steinzeit.

Aber das ist Absicht. Der kostenlose Plan ist nichts anderes als ein Conversion Funnel. Wix will dich in den Premium-Bereich locken. Und das funktioniert – mit psychologisch cleverem Design, Feature-Gating und künstlicher Verknappung. Wenn du also eine ernsthafte Website planst, kannst du den Free-Plan direkt vergessen. Der ist nur ein Schaufenster.

Fazit: Kostenlos ist hier nicht kostenlos. Es ist der Preis für deine Aufmerksamkeit. Und für Wix eine verdammt clevere Upsell-Strategie.

Wix Premium-Pläne: Was sie kosten – und was du wirklich bekommst

Wix bietet aktuell vier Premium-Pläne für Websites ohne E-Commerce und weitere vier für Online-Shops. Die Preisrange liegt zwischen 11 € und über 35 € pro Monat – je nach Funktionsumfang. Klingt erstmal fair. Aber hinter den Marketing-Begriffen wie „Unlimited“ oder „VIP“ verstecken sich Limitierungen, die du kennen musst, bevor du den Kaufen-Button klickst.

Hier ein Überblick über die Website-Pläne (Stand: 2024):

- Connect Domain (ca. 5 €/Monat): Nur Domain-Verbindung – aber immer noch mit Wix-Werbung. Völlig sinnlos.
- Combo (ca. 11 €/Monat): Ohne Werbung, 2 GB Bandbreite, 3 GB Speicher. Für einfache Seiten okay, aber SEO-technisch limitiert.
- Unlimited (ca. 17 €/Monat): „Unbegrenzte“ Bandbreite (mit Sternchen), 10 GB Speicher, Form Builder, Besucherstatistiken. Der meistverkaufte Plan – aber nicht der leistungsstärkste.
- VIP (ca. 25 €/Monat): Priorisierter Support, 35 GB Speicher, professionelle Logo-Tools. Nett, aber für die meisten Projekte überdimensioniert.

Wichtig: Diese Preise gelten nur bei jährlicher Zahlung. Monatlich wird’s teurer. Und das nicht zu knapp. Außerdem kommen ggf. Gebühren für Domain, E-Mail-Postfächer und Apps dazu. Die Preise summieren sich schnell – und das ist kein Zufall.

Die E-Commerce-Pläne starten bei etwa 20 €/Monat und gehen bis über 40 €. Hier bekommst du Shop-Funktionalität, Zahlungsverbindungen, Produktvarianten, Versandoptionen – allerdings oft mit Einschränkungen bei Lagerverwaltung, Mehrsprachigkeit oder Steuerregeln. Wer ernsthaft verkaufen will, stößt schnell an Grenzen.

Was du also wirklich bekommst: ein modulares Preissystem, das dich Schritt für Schritt in höhere Pläne drängt – mit Features, die bei anderen Plattformen längst Standard sind.

Die technischen Limitierungen von Wix – und warum sie dich

teuer zu stehen kommen

Preislich mag Wix attraktiv wirken. Aber die technischen Limitierungen sind der wahre Showstopper. Besonders im Bereich SEO, Performance und Skalierbarkeit. Wer technisch denkt, merkt schnell: Wix ist ein goldener Käfig. Schön anzuschauen, aber mit verschlossenen Türen.

Erstes Problem: SEO. Wix hat sich zwar verbessert, aber viele wichtige Funktionen sind eingeschränkt. Du kannst zwar Meta-Tags setzen, aber keine vollwertigen Schema-Markups integrieren. Die URL-Struktur ist festgelegt, dynamische URL-Pfade sind nicht möglich. Canonical-Tags? Nur rudimentär. 301-Redirects? Nur manuell. Kein Zugriff auf Robots.txt. Kein serverseitiges Rendering – was für JavaScript-Content ein No-Go ist.

Zweites Problem: Performance. Wix-Websites laden oft lahm. Der Grund? Zu viel JavaScript, zu viele Third-Party-Skripte, keine Kontrolle über Caching oder Lazy Loading. Die Ladezeiten liegen oft jenseits der 3-Sekunden-Marke – Core Web Vitals lassen grüßen. Wer glaubt, das interessiert Google nicht, hat das letzte Jahrzehnt SEO verschlafen.

Drittes Problem: Hosting. Wix hostet selbst – du hast keinen Zugriff auf Serverkonfigurationen, keine Möglichkeit für CDN-Integration (außer über Apps), keine Kontrolle über SSL-Zertifikate oder HTTP/2/3. Für Unternehmen, die Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit wollen, ist das ein Dealbreaker.

Viertens: Kein Zugriff auf den Quellcode. Kein Git, kein Deployment-Workflow, keine Staging-Umgebung – was für Entwickler ein Albtraum ist. Anpassungen über Custom Code sind limitiert und nur über iFrames oder eingeschränkte APIs möglich.

Kurz: Du bezahlst nicht nur mit Geld, sondern mit technischer Freiheit. Und das kann langfristig richtig teuer werden.

Wix App-Market: Das unterschätzte Kosten- und Performance-Risiko

Ein weiteres Kostenmonster: der Wix App-Market. Hier findest du über 300 Erweiterungen – von SEO-Tools über Chatbots bis zu Buchungssystemen. Klingt erstmal nach Flexibilität. In Wahrheit ist es ein monetarisierter Feature-Katalog. Viele der „Apps“ sind kostenpflichtig, oft mit Monatsgebühren zwischen 3 € und 20 € – pro App wohlgemerkt.

Ein Beispiel: Du willst ein einfaches Buchungssystem? Das kostet dich vielleicht 10 €/Monat extra. Analytics-Integration über Hotjar oder Lucky Orange? Noch mal 15 €. E-Mail-Marketing? Je nach Volumen ab 8 €/Monat. Das läppert sich – und zwar schneller, als dir lieb ist.

Zudem sind viele dieser Apps Performance-Killer. Sie laden externe Skripte, verursachen Layout Shifts, blockieren Renderpfade und verlangsamen deine Seite. Für User Experience und SEO ist das pures Gift. Und du kannst nichts dagegen tun – weil du keinen Zugriff auf den Code hast.

Der App-Market ist also keine Erweiterung – er ist ein weiterer Upsell-Mechanismus. Und jeder Klick kostet dich entweder Geld oder Performance. Oder beides.

Wix vs WordPress: Ein technischer Kostenvergleich

Wix oder WordPress? Eine Frage, die sich fast jeder irgendwann stellt. Klar: WordPress ist weniger „Drag & Drop“ – aber technisch deutlich flexibler. Und vor allem: günstiger auf Dauer. Wir haben die beiden Systeme im direkten Vergleich analysiert – mit Fokus auf echte Kosten, technische Möglichkeiten und Langfristigkeit.

- WordPress: Hosting ab 5 €/Monat, Domain 1 €/Monat, Themes & Plugins größtenteils kostenlos oder Einmalzahlung. Voller Code-Zugriff, volle SEO-Kontrolle, Skalierbarkeit ohne Limit.
- Wix: Ab 11 €/Monat für brauchbare Funktionen, viele Features nur über Drittanbieter-Apps, kein Code-Zugriff, eingeschränkte SEO, limitiertes Hosting – langfristig teurer und unflexibler.

Klar, WordPress braucht technisches Know-how – aber es skaliert. Es wächst mit deinem Business. Wix dagegen bleibt ein Baukasten. Sobald du mehr willst als eine digitale Visitenkarte, stößt du an Grenzen. Und zahlst. Mit Geld, Performance, Kontrolle.

Kurz: Wix ist für den Einstieg okay – für den Aufstieg ungeeignet.

Fazit: Wix ist bequem – aber teuer, wenn du ernst machst

Wix verkauft Bequemlichkeit. Und das ist okay – solange du weißt, worauf du dich einlässt. Für Portfolio-Seiten, kleine Projekte oder Landingpages ist Wix ein solider Startpunkt. Aber sobald du wachsen willst – mehr Traffic, bessere SEO, E-Commerce, Skalierbarkeit – zahlst du drauf. Finanziell, technisch, strategisch.

Die Wix-Kosten sind nicht nur monetär. Du zahlst mit Einschränkungen, mit Limitierungen, mit verpassten Chancen. Und das ist der Preis, den viele erst merken, wenn sie mittendrin stecken. Unser Tipp? Mach dir vorher klar, was du willst. Und wenn du mehr willst als nur „online sein“, dann ist Wix wahrscheinlich nicht die richtige Plattform.