**Einen eigenen Onlineshop erstellen:**

**So funktioniert es!**

[**Onlineshop erstellen mit einem Shop-Baukasten**](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-gruenden/aussenauftritt/websitebaukasten-vergleich/)

Der Online-Handel in Deutschland boomt: Der Anteil des Onlineumsatzes am gesamten Einzelhandelsvolumen wächst kontinuierlich und E-Commerce-Unternehmen wie Amazon, Otto & Co. steigern ihre Umsätze von Jahr zu Jahr. Da ist es klar, dass auch Gründer und junge Unternehmen vom großen Kuchen des E-Commerce-Umsatzes ein kleines Stück ab haben wollen. Viele wagen daher einen mutigen Schritt: Sie lassen sich einen eigenen Onlineshop erstellen. Der einfachste Weg führt dabei über Strato, [1&1](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/shopsysteme/) oder Jimdo, welche die größten Anbieter für so genannte Shop-Baukästen sind. [Mit Shop-Baukästen](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-gruenden/aussenauftritt/websitebaukasten-vergleich/) lässt sich ein Onlineshop erstellen, ohne jegliche Programmierkenntnisse vorweisen zu müssen. Der Weg von der Idee zum eigenen Onlineshop ist dabei erstaunlich einfach: Für eine monatliche Gebühr, die je nach Funktionsumfang etwa zwischen 10 und 70 Euro liegt, meldet man sich bei einem dieser Anbieter an. Im Backend des Onlineshops müssen nun notwendige Einstellungen wie beispielsweise das Design, die Auswahl an Zahlungsmitteln und Versandmethoden festgelegt werden, wenn Sie den Onlineshop erstellen wollen. Danach werden Produktbilder hochgeladen, Artikelbeschreibungen und -preise hinterlegt und schon können Sie als Shopbetreiber die ersten Kunden auf Ihre Plattform lotsen. Über solch einen Shop-Baukasten einen Onlineshop erstellen zu lassen, ist also kein Hexenwerk. Aber für wen sind solche Shop-Baukästen geeignet? Gründer mit wenig Kapital, einer niedrigen Produktanzahl und wenig technischem Know-how sollten Shop-Baukästen als ernsthafte Alternative betrachten, wenn sie einen Onlineshop erstellen möchten. Allerdings haben solche Baukasten-Systeme auch gravierende Nachteile, welche nachfolgend aufgezeigt werden.

**Nachteile der Shop-Baukästen**

Wenn Sie Ihren eigenen Onlineshop erstellen und damit langfristig im Rahmen [Ihrer Unternehmensstrategie](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/unternehmensstrategie/) ein professionelles E-Commerce-Unternehmen aufziehen möchten, dann sind Shop-Baukästen nicht immer die erste Wahl. Es existieren einfach zu viele Einschränkungen gegenüber herkömmlichen Onlineshops, sodass insbesondere bei einer größeren Produktanzahl effizientes Wirtschaften sehr schwierig werden wird.

So kann es nämlich eine Vielzahl an Problemen geben, wenn Sie über ein Baukasten-System Ihren Onlineshop erstellen: Die Anzahl der möglichen Zahlungsverfahren ist oft eingeschränkt, die standardisierten Such- und Filterfunktionen des Shops liefern minderwertige Ergebnisse und spezielle Designanpassungen sind oft nicht möglich. Hinzu kommt, dass manche dieser Shop-Baukästen die teils komplexen rechtlichen Rahmenbedingungen des Online-Handels nicht erfüllen, was sogar Abmahnungen für die eigenverantwortlich handelnden Shopbetreiber zur Folge haben kann. Überlegen Sie sich daher gut, ob Sie mit einem Baukasten-System Ihren Onlineshop erstellen möchten.

**Für Profis: Onlineshop erstellen mit „richtiger“ Shopsoftware**

Wenn Sie einen Onlineshop erstellen und sich damit hauptberuflich [selbstständig machen](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/selbststaendig-machen/) möchten, dann sollten Sie langfristig denken. Daher kann es Sinn machen, bereits zu Beginn auf ein [professionelles Shopsystem](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/shopsysteme/) zurückzugreifen. Hier haben Sie in der Regel zwar höhere Startkosten, die Vorteile überwiegen allerdings wie bspw. frei gestaltbares Design, große Auswahl an Zahlungsverfahren und Individualisierungsmöglichkeit fast aller Funktionen. Sollten Sie also planen, jährliche Umsätze jenseits der 30.000 Euro zu erzielen, empfiehlt es sich, mit einer richtigen Shopsoftware einen Onlineshop erstellen zu lassen. Wie beschreiben Ihnen nachfolgend die praktischen Schritte von der Auswahl der passenden Shopsoftware bis hin zu den ersten Umsätzen.

[**1. Passendes Shopsystem auswählen**](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/shopsysteme/)

Wer einen Onlineshop erstellen möchte, der sollte sich im ersten Schritt darüber Gedanken machen, welchen Anforderungen der Shop genügen muss:

* Welche Bezahlverfahren möchte ich anbieten?
* Muss der Onlineshop eine Schnittstelle zu meinem Warenwirtschaftssystem zur Verfügung stellen?
* Welche Filterfunktionen werden für meine Produkte benötigt?
* Welche Anbindungen an Marketingportale wie beispielsweise Preissuchmaschinen sind notwendig?

Sobald Sie einen Anforderungskatalog aufgestellt haben, gilt es diesen mit den verschiedenen Shop-Alternativen zu vergleichen und eine Rangliste zu erstellen. Bedenken Sie bei Ihrem Vergleich, dass es kostenfreie, so genannte Open-Source Onlineshops gibt, aber auch kommerzielle Produkte, bei denen neben Einmalkosten womöglich auch laufende Kosten auf Sie zukommen. Zu den bekanntesten Shop-Lösungen gehören Magento, xt:Commerce, Gambio sowie Shopware und Oxid eShop. Prüfen Sie somit die verschiedenen Angebote auf Leistungsumfang und Preis, bevor Sie den Onlineshop erstellen. Weitere Details zu den Anbietern finden Sie [hier](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/shopsysteme/).

**2. Anmeldung bei Zahlungsanbietern**

Um erfolgreich einen Onlineshop erstellen zu können, ist die Auswahl [der richtigen Online-Bezahlsysteme](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/zahlungsarten-online/) entscheidend. So hat eine Studie vom Zahlungsanbieter Sage Pay herausgefunden, dass über 70 % der Käufer ihren Einkauf abbrechen, wenn das von ihnen bevorzugte Zahlungsverfahren vom Händler nicht angeboten wird. Die wichtigsten Bezahlverfahren für den deutschen Markt sind:

* Paypal
* Kauf auf Rechnung
* Lastschrift
* Kreditkarte

Je nach Zahlungsanbieter, auch [Payment Service Provider](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/zahlungsdienstleister/) genannt, werden diese vier Verfahren komplett oder auch nur teilweise abgedeckt. Bevor Sie sich allerdings für den richtigen Zahlungsanbieter entscheiden, prüfen Sie, ob Ihr ausgewähltes Shopsystem überhaupt eine Schnittstelle zu den entsprechenden Anbietern zur Verfügung stellt.

Wenn Sie einen Onlineshop erstellen, fallen die Konditionen der Zahlungsanbieter teils sehr unterschiedlich aus: So finden Sie Anbieter mit hohen jährlichen Fixkosten, aber auch solche Anbieter, die auf fixe Kosten verzichten, dafür jedoch je Verkaufstransaktion zusätzliche Gebühren verlangen. Prüfen Sie die Angebote der Anbieter daher genau, wenn Sie den Onlineshop erstellen und sich auf die Zahlungsverfahren festlegen.

**3. Onlineshop installieren und einrichten**

Wenn Sie keine Agentur für die technische Betreuung des Shops beauftragt haben, dann müssen Sie nun selbst Hand anlegen: Laden Sie den Onlineshop auf Ihren Webserver, den Sie zuvor angemietet haben, und installieren Sie den Shop. Eine Anleitung hierzu finden Sie meistens beim jeweiligen Anbieter, Sie können allerdings auch oft auf Unterstützung der Community des Anbieters Ihres Onlineshops hoffen. Wenn Sie das erste Mal einen Onlineshop erstellen, wird Ihnen dort meistens gerne geholfen. Nach der erfolgreichen Installation müssen eine Menge an Einstellungen durchgeführt werden, wie zum Beispiel:

* Verfügbare Lieferoptionen und -zeiten
* Zugangsdaten für Ihre Zahlungsanbieter
* Design- und Darstellungsoptionen
* Cross-Selling-Funktionalitäten
* Verschlüsselung der Webseite
* Integration rechtlicher Inhalte wie [AGB](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/agb-erstellen/), Impressum und [Datenschutzerklärung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/datenschutz/datenschutzerklaerung/)
* Kategorienbezeichnungen und -hierarchie

Zu guter Letzt fehlt natürlich das Wichtigste, wenn Sie einen Onlineshop erstellen: Die Anlage der Produkte, die Sie verkaufen möchten. Ein qualitativ hochwertiges Foto, ein unmissverständlicher Produktname, eine klare Produktbeschreibung sowie ein guter Preis sind die Grundlage für Ihren Erfolg im E-Commerce.

**TIPP**

*Vergessen Sie auch das Thema Datenschutz nicht: eine Datenschutzerklärung ist für Ihren Online-Shop unabdingbar. Diese können Sie sich auch von einem spezialisierten Anwalt erstellen lassen. Erhalten Sie schnell und einfach ein unverbindliches Angebot von unserem Partner.*

[**4. Besucher gewinnen durch Online-Marketing**](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/marketing/onlinemarketing/)

Sie haben nun Ihren Onlineshop erstellen lassen, aber die Kunden bleiben aus? Kein Wunder, denn ohne entsprechende Marketing-Maßnahmen werden Sie keine relevanten Umsätze generieren können. Um einen Medienbruch, also den Wechsel von einem zum anderen Medium, und die damit verbundenen Kundenverluste zu vermeiden, hat sich [Online-Marketing](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketingmix/online-marketing/) als effizienteste Werbemaßnahme für Onlineshops durchgesetzt.

Ob Suchmaschinenmarketing über [Google AdWords](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/marketing/onlinemarketing/suchmaschinenmarketing/google-ads/), [Newsletter-Versand](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/marketing/onlinemarketing/e-mail-marketing/) an Bestandskunden oder [so genanntes Affiliate-Marketing](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/marketing/onlinemarketing/affiliate-marketing/) – die Möglichkeiten zur Besuchergewinnung durch Online-Marketing sind riesig. Eine Beschreibung aller sinnvollen Methoden zur Bewerbung Ihres Onlineshops finden Sie [hier](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/marketing/onlinemarketing/).

**Onlineshop erstellen mit Hilfe einer Agentur**

Wenn Sie einen Onlineshop erstellen möchten und sich dabei gegen einen Shop-Baukasten entschieden haben, dann ist ein gewisses technisches Know-how unabdingbar. Professionelle Shopsoftware ist sehr flexibel und anpassbar, demnach aber auch viel komplexer als ein einfacher Shop-Baukasten. Daher wird es für die meisten Gründer ratsam sein, zumindest bei der Shop-Installation und -Einrichtung Unterstützung von Profis einzuholen. Die Einmalkosten fallen je nach Umfang unterschiedlich hoch aus, mit einem hohen dreistelligen Betrag sollten Sie allerdings auf jeden Fall rechnen. Sollten Sie vom Standard abweichende Wünsche haben, wie Design- oder Funktionsanpassungen, dann bewegen Sie sich schnell deutlich im vierstelligen Bereich, der natürlich nach oben hin offen ist.

[**Businessplan für die Gründung mit Onlineshop**](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/businessplan/businessplan-onlineshop/)

Spätestens beim Finanzierungsgespräch mit der Bank ist es notwendig, einen Businessplan vorzuweisen. Dies gilt für jede Art der Existenzgründung - auch bei Gründung mit Onlineshop. Allerdings gibt es Besonderheiten, die Sie bei der Erstellung des Geschäftsplans beachten müssen. Erfahren Sie jetzt mehr über diese Besonderheiten des [Businessplans für einen Onlineshop](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/businessplan/businessplan-onlineshop/).

[**Onlineshop erstellen mit eBay**](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/ebay-shop-eroeffnen/)

Über 20 Millionen Menschen greifen in Deutschland jeden Monat auf den Online-Marktplatz eBay zu. Da ist es natürlich eine Überlegung Wert, anstatt einen Onlineshop zu eröffnen, seine Produkte oder Dienstleistungen direkt über eBay zu verkaufen. Erfahren Sie, wie der Verkauf über eBay funktioniert und wie Sie Ihren eigenen Produkte[auf eBbay verkaufen](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/ebay-shop-eroeffnen/) möchten.