

## STORE2X BRANCHEN-REPORT

# E-Commerce bei Optik & Brillen 2026: Systeme, Tools und Apps von 4.700 Brillen-Shops

Eigene Auswertung von 4.741 Optik- und Brillen-Shops: Welches Shopsystem, welche Tools und welche Apps in der Brillen-Branche wirklich Standard sind.

## AUF EINEN BLICK

## DATENBASIS

HTTP Archive (Technologie-Erkennung)

## STICHMONAT

August 2026

## ANALYSIERTE SHOPS

4.741 Optik-Shops

## KLASSIFIKATION

Shop-Beschreibung (OpenGraph), ~90  
% Präzision

Veröffentlicht am 2. September 2026 · Von Richard Roth und Till Täubrich

Wie sieht der E-Commerce-Stack bei Optik und Brillen wirklich aus? Für diesen Report haben wir aus dem HTTP Archive rund 4.700 aktive Brillen-, Sonnenbrillen- und Kontaktlinsen-Shops weltweit identifiziert (Stand August 2026) und ausgewertet, auf welchem Shopsystem sie laufen und welche Zahlungsarten, Marketing-, Bewertungs- und Chat-Apps sie einsetzen.

## ERGEBNISSE

### Die wichtigsten Ergebnisse

- Optik ist klar DTC-getrieben: 57,9 % aller Brillen-Shops laufen auf Shopify, mehr als das Dreifache des Gesamtmarktanteils.
- WooCommerce (18,3 %) ist die klare Nummer zwei und der typische Migrations-Ausgangspunkt.
- Klaviyo dominiert das Marketing (21,3 %) klar vor Mailchimp (10,5 %) und ist der De-facto-Standard der Branche.
- Bewertungen sind wichtig: 31,2 % der Shops nutzen ein Trust-Tool, allen voran Judge.me (15,1 %).
- Der Checkout ist Wallet-first: PayPal (41,4 %), Apple Pay (39,2 %) und Shop Pay (35,5 %) führen.

### Welches Shopsystem nutzt die Optik-Branche?

Mit 57,9 % ist Shopify klarer Branchenstandard, mehr als das Dreifache des Gesamtmarktanteils. Brillen sind ein bildstarkes, konfigurationslastiges Produkt, das gut zu einer modernen Storefront passt.

| Shopsystem           | Anteil der Optik-Shops |
|----------------------|------------------------|
| Shopify              | 57,9 %                 |
| WooCommerce          | 18,3 %                 |
| Wix eCommerce        | 3,2 %                  |
| Squarespace Commerce | 1,7 %                  |
| Shopware             | 0,9 %                  |
| PrestaShop           | 0,9 %                  |
| Shoptline            | 0,7 %                  |
| Magento              | 0,7 %                  |

Anteil an 4.741 klassifizierten Optik-Shops. Der Wappalyzer-Sammelwert „Cart Functionality“ ist ausgeschlossen.

### Wie zahlen Kunden in Optik-Shops?

Der Checkout ist Wallet-first, mit PayPal knapp vor Apple Pay. Klarna spielt als Ratenzahlung für höherpreisige Fassungen und Gläser eine überdurchschnittliche Rolle.

| Zahlungsart | Anteil der Optik-Shops |
|-------------|------------------------|
| PayPal      | 41,4 %                 |
| Apple Pay   | 39,2 %                 |
| Shop Pay    | 35,5 %                 |
| Google Pay  | 24,2 %                 |

| Zahlungsart | Anteil der Optik-Shops |
|-------------|------------------------|
| Klarna      | 8,4 %                  |
| Stripe      | 3,2 %                  |

## Welche Bewertungs-Tools setzen Optik-Shops ein?

Bei Brillen als Vertrauens- und Passform-Produkt sind Bewertungen wichtig: 31,2 % aller Shops nutzen ein erkennbares Tool, mit Judge.me an der Spitze.

| Bewertungs-Tool | Anteil der Optik-Shops |
|-----------------|------------------------|
| Judge.me        | 15,1 %                 |
| Trustpilot      | 4,6 %                  |
| Loox            | 3,1 %                  |
| Yotpo Reviews   | 3,0 %                  |
| Trusted Shops   | 1,4 %                  |
| Okendo          | 1,4 %                  |

31,2 % der Optik-Shops nutzen mindestens ein erkennbares Bewertungs-Tool.

## Womit betreiben Optik-Shops E-Mail-Marketing?

38,6 % der Optik-Shops nutzen ein Marketing-Automation-Tool, ein hoher Wert. Klaviyo dominiert klar vor Mailchimp.

| Marketing-Tool     | Anteil der Optik-Shops |
|--------------------|------------------------|
| Klaviyo            | 21,3 %                 |
| Mailchimp          | 10,5 %                 |
| PushOwl            | 3,3 %                  |
| Omnisend           | 3,0 %                  |
| Sendinblue (Brevo) | 1,5 %                  |
| Privy              | 1,2 %                  |

38,6 % der Optik-Shops nutzen mindestens ein Marketing-Automation-Tool.

## Wie kommunizieren Optik-Shops mit Kunden?

23,8 % der Optik-Shops nutzen ein Chat- oder Support-Tool. WhatsApp Business führt, ergänzt durch die E-Commerce-Helpdesks Zendesk und Gorgias.

| Chat-/Support-Tool     | Anteil der Optik-Shops |
|------------------------|------------------------|
| WhatsApp Business Chat | 14,9 %                 |
| Zendesk                | 2,6 %                  |
| Gorgias                | 1,7 %                  |
| Tidio                  | 1,5 %                  |
| Tawk.to                | 0,9 %                  |

| Chat-/Support-Tool   | Anteil der Optik-Shops |
|----------------------|------------------------|
| Facebook Chat Plugin | 0,6 %                  |

23,8 % der Optik-Shops nutzen mindestens ein Live-Chat- oder Support-Tool.

## Welche Shopify-Apps sind in Optik am beliebtesten?

Für die Shops auf Shopify zeigt sich ein DTC-Repertoire rund um Bewertungen, Loyalty und Wunschlisten. Okendo (Reviews mit Fotos) passt zum visuellen, passform-orientierten Produkt.

| Shopify-App        | Anteil der Optik-Shops |
|--------------------|------------------------|
| Smile (Loyalty)    | 1,9 %                  |
| Okendo             | 1,4 %                  |
| Secomapp           | 1,3 %                  |
| Swym Wishlist Plus | 1,3 %                  |
| Privy              | 1,2 %                  |
| Rebuy              | 1,1 %                  |

Erkennbare, code-sichtbare Apps. Reine Backend-Apps ohne Frontend-Fingerabdruck werden nicht erfasst.

## Was das für deinen Shop bedeutet

Optik ist eine klar DTC-geprägte Branche: Mit 57,9 % ist Shopify der Standard, WooCommerce mit 18,3 % der typische Migrations-Pool. Brillen sind ein bildstarkes, erklärungsbedürftiges Produkt, das von einer schnellen, modernen Storefront profitiert.

Der Tool-Stack ist ausgereift: Shopify plus Klaviyo (mit 21,3 % besonders stark), Judge.me, ein Wallet-first-Checkout mit Klarna und Trust-Tools. Die hohe Marketing- und Bewertungs-Adoption zeigt eine professionelle Branche.

Für eine Migration bietet Shopify genau die Bausteine, die Brillen-Shops brauchen: performante Produktbilder, Konfiguratoren für Fassungen und Gläser, ein reifes Review-Ökosystem und die Basis für Abo-Modelle bei Kontaktlinsen.

## Methodik

Grundlage ist eine eigene Auswertung der Technologie-Erkennung des HTTP Archive (Crawl vom 1. August 2026, mobile Startseiten, pro Domain dedupliziert). Aus allen als E-Commerce erkannten Shops haben wir Optik-Shops über die Shop-Beschreibung (OpenGraph- und Twitter-Metadaten) klassifiziert, beschränkt auf Shops mit eindeutigen Produkt-Signalen (z. B. Brillen, Sonnenbrillen, Kontaktlinsen, eyewear) und unter Ausschluss von Augenärzten und Kliniken. Eine manuelle Stichprobenprüfung ergab rund 90 % Treffergenauigkeit. Alle Prozentwerte beziehen sich auf die 4.741 klassifizierten Shops. Die automatische Technologie-Erkennung ist nicht in jedem Einzelfall perfekt, und reine Backend-Apps ohne sichtbaren Code-Fingerabdruck werden nicht erfasst.

## Quellen

- [HTTP Archive – Technologie-Erkennung & Daten](#)
- [Web Almanac – E-Commerce \(HTTP Archive\)](#)

### Über store2x

store2x migriert Onlineshops zu Shopify, ohne Daten- und Ranking-Verlust, und optimiert sie für Performance und SEO. Dieser Report wurde von Richard Roth und Till Täubrich erstellt.

**Kostenlose Analyse: [store2x.com](https://store2x.com)**