



Erfolgreiches Zusammenspiel von Onlineshop und ERP

ERP trifft Shopware

Nahtlose Prozesse im E-Commerce



Inhalt

ERP trifft Shopware: Nahtlose Prozesse im E-Commerce	4
ERP-Integration im E-Commerce	5
Warum lohnt sich ein Shopware B2B Shop für produzierende Unternehmen?	
Direktvermarktung und Verkauf von Überschüssen	
Verkauf von Ersatzteilen und ergänzende Dienstleistungsangebote	
Wie werden B2B & B2C Shops für den Handel mit Shopware unterstützt?	
Vorteile der ERP-Shopware-Integration.....	6
Fehler bei der Systemintegration.....	7
Woran kann eine Shop-ERP-Integration scheitern?	
Erfolgreich Shop + ERP verbinden	9
Klare Zieldefinition	
Identifikation relevanter Prozesse und Datenflüsse	
Definition der technischen Anforderungen	
Evaluierung der bestehenden Systemlandschaft	
Festlegung der Nutzeranforderungen	
Risikoanalyse und Notfallplanung	
Referenzen	12



ERP trifft Shopware

Nahtlose Prozesse im E-Commerce

Die Integration eines ERP-Systems mit einer leistungsfähigen E-Commerce-Plattform wie Shopware ist für den Erfolg und die Effizienz von Online-Geschäften von entscheidender Bedeutung. Ein nahtlos integriertes ERP-System ermöglicht eine zentrale Verwaltung von Geschäftsprozessen wie Bestandsführung, Auftragsmanagement und Buchhaltung, während Shopware als PoS (Point of Sale) und Schnittstelle zum Kunden dient.

Dieses Whitepaper beleuchtet die wichtigsten technischen Anforderungen, Herausforderungen und „Best Practices“, wenn Sie einen Onlineshop mit dem ERP verbinden. Darüber hinaus werden häufige Fallstricke bei der Implementierung erörtert und praxiserprobte Lösungen vorgestellt. Sie erhalten klare Handlungsempfehlungen für die Umsetzung und erfahren, wie produzierende Unternehmen als auch Handelsunternehmen durch diese nahtlose Integration Wettbewerbsvorteile erzielen können.

ERP-Integration im E-Commerce

Darum lohnt sich die Verknüpfung beider Systeme

Ein ERP-System (Enterprise Resource Planning) spielt im E-Commerce eine zentrale Rolle, da es als Rückgrat der unternehmensweiten Daten- und Prozessverwaltung fungiert. In einer Zeit, die von schnellen Transaktionen, dynamischen Marktanforderungen und hohen Kundenerwartungen geprägt ist, ermöglicht ein ERP-System die effiziente Steuerung von Geschäftsprozessen.

Die Verknüpfung eines ERP-Systems mit einem Onlineshop bietet zahlreiche Vorteile, die den operativen Ablauf, sowie die Kundenerfahrung verbessern. Einer der wichtigsten Vorteile ist die Automatisierung und Echtzeit-Synchronisierung von Daten wie Beständen, Bestellungen und Kundeninformationen zwischen beiden Systemen. Dies minimiert manuelle Eingriffe, Fehler und steigert die Effizienz.

Warum lohnt sich ein Shopware B2B Shop für produzierende Unternehmen?

B2B E-Commerce bringt viele, oft sehr spezifische Anforderungen und Anwendungsfälle mit sich. Das Shopsystem Shopware lässt sich passgenau zu einer optimalen E-Commerce-Lösung konfigurieren, um Ihren Business-to-Business-Vertrieb zu digitalisieren.

Direktvermarktung und Verkauf von Überschüssen

Das Shopsystem Shopware bietet für produzierende Unternehmen ein breites Funktionsspektrum für B2B-Commerce und B2B-Omnichannel-Lösungen zur Direktvermarktung von Produkten. Mit einem eigenen Shop wird die Abhängigkeit von Zwischenhändlern verringert und höhere Margen können erzielt werden. So entsteht eine engere Beziehung zu Ihren Geschäftskunden. Sie erfahren mehr über deren Bedürfnisse und erhalten gleichzeitig eine bessere Kontrolle über die Preisgestaltung. Zudem können produzierende Unternehmen über den B2B-Shop z.B. gezielt Überschüsse und Sonderposten vermarkten oder auch Abverkaufskampagnen durchführen. Das reduziert Lagerbestände und steigert die Liquidität. Sie können ihre Produkte rund um die Uhr anbieten, wodurch sie eine breitere Zielgruppe erreichen und international agieren können.

Verkauf von Ersatzteilen und ergänzende Dienstleistungsangebote

Wenn es um das Ausschöpfen von Potenzialen geht,

werden After-Sales-Services, auch für B2B-Unternehmen beispielsweise aus dem Maschinen- und Anlagenbau, zunehmend bedeutender. Ein wichtiger Aspekt ist dabei der Vertrieb von Ersatzteilen. Kunden können benötigte Komponenten 24/7 über den Shop bestellen, unabhängig von Geschäftszeiten. Die Mitarbeitenden haben mehr Zeit für komplexere Aufgaben und Kundenbeziehungen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, ergänzende Dienstleistungen wie Wartungs- und Reparaturservices direkt im Shop anzubieten. Diese Kombination aus Direktvermarktung, Ersatzteilversorgung und Serviceangeboten macht den B2B-Shop zu einem leistungsstarken Vertriebskanal für produzierende Unternehmen.

Wie werden B2B & B2C Shops für den Handel mit Shopware unterstützt?

Shopware bietet umfassende Unterstützung für B2B- und B2C-Shops und ermöglicht es Händlern, ihre E-Commerce-Lösungen flexibel an die jeweiligen Geschäftsmodelle anzupassen. Für B2B-Shops stellt Shopware spezielle Funktionen wie kundenspezifische Preislisten, komplexe Freigabeprozesse und die Möglichkeit zur Verwaltung von mehreren Benutzerkonten pro Kunde bereit. Diese Funktionen erleichtern es, die oft anspruchsvolleren Anforderungen von Geschäftskunden effizient zu bedienen. Im B2C-Bereich unterstützt Shopware durch personalisierte Einkaufserlebnisse, wie gezielte Produktvorschläge und flexible Zahlungsmethoden, was zu einer verbesserten Kundenbindung und höheren Konversionsraten führt. Darüber hinaus bietet die Plattform Omnichannel-Fähigkeiten, sodass sowohl B2B- als auch B2C-Händler über mehrere Vertriebskanäle hinweg eine konsistente und reibungslose Einkaufserfahrung gewährleisten können. Mit diesen integrierten Funktionen stellt Shopware sicher, dass sowohl B2B- als auch B2C-Händler ihre Geschäftsprozesse effizient steuern und ihr Wachstum fördern können.

Vorteile der ERP-Shopware-Integration

Das nahtlose Zusammenspiel zwischen Onlineshop und ERP-System mit einer passgenauen Schnittstelle optimiert wichtige Geschäftsprozesse. Durch die automatisierte Synchronisation von Artikeldaten, Bestellungen, Lagerbeständen und Kundendaten zwischen Onlineshop und ERP wird erheblich Zeit eingespart und Erfassungsfehler werden reduziert. So verbessert sich die Datenintegrität und die Effizienz der operativen Abläufe steigt. Schauen wir uns mal ein paar weitere Vorteile genauer an.

- **Zentrale Verwaltung der Artikelstammdaten**
Aktualisierungen relevanter Stammdaten im ERP wie Eigenschaften, Preise oder Bilder werden automatisch in Shopware übernommen und die Doppelpflege entfällt
- **Automatisierte Bestandsführung und Synchronisierung in Echtzeit**
Bestandsänderungen werden automatisch zwischen ERP und Shopware synchronisiert, wodurch Überverkäufe vermieden und immer aktuelle Lagerbestände angezeigt werden
- **Verbesserte Auftragsabwicklung und -verwaltung**
Bestellungen aus dem Shop werden direkt ins ERP-System übertragen, was die Abwicklung und Bearbeitung von Aufträgen beschleunigt und manuelle Eingriffe reduziert
- **Optimierte Preisgestaltung und Rabattsysteme**
Preisänderungen und individuelle Rabatte können im ERP-System zentral verwaltet und in Echtzeit in den Shopware-Shop übertragen werden, was eine flexible und zielgerichtete Preisstrategie ermöglicht
- **Bessere Kundenerfahrung durch schnellere Reaktionszeiten und personalisierte Angebote**
Dank Echtzeit-Daten und nahtloser Integration erhalten Kunden aktuelle Informationen zu Verfügbarkeit und Aufträgen, was die Reaktionszeit verkürzt und gezielte, personalisierte Angebote ermöglicht
- **Effiziente Finanz- und Rechnungssysteme**
Automatische Synchronisierung von Auftragsdaten und Zahlungen zwischen ERP und Shopware verbessert die Buchhaltungsprozesse und sorgt für eine präzise und schnelle Rechnungslegung





Fehler bei der Systemintegration

Woran kann eine Shop-ERP-Integration scheitern?

Ältere ERP-Systeme oder Eigenentwicklungen können die Ursache dafür sein, dass eine direkte Anbindung an aktuelle Shop-Plattformen nicht möglich ist. Sie verfügen oft nicht über moderne Schnittstellen oder APIs, die für die Kommunikation mit aktuellen E-Commerce-Plattformen wie Shopware erforderlich sind.

Ältere ERP-Systeme wurden oft auf proprietären Technologien entwickelt, die nicht flexibel genug sind, um nahtlos mit externen Systemen zu interagieren. Zudem fehlen bei veralteten ERP-Systemen häufig wichtige Funktionen zur Echtzeit-Synchronisierung von Daten, was zu einer ineffizienten oder gar unmöglichen Automatisierung führt. Es gibt noch weitere Gründe, die eine Shop-ERP-Integration schwierig gestalten:

Inkompatible Systeme oder Schnittstellen

- Die verwendeten Technologien, Datenformate und Schnittstellen der beiden Systeme müssen kompatibel sein
- Das ERP-System muss die notwendigen Funktionen für die Integration bieten, wie beispielsweise die Verwaltung von Produktinformationen, Kundenstammdaten und Bestellungen

Unterschiedliche Datenstrukturen und Bezeichnungen

- Inkonsistente, widersprüchliche oder unvollständige

daten in den Systemen können zu Fehlern und Ineffizienzen bei der Datenmigration und Datensynchronisation führen

- Produkte, Kunden oder andere Datenelemente können in den beiden Systemen unterschiedlich bezeichnet werden

Mangelnde Ressourcen & unklare Anforderungen

- Für eine erfolgreiche Integration sind IT-Fachkenntnisse und ausreichend Personal erforderlich, die genug Zeit für dieses Projekt einplanen können
- Wenn die Anforderungen an die Integration nicht klar definiert sind, kann das Projekt scheitern

Fehlende Skalierbarkeit

- Wenn entweder der Shop oder das ERP-System nicht für das geplante Geschäftsvolumen oder die Komplexität des Betriebs ausgelegt sind, kann die Integration ineffizient oder unzuverlässig sein



Erfolgreich Shop + ERP verbinden

Lösungsansätze für eine erfolgreiche Integration

Die Integration eines ERP-Systems mit einer E-Commerce-Plattform wie Shopware ist ein entscheidender Schritt, um Geschäftsprozesse zu optimieren, Daten zu zentralisieren und den Kundenservice zu verbessern. Eine erfolgreiche Integration hängt jedoch stark von einer präzisen und umfassenden Anforderungsanalyse ab.

Eine gründliche Bedarfsdefinition hilft dabei, potenzielle Probleme oder neue Anforderungen zu identifizieren und sicherzustellen, dass die Integration den tatsächlichen Geschäftszielen entspricht. Hier bekommen Sie Tipps und Empfehlungen wie Sie am besten vorgehen, damit Ihre ERP-Shopware-Integration reibungslos verläuft.



1. Klare Zieldefinition

Der erste Schritt in der Anforderungsanalyse ist die klare Definition der Geschäftsziele, die durch die Integration erreicht werden sollen. Stellen Sie sich und Ihrem Team Fragen wie:

- Welche spezifischen Geschäftsprozesse sollen automatisiert oder optimiert werden?
- Inwiefern soll die Integration die Kundenzufriedenheit und die Effizienz verbessern?
- Welche strategischen Ziele verfolgen wir mit der Integration (z. B. Umsatzsteigerung, Marktanteile, Kostenreduktion)?

Eine klare Zieldefinition hilft nicht nur dabei, den Integrationsprozess zu steuern, sondern dient auch als Grundlage für die Auswahl der richtigen Tools und Technologien.

Tipp: Dokumentieren Sie die wichtigsten Geschäftsziele und verwenden Sie diese als Grundlage für die Anforderungsdefinition.



2. Identifikation relevanter Prozesse und Datenflüsse

Die ERP-Shopware-Integration erfordert eine detaillierte Analyse der Geschäftsprozesse, die über beide Systeme laufen werden. Zu den kritischen Bereichen gehören:

- Bestellabwicklung: Wie werden Bestellungen aus Shopware im ERP verarbeitet?
- Lagerverwaltung: Wie werden Bestände in Echtzeit zwischen ERP und Shopware synchronisiert?
- Kundendaten: Wie werden Kundendaten, Bestellhistorien und CRM-Daten gehandhabt?
- Finanzprozesse: Wie wird die Rechnungsstellung und Zahlungsabwicklung integriert?

Die Identifikation der relevanten Prozesse hilft, Engpässe und Herausforderungen frühzeitig zu erkennen.

Tipp: Führen Sie eine detaillierte Prozessmodellierung durch, um den Datenaustausch zwischen ERP und Shopware zu visualisieren und alle relevanten Systeme zu identifizieren.

3. Definition der technischen Anforderungen

Sobald die Geschäftsprozesse definiert sind, sollten die technischen Anforderungen festgelegt werden. Dazu gehören:

- Schnittstellen: Welche Art von API-Schnittstellen oder Middleware wird benötigt, um eine nahtlose Kommunikation zwischen ERP und Shopware zu ermöglichen?
- Datenformate: Welche Datenformate müssen unterstützt werden (z. B. XML, JSON, CSV)?

- Datenaktualisierung: Wie häufig müssen Daten synchronisiert werden (z. B. Echtzeit, Batch-Updates)?
- Sicherheitsanforderungen: Welche Sicherheitsmaßnahmen müssen implementiert werden, um den Schutz sensibler Daten sicherzustellen?

Tipp: Arbeiten Sie eng mit der IT-Abteilung und Ihrem Anbieter zusammen, um sicherzustellen, dass die technischen Anforderungen realistisch und zukunftssicher sind.

4. Evaluierung der bestehenden Systemlandschaft

Vor der Integration ist es wichtig, die bestehende IT- und Systemlandschaft zu evaluieren. Hierbei sollte man insbesondere folgenden Fragen klären:

- Sind die ERP- und Shopware-Versionen auf dem neuesten Stand und für die Integration geeignet?
- Gibt es eventuell bestehende Integrationen mit anderen Systemen, die berücksichtigt werden müssen?
- Wie gut lassen sich Anpassungen und Erweiterungen in der bestehenden Systemarchitektur vornehmen?

Tipp: Führen Sie ein Systemaudit durch, um potenzielle technische Hürden oder notwendige Upgrades zu identifizieren.

5. Festlegung der Nutzeranforderungen

Die Bedürfnisse der Endnutzer sollten auch in der Bedarfsanalyse berücksichtigt werden. Dies betrifft nicht nur die Kunden, sondern auch die internen Mit-

arbeiter, die mit beiden Systemen arbeiten werden.

Folgende Aspekte sind wichtig:

- Benutzerfreundlichkeit: Wie intuitiv ist die Bedienung nach der Integration für die verschiedenen Benutzergruppen?
- Schulungsbedarf: Müssen Mitarbeiter in der Nutzung der integrierten Systeme geschult werden?
- Benutzerrollen: Welche Zugriffsrechte und Rollen müssen im System definiert werden?

Tipp: Beziehen Sie Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen in die Anforderungsanalyse ein, um deren Bedürfnisse besser zu verstehen und abzubilden.

6. Berücksichtigung zukünftiger Erweiterungen

Eine erfolgreiche Integration sollte nicht nur die aktuellen Anforderungen erfüllen, sondern auch zukünftige Erweiterungen und Skalierbarkeit berücksichtigen. Fragen Sie sich:

- Welche zukünftigen Geschäftsanforderungen könnten sich entwickeln?
- Ist die Integration flexibel genug, um mit neuen Anforderungen zu wachsen (z. B. Erweiterung auf neue Märkte, Erhöhung des Bestellvolumens)?
- Welche neuen Technologien oder Trends sollten bei der Planung berücksichtigt werden?

Tipp: Planen Sie die Integration mit einer langfristigen Perspektive, um zukünftige Änderungen und Erweiterungen ohne große Umstellungen durchführen zu können.

7. Risikoanalyse und Notfallplanung

Wie bei jeder IT-Integration sollten auch die Risiken und Herausforderungen bei der ERP-Shopware-Integration nicht außer Acht gelassen werden. Zu den potenziellen Risiken gehören:

- Systemausfälle: Was passiert, wenn eines der Systeme während des Betriebs ausfällt?
- Datenverlust: Wie wird sichergestellt, dass keine Daten verloren gehen?
- Inkompatibilitäten: Was, wenn es zu unerwarteten technischen Problemen bei der Integration kommt?

Tipp: Erstellen Sie einen Notfallplan, der sowohl technische als auch betriebliche Maßnahmen für den Ernstfall definiert.

Eine erfolgreiche ERP-Shopware-Integration beginnt mit einer gründlichen Anforderungsanalyse und einer klaren Bedarfsdefinition. Durch die systematische Erfassung von Zielen, Prozessen, technischen Anforderungen und Nutzerbedürfnissen lassen sich potenzielle Probleme frühzeitig erkennen und die Basis für eine reibungslose Integration schaffen.

Wenn Sie die in diesem Whitepaper genannten Schritte befolgen, legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche und nachhaltige ERP-Shopware-Integration, die Ihrem Unternehmen langfristig Wettbewerbsvorteile verschafft.



Digitalisieren Sie Ihr Unternehmen mit eEvolution ERP-System und Shopware!

Vereinheitlichen Sie Ihre Geschäftsprozesse, automatisieren Sie Bestellungen und verwalten Sie alle Daten zentral. Optimieren Sie Ihren Online-Shop und steigern Sie Ihre Effizienz – alles aus einer Hand!

Jetzt Beratung vereinbaren

eConnect: Austausch und Wissenstransfer rund um ERP, ECM und E-Commerce

Im Rahmen der eConnect bringt eEvolution Mittelstand-Entscheider, ELO,- Shopware,- und ERP-Experten sowie -Anwender zusammen. Neben spannenden Networking-Gelegenheiten werden Neuigkeiten und Trends präsentiert. Im Fokus steht die Bestrebung, Unternehmen mit smarten Prozessen in den Bereichen Warenwirtschaft, Produktion, Logistik oder Service auf ein neues Level zu bringen. Zudem erhalten Sie einen Einblick in die aktuelle eEvolution ERP-Lösung.

[Termine entdecken](#)

Referenzen

eEvolution ERP mit erfolgreich integrierter Shopware-Lösung

Mit dem ERP-System eEvolution und dem integrierten Shopware-Shop bieten wir Ihnen eine umfassende E-Commerce Komplettlösung an. Erfahren Sie, wie wir anderen Unternehmen geholfen haben, schneller und einfacher zu verkaufen und bei Wachstum unkompliziert zu skalieren.



www.shop.asal-baubeschlag.de

B2B E-Commerce: Hermann ASAL GmbH

Die Hermann ASAL GmbH ist ein mittelständisches Fachhandelsunternehmen aus dem Schwarzwald. Das Unternehmen bietet Baubeschläge und Werkzeuge für Kunden im Handwerksbereich an. Besondere Herausforderungen für ASAL sind die Verwaltung eines großen Sortiments von 200.000 Artikeln, die kundenbezogene Preisfindung und Abrechnung sowie die logistische Abwicklung von Bestellungen. Dafür ist das eEvolution ERP bereits seit vielen Jahren erfolgreich im Einsatz.

Direkt an das ERP-System ist auch der B2B-Shopware Shop des Unternehmens durch eine bidirektionale Schnittstelle angebunden. Damit lässt sich nicht nur das sehr große Produktsortiment mit seinen speziellen Anforderungen optimal abbilden, sondern so gelingt auch die reibungslose Abwicklung sämtlicher Online-Bestellvorgänge.

B2C E-Commerce: W. Kordes' Söhne Rosenschulen GmbH & Co. KG

Das Traditionsunternehmen W. Kordes' Söhne, gegründet 1887, ist weltweit für seine Rosenzuchtungen bekannt. Es verkauft Rosenklassiker und Neuzüchtungen in über 30 Länder. Der wachsende Erfolg wird auch durch den stark gesteigerten Online-Vertrieb unterstützt.

Früher gab es zwei getrennte Systeme: einen Webshop und ein Warenwirtschaftssystem. Bestellungen mussten manuell in das System eingegeben werden, was zu Fehlern und ineffizienten Abläufen führte. Durch die Integration des Webshops mit dem ERP-System eEvolution konnten die Abläufe erheblich verbessert werden.

Bestellungen aus dem Online-Shop werden nun automatisch verarbeitet, was den Workflow beschleunigt und die Produktivität steigert. Mit dem eigens entwickelten Ros-o-mat© werden die Kunden bei der Wahl der idealen Rose perfekt unterstützt.

Dank der Integration von eEvolution und der modernen Shopware-Plattform kann Kordes Rosen seinen Kunden weltweit ein besseres Einkaufserlebnis bieten und gleichzeitig die internen Prozesse erheblich optimieren.



www.rosen.de



Über eEvolution

Zuverlässige Softwarelösungen für den Mittelstand

Unser Team digitalisiert seit über 35 Jahren den Mittelstand. Wir bieten betriebswirtschaftliche Softwarelösungen für produzierende Unternehmen, Handel, Handwerk und öffentliche Einrichtungen.

In einer Zeit, in der der technologische Fortschritt immer neue Möglichkeiten bietet, ist es unser Anspruch, unsere Kunden verständlich zu beraten und gemeinsam mit ihnen intelligente Softwarelösungen zu implementieren. Mit unserem IT-Know-how begleiten wir Sie auf dem Weg der digitalen Trans-

formation und unterstützen Sie bei der erfolgreichen Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse.

Warum eEvolution?

- 35 Jahre IT-Kompetenz
- mehr als 80 kluge Köpfe
- Tiefes Prozessverständnis
- Branchenoffene Lösungen
- Kompetente Beratung
- Schulungen & Workshops



Jetzt kostenloses Erstgespräch vereinbaren

Vereinheitlichen Sie Ihre Geschäftsprozesse, automatisieren Sie Bestellungen und verwalten Sie alle Daten zentral. Optimieren Sie Ihren Online-Shop und steigern Sie Ihre Effizienz – alles aus einer Hand!

✉ info@eevolution.de
 ☎ +49 (0) 51 21-28 06 72
 🌐 www.eevolution.de

Beratung vereinbaren



eEvolution GmbH & Co. KG
Speicherstraße 9
31134 Hildesheim

Telefon: +49 (0) 51 21-74 86 02
E-Mail: info@eevolution.de
www.eEvolution.de

©2025 eEvolution GmbH & Co. KG.
Alle Rechte vorbehalten. eEvolution sowie das eEvolution Logo sind eingetragene Markennamen der eEvolution GmbH & Co. KG. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten. Stand: Januar 2025.