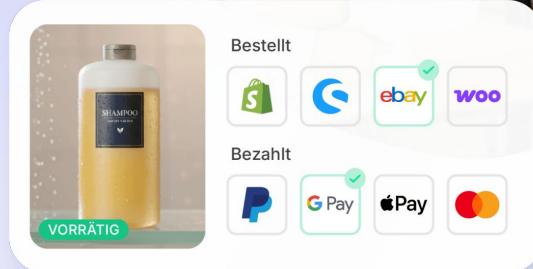




Zukunftssichere Handelsprozesse

Flexibel wachsen mit zentralem Cloud-ERP

WEBneo Shopware Meetup 2025
Leipzig, 04.11.2025





Agenda

01

Speaker Intro & über Xentral

02

Zukunftssichere Handelsmodelle

03

Case Study

04

Q&A



Intro

01



Euer Speaker für heute



Mathis Uder
Account Executive, Xentral

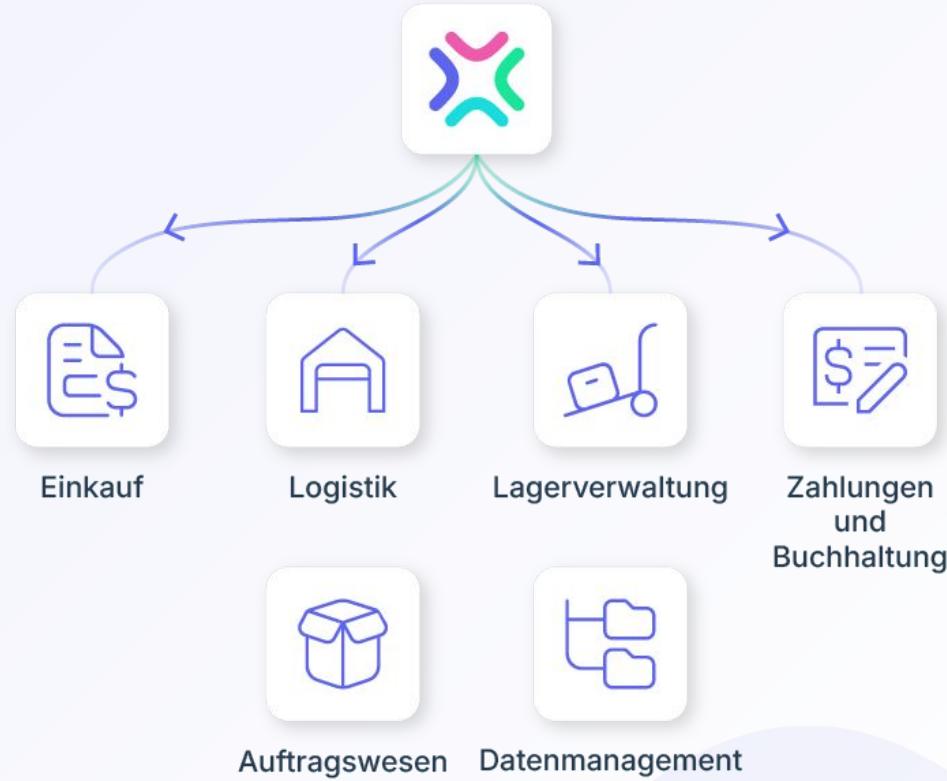


Xentral ERP

ERP statt Tool Wirrwarr

In Xentral laufen seit jeher alle Geschäftsprozesse in einem System zusammen.

Mit KI direkt in Xentral heben wir die Effizienz des ERP auf's nächste Niveau.



KI für dein ERP der Zukunft



Xentral Story & Meilensteine

Claudia Sauter
Founder



Benedikt Sauter
Founder & CEO



ERP-System für die eigene Hardware-B2B-Company
aufgrund fehlender Lösungen auf dem Markt



2017

2019

2008

Investition von **Freigeist Capital:**
Die immer größere Nachfrage führt zur Gründung von Xentral

MultiChannel:
Erweiterung von B2B auf B2C- und E-Commerce-Funktionen

Xentral Connect Launch:
Smarte State of the Art Technologie ergänzt Xentral ERP um eine eigene Middleware

2024

2025

2025

Cloud native ERP:
100% aller Xentral Kunden sind auf der Cloud

Full Service:
Integration weiterer Services in den Xentral Leistungsumfang



“

*Wir wollen die beste ERP-Software für
kleine und mittelständische
Handels-Unternehmen entwickeln.*

Unsere Mission bei Xentral



Zukunftssichere Handelsprozesse: Multichannel als Wachstumsmotor

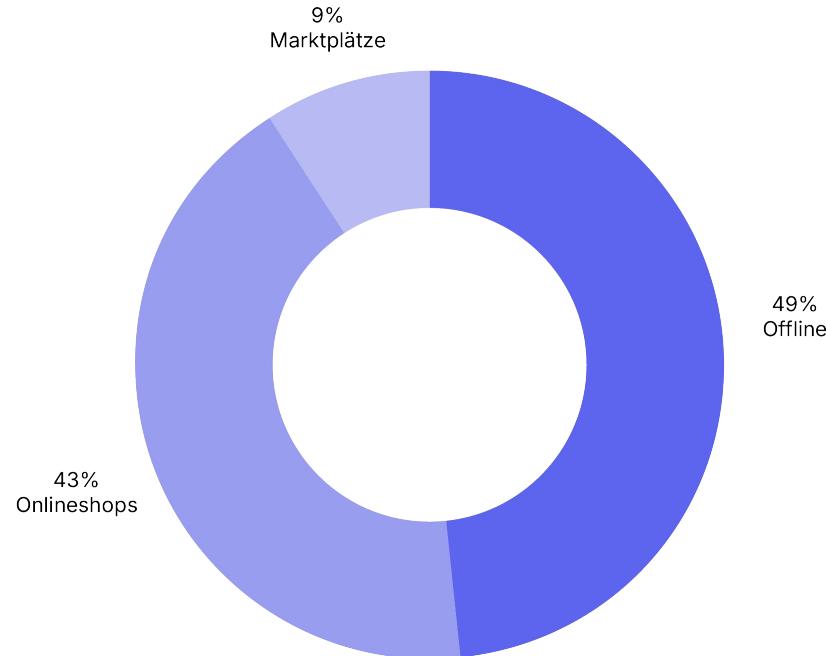
02



Umsätze von Xentral Kunden Q1 2025

Multichannel als Wachstumsmotor

- Zusammen generieren **Onlineshops und Marktplätze** einen elementaren Teil des Umsatzes für Xentral-Kunden
- **Multichannel-Strategie** spielt eine Schlüsselrolle
- Händler profitieren von **Flexibilität** durch mehrere Vertriebskanäle



Realität beim Kunden

Bestellungen rein, Chaos raus





Warum viele Tools keine Lösung sind

Isolierte Systeme

Abteilungen arbeiten in getrennten Tools – Entscheidungen dauern, Daten fehlen, Fehler häufen sich.

Excel-Überlastung

Manuelle Tabellen bringen kurzfristige Kontrolle – aber auf Dauer Chaos, Stress und Blackbox-Prozesse.

Kein Datenfluss

Ohne Verbindung der Systeme stockt das Wachstum – Skalierung bleibt Wunschdenken.



Dein Schlüssel zu Multichannel-Skalierung

Skalierbare Prozesse schaffen die Grundlage für kanalübergreifendes Wachstum

Integration

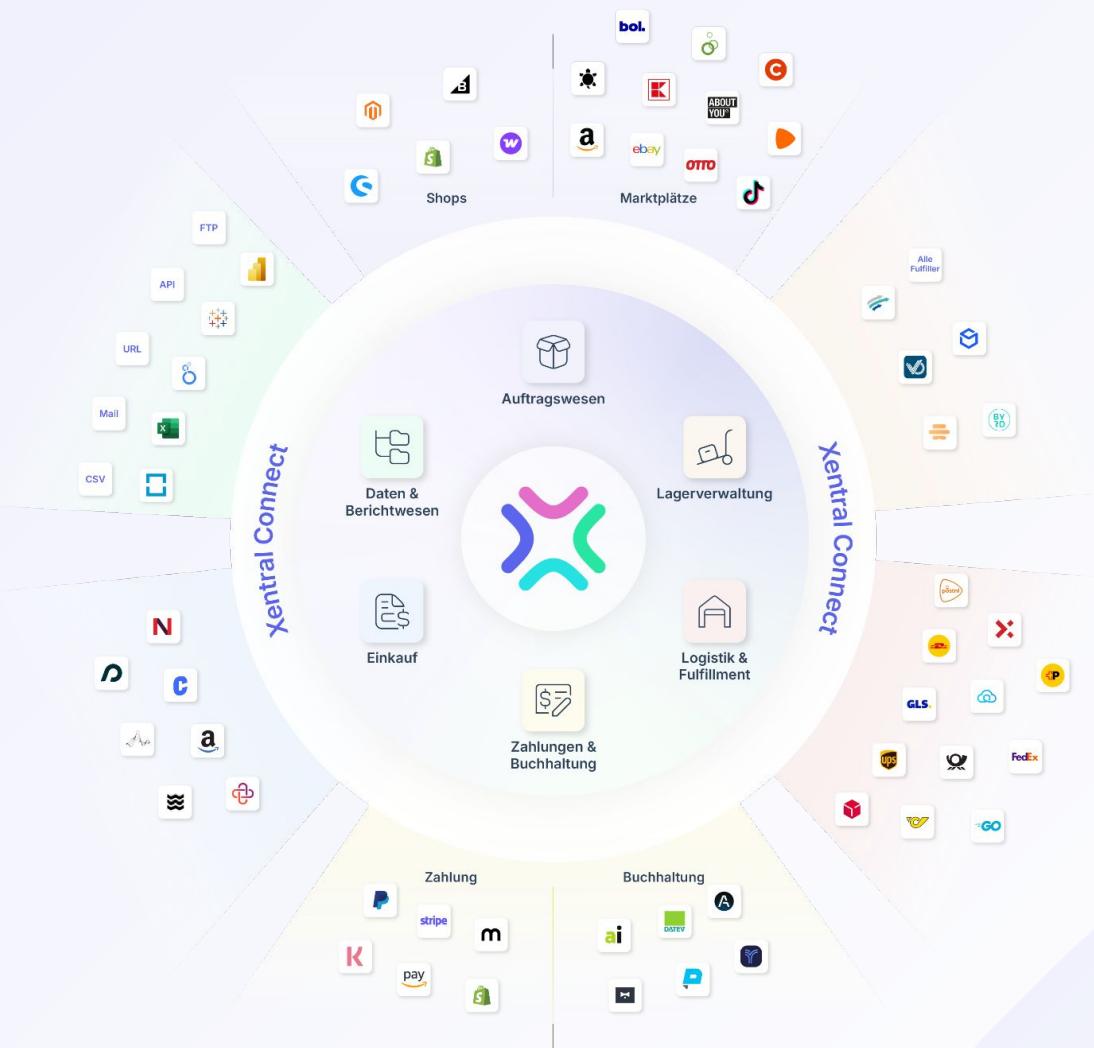
Alle zentralen Abläufe – von der Auftragsabwicklung bis zur Buchhaltung – **laufen auf einer Plattform**. So entstehen **keine Dateninseln** und Du behältst die volle Kontrolle.

Transparenz

Bestände, Verkäufe und weitere **Kennzahlen sind jederzeit abrufbar**. Das schafft Klarheit und ermöglicht **fundierte Entscheidungen**.

Skalierbarkeit

Deine **Prozesse wachsen mit** – egal, wie schnell Dein Unternehmen wächst. Neue Kanäle und Funktionen lassen sich **nahtlos integrieren**.





Xentral Connect verbindet eure Kanäle

Mehr Kanäle, weniger Aufwand – Xentral Connect macht euer System bereit für skalierbares Wachstum



Middleware, die verbindet

Zuverlässige Integrationen – auch bei Systemupdates oder Änderungen. Eure Marktplätze und Tools bleiben verbunden.



No-Code, klare Prozesse

Neue Tools lassen sich ganz einfach einbinden. Ohne Programmieren – alles läuft über eine stabile Middleware.



Ein System, alle Kanäle

Ob neuer Markt oder Verkaufskanal – Xentral Connect macht euer System bereit, wenn ihr es seid.



Xentral im Shopware-Umfeld

Weniger Komplexität, mehr Transparenz und skalierbare Abläufe, die zum Business passen, nicht umgekehrt.

Xentral Connect

- **Performante, bidirektionale Anbindung an Shopware 6** ohne komplizierte Eigenentwicklungen
- Automatische **Synchronisierung** von Produktdaten, Beständen, Bestellungen und Kunden- informationen .
- Das Ergebnis: **konsistente Datenflüsse**, weniger manuelle Arbeit, stabilere Abläufe, auch bei hohem Bestellvolumen.

Xentral Flows

- Anpassung von ERP-Prozessen exakt an ihre **Geschäftslogik** - ganz ohne Programmieraufwand.
- z.B. automatisierte Nachbestellungen bei Mindestbestand, Fulfillment-Automatisierung bis zu individuellen Statusregeln für Aufträge und Versand.
- Das Ergebnis: selbst **komplexe Szenarien lassen sich einfach abbilden** ohne starre Templates.

Diese Kombination aus **nahtloser Integration** und **flexibler Prozessgestaltung** macht Xentral zur optimalen ERP-Lösung für wachstumsorientierte Shopware-Nutzer:innen. Besonders wenn **Marktplätze, eigene Lager, externe Fulfillment-Partner oder POS-Systeme** integriert werden müssen.



Case Study: Wie Heimwerkertools mit Xentral 500.000 Aufträge pro Jahr abwickelt

03



“

Wir waren auf der Suche nach einer ERP-Plattform, die mit uns wächst. Eine Plattform, mit welcher wir gemeinsam durch die Höhen und Tiefen unseres rasanten Wachstums gehen können.



Markus Leitner, Geschäftsführer





Über Heimwerkertools

Hohe Qualität, breites Sortiment und grünes Gewissen

Unternehmen:

Gegründet 2015 in Österreich
Inhouse Fulfillment

Industrie:

DIY- und Heimwerkerbranche

Produkte:

Beschläge, Möbelgriffe, Türbänder, Werkzeuge,
Designhaken, LED-Leuchten und vieles mehr

Vertriebskanäle:

Onlineshop (Shopware), B2C, B2B, Amazon und eBay





Wenn Stift und Papier an ihre Grenzen stoßen

Die Ausgangslage

Die Herausforderung

- ✗ Steigende Komplexität durch Wachstum
- ✗ Viele manuelle Schritte beim Import von Aufträgen aus den Verkaufskanälen
- ✗ Ineffiziente Auftragsabwicklung
- ✗ Fehlende Transparenz im Lager
- ✗ Mühsamer Einkauf mit über 30 Lieferanten

ERP Anforderungen

- ✓ Automatisierte Auftragsabwicklung über alle Vertriebskanäle
- ✓ Echtzeit-Transparenz im Lagerbestand
- ✓ Effizienter, automatisierter Einkaufsprozess
- ✓ Skalierbarkeit für starkes Unternehmenswachstum



Von 0 auf 10.000 Pakete skaliert

Ergebnisse nach 4 Jahren

10 Stunden Zeitersparnis
pro Tag von
Kommissionierung bis
Buchhaltung

500.000+ Bestellungen
pro Jahr / Skalierung
geplant auf **2 Mio**

Skalierung: gleichbleibende
Teamgröße, durch effiziente
Prozesse

Voll automatisierter
Order-to-Cash-Prozess

Echtzeit-Bestands-
Transparenz über
alle Vertriebskanäle
hinweg



“

Um mühelos von 500.000 auf 2.000.000 Pakete im Jahr zu skalieren, braucht es eine ERP-Plattform, die am Puls der Zeit ist.



Gabriel Brandstetter, Head of Finance and Business Development





Q&A

Noch Fragen?

04



Danke!



Mathis Uder
mathis.uder@xentral.com

