



Zukunftssichere Handelsprozesse

# Flexibel wachsen mit zentralem Cloud-ERP

WEBneo Shopware Meetup 2025  
Leipzig, 04.11.2025



- Artikel gepickt
- Bereit für den Versand



VORRÄTIG

Bestellt



Bezahlt





# 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

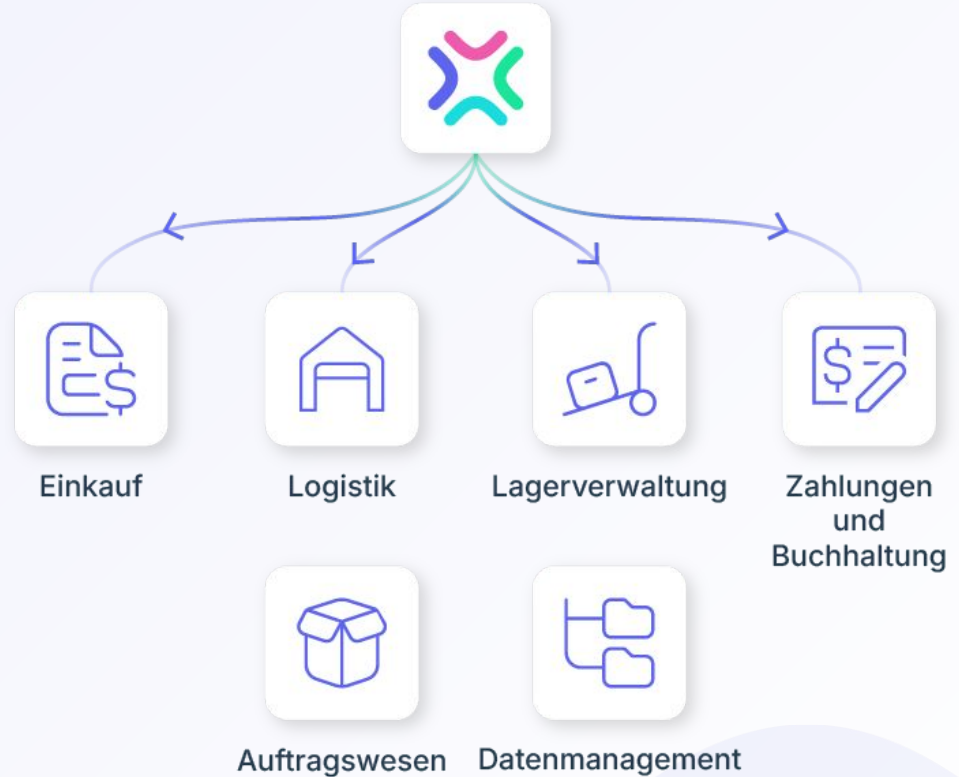


# Xentral ERP

## 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





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

Unsere Mission bei Xentral



# **Zukunftssichere Handelsprozesse: Multichannel als Wachstumsmotor**

02

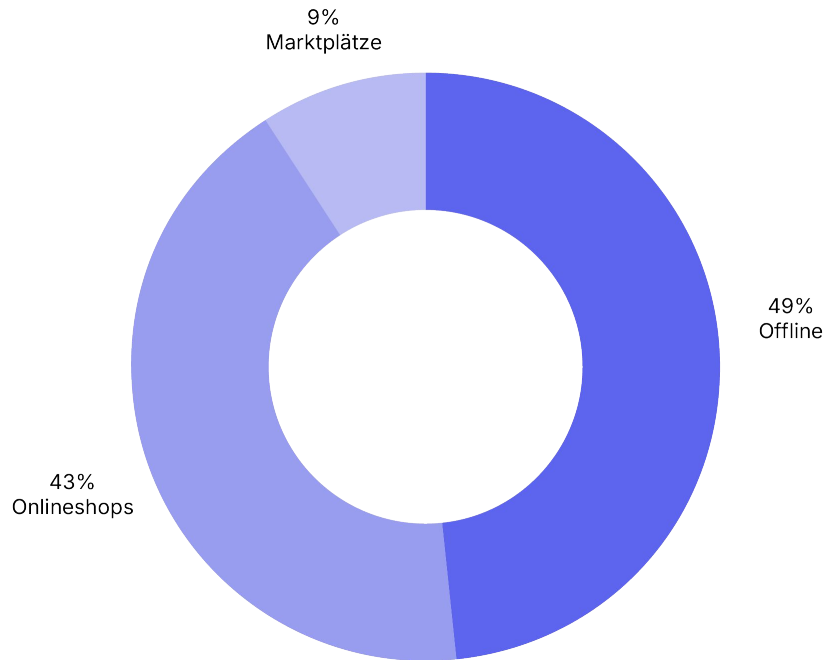




Umsätze von Xentral Kunden Q1 2025

# 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

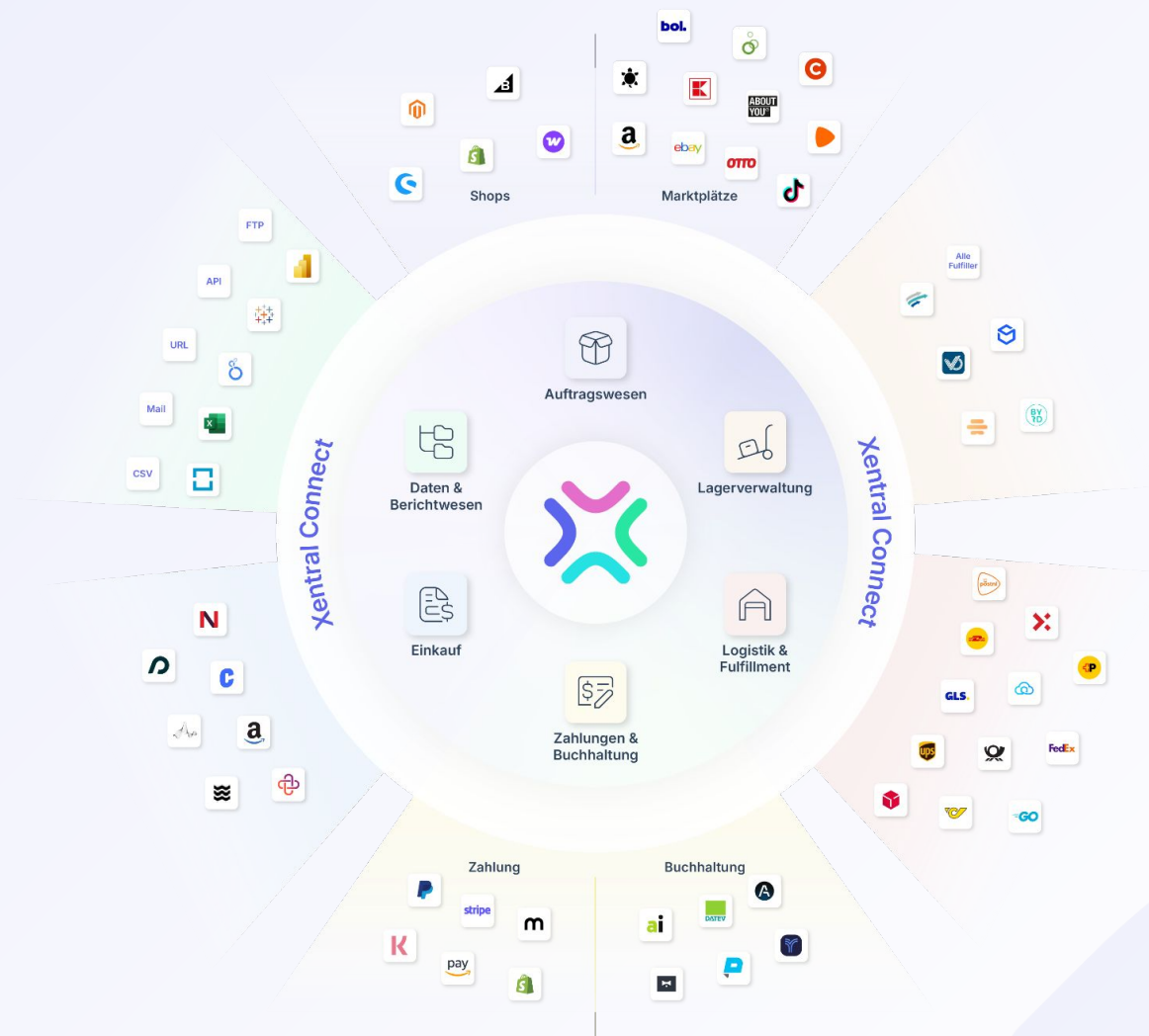
Alle zentralen Abläufe – von der Auftragsabwicklung bis zur Buchhaltung – **laufen auf einer Plattform**. So entstehen **keine Dateninseln** und Du behältst die volle Kontrolle.

## Transparenz

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

## Skalierbarkeit

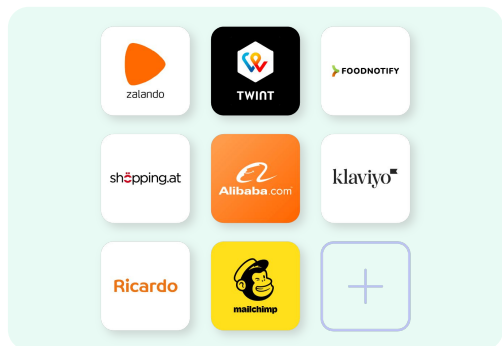
Deine **Prozesse wachsen mit** – egal, wie schnell Dein Unternehmen wächst. Neue Kanäle und Funktionen lassen sich **nahtlos integrieren**.





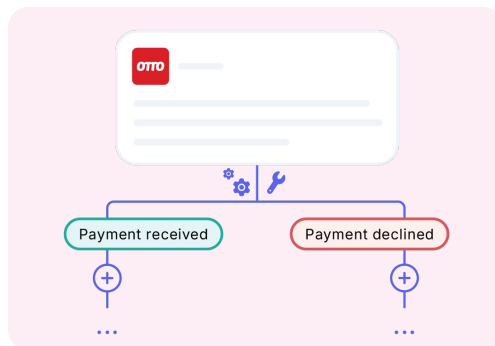
# Xentral Connect verbindet eure Kanäle

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



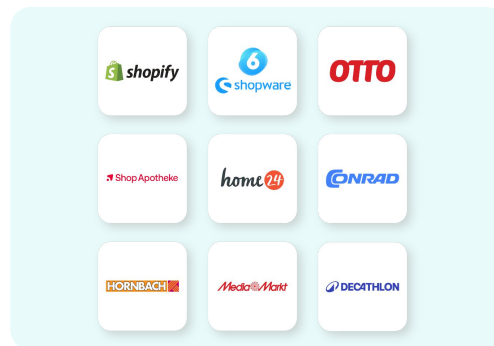
## Middleware, die verbindet

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 Marktplatz 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



HEIMWERKERTOOLS.COM



# 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



HEIMWERKERTOOLS.COM



**Q&A**  
**Noch Fragen?**

04

# Danke!



**Mathis Uder**  
[mathis.uder@xentral.com](mailto:mathis.uder@xentral.com)

