

Neutrale Kriterien zur Auswahl eines Shopsystems

Neutrale Kriterien zur Auswahl eines Shopsystems

Wir von Shopware wissen, worauf es ankommt. Bei der Auswahl eines neuen Shopsystems ist es nicht immer leicht, den Überblick zu behalten. Deshalb haben wir Themenbereiche in den Fokus gestellt, die bei der Auswahl einer neuen E-Commerce-Lösung beachtet werden sollten. Die einzelnen Kriterien in den Themenfeldern helfen Händlern, verschiedene Systeme und Anbieter zu vergleichen und schneller eine Entscheidung zu treffen. Die entsprechenden Antworten in Bezug auf Shopware liefern wir selbstverständlich gleich mit.

Inhalt

Strategische Überlegungen	3
Prozessoptimierung und Wachstum	4
Technologieführerschaft	5
Kosten- und Zeitplanung	6

Strategische Überlegungen

Unternehmenssituation des Herstellers

Die shopware AG ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz im westfälischen Schöppingen in Deutschland und zu 100% eigenkapitalfinanziert. Damit sind wir unabhängig, profitieren von kurzen Entscheidungswegen und bestimmen den Kurs des Unternehmens jetzt und auch in Zukunft eigenständig.

Marktpräsenz (lokal/international)

Shopware ist in der D-A-CH-Region eines der bekanntesten Shopsysteme. Mit dem klaren Fokus der Internationalisierung haben wir zahlreiche neue Märkte erschlossen. Mit der Fokussierung auf Märkte wie die Niederlande, Belgien, Luxemburg, England, Polen, Italien, Tschechien sind wir erfolgreich global vertreten.

Branchen- und Länderfokus

Shopware ist branchen- und länderübergreifend einsetzbar. Unabhängig vom Geschäftsmodell kann Shopware sowohl B2B- als auch B2C-Prozesse erfolgreich abbilden. Klassische Handelsunternehmen wie Haribo oder Deutsche See, Konzerne wie Thyssen Krupp und Bundesligisten wie der BVB oder VfL Wolfsburg setzen auf Shopware als E-Commerce-Lösung. Wir sind stolz auf mehr als 100.000 Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen.

Geschäftsmodell & Vision

Der Kurs von Shopware steht klar auf Expansion. Als inhabergeführtes Familienunternehmen verfolgen wir die Vision, der weltweit führende Anbieter von E-Commerce Lösungen zu werden. Dies erreichen wir mit unserer flexiblen open-source-E-Commerce-Lösung, mit der Projekte jeder Größenordnung realisiert werden können. Damit geben wir unseren Händlern die Freiheit, ihre Wachstumspotentiale schnell und einfach zu entfalten.

Partner-Netzwerk

Das Unternehmen verfügt über ein flächendeckendes Partner-Netzwerk in ganz Europa. Unsere Agentur- und Technologie-Partner tragen die Expertise rund um Shopware in unsere Märkte und realisieren für unsere Kunden umfassende E-Commerce-Projekte. Dabei unterstützen wir unsere Partner und Kunden täglich auf Key-Account-Ebene in der Beratung oder bei technischen Anliegen – denn wir sind ein Hersteller zum Anfassen.

Service & Support

Kunden und Partner profitieren von kurzen Reaktionszeiten, einer direkten Durchwahl in die Technik, einem Notfall-Prozessmanagement sowie Entwickler-Support. Unser Customer Success Team gibt je nach Bedarf Hilfestellung während der Projektumsetzung und beim Onboarding. Damit genießen sowohl Kunden als auch Partner das höchstmögliche Serviceniveau, minimieren das Projektrisiko und sichern ihre Investition so langfristig ab.

Prozessoptimierung und Wachstum

Standard-E-Commerce-Software

Shopware ist eine Standard-E-Commerce Software und bildet damit alle relevanten Funktionen bereits out-of-the-box ab. Der Funktionsumfang wird je nach Lizenzstufe sinnvoll erweitert. Dank unserer open-source Philosophie kann Shopware individuell auf jedes Geschäftsmodell angepasst werden.

Usability

Die Administration von Shopware wurde gemeinsam mit Händlern entwickelt und überzeugt mit einer übersichtlichen, full-responsive Oberfläche, einer aufgeräumten Navigation und einem konsistenten Design. Nicht nur Händler profitieren im Hintergrund von der Usability der Administration. Auch Kunden überzeugt die

Storefront mit einem full-responsive Design und einem intuitiven Einkaufserlebnis.

Content & Commerce

Die Verschmelzung von Content und Commerce ist heute ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg. Mit dem integrierten CMS von Shopware können Händler einfach via Drag & Drop ganze Landingpages, Kategorie- oder Produktdetailseiten erstellen. Mit ansprechenden, individuellen und auf Zielgruppen zugeschnittenen Inhalten begeistern Händler ihre Kunden vom Sortiment und der Unternehmensmarke.

B2B-Funktionen

Die Shopware B2B-Suite ist für komplexe Anforderungen der B2B-Geschäftswelt entwickelt worden. Ein Außendienstlerportal, ein Rechte- und Rollenmanagement mit Freigabeprozessen, kundenindividuelle Preisgestaltung sowie Schnellbestellungen erfüllen die Ansprüche von B2B-Kunden an ein effizientes Bestellwesen.

Omnichannel - IOT, Mobile Commerce, Apps oder PWA

Dank der flexiblen Anbindungsmöglichkeit über unsere Sales-Channel-API lassen sich verschiedene Verkaufskanäle anbinden. Ob ein klassischer Onlineshop, Ladengeschäft, Social-Media-Plattform, Marktplatz, App oder PWA: Mit Shopware 6 werden alle Kanäle zentral aus einer Lösung gesteuert und Produkte unkompliziert für den Verkaufskanal und die entsprechende Zielgruppe ausgespielt. Damit sind Händler bereits heute perfekt für aktuelle und zukünftige, transaktionsbasierte Geschäftsmodelle vorbereitet.

Internationalisierung

Sprachpakete, ein internationales Ökosystem, eine multilinguale Administration, Preisregeln nach Lieferland, freikonfigurierbare Länder-Shops, Multiwährungs- und Mandantenfähigkeit. Einer flächendeckenden Internationalisierung steht nichts im Wege.

Technologie- führerschaft

Technologiebasis

Shopware verwendet modernste Technologien wie Symfony, Vue.js, Docker und Bootstrap und unterstützt PHP. Das Unternehmen hat immer ein Ohr am Markt und investiert mehr als 20 % des Jahresumsatzes in F&E.

API-first

Shopware 6 wurde nach dem API-first-Ansatz entwickelt. Dank des flexiblen Kerns, der mit drei performanten APIs daherkommt, fügt sich Shopware 6 nahtlos in Dein bestehendes Ökosystem und in komplexe Infrastrukturen ein.

Performance & Skalierbarkeit

Die erweiterbare und hoch skalierbare Systemarchitektur von Shopware ist auf höchste Performance-Anforderungen ausgelegt. Somit ist gewährleistet, dass unsere E-Commerce-Lösung sich Deinem Wachstum anpassen kann. Die modulare Plattform lässt einen hohen Individualisierungsgrad zu, um selbst anspruchsvolle und komplexe E-Commerce-Projekte sicher, stabil und performant umzusetzen.

Kompatibilität/Erweiterbarkeit

Shopware zeichnet sich durch seine hohe Modularität aus und ist entsprechend erweiterbar. In unserem Community Store stehen mehr als 3.500 Erweiterungen und Schnittstellen zur Verfügung, die individuelle Entwicklungsaufwände minimieren.

Proprietär vs. Open Source

Shopware ist zu 100 % quelloffen. Shopbetreiber können den Source agil nach ihren Bedürfnissen erweitern. Wir setzen auf offene Standards, die die Kompatibilität mit anderen Softwarelösungen und IT-Systemen gewährleisten, Kosten und Lizenzgebühren geringhalten, eine Entwicklung inhouse oder mit frei wählbaren IT-Dienstleistern ermöglichen und für Transparenz, Qualität und Zuverlässigkeit stehen. Ein offener Quellcode sorgt zudem für Unabhängigkeit.

Kosten- und Zeitplanung

Lizenzkosten- und Projektkosten

Das Lizenzmodell ist im direkten Marktvergleich mit Framework-Lösungen unschlagbar. Modernste Technologie, gepaart mit einem hohen Standard-Funktionsumfang und dem „Einmal-Kauf-Lizenzmodell“ ermöglichen eine vergleichsweise sehr niedrige TCO (Total cost of Ownership).

Hosting & Betrieb

Mit zertifizierten Hosting-Partnern gewährleisten wir, dass die optimalen Systemvoraussetzungen für eine Shopware Installation gegeben sind.

Time-to-Market

Shopware Projekte haben in der Regel eine kurze „time to market“. So können viele Geschäftsprozesse bereits aus dem Standard heraus abgebildet werden, wodurch die Projektlaufzeit reduziert wird.

Ramp-up Phase

Konform der kurzen time-to-market bieten wir Deinen Mitarbeitern die Möglichkeit, sich schnell in die Shopsoftware einzuarbeiten. Wir bieten hauseigene Schulungen oder Online-Zertifizierungen in den Bereichen Anwendung, Entwicklung und Templating an. Hilfestellung während der Projektumsetzung und beim Onboarding bietet bei Bedarf unser Customer Success Team.