



So skaliert Dein e-Commerce-Business

Multichannel unlocked

e-Commerce Stammtisch
Hamburg, 03.06.2025



● Artikel gepickt

● Bereit für den Versand



VORRÄTIG

Bestellt

Bezahlt



Xentral ERP Software



2.000+

Kunden



>20M

Pakete pro Jahr



200

Xentraleers



1-200M

Außenumsatz
unserer Kunden



STERNGLAS
ZEITMESSER



Benedikt Sauter
Co-Founder & CEO



Claudia Sauter
Co-Founder



Domenico Cipolla
Co-CEO



Agenda

01

Herausforderungen erkennen
– Chancen nutzen

02

Multichannel als Wachstumsmotor - aus der
Praxis von andorra

03

Xentral: Zusammenarbeit mit Xentral &
Ecosystem

04

Q & A



Warum strategisches Handeln jetzt wichtig ist

Herausforderungen erkennen – Chancen nutzen



Markt im Wandel – Warum Effizienz jetzt zählt

Handelskonflikte & Zölle

Handelskonflikte und neue Zollregeln machen internationale Lieferketten teurer und riskanter.

Instabile Lieferketten

Längere Lieferzeiten, höhere Kosten und Engpässe bringen klassische Prozesse an ihre Grenzen.

Druck auf Marge & Nachfrage

Geringe Kaufkraft im B2C und vorsichtige B2B-Budgets erfordern mehr Effizienz in der Abwicklung.



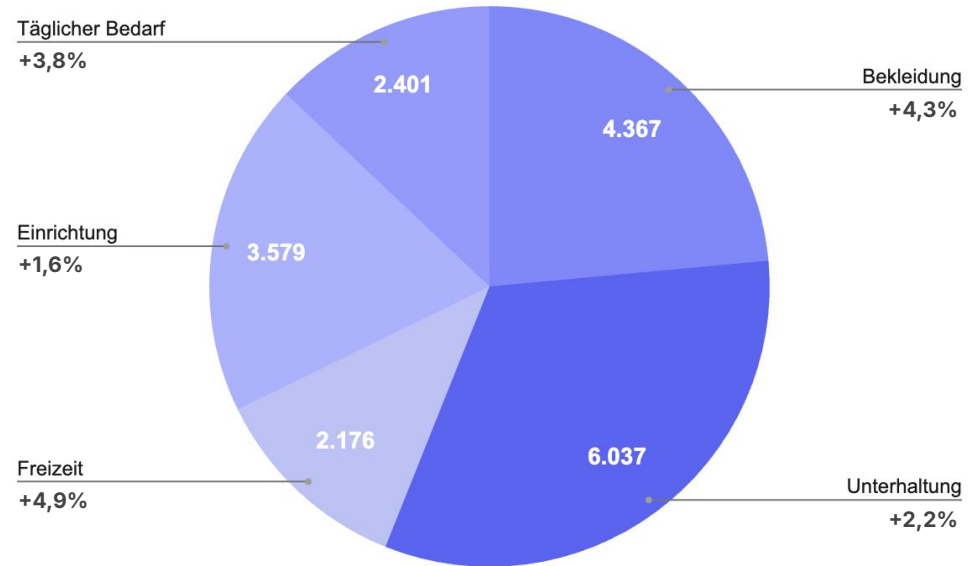
e-Commerce Q1 2025

Branchen im Aufschwung

- **Bekleidung wächst um +4,3%** – Mode bleibt ein starker Treiber im Onlinehandel
- **Der Markt erholt sich** – Nach Jahren der Unsicherheit liegt der e-Commerce nun 17,5% über dem Vorkrisenniveau von 2019

UMSATZ UND UMSATZENTWICKLUNG IM E-COMMERCE MIT WAREN NACH SEGMENTEN

(Umsatz Q1 2025 in Mio. EUR und Veränderung in Prozent (Vergleich Q1 2025 vs. Q1 2024))





Struktur, Integration und Effizienz als Grundlage für echtes Multichannel-Potenzial

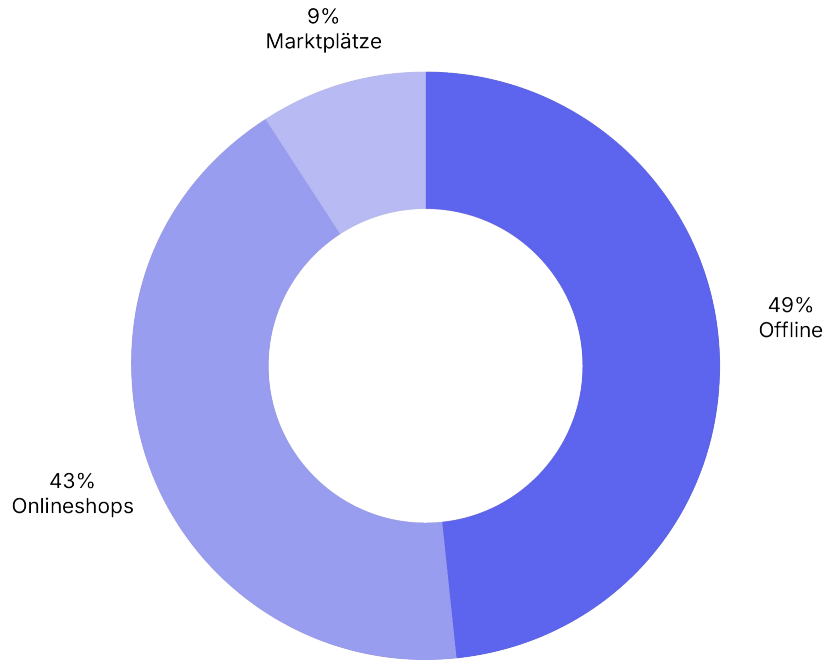
Wachstum entfesseln – kanalübergreifend & skalierbar



Umsätze von Xentral Kunden Q1 2025

Multichannel als Wachstumsmotor

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





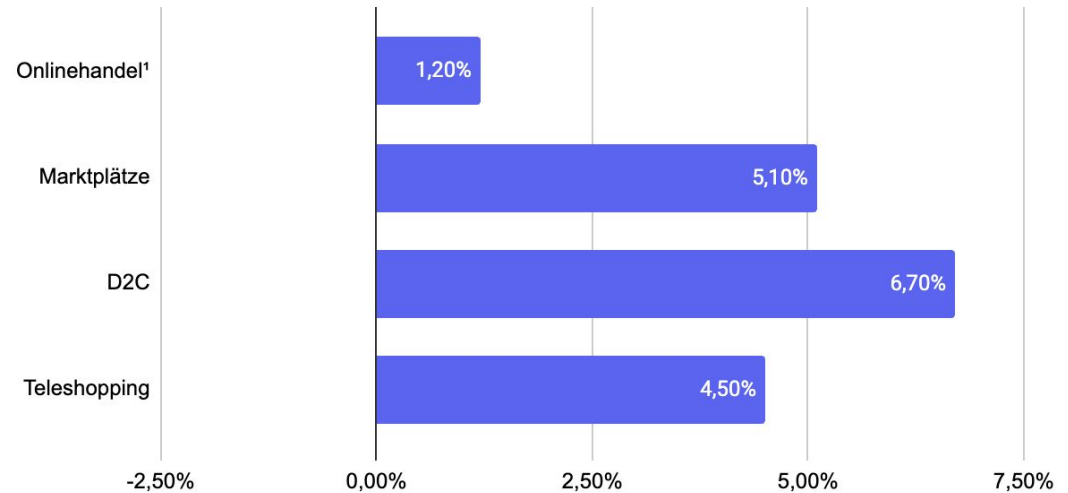
e-Commerce Q1 2025

Wachstum auf Marktplätzen

- **Online-Umsätze steigen wieder** – in Q1 2025 wächst der e-Commerce (gesamt) um +3,2%.
- **Marktplätze & D2C legen deutlich zu:** Umsätze auf Marktplätzen stiegen um +5,1%, D2C-Marken sogar um +6,7%.

UMSATZENTWICKLUNG MIT WAREN NACH VERSENDERN

(Veränderung in Prozent, Vergleich Q1 2025 vs. Q1 2024)



¹Apothekenversender, Shoppingclub, Internet-Pure-Player

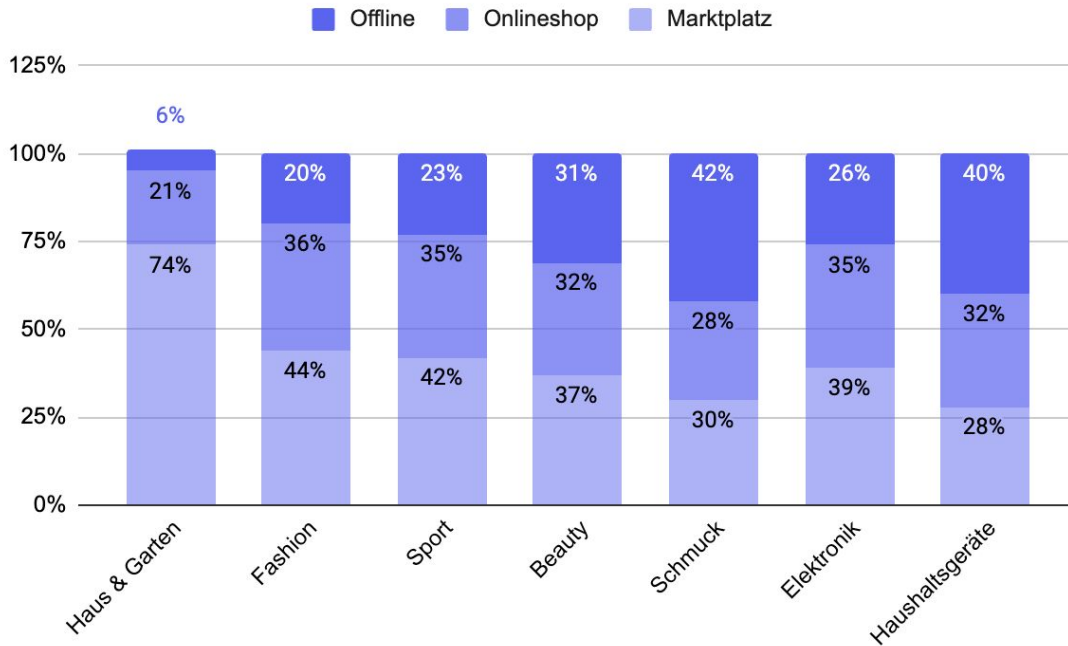
*Quelle: Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V.



Mehr Kanäle, mehr Umsatz

Skalierung beginnt bei Deinen Kanälen

- 74% der Verbraucher kaufen Home-Produkte bevorzugt auf **Marktplätzen** – ein klarer Wachstumsbereich.
- Kategorien wie Schmuck und Haushaltsgeräte bleiben stark im **stationären Handel** vertreten.





Die relevantesten Marktplätze in Europa

Marktplatz	Besucher / Monat (in Mio.)	Regional GMV (in Mrd. €)	Region	Branche	Wachstum
Amazon.de	419,4	110	Europa	Generalist	Stabil, führend
eBay	131,0	75	Europa	Generalist	Stabil, etabliert
Otto	50,92	7	Europa	Mode, Haushaltswaren	Wachstum in Europa
Zalando	26,6	15,3	Europa	Mode	Stabil, führend in Fashion
Etsy	31,1	Nicht verfügbar	Europa	Handwerk, Vintage	Wachstum in Nischen
Temu	97,3	50	Europa	Günstige Produkte	Sehr schnell, seit 2022
ManoMano	41,0	Nicht verfügbar	Europa	Heimwerker, Garten	Schnell wachsend
Fruugo	Nicht spezifiziert	Nicht verfügbar	32 Länder	Breites Sortiment	Schnell wachsend, neu
Allegro	Nicht spezifiziert	15,3	Polen	Generalist	Schnell wachsend in Polen



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

**Multichannel als
Wachstumsmotor – aus der
Praxis von anndora**

DAS UNTERNEHMEN

- 1999 Gegründet
 - D2C-Brand
 - +20 Jahre im E-Commerce
 - 20 Köpfiges Team
 - Eigene Logistik mit 5000 m² Lagerfläche
- Multichannel Vertrieb
 - amazon, ebay, Kaufland, OTTO
 - 3 eigene Onlineshops
 - anndora.de
 - alubox.eu
 - anndora-sonnenschirm.de



UNSER MARKEN & SORTIMENT



anndora



anndora
sonnenschirm



ALUBOX



WERKZEUGKÖNIG



reisenthel®



killtec®



UNSER START MIT XENTRAL



Q1 2020 Plan zum ERP Wechsel

Planung des ERP Wechsels und Marktrecherche



Q2 - Q3 2020 Kontaktaufnahme Xentral

Erste Kontakte mit Xentral, sowie erste Test mit der Software

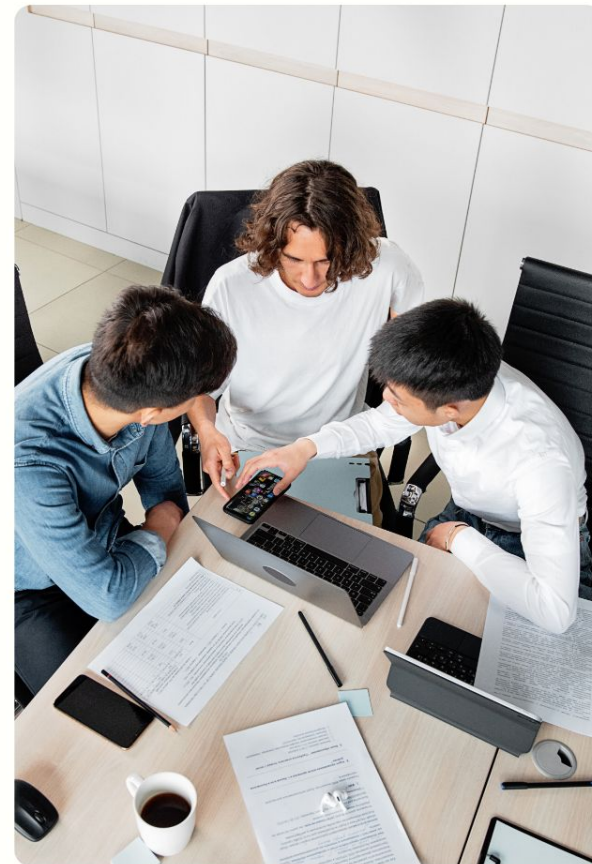


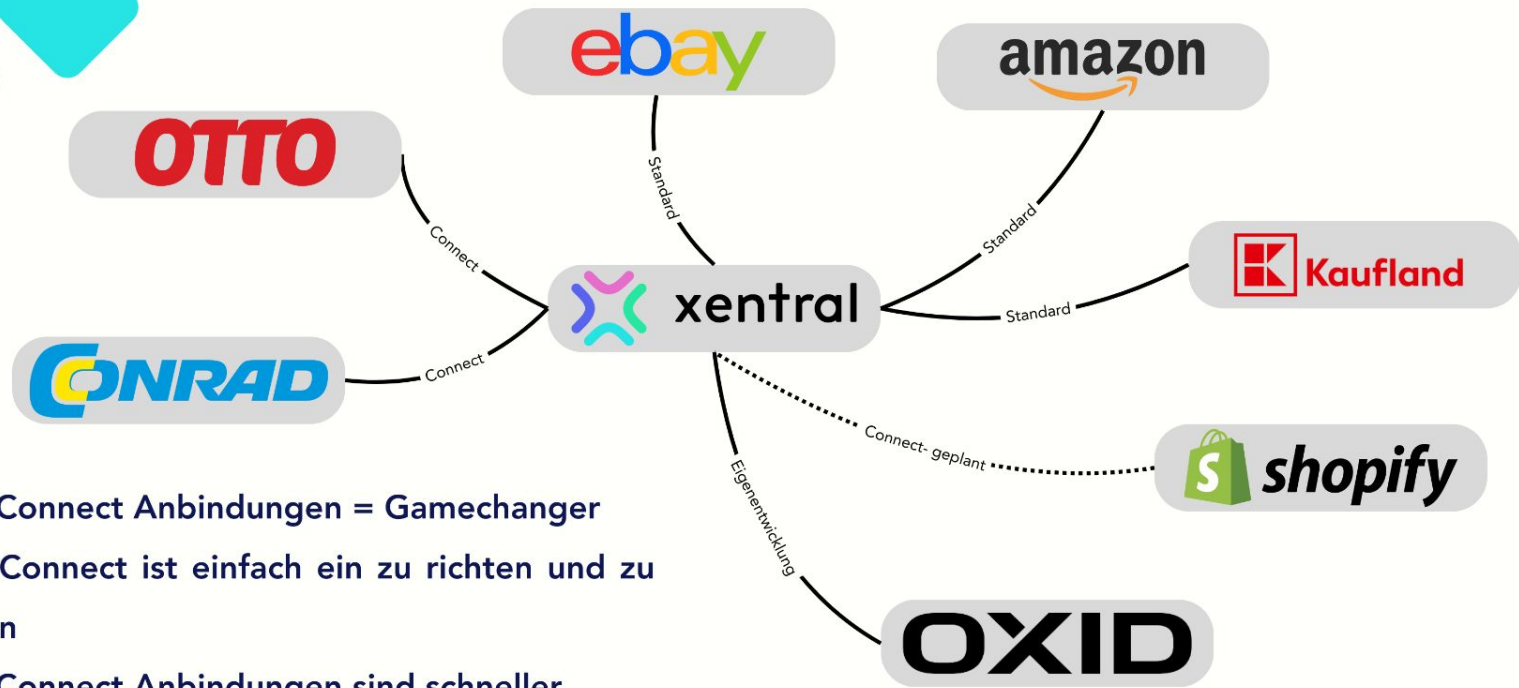
Q4 - Q1 2021 Implementierung Xentral

Finaler Umzug am 21.03.2021
Umsetzungszeit ca. 2-3 Monate
Onboarding und Umzug begleitet von Xentral



Q1 2021 Start Xentral





- Xentral Connect Anbindungen = Gamechanger
- Xentral Connect ist einfach ein zu richten und zu bedienen
- Xentral Connect Anbindungen sind schneller

XENTRAL ALS GESAMTLÖSUNG

- Einkauf
- Produktdaten
- Produktpflege
- Vertrieb B2B und B2C
- Kundenkommunikation (Ticketsystem)
- Versand und Versandrückmeldungen
- Lagerverwaltung
- Berichte (neues Berichtswesen)
- Rechnungen und Buchhaltung

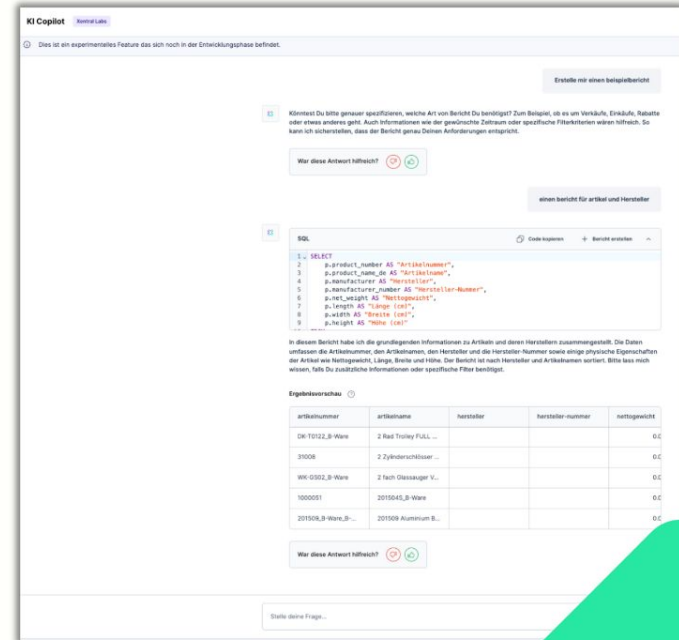


DATENGETRIEBEN TRENDS ERKENNEN

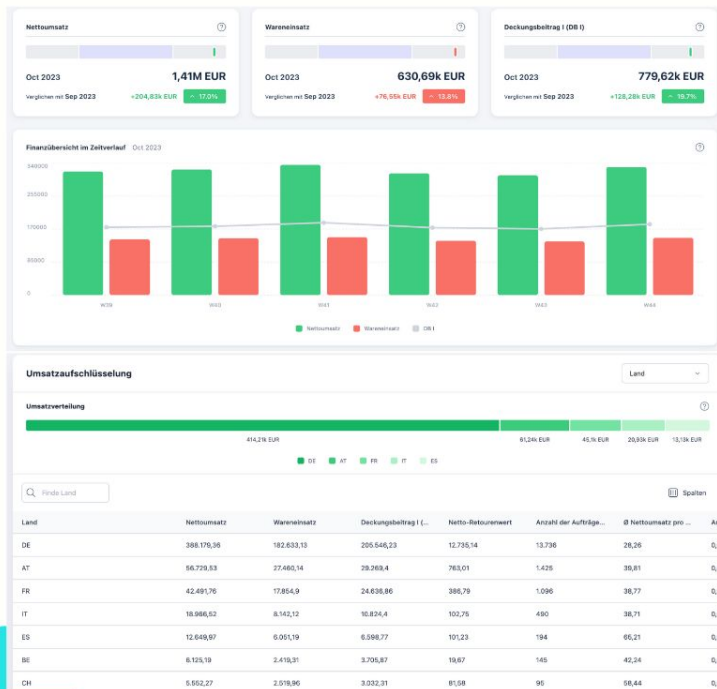
Xentral Liefert uns alle wichtigen Daten rund um unser Sortiment

Neues Berichtswesen mit KI

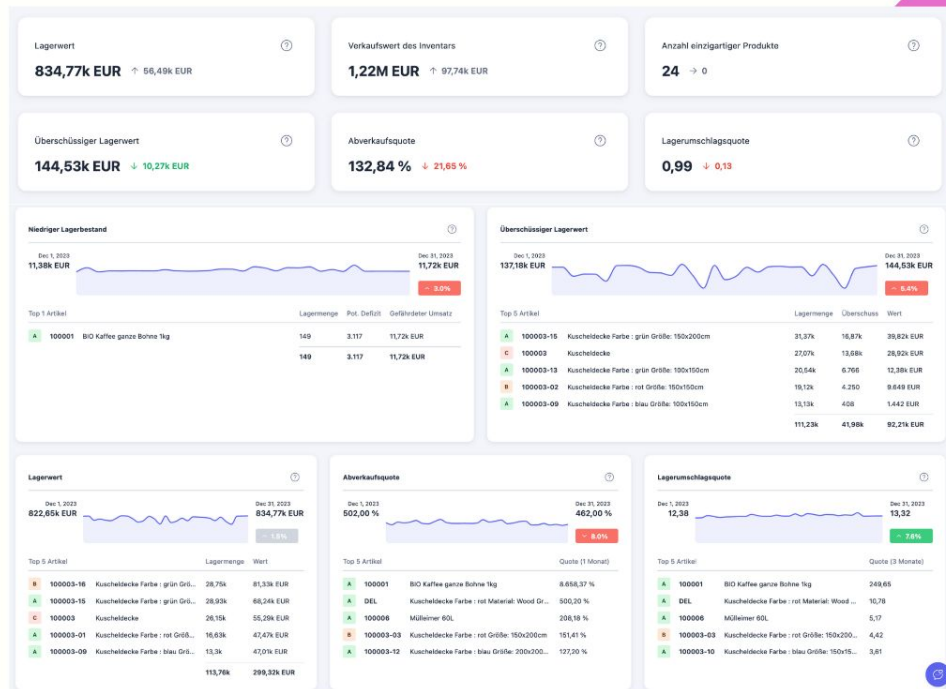
- KI-Copilot kennt die Datenbankstruktur
- keine SQL Kenntnisse erforderlich
- Chat gestützte Erstellung von Berichten
- Exportmöglichkeiten
- Weitere Verarbeitung mit BI-Tools



Umsatzanalyse



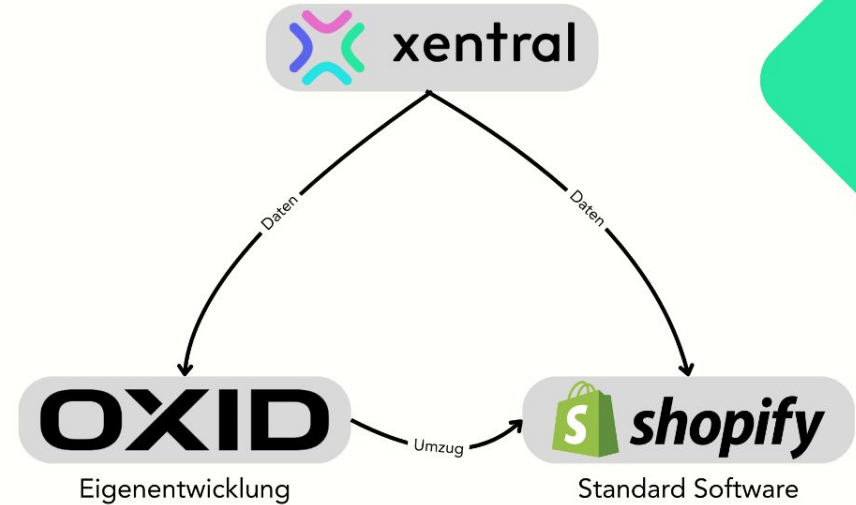
Lageranalyse



AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

Shopsystem Umzug

- Xentral als Zentrale Plattform
- Verwaltung von Produktdaten
- Kostenreduzierung
- weniger Aufwand
- Shopify flexibel Erweiterbar



DANKE FÜR EURE AUFMERKSAMKEIT

Lucas Linder

E-Commerce Manager
anndora GmbH



0345 - 27 95 30 68



lucas.linder@anndora.de



Delitzscher Straße 79b, 06116 Halle



www.anndora-sonnenschirm.de



www.alubox.eu



www.anndora.de





Von Komplexität zu Klarheit

Xentral als Rückgrat für skalierbare Prozesse



Was es heißt, wirklich hinzusehen

Zuhören statt Beraten

Verstehen, wer unser Gegenüber ist, bevor wir Lösungen anbieten.

Respekt vor Leistung

Jahrzehntelange Erfahrung verdient mehr als Standardlösungen.

Anerkennen, was da ist

Veränderung beginnt mit dem Blick auf das Bestehende – nicht mit fertigen Antworten.



Tradition ist kein Stillstand

Systeme, die gewachsen sind

Viele Prozesse funktionieren bereits – auch wenn sie analog sind.

Weiterentwicklung statt radikaler Bruch

Wer anschlussfähig denkt, respektiert das Bestehende und baut darauf auf.

Zukunft braucht Herkunft

Technologie ergänzt das, was Menschen über Jahrzehnte aufgebaut haben.



Bestellung rein, Chaos raus.

Was passiert
eigentlich,
wenn heute
eine Bestellung
im Shop
eingeht?

10 Tools, 0 Verbindung

Copy & Paste als
Prozess

Trotz allem: Es
funktioniert



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

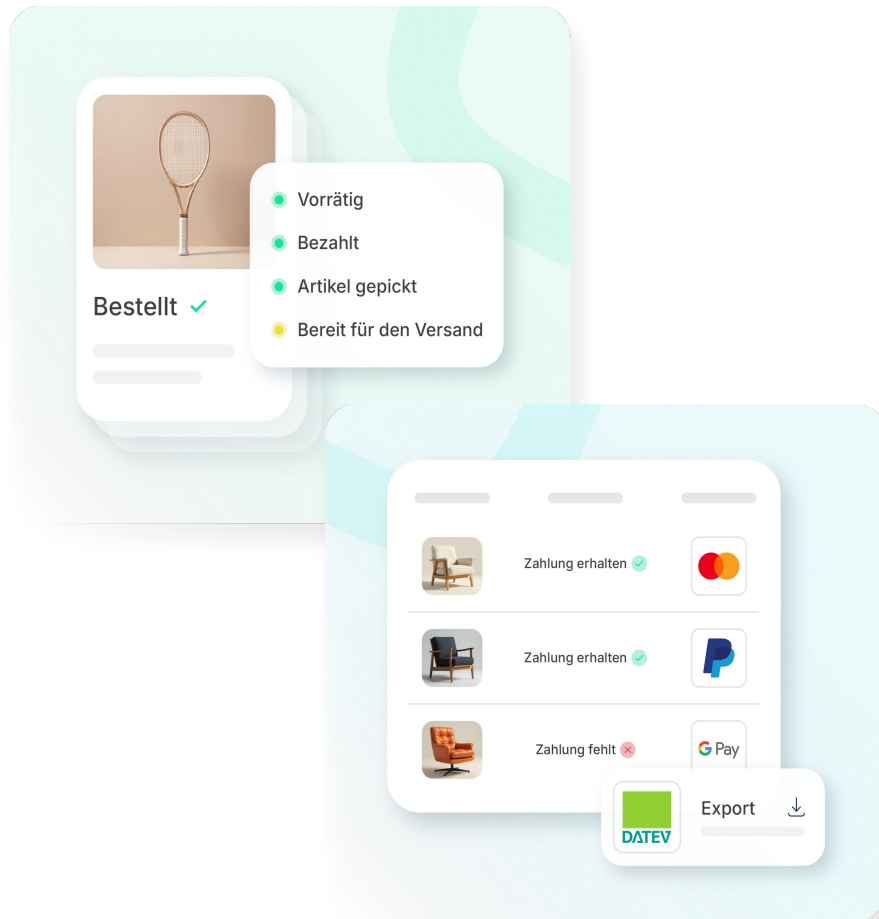
Ohne Verbindung der Systeme stockt das Wachstum – Skalierung bleibt Wunschdenken.



Weniger Tools. Mehr Klarheit.

Prozesse verbinden – Marge zurückholen

- Einmal erfassen, überall verfügbar
- Automatisierung statt Handarbeit
- Kosten senken, Gewinn sichern
- Klarheit durch Integration

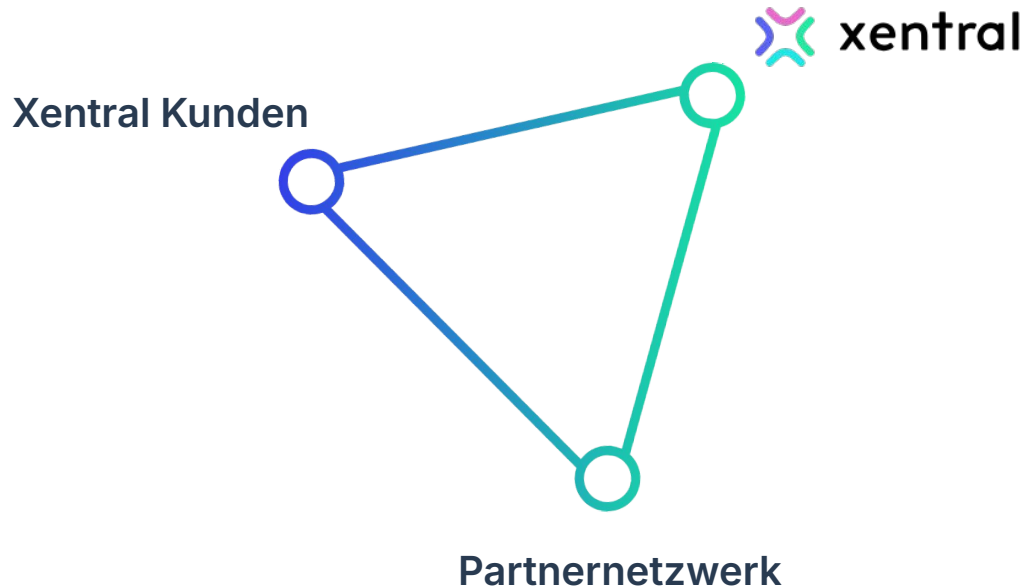


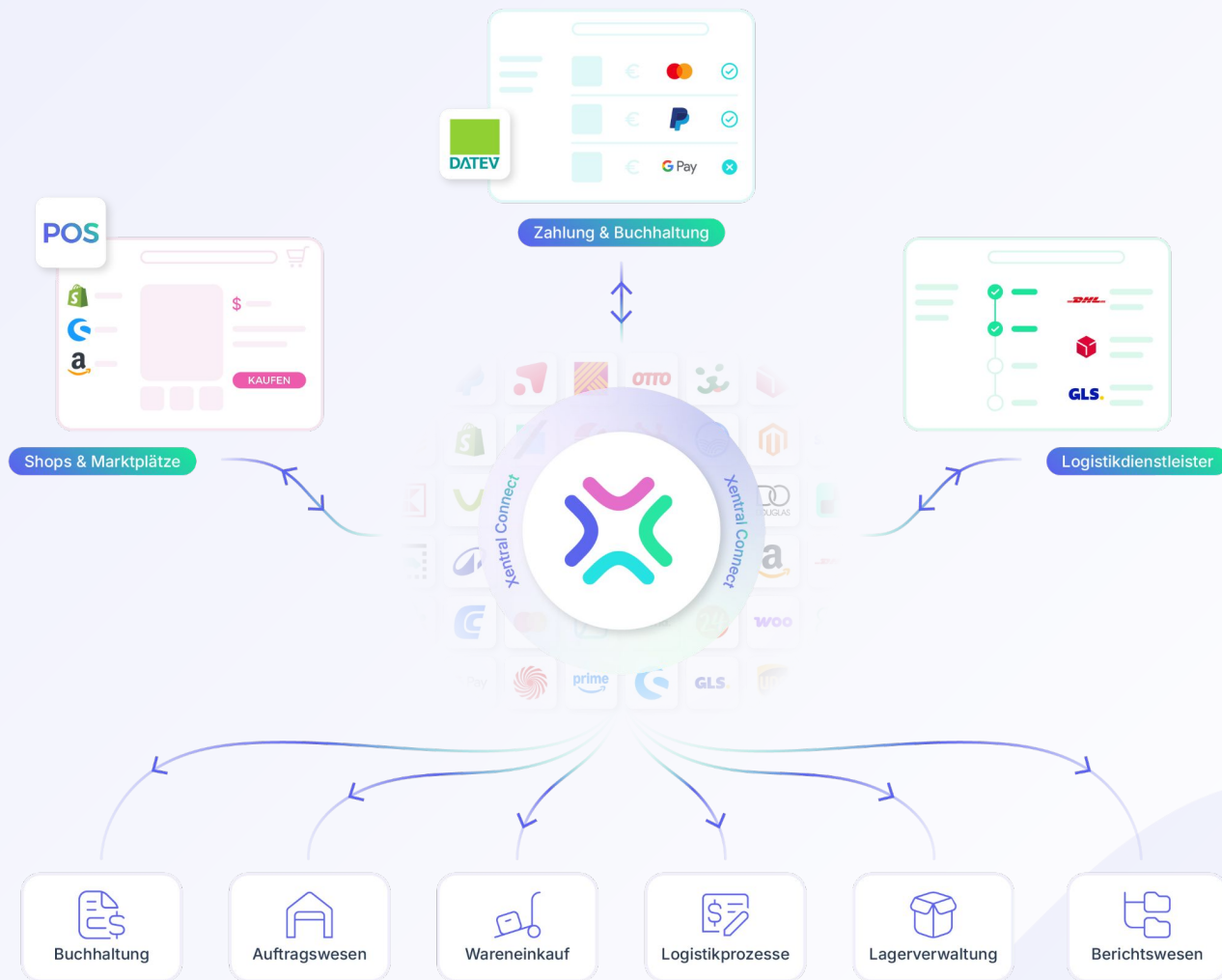


Transformation geht nur gemeinsam.

Warum wir das nicht allein schaffen

- Transformation ist Teamsport
- Stark im Netzwerk, nicht als Einzelkämpfer
- Gemeinsam Brücken bauen







Florian Damm

florian.damm@xentral.com



Louis Wiedenhofer

louis.wiedenhofer@xentral.com

