

Europas größte Zahlungstechnologie-Gruppe erschließt mit einer eigens entwickelten Shopware-Cloud-App das wachsende Segment der Cloud- nativen Händler.

Eine neu entwickelte Shopware-Cloud-App erschließt ein bislang unerreichbares Händlersegment, ohne das bestehende Plugin zu ersetzen.

KUNDE

Führende europäische Gruppe für Zahlungstechnologie

VON

Gradion

STATUS

Laufend

Kundenkontext

Der Kunde ist eine führende europäische Gruppe für Zahlungstechnologie. Gemessen am Transaktionsvolumen gilt sie als größter PayTech-Anbieter Europas. Gegründet 1939, änderte sie 2017 ihren Markennamen und ging 2019 an der Euronext Mailand an die Börse. Zwei der größten Konsolidierungen in der Geschichte der europäischen Zahlungsbranche prägten ihr Wachstum: die Übernahme von Nets A/S und die Fusion mit SIA S.p.A. Heute beschäftigt die Gruppe rund 10.000 Mitarbeitende, betreut etwa 900.000 Händler, verwaltet 43 Millionen Zahlungskarten und verarbeitet jährlich 35 Milliarden Transaktionen in mehr als 25 europäischen Ländern. Im Geschäftsjahr 2024 erzielte sie einen Umsatz von 3,5 Milliarden Euro. Das Geschäft gliedert sich in drei Bereiche: Händlerservices und -lösungen, Karten und digitale Zahlungen sowie digitale Bankdienstleistungen. Ihr Sitz liegt in Mailand, mit starker Präsenz in Italien, den nordischen Ländern, Deutschland, Österreich, Polen und Südosteuropa.

Die Herausforderung

Ein wachsender Teil der Händler auf der Plattform Shopware wechselte zu Shopware Cloud, einer Cloud-nativen Umgebung mit grundlegend anderer Architektur. Für dieses Segment fehlte dem Kunden, der Shopware-Händler bislang über eine etablierte On-Premise-Integration betreute, ein passendes Produkt. Ohne eine Cloud-fähige Anwendung blieb ein zunehmender Teil der Shopware-Händlerbasis unerreichbar, was sowohl die Marktreichweite als auch das Umsatzpotenzial einschränkte. Das technische Hindernis war erheblich: Das bestehende Plugin war auf einen Backend-Zugriff angelegt, den Shopware Cloud nicht zulässt. Die Cloud-Umgebung der Plattform arbeitet nach einem API-first-Modell ohne eigenes Backend, was einen vollständig anderen Ansatz für die Integrationsarchitektur erforderte - innerhalb eines noch unausgereiften Shopware-App-Ökosystems mit lückenhafter Dokumentation und wenigen etablierten Vorgehensweisen. Hinzu kam der Zeitdruck: Händler, die sich für eine Plattform entschieden, wählten zugleich ihren Zahlungsanbieter, und das Zeitfenster, um sich im Shopware-Ökosystem als Cloud-nativer Anbieter zu positionieren, war begrenzt. Der Kunde brauchte deshalb rasch eine glaubwürdige, im Shopware Store veröffentlichte Lösung - kein bloßes Vorhaben für die Zukunft.

Der Ansatz

Gradion arbeitete eng mit den technischen und den Produktteams des Kunden zusammen und lieferte in einem fokussierten, dreimonatigen Projekt eine von Grund auf neu konzipierte, vollständig Cloud-kompatible Shopware-App. Im Zentrum stand eine eigenständige Anwendung, zugeschnitten auf die externe, API-basierte Architektur von Shopware Cloud - unabhängig, sicher und für den Einsatz in großem Umfang ausgelegt, ohne den Backend-Zugriff, auf den das alte Plugin angewiesen war. Jede Designentscheidung folgte den Rahmenbedingungen von Shopware Cloud und bewahrte zugleich das Händlererlebnis, das die Kunden des Auftraggebers gewohnt waren. Statt die neue Cloud-App als Ersatz für das bestehende Plugin zu behandeln, entwarf Gradion beide Produkte so, dass sie nebeneinander bestehen können. So entstand ein sich ergänzendes Produktportfolio, das sowohl selbst gehostete als auch Cloud-basierte Shopware-

Einsätze abdeckt und dem Kunden erlaubt, bestehende wie Cloud-first-Händler gleichermaßen zu bedienen, ohne sie vor eine Entscheidung zu stellen. Die Architektur wurde zudem auf langfristige Wartbarkeit und Kompatibilität mit künftigen Shopware-Änderungen ausgelegt, um technische Schulden und laufende Wartungskosten gering zu halten. Die fertige Anwendung wurde direkt im Shopware Store veröffentlicht und ist damit auch für nicht-technische Händler zugänglich, die sie ohne Entwicklungsunterstützung installieren und einrichten können.

Ergebnisse

Der Kunde kann nun das Cloud-Händlersegment bedienen, das ihm zuvor verschlossen war: Die App ist im Shopware Store veröffentlicht und für nicht-technische Nutzer ohne zusätzliche Integrationsunterstützung nutzbar. Vom Projektstart bis zur Live-Veröffentlichung vergingen drei Monate. Mit einem einzigen Portfolio, das selbst gehostete und Cloud-native Shopware-Umgebungen gleichermaßen abdeckt, verringert sich zugleich die Abwanderungsgefahr während der branchenweiten Cloud-Migration. Das reibungslosere Händler-Onboarding senkt den Support-Aufwand und beschleunigt die Akzeptanz. Insgesamt stärkt das Projekt die Marktposition des Kunden: Er tritt als zukunftsorientierter PayTech-Anbieter auf, der sich an der Richtung des modernen E-Commerce orientiert, und geht mit einer bereits live geschalteten, im Markt für Cloud-native Shopware-Lösungen etablierten Lösung an den Start.

900.000

Händler des Kunden in Europa

35 Mrd.

Transaktionen pro Jahr

3Monate bis zur Veröffentlichung
im Shopware Store

Leistungen & Technologie

Leistung

Entwicklung der Shopware-Cloud-App

Architekturdesign nach dem API-first-Prinzip

Kompatibilitätsstrategie für zwei Umgebungen

Zukunftssichere und skalierbare Architektur

Veröffentlichung im Shopware Store

Optimierung des Händler-Onboardings

Eingesetzte Technologien

- Shopware Cloud (App-Ökosystem)
- Externe, API-basierte Integrationsarchitektur
- Vertrieb über den Shopware Store
- Aufrechterhaltene Interoperabilität mit dem bestehenden Plugin

Engagement-Modell: Fokussierter, dreimonatiger Sprint zur Produktbereitstellung.

Bereit, mit einer Cloud-nativen App ein neues Händlersegment zu erschließen?

Sprechen Sie mit Gradion über Ihr nächstes Plattform-Projekt.

23

Jahre Erfahrung

ISO

27001 · Gradion Pte. Ltd.

3

Regionen: DACH, SEA, Afrika

Kontakt: sales@gradion.com



Gradion Pte. Ltd. (Singapur) ist ISO/IEC 27001-zertifiziert · Zertifikat-Nr. IS 824945