

Europäischer Zahlungsdienstleister erschließt mit einer eigenständigen Shopware-Cloud-App ein neues Händlersegment, ohne die bestehende On-Premise-Integration zu gefährden

Eine eigenständige Shopware-Cloud-App erschloss in unter drei Monaten ein neues Händlersegment, ohne bestehende Kunden zu stören.

KUNDE

Europäischer Zahlungsdienstleister

VON

Gradion

STATUS

Laufend

Kundenkontext

Ein führender europäischer Anbieter für digitale Zahlungsdienstleistungen bedient einen etablierten Händlerstamm im E-Commerce. Kern des Angebots ist eine langjährige Shopware-Integration, ausgeliefert als On-Premise-Plugin für klassische, selbst gehostete Shopware-Installationen. Über Jahre hat diese Integration den Händlern gute Dienste geleistet – eine stabile, bewährte Lösung, gebaut für ein Modell der Softwareauslieferung, von dem sich Shopware zunehmend entfernte.

Die Herausforderung

Mit der Ausrichtung auf die cloud-native SaaS-Plattform Shopware Cloud erschloss Shopware ein neues, wachsendes Händlersegment – architektonisch jedoch durch eine harte Grenze vom bestehenden Geschäft des Kunden getrennt. Shopware Cloud folgt einem API-first-Modell ohne eigenes Backend: keinen On-Premise-Server, keine direkte Plugin-Installation, keinen Zugriff auf die zugrunde liegende PHP-Anwendung. Integrationen müssen als eigenständige Apps entstehen, die ausschließlich über die Schnittstellen von Shopware kommunizieren. Das bestehende On-Premise-Plugin, das auf direkter PHP-Integration und Serverzugriff beruhte, ließ sich nicht übertragen – eine Cloud-App musste unabhängig und von Grund auf neu gebaut werden.

Ebenso verbindlich war die Vorgabe, den bestehenden Kundenstamm nicht zu beeinträchtigen. Das On-Premise-Plugin bediente einen umfangreichen, aktiven Händlerstamm; jede Störung, ob durch architektonische Eingriffe, eine gemeinsame Codebasis oder Release-Konflikte, hätte Support-Eskalationen ausgelöst und die Händlerbeziehungen belastet. Cloud-Aufbau und bestehendes Plugin mussten nebeneinander bestehen, ohne sich gegenseitig zu beeinträchtigen.

Hinzu kam Zeitdruck: Das Händlersegment von Shopware Cloud wuchs, und jedes Quartal ohne cloud-native Lösung bedeutete Marktanteile, die an Wettbewerber abgegeben wurden, die den Wechsel bereits vollzogen hatten.

Der Ansatz

Gradion entwarf und baute die Shopware-Cloud-App als eigenständiges Produkt, architektonisch getrennt vom bestehenden On-Premise-Plugin. Die App folgt dem API-first-Modell ohne eigenes Backend, wie es die Shopware-Cloud-Umgebung verlangt: keine serverseitigen Abhängigkeiten, kein gemeinsamer Zustand mit dem On-Premise-Plugin, vollständige Einhaltung der Architekturvorgaben von Shopware für Apps.

Diese Unabhängigkeit war eine bewusste Entwurfsentscheidung, kein Nebeneffekt. Weil die Cloud-App architektonisch isoliert blieb, lief das On-Premise-Plugin unverändert weiter – Release-Zyklus, Codebasis und Händlerintegrationen blieben vollständig unberührt, und Händler auf selbst gehostetem Shopware bemerkten keine Störung.

Die App wurde zugleich so gebaut, dass sie in Cloud- und in selbst gehosteten Umgebungen funktioniert. Händler mit gemischten oder im Übergang befindlichen Umgebungen konnten die Zahlungslösung in beiden Fällen nutzen. Das Onboarding war auf technisch nicht versierte Nutzer ausgelegt: Die Installation über den Shopware Store kam ohne Entwicklerbeteiligung aus und folgte einem geführten Einrichtungsprozess, der den sonst üblichen Support-Aufwand bei der Aktivierung von Zahlungs-Plugins reduzierte.

Die App wurde direkt im Shopware Store veröffentlicht und sicherte damit Auffindbarkeit und einen einheitlichen Installationsweg für alle Shopware-Cloud-Händler. Von der Konzeption bis zur Veröffentlichung im Store vergingen weniger als drei Monate.

Ergebnisse

Der Shopware-Cloud-Markt wurde erschlossen: Ein zuvor unzugängliches, wachsendes Händlersegment steht dem Kunden jetzt offen, ohne architektonische Kompromisse. Die Auslieferung von der Konzeption bis zum Live-Gang im Shopware Store dauerte weniger als drei Monate.

Für die On-Premise-Nutzer entstand keine Störung: Das bestehende Plugin und sein Händlerstamm blieben während des gesamten Aufbaus und auch danach unberührt. Die Veröffentlichung im Shopware Store schuf einen einheitlichen Installationsweg für alle Shopware-Cloud-Händler, und das nicht-technische Onboarding beschleunigte die Aktivierung neuer Händler, weil der damit verbundene Support-Aufwand sank.

Die Wettbewerbsposition des Kunden wurde gestärkt: Er zeigt sich als zukunftsfähiger Zahlungsdienstleister, der das sich weiterentwickelnde Shopware-Ökosystem bedienen kann.

< 3

Monate: Konzeption bis Store-Veröffentlichung

Leistungen & Technologie

Leistung

Architektur und Entwicklung der Shopware-Cloud-App

API-first-Integrationsdesign ohne Backend

Veröffentlichung im Shopware Store

Gestaltung des nicht-technischen Händler-Onboardings

Interoperabilitätsdesign zwischen Cloud- und selbst gehostetem Shopware

Isolierungs- und Koexistenzstrategie für das bestehende Plugin

Eingesetzte Technologien

- Shopware Cloud (App-Modell, API-first)
- Shopware App Framework
- REST-API-Integrationen
- Shopware Store-Vertrieb

Engagement-Modell: Fokussierte Produktentwicklung.

Bereit, Ihr Shopware-Geschäft in die Cloud zu bringen, ohne den bestehenden Kundenstamm zu riskieren?

Sprechen Sie mit uns über Ihren nächsten Schritt in die Cloud.

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