Systemlandschaft entscheiden: All-in-one, Baukasten oder Mittelweg

Vom Geschäftsmodell zur passenden Architektur – mit Bedarfs-Check, Datenhoheit und ehrlicher Kostenrechnung über mehrere Jahre.

WOFÜR
Vorbereitung der Architekturentscheidung für Shop, Produktdaten, Warenwirtschaft und Marketing – bevor Systemnamen fallen.

FÜR WEN
Geschäftsführung, E-Commerce-Leitung und IT, gemeinsam mit den Partnern für Shop und ERP.

UMFANG
16 Aussagen in 2 Checks · 4 Arbeitsblätter · Entscheidungsmatrix

Unternehmen	Bearbeitet von	Datum

Zwei Philosophien – und der Mittelweg

All-in-one

Eine Plattform bündelt Shop, Inhalte, Checkout und oft weitere Funktionen. **Dafür:** einfacher Betrieb, schnellerer Start, weniger Abstimmung. **Dagegen:** Grenzen bei Sonderfällen, Abhängigkeit von einem Anbieter, Kompromisse im Detail.

Baukasten

Spezialisierte Lösungen werden über offene Schnittstellen kombiniert. **Dafür:** Flexibilität, Spezialisierung, Skalierung. **Dagegen:** Integrationsaufwand, mehr Verträge und Anbieter, Steuerungsbedarf, schwierige Fehlersuche.

Mittelweg

Ein starker Kern mit offenen Schnittstellen deckt Shop, Inhalte und Checkout ab. Spezialsysteme kommen nur dort dazu, wo der Kern nicht reicht – häufig Produktdaten, Warenwirtschaft oder Marketing-Automation.

Moderne Shop-Plattformen sind nicht mehr starr; viele lassen sich gezielt erweitern. Der Unterschied zwischen beiden Welten ist kleiner geworden.

So arbeiten Sie mit der Unterlage

1. **Ausgangslage klären** (Arbeitsblatt 1) – heute und in drei Jahren.
2. **Zwei Checks ausfüllen:** Wie viel Flexibilität braucht das Geschäft? Wie viel davon kann das Unternehmen steuern?
3. **Matrix lesen** und die Richtung ableiten.
4. **Datenhoheit und Kosten** (Arbeitsblätter 2 und 3) für die Varianten durchgehen, die in Frage kommen.

1 Ausgangslage

Mit Anforderungen und Prozessen beginnen, nicht mit Systemnamen.

ARBEITSBLATT 1 Fünf Fragen zur Entscheidung

Kurz und konkret beantworten. Die Spalte „In drei Jahren“ ist die wichtigere.

Frage	Heute	In drei Jahren
Wie viele Kanäle, Länder und Marken werden bedient?		
Wie speziell sind die Prozesse – etwa B2B-Preise, Konfiguratoren oder komplexe Logistik?		
Wer kann intern oder bei Partnern eine verteilte Architektur steuern?		
Wie hoch dürfen die laufenden Kosten für Lizenzen, Betrieb und Integration sein?		
Welche Systeme sind gesetzt, etwa ein ERP, das bleiben soll?		

2 Bedarfs-Check: Wie viel Flexibilität braucht das Geschäft?

Für die Lage in drei Jahren bewerten.

Aussage	trifft nicht zu 0 P.	teilweise 1 P.	trifft zu 2 P.
Es werden mehrere Länder, Sprachen oder Marken bedient.	☐	☐	☐
B2B und B2C laufen über dieselbe Plattform – mit individuellen Preisen, mehreren Bestellern je Kunde oder Freigabeprozessen.	☐	☐	☐
Bestellungen laufen aus vielen Quellen zusammen, etwa aus mehreren Shops und Marktplätzen.	☐	☐	☐
Produktdaten werden in vielen Kanälen und Sprachen gebraucht.	☐	☐	☐
Wichtige Prozesse sind speziell: Konfiguratoren, komplexe Logistik, besondere Preislogik.	☐	☐	☐
Neue Kanäle, Zahlungsarten oder Funktionen müssen häufig und schnell ergänzt werden.	☐	☐	☐
An wichtigen Stellen reichen die eingebauten Funktionen einer Shop-Plattform absehbar nicht aus.	☐	☐	☐
Einzelne Systeme sollen später ausgetauscht werden können, ohne alles neu zu bauen.	☐	☐	☐

3 Steuerungs-Check: Wie viel Flexibilität lässt sich steuern?

Flexibilität ist nur dann ein Vorteil, wenn jemand sie steuern kann.

Aussage	trifft nicht zu 0 P.	teilweise 1 P.	trifft zu 2 P.
Intern oder beim Partner gibt es jemanden, der die Gesamtarchitektur versteht und verantwortet.	☐	☐	☐
Für jede Information ist festgelegt, welches System führend ist (Arbeitsblatt 2).	☐	☐	☐
Datenflüsse zwischen den Systemen laufen automatisiert – nicht per Export und Import.	☐	☐	☐
Schnittstellen werden überwacht; Fehler fallen auf, bevor Kunden sie bemerken.	☐	☐	☐
Das Team hat Zeit für Koordination, Tests und Datenpflege.	☐	☐	☐
Mehrere Verträge, Anbieter und Ansprechpartner lassen sich organisatorisch führen.	☐	☐	☐
Budget für den laufenden Betrieb der Schnittstellen ist eingeplant, nicht nur für die Einführung.	☐	☐	☐
Bei Störungen ist geregelt, wer die Ursache sucht, wenn mehrere Systeme beteiligt sind.	☐	☐	☐

Matrix: Bedarf und Steuerungsfähigkeit

	Steuerung: bis 8 Punkte	Steuerung: ab 9 Punkten
Bedarf: bis 8 Punkte	**Starke Plattform, wenige Erweiterungen.** Ein komplexer Baukasten würde vor allem Kosten erzeugen.	**Starke Plattform, wenige Erweiterungen.** Die vorhandene Steuerungsfähigkeit für sauberen Betrieb nutzen.
Bedarf: ab 9 Punkten	**Mittelweg in kleinen Schritten.** Kern sorgfältig wählen, höchstens ein Spezialsystem ergänzen – und zuerst die Steuerung aufbauen.	**Mittelweg bis Baukasten.** Kern plus gezielte Spezialsysteme, etwa für Produktdaten oder Auftragsmanagement.

Je 16 Punkte sind möglich. Die Grenze bei der Hälfte ist eine Orientierung; liegt ein Ergebnis knapp daneben, beide Felder lesen. Leitsatz: so viel Flexibilität wie nötig, aber nicht mehr, als sich steuern lässt.

ARBEITSBLATT 2 Datenhoheit: Welches System führt?

Für jede Information genau ein führendes System festlegen. Beispiel: Preise im ERP, Produktbeschreibungen im PIM, Kundenkonten im Shop.

Information	Führendes System	Empfangende Systeme	Übertragung automatisch?	Überwacht?
Preise und Konditionen				
Bestände und Lieferzeiten				
Produktbeschreibungen und Merkmale				
Bilder und Medien				
Kundenstammdaten und Konten				
Bestellungen und Auftragsstatus				
Rechnungen und Gutschriften				
Einwilligungen (Newsletter, Tracking)				

ARBEITSBLATT 3 Kosten über mehrere Jahre

Je Variante eine Spalte. Ein Baukasten ist in der Einführung oft teurer, kann später aber flexibler sein. Eine Komplettlösung ist schneller eingeführt, kann bei Sonderwünschen aber teuer werden.

Kostenart (Summe über 3 Jahre)	Variante A	Variante B	Variante C
Lizenzen			
Projekt und Einführung			
Betrieb, Hosting und Updates			
Pflege und Überwachung der Schnittstellen			
Interne Zeit für Koordination, Tests und Datenpflege			
Spätere Erweiterungen (Schätzung)			
Summe			
Abhängigkeit von einzelnen Anbietern gering / mittel / hoch			

Drei typische Ausgangslagen

Der wachsende B2C-Shop

Ein Sortiment, ein Land, überschaubare Prozesse. Meist reicht eine moderne Shop-Plattform mit wenigen Erweiterungen.

B2B und B2C gemeinsam

Individuelle Preise, mehrere Besteller, Freigaben, dazu ein Endkunden-Shop. Den Shop-Kern sorgfältig wählen und das ERP als führendes System für Preise und Kunden sauber anbinden.

Mehrere Marken und Länder

Viele Sprachen, Kanäle und Marktplätze. Ein zentrales System für Produktdaten spielt seine Stärken aus; ein eigenes Auftragsmanagement kann sinnvoll werden.

ARBEITSBLATT 4 Entscheidung

Ergebnis festhalten – mit Begründung, damit die Entscheidung später nachvollziehbar bleibt.

Gewählte Richtung ☐ Starke Plattform, wenige Erweiterungen ☐ Mittelweg: Kern plus gezielte Ergänzungen ☐ Baukasten

Kern-Plattform muss abdecken

Ergänzende Systeme und ihr Zweck

Wer verantwortet die Gesamtarchitektur?

Nächster Schritt und Termin

Diese Unterlage gehört zum Beitrag „All-in-one oder Baukasten? Die richtige Systemlandschaft für mittelständische Shops“ auf brand-interactive.com/insights/all-in-one-oder-baukasten. Sie ist eine allgemeine Arbeitshilfe und ersetzt keine Prüfung des Einzelfalls. Stand: November 2026.