

# Shopware vs. Shopify: Der B2B-Check für den Mittelstand

Während Shopify auf schnelle Standardisierung und D2C-Design setzt, bietet Shopware die nötige Tiefe für komplexe B2B-Prozesse. Besonders für Unternehmen mit bestehenden ERP-Strukturen ermöglicht Shopware eine nahtlose Integration individueller Logiken ohne hohe Provisionsgebühren.

## SHOPWARE (The B2B Champion)



### Maximale Flexibilität & ERP-Tiefe

Open-Source-Architektur ermöglicht volle Integration komplexer Preismatrizen und nativer ERP-Prozesse.



### Kosteneffizienz ohne Umsatzprovision

Komplexe B2B-Logiken sind bereits in der Community Edition ohne monatliche Lizenzgebühren verfügbar.



### Volle Datenhoheit (On-Premise)

Hosting erfolgt selbstbestimmt, wodurch die volle Kontrolle über sensible B2B-Kundendaten gewahrt bleibt.

## SHOPIFY (The D2C Starter)

### Fokus auf Standard-Design & UX

Cloud-basiertes System optimiert für schnelles Go-Live im unkomplizierten Endkundengeschäft (D2O).



### Hohe B2B-Einstiegshürden

Native B2B-Funktionen sind erst im hochpreisigen Plus-Plan inklusive Umsatzprovisionen verfügbar.



### Begrenzte Integrationstiefe

Komplexe Anforderungen müssen oft instabil über Drittanbieter-Apps in der Cloud gelöst werden.



### Vergleich der Kernaspekte

Feature	Shopware	Shopify
Kostenstruktur	Keine Umsatzprovision	Monatliche Gebühren + Provision
B2B-Logik	Inklusive (Community Edition)	Erst ab Shopify Plus
ERP-Integration	Tief & nativ (z.B. Sage/SelectLine)	Begrenzt (Cloud-Schnittstellen)