

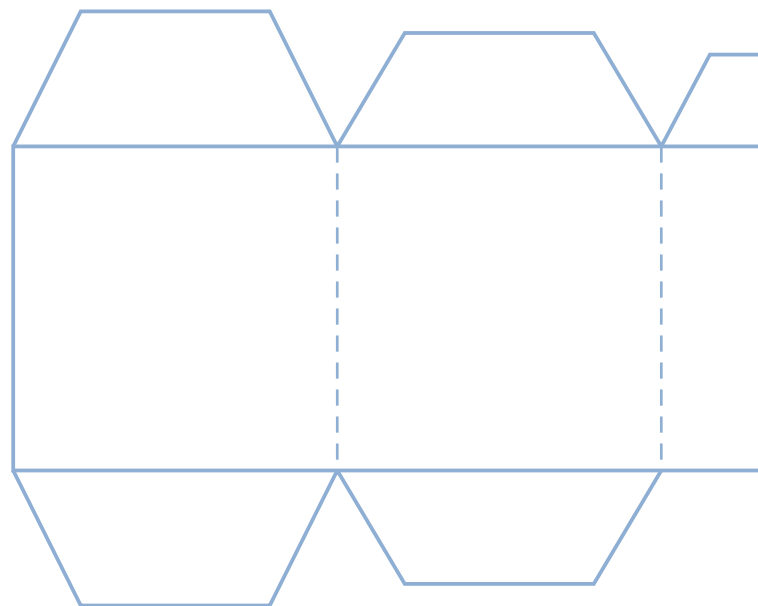
Zentrala

Die Plattform für den Verpackungshandel

PRODUKTÜBERBLICK

Zentrala – die Plattform für den Verpackungshandel

Website, Online-Shop und Kundenportal in einem System –
mehrsprachig, ERP-angebunden, mit 3D-Verpackungstechnologie.



Für

Verpackungshändler
und -hersteller

Stand

Juli 2026

Kontakt

Julian Mengel
+49 9405 941158
julian@zentrala.de

1 Eine Plattform statt drei Systeme

Warum Website, Shop und Kundenportal zusammengehören – und was das für Ihren Alltag bedeutet.

Verpackungshändler und -hersteller betreiben heute meist drei getrennte Welten: eine Marketing-Website von der Agentur, vielleicht einen Shop aus dem Baukasten – und das eigentliche Geschäft: Stammkunden, die per E-Mail, Telefon und Fax beim Innendienst bestellen. Drei Systeme bedeuten drei Designs, mehrere Logins, doppelte Datenpflege und Schnittstellenprojekte zwischen Dienstleistern.

Zentrala führt die drei Welten in einem System zusammen. Der Kern: **ein Kundenkonto für alles**. Ihr Kunde meldet sich einmal an – und sieht je nach Freischaltung den Shop mit Listenpreisen oder sein persönliches Portal mit seinen Konditionen, seinen Beständen und seiner Historie.

Sie entscheiden, wie die Bereiche auftreten

Variante	So sieht es aus
Alles auf einer Domain	ihre-firma.de mit /shop und /portal – ein Auftritt aus einem Guss, gebündelte Google-Sichtbarkeit
Getrennte Subdomains	www / shop / portal als eigene Bereiche mit gemeinsamem Login – klare Trennung, ein System
Nur Portal oder Shop	Ihre bestehende Website bleibt unangetastet – Shop oder Kundenportal starten auf einer Subdomain daneben
Hybrid	öffentlicher Katalog, Preise und Bestellen erst nach Login – der B2B-Klassiker

Jede Variante ist Konfiguration, kein Umbau: Sie können mit einem Bereich starten und später wechseln oder erweitern – ohne Migration, ohne neues System.

2 Stufe 1: Die Marketing-Website

Ihr Auftritt – von Ihrem Team selbst pflegbar.

- **Seitenbaukasten:** Seiten, Texte und Bilder pflegt Ihr Team selbst – ohne Agentur-Ticket für jede Änderung. Gestaltung und Struktur legen wir gemeinsam an, danach gehört die Website Ihnen.
- **Verpackungs-Bausteine:** Produktkacheln, Sortiments-Teaser und später Portal-Elemente lassen sich direkt in Marketing-Seiten einbetten – Website und Shop verschmelzen zu einem Auftritt.
- **Mehrsprachig von Anfang an:** Sprachversionen passend zu Ihren Märkten; Übersetzungen entstehen KI-gestützt und redaktionell geprüft – bei unseren Kunden im Live-Einsatz.
- **Suchmaschinenfest:** Seitentitel, Sitemap, saubere Adressstruktur – und bei Ablösung einer Alt-Website ein vollständiges Weiterleitungskonzept, damit kein Google-Ranking verloren geht.
- **Rechtssicher:** Impressum, Datenschutz, schlanker Cookie-Hinweis – ohne Banner-Wildwuchs.
- **Formulare mit Ziel:** Anfragen landen strukturiert bei den richtigen Ansprechpartnern statt im Sammelpostfach.

3 Stufe 2: Der Online-Shop

Ihr Standardsortiment – kalkuliert, wie Ihre Branche kalkuliert.

- **Branchengerechte Preislogik:** Verpackungseinheiten (Bund, Palette), Staffelpreise und Mindestmengen sind Kernfunktionen, keine Verrenkung im Baukasten.
- **Katalogaufbau per Datenimport:** Artikel, Preise und Kunden kommen aus Ihrer Warenwirtschaft – ein erprobter Standardprozess von Excel/CSV bis zur Direktanbindung.
- **B2B-Zahlarten:** Kauf auf Rechnung mit Kundenprüfung, klassische Online-Zahlarten für Neukunden – Versandlogik nach Ihren Regeln.
- **Kundenkonto ab Tag eins:** Bestellhistorie, Merklisten, Wiederbestellung – die Grundlage, auf der später das Portal aufsetzt.
- **Produktfinder:** Kunden finden den passenden Karton über Maße und Anforderungen statt über Artikelnummern.

4 Stufe 3: Das Kundenportal

Ihr Bestandsgeschäft im Selfservice – der größte Hebel der Plattform.

Der Unterschied zwischen Shop und Portal ist nicht das Login, sondern das, was hinter dem Konto steht: Im Portal ist das Konto mit der **Geschäftsbeziehung** verknüpft – der Kundennummer in Ihrer Warenwirtschaft. Damit zeigt es nicht nur Web-Bestellungen, sondern das ganze Bild:

- **Kundenindividuelle Konditionen:** jeder Kunde sieht seine Preise und Staffeln – auch mit seinen eigenen Artikelnummern und Bezeichnungen.
- **Wiederbestellung mit einem Klick:** die häufigste Bestellung im Verpackungshandel ist die Nachbestellung – im Portal dauert sie Sekunden statt eines E-Mail-Wechsels.
- **Bestände und Abrufe:** eingelagerte Ware und Rahmenaufträge einsehen, Teilmengen direkt abrufen – statt beim Innendienst anzufragen.
- **Vollständige Historie:** alle Aufträge an einem Ort, auch die telefonisch oder per E-Mail erteilten – weil das Portal mit Ihrer Warenwirtschaft spricht.
- **Team-Konten und Freigaben:** mehrere Besteller je Firma, auf Wunsch mit Freigabe-Workflow ab Bestellwert.

Der Weg ins Portal – ohne zweite Registrierung

Bestandskunden lädt Ihr Innendienst persönlich ein („Ihr Kundenkonto wurde erweitert“). Shop-Neukunden werden nach der ersten Bestellung mit ihrer Kundennummer verknüpft und wachsen automatisch ins Portal hinein. Es gibt nie zwei Logins für dieselbe Person – das ist die wichtigste Regel für echte Nutzung.

Was es Ihnen bringt: Jede Portalbestellung kommt fertig erfasst an – keine Abtipp-Arbeit, weniger Fehler. Und ein Kunde, dessen Besteller täglich in Ihrem Portal arbeiten, wechselt nicht wegen zwei Prozent Preisunterschied den Lieferanten.

5 Module und Integration

Was die Plattform über Website, Shop und Portal hinaus kann.

3D-Verpackungstechnologie

Unsere eigene 3D-Engine zeigt Verpackungen fotorealistisch im Browser: Kartons ansehen, falten, von innen und außen prüfen – inklusive technischer Kennwerte wie Stapellast und maximalem Füllgewicht. Einsatzformen:

- **Produktansicht im Shop:** der Karton als faltbares 3D-Modell statt statischem Foto – automatisch erzeugte Produktbilder für Listen und Angebote inklusive.
- **Konfigurator für Sondermaße:** Kunden konfigurieren Wunschmaße, sehen das Ergebnis in 3D und stellen eine strukturierte Anfrage – mit produktionsfertiger Stanzkontur für Ihre Prozesse.

ERP-Anbindung in Stufen

Stufe	So funktioniert es
Start: Excel/CSV	Artikel, Preise, Kunden und Bestellungen als strukturierte Dateien – auf Ihre Warenwirtschaft zugeschnitten und im Tagesbetrieb erprobt. Keine Integrationshürde zum Start.
Ausbau: Automatisierung	Regelmäßiger, automatischer Datenabgleich – Preise und Bestände bleiben ohne Zutun aktuell.
Vollausbau: Direktanbindung	Direkte Anbindung per Schnittstelle (z. B. Business Central) oder dokumentierte Plattform-API für Ihre IT – Aufträge fließen in Echtzeit, das Portal zeigt den Live-Stand.

Wichtig für Ihre Planungssicherheit: **Die Plattform hält Ihren Kundenzugang stabil, auch wenn darunter das ERP gewechselt wird.** Kunden bestellen weiter wie gewohnt – die Anbindung dahinter ziehen wir um.

Mehrsprachigkeit

Alle Bereiche – Website, Shop, Portal – sind mehrsprachig angelegt. Übersetzungen entstehen KI-gestützt mit redaktioneller Prüfung; neue Inhalte und Artikel werden ohne Mehraufwand in allen Sprachen ausgespielt.

6 Im Einsatz

Wilhelm Hummel GmbH & Co. KG

Verpackungshändler, Familienunternehmen seit 1923. Shop mit über 1.000 Artikeln unter shop.hummel-papier.com – Katalog, Kunden und Bestellungen laufen über den Datenaustausch mit der Warenwirtschaft.

Wolanski GmbH

Lettershop- und Fulfillment-Dienstleister (Bonn/Berlin). Die Verpackungssparte verkauft unter verpackungen.wolanski.de – der Shop ist zugleich der Webauftritt der Sparte.

7 So starten Sie

- **Gespräch:** Wir schauen gemeinsam auf Ihre Situation – Sortiment, Bestellwege, Warenwirtschaft – und empfehlen die passende Einstiegsstufe.
- **Konzept:** Sie erhalten ein schriftliches Konzept mit Struktur, Ablauf und Annahmen – danach ein Angebot mit Positionen und Zahlungsplan.
- **Umsetzung in Phasen:** jede Stufe geht einzeln live und liefert für sich Nutzen – die Website in Wochen, nicht Monaten.

Preismodell: einmalige Projektleistung je Stufe plus laufender Plattform-Betrieb (Hosting, Updates, Support, Baukasten) – transparent, ohne versteckte Kosten.

Julian Mengel · Zentrala · +49 9405 941158 · julian@zentrala.de · zentrala.de