

HANDEL · AGENTUR



Ein Berliner E-Commerce-PaaS-Anbieter: Sieben Prototypen und zehn Projekte mit einem eingebetteten Produktteam

Sieben Proof of Concepts und zehn Projekte in fünf Jahren – die Zufriedenheit mit dem Projektmanagement stieg von 4 auf 10.

KUNDE

Berliner E-Commerce-PaaS-Anbieter

VON

Gradion

DAUER

Laufend

BRANCHE

Handel / Agentur – Managed PaaS für E-Commerce

Kundenkontext

Ein Anbieter von hochperformantem E-Commerce-Hosting als Platform-as-a-Service betreut vom Standort Berlin aus mehr als 200 laufende E-Commerce-Projekte auf verbreiteten Open-Source-Plattformen, vor allem für den deutschen Mittelstand. Das Unternehmen wurde Mitte der 2010er-Jahre gegründet und beschäftigt heute rund 15 Mitarbeitende.

Als zertifizierter Community-Partner im E-Commerce-Bereich betreut es ein Portfolio von 130 bis über 200 Online-Händlern. Die technische Infrastruktur umfasst automatische Skalierung, DDoS-Schutz, CI/CD-Pipelines, PHP-Profilierung in Echtzeit und eine Rund-um-die-Uhr-Überwachung, betrieben auf zertifizierten deutschen Rechenzentren.

Die Herausforderung

Das Kerngeschäft des Unternehmens, zuverlässiges und hochperformantes Hosting, verlangt ständige Aufmerksamkeit für die Plattform. Das interne Entwicklungsteam war vollständig damit ausgelastet, die Produktionsinfrastruktur für über 200 Kundenshops stabil und compliant zu halten. Für die Prüfung und Validierung neuer Produktideen aus Kundenbedürfnissen und Marktlücken blieb praktisch keine Kapazität übrig.

Es fehlte nicht an Ideen, sondern an Umsetzungskapazität. Ein wachsender Vorrat an Konzepten wartete auf Bearbeitung, darunter ein Tool zur Videooptimierung, ein System zur Leistungsbewertung, ein Bildserver und eine Functions-as-a-Service-Ebene. Ein eigenes internes Prototyping-Team aufzubauen, wäre angesichts der schlanken Unternehmensstruktur weder schnell noch wirtschaftlich gewesen. Gebraucht wurde ein Partner, der ein grobes Konzept übernehmen, eigenständig Architekturentscheidungen treffen, schnell bauen und die Idee mit minimaler Aufsicht validieren konnte, während sich das Kernteam weiterhin auf die Zuverlässigkeit der Produktion konzentrierte.

Der Ansatz

Gradion hat ein Produktteam in die Arbeitsabläufe des Unternehmens eingebettet. Dieses Team agierte nicht als Entwicklungs-Subunternehmer, sondern als eigenständige Produkteinheit: Die Entwickler und Projektverantwortlichen von Gradion behandelten jedes Projekt wie ihr eigenes, von der Auswahl der Architektur bis zur finalen Auslieferung.

Ein agiler Sprint-Rhythmus mit regelmäßigen Feedback-Schleifen zu den Kunden-Stakeholdern sorgte für klare Priorisierung, sodass die Prototypen auf Kurs blieben, ohne dass das Kernteam des Unternehmens sie tagesaktuell steuern musste. Für Nebenprojekte wandte Gradion schlanke Arbeitsweisen an und passte die Praxis an die jeweilige Projektart an, statt einheitlichen Enterprise-Aufwand aufzusetzen.

Eine Kultur gemeinsamer Verantwortung mit Code-Reviews unter Kollegen, kollektiver Verantwortlichkeit und täglichen Abstimmungsrunden führte dazu, dass die Gradion-Entwickler Ideen aktiv hinterfragten und an der gemeinsamen Planung mitwirkten. Kulturell agierten sie

damit als integrierter Teil der Organisation des Kunden und nicht als externer Dienstleister. Ein gemeinsamer Talentpool schuf zudem eine wechselseitige Fähigkeit: Gradion griff auf die Fachkenntnis des Kunden im regionalen E-Commerce-Hosting zurück, während das Unternehmen im Gegenzug die breitere technische Tiefe von Gradion für spezialisierte Anforderungen nutzen konnte.

Ergebnisse

Über fünf Jahre lieferte die Partnerschaft durchgehend Ergebnisse bei der Umsetzung von Konzepten zu Prototypen. Sieben Proof of Concepts wurden als strukturierte Nebenprojekte ausgeliefert, darunter ein Tool zur Videooptimierung, das vom Prototyp bis zur Marktvalidierung mit ausgewählten Kunden weiterentwickelt wurde. Zehn gemeinsame Projekte wurden umgesetzt, darunter ein System zur Leistungsbewertung, ein individuelles Kundenportal, ein Bildverarbeitungsserver, eine spezialisierte Proxy-Lösung, Werkzeuge zur Log-Analyse, eine Functions-as-a-Service-Ebene sowie weitere strategische interne Tools.

Die Bewertung der Kundenzufriedenheit mit dem Projektmanagement stieg im Verlauf der Zusammenarbeit von anfänglich 4 von 10 Punkten auf die Höchstbewertung von 10. Der Betrieb des Kernteams blieb dabei vollständig ungestört: Die Produktion für über 200 Kundenshops war während des gesamten Innovationsprozesses zu keinem Zeitpunkt beeinträchtigt.

Es entstand eine langfristige, eingebettete Partnerschaft. Der Kunde behandelt Gradion als vertrauenswürdige Erweiterung des eigenen Teams und nicht als transaktionalen Dienstleister. Das Modell zeigt, dass ein schlank aufgestellter Hosting-Spezialist parallel zum laufenden Betrieb eine produktive Innovationspipeline betreiben kann, ohne zusätzliches Personal einzustellen, ohne Ablenkung vom Kerngeschäft und ohne Qualitätsverlust.

10

umgesetzte Produktentwicklungen

7

Proof of Concepts in fünf Jahren

Leistungen & Einsatzmodell

Leistung

Agile Teamerweiterung

Produktentwicklung von der Idee zum Prototyp

Optimierung von Arbeitsabläufen

Technische Beratung

Aufbau eines gemeinsamen Talentpools

Technische Umsetzung

- PHP-basierte E-Commerce-Plattformen (Shopware, Magento)
- CI/CD-Pipelines
- Containerisierte PaaS-Architektur
- Agile Methoden nach Lean-Startup-Ansatz

Einsatzmodell: Eingebettete Erweiterung des Produktteams.

Teamzusammensetzung: Angaben zur Teamzusammensetzung liegen nicht vor.

Wartet bei Ihnen ein Ideenrückstand auf Umsetzung?

Beschreiben Sie uns Ihre offenen Produktideen – gemeinsam planen wir einen Prototyp-Sprint, der Ihr Kernteam entlastet statt zusätzlich zu belasten.

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