

FERTIGUNG · E-COMMERCE

Ein regionaler PVC-Fensterhersteller: E-Commerce-Plattform ohne Dokumentation verstanden und neu aufgebaut

Die neue Plattform steigerte Besucherzahlen und Konversion, senkte Ausfallzeiten und gab dem Unternehmen die Kontrolle zurück.

KUNDE

Regionaler PVC-Fensterhersteller

VON

Gradion

DAUER

Laufend

BRANCHE

Fertigung / E-Commerce

Kundenkontext

Ein bedeutender Hersteller von PVC- und Kunststofffenstern mit Sitz in Deutschland wurde 1980 gegründet und ist der größte Fensterproduzent seiner Metropolregion. Das Unternehmen betreibt eine Produktions- und Ausstellungsfläche von über 5.000 Quadratmetern und beschäftigt mehr als 100 qualifizierte Mitarbeiter, die täglich bis zu 300 individuell konfigurierte Fenstereinheiten aus hochwertigen Industrieprofilen fertigen.

Um seinen Vertrieb zu modernisieren, hat das Unternehmen eine eigene E-Commerce-Plattform aufgebaut. Dieser digitale Vertriebskanal dient als spezialisiertes Portal für die Online-Konfiguration und den Verkauf individueller Fenster und Türen und richtet sich an Kunden, die den traditionell offline geführten und umständlichen Kaufprozess umgehen möchten.

Die Herausforderung

Als das Unternehmen die Zusammenarbeit mit seinem bisherigen Softwareanbieter beendete, übernahm es praktisch nichts von operativem Wert: keine Projektdokumentation, keine Architekturdiagramme und keine Versionshistorie im Quellcode. Für eine im Livebetrieb laufende E-Commerce-Plattform, die individuelle Produktkonfigurationen und den gesamten Bestellvorgang abwickelt, war das ein grundlegendes Risiko für die Fortführung des Geschäfts.

Die bestehende Website verschärfte das Problem zusätzlich. Die Benutzeroberfläche war nach heutigen UX/UI-Maßstäben deutlich veraltet, besonders auf der Startseite und im Bestellprozess. Das altbackene Design untergrub das Vertrauen der Nutzer, dämpfte die Interaktion und senkte die Konversionsraten – und das, obwohl Kunden bei der Konfiguration und dem Kauf individueller, hochpreisiger Produkte eine moderne, vertrauenerweckende digitale Erfahrung erwarten.

Performanceprobleme verstärkten den Schaden zusätzlich: Lange Ladezeiten und eine schlechte mobile Darstellung frustrierten die Nutzer, wurden von Suchmaschinen abgestraft und sorgten für eine Instabilität, die die Zuverlässigkeit der Plattform untergrub. Das Unternehmen hatte den Überblick über sein eigenes System verloren und betrieb eine Plattform, die das eigene Wachstum aktiv behinderte.

Der Ansatz

Gradion begann dort, wo es beginnen musste: beim Verständnis eines Quellcodes ohne Dokumentation und ohne Versionshistorie. Das Team führte eine umfangreiche Reverse-Engineering-Arbeit durch und analysierte den bestehenden Code methodisch, um die Architektur zu rekonstruieren, die Funktionalität zu kartieren und die Abhängigkeiten zu identifizieren, die erhalten oder ersetzt werden mussten.

Mit einem klaren Bild vom Aufbau des bestehenden Systems setzte Gradion eine Transformation auf mehreren Ebenen gleichzeitig um. Auf der Designseite überarbeitete das Team die beiden geschäftskritischsten Bereiche vollständig: die Startseite und den Bestellprozess. Die Startseite wurde mit mehreren anpassbaren Abschnitten neu aufgebaut, die die Durchsuchbarkeit

verbessern und die Produktpalette klar vermitteln. Der Bestellprozess wurde neu strukturiert, um die Anzahl der Schritte zu verringern, klare Fortschrittsanzeigen einzuführen und Kaufabbrüche genau an dem Punkt zu minimieren, an dem individuell konfigurierte Bestellungen am ehesten verloren gehen. Die mobile Darstellung wurde durchgehend als zentrale Anforderung behandelt.

Auf der Infrastrukturseite strukturierte Gradion die zugrunde liegende Plattform um, um Skalierbarkeit, Widerstandsfähigkeit und Stabilität zu verbessern. Fortschrittliche Werkzeuge für Monitoring und Alarmierung ermöglichten eine Echtzeit-Leistungsüberwachung und eine schnelle Reaktion auf Störungen, eine Fähigkeit, die das Unternehmen zuvor nicht besaß.

Entscheidend war, dass Gradion die Beziehung des Unternehmens zu seiner eigenen Technologie neu aufbaute: Umfassender Wissenstransfer, detaillierte Dokumentation und transparente Kommunikationswege gaben dem Unternehmen echtes Verständnis und echte Kontrolle über seine Plattform.

Ergebnisse

Die umgebaute E-Commerce-Plattform lieferte messbare Verbesserungen bei Besucherzahlen, Konversion und Markenwahrnehmung. Die Zahl der Website-Besucher stieg deutlich, angetrieben durch SEO-Verbesserungen wie eine bessere Seitenstruktur, technische SEO-Korrekturen und die Leistungsgewinne eines schnelleren, saubereren Codes.

Die Konversionsraten verbesserten sich, da der neu gestaltete Bestellprozess mit weniger Schritten und klareren Fortschrittsanzeigen die Kaufabbrüche erfolgreich reduzierte. Die Zuverlässigkeit der Plattform stieg: Die Umstrukturierung der Infrastruktur führte zu einer deutlichen Verringerung der Ausfallzeiten und einer verbesserten Gesamtstabilität.

Die Markenwahrnehmung wurde modernisiert: Das zeitgemäße Design positionierte den digitalen Kanal als vertrauenswürdige Anlaufstelle für individuelle, hochpreisige Käufe. Zugleich wurde die volle Kontrolle über die eigene Plattform wiederhergestellt – durch umfassende Dokumentation, Wissenstransfer und transparente Projektkommunikation versteht und steuert das Unternehmen seine Plattform nun selbst. Die Kombination aus besserer Leistung, einer intuitiveren Nutzererfahrung und einer verbesserten Sichtbarkeit in Suchmaschinen erzeugte einen sich verstärkenden Effekt auf das Geschäftswachstum: Mehr Nutzer kamen auf die Plattform, mehr davon konvertierten, und mehr schlossen ihren Kauf tatsächlich ab.

Leistungen & Einsatzmodell

Leistung

E-Commerce-Plattform-Redesign

IT-Architektur und Reverse Engineering

Frontend- und Backend-Leistungsoptimierung

Leistung

DevOps-Einführung und Infrastrukturumbau

technische SEO-Optimierung

Integration von Monitoring und Alarmierung

Wissenstransfer und Dokumentation

Technische Umsetzung

- mobil-responsives Frontend-Design
- fortschrittliche Monitoring- und Alarmierungswerkzeuge
- DevOps- und CI/CD-Praktiken
- technische SEO-Korrekturen und Optimierung der Seitenstruktur

Einsatzmodell: Ende-zu-Ende-Plattformüberholung.

Teamzusammensetzung: nicht angegeben

Bereit für Ihre eigene digitale Transformation?

Sprechen Sie mit Gradion über die Modernisierung Ihrer E-Commerce-Plattform – von der Analyse bestehender Systeme bis zur vollständigen Neuausrichtung.

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