



Shopmacher GmbH ・ コマース / エージェンシー - Eコマース戦略策定および実装 ・ ドイツ、ミュンスター（クライアント：国内外） ・ 継続中

ドイツ国内の人材不足を解消し、20名以上の組み込み開発者を確保。大手ブランド向けに8年間にわたり継続的な開発を提供。

20+

ベトナム人開発者

20+

組み込み開発者

クライアントの背景

Shopmacher

GmbHは、ミュンスターに拠点を置くドイツ有数のEコマースエージェンシーです。

オンラインショップ、デジタルマーケットプレイス、製品プラットフォーム、トランザクション駆動型ソリューションの構築と最適化を専門としています。戦略策定から技術実装、継続的な運用まで、クライアントを包括的にサポートします。具体的には、テクノロジー選定、UX/UIデザイン、APIおよびインターフェース開発、アプリケーション管理などを手掛けています。Shopmacher社はB2C、B2B、D2Cの各ビジネスモデルに対応し、既成製品の適用ではなく、クライアントに合わせたカスタマイズソリューションを構築しています。最終クライアントには、ドイツの大手消費財ブランドやスポーツブランドが含まれます。

課題

過去10年間、ドイツのテクノロジー労働市場は着実に逼迫してきました。Shopmacher社のような専門的なEコマースエージェンシーにとって、これは2つの複合的な運用上の課題を生み出しました。

第一の課題は「キャパシティ」でした。小売、スポーツ、イベント業界の著名ブランドを含むクライアントからの需要により、Shopmacher社のプロジェクト量は増加の一途を辿っていました。これらのクライアントは、持続的かつ高品質な開発作業を求めています。しかし、ドイツ国内で十分なシニア開発者を確保することは、時間とコストがかかり、不確実性が高い状況でした。プロジェクトを断るか、既存チームに過度な負担をかけるかの選択肢は、いずれも提供品質と顧客満足度を損なうリスクを伴いました。

第二の課題は「カバレッジ」でした。Shopmacher社のクライアントの中には、24時間体制のサポートを必要とする企業が複数ありました。ミュンスターの単一タイムゾーンのチームで24時間365日の運用を行うことは、既存スタッフに持続不可能な労働時間を強いるか、サービス提供にギャップが生じることを意味しました。どちらも長期的な解決策とはなりませんでした。

根本的な要件は明確でした。Shopmacher社が必要としていたのは、既存のデリバリー体制にシームレスに統合でき、クライアントと効果的にコミュニケーションを取り、長期プロジェクトにおいて品質を維持できる熟練した開発者でした。それは単なる契約リソースではなく、定着し、成長し、貢献してくれる真のチームメンバーでした。

アプローチ

ShopmacherはGradion（旧NFQ Egypt）と提携し、両方の課題に対する持続可能なソリューションを同時に構築しました。

人材調達プロセスは協調的に進められました。GradionはShopmacherの人事チームと緊密に連携し、長期的なハイブリッドチームの一員として、適切な技術スキル、コミュニケーション能力、企業文化への適合性を兼ね備えた開発者を特定しました。選考は厳格でした。その目的は、交換可能な契約社員のプールではなく、Shopmacherが複数年にわたるクライアントエンゲージメントを通じて信頼できる安定したチームを構築することでした。

その結果構築されたのは、20名以上のベトナム人開発者がShopmacherのプロジェクトチームに組み込まれたハイブリッドチームモデルです。これらの開発者は、独立したオフショアデリバリーセンターで作業するのではなく、欧州大手フットウェア小売協同組合、Bergfreunde、BVB（ボルシア・ドルトムント）、Gamescomなどのプロジェクトにおける直接的な協業を含め、Shopmacherのクライアントアカウントの日常業務に統合されています。

BVBとのエンゲージメントは、このパートナーシップが実現する技術的な深さを示しています。Gradionのエンジニアは、AzureとShopware

6上にボルシア・ドルトムントの国際ファンショップ向けバックエンドインフラを構築しました。これは、多言語・多通貨に対応し、世界中のファンベースにサービスを提供するストアフロントであり、試合日やグッズ販売時の極端なトラフィック急増に対応できるよう設計されています。Azure上のミドルウェアは、ストアフロントをNavision ERP、Legends、Parcel Labに接続し、適切に文書化されたエンドポイントとGrafanaダッシュボードがリアルタイムの運用可視性を提供しています。このプラットフォームは、平均的な日ではなく、数百万人のファンが一斉にアクセスする瞬間のために構築されています。

タイムゾーンの配置は、単なるコスト考慮事項ではなく、構造的な利点でした。ベトナムを拠点とするチームメンバーがミュンスターのチームとは異なる時間帯で作業することで、Shopmacherは効果的な作業範囲を拡大し、ドイツ人スタッフに過度な負担をかけることなく、24時間365日のクライアントサポート要件を満たすことができました。

このパートナーシップは、双方の知識構造も生み出しました。ShopmacherのドイツのEコマースとクライアント関係管理における深いドメイン専門知識と、Gradionの技術的な深さおよび多言語組織経験が組み合わせられました。この組み合わせは、Shopmacherが国際的なクライアントとの協業を開始するにあたり、特に価値があることが証明されました。

成果

20+

20名以上のベトナム人開発者がハイブリッドチームで実際のクライアントプロジェクトに従事

8年

パートナーシップ期間

24/7

タイムゾーンの分散でミュンスターの現地スタッフに負担をかけずにクライアントサポートを24時間提供

約8年が経過した現在も、このパートナーシップはShopmacherのデリバリー組織に組み込まれた一部として機能し続けています。

20名以上のベトナム人開発者がハイブリッドチームで実際のクライアントプロジェクトに従事

8年間のパートナーシップ期間 - コマース分野におけるGradionの継続的なエンゲージメントの中で最長級

タイムゾーンの調整により、ミュンスターの現地スタッフに負担をかけることなく24時間365日のクライアントサポートを実現

主要クライアントへのデリバリー実績：欧州大手フットウェア小売協同組合、Bergfreunde、BVB（ボルシア・ドルトムント）、 - Gamescom - これは、注目度の高いブランドに対するデリバリーの信頼性を反映するポートフォリオです。

多言語対応、分散型能力 - 国際的なチーム構築への構造的投資は、Shopmacher自身の国内外のクライアント業務において競争優位性となっています。

単一障害点なし - このモデルは、8年間にわたるプロジェクト範囲とクライアント需要の大きな変化を、構造的な混乱なく吸収してきました。

"Gradion (旧NFQ

Egypt) とのパートナーシップを通じて、私たちは今日の市場や顧客のニーズに柔軟に対応できる基盤を早期に築きました。多言語対応かつ分散型の組織を構築する必要性は、振り返ってみると計り知れないほどの利点であることが証明され、今日では国内外のクライアントとの協業に役立っています。一部のプロジェクトでは、戦略的に互いを補完し合うことで、パートナーシップをさらに新たなレベルへと引き上げています。"

Manuel Ludvigsen-Diekmann

最高技術責任者

提供サービス

- トップティアの開発者人材の調達と配置
- 24時間365日のクライアントサポート実現
- 長期的なハイブリッドチームの組み込み
- 多言語対応チーム体制の構築

技術スタック

- Eコマースプラットフォーム（Shopwareおよび周辺技術）
- APIおよびインターフェース開発
- アプリケーション管理

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com

