



Casestudy

Thule Group»»

Das Unternehmen

Die Thule Group ist ein 1942 in Schweden gegründeter Hersteller von Transportsystemen für Menschen unterwegs. Getreu dem Motto »Active Life, Simplified.« ermöglicht das internationale Unternehmen aktiven Familien und Outdoor-Fans, ihr Leben on-the-road ganz unkompliziert zu gestalten, damit diese sich auf das Wesentliche konzentrieren können: den Spaß!

Wie eine digitale Plattform zukunftssicherer wurde

Das Problem

Die Thule Group akquirierte über die Zeit eine ganze Reihe weiterer Firmen und Marken und sah sich irgendwann einem Wirrwarr an Webauftritten und lokal organisierten Netzwerken gegenüber. Aus finanziellen, organisatorischen, technischen sowie markenpolitischen Gründen war dies ab einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr sinnvoll und schlichtweg nicht mehr zu überblicken.

Die Aufgabe

Alle weltweit verteilten, digitalen Kanäle sollten zu einer markenstarken und effizient verwaltbaren »One-Brand-Plattform« zusammengefasst werden.

Der Prozess

Der Kunde hatte von Anfang an ganz konkrete, mit externen Beratern erarbeitete Vorstellungen zum Thema Hosting, welche genau laut Briefing umgesetzt wurden. Beim Betrieb der Plattform fiel uns jedoch auf, dass diese so zwar funktionierte, sie aber nicht gegen unvorhergesehenes Userverhalten gerüstet oder den sich ständig wechselnden Anforderungen des Web gewachsen sein würde. Für die Zukunft bedeutete dies womöglich große Probleme bei der Funktion der Seite – ein Desaster für einen Kunden, dessen wichtigstes Sales-Werkzeug das Internet ist!

Auf unsere Initiative hin wurde gemeinsam mit dem Kunden eine in jederlei Hinsicht robuste und mitwachsende Variante erarbeitet und als komplett von uns betreutes Paket mit Hochverfügbarkeit, Skalierung in jede Richtung, tadelloser Performance, Überwachung der Infrastruktur und Beratung der Programmierer zur Verfügung gestellt.

Die Details

Nach fundierter Beratung wurde das bestehende System von uns im laufenden Betrieb zu einer Scale-Out-Plattform umgebaut. Der Vorteil dieser Art von Plattform ist, dass sie jederzeit hochskaliert werden kann, um beispielsweise spontan erhöhte Leistungsanforderungen bei neu geschalteten Marketingkampagnen aufzufangen. Auch Maintenance kann jederzeit vorgenommen werden, ohne den Live-Betrieb zu stören.

Es wurde sehr genau darauf geachtet, dass die Plattform technisch stets einwandfrei funktioniert: beispielsweise wurden mit Hilfe eines CDN (Content Delivery Network) sehr kurze Pageloadzeiten erreicht, so dass Skripte, Bilder und Videos weltweit jederzeit und schnell verfügbar sind.

Die Kundenumgebung läuft auf Basis unserer haus-eigenen ADESTIS Cloud und wurde aus Sicherheits- und Performancegründen auf verschiedene, zertifizierte

Rechenzentren verteilt. Auch wurde ausgeschlossen, dass es jemals einen sogenannten Single Point of Failure geben wird.

Alle geplanten Maßnahmen wurden und werden zuvor durch Tests evaluiert. Dazu unterteilten wir die Plattform in eine Test-, eine Stage- und eine Produktiv-Umgebung. So sind sowohl funktionale als auch Performance-Tests neuer Releases möglich, ohne störenden Einfluss auf die Produktiv-Umgebung zu nehmen.

Das Kundenfeedback

»Für ein Unternehmen ist es immer eine Herausforderung, in diesem Business ganz vorne mit dabei zu sein. Wir verkaufen sehr ansprechende und auch teure Produkte, deshalb ist unsere digitale Plattform so wichtig für unsere Verkaufszahlen und unseren Erfolg. Wir benötigen ein stabiles Kommunikationssystem und dafür brauchen wir stabiles Hosting. Die Hauptaufgabe von ADESTIS ist es, unsere Business Continuity zu gewährleisten.

Manch einer runzelt die Stirn darüber, dass wir als großes, internationales Unternehmen einer eher kleinen Firma aus Deutschland unser wohl wichtigstes Projekt anvertrauen. Aber ADESTIS genießt unser uneingeschränktes Vertrauen – wir lieben ADESTIS! Sie haben eine großartige Arbeitseinstellung kombiniert mit unglaublich großem und fundiertem Wissen und sie sind sehr proaktiv. Was wirklich erstaunlich ist, ist ihre Geschwindigkeit bei absolut

allem! Wenn wir ein Problem haben erfolgt ihre Reaktion quasi sofort. Wir können nachts jederzeit anrufen und das Problem ist meist innerhalb einer Stunde behoben. Sie sind in der Lage, in kürzester Zeit wahre Wunder zu vollbringen und waren schon in vielen Situationen unsere Rettung.«

Tobias Bergström, Director Digital Media, Thule Group

Der Kundenvorteil

Der Kunde kann sich mit seiner »managed« – also komplett von uns betreuten – Gesamtlösung entspannt auf die eigenen Aufgabenfelder konzentrieren und hat keinerlei Aufwand damit, verschiedene Programmierer für unterschiedliche Aufgaben auszuwählen und miteinander zu koordinieren. Als technisches Bindeglied zu den Entwicklern vor Ort können wir beurteilen, ob die Umsetzung dem Kunden auch wirklich

bestmöglich entspricht. Durch die Betreuung von Kunden über einen längeren Zeitraum hinweg, vereinen wir oft exklusives Wissen von mehreren, auch mittlerweile weitergezogenen Mitarbeitern. Nicht selten sind wir dadurch die einzige Konstante eines Unternehmens, was sich schon in vielen Situationen als sehr hilfreich erwiesen hat. Und nicht zuletzt erzeugt ein reibungsloser Zugriff auf alle relevanten

Informationen über den Kunden und seine Produkte eine hohe Glaubwürdigkeit beim Verbraucher.

Fazit

Unser Steckenpferd ist es, unsere Kunden immer auf dem neusten Stand aller technischen Möglichkeiten zu halten um das Maximum an Sicherheit für ihn herauszuholen. Dies ist ein kontinuierlicher und von der Thule Group sehr geschätzter Prozess und so werden wir nun von vornherein eng in die Projektplanung mit einbezogen.

In vielen Bereichen genießen wir sogar eine gewisse Narrenfreiheit, denn der Kunde weiß, dass wir nur Dinge vorschlagen, die sich für ihn auch lohnen. Das gibt uns die Freiheit, genau das zu tun, was wir am besten können: komplexe Sachverhalte so einfach wie möglich zu gestalten und so unseren Kunden bestmöglich von Nutzen zu sein.

»Ich schlafe nachts sehr viel besser, seit wir mit ADESTIS zusammenarbeiten.«

Tobias Bergström, Director Digital Media, Thule Group