

Projekt **Wrap-Up**

Größe

> 2000 Mitarbeiter

Branche

Spielzeug, Möbel

Businessmodell

D2C, B2B

Partner

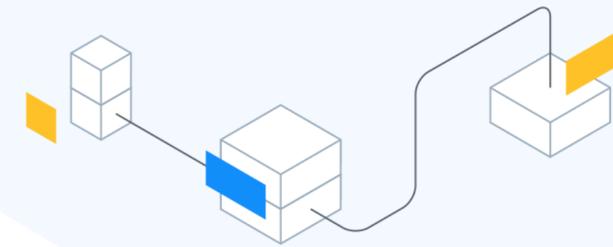
Medienwerft

Der Kunde

HABA entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Produkte für Kinder in den Schwerpunkten Spielzeug, Bildung, Möbel und Familienleben. Das Angebot gliedert sich in die drei Vertriebsbereiche Privatkunden, B2B-Kunden und Reseller. Für diese Bereiche betreibt das Unternehmen eigene Webshops, die technisch auf einer gemeinsamen cloudbasierten E-Commerce-Plattform migriert werden.

Die Herausforderung

Trotz Headless-Architektur, bei der Frontend und Backend getrennt sind und per API-Layer miteinander kommunizieren, war das bestehende E-Commerce-System schwerfällig. Das monolithische Backend des Systems war zum Zeitpunkt der Neuausrichtung zu komplex und „verbaut“, als dass es agil skaliert oder an neue Anforderungen angepasst werden konnte. Die Wartung und Entwicklung war langsam und mit hohem Aufwand und Kosten verbunden.



TL;DR



Herausforderung: Der Betrieb eines monolithischen Shop-Systems ist teuer, Anpassungen und Innovationen sind zeit- und ressourcenaufwändig.



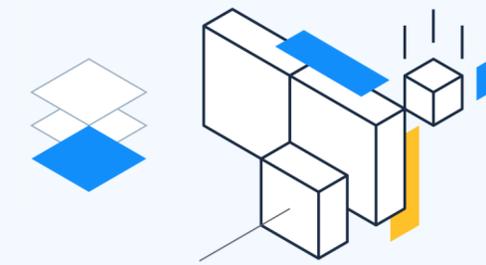
Lösung: Das bestehende System wurde von der Medienwerft schrittweise durch die Emporix ersetzt, das eine flexible Orchestrierung von Technologien ermöglicht.



Ergebnis: Mithilfe der Emporix Commerce Orchestration Platform senkte das Unternehmen seine TCO um bis zu 50 % und stärkte seine Innovationsfähigkeit.



Die Herausforderungen im Überblick



1 Schwache Performance beeinträchtigte Customer Experience und SEO-Ranking

Lange Ladezeiten beeinträchtigten nicht nur die Customer Experience, sondern wirkten sich auch negativ auf das SEO-Ranking (Core Web Vitals) der Shops aus.

Eingeschränkte Bedienbarkeit bei Lastspitzen erhöhte das Risiko, dass NutzerInnen z.B. bei Verkaufsaktionen mit hohem Traffic weniger kauften.

Schlechte Time-to-First-Byte-Werte sorgten für lange Wartezeiten beim Aufrufen der Shops, was das Nutzungserlebnis und das SEO-Ranking negativ beeinflusste.

2 Regelmäßige Versions-Updates kosten Ressourcen und Innovationskraft

Geringes Innovationstempo, da Entwicklungsressourcen für das Testen und Anpassen gebunden wurden, statt den E-Commerce weiterzuentwickeln.

Hoher Ressourcenaufwand für wiederkehrende Updates in den Bereichen Entwicklung und IT führte dazu, dass strategische Projekte ggf. liegen blieben.

Hohe Kosten, wenn z.B. Updates Kompatibilitätsprobleme mit bestehenden Systemen oder Lösungen verursachen und weitere Anpassungen nötig werden.

3 Strategische Neuausrichtung mit Fokus auf B2B-KundInnen

B2B-spezifische Prozesse und Funktionen wie personalisierte Angebote, Preis- und Rabattstrukturen und die Integration von ERP und CRM rückten in den Fokus.

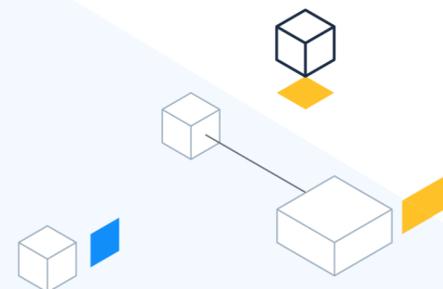
Hybrid Selling, bei dem digitale Self-Service-Angebote mit persönlicher Beratung kombiniert werden, erfordert eine vollständige Integration von Systemen und Daten.

Best-of-Breed-Strategie erfordert die 100 % flexible Orchestrierung spezialisierter Microservices statt starre, monolithische Komplettsysteme.

4 Komplexe Architektur infolge individueller Anpassungen („Custom Code Trap“)

Individueller Code in Systemen, die über Jahre gewachsen und stark modifiziert wurden, macht Updates, Skalierung und Anpassungen aufwändig und risikobehaftet.

Technische Schulden, die sich über Jahre angehäuft haben, verlangsamen den Innovationszyklus und treiben den Entwicklungs- und Wartungsaufwand.



Steigende **Total Cost** of Ownership (TCO)

Regelmäßig notwendige Updates, hoher Aufwand für Wartung und Weiterentwicklung des Systems sowie hohe Lizenzkosten führten zu sehr hohen, laufenden Gesamtbetriebskosten - englisch Total Cost of Ownership (TCO). Diese belasteten die Profitabilität des Systems und von Investitionen und stiegen mit zunehmender Komplexität durch individuelle Modifikationen des Software-Quellcodes im Laufe der Zeit ("Custom Code Trap").

Die wesentlichen Kostentreiber auf einen Blick:



Regelmäßige, aufwändige Versions-Updates



Hoher Aufwand für Wartung und Innovation



Hohe Lizenzkosten für das Altsystem





Der strategische Wendepunkt

Die Lösung

Zukunftssichere E-Commerce-Plattform: Skalierbarkeit und Flexibilität im Fokus

Entscheidend bei der Wahl einer zukunftssicheren E-Commerce-Plattform waren maximale Skalierbarkeit, größtmögliche Flexibilität und ein starker, verlässlicher Integrationspartner. Die neue Lösung sollte in der Lage sein, Lastspitzen dynamisch zu bewältigen und Cloud-Ressourcen automatisch bedarfsorientiert anzupassen. Gleichzeitig war ein schnelles Onboarding des Entwicklerteams essentiell, unterstützt durch eine umfassende Dokumentation und eine intuitive Softwarearchitektur.

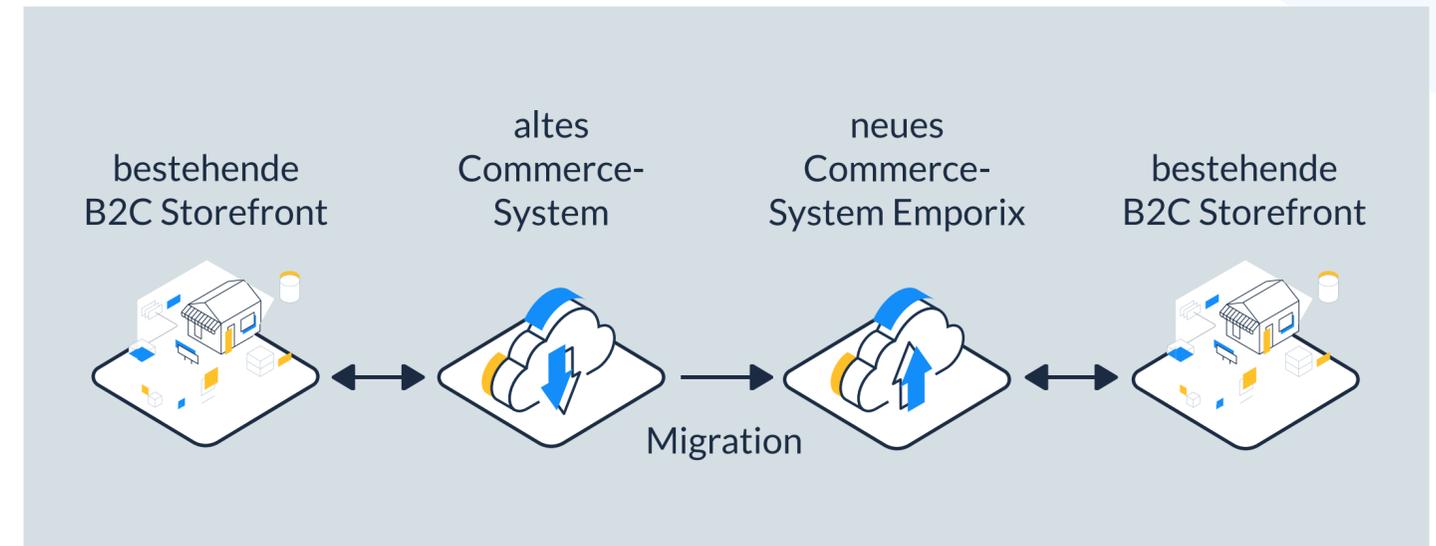
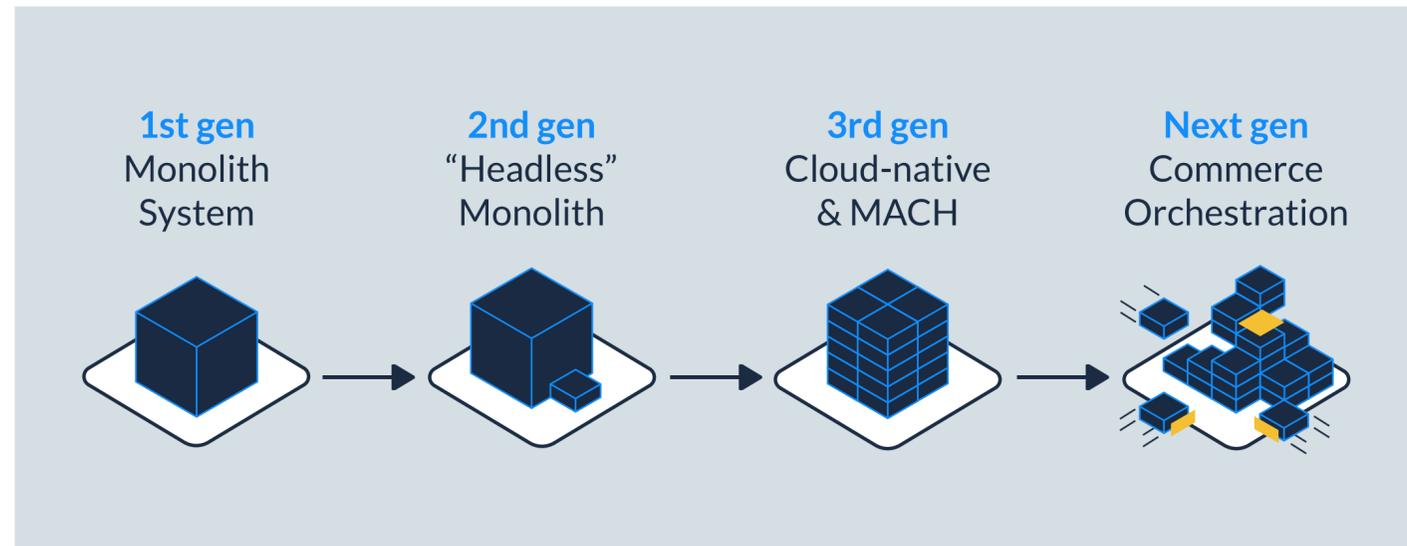
Maximale Anpassbarkeit: Eine Plattform, die mit den Anforderungen wächst

Ein weiteres Kriterium war die einfache Erweiterbarkeit des Datenmodells und die Möglichkeit, funktionale Komponenten flexibel zu ergänzen oder auszutauschen. So sollte sich die neue Plattform flexibel an neue Anforderungen anpassen lassen, um die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit des E-Commerce zu verbessern. Damit einherging die Anforderung, die drei Geschäftsbereiche des Unternehmens in einer einheitlichen Systemumgebung zu konsolidieren, um Synergien optimal zu nutzen.

True Headless Commerce: Nahtlose Integration bestehender Shop-Frontends

Besonderes Augenmerk lag zudem auf der vollständigen Integration der bestehenden Shops, um bewährte Technologien und Prozesse zu erhalten und eine reibungslose Ablösung des Altsystems im laufenden Betrieb zu gewährleisten. Dementsprechend sollte die neue Plattform nicht nur maximale Anpassbarkeit und Skalierbarkeit, sondern auch eine nachhaltige technologische Basis für zukünftiges Wachstum bieten.

Migration zur **Emporix** Commerce Orchestration Plattform



Replatforming: Nahtlose Ablösung des monolithischen Altsystems

Die Migration zur Emporix Commerce Orchestration Plattform wurde mit einem Proof of Concept (PoC) durch die Medienwerft eingeleitet. Innerhalb von nur zwei Wochen konnte ein nahtloses Benutzererlebnis für einen der drei Shops realisiert werden. Dabei wurde Emporix vollständig in die bestehende Systemlandschaft integriert. Die schrittweise Ablösung des alten und Einführung des neuen Systems half nach dem Strangler-Fig-Pattern-Prinzip half, Unterbrechungen des Betriebs zu vermeiden, und ermöglichte eine schnelle Wertschöpfung.

MACH-Architektur und Orchestration für zukunfts-sicheren E-Commerce

Die bestehenden Shop-Frontends wurden durch die Medienwerft entkoppelt und in eine moderne Headless-Architektur überführt. Darüber hinaus schuf das Team gemeinsam mit Emporix eine hochflexible MACH-Architektur (Microservices, API-first, Cloud-native, Headless), die nach dem Best-of-Breed-Prinzip aufgebaut ist und sich flexibel erweitern und skalieren lässt. Gleichzeitig wurde mit der Orchestration Engine (OE) von Emporix auch die technologische Basis für die effiziente Orchestrierung von Geschäftsprozessen gelegt.

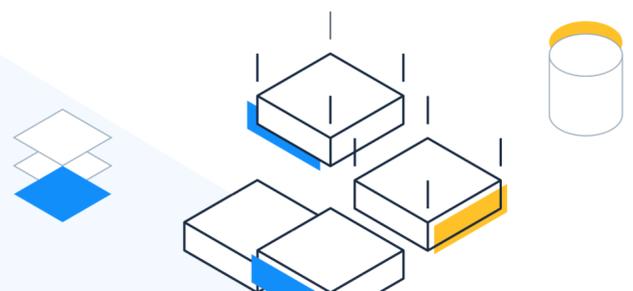
Das **Ergebnis**

Plattformwechsel ohne Downtime: True Headless & Composability mit Emporix

Dank der nahtlosen Ablösung des Altsystems im Hintergrund per Strangler Fig Pattern konnte der Übergang ohne Unterbrechung des laufenden Betriebs realisiert werden. Im Ergebnis verfügt das Unternehmen heute über ein hochperformantes und flexibles System, das den Anforderungen an „True Headless“ und „True Composability“ vollkommen entspricht. Auf Basis von Emporix entstand eine agile, kosteneffiziente und zukunftssichere E-Commerce-Plattform, die eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit gewährleistet.

Die Migration aller Vertriebsbereiche aus B2C und B2B wurde in kurzer Zeit erfolgreich abgeschlossen – die Anbindung von Resellers wird zeitnah folgen. Durch die geschaffene technische Basis können Synergien zwischen B2C und B2B optimal genutzt werden, während die MACH-basierte Emporix Plattform maximale Flexibilität und Skalierbarkeit bietet. Die Orchestrierung nach dem Best-of-Breed-Prinzip stellt sicher, dass die besten Lösungen für jeden Anwendungsfall jederzeit integriert werden können.

Die Ablösung des Altsystems erfolgte reibungslos und ohne Downtimes, da durch den schrittweisen Rückbau und Ersatz nach dem Strangler-Fig-Pattern-Prinzip harte Cut-overs vermieden wurden. Durch diese iterative Migration konnte der Betrieb jederzeit aufrechterhalten werden, was ein nahtloses Benutzererlebnis in den Shops sicherstellte. Nach nur vier Monaten wurde das Ziel des Minimal Viable Product (MVP) erreicht – ein wichtiger Meilenstein für eine zukunftssichere, anpassungsfähige Commerce-Plattform.



Das Ergebnis

Kosten mit Emporix dauerhaft gesenkt

Die Entscheidung für ein Replatforming zu Emporix anstelle eines Upgrades des bestehenden monolithischen Systems hat sich als wirtschaftlich vorteilhaft erwiesen. Eine detaillierte Analyse zeigt, dass sowohl die Migrationskosten als auch die langfristigen Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO) mit Emporix signifikant reduziert werden konnten.

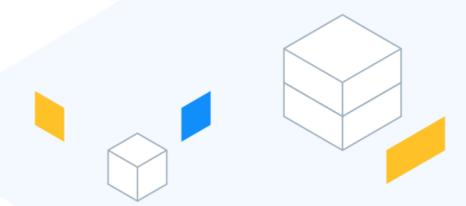
Ein wesentlicher Vorteil liegt in der Microservices-Architektur von Emporix, die im Gegensatz zu monolithischen Systemen eine hohe Modularität und Flexibilität bietet. Durch die Entkopplung einzelner Services entstehen geringere Abhängigkeiten, was die Weiterentwicklung und Wartung erheblich vereinfacht und beschleunigt.

Gleichzeitig entfallen die sonst üblichen, kostspieligen und aufwendigen Versions-Upgrades, da in einer MACH-Architektur (Microservices, API-first, Cloud-native, Headless) kontinuierliche Verbesserungen und neue Funktionen nahtlos integriert werden können – ohne disruptive Systemupdates oder kostenintensive Migrationsprojekte.

TCO-Szenario: im ersten Jahr Parallelbetrieb der alten Lösung und Entwicklung des neuen Systems.



Break-even bereits im zweiten Jahr erreicht



Bereiche mit den größten Einsparpotenzialen:



Lizenzkosten: Durch den Wechsel zu Emporix konnten die Lizenzkosten für das Shopsystem und das Hosting um fast die Hälfte reduziert werden. Betrachtet man alle Lizenzen inklusive Hosting und Umsysteme, beträgt die Einsparung sogar 74 %.



Wartung und Weiterentwicklung: Die modulare Architektur ermöglicht gezielte Weiterentwicklungen mit reduziertem Entwicklungsaufwand. Dies führt zu einer stetig wachsenden Kostenersparnis, die von 23 % im zweiten Jahr auf bis zu 37 % im fünften Jahr steigt.



Verzicht auf Versions-Updates: Während in klassischen monolithischen Systemen regelmäßige Updates hohe Kosten verursachen und oft manuelle Anpassungen erforderlich sind, entfällt dieser Kostenblock bei Emporix vollständig. Neue Funktionen und Verbesserungen werden sukzessive integriert, ohne dass der Betrieb gestört oder zusätzliche Aufwände entstehen.

Berechnete Einsparungen über 5 Jahre:

Einsparungen	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
Lizenz Shopsystem inkl. Hosting	48%	48%	48%	48%
Lizenzen gesamt, inkl. Hosting und Umsysteme	74%	74%	74%	74%
Upgrades und Weiterentwicklung	23%	28%	23%	37%
Einsparungen Gesamt	43%	45%	47%	49%



Get in touch

Emporix ist eine Commerce Plattform der nächsten Generation, die entwickelt wurde, um komplexe, prozessgetriebene Anforderungen für B2B- und anspruchsvolle B2C-Unternehmen zu orchestrieren und zu automatisieren. Das Herzstück der Commerce Orchestration Plattform ist die AI-gestützte Orchestration Engine - ein No-Code-Layer, der die Prozessebene vom Rest der Architektur entkoppelt, ähnlich dem Headless-Prinzip im Frontend. Marken wie HABA und TRADIUM setzen auf Emporix, das nahtlos mit mehr als 1.700 Enterprise Systemen integriert ist und eine schnelle Time-to-Value bei minimalen Störungen liefert.



Contact Us

 www.emporix.com

 info@emporix.com

 [emporix](https://www.linkedin.com/company/emporix)

EMPORIX