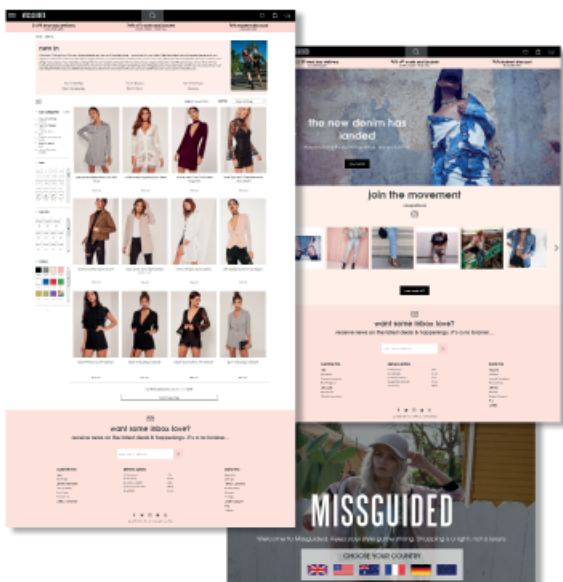




Missguided auf schnellerem Wachstumskurs mit AWS und Claranet

Missguided

Missguided ist eine Multi-Channel-Marke für schnelle Mode, die sich an weibliche Käuferinnen zwischen 16 und 25 Jahren richtet. Die Firma mit einem Umsatz in dreistelliger Millionenhöhe wurde 2008 von Nitin Passi gegründet, der heute noch 100-Prozent-Eigentümer ist. Dem schnellen Wachstum in Großbritannien folgte die Expansion nach Australien, Frankreich, USA, Deutschland und Spanien. Als langfristiges Ziel möchte das erfolgreiche mittelständische Unternehmen zu einer globalen Modemarke werden.



Flexible IT als Muss

Missguided hat sein rasches Wachstum mit einer Strategie erzielt, die auf Geschwindigkeit und Beweglichkeit fußt. Das Zielpublikum interessiert sich für die neuesten Modetrends und trifft spontane Kaufentscheidungen, so dass die meisten Online-Bestellungen mit Lieferung am nächsten Tag erfolgen. Der Erfolg von Missguided gründet darauf, dass viele topaktuelle Styles angeboten werden können – jeden Monat erfolgt ein Sortimentswechsel von etwa 25 Prozent der Waren – und den Kundinnen ein schnelles und reibungsloses Einkaufserlebnis geboten wird.

Als Missguided am 19. Juli 2016 eine Kollektion in Zusammenarbeit mit der Mode- und Beauty-Größe Carli Bybel lancierte, erlebte die Website innerhalb von vier Minuten einen Ansturm, der das 47-fache der normalen Lastspitzen betrug. Dem war sie nicht gewachsen. Missguided hatte dies vorhergesehen und ein System zur Prioritätensetzung aktiviert, wodurch der Besucherverkehr auf 20 Prozent begrenzt wurde, so dass die Site nicht zusammenbrach. Dies ging jedoch zu Lasten der Kundenzufriedenheit.

Als Missguided sich an Claranet wandte, arbeitete das Handelsunternehmen mit einem Provider zusammen, der ein traditionelles Hostingmodell mit einem einzigen Rechenzentrum einsetzte. Dies passte nicht mehr zu den ehrgeizigen Zukunftsplänen mit globalem Wachstum: Missguided benötigte eine skalierbare und flexible Infrastruktur, die mitwächst und einen plötzlichen Anstieg von Besucherverkehr und Online-Bestellungen problemlos bewältigen kann.



Verwendete Services:

- AWS Consulting
- AWS Managed Services

Missguided auf schnellerem Wachstumskurs mit AWS und Claranet

Die Lösung: AWS und Claranet

John Allen, CTO bei Missguided: „Wir erkannten, dass eine bei AWS gehostete Cloud-Lösung unsere Anforderungen in Bezug auf Belastbarkeit, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit erfüllen würde. AWS empfahl uns, mit Claranet zu sprechen, einem AWS Premier Partner, der ähnliche Umstellungen auf derselben Technologieplattform, darunter auch auf Magento, begleitet hatte. Uns war schnell bewusst, dass viel für Claranet sprach. Dieser Partner konnte über viele interessante Fallstudien aus der realen Welt berichten, die ein klares Verständnis der Plattform unter Beweis stellten. Sie verfügten auch über das notwendige spezifische Fachwissen und Kompetenz sowie das Verständnis dafür, was ein Unternehmen wie unseres braucht, um erfolgreich zu sein.“

Zunächst wollte das Team bei Missguided die Umstellung innerhalb von zwölf Wochen bewerkstelligen, doch aufgrund von wichtigen Events im Zuge der Produkteinführung musste alles viel schneller gehen. Claranet schaffte es, die Migration in der Hälfte der Zeit abzuschließen, wobei innerhalb von sechs Wochen ungefähr 170 Server auf AWS migriert wurden und das ganze System auf eine völlig andere Architektur umgestellt wurde. Auch ein neues Disaster Recovery System für die Wiederherstellung im Notfall wurde eingeführt.

Als das Team bei Claranet an einem Donnerstag nachts um ein Uhr den sprichwörtlichen Schalter umlegte, waren zuvor alle notwendigen Vorkehrungen getroffen worden, um etwaige potentielle Vorfälle schnell und effektiv beseitigen zu können. Das Supportsystem von Claranet überwacht die Speichernutzung, CPU-Nutzung und andere relevante Metriken kontinuierlich. Sollten diese Metriken einen bestimmten Wert erreichen, würde das System automatisch einen Vorfall melden.

Migrationserfolg

Nach dem Ausverkauf der ersten Lancierung beschlossen Carli Bybel und Missguided, ihre gemeinsame Kollektion ein weiteres Mal auf den Markt zu bringen. Der komplette Prozess wurde am 25. August auf dem neuen AWS-System wiederholt und führte zu einem nahezu identischen Anstieg des Besucherverkehrs (rund 45 Mal mehr als die normale Spitzenbelastung). Diesmal war jedoch das System in der Lage, jede einzelne Bestellung anzunehmen; es wurde nicht notwendig, das Warteschlangensystem einzusetzen oder die Bearbeitung der Bestellungen zu verzögern. Innerhalb weniger Minuten war dem Missguided-Team klar, dass das neue System stabil lief und alle Herausforderungen meistern konnte. „Die einzige Unsicherheit in dem Moment bestand darin, ob wir genug Produkte haben würden, um die Bestellungen zu

liefern – und das ist ein Problem, das wir gerne haben,“ schmunzelt Allen.

Die Migration auf AWS hat es Missguided zudem ermöglicht, auf die Datenbankengine Amazon Aurora umzustellen, wodurch der maximale Datenbankdurchsatz von zwei Millionen Transaktionen pro Minute auf weit mehr als fünf Millionen erhöht werden konnte. Dies hat sich direkt auf die Umsatzerlöse ausgewirkt, da so alle Online-Bestellungen ausnahmslos auch während der kritischen Zeiten mit hohem Besucheraufkommen angenommen werden konnten.

“ **Die Zusammenarbeit mit Claranet hat unser Unternehmen wirklich vorwärts gebracht und uns den Weg zu viel größeren Zielen in der Zukunft gebahnt.** ”

John Allen
CTO bei **Missguided**

Allen dazu: „Es war beeindruckend, mit welchem Einsatz Claranet seine Experten vor Ort hatte, um unsere Bedürfnisse zu verstehen und das Gelingen des Migrationsprozesses sicherzustellen. Ich habe über die Jahre eine ganze Reihe solcher Migrationen mitgemacht, etwa 14 an der Zahl, und auch wenn es Schwierigkeiten gab, so war dies definitiv die reibungsloseste Umstellung eines Rechenzentrums, an der ich bisher beteiligt war. Die Arbeit, die sie geleistet haben, um uns eine skalierbare Plattform zur Verfügung zu stellen, hat sich direkt auf den Fokus des Teams bei Missguided ausgewirkt. Ich habe jetzt die Zeit, mich auf umfassendere strategische Geschäftsprojekte zu konzentrieren, und muss nicht mehr darüber nachdenken, wie der Websitebetrieb bei der Einführung einer neuen Kollektion aufrecht erhalten werden kann.“

„Als Ergebnis der erfolgreichen Umstellung haben wir mit der Hilfe von Claranet bereits damit begonnen, neue Handelsplattformen und Back-Office-Systeme in AWS zu implementieren. Eine Vergrößerung mit Einsatz neuer Server dauerte früher zwischen vier und sechs Wochen. Dies können wir nun buchstäblich in Sekundenschnelle schaffen. Claranet konnte uns auf diese Reise mitnehmen und uns mit sehr viel Erfahrung auf diesem Gebiet zur Seite stehen. Wir haben nun einen Punkt erreicht, an dem wir die strategische Entscheidung getroffen haben, möglichst viel auf die AWS-Plattform zu stellen, eines Tages vorzugsweise alles, und Claranet unterstützt uns dabei weiterhin.“