

KWS SAAT: 2 Projekte, 3 Agenturen, 1 Erfolg

2 Projekte in einem. 3 Agenturen, 1 Kunde, viele verschiedene Technologien. 30 Entwickler, 5 Projektleiter und eine echt sportliche Deadline. Diese Zutaten ergeben potentiell eine explosive Mischung, wie jeder mit Projekterfahrung weiß. Aber nicht in diesem Projekt. In diesem Projekt lief zwar nicht alles glatt, aber das allermeiste rund.

✓ im Zeitplan ✓ im Budget ✓ im Scope

”

Vielen Dank an Comspace für die technische Realisierung der Anforderungen, die Unterstützung bei allen technischen Fragen, die im Rahmen der genannten Projekte aufgetreten sind und für Eure starken Software-Entwickler!! (...)“

- Nils Busse, Projektleiter, KWS Saat

Hintergrund

KWS SAAT ist der viertgrößte Saatguthersteller – weltweit. Die knapp 5.000 Mitarbeiter sind in 70 Ländern aktiv. Die digitale Sphäre ist seit Jahren Schwerpunkt der Kundenbindungs-Maßnahmen des Unternehmens aus dem niedersächsischen Einbeck. Zentraler Teil der Webseite kws.de ist die Beratungsplattform „KWS CULTIVENT“. Hier finden Landwirte kostenlose Tools für ihre Arbeit neben und auf dem Acker; Stichwort „Smart Farming“. Über eine Ausschreibung suchte KWS 2016 nach einem neuen Dienstleister für den Relaunch der Webseite. Dieser sollte auf der Basis eines aktuellen Content Management-Systems erfolgen – die bisherige Lösung war veraltet. Die Plattform KWS CULTIVENT sollte von Grund auf neu entwickelt werden, um reibungslos mit dem neuen CMS kommunizieren zu können. Die Berater von Sutsche waren für die CMS-Auswahl und Konzeption zuständig und empfahlen den Einsatz der FirstSpirit Digital Experience Platform des Dortmunder Software-Unternehmens e-Spirit.

Mit der Implementierung des FirstSpirit CMS profitieren die Redakteure von der komfortablen Usability des Redaktionssystems. Die webbasierte Benutzeroberfläche ermöglicht den Redakteuren das schnelle und effiziente Erstellen und Pflegen von Inhalten. Änderungen sind sofort sichtbar und die erstellten Seiten können auf diese Weise durch die Brille des Endnutzers betrachtet werden. Durch die Erzeugung statischer Inhalte kann FirstSpirit sehr schnell Seiten an den Nutzer ausliefern – ein wichtiges UX-Signal für den Nutzer und für Google in Sachen SEO. Durch den Best-of-Breed-Ansatz ist FirstSpirit sehr offen für die Integration von anderen Lösungen. Die Anwendungen können durch Schnittstellen einfach integriert werden und so kann je nach Bedarf die passende Gesamtlösung entwickelt werden.



Für KWS waren die stärksten Argumente für FirstSpirit

- die Usability für die Redakteure,
- die Zukunftsfähigkeit des Systems
- die Unabhängigkeit von Dienstleistern durch die große Verbreitung
- und der Best-of-Breed-Ansatz mit seiner Erweiterbarkeit

comspace bekam als FirstSpirit Advanced-Partner den Zuschlag für die technische Umsetzung. Die Erfahrung aus vielen Jahren FirstSpirit-Entwicklung sowie drei zertifizierten QAP-Projekten (Quality Approved Project) überzeugten hier. Die Agentur chilli mind aus Kassel wurde für die Webseitenkonzeption und die grafischen Arbeiten ausgewählt.

- Erfahrung zählt

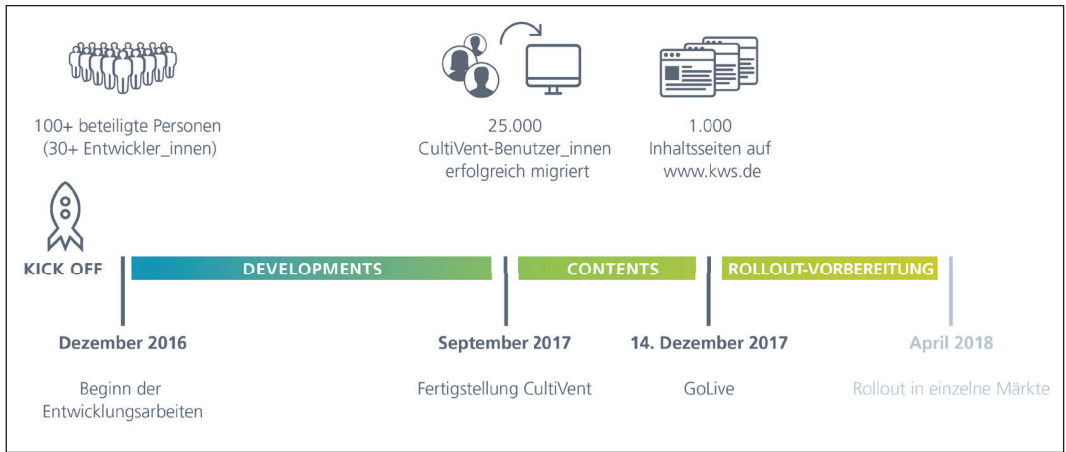
Die Aufgabe

Gemeinsam wurde im Frühjahr 2017 ein festes Paket an Funktionen geschnürt, das am 14. Dezember 2017 live gehen sollte – ein ambitioniertes Ziel. Statt der 1:1-Übernahme von KWS CULTIVENT in FirstSpirit sollten viele Tools verändert und verschlankt werden. Zentral waren für KWS die Schnittstellen zwischen den Tools, zum CRM-System sowie die Möglichkeit zur späteren Anbindung der Digital Asset Management-Lösung CELUM, die Ende 2017 eingeführt wurde. comspace ist CELUM-Partner und entwickelt seit 2016 einen Konnektor für CELUM, der auch als eigenständiges Produkt über den CELUM Marketplace vertrieben wird.

- Straffer Zeitplan
- Viele Schnittstellen

Umsetzung

Projektkennzahlen



Auf Seiten von comspace wurden für die parallele Entwicklung von Webseite und KWS CULTIVENT zeitweise über 30 Entwickler und 5 Projektleiter für das Projekt eingesetzt, um den sportlichen Zeitplan umzusetzen. Hierzu wurde teamübergreifend gearbeitet, was besondere Herausforderungen in der Projektarbeit mit sich brachte. Die Zusammenarbeit aller Dienstleister – chilli mind, Sutsche, comspace – verlief reibungslos, was sicher einer der Gründe für ein Halten der Deadline war.

- Team- und agentur-übergreifende Arbeit



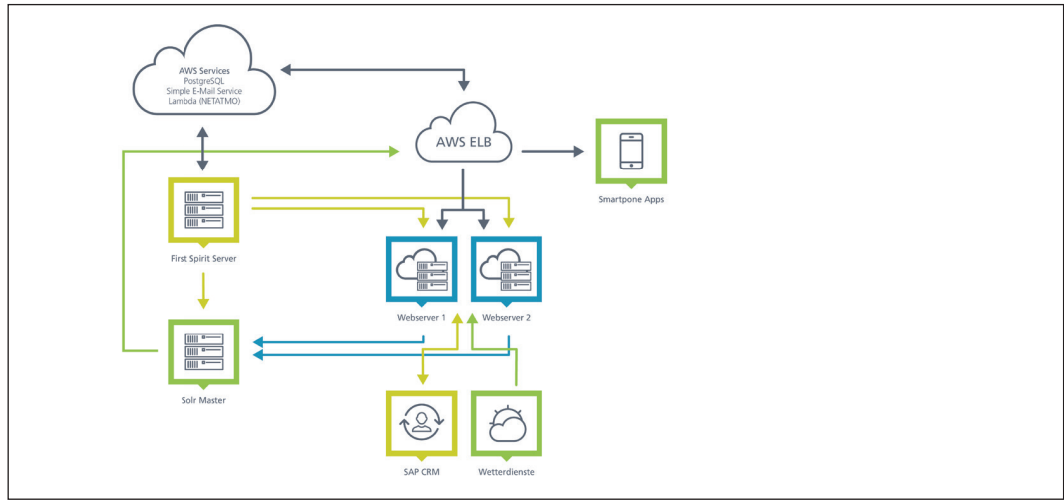
Infrastruktur: Ab in die Cloud

Die ursprünglich on Premises gehostete Web-Infrastruktur wurde komplett zu AWS von Amazon umgezogen. Parallel wurde die Datenbank von einem MSSQL-Cluster auf PostgreSQL in die Cloud migriert.

- On Premises → AWS

Dort wurde eine Entwicklungsumgebung mit Web- und CMS-Server eingerichtet. Die Produktivumgebung besteht aus

Achitektur – PROD Umgebung



- 2 Webservern
- AWS Loadbalancer (ELB)
- CMS-Server
- SOLR Master für die Suche
- Datenbanken als AWS Services

und kann natürlich nach Bedarf skaliert werden.

Beratungs-Plattform KWS CULTIVENT

Neben dem eher klassischen Relaunch-Projekt kws.de hatte die Entwicklung von KWS CULTIVENT naturgemäß eine Sonderrolle. Die Plattform vereint momentan 24 einzelne Tools, aber es sind jederzeit weitere Tools in der Pipeline. Die Landwirte können Blätter ihrer Rübenpflanzen mit dem Smartphone fotografieren und herausfinden, welcher Schädling das Blatt zerfrisst. Sie können den Ertrag ihrer Biogas-Anlage berechnen oder den Aufgang der Maissaat prognostizieren lassen. Die Weiterentwicklung folgt gewissermaßen den Sä- und Reifezeiten der Früchte – das satellitengestützte Tool für die Prognose der Maisernte ist bereits live.

- 24 Tools inkl. Schnittstellen
- Zentrale Module von comspace

Nicht alle Tools im KWS CULTIVENT wurden und werden von comspace entwickelt, auch Spezialisten für Karten- oder Wetterdaten sind für einzelne Tools verantwortlich. Für alle Tools wurde von comspace jedoch ein Login-Modul entwickelt; alle Login- und Registrierungs-Prozesse sowie die Benutzerdatenver-





waltung der Tools (auch aus den iOS- oder Android-Apps) laufen darüber ab. Ein weiteres „Meta-Tool“ von comspace ist der Rechnerbaukasten, mit dem die Redakteure von KWS schnell neue rechnerbasierte Tools entwickeln können.

Schnittstellen & Testing

Viele der Tools kommunizieren direkt mit dem CRM-System von SAP. Zu dieser Anwendung musste eine Schnittstelle geschaffen werden, die von allen Tools eingesetzt werden kann. Da einige der Tools auf Wetter- oder Kartendaten zugreifen müssen, wurden auch hierfür Schnittstellen entwickelt; unter anderem für den Deutschen Wetter Dienst (DWD) oder Wetter online. Außerdem greifen die Tools auf die von KWS selbstentwickelte Produktdatenbank zu, die auch eingebunden wurde.

Kurz vor Abschluss der Entwicklungsarbeiten wurde ein umfangreiches Testing durchgeführt. Hierzu wurde auf Testbirds als Dienstleister gesetzt. Testbirds bietet Crowdfunding an, so konnte in sehr kurzer Zeit mit sehr vielen Augen getestet werden. Die so gefundenen Problemchen – mehr waren es zum Glück nicht – sind dann in die erste Version integriert worden oder in das Backlog übernommen worden.

Im Herbst 2017 konnte dann mit der Migration des Contents begonnen werden. Den Löwenanteil der Arbeit übernahmen dabei die KWS-Redakteure mit Unterstützung von chilli mind und Sutsche. In sehr kurzer Zeit wurden etwa 1.000 Subseiten migriert, so dass dem Launch am 14.12.2017 nichts mehr im Wege stand.

- Schnittstellen en masse
- Crowdfunding
- Umfangreiche Contentmigration

Ergebnis

Betreff: Projekterfolg „Relaunch der neuen KWS-Webseite“ – Danke

Das war der Betreff der Mail, die uns kurz nach dem Relaunch von KWS-Projektleiter Nils Busse erreichte. Weil dieses authentische „Danke“ Bände spricht, können Sie Auszüge hier lesen.

”

Liebe Kollegen und Kolleginnen,
nach dem überwältigendem, sehr positiven Feedback der letzten Tage bleibt es nun an mir „Danke“ zu sagen. (...) Vielen Dank an Chillimind und Sutsche für die ausgezeichnete Vorarbeit, die Konzeption und für die maßgebliche redaktionelle Leistung – 1000 Inhalts-Seiten in wenigen Wochen – Hut ab.

Vielen Dank an Comspace für die technische Realisierung der Anforderungen, die Unterstützung bei allen technischen Fragen, die im Rahmen der genannten Projekte aufgenommen sind und für Eure starken Software-Entwickler!! (...)

Mein ganz spezieller Dank geht an dieser Stelle an Daniel Blomeyer von der Firma Comspace, der einfach einen Wahnsinns-Job gemacht hat. Seine sehr hohe Kompetenz in allen technischen Bereichen und seine Gesamtübersicht über die vielen Themen haben mir ungemein dabei geholfen den Überblick zu behalten und die Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Danke Daniel. (...)

Nils Busse, KWS-Projektleiter



Neue Pläne für 2018ff

Diesen Spirit hat das Projekt in das neue Jahr mitgebracht. Es wurden neue Tools entwickelt und weitere werden folgen. Das Digital Asset Management-System CELUM wurde mit Unterstützung von comspace implementiert. Zur Zeit läuft die Anbindung an das FirstSpirit über den Konnektor von comspace, „CELUM FirstSpirit Connect“.

- Anbindung CELUM
- CRM-Migration zu Salesforce
- Sukzessiver internationaler Rollout

KWS hat sich bereits vor dem Projekt für eine Umstellung der CRM-Lösung entschieden. Mitte 2018 wurde dann auf Salesforce CRM umgestellt, was Anpassungen im Webprojekt zur Folge hatte. Die Schnittstellen zum SAP CRM waren extra so gestaltet worden, dass die Umstellung zu Salesforce so einfach und glatt wie möglich ablaufen konnte.

Beherrschendes Thema 2018 ist aber der internationale Rollout der Webseite und die Internationalisierung von KWS CULTIVENT-Tools. Das Web-Projekt ist mittlerweile bei dem vierten Release angelangt. Auf der Internationalisierungs-Roadmap finden sich 12 Länder und die .com-Version. Zum Ende 2018 sind dann die wichtigsten europäischen Länder versorgt.

Über KWS SAAT

KWS ist eines der führenden Pflanzenzüchtungsunternehmen weltweit. 4.950 Mitarbeiter in 70 Ländern erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2016/2017 einen Umsatz von 1.080 Mio. Euro und erzielten dabei ein Ergebnis von 132 Mio. Euro vor Zinsen und Steuern (EBIT). Seit mehr als 160 Jahren wird KWS als familiengeprägtes Unternehmen eigenständig und unabhängig geführt. Schwerpunkte sind die Pflanzenzüchtung und die Produktion sowie der Verkauf von Mais-, Zuckerrüben-, Getreide-, Raps- und Sonnenblumensaatgut. KWS setzt modernste Methoden der Pflanzenzüchtung ein, um Erträge sowie Resistenzen gegen Krankheiten, Schädlinge und abiotischen Stress weiter zu verbessern. Um dieses Ziel zu realisieren, investierte das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr 190 Mio. Euro und damit 17 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Weitere Informationen: www.kws.de.

Über comspace

comspace entwickelt digitale Lösungen für anspruchsvolle Projektanforderungen – mit hoher technischer Kompetenz, kontinuierlich geschulten Experten und großer Leidenschaft für das Online-Business. Dabei setzt die Digitalagentur auf führende Content Management-, E-Commerce- und Digital Asset Management-Systeme. Als einer der Top 100 Internetdienstleister in Deutschland sorgt comspace zuverlässig für die individuelle Implementierung und Integration von CMS-Projekten und schafft Schnittstellen zu Drittsystemen. Zu den langjährigen Kunden zählen u. a. die Dornbracht GmbH & Co. KG, Krones AG, Otto Bock HealthCare GmbH und Xella International GmbH.