



A SUCCESS STORY

Die Braut in der Cloud

Warum die Hochzeitsplattform KR UU.com auf radikale Einfachheit in der Cloud setzt



Europas führender Fotoboxvermieter bricht bei der Wahl seiner Cloud-Infrastruktur mit einem Start-up-Klischee: Für KRUU.com sind Hyperscaler nicht die erste Wahl. Statt auf großen Funktionsumfang setzt das dreißigköpfige Team zusammen mit seinem IT-Operations-Partner We Manage auf radikale Einfachheit in der Public Cloud.



Das Ziel

Bei 50 Prozent Wachstum jedes Jahr soll die Cloud das Kernteam von KRUU.com effektiv von Infrastrukturaufgaben entlasten. Nutzerfreundlichkeit und ein hoher Automationsgrad sind wichtiger als ausgefallene Technik. Zugleich wollen die Gründer mit einem Blick sehen, was ihre Cloud im vergangenen Monat gekostet hat und warum.



Herausforderungen

Cloud-Dienste von Standard-Hostern sind für diese Anforderungen zu unflexibel. Es fehlt an Möglichkeiten, den Bezug von IT-Ressourcen automatisch anzupassen. Die Plattformen der Hyperscaler wiederum bieten zwar die gewünschte Flexibilität, aber ihre Bedienung ist viel zu kompliziert und die monatlichen Kosten kaum durchschaubar.



Die Lösung

Bei gridscale hat KRUU.com die Public Cloud gefunden, die mit dem Erfolg wächst und trotzdem beherrschbar bleibt. Die neue Infrastruktur atmet jetzt mit dem Saisongeschäft und stellt nur die tatsächlich abgerufene Leistung in Rechnung. Die Infrastrukturkosten sind dabei ebenso transparent wie die Nutzerführung.

>> Ausgangslage & Zielsetzung

»Die Leute wollen keinen Viertelzoll-Bohrer kaufen. Sie wollen ein Viertelzoll-Loch!« So erklärte der deutsch-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Theodore Levitt seinen Studenten an der Harvard Business School, warum Kunden nicht bloß Produkte kaufen, sondern gute Problemlösungen. Innovationen wie die Fotobox von KRUU.com entstehen, wenn findige Unternehmen ein Kundenproblem besser verstehen und lösen als alle bisherigen Anbieter.



Eine solche Marktlücke entdeckten die drei Gründer Jochen Dolderer, Oliver Grünberg und Philipp Schreiber 2016: Sie erkannten, dass sich Hochzeitspaare mehr als ein paar Schnappschüsse vom wichtigsten Fest ihres Lebens wünschen. Sie möchten die Bilder selbst zum Happening machen. Aber Hochzeiten zu planen ist schon stressig genug. Umso glücklicher sind Kunden, wenn sie unvergessliche Erlebnisse mit ihren Gästen einfach per Mausclick im Internet bestellen können. KRUU.com war der erste Anbieter in Europa, der das so einfach machte wie niemand sonst.

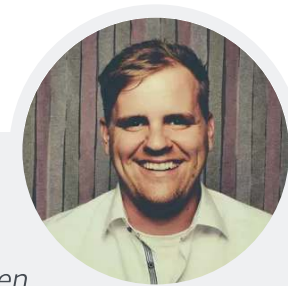
Reibungsloses Kundenerlebnis als Erfolgsgeheimnis

Die Start-up-Unternehmer rüsteten ihre Fotobox nicht nur mit Spiegelreflex-Kamera und schnellem Fotodrucker aus. Für ihre Kunden räumten sie alle Hindernisse aus dem Weg und perfektionierten die Abläufe von der Online-Bestellung, über die bequeme Rücksendung bis zum automatischen Upload der Fotos auf die digitale Hochzeitsplattform. Schnell entwickelte sich das Team von KRUU.com zu Hochzeitsexperten, die ihre Kunden auch bei der Suche nach einer Location oder einem DJ unterstützen. Ein eigenes Onlinemagazin versorgt alle, die sich trauen, mit jeder Menge Hintergrundinformationen. Heute ist die Fotobox Verkaufsschlager und Wachstumstreiber des jungen Unternehmens, das seine Innovation bereits an knapp 100.000 Kundinnen und Kunden in Europa verliehen hat.

»Im Cloud-Dashboard von gridscale haben wir uns sofort zurechtgefunden, dafür muss man kein Cloud-Spezialist sein.«

– **Philipp Schreiber**, Mitgründer,
Softwareentwicklung und Marketing bei KRUU.com

»Die Wünsche unserer Kunden haben unsere Agentur zu einem IT-Unternehmen mit großem Hardware-Anteil gemacht«, sagt Philipp Schreiber, Mitgründer und zuständig für Softwareentwicklung und Marketing bei KRUU.com. Doch mit dem Erfolg wuchs der technische Aufwand, den eigenen Kunden weiterhin ein reibungsloses Produkterlebnis zu bieten.



Wir benötigen weder umständliche Workarounds noch Reserven für Spitzenlasten. Jetzt haben wir S3-Storage, den wir einfach nach Konsum bezahlen, das skaliert optimal mit unserem Geschäftsmodell.

– Philipp Schreiber

Der Preis der Größe

Inzwischen verleiht KRUU.com jede Woche mehrere Hundert Fotoboxen. Die meiste Arbeit macht nach Rücksendung der Boxen das Übertragen der Hochzeitsfotos auf die Onlineplattform von KRUU.com. Dort bleiben die Bilder sechs Monate gespeichert, das gibt Kunden genug Zeit, ihre Fotos herunterzuladen und mit Freunden zu teilen. Zur Hauptsaison zwischen Mai und September wächst der Storage-Bedarf des Unternehmens sprunghaft an. »Entscheidend ist, dass wir sowohl den Foto-Upload als auch das Skalieren der Storage-Kapazität weitgehend automatisieren, damit unsere Kunden zeitnah und flott auf ihre Bilder zugreifen können«, so Philipp Schreiber.

Andreas Lehr, Inhaber des IT-Dienstleisters We Manage, kennt sich mit solchen Hochlast-Szenarien aus. Sein Team unterstützt KRUU.com bei Betrieb und Optimierung der IT-Infrastruktur. Ab einem bestimmten Punkt erwiesen sich die Storage-Dienste des bisherigen Hosting-Anbieters als zu unflexibel. »Wir wären gezwungen gewesen, eine eigene Logik zu programmieren, die die Fotos nach Ablaufdatum auf immer neue Storage-Instanzen verteilt«, erklärt Lehr. Dieser Mechanismus hätte einen irrwitzigen Aufwand und ständiges manuelles Nachsteuern bedeutet, so Lehr. KRUU.com musste schließlich sein Storage-Management auf Lastspitzen optimieren: »Je stärker wir wuchsen und je mehr Speicherplatz

wir in der sommerlichen Hauptsaison beanspruchten, desto mehr Storage-Einheiten blieben im Winter ungenutzt«, ergänzt KRUU-Mitgründer Philipp Schreiber.

Public Clouds der Hyperscaler keine Alternative

Die US-Hyperscaler bieten zwar die nötige Flexibilität. Trotzdem sehen Philipp Schreiber und Andreas Lehr in den großen Public Clouds keine Alternative. »Der Funktionsumfang ist einfach überwältigend und die Bedienung viel zu kompliziert. Es gibt gefühlt Millionen von Features und man weiß gar nicht, was man auswählen soll«, sagt Schreiber. Dasselbe gilt nach Ansicht des Start-up-Unternehmers auch für einen anderen Aspekt: die mangelnde Kostentransparenz. »Die Cloudkosten hängen bei diesen Plattformen von so vielen Faktoren ab: Traffic in der Region X kostet das, Traffic zum S3-Storage das, Managed NAT Gateways verursachen Internet-Traffic, der auch wieder kostet. Das geht endlos so weiter«.

KRUU.com und We Manage suchten darum nach einer Cloud-Plattform, bei der sowohl Technik als auch Kosten beherrschbar sind für ein mittelständisches Start-up, und die zu ihrer IT-Strategie passt: **radikale Einfachheit.**

>> Realisierung

Bei der Wahl zwischen Standard-Hoster und US-Public-Clouds entschloss sich KRUU.com für die dritte Alternative: eine Public Cloud aus Deutschland. Zugeschnitten auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen und Start-ups. Ihre hervorstechendste Eigenschaft: extrem einfache Bedienung.

»Im Cloud-Dashboard von gridscale haben wir uns sofort zurechtgefunden, dafür muss man kein Cloud-Spezialist sein«, sagt Philipp Schreiber. Als Jugendlicher habe er selbst PCs zusammenschraubt, aber als Unternehmer wolle er damit nichts mehr zu tun haben, so Schreiber: »Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft und darauf, unsere kundennahen Prozesse immer besser zu machen.«

gridscale bietet der Hochzeitsplattform, was sie am dringendsten braucht: Hochleistungs-Speicher auf Abruf. »Wir benötigen weder umständliche Workarounds noch Reserven für Spitzenlasten«, sagt Philipp



Schreiber. »Jetzt haben wir S3-Storage, den wir einfach nach Konsum bezahlen, das skaliert optimal mit unserem Geschäftsmodell.«

Als etwa in der Corona-Zeit weniger Paare heirateten, konnte das Start-up sofort reagieren und seine Kapazität anpassen. »Früher mussten wir bei sinkender Last die Storage-Einheiten von Hand abschalten, zugleich aber darauf achten, nicht versehentlich Kundenbilder zu löschen«, sagt Operation-Spezialist Andreas Lehr. Neben dem Storage verlagerte We Manage auch die meisten anderen Primärsysteme seines Kunden wie etwa das Backend der Onlineplattform zu gridscale.



Operative Cloud-Kosten im Griff

Die neue Übersichtlichkeit zeigt sich ebenso auf der Rechnung: »Unsere monatlichen Cloud-Kosten sind transparent, man braucht keinen Dokortitel, um den Preis nachzuvollziehen«, sagt Schreiber. Als Coach rät er auch jungen Gründern, ihre Cloud-Kosten im Blick zu behalten.

»Zu Anfang sind bei Start-ups die Hyperscaler gesetzt, solange sie von Investoren durchfinanziert werden. Doch jetzt, wo viele von ihnen vielleicht zum ersten Mal sparen müssen, erkennen sie, wie teuer ihre Infrastruktur tatsächlich ist. Aber dann ist es zu

spät, weil sie technisch längst abhängig sind«, warnt Schreiber.

Um einen Vendor-Lock-in von vornherein auszuschließen, verzichten Schreiber und Lehr auf proprietäre Lösungsansätze. »Die Systemlandschaft von KRUU.com basiert zu 90 Prozent auf Standardarchitektur, kein fancy Shit«, erklärt der Schwabe Lehr. »Das Konzept von gridscale passt perfekt zu unserer Strategie: Kein Featurismus, sondern bewährte Open-Source-Technologie in Top-Qualität.«, sagt Lehr.



>> Resümee

Mit gridscale richtet Europas erfolgreichster Fotoboxvermieter seine IT auf Wachstum aus. Durch **Automation der Infrastruktur** kann sich das Team darauf konzentrieren, für seine Kunden ein reibungsloses Service-Erlebnis zu schaffen. »So wie KRUU.com bessere Lösungen bietet, weil wir die Wünsche von Hochzeitspaaren verstehen, hat gridscale die Mittelstands-Cloud besser umgesetzt als jede andere Plattform, die wir uns angeschaut haben«, sagt Gründer Philipp Schreiber. »Wir wünschen uns, dass gridscale sich diese Einfachheit und Klarheit immer bewahrt!«

Wir machen Cloud Provider

gridscale ist ein innovativer IaaS- und PaaS-Anbieter mit Sitz in Köln. Mit rund 100 Mitarbeitern arbeiten wir daran, die Cloud für den europäischen Mittelstand sicherer, einfacher und zuverlässiger zu machen. Für unsere zukunftsweisenden Services und flexiblen Mittelstandslösungen wurden wir schon mehrfach ausgezeichnet. Die gridscale Cloud ist eine speziell für Systemhäuser und IT-Dienstleister optimierte Infrastruktur für den Betrieb anspruchsvoller digitaler Kundenprojekte.