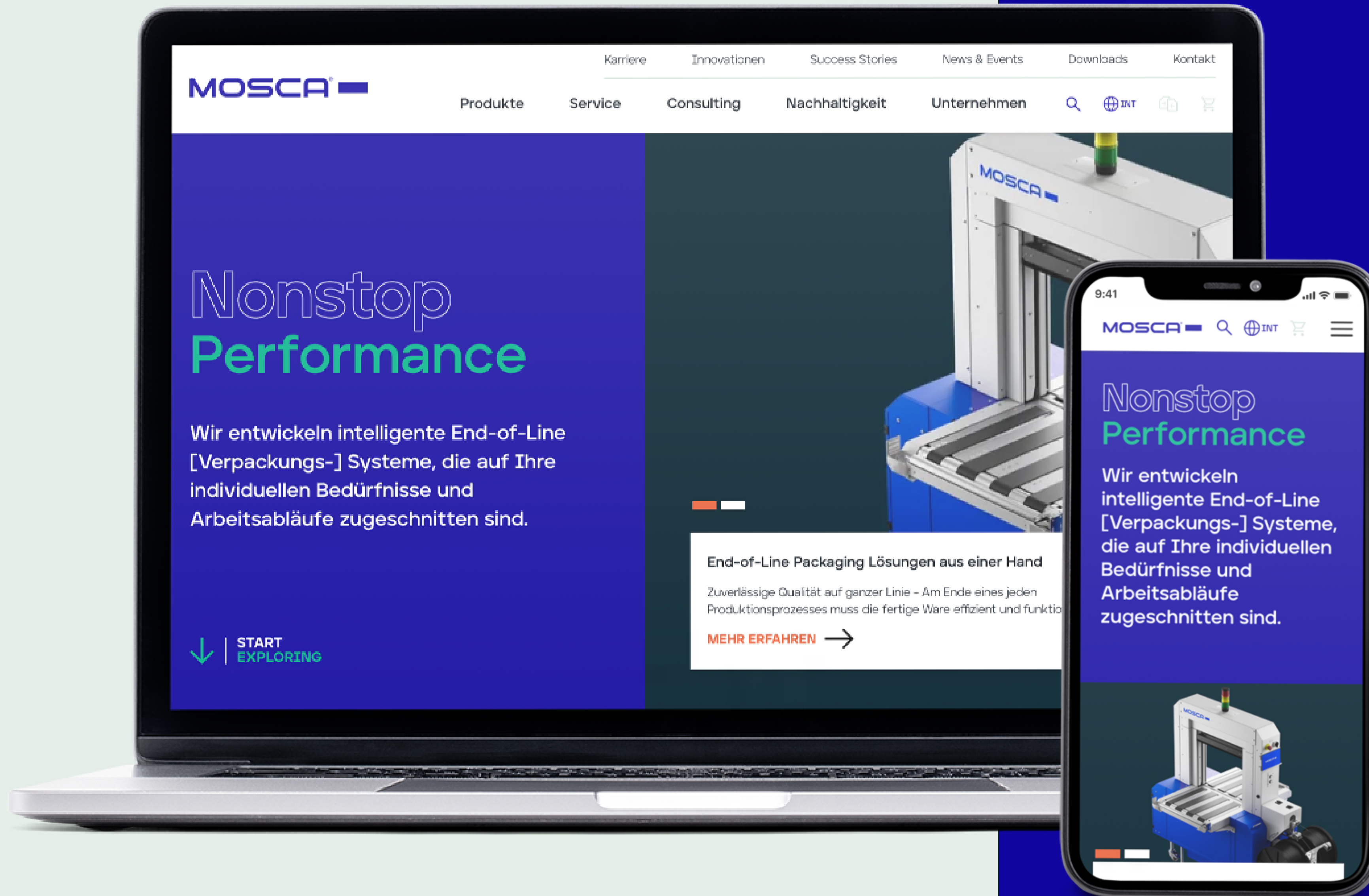




INTERNATIONALER WEBSITE RELAUNCH

Einreichung für den
Deutschen Agenturpreis 2025



UNSER KUNDE

MOSCA[®]

Die Mosca GmbH aus Waldbrunn (Odenwald) ist seit 1966 ein weltweit führender Anbieter von Umreifungstechnik und Verpackungssystemen.

Als Familienunternehmen beschäftigt sie derzeit rund 1.400 Mitarbeitende (2024), etwa die Hälfte in Deutschland, und unterhält sieben Produktionsstandorte in Deutschland, Kanada, Malaysia, Spanien und den USA sowie 31 Niederlassungen in 19 Ländern. Der Umsatz lag zuletzt im hohen zweistelligen Millionenbereich.

Mosca fertigt nicht nur halbautomatische, automatische und vollautomatische Maschinen der SoniXs-Ultraschalltechnologie, sondern betreibt auch eigene Anlagen zur Produktion von Umreifungsbändern aus PP, PET und nachhaltigen Alternativen wie Papierband. Die Bänder gibt es in verschiedenen Breiten, Stärken und Kernformaten – Kundendruck möglich, von Kleinmengen bis LKW-Ladung.

Durch die Kombination von Hightech-Maschinen und hochwertigem Material sowie Service unter dem One-Service-Prinzip etabliert Mosca ein ganzheitliches System zur Transportgutsicherung.

Zahlen und Fakten

- **Geschäftsfeld:** Produktion und Vertrieb von Umreifungsmaschinen, Umreifungsbändern, Stretchwicklern, Fördertechnik und Service
- **Gründungsjahr:** 1966
- **Niederlassungen:** 31 weltweit
- **Produktionsstätten:** 7 Produktionsstätten in Deutschland (2), Kanada (1), Malaysia (2), Spanien (1) und USA (1)
- **Zertifikat DIN ISO 9001:** seit 1995
- **Exportrate:** 82,2 %
- **Mitarbeiter weltweit:** ca. 1.400
- **Mitarbeiter Deutschland:** ca. 680
- **Ausbildungsquote:** 14 %

Alle Angaben bzw. Werte beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2024.

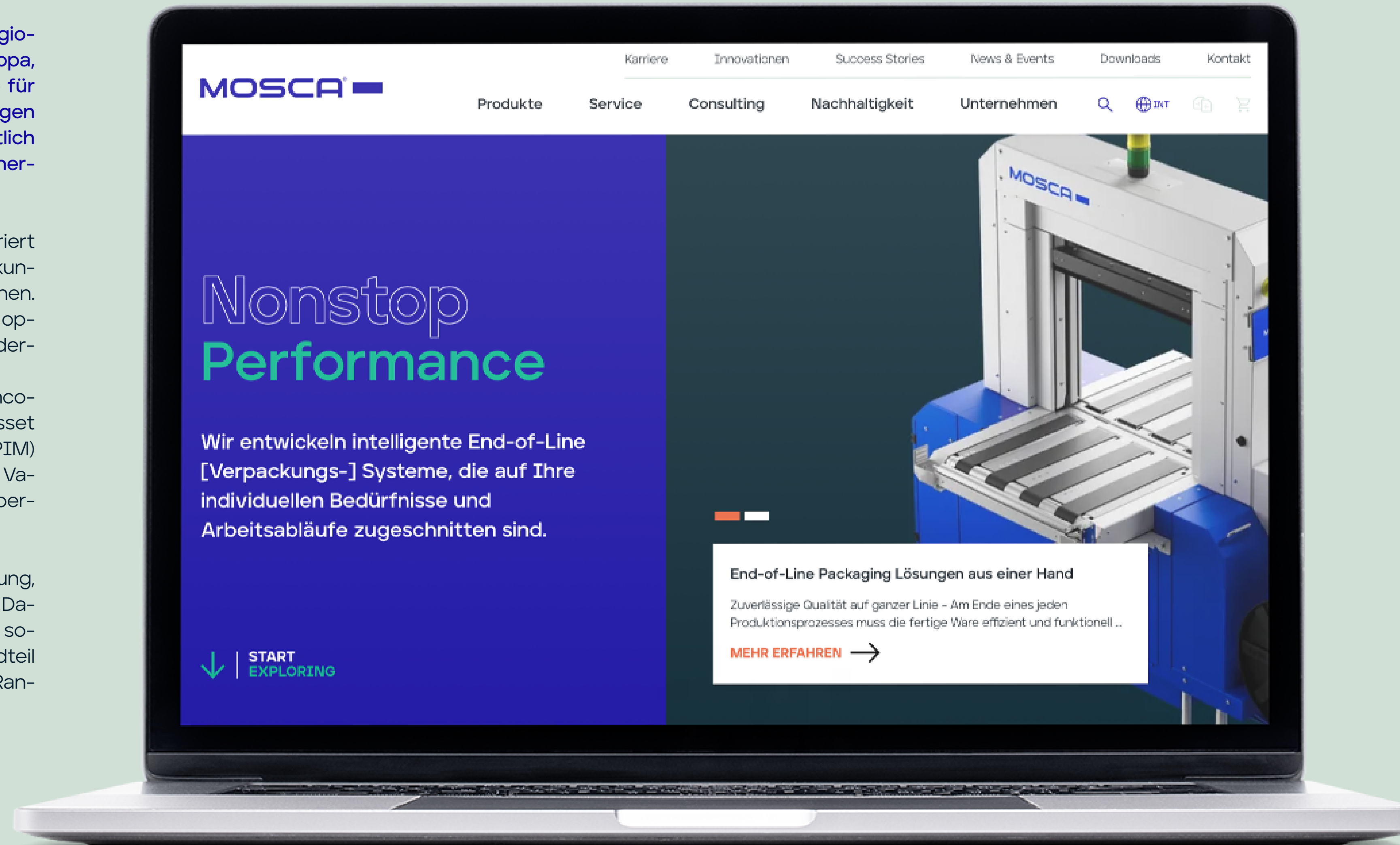
PROJEKTZIELE

Ziel des Projekts war der vollständige Relaunch zweier regionalspezifischer Unternehmenswebsites, einerseits für Europa, den Mittleren-Osten und Asien (EMEA), sowie eine Weiterentwicklung für die USA innerhalb einer gemeinsamen, mehrmandantenfähigen Systemumgebung. Beide Auftritte sollten optisch und inhaltlich eigenständig, aber technisch effizient aus einer Plattform heraus betrieben werden können.

Das neue Design sollte modern, CI-konform und klar strukturiert sein, um die unterschiedlichen Zielgruppen – von Industriekunden über Händler bis hin zu Bewerbern – gezielt anzusprechen. Eine verbesserte Nutzerführung, schnelle Orientierung und optimierte Auffindbarkeit von Produkten standen dabei im Vordergrund.

Technisch galt es, die bestehende TYPO3-Lösung durch Pimcore zu ersetzen und gleichzeitig ein leistungsfähiges Digital Asset Management (DAM) und Product Information Management (PIM) zu integrieren. Die komplexe Produktstruktur mit zahlreichen Varianten, technischen Attributen und Abhängigkeiten sollte übersichtlich und filterbar dargestellt werden.

Darüber hinaus waren eine KI-gestützte Übersetzungslösung, die Anbindung an SAP und Salesforce, eine automatisierte Datenblattgenerierung, eine mehrsprachige Download-Sektion sowie ein Karrierebereich mit integriertem Jobportal Bestandteil der Zieldefinition. SEO-Begleitung und ein Relaunch ohne Rankingverluste rundeten die Projektziele ab.



HERAUSFORDERUNGEN / ANFORDERUNGEN

TECHNISCH

Die Abbildung des umfangreichen Produktsortiments stellte besondere Anforderungen an das Datenmodell. Die Produkte der Mosca GmbH verfügen über zahlreiche Konfigurationsoptionen, technische Parameter und branchenspezifische Einsatzbereiche. Diese mussten in Pimcore so modelliert werden, dass Varianten, Filter und Vergleichsfunktionen flexibel nutzbar bleiben.

Die Integration einer automatisierten, KI-gestützten Übersetzungslösung musste so erfolgen, dass Inhalte in mehreren Sprachen bereitgestellt und gleichzeitig redaktionell nachbearbeitet werden können.

SAP- und Salesforce-Schnittstellen mussten einen bidirektionalen, sicheren Datenaustausch ermöglichen, ohne die Performance der Website zu beeinträchtigen.

ORGANISATORISCH

Die Zusammenarbeit mit den Marketing- und IT-Teams in Deutschland und den USA erforderte klare Kommunikationsprozesse, da neben Sprachunterschieden auch eine Zeitverschiebung zu berücksichtigen war.

Unterschiedliche Datenschutzanforderungen in den Märkten sowie die lange Projektlaufzeit von Ende 2023 bis Mitte 2025 machten ein agiles, flexibles Vorgehen notwendig.

Änderungen in Regularien, Produktportfolio oder Designrichtlinien mussten jederzeit integrierbar sein, ohne den Projektplan zu gefährden.

UNSERE LÖSUNG/UMSETZUNG

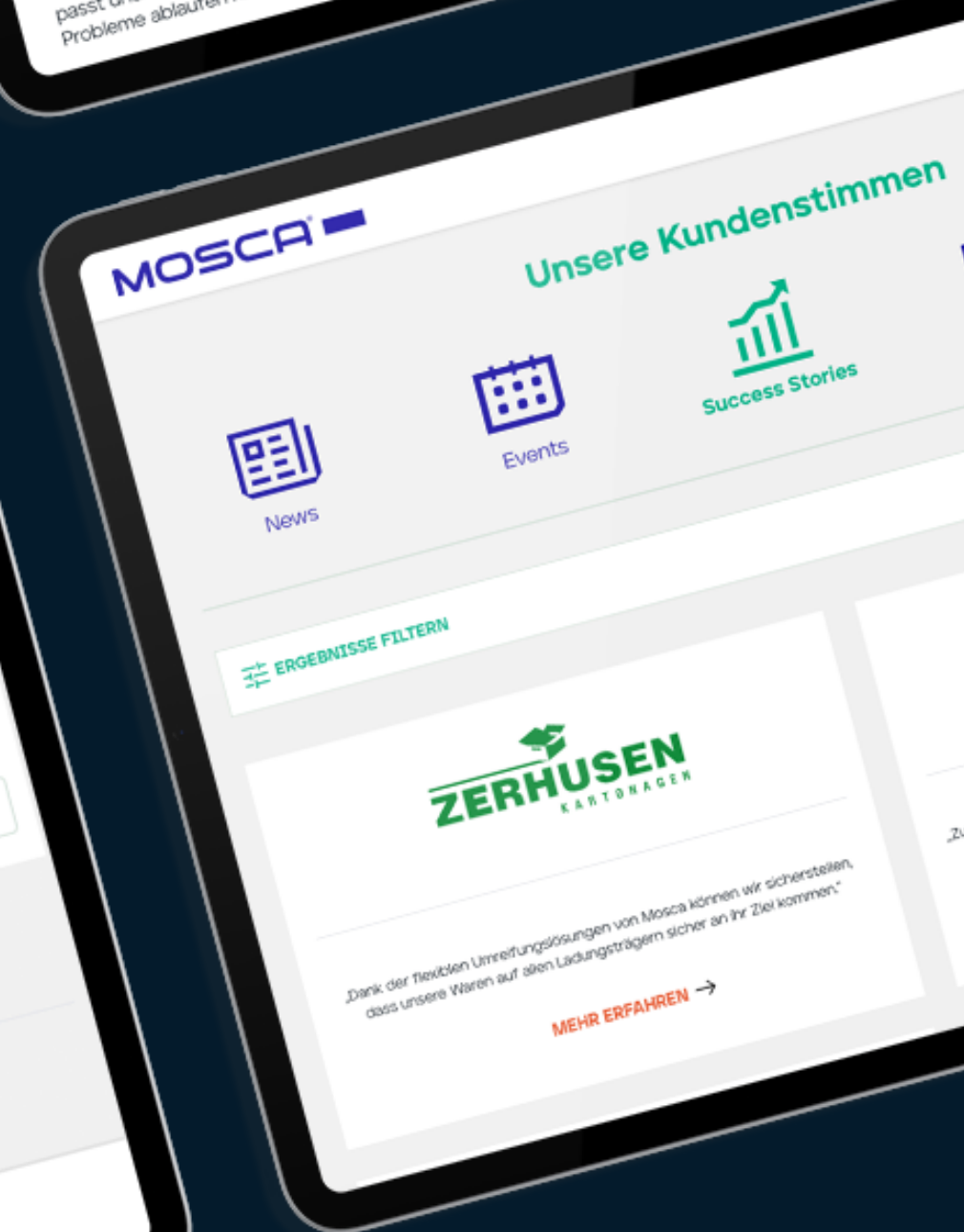
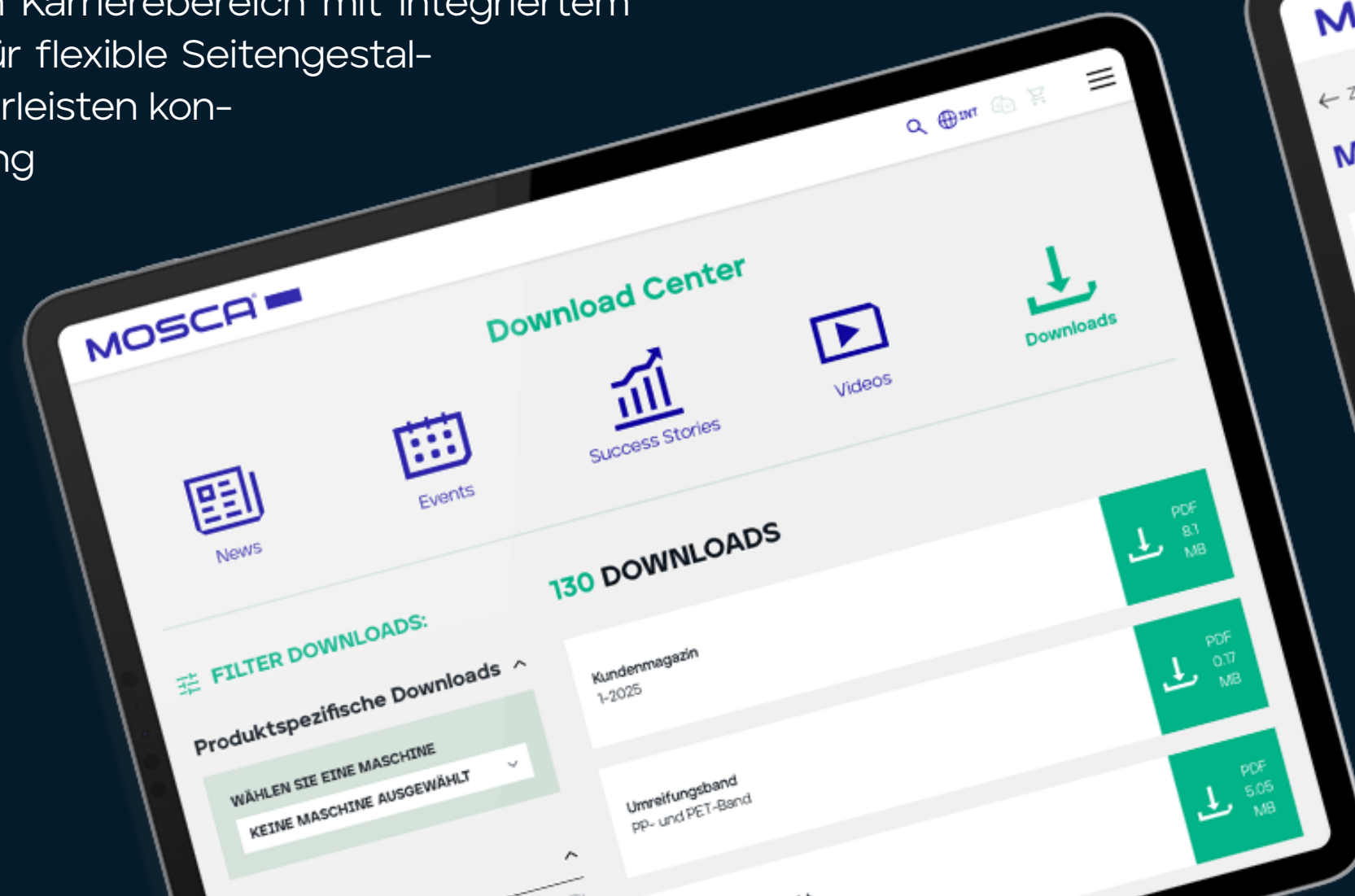
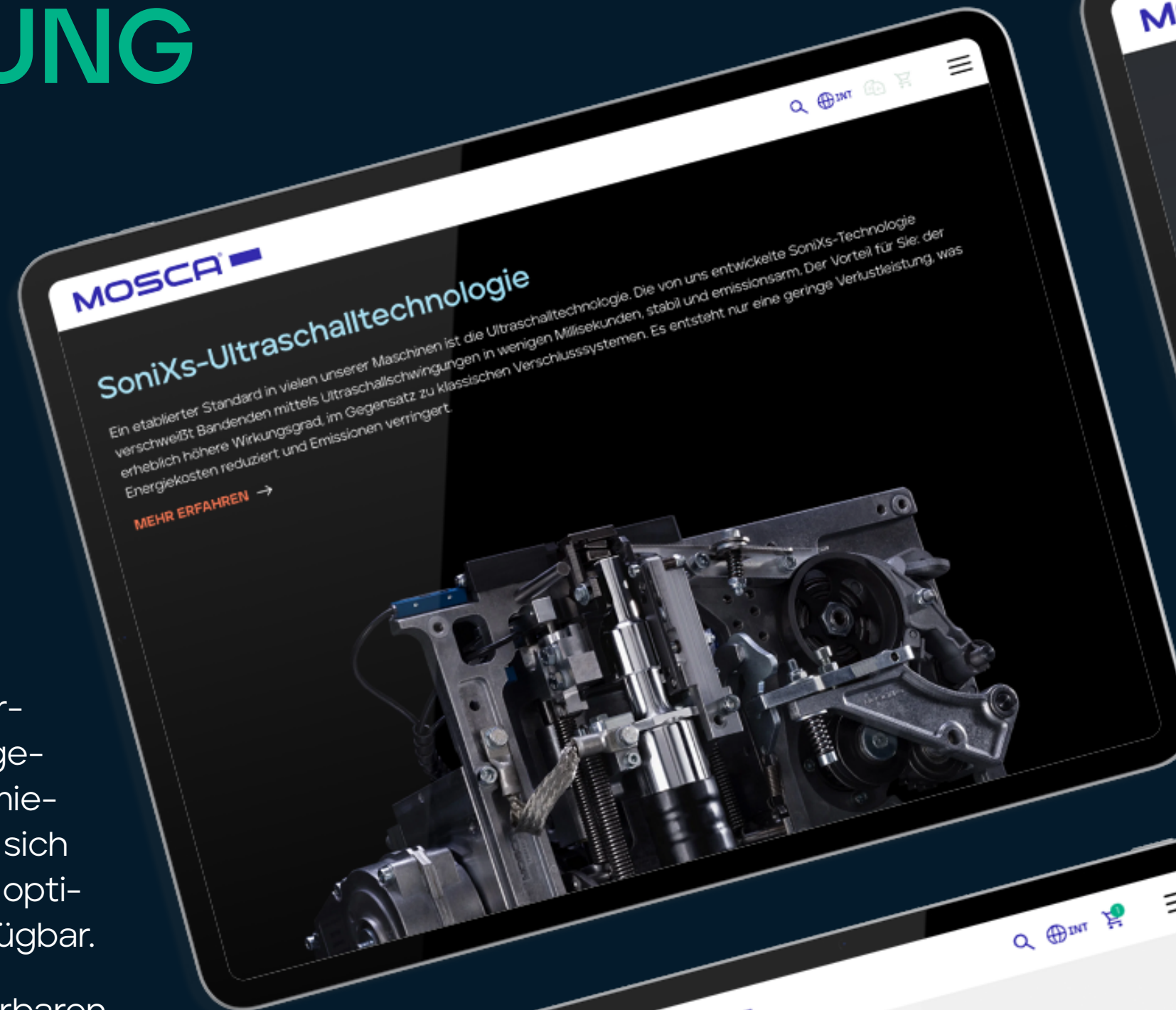
In interdisziplinären Workshops wurden Designkonzept, Systemarchitektur und Datenmodell gemeinsam mit Mosca entwickelt. Adobe XD diente zur Erstellung klickbarer Prototypen, um das zukünftige Nutzungserlebnis frühzeitig zu visualisieren.

Die Frontend-Umsetzung erfolgte mit dem Tailwind-CSS-Framework für eine performante, responsive Darstellung. Pimcore wurde als zentrale Plattform implementiert und vereint CMS, DAM und PIM in einer skalierbaren Architektur. Innerhalb des PIM entstand ein maßgeschneidertes Datenmodell, das alle Produktvarianten, technischen Attribute und branchenspezifischen Informationen strukturiert abbildet.

Produkte können nach Anwendung, Branche oder Betriebsart gefiltert werden. Vergleichslisten und Konfigurationsmöglichkeiten erleichtern die Auswahl. Die Datenblattgenerierung erfolgt automatisiert als PDF in Echtzeit, wodurch veraltete Dokumente vermieden und Pflegeaufwand reduziert werden. Die Übersetzungslösung Weglot integriert sich nahtlos in Pimcore und erstellt automatische Sprachversionen, die Redakteure manuell optimieren können. So ist die Website heute in Deutsch und sieben weiteren Sprachen verfügbar.

Ergänzt wurde die Plattform durch einen umfangreichen Downloadbereich mit filterbaren Dokumenten, ein News- und Eventmodul, einen Karrierebereich mit integriertem Jobportal sowie modulare Content-Elemente für flexible Seitengestaltung. SAP- und Salesforce-Schnittstellen gewährleisten konsistente Datenflüsse und eine nahtlose Einbindung in die Geschäftsprozesse.

Remote führten wir Redaktions- und Administratorenschulungen in Englisch durch. Neben inhaltlicher Pflege wurden Best-Practice-Seiten und Workflows vermittelt, um das volle Potenzial der Plattform auszuschöpfen.



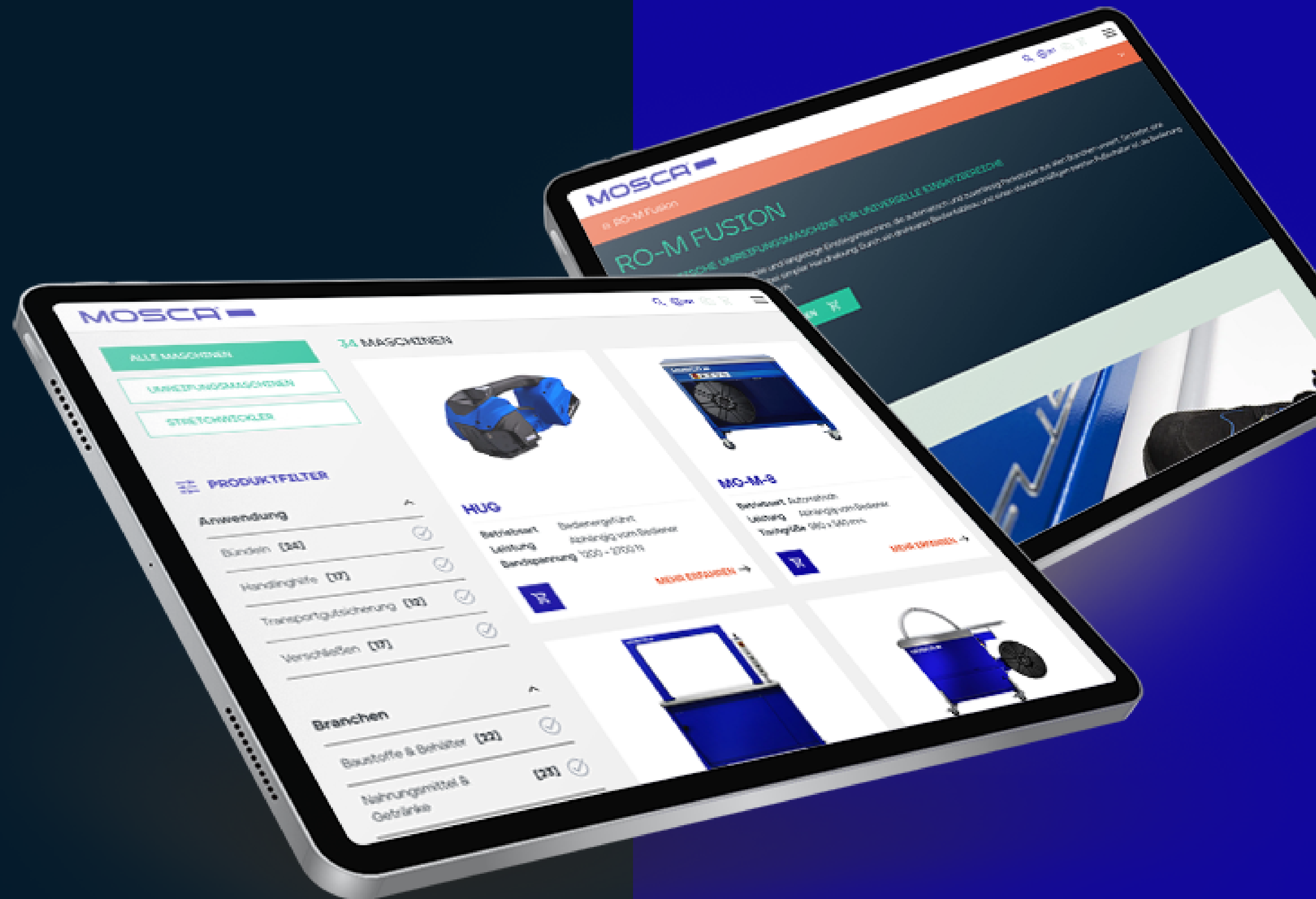
ERGEBNIS / WIRKUNG

Der Relaunch resultierte in zwei eigenständigen, voll funktionsfähigen Websites, die technisch aus einer Plattform betrieben werden. Beide Auftritte überzeugen durch ein modernes, klares Design, intuitive Navigation und optimierte Nutzerführung.

Das komplexe Produktsortiment wird übersichtlich dargestellt, mit leistungsfähigen Filtern, Vergleichslisten und Konfigurationsfunktionen. Die automatisierte Datenblattgenerierung sorgt für aktuelle, fehlerfreie Produktdokumentation.

Dank der Weglot-Integration und manueller Redaktion stehen Inhalte in acht Sprachen bereit, ohne dass hoher Mehraufwand entsteht. Die SAP- und Salesforce-Anbindung optimiert interne Prozesse und verbessert das Nutzererlebnis durch schnelle, konsistente Datenbereitstellung.

Der Relaunch verlief ohne Rankingverluste, SEO-Maßnahmen führten in mehreren Bereichen zu verbesserter Sichtbarkeit. Die Plattform ist skalierbar für weitere Märkte, Sprachen und Produktlinien. Mosca profitiert von einer zukunftssicheren, wartungsfreundlichen und leistungsfähigen Lösung, die in beiden Kernmärkten ein einheitliches, starkes Markenbild vermittelt.



KUNDENFEEDBACK

„Mit dem Relaunch unserer Websites, für die Regionen Europa, den Mittleren-Osten und Asien (EMEA), sowie eine weitere Website für die USA, haben wir eine leistungsstarke Plattform erhalten, die unsere internationale Produkt- und Servicewelt optimal abbildet.

Die Kombination aus modernem Design, technischer Leistungsfähigkeit und einfacher Pflege überzeugt uns im täglichen Einsatz. Besonders schätzen wir die durchdachte Produktdarstellung, die nahtlose Integration unserer Systeme SAP und Salesforce sowie die Möglichkeit, Inhalte schnell und präzise in mehreren Sprachen bereitzustellen.

Die Zusammenarbeit war professionell, lösungsorientiert und partnerschaftlich – ein Projekt, das unsere digitale Präsenz nachhaltig stärkt.“

FAZIT UND AUSBLICK

Der Projektverlauf von Ende 2023 bis Mitte 2025 war lang und anspruchsvoll, jedoch auch so geplant. Wir wussten, dass wir auf diesem Weg auf Unbekanntes und Herausforderungen stoßen würden. Doch diese wurden von allen Beteiligten professionell angegangen und gelöst, sodass wir das Projekt erfolgreich abschließen konnten. Die Zusammenarbeit war geprägt von offener Kommunikation, hoher fachlicher Kompetenz und intensivem Austausch. Das Ergebnis ist eine zukunftssichere, leistungsstarke Website, die Mosca im internationalen Wettbewerb optimal positioniert.

Der Go-Live markierte den erfolgreichen Abschluss eines über anderthalb Jahre laufenden Projekts. Trotz der langen Dauer und der Vielzahl an Stakeholdern verlief der Abschluss planmäßig und strukturiert. Unerwartete Hürden wie neue technische Anforderungen, veränderte Prioritäten oder externe Abhängigkeiten wurden frühzeitig erkannt und gemeinsam mit allen Beteiligten gelöst.

MOSCA 

mosca.com – eammosca.com

