

Auswahl eines Speichersystems für ein hauseigenes IT-Unternehmen

Branche

IT

Standort

Deutschland

Zentrale Herausforderung

- Auswahl eines Speicherherstellers

Die hauseigene IT-Tochtergesellschaft bietet ihrer Muttergesellschaft verwaltete IT-Dienste an. Dies wird durch eine Belegschaft von mehr als 30.000 Mitarbeitern und einen jährlichen Umsatz von über 7 Milliarden Euro ermöglicht. In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich das Unternehmen zu einem bedeutenden Akteur im Bereich des Hostings von Unternehmensanwendungen, wie SAP HANA oder Oracle, entwickelt. Das Unternehmen betreibt seine eigenen Rechenzentren in Deutschland, die den höchsten Compliance-Standards entsprechen.

Die Herausforderung

„Traditionell nutzten wir eine veraltete 3-Tier-Speicherplattform“, beschreibt der Executive Manager Infrastructure & Cloud Services die Situation, „wir mussten einen großen Teil modernisieren, aber die gemischten Festplattentypen und die fehlende tiefe Integration von Automatisierungsprozessen machten den Prozess schwierig. Wir befürchteten, dass wir den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sehen würden, also beschlossen wir, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen.“

„Ich hatte Yves Sandfort auf der VMworld kennengelernt und an einer seiner Break-Out-Sessions teilgenommen“, sagte er weiter, „und da er als VCDX über ein umfassendes Wissen verfügte und relativ nah an unserem Hauptsitz wohnte, luden wir ihn zu einem Workshop ein“.

Die Lösung

„comdivision verfügt über enge Beziehungen zu fast allen marktführenden Anbietern im VMware-Ökosystem“, so Yves Sandfort. „Vor diesem Hintergrund wurden wir gebeten, eine unabhängige Analyse der internen Bedürfnisse sowie der Marktangebote durchzuführen.“

„Wir bei comdivision streben immer danach, zu sehen, was für den Kunden am besten passt, auch wenn wir starke Bindungen zu VMware haben“, fuhr

our lead architect on the case



Yves Sandfort

Lösung

Ein mehrstufiger Prozess half dem Kunden, die Vor- und Nachteile jedes Speicherherstellers von einem externen Experten bewerten zu lassen.

Sandfort fort, „aber aufgrund unserer fundierten Kenntnisse wissen wir eben auch, wo die Schwächen liegen.“ Sandfort erklärte: „Natürlich hat jede Lösung Stärken und Schwächen, es geht uns darum, sie auf die Bedürfnisse unseres Kunden abzustimmen.“

Das Ergebnis

comdivision analysierte die Anforderungen des Dienstleisters und erstellte einen Bewertungskatalog, anhand dessen jede neue Speicherplattform validiert werden konnte. „Wir überprüften die Auswahl gemeinsam mit dem Kunden und setzten uns daraufhin mit verschiedenen Anbietern auseinander, um die Auswahl auf drei Optionen zu reduzieren“, erklärt Sandfort. „Anschließend hielten wir gemeinsame Meetings mit dem Anbieter und dem Kunden ab und analysierten sie eingehender.“ Auf dieser Grundlage wurden nur zwei Anbieter zu einem Proof-of-Concept eingeladen, bevor eine endgültige Entscheidung getroffen wurde.

„comdivision hat dazu beigetragen, den Entscheidungsprozess zu beschleunigen und einen direkteren Zugang zu den Anbietern zu ermöglichen, was die Preisdiskussion und den endgültigen Geschäftsabschluss beschleunigte.“

Chefeinkäufer des Kunden

„comdivision reduzierte die Arbeitsbelastung einer Infrastruktur-Auswahl für unsere internen Ressourcen drastisch“, sagte der Auftraggeber. „Wir konnten uns weiterhin um unsere Kunden kümmern, während comdivision uns erheblich entlastete und uns jederzeit tiefere Einblicke lieferte. Sogar während des PoC haben sie den Aufwand und die Probleme für uns reduziert“.

Der Ausblick

Basierend auf den Erfahrungen plant der Dienstleister, comdivision in Zukunft für weitere Anbieter- bzw. Herstelleranalysen einzusetzen.

Weitere Details?

Würden Sie gerne mehr Details zu diesem oder anderen Projekten der comdivision erfahren? Kontaktieren Sie uns via E-Mail: info@comdivision.com, telefonisch unter: +49 251 703839 0 oder schauen Sie sich weitere Case Studys unter <https://www.comdivision.com/cd-solutions/infrastructure-solutions#Case-Study-Section> an.