

**Branche**

IT

**Ort**

Deutschland

**Herausforderungen**

- Auswahl storage Lösung

**Lösung**

- Ein mehrstufiger Prozess half dem Kunden, die Vor- und Nachteile für jeden Storageanbieter durch einen externen Experten bewerten zu lassen.

## Storage-System Auswahl für hauseigenes IT-Unternehmen

Die hauseigene IT-Tochter erbringt Managed IT-Services für ihre Muttergesellschaft für mehr als 30.000 Mitarbeiter. Das Familien-geführte Unternehmen hat einen Umsatz von über 7 Milliarden Euro. In den letzten 20 Jahren hat sich die IT Sparte zu einem wichtigen Player im Bereich Enterprise Application Hosting für z.B. SAP HANA oder Oracle entwickelt.

Sie betreiben eigene Rechenzentren in Deutschland und erfüllen höchste Compliance-Standards..

### Die Herausforderung

"Traditionell haben wir eine alte 3-Tier-Speicherplattform verwendet", beschrieb der Executive Manager Infrastructure & Cloud Services die Situation „wir mussten einen großen Teil davon modernisieren, aber die gemischten Festplattentypen und die fehlende tiefe Integration von Automatisierungsprozessen machten den Prozess schwierig und wir befürchteten, den Wald vor lauter Bäumen nicht zu sehen. Also entschieden wir uns, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen“.

*our lead architect on the case*



*Yves Sandfort*

„Ich habe Yves Sandfort damals während der VMworld kennengelernt und an einer seiner Breakout-Sessions teilgenommen“, fuhr er fort „sowohl sein fundiertes Wissen als VCDX, als auch die relative Nähe zu unserem Hauptsitz, hat uns bewogen, Herrn Sandfort zu einem Workshop einzuladen“.

### The Solution

„comdivision unterhält enge Beziehungen zu fast allen marktführenden Anbietern im VMware-Ökosystem“, sagte Yves Sandfort. „Vor diesem

Hintergrund wurden wir gebeten, eine unabhängige Analyse der internen Bedürfnisse des Kunden und der im Markt verfügbaren Systeme durchzuführen.“

„Wir bei der comdivision streben immer danach, was für den Kunden am besten passt, auch wenn wir starke Bindungen zu VMware haben“, so Sandfort weiter „aber aufgrund unseres fundierten Wissens wissen wir halt auch, wo die Schwächen liegen“ fügte er hinzu und erklärte „natürlich hat jede Lösung Stärken und Schwächen, es gilt, diese auf die Bedürfnisse des Kunden abzustimmen.“

Für den Kunden war dies ein neuer Ansatz, um eine Meinung Dritter zu den internen Anforderungen und den Fähigkeiten des Anbieters einzuholen, bevor ein endgültiger Proof-of-Concept und eine Bewertung erfolgen würde.

## Die Ergebnisse

„comdivision hat dazu beigetragen, den Entscheidungsprozess zu beschleunigen und Möglichkeiten für einen direkteren Anbieterzugang bereitzustellen, was die Preisdiskussion und den endgültigen Geschäftsabschluss beschleunigte“

**Chefeinkäufer des Kunden**

comdivision hat die Bedürfnisse der Anbieter analysiert und einen Bewertungskatalog erstellt, um jede neue Speicherplattform zu validieren. „Wir haben die Auswahl mit dem Kunden verifiziert und uns dann mit den verschiedenen Anbietern auseinander gesetzt, um die Auswahl auf drei Optionen zu reduzieren“, erklärt Sandfort, „Dann haben wir gemeinsame Gespräche mit den Anbietern und dem Kunden geführt und diese eingehender analysiert.“ Basierend darauf wurden nur zwei Anbieter zu einem Proof of Concept eingeladen, bevor eine endgültige Entscheidung getroffen wurde.

„comdivision hat die Arbeitsbelastung einer Infrastrukturauswahl für unsere internen Ressourcen drastisch reduziert“, sagte der Kunde „während wir weiterhin um unsere Kunden kümmern konnten, hat uns comdivision stark entlastet und bietet zu jedem Zeitpunkt tiefere Einblicke. Selbst während des PoC haben sie den Aufwand für uns reduziert.“

## Ausblick/Zukunftspläne

Basierend auf den Erfahrungen plant dieser Dienstleister, in Zukunft comdivision für mehr Anbieteranalysen heranzuziehen.