

**Hewlett Packard
Enterprise**

Il self-service dà impulso ai piani di trasformazione dei clienti

L'automazione accelera la delivery dei servizi IT di COMLINE, stabilendo nuovi standard in termini di agilità del business

Gli ultimi due anni hanno dimostrato alle aziende l'importanza di agire a passo accelerato per la corretta attuazione dei progetti di trasformazione IT. I service provider IT devono affrontare una grande problematica: consentire ai clienti di accedere ai servizi di cui hanno bisogno, in tutta rapidità ed efficienza. Tutto questo richiede un'automazione inarrestabile, garantendo al contempo funzionalità self-service.

Offrire un vantaggio aziendale grazie all'innovazione IT

La pandemia di COVID è stata dirompente per tutti e ha causato due anni di disagi a COMLINE, service provider IT tedesco. I clienti sono stati costretti ad anticipare i piani di trasformazione e ad adattarsi rapidamente alle nuove circostanze. Le competenze IT specializzate hanno un certo costo.

"Non siamo un colosso nel nostro settore; ma ce la caviamo abbastanza bene dalle nostre parti", afferma il COO di COMLINE, Ralf Schäfer. "L'anno scorso, infatti, abbiamo registrato una crescita del 15% nei servizi, con una velocità raddoppiata rispetto alla media del mercato".

I ricavi del 2020 ammontano a 90 milioni di dollari. COMLINE punta a raggiungere i 130 milioni di dollari entro il 2025.

"La crescita arriverà", aggiunge Schäfer, "con l'acquisizione di un numero maggiore di clienti che sfrutteranno tutti i vantaggi dell'IT per trasformare il proprio business. I clienti di ogni dimensione, non solo quelli di classe enterprise, sono sempre più interessati all'automazione dei processi dei servizi, all'IoT, allo sviluppo software o ai modelli di cloud delivery. Per noi è un'opportunità agire come consulenti: forniamo consulenza sulla metodologia Scrum e sul lavoro agile per creare nuovi prodotti e servizi digitali. Possiamo aiutare i clienti a creare nuovi vantaggi competitivi grazie all'innovazione IT".

COMLINE vuole che i suoi team a contatto con i clienti acquisiscano uno spirito più imprenditoriale. Intende anche semplificare la propria infrastruttura IT per creare una piattaforma più dinamica e scalabile in vista della crescita futura. In questo contesto, COMLINE intende migrare i servizi dai propri data center in un nuovo cloud privato, al fine di creare flessibilità, scalabilità e controllo commerciale, consentendo nel contempo ai dati tedeschi di rimanere in Germania.

"In questo modo realizzeremo la strategia che perseguiamo da anni", afferma Schäfer, "offrendo ai clienti una vera esperienza cloud dai data center tedeschi a prezzi competitivi".



COMLINE SE
Wettbewerbsvorsprung mit IT-Innovationen

Settore: servizi IT

Area geografica: Germania

Visione

Semplificare il provisioning dell'infrastruttura per ridurre i costi, creare flessibilità e liberare risorse per concentrarsi sull'innovazione dei servizi.

Strategia

Migrare i carichi di lavoro dai data center esistenti a un cloud privato basato su HPE GreenLake.

Risultati

- Stabilisce la funzionalità self-service per i clienti
- Riduce i tempi di provisioning da settimane a giorni
- Ottimizza i costi energetici grazie a un'infrastruttura più intelligente

Creare un data center efficiente

COMLINE migrerà i suoi data center in outsourcing a Francoforte e Berlino alla piattaforma edge to cloud HPE GreenLake. In questo modo, potrà trasformare radicalmente il modo in cui l'azienda interagisce con i clienti, afferma Stojan Jarak, Business Unit Director di COMLINE, "creando un data center estremamente efficiente". Include un buffer di capacità del 40% per soddisfare i picchi di domanda.

La migrazione viene effettuata assicurando la continuità di COMLINE con la famiglia di server HPE ProLiant. Il nuovo cloud privato HPE GreenLake è basato sui server HPE ProLiant DL380. L'utilizzo di HPE StoreOnce consente quindi una gestione efficiente dello storage. Insieme, offrono prestazioni e scalabilità con storage sicuro e semplice da gestire.

Jarak afferma che l'upgrade è in linea con l'obiettivo di COMLINE di aumentare al massimo le prestazioni dell'infrastruttura IT.

"HPE GreenLake è più di una serie di componenti: è il quadro generale", spiega. "Ci consente di astrarre l'hardware e di orientarci verso un approccio orientato ai servizi. La collaborazione con HPE e la nostra affinità con i server ProLiant è iniziata più di 20 anni fa. Il passaggio ad HPE GreenLake è stato un passo naturale".

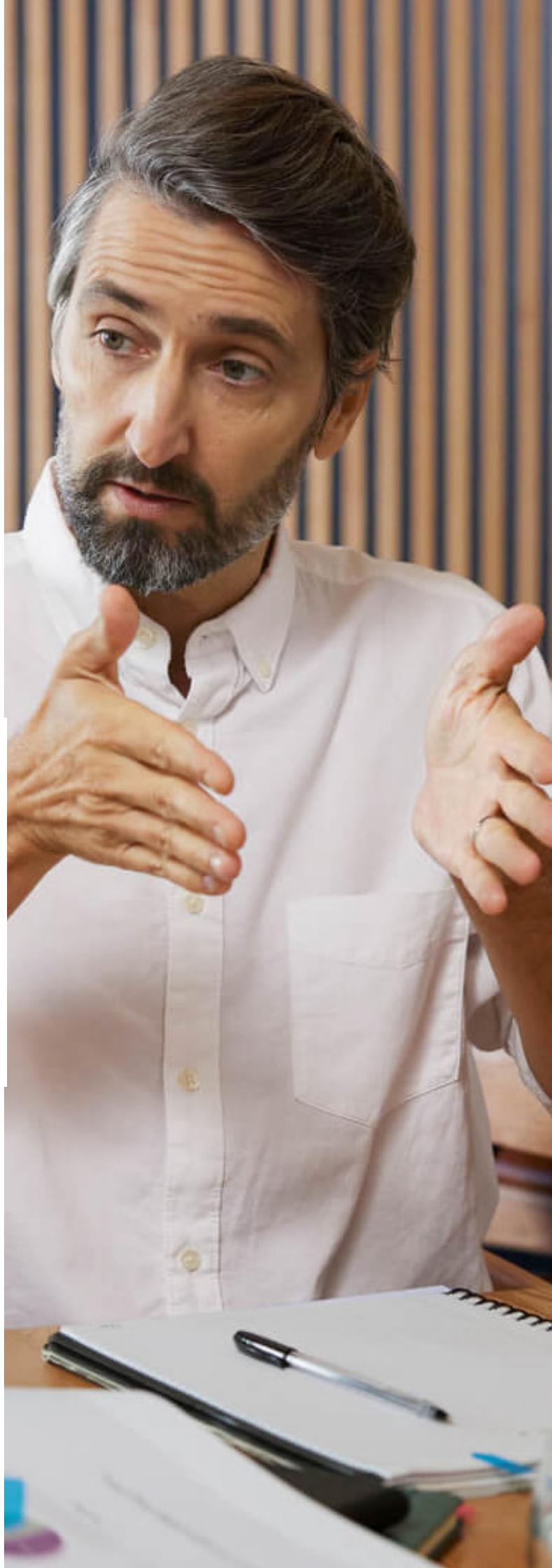


Per noi è un'opportunità agire come consulenti: forniamo consulenza sulla metodologia Scrum e sul lavoro agile per creare nuovi prodotti e servizi digitali. Possiamo aiutare i clienti a creare nuovi vantaggi competitivi grazie all'innovazione IT".

- **Ralf Schäfer**, COO, COMLINE

Il buffer del 40% è un vantaggio pratico, non teorico. COMLINE prevede che il buffer venga usato in modo regolare, in quanto conduce proof of concept con i clienti o testa nuovi ambienti. L'accordo con HPE consente a COMLINE di rivalutare la capacità di base, con una corsia preferenziale per risorse aggiuntive.

"Con HPE GreenLake, possiamo aumentare e diminuire le nostre capacità proprio come si regola il volume su un sistema audio", aggiunge Schäfer.



Puntare sull'innovazione dei servizi

L'accordo ha il potenziale di trasformare la tempestività e l'erogazione dei servizi di COMLINE. La piattaforma HPE GreenLake costituirà la base di un business più dinamico e flessibile, con la capacità di soddisfare un'ampia gamma di esigenze infrastrutturali.

"Grazie ad HPE GreenLake, possiamo disporre di un nuovo servizio con un nuovo cliente, testato e pronto per l'uso entro quattro settimane", afferma Jarak. "Questo è un vero vantaggio competitivo e un mondo inedito rispetto agli approcci del passato. In precedenza, prima di iniziare, avremmo dovuto ordinare nuovo hardware e attenderne la consegna. I tempi di consegna superavano i sei mesi".

La capacità della piattaforma HPE GreenLake di assorbire nuova domanda consente a COMLINE di evitare di dover assumere impegni a lungo termine per nuovo hardware o stipulare un accordo di leasing a breve termine. Entrambi gli scenari comporterebbero ulteriori costi e rigidità.

"Siamo fiduciosi nelle nostre previsioni di crescita", afferma Jarak. "L'accordo con HPE fornisce un buffer di capacità con la possibilità di ottenere risorse aggiuntive

quando necessario. Il fondamento di HPE ProLiant ci consente di restare sempre aggiornati con le ultime novità in termini di sicurezza, prestazioni ed espandibilità. Nel complesso, l'accordo con HPE non ci impone il controllo della logistica dell'IT e ci consente di puntare sul cliente".

La prova del nuovo approccio di COMLINE al servizio clienti è CACE (COMLINE Any Cloud Environment). Per i clienti, questa soluzione funge da gateway per un catalogo di servizi eseguiti nel cloud pubblico o nei data center di COMLINE. I clienti possono gestire autonomamente una serie di funzioni, orchestrate da un'integrazione ITSM ServiceNow; CACE distribuisce quindi la richiesta di assistenza all'ambiente appropriato. L'approccio self-service ha già prodotto incredibili guadagni in termini di efficienza: invio di eventi (98,4%), distribuzioni di VM Linux® (53,9%), allocazione delle risorse di VM (47,1%) e gestione dei ticket (96%).

"Tutto questo consente ai nostri team operativi e di consulenza di liberarsi dalle attività manuali e di concentrarsi sulla fornitura delle migliori soluzioni e servizi possibili ai nostri clienti", afferma Schäfer.

La migrazione alla piattaforma HPE GreenLake è anche alla base dell'adozione di un approccio più sostenibile da parte di

COMLINE. Jarak afferma che le aziende tedesche richiedono regolarmente trasparenza sulle certificazioni di sostenibilità dei loro service provider IT. Il forte aumento dei costi energetici impone a COMLINE di dimostrare la propria efficienza in tal senso. L'azienda ha ottenuto un risparmio del 5% sui costi energetici fino al 2021. Prevede che questa cifra aumenti man mano che COMLINE trarrà vantaggio da scelte cloud più oculate e hardware HPE più efficiente.

"Ora possiamo prendere decisioni sul luogo in cui eseguire i carichi di lavoro in base all'efficienza energetica e presentare questi risparmi ai clienti. Inoltre, l'automazione elimina l'interazione manuale", afferma Jarak. "Svolgiamo le nostre operazioni in modo estremamente efficiente".

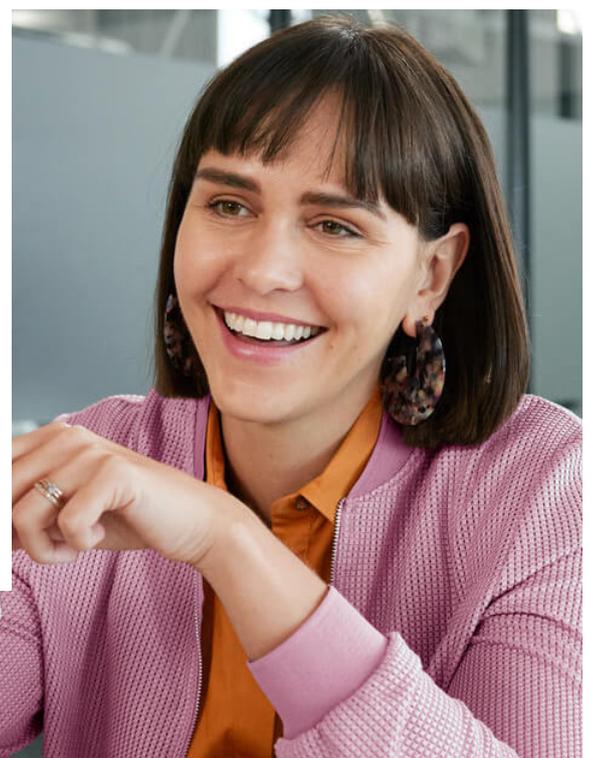
Secondo Schäfer, l'automazione permette a COMLINE anche di investire nel suo bene più prezioso: le persone.

"La nostra più grande sfida è trovare e fidelizzare personale qualificato. Non è un discorso meramente monetario. È necessario creare la giusta cultura affinché le persone crescano e possano svolgere il proprio lavoro al meglio. L'automazione offre alle persone lo spazio per sviluppare la propria carriera lavorativa".



L'accordo con HPE fornisce un buffer di capacità con la possibilità di ottenere risorse aggiuntive quando necessario. Il supporto fondamentale di HPE ProLiant ci consente di restare sempre aggiornati sulle ultime novità in termini di sicurezza, prestazioni ed espandibilità. Nel complesso, l'accordo con HPE non ci impone il controllo della logistica dell'IT e ci consente di concentrarci sul cliente".

- **Stojan Jarak**, Business Unit Director, COMLINE





Grazie ad HPE GreenLake, possiamo disporre di un nuovo servizio con un nuovo cliente, testato e pronto per l'uso entro quattro settimane. Questo è un vero vantaggio competitivo e un mondo inedito rispetto agli approcci del passato. In precedenza, prima di iniziare, avremmo dovuto ordinare nuovo hardware e attenderne la consegna. I tempi di consegna superavano i sei mesi".

- **Stojan Jarak**, Business Unit Director, COMLINE



Per saperne di più

→ [Trova](#) altre storie di game-changer digitali

hpe.com/it/it/servers/proliant-servers.html

Soluzione

Hardware

- Server HPE ProLiant DL380
- HPE StoreOnce

Software

- Piattaforma HPE GreenLake



Chat



Email



Chiama



Aggiorna-
menti

© Copyright 2022 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Le informazioni contenute nel presente documento sono soggette a modifica senza preavviso. Le uniche garanzie per i servizi e i prodotti Hewlett Packard Enterprise sono quelle espressamente indicate nelle dichiarazioni di garanzia che accompagnano tali prodotti e servizi. Nulla di quanto contenuto nel presente documento potrà essere interpretato come garanzia supplementare. Hewlett Packard Enterprise declina ogni responsabilità per eventuali omissioni o errori tecnici o editoriali contenuti nel presente documento.

Linux è il marchio registrato di Linus Torvalds negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Tutti i marchi di terzi sono di proprietà dei rispettivi titolari.

a50006699ITE