



AVANZAMENTO NELL'EVOLUZIONE VERSO UN SERVICE PROVIDER IT

enthus sta definendo l'agenda strategica per il futuro dell'intera attività, grazie alle nuove tecnologie informatiche

Quello che i clienti del service provider IT enthus apprezzano di più è la trasformazione digitale dell'azienda, che non si è dimenticata di includere se stessa in questo processo. La migrazione verso un'infrastruttura cloud native, modelli di pagamento flessibili e una gestione operativa universale hanno portato valore aggiunto, sia per i clienti che per enthus stessa, spingendo l'evoluzione dell'azienda verso un service provider IT.

enthus è spesso vista come la "nuova realtà dell'IT" perché come service provider IT opera ufficialmente con questo nome dal 2023. Tuttavia "nuovo" è un aggettivo relativo in questo caso, poiché enthus è il nuovo marchio del Gruppo MCL, una fusione di quattro brand consolidati: MCL, Vintin, Elanity e Secadm. Radici IT che risalgono al 1990, con oltre 550 dipendenti in 18 sedi tra Germania, Austria e Svizzera, che supportano circa 4.500 clienti e generano un fatturato annuo superiore a 240 milioni di euro.

Il risultato è enthus, un brand fresco, giovane e moderno, che si propone di digitalizzare il settore delle medie imprese nella regione DACH dalla sua sede centrale a Böblingen, nel Baden-Württemberg. enthus si propone come consulente, guida e azienda esperta per offrire supporto nel viaggio verso l'era digitale. O meglio, come indicato anche sul sito web, un #successmaker. Non è stata un'impresa da poco, considerando che una gran parte della "vecchia" enthus era conosciuta sul mercato come partner tradizionale per sistemi o fornitore di hardware, sebbene i primi servizi cloud gestiti fossero stati introdotti già nel 2006.

“Vogliamo essere un punto di contatto affidabile per tutte le sfide IT nel settore delle medie imprese.”

– **Christian Uhl**, CEO di enthus

La visione dell'azienda, nella sua nuova veste imprenditoriale, è ora incentrata sull'essere un service provider IT. “Vogliamo essere un punto di contatto affidabile per tutte le sfide IT nel settore delle medie imprese. Era quindi giunto il momento di trasformarci nuovamente e di definire l'agenda strategica per il futuro”, spiega Christian Uhl, CEO di enthus.

Visione

Accompagnare il settore delle medie imprese tedesche nel viaggio verso l'era digitale come partner di fiducia, consulente, guida ed esperto di supporto.

Strategia

Stabilire un'infrastruttura IT interna altamente scalabile e flessibile, capace di soddisfare tutte le esigenze dei clienti, presenti e future.

Risultati

- Implementazione di una piattaforma cloud-to-edge a prova di futuro.
- Risparmio del 75% sul tempo di manutenzione IT.
- Avanzamento nell'evoluzione verso un service provider IT.



Chiunque parli con Christian Uhl di enthus si accorrerà subito di una cosa: vive di IT! Il suo entusiasmo per tutte le possibilità offerte dalla tecnologia è evidente. Gli si illuminano gli occhi mentre racconta di progetti di successo, di grandi visioni per i clienti, ma anche, e ancora di più, di grandi visioni per la sua stessa azienda: enthus.

Questo rende il nome del service provider IT ancora più appropriato: "enthus" non è altro che una forma abbreviata di "enthusiasm" (entusiasmo). E sembra proprio che il nome sia azzeccato. Grazie a dipendenti come Christian Uhl, definiti "entusiasti", che lavorano alla stessa missione con il massimo impegno: fornire consulenza al cliente in tutte le questioni IT come partner di fiducia, in modo professionale, completo e con un impegno personale.

Alla ricerca di una soluzione moderna e affidabile

Questa trasformazione non ha riguardato solo il nome e la struttura aziendale, bensì anche il sistema IT interno. Innanzitutto, è stato necessario consolidare i sistemi storici dei precedenti membri del gruppo; in secondo luogo, bisognava offrire ai clienti una gamma di servizi più ampia.

Il cloud proprietario di enthus e i servizi gestiti basati su di esso sono stati il fulcro di questa trasformazione. Come spiega ulteriormente Christian Uhl: "Il settore tedesco delle medie imprese è innovativo, ma anche cauto. Non è incline a gestire dati critici su hyperscale internazionali o su server cloud casuali. Vuole sicurezza, ma anche scalabilità e flessibilità. Ed è qui che entriamo in gioco con la nostra soluzione cloud."

A questo progetto di modernizzazione è stata attribuita grande importanza: il centro dati aziendale rappresenta infatti la spina dorsale dei servizi per molti clienti, che spesso lo utilizzano come base per gestire sistemi estremamente critici. Di conseguenza, nessuno voleva affrontare un'operazione di "chirurgia a cuore aperto" sull'IT.

"Quando ti occupi dei componenti chiave del tuo modello di business, non hai spazio per esperimenti. Cercavamo una soluzione affidabile, con funzionalità ben definite. HPE GreenLake era proprio questo", aggiunge Frederik Jung, CTO e Project Manager di enthus.

Complessità eliminata, tempo risparmiato

C'era un motivo preciso per cui è stato scelto HPE GreenLake: enthus e Hewlett Packard Enterprise hanno una collaborazione di lunga data. Non solo enthus e le sue aziende precedenti utilizzavano componenti dei leader tecnologici americani, ma ancora oggi l'80% dei clienti di enthus si affida a questi strumenti.

La competenza di enthus nelle tecnologie HPE è altrettanto significativa, in particolare quelle associate a HPE GreenLake. La piattaforma cloud-to-edge all'avanguardia, altamente scalabile, ha soddisfatto tutte le esigenze di enthus, offrendo una soluzione capace di crescere con le necessità dell'azienda e dei suoi clienti, senza richiedere alti investimenti di capitale.

La chiave per la nuova piattaforma di servizi standardizzati risiede nella sua intelligenza e semplicità, come spiega Frederik Jung. Grazie ad HPE GreenLake Flex, enthus ha ottenuto soluzioni IT basate sul consumo che sfruttano moduli standardizzati, testati e gestiti centralmente. In questo caso, principalmente moduli per CloudSigma, che costituiscono la base del modello cloud-as-a-service per i clienti enthus.



“Cercavamo una soluzione affidabile, con funzionalità ben definite. E l’abbiamo trovata in HPE GreenLake.”

– Frederik Jung, CTO di enthus

L’intera struttura è gestita dal sistema HPE Compute Ops Management, che non solo monitora la piattaforma, ma la gestisce in modo completo. E questo vale non solo per enthus, ma anche per i clienti che affidano la gestione della loro IT al service provider. L’intera infrastruttura può essere monitorata in modo trasparente e completo da una sede centrale, e gli aggiornamenti ai sistemi esistenti o il lancio di nuove soluzioni avvengono automaticamente, a partire dall’installazione di postazioni di lavoro moderne fino al backup o alle questioni di sicurezza. Bonus: HPE Compute Ops Management offre la possibilità di generare report con estrema facilità, garantendo automaticamente la conformità normativa.

Il successo è tangibile: il tempo necessario per la manutenzione dei server e gli aggiornamenti dei sistemi è stato ridotto in media del 75%. “Non risparmiamo solo risorse per noi stessi, ma riduciamo anche i tempi di manutenzione e i costi per i nostri clienti. Un vero vantaggio per la qualità del nostro servizio. Senza contare la conformità normativa che è praticamente automatizzata”, continua Frederik Jung.

Ottimismo per il futuro

Dall’introduzione della nuova IT di enthus, i clienti sono passati gradualmente alla nuova piattaforma, secondo le proprie esigenze individuali. Sebbene i benefici per i clienti sembrano evidenti, alcuni richiedono ancora molte rassicurazioni. “La migrazione al cloud di enthus non è una questione tecnologica, bensì di valore aziendale e di sicurezza, come dicevo prima”, afferma Christian Uhl, mentre svolge le proprie attività quotidiane. Tuttavia, una volta affrontate le preoccupazioni e illustrate le numerose opportunità, la migrazione di solito inizia rapidamente.

Sebbene la piattaforma HPE GreenLake sia entrata in servizio presso enthus solo pochi mesi fa, Christian Uhl ha già un bilancio positivo da fare. “Le interfacce aperte, la facile scalabilità e la flessibilità che abbiamo ottenuto grazie a HPE GreenLake ci hanno messo in condizione di soddisfare qualsiasi desiderio dei clienti che ci verrà presentato in futuro”, spiega il CEO di enthus, aggiungendo: “La strada per diventare un service provider si è accorciata notevolmente”.



“La strada per diventare un service provider si è accorciata notevolmente”.

– Christian Uhl, CEO di enthus

Scopri di più

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

[HPE.com/info/COM](https://hpe.com/info/COM)

Visita [HPE.com](https://hpe.com)

[Avvia chat](#)

© Copyright 2025 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Le informazioni contenute nel presente documento sono soggette a modifica senza preavviso. Le uniche garanzie per i prodotti e i servizi 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 ed errori tecnici o editoriali contenuti nel presente documento.

a50011283ITE, Rev. 2

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

hpe.com

Soluzione

HPE GreenLake

- Soluzioni HPE GreenLake Flex più modulo CloudSigma

Hardware

- Sistemi HPE Apollo 4510
- Server HPE ProLiant DL360
- Server HPE ProLiant DL325
- Switch HPE Aruba Networking

Software

- HPE GreenLake for Disaster Recovery: Zerto
- HPE Compute Ops Management

