

COMPAREX KUNDENREFERENZ

Kunde:	Optima Energy Systems
Branche:	IT, Software-Provider im Energiesektor
Services:	Beratung, Planung, Design zu & Migration nach Microsoft Azure; Management von Microsoft SPLA

Kundenzitat:

„Um den Wert unserer Investitionen zu maximieren, waren wir auf das Know-How externer Experten angewiesen. Wir haben uns für COMPAREX als Partner entschieden, da er über umfangreiche Erfahrungen mit Softwarelizenzierung und Microsoft Azure verfügt. Das Team half uns, all unsere künftigen Lizenzierungsoptionen und die künftige Cloudnutzung vollständig zu verstehen.“

Paul Healey, Director, Optima Energy Systems

Über den Kunden

Optima Energy Systems ist der führende britische Anbieter von moderner Software zur Verwaltung, Validierung, Analyse und Präsentation von Energiedaten. Die skalierbare Optima-Software kann mehrere zehntausend Zähler bewältigen und stellt eine branchenführende Plattform bereit, über die sich die unterschiedlichsten Aufgaben wie Überwachung, Budgetierung, Aufladung, Rechnungsvalidierung sowie cloudgestütztes Reporting und Analysen erledigen lassen. Mit ihrer Hilfe verwalten mehr als 22.000 Unternehmen die Energiedaten von 380.000 Standorten – damit verarbeitet Optima mehr Daten als jede andere Energiemanagement-Software.

Herausforderung

Die Plattform von Optima erfreute sich wachsender Beliebtheit, sodass sie schon nach kurzer Zeit täglich Daten von 385.000 Zählern erfasste. Aufgrund der Menge an Daten, die das Unternehmen verarbeiten musste, reichte die Kapazität des vorhandenen Rechenzentrums für die erhöhte Workload nicht mehr aus. Im Zuge seiner Strategie der digitalen Transformation entschied Optima, seine Plattform zu Microsoft Azure zu migrieren, um den Verwaltungsaufwand seiner physischen Infrastruktur zu minimieren und um sich auf das zu konzentrieren, was das Unternehmen am besten kann: aus Energieverbrauchsdaten verwertbare Erkenntnisse für seine Kunden zu gewinnen.

Lösung

Da die Optima-Plattform für Kunden über Azure zugänglich sein würde, war ein Services Provider License Agreement (SPLA) nötig, das für Compliance sorgen würde. Da viele verschiedene solcher Vereinbarungen zur Auswahl standen, war ein vertrauensvoller Partner wie COMPAREX unverzichtbar: Er unterstützte Optima nicht nur zu Beginn bei der Lizenzauswahl, sondern steht ihm weiterhin kontinuierlich als Berater zur Seite, wenn sich Azure Consumption und Nutzerverhalten ändern. Mit der Unterstützung von COMPAREX ist das Team von Optima nun in der Lage, die Anforderungen von Azure entsprechend zu berücksichtigen und sein eigenes Überwachungs-Tool so zu konfigurieren, dass die Maximierung des Return on Investment sichergestellt ist.

Ergebnisse / Vorteile

- » Minimierung der Kosten für Betrieb, Wartung und Verwaltung von Servern im Rechenzentrum
- » Aufstellung eines zuverlässigen Budgetplans auf der Basis tatsächlicher Zahlen; Minimierung nicht budgetierter Kosten, die üblicherweise mit Cloudprojekten verbunden sind
- » Vermeidung unvorhergesehener Kosten durch Festlegung von Budgetparametern; Benachrichtigung per E-Mail, sobald ein Grenzwert bald erreicht wird – Erfassung der Ausgaben in Echtzeit
- » Generierung von Trenddiagrammen aus gewonnenen Erkenntnissen der Azure-Plattform anhand derer künftiges Wachstum zuverlässig planbar ist

Kontakt: COMPAREX UK, Will Bishop, SaaS Account Manager, email: will.bishop@comparex.co.uk, phone: +44 208 515 0455