

VERLAGERUNG VON ANWENDUNGEN UND DIENSTEN IN DIE CLOUD

SERVICES

- IT Strategy & Advisory Services
- Cloud Platform Strategy
- Cloud Management Tools Advisory
- Technology Sourcing
- Marketplace Software Sourcing Platforms
- Transformation Services
- Cloud Enterprise Foundations
- Cloud Optimisation Services
- Workload Migration Services
- VMware Cloud on AWS and Azure

ANWENDERERFAHRUNGEN

- Verbesserte Agilität und Mobilität
- Maximierte Effizienz
- Verbesserte Performance

GESCHÄFTSAUSWIRKUNGEN

- Beschleunigte Innovation
- Fördert die Agilität von Unternehmen
- Stärkt den Wettbewerbsvorteil
- Verbesserte Kundenzufriedenheit
- Verbessert die Produktivität
- Reduziert die Kosten
- Unterstützt die Digitalisierung

Geeignete Partnerschaft für die Bereitstellung einer Cloud-Lösung mit mehreren Anbietern

ZIEL

Der Glücksspieleranbieter William Hill stand vor der Herausforderung, alle In-Scope-Anwendungen und -Dienste in die Cloud zu verlagern. Ursprünglich wollte das Unternehmen nur den AWS-Weg einschlagen, aber es wurde schnell klar, dass der achtzehnmonatige Migrationszeitrahmen ohne den Einsatz eines zweiten Cloud-Providers nicht erreichbar war. William Hill brauchte daher einen IT-Partner, der dabei half, die Migration in die Cloud unter Verwendung der am besten geeigneten Cloud-Infrastruktur- und Softwareanbieter durchzuführen.

LÖSUNG

Anfänglich benötigte William Hill unabhängigen Rat und Unterstützung, wie die Migration am besten durchgeführt werden kann, um die Ziele zu erreichen und die Cloud-Strategie umzusetzen. Dazu wandte man sich an Computacenter – basierend auf einer ausgezeichneten siebenjährigen Arbeitsbeziehung, die viele erfolgreiche Projekte umfasste.

Im Anschluss an diese Beratung wurde Computacenter mit einem Dreijahresvertrag für die Bereitstellung eines Unternehmenslizenzvertrags, Support und Implementierung von VMware Cloud auf AWS beauftragt, gefolgt von der entsprechenden Anwendungs- und Servicemigration. Ein entscheidender Teil der Implementierung dieser Lösung erforderte, dass Computacenter die Migration mit den beiden Partnern (VMware und AWS) und William Hill koordinierte. Computacenter koordinierte auch die Schulungsanforderungen für William Hills Stakeholder.

ERGEBNIS

Obwohl sich die Migration noch im Anfangsstadium befindet, sieht William Hill bereits Kostensenkungen, wobei das VMware-Tool Cloud Health zeigt, wo diese Einsparungen liegen. Computacenter und seine Herstellerpartner beraten das Unternehmen bereits bei den nächsten Schritten im Hinblick auf die Migration der übrigen infrage kommenden Anwendungen in die Cloud, während das Training William Hill demonstriert, wie die neue Lösung die geschäftliche Agilität unterstützt.

Zudem ist die Transparenz über William Hills IT-Bestand deutlich verbessert worden, ebenso wie die Mobilität der Arbeitslast, während die neue skalierbare und vorhersehbare Kostenstruktur dem Management eine bessere Planung für zukünftige Cloud-Erweiterungen ermöglicht.



Die Zusammenarbeit zwischen den drei Anbietern funktionierte gut, und jeder war an den Meinungen und Standpunkten des anderen interessiert.

Sarah Lucas
Leiter des Bereichs Plattformen & Infrastruktur, William Hill



Die frühzeitige Bereitstellung dieses Fahrplans durch unsere Vertriebspartner ist wirklich nützlich. So können wir uns einen Überblick verschaffen, wo wir uns bewegen und anpassen müssen, wenn sich die Technologien verändern.

Sarah Lucas



ZIEL

Migration geeigneter Anwendungen und Dienste in die Cloud

William Hill stand vor der Herausforderung, alle infrage kommenden Anwendungen und Dienste in die Cloud zu verlagern – was etwa ein Drittel des Arbeitsaufkommens ausmachte. Aber es war nicht so einfach, wie man zunächst gedacht hatte.

Wie Sarah Lucas, Leiterin des Bereichs Plattformen und Infrastruktur bei William Hill, erklärt: „Ursprünglich dachten wir, dass wir vollständig auf AWS umstellen würden, aber es wurde schnell klar, dass wir unseren achtzehnmonatigen Migrationszeitrahmen ohne den Einsatz eines zweiten Cloud-Providers nicht würden einhalten können.“

William Hill brauchte daher einen IT-Partner, der bei der Migration in die Cloud mit der am besten geeigneten Cloud-Infrastruktur und den bestgeeigneten Softwareanbietern unterstützte.

LÖSUNG

Geeignete Partnerschaften für die Cloud-Migration von Anwendungen mit einer Multi-Vendor-Lösung

William Hill bot Computacenter für die Migration der dafür geeigneten Anwendungen und Dienste in die Cloud um Hilfe. Dies basierte auf einer siebenjährigen Partnerschaft, während der Computacenter dank zahlreicher erfolgreicher früherer Projekte zu einem vertrauenswürdigen Partner von William Hill geworden war.

Wie Sarah Lucas erklärt: „Ich arbeite jetzt seit sieben Jahren mit Computacenter zusammen, und wir haben unsere Beziehung wirklich ausgebaut. Wir verlassen uns aufeinander als Partner, wir tauschen Ideen und Lösungen aus und teilen Roadmaps, um das Beste aus der Beziehung herauszuholen.“

Durch das Verständnis der Ziele des Kunden und der Cloud-First-Strategie bot Computacenter wertvolle, unabhängige Beratung und Unterstützung. Computacenter erhielt daraufhin einen Dreijahresvertrag für die Bereitstellung eines Unternehmenslizenzvertrags (ELA= Enterprise Licence Agreement) für VMware Cloud auf AWS sowie für Support und Implementierung, gefolgt von der entsprechenden Anwendungs- und Servicemigration.

Wie Sarah Lucas erklärt: „Wir haben uns für VMware Cloud auf AWS als unseren zweiten Cloud-Anbieter entschieden, und wir haben Computacenter genutzt, um die beiden Anbieter zusammenzubringen und uns bei der Migration zu unterstützen.“

Nachdem Computacenter bereits starke Herstellerpartnerschaften sowohl mit VMware als auch mit AWS aufgebaut hatte, begann das Unternehmen damit, seine Partner bei der Bereitstellung der von William Hill benötigten Lösung zu koordinieren. Sarah Lucas freute sich, dass alle drei Anbieter „Spezialisten in ihren eigenen Bereichen“ waren, war aber auch über die Zusammenarbeit zwischen William Hill und ihren drei Lieferanten erfreut.

Wie Sarah Lucas sagt: „Wir haben es geschafft, alle zusammenzubringen, und die Zusammenarbeit hat wirklich gut funktioniert. Jeder war an den Meinungen und Standpunkten des anderen interessiert, und das hat uns als Auftraggeber wirklich geholfen, das Beste aus allen drei Welten zu sehen.“

Ein weiterer Teil der Lösung ist die Bereitstellung von Ausbildungen für die wichtigsten



Wir verlassen uns auf Computacenter. Es ist ein Partner, mit dem wir Ideen, Lösungen und Fahrpläne austauschen, um das Beste aus der Beziehung herauszuholen.

Sarah Lucas



WILLIAM HILL

William Hill mit Sitz in London ist einer der weltweit führenden Wett- und Glücksspielanbieter. Das 1934 von William Hill gegründete Unternehmen beschäftigt heute 15.500 Mitarbeiter und ist in 8 Ländern mit 3 Millionen aktiven Kunden weltweit vertreten. Im Jahr 2018 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 1,6 Milliarden Pfund Sterling.

Stakeholder von William Hill, wobei alle drei Anbieter entsprechende Expertenschulungen anbieten.

Und schließlich, obwohl die Migration noch in den Kinderschuhen steckt, sieht William Hill bereits einige Kostensenkungen durch seine neuen Cloud-Plattformen, während die frühe Sichtbarkeit zukünftiger Roadmaps ein frühes Bewusstsein für zukünftige Herausforderungen ermöglicht. Wie Sarah Lucas erklärt: „Während wir uns in einer Ära des ständigen Wandels befinden, ist es wirklich nützlich, wenn wir diese Roadmap frühzeitig von unseren Lieferantenpartnern zur Verfügung gestellt bekommen. So können wir uns einen Überblick darüber verschaffen, wo wir uns möglicherweise bewegen und anpassen müssen, wenn sich die Technologien ändern.“

ERGEBNIS

Kostenreduzierung, Arbeitsplatzmobilität und Geschäftsflexibilität

William Hill sieht bereits Kostensenkungen als Ergebnis der Migration und Implementierung von VMware auf AWS. Eine bessere Kostenkontrolle wird durch das Cloud-Health-Tool von VMware ermöglicht, das eine optimierte Abrechnung und Überwachung von Cloud-Ausgaben ermöglicht. Darüber hinaus wird die Sicherheitskonformität gewährleistet, die Governance verbessert und Aktionen in Multi-Cloud-Umgebungen werden automatisiert.

Die Unterstützung von Computacenter bei der Hilfe und Beratung zu den nächsten Schritten ist auch für William Hill von Nutzen. Das Migrationsprogramm untermauert und unterstützt die Cloud-Gesamtstrategie des Kunden, und Computacenter hat Industriepartnerschaften genutzt, um für den Kunden starke finanzielle Vorteile zu erzielen.

Was die Vorteile des Multi-Vendor-Abkommens betrifft, so erhält William Hill auch Schulungsangebote von Computacenter, AWS und VMware. Wie Sarah Lucas erklärt: „Wir bekommen das Beste aus allen drei Welten und können von allen drei Anbietern spezialisierte Dienstleistungen und Schulungsangebote in Anspruch nehmen, was für unsere Organisation eine enorme Hilfe ist.“

Weitere Vorteile sind:

- Besseres Bewusstsein dafür, wie die neue Lösung die Agilität des Business steigern kann
- Erhöhte Sichtbarkeit durch eine effektivere Verwaltung von William Hills Antragsunterlagen
- Verbesserte Mobilität durch die Verlagerung von Aktivitäten mit minimaler Unterbrechung der Arbeit
- Plattform, die die verbleibenden zwei Drittel des Anwendungs- und Dienstleistungsbestands ins Auge fasst
- Skalierbare, vorhersagbare und transparente Kosten, die dem Management helfen, die zukünftige Cloud-Erweiterung besser zu planen.
- William Hill sieht bereits Kostentransparenz und wird dies auch in den nächsten drei Jahren tun.

Für die Zukunft möchte William Hill den Weg in die Cloud beschleunigen und weiterhin großartige Produkte und Dienstleistungen für die Kunden auf sichere Weise anbieten.

WEITERE INFORMATIONEN

Um mehr über unsere Services für Unternehmen zu erfahren oder weitere Kundenreferenzen zu lesen, begeben Sie sich auf www.computacenter.com/de
