



Jak zákazník nevyhodil třetinu peněz do vzduchu

Zákazník: Výrobní firma

Sídlo: Střední Čechy

Počet zaměstnanců: více než 1300

Stav před službou Geetoo Scale:

- zastaralá infrastruktura
- velké množství nevyužívaných zdrojů
- předplacené prostředí na pět let dopředu
- různí poskytovatelé služeb

Dosavadní průměrný roční náklad za HW:

867 000 Kč

Co je výsledkem spolupráce:

- moderní technologie včetně jejich správy
- zdroje konzumované na základě jejich využití
- měsíční služba
- správa sjednocena pod jednoho poskytovatele

Roční náklad na HW po prvním roce spolupráce: 598 230 Kč

Délka kontraktu: 3 roky

Délka realizace: 3 měsíce od prvního kontaktu mezi zákazníkem a klientem

Další vývoj spolupráce: v tuto chvíli řešíme nasazení Geetoo Scale do zahraničních poboček závodu

1. Příběh zákazníka

K zákazníkovi jsme se dostali ve chvíli, kdy plánoval po pěti letech obnovu svého datového centra. Celou svoji historii byl zvyklý nakupovat technologie klasickým způsobem, za hotové peníze do majetku.

I kvůli covidové situaci začalo vedení firmy přemýšlet nad tím, jestli neexistuje nějaká možnost, jak si zajistit hladkou a rychlou výměnu svého IT bez vysokých investic.

Zároveň bylo záměrem společnosti sjednotit správu prostředí pod jednoho poskytovatele.

2. Překážky na cestě

Využití veřejného cloudu u některého z cloudových providerů bylo v rámci firmy na stole několikrát, ale kvůli několika důvodům se nikdy nepokročilo dále.

Jen kvůli špatné konektivitě v lokalitě a nutnosti mít zajištěnou minimální latenci byl cloud prakticky ihned ze hry.

Kromě tohoto důvodu zákazník vlastnil i větší množství zakoupených licencí od společnosti Microsoft, které není možné využít v rámci „sdílených prostředí“ a představa, že by se tato investice zahodila, byla nepřijatelná.

Umístění v lokalitě a plná kontrola nad technologiemi bylo tedy zásadní podmínkou případné budoucí spolupráce.

3. Jak jsme si s tím poradili

Jako jedinou variantou pro zákazníka dlouhou dobu vypadalo pořízení HW formou leasingu.

V tuto chvíli jsme začali s vedením firmy probírat možnosti využít službu Geetoo Scale, která splňovala jak podmínku o umístění v lokalitě zákazníka, tak i požadavek na měsíční fakturaci.

Kromě splnění těchto dvou podmínek jsme byli ale schopní doručit daleko více.

Vzhledem k měnícím se požadavkům na zdroje a sezónnosti byl vždy zákazník nucen nakupovat dostatek zdrojů dopředu, aby se vyhnul problémům s nedostupností.

Byl tak v situaci, kdy po značnou část roku zdroje ležely nevyužité a prakticky měl uložené peníze v ničem.

V rámci prvotní analýzy jsme stanovili tzv. základní kapacitu, která odpovídala minimálním potřebám firmy na zdroje, aby mohl být zajištěn běžný provoz.

Nad tuto kapacitu zákazník dostal 20 % zdrojů navíc jako tzv. buffer kapacitu.

Buffer kapacita přinesla hned dvě výhody.

Tou první je, že má zákazník prostor k růstu a tou druhou, že samotnou buffer kapacitu zákazník platí pouze v případě jeho využití. V tomto případě to bylo per využitý GB.



Samotný výběr technologií byl v režii zákazníka, který preferoval konkrétního výrobce. My sami nejsme limitováni žádným konkrétním vendorem, a tak splnění tohoto požadavku nebyl žádný problém. Pouze jsme byli poradním hlasem při sestavování architektury.

Jako součást služby dostal zákazník i monitoring prostředí, kdy hlídáme jeho funkčnost a v případě problému má k dispozici náš helpdesk 24/7.

Vzhledem k našim zkušenostem z provozu nejen vlastního cloudu byla služba rozšířena i o správu virtualizace.

Samotný zákazník tak využívá službu od úrovně operačního systému.

4. Úspora od prvního dne

Jelikož zákazník už nemusel pořizovat značnou rezervu, jen na začátku jsme byli schopni uspořit 31 % zdrojů, a tedy i nákladů, oproti původnímu záměru.

Další prostředky zákazník šetří každý měsíc, díky buffer kapacitě, kterou má účtovánu flexibilně podle toho, jak mu rostou a klesají potřeby IT a díky přehledu o vytížení má zákazník naprosto přesný vzhled do toho, kolik ho měsíčně provoz IT stojí.

5. Co jsme se naučili

Práce na této zakázce nám umožnily projít si celým cyklem od úvahy o změně formy provozu IT, přes sestavování architektury až po samotný provoz.

V praxi jsme si také ověřili i naši schopnost bezvýpadkové migrace dat, nejen směrem do cloudu ale i u zákazníků.

V neposlední řadě bylo největším zadostiučiněním, že jsme byli schopni doručit službu, která nejen splnila veškeré požadavky, ale především dokázala šetřit peníze hned od prvního dne.

6. Zkuste to také

Pokud jste v podobné situaci, či by vás jen zajímalo, jestli by šlo službu Geetoo Scale využít i ve vaší firmě, velice rádi si s Vámi domluvíme schůzku.