



T-SYSTEMS TREIBT SCHNELLES WACHSTUM SEINES CLOUD-ANGEBOTS VORAN UND SCHAFFT NEUE UMSATZCHANCEN MIT VMWARE VCLLOUD

T-Systems

KUNDE
T-SYSTEMS

WEBSITE
WWW.T-SYSTEMS.COM/DE/EN

BRANCHE
IT UND TELEKOMMUNIKATION

STANDORT
FRANKFURT AM MAIN

HERAUSFORDERUNGEN

- Entwicklung neuer Managed Services, um die steigenden Anforderungen der Kunden erfüllen zu können
- Transformation hin zum Cloud Service Provider

LÖSUNG

DSI vCloud mit vCloud Director und VMware NSX

ERGEBNIS

- Neue Services, die ein Wachstum von 75% gegenüber dem Vorjahr ermöglichen (Managed OS, BaaS)
- Erschließung neuer Einnahmequellen durch Managed Services und Consulting
- Schnelleres Einbinden der Kunden für moderne Netzwerkdienste
- Erweiterte Kundenbasis mit Cloud-Services für mittelständische Kunden
- Reduzierte Betriebskosten durch den Wegfall von Teams, die die Infrastruktur konfigurieren, bereitstellen, verwalten und unterstützen
- Ermöglicht Kunden-Self-Service-Management zur Reduzierung manueller Eingriffe
- Entwicklung vom Outsourcing zum hochwertigen, reinen Cloud-Geschäft

Mit Standorten in über 20 Ländern, 43.700 Mitarbeitern und einem externen Umsatz von 6,9 Milliarden Euro (2017) ist T-Systems einer der weltweit führenden herstellerübergreifenden Anbieter von digitalen Dienstleistungen. Bei der Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom kommt alles aus einer Hand: vom sicheren Betrieb der Bestandssysteme und klassischen IT- und Telekommunikations-Services über die Transformation in die Cloud einschließlich internationaler Netze, bedarfsgerechter Infrastruktur, Plattformen und Software bis hin zu neuen Geschäftsmodellen und Innovationsprojekten im Internet der Dinge.

Die Herausforderung

T-Systems wurde als Anbieter von ausgelagerten IT-Dienstleistungen zu einer Zeit gegründet, als Unternehmen nach kostengünstigeren und effizienteren Betriebsansätzen suchten, um ihre Technologieanforderungen zu erfüllen. Als Cloud-Lösungen schließlich neue Möglichkeiten und Modelle zur Unterstützung von Agilität und Geschwindigkeit schufen, wollten die Kunden die Vorteile nutzen, die sich aus dem Umstieg auf die Cloud ergeben.

„Unsere Kunden ändern sich und wir müssen mit dieser Veränderung Schritt halten. Der Cloud-Computing Markt entwickelt sich mit einer rasanten Geschwindigkeit und Hyperscaler schaffen neue Möglichkeiten für Kunden, die Cloud zu nutzen“, erklärt Thomas Götz, Produktmanager bei T-Systems. „Gleichzeitig erkannten die Kunden von T-Systems den Bedarf an neuen Dienstleistungen über das klassische Outsourcing hinaus.“

T-Systems wollte bestehenden Outsourcing-Kunden die Möglichkeit bieten, von einer Self-Service-Cloud-Infrastruktur zu profitieren, die den Anforderungen unternehmenskritischer Produktionsumgebungen gerecht wird und Service-Level und Know-how auf Enterprise-Niveau bietet. Die Kosten spielen eine wesentliche Rolle bei der Einführung der Cloud. Doch der wahre Wert für die Kunden von T-Systems besteht in der zusätzlichen Geschwindigkeit und Agilität. Unter anderem können neue VMs in Minuten oder Sekunden statt in Monaten bereitgestellt werden. T-Systems wollte seinen Kunden die gewünschte Geschwindigkeit bieten und gleichzeitig neue Dienstleistungen anbieten, die über die Kernkompetenzen des Unternehmens im Bereich ICT-Outsourcing hinausgehen.

Die Lösung

Als T-Systems die strategische Entscheidung traf, in den Cloud-Markt einzusteigen, bot sich VMware als Partner an, der die Umstellung unterstützte und erfolgreiche Geschäftsmodelle entwickelte. Die daraus resultierende

„DSI vCloud wird durch VMware Cloud Provider Platform mit NSX und vCloud Director unterstützt und ermöglicht es uns, nun auch Organisationen über unsere primäre Fokusgruppe hinaus zu bedienen, während wir gleichzeitig die Möglichkeiten mit bestehenden Kunden nutzen. Wir sehen ein großes Wachstumspotenzial im Mittelstand. Ohne eine Cloud-Plattform, die Self-Services ermöglicht und gleichzeitig Skalierbarkeit, Einfachheit und Sicherheit bietet, die notwendig sind, um die Geschwindigkeits- und Agilitätsanforderungen unserer größten Kunden zu erfüllen, wäre das nicht möglich gewesen.“

THOMAS GÖTZ
PRODUKTMANAGER
T-SYSTEMS

VMWARE IM EINSATZ

- VMware NSX
- VMware vCloud Director
- VMware vSphere
- VMware vRealize Operations
- VMware vRealize Automation

Lösung, DSI vCloud, ist ein hochsicheres, hybrides IaaS-Angebot, mit dem Unternehmen ihre Infrastrukturkapazitäten bei Bedarf mit virtuellen Rechenzentren auf Basis von VMware-Technologie erweitern können. Mit der DSI vCloud von T-Systems bemerken die Endanwender nicht, ob sie mit eigenen Ressourcen oder mit Cloud-basierten Ressourcen arbeiten. Zudem ermöglicht die VMware Cloud Provider Platform eine schnelle und einfache Implementierung.

„Mit vCloud Director konnten wir unseren Kunden ein eigenes Portal zur Verwaltung von Workloads zur Verfügung stellen, welches im Gegensatz zu einem Outsourcing-Modell enorme Effizienzsteigerungen ermöglicht, da wir Self-Service-Funktionen nicht mehr manuell bereitstellen mussten“, erklärt Martin Lange, Produktmanager bei T-Systems. „Außerdem führte dies natürlich auch zu Kosteneinsparungen und der Möglichkeit, diese Ressourcen anderweitig einzusetzen.“

Als Teil des laufenden Entwicklungsprozesses wurde NSX später implementiert, um den Kunden erweiterte Netzwerkdienste zur Verfügung zu stellen. Heute unterstützt die DSI vCloud von T-Systems sowohl traditionelle Anwendungen als auch Anwendungen der nächsten Generation.

Das Ergebnis

Mit der DSI vCloud on VMware Cloud Provider Platform, zu der heute NSX und vCloud Director gehören, ist es T-Systems gelungen, die dynamischen Cloud-Anforderungen der Kunden, die das Wachstum von T-Systems vorantreiben, erfolgreich zu erfüllen. Früher fokussierte sich T-Systems in erster Linie auf die weltweit größten Unternehmen. Mittlerweile jedoch erweitert T-Systems auf der VMware Cloud Provider Plattform den Kundenstamm um neue mittelständische Kunden.

„DSI vCloud wird durch VMware Cloud Provider Platform mit NSX und vCloud Director unterstützt und ermöglicht es uns, nun auch Organisationen über unsere primäre Fokusgruppe hinaus zu bedienen, während wir gleichzeitig die Möglichkeiten mit bestehenden Kunden nutzen“, sagt Götz. „Wir sehen ein großes Wachstumspotenzial im Mittelstand. Ohne eine Cloud-Plattform, die Self-Services ermöglicht und gleichzeitig Skalierbarkeit, Einfachheit und Sicherheit bietet, die notwendig sind, um die Geschwindigkeits- und Agilitätsanforderungen unserer größten Kunden zu erfüllen, wäre das nicht möglich gewesen.“

Neben neuen Märkten eröffnet die DSI vCloud auch neue Umsatzmöglichkeiten über reine Infrastruktur-Services hinaus, wie z.B. Beratungsleistungen für Cloud Readiness. Werden Cloud-Technologien und -Services eingeführt, erkennen die Kunden von T-Systems schnell, dass die Verwaltung von Cloud-Workloads komplex sein kann und neue Kompetenzen und erhebliche Ressourcen erfordert. Der Aufbau des entsprechenden Know-hows im eigenen Haus kann teuer sein. Deshalb wenden sich die Unternehmen an T-Systems, um ihnen beim Übergang zur Cloud zu helfen. T-Systems bietet mithilfe der Funktionalitäten der VMware Cloud Provider Platform neue Managed Services und Consulting Services an, wird so den sich wandelnden Kundenbedürfnissen gerecht und schafft signifikante neue Umsatzmöglichkeiten.

„Wir haben bei null angefangen, ohne einen einzigen Kunden für die Cloud-Provider-Plattform“, betont Lange. „Heute haben wir mehr als 400 zahlende Kunden auf der Plattform. Pro Jahr verfolgen wir ein Wachstum des Kundenstamms von knapp 75 Prozent.“

„Mit vCloud Director konnten wir unseren Kunden ein eigenes Portal zur Verwaltung von Workloads zur Verfügung stellen, was im Gegensatz zu einem Outsourcing-Modell enorme Effizienzsteigerungen ermöglicht, da wir Self-Service-Funktionen nicht mehr manuell bereitstellen mussten. Außerdem führte dies natürlich auch zu Kosteneinsparungen und der Möglichkeit, diese Ressourcen anderweitig einzusetzen.“

MARTIN LANGE
PRODUKTMANAGER
T-SYSTEMS

Die Geschwindigkeit, mit der Kunden neue Geschäftsinitiativen einführen können, ist entscheidend für den Erfolg des Übergangs eines Kunden in die Cloud. Die Zeit, die für die Migration von Workloads in die Cloud benötigt wird, wirkt sich direkt auf die Fähigkeit des Kunden aus, die Flexibilität, Agilität und Kostenvorteile von Cloud-basierten Geschäftsmodellen zu nutzen.

„Mit NSX und vCloud Director Extender wird die Zeit für die Migration von Kunden-Workloads drastisch reduziert, da Kunden ihre Netzwerktechnologie oder IP-Adresse nicht ändern müssen“, erklärt Lange. „Weil sie ihre Netzwerke und IP-Bereiche mitnehmen können, ist es einfach und die Kunden können schneller migrieren. Wenn sie unsere Infrastruktur als einen Service nutzen, erzielt T-Systems mehr Umsatz. Je einfacher es für die Kunden ist, neue Dienste zu initialisieren, desto mehr Umsatzchancen haben wir.“

Blick in die Zukunft

Heute verfügt T-Systems über regionale Rechenzentren, die IaaS-Dienste anbieten, und Kunden können ihre Workloads innerhalb der regionalen Rechenzentren von T-Systems verlagern. Für die Zukunft plant T-Systems, alle regionalen Rechenzentren zu einem zentralen Ressourcenpool zusammenzufassen, um Kunden so die Möglichkeit zu geben, Cloud-Services flexibel über das regionale Rechenzentrum hinaus zu nutzen. Durch die Anbindung aller regionalen Rechenzentren an VMware NSX und die Bereitstellung von Self-Service-Portalen durch vCloud Director bietet T-Systems seinen Kunden ein einziges Serviceportal, über das sie ihre globalen Workloads und Cloud-Services verwalten können.

DSI vCloud wird kontinuierlich weiterentwickelt und T-Systems plant bereits eine L2VPN-Option über ANS. Darüber hinaus werden durch den Einsatz von VMware vCloud Director Extender die mit Workload-Migrationen verbundenen Barrieren beseitigt. T-Systems kann so Kunden schnell eingliedern und Netzwerkdienste für schnelleres Time to Revenue monetarisieren. vCloud Director Extender ist ein kostenloses vCenter-Plugin, das schnelle Workload-Migrationen über Self-Service-Management-Portale ermöglicht, mit denen Kunden mehrere VMs in einer einzigen Aufgabe migrieren, einen zukünftigen Auftrag planen oder die VMs nach der Umstellung einschalten können. Außerdem werden keine Migrationstools von Drittanbietern benötigt, was die Gesamtbetriebskosten steigern würde.

„Heutzutage geht es nicht darum, mit Hyperscalern zu konkurrieren, sondern den Kunden zu helfen, die richtigen Workloads in die richtige Cloud zu migrieren“, so Götz. „Es besteht ein Bedarf hinsichtlich der Services, die durch die VMware Cloud Provider Platform als Teil eines öffentlichen/privaten Ökosystems ermöglicht werden. Unser Ziel als Cloud-Anbieter auf dem europäischen Markt ist es, unseren Kunden all diese Ökosysteme anzubieten und sie auch alle zu verwalten.“

