Customer story



Besondere Herausforderungen lösen, Vertrauen aufbauen

Mit maßgeschneiderten, flexiblen Lösungen maximiert Ideal Integrations den Erfolg seiner Kunden

Der Aufbau von Beziehungen zu Kunden und Anbietern ist bei der Geschäftstätigkeit von Ideal Integrations von grundlegender Bedeutung. Mit einer flexiblen Datenspeicherlösung hat Ideal Integrations ein neues Konzept geschaffen, um auf Anfragen nach Dateispeicherservices zu reagieren. Mit den steigenden Anforderungen der Kunden erweitert die Firma Kapazitäten und Leistung unabhängig voneinander, was die wertvollen Beziehungen stärkt.

idealintegrations
building networks and partnerships

Customer: Ideal Integrations
Branche: Computersoftware/-services
Land: USA

Wachstum ist eine gemeinsame Anstrengung

In den vergangenen 20 Jahren mussten IT-Teams und Managed Service Provider mit einem rasanten technologischen Wandel Schritt halten. In diesem Zeitraum wuchs Ideal Integrations von 10 auf 145 Angestellte an und erweiterte seine Arbeitsspeicherkapazität auf sechs Rechenzentren in fünf Staaten. Als Christopher Fox, heute Chief Technology Officer (CTO), vor 19 Jahren zu Ideal Integrations kam, legten er und seine Kollegen bei allem selbst Hand an. Ob Entwicklung, Helpdesk oder Vertrieb – die Arbeit wurde gemeinsam erledigt. Heute sind die Rollen klar definiert, aber die Mentalität der Teamarbeit ist geblieben.

Um seine verschiedenen Angebote zur Verfügung zu stellen, setzt Ideal Integrations auf ewährte Anbieter. Bei der Frage nach der Ausbaufähigkeit, wenn das Unternehmen gleichzeitig die zunehmenden Anforderungen der Kunden bedienen will, weist Fox auf die Priorisierung von Partnerschaften hin. „Wir finden gern die Spitzenprodukte und verlassen uns darauf, dass unsere Beziehungen mit den Anbietern wachsen und sich festigen“, bemerkt Fox. „Wir sind stolz darauf, ein Lösungsanbieter zu sein.“

Ideal Integrations pflegt die Beziehungen zu seinen Hardware- und Softwareanbietern und schafft mit dieser Kommunikation einen Rahmen, in dem seine Vertriebsbeauftragten und -ingenieure zuverlässig die aktuellsten Informationen über die Lösungen des Unternehmens erhalten – und dieses Wissen zur Unterstützung der Kunden einsetzen können.

„Wir legen die Schwerpunkte auf die Pflege der Partnerschaft mit dem Kunden und auf den Aufbau einer Lösung“, sagt Fox. „Wir sprechen miteinander und hören auf die Anforderungen der Kunden statt universelle Technologien zu bewerben.“

Vision
Durch die Verbesserung der Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen bereitzustellen, sollen Kundenbeziehungen gestärkt werden

Strategie
Integration flexibler, erweiterbarer Lösungen, die die Leistungsanforderungen erfüllen und Kunden die Rentabilität Ihrer Investitionen maximal ausnutzen lassen

Ergebnisse
- Steigert die wiederkehrenden Einnahmen an in der Lösung gehosteten Standorten um 59 %
- Kunden können sich veränderten Geschäftsanforderungen anpassen
- Entwickelt ein robustes, erweiterbares und zukunftssicheres Dateispeicherangebot

„Das war ein ‘perfekter Sturm‘, bei dem die Anforderungen unserer Kunden und unsere eigenen Anforderungen bei Ideal Integrations genau mit dem HPE GreenLake Modell übereinstimmten.“

– **Christopher Fox**, Chief Technology Officer, Ideal Integrations

Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg

Für eine erfolgreiche Partnerschaft müssen beide Parteien eine aktive Rolle übernehmen. Als sich ein Kunde mit einem Dateispeicherproblem an Ideal Integrations wandte, machten sich Fox und sein Team entsprechend an die Arbeit und entwickelten eine Lösung, obwohl sie zu diesem Zeitpunkt keine Datenspeicherung als As-a-Service-Angebot hatten.

„Was die Leistung anging, hatte unser Kunde fünf oder sechs verschiedene NetApp-Dateiserver, auf denen seine freigegebenen Dateien gespeichert waren, und diese standen am Ende der Lebensdauer“, meint Fox. „Wir mussten diese Dateifreigaben auf eine Plattform verschieben, die Flexibilität, Erweiterbarkeit und bessere Leistung bieten konnte.“

Da Hewlett Packard Enterprise (HPE) bereits ein Hauptvertriebspartner von Ideal Integrations war und der Kunde bereits HPE Lösungen eingerichtet hatte, kam das Gespräch zwischen Ideal Integrations und HPE, eine gemeinsame Lösung für den Kunden zu ermitteln, schnell voran. Die richtige Lösung wäre eine moderne, effiziente Dateispeicherplattform, die der unmittelbaren Anforderung gerecht würde, die Dateien des Unternehmens von der schwächelnden NetApp-Infrastruktur abzuziehen. Gleichzeitig müsste Ideal Integration damit seinen Service erweitern und ausbauen können, um sich dem geplanten Wachstum des Kunden anzupassen.



Verschiedene Angebote und individueller Support

Ideal Integrations unterstützt Kunden in zahlreichen IT-Umgebungen – in kleinen bis mittelgroßen Firmen oder Unternehmen im großen Maßstab. Dank einer Vielzahl von Lösungen und Services – darunter Netzwerk-Design und -Implementierung, Lösungen für das Rechenzentrum, Cloud Computing und Sicherheit – profitieren alle Kunden bei Ideal Integrations von einem individuellen Ansatz für die IT.

„Da wir so viele verschiedene Ebenen des IT-Supports anbieten, sind wir eine gute Lösung für Kunden jeder Größenordnung in praktisch jeder Branche", fügt Fox hinzu.

Flexibilität ist enorm wichtig für ein Unternehmen, das sich auf Partnerschaften konzentriert. Bei der individuellen Herangehensweise an die Anforderungen der Kunden will Ideal Integrations skalierbare, zentralisierte Plattformen betreiben, die sich bei neuen Anforderungen einfach um Services erweitern lassen. Für die Anpassung an das Kundenwachstum ist eine solide Grundlage erforderlich, die die Erweiterung unterstützen kann.

„Wir haben größere Kunden, die wählen, wann sie Ideal Integrations für etwas spezifischere Projekte einsetzen. Aber im Backend hosten wir ihre Infrastruktur. Wenn sie sich also entscheiden, dass sie weitere Services benötigen – oder wenn beispielsweise die zuständige Arbeitskraft für Backups die Firma verlässt –, können wir einspringen und unsere Beteiligung als zuverlässiger Partner weiter ausbauen", erläutert Fox.

Mitarbeitende mögen kommen und gehen, aber die Kunden können sich bei Ideal Integrations was ihre IT-Umgebungen angeht auf stets verfügbare Ressourcen und Fachwissen verlassen.

„Aufgrund der Fluktuation von Führungskräften in den Bereichen Management und Technologie wenden sich unsere Kunden an uns, um IT-Themen anzusprechen, die zu diesem Zeitpunkt niemand in ihrem Umfeld versteht", erklärt Fox. Wenn jemand in schwierigen Zeiten da ist, vertieft das die Beziehungen und eröffnet Möglichkeiten für eine verbesserte Zusammenarbeit.

„Als Serviceprovider ermöglicht uns eine einfache Leistungs- und Kapazitätsplanung, dass wir ein breites Spektrum an Kundenanforderungen abdecken können."

– **Christopher Fox**, Chief Technology Officer, Ideal Integrations

Expansion in neue Märkte

Ideal Integrations hat es sich zum Ziel gemacht, seinen auf Partnerschaft basierenden Ansatz auf neue Märkte auszuweiten. Das Unternehmen stellt von einem langsamen und stetigen Wachstumsmodell auf beschleunigte Umsätze und Kapazitäten um. Die erste Übernahme fand im Juli 2023 statt. Fox sieht die beste Chance auf Wachstum für Ideal Integrations darin, ein bestehendes Vertriebsteam zu nutzen, um mit möglichen Interessenten in diesen zusätzlichen Märkten in Kontakt zu treten.

„Wir konzentrieren uns darauf, unsere Angebote auf verschiedene Märkte auszuweiten", stellt Fox fest. Statt eine einzelne Branche oder Größenordnung von Kunden zu verfolgen, setzt Ideal Integrations mit seiner Fähigkeit, gemeinsam mit den Kunden zu wachsen, egal wie groß oder klein deren IT-Probleme sein mögen, auf die Ausweitung in neue Märkte.



Fox betrachtet Kunden, die seit 20 Jahren bei Ideal Integrations sind, als Beispiel dafür, wie sich das Unternehmen von der Konkurrenz abhebt.

„Im Laufe der Jahre haben unsere langjährigen Kunden mit dem Wachstum ihrer Unternehmen ihre Zusammenarbeit mit uns um Consulting Services, Managed Services und Hosting erweitert."

Mit dem Wachstum seiner Kunden wächst auch Ideal Integrations.

Aktive Partnerschaften

HPE ist seit fünf Jahren ein verlässlicher Partner von Ideal Integrations, und die Firma nutzt HPE Alletra 6000 im Rahmen ihrer primären Infrastruktur für kundenseitige Datenspeicherservices. Da Fox die HPE GreenLake Edge-to-Cloud-Plattform aus vorherigen Gesprächen mit seinem Team bei HPE kannte, sah er diese neueste Kundenanfrage als eine Möglichkeit, die Services von Ideal Integrations um ein neues Dateispeicherangebot auf einer stabilen Plattform zu erweitern.

„Das war ein 'perfekter Sturm', bei dem die Anforderungen unserer Kunden und unsere eigenen Anforderungen bei Ideal Integrations genau mit dem HPE GreenLake Modell übereinstimmten", kommentierte Fox.

Mit dem Kunden als Ankermieter betrieb Ideal Integrations HPE GreenLake for File Storage – eine erweiterbare Datenspeicherungslösung, die darauf ausgelegt ist, selbst die anspruchsvollsten datenintensiven Workloads mit unternehmensweiter Leistung im großen Maßstab zu beschleunigen. Dank der deutlich vereinfachten Datenverwaltung über die HPE GreenLake Plattform konnte Ideal Integrations im Handumdrehen einsatzbereit sein. Gleichzeitig kann die Firma dank der DASE-Architektur (Disaggregated Shared Everything) von HPE GreenLake for File Storage und der flexiblen Verbrauchs- und Serviceoptionen innerhalb der HPE GreenLake Plattform die Leistung und Kapazität nach Bedarf unabhängig skalieren.

HPE GreenLake for File Storage eröffnete Ideal Integrations neue Möglichkeiten, seinen Kunden personalisierte Unterstützung und Services zu bieten. „Durch die einfache Leistungs- und Kapazitätsplanung können wir ein breites Spektrum von Kundenanforderungen abdecken und unsere Angebote schnell auf den Markt bringen", bemerkt Fox.

„Diese einzelne modulare Hardwareplattform für Block- und Dateidaten, HPE Alletra Storage MP, macht unsere Investitionen zukunftssicher. Außerdem spart uns die effiziente Datenreduktions- und Datensicherungstechnologie unserer Datensoftware Strom und Platz und verbessert den ROI aus unseren Kapitalinvestitionen."

Seit der Implementierung von HPE GreenLake for File Storage erzielte Ideal Integrations eine Steigerung der wiederkehrenden Einnahmen um 59 % aus Services an den Standorten, an denen die Plattform installiert ist. Die Firma sieht auch das Potenzial für mehr Erweiterungen auf weitere Kunden.

„Aktuell konzentrieren wir uns auf unseren Ankermieter und stellen sicher, dass wir die Prozesse richtig gut verstehen, bevor wir ein generelles Serviceangebot machen", sagt Fox. „Dann können wir voll durchstarten und es anderen Kunden empfehlen."

Eine zentral angelegte Zukunft

Für Ideal Integrations ist eine von HPE gesteuerte Datenspeicherung als As-a-Service-Lösung einzigartig, wenn man die vielen Vertriebspartnerschaften und die Anzahl der Produkte betrachtet, die die Firma verwaltet.



„Normalerweise kaufen wir Plattformen über andere Vertriebspartner im Interesse der Installation und des Support", meint Fox.

„Das veranschaulicht unsere Beziehung zu HPE, denn wir fühlten uns wohl damit, dass das Team uns während des Installationsprozesses unterstützt hat", erklärt er. „HPE bot uns eine zentrale Anlaufstelle für Support, Produkte und die Standardisierungen in unserer Cloud."

Ideal Integrations zentralisiert mit HPE seine Servicebereitstellung und verändert damit die Art und Weise, wie Kundengespräche über Herausforderungen, Schwachstellen und Wachstumsziele geführt werden. Dank der umfangreichen neuen Möglichkeiten bei der Speicherung kann das Unternehmen im Hinblick auf diese Partnerschaften proaktiv auftreten.

„Wir wählen HPE GreenLake for File Storage aufgrund seiner Leistung, Flexibilität und einfachen Verwaltung", erklärt Fox. „Aktuell ist es eine Plattform für die allgemeinen Dateifreigaben unserer Kunden. Indem wir diese aber auf eine Plattform legen, die für den Exabyte-Maßstab entwickelt ist, der bei Bedarf höhere Leistung bieten kann, eröffnen sich Gespräche über die Zukunft."

HPE GreenLake for File Storage hat nicht nur eine Lösung für die Datenspeicherung der einzelnen Kunden gefunden, sondern Fox sieht „ein neues, sehr vielfältiges Serviceangebot" mit dem Potenzial, neue Impulse für Kunden jeder Größenordnung zu schaffen.

„Durch eine optimierte Plattform und verbesserten Support können wir diesen Service zu erschwinglichen Kosten anbieten", merkt Fox an.

Während Ideal Integrations in neue Märkte vordringt, werden immer mehr Unternehmen jeder Größenordnung erkennen, welche Auswirkungen es hat, wenn sie ihre IT-Ziele erreichen.

Gemeinsam zum Erfolg

Nachdem HPE GreenLake for File Storage implementiert ist – die wichtigste Entwicklung, die Ideal Integrations für diesen Kunden bisher unterstützt hat – sind weitere Produktionsarbeiten im Gange.

„Der Kunde ist von uns überzeugt", sagt Fox. „Wir hoffen, dass diese Implementierung neue Services oder weitere Kapazitäten für andere Services auf den Weg bringt."

„Die Plattform ist da", fährt er fort. „Wenn man sechs oder acht Monate damit verbracht hat, alle seine Dateien auf eine neue Plattform zu verschieben, und diese gut funktioniert und kostengünstig ist, dann geht man nirgendwo anders hin."

„Wenn dieses erste Projekt beendet ist, stelle ich mir vor, dass wir in einem Gespräch sagen können: 'Übrigens haben wir Sie nicht einfach auf eine andere NetApp-artige Plattform verschoben. Hier sind die ganzen Möglichkeiten, wie sie Ihr Unternehmen unterstützen kann.' Wir haben von der Implementierung eines neuen, sehr vielfältigen Serviceangebots profitiert, selbst wenn es für diesen Kunden noch nicht vielfältig ist."

HPE als Vertriebspartner zu beauftragen bildet die Basis für eine Zukunft, in der Partner zusammen arbeiten, um flexible und dynamische Services bereitzustellen.



“HPE bot uns eine zentrale Anlaufstelle für Support, Produkte und die Standardisierungen in unserer Cloud.“

– **Christopher Fox**, Chief Technology Officer, Ideal Integrations

Weitere Informationen

Mit HPE GreenLake for File Storage können Unternehmen ihr Datenmanagement vereinfachen und mit skalierbarer Datenspeicherung der Enterprise-Klasse eine schnellere Transformation erreichen.

Lesen Sie die 12 wichtigsten Gründe für die Nutzung von HPE GreenLake for File Storage.

HPE.com/de/de/HPE-GreenLake-File-Storage.html

HPE.com besuchen

Chat mit Vertrieb

Lösung

HPE GreenLake for File Storage im Paket mit folgenden Komponenten:

Hardware

— HPE Alletra Storage MP

Software

— HPE GreenLake for File Storage Betriebssystem

© Copyright 2025 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Die Informationen in diesem Dokument können sich jederzeit ohne vorherige Mitteilung ändern. Die einzigen Garantien für Produkte und Services von Hewlett Packard Enterprise sind in den ausdrücklichen Garantieerklärungen enthalten, die diesen Produkten und Services beiliegen. Aus dem vorliegenden Dokument sind keine weiterreichenden Garantieansprüche abzuleiten. Hewlett Packard Enterprise haftet nicht für technische oder redaktionelle Fehler oder Auslassungen in diesem Dokument.

a50010238DEE, Rev. 2

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

hpe.com