HPE

HPE Digital Game Changers

enthus
IT
Deutschland



DIE EVOLUTION ZUM IT SERVICE PROVIDER

enthus stellt mit neuer IT strategische Weichen für die Zukunft des gesamten Geschäfts.

Digitale Transformation ist das, was der IT-Dienstleister enthus seinen Kunden ans Herz legt. Und dabei nicht vergisst, das auch im eigenen Haus zu tun. Der Umstieg auf Cloud-native Infrastruktur, flexible Zahlungsmodelle und einheitliches Operations Management brachte Mehrwert – für die Kunden wie auch für enthus selbst, das damit die eigene Evolution hin zum IT Service Provider vorantreibt.

enthus ist so etwas wie das "New Kid in (IT) Town". Seit 2023 gibt es den IT-Dienstleister unter diesem Namen offiziell. Wobei „neu" relativ ist. Denn enthus ist der neue Brand der MCL Group, ein Zusammenschluss von vier etablierten Marken: MCL, Vintin, Elanity und Secadm. Mit IT-Wurzeln, die bis 1990 zurückreichen. Mit über 550 Mitarbeitenden an 18 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die rund 4.500 Bestandskunden betreuen und dabei einen Jahresumsatz von über 240 Millionen Euro erwirtschaften.

Entstanden ist mit enthus eine frische, junge, moderne Marke, die sich vom Sitz im baden-württembergischen Böblingen aus aufgemacht hat, den Mittelstand in der DACH-Region digital zu transformieren. Dabei sieht sich enthus als Ratgeber, Wegweiser und kompetenter Helfer auf dem Weg ins digitale Zeitalter. Oder kurz als #erfolgreichmacher, wie auf der Website zu lesen steht. Kein leichtes Unterfangen, war doch ein Großteil der „alten" enthus im Markt eher als klassischer Systemhauspartner oder Hardwarelieferant bekannt – obgleich man schon 2006 die ersten Managed Cloud Services auf den Markt brachte.

> "Wir wollen beim Mittelstand für alle IT-Herausforderungen der Ansprechpartner des Vertrauens sein."
>
> – **Christian Uhl**, CEO bei enthus

Im neuen Unternehmenskleid heißt die eigene Vision nun IT Service Provider. „Wir wollen beim Mittelstand für alle IT-Herausforderungen der Ansprechpartner des Vertrauens sein. Daher war es Zeit, uns selbst weiter zu transformieren und die strategischen Weichen für die Zukunft zu stellen", erklärt Christian Uhl, CEO bei enthus.

enthus

Vision

Als Trusted Partner sowie Ratgeber, Wegweiser und kompetenter Helfer den deutschen Mittelstand auf den Weg ins digitale Zeitalter begleiten.

Strategie

Die eigene IT-Infrastruktur hochskalierbar und flexibel aufzustellen, um für jegliche Kundenwünschen in Zukunft gerüstet zu sein.

Ergebnisse

— Zukunftssichere Cloud-to-Edge-Plattform implementiert.

— 75 % des zeitlichen Aufwands für IT-Wartung eingespart.

— Evolution zum IT Service Provider vorangetrieben.



Wer mit Christian Uhl bei enthus, spricht, bemerkt schnell: Er lebt IT! Die Begeisterung für das, was mit Technologie möglich ist, steht in seinen Augen geschrieben. Diese leuchten, wenn er von erfolgreichen Projekten erzählt. Von großen Visionen für die Kunden, aber auch und im Speziellen von großen Visionen für seine eigene Firma – enthus.

Umso besser passt es, dass der IT-Dienstleister, für den Christian Uhl arbeitet, genau diesen Namen trägt. enthus stammt nämlich von nichts weniger ab als der Kurzform von Enthusiasmus. Und das scheint zu passen. Mit Mitarbeitenden wie Christian Uhl, die Enthusiast:innen genannt werden, und die mit vollem Commitment an einer gemeinsamen Mission arbeiten: Den Kunden als vertrauenswürdiger Partner kompetent, umfassend und persönlich engagiert in allen IT-Fragen zu beraten.

Moderne und verlässliche Lösung gesucht

Dafür sollte nicht nur Hand an den Namen und die Unternehmensstruktur, sondern auch an die eigene IT gelegt werden. Zum einen galt es, die historisch gewachsenen Systeme der ehemaligen Gruppenmitglieder zu konsolidieren, zum anderen den Kunden gleichzeitig mehr Service-Auswahl zu geben.

Speziell die eigene enthus Cloud und darauf aufbauende Managed Services standen hierbei im Fokus, wie Christian Uhl weiter ausführt: „Der deutsche Mittelstand ist innovativ, aber auch vorsichtig. Geschäftskritische Daten einfach bei internationalen Hyperscalern über irgendwelche Cloud-Servern laufen zu lassen, ist nicht ihr Ding. Sie wollen neben Skalierbarkeit und Flexibilität auch Sicherheit. Und hier kommen wir mit unserer Cloud-Lösung ins Spiel."

Entsprechend hohe Bedeutung kam diesem Modernisierungsprojekt zu. Schließlich stellt die Rechenzentrums-IT das Rückgrat für die Services vieler Kunden dar, die darauf oft äußerst geschäftskritische Systeme laufen haben. Auf eine „Operation am offenen IT-Herzen" wollte man sich daher nicht einlassen.

„Wer wie wir hier die wichtigste Komponente im eigenen Geschäftsmodell anfasst, hat nicht den Raum für Experimente. Wir suchten nach einer verlässlichen Lösung, wo wir wissen, was diese kann und was wir damit bekommen. HPE GreenLake war genau das", erklärt auch Frederik Jung, CTO und Projektverantwortlicher bei enthus.

Komplexität genommen, Zeit gespart

Dass es HPE GreenLake wurde, hat einen Grund: enthus und Hewlett Packard Enterprise verbindet eine lange Partnerschaft. Nicht nur, dass enthus bzw. die Vorgänger-Gesellschaften seit jeher auf Komponenten des US-amerikanischen Technologieführers setzen. Auch 80 Prozent der heutigen enthus-Kunden vertrauen darauf.

Entsprechend groß ist die HPE-Expertise beim enthus – speziell auch zu den Technologien rund um HPE GreenLake. So hat die moderne, hochskalierbare Cloud-to-Edge-Plattform genau die Boxen getickt, die von enthus getickt werden sollten, allen voran mit einer Lösung, die mit den eigenen Anforderungen sowie jener der Kunden mitwachsen kann und ohne große Investitionskosten auskommt.

Der Clou der neuen, einheitlichen Serviceplattform liegt zum einen in seiner Intelligenz sowie in seiner Einfachheit, wie Frederik Jung weiter ausführt. Mit HPE GreenLake Flex Solutions hat enthus verbrauchsbasierte IT-Lösungen erhalten, die auf standardisierte, bewährte und zentral verwaltete IT-Module zurückgreifen – in diesem Fall vor allem Module für CloudSigma als Basis der Cloud-as-a-Service-Modelle für die enthus-Kunden.



“Wir suchten nach einer verlässlichen Lösung, wo wir wissen, was diese kann und was wir damit bekommen. HPE GreenLake war genau das.“

– **Frederik Jung**, CTO bei enthus

Zusammengehalten wird das Ganze durch HPE GreenLake für Compute Ops Management. Damit wird die gesamte Plattform nicht nur überwacht, sondern auch gemanagt. Und das zahlt sich nicht nur für enthus, sondern auch für die Kunden aus, die Ihre IT in die Hände des Service-Providers legen. Nicht nur, dass von einer zentralen Stelle aus ganze Infrastrukturen transparent und umfassend im Blick behalten werden können, auch Updates bestehender Systeme oder komplette Rollouts neuer Lösungen finden automatisiert statt – gleich ob beim Aufsetzen moderner Arbeitsplätze, beim Backup oder in Sachen Security. Zusätzlicher Vorteil: HPE GreenLake für Compute Ops Management bietet die Möglichkeit, Reports agil zu generieren und liefert auf diese Weise Compliance automatisch mit.

Der Erfolg ist spürbar. So hat sich der zeitliche Aufwand für die Serverwartung und Systemaktualisierungen allein im Schnitt um rund 75% reduziert. „Das spart nicht nur Ressourcen bei uns ein, sondern verkürzt auch die Wartungsfenster und den Aufwand bei unseren Kunden. Ein absolutes Plus für unsere Servicequalität. Und die Compliance kommt praktisch automatisch mit“, so Frederik Jung weiter.

Optimistisch in die Zukunft

Seit die neue enthus-IT steht, werden die Kunden Schritt für Schritt auf die neue Plattform migriert – ganz, wie es deren individuelles Bedürfnis erlaubt bzw. erfordert. Und auch wenn die Vorteile für die Kunden auf der Hand zu liegen scheinen, ist noch Überzeugungsarbeit zu leisten. „Die Migration auf die enthus Cloud ist keine technologische Frage, sondern eine, die mit dem Business-Value sowie, wie bereits erwähnt, Security zu tun hat“, weiß Christian Uhl aus dem täglichen Geschäft zu berichten. Sobald die Bedenken jedoch ausgeräumt und die vielfältigen Möglichkeiten präsentiert wurden, geht es meist schnell mit dem Umstieg.

Obwohl die HPE-GreenLake-Plattform bei enthus erst vor ein paar Monaten ihren Dienst angetreten hat, zieht Christian Uhl bereits jetzt ein positives Fazit. „Die offenen Schnittstellen, die einfache Skalierbarkeit und die Flexibilität, die wir mit HPE GreenLake erhalten haben, versetzt uns in die Lage, in Zukunft so gut wie jeden Kundenwunsch zu erfüllen, der an uns gestellt wird“, erklärt der enthus-CEO und fügt abschließend hinzu: „Der Weg zum IT Service Provider ist deutlich kürzer geworden.“



“Der Weg zum Service Provider ist deutlich kürzer geworden.”

– **Christian Uhl**, CEO bei enthus

Weitere Informationen

MEHR Digital Game Changer stories

HPE.com/de/de/hpe-greenlake-compute-ops-management

HPE.com besuchen

Lösung

HPE GreenLake

— HPE GreenLake Flex Solutions plus CloudSigma-Module

Hardware

— HPE Apollo 4510 Systeme

— HPE ProLiant DL360 Server

— HPE ProLiant DL325 Server

— HPE Aruba Networking switches

Software

— HPE GreenLake for Disaster Recovery — HPE Zerto Software

— HPE Compute Ops Management

Jetzt chatten

© Copyright 2025 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Änderungen vorbehalten. Die Garantien für Hewlett Packard Enterprise Produkte und Services werden ausschließlich in der entsprechenden, zum Produkt oder Service gehörigen Garantieerklärung beschrieben. Aus dem vorliegenden Dokument sind keine weiterreichenden Garantieansprüche abzuleiten. Hewlett Packard Enterprise haftet nicht für hierin enthaltene technische oder redaktionelle Fehler oder Auslassungen.

a50011283DEE, Rev. 2

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

hpe.com