



LA EVOLUCIÓN PARA TRANSFORMARSE EN UN PROVEEDOR DE SERVICIOS DE TI

enthus define la agenda estratégica para el futuro de todo el negocio con nueva TI

Una de las cosas que más les atrae a los clientes de enthus, el proveedor de servicios de TI, es la transformación digital. ¡Y claro que ellos mismos no podrían quedar por fuera! La migración a una infraestructura nativa de la nube, los modelos de pago flexible y la gestión de las operaciones en una sola versión adaptable agregaron valor, tanto para los clientes como para la propia enthus, y ha impulsado la evolución de la compañía como proveedor de servicios de TI.

enthus suele considerarse “el chico nuevo del barrio (de la TI)”. Oficialmente, el proveedor de servicios de TI inició sus actividades bajo este nombre en 2023. Pero el término “nuevo” es relativo. enthus es la nueva marca del MCL Group, una fusión de cuatro marcas establecidas: MCL, Vintin, Elanity y Secadm. Y sus raíces en la TI se remontan a 1990. Son más de 550 empleados en 18 sitios de Alemania, Austria y Suiza, que respaldan a cerca de 4500 clientes y generan una facturación de más de 240 millones de euros.

¿El resultado? enthus, una marca fresca, joven y moderna que se propone digitalizar el sector intermedio de la región DACH desde su sede en Böblingen, Baden-Württemberg. enthus se considera un asesor, un guía y un asistente experto en la jornada hacia la era digital. O, en resumen, un #successmaker (fabricante de éxitos), como indica su página web. Este no es un objetivo sencillo, puesto que la reputación en el mercado de una parte importante de la “antigua” enthus era la de proveedor de hardware o socio de sistemas tradicionales (a pesar de que los primeros servicios de nube gestionados se habían introducido desde 2006).

“Queremos ser el punto de contacto confiable para todos los desafíos de TI del sector intermedio”.

– Christian Uhl, CEO de enthus

En su nuevo aspecto corporativo, la visión de la compañía es ser un proveedor de servicios de TI. “Queremos ser el punto de contacto confiable para todos los desafíos de TI del sector intermedio. Ya era hora de que nos volviéramos a transformar y establecer la agenda estratégica del futuro”, explica Christian Uhl, CEO de enthus.

Visión

Acompañar el sector intermedio alemán en su jornada hacia la era digital como socio de confianza, además de asesor, guía y asistente experto.

Estrategia

Establecer su infraestructura de TI interna de forma altamente escalable y flexible, de modo que pueda satisfacer todos los deseos del cliente en el futuro.

Resultados

- Implementación de una plataforma desde la nube hasta el extremo, preparada para el futuro.
- Ahorro de 75% en el tiempo de mantenimiento de la TI.
- Impulso en su evolución como proveedor de servicios de TI.



Basta hablar con Christian Uhl de enthus para darse cuenta de inmediato de que ¡vive y respira TI! Su entusiasmo por todas las posibilidades que la tecnología aporta es algo evidente. Sus ojos brillan al referirse a sus proyectos exitosos. Tanto sobre las visiones extraordinarias para los clientes, como también (o incluso más) sobre las visiones extraordinarias de su propia compañía, enthus.

Por eso, el nombre del proveedor de servicios de TI no podía ser diferente: 'enthus' es simplemente una forma resumida de 'enthusiasm' (entusiasmo). ¡Realmente adecuado! Los empleados como Christian Uhl, los famosos 'entusiastas', son quienes trabajan plenamente abocados a la misión: asesorar al cliente en todos los asuntos de TI como socio de confianza, de una forma profesional, integral y personalmente comprometida.

En busca de una solución moderna y confiable

La alteración no ocurrió solo en el nombre y la estructura de la compañía, sino también en su propia TI. En primer lugar, debían consolidarse los sistemas históricos de los miembros anteriores del grupo. En segundo lugar, simultáneamente, debían ofrecerles a los clientes una gama de servicios más amplia.

Al respecto, el enfoque se colocó en la propia nube de enthus y los servicios gestionados basados en ella, como agrega Christian Uhl: "El sector intermedio alemán es innovador pero también cauteloso. No está dispuesto a ejecutar los datos fundamentales de sus negocios en hiperescalas internacionales, con cualquier servidor de nube aleatorio. Desea seguridad, además de escalabilidad y flexibilidad. Y ahí es donde entramos nosotros con nuestra solución de nube".

En consecuencia, este proyecto de modernización adquirió gran relevancia. En última instancia, la TI del centro de servidores representa la columna vertebral de los servicios para muchos clientes que, con frecuencia, la usan para ejecutar sistemas extremadamente importantes para sus negocios. Por lo tanto, nadie quiere depender de una "cirugía de corazón abierto de la TI".

"Si estás lidiando con los componentes clave de tu propio modelo de negocios, no puedes experimentar. Buscábamos una solución confiable, que nos permitiera saber qué era capaz de hacer y qué podíamos obtener de ella. HPE GreenLake es exactamente eso", agrega Frederik Jung, CTO y Gerente de proyectos de enthus.

El fin de la complejidad, economía de tiempo

Hubo una razón fundamental para optar por HPE GreenLake: enthus y Hewlett Packard Enterprise son aliados de larga data. enthus y sus empresas predecesoras no eran los únicos que usaban los componentes del líder tecnológico de los EE. UU. El 80% de los clientes de enthus también confían en él.

El conocimiento experto de HPE en enthus es excepcional, especialmente en las tecnologías asociadas con HPE GreenLake. La plataforma de punta, altamente escalable, desde la nube hasta el extremo, cumple con todos los requisitos de enthus con una solución capaz de crecer con las necesidades de la compañía y de sus clientes, y sin altos costes de capital, por encima de todo.

Frederik Jung agrega que la clave de la nueva plataforma de servicio estandarizado está tanto en su inteligencia como en su simplicidad. Con HPE GreenLake Flex Solutions, enthus ha obtenido soluciones de TI basadas en el consumo, que emplean módulos de TI estandarizados, probados y comprobados y gestionados centralmente. En este caso, se trata principalmente de los módulos de CloudSigma como base del modelo de nube como servicio para los clientes de enthus.



“Buscábamos una solución confiable, que nos permitiera saber qué era capaz de hacer y qué podíamos obtener de ella. HPE GreenLake es exactamente eso”.

– **Frederik Jung**, CTO de enthUS

El soporte de toda la estructura es HPE Compute Ops Management. De esta forma, no solo se supervisa, sino también se gestiona la plataforma completa. Y esto no solo se aplica a enthUS, sino también a los clientes que ponen su TI en las manos del proveedor de servicios. Por una parte, las infraestructuras completas se pueden supervisar de manera transparente e integral desde un punto central. Por otra, las actualizaciones de los sistemas existentes o las implementaciones completas de las soluciones nuevas también ocurren automáticamente: desde la configuración de espacios de trabajo modernos hasta los temas de copias de respaldo o seguridad. Beneficio adicional: HPE Compute Ops Management ofrece la oportunidad de generar informes con agilidad, lo que se traduce en cumplimiento automático.

El éxito es palpable. El tiempo necesario para el mantenimiento del servidor y las actualizaciones del sistema se ha reducido aproximadamente en un 75 % en promedio. “No solo nos ahorra recursos, sino también reduce el periodo de mantenimiento y los gastos de nuestros clientes. Un beneficio absoluto para nuestra calidad de servicio. Y, gracias a ello, el cumplimiento es prácticamente automático”, explica Frederik Jung.

Optimismo de cara al futuro

Desde la llegada de la nueva TI de enthUS, los clientes han migrado a la nueva plataforma paso a paso, tanto como lo permiten y/o requieren sus necesidades individuales. Y, aunque los beneficios para los clientes parecen obvios, tal vez aún haga falta convencer a algunos. “La migración a la nube de enthUS no es un tema tecnológico, se trata del valor y la seguridad, como ya lo mencioné”, indica Christian Uhl, al referirse al negocio cotidiano. Sin embargo, una vez que se resuelven los motivos de inquietud y se presentan las múltiples oportunidades, la migración suele ser rápida.

Aunque la plataforma HPE GreenLake llegó a enthUS hace apenas unos cuantos meses, Christian Uhl ya da fe de resultados positivos. “Las interfaces abiertas, así como la fácil escalabilidad y flexibilidad que obtuvimos con HPE GreenLake, nos permiten satisfacer cualquier deseo del cliente en el futuro”, agrega el CEO de enthUS, y concluye: “El camino para transformarse en proveedor de servicios se ha vuelto mucho más corto”.



“El camino para transformarse en proveedor de servicios se ha vuelto mucho más corto”.

– Christian Uhl, CEO de enthus

Obtén más información

[MÁS](#) casos de disruptores digitales

[HPE.com/info/COM](https://hpe.com/info/COM)

Visita [HPE.com](https://hpe.com)

[Iniciar chat ahora](#)

© Copyright 2025 Hewlett Packard Enterprise Development LP. La información aquí contenida está sujeta a cambios sin previo aviso. Las únicas garantías de los productos y servicios de Hewlett Packard Enterprise figuran en las declaraciones expresas de garantía incluidas en los mismos. Nada de lo que aquí se indica debe interpretarse como una garantía adicional. Hewlett Packard Enterprise no se responsabilizará de los errores u omisiones técnicos o editoriales que pudiera contener el presente documento.

a50011283ESE, rev. 2

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

hpe.com

Solución

HPE GreenLake

- HPE GreenLake Flex Solutions más el módulo CloudSigma

Hardware

- Sistemas HPE Apollo 4510
- Servidores HPE ProLiant DL360
- Servidores HPE ProLiant DL325
- Conmutadores HPE Aruba Networking

Software

- HPE GreenLake for Disaster Recovery—Zerto
- HPE Compute Ops Management

