

Solide Basis fürs Einkaufserlebnis und die Customer Experience aus der Cloud

Für Valora bietet T-Systems mit der Private Cloud einen optimalen Mix aus Wirtschaftlichkeit und Flexibilität

Referenzprojekt:

valora

k kiosk

Press & Books



avec

Ditsch



cigo

ServiceStore DB



ok.-

bob
finance

back
WERK



„Mit T-Systems haben wir einen Partner gefunden, der uns sowohl lokal, als auch international Innovationen mit optimaler Wirtschaftlichkeit ermöglicht.“

Roberto Fedele, CIO Valora

Reisende kennen die Situation nur zu gut: Beim Umstieg zwischen zwei Zügen bleiben nur wenige Minuten für einen schnellen Kaffee, ein Brötchen oder den Kauf von Reiselektüre. Die Schweizer Valora Gruppe ist mit ihren Marken wie BackWerk, Ditsch, Press & Books, k kiosk oder U-Store eine vertraute Partnerin für solch mobile Menschen. Das Unternehmen unterhält mehr als 2.700 Verkaufsstellen an Hochfrequenzlagen in sechs Ländern Europas. Dabei baut Valora ihre Positionierung als Convenience- und Food-Service-Anbieterin kontinuierlich aus. Im Rahmen ihrer Digitalstrategie etablieren die Schweizer völlig neue, automatisierte Convenience-Konzepte wie die kassenlose avec box, in der Kunden den kompletten stationären Einkauf über eine App abwickeln. Doch Digitalisierung braucht zunächst leistungsfähige Plattformen. Mit T-Systems baut Valora ihre Plattform für den Betrieb der aktuellen Anwendungen und zukünftiger Business-Innovationen in der Private Cloud.

Auf einen Blick

Für das Citrix-Backend ihres Future-Workplace-Programms (Office 365 und Point-of-Sale-Lösungen) setzt Valora auf die Private Cloud von T-Systems. Die Private Cloud bietet dazu Non-SAP- und SAP-Systemen eine neue performante, virtuelle Heimat. Sie erlaubt die Skalierung der Services und damit die effiziente Unterstützung von Wachstumsstrategien bei transparenten und adaptiven Kosten sowie garantierten Service Levels.

- Valora modernisiert substanzielle Anteile ihrer IT-Infrastrukturen durch Private Cloud mit modernen Preismodellen
- Effizienter Betrieb von Bestandssystemen (Arbeitsplatzsysteme, Point-of-Sale, Non-SAP und SAP)
- Deutliche Kostenvorteile, Flexibilitätsgewinn und Zukunftsfähigkeit

T · · Systems ·

**Let's power
higher performance**

Referenz im Detail

Herausforderung

Bislang stellte die IT von Valora die Infrastrukturkapazitäten für das Backend der IT-Arbeitsplätze bzw. Point-of-Sale-Systeme und der SAP-Systeme klassisch bereit. Doch fixe Kapazitäten (mit entsprechenden Leerstandsrisiken bzw. ungenutzten Überkapazitäten) und damit verbundene statische Preismodelle erzielen hohe Basiskosten für den IT-Betrieb bei reduziertem Gegenwert.

Darüber hinaus sind sie aber auch nicht die passende Basis für Innovation. „Das Retail-Geschäft verändert sich“, erläutert Roberto Fedele, CIO des Unternehmens. „Kundennähe verbunden mit zielgruppenorientierten Services sind essenziell für den zukünftigen Erfolg.“ Die Flexibilität und Skalierbarkeit klassischer Infrastrukturen kann diese Anforderungen nicht erfüllen. Zudem wollte sich der CIO wie andere Querschnittsbereiche für seine Kunden innerhalb der Gruppe regional flexibler aufstellen.

Valora brauchte eine zukunftsfähige Plattform, auf der sie den aktuellen Status Quo für einen substantiellen Anteil des Applikationsbetriebs wirtschaftlicher gestalten und ihre digitalen Ideen für die Zukunft umsetzen kann. Also: Neue skalierbare IT-Infrastrukturen für die ambitionierten Wachstumsziele der Retailerin.

Lösung

Für Valora war klar, dass sie betreffende Infrastrukturen in Richtung Cloud entwickeln musste. Im ersten Schritt bedeutete das, neue Infrastrukturen mit einem maximalen Virtualisierungsgrad einzuführen. Die Dynamik der Private Cloud von T-Systems markiert für Valora in der gegenwärtigen Situation eine optimale Lösung. Sie kombiniert Skalierbarkeit der Infrastrukturen mit einem passenden Preismodell und erlaubt die Etablierung neuer Geschäftsmodelle auf einer zukunftsfähigen Plattform. Außerdem bietet sie verlässliche Service Levels, ohne die ein kontinuierlicher Betrieb business-relevanter Anwendungen nicht möglich ist.

T-Systems nutzt für Valora die vCloud auf Basis von VMware. Die Aufgabenteilung zwischen Valora und T-Systems im Betrieb der Private Cloud wurde entlang des Leistungsmix „make“ or „buy“ spezifisch und flexibel auf Valora ausgerichtet. Während das IT-Team von Valora das Workplace-Backend auf Basis von Citrix verantwortet oder das Management von Business-Applikationen sicherstellt, übernimmt T-Systems die Operations für relevante Business-Applikationen, Middleware, Database und Betriebssysteme. Der SAP-Basisbetrieb (inklusive HANA) erfolgt auf den erprobten und ausgereiften Dynamic Computing Services der dritten Generation. Die Systeme betreibt T-Systems in einem hochsicheren Twin-Core-Rechenzentrum im Frankfurt. „Wir brauchten einen Partner für den Schritt in eine Private Cloud. In T-Systems haben wir ihn gefunden“, resümiert Fedele.

Kundennutzen

„Innovation ist ein Schlüsselfaktor und gemeinsam mit der Digitalisierung ein Treiber für unser Retail-Geschäft“ – der Valora-CIO ist entschlossen, die Optionen der Cloud für die Entwicklung des Business nutzen. Mit den Private-Cloud-Plattformen von T-Systems hat Valora eine solide Basis für die zukünftige Entwicklung geschaffen. Eine mögliche Perspektive: Der dynamische Betrieb der Kassensysteme – deren Bereitstellung vor dem Hintergrund des neuartigen, automatisierten Shop-Konzepts ohnehin überdacht werden muss.

Zugleich profitiert Valora aber auch von den Kostenvorteilen der Private Cloud. Signifikante Kosteneinsparungen bei deutlich gesteigerter Flexibilität, Stabilität und die hohe Qualität sind klare Argumente für den Evolutionsschritt. Mit dem Betrieb in Frankfurt unterstützt T-Systems zudem die Internationalisierungsstrategie der Schweizer. „Mit T-Systems haben wir einen Partner gefunden, der uns sowohl lokal als auch international Innovation ermöglicht.“

Vorteile auf einen Blick:

- Erhöhter Virtualisierungsgrad der Infrastrukturen
- Deutliche Flexibilitätssteigerung für Infrastrukturressourcen
- Garantierte Qualität (SLAs) für hohe Stabilität
- Optimierte Wirtschaftlichkeit durch businessgerechtes Preismodell
- Basis für zukünftige digitale Lösungen für Customer Intimacy/Experience
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit für Innovation



Kontakt

T-Systems International GmbH
Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
E-Mail: referenzen@t-systems.com
Internet: www.t-systems.com

Herausgeber

T-Systems International GmbH
Marketing
Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
Deutschland