

QualiWare udvikler og implementerer software til forretnings- og procesmodellering hos store virksomheder i hele verden. QualiWare er grundlagt i Danmark i 1991, og er siden da vokset ud af det skandinaviske marked. I dag har QualiWare omkring 100 medarbejdere og er repræsenteret med datterselskaber på alle kontinenter.

 **qualiware**[®]
www.qualiware.com

Next generation data center leveret som Platform as a Service

Tilliden ligger i vores platform

Markedet for IT-løsninger går uden tvivl i retning af cloud-services frem for at drifte systemerne selv. For softwareudviklingshuset QualiWare var det derfor ikke et spørgsmål, om de skulle gå i skyen eller ej – men hvordan og med hvem. Microsoft Azure og Automize var det stærkeste valg af platform og partner.

”Vores relation med Automize har været så overbevisende, at de nu ikke kun er partnere på vores cloud, men også er blevet partnere på vores interne driftsmiljøer, i vores eget driftscenter. Der er ingen tvivl om, at Automize’s kompetenceniveau ligger rigtigt, rigtigt højt, og det giver en tryghed.”

JACOB LUND
COO HOS QUALIWARE

”Der er ingen tvivl om, at markedet går i retning af cloud, og at det er den eneste måde, vi kan levere på i fremtiden. Der går ikke mange år, før et alternativ til cloud ikke vil være relevant at bruge tid på,” indleder Jacob Lund, COO hos QualiWare.

Indtil efteråret 2017, hvor QualiWare besluttede at gå public cloud-vejen, leverede de deres software-løsning som licenssalg eller driftet i eget hosting center.

”Overvejelserne for os stod mellem at fortsætte med private cloud eller at lægge det hele op i en Microsoft eller Amazon sky,” fortæller Jacob og uddyber: ”Vi kom ret hurtigt frem til, at løsningen var en public cloud. På den måde undgår vi at skulle tage stilling til en masse teknologi, samtidig med at en public cloud giver sikkerhed og tryghed for vores kunder. Og da QualiWare de sidste 20 år har været et Microsoft-hus, var det oplagt for os at vælge Azure – vi ved, at hos Microsoft er det tekniske setup i orden.”

ÆRLIGHED, TROVÆRDIGHED OG TRYGHED

”Fra Microsoft’s side blev der peget på Automize som de skarpeste eksperter til at få vores Azure cloud platform på plads, både hvad angår sikkerhed, robusthed og skalerbarhed,” fortæller Jacob.

Han mindes det første møde med Automize: ”Vi blev mødt af et par jyder, der i dén grad havde styr på det, de lavede. De var ærlige, meldte klart ud og opbyggede

meget hurtigt troværdighed om deres rådgivning. Vi blev hurtigt trygge ved at lade dem håndtere vores platform og infrastruktur, og det pilotprojekt vi satte gang i med Automize, var også den løsning, vi valgte at køre videre med.”

ET STRATEGISK VALG AT KØBE EKSPERTVIDEN UDEFRA

Helt fra starten af QualiWare’s cloud-rejse har det været et bevidst, strategisk valg, at de ikke selv ønsker at investere i at opbygge og vedligeholde teknologisk knowhow på Azure internt, forklarer Jacob.

”QualiWare’s kerneforretning er udvikling af software, ikke at drive den underliggende platform og infrastruktur. Det er dyrt at opbygge viden internt, og derfor et meget bevidst valg at investere i en langsigtet relation med Automize, som har specialistviden på Azure og følger med i udviklingen.”

TILLIDEN LIGGER I VALG AF PLATFORM OG PARTNER

Når man beslutter sig for at gå i skyen, ændrer ens relation til kunderne sig også, forklarer Jacob.

”Vi sælger vi ikke længere bare vores kunder noget funktionalitet pakket ind som en softwarepakke. Når vi går i skyen, sælger vi dem vores evne til at håndtere det hele for sig, som en service. Tilliden ligger i vores platform – at den er tilgængelig og korrekt sat op,

”Vi har arbejdet iterativt og meget pragmatisk og har løbende lært fra hinanden, og det har gjort, at vi er kommet ud med en løsning, vi har tillid til, og som ligger op ad det, vi har forventet.”

JACOB LUND
COO HOS QUALIWARE

og at vi har styr på kundernes informationer. Vi skal kunne give et troværdigt svar, som vi kan stå inde for.”

Jacob fortsætter: ”Hvis vi fejler på at levere vores løsning som en cloud-baseret ydelse, har vi problemer. Derfor er det vigtigt at have en partner, som vi stoler på har styr på tingene, og det har Automize. Tillidsrelationen er meget høj ved den her type leverancer.”

AUTOMATISERING FJERNER RISIKOEN FOR MANUELLE FEJL

Et af de første råd, QualiWare fik fra Automize, var at automatisere deres processer for at reducere risikoen for manuelle fejl. Jacob uddyber: ”Når vi går i skyen, må der ikke være tvivl om, at alt er sat korrekt op – en forkert konfiguration kan fx påvirke sikkerheden. Automize har automatiseret 95 % af alle vores processer, så de kører via standardiserede scripts. Vi undgår risikoen for, at der bliver sat et forkert hak i en boks, som det kan ske, hvis vi sidder og provisionerer vores servere manuelt.”

FRA 2-3 MANDDAGE TIL 2 TIMER

Automatiseringen har også givet effektiviteten et gevaldigt hak opad, siger Jacob: ”Tidligere tog det 2-3 manddage at gøre klar til, at en kunde kunne køre ind på vores løsning. Efter at vi er gået i skyen, og Automize har automatiseret hovedparten af vores processer, tager det 2 timer at gøre et nyt kundemiljø klart til brug. Nu er vores kundemiljøer 100 %

standardiserede, og det giver stor genkendelighed og effektivitet i vores daglige support på tværs af kundemiljøer.”

TILFREDS MED SKIFTET FRA EGNE SERVERE TIL PAAS

I det hele taget er Jacob rigtig godt tilfreds med, at han med Azure har foretaget et skift fra egne servere til PaaS (Platform as a Service). ”Nu køber jeg min platform som en service. Jeg skal ikke længere sørge for hele tiden at være på forkant med at vedligeholde og optimere egne servere manuelt og fx sørge for, at der bliver taget ordentlig backup eller at sikkerheden er i top. Det gør platformen helt automatisk for mig.”

STRATEGISK PARTNER MED TÆT, DAGLIGT SAMARBEJDE

Selv om meget nu er automatiseret og kører som en cloud service med Automize som eksperterne, så føler Jacob sig ikke hægtet af, tværtimod.

”Vi har en rigtig god kemi med Automize. Lige fra start har både vi og Automize investeret i at bygge kendskabet og relationen til hinanden op – vi ønsker et langvarigt, strategisk samarbejde med Automize. Automize har lært os en masse om teknologi, og de har lært en masse om vores forretning. I det daglige kender vi hinanden godt nok til, at vi ikke skal bruge ret lang tid på at få et gennemtænkt og rigtigt svar fra Automize på en problemstilling, og det sætter tryk på tingene, når der er noget, vi skal have vendt hurtigt.”