



**OM NORLYS**  
Norlys forsyner over 1 million adresser med elektricitet og internet – både i byerne og på den yderste markvej. Med 800.000 andelshavere, cirka 1,7 millioner kundeforhold og 3.000 medarbejdere er Norlys er Danmarks største integrerede tele- og energikoncern.

# NORLYS

[www.norlys.dk](http://www.norlys.dk)

## Strategisk partnerskab baseret på Azure

Norlys' rejse fra on-prem til cloud har været i gang gennem nogle år, da Norlys i foråret 2022 foretager et gearskifte og intensiverer arbejdet med cloud. Det sker blandt andet med etableringen af CCoE, Cloud Center of Excellence, køb af ejerandele i it-virksomheder og indgåelse af strategiske partnerskaber.

*”Vi ønsker at tilbyde et koncept og en platform, der gør det nemt at komme i gang med cloud for udviklerne, og som understøtter forretningen, der gerne vil i luften med nye løsninger.”*

**JARI BØG LARSEN**

LEDER OG SENIOR MANAGER FOR CLOUD CENTER OF EXCELLENCE, NORLYS

*”Inden etableringen af CCoE havde vi arbejdet med cloud flere steder i organisationen, både på eksisterende installationer og ved at bygge nyt op omkring cloud. Vi havde brugt nogle år på at arbejde os ind i cloud fra flere sider, både internt i organisationen og i samarbejde med Automize,”*  
starter Jari Bøg Larsen, leder og Senior Manager for Cloud Center of Excellence hos Norlys.

”Vi etablerer CCoE i foråret 2022 for at få samling på tingene. Man kan vel sige, at vi går fra, at cloud er deltidsbeskæftigelse for rigtig mange af os, til at det bliver en fuldtidsbeskæftigelse for få af os,” fortæller Jari Bøg Larsen.

#### CCOE SKABER SAMLING OG RETNING FOR CLOUD

Automize havde været med på rejsen mod cloud som CSP, og havde også været involveret både i drift, og udvikling og implementering af infrastrukturen. Det er derfor naturligt, at Automize bliver involveret i den videre cloud journey i regi af det nye CCoE.

”For at skabe samling og retning for cloud går vi i gang med at lave en plan for CCoE og udvikler sammen med Automize vores Enterprise Scale Landing Zone som platform til vores udviklere,” fortæller Jari Bøg Larsen.

”Vi ønsker at tilbyde et koncept og en platform, der gør det nemt at komme i gang med cloud for udviklerne, og som understøtter forretningen, der gerne vil i luften med nye løsninger,” uddyber han.

#### FORLÆNGER VORES RÆKKEVIDDE I FORHOLD TIL EGNE KOMPETENCER OG TIDSRUM

”Automize onboarder de givne Azure ressourcer for os og holder øje med dem løbende. Det er oplagt at lægge driftsansvaret over til Automize, de er eksperter inden for det her område,” siger Jari Bøg Larsen.

”Automize kan levere deres IT Service Management-ydelse 24/7. Skulle vi løfte opgaven uden Automize, skulle vi enten selv etablere en funktion inhouse eller hyre nogen ind til opgaven. Vi køber ydelsen hos Automize og forlænger vores rækkevidde i forhold til egne kompetencer og tidsrum,” fastslår Jari Bøg Larsen.

#### TILLID, KOMPETENCER OG EN PRAGMATISK TILGANG TIL TINGENE

Jari Bøg Larsen fortæller, at Norlys har flere driftspartnere på Azure, men at Automize er valgt som primær partner.

*”Prisen betyder selvfølgelig noget i valg af driftspartner. Derudover har vi i vores overvejelser lagt vægt på, at vi har tillid til Automize, de har kompetencerne og kan levere, og de har en pragmatisk tilgang til tingene.”*

**JARI BØG LARSEN**

LEDER OG SENIOR MANAGER FOR CLOUD CENTER OF EXCELLENCE, NORLYS

”Prisen betyder selvfølgelig noget i valg af driftspartner. Derudover har vi i vores overvejelser lagt vægt på, at vi har tillid til Automize, de har kompetencerne og kan levere, og de har en pragmatisk tilgang til tingene,” siger Jari Bøg Larsen.

#### **STRATEGISKE PARTNERSKABER ER FREMTIDEN**

I efteråret 2022 opkøbte Norlys 60 % af Automize som led i den digitalisering, der foregår i koncernen.

”Vores overvejelser bag valget af Automize som primær partner på Azure er blevet endnu mere

aktuelle, efter at Automize er blevet en del af vores it-økosystem qua vores ejerskab,” fortæller Jari Bøg Larsen.

”Gennem vores it-økosystem med ejerandel i Automize kan vi indgå i strategiske partnerskaber, hvor vi dels kan udvide vores dækning som it-afdeling, dels kan være med til at udvikle ydelser, som kan eksistere på kommercielle vilkår. Det åbner for nogle meget interessante muligheder og perspektiver for begge parter,” slutter Jari Bøg Larsen.

*“Vores overvejelser bag valget af Automize som primær partner på Azure er blevet endnu mere aktuelle, efter at Automize er blevet en del af vores it-økosystem qua vores ejerskab.”*

**JARI BØG LARSEN**

LEDER OG SENIOR MANAGER FOR CLOUD CENTER OF EXCELLENCE, NORLYS