

Los servicios de Colt, claves para las operaciones de enuve

colt

Cliente
enuve

Negocio
Servicio de soluciones de cloud computing

Sector
Sistemas de Información

Reto
Disponibilidad de los servicios de acceso a la nube, escalabilidad y baja latencia.

Productos y servicios
Acceso dedicado a la nube de Azure (DCA), Líneas Ethernet, IP Access y Data Centre Ethernet

La oferta de enuve se orienta a pequeñas y medianas empresas, pero proporciona servicios cloud normalmente reservados a las grandes corporaciones. La compañía nació con una filosofía familiar y una aproximación orgánica al negocio, que los hace crecer sin inyectar grandes cantidades de capital.

enuve distribuye soluciones de Microsoft, Amazon, Oracle o DXC Technology (que integra la antigua rama empresarial de HP) y las empaqueta con servicios complementarios y soporte propio para diferenciarse de la competencia. El proyecto se formó a partir de una necesidad observada: las pymes querían externalizar sus infraestructuras porque no tenían los recursos IT para mantenerlas.

Para capturar esta oportunidad, enuve llegó a acuerdos con proveedores de cloud privada, especialmente con DXC, del que son distribuidores únicos en España (a nivel mundial solo hay otras dos entidades que tienen acuerdos con el proveedor). Con esta alianza asegurada, podían dirigirse a las empresas que el gigante tecnológico no mueve recursos para atender. Y uno de los factores de diferenciación que exhiben es que la solución de DXC

les permite alcanzar cinco nueves, con lo que se garantiza que los servicios funcionarán el 99,999% del tiempo; solo pueden tener una caída anual de tres horas.

Con estos mimbres se creó enuve hace tres años. La compañía ha crecido haciendo beneficios hasta alcanzar los 12 trabajadores. Su desarrollo orgánico, que apuesta por consolidar poco a poco sus operaciones en lugar de llevar a cabo una expansión agresiva, ha dado resultados y este año la facturación llegará a los 3 millones de euros.

Centrados en las pymes

El objetivo de enuve es atender el segmento de mercado que DXC y otros proveedores dejan de lado, al ocuparse solo de vender a las grandes firmas corporativas. Su paquete de soluciones permite acercar a las pymes entornos de nube privada e híbrida, de forma que estas tengan opciones más allá de la nube pública, que les impone un nivel de servicio determinado y no siempre suficiente. La compañía quiere trasladar a sus clientes las garantías que tienen los grupos empresariales de gran envergadura. Y para ello cuida al máximo las exigencias a sus propios proveedores.

Para una pyme externalizar sus servicios es un paso decisivo y las comunicaciones son críticas. “Antes tú tenías tu oficina y tus ordenadores aquí al lado, conectados con un cable. Cuando cojo todo esto y me lo llevo a otro lado, lo que queda en medio es tan importante o más que los ordenadores. Y necesitas cosas que funcionen”, señala el director general de enuve.

“Las conexiones a Internet no son todas iguales, no pasan todas por el mismo sitio. Las latencias que nos da Colt no nos las daba la competencia”, Gómez habla de líneas con latencias de 5 milisegundos y, al mismo tiempo, hace hincapié en la transparencia. “Nos explican por donde pasa la conexión. Al final para ir de un punto a otro, depende de por dónde vayas sabes que la calidad de la línea no va a ser la misma”.

La disponibilidad de los servicios y su escalabilidad son otras de las cualidades que Gómez cita como importantes para su negocio. Y en las que desde luego enuve se apoyará para fundar sus nuevas iniciativas, como la creación de una sala blanca, a la que los clientes podrán acceder en caso de desastre en su oficina u otra emergencia. Allí, los empleados clave de sus departamentos

de IT podrán trabajar gracias a una estancia preparada para 80 personas, con mobiliario, monitores, un sistema VDI (escritorio virtual) y conectividad directa a sus aplicaciones empresariales.

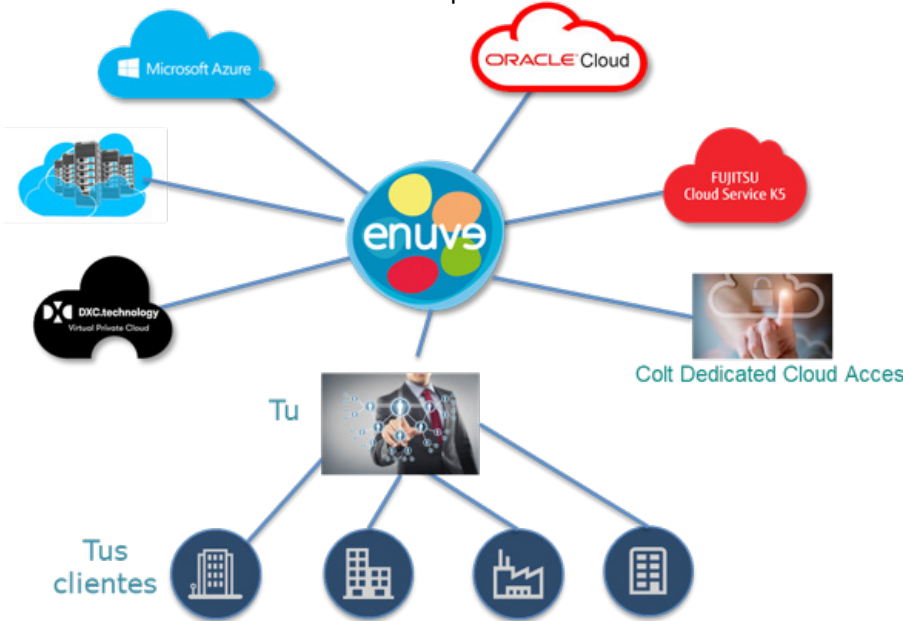
A nivel general, en los próximos años enuve quiere convertirse en el proveedor de infraestructura

para las empresas de software españolas que empiezan a vender sus productos como SaaS. Esta será una nueva pata en su plan de negocio, que prevé facturar más de 10 millones de euros en 2021. Todo ello con el mismo modelo: productos basados en entornos premium y un crecimiento orgánico de la plantilla.

“Nuestro núcleo es la gente de DXC, pero tenemos conectividad con nubes públicas para complementar esta solución. Y aquí es donde empezamos a trabajar el acceso a estas nubes públicas y utilizamos a Colt para que sea seguro y rápido. Al final lo que hemos hecho es un nodo que interconecta la parte de DXC, las nubes públicas y nuestros clientes”.

Pau Gómez,
director general de enuve

La infraestructura flexible e hiper-comunicada de enuve



Para más información, contacte con nosotros:

900 800 607
info.es@colt.net
www.colt.net/es