

EUROPEA GROUP HACE AVANZAR AL SECTOR DE LAS CLÍNICAS DENTALES DENTRO DE SU PROGRAMA DE DATA CENTER MIGRATION

Zaragoza, 16 de noviembre de 2020.- El último reto del Grupo Europea ha sido migrar los servicios de todos sus clientes, entre los que figuran (Clínica Dental Manuel María Romero, Clínica Dental Miguel Ángel Bragado y Clínica Dental Brasilocho) con el fin de minimizar el tiempo de parada durante todo el proceso y con el único objetivo de que dicho proceso fuera lo menos traumático y disruptivo posible, ya que muchos clientes trabajan durante 24 horas, por lo que necesitan máxima disponibilidad en sus sistema.

Además de afrontar el reto de migrar las cargas de trabajo, también tenían que migrar todas las infraestructuras de las que estos servicios dependían, como Bases de Datos, Tenant de Office 365, plataforma Citrix, etc.

Para todo esto, el grupo Europea ha contado con la asesoría estratégica de Esprinet y V-Valley, concretamente en soluciones Cloud de Azure con Microsoft.

El papel de Azure en el proceso de migración

Tras un análisis de situación y del impacto del proceso que había que llevar a cabo, se tomó la decisión de utilizar la tecnología de Azure Site Recovery para la planificación y realización en fases de la migración de todo aquello que implicara la parada de servicios, duplicando servicios y migrando partes de las cargas de trabajo de Base de Datos a un modelo IASS y no PAAS como inicialmente estaba contemplado.

Las tecnologías de Microsoft, líder en el entorno empresarial, y su infraestructura fue la mejor opción para migrar a la nube con ellos. Los niveles de integración entre una infraestructura física y Azure son altísimos, facilitando mucho la migración y posterior puesta de servicios.

Las Soluciones que utilizaron dentro de Microsoft Azure son las siguientes:

- Azure SQL Server. Alojamiento BBDD
- Azure Site Recovery. Solución de Disaster Recovery.
- Azure Virtual Machines. Todas las cargas de trabajo.
- Azure Backup. Copias de seguridad de todas las instancias que tenemos en Azure.
- Azure Monitor. Monitorización de la plataforma y avisos de las incidencias más importantes.
- Azure Security Center. Recomendaciones de seguridad para aplicar en nuestro entorno en Azure.
- Servicio Conexión VPN. Tenemos varias VPN con las sedes de los clientes y a través del cliente VPN, los técnicos se conectan para realizar cualquier cambio en la configuración.

“Desde el comienzo, siguiendo la planificación definida, el proceso de migración fue mejor de lo esperado, sin encontrarnos problemas ni contratiempos graves. Por la noche estábamos trabajando contra nuestro CPD y por la mañana nuestros clientes ya estaban conectándose a la plataforma Microsoft Azure. Para ellos fue un proceso casi transparente y para nosotros, no supuso más que algunas horas de trabajo. Difícilmente podría haber ido mejor” afirma **Germán Albalate**, CIO del **Grupo Europea**.

El impacto final para los usuarios es una clara mejoría en el rendimiento de los servicios (tanto servidores de trabajo como aplicaciones web para clientes), mayor claridad en la facturación, flexibilidad y velocidad a la hora de creación o ampliación de recursos, seguridad de su información (Back up y Disaster Recovery con bajísimos RTO y RPO) etc.

*“En definitiva, gracias a la solución de Azure hemos podido dar un impulso y pasar a un siguiente nivel, pudiendo dar una respuesta eficaz a la demanda cada vez más creciente de entornos altamente disponibles, convirtiendo el reto en una nueva oportunidad de negocio. Ahora estamos realizando un proceso similar, pero para otros clientes que tienen infraestructura física. Estamos montando diferentes plataformas para cada uno de ellos con la intención de migrar todo a Microsoft Azure y que nuestros clientes puedan deshacerse de todo el hardware físico, ayudándoles en la transición al Mundo Cloud- afirma **Germán Albalate**. Trabajar respaldados por una empresa como Esprinet, que cuenta con grandísimos profesionales y que además tienen un trato mucho más cercano del que cabría esperar de un Mayorista internacional, nos permite afrontar todos estos retos tecnológicos con una gran tranquilidad. Para nosotros, Esprinet es un proveedor estratégico. Cuando hemos tenido algún problema y hemos contactado con Esprinet, siempre hemos obtenido una respuesta de manera inmediata y con una gran eficacia”*- concluye Albalate

“Para Esprinet es un verdadero placer poder contar en nuestras filas con partners como Europea, que apuestan claramente por el negocio Cloud en Azure y tenemos muy claro que ahora más que nunca tenemos que reforzar nuestra imagen de Prescriptores Tecnológicos, ofreciendo soluciones, que como en el caso de Azure aportan flexibilidad y rapidez en los despliegues” comenta **Ramón Fando Elías**, Responsable de Desarrollo de Negocio de Azure en **Esprinet**.

Para más información:

ESPRINET - COMUNICACIÓN CORPORATIVA

Isabel Arnal

Correo electrónico: isabel.arnal@esprinet.com

Tel. 671545928

Europea Group, empresa gaditana, comenzó su andadura en el mundo IT hace aproximadamente 18 años con una clara vocación en el sector de Aduanas. En el año 2013, lanza una nueva división IT con el claro objetivo de cubrir las necesidades de sus clientes que puedan surgir en esta área. Ese mismo año, comienzan a dar servicio desde su propio CPD, ofreciendo además consultoría de negocio a todos sus clientes, teniendo hoy 3 sedes (Cádiz, Algeciras, Sevilla) con más de 50 empleados y una facturación de más de 12 millones de euros. Actualmente, están inmersos en un proceso de migración de su Datacenter a la nube de Azure, aprovechando la “inercia” de que toda su plataforma es Tecnología MS.

Esprinet (PRT:IM – ISIN IT0003850929) con cerca de 1.300 empleados y 4.000 millones de euros de facturación en el 2019, es el líder del sur de Europa (Italia, España y Portugal) de la distribución de Tecnología para la Información y Electrónica de consumo a resellers IT, VAR, Integradores de Sistemas, negocios especializados, retailers y portales de comercio electrónico, además de ser el cuarto distribuidor más grandes de Europa y entre los 10 primeros a nivel mundial. La Visión del Grupo es simplificar la vida a personas y organizaciones, ampliando y facilitando la distribución y el uso de la tecnología. *Enabling your tech experience* es el payoff que resume la evolución de la empresa en un verdadero hub de servicios tecnológicos que permite el uso de la tecnología.

El Grupo comercializa alrededor de 130.000 productos (PC, impresoras, accesorios, software, cloud, datacenter & ciberseguridad, smartphone, audio-video, TV, gaming, electrodomésticos y movilidad eléctrica) de más de 650 fabricantes a 31.000 revendedores de business y consumo a través de distintas modalidades de venta, self-service (plataforma de e-commerce best-in-class y negocios Cash & Carry) así como asistida (televenta y ingenieros de sistema de campo)

Además de brindar servicios de mayoristas tradicionales (bul breaking y crédito), Esprinet juega el papel de facilitador y simplificador del uso de la tecnología. Por ejemplo, el grupo ofrece una plataforma de comercio electrónico, llave en mano, a cientos de minoristas, la gestión in shop para mejorar el punto de venta, soluciones de pago y financiación especializada para la comunidad de revendedores ofreciendo también generación de demanda por parte de los usuarios finales y análisis del big data de los principales fabricantes y revendedores de tecnología, que externalizan cada vez más la actividad de marketing.

Servicios cloud, software de colaboración, sistemas de videoconferencia, infraestructura IT avanzada y soluciones de electrónica de consumo especializadas como electrodomésticos conectados o plataformas de gaming son las nuevas áreas de crecimiento y valor añadido que impulsan un mayor crecimiento futuro de los ingresos del sector, mientras que los servicios logísticos y financieros, así como el modelo de “pago por uso”, ofrecen crecientes oportunidad para la expansión de los márgenes.

La omnipresencia de la tecnología y la necesidad de formas más rápidas y sencillas de poner a disposición de las personas y las empresas tecnologías cada vez más complejas y diversificadas, allanan el camino para nuevas mejoras en los escenarios de la industria de distribución de tecnología.

