

Microsoft Azure

Dansk IT-virksomhed lever op til internationale storkunders krav om sikkerhed, stabilitet og dokumentation med Microsoft Azure

Effectmakers bruger Microsoft Azure som platform for deres trade promotion management-løsning, som gør det muligt for virksomheder i Consumer Packaged Goods-industrien at planlægge og styre deres kampagner og retail-salg. For at undgå investeringer i en ny infrastruktur blev Azure valgt som cloudplatform for at sikre stabilitet, skalérbarhed og sikkerhed. Valget har gjort Effectmakers mere konkurrencedygtige, fordi man med Azure uden problemer kan leve op til skrappe krav om stabilitet, compliance og dokumentation.

"Effectmakers BMS er en løsning, som er bygget til at håndtere store datamængder og er kritisk for kundernes salgsplanlægning. Med Microsoft Azure har vi kunnet forbedre performance på vores løsning og kan skalere effektivt og hurtigt – også under spidsbelastninger," siger Mads Okkels Hansen, CEO i Effectmakers.

Effectmakers BMS er en trade promotion management-løsning særligt rettet mod Consumer Packaged Goods-industrien. Den danske softwarevirksomheds løsning gør det muligt for kunder som fx Orkla Health, JDE Coffee, Toms, Lavazza og ReckittBenckiser at planlægge og styre salg og kampagner i fx retail på tværs af markeder og giver dem samme detaljeringsgrad på fremtidige transaktioner, som de har på deres historiske data.

INVESTERINGER I NY HARDWARE BLEV ERSTATTET MED EN CLOUDLØSNING

Effectmakers var egentlig godt tilfreds med sin egen infrastruktur, indtil virksomheden voksede. I valget mellem at investere store beløb i mere hardware og større hostingaftaler eller at skifte til et cloudbaseret miljø blev det hurtigt klart for ledelsen, at Microsoft Azure var vejen frem. Med rådgivning fra Crayon, som er officiel Microsoft CSP Distributør, tog det tre måneder at planlægge og migrere løsningen til Microsoft Azure.

"Vi har nu selv 100% kontrol, men skal slet ikke i samme grad bekymre os om eventuelle nedbrud. Det er virkelig forretningsmæssigt kritisk, hvis vores løsning skulle være nede, men nu er den risiko så lav, som den overhovedet kan blive. Så med Microsoft Azure sover jeg bedre om natten," griner Effectmakers-direktøren..

KAN NU MARKEDSFØRE SIG PÅ SIKKERHED OG COMPLIANCE

Valget af Microsoft Azure handlede dog for Effectmakers ikke kun om at få en mere robust platform eller om at spare en stor up front investering i et nyt miljø og bruge kræfter og tid på at drifte det.

"Vi havde et behov for at kunne markedsføre os selv over for store, europæiske virksomheder og vise dem, at vi virkelig prioriterer sikkerhed, dokumentation

KUNDEPROFIL

Effectmakers er baseret i København, har 10 ansatte og er førende inden for løsninger til planlægning og styring af salg og kampagner på tværs af internationale markeder.

Effectmakers
Tlf: +45 70 60 50 60
www.effectmakers.com

PARTNER

Crayon
Tlf: +45 70 23 20 88
www.crayon.dk

PRODUKT

Microsoft Azure

SOCIALE MEDIER



SE HVORDAN EFFECTMAKERS

BMS kan hjælpe dit salg



og compliance. Det får vi serveret på et sølvfad med Microsoft Azure i ryggen,” siger Mads Okkels Hansen.

Især store, internationale koncerner stiller store krav til sikkerhed, stabilitet, compliance og dokumentation. Fordi Effectmaker BMS er bygget i et .NET-udviklingsmiljø og nu også lever i skyen via Microsoft Azure er det en faktor, som direktøren slet ikke skal bekymre sig om længere.

“Det er utroligt vigtigt for os, at vi nu er understøttet af Microsoft Azure inden for fx compliance og stabilitet. Vi sparer ufatteligt meget tid i vores salg, fordi vi slet ikke skal bruge kræfter på at overbevise nye kunder om, at vores platform og infrastruktur er på det rigtige niveau,” siger Mads Okkels Hansen.

Han understreger også, at mange af de internationale kunder stiller så store krav, at Effectmakers slet ikke kunne have levet op til det med deres tidligere infrastruktur.

LAVERE PRISER GIVER ØGET KONKURRENCEDYGTIGHED

For både de danske og internationale kunder har skiftet til Microsoft Azure ikke kun givet stabilitet, for med det cloudbaserede miljø kan Effectmakers også give tilbud, som kan være svære at afslå.

“Vi havde lige givet en stor, international kunde et tilbud på Azure-baseret drift, og så ringede de kort efter fra hovedkontoret i England. De var sikre på, at vi havde regnet forkert, for deres interne pris var næsten dobbelt så høj i rå omkostninger for at kunne forny deres eksisterende infrastruktur. De kunne ikke forstå, hvordan det kunne være så billigt,” siger Mads Okkels Hansen. Muligheden for at levere den slags regnestykker har i høj grad også gjort Effectmakers mere konkurrencedygtige, understreger han.

“Det er virkelig forretningsmæssigt kritisk, hvis vores løsning skulle være nede, men nu er den risiko så lav, som den overhovedet kan blive. Så med Microsoft Azure sover jeg bedre om natten.”

Mads Okkels Hansen , CEO, Effectmakers

NYE MILJØER SÆTTES OP FRA DAG TIL DAG

“I det daglige kører driften stabilt. Vi kan skalere på ingen tid, og vi kan skrue op og ned for blusset og optimere vores ressourcer, så vi fx kan skrue ned for systemet om natten. Med Microsoft Azure som platform kan vi også lave nogle meget store proof of concepts uden problemer,” siger Effectmakers-direktøren.

Effectmakers BMS integrerer med alle store løsninger og har mange Microsoft Business Solution-kunder, som fx bruger Microsoft Dynamics ERP. Mads Okkels Hansen hører ofte fra de af hans kunder, som allerede er Microsoft-kunder, at det giver yderligere ro i maven, at Effectmakers BMS i dag er 100% baseret på Microsoft-teknologi.

“I dag kan vi levere en best of class-platform for vores løsning uden at skulle bruge ret meget tid eller mange penge på det. Vi er helt oppe i verdensklasse og klar til at kunne tage imod, hvad en stor international koncern vil kræve. Og hvis de vil rulle ud i 17 lande, så kan vi med Microsoft Azure sætte et miljø op fra dag til dag og være klar i morgen,” lover Mads Okkels Hansen.

Med Microsoft Azure har vi kunnet forbedre performance på vores løsning og kan skalere effektivt og hurtigt – også under spidsbelastninger.

Mads Okkels Hansen , CEO, Effectmakers

Vi havde et behov for at kunne markedsføre os selv over for store, europæiske virksomheder og vise dem, at vi prioriterer sikkerhed, dokumentation og compliance. Det får vi serveret på et sølvfad med Azure i ryggen.

Mads Okkels Hansen , CEO, Effectmakers