

## GreenLake Podcast – Transkript

*Hallo und willkommen zum Podcast von Tech Data. Ich bin Ian, Ihr Moderator für heute, und ich begrüße zwei fantastische Tech-Experten im Panel, die gerne unser Thema der Wahl aufgreifen. Heute werden wir über HPE GreenLake sprechen und unseren Gästen all ihre Informationen, Tricks und Tipps zum Thema verbrauchsbasierte IT entlocken.*

*Wir wollen jetzt etwas mehr darüber erfahren, wer sie sind und was sie tun. Hier sind Nolan und Giovanni und wir beginnen mit Giovanni. Erzählen Sie uns etwas mehr über sich und Ihre Rolle bei Tech Data.*

**Giovanni** – Hallo, ich heiße Giovanni Longo und ich bin der Business Unit Manager für HPE Business bei Tech Data Italien.

*Vielen Dank und Nolan, was ist mit Ihnen?*

**Nolan** – Hallo zusammen. Mein Name ist Nolan Collins. Ich bin der HPE Point Next BDM bei Tech Data. Ich kümmere mich um Attach, Continuity und das aktuellste Angebot von HPE, HPE GreenLake.

*Super, vielen Dank. Wie bereits erwähnt werden wir heute über GreenLake sprechen, die verbrauchsbasierte IT-Lösung von HPE. Für die Zuhörer, die diese Lösung noch nicht kennen, möchte ich mit einer kurzen Übersicht beginnen, um zu erläutern, um was es bei dieser Lösung geht. Nolan?*

**Nolan** – HPE GreenLake bietet eine Erfahrung ähnlich der öffentlichen Cloud, jedoch am Standort im Rechenzentrum des Kunden. Es handelt sich um ein Lösungspaket, das aus verbrauchsbasierter Software und Dienstleistungen besteht.

Bei den Dienstleistungen handelt es sich um Point Next, HPE Services und diese unterstützen bei der Einrichtung des HPE GreenLake Verbrauchs und bewahren eine SLA über einen gewählten Zeitraum hinweg. Die übliche Vertragsdauer für HPE GreenLake sieht zwischen 3 und 5 Jahre vor und der Vertrag hat eine sehr hohe Verlängerungsrate von über 90 % basierend auf dem Feedback von Kunden und Erfahrungswerten und dies begründet sich in den Statistiken und der Zufriedenheit zu dieser Art von Verträgen.

HPE GreenLake ist also eine echte verbrauchsbasierte Hybrid-Verbrauchslösung, die On-Premises-Sicherheitsvorteile und zusätzliche Kapazitäten bietet. Sie sprengt die Kapazität in Minuten anstatt in Monaten mit langwierigen Beschaffungs- und Bereitstellungszyklen. HPE GreenLake dimensioniert also den Start mit dem Kunden im Detail anhand des zukünftigen Geschäfts und der Wachstumsmuster, die seine Ansprüche erfüllen. Nachdem diese Daten festgelegt wurden, erhält der Kunde ein GreenLake Angebot basierend auf einer Maßeinheit, die sich auf Serverspeicher oder Networking beziehen kann. Eine Maßeinheit wird in der Kundenauswahl festgehalten und kann durch physische Server durch Gbit/s-Verbrauch oder virtuelle Server erfüllt werden. Die Abrechnung wird monatlich vom Endbenutzer zum Wiederverkäufer durch Tech Data in HPE gemeldet, wobei die abfließenden Gebühren wieder nach unten gehen. Es handelt sich um ein echtes verbrauchsbasiertes Angebot, das Möglichkeiten bietet, die mit der Cloud vergleichbar sind.

*Das ist interessant, danke Nolan. Wir sind jetzt alle auf demselben Stand, lassen Sie uns ein bisschen tiefer in HPE GreenLake eintauchen. Beginnen wir mit der Frage, was Ihre häufigsten Fehleinschätzungen zu dieser Lösung sind. Was denken Leute darüber, was diese Lösung darstellt und was stellt sie wirklich dar? Zunächst zu Ihnen, Giovanni.*

**Giovanni** – HPE GreenLake kann Ihnen helfen, eine Hybrid-Verbrauchslösung der Business Class für Ihre Kunden zu bieten. Wir haben vier wichtige Gründe, warum der Kunde sich mit GreenLake befassen sollte. Der erste ist geschäftliche Flexibilität; wir wissen, dass sich die IT stetig schneller bewegen muss und häufig dafür verantwortlich gemacht wird, dass die Geschäftsanforderungen nicht erfüllt werden können. Wir denken, dass Ihr Kunde früher oder später sagen wird „Dies muss in meiner Arbeitsumgebung installiert werden und einfach seinen Zweck für das Unternehmen erfüllen“. Das ist der erste Punkt, die geschäftliche Flexibilität.

Der zweite Punkt lautet Kostensenkung. IT-Kosten sind inzwischen eine stetige Herausforderung für unsere Kunden und wir gehen darauf ein, aber wiederum geht es nicht nur um die Senkung der IT-Kosten sondern auch darum, in der Lage zu sein, eine Anpassung an das Geschäft umzusetzen. Die IT geht praktisch von der Kostenstelle weg und wird zum Serviceanbieter, einem internen Serviceanbieter, weil GreenLake Ihnen hilft, Ihre Services an den Kunden zu verkaufen.

Der dritte Punkt ist Simplify IT. Es geht wiederum um die IT, der Kunde bekommt Probleme mit der Umgebung und hat nicht ausreichend Ressourcen, sodass er unsere Hilfe benötigt, er benötigt IT am Standort. Der vierte Punkt ist eine größere Kontrolle. Eine größere Kontrolle zu haben rückt immer mehr in den Mittelpunkt, sodass wir hierüber viel mit den Kunden sprechen. Kein Kunde kommt an der Cloud vorbei. Vor einigen Jahren bedeutete der Umstieg zur Cloud noch die öffentliche Cloud, aber derzeit sprechen wir mit Kunden, deren Leben sich verändert. Es geht um den Umstieg zur Hybrid-Cloud. Sie beginnen zu erkennen; tatsächlich steigen sie zu 100 % auf die öffentliche Cloud um. Das mag nicht die korrekte Antwort sein und deshalb bieten wir mit GreenLake eine Lösung an. Wenn wir über größere Kontrolle sprechen, geht es nicht nur um Compliance oder Sicherheit, es geht um Kontrolle darüber, was Sie in der Cloud haben. Deshalb fragen wir die Kunden viel eher, was sie in der Cloud speichern. Wir fragen, was sie die Cloud kostet, denn diese Kosten können sehr leicht außer Kontrolle geraten.

Zusammengefasst handelt es sich also um eine einzigartige verbrauchsbasierte Lösung, die IT als Dienstleistung anbietet und Ihre Kunden in die Lage versetzt, Investitionen im Voraus zu vermeiden, zu zahlen, was sie verbrauchen, Kosten am Geschäft auszurichten und auf gesteigerte Geschäftsanforderungen in Minuten anstatt in Monaten zu reagieren.

*Das ist super, danke Giovanni, für diese Gedanken und was ist mit Ihnen, Nolan, vielleicht können Sie aus Ihrer Sicht noch etwas dazu sagen?*

**Nolan** – Ich würde sagen, dass einige der Fehlannahmen, die ich von Kunden und Wiederverkäufern gehört habe, davon ausgehen, dass dieses Angebot ein HPE-abhängiges Cloud-Angebot ist; das Kit ist also tatsächlich beim Kunden vorhanden. Sie gehen davon aus, dass das Produkt in einem HPE Rechenzentrum platziert ist, was bei HPE GreenLake nicht der Fall ist. HPE GreenLake bietet mehr als die Sicherheit am Standort, wie Giovanni erwähnt hat und das ist möglicherweise die größte Fehlannahme rund um diese Lösung, die ich derzeit erlebe.

*Super, danke Nolan. Sprechen wir nun darüber, wo GreenLake als Lösung in der heutigen Gesellschaft steht. Wir haben viel von Tech-as-a-Service gehört, aber was genau ist das eigentlich? Ich gebe das Wort zuerst an Sie, Nolan, bitte.*

**Nolan** – Die Freisetzung von Kapitalausgaben ist ein enormer Vorteil für die heutigen Kunden. Die Investitionen können für Innovationen im Unternehmen getätigt werden, um ein schnelleres Wachstum zu ermöglichen. Einige Kunden möchten keine Abschreibungen von Vermögenswerten in den Firmenbüchern haben und steigen deshalb auf Betriebskostenmodelle um und Tech-as-a-Service und GreenLake können Lösungen für die Kunden rund um Finanzpakete anbieten. Tech-as-

a-Service ist ein Angebot von Tech Data, das es Kunden ermöglicht, die Beschaffung mit diesem Betriebskostenmodell durchzuführen. Kunden können traditionelle Hardware wie HPE Server oder Pixel-Networking hinzufügen oder Mobiltelefone und Laptops, PCs und Bildschirme, die in einer einzigen Finanzvereinbarung über einen gewählten Zeitraum gebündelt werden können. Kunden können weitere Geräte oder Infrastruktur in ihre Tech-as-a-Service-Vereinbarung über die Laufzeit hinzufügen. Dieses Modell wird auf der Basis eines monatlichen Abonnements bezahlt, wobei das GreenLake-Modell eine Leasing-Option darstellt.

HPE GreenLake ist ein ganz anderes Angebot und funktioniert wie ein Finanz-Leasing, sodass der Kunde keine eigenen Geräte besitzt. Das bedeutet, dass der Vermögenswert nicht in den Geschäftsbüchern des Kunden sitzt und mit der Zeit an Wert verliert. Mit dem HPE GreenLake-Angebot erhält der Kunde ein durch und durch verbrauchsbasiertes Tool-Set und es unterscheidet sich sehr von dem Finanzpaket unter Tech-as-a-Service.

Tech-as-a-Service ist jedoch ein vollständig integriertes Finanzpaket von Tech Data, das in der Branche Anerkennung genießt und CRN hat hierfür im Jahr 2019 einige Auszeichnungen vergeben, sodass der Dienst gut etabliert und auch Teil der Tech Data InTouch-Plattform ist, die es dem Kunden ermöglicht, von überall aus Zuhause oder im Büro über die InTouch-Plattform online zu sein.

*Danke Nolan. Und nun zu Giovanni. Giovanni, vielleicht können Sie erklären, was der Unterschied zwischen verbrauchsbasierter IT und einer traditionellen Infrastruktur ist?*

**Giovanni** – Wenn wir von traditioneller IT sprechen, kauft die IT ihre Ausrüstung vor der Installation und der Wartung über die Zeit hinweg und verschwendet manchmal Geld für eine überdimensionierte Infrastruktur. Außerdem haben Sie in der traditionellen IT beschränkten Kapitaleinsatz zur Verfügung und die Partner haben kurz- und langfristig ungewisse Erlöse. Es besteht auch das Risiko, in der Zukunft mit einer ineffizienten veralteten Ausrüstungen Probleme zu bekommen, das bedeutet also auch, dass Upgrades erfolgen müssen, wie und wann sie benötigt werden und manchmal gibt es keine Nutzungsvereinbarungen wie bei GreenLake. Es liegt auch in der Verantwortung der Partner, alle Vermögenswerte zu recyceln, zu nutzen oder zu entsorgen.

Bei der verbrauchsbasierteren IT haben Sie ein bedarfsbasiertes Zahlungsmodell, das sich für faire und transparente Kosten an der Nutzung ausrichtet, sodass Sie bezahlen, was Sie nutzen. Zudem sprechen wir hier von IT-Ressourcen, die entsprechend den Anforderungen des Unternehmens skalierbar sind, mit einer einfachen nutzungsabhängigen Bezahlung. Weiterhin haben Sie langfristig prognostizierbare Einkommensströme über 4 oder 5 Jahre und die Kunden sind in die Lösung eingebunden. Sie haben mehr Möglichkeiten für einen langfristigen Umsatz und können zudem die Kapazitäten rasch erhöhen, was kürzere Zyklen für Upgrades mit sich bringt. Das ist der wesentliche Unterschied zwischen traditioneller IT und verbrauchsbasierter IT.

*Danke Giovanni, und vielleicht kann ich die Frage jetzt an Sie beide richten, können Sie mir sagen, worin die wichtigsten Vorteile für ein Unternehmen liegen?*

**Giovanni** – Vielleicht kann ich zunächst etwas zur vorherigen Frage hinzufügen, es ist einfach – GreenLake ist einfach, flexibel, skalierbar und auch sicher und kontrollierbar, wie bereits erläutert. Der Benutzer kann nach Bedarf nach unten korrigieren und bezahlt nur für das, was er verbraucht und GreenLake löst zudem das Problem, eine komplexe IT-Infrastruktur zu unterhalten, weil diese heute zeitaufwändig ist und zu hohe Kosten für die Unternehmen verursacht.

Mit HPE GreenLake können Unternehmen ihre IT zudem endlich nach ihren eigenen Vorstellungen verwalten. Sie können ihre Kapazitäten bei Bedarf nach oben und unten anpassen und bezahlen nur das, was sie verbrauchen, für flexible, faire und transparente Kosten.

*Super, danke Giovanni. Nolan, möchten Sie zu dieser Frage noch etwas sagen?*

**Nolan** – Die wesentlichen Vorteile für das Unternehmen sind Flexibilität und das nur das bezahlt wird, was man auch verbraucht – alles über eine einzelne Plattform. Das eignet sich sehr gut für neue Unternehmensgründungen, die Cashflow benötigen. Die Kapitalausgaben für große Teile einer Infrastruktur oder Teile eines Rechenzentrums sind für einen Kunden nicht zu unterschätzen, insbesondere in unserer wirtschaftlichen Situation. Der Umstieg auf ein Betriebskostenmodell kann deshalb über die Zeit hinweg wirklich vorteilhaft sein.

*Danke Nolan. Lassen Sie uns nun über die Konkurrenz reden und darüber, was HPE GreenLake von anderen Lösungen auf dem Markt unterscheidet. Nolan, können Sie das für mich beantworten?*

**Nolan** – Oh ja, das ist eine interessante Frage, ich persönlich glaube nicht, dass die Konkurrenz für HPE GreenLake auf dem Markt besonders groß ist, da es sich um ein On-Premises-Verbrauchsmodell im Hybrid-Bereich handelt. Der echte Hybrid-Ansatz bietet Anbieter-Partnerschaften mit reinen Cloud-Anbietern wie AWS, Microsoft Azure und Google, die als separater Kern innerhalb dieser einzelnen Plattform an Software-Tools verwaltet werden. Das bezeichnet man als Verbrauchsanalyse.

Vor hier aus können Sie Ihre AWS, Google, Azure Plattform-Abos über die Login-Kenndaten des Unternehmens messen, um eine echte Kostenübersicht zu erhalten, wenn Sie sich in dieser öffentlichen Cloud-Umgebung bewegen. Dabei haben Sie jedoch die Sicherheit am Standort, die HPE bietet. Im Rahmen des HPE GreenLake-Service wird Ihnen ein Utility Delivery Manager zugewiesen, der bei der Einrichtung der Verbrauchsanalyse-Software und dieser einzelnen Plattform unterstützt, die ich erwähnt habe. Sie unterstützen bei der Navigation der Tools und stellen sicher, dass die Daten korrekt eingegeben wurden und beantworten Fragen über die Dauer Ihrer Laufzeit hinweg. Das Portal für die Verbrauchsanalyse zeichnet die Kundentrends auf und gliedern häufig in Maßeinheiten pro Server, pro Rechner oder Gbit/s auf. Die Maßeinheiten können innerhalb eines bestimmten Geschäfts benannt und markiert werden und ermöglichen eine Aufgliederung in verschiedene Bereiche innerhalb des Unternehmens, d. h. Sie könnten Ihre Personalabteilung oder Ihre Finanzabteilung einrichten und markieren, um zu zeigen, wie viele Kapazitäten innerhalb jedes Geschäfts verbraucht wurden. Das wird ein wirklich starkes Argument für den UDM, also den Utility Delivery Manager, der Kunden auf dem Weg zu GreenLake unterstützt. HPE GreenLake bietet auch Prognostizierbarkeit für Ausgaben. Diejenigen, die sich für die öffentliche Cloud entscheiden, gehen diesen Weg, wissen aber nicht wirklich, welche Kosten damit verbunden sind und werden regelmäßig zur Kasse gebeten. Mit HPE GreenLake haben Sie eine einzelne Plattform, wo Sie das Hybrid-Modell erhalten, allerdings können Sie die Ausgaben sehen und erhalten damit die Prognostizierbarkeit der Ausgaben für den Weg zur Cloud. Das ist hier eines der wichtigsten Argumente.

*Danke Nolan, das ist sehr aufschlussreich. Ich denke, dass viele Leute, die diesen Podcast anhören, gerne Ihre Verkaufstricks und -tipps erfahren möchten. Sprechen wir darüber, wie man einen potenziellen Kunden erkennen kann. Was ist Ihr fachlicher Rat für das Finden potenzieller Kunden und wie können Partner wissen, ob GreenLake die richtige Lösung für ein Unternehmen ist? Giovanni?*

**Giovanni** – GreenLake eignet sich für Partner, die eine neue Lösung suchen und HPE GreenLake bietet hier eine ganze Reihe von Vorteilen für alle Arten von Kunden. Von Unternehmen mit

schwankenden Daten- und Kapazitätsanforderungen bis zu solchen, die in der nahen Zukunft Wachstum erwarten. Dies ist eine verbrauchsbasierte Lösung, sie bietet Flexibilität, Skalierbarkeit und Einfachheit, ohne dass die Kosten für die Anschaffung von Geräten im Voraus anfallen.

Wir haben einige Fragen an den Kunden, um zu verstehen, ob GreenLake das richtige Angebot ist. Die erste lautet: „Bezahlt Ihr Unternehmen zu viel für IT-Kapazitäten, die Sie manchmal nicht benötigen oder nicht nutzen?“ HPE GreenLake ist ein verbrauchsbasiertes IT-Modell, das vollständig skalierbar ist. Das bedeutet, dass Sie jeden Monat soviel nutzen können, wie Sie möchten, und dabei nur das bezahlen, was Sie verbrauchen. Dies spart Ihnen langfristig Geld und gibt Ihnen auch die Flexibilität, sich mit dem Wachstum Ihrer Organisation zu vergrößern. Dies bedeutet, dass Sie zwischen 20-30 % des Cashflows einsparen können, indem Sie keine Überversorgung vorsehen.

Die zweite Frage lautet: „Neigt Ihre Organisation dazu, teure IT-Ausrüstung im Voraus zu kaufen?“ Wenn Sie sich für HPE GreenLake entscheiden, müssen Sie wissen, dass die gesamte Hardware nach dem Prinzip „pay-as-you-use“ (Bezahlung nach Verbrauch) genutzt wird, so dass Sie sich keine Sorgen über das Risiko teuren Kapitals machen müssen. Außerdem können Sie mit HPE Point Next die richtige Infrastruktur für Ihr Unternehmen wählen und erhalten Unterstützung durch die Software-Experten von HPE Tech Data.

Eine weitere Frage könnte sein „Macht Ihnen die Verlagerung Ihrer kritischen Workloads in die Cloud Sorgen um die Sicherheit?“ Sie müssen in HPE GreenLake investieren, um das Beste aus beiden Welten zu erhalten. Die IT-Systeme befinden sich weiterhin vor Ort und geben Ihnen die volle Kontrolle und Sicherheit, mit der Einfachheit einer konsistenten, Cloud-ähnlichen Erfahrung, die sowohl Flexibilität als auch Skalierbarkeit für alle Workloads bietet. Eine weitere Frage könnte lauten „Machen Sie sich Sorgen über den Umstieg auf eine neue IT-Lösung?“ HPE GreenLake ist so konzipiert, dass nur minimale Unterbrechungen nötig sind, wenn es um die Einführung geht und HPE Point Next der Enterprise-Klasse arbeitet zudem als Teil Ihres IT-Teams, um mögliche Fragen zu beantworten und um Ihren Wechsel so reibungslos wie möglich zu gestalten.

Die letzte Frage könnte lauten „Leiden Sie unter einem Mangel an IT-Ressourcen, oder sind Sie der Meinung, dass Ihre IT-Mitarbeiter viel Zeit für die Wartung Ihrer aktuellen Infrastruktur aufwenden?“ Um die IT-Teams zu entlasten, bietet HPE GreenLake Zugang zu den Experten von HPE Point Next, die Ihre Lösung für Sie verwalten und warten. Das bedeutet, dass sich die IT-Teams damit auf die Erzielung von Geschäftsergebnissen und die Innovation Ihres Unternehmens konzentrieren können.

*Vielen Dank Giovanni, und nun zu Ihnen, Nolan?*

**Nolan** – Kunden, die im Wachstum begriffen sind, aber mit langen Einkaufs- und Beschaffungszyklen für weitere Kapazitäten zu kämpfen haben, sind häufig wichtig für HPE GreenLake Verkaufsmöglichkeiten, da sie natürlich nach Erhalt dieser Lösung die Kapazitäten in Minutenschnelle aufstocken können und nicht zuerst Unterschriften von verschiedenen Finanzleitern einholen oder langfristige Beschaffungszyklen durchlaufen müssen. All diese Elemente bremsen ein Unternehmen aus, während es sich bemüht, die Anforderungen zu erfüllen.

Auch Wiederverkäufer, die einen MSP-Service für Infrastruktur anbieten möchten, erhalten mit HPE GreenLake ein Angebot für diese Art von Services für die jeweiligen Kunden. Sie können die Kapazität für ihre Kunden bereitstellen und wie ein MSP mit diesem Service für einen Endbenutzer auftreten, was natürlich wichtig ist.

Ich denke nicht, das HPE GreenLake in eine spezielle Kundensparte gezwängt werden sollte, da es da draußen eine enorme Menge an HPE Daten und Fallbeispielen gibt, die ein breites Spektrum an Fallstudien und Kunden aufweisen. Da gibt es Hersteller und die Automobilindustrie, den Einzelhandel, Online-Umgebungen und Ladengeschäfte. Es gibt Marketing-Agenturen, über die Fallstudien geschrieben wurden und auch die Pharmazie. Die Kundenbasis der Endbenutzer ist sehr breit gestreut.

*Vielen Dank Nolan. Leider sind wir für heute zum Ende gelangt und ich möchte die Gelegenheit nutzen, um unseren heutigen Gästen Giovanni und Nolan für ihre Teilnahme am Podcast und für die Weitergabe ihres Wissens danken. Sie werden mir sicherlich zustimmen, dass es wirklich interessant war, GreenLake im Detail kennenzulernen.*

*Wenn Sie weitere brennende Fragen zu HPE GreenLake haben, besuchen Sie das HPE GreenLake Portal von HPE, wo Sie viele nützliche Informationen und Schulungsressourcen zu dieser Lösung finden.*

*Vielen Dank fürs Zuhören und ich hoffe, Sie beim nächsten Mal wiederzusehen.*