

GreenLake Podcast – Transcript

Salve e benvenuti al podcast di Tech Data. Mi chiamo Ian e vi accompagnerò in questa puntata assieme ai miei due ospiti, due grandi esperti di tecnologia pronti per parlare del tema di oggi. Parleremo di HPE GreenLake e faremo del nostro meglio per esplorare l'argomento dell'IT a consumo dandovi informazioni, accorgimenti e consigli utilissimi.

In studio con me ci sono Nolan e Giovanni. Cominciamo con te, Giovanni. Parlami un po' di te e del tuo ruolo in Tech Data.

Giovanni – Salve, sono Giovanni Longo e sono il Business Unit Manager di HPE Business per Tech Data Italia.

E tu, Nolan?

Nolan – Salve a tutti, sono Nolan Collins e sono il Business Development Manager di HPE Pointnext per Tech Data. Mi occupo di Attach, Continuity e di GreenLake, l'ultima novità di HPE.

Perfetto, grazie mille. Allora, come dicevamo, oggi parleremo proprio di GreenLake, la soluzione per l'IT a consumo offerta da HPE. Partiamo innanzitutto con una breve panoramica rivolta agli ascoltatori che non abbiano familiarità con questa soluzione. Nolan?

Nolan – HPE GreenLake offre un'esperienza a livello di cloud pubblico, ma su base on premise presso il data centre del cliente. È un bundle di soluzioni comprendente software e servizi basati sul concetto della tecnologia a consumo.

I servizi sono di tipo Pointnext HPE e aiutano a impostare il consumo di HPE GreenLake e a mantenere il Service Level Agreement su un dato periodo. Normalmente la durata dei contratti HPE GreenLake va dai 3 ai 5 anni ed è seguita da una percentuale di rinnovo molto alta, come risulta dall'esperienza e dal feedback dei clienti: le statistiche e i dati sulla soddisfazione dei clienti per questo tipo di contratti parlano di ben oltre il 90%.

HPE GreenLake è una vera soluzione ibrida pay per use in base al consumo, che offre i vantaggi della sicurezza on premise uniti alla possibilità di capacità aggiuntiva. È in grado di fornire capacità in pochi minuti, senza cicli di approvvigionamento e distribuzione che si protraggono per mesi. HPE GreenLake definisce in modo accurato il punto di partenza assieme al cliente, basandosi sul futuro e su modelli di crescita personalizzati per il singolo business. Una volta stabilite queste informazioni, il cliente riceve un'offerta di GreenLake avente per riferimento un'unità di misura che può essere per server, storage o networking. A tale unità di misura, avente per base un server fisico, virtuale o per uso di GB, viene attribuito un limite concordato con il cliente. Ogni mese Tech Data produce un rapporto sui consumi che viene trasferito dall'utente finale al rivenditore e a HPE, e sulla base del quale viene stabilita la tariffa. È un'offerta che unisce il pagamento a consumo vero e proprio con funzioni cloud.

Ottimo, grazie Nolan per questa chiarissima introduzione. Ora proviamo a spiegare in modo un po' più approfondito come funziona HPE GreenLake. Iniziamo chiarendo alcune delle più comuni concezioni errate su questa soluzione. Quali sono le differenze tra ciò che il pubblico si aspetta da questa soluzione e ciò che rappresenta veramente? La parola a Giovanni.

Giovanni – HPE GreenLake aiuta a fornire ai clienti una soluzione a consumo ibrida di livello superiore. Vi sono quattro motivi principali per cui scegliere GreenLake. Il primo è l'agilità aziendale: tutti riconoscono la necessità di servizi IT sempre più rapidi e spesso la lentezza viene additata come

causa della mancata risposta alle esigenze aziendali. Il cliente pone domande del tipo "ho bisogno di completare l'installazione di questo elemento nell'ambiente di lavoro e che sia completamente operativo". Questo è ciò che intendo per agilità aziendale.

Il secondo motivo è la riduzione dei costi. I costi informatici sono sempre una questione fondamentale per i clienti e quindi anche per noi. E non si tratta solo di ridurre tali costi, ma anche di allinearli al business. L'IT deve trasformarsi da centro di costo a service provider, ovvero diventare un fornitore interno di servizi perché GreenLake aiuta a vendere i servizi al cliente.

Il terzo motivo è un IT semplificato. Il cliente riscontra problemi a livello di ambiente, non possiede risorse sufficienti ed è qui che possiamo offrire il nostro aiuto, grazie a un IT on-premise. E l'ultimo motivo è un maggior controllo. Sempre più clienti sono alla ricerca di un maggior controllo. Ogni cliente affronta un percorso individuale verso il cloud. Un paio di anni fa questo percorso significava raggiungere l'obiettivo del cloud pubblico, ma ora per tantissimi clienti le cose sono cambiate. Ora la meta è il cloud ibrido. I clienti stanno cominciando a comprendere l'importanza di spostarsi al 100% verso il cloud pubblico. Questa potrebbe non essere la soluzione ideale, quindi noi possiamo offrire la risposta perfetta con GreenLake. Quando parliamo di maggior controllo, non intendiamo solamente la compliance o la sicurezza, ma anche il controllo dei dati del cloud, ecco perché richiediamo maggiori dettagli dai clienti, come ad esempio quanti dati possiedono nel cloud. Chiediamo loro quanto spendono per il cloud, perché è molto facile perdere il controllo di queste spese.

Quindi, in sintesi, GreenLake è una soluzione a consumo unica che offre un modello di "IT as a service" e consente ai clienti di evitare onerosi investimenti iniziali, pagando invece per quanto effettivamente utilizzato, allineando i costi al business e soddisfacendo gli aumenti delle esigenze aziendali in pochi minuti, non in mesi.

Grazie Giovanni per averci offerto questi importanti spunti di riflessione. Nolan, puoi fornirci ora il tuo punto di vista?

Nolan – A mio parere, alcuni clienti e rivenditori hanno un'idea un po' confusa di questo prodotto. Ad esempio, credono che l'offerta HPE sia solo cloud e che il kit non si trovi presso la sede del cliente. Alcuni credono che si trovi presso un datacenter HPE, ma nel caso di GreenLake non è così. Come ha detto Giovanni, HPE GreenLake offre un livello di sicurezza maggiore rispetto all'on premise, e quindi probabilmente questa è l'idea sbagliata più comune in merito a questa soluzione.

Ok, grazie, Nolan. Ora vediamo come la soluzione GreenLake si posiziona nel panorama attuale. Molti di noi hanno sentito parlare di "tech as a service", ma cosa significa esattamente? Nolan, perché non partiamo da te.

Nolan – Allora, la riduzione delle spese in conto capitale è un enorme vantaggio per i clienti, che hanno la possibilità di investire nell'innovazione aziendale e quindi di crescere più rapidamente. Alcuni clienti preferiscono evitare la presenza di voci per deprezzamento dei beni nei libri contabili. In questo caso, il passaggio a un modello OpEx, basato sui costi operativi, è la scelta ideale. Tech as a service e HPE GreenLake possono offrire soluzioni ai clienti in termini di pacchetti finanziari. Tech as a service è un'offerta di Tech Data che consente ai clienti un approvvigionamento di tipo OpEx, con la possibilità di aggiungere hardware tradizionali come server HPE o pixel networking, smartphone, laptop, PC e schermi, in un unico contratto finanziario con scadenza unica. Possono inoltre aggiungere altri dispositivi o infrastrutture al proprio contratto tech as a service. Questo modello si basa su un canone di abbonamento mensile, mentre il modello di GreenLake è piuttosto una transazione finanziaria simile al leasing.

HPE GreenLake funziona infatti in modo molto diverso in quanto è assimilabile a un leasing finanziario, pertanto l'attrezzatura non è di proprietà del cliente. Ciò significa che le risorse non vengono immobilizzate nella contabilità e non soffrono alcuna svalutazione nel tempo, ma nel caso dell'offerta di HPE GreenLake, il cliente ottiene invece una serie di strumenti corrispondenti al consumo reale; insomma, è un modello abbastanza diverso dal pacchetto finanziario offerto nell'ambito del tech as a service.

Tuttavia, tech as a service è un pacchetto finanziario Tech Data completamente integrato molto apprezzato nel settore, tant'è vero che nel 2019 ha ricevuto diversi riconoscimenti dal CRN. Inoltre, fa parte della piattaforma InTouch di Tech data, che consente al cliente una connessione perfetta sia in ufficio che da casa.

Grazie, Nolan. Sentiamo ora Giovanni. Potresti spiegarci la differenza tra IT a consumo e infrastruttura tradizionale?

Giovanni – Nell'IT tradizionale, l'attrezzatura viene acquistata in anticipo, quindi installata e mantenuta nel tempo, talvolta con sprechi di capitali per l'overprovisioning dell'infrastruttura. Inoltre, nell'IT tradizionale la disponibilità di budget CapEx è limitata, mentre i profitti dei partner, a breve e lungo termine, sono incerti. Affidandosi all'IT tradizionale, in futuro si corre il rischio di rimanere bloccati con attrezzature legacy obsolete e con aggiornamenti effettuati solo quando necessario. A differenza di GreenLake, a volte non si ha nemmeno un accordo per l'utente. Infine, sta al partner riciclare, utilizzare o disfarsi di qualsiasi attrezzatura.

Nell'IT a consumo, il cliente può contare su una soluzione pay as you go flessibile e basata appunto sui consumi. I costi sono più equi e trasparenti poiché si paga solo per ciò che viene effettivamente utilizzato. Come già noto, la semplice base pay per use consente la scalabilità delle risorse IT a seconda delle esigenze aziendali. Va poi ricordato che si avranno flussi di entrate prevedibili per 4-5 anni in quanto i clienti sono vincolati alla soluzione. Si hanno maggiori opportunità di ricavi a lungo termine, nonché la possibilità di aumentare la capacità in modo più rapido riducendo così i cicli di aggiornamento. Queste sono le principali differenze fra l'IT tradizionale e l'IT a consumo.

Grazie Giovanni. Vorrei rivolgere la prossima domanda a entrambi: mi potete spiegare quali sono i principali vantaggi per le aziende?

Giovanni – Prima di tutto, vorrei aggiungere una cosa a quanto detto in precedenza e cioè che GreenLake è semplice, flessibile e scalabile, oltre ad essere sicura e facilmente controllabile come già detto in precedenza. L'utente può ridurre la capacità come preferisce e pagare solo per ciò che utilizza. Inoltre GreenLake risolve anche il problema della manutenzione di una infrastruttura IT complessa, che può rivelarsi un compito oneroso in termini sia finanziari che di tempi.

Con HPE GreenLake poi, le aziende possiedono finalmente un controllo totale della gestione IT. Possono aumentare e diminuire la capacità in base alle proprie necessità, pagando solo per ciò che utilizzano con costi flessibili, equi e trasparenti.

Grazie Giovanni. Nolan, hai qualcosa da aggiungere?

Nolan – I principali vantaggi per le aziende sono dati dall'agilità e dal modello pay per use fornito mediante una soluzione a finestra unica. È ideale per clienti all'inizio della propria attività, che hanno bisogno di flussi monetari e che devono quindi sostenere investimenti onerosi legati all'infrastruttura. Per questi clienti, il passaggio dal modello CapEx a quello OpEx può rappresentare un forte vantaggio nel tempo.

Grazie, Nolan. Potresti ora parlarci un po' della concorrenza e delle differenze tra la soluzione di HPE GreenLake e le altre soluzioni sul mercato?

Nolan – È una domanda molto interessante. Personalmente, non credo che HPE GreenLake abbia molta concorrenza poiché è un modello a consumo on premise su base ibrida. L'approccio ibrido puro offre la collaborazione con cloud provider come AWS, Microsoft Azure e Google, gestita come core separato, ma all'interno del set di strumenti software a finestra unica, in quello che viene chiamato consumption analytics.

Da qui è possibile monitorare gli abbonamenti alle piattaforme AWS, Google e Azure mediante credenziali d'accesso aziendali e ottenere quindi una reale definizione dei costi nel passaggio all'ambiente cloud pubblico, ma con la sicurezza on premise garantita da HPE. All'utente viene assegnato un Utility Delivery Manager che si occupa della configurazione del software di analisi dei consumi e della finestra unica a cui ho accennato in precedenza. Facilita inoltre la navigazione degli strumenti, controlla che i dati siano trasmessi correttamente e risponde a eventuali domande durante il ciclo di vita dell'accordo. Il portale dell'analisi dei consumi mappa le tendenze dei clienti, che vengono suddivise in server o macchine o GB per unità di misura. È possibile assegnare un nome o taggare l'unità di misura di un'azienda specifica e suddividerla in diversi reparti, ad esempio è possibile impostare l'ufficio Risorse Umane o quello finanziario e taggarlo per mostrare quanta capacità è stata utilizzata a livello di reparto. Questo è un ottimo spunto di discussione per lo Utility Delivery Manager ed è di grande aiuto ai clienti che scelgono GreenLake. HPE GreenLake offre anche una grande prevedibilità di spesa. Chi passa al cloud pubblico spesso non si rende conto di quanto costi e fa fatica a stare al passo con gli addebiti ricorrenti, mentre con HPE GreenLake il cliente possiede una finestra unica di gestione che include il modello ibrido, ma con una visione completa dei costi, il che consente di prevedere e quindi di gestire al meglio la spesa del cloud.

Grazie Nolan, molto interessante. Sono sicuro che tanti ascoltatori del nostro podcast saranno interessati ad ascoltare i tuoi esperti consigli sulle vendite. Parliamo delle strategie per individuare in modo esatto un potenziale cliente. Da esperto, quali consigli ci puoi dare per la ricerca di potenziali clienti e su come i partner possono capire se GreenLake sia la soluzione ideale per un'azienda? Giovanni?

Giovanni – GreenLake è ideale per i partner che sono alla ricerca di una nuova soluzione e offre numerosi vantaggi per una grandissima varietà di clienti. È ideale sia per le aziende con fluttuazioni di dati e con esigenze di capacità, sia per chi prevede una certa espansione nell'immediato futuro. È una soluzione basata sul consumo che offre flessibilità, scalabilità e semplicità senza i costi iniziali per l'acquisto delle apparecchiature.

Possiamo rivolgere alcune domande ai clienti per capire se GreenLake è l'opzione che fa al caso loro. La prima è "La tua azienda paga troppo per una capacità IT che a volte non viene utilizzata?" HPE GreenLake è un modello di IT a consumo completamente scalabile, nel senso che ogni mese il cliente può consumare tutta la capacità di cui ha bisogno, ma paga solamente per ciò che usa. Ciò permette non solo di risparmiare a lungo termine, ma anche di scalare i sistemi a pari passo con l'espansione aziendale, evitando così l'over provisioning e ottenendo risparmi pari al 20-30%.

La seconda domanda è "La tua azienda tende ad acquistare in anticipo costose apparecchiature informatiche?" Va tenuto presente che, optando per HPE GreenLake, tutto l'hardware viene pagato in base all'utilizzo. Non ci si dovrà quindi preoccupare dei rischi collegati a onerosi investimenti di capitali. Inoltre, con HPE Pointnext è possibile scegliere l'infrastruttura più adeguata alla propria attività e ricevere assistenza dagli esperti di software di HPE Tech Data.

Un'altra domanda potrebbe essere "Ti preoccupa la sicurezza del trasferimento del carico di lavoro critico sul cloud?" Scegliendo HPE GreenLake, è possibile ottenere il meglio di entrambi i mondi. I sistemi informatici rimarranno comunque on-premise, per mantenere così sicurezza e pieno controllo, con in più la semplicità di un'esperienza affidabile analoga al cloud, ma in grado di offrire flessibilità e scalabilità per tutti i carichi di lavoro. Un'altra possibile domanda è: "Ti preoccupa l'idea di passare a una nuova soluzione IT?" HPE GreenLake è creata per offrire il minor livello di interruzione possibile durante la fase di implementazione. Inoltre, HPE Pointnext collabora con i reparti IT per rispondere a qualsiasi domanda e facilitare al massimo la transizione.

L'ultima domanda potrebbe essere "Stai subendo gli effetti della mancanza di risorse informatiche o ritieni che il tuo personale informatico dedichi troppo tempo alla manutenzione dell'infrastruttura attuale?" Per alleviare la pressione sui team informatici, HPE GreenLake offre l'accesso agli esperti HPE Pointnext, che possono occuparsi della gestione e della manutenzione per conto del cliente. In tal modo, il personale IT avrà più tempo per raggiungere gli obiettivi aziendali e innovare il business.

Grazie Giovanni. E tu cosa ne pensi, Nolan?

Nolan – Allora, ci sono molti clienti in crescita che tuttavia lamentano lunghi cicli di vendita e approvvigionamento di capacità aggiuntiva. Questi sono i potenziali clienti ideali di HPE GreenLake perché, ovviamente, una volta acquistata la soluzione, possono aumentare la capacità in pochi minuti anziché subire lungaggini legate alla firma dei vari responsabili finanziari o ai cicli per l'acquisto dei componenti: tutti quegli elementi che creano un forte rallentamento delle attività proprio quando l'impresa sta cercando di soddisfare la domanda.

Inoltre, alcuni rivenditori potrebbero voler offrire un servizio di tipo Managed Service Provider per l'infrastruttura, e HPE GreenLake offre proprio questo tipo di servizio a questo tipo di clientela. Possono distribuire la capacità ai propri clienti e fungere da MSP con questo servizio per utenti finali e questa è un'ottima opportunità.

Credo sia importante non concentrarsi su un tipo specifico di potenziale cliente di HPE GreenLake perché esiste una quantità enorme di informazioni su HPE, un ampio ventaglio di casi di studio che mostrano la varietà di potenziali clienti, dall'industria manifatturiera e automobilistica, al commercio al dettaglio, ai negozi online. Sono stati completati casi di studio su agenzie di marketing, aziende farmaceutiche e così via. La base di clienti e utenti finali è veramente ampia.

Grazie mille, Nolan. Purtroppo il tempo a nostra disposizione è terminato e non mi resta altro che ringraziare i nostri ospiti di oggi, Giovanni e Nolan, per aver partecipato a questo podcast e per aver condiviso con noi la loro esperienza. Sono certo che avrete trovato molto utile scoprire nei dettagli le potenzialità di GreenLake.

Per saperne di più su HPE GreenLake, consigliamo agli ascoltatori di visitare il portale HPE GreenLake di Tech Data, che contiene tantissime informazioni utili e risorse per la formazione in merito a questa soluzione.

Ringraziamo gli ascoltatori e speriamo di avervi con noi al prossimo appuntamento.