

## GreenLake Podcast – Utskrift

*Hej och välkommen till Tech Datas podcast. Jag heter Ian och är din värd idag och med mig i panelen har jag två fantastiska teknikexperter som är redo att ta sig an dagens ämne. Idag ska vi tala om HPE GreenLake och grilla våra gäster om allt de vet om konsumtions-IT.*

*Låt oss ta reda på lite mer om vilka de är och vad de gör. Vi har Nolan och Giovanni, och låt oss börja med dig Giovanni. Berätta lite mer om dig och din roll på Tech Data.*

**Giovanni** - Hej, jag heter Giovanni Longo och är affärsenhetschef på HPE Business för Tech Data i Italien.

*Tack så mycket och Nolan, berätta om dig?*

**Nolan** - Hej, jag heter Nolan Collins. Jag är HPE Point Next BDM för Tech Data. Jag jobbar med merförsäljning, kontinuitet och HPE:s senaste erbjudande, HPE GreenLake.

*Fint, tack så mycket. Ok, som vi nämnde ska vi idag prata om GreenLake, den konsumtionsbaserade IT-lösningen från HPE. För de lyssnare som kanske inte känner till den här lösningen, kan vi börja med en snabb översikt över vad det rör sig om. Nolan?*

**Nolan** - HPE GreenLake erbjuder en offentlig molnliknande tjänst, baserad på förutsättningarna hos kundens datacenter. Det är en paketslösning som består av teknikkonsumtionsbaserad programvara och tjänster.

Tjänsterna är Point Next, HPE-tjänster och dessa underlättar att installera HPE GreenLake-konsumtionen och upprätthålla en SLA under en vald period. Normala kontraktslängder för HPE GreenLake är mellan 3 och 5 år, och kontraktet har en mycket hög förnyelsefrekvens baserad på feedback från kunder och erfarenhet på anseliga 90 %, grundat på statistik och tillfredsställelse för dessa typer av kontrakt.

HPE GreenLake är en hybridkonsumtionslösning med betalning per användning som erbjuder säkerhetsfördelar på plats och extra kapacitet. Den förbättrar kapaciteten på några minuter snarare än månader vid långa anskaffnings- och implementeringscykler. HPE GreenLake planerar i detalj starten med kunden, baserat på framtida affärer och de tillväxtmönster som motsvarar deras affärer. När denna information har fastställts, får kunden ett GreenLake-erbjudande baserat på en måtenhet som kan vara i serverlagring eller nätverk. En måtenhet är begränsad till kundens val och kan bestå av en fysisk server efter GB-användning eller en virtuell server. Faktureringsmekanismen rapporteras varje månad från slutanvändaren till återförsäljare av Tech Data till HPE med nedströmningsavgifterna som kommer tillbaka. Detta är ett verkligt konsumtionserbjudande med betalning per användning som erbjuder molnliknande funktioner.

*Det låter bra, tack Nolan. Så nu när vi har fått lite information kan vi dyka ned lite djupare i HPE GreenLake. Låt oss börja med att fråga vilka som är de vanligaste missuppfattningarna om den här lösningen. Vad tror folk att denna lösning är och vad är den egentligen? Först över till dig Giovanni.*

**Giovanni** - HPE GreenLake kan hjälpa dig att erbjuda en hybridkonsumtionslösning i företagsklass för din kund. Så vi har fyra huvudskäl till varför kunden bör välja GreenLake. Det första är rörlighet för affärerna; vi vet att IT alltid måste gå snabbare och ofta beskylls för att inte kunna uppfylla företagets efterfrågan. Vi tror att din kund snabbt övertygas om

fördelarna och säger "Jag vill att denna ska installeras i arbetsmiljön och kommer att vara till en god hjälp för affärerna". Så det första skälet är rörlighet för affärerna.

Det andra skälet är lägre kostnader. IT-kostnader är alltid en utmaning för våra kunder och vi sänker dem, men återigen handlar det inte bara om att sänka IT-kostnaden, utan att även kunna anpassa dem till affärerna. Så genom att flytta IT från bara ett kostnadscenter till att bli en tjänsteleverantör, en intern tjänsteleverantör, eftersom GreenLake hjälper dig att sälja dina tjänster till din kund.

Det tredje skälet är att göra IT enklare. IT igen, kunder får problem med miljön och där utmaningen är att inte ha tillräckligt med resurser. De behöver vår hjälp och de behöver IT baserad på förutsättningar. Det fjärde är större kontroll. Att ha större kontroll blir alltmer viktigt, så vi pratar mycket med kunder årligen. Varje kund molnmigrerar. För ett par år sedan innebar molnmigrering det offentliga molnet, men nu får vi höra från kunder hur deras liv verkligen förändras. Det handlar om hybridmolnmigrering. De börjar faktiskt flytta 100 % till det offentliga molnet. Detta är kanske inte det bästa svaret, så vi har en lösning i GreenLake. När vi pratar om större kontroll handlar det inte bara om följsamhet eller säkerhet, utan även om riktig kontroll, vad du har i molnet, vi frågar din kund mycket mer, hur mycket data har du i molnet. Hur mycket molnet kostar dem, eftersom det är väldigt lätt att förlora kontrollen över dessa kostnader.

Man kan sammanfatta att det är en unik konsumtionslösning som levererar IT som en tjänst och gör det möjligt för din kund att undvika investeringar i förhand, betala för vad de konsumerar, anpassa kostnaden till affärerna och tillfredsställa ökade affärskrav på några minuter och inte månader.

*Ok, tack Giovanni för dessa tankar och vad säger du Nolan, kan du dela med dig av din uppfattning.*

**Nolan** - Några av de missuppfattningar jag har hört från kunder och återförsäljare är att detta erbjudande endast är ett HPE-molnerbjudande, så att kittet ligger på kundens webbplats. Det tror faktiskt att det ligger i en HPE-datacentral, vilket inte är fallet med HPE GreenLake. HPE GreenLake erbjuder övergripande säkerhet på plats som Giovanni nämnde och detta är nog den största missuppfattningen kring denna lösning som jag ser idag.

*Bra, tack Nolan. Låt oss nu gå vidare med att tala om vilken roll GreenLake-lösningen har i dagens samhälle. Vi har hört mycket om teknik som en tjänst, men vad betyder det egentligen? Jag ställer denna fråga först till dig Nolan, var så god.*

**Nolan** - Att frigöra kapitalåtgång är en enorm fördel för kunder idag, både för att få tillbaka på investeringen och förnya verksamheten så att den kan växa snabbare. Vissa kunder föredrar att inte ha enskilda tillgångar i företagsböcker och att flytta in till en OpEx-modell underlättar detta och Tech as a service samt HPE GreenLake kan erbjuda lösningar för kunderna kring finansieringspaket. Tech as a service är ett erbjudande från Tech Data som låter kunder gå mot detta OpEx-sätt. Kunder kan lägga till traditionell hårdvara såsom HPE-server eller pixelnätverk, lägga till mobiltelefoner och bärbara datorer, datorer och skärmar, paketerade i ett finansieringsavtal under en viss tid. Kunder kan lägga till flera enheter eller infrastrukturer i deras teknik som ett serviceavtal under denna tid. Denna modell betalas genom en månatlig prenumeration där GreenLake-modellen är en finansiell transaktion av leasingtyp.

HPE GreenLake är ett mycket speciellt erbjudande och fungerar som ett finansiellt leasingavtal så att kunden inte äger utrustningen. Detta innebär att tillgången inte finns i kundböckerna och inte skrivs av med tiden, men med HPE GreenLake-erbjudandet får kunden en verklig konsumtionsbaserad uppsättning av verktyg och det skiljer sig mycket från finansieringspaketet under Tech as a service.

Tech as a service är ett fullt integrerat finansieringspaket från Tech Data som är erkänt inom branschen och som har fått priser från CRN under 2019. Det är allmänt känt och även en del av Tech Data InTouch-plattformen som erbjuder kunden upphandlingar online från var som helst, hemma eller på kontoret via InTouch-plattformen.

*Tack Nolan. Låt oss höra med Giovanni. Du kan kanske svara på vad som är skillnaden mellan konsumtions-IT och traditionell infrastruktur?*

**Giovanni** - När vi talar om traditionell IT, köper IT-processer deras utrustning i förväg innan installation och underhåll, och pengar slösas ofta på grund av överprovisionering av infrastrukturen. Inom traditionell IT har du även begränsad capex-budget och partners har osäkra intäkter på kort och lång sikt. Dessutom finns risk för att fastna i ineffektiv gammal utrustning i framtiden medan med denna lösning sker uppdateringar när det är nödvändigt. Ibland saknas även de användaravtal som tillämpas för GreenLake. Ansvar för återanvändning, användning och avyttring av resurser ligger på partnern.

Vid konsumtions-IT betalar du endast när du använder lösningen, för en rättvis och transparent kostnad så att du endast betalar det du använder. Som du vet så är IT-resurser skalbara efter företagets behov och kostnaden baseras på användningen. Dessutom har du långsiktiga förutsägbara inkomstströmmar i 4 eller 5 år och kunderna är bundna till lösningen. De har fler möjligheter till långsiktiga intäkter och även en snabb kapacitetsökning vilket innebär en kortare uppgraderingscykel. Detta är den största skillnaden mellan traditionell IT och konsumtions-IT.

*Tack, Giovanni. Nu ska jag fråga er båda, vilka anser ni vara de viktigaste fördelarna för ett företag?*

**Giovanni** - Jag vill lägga till en sak till föregående fråga. GreenLake är enkelt, flexibelt, det är skalbart och även säkert och kontrollerbart som vi talade om tidigare. Användaren kan skala ner när så behövs och betalar endast för vad de använder. Dessutom löser GreenLake problemet med att underhålla komplex IT-infrastruktur, som idag är både tidskrävande och kostar för mycket för företagen.

Med HPE Greenlake kan företag äntligen hantera sin IT på sina egna villkor. De kan skala upp och ned sin kapacitet när så krävs, och de betalar endast för vad de använder för en flexibel, rättvis och transparent kostnad.

*Bra, tack Giovanni och har du något att tillägga på det Nolan?*

**Nolan** - De viktigaste fördelarna för företaget är smidighet och betalning per användning inom en enda bildskärm. Detta är mycket bra för den typ av kunder som precis har startat och behöver kassaflöde. Att flytta kapitalåtgång såsom investeringar för en stor infrastruktur eller en del av en datacentral kan vara ganska krävande för en kund, särskilt i detta ekonomiska klimat. Så att flytta capex-modellen till OpEx kan vara mycket lönsamt med tiden.

*Tack Nolan. Låt oss nu gå vidare och tala om konkurrenterna och vad det är som skiljer HPE GreenLake från de andra lösningarna som finns på marknaden. Nolan - kan du svara på den frågan?*

**Nolan** - Ja detta är intressant, personligen så tycker jag inte att det finns så mycket konkurrens till HPE GreenLake på marknaden eftersom det är en konsumtionsmodell för infrastruktur på plats baserad i hybridområdet. Den verkliga hybridmetoden erbjuder leverantörssamarbeten med fullständiga molnleverantörer såsom AWS, Microsoft Azure och Google som hanteras som en separat kärna inom denna enda bildskärmsuppsättning med programvaruverktyg och detta kallas för konsumtionsanalys.

Härifrån kan du kontrollera dina AWS-, Google- och Azure-plattformsabonnemang via företagets inloggningsuppgifter för en exakt översikt över dina kostnader när du flyttar till den offentliga molnmiljön, men med den säkerhet på plats som HPE erbjuder. Med HPE GreenLake-tjänsten tilldelas du en Utility Delivery Manager, som hjälper dig att installera konsumtionsanalysprogrammet och denna enda bildskärm som jag nämnde. De hjälper till att navigera bland verktygen för att kontrollera att data har matats in korrekt och besvarar frågor under perioden för ditt medlemskap. Portalen för konsumtionsanalys kartlägger kundtrenderna och övervakar ofta server per maskin eller GB per måtenhet. Mätenheten kan namnges och taggas inom en viss verksamhet och kan övervakas för olika avdelningar inom verksamheten. Du kan t.ex. ställa in din HR-avdelning eller din finansavdelning och tagga den för att visa hur mycket kapacitet som har använts inom varje verksamhet. Detta blir ett viktigt diskussionsämne för UDM (Utility Delivery Manager) som hjälper kunder under GreenLake-resan. HPE GreenLake erbjuder även kostnadsuppskattningar. Med det offentliga molnet rör sig människor i den riktningen, men får inget riktigt grepp om vad kostnaderna blir med tiden. Med HPE GreenLake ser du allt detta på en enda bildskärm där du har hybridmodellen där du tydligt kan uppskatta dina kostnader för molnmigreringen, vilket är ett av de viktigastefälten på den sidan.

*Tack för det Nolan. Jag är säker på att många personer som lyssnar på denna podcast gärna vill höra om era försäljningstricks och tips. Låt oss tala om hur exakt någon kan identifiera en potentiell kund. Vad är era expertråd för att finna potentiella kunder och hur kan partner förstå att GreenLake är den rätta lösningen för en verksamhet? Giovanni?*

**Giovanni** - GreenLake är för partners som söker efter en ny lösning och HPE GreenLake erbjuder en stor mängd fördelar för alla typer av kunder. För företag med fluktuerande data och kapacitetsbehov som förväntar sig tillväxt inom en snar framtid. Lösningen är konsumtionsbaserad och erbjuder såväl flexibilitet och skalbarhet som enkelhet utan kostnader för inköp av IT-utrustning.

Vi har några frågor som vi ställer till kunder för att förstå om GreenLake är rätt erbjudande för dem. Den första frågan är: betalar ditt företag för IT-kapacitet som ni inte alltid använder? HPE GreenLake är en fullständigt skalbar konsumtionsbaserad IT-modell, vilket innebär att du kan använda så mycket du vill varje månad, men du betalar endast för det du använder. Det ger besparingar på sikt och ger dig flexibilitet att skala upp när företaget växer. Detta innebär att du kan spara mellan 20–30 % i kostnader genom att undvika överprovisionering.

Den andra frågan är: brukar er verksamhet köpa dyrbar IT-utrustning i förhand? När du väljer GreenLake måste du känna till att all hårdvara betalas efter din användning, så du behöver inte oroa dig för dyra investeringar. Dessutom kan du med HPE Pointnext välja den

infrastruktur som passar just ditt företag bäst och få support från våra experter från HPE Tech Data.

En tredje fråga skulle kunna vara: Oroar du dig för säkerheten när kritiska processer flyttas till molnet? Du måste investera i HPE GreenLake för att få ut det bästa av båda världarna. IT-systemen finns kvar på plats och ger dig fullständig kontroll och säkerhet, med molnets enkelt som ger både flexibilitet och skalbarhet för alla processer. Man kan också fråga: är du orolig över att flytta till en ny IT-lösning? HPE GreenLake har utformats så att en implementering innebär minsta möjliga störningar i verksamheten och även supporten från HPE Pointnext arbetar nära med ert IT-team för att besvara frågor och göra övergången så smidig som möjlig.

Den sista frågan skulle kunna vara: har ni brist på IT-resurser eller måste IT-avdelningen lägga ned mycket tid på underhåll av din aktuella infrastruktur? För att avlasta ert IT-team erbjuder HPE GreenLake tillgång till experter från HPE Point Next som hanterar och underhåller er lösning. På detta sätt kan ert IT-team istället fokusera på affärsverksamheten och innovationer.

*Tack Giovanni, och vad säger du Nolan?*

**Nolan** - Kunder som växer men som lider av långa försäljnings- och upphandlingscykler för ytterligare kapacitet har stor nytta av HPE GreenLake, eftersom de kan öka sin kapacitet på några minuter i stället för att behöva vänta på godkännande från olika ekonomichefer eller långa försäljningsupphandlingscykler. En mängd steg som verkligen bromsar ett företag när de försöker tillfredsställa nya behov.

Även för återförsäljare som kanske vill erbjuda en MSP-tjänst för infrastruktur kan HPE GreenLake erbjuda denna tjänst för dessa typer av kunder. De kan implementera kapaciteten för sina kunder och fungera som en MSP med den tjänsten för en slutanvändare vilket kan vara mycket betydelsefullt.

Jag tycker inte att HPE GreenLake endast är lämplig för en viss kundtyp, utan det finns en stor mängd HPE-data där ute och fallstudier som visar att denna lösning är lämplig för tillverkningsindustrin och bilindustri, detaljhandeln, webbhandeln och butiksbaseade miljöer. Fallstudier har gjorts för både agenturer och inom läkemedelsindustrin. Det är väldigt brett - slutanvändaren, kundbasen.

*Tack så mycket Nolan. Tyvärr så är tiden slut för idag, men jag skulle vilja tacka dagens båda gäster, Giovanni och Nolan, för att de gästade vår podcast och delade med sig av sina kunskaper. Jag är säker på att du håller med om att det har varit mycket intressant att få veta mer om GreenLake.*

*Om du har fler frågor om HPE GreenLake kan du besöka Tech Data:s HPE GreenLake-portal där du finner mer intressant information och utbildningsmaterial för den här lösningen.*

*Tack för att du lyssnade och jag hoppas att du är med oss nästa gång.*