

GreenLake-podcast – udskrift

Hej og velkommen til Tech Datas podcast. Jeg hedder Ian og er jeres vært i dag, og sammen med mig her i panelet har vi to fremragende tekniske eksperter, der er klar til at tale om vores valgte emne. I dag skal vi tale om HPE GreenLake og krydsforhøre vores gæster for at høre alt om IT efter forbrug samt alle deres forskellige tips og tricks.

Lad os få lidt mere at vide om, hvem de er, og hvad de laver. Vi har besøg af Nolan og Giovanni, og lad os starte med dig, Giovanni. Fortæl mig lidt om dig og din rolle hos Tech Data.

Giovanni – Hej, jeg hedder Giovanni Longo, og jeg er Business Unit Manager for HPE Business i Tech Data Italy.

Tak, og Nolan, hvad med dig?

Nolan – Hej med jer. Jeg hedder Nolan Collins. Jeg er HPE Point Next BDM for Tech Data. Jeg beskæftiger mig med Attach, Continuity og HPE's nyeste tilbud, HPE GreenLake.

Super, mange tak. Som vi nævnte tidligere, skal vi i dag tale om GreenLake, den forbrugsbaserede IT-løsning fra HPE. Til de lyttere, der måske ikke kender denne løsning, så lad os starte med en hurtig gennemgang af, hvad løsningen helt præcist er. Nolan?

Nolan – HPE GreenLake tilbyder en oplevelse, der minder om en offentlig cloud, men med base på stedet i en kundes datacenter. Det er en samlet løsningspakke, der består af teknologi, forbrugsbaseret software og services.

Disse services er Pointnext og HPE-services, og disse er med til at konfigurere HPE GreenLake-forbrug og vedligeholde en SLA gennem en valgt periode. De normale kontraktlængder for HPE GreenLake er mellem 3 og 5 år, og kontrakten har en meget høj fornyelsesrate baseret på feedback fra kunder og erfaring. Procentmæssigt er den i den høje ende af 90'erne, og det er baseret på statistik og tilfredshed for disse typer kontrakter.

HPE GreenLake er altså en ægte forbrugsbaseret pay-per-use hybridløsning, der tilbyder fordelene ved sikkerheden på stedet og ekstra kapacitet. Den udvider kapaciteten på minutter i stedet for måneder og håndterer langvarige indkøbs- og implementeringscykluser. HPE GreenLake udarbejder en detaljeret plan for starten med kunden, baseret på fremtidige aktiviteter og de vækstmønstre, deres virksomhed står overfor. Når disse oplysninger er indsamlet, får kunden et GreenLake-tilbud baseret på en måleenhed, hvilket kunne være i serverstorage eller netværk. Der angives en måleenhed for kundens valg, og den kan bygges af en fysisk server, af GB-forbrug eller af en virtuel server. Faktureringsmekanismen indberettes månedligt fra slutbrugeren til forhandleren af Tech Data til HPE med de nedstrømsgebyrer, der kommer ned igen. Det er virkelig et ægte pay-per-use forbrugsbaseret tilbud, der giver cloudlignende muligheder.

Glimrende, tak for det, Nolan. Nu, hvor vi allesammen ved, hvad det drejer sig om, kan vi dykke lidt dybere ned i HPE GreenLake. Og lad os starte med at spørge, hvad er de mest almindelige misforståelser i forhold til denne løsning. Hvad tror folk, løsningen er, og hvad er den i virkeligheden? Lad os høre fra dig først, Giovanni.

Giovanni – HPE GreenLake kan hjælpe dig med at levere en forbrugsbaseret hybridløsning i virksomhedsklassen til din kunde. Vi har fire væsentlige grunde til, at kunden skal se nærmere på GreenLake. Den første er fleksibilitet i virksomheden. Vi ved, at IT altid skal

arbejde hurtigere og ofte bliver anklaget for ikke at kunne reagere på virksomhedens behov. Vi tror, at din kunde ... hvor lang tid tager det dem at sige 'Jeg vil have dette installeret i driftsmiljøet og faktisk gøre, hvad det skal for virksomheden'. Dette er den første grund: fleksibilitet i virksomheden.

Den anden grund er lavere omkostninger. IT-omkostninger i dag er altid en udfordring for vores kunder, og udfordringen handler ikke kun om at reducere udgiften til IT, men også om at kunne justere den, så den passer til virksomheden. Så flytning af IT fra blot et omkostningssted til at blive en serviceudbyder, en intern serviceudbyder, fordi GreenLake hjælper dig med at sælge dine services til kunden.

Den tredje er forenkling af IT. I forhold til IT har kunderne problemer med miljøet og med udfordringerne ved ikke at have nok ressourcer, så de har brug for vores hjælp. De har brug for IT på stedet. Den fjerde grund er større kontrol. Der kommer mere og mere fokus på at have større kontrol, så det taler vi meget med kunderne om årligt. Hver eneste kunde har en rejse til clouden. For et par år siden betød en rejse til clouden den offentlige cloud, men i øjeblikket taler vi faktisk med kunder, hvis hverdag ændrer sig. Det handler om den hybride cloudrejse. De begynder at indse, at de faktisk flytter 100 % til den offentlige cloud. Det er måske ikke det rigtige at gøre, så med GreenLake tilbyder vi en anden løsning. Når vi taler om større kontrol, handler det desuden ikke kun om overensstemmelse eller sikkerhed – det handler også om kontrol over det, der er i clouden, så vi spørger i højere grad kunden om, hvor meget data de har i clouden. Og hvor meget clouden koster dem, for det er meget nemt at miste kontrollen med disse omkostninger.

Hvis vi skal opsummere, så er det en unik forbrugsløsning, der leverer IT som en service og giver dine kunder mulighed for at undgå forhåndsinvesteringer, betale for det, de bruger, justere udgiften i forhold til virksomheden og reagere på et øget forretningsbehov i løbet af minutter, ikke måneder.

Glimrende, tak, Giovanni, for din gennemgang, og hvad med dig, Nolan, måske kan du fortælle os, hvordan det ser ud fra din side.

Nolan – Jeg vil sige, at nogle af de misforståelser, jeg har hørt fra kunder og forhandlere, er, at dette tilbud er et cloudtilbud udelukkende til HPE, men sættet bliver faktisk på kundens adresse, hvor de egentlig tror, at det er placeret i et HPE-datacenter, hvilket ikke er tilfældet med HPE GreenLake. HPE GreenLake tilbyder sikkerhed på mere end bare stedet, som Giovanni nævnte, og det er nok den største misforståelse omkring denne løsning, som jeg oplever i dag.

Godt, tak, Nolan. Så lad os tale lidt om, hvor GreenLake er som en løsning i samfundet i dag. Vi har hørt en masse om teknologi som en service, men hvad betyder det helt præcist? Nolan, vil du svare på det først?

Nolan – Frigørelse af kapitalinvesteringer er en enorm fordel for kunder af i dag, hvor investeringen enten kan gå tilbage og skabe innovation i virksomheden eller give den mulighed for at vokse hurtigere. Nogle kunder foretrækker ikke at skulle have nedskrivninger af aktiver i regnskabsbøgerne, og derfor hjælper det at flytte til en OpEx-model. Desuden kan teknologi som en service og HPE GreenLake tilbyde løsninger til kunderne omkring finansieringspakker. Teknologi som en service er et tilbud fra Tech Data, der giver kunderne mulighed for at vælge denne OpEx-måde. Kunderne kan tilføje traditionel hardware som f.eks. HPE-server eller gratis netværksdataplanner, tilføje mobiltelefoner og bærbare computere, pc'er og skærme, samlet i én økonomisk aftale over

en given periode. Kunderne kan tilføje flere enheder eller infrastruktur til deres teknologi som en serviceaftale i løbet af perioden. Denne model betales med et månedligt abonnement, hvorimod GreenLake-modellen er en finansiel transaktion af leasingtilbudstypen.

HPE GreenLake er et meget anderledes tilbud og fungerer som en finansiel leasingkontrakt, så kunden ikke ejer udstyret. Det betyder, at aktivet ikke figurerer i kundens regnskab og ikke skal afskrives med tiden, men med HPE GreenLake-tilbuddet får kunden ægte forbrugsbaserede værktøjer, og det er meget anderledes end finansieringspakken under teknologi som en service.

Teknologi som en service er imidlertid en fuldt integreret finansiel pakke fra Tech Data, som er anerkendt inden for branchen, og CRN har givet den nogle priser i 2019, så den er meget anerkendt, og den er også en del af Tech Datas InTouch-plattformen, der tilbyder kunden indkøb ved at være online hvor som helst – i hjemmet eller på kontoret via InTouch-plattformen.

Tak, Nolan. Så lad os høre fra Giovanni. Giovanni, måske kunne du fortælle os, hvad forskellen er mellem IT efter forbrug og traditionel infrastruktur?

Giovanni – Når vi taler om traditionel IT, køber IT-afdelingen deres udstyr på forhånd, og installation og vedligeholdelse medfører nogle gange med tiden spildte penge på overprovisionering af infrastrukturen. Ved traditionel IT har du desuden adgang til et begrænset anlægsinvesteringsbudget, og partnerne har en usikker indtægt på både kort og lang sigt. Og der er risiko for, at man ender med ineffektivt gammelt udstyr i fremtiden, så det betyder også, at opgraderinger gennemføres, når der er behov for dem, og nogle gange er der ikke nogen brugeraftaler som i GreenLake. Det er desuden partnerens ansvar at genanvende og bruge og bortskaffe eventuelle aktiver.

Ved IT efter forbrug har du en pay-as-you-go løsning, der justeres baseret på forbruget for at få en rimelig og transparent udgift, så du betaler for det, du bruger. Og, som du ved, IT-ressourcer, der er skalerbare i forhold til virksomhedens behov, baseret på et simpelt pay-as-you-use grundlag. Derudover har du indtægtsstrømme, der er forudsigelige på længere sigt, i 4 eller 5 år, og kunderne har bundet sig til denne løsning. De har flere muligheder for en langsigtet indtægt, og en hurtig forøgelse af kapaciteten betyder en kortere cyklus for opgraderinger. Dette er den primære forskel på traditionel IT og IT efter forbrug.

Tak, Giovanni, og nu vil jeg gerne spørge jer begge, om I kan fortælle lidt om, hvad de største fordele er for virksomheden?

Giovanni – For det første, hvis jeg må tilføje noget til det tidligere spørgsmål, så er det enkelt – GreenLake er enkelt, fleksibelt, skalerbart og samtidig sikkert og til at kontrollere, som vi talte om før. Brugere kan skalere ned, når der er brug for det, og de betaler kun for det, de bruger. Desuden løser GreenLake problemet med at vedligeholde komplekse IT-infrastrukturer, hvilket i dag er tidskrævende og koster for meget for virksomhederne.

Med GreenLake kan virksomhederne endelig administrere IT på deres egne betingelser. De kan skalere deres kapacitet op og ned, når de har brug for det, og de betaler kun for det, de bruger, så det er en fleksibel, rimelig og transparent udgift.

Super, tak, Giovanni! Har du noget, du vil tilføje, Nolan?

Nolan – De primære fordele for virksomheden er kombinationen af fleksibilitet og pay-per-use økonomi. Det er rigtig godt for den type kunder, der er ved at starte en virksomhed, hvor de har behov for likviditeten. Investeringsudgiften i forbindelse med investering i en masse infrastruktur eller en del af et datacenter kan være ganske høj for en kunde – især i den nuværende økonomiske situation – så når den anlægsinvestering flytter til OpEx, kan det virkelig være en fordel med tiden.

Tak, Nolan. Lad os så tale lidt om konkurrenter, og hvad det er med HPE GreenLake, der gør denne løsning speciel i forhold til de andre løsninger, som findes på markedet. Nolan – kan du svare på det?

Nolan – Ja, det er et interessant spørgsmål, og personligt synes jeg ikke, der er så mange konkurrenter til HPE GreenLake på markedet, idet det er en forbrugsbaseret model på stedet med base i hybridområdet. Den ægte hybridtilgang tilbyder forhandlerpartnerskab med komplette cloududbydere som f.eks. AWS, Microsoft Azure og Google, der administreres som en separat kerne i dette kontrolpanel for softwareværktøjer, og dette kaldes forbrugsanalyser.

Herfra kan du måle dine AWS-, Google-, Azure-platformsabonnementer via firmaets logonoplysninger, så du får et korrekt billede af udgifterne, når du flytter til det pågældende offentlige cloudmiljø, men har den sikkerhed på stedet med, som HPE leverer. Med HPE GreenLake-service får du tilknyttet en Utility Delivery Manager, der hjælper med opsætningen af forbrugsanalysesoftwaren og dette samlede kontrolpanel, som jeg har nævnt. De hjælper med at navigere i værktøjerne, så de sikrer, at dataene bliver korrekt indført, og besvarer spørgsmål gennem hele den periode, du betaler for.

Forbrugsanalyseportalen kortlægger kundetendenserne og viser ofte detaljerne pr. server, pr. maskine eller GB pr. måleenhed. Måleenheden kan navngives og tagges inden for en bestemt virksomhed, og der er mulighed for detaljer for forskellige afdelinger inden for virksomheden, så du f.eks. kunne konfigurere din HR-afdeling eller din økonomiafdeling og tage dem for at se, hvor meget kapacitet der er blevet brugt inden for hver afdeling. Dette bliver et meget vigtigt samtaleemne for UDM'en som er den Utility Delivery Manager, der hjælper kunderne på GreenLake-rejsen. HPE GreenLake tilbyder også forudsigelighed for udgifterne. Med den offentlige cloud begiver folk sig ud på den rejse uden egentlig at forstå de dermed forbundne udgifter, og de bliver opkrævet over tid. Med HPE GreenLake har du et enkelt kontrolpanel, hvor du har hybridmodellen, men du kan se udgifterne, så du får forudsigeligheden for cloudrejsen tilbage, hvilket er et af de vigtigste områder.

Tak, Nolan, det er meget interessant. Jeg er sikker på, at dem, der lytter til denne podcast, glæder sig til at høre jeres salgstricks og tips. Lad os tale om, hvordan man helt præcist kan identificere en potentiel kunde. Hvad er jeres bedste råd til at finde potentielle kunder, og hvordan kan partnere vide, at GreenLake er den rigtige løsning til en virksomhed? Giovanni?

Giovanni – GreenLake er til partnere, der søger en ny løsning, og med HPE GreenLake er der en hel række fordele for alle typer kunder. Fra virksomheder med varierende data og kapacitetsbehov til dem, der forventer vækst i den nærmeste fremtid. Dette er et tilbud om en forbrugsbaseret løsning, der gør det muligt at få fleksibilitet, skalerbarhed og enkelhed uden udgiften til køb af udstyr på forhånd.

Vi har nogle spørgsmål, man kan stille til kunderne for at finde ud af, om GreenLake er det rigtige tilbud for dem. Det første er 'Betal din organisation for meget for IT-kapacitet, som

der ikke altid er brug for?' HPE GreenLake er en forbrugsbaseret IT-model, der er helt og aldeles skalerbar, hvilket betyder, at du kan bruge så meget du vil hver måned, mens du kun betaler for det, du bruger. På den måde kan du spare penge i det lange løb, og det giver dig også fleksibiliteten til at opskalere, når din organisation vokser. Det betyder, at du kan spare 20-30 % på cashflowet ved ikke at overprovisionere.

Det andet er 'Køber din organisation ofte dyrt IT-udstyr på forhånd?' Når du vælger GreenLake, skal du forstå, at al hardware er pay-as-you-use, så du ikke skal bekymre dig om risikoen ved dyre aktiver. Og med HPE Pointnext kan du vælge den rigtige infrastruktur til din virksomhed, mens du samtidig kan få support til softwaren fra vores eksperter fra HPE Tech Data.

Et andet spørgsmål kunne være 'Er du bekymret for sikkerheden ved tanken om at flytte kritiske arbejdsopgaver til clouden?' Det er vigtigt at forstå, at en investering i HPE GreenLake giver dig det bedste fra begge verdener. IT-systemerne bliver på stedet, så du har fuld kontrol og sikkerhed – og samtidig får du enkelheden ved en konsistent cloudlignende oplevelse, der tilbyder både fleksibilitet og skalerbarhed for alle arbejdsopgaver. Man kunne også stille spørgsmålet 'Bekymrer det dig at skulle flytte til en ny IT-løsning?' HPE GreenLake er i dette tilfælde designet til at skabe et minimum af forstyrrelser ved implementeringen, og desuden fungerer HPE Pointnext-supportmedarbejderne som en del af dit IT-team for at besvare eventuelle spørgsmål og gøre overgangen så problemfri som mulig.

Det sidste spørgsmål kunne være 'Lider du under manglende IT-ressourcer, eller bruger din IT-afdeling meget tid på at vedligeholde din aktuelle infrastruktur?' For at fjerne belastningen fra dine IT-teams tilbyder HPE GreenLake adgang til HPE Pointnext-eksperter, der administrerer og vedligeholder din løsning for dig. Det betyder, at dine IT-teams får mulighed for i stedet at fokusere på at levere forretningsresultater og skabe innovation i din virksomhed.

Tak, Giovanni, og hvad siger du, Nolan?

Nolan – Kunder, der har en virksomhed i vækst, men lider under lange salgs- og indkøbscykluser for at få ekstra kapacitet, er ofte oplagte til HPE GreenLake-muligheden, fordi det, de naturligvis kan gøre, når de har denne løsning, er at øge kapaciteten markant på få minutter i stedet for at skulle håndtere problemet med at få en godkendelse fra forskellige økonomichefer eller skulle gennem lange salgs-/indkøbscykluser – de elementer, der virkelig kan sinke en virksomhed, som forsøger at opfylde efterspørgslen.

Og for forhandlere, der måske gerne vil tilbyde en service af MSP-typen til infrastruktur, kan HPE GreenLake tilbyde den type service til denne type klienter. De kan implementere kapaciteten for deres kunder og fungere som en MSP med den pågældende service for en slutbruger, hvilket naturligvis er vigtigt.

Jeg tror ikke, at HPE GreenLake egentlig er beregnet til en bestemt kundegruppe, idet der er en enorm mængde HPE-data derude og casestudies, der viser det brede spektrum af klienter derude. Så det er folk i produktions- og automobilbranchen, inden for detail, online- og butikssalg. Der er markedsføringsbureauer, som der er skrevet casestudies om, og det samme gælder medicinalindustrien. Det er en meget bred gruppe af slutbrugere, en stor klientbase.

Mange tak, Nolan. Det var desværre alt, hvad vi havde tid til i dag, så jeg vil blot sige tak til dagens gæster, Giovanni og Nolan, fordi de var med i denne podcast og delte ud af deres viden. Jeg er sikker på, I er enige i, at det har været spændende at lære GreenLake at kende.

Hvis I har flere spørgsmål eller andet, I gerne vil vide om HPE GreenLake, kan I besøge Tech Datas HPE GreenLake-portal, hvor I kan finde mange flere oplysninger og uddannelsesressourcer om denne løsning.

Tak, fordi I lyttede – jeg håber, I vil være med igen næste gang.