

GreenLake-podkast – transkripsjon

Hei og velkommen til Tech Datas podkast! Jeg heter Ian og er deres vert i dag. Sammen med meg i panelet har vi to fantastiske teknologiekspertes, som er klare til å ta fatt på vårt valgte tema. I dag skal vi snakke om HPE GreenLake og grille gjestene våre for å få all informasjon samt alle triks og tips de kan gi oss om forbruksbasert IT.

La oss finne ut litt mer om hvem de er og hva de gjør. Vi har med oss Nolan og Giovanni. La oss starte med deg, Giovanni. Fortell litt mer om deg selv og din rolle hos Tech Data.

Giovanni – Hei, jeg heter Giovanni Longo og er forretningsenhetsleder for HPE-forretninger hos Tech Data i Italia.

Takk skal du ha. Hva med deg, Nolan?

Nolan – Heisann! Jeg heter Nolan Collins. Jeg er forretningsutviklingsleder for HPE Pointnext hos Tech Data. Jeg kommer til å se nærmere på Attach, Continuity og HPEs siste tilbud, HPE GreenLake.

Flott, takk skal du ha. Som vi nevnte i stad, skal vi i dag snakke om GreenLake, den forbruksbaserte IT-løsningen fra HPE. For de av våre lyttere som kanskje ikke er kjent med denne løsningen, kan vi starte med en rask oversikt over hva eksakt løsningen er. Nolan?

Nolan – HPE GreenLake tilby funksjonalitet tilsvarende en offentlig sky, basert lokalt i datasenteret til en kunde. Det er en løsningspakke som består av teknologiforbruksbasert programvare og teknologiforbruksbaserte tjenester.

Tjenestene er HPE Pointnext-tjenester. Disse forenkler oppsett av HPE GreenLake-forbruket og opprettholder en tjenestenivåavtale over en valgt periode. Vanlige kontraktslengder for HPE GreenLake er på mellom 3 og 5 år, og kontrakten har en svært høy fornyelsesfrekvens basert på tilbakemeldinger fra kunder og erfaring. Vi snakker om langt over 90 % – alt dette er basert på statistikk og tilfredshet for disse kontrakttypene.

HPE GreenLake er altså en ekte hybrid forbruksløsning med forbruksbasert betaling, som tilbyr fordelen med lokal sikkerhet og ekstra kapasitet. Kapasiteten økes dramatisk på noen få minutter fremfor måneder med håndtering av lange anskaffelses- og distribusjonssykluser. HPE GreenLake skisserer derfor startomfanget i detalj med kunden basert på fremtidig virksomhet og vekstmønstrene, for å imøtekomme virksomhetens behov. Når denne informasjonen er bestemt, får kunden et GreenLake-tilbud basert på en måleenhet som kan ha utgangspunkt i serverlagring eller nettverksforbruk. En toppverdi for måleenheten angis etter kundens valg og kan implementeres i fysisk server etter GB-forbruk eller i en virtuell server. Faktureringsmekanismen rapporteres månedlig fra sluttbrukeren til videreforhandleren av Tech Data til HPE, der nedstrømsavgiftene kommer ned igjen. Det er virkelig et ekte forbruksbasert tilbud som tilbyr sky lignende funksjonalitet.

Flott! Takk, Nolan. Nå som vi har fått klarhet i dette, skal vi se litt grundigere på HPE GreenLake. Vi starter med å spørre hva de vanligste feiloppfatningene om denne løsningen er. Hva tror folk denne løsningen er, og hva er den egentlig? Over til deg først, Giovanni.

Giovanni – HPE GreenLake kan hjelpe deg med å tilgjengeliggjøre en hybrid forbruksløsning i bedriftsklassen til kunden. Vi har altså fire hovedgrunner til at kunden bør vurdere GreenLake. Den første er forretningsfleksibilitet. Vi vet at IT alltid må fungere raskere, og ofte får dette skylden for manglende evne til å svare på

forretningsetterspørselen. Hvor lenge tar det kunden å si "Jeg trenger at dette installeres i arbeidsmiljøet og faktisk gjør det det skal for virksomheten"? Dette er den første faktoren, forretningsfleksibilitet.

Den andre er lavere kostnader. IT-kostnader er alltid en utfordring for kunden, og vi faseregulerer. Det handler imidlertid ikke bare om å senke IT-kostnadene, men om å kunne tilpasse dem, også til virksomheten. IT-virksomheten flyttes fra bare å være et kostnadssenter til å bli en tjenesteleverandør, en intern tjenesteleverandør, fordi GreenLake hjelper deg med å selge tjenestene dine til kunden.

Den tredje er enkelhet. Det handler om IT her også. Kunder får problemer med miljøet, der utfordringen er utilstrekkelige ressurser. De har derfor behov for vår hjelp, fordi de trenger lokal IT-virksomhet. Den fjerde er mer kontroll. Det å ha større kontroll kommer mer og mer i fokus, så vi snakker ganske mye med kundene. Hver kunde har en reise til skyen. For et par år siden betydde en reise til skyen den offentlige skyen, men nå for tiden snakker vi med kunder hvis liv endres. Det handler om reisen til hybrid sky. De begynner å innse at de faktisk flytter 100 % til den offentlige skyen. Dette er kanskje ikke det rette svaret, så vi har en løsning med GreenLake. Når vi snakker om større kontroll, handler det altså ikke bare om samsvar eller bare om sikkerhet. Kontroll handler også om hva du har i skyen. Vi spør derfor kundene mye mer om hvor mye data de har i skyen. Vi spør hvor mye skyen koster dem, fordi disse kostnadene svært lett kan komme ut av kontroll.

For å oppsummere er dette en unik forbruksbasert løsning som leverer IT som tjeneste og gjør det mulig for kunden å unngå forhåndsinvesteringer. Kunden betaler for det de bruker, kostnadene justeres etter virksomheten og økt etterspørsel besvares på noen få minutter.

Flott! Takk, for innspillene, Giovanni. Hva med deg Nolan – kanskje du kan gå gjennom materialet fra ditt standpunkt nå.

Nolan – Jeg vil si at noen av de misforståelsene jeg har hørt fra kunder og videreforhandlere, er at dette tilbudet er kun et skybasert HPE-tilbud, slik at settet faktisk befinner seg på kundesiden. De tror at det befinner seg i et HPE-datasenter, noe som er ikke tilfelle med HPE GreenLake. HPE GreenLake tilbyr sikkerhet utover lokal infrastruktur, som Giovanni nevnte, og det er sannsynligvis den største misforståelsen rundt denne løsningen som jeg ser i dag.

Flott! Takk, Nolan. La oss nå gå videre og snakke om hvor GreenLake har sin plass som en løsning i dagens samfunn. Vi har hørt mye om teknologi som tjeneste, men hva betyr det egentlig? Jeg gir ordet til deg først, Nolan.

Nolan – Frigjøring av kapitalutgifter er en enorm fordel for kundene i dag, fordi investeringen kan komme tilbake og skape innovasjon i virksomheten, slik at den kan vokse raskere. Noen kunder foretrekker å ikke ha avskrivninger på eiendeler i selskapets regnskap, og flytting til en OpEx-modell hjelper med dette. Teknologi som tjeneste og HPE GreenLake kan tilby løsninger for kundene rundt finanspakker. Teknologi som tjeneste er et tilbud fra Tech Data som gjør det mulig for kundene å gå frem på denne OpEx-baserte måten. Kunder kan legge til tradisjonell maskinvare som HPE-servere eller utstyr for ubegrenset nettverksfunksjonalitet, legge til mobiltelefoner og bærbare datamaskiner, PC-er og skjermer samlet i én økonomisk avtale over en valgt periode. Kunder kan legge til flere enheter eller infrastruktur i teknologien som en serviceavtale over avtaleperioden. Denne modellen betales på månedlig basis, mens GreenLake-modellen er økonomisk transaksjon for et tilbud av leietypen.

HPE GreenLake er et svært annerledes tilbud, som fungerer som en finansiell leieavtale slik at kunden ikke eier utstyret. Dette betyr at ressursen ikke kommer med i kunderegnskapet og ikke får redusert verdi over tid. Med HPE GreenLake-tilbudet får kunden et ekte forbruksbasert sett med verktøy, noe som er svært forskjellig fra den økonomiske pakken under teknologi som tjeneste.

Teknologi som tjeneste er imidlertid en fullt integrert økonomisk pakke fra Tech Data som er anerkjent i bransjen, og CRN ga den noen priser i 2019. Den er altså svært anerkjent, og den er også en del av Tech Data InTouch-plattformen, som tilbyr kunden anskaffelser ved å være på nettet hvor som helst – hjemme eller på kontoret – via InTouch-plattformen.

Takk, Nolan. La oss nå gå over til Giovanni. Giovanni, kan du forklare oss forskjellen er mellom forbruksbasert IT og tradisjonell infrastruktur?

Giovanni – Når vi snakker om tradisjonell IT, kjøpes utstyret for IT-prosesser på forhånd, før det installeres og vedlikeholdes over tid. Kunder kaster noen ganger bort penger til å overdreven klargjøring av infrastrukturen. I tradisjonell IT har man også begrenset tilgjengelighet på kapitalinvesteringsbudsjettet, og partnere har usikre inntekter på kort og lang sikt. Risikoen er å bli sittende fast med ineffektivt gammelt utstyr i fremtiden, så dette betyr også at oppgraderinger utføres etter behov og når det er nødvendig. Noen ganger er det heller ingen brukeravtale som i GreenLake. Det er også partnerens ansvar å resirkulere, utnytte og kvitte seg med eventuelle ressurser.

I forbruksbasert IT har du en løsning med forbruksbasert betaling, som justeres basert på bruken for rettferdige og gjennomsliktige kostnader. På denne måten betaler du for det du bruker. Det er altså snakk om IT-ressurser som er skalerbare i tråd med virksomhetens behov, med et enkelt bruksgrunnlag med forbruksbasert betaling. Du får også langsiktige forutsigbare inntektsstrømmer i 4 eller 5 år, og kundene er bundet til løsningen. De har flere muligheter for langsiktige inntekter, i tillegg til rask kapasitetsøkning, noe som medfører en kortere syklus for oppgraderinger. Dette er hovedforskjellen mellom tradisjonell og forbruksbasert IT.

Takk, Giovanni. Nå vil jeg gjerne stille dette spørsmålet til dere begge: Kan dere fortelle meg hva de viktigste fordelene er for en bedrift?

Giovanni – Hvis jeg kan legge til noe til det forrige spørsmålet, er det for det første enkelt – GreenLake er enkelt, fleksibelt og skalerbart. I tillegg er løsningen både sikker og kontrollerbar, som vi snakket om i stad. Brukeren kan nedskalere når det er nødvendig, og de betaler kun for det de bruker. GreenLake løser dessuten problemet med vedlikehold av kompleks IT-infrastruktur, fordi de i dag er tidkrevende og koster selskapene for mye.

Med GreenLake kan virksomheter endelig administrere IT på egne vilkår. De kan skalere kapasiteten opp og ned når de trenger det, og betaler bare for det de bruker, noe som gir fleksible, rettferdige og gjennomsliktige kostnader.

Flott! Takk, Giovanni. Har du noe å legge til dette spørsmålet, Nolan?

Nolan – De viktigste fordelene for virksomheten er fleksibilitet og de økonomiske fordelene ved forbruksbasert betaling i samme grensesnitt. Det er svært bra for kunder som er i oppstartsfasen og trenger kontantstrøm. Det å flytte kapitalutgiftene som investeringer for omfattende infrastruktur eller deler av et datasenter kan være ganske krevende for en kunde, spesielt i dette økonomiske klimaet, så flytting av denne kapitalinvesteringsmodellen til OpEx kan virkelig utgjøre en fordel over tid.

Takk, Nolan. La oss nå gå videre til å snakke om konkurrenter og hva det er ved HPE GreenLake som skiller det fra de andre løsningene som finnes der ute i markedet. Nolan, kan du svare på dette?

Nolan – Ja, det er et interessant spørsmål. Personlig synes jeg ikke det er så mye konkurranse for HPE GreenLake i markedet, ettersom det er en modell for lokal forbruk basert i hybridområdet. Den ekte hybridtilnærmingen tilbyr leverandørpartnerskap med leverandører av fullstendig skyfunksjonalitet, som AWS, Microsoft Azure og Google. Disse administreres som en egen kjerne i dette enkeltgrensesnittbaserte settet med programvareverktøy, noe som kalles forbruksanalyse.

Herfra kan du måle abonnementene på AWS-, Google- eller Azure-plattformen via selskapets påloggingsinformasjon. På denne måten kan du få et ordentlig bilde av kostnadene når du flytter virksomheten til det offentlige skymiljøet, men med sikkerheten på stedet som HPE leverer. Med HPE GreenLake-tjenesten får du tildelt en administrator av verktøylevering, som hjelper deg med å sette opp den forbruksanalytiske programvaren og dette enkeltgrensesnittet som jeg har nevnt. De hjelper deg med å navigere i verktøyene, sørger for at dataene mates inn riktig, og besvarer spørsmål i løpet av avtaleperioden. Forbruksanalyseportalen kartlegger kundetrendene og driller ofte ned til per server-, per maskin- eller GB per enhet-nivå for å måle. Måleenheten kan navngis og merkes i en bestemt virksomhet, og muliggjør drilling ned i forskjellige avdelinger i virksomheten. Du kan med andre ord sette opp personalavdelingen eller finansavdelingen din, og merke den for å vise hvor mye kapasitet som brukes i hver virksomhet. Dette blir et virkelig sterkt samtalepoeng for administratoren av verktøylevering, som hjelper kunder på GreenLake-reisen. HPE GreenLake tilbyr også forutsigbare kostnader. Med den offentlige skyen starter mange bedrifter reisen, men uten å virkelig ha oversikt over kostnadene som er underforstått og påløper over tid. Med HPE GreenLake får du ett enkeltgrensesnitt med hybridmodellen, samtidig som du kan se kostnadsforbruket. Du får altså forutsigbare kostnader ved bruk av skyen, noe som er et av de viktigste poengene her.

Takk, Nolan. Flott! Jeg er sikker på at mange av dem som lytter til denne podkasten, gjerne vil høre salgstriks og tips. La oss snakke om eksakt hvordan man kan identifisere en potensiell kunde. Hva er deres ekspertråd for å finne potensielle kunder, og hvordan kan partnere vite at GreenLake er den rette løsningen for en bedrift? Giovanni?

Giovanni – GreenLake passer for partnere som er åpne for eller på utkikk etter en ny løsning. HPE GreenLake gir er en rekke fordeler for alle typer kunder. Fra virksomheter med varierende data- og kapasitetsbehov til de som forventer vekst i nær fremtid. Dette er en forbruksbasert løsning. Den muliggjør fleksibilitet, skalerbarhet og enkelhet uten kostnadene for å måtte kjøpe utstyr på forhånd.

Vi har noen spørsmål å besvare for at kundene skal finne ut om GreenLake er det rette tilbudet. Den første er "Betaler organisasjonen din for mye for IT-kapasitet som du noen ganger ikke trenger å bruke?" HPE GreenLake er en IT-modell som er fullstendig skalerbar, noe som betyr at du kan bruke så mye du vil hver måned, samtidig som du bare betaler for det du bruker. Dette sparer penger på lang sikt og gir deg fleksibiliteten til å skalere opp etter som organisasjonen vokser. Det betyr at du kan spare mellom 20–30 % av kontantstrømmen ved å unngå overdreven klargjøring.

Den andre spørsmålet er "Har organisasjonen din en tendens til å kjøpe dyrt IT-utstyr på forhånd?" Når du velger GreenLake, betales all maskinvaren basert på forbruk, slik at du

ikke trenger å bekymre deg for risikoen for dyr kapital. Med HPE Pointnext kan du i tillegg velge riktig infrastruktur for virksomheten samt motta eksperthjelp for programvare fra HPE Tech Data.

Et annet spørsmål kan være "Gjør flytting av den kritiske arbeidsmengden til skyen deg bekymret for sikkerhet?" Du bør investere i HPE GreenLake – da får du det beste fra begge verdener. IT-systemer driftes fremdeles lokalt. Du får full kontroll og sikkerhet med enkelheten til en konsekvent skylignende løsning, som tilbyr både fleksibilitet og skalerbarhet for alle arbeidsbelastninger. Et annet spørsmål kan også være "Bekymrer du deg om å flytte til en ny IT-løsning?" HPE GreenLake er utformet for å ha minimalt med forstyrrelser ved implementering. HPE Pointnext i bedriftsklassen fungerer også som en del av IT-teamet ditt for å svare på spørsmål og gjøre overgangen så smidig som mulig.

Det siste spørsmålet kan være "Mangler virksomheten din IT-ressurser, eller opplever du at IT-personalet bruker mye tid på å opprettholde den nåværende infrastrukturen?" For å avlaste IT-teamene tilbyr HPE GreenLake tilgang til HPE Pointnext-eksperter som administrerer og vedlikeholder løsningen for deg. Dette betyr at kapasiteten til IT-teamene frigjøres, slik at de kan fokusere på å levere forretningsresultater og innovere virksomheten.

Takk, Giovanni. Hva med deg, Nolan?

Nolan – Kunder med voksende virksomhet, som samtidig lider av lange salgs- og anskaffelsessykluser for ytterligere kapasitet, er ofte svært aktuelle når det gjelder HPE GreenLake. Når de har fått denne løsningen, kan de øke kapasiteten dramatisk på få minutter i stedet for håndtere problemer med finansiering eller de lange salgskjøpsykluserne begrenset av deler – alle elementene som virkelig bremser en virksomhet når de prøver å oppfylle kravene.

For videreførere som ønsker å tilby en tjeneste av MSP-typen for infrastruktur, tilbyr HPE GreenLake denne tjenestetypen for denne kundetypen. De kan distribuere kapasiteten for kundene og fungere som MSP med denne tjenesten for en sluttbruker, noe som er avgjørende.

Jeg synes egentlig ikke at HPE GreenLake burde betraktes som en spesialisert løsning som kun passer for et bestemt kundeutvalg. Det er en enorm mengde HPE-data og kundescenariostudier der ute, som tydeliggjør det brede spekteret av kunder og bruksområder. De omfatter miljøer innen produksjon og bilindustri, detaljhandel, nettvirksomhet og butikkbaserte miljøer. Det finnes markedsføringsbyråer som det er skrevet kundescenariostudier om, og farmasøytiske selskaper også. Spennet er svært bredt – både når det gjelder sluttbrukeren og kundebasen.

Tusen takk, Nolan. Dessverre er det alt vi har tid til i dag. Jeg vil gjerne takke dagens gjester, Giovanni og Nolan, for at de deltok i podkasten for å dele sine kunnskaper. Jeg er sikker på at dere er enig i at det var flott å bli mer grundig kjent med GreenLake.

Hvis dere har flere brennende spørsmål om HPE GreenLake, kan dere besøke Tech Datas HPE GreenLake-portal, der dere finner mye mer nyttig informasjon om og opplæringsressurser for denne løsningen.

Takk for at dere hørte på! Jeg håper å se dere igjen neste gang.