

## Podcast sobre o GreenLake – Transcrição

*Olá e bem-vindo ao podcast da Tech Data. Chamo-me Ian e sou o vosso anfitrião por hoje, e no painel comigo tenho dois fantásticos peritos em tecnologia preparados para falar sobre o nosso tópico escolhido. Hoje vamos falar sobre o HPE GreenLake e vamos pedir aos nossos convidados todas as informações, truques e dicas sobre a TI com base no consumo.*

*Vejamos então quem são eles e o que fazem. Conosco temos o Nolan e o Giovanni. Vamos começar por si, Giovanni. Fale-nos um pouco sobre si e o seu papel na Tech Data.*

**Giovanni** – Chamo-me Giovanni Longo e sou o Gestor da Unidade de Negócio da HPE na Tech Data Itália.

*Muito obrigado. E você, Nolan, o que nos pode dizer sobre si?*

**Nolan** – Olá. Chamo-me Nolan Collins. Sou o BDM da HPE PointNext da Tech Data. Analisando Attach, continuidade e a oferta mais recente da HPE: a solução HPE GreenLake.

*Excelente, muito obrigado. Como já mencionei, hoje vamos falar sobre a solução GreenLake, a solução de TI com base no consumo da HPE. Vamos começar com uma breve descrição geral sobre o que esta solução é exatamente para os nossos ouvintes que ainda não a conhecem. Nolan?*

**Nolan** – O HPE GreenLake oferece uma experiência semelhante à da *cloud* pública, no contexto do centro de dados do cliente. Trata-se de uma solução em pacote que consiste em software e serviços com base no consumo de tecnologia.

Os serviços são HPE PointNext e estes ajudam a configurar o consumo do HPE GreenLake e a manter um Acordo sobre Níveis de Serviço (SLA) ao longo de um período selecionado. O contrato do HPE GreenLake tem uma duração normal entre 3 e 5 anos, e o contrato tem uma taxa de renovação muito elevada com base nas respostas e na experiência dos clientes. Esta é uma taxa elevada de 90% e é baseada nas estatísticas e satisfação deste tipo de contratos.

Assim, o HPE GreenLake é uma verdadeira solução híbrida de consumo com pagamento por utilização, que oferece o benefício de segurança das próprias instalações das empresas e de utilização de capacidade adicional. Proporciona mais capacidade em minutos, em vez de se passar meses a lidar com ciclos demorados de aprovisionamento e implementação. Assim, o HPE GreenLake desenha-se desde o início e em detalhe, com base em negócios futuros e nos padrões de crescimento previstos indo ao encontro dos seus negócios. Após a determinação destas informações, será apresentada uma oferta GreenLake ao cliente com base numa unidade de medida que pode ser o armazenamento no servidor, ou a ligação à rede. Uma unidade de medida é fixada com base na escolha do cliente e pode ser construída por um servidor físico por utilização em GB, ou servidor virtual. O mecanismo de faturação do utilizador final é reportado mensalmente ao revendedor, Tech Data e para a HPE, com as taxas de redução de fluxo voltando a diminuir. É de facto uma verdadeira oferta de consumo com pagamento por utilização que disponibiliza capacidades semelhantes às da *cloud*.

*Excelente. Obrigado, Nolan. Agora que estamos todos informados, vamos analisar o HPE GreenLake em mais detalhe. Começemos por falar sobre os equívocos mais comuns desta solução. O que é que as pessoas acham que é esta solução e o que é realmente? Começemos por si, Giovanni.*

**Giovanni** – O HPE GreenLake pode ajudá-lo a fornecer uma solução de consumo híbrida de classe empresarial ao seu cliente. Existem quatro motivos principais para um cliente analisar a solução GreenLake. O primeiro é a agilidade empresarial. Sabemos que a TI tem sempre de se mover mais depressa e é frequentemente acusada de ser a responsável por não conseguir responder à procura empresarial. Quanto tempo o seu cliente demora a dizer “Preciso disto instalado no ambiente de trabalho e a funcionar devidamente”? A agilidade empresarial é então o primeiro motivo.

O segundo são os custos mais baixos. O custo da TI é sempre um desafio para o cliente, e estamos a eliminá-lo. Uma vez mais, não se trata de baixar os custos da TI, mas ser capaz de os alinhar com a empresa. Mover a TI de apenas um centro de custos para se tornar um fornecedor de serviços, um fornecedor de serviços interno, porque a solução GreenLake o ajuda a vender os seus serviços ao seu cliente.

O terceiro motivo é a simplificação da TI. Novamente estamos a falar da TI, o cliente tem problemas com o seu ambiente e com o desafio de não ter recursos suficientes, pelo que precisa da nossa ajuda, precisa de TI nas suas próprias instalações. O quarto motivo é um maior controlo. Ter um maior controlo é cada vez mais importante para os nossos clientes. Cada cliente tem uma jornada própria para a *cloud*. Há alguns anos, a jornada para a *cloud* significava a *cloud* pública, porém, atualmente estamos a falar com clientes cuja vida está a mudar. Trata-se de uma jornada para a *cloud* híbrida. Estão a começar a compreender certas coisas, pelo que estão de facto a mudar-se a 100% para a *cloud* pública. No entanto, esta pode não ser a resposta correta, por isso temos uma solução com a oferta GreenLake. Quando falamos de maior controlo, não estamos apenas a falar de conformidade ou segurança, trata-se também de controlo, o que tem na *cloud*. Por isso, fazemos mais perguntas ao seu cliente, como a quantidade de dados que tem na *cloud*. Quanto é que a *cloud* lhe custa, porque é muito fácil estes custos saírem do seu controlo.

Em suma, trata-se de uma solução de consumo única que fornece a TI como um serviço e permite ao cliente evitar um investimento inicial, pagando apenas o que consome, alinhando os custos com os negócios e respondendo a um aumento da procura empresarial em minutos, em vez de meses.

*Excelente. Obrigado, Giovanni, por essas informações. E o Nolan, o que nos pode dizer sobre este tema?*

**Nolan** – Diria que alguns dos equívocos que ouvi dos clientes e revendedores é que esta oferta é uma oferta HPE de *cloud* apenas. O kit encontra-se nas instalações do cliente, mas eles acham que se encontra num centro de dados da HPE, o que de facto não é o caso do HPE GreenLake. O HPE GreenLake oferece segurança para além das instalações, como mencionou o Giovanni, e esse é provavelmente o maior equívoco que vejo atualmente acerca desta solução.

*Excelente. Obrigado, Nolan. Vejamos agora qual a posição do GreenLake como uma solução na sociedade atual. Ouvimos falar muito sobre a tecnologia como um serviço, mas o que é que isso significa exatamente? Gostaria de ouvir a sua opinião em primeiro lugar, Nolan.*

**Nolan** – A redução de despesas de capital é um enorme benefício para os clientes atualmente, visto que esse investimento retorna e impulsiona a inovação da empresa, permitindo-lhe crescer mais rapidamente. Alguns clientes preferem não ter a desvalorização de ativos nas contas da empresa, pelo que a mudança para um modelo de despesas operacionais (OpEx) contribui para esta questão da tecnologia como um serviço e o HPE GreenLake pode

disponibilizar soluções para os clientes em torno de pacotes financeiros. A tecnologia como um serviço (TAAS) é uma oferta da Tech Data que permite aos clientes efetuar o provisionamento com este modelo de despesas operacionais. Os clientes podem adicionar hardware tradicional, como servidores HPE ou ligação em rede através de planos de dados, adicionar telemóveis e portáteis, computadores e ecrãs, juntos num pacote de um acordo financeiro ao longo de um período selecionado. Os clientes podem adicionar mais dispositivos ou infraestruturas à sua tecnologia como um acordo de serviço ao longo do período em questão. Este modelo é pago através de uma subscrição mensal, ao passo que o modelo do GreenLake é um tipo de transação financeira de oferta de aluguer.

O HPE GreenLake é uma oferta muito diferente e funciona como um aluguer financeiro, pelo que o cliente não é proprietário do equipamento. Isto significa que o ativo não fica nas contas dos clientes e não desvaloriza ao longo do tempo, mas com a oferta HPE GreenLake o cliente recebe um conjunto de ferramentas verdadeiramente baseado no consumo e é muito diferente do pacote financeiro ao abrigo do TAAS.

Porém, a Tecnologia como um Serviço é um pacote financeiro completamente integrado da Tech Data que é reconhecido na indústria e a CRN atribuiu-lhe alguns prémios em 2019, pelo que é muito bem reconhecido e também faz parte da plataforma InTouch da Tech Data que oferece aos clientes provisionamentos, desde estar online em qualquer lugar na sua residência ou no escritório através da plataforma InTouch.

*Obrigado, Nolan. Vejamos o que o Giovanni nos tem para dizer. Giovanni, talvez nos pudesse dizer qual a diferença entre a TI com base no consumo e a infraestrutura tradicional?*

**Giovanni** – Quando falamos sobre TI tradicional, os processos de TI compram o seu equipamento inicialmente antes das horas extraordinárias da instalação e manutenção, perdendo por vezes dinheiro por causa de provisionamento excessivo de infraestruturas. Além disso, na TI tradicional temos uma disponibilidade orçamental limitada de despesas de investimento (CapEx) e os parceiros possuem receitas incertas a curto e longo prazo. E o risco é ficar preso no futuro a equipamento antigo e ineficiente, pelo que também significa que as atualizações são completadas conforme e quando necessário, e por vezes não existe um acordo de utilizador, como no caso da solução GreenLake. Além de que os parceiros são responsáveis pela reciclagem, utilização e eliminação de quaisquer ativos.

No caso da TI com base no consumo, temos uma solução pré-paga que se ajusta com base na utilização para oferecer custos justos e transparentes, e para que pague apenas o que utilizar. Além disso, como sabe, os recursos de TI que são escaláveis estão alinhados com as necessidades dos negócios com uma simples base pré-paga. Temos igualmente fluxos de receitas a longo prazo previsíveis durante 4 ou 5 anos e os clientes ligados à solução. Eles têm mais oportunidades de terem receitas a longo prazo e um aumento rápido da capacidade significa um ciclo mais reduzido de atualizações. Esta é principal diferença entre a TI tradicional e a TI com base no consumo.

*Obrigado, Giovanni. Vou agora fazer esta pergunta aos dois: poderiam dizer-me quais são os principais benefícios para uma empresa?*

**Giovanni** – Primeiro, gostaria de adicionar algo à pergunta anterior. É simples, a solução GreenLake é simples, flexível, escalável e também é segura e controlável, conforme já dissemos. O utilizador pode reduzir quando necessário e pagar apenas o que estiver a utilizar; além disso, a solução GreenLake está a resolver o problema da manutenção de

infraestruturas de TI complexas, porque estas atualmente estão a consumir muito tempo e a exigir demasiados custos para as empresas.

E ainda, com a solução GreenLake, as empresas podem finalmente gerir a TI nos seus próprios termos. Podem aumentar ou diminuir a escalabilidade quando precisam, e pagam apenas aquilo que utilizarem obtendo custos flexíveis, justos e transparentes.

*Excelente. Obrigado, Giovanni. Gostaria de acrescentar alguma coisa sobre esta questão, Nolan?*

**Nolan** – Os principais benefícios para a empresa são a agilidade e a economia do pagamento por utilização, através de um painel de controlo único. É muito bom para os clientes que estão a iniciar atividade e precisam de fluxo de caixa, pelo que a despesa necessária para um investimento numa infraestrutura de grande dimensão ou parte de um centro de dados pode ser bastante complicada para um cliente, especialmente neste clima económico, por isso, mudar deste modelo CapEx para um modelo OpEx pode ser de facto um benefício ao longo do tempo.

*Obrigado, Nolan. Falemos agora sobre a concorrência e o que é que diferencia o HPE GreenLake das demais soluções disponíveis no mercado. Nolan, pode responder a esta questão?*

**Nolan** – Claro, esta é uma pergunta interessante. Pessoalmente, não creio que haja muita concorrência para o HPE GreenLake no mercado, visto que se trata de um modelo de consumo nas instalações do cliente com base na área híbrida. A verdadeira abordagem híbrida oferece uma parceria de fornecedores com fornecedores de *cloud* completa, como a AWS, Microsoft Azure e Google, sendo que esta *cloud* é gerida como um núcleo separado neste painel de controlo único com um conjunto de ferramentas de software e isto é designado de análise de consumo.

A partir daqui, pode medir as suas subscrições da plataforma AWS, Google e Azure, através das credenciais de início de sessão da empresa, para ter uma verdadeira definição dos custos, quando se mudar para o ambiente de *cloud* pública, mas na segurança das próprias instalações fornecida pela HPE. O serviço HPE GreenLake atribui-lhe um Gestor de Fornecimento de Utilitários para o ajudar a configurar o software de análise do consumo e este painel de controlo único que já mencionei. Ajuda-o a navegar nas ferramentas, e certifica-se de que os dados foram introduzidos corretamente e responde a perguntas ao longo do período do contrato. O portal de análise do consumo mapeia as tendências do cliente e analisa com frequência por servidor por máquina ou GB por unidade, para efetuar as medições. A unidade de medida pode ser nomeada e etiquetada numa divisão específica, disponibilizando uma decomposição dos diferentes departamentos na empresa, ou seja, pode configurar o departamento de RH ou o departamento financeiro e etiquetá-lo para ver a capacidade utilizada por cada divisão. Isto torna-se um verdadeiro ponto de discussão para a UDM, que é o Gestor de Fornecimento de Utilitários que ajuda os clientes na sua jornada na solução GreenLake. O HPE GreenLake também oferece previsibilidade em termos de despesas, sendo que quem está a mudar para a *cloud* pública não tem bem a noção dos custos envolvidos e que terá de pagar ao longo do tempo. Com a HPE GreenLake, tem um painel de controlo único onde tem o modelo híbrido e pode ver as despesas em termos de custos, o que significa que tem uma previsibilidade em termos de despesas da sua jornada na *cloud*, e isto é uma das áreas chave desta solução.

*Obrigado, Nolan, isso é fantástico. Tenho a certeza de que muitos dos ouvintes deste podcast querem saber mais sobre os vossos truques e dicas de vendas. Vejamos então como é possível identificar exatamente um potencial cliente. Qual é o seu conselho de perito para encontrar potenciais clientes e como é que os parceiros sabem que o GreenLake é a solução certa para uma empresa? Giovanni?*

**Giovanni** – O GreenLake destina-se aos parceiros que querem encontrar uma nova solução e o HPE GreenLake é fornecida com uma vasta gama de benefícios para todos os tipos de clientes. Desde empresas com dados flutuantes e necessidades em termos de capacidade até aquelas que esperam crescer no futuro próximo. Trata-se de uma oferta de solução com base no consumo que permite flexibilidade, escalabilidade e simplicidade, sem os custos da compra inicial de equipamento.

Temos algumas perguntas direcionadas para os clientes para determinar se o GreenLake é a oferta certa. Primeira: “A sua empresa paga demasiado pela capacidade de TI que por vezes não utiliza?” O HPE GreenLake é um modelo de TI com base no consumo que é inteiramente escalável, o que significa que pode utilizar tanto quanto quiser mensalmente e só paga apenas o que utilizar. Desta forma, economiza dinheiro a longo prazo e obtém flexibilidade para aumentar à medida que a sua organização cresce. Isto significa uma poupança entre 20-30% do fluxo de caixa ao não efetuar um aprovisionamento excessivo.

Segunda: “A sua organização tem tendência a comprar inicialmente equipamento de TI caro?” Quando escolhe o GreenLake, deve compreender que todo o hardware é de utilização com base no consumo, pelo que não tem de se preocupar com o risco de despesas de capital. Além disso, com a HPE PointNext, pode escolher a infraestrutura certa para a sua empresa, bem como ter um perito em software da HPE Tech Data.

Outra pergunta que surge é “Mover a sua carga de trabalho crítica para a *cloud* deixa-o preocupado com a segurança?” Se investir na HPE GreenLake, terá o melhor dos dois mundos. Os sistemas de TI irão continuar alojados nas instalações do cliente onde terá o controlo e segurança completos, com a simplicidade de uma experiência consistente, semelhante à da *cloud*, que lhe oferece flexibilidade e escalabilidade para todas as cargas de trabalho. Outra pergunta que também pode surgir é “Preocupa-se com a mudança para uma nova solução de TI?” O HPE GreenLake neste caso foi desenvolvida para causar o mínimo de perturbações no que diz respeito à implementação e, além disso, a HPE Point Next de grau empresarial funciona como parte da sua equipa de TI para responder a quaisquer dúvidas e tornar a sua transição o mais simples possível.

A última pergunta seria “Está a sofrer de falta de recursos de TI, ou considera que o seu pessoal de TI passa muito tempo a realizar a manutenção da sua atual infraestrutura?” Para aliviar o trabalho das equipas de TI, o HPE GreenLake oferece acesso aos peritos da HPE PointNext, que efetuam a gestão e manutenção da sua solução por si. Desta forma, as suas equipas de TI têm mais tempo para se concentrarem em entregar resultados empresariais e apostar na inovação do seu negócio.

*Obrigado, Giovanni. E o que tem para nos dizer, Nolan?*

**Nolan** – Os clientes que estão a crescer, mas estão a sofrer com ciclos prolongados de compras e aprovisionamento para terem capacidade adicional, são frequentemente a escolha certa para uma oportunidade relativa à HPE GreenLake, porque obviamente o que podem fazer quando tiverem esta solução é ter a capacidade necessária em minutos, em vez de terem de lidar com os problemas de autorização por parte dos vários diretores financeiros ou

os ciclos prolongados de vendas e aprovisionamento, todos os elementos que de facto abrangem uma empresa quando ela está a tentar ir ao encontro da procura dos mercados.

Além disso, os revendedores que queiram oferecer um tipo de serviço de fornecedor de serviços geridos para infraestruturas têm no HPE GreenLake algo que disponibiliza esse tipo de serviço para esse tipo de clientes. Podem implementar a capacidade para os seus clientes e atuar como um fornecedor de serviços geridos com esse serviço para um utilizador final, o que é de facto um aspeto importante desta solução.

Não creio que o HPE GreenLake se encaixe num conjunto de clientes específico, porque temos uma enorme quantidade de dados da HPE e estudos de casos que revelam um largo espetro de clientes disponíveis. Temos clientes na indústria de produção e automóvel, vendas a retalho, online e ambientes baseados em lojas. Temos agências de marketing nestes estudos de casos, bem como empresas farmacêuticas. A base de utilizadores finais (clientes) é muito ampla.

*Muito obrigado, Nolan. Infelizmente não temos mais tempo por hoje, mas gostaria de agradecer novamente aos nossos convidados, Giovanni e Nolan, por partilharem a sua sabedoria conosco aqui neste podcast. Decerto que concordam que foi bom ficar a conhecer a solução GreenLake em mais detalhe.*

*Se quiserem saber mais sobre a HPE GreenLake, não hesitem em visitar o portal HPE GreenLake da Tech Data, onde se encontram disponíveis mais informações úteis e recursos de formação relativos a esta solução.*

*Obrigado por nos ouvirem e espero que regressem na próxima edição.*