

Webinar:
HPE GreenLake, 15.09.2020.



Herzlich Willkommen.



Bruno Seiler
Partner Sales Specialist

Hewlett Packard Enterprise



Markus Oeschger
Geschäftsführer

Bechtle Schweiz AG

Agenda.

1. Digitale Transformation als Treiber für „Everything-as-a-Service“.
2. HPE GreenLake - Pay-per-use für Ihre IT. Neue Wege für Ihr Unternehmen.
3. Ein Beispiel aus der Praxis.
4. Gründe für HPE GreenLake.
5. Beantwortung von Fragen.

Digitale Transformation.

Nichts ist undenkbar.

■ Extrem schnelles Datenwachstum

- Wechsel von der einfachen Segmentierung zur individualisierten Marktansprache
- Immer mehr datenproduzierende Geräte (IoT)
- Datenwachstum nicht nur im Datacenter, sondern auch @Edge
- Daten sollen noch besser nutzbar gemacht werden

■ Anwendungsentwicklung verändert sich rasant

- Projekte müssen immer schneller umgesetzt werden, was neue DevOps-Modelle erfordert
- Dynamische Prozesse führen zu einer immer breiteren Applikationslandschaft (Container)
- Die Bereitstellung setzt völlig neue Anforderungen an die IT-Infrastruktur

■ Disruptive Denkansätze zwingen etablierte Unternehmen, sich zu verändern

- Neue Marktteilnehmer verändern das Verbraucherverhalten (Uber, Netflix, Spotify, Airbnb, etc.) und lassen den etablierten Akteuren praktisch keine Reaktionszeit
- Sich verändernde Verbraucheranforderungen erfordern Agilität und Flexibilität
- Geschäftsmodelle müssen überdacht und transformiert werden



Digitale Transformation.

Die Anforderungen an IT-Abteilungen nehmen stetig zu.

- Monolithische IT-Prozesse und –Infrastrukturen sind unbeweglich, teuer und kapitalintensiv
 - Richtung und Pace werden durch verschiedene Player in der Wertschöpfungskette definiert
 - Diese verlangen moderne Applikationen, Flexibilität, Geschwindigkeit und möglichst tiefe bzw. verbrauchsabhängige Kosten
 - Können die Bedürfnisse nicht erfüllt werden, wird der Service oft extern eingekauft
- IT-Konsum statt IT-Beschaffung und IT-Verwaltung statt IT-Administration
 - Investitionen ins Kerngeschäft und nicht in die IT-Infrastruktur (OPEX vs. CAPEX)
 - Fokus auf die Anwendung und nicht auf IT-Prozess und IT-Tools
 - KI und Service-Spezialist übernimmt die Administration
 - IT-Infrastrukturkosten sollen am Verbrauch ausgerichtet werden
- Konsumerisierung als weitere wichtige Kraft
 - Verbraucher haben sich an die Nutzung von Diensten gewöhnt (Cloud-Erlebnis)
 - Leistungsfähige Benutzeroberflächen und einfache Bedienung werden erwartet



Wer Musik hören will kauft keine CD mehr, sondern abonniert einen Streaming-Dienst.



HPE GREENLAKE

**PAY-PER-USE FÜR IHRE IT.
NEUE WEGE FÜR IHR
UNTERNEHMEN.**

Herausforderungen unserer Kunden (Outside – In – View)

Geschäftliche Agilität

Ich muss viel schneller werden – wenn die IT wenigstens nur einmal den Geschäftsinitiativen voraus wäre.

Innovationen voranbringen

Wenn ich Hilfe und Know-how für die Routinearbeiten bekommen könnte, wären unsere Mitarbeiter erheblich produktiver.

IT-Kosten senken

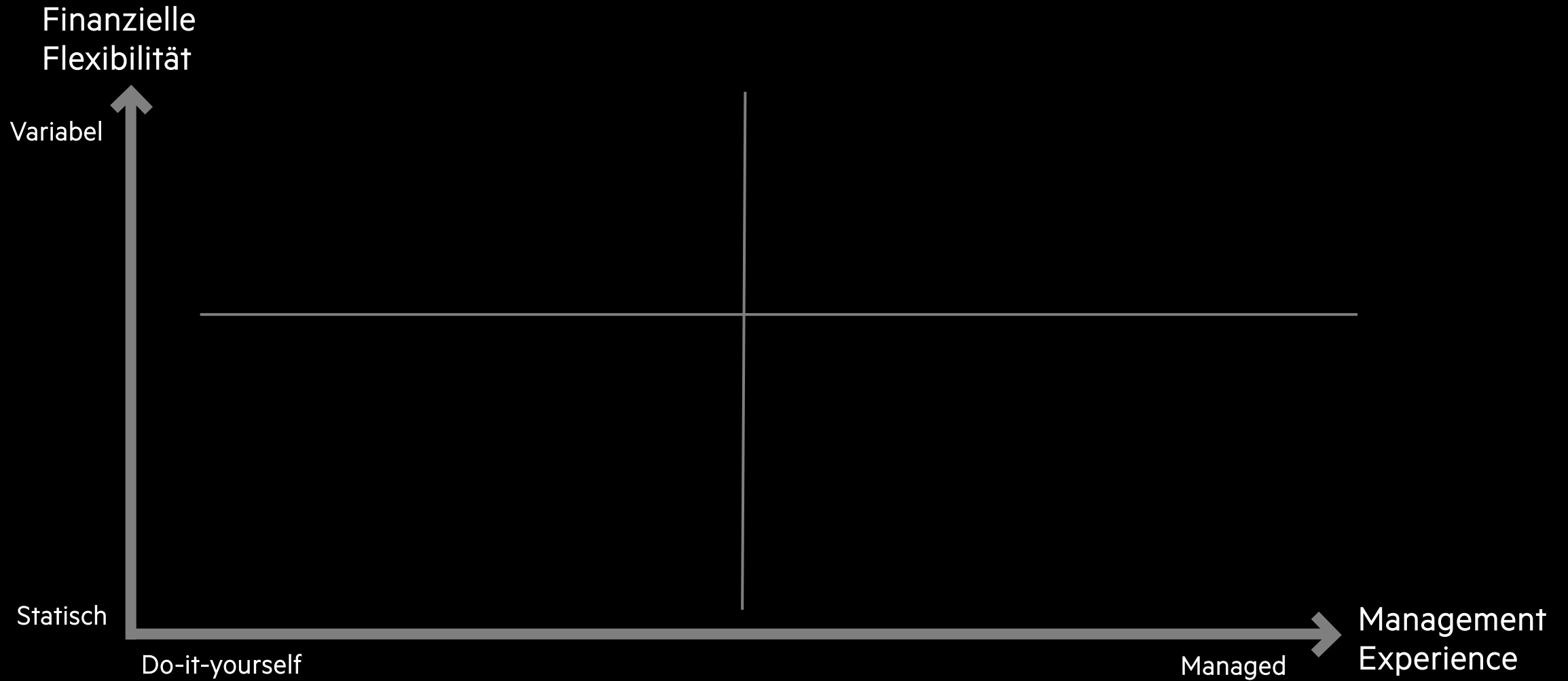
Ich muss unsere Kosten auf den betriebswirtschaftlichen Nutzen ausrichten und das Budget ist knapp.

Kontrolle behalten

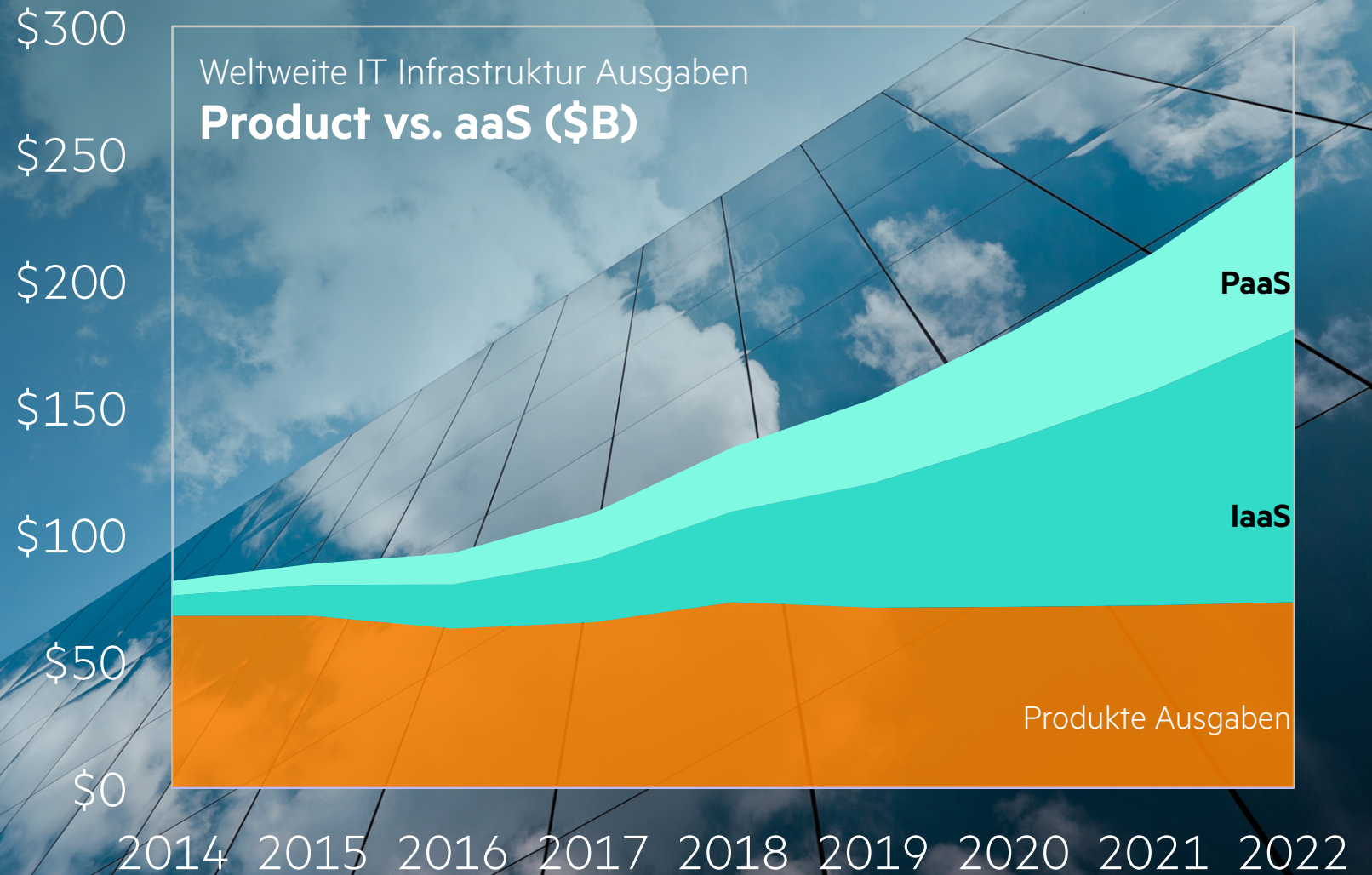
Ich mache mir Sorgen, ob wir die volle Kontrolle über Leistung, Sicherheit, Compliance und unsere Daten haben.



WO STEHT IHR UNTERNEHMEN HEUTE UND WO WOLLEN SIE HIN?



DER WENDEPUNKT IST SCHON DA!

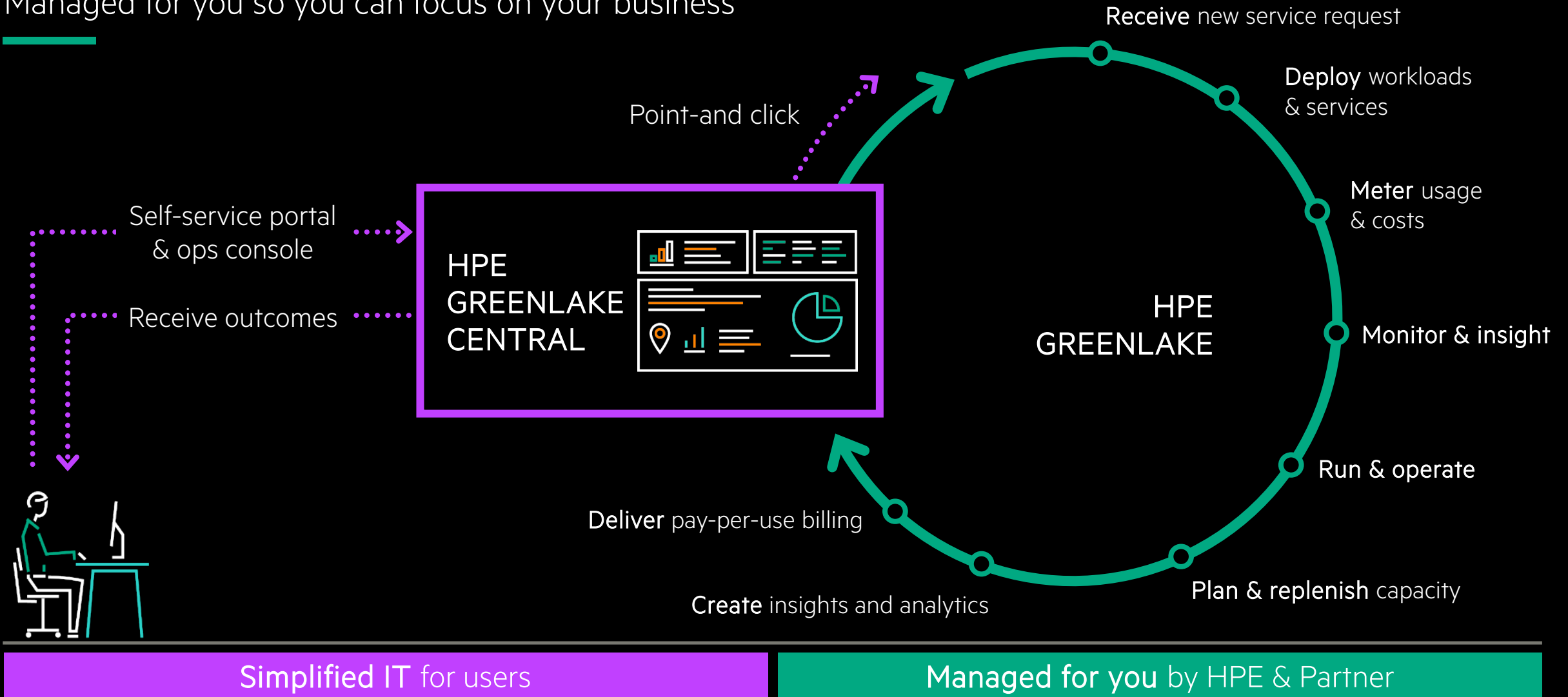


NOTE: IaaS and PaaS figures include spending by SaaS companies on IaaS (approx. 35% of IaaS) and PaaS (15%) services.

Source: IDC Cloud Trackers; IDC Infra Spending Including Server, Storage, Ethernet Network, Q2 2018 and IDC Public Cloud Services Tracker H1 2018

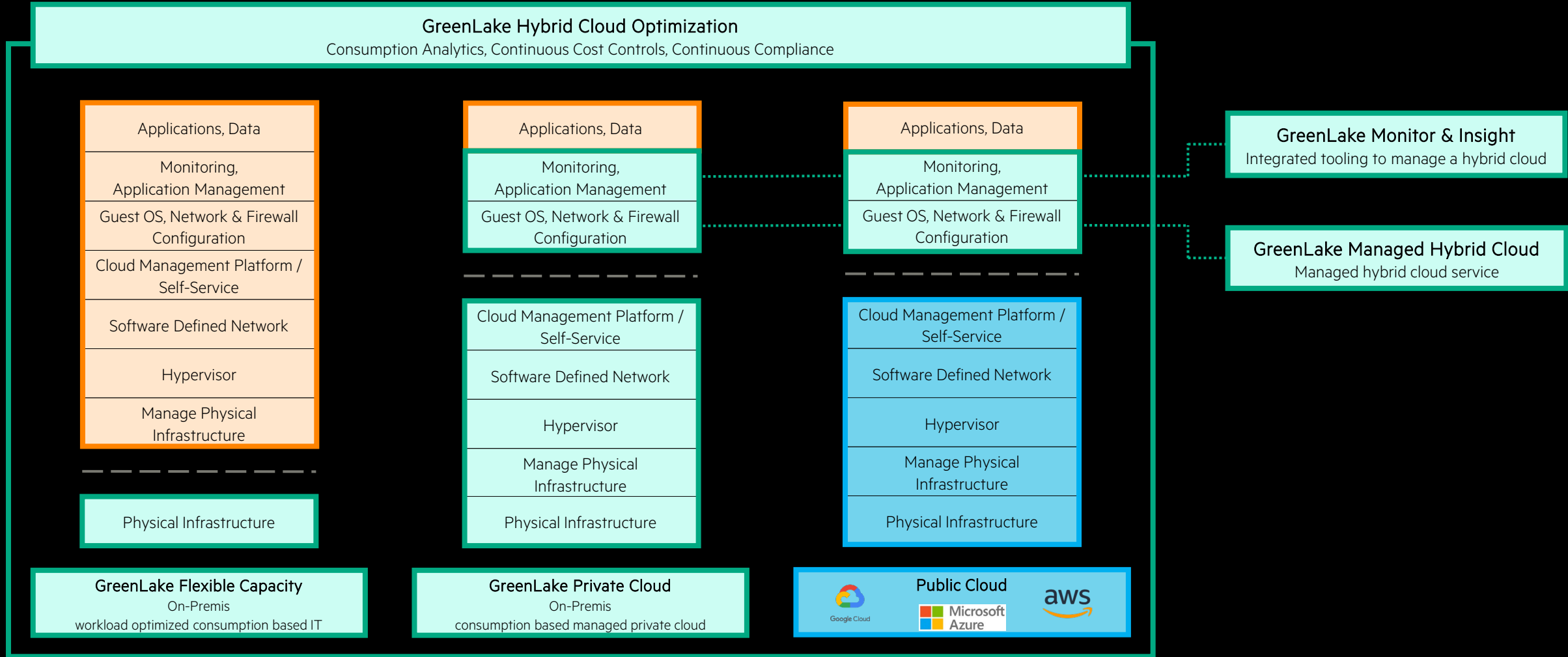
HPE GREENLAKE DELIVERS THE CLOUD EXPERIENCE

Managed for you so you can focus on your business



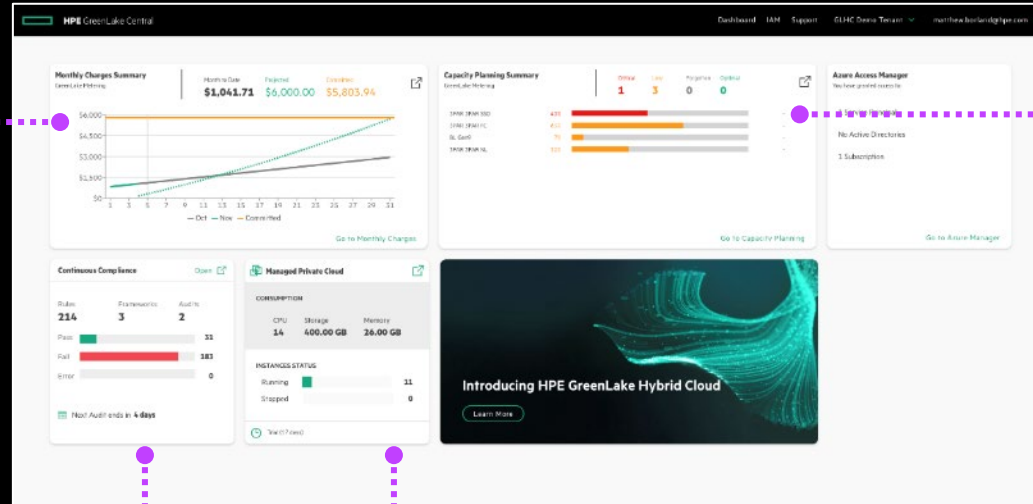
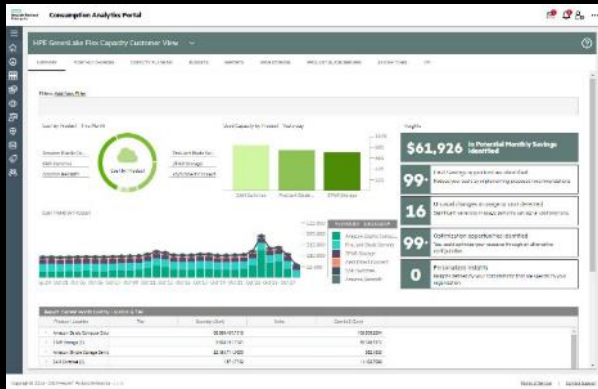
HPE GREENLAKE - DAS ORCHESTER

- Customer Managed
- Partner / HPE Managed
- Public Cloud Provider

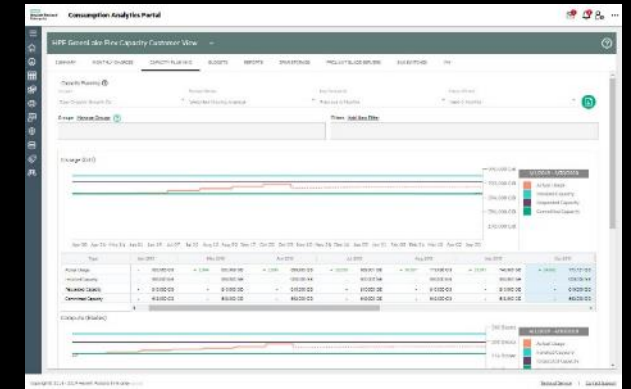


HPE GREENLAKE CENTRAL: ÜBERSICHT UND KONTROLLE AUF KNOPFDRUCK

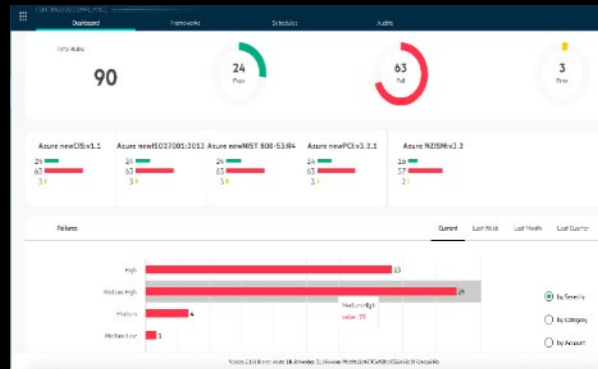
Wieviel gebe ich aus?



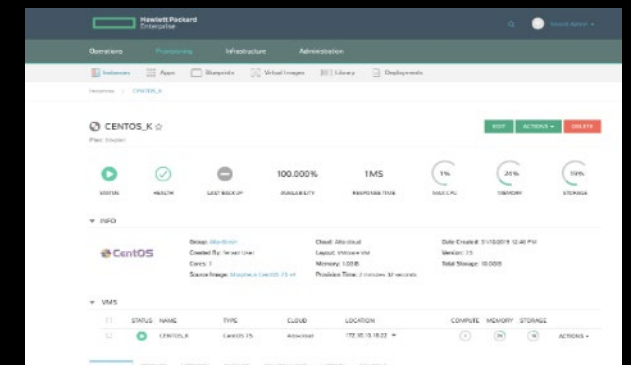
Wann benötige ich mehr Kapazität?



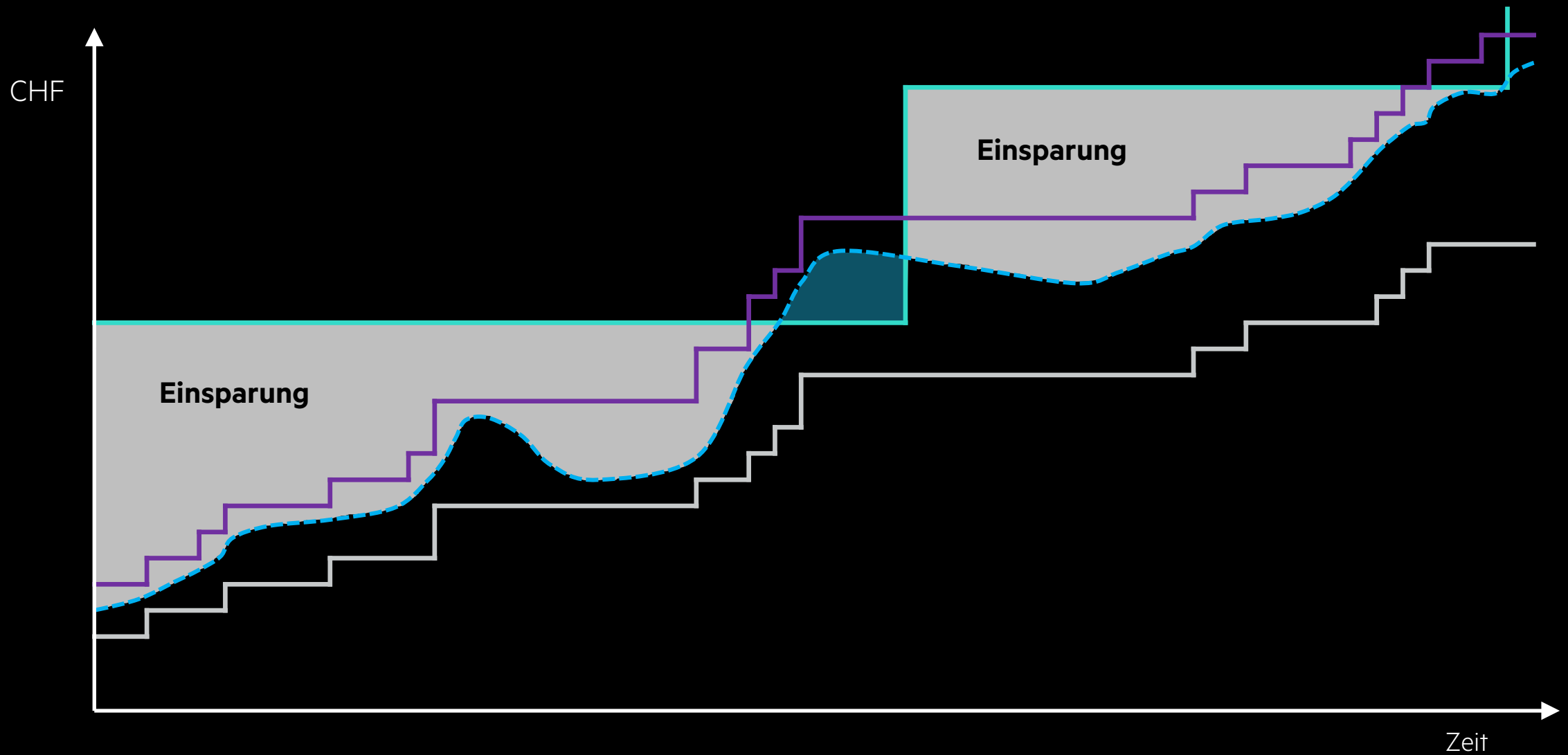
Apps schnell verteilen



Habe ich ein Risiko für mein Geschäft?



DAS MODELL



HPE GreenLake



**Pay-per-use für Ihre IT.
Neue Wege für Ihr Unternehmen.**

HPE GreenLake am Beispiel der Bechtle.

Als Managed Service Provider agieren wir in einem sehr dynamischen Markt.

■ Unser 360° Managed Service Portfolio



cloud

- 360° desktop
- 360° infrastructure
- 360° colocation
- 360° sharefile



assist

- 360° support
- 360° operation
- 360° plan
- 360° maintenance
- 360° license
- 360° finance
- 360° proactive



backup

- 360° cloud backup
- 360° backup control



protection

- 360° antivirus
- 360° antisipam



management

- 360° devicemanager
- 360° monitoring
- 360° network
- 360° firewall



web

- 360° dns
- 360° hosting
- 360° mail



communication

- 360° virtualPBX
- 360° IPsolution

Wir nutzen unser Kapital für die Entwicklung unseres Kerngeschäfts.

HPE GreenLake am Beispiel der Bechtle.

100% verfügbare und flexible Storage-Plattform in einem verbrauchsbasierten Modell.

■ Lösungsübersicht

- Redundante HPE Primera 650 Allflash Storage Plattform inkl. FC-SAN Komponenten
- 4-Node Controller
- Start-Konfig 2x150TB
- KI-Lösung auf Basis von HPE Infosight
- 24x7 Proactive Care Support

■ HPE GreenLake Parameter

- Laufzeit: 4 Jahre
- Bemessungseinheit: GiB (RAW Storage)
- Geschätztes Wachstum pro Jahr: 38.4%
- Minimum Commit: 85%
- Pufferkapazität: 15%
- Betriebsleistungen erbringen wir dank unserem Know-how selber (beim Kunden macht dies der Partner oder HPE)



Wir nutzen unser Kapital für die Entwicklung unseres Kerngeschäftes.

Gründe für HPE GreenLake.

Opex statt Capex bringt klare Vorteile.

■ HPE GreenLake bietet uns eine Menge Vorteile

- Wir zahlen nur noch was wir auch nutzen, d.h. wir finanzieren keine brachliegenden Kapazitäten
- Wir haben über die Laufzeit eine klar definierte und kalkulierbare Kostenstruktur
- Wir brauchen keine Überkapazitäten zu beschaffen, um von attraktiven Preisen zu profitieren
- Wir müssen nicht bei jedem Ausbauschnitt einen mühsamen Beschaffungsprozess mit dem Hersteller durchlaufen
- Wir binden unser Kapital nicht durch Investitionen in Basis-Infrastruktur, sondern nutzen es für die Entwicklung unseres Geschäftsmodelles (Prozesse, Know-how, Innovationen, neue Services, etc.)
- Innovationen können wir so schneller auf den Markt bringen
- Ungeplante Veränderungen (kzfr. neues Projekt, Verlust eines grossen Kunden) können abgefangen werden
- GreenLake Vertrag kann einfach mit zusätzlichen Komponenten erweitert werden

■ Next Steps

- Erster Ausbau wird gerade bestellt
- Compute und Backup Plattform in Vorbereitung

Wir nutzen unser Kapital für die Entwicklung unseres Kerngeschäftes.

Call to action.

Nutzen auch Sie die Vorteile von HPE GreenLake.

- Bleiben Sie mit Ihrer IT-Infrastruktur agil und flexibel
- Fokussieren Sie sich mit Ihren Investitionen auf die Entwicklung Ihres Kerngeschäftes
- Bezahlen Sie nur noch für die Infrastruktur, die Sie für Ihr Geschäft auch nutzen

Gerne beraten wir Sie zusammen mit HPE auf dem Weg zu Ihrer consumption-based IT-Infrastruktur.



Zeit für Ihre Fragen.

Weitere Infos:
[bechtle.ch](https://www.bechtle.ch)



Vorschau.



- 16.09.2020 Online-Workshop: Modernes Arbeiten mit Microsoft
- 17.09.2020 Webinar: Veeam Backup für Microsoft Office 365 v4
- 23.09.2020 Virtual Event: HPE Innovation Circle

Mehr Infos unter bechtle.com/ch/events

Handeln Sie jetzt. Kontaktieren Sie uns.

Bechtle Schweiz AG
Tel. +41 848 820 420
bechtle.com/ch/kontakt

Markus Oeschger
Geschäftsführer, Bechtle Schweiz AG
markus.oeschger@bechtle.com

