

## Informacja prasowa

Kontakt redakcyjny:

Randy Cairns, HPE  
+1 650 619 8272  
Cairns@hpe.com

# Do 2022 r. całe portfolio produktów HPE będzie dostępne as-a-Service

*HPE zaoferuje w ciągu najbliższych trzech lat całe portfolio w modelu subskrypcyjnym, konsumpcyjnym lub pay-per-use. Oferta HPE GreenLake obejmie nowe rozwiązania klasy średniej oraz "inteligentnego brzegu sieci". Będzie dostępna także za pośrednictwem partnerów: CyrusOne i Equinix. HPE rozszerza również strategiczne partnerstwo z Google Cloud.*

---

**Warszawa, 24 czerwca 2019 r.** - Firma Hewlett Packard Enterprise (HPE) przedstawiła plany transformacyjne, których rezultatem będzie przekształcenie HPE w firmę działającą w modelu usługowym. Do 2022 r. całe portfolio produktów dostępne będzie na zasadach subskrypcji, pay-per-use lub as-a-Service. Klienci będą mogli jednak wybierać model konsumpcji: tradycyjny lub usługowy. Zakup sprzętu i oprogramowania HPE nadal będzie możliwy w modelu inwestycji kapitałowej i licencyjnym.

Wykorzystując blisko dekadę pionierskich doświadczeń związanych z nowym modelem dostarczania tradycyjnego IT jako usługi, HPE planuje przeskalować HPE GreenLake w taki sposób, żeby dotrzeć do nowych segmentów rynku, otworzyć możliwości nowych zastosowań i wykorzystać światowej klasy ekosystem partnerski do przyspieszania wzrostu. Oferta HPE GreenLake zostanie rozszerzona o produkty dla średnich firm, nowe usługi związane z rozwiązaniami Intelligent Edge oraz wzbogacona o nowe możliwości dzięki partnerstwu z CyrusOne, Equinix i Google Cloud. Ponadto HPE zamierza nadal inwestować i wprowadzać innowacje w pakietach oprogramowania dostarczanych w modelu subskrypcyjnym - w tym HPE Aruba Central, HPE BlueData, HPE Cloud Volumes, HPE InfoSight i HPE OneView.

Firmy mają dziś ogromną szansę na wykorzystanie cyfrowej transformacji do tworzenia nowych i atrakcyjnych doświadczeń dla swoich klientów. To jednocześnie doskonała okazja do budowania przewagi konkurencyjnej i zwiększania przychodów. Osiągnięcie tych celów wymaga wykorzystania możliwości dostarczanych przez model chmurowy - doświadczenie musi być spójne w zakresie zarządzania wszystkimi aplikacjami i rodzajami obciążeń. Dodatkowo, potrzebna jest umiejętność błyskawicznego wprowadzania innowacji oraz swoboda wyboru różnych technologii, które najlepiej zaspokoją dane potrzeby. Niestety, obecny paradygmat technologii biznesowych ma negatywny wpływ na te wysiłki. Klienci są zmuszeni akceptować rozbieżne doświadczenia: jedno dla centrum danych, inne w chmurze. Mają także ograniczone możliwości wyboru. Dostępne technologie są nieelastyczne, kosztowne i uniemożliwiają swobodne ich łączenie. Do tego dochodzą ograniczone kompetencje informatyczne wewnątrz organizacji, kurczące się budżety i niewielki wybór opcji finansowania.

HPE GreenLake wyznacza nowe horyzonty dla cyfrowej transformacji. Klienci zyskują bowiem dostęp do portfolio solidnych biznesowych technologii w modelu usługowym, co zapewnia elastyczność i umożliwia szybkie działanie. HPE GreenLake dostarcza wybór: subskrypcja, płatność za wykorzystanie oraz zarządzane IT jako usługa, co zapewnia klientom spójne doświadczenie chmurowe w zakresie zarządzania wszystkimi obciążeniami. Portfolio HPE GreenLake obejmuje szeroką gamę specjalnie zaprojektowanych rozwiązań, od HPE oraz partnerów, które pozwalają dowolnie budować precyzyjnie dopasowane do potrzeb cyfrowe fundamenty biznesu. Ponadto ogromne możliwości HPE GreenLake w zakresie pomiaru stopnia użycia wykorzystania zasobów oraz zarządzania zgodnością pozwalają firmom monitorować i na bieżąco dostosowywać wykorzystywane rozwiązania, aby nie przekraczać budżetu i pozostawać w zgodzie z regulacjami prawnymi.

Już dziś HPE GreenLake przynosi klientom znaczne korzyści. Oferta HPE GreenLake ma 99-procentowy wskaźnik odnowienia i 86-procentowy wynik NPS (ang. Net Promoter Score). To oznacza, że HPE GreenLake znajduje się w najlepszym procencie wyników dla dostarczania usług IT w skali całego rynku. Według przygotowanego na zlecenie HPE raportu Forrester na temat całkowitego wpływu ekonomicznego HPE GreenLake, klienci mają 30-procentowe oszczędności Capex, dzięki wyeliminowaniu konieczności kupowania nadmiarowej mocy czy pojemności. Jednocześnie cieszą się 90-procentową redukcją kosztów wsparcia i usług profesjonalnych oraz 65-procentowym ograniczeniem czasu wdrażania projektów IT.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> The Total Economic Impact of HPE GreenLake Flex Capacity, Forrester, maj 2018 r.

To unikalne podejście do wspierania cyfrowej transformacji spotkało się z dużym zainteresowaniem rynku. HPE GreenLake jest obecnie najszybciej rozwijającą się częścią biznesu HPE. Łączna wartość kontraktów wynosi ponad 2,8 mld dol. Z oferty korzysta ponad 600 klientów. HPE pracuje również, wykorzystując swój najlepszy na rynku ekosystem partnerski, nad rozszerzaniem zasięgu HPE GreenLake. Obecnie ponad 400 partnerów posiada w ofercie portfolio usługowe HPE, a biznes partnerski związany z HPE GreenLake rośnie w tempie ponad 275 proc. rok do roku.

„Rynek znalazł się w punkcie zwrotnym” - powiedział Antonio Neri, prezes i dyrektor generalny HPE. „Wszyscy zdają sobie sprawę z tego, że klienci chcą technologii dostarczanej jako usługa. I chcą jednocześnie, żeby była świadczona na ich warunkach. Unikalne podejście HPE do modelu usługowego - umożliwia klientom wybór, zapewnia elastyczność i kontrolę. To źródło ogromnego sukcesu HPE GreenLake. Będziemy nadal zdecydowanie inwestować w ten obszar. To doskonała okazja do wykorzystania naszej wiodącej pozycji na rynku, naszego światowej klasy kanału i całego ekosystemu partnerów oraz zaoferowania całego naszego portfolio, od brzegu sieci do chmury, w ramach HPE GreenLake. Efektem będzie przemiana HPE i transformacja rynku. Tworzymy nowy, lepszy, usługowy model konsumowania IT.”

### **Dedykowane oferty, partnerstwa i narzędzia dla partnerów, które przyspieszą wzrost HPE GreenLake na rynku średnich firm**

Wiele średnich przedsiębiorstw nie ma własnego centrum danych lub brakuje im personelu IT niezbędnego do konfigurowania i zarządzania infrastrukturą, aplikacjami oraz obciążeniami. Teraz HPE wprowadza nowe oferty zaprojektowane specjalnie z myślą o średnich firmach. Mają one ułatwić pokonanie tych barier i przyspieszyć cyfrową transformację. To dopasowane do ich potrzeb oferty i usługi, nowe partnerstwa z Equinix i CyrusOne, które dostarczają usługi związane z centrami danych oraz nowe narzędzia i inwestycje, które jeszcze bardziej uproszą oraz przyspieszą procesy sprzedaży dla partnerów biznesowych HPE.

HPE posiada obecnie pięć nowych dedykowanych dla średnich firm ofert HPE GreenLake: to prekonfigurowane obciążenia dostępne w modelu as-a-Service - moc obliczeniowa, baza danych, chmura prywatna, pamięć masowa oraz wirtualizacja. Te zoptymalizowane pod kątem obciążenia rozwiązania eliminują czas konieczny na zaprojektowanie konfiguracji, budowę rozwiązania i przygotowania ich do testowania.

Dzięki strategicznemu partnerstwu HPE z CyrusOne i Equinix, klienci mogą skorzystać z zewnętrznego centrum danych dla swoich aplikacji pracujących w oparciu o rozwiązania HPE GreenLake. Nowoczesne, zaawansowane technologicznie ośrodki przetwarzania CyrusOne i Equinix umożliwiają szybkie uruchomienie usług HPE GreenLake.

HPE po raz pierwszy zaoferował HPE GreenLake za pośrednictwem kanału partnerskiego ponad rok temu. Dzisiaj oferta ta napędza znaczący popyt klientów na całym świecie. Co miesiąc HPE podpisuje 50 nowych umów z partnerami na sprzedaż tych usług. Zamawianie i uruchamianie usług dla klientów HPE GreenLake jest coraz łatwiejsze. Teraz partnerzy mają do dyspozycji dwa nowe narzędzia:

- **HPE GreenLake Quick Quote:** to zautomatyzowane narzędzie do samodzielnej wyceny usługi, dzięki którym potrzeby klientów związane z obciążeniami mogą zostać szybko przełożone na przejrzystą wycenę. Partnerzy mogą łatwo dostosować obciążenia zgodnie z potrzebami kosztowymi i wydajnościowymi poprzez jedno kliknięcie. HPE GreenLake Quick Quote skraca czas wygenerowania oferty dla klienta do kilku minut.
- **HPE GreenLake Chatbot:** to zautomatyzowany chatbot, wykorzystujący technologię sztucznej inteligencji, który szybko odpowiada na pytania partnerów HPE GreenLake. Chatbot eliminuje czas poświęcany na przeszukiwanie zasobów, zapewnia szybsze odpowiedzi i przekierowuje partnerów do działu wsparcia sprzedaży HPE GreenLake, jeśli nie może od razu odpowiedzieć na pytanie.

### **HPE GreenLake for Aruba - inteligentna i bezpieczna sieć jako usługa**

HPE rozszerza ofertę HPE GreenLake aż po brzeg sieci oferując nowe rozwiązanie NaaS (Network as a Service) zbudowane w oparciu o portfolio Aruby.

Obejmuje ona szeroką gamę rozwiązań sieciowych Aruba, w skład których wchodzi rozwiązania Wi-Fi klasy enterprise, przełączniki brzegowe, systemy bezpieczeństwa, analityczne, kontrolę użytkowników oraz wiele innych narzędzi. HPE GreenLake for Aruba umożliwia klientom wykorzystanie nowych opcji zakupu i konsumpcji. W efekcie zyskują oni większą elastyczność i możliwość wyboru sposobu nabywania oraz obsługi infrastruktury sieciowej.

HPE GreenLake for Aruba jest dostępna w ofercie Aruba oraz globalnej sieci partnerów handlowych.

### **HPE i Google Cloud rozszerzają strategiczne partnerstwo: prawdziwa chmura hybrydowa dla kontenerów**

HPE i Google Cloud rozwijają relację partnerską z myślą o dostarczeniu klientom hybrydowych rozwiązań cloud. W kwietniu 2019 r. zaprezentowano HPE Validated Designs. Od tego czasu współpraca HPE i Google Cloud skoncentrowana jest na dostarczeniu prawdziwej chmury hybrydowej dla kontenerów - która zapewni wybór w zakresie modelu dostarczania usługi za pośrednictwem HPE GreenLake. Dodatkowo HPE zaoferuje doradztwo i usługi profesjonalne, które przyspieszą wdrażanie chmury hybrydowej.

Proponowane rozwiązanie łączy technologię Google Cloud Anthos z lokalną infrastrukturą HPE - HPE ProLiant i HPE Nimble Storage, usługami HPE Cloud Data Services oraz HPE GreenLake. Od 3 kwartału 2019 r (rok fiskalny), w skład rozwiązania wejdą także HPE Cloud Volumes, czyli usługi pamięci masowej dla chmur publicznych, w tym Google Cloud Platform. HPE planuje zaoferować HPE GreenLake dla Google Cloud Anthos. W ten sposób będzie możliwe dostarczanie całej chmury hybrydowej w modelu as-a-Service.

### **Dostępność**

Oferta HPE GreenLake dla średnich firm, oferta GreenLake dostępna za pośrednictwem partnerów kolokacyjnych CyrusOne i Equinix oraz HPE GreenLake for Aruba są już dostępne

Więcej informacji można znaleźć na stronie [www.hpe.com/greenlake](http://www.hpe.com/greenlake)

### **O Hewlett Packard Enterprise**

Hewlett Packard Enterprise to globalny lider technologii skoncentrowany na opracowywaniu inteligentnych rozwiązań, które umożliwiają klientom przechwytywanie, analizowanie i bezproblemowe przetwarzanie danych z brzegu sieci do chmury. HPE umożliwia klientom przyspieszenie wyników biznesowych dzięki nowym modelom biznesowym, nowym doświadczeniom klientów i pracowników oraz zwiększeniu wydajności operacyjnej dziś i w przyszłości.