

TECHAISLE TAKE

VENDOR, PRODUCT & MARKET STRATEGY ANALYSIS

REPORT: HPE

IT ibrido per PMI

HPE risponde alle esigenze di IT ibrido delle PMI e dei partner di canale

Ottobre 2018



ANALISTA
ANURAG AGRAWAL

techaisle
www.techaisle.com

Dati su cui puoi contare | Analisi su cui puoi agire

HPE risponde alle esigenze di IT ibrido delle PMI e dei partner di canale

Il cambiamento è una costante nel mondo IT, e le PMI faticano a tenere il passo. Da un recente sondaggio di Techaisle su oltre 1.500 PMI statunitensi (1-99 dipendenti) è emerso che **nell'83% delle PMI, la tecnologia è più importante oggi rispetto a 3 anni fa. Più della metà delle PMI ritiene che i punti critici legati all'adozione della propria tecnologia siano aumentati nell'ultimo anno.** Il cloud dovrebbe fornire alle PMI facile accesso a tecnologia all'avanguardia, ma il **59% delle PMI ritiene che la tecnologia cloud sia difficile da capire.** Le PMI hanno bisogno di percorsi definiti che consentano loro di creare agilità del business sulle fondamenta di un'infrastruttura complessa.

Un'area dove il supporto e la consulenza si rivelano particolarmente necessari è l'*IT ibrido*. Stando allo studio di Techaisle sull'adozione del cloud da parte delle PMI e del midmarket, poco più dell'80% delle PMI stanno attualmente collegando o pianificando di collegare i propri ambienti on-premise (incluso il cloud privato) a cloud pubblici esterni. Tali imprese stanno rispondendo alla necessità di realizzare la trasformazione digitale delle proprie operazioni aziendali: più del 40% delle PMI (secondo lo studio di Techaisle sui trend di trasformazione digitale delle PMI e del midmarket) stanno già adottando una strategia di trasformazione digitale "olistica" avanzata; quasi tutte stanno attuando qualche iniziativa di digitalizzazione o trasformazione digitale.

Poiché le PMI non possono supportare più ambienti paralleli, l'IT ibrido ha preso piede prima in questo segmento rispetto ai clienti enterprise. I progressi delle PMI sul fronte dell'ibrido si sono però interrotti: si è verificato un significativo scostamento tra quello che i partner di canale offrono alle piccole imprese in termini di soluzioni di IT ibrido e quello che le piccole imprese chiedono effettivamente. Tuttavia, Techaisle ha riscontrato prove di una maggiore attenzione dei fornitori nel supportare la transizione delle PMI verso un'infrastruttura ibrida. Ad esempio HPE, con i suoi recenti annunci di prodotti per le PMI, sta rispondendo alle esigenze delle PMI semplificando la propria tecnologia ibrida per le PMI, supportando un'adozione più semplice, consentendo distribuzioni ibride e aprendo la strada alla trasformazione digitale.

HPE ha rilasciato 5 soluzioni di cloud ibrido che sfruttano i servizi Microsoft Azure, e server ProLiant Gen10 appositamente realizzati con capacità [HPE Silicon Root of Trust](#) per una maggiore sicurezza. Per le piccolissime imprese, HPE ha lanciato una soluzione di distribuzione per piccoli uffici che offre una connessione di rete senza fili in-a-box e che include server sicuri, nonché punti di accesso Wi-Fi e switch Aruba.

Connessione di rete senza fili in-a-box per la distribuzione in piccoli uffici

La mancanza di capitale d'investimento/budget rappresenta il principale ostacolo all'implementazione della trasformazione digitale: quasi il 60% delle PMI prese in esame nel sondaggio di Techaisle rilevano nella mancanza di risorse da investire un inibitore della trasformazione digitale, nonché un vincolo all'espansione tecnologica e alla modernizzazione in generale. Molti responsabili IT cercano di concentrarsi sul valore dell'IT: il ritorno per il business derivante dagli investimenti IT. Ma il ritorno dell'investimento per l'azienda digitale può

essere difficile da dimostrare, e vi sono situazioni in cui i dirigenti senior si preoccupano dei costi IT in termini assoluti. Con le sue soluzioni recentemente presentate, sembra che HPE stia cercando di aiutare le piccole imprese a far fronte a questa problematica.

La soluzione di HPE per la distribuzione in piccoli uffici (wireless in-a-box) è ideale per la distribuzione on-premise in un'impresa di servizi di piccolissime dimensioni, come un piccolo negozio, un piccolo ufficio del settore sanitario oppure un'organizzazione di servizi professionali o di assistenza alla persona: imprese che competono in termini di customer experience e che dipendono da un funzionamento dell'IT senza interruzioni. Dal punto di vista dei dati, queste operazioni dipendono dallo storage locale per i dati dei clienti e richiedono backup sicuri ed efficaci di applicazioni e dati line-of-business, sistemi POS, cartelle cliniche elettroniche e altre preziose informazioni. Per far fronte a tali requisiti, HPE ha creato una soluzione che include un server sicuro HPE ProLiant Gen 10 nonché Microsoft Windows Server attraverso Windows Defender e punti di accesso e switch Aruba, collegando telefoni, stampanti o terminali e aggiungendo servizi di supporto Pointnext – 9x5 o 24x7. Questa soluzione offre inoltre Microsoft Remote Desktop Services (RDS) per un facile accesso ad applicazioni line-of-business dal server. L'intera offerta HPE è disponibile con un'opzione in abbonamento mensile attraverso HPE Financial Services.

La soluzione di distribuzione per piccoli uffici è disponibile in due configurazioni. Per i piccoli uffici fino a 25 dipendenti, la soluzione HPE include un server HPE ProLiant ML30 Gen10, punti di accesso HPE OfficeConnect OC20 gestiti attraverso un'applicazione OfficeConnect iOS o Android, switch OfficeConnect 1920S, Windows Server 2016 e Microsoft RDS. Con l'applicazione mobile OfficeConnect, le imprese possono configurare e rendere operativa la propria rete nel giro di pochi minuti e monitorarla da remoto e da ovunque.

Per le piccole imprese (ideale per 50 dipendenti), la soluzione HPE include un server HPE ProLiant DL20 Gen10, punti di accesso Aruba Instant gestiti attraverso il cloud con Aruba Central, switch Aruba 2530, Windows Server 2016 e Microsoft Remote Desktop Services (RDS). I punti di accesso Aruba Instant e la semplicità del cloud di Aruba Central consentono alle imprese di oggi di semplificare le operazioni, liberando più tempo da dedicare alla valorizzazione aziendale. Provisioning zero touch, perché i punti di accesso Aruba Instant sono davvero plug-n-play. Basta collegare i punti di accesso Instant all'alimentazione e in rete: l'installazione e la configurazione avvengono in automatico. Zero problemi. Nessuna competenza richiesta.

Con l'annuncio di queste offerte per le piccole imprese, HPE sta inoltre rispondendo alle esigenze dei partner di canale di minori dimensioni, tipicamente MSP e rivenditori che servono la community delle piccole imprese. Gli MSP possono ottenere margini dalla vendita di prodotti e generare ricavi a lungo termine dalla gestione dell'infrastruttura delle piccole imprese. Un rivenditore può implementare la soluzione, integrarla con altre soluzioni (ad esempio POS) e gestire e mantenere la soluzione.

HPE e Microsoft semplificano i servizi cloud ibrido indispensabili per il business

Il mercato si sta inesorabilmente spostando da un mercato caratterizzato da singole offerte “acquista e distribuisci” allineate con i cicli di aggiornamento ad un mercato dove le imprese adottano un approccio di “IT ibrido” che coniuga un numero limitato di risorse on-premise con una crescente gamma di servizi on-demand. Lo studio di Techaisle mostra che i clienti PMI stanno chiaramente scegliendo di passare da sistemi chiavi in mano ad ambienti ibridi che possono essere allineati alle esigenze in continua evoluzione.

Dallo studio di Techaisle è emerso che le PMI cercano una combinazione di servizi esterni e tecnologie efficienti per ridurre i costi IT. Le principali soluzioni incentrate sui servizi includono servizi cloud e gestiti, mentre le tecnologie a costi contenuti includono la virtualizzazione e l'infrastruttura convergente. Estendendo le iniziative di risparmio sui costi a tali aree, ed evitando le potenziali insidie associate ad ogni approccio, i responsabili IT delle PMI possono conseguire costanti risparmi sui costi, mantenendo la capacità di erogazione di servizi IT.

Questa è la domanda del mercato a cui HPE sta rispondendo con la propria offerta di 5 soluzioni di cloud ibrido. Concepite sulla base delle funzionalità core dei server HPE ProLiant Gen10 con i servizi Microsoft Azure, queste offerte di cloud ibrido forniscono alle PMI uno strumento per aumentare la produttività, migliorare l'erogazione di servizi IT e incrementare i profitti. L'offerta include:

- File e backup ibridi
- Web hosting ibrido
- Virtualizzazione ibrida
- Sviluppo e test ibridi
- Database ibrido

In passato queste soluzioni sono state offerte per distribuzioni on-premise, ma grazie all'integrazione con Microsoft Azure quale componente cloud, la soluzione è ora disponibile come elemento core di distribuzioni del cloud ibrido. L'annuncio della soluzione arriva al momento giusto per sfruttare le transizioni e migrazioni a Windows Server 2016 o Windows Server 2019 dall'attuale base installata HPE di Windows Server 2003/R2 e Windows Server 2008/R2.

Lo studio di Techaisle sull'adozione del cloud da parte delle PMI indica che il 65% delle piccole imprese e l'83% delle aziende del midmarket che stanno attualmente utilizzando il cloud stanno valutando di optare per la piattaforma Microsoft Azure. Le offerte HPE semplificano l'uso di Azure e forniscono agli acquirenti approcci ibridi alternativi e facili da gestire. Ad esempio, le PMI hanno ora la possibilità di eseguire database on-premise nonché on-cloud per finalità ad alta disponibilità o per far fronte ai picchi di domanda, rispondendo alle esigenze in termini di continuità operativa utilizzando il backup dei file con Azure o attraverso il cloud privato di un partner di canale di fiducia. Le PMI possono inoltre eseguire applicazioni virtualizzate on-premise per applicazioni mission-critical e su Azure o cloud privato per applicazioni non mission-critical.

Techaisle Take

Mercato

L'integrazione è un'enorme problematica per le PMI. Dallo studio di Techaisle sui trend di orchestrazione, automazione e integrazione delle PMI e del midmarket è emerso che l'81% delle piccole imprese e il 95% delle aziende del midmarket stanno integrando sistemi basati sul cloud e on-premise, collegando dispositivi a sistemi on-premise attraverso il cloud, integrando applicazioni e dati aziendali basati sul cloud con applicazioni interne, e utilizzando altre combinazioni di risorse locali e remote. Queste iniziative possono essere complesse e costose: lo studio mostra che i sovraccosti, la complessità e la carenza di competenze IT del personale rappresentano i tre grandi ostacoli all'integrazione per le PMI.

Offerta

Per far fronte alla domanda e alle problematiche, i partner di canale richiedono ai propri partner vendor ambienti di sviluppo, staging e test. I partner si concentrano sullo sviluppo di opportunità per fornire più servizi, e spesso personalizzano le applicazioni ERP e CRM nei propri data center prima della distribuzione sulle piattaforme on-premise o cloud dei propri clienti PMI. La soluzione HPE è concepita per semplificare tale attività per i partner.

Problematiche

L'uso di più piattaforme di erogazione di servizi IT (varie forme di cloud, oltre ad infrastrutture on-premise, basate sul cloud e ospitate) aumenta la complessità associata al collegamento, al bilanciamento e all'ottimizzazione dei sistemi, generando di conseguenza una domanda di strumenti di automazione e orchestrazione per garantire che tali processi non siano congestionati da requisiti di intervento dell'operatore. Il passo successivo per HPE deve essere quello di sviluppare e distribuire strumenti che estendono il supporto per orchestrare e gestire i carichi di lavoro ibridi. Al giorno d'oggi, il 54% delle PMI reagiscono agli avvisi di capacità e il 38% dichiarano di utilizzare processi manuali per spostare i carichi di lavoro secondo i piani prestabiliti. Nel futuro ibrido, strategie basate su strumenti dovranno sostituire tali procedure manuali di supporto ibrido, e i fornitori come HPE dovranno ridurre la complessità integrando tali strumenti in soluzioni locali/cloud office-in-a-box e ibride.

Informazioni su Techaisle

Techaisle è un'organizzazione globale che si occupa di ricerca e analisi del mercato IT delle PMI. Techaisle è stata fondata sulla premessa che le strategie Go-to-Market richiedono una ricerca dettagliata, dati flessibili e un'analisi approfondita. Comprendendo il valore della coerenza dei dati tra i vari mercati ai fini della pianificazione strategica, Techaisle ha mantenuto un approccio olistico agli Insight e fornisce un'analisi delle PMI e dei canali globalmente coerente tra varie aree geografiche. Per conseguire i propri obiettivi, Techaisle effettua sondaggi con PMI e altri canali per capire i trend e le opportunità di mercato, il comportamento degli acquirenti, le intenzioni d'acquisto e le priorità IT. Oltre ad occuparsi di tecnologie emergenti quali cloud computing per PMI, servizi gestiti, mobilità, utilizzo dei social media, virtualizzazione, business intelligence, Big Data, collaborazione e networking, gli studi condotti da Techaisle forniscono un'approfondita comprensione dei rivenditori e dei partner di canale a livello globale. Gli insight di Techaisle si basano su solide fondamenta data-driven, e i suoi analisti sono competenti sia nella ricerca primaria che in termini di conoscenza del settore: un connubio difficile da trovare. Techaisle offre ai propri clienti: servizi di Syndicated Research, Custom Primary Research, Consulting Engagement, Competitive Intelligence, Segmentation and Predictive Analytics. Per maggiori informazioni, visita il sito www.techaisle.com

Contatti:

Tel.: 408-4597751

5053 Doyle Rd, Suite 105, San Jose, CA
95129

| Stati Uniti

| Singapore

| India

**techaisle**

WWW.TECHAISLE.COM

DATI SU CUI PUOI CONTARE | ANALISI SU CUI PUOI AGIRE