

RELATÓRIO: HPE

TI híbrida para PMEs

HPE atendendo às demandas de TI híbrida de PME e parceiro do canal

Outubro de 2018



ANALISTA
ANURAG AGRAWAL

HPE atendendo às demandas de TI híbrida de PME e parceiro do canal

A mudança é uma constante na TI – e as PMEs estão lutando para acompanhar. Uma pesquisa recente da Techaisle com mais de 1.500 PMEs dos EUA (1-99 funcionários) descobriu que, **em 83% das PMEs, a tecnologia é mais importante hoje do que há três anos. Mais da metade das pequenas e médias empresas consideram que seus pontos fracos relacionados à adoção de tecnologia aumentaram no último ano.** A nuvem deve oferecer às PMEs acesso livre de preocupações à tecnologia de ponta – mas **59% das PMEs consideram a tecnologia de nuvem difícil de entender.** As PMEs precisam de caminhos definidos que os ajudem a criar agilidade nos negócios sobre uma base de infraestrutura complexa.

Uma área em que o suporte e a orientação são mais necessários é a *TI híbrida*. De acordo com o estudo de adoção da nuvem por PMEs e pelo mercado intermediário da Techaisle, pouco mais de 80% das PMEs estão atualmente conectando ou planejando conectar seus ambientes locais (incluindo nuvem privada) a nuvens públicas externas. Essas empresas estão respondendo à necessidade de permitir a transformação digital de suas operações comerciais: mais de 40% das PMEs (de acordo com o estudo de tendências de transformação digital por PMEs e pelo mercado intermediário da Techaisle) já estão adotando uma estratégia de transformação digital 'holística' avançada; quase todos têm algum tipo de iniciativa de digitalização ou transformação digital em andamento.

Como as PMEs não conseguem suportar vários ambientes paralelos, a TI híbrida criou raízes antes nesse segmento do que nas contas corporativas. No entanto, o progresso das PMEs em infraestrutura híbrida tem apresentado pausas: tem havido uma séria desconexão entre o que os parceiros de canal oferecem em termos de soluções de TI híbrida para as pequenas empresas e o que as pequenas empresas realmente estão almejando. A Techaisle percebeu, no entanto, evidência de maior foco por parte do fornecedor no apoio à transição das PMEs para a infraestrutura híbrida. Por exemplo, a HPE, com seus recentes anúncios de produtos voltados para PMEs, está abordando as preocupações das PMEs ao simplificar sua tecnologia híbrida, facilitando a adoção, permitindo implantações híbridas e abrindo caminho para a transformação digital.

A HPE lançou cinco soluções de nuvem híbrida que utilizam os serviços do Microsoft Azure e servidores ProLiant Gen10 criados especificamente com recursos de [Root of Trust de silício da HPE](#) para maior segurança. Para as empresas muito pequenas, a HPE lançou uma solução de implantação para pequenos escritórios que fornece rede sem fio em um só produto e inclui servidores seguros, além de switches e pontos de acesso Wi-Fi da Aruba.

Rede sem fio em um só produto para implantação em pequenos escritórios

A falta de capital de investimento/orçamento é o único grande obstáculo ao lançamento da transformação digital: quase 60% das PMEs pesquisadas pela Techaisle apontam a falta de recursos de investimento como um inibidor da transformação digital e como uma restrição à expansão e modernização da tecnologia em geral. Muitos líderes de TI tentam se concentrar no valor da TI – os retornos para os negócios que são derivados dos investimentos em TI. Mas o retorno dos negócios digitais pode ser difícil de demonstrar, e há situações em que

a direção sênior fica preocupada com os custos de TI em termos absolutos. Com suas recentes apresentações, parece que a HPE está tentando ajudar pequenas empresas a resolver esse problema.

A solução de implantação para pequenos escritórios da HPE (sem fio em um único produto) é ideal para implantação local em uma empresa de serviços muito pequena, como uma pequena loja de varejo, um pequeno consultório ou organização de serviços profissionais ou cuidados pessoais - empresas que competem com base na experiência do cliente e dependem de uma operação da TI sem interrupção. A partir de uma perspectiva de dados, essas operações dependem de armazenamento local para dados de clientes e precisam de backups seguros e eficazes de aplicativos e dados de linha de negócios, sistemas de ponto de venda, registros eletrônicos de saúde e outras informações tão valiosas quanto estas. Para atender a esses requisitos, a HPE montou uma solução que inclui um servidor HPE ProLiant Gen 10 seguro e Microsoft Windows Server por meio de switches e pontos de acesso Windows Defender e Aruba, conectando telefones, impressoras ou terminais e adicionando serviços de suporte Pointnext - 9x5 ou 24x7. Esta solução também conta com o Microsoft RDS (Remote Desktop Services) para facilitar o acesso de aplicativos de linha de negócios do servidor. Toda a oferta da HPE está disponível por meio de uma opção de assinatura mensal previsível por meio do HPE Financial Services.

A solução de implantação para pequenos escritórios vem em duas configurações. Para escritórios pequenos de até 25 funcionários, a solução da HPE inclui o servidor HPE ProLiant ML30 Gen10, pontos de acesso HPE OfficeConnect OC20 gerenciados por meio de um aplicativo OfficeConnect para iOS ou Android, switch OfficeConnect 1920S, Windows Server 2016 e Microsoft RDS. Ao usar o aplicativo móvel OfficeConnect, as empresas podem colocar sua rede em funcionamento em alguns minutos—e podem monitorar sua rede remotamente, independentemente de onde estejam.

Para pequenas empresas, ideal para 50 funcionários, a solução da HPE inclui um servidor HPE ProLiant DL20 Gen10, pontos de acesso Aruba Instant que são gerenciados por meio da nuvem com o Aruba Central, switch Aruba 2530, Windows Server 2016 e Microsoft RDS (Remote Desktop Services). Os pontos de acesso Aruba Instant e a simplicidade baseada na nuvem do Aruba Central permitem que as empresas da atualidade simplifiquem as operações e dediquem mais tempo à entrega de valor comercial. Zero Touch Provisioning para pontos de acesso Aruba Instant é verdadeiramente plug-and-play. Basta conectar os APs Instant à energia e à rede que a instalação e a configuração são automáticas. Sem dificuldades. Sem precisar de conhecimentos específicos.

Com o anúncio dessas ofertas de pequenas empresas, a HPE também está atendendo às necessidades de parceiros de canal menores, geralmente MSPs e revendedores que atendem à comunidade de pequenas empresas. MSPs podem conquistar margens com a venda de produtos e gerar receitas de serviços a longo prazo a partir do gerenciamento da infraestrutura de pequenas empresas. Um revendedor pode implantar a solução, integrar a outras soluções, como POS e gerenciar e manter a solução.

Serviços de nuvem híbrida essencial para os negócios com a facilidade da HPE e da Microsoft

Inexoravelmente, o mercado está mudando de definido por ofertas distintas de compra e implementação alinhadas com ciclos de atualização para uma condição em que as empresas adotam uma abordagem de 'TI híbrida' que combina um número limitado de ativos internos com uma faixa crescente de serviços sob demanda. A pesquisa da Techaisle mostra que os clientes de PMEs estão claramente optando por passar de sistemas prontos para o uso para ambientes híbridos que podem se alinhar às necessidades em evolução.

A pesquisa da Techaisle descobriu que as PMEs buscam uma combinação de serviços externos e tecnologias eficientes para reduzir os custos relacionados à TI. As principais soluções focadas em serviços incluem serviços gerenciados e em nuvem, enquanto as tecnologias econômicas incluem virtualização e infraestrutura convergente. Ao estender as iniciativas de redução de custos para essas áreas e evitar as armadilhas potenciais associadas a cada abordagem, os gerentes de TI de PMEs podem oferecer economias contínuas de custo, ao mesmo tempo em que mantêm a capacidade de fornecimento de serviços de TI.

Essa é a demanda de mercado que a HPE está atendendo com seu conjunto de cinco soluções de nuvem híbrida. Projetados para aproveitar os recursos principais dos servidores HPE ProLiant Gen10 com serviços Microsoft Azure, essas ofertas de nuvem híbrida fornecem um caminho para as PMEs para aumentar a produtividade, melhorar a entrega de serviços de TI e aumentar os lucros. A oferta inclui:

- Backup e arquivo híbrido
- Hospedagem web híbrida
- Virtualização híbrida
- Teste e desenvolvimento híbridos
- Banco de dados híbrido

Essas soluções foram oferecidas para implantações internas no passado, mas a integração com o Microsoft Azure como o componente de nuvem disponível para a solução é um elemento central das implantações de nuvem híbrida. O anúncio da solução vem para aproveitar as transições e migrações para o Windows Server 2016 ou Windows Server 2019 da base instalada atual do Windows Server 2003/R2 e Windows Server 2008/R2 da HPE.

A pesquisa de adoção de nuvem por PME da Techaisle mostra que 65% das pequenas empresas e 83% das empresas do mercado intermediário que atualmente usam a nuvem estão considerando o Microsoft Azure como sua plataforma de escolha. As ofertas da HPE simplificam o uso do Azure e oferecem aos compradores abordagens híbridas alternativas fáceis de gerenciar. Por exemplo, as PMEs agora têm a opção de executar bancos de dados no local e na nuvem para fins de alta disponibilidade ou períodos de grande demanda, atendendo às necessidades de continuidade de negócios usando o backup de arquivos no Azure ou através da nuvem privada de um parceiro de confiança. As PMEs também podem executar aplicativos virtualizados no local para missão crítica e no Azure ou em nuvem privada para aplicativos que não são de missão crítica.

A opinião da Techaisle

Mercado

A integração é um enorme desafio para PMEs. O estudo de tendências de integração, automação e orquestração de mercado intermediário e PME da Techaisle descobriu que 81% das pequenas empresas e 95% das empresas de médio porte estão integrando sistemas baseados na nuvem e internos – conectando dispositivos através da nuvem a sistemas internos, integrando dados e aplicativos corporativos baseados em nuvem com aplicativos internos e usando outras combinações de recursos locais e remotos. Essas iniciativas podem ser complexas e onerosas: a pesquisa mostra que os custos excessivos, a complexidade e a escassez de habilidades de TI na equipe são os 'três grandes' obstáculos de integração para as PMEs.

Oferta

Em resposta à demanda e aos desafios, os parceiros de canal estão exigindo ambientes de desenvolvimento, implantação e teste de seus parceiros fornecedores. Os parceiros concentram-se no desenvolvimento de oportunidades para fornecer mais serviços e, muitas vezes, personalizam aplicativos de ERP e CRM em seus próprios data centers antes de implantá-los nas plataformas de nuvem ou internas de seus clientes PME. A solução da HPE foi projetada para facilitar a vida dos parceiros ao criarem com base nessa atividade.

Desafios

O uso de várias plataformas de fornecimento de serviços de TI – várias formas de nuvem, além de infraestrutura local e hospedada – aumenta a complexidade associada à conexão, balanceamento e otimização de sistemas e, como resultado, cria demanda por ferramentas de automação e orquestração, para garantir que esses processos não sejam limitados por requisitos para intervenção do operador. Como próximo passo, a HPE deve desenvolver e implantar ferramentas que estendam o suporte para orquestrar e gerenciar cargas de trabalho híbridas. Hoje, 54% das PMEs reagem a alertas de capacidade e 38% relatam que usam processos manuais para mover cargas de trabalho de acordo com planos estabelecidos. No futuro híbrido, as estratégias movidas por ferramentas precisarão substituir esses procedimentos manuais de suporte híbrido – e fornecedores como a HPE terão que reduzir a complexidade integrando essas ferramentas às soluções de nuvem/local híbridas e de escritório em um único produto.

Sobre a Techaisle

A Techaisle é uma organização global de pesquisa de mercado de TI para PME e análise do setor. A Techaisle foi criada com base na premissa de que as estratégias de chegada ao mercado exigem pesquisas abrangentes, dados flexíveis e análises aprofundadas. Entendendo o valor da consistência de dados entre os mercados para informar o planejamento estratégico, a Techaisle permaneceu holística em sua abordagem aos Insights e fornece análises de PMEs e Canais globalmente consistentes em todas as regiões. Para alcançar seus objetivos, a Techaisle realiza pesquisas com PMEs e canais para entender as tendências de mercado, oportunidades, comportamento de compra, intenção de compra e prioridades de TI. Além de cobrir tecnologias emergentes como computação em nuvem de PME, serviços gerenciados, mobilidade, uso de mídia social, virtualização, inteligência de negócios, big data, colaboração e rede, sua cobertura de pesquisa de canal fornece conhecimento profundo de revendedores e parceiros de canal globalmente. Os insights da Techaisle baseiam-se em uma sólida base movida por dados e seus analistas dominam pesquisa primária e têm conhecimento do setor, o que é uma combinação rara. A Techaisle oferece aos seus clientes: Pesquisa organizada, Pesquisa primária personalizada, Engajamento de consultoria, Inteligência sobre a concorrência, Serviços de análise preditiva e segmentação. Para mais informações, acesse www.techaisle.com

Contato:

Tel: 408-4597751

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

| EUA

| Cingapura

| Índia

techaisle

WWW.TECHAISLE.COM