

Warum Everything-as-a-Service? Warum HPE?

Januar 2020

DANIEL NEWMANGründungspartner + Principal Analyst

Veröffentlicht: Januar 2020

IN ZUSAMMENARBEIT MIT



INHALT

- Einführung
- Kurzübersicht
- Vorteile von nutzungsbasierten Modellen
- 10 Warum HPE? Der richtige Zeitpunkt für eine bahnbrechende Veränderung
- Warum HPE? Der richtige Anbieter für zukünftige IT-Betriebsmodelle
- Fazit



EINFÜHRUNG

2009 hielt Simon Sinek bei TEDx Puget Sound einen Ted Talk mit dem Titel "Start with Why" (Mit dem Warum beginnen). Dieser Vortrag, der inzwischen mehr als 46.000.000 mal aufgerufen wurde, brachte dem erfolgreichen Vordenker und Autor Sinek weltweite Anerkennung.

Sinek erläuterte auf simple und dennoch eloquente Weise eine der größten Herausforderungen, vor denen Unternehmen heute stehen: Die fehlende Übereinstimmung zwischen dem, was Unternehmen machen, wie sie es machen und WARUM sie es machen.

Das markanteste Zitat aus diesem Vortrag von Sinek lautet: "Das Kaufargument für Kunden ist nicht das Was oder Wie, sondern das WARUM."

Ohne weiteres Zutun von Sinek ist dieser Vortrag heute Grundlage von Präsentationen, Keynotes und Leitbildern zahlreicher Unternehmen. Im Zuge der Entwicklung von einer Service-Ökonomie zu einer Erlebnis-Ökonomie suchen Unternehmen verzweifelt nach ihrem "Warum", um die Kundenbindung zu verstärken.

"Das Kaufargument für Kunde ist nicht das Was oder Wie, sondern das WARUM."

- Simon Sinek



Wenn es gelingt, die Kunden vom "Warum" zu überzeugen, entsteht ein Vertrauen, eine Verbundenheit und eine Treue, die das langfristige Überdauern von Marken sichert.

In einer Zeit, in der Technologie die Verbindung zwischen Kunden und Marken bildet, müssen Technologieunternehmen ihr "Warum" kennen, um die Lösungen zu entwickeln und die Erlebnisse bereitzustellen, die Unternehmen die Transformation ermöglichen.

DIGITALE TRANSFORMATION VERÄNDERT DIE IT-LANDSCHAFT

Die digitale Transformation ist der Antrieb der nächsten Investitionen in Unternehmen und Technologien. Organisationen sind sich der disruptiven Kräfte durchaus bewusst, die ganze Branchen in kurzer Zeit auf den Kopf stellen – insbesondere die Bedrohung durch unbekannte neue Marktteilnehmer, die den etablierten Akteuren praktisch keine Reaktionszeit lassen.

Neben der Disruption versuchen Unternehmen, ihre Geschäftsmodelle zu transformieren, damit sie agiler werden, sich leichter verändern lassen und eine schnellere Reaktion auf geänderte Verbraucheranforderungen ermöglichen. Dazu benötigen sie eine stärkere Unternehmenskultur, mehr Investitionen und eine akkurate Anwendung der richtigen Technologie, damit diese die Mitarbeiter, Prozesse und Ziele der Organisation unterstützen kann.

Für die digitale Transformation müssen Organisationen ihre IT transformieren. Dieser Prozess beginnt mit der Infrastruktur, da die Infrastruktur Unternehmen die Entwicklung und Implementierung der Anwendungen ermöglicht, die Mitarbeiter, Kunden und Partner in der Wertschöpfungskette für ihre Interaktionen verwenden. Wachsende Datenvolumen und das Aufkommen von KI,

Compute, Edge-Computing und mobilen Geräten sind nur einige der Technologietrends, die die Infrastruktur eines Unternehmens unterstützen muss. Das ist eine sehr große Herausforderung, die sich jedoch mit einem sorgfältig ausgearbeiteten Plan und einer noch besseren Ausführung bewältigen lässt. Wichtig ist hier insbesondere die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsbereichen und der IT, die häufig gegensätzliche Interessen vertreten, obwohl sie ironischerweise dasselbe Ziel verfolgen.





STEIGENDE ERWARTUNGEN AN DIE IT: UNTERSTÜTZUNG DER GESCHÄFTSPROZESSE IN DER KONSUMWELT

Während die IT-Landschaft sich verändert, erwarten die Führungskräfte und die Verantwortlichen der Geschäftsbereiche mehr von der IT. Gleichzeitig wünschen sie sich bessere, verbraucherähnliche Erlebnisse und wollen häufig die Kosten der IT verringern. Wenn die IT die Erwartungen nicht erfüllen kann, entsteht eine "Schatten-IT": Geschäftsbereiche führen eigene, oft SaaS-basierte Anwendungen ein, die dann zur Regel werden. Ursache hierfür sind in der IT häufig mangelnde Flexibilität oder mangelnde Ressourcen, die Mitarbeiter dazu zwingen, mit unzureichenden IT-Tools zu arbeiten. Gleichzeitig wird eine hohe Produktivität erwartet.

Die Konsumerisierung ist eine weitere wichtige Kraft auf dem Markt, die sich enorm auf die IT-Nutzung in Unternehmen auswirkt. Die Verbraucher haben sich an Uber, Netflix und Spotify gewöhnt und fragen sich, warum Geschäftsanwendungen so schwierig und verschachtelt sein müssen, wenn sie leistungsfähige Benutzeroberflächen und benutzerfreundliche Services erwarten, die oft zudem kostengünstig sind, weil sich die Monetarisierungsstrategien der Verbraucher-Apps verändern.

Die Cloud hat die Erwartungen von Unternehmen im Bereich IT grundlegend verändert. Unternehmen suchen jetzt ein Erlebnis, das schnelle und agile Aktionen ermöglicht. Sie möchten Ressourcen auf Basis der Geschäftsanforderungen dynamisch zusammensetzen können. Vereinfacht ausgedrückt

Das Modell für die Bereitstellung von Rechen- und Datenspeicherressourcen basiert nicht mehr auf dem "Kauf einer CD" mit Kapitalaufwand, sondern das "Streaming von Musik" mit monatlicher Zahlung.



Wahrscheinlich liegt hier die größte Herausforderung für die IT: Unternehmen erwarten von ihren Lieferanten und Anbietern in immer stärkerem Maß, dass ihr Rechenzentrum das Beste der Cloud bietet, während der Kapitalaufwand vorab reduziert oder beseitigt wird. Zurzeit verfolgen IT-Anbieter für Unternehmen die Strategie, eine einzige



Plattform zu entwickeln, die mehrere Clouds sowie die On-Premises-IT umfasst und Unternehmen bei der schnelleren Reaktion auf neue Geschäftschancen unterstützt, ohne dass Komplexität und Kosten für die Verwaltung entstehen. Die Umsetzung ist jedoch extrem schwierig. Die Erwartungen werden jedoch bestehen bleiben und der Anbieter, der eine solche Lösung als Erster, oder der die beste Lösung anbieten kann, wird sich den größten Marktanteil in einer Welt sichern, in der Unternehmen die On-Premises-IT wie laaS ausführen und laaS wie SaaS nutzen möchten.

Unternehmen wünschen dieses SaaS-ähnliche Erlebnis. Das Problem ist jedoch, dass es nicht die eine Cloud oder Anwendung gibt, die alle Anforderungen des Unternehmens erfüllt. Alles muss aussehen, sich anfühlen und bereitgestellt werden wie SaaS. Dies ist der Plan, den Hewlett Packard Enterprise (HPE) unter der Leitung von Antonio Neri bis zum Jahr 2022 in die Tat umsetzen möchte. Für HPE ist die Bereitstellung eines modernen SaaS-Erlebnisses in der komplexen Hybrid-IT-Welt von morgen das "Warum" des Unternehmens. Zu wissen "Warum", hat dem Unternehmen eine neue Richtung gegeben, die klarer ist und besser zu den Marktanforderungen passt. Die unermüdliche Verfolgung dieses Ziels ist der Grund, warum das Unternehmen in einer guten Position ist, seine Vision in die Realität umzusetzen und dabei das Marktvolumen zu steigern.

In diesem Whitepaper erläutern wir die Marktkräfte von heute und die Nutzungsmodelle von morgen. Wir werfen außerdem einen genaueren Blick auf die HPE Strategie zur vollständigen Umstellung auf ein Service-Modell in den kommenden drei Jahren.



KURZÜBERSICHT

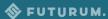
Während die Erwartungen der Führungskräfte sich verändert haben und die Anforderungen an die IT enorm gestiegen sind, konnte die On-Premises-IT-Infrastruktur bis vor Kurzem nicht mit den Angeboten der großen Public Cloud-Anbieter mithalten. Dies hat sich jedoch durch die neuesten Fortschritte und Partnerschaften zwischen wichtigen Anbietern geändert.

Die führenden IT-Anbieter haben vollständig verwaltete Hybrid Clouds im Angebot, die mit flexiblen nutzungsbasierten Abrechnungsmodellen als Service bereitgestellt werden. Dank dieser innovativen neuen Services haben Kunden die Möglichkeit, sich weniger auf den IT-Betrieb und mehr auf ihre Geschäftstätigkeit zu konzentrieren. Oder anders ausgedrückt: Mit diesen Services können Kunden sich auf die Anwendungen anstatt auf die IT-Prozesse und -Tools konzentrieren.

Da der Wettbewerbsdruck in der Geschäftswelt stetig steigt, wobei Disruption durch neue Anbieter auf vorhandenen Märkten die Regel ist und nicht die Ausnahme, ist der Druck auf die IT in den letzten Jahren sehr viel höher geworden. Kunden haben mit der Ausführung von Projekten für die digitale Transformation reagiert, die eine weitere Belastung für interne IT-Abteilungen darstellen. Dies hat dazu geführt, dass die Implementierungsdauer für IT-Projekte reduziert und die Time-to-Value für jede Investition verbessert werden muss.

Innerhalb der IT-Abteilung haben sich die Probleme durch die Erfüllung der neuen Anforderungen der Geschäftsbereiche und der gesamten Geschäftswelt zugespitzt. IT-Abteilungen müssen Infrastruktur konsumieren statt sie zu beschaffen und sie verwalten statt zu administrieren. Letztendlich müssen sie die IT-Bereitstellung für das Unternehmen steuern statt sie zu unterstützen.

IT-Abteilungen müssen Infrastruktur konsumieren statt sie zu beschaffen und sie verwalten statt zu administrieren. Letztendlich müssen sie die IT-Bereitstellung für das Unternehmen steuern statt sie zu unterstützen.



Futurum Research ist der Meinung, dass HPE in einer guten Position ist, um eine moderne IT-Architektur bereitzustellen, die die digitale Transformation unterstützt. Dies beginnt mit dem Markenversprechen des Unternehmens und seiner Bereitstellung flexibler und agiler IT-Angebote, die seine differenzierten und transparenten Nutzungsmodelle einschließen. Mit diesem Ansatz können Unternehmen die richtigen Daten verwenden ... für die Transformation gemäß den Anforderungen ihres eigenen Unternehmens und ihrer Kunden ... und die Kräfte des Marktes so nutzen, wie es für das Unternehmen mit Blick auf seine Weiterentwicklung am sinnvollsten ist.



VORTEILE VON NUTZUNGSBASIERTEN MODELLEN



Laut einem IDC-Bericht, der im Jahr 2019 in Auftrag gegeben wurde, werden 60 % der Unternehmen bis 2023 flexible, kostengünstigere IT-Nutzungsmodelle verwenden. Futurum erkennt den Trend, dass Kunden sich von Modellen verabschieden, die auf Investitionskosten basieren. Bei diesen Modellen wird IT-Ausrüstung gekauft und anschließend über 3-5 Jahre abgeschrieben. Stattdessen suchen sie Modelle, bei denen die Bezahlung der Infrastruktur über die Betriebskosten erfolgt.

Hintergrund für diesen Trend ist der Wunsch, die Ausgaben für die IT-Infrastruktur besser am IT-Verbrauch auszurichten. Mit dem alten Investitionskostenmodell müssen Kunden die Kapazität prognostizieren und planen, um den Umfang der Infrastrukturinvestitionen festzulegen. Das führte bei vielen Kunden dazu, dass die Auslastung der Infrastruktur zu gering war, da die geschäftlichen Prognosen oder Prioritäten sich geändert hatten. Bei Projekten für die digitale Transformation auf der Basis von DevOps und Agile-Prozessen ist die Prognose und Planung von Infrastrukturinvestitionen noch schwieriger. Diese neuen Prozesse zur Projektdurchführung zielen darauf ab, früh einen Prototyp zu erstellen und dadurch zu einem früheren Zeitpunkt Fehler im Projektzyklus erkennen zu können. Die Minimum Viable Product- und "Fail Fast"-Methoden

bedeuten im traditionellen Investitionskostenmodell, dass jede Investition in das Projekt verloren ist, wenn die Projektdurchführung zu einem frühen Zeitpunkt fehlschlägt. Dass wesentliche Änderungen am Projekt in Agile-Ausführungsprozessen einfacher sind, hat den Nachteil, dass der Projektumfang und die erforderliche Infrastruktur völlig anders aussehen können als in der ursprünglichen Planung.

Alle diese Faktoren führen dazu, dass Kunden nutzungsbasierte Modelle evaluieren, wovon die Public Cloud profitiert hat. Wir erwarten, dass dieser nutzungsbasierte Trend die Bereitstellungsmodelle für die On-Premises-Infrastruktur in den nächsten 3-5 Jahren erreicht, in denen sich die Erwartungen der Kunden verändern.



MARKTKRÄFTE

Hinter den massiven Investitionen in Technologie stehen als übergreifende Marktkraft, Kundenerwartungen, die sich schnell verändern. Daneben gibt es verschiedene Marktkräfte, die sich erheblich darauf auswirken, wie Unternehmen Technologie implementieren, um Innovation und Agilität zu ermöglichen und gleichzeitig die Macht der Daten zu nutzen, um Kundenerlebnisse der nächsten Generation zu schaffen

Für traditionelle IT-Anbieter bedeutet dies mehr Services, aber nicht nur traditionelle Services, sondern Services der Zukunft, die mehr Flexibilität erfordern, um neue Ausgabenmodelle, On-Demand-Zugriff, die Beseitigung technologischer Hindernisse und höhere Service-Level und Benutzerfreundlichkeit zu unterstützen.

Wir gehen davon aus, dass im Prinzip vier Marktkräfte für traditionelle IT-Anbieter relevant sind, die als Roadmap für die Entwicklung und Bereitstellung von Architekturen der nächsten Generation dienen.

Diese zentralen Marktkräfte bewirken grundlegende Umwälzungen bei der Bereitstellung und Nutzung von IT. In diesem Abschnitt beschreiben wir diese Marktkräfte und legen dar, inwiefern sie den Wechsel zu einem Everything-as-a-Service-Modell fördern. Es handelt sich um:

Digitale Transformation. Die Wirtschaftswelt verändert sich. Vom Einzelhandel über die Reisebranche bis zum Finanzwesen treten neue, innovative Disruptoren auf den Plan, die die etablierten Akteure herausfordern. In den meisten Fällen werden die neuen Unternehmen nicht von technologischen Altlasten behindert und können daher vollkommen neue, optimierte IT-Infrastrukturen entwickeln und neue Technologien sofort nutzen. Dies erhöht den Druck auf die etablierten Akteure, die nicht bei null beginnen können, sondern ihre vorhandenen Technologien in älteren Systemen und Prozessen transformieren müssen.

Futurum hat festgestellt, dass Führungskräfte IT-Abteilungen mit höherer Agilität und mehr Unternehmergeist wünschen, damit sie unternehmensweite Projekte für die digitale Transformation unterstützen können.

Als Reaktion darauf treiben IT-Abteilungen die digitale Transformation sowie die Cloud und neue Softwarebereitstellungsverfahren voran. Die Grundlage ist häufig ein Hybrid Cloud-Modell, das die Nutzung von SaaS, Public Cloud und traditionellen On-Premises-Workloads umfasst. Bei diesem Modell fehlt noch immer die von den Unternehmen geforderte Flexibilität, um so agil und dynamisch wie gewünscht agieren zu können. Zudem dient das Modell als Chance für Unternehmen, die eine Transformation wünschen, welche die Nutzung von Technologie vereinfacht.

Zeitgemäße Erlebnisse. Der Verbraucher von heute ist mehr und mehr darauf konditioniert, über mobile Geräte und das Internet mit Unternehmen zu interagieren. Beispielsweise kommen die meisten Konsensschätzungen zu dem Ergebnis, dass sich der Online-Anteil auf über 10 % des gesamten Umsatzes im Einzelhandel ausgeweitet hat. Dieser Trend zeigt sich in allen Bereichen von Flugbuchungen bis hin zu Online-Banking, und das geänderte Kundenverhalten hat die Unternehmen zu einer Reaktion gezwungen. Fehlt eine attraktive, einfach zu verwendende Benutzeroberfläche, kaufen Kunden woanders und die Umsätze des Unternehmens sinken. Das hat dazu geführt, dass die Benutzeroberfläche zum wichtigen Bestandteil unseres Alltags geworden ist.

Während Verbraucher sich an die Benutzererlebnisse auf mobilen Geräten und hochgradig optimierten Websites gewöhnen, steigen auch die Erwartungen an die IT-Services von Unternehmen. Die Frage lautet: Warum ist die Unternehmens-IT so schwerfällig, während die Nutzung von Verbraucher-Apps so viel Spaß macht?

Diese Revolution wird vom Benutzererlebnis angetrieben und übt Druck auf die Bereitstellung von Services für Benutzer und die Entwicklung von Anwendungen für Kunden durch IT-Funktionen aus. Die Benutzer in den Geschäftsbereichen wünschen, dass die internen IT-Teams einfache und schnelle Methoden für die Beauftragung und Nutzung von IT-Services bereitstellen. Wenn die Teams diese Wünsche nicht erfüllen können, nutzen die Leiter der Geschäftsbereiche Schatten-IT, häufig in der Form standardisierter SaaS-Angebote und Plattformen namhafter Public Cloud-Anbieter.







Extrem schnelles Datenwachstum. Beim Marketing geht der Trend von der demografischen Segmentierung, d. h. der Ansprache bestimmter Kundensegmente, zu der gezielten Ansprache von Einzelpersonen. Zu diesen liegen sehr viele Informationen vor und die Datenvolumen sind im Zuge dessen explodiert. Aus den Daten von Social Media-Anbietern und den Datenquellen von Unternehmen entsteht eine 360°-Sicht des Kunden und seiner Vorlieben. Alle diese Daten müssen irgendwo gespeichert werden. Die große Anzahl an Geräten und Benutzern sowie das Internet der Dinge (Internet of Things, IOT) ermöglicht die Erfassung von Daten in bisher unbekanntem Ausmaß. Als Folge davon ist das Datenvolumen in den letzten Jahren explosionsartig angestiegen.

Diese rasant ansteigenden Datenvolumen werden nicht nur verwendet, um herausragende Kundenerlebnisse bereitzustellen. Sie haben auch zum völlig neuen Problem des digitalen Vertrauens (Digital Trust) geführt. Unter diesem Begriff werden Privatsphäre, Sicherheit und Datenschutz zusammengefasst.

Unternehmen müssen heute nicht nur ihre Daten schützen, sondern häufig auch gegenüber dem Gesetzgeber eine leistungsfähige Governance in Bezug auf Datenaufbewahrung und -löschung nachweisen. Der enorme Anstieg der Datenvolumen und die höheren Governance-Anforderungen im Hinblick auf Daten setzen die IT, die lange Zeit zu wenig in Bereiche wie die Cyber-Sicherheit investiert hat, stark unter Druck. In vielen Fällen konnten diese Probleme nur durch eine Vereinfachung des Betriebs und die Einführung von Cloud-Bereitstellungsmodellen gelöst werden. Bei diesen Modellen werden Routineaufgaben automatisiert und in einer Umgebung mit einfacherer

Verwaltung ausgeführt. Dieser Weg bringt jedoch einige Herausforderungen mit sich. Zwar wünschen Unternehmen gemeinsame Datenseen. Anforderungen in Bezug auf die Datenhoheit und Latenz sind jedoch nur einige der Gründe, die verhindern, dass Unternehmen einfach ihre gesamte Umgebung in die Cloud verlagern, und die für einen hybriden Ansatz sprechen. Data Gravity (Trägheit der Daten) ist besonders in größeren Organisationen, die gewaltige Datenmengen erfassen und eine geringe Latenz benötigen, eines der größten Hindernisse für die Verlagerung in die Cloud.

Schnelle Anwendungsentwicklung. Die Ausführung von Projekten für die digitale Transformation, um auf dynamische Marktkräfte zu reagieren, hat dazu geführt, dass Projekte schneller durchgeführt werden müssen. Es wird erwartet, dass die IT immer produktiver und schneller arbeitet. Aus diesem Grund hat sich die Bereitstellung von Softwareanwendungen in den letzten Jahren erheblich verändert: Es erfolgte eine Abkehr von monolithischen Anwendungen und eine Hinwendung zu zusammensetzbaren Anwendungen. Auch die Methode für die Anwendungsentwicklung hat sich verändert: Anstelle der zuvor eingesetzten Wasserfall-Methode werden jetzt neue agile DevOps-Modelle verwendet. Bei diesen Modellen werden Open-Source-Methodologien und Continuous Integration/Continuous Delivery (CI/CD) genutzt und neuer Code wird häufig täglich implementiert – fast ohne Auswirkungen auf die Betriebszeit. Durch diese neuen agilen Methoden können Projektmanager Benutzern und Kunden neue Funktionen und Features meist täglich zur Verfügung stellen und nicht nur wie zuvor in großen Aktualisierungen alle 6 bis 12 Monate.



IT DER NÄCHSTEN GENERATION DURCH NUTZUNGSBASIERTE MODELLE

Futurum Research stellt eine fundamentale Veränderung der Bereitstellung und Nutzung von IT durch die Geschäftsbereiche fest. Da Megatrends wie IoT, 5G, Big Data, KI und Cloud sich gleichzeitig auf die Unternehmen auswirken, verstärken sie die Disruption enorm. Diese Megatrends wirken sich darauf aus, wie IT als Folge davon bereitgestellt wird. Die Überwindung der Gräben zwischen IT und Geschäftsbereichen sowie ihre harmonische Zusammenarbeit ist von zentraler Bedeutung für den Erfolg, während die Unternehmen versuchen, die Marktkräfte zu bändigen.

In der Tat setzen Organisationen Technologie ein, um diese Verbindungen für Kunden herzustellen. Während nutzungsbasierte Modelle immer dringender benötigt werden, müssen diese Organisationen sich über ihren Transformationspfad klar werden. In diesem Abschnitt werden der evolutionäre Charakter dieses Transformationstyps und die Ressourcen behandelt, die diese Veränderung unterstützen:

Auf Nutzungsbasis. Mit nutzungsbasierten Modellen kann die Unternehmens-IT Ressourcen umschichten, um veränderte Geschäftsanforderungen zu unterstützen. Kunden bezahlen für die Kapazität, die sie nutzen, und planen die Kapazität im Vorfeld, um Überbereitstellung zu vermeiden und die Gesamtbetriebskosten zu senken.

Gemessene Kapazität. Durch Messung und Kapazitätsmanagement können die für jede Workload erforderlichen Ressourcen in wenigen Minuten statt in Monaten implementiert werden, sodass sich die Zeit für die Implementierung globaler IT-Projekte reduziert. Zudem erhält die IT Informationen darüber, wie viele Ressourcen von wem und zu welchen Kosten verwendet werden.

Cloud-Brokerage. Mithilfe von Tools für Cloud-Brokerage können Kunden feststellen, welche Workloads und Anwendungen sich für die Verlagerung in Public Clouds bzw. für Private Clouds eignen und wie diese Workloads migriert werden sollten, um den optimalen Mix der Hybrid Cloud zu erzielen.

Cloud-native Orchestrierung. Innovative Cloud-Management-Software liefert auf Daten basierende Informationen, mit denen Kunden die Kontrolle über IT-Betrieb, -Richtlinien und -Prozeduren behalten, die Leistung steigern und die Kosten für jede Workload reduzieren können.

Verbesserung des Gesamterlebnisses. Bei der Entwicklung von nutzungsbasierten Modellen steht das Kundenerlebnis im Vordergrund. Bezahlung nur für die genutzte Kapazität, klare Informationen zur benötigten Kapazität, schnelle Erweiterung oder Reduzierung ohne Gefährdung der Infrastruktur, flexible Implementierung von Workloads über ein breites Spektrum von Clouds bei bedarfsbasierter Abrechnung und Bezahlung bewirken, dass die hoch komplexe Hybrid-IT nicht nur wie SaaS betrieben werden kann sondern sich genauso anfühlt.

Die Suche nach einem besseren Kundenerlebnis wird neue nutzungsbasierte Modelle hervorbringen und die Erwartungen in Bezug auf die Bereitstellung von Everything-as-a-Service verstärken. Dabei muss jedoch sichergestellt sein, dass die zugrunde liegende Funktionalität nicht unvollständig ist oder sich auf Finanzierungsstrukturen beschränkt, sondern es sich um ein echtes SaaS-Erlebnis im Rahmen eines Hybrid-IT-Modells handelt.





WARUM HPE? DER RICHTIGE ZEITPUNKT FÜR UMFASSENDE VERÄNDERUNGEN

Für Kunden, die versuchen, Projekte für die digitale Transformation ohne Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebs auszuführen, ist die Zeit gekommen, um IT-Anbieter zu evaluieren. Kunden müssen sich entscheiden: Sollen sie vorhandenen Modellen und Anbietern treu bleiben, die IT-Infrastruktur nach traditionellen Investitionskostenmodellen bereitstellen, oder sollen sie zu neuen nutzungsbasierten Modellen wechseln, die häufig von anderen IT-Anbietern auf den Markt gebracht werden?



Futurum Research ist überzeugt, dass HPE für Kunden, die nutzungsbasierte Modelle einführen möchten, ein erhebliches Nutzenpotenzial bietet. Diese vier Bereiche sind besonders hervorzuheben:

- 1. Das Markenversprechen. Dass das Ziel die Bereitstellung eines "Everything-as-a-Service"- Modells ist, wurde von den HPE Führungskräften deutlich kommuniziert und durch nachfolgende Produktankündigungen untermauert. Dank des klar definierten Zeitrahmens in Kombination mit einem offenen Ökosystem, das die Abhängigkeit von einem Anbieter minimiert und Unternehmen die Nutzung eines agilen Ansatzes für die Migration veralteter Technologien ermöglicht, verfügt HPE über ein umfassendes Angebot, das dieses Markenversprechen mit Leben erfüllt.
- 2. Einlösung des Versprechens. HPE ist in der Lage, die Leitbild des Unternehmens in die Realität umzusetzen: Alle Produkte sollen bis 2022 auf ein As-a-Service-Modell umgestellt werden. Das haben wir schon lange vor 2022 durch die Ausweitung der Produktangebote für Infrastrukturkomponenten wie Speicher- und Rechenressourcen auf vollständige Plattformangebote wie SAP HANA, Backup, Big Data, Private Cloud und vollständig verwaltete Public und Private Clouds bewiesen. Ein weiterer Beleg für das Engagement

des Unternehmens bei der Unterstützung komplexer Hybrid-IT-Umgebungen ist seine Übernahmestrategie: In den letzten 36 Monaten wurden mehr als 12 Unternehmen übernommen

- 3. Gute Ausgangsposition für den Erfolg. Auf Basis unserer Analyse ist HPE für die nächste Welle der Veränderungen in einer guten Ausgangsposition. Futurum Research stellt fest, dass Kunden mehr und mehr zu nutzungsbasierten Modellen für die On-Premises-IT umschwenken. Da es sich bei On-Premises- und Hybrid-IT um langfristige Betriebsmodelle handelt, werden Unternehmen das Everything-as-a-Service-Modell für die IT-Bereitstellung begrüßen. HPE ist nicht nur in einer guten Ausgangsposition, sondern zurzeit der Branchenführer in dieser Kategorie.
- 4. Bewährter Erfolg. Der Marktumbruch zu Everything-as-a-Service für die On-Premises-Infrastruktur steht noch ganz am Anfang. Futurum Research prognostiziert jedoch, dass der weitere Erfolg von HPE wahrscheinlich ist. Diese Einschätzung basiert einerseits auf dem frühen Bestreben des Unternehmens, alles als Service bereitzustellen, und andererseits auf dem umfassenden technischen Know-how sowie dem offenen Ökosystem für die Implementierung modernisierter IT-Infrastrukturen in hybriden Umgebungen.



Nutzenpotenzial von HPE für den Umstieg auf nutzungsbasierte Modelle



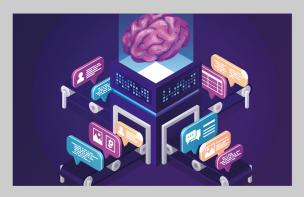
1. Das Markenversprechen

HPE hat sich das Ziel gesetzt, ein "Everything-as-a-Service"-Modell bereitzustellen.



2. Einlösung des Versprechens

Die Mission von HPE ist die Umstellung aller Produkte auf das As-a-Service-Modell bis zum Jahr 2022.



3. Gute Ausgangsposition für den Erfolg

HPE ist in einer guten Ausgangsposition und der Branchenführer bei der Einführung von Everything-as-a-Service.

Quelle: Warum Everything-as-a-Service? Warum HPE?
Copyright © 2020 Futurum Research. Alle Rechte vorbehalten.



4. Bewährter Erfolg

Das technische Know-how und das offene Ökosystem von HPE gewährleisten den weiteren Erfolg.



IN ZUSAMMENARBEIT MIT





WARUM HPE? DER RICHTIGE ANBIETER FÜR IT-BETRIEBSMODELLE DER ZUKUNFT

HPE ist als führender Anbieter im Bereich Hybrid Cloud in einer guten Ausgangsposition und schreitet weiter voran: Das Unternehmen plant, sein gesamtes Produktportfolio spätestens im Jahr 2022 als Service bereitzustellen.

Heute hat HPE echte nutzungsbasierte Modelle im Angebot, die keine Finanzierungsstrukturen auf Leasingoder Abonnementbasis sind. Dies ist ein wichtiger Unterschied. HPE Greenlake Angebote basieren auf der gemessenen IT-Nutzung. Sie sind zu 100 % transparent und ermöglichen die differenzierte Aufgliederung der Nutzung und Kosten. Diese integrierten Messfunktionen wurden speziell entwickelt, um sicherzustellen, dass die Kosten der IT-Infrastruktur an ihrer Nutzung ausgerichtet werden können.

Neben reinen Rechen- und Speicherressourcen bietet HPE ein umfangreiches Portfolio von Lösungen an, die als Service bereitgestellt werden. Hinzu kommen On-Demand-Ressourcen über HPE Pointnext Services, die Unternehmen beraten und ihnen das Humankapital zur Verfügung stellen, das für die IT-Transformation erforderlich ist. Die Verbindung von Vision und Durchführung ist für Unternehmen extrem wichtig, da nutzungsbasierte Modelle die meisten unerwarteten Kosten beseitigen. Gleichzeitig kann und ein umfassendes Serviceangebot Unternehmen bei der Schließung von Know-how-Lücken helfen, die eine Transformation behindern

Auf der Basis der Analyse von HPE durch Futurum sind wir sicher, dass das Unternehmen die **Erfahrung und erfolgreichen Projekte** vorweisen kann, um bewährte Referenzarchitekturen bereitzustellen. Dieser dokumentierte Erfolg ist von kritischer Bedeutung für Unternehmen, die zum ersten Mal neue IT-Projekte für die digitale Transformation mit engem Zeitrahmen ausführen, sowie für Unternehmen, die schon weiter fortgeschritten sind und die Effizienz ihrer Transformationsprojekte erhöhen möchten.

Wir sind außerdem überzeugt, dass HPE Infrastrukturlösungen für das Management der Hybrid Cloud bereitstellt, die von umfassenden Services flankiert sind. Die Hybrid Cloud ist für Unternehmen das IT-Betriebsmodell der Zukunft. Das umfangreiche Serviceangebot des Unternehmens stellt sicher, dass Unternehmen die Projektdurchführung

ganzheitlich betrachten können. So müssen sie nicht mit mehreren Anbietern zusammenarbeiten und können die Risiken vermeiden, die mit diesem Ansatz verbunden sind. Es darf jedoch nicht unerwähnt bleiben, dass das Unternehmen sich zudem flexibler als andere Anbieter gezeigt hat, wenn es um Projekte mit Komponenten mehrerer Anbieter geht.

Die letzte Komponente ist der Fokus auf dem Ökosystem, den HPE bei seinem Everything-aaS-Ansatz legt. HPE arbeitet außerdem eng mit VMware, Red Hat und Nutanix zusammen. So können Kunden die Software für die Orchestrierung der Hybrid Cloud flexibel auswählen. Futurum Research ist der Meinung, dass HPE mit diesen engen Partnerschaften den Kunden nicht nur diverse Auswahlmöglichkeiten bietet, sondern ihnen auch ermöglicht, von Veränderungen bei Technologietrends auf der Bereitstellungsebene zu profitieren, während dieser Bereich sich weiterentwickelt.

Der gesamte Ansatz von HPE ist auf den evolutionären Charakter der IT-Orchestrierung in einer hybriden Umgebung abgestimmt. Dem Unternehmen ist eindeutig klar, dass es sich bei der Cloud nicht um eine Technologie oder einen Trend, sondern um ein Betriebsmodell handelt.





FAZIT

Futurum Research ist überzeugt, dass Kunden, die auf das dynamische Geschäftsklima reagieren und Projekte für die digitale Transformation erfolgreich und schnell ausführen müssen, die Bereitstellung von IT als Service benötigen, um zu überleben. Vor diesem Hintergrund und auf der Basis unserer umfangreichen Untersuchungen glauben wir, dass Kunden IT-Infrastrukturen in Zukunft auf andere Weise beschaffen werden, um ihre Projekte zu unterstützen.

Durch die rasant ansteigenden Datenvolumen und die Notwendigkeit, Daten für die Bereitstellung herausragender Kundenerlebnisse zu verwenden, stehen Unternehmen vor der völlig neuen Problematik des digitalen Vertrauens, das durch die richtige IT-Infrastruktur unterstützt werden muss

Die Infrastruktur muss außerdem skalierbar sein, damit sie mit einer Organisation wachsen und sich weiterentwickeln kann. Ohne die richtigen Partner bringt der Weg zum Erfolg jedoch einige Herausforderungen mit sich. Zwar wünschen Unternehmen gemeinsame Datenseen, die Anforderungen an Datenhoheit und Latenz sind jedoch nur einige der Gründe, die verhindern, dass Unternehmen einfach ihre gesamte Umgebung in die Cloud verlagern, und die für einen hybriden Ansatz sprechen.

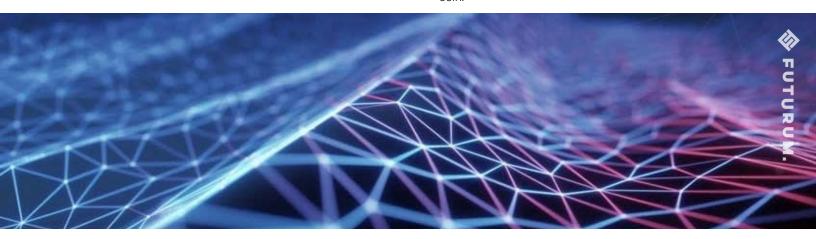
Dieser Ansatz bietet die erforderliche Skalierbarkeit und Agilität, damit digitale Transformationen im gesamten Unternehmen gelingen. Beim aktuellen Modell mit SaaS, Public Cloud und traditionellen On-Premises-Workloads fehlt die höhere Flexibilität, die Unternehmen benötigen, um so dynamisch und schnell wie gewünscht zu agieren. Dies ist auch einer der Hauptfaktoren für vereinfachte Technologie, um diese schnell einführen und noch schneller die Ergebnisse verbessern zu können.

Weiterhin benötigen Unternehmen die richtigen Führungskräfte, Mitarbeiter und unterstützenden Partnerschaften, damit sie die Technologie und IT-Infrastruktur erfolgreich nutzen können.

Futurum Research ist der Meinung, dass HPE in einer guten Ausgangsposition ist, um dieses Versprechen einzulösen. Beim Business Development verfolgt das Unternehmen einen umfassenden Everything-as-a-Service-Ansatz. Partnerschaften mit anderen Technologieführern sorgen dafür, dass nicht nur alles als Service bereitgestellt wird, sondern dass alle Services einfach nutzbar, messbar, flexibel und agil sind. Die nutzungsbasierten Modelle des Unternehmens bieten Sorgenfreiheit durch 100 % Transparenz und Granularität. HPE konzentriert sich auf die Entwicklung von Lösungen und Services, die sich nicht nur durch einfachen Zugriff, sondern auch durch hohe Benutzerfreundlichkeit auszeichnen. So können Unternehmen genau die richtige Datenmenge verwenden ... für die Transformation gemäß den Anforderungen ihres eigenen Unternehmens und ihrer Kunden ... und die Kräfte des Marktes so nutzen, wie es für sie am sinnvollsten im Hinblick auf die Weiterentwicklung ist.

Bei der digitalen Transformation geht es nicht um Technologie, sondern darum, heute das Kundenerlebnis der Zukunft bereitzustellen. Es geht darum, dass jedes Unternehmen sein "Warum" kennt; dass es eine moderne IT-Architektur zur Bereitstellung des Markenversprechens einsetzt und gleichzeitig eine Organisation erstellt, die im sich ständig verändernden Geschäftsklima nicht nur überleben, sondern erfolgreich sein kann. Im Grunde benötigen heutige Unternehmen eine IT, die flexibel und agil ist, weil sie selber flexibel und agil sein müssen.

Futurum Research glaubt, dass das "Warum" von HPE darin besteht, das "Warum" seiner Kunden zu unterstützen. Aus diesem Grund ist das Unternehmen in einer ausgezeichneten Position, um auch in der absehbaren Zukunft erfolgreich zu sein.





WICHTIGE INFORMATIONEN ZU DIESEM DOKUMENT

MITWIRKENDE:

Daniel Newman

Gründungspartner + Principal Analyst, Futurum Research

HERAUSGEBER:

Daniel Newman

Gründungspartner + Principal Analyst, Futurum Research

ANFRAGEN: Kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen, Kommentare oder Anregungen zu diesem Bericht haben. Futurum Research wird umgehend antworten.

ZITIERUNGEN: Dieses Dokument darf von akkreditierten Pressevertretern und Analysten zitiert werden. Die Zitierung muss jedoch im Kontext erfolgen und den Namen des Autors, dessen Titel und "Futurum Research" enthalten. Andere Personenkreise benötigen für Zitierungen eine vorherige schriftliche Genehmigung von Futurum Research.

LIZENZIERUNG: Dieses Dokument sowie alle unterstützenden Materialien sind Eigentum von Futurum Research. Diese Publikation darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch Futurum Research in keinerlei Form vervielfältigt, verbreitet oder geteilt werden.

HINWEISE: Dieses Dokument wurde von HPE in Auftrag gegeben. Futurum Research bietet Dienstleistungen wie Forschung, Analyse, Beratung und Consulting für viele in diesem Dokument genannten Hightech-Unternehmen an. Kein Mitarbeiter von Futurum Research besitzt Aktienanteile an den in diesem Dokument genannten Unternehmen.

ÜBER HPE

HPE GreenLake ist das marktführende IT-as-a-Service-Angebot von HPE, das das Beste der Cloud für Anwendungen und Daten an jedem Ort – in Rechenzentren, in Multi-Clouds und an Edges – sowie ein einheitliches Betriebsmodell bereitstellt. HPE GreenLake bietet Public Cloud-Services und Infrastruktur für On-Premises-Workloads mit vollständiger Verwaltung in einem Modell mit nutzungsabhängiger Bezahlung. Mithilfe von HPE GreenLake

Central, einem neuen, intuitiven Selbstbedienungsportal mit Betriebskonsole, können Unternehmen jetzt schnell Services implementieren, Informationen zu Kosten und Compliance abrufen und das Management in ihrer gesamten Hybrid-Umgebung vereinfachen. Weitere Informationen unter: https://www.hpe.com/greenlake

ÜBER FUTURUM RESEARCH

Futurum ist ein unabhängiges Forschungs-, Analyse- und Beratungsunternehmen, das sich auf die digitale Innovation und disruptive Technologien und Trends konzentriert. Jeden Tag unterstützen unsere Analysten, Marktforscher und Berater Unternehmensführer aus aller Welt dabei, grundlegende Veränderungen in ihrer Branche zu antizipieren und disruptive Innovationen zu nutzen, um Wettbewerbsvorteile in ihren Märkten zu gewinnen oder zu behaupten.

RECHTLICHE HINWEISE: Die Informationen in diesem Dokument dienen nur zu Informationszwecken und können technische Ungenauigkeiten, Auslassungen und Druckfehler enthalten. Futurum Research übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit dieser Informationen und haftet nicht für Fehler, Auslassungen oder nicht angemessene Informationen. Dieses Dokument gibt die Auffassungen von Futurum Research wieder und ist nicht als Darstellung von Tatsachen auszulegen. Die enthaltenen Informationen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Die Prognosen und zukunftsgerichteten Aussagen von Futurum Research sind als richtungsanzeigende Informationen und nicht als präzise Vorhersagen kommender Ereignisse zu sehen. Unsere Prognosen und zukunftsgerichteten Aussagen basieren auf unserer eigenen aktuellen Einschätzung zukünftiger Entwicklungen und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, die zu deutlichen Abweichungen von den tatsächlichen Ergebnissen führen können. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass kein unangemessenes Vertrauen in diese Prognosen und zukunftsgerichteten Aussagen gesetzt werden darf, die unsere eigene Meinung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments widerspiegeln. Es ist zu beachten, dass wir nicht verpflichtet sind, Überarbeitungen und Änderungen an diesen Prognosen und zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund neuer Informationen oder kommender Ereignisse zu prüfen oder zu veröffentlichen.

KONTAKTINFORMATIONEN

Futurum Research, LLC I futurumresearch.com I 817-480-3038 I info@futurumresearch.com Twitter: @FuturumResearch

©2020 Futurum Research. Unternehmens- und Produktnamen dienen nur zu Informationszwecken und können Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein.

