

Molte novità a HPE Discover, da HPE GreenLake al nuovo programma per i partner

https://www.hwupgrade.it/i/n/hpe_logo_720.jpg,



Hewlett Packard
Enterprise

HPE annuncia diverse novità alla sua conferenza HPE Discover: focus su GreenLake, la sua offerta “as a service” che si espande con nuovi servizi, e sul nuovo programma per i partner, HPE Partner Ready Advantage

di [Riccardo Robecchi](#) pubblicata il **28 Giugno 2022**, alle **19:01**
nel canale [Cloud](#)

[HPE](#)[HPE Aruba](#)[HPE GreenLake](#)

HPE ha annunciato diverse novità alla sua conferenza annuale, **HPE Discover**, concentrandosi su due ambiti: HPE GreenLake, i cui servizi vengono ulteriormente espansi, e il programma per i partner, che viene completamente rivisto e ampliato.

Le novità di HPE GreenLake alla conferenza HPE Discover

HPE sta scommettendo molto su GreenLake e sulla sua capacità di rispondere ai bisogni delle aziende con il suo modello a consumo. L'azienda aveva [espanso i servizi disponibili](#) a marzo, includendo anche l'HPC e l'archiviazione a blocchi. Arrivano ora nuovi servizi: cloud privato, *data fabric*, gestione dei pagamenti e una collaborazione con FIS, azienda specializzata nella creazione di soluzioni per gestire l'*engagement*.

INTRODUCING HPE GREENLAKE FOR PRIVATE CLOUD ENTERPRISE

- Common pool of infrastructure**
Automated provisioning - Allocate / de-allocate capacity among your services
- Flexible & scalable**
Start small and scale with capacity ahead of demand
- Metered and billed**
based on how the infrastructure is consumed
- Enterprise grade**
Tested, built to meet open standards, backed by HPE expertise
- Managed as **infrastructure** or **platform**

HPE GreenLake for Private Cloud Enterprise

Bare metal | VMs | Containers

HPE cloud-native infrastructure

CONFIDENTIAL | AUTHORIZED | 11

HPE GreenLake for Private Cloud Enterprise è la nuova offerta metterà a disposizione delle aziende la possibilità di

accedere a funzionalità comparabili a quelle degli hyperscaler e, dunque, con la scalabilità dell'infrastruttura e la possibilità di gestire i ruoli che caratterizzano l'offerta dei grandi nomi del cloud pubblico. La piattaforma consente di creare e gestire macchine *bare metal*, virtuali e container, con un modello di pagamento a consumo e con un approccio alla sicurezza di tipo *zero trust*.

HPE GREENLAKE for DATA FABRIC
 Managed hybrid cloud service that includes the industry's first analytics-ready logical data store

- Single data store increases productivity
- Single management view automates and simplifies across teams and data silos
- Gain insights from all your data
- Control cost of distributed data

EDGES | **COLOCATION / DATACENTERS** | **CLOUDS**

Self-service | Pay-per-GB | Scale up exabytes and down | Managed for you | Standard and open APIs

Data Fabric

- Broad API, language & Protocol Support**
NFS | POSIX | REST | S3 | CSI | HBASE | HDFS | Kafka | SQL
- Core data functionality**
Security | Governance | Snapshots | Mirroring | Multiple cloud delivery | Analytics
- Shared Services**
Data resilience | Global namespace | Data tiering | Distributed metadata | Service management
- Files | Objects | Databases | Event Streams

- **Management services**
• Installation and configuration and lifecycle management by HPE
- **Handover services**
• Delivered as cloud experience

12

HPE GreenLake for Data Fabric è, invece, un servizio di cloud ibrido gestito che consente alle aziende di gestire i propri dati e di usarli per l'analisi e l'addestramento delle intelligenze artificiali dovunque essi si trovino, dall'infrastruttura *on premise* fino all'edge e al cloud. Si tratta, di fatto, di un mezzo per superare le limitazioni dei silo esistenti nelle aziende e avere un punto di accesso unico ai dati, siano essi strutturati (database) o meno (file, immagini, oggetti, ecc).

Introducing
HPE GREENLAKE for

PAYMENTS

Modern cloud payments platform: Low risk, high performance, built to evolve

- Low-risk, no-hassle modernization
- Meets current requirements; ready for innovation
- Highly secure, compliant, and scalable solution

Lusis Payments

- Microservices transactional platform
- Easily portable & low-code application
- Trusted, mission-critical platform
- Advanced fraud-detection
- Tested at 10 K+ TPS
- Supports all modern protocols & standards

SPEED
Increased agility
Easy & Quick adoption
Cloud-experience & scalability

COST
No upfront payment
Pay per use, reduce TCO
NO overprovisioning

RISK
Meets all regulatory demands
Full operational control
Relinquish, share & mitigate risk

13

HPE espande anche la sua presenza nel mercato dei servizi finanziari con **HPE GreenLake for Payments**, che mette a disposizione dei clienti una piattaforma di pagamento in cloud con la quale è possibile gestire le transazioni. La piattaforma si basa su un'architettura a microservizi con la promessa di alta velocità, capacità di supportare un grande numero di transazioni concorrenti (HPE afferma che si possa arrivare a oltre 10.000 al secondo), costo ridotto grazie al modello a consumo e piena rispondenza alle normative. Abbiamo chiesto a HPE se il servizio arriverà nel nostro Paese e ci è stato confermato, anche se non è ancora noto quando.

Da ultimo, **HPE GreenLake with FIS Ethos** consente alle aziende di accedere con modalità di pagamento a consumo a Ethos, piattaforma che serve a tracciare gli utenti e offrire loro esperienze personalizzate; non si tratta di un servizio per il tracciamento (solo) online, ma per gestire meglio l'*engagement* degli utenti nel caso di eventi fisici.

L'ecosistema HPE GreenLake si espande

Expanding Ecosystem
HPE GREENLAKE with RED HAT

Full suite of open, proven and secure Enterprise IT Solutions joining HPE GreenLake Ecosystem

Joint Engineering of New Solutions

- Red Hat OpenShift Container Platform
- Red Hat Enterprise Linux
- Red Hat Ansible Automation Platform

Core benefits

- Open, trusted and secure
- Single vendor experience for the total technology lifecycle
- Simplified OEM integration and sales operations
- Quickly build and release new applications

Platform Enhancements
HPE GREENLAKE

Expanded HPE GreenLake integration with SUSE technology

Edge deployments in the distributed enterprise

- Powerful edge-to-core-to-cloud platform
- Optimize operations across global locations
- Secure distributed-enterprise stack from silicon to applications

Core benefits

- Massive scale with most secure Linux environment
- Trusted and verified software and applications
- HPE GreenLake workload and data life-cycle management

HPE ha annunciato l'espansione del suo ecosistema grazie a una rinnovata **collaborazione con Red Hat e SUSE**. Nello specifico, sarà possibile accedere tramite GreenLake a OpenShift, Enterprise Linux e Ansible, i prodotti di punta di Red Hat; la collaborazione con Red Hat prevede poi un impegno congiunto delle due aziende a sviluppare ulteriormente e ottimizzare per GreenLake l'offerta di Red Hat.

La collaborazione con SUSE è simile, ma vede un focus particolare sull'edge e sull'uso di Rancher e K3s per creare infrastrutture distribuite.

HPE fa notare che, grazie a queste collaborazioni, le aziende potranno gestire la fatturazione tramite un unico fornitore (la stessa HPE).

Un nuovo programma per i partner: HPE Partner Ready Advantage

The graphic features a dark blue background with a vibrant, multi-colored, wavy ribbon on the left side. A large, purple, curved arrow points from the ribbon towards the right. The text is arranged as follows:

- Top left: BUILDING ON THE FOUNDATION OF SUCCESS
- Center: HPE PARTNER READY VANTAGE
- Bottom left: HPE PARTNER READY
- Right side (four stacked boxes):
 - New program designed to accelerate business growth
 - Built upon award winning HPE Partner Ready program
 - Advance your partnership and total business with HPE
 - Define your journey aligned to your business
- Bottom right: CONFIDENTIAL | AUTHORIZED HPE PARTNER USE ONLY
- Far bottom right: 7

HPE ha anche annunciato **HPE Partner Ready Advantage**, il suo nuovo programma per i partner che continua sulla scia del precedente HPE Partner Ready. Tale programma include tanto l'offerta principale di HPE, quanto quella di **HPE Aruba**, unificando così sotto un unico tetto quelle che finora erano state offerte separate. Al centro c'è l'intenzione di spingere la vendita di prodotti *as a service*, con le competenze dei partner che diventano un corollario fondamentale.

Parte del programma è l'investimento di HPE in **programmi di formazione** e in strumenti per migliorare le competenze dei partner, nonché la creazione di "Centri di Competenza" (in inglese *centres of expertise*) che si focalizzano su aree chiave come vendite, tecnologia e marketing. Tali centri forniscono formazione specifica ai partner, affinché questi possano offrire un servizio migliore ai propri clienti.

Un aspetto importante citato da HPE durante la presentazione alla stampa è il fatto che l'azienda vede il programma per i partner non solo come un mezzo per vendere i suoi prodotti e servizi, ma come un modo per creare una vera e propria collaborazione tra la stessa HPE e i partner, che possono fornire ai clienti quelle competenze specifiche che HPE non può, invece, dare loro.

[Read More](#)