

# HPE y V-Valley Vinzeo: un dúo TIC en perpetua **evolución**

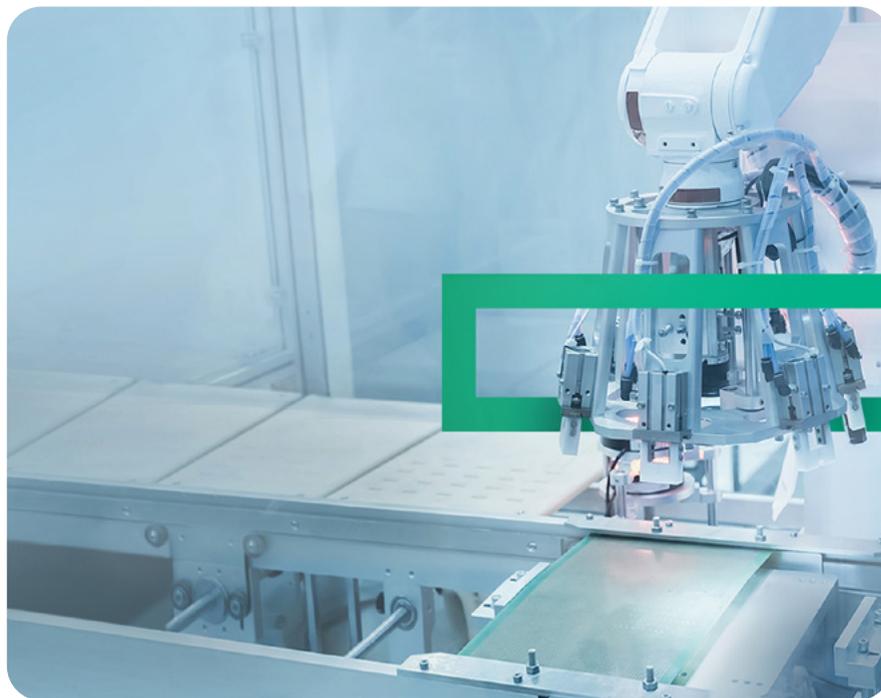


HPE es el pilar que sustenta, casi en exclusividad, la oferta de V-Valley Vinzeo. Una marca que le ha convertido en su mayorista de referencia tras más de dos décadas de una estrecha relación que ha evolucionado al ritmo que lo hacía tanto el mercado como el propio fabricante. Ahora, con la oferta de HPE perfectamente definida hacia 3 áreas (el desarrollo de la *cloud* híbrida, el *edge* y los servicios bajo un modelo gestionado), el objetivo del mayorista no ha variado un ápice: seguir trasladando al canal la innovación de la marca, aportando el soporte y la formación necesaria para asegurar su adecuada implantación.

Rafael Pestaña, director del área de valor de V-Valley Vinzeo, incide en que la relación está basada en la profesionalidad. "Se trata de aportar un valor a nuestros clientes, los distribuidores, que complemente al fabricante y seguir trabajando en mantener una confianza mutua que nos permita desarrollar pilotos e iniciativas de manera conjunta".

No es muy habitual observar en el mercado actual una relación en la que un mayorista hace reposar la mayor parte de su negocio en un único fabricante (en el caso de V-Valley Vinzeo el porcentaje supera el 90 %). La particular apuesta, a juicio de Pestaña, no entraña ningún riesgo. "Nos permite estar muy cerca del fabricante y enfocar al 100 % nuestros esfuerzos hacia el canal con HPE", explica. "No se duda a la hora de recomendar la oferta".

El equipo consagrado a HPE, del que forman parte 25 personas, está compuesto por *business developer managers*, técnicos de preventa y de postventa (capaces de desarrollar proyectos fuera de España de la mano del *partner* que lo lidere), profesionales de marketing y personas centradas en operaciones. Es el único mayorista que dispone



de un centro de soluciones con toda la tecnología de HPE para su uso por parte del canal, además ofrece servicios en laboratorio, como es el caso de integración, masterización o serigrafiado, entre otros.

La financiación al canal es clave. Para ayudarle a poner en marcha sus proyectos, el distribuidor puede solicitar apoyo a través de HP Financial Services o bien acudir a los servicios financieros de V-Valley Vinzeo.

Junto a HPE, el mayorista trabaja con fabricantes complementarios, como es el caso de Microsoft, con el que está desarrollando proyectos vinculados con Azure.

Además, dentro de la estructura de V-Valley, existe una potente división de seguridad, integrada por más de 20 personas, así como un área de servicios *cloud* enfocados al canal.

Pestaña no olvida resaltar el sabor local del mayorista, que le otorga una gran capacidad de agilidad, a la hora de adoptar decisiones; y de flexibilidad para estar cerca de los clientes y ofrecerles servicios personalizados vinculados con los portes, los descuentos por *deal* o las devoluciones, por ejemplo.

## Mercado de la pyme

El mercado de la pyme sigue siendo un área prioritaria para HPE en la que cuenta con soluciones como la *suite* HPE Small Business Solutions que ha ido actualizándose desde su lanzamiento a finales de 2018. Se trata de una *suite* que aúna los servidores HPE ProLiant Gen10, el almacenamiento, el *networking* de Aruba y las capacidades *cloud* de Microsoft, en una experiencia "llave en mano". Se destacan, sobre todo, por la flexibilidad, ya que permiten a las empresas escalar en número de usuarios y datos a medida que sus necesidades crecen.

Junto a esta *suite*, la marca acaba de lanzar una nueva generación de "Microservers", muy apropiados como una solución económica y compacta para aplicaciones de uso general en pequeñas oficinas y oficinas remotas. Pestaña reconoce que el mercado sigue

confiando en este tipo de solución, compacta, potente y económica. "Se trata de soluciones muy competitivas para la pyme", insiste. "Esperemos que nos ayude a dinamizar todavía más las ventas de servidores en España, un mercado en el que HPE roza el 50 % de cuota".

Se trata de HPE ProLiant MicroServer Gen10 Plus que integra los procesadores Intel Pentium e Intel Xeon. Se trata de un servidor tan pequeño como un libro de texto, muy competitivo en precio y que asegura la marca, es tan fácil de configurar como un smartphone.

Se trata de un equipo que pesa solamente 4,5 kilos, lo que permite que sea lo suficientemente ligero como para llevarlo y colocarlo en entornos de diferentes dimensiones. Es posible que los clientes lo contraten a través de un servicio de suscripción mensual.

Integra tecnología *silicon root of trust* que extiende la protección de seguridad a nivel del silicio. Protege los datos, detecta problemas y se recupera de ataques maliciosos de *firmware* que podrían causar la caída de los sistemas y paralizar los negocios.

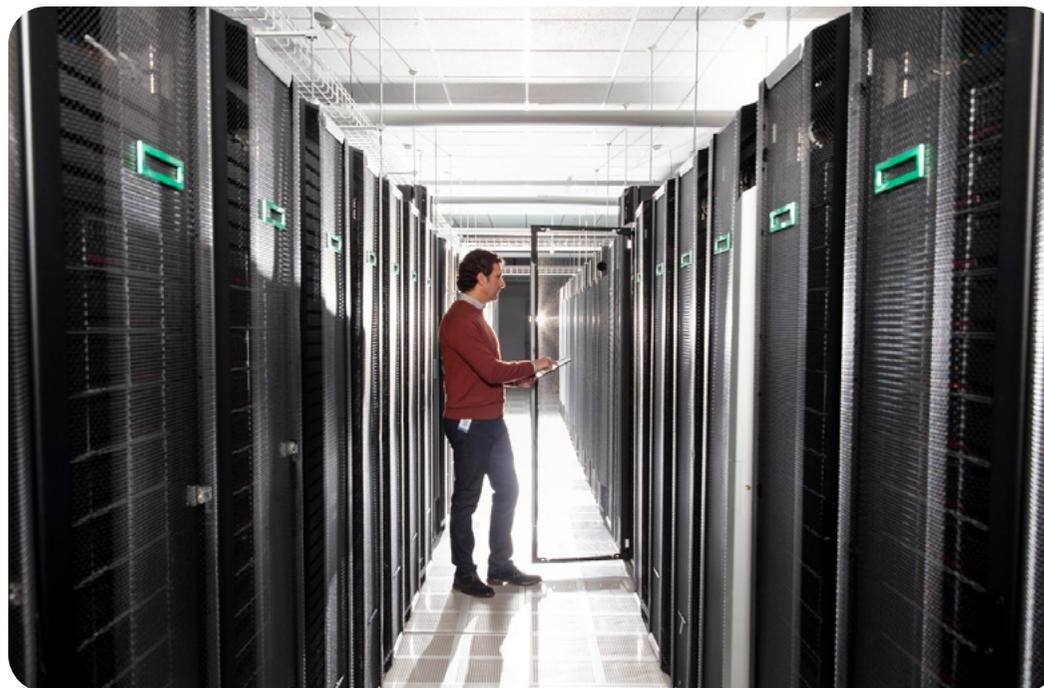
Se trata de un servidor autogestionable para predecir y prevenir problemas, con capacidades de inteligencia artificial (HPE InfoSight para servidores), basada en la nube, y que se ofrece por primera vez a las pequeñas y medianas empresas para monitorizar el estado de sus servidores. Además, utiliza el análisis predictivo para predecir y prevenir problemas en los servidores antes de que se vean afectados. V-Valley Vinzeo ha lanzado una promoción, que incluye un descuento de 100 euros, por aquellas operaciones que alcancen los 10.000 euros y que incluyan dispositivos Microserver.

## De Partner Ready a HPE Next

La estrategia de canal de la marca reposa en su programa Partner Ready. Se trata, como explica Pestaña, de un programa flexible que permite a los *partners* registrarse, certificarse y especializarse en el segmento que más se ajuste a su perfil de negocio: soluciones, tecnologías o servicios.

Cuenta con el Partner Ready Portal, desde el que es posible acceder a las herramientas que componen todo el ciclo de ventas: formación, marketing, *pricing*, configuradores, precios especiales, *deals*, servicios, *orders*, compensación, programas de demo, etc.

En el terreno de la formación, además del portal SEISMIC, donde se recoge información de producto, especialmente útil es el programa Continuing Learning que permite, de manera sencilla, orientar e incentivar a los distribuidores para actualizar su conocimiento de las soluciones y servicios de la marca. V-Valley Vinzeo, además, pone a disposición de sus clientes un centro Pearson para completar su formación en todo aquello que requieran.



A finales de 2019, HPE introdujo algunas novedades en el programa que han permitido agilizar el proceso de acceso y registro al programa ("*On boarding*") de los distribuidores que además es posible llevar a cabo a través de los mayoristas oficiales de HPE.

También se ha mejorado el programa de "*Deal registration*", lo que

aporta una mayor protección para los *partners* y sus negocios; y el acceso a equipamientos para llevar a cabo pruebas de concepto (POC) y demostraciones. En este último apartado, HPE ha facilitado a V-Valley Vinzeo la única cabina de almacenamiento híbrida (Primera) que hay disponible en el mercado español.

Esta actualización es una antesala para el nuevo programa de canal que la marca está definiendo, HPE Next. HPE está realizando test con los mayoristas, para implementar nuevos procesos comerciales, políticas y capacidades de TI que transformarán la experiencia que brinda HPE al canal. Iremos descubriendo los detalles en los próximos meses.

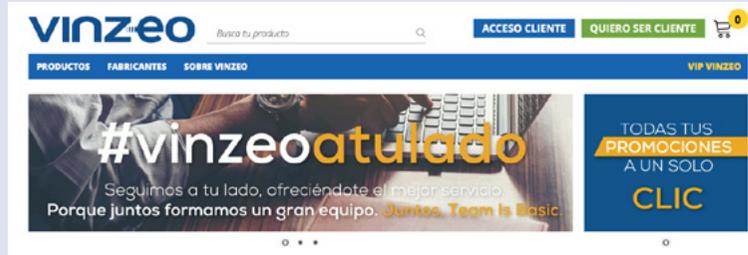
## VIP Vinzeo, el apoyo a la pyme

VIP Vinzeo es el programa de Vinzeo orientado a los clientes del entorno SMB con el que pretende ayudar a los distribuidores más pequeños en el crecimiento de su negocio. Se trata de una iniciativa que permite a este tipo de empresas acceder a ventajas exclusivas, condiciones especiales y una mayor cercanía a los fabricantes. "Algo que hasta ahora les resultaba más complicado", reconoce.

El objetivo es conseguir que el programa se consolide a largo plazo y que se crezca tanto en ventas como en número de cuentas. "Queremos convertirnos en el aliado del distribuidor más pequeño. Conocemos sus necesidades y queremos ofrecerle una serie de ventajas y herramientas que permitan hacerle crecer en su negocio de manera sostenible".

VIP Vinzeo consta de diferentes acciones de captación y fidelización con una *landing* como centro neurálgico del programa. "Se trata de un entorno exclusivo donde los clientes que participan consiguen grandes ventajas competitivas y beneficios que nos permiten establecer lazos a largo plazo entre mayorista-cliente-fabricante".

ACCEDA A VIP VINZEO



### Nube híbrida

Tras más de cuatro años de camino como HPE, ahora la máxima bandera que enarbola la compañía es su condición de compañía "como servicio". Un compromiso que pone negro sobre blanco: en 2022 todo su negocio se podrá ofrecer bajo esta fórmula.

Una renovada estrategia que se afianza en un completo proceso de compras llevado a cabo en los últimos años. Entre ellas se destaca, por ejemplo, la adquisición de Aruba, en la que ahora reposa una buena parte de su fortaleza en el atractivo extremo; la compra de Simplivity en el área de la hiperconvergencia o la de Nimble en el segmento del almacenamiento. Las más recientes, la compra de Cray, en mayo de 2019, que le permite poner rumbo decidido hacia la supercomputación; o la adquisición de BlueData, con la integración de la inteligencia artificial, una de las cargas con "más peso".

Además de su vocación, ya perenne, hacia la oferta "como servicio", la marca hace reposar su negocio en otros dos pilares: la apuesta por el desarrollo de la nube híbrida y la apuesta por el *edge*.

El canal de HPE debe estar perfectamente alienado con estas 3 áreas. "El modelo híbrido es, sin lugar a dudas, el

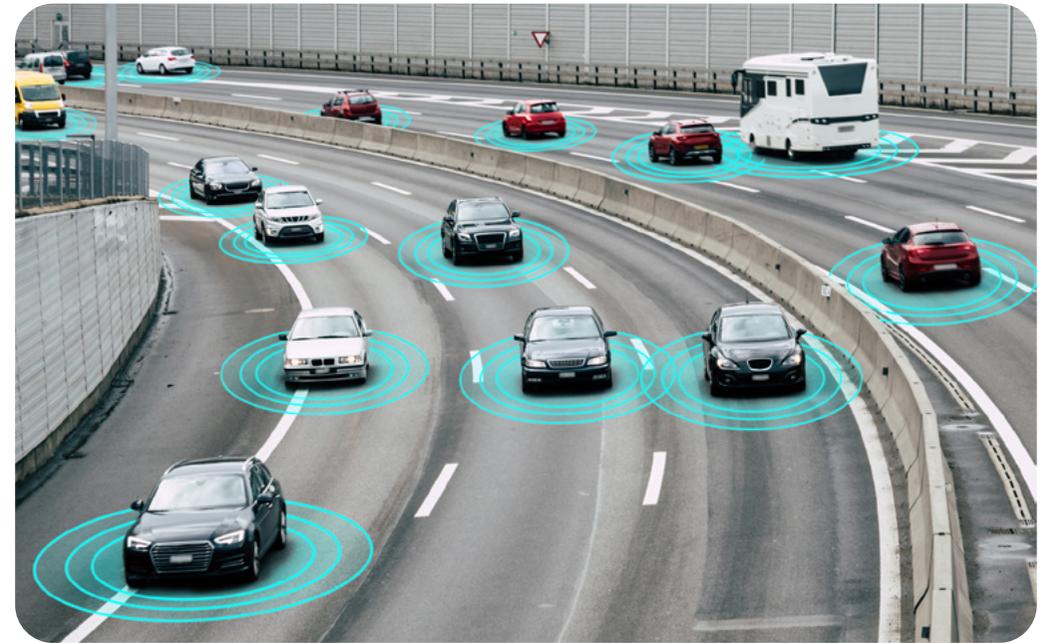
futuro", reivindica Pestaña. "Las empresas equilibrarán sus cargas y activos alojados en su centro de datos local con los servicios que contratarán en la nube".

## El edge, el extremo inteligente

Rafael Pestaña recuerda que el edge es un motor de cambio en los procesos de transformación digital. "Es una oportunidad para el canal, no sólo de negocio, sino sobre todo de diferenciación y especialización, algo de vital importancia para el canal".

Precisamente la explosión de la transformación digital ha llegado de la mano de la multitud de dispositivos instalados en este extremo inteligente, generadores de una ingente cantidad de datos que es necesario analizar. "Se ha producido un enorme cambio en el comportamiento social con un completa normalización en la utilización de estos dispositivos inteligentes, cada vez más potentes, capaces

*"Las empresas equilibrarán sus cargas y activos alojados en su centro de datos local con los servicios que contratarán en la nube"*



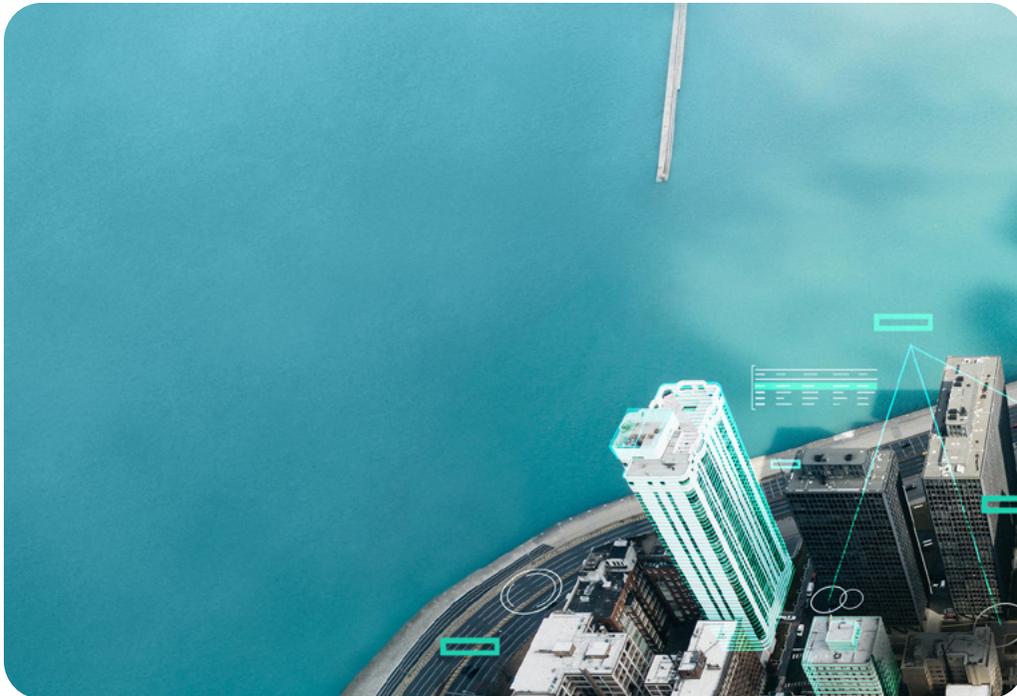
de medir cualquier cosa", recuerda. Esto, junto a tendencias como el enorme desarrollo del teletrabajo (buena muestra ha sido lo observado durante el confinamiento que estamos viviendo por la crisis del coronavirus), van a ser los impulsores del edge".

En el caso del desarrollo del edge, las tecnologías con las que cuenta HPE se materializan, entre otras soluciones, con los sistemas Edgeline converged edge systems, el micro data center HPE Edge Center o los sistemas preparados para la nube híbrida; que se completan con la oferta de Aruba que cuenta con una oferta específica para este entorno, que incluye dispositivos de acceso a redes, con soluciones para el mercado de la pyme (Instant On), puntos de acceso y switches.

## GreenLake: la apuesta de HPE por el servicio

El horizonte de comercializar toda la oferta bajo la fórmula de servicio reposa en la plataforma HPE GreenLake que ya cuenta con 3 años de recorrido en el mercado. Se trata de un entorno de nube híbrida, totalmente gestionado, en el que los clientes solo pagan por lo que consumen. Una solución que es compatible y se integra con entornos *cloud* públicos para tener una experiencia híbrida real, permitiendo la gestión tanto de máquinas virtuales como de contenedores.

Pestaña señala el carácter disruptivo de este modelo que, tras estos 3 años de recorrido, se ha acercado más que nunca al canal.



*"HPE ha potenciado la formación del canal en torno a GreenLake que permite ofrecer una oferta completa, desde el extremo hasta la nube"*

"HPE ha potenciado la formación del canal en torno a esta plataforma que permite ofrecer una oferta completa, desde el extremo hasta la nube", explica. A su juicio, se trata de un cambio de paradigma. "Hasta ahora el mercado adquiría equipamiento informático mediante compras normalmente cada tres a cinco años Y el día cero tenía la infraestructura a utilizar durante ese periodo. Ahora el mercado no "quiere" equipamiento, "quiere" servicio informático", explica. "Los clientes quieren consumir como en el *cloud* y operar como en el *cloud*. Pero tras años con la *cloud*, se han dado cuenta que es una solución complementaria a su solución TI. GreenLake facilita ese "enlace" entre consumo y experiencia *cloud*, pero con una solución *on-premise* bajo su control".

Una plataforma que, como asegura Pestaña, es objetivo prioritario con HPE. "Tenemos que contribuir a acelerar el proceso de adopción del modelo de servicios gestionados con el canal, desarrollando estos modelos de pago por uso".

## La oportunidad de Aruba

Aruba está ya plenamente integrada en HPE como una de sus divisiones punteras y su oferta complementa a la compañía, principalmente en todo lo referente al extremo inteligente. A juicio de Pestaña, para el canal es "una clara oportunidad para abordar proyectos más complejos y más cercanos a la seguridad y a las comunicaciones".

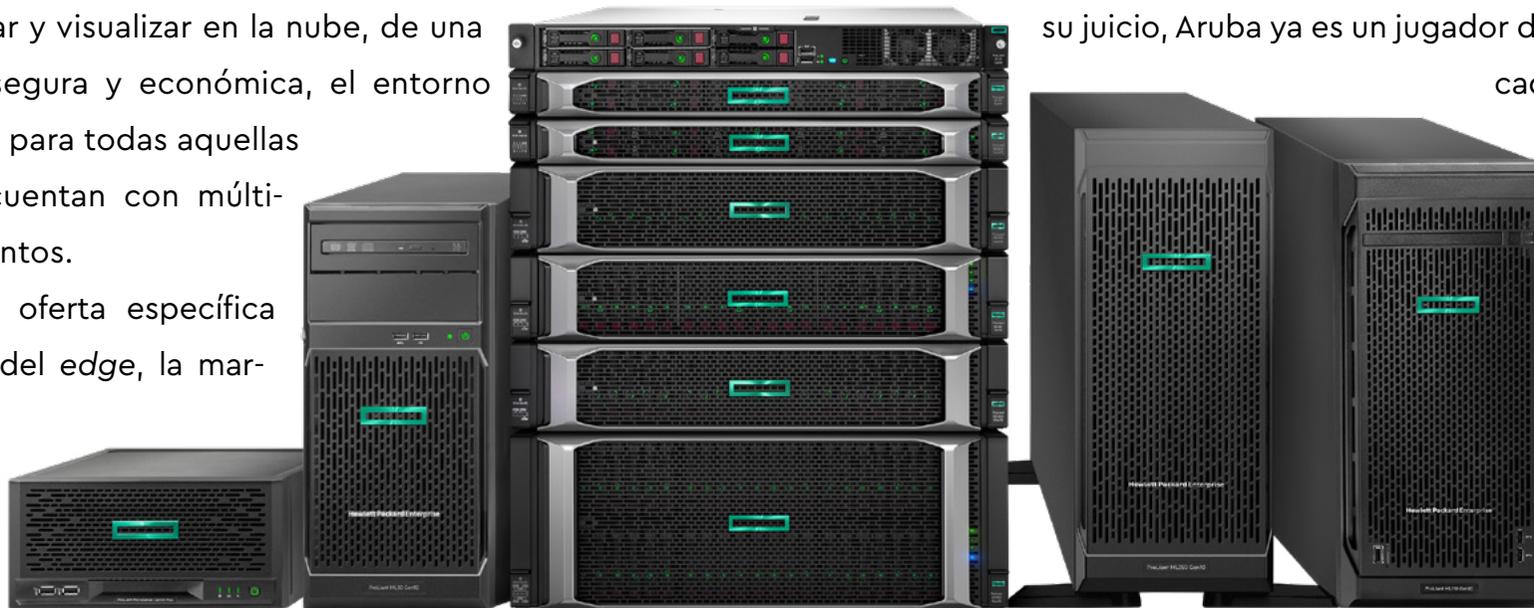
La última novedad es Aruba Central, su plataforma unificada de operaciones de red, que permite gestionar y visualizar en la nube, de una forma sencilla, segura y económica, el entorno completo de red para todas aquellas empresas que cuentan con múltiples emplazamientos. Además de una oferta específica para el entorno del edge, la marca desarrolló una completa estrategia para ser un jugador

*"Aruba representa una clara oportunidad para abordar proyectos más complejos y más cercanos a la seguridad y a las comunicaciones"*

destacado en el entorno de la seguridad. Clearpass y Clearpass Device Insight son las soluciones de Aruba para aportar la visibilidad necesaria para poder controlar y orquestar políticas de seguridad de forma dinámica y automatizada. Pestaña recuerda que la seguridad

sigue siendo un reto enorme por la amenaza que suponen todos los dispositivos que se conectan a la red, y de los que no tenemos visibilidad completa de su comportamiento. "Se deben aplicar, para protegerlos, políticas de seguridad dinámicas". A

su juicio, Aruba ya es un jugador destacado en el mercado de la seguridad, no solo en la red. "Tal y como refleja Gartner, Aruba es líder en innovación llevando la seguridad a estos nuevos paradigmas de hoy en día".



## HPE Primera: el almacenamiento inteligente

La innovación de HPE también alcanza el mercado del almacenamiento y el lanzamiento de HPE Primera ha supuesto un punto y aparte en almacenamiento inteligente. Se trata de una plataforma que redefine el almacenamiento de misión crítica ofreciendo simplicidad, disponibilidad y rendimiento.

Pestaña recuerda que la introducción de la plataforma de inteligencia artificial Infosight ha sido disruptiva. "Ha aportado un conocimiento mayor, no solo de los productos HPE, sino que se introducirá a lo largo de este año fiscal en curso en múltiples soluciones del mercado, aportando inteligencia artificial a todo el *stack* del cliente".

Infosight se ha integrado con entornos virtualizados VMware y en el portal VM-Vision, donde no solo se aplica la inteligencia artificial a la cabina, sino a más de 34.000 servidores y casi 600.000 máquinas virtuales de los clientes de HPE. A juicio de Pestaña, aquellos clientes que cuenten con un almacenamiento inteligente HPE Primera y con esta plataforma de IA, "obtendrán una solución rápida, más fiable y robusta y más sencilla de gestionar, ya que se aprovecharán de la inteligencia artificial orientada a la toma de decisiones de las empresas".

**V-Valley Vinzeo cuenta con una solución de Primera Híbrida, nivel 0, para su uso por parte del canal, con garantía de disposición 100 %, para poder hacer pilotos o demos en sus clientes.**

## Simplivity. ¿Por qué es diferente la hiperconvergencia de HPE?

Desde que la hiperconvergencia irrumpiera en el mercado, hace ya más de una década, no ha dejado de sumar opciones en el mercado por parte de los principales actores del mercado. HPE no ha sido una excepción y su propuesta actual reposa en la compra de Simplivity.

Pestaña asegura que, junto a la integración del cómputo y almacenamiento, básico en este tipo de soluciones, las soluciones de HPE en este mercado incluyen una "fácil gestión y protección en segundos".

La marca presenta sus opciones Simplivity como las soluciones de hiperconvergencia hipergarantizada; un concepto que HPE apoya en 5 puntos.

- **HyperEficiente.** Ahorra un 90 % de capacidad necesaria combinando almacenamiento y respaldo.
- **HyperProtegido.** Menos de 1 minuto para hacer *backup* o restaurar una máquina virtual de 1 TB.
- **HyperSencillo.** 3 *clicks* para *backup*, *restore*, movimiento o clonado de una máquina virtual.
- **HyperManejable.** Menos de 1 minuto para crear o actualizar políticas de copia de seguridad para 1.000 máquinas virtuales en múltiples sitios.
- **HyperDisponible.** Sin tiempo de inactividad o interrupciones.



V-Valley  
★★★★★ the Value of esprint



Hewlett Packard  
Enterprise



vinzeo  
DISTRIBUIDOR OFICIAL DE  
PRODUCTOS INFORMÁTICOS

100€  
DESCUENTO

**ENCUENTRA LOS MEJORES PRODUCTOS DE  
HEWLETT PACKARD ENTERPRISE PARA TU  
EMPRESA. ¡ÚNETE A V-VALLEY VINZEO Y  
OBTÉN 100 € DE DESCUENTO!**

Realiza una compra superior a 10.000 € y disfruta  
de nuestros descuento ¡Solo este durante este mes!

## ¿Aún no estás registrado?

Únete a V-Valley Vinzeo, mayorista de valor número 1 del Sur de Europa, y  
benefíciate de todas nuestras ventajas

Únete a nosotros y forma parte de la  
gran comunidad de V-Valley Vinzeo.  
Hazlo ahora y ¡obtendrás 100€ de  
descuento!\*

Acepto la política de privacidad y autorizo a V-  
Valley Vinzeo a que me registre como cliente.

LLÁMAME

## BUNDLE PEDESTAL SERVIDORES

PRECIO: ~~1.432€~~ **1.154€**



HPE ProLiant ML110 Gen10  
Solution - Xeon Silver 4110  
2.1 GHz - 16 GB

+



HPE Foundation Care Next  
Business Day Service  
ampliación de la garantía 3 años

+



HPE SmartMemory - DDR4  
16 GB - DIMM de 288 espigas

SOLICITA INFORMACIÓN →

## BUNDLE PEDESTAL SERVIDORES

PRECIO: 2.463€ **1.965€**



HPE ProLiant ML110 Gen10  
Solution - Xeon Silver 4110  
2.1 GHz - 16 GB

+



HPE Foundation Care Next  
Business Day Service  
ampliación de la garantía 3 años

+



HPE SmartMemory - DDR4  
16 GB - DIMM de 288 espigas

+



HPE fuente de alimentación  
conectable en caliente /  
redundante 800 vatios - 908 VA

[SOLICITA INFORMACIÓN →](#)

\*Los 100 € de descuento serán cargados en su carrito de compra en forma de voucher a partir del 10 de mayo de 2020 y podrán usarse únicamente para compras WEB en [www.vinzeo.com](http://www.vinzeo.com) durante el mes siguiente a la finalización de la promoción.