

Ingram Micro y HPE GreenLake: el futuro se escribe como servicio

Apuesta 100 % por HPE GreenLake. Martín Trullás, director de la división de Advanced Solutions en Ingram Micro, señala la proa del negocio que se despliega con HPE, marca insignia del mayorista. Una apuesta refrendada con el ambicioso plan estratégico que Ingram Micro ha desplegado a nivel mundial, que se traduce en amplios recursos en todas y cada una de las regiones. "HPE GreenLake ya es una realidad. Sin lugar a dudas, es una apuesta ganadora".

Mariés de Pedro

HPE GreenLake marca el horizonte de negocio de HPE. "Es el pilar fundamental de nuestra estrategia", explica Susana Sabadías, HPE GreenLake *Indirect Sales* en HPE. En un mercado con múltiples opciones de consumo de tecnología, HPE GreenLake se presenta como una plataforma que permite disfrutar a las empresas de todas las ventajas de la nube, pero en un entorno privado y para cualquier carga de trabajo, pagando solo por lo que se usa. Un modelo de pago por uso que cuenta con un largo recorrido en HPE. "Muchos de nuestros clientes disfrutaron de contratos con este modelo", asegura. Unos clientes que cuentan con una tasa de renovación de estos servicios que está por encima del 96 %. "Es un pago por uso real", continúa. "Hay una visualización constante de la actividad del cliente, que cuenta con un coste medio mensual que se calcula con las métricas de sus consumos diarios. Con ello no se penaliza si tiene algún pico de actividad a lo largo del mes".



HPE lleva muchos años ofertando la infraestructura en un modo servicio. Ángel López, responsable del desarrollo del negocio de HPE GreenLake en Ingram Micro, explica que se trata de una plataforma que permite simplificar la infraestructura. "Habilita al *partner* a elevar el mensaje de negocio en sus clientes", explica. La venta de HPE GreenLake, absolutamente consultiva, permite al

partner contar con nuevos interlocutores dentro de las empresas. "Junto a los contactos tradicionales, como son los responsables de infraestructuras o los CIO, es muy importante acceder a los directores financieros o a los responsables comerciales", continúa. Una estrategia idéntica a la que siguen los proveedores de servicios en el despliegue de sus proyectos. "El *partner* debe salir de

Para HPE es muy importante que el mayorista sea un elemento transformador, no solo de los *partners*, sino a través de ellos, también de los clientes

su zona de confort y buscar una nueva óptica de negocio, más allá de los despliegues tradicionales que carecen de la flexibilidad y la agilidad de una fórmula como HPE GreenLake", concluye López.

El desarrollo de HPE GreenLake no señala una andadura en solitario. Susana Sabadías ensalza el papel fundamental de la red de alianzas que enriquecen la propuesta. "Junto a nuestro modelo de infraestructura, trabajamos de la mano de los ISV, los integradores, los mayoristas y los proveedores que integran sus soluciones. Se trata de configurar una solución, completa, dirigida a cubrir las necesidades concretas de los clientes".

El desarrollo del canal de distribución es pieza central. Sabadías asegura que en cada proyecto de HPE GreenLake se crea un vínculo

entre el fabricante, el mayorista, el *partner* y el cliente. "El objetivo común que tenemos es que el contrato cubra perfectamente las necesidades del cliente, con la flexibilidad que éste requiere. Es esencial que le permita crecer".

El sí del canal

El recorrido de esta plataforma en el canal no ha estado exento de dificultades. La venta de HPE GreenLake exige conocimientos concretos y una nueva manera de entender la venta de tecnología. En definitiva, una transformación. Un proceso en el que Susana Sabadías incluye a todas las compañías de la cadena de valor, incluida, por supuesto, HPE, que ha llevado a cabo un exigente cambio en su estrategia de negocio para apuntar a este mo-

delo de pago por uso. "Todos estamos transformándonos: fabricantes, mayoristas y canal de distribución". Para HPE, insiste, es muy importante que el mayorista sea un elemento transformador, no solo de los *partners*, sino a través de ellos, también de los clientes. "Si queremos que nuestro canal se incorpore al negocio que se abre con HPE GreenLake tiene que hacer un cambio muy importante que le permita transitar desde la venta tradicional de un proyecto de infraestructura hasta un modelo recurrente, lo que exige un cambio en su organización interna y en la forma en la que compensan a sus comerciales".

Una transformación que ya está llevando a cabo el canal de Ingram Micro. José María Martín, HPE *hybrid IT business unit manager* del mayorista, asegura que cuentan con un

número de proyectos muy interesantes para cerrar en los próximos meses. "El mensaje está calando. Los *partners* están valorando GreenLake de una forma muy positiva".

Una aceptación que, sin embargo, no implica una disrupción abrupta. "Tenemos que seguir balanceando los modelos de negocio: junto al despliegue de HPE GreenLake y las fórmulas del pago por uso, hay que mantener las áreas más tradicionales en las que todavía hay muchos *partners* implicados", analiza Martín.

En este despliegue de las fórmulas de pago por uso los *partners* exhiben diferentes velocidades. "El nivel de adopción se mide en base a los recursos que tiene el *partner* y a su inversión", apunta Martín Trullás. En España, reconoce, el negocio tradicional aún tiene un peso muy importante. "Estamos haciendo una gran inversión, con foco en el desarrollo de este nuevo modelo".

Un trabajo con su canal que Ingram Micro despliega en diferentes ámbitos. Primordial

HPE en Ingram Micro

HPE disfruta de un enorme peso estratégico en la división de Advanced Solutions, con una unidad de negocio exclusiva para su desarrollo de negocio. Martín Trullás explica que en este 2022 se ha dado un paso más, con la creación de dos unidades de negocio diferenciadas por tecnologías. Una, dirigida por José María Martín, con un equipo exclusivo para HPE, conformado por diferentes perfiles (profesionales de preventa, equipo comercial externo, etc.), con un desarrollo de negocio muy focalizado en tecnología. Un equipo en el que se cuenta con un profesional, Ángel López, centrado en el desarrollo del negocio de pago por uso, HPE GreenLake. La otra unidad, dirigida por César Villuela, está dedicada a las redes, la seguridad y el despliegue de la tecnología inalámbrica (HPE Aruba).

Cada una de las unidades cuenta con objetivos específicos de negocio pero también se cuida el desarrollo de la venta cruzada. "Las grandes oportunidades se trabajan en equipo. Estamos maximizando todos los recursos para poner los objetivos adecuados al negocio que esperamos", explica Martín Trullás.

es que el canal tradicional de HPE se sume a la plataforma. Trullás asegura que, a pesar de las dificultades, ya que tiene sus modelos de negocio y sus rutas comerciales, "le estamos acompañando en el viaje hacia la tecnología

como servicio". Y el trabajo ha dado sus frutos. "No solo hay proyectos en marcha de la mano de este tipo de *partners*, sino que ya contamos con uno cerrado, desplegado con una compañía tradicional del canal de HPE".

Clave es extender el mensaje a nuevos canales identificados con proveedores de servicio acostumbrados a trabajar bajo este modelo de pago por uso. "Tenemos que mostrarles el valor de incorporar la tecnología de HPE a su oferta".

Martín Trullás habla de evangelizar al canal completo de HPE. "Ahora lo más importante es generar proyectos", insiste. "Cuando empecemos a disfrutar de una cierta madurez en este modelo, disfrutaremos de un recurrente generado por los contratos desplegados de HPE GreenLake. Se conseguirá una inercia de negocio, vital para el canal".

Herramientas y soporte

Ingram Micro cuenta con el portal Horizon que agrupa toda la oferta y que ofrece todo tipo de información. Los *partners* solo deben registrarse si quieren acceder a promociones, campañas o programas específicos.

Para facilitar la venta de HPE GreenLake, Ingram Micro ha diseñado unos "*bundles*", para



diferentes tipos de soluciones. Con ellos, los *partners* puedan analizar los diferentes escenarios a los que se enfrentan, disfrutando de una comparativa de un modelo *opex* frente a *capex*. José María Martín reconoce que, por el momento, los proyectos arrancan en compañías medianas. "Ya llegaremos al mercado de la pyme", prevé. "Sin lugar a dudas será el próximo paso".

El carácter consultivo que tiene la venta de HPE GreenLake exige la formación de los equipos comerciales de Ingram Micro. "Cambia el rol en los modelos de venta como servicio", continúa Martín Trullás. "Es clave identificar a los decisores de compra en las empresas".

Dentro de la estrategia conjunta de desarrollo de la plataforma se contempla su inclu-

sión en el *marketplace* de Ingram Micro. "La experiencia de usuario es clave", recuerda Trullás. "Cuando HPE GreenLake se integre como una pieza fundamental en nuestro portal cuidaremos que la selección y la compra de lo que el *partner* necesite se lleve a cabo de manera sencilla".

La inclusión de los servicios del canal se torna en un elemento esencial y diferenciador. Ángel López contabiliza hasta 70 referencias en el catálogo de servicios. "Se están desplegando aproximaciones con un enfoque vertical, con servicios específicos para entornos concretos como la sanidad o el segmento financiero". Ingram Micro también cuenta con servicios de consultoría y de acompañamiento para el canal. "Se trata, en definitiva, de construir junto al *partner* un puzzle para proporcionar la mejor solución a los clientes".

Nuevo programa de canal

El pasado mes de marzo HPE anunciaba la disponibilidad de toda su oferta en un modo

"En HPE Partner Ready Vantage los *partners* pueden elegir de qué manera quieren trabajar con HPE"

servicio, lo que suponía la confirmación de la previsión que Antonio Neri, CEO de HPE, había hecho años antes. "Ha quedado claro que, bajo la concepción de HPE, la nube no es un destino, sino una experiencia", explica Susana Sabadías. "Nuestra plataforma asegura que el cliente disfrute de una experiencia idéntica, independientemente de donde estén sus cargas de trabajo, ya sea en el extremo, en su propio centro de datos, en un *colocator* o en un *hiperescalar*".

Entre las novedades más destacadas, presentadas en marzo, se incluía la convergencia con Aruba Central, una solución de gestión de red basada en inteligencia artificial y nativa de la nube; o la presentación de nuevos servicios en la nube vinculados con las redes, los servicios de datos, la informática

de alto rendimiento y la gestión de operaciones informáticas.

En el HPE Discover celebrado el pasado mes de junio, la marca anunciaba un nuevo programa de canal: HPE Partner Ready Vantage. Una iniciativa caracterizada por la flexibilidad. "Los *partners* pueden elegir de qué manera quieren trabajar con HPE", señala Sabadías. Habrá algunos que opten por construir una solución, eligiendo las piezas que necesiten de HPE GreenLake. Otros preferirán revender una solución, ya disponible en la plataforma, y otros elegirán el camino de proporcionar ellos mismos el servicio que necesiten sus clientes. "Es el *partner* el que va a marcar su velocidad de transformación y la manera en la que trabaja con HPE. Ningún *partner* se va a quedar atrás", concluye.

HPE, pieza fundamental en la estrategia de valor de Ingram Micro

HPE disfruta de un enorme peso estratégico en la división de Advanced Solutions de Ingram Micro, con una unidad de negocio exclusiva para su desarrollo de negocio. Martín Trullás, director de la división, avanza la nueva estructura estrenada este año, con creación de dos unidades de negocio diferenciadas por tecnologías. Una, dirigida por José María Martín, con un equipo exclusivo para el desarrollo del área de infraestructura; y otra, bajo la dirección de César Villuela, dedicada a las redes, la seguridad y el despliegue de la tecnología inalámbrica.

VER VÍDEO



Martín Trullás, director de la división de Advanced Solutions en **Ingram Micro**

HPE GreenLake: el canal tiene la llave

Proyectos mucho más eficaces, más cercanos a los clientes y con un control del consumo de la tecnología. Eso es lo que permite la plataforma HPE GreenLake al canal. José María Martín, HPE *hybrid IT business unit manager* de Ingram Micro, señala la enorme oportunidad que ofrece la propuesta de HPE al canal de *partners*, que ahora sí puede ofrecer su cartera de servicios.

VER VÍDEO



José María Martín, HPE *hybrid IT business unit manager* de **Ingram Micro**

Los mayoristas, figuras transformadoras en HPE GreenLake

Señala la proa de negocio de HPE. Susana Sabadías, HPE GreenLake *Indirect Sales* en HPE, recuerda que la plataforma HPE GreenLake señala la estrategia de futuro de la marca.

Una estrategia en la que todos los *partners*, cualquiera que sea su perfil, pueden formar parte. "Cada uno podrá trabajar de la manera que mejor se adapte a sus necesidades". No olvida resaltar el papel, fundamental, que tienen los mayoristas como figuras que ayudan a la transformación, no solo del canal, sino también de los clientes.

VER VÍDEO



Susana Sabadías, HPE GreenLake *Indirect Sales* en HPE