



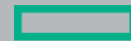
# Neden Hizmet Olarak Her Şey? Neden HPE?

**Ocak 2020**

**DANIEL NEWMAN**  
Kurucu Ortak + Baş Analist

Yayın Tarihi: Ocak 2020

ORTAKLIĞIMIZ SAYESİNDE:



**Hewlett Packard**  
Enterprise

# İÇİNDEKİLER

- 3** Giriş
- 5** Yönetici Özeti
- 6** Tüketim Bazlı Modeller Örneği
- 10** Neden HPE? Devasa Değişim için Doğru Zaman
- 12** Neden HPE? BT İşletim Modellerinin Geleceği İçin Doğru Tedarikçi
- 13** Sonuçlar

# GİRİŞ

Simon Sinek, 2009 yılında TEDx Puget Sound'da "Neden Diyerek Başla" adlı bir Ted Talk verdi. Sinek'i başarılı bir liderlik yazarı olmaktan küresel beğeni toplamaya taşıyan bu konuşma, şu ana dek 46.000.000'dan fazla kez izlendi.

Sinek'in konuşması, bugün şirketleri etkileyen en büyük zorluklardan birinin basit ama etkili bir ifadesiydi - şirketlerin ne yaptıkları, şirketlerin yaptıkları şeyleri nasıl yaptıkları ve NEDEN yaptıkları arasında var olan uyumsuzluk.

Sinek'in en önemli demeçlerinden biri şuydu: "İnsanlar ne yaptığınızla ya da nasıl yaptığınızla değil, NEDEN yaptığınızla ilgileniyorlar."

Sinek'ten habersiz, bu konuşma pek çok kurumsal sunumun, ilkenin ve misyon bildirisinin temeli haline geldi. Hizmet ekonomisinden deneyim ekonomisine geçtiğimiz bu günlerde, şirketler meşhur "neden"lerini araştırıyor ve umutsuzca müşterileriyle bu bağlantıyı kurmaya çalışıyorlar.

*"İnsanlar ne yaptığınızla ya da nasıl yaptığınızla değil, NEDEN yaptığınızla ilgileniyorlar."*

— Simon Sinek



Müşteriler, "neden"i gerçekten görebildiğinde bu, markalara yaşam veren ve markaların ömrünü uzatan bir güven, yakınlık ve sadakat yaratıyor.

Teknolojinin müşteriler ile markalar arasında geçit görevi gördüğü bir çağda, çözüm üretmek ve işletmelerin dönüşmesini sağlayan deneyimi sunmak için "neden"lerini bilen teknoloji şirketleri gerekir.

## DİJİTAL DÖNÜŞÜM BT ORTAMINI DEĞİŞTİRİYOR

Dijital Dönüşüm, iş ve teknoloji yatırımlarının gelecek çağını yönlendiriyor. Kuruluşlar, endüstrilerin neredeyse anında dönüş yapmasına neden olabilecek yıkıcı güçlerin, özellikle de sorumlu yöneticilere hiç müdahale zamanı bırakmayan "piyasaya yeni girenler" tehdidinin farkındalar.

Şirketler bu yıkıcı faktörlerin ötesinde, agresif bir şekilde iş modellerini daha çevik, değişime daha duyarlı ve değişen tüketici talepleriyle daha başa çıkabilen bir modele dönüştürmeye çalışıyorlar. Bu, daha güçlü bir kültür, daha büyük yatırım ve kuruluşun çalışanları, süreçleri ve hedefleri arasında bir uygulayıcı olarak hareket etmek için doğru teknolojinin doğru şekilde uygulanmasını gerektirir.

Dijital olarak dönüşmek için kuruluşlar BT'lerini dönüştürmelidir. Bu altyapı ile başlar çünkü altyapı, şirketlerin; çalışanların, müşterilerin ve değer zinciri iş ortaklarının katılımı için kullandığı uygulamaları oluşturmasına ve dağıtmasına

olanak tanır. Veri, yapay zeka, bilgi işlem, uç bilgi işlem ve mobil yaşamın yaygınlaşması bir şirketin, altyapısının desteklemesi gereken teknoloji güçlerinden sadece bazılarıdır. Zor bir hedeftir ancak iyi tanımlanmış bir plan ve daha iyi bir uygulama ile başarılabilir; özellikle ironik olarak aynı hedefe sahip ama genelde karşıt güçler olan iş kolu ve BT arasında.



## BT İÇİN YÜKSELEN BEKLENTİLER: TÜKETİCİ DÜNYASINDA İŞ SAĞLAMA

BT Ortamı değişmeye devam ettikçe, liderlik ekipleri ve iş kolu yöneticileri BT işlevinden daha fazlasını bekler ancak buna paralel olarak daha iyi, daha tüketici benzeri deneyimler isterler ve çoğu zaman hedefleri, BT için daha az ödeme yapmaktır. BT işlevinin istenileni yapamadığı durumlarda "gölge BT" ortaya çıkar. İşte bu noktada iş kolu genellikle kendi SaaS tabanlı uygulamalarını benimsiyor ve bu durum yaygınlaşıyor. Bu, inatçılıktan ve/veya BT'de sıklıkla görülen kaynak eksikliğinden kaynaklanır ve çalışanları yüksek verimlilik beklentilerine rağmen ideal BT araçlarından daha azıyla çalışmaya zorlar.

Tüketiciye uyarılama, şirketlerin BT'yi kullanma biçiminde büyük etkisi olan bir diğer piyasa gücüdür. Tüketiciler Uber, Netflix ve Spotify'a alışıyor ve insanların istedikleri ve bekledikleri zengin kullanıcı arabirimleri ve kullanımı kolay hizmetlerken (genellikle bunlara tüketici uygulamaları nedeniyle para kazanma stratejilerinin değişmesi dolayısıyla düşük maliyet ve değer ilişkilendirmeleri de dahildir) iş uygulamalarının neden bu kadar zor ve karmaşık olmak zorunda olduğunu merak ediyorlar.

Bulut, BT çevresindeki kurumsal beklentileri kökten değiştirdi. İşletmeler artık hız ve çeviklikle hareket etmeyi ve iş taleplerine göre kaynakları dinamik şekilde oluşturma yeteneğini sağlayan bir deneyim arıyorlar. Basit bir ifadeyle...

*Bilgi işlem ve depolama için kaynak sağlama modeli, sermaye masrafı ile "albüm satın almak"tan aylık ödemeye "şarkıyı akıştan dinleme"ye kaydı.*

**FUTURUM.**

BT için belki de en önemli zorluk, tedarikçilerin ve sağlayıcıların, müşterilerin ön plandaki sermaye masraflarını en aza indirirken veya tamamen ortadan kaldırırken bulut deneyimini onların veri merkezlerine getirmelerini sağlamak gibi bir görevle giderek daha fazla karşı karşıya



birden fazla bulutun yanı sıra kurum içinde de yayılabilecek ve şirketleri, yönetim karmaşıklığı ve maliyeti olmadan yeni iş fırsatlarından yararlanmak için daha iyi bir konuma getirecek tek bir platform oluşturmaktır. Bu çok karmaşık bir beceridir ancak beklenti devam edecektir ve bunu ilk ve/veya en iyi şekilde gerçekleştirebilen şirket, kurum içi sistemin IaaS gibi çalışmasının istendiği ve IaaS'ın SaaS gibi tüketilmesinin daha fazla tercih edildiği bir dünyada, pazar payı elde etmek için girilen rekabet yarışında iyi bir konumda olacaktır.

Şirketler bu SaaS benzeri deneyim ister ancak hiçbir bulutun veya uygulamanın, işletmenin tüm ihtiyaçlarını karşılayamadığı bir dönem de elbette gelecektir. Her şey SaaS gibi görünmeli, hissettirmeli ve teslim edilmelidir. Hewlett Packard Enterprise'in (HPE) 2022 yılına kadar Antonio Neri liderliği altında başarmayı taahhüt ettiği hedef budur. HPE için, yarının karmaşık Hibrit BT dünyasında bugünün SaaS deneyimini sunmak şirketin "neden"idir. Bu "neden"in, şirketi piyasa talepleriyle aynı seviyede daha net ve daha yeni bir yöne götürdüğünü bilmek ve kendini bu yaklaşımı gerçekleştirmeye tavizsiz şekilde adanmak, şirketin vizyonunu yerine getirmek ve bu süreçte pazar büyümesi elde etmek için iyi bir konumda olmasının sebebidir.

Bu yazıda, bugünün piyasa güçlerini, yarının tüketim modellerini tartışacağız ve HPE'nin önümüzdeki üç yıl içinde her şeyi hizmet modeline taşıma stratejisine daha yakından bakacağız.

# YÖNETİM ÖZETİ

Yönetim kurulu beklentileri değiştikçe ve BT işlevine yönelik talepler katlanarak arttıkça, kurum içi BT altyapısı yakın zamana kadar hiper ölçekli genel bulut sağlayıcılarından elde edilenin gerisinde kalmıştı. Yakın zamandaki gelişmeler ve anahtar tedarikçiler arasındaki iş ortaklıkları sayesinde bu durum değişti.

Önde gelen BT tedarikçileri, esnek tüketim tabanlı ücretlendirme modellerine sahip, hizmet olarak tam yönetilen hibrit bulutlar sunuyor. Bu yeni inovatif hizmetler, müşterilerin BT operasyonlarına daha az, ana faaliyetlerine daha fazla odaklanmalarını sağlıyor. Başka bir deyişle, bu hizmetler müşterilerin BT süreci ve araçları yerine uygulamalara odaklanmalarını sağlıyor.

Giderek daha rekabetçi hale gelen iş ortamı göz önüne alındığında ve mevcut pazarlara yeni girenlerin yarattığı sarsıntının bir istisna değil, norm olduğu düşünüldüğünde BT işlevleri üzerindeki baskının son yıllarda katlanarak arttığını görürüz. Müşteriler buna dijital dönüşüm projelerini benimseyerek ve bunun sonucunda dahili BT departmanlarına daha fazla yük bindirerek yanıt verdiler. Bu, BT projeleri için dağıtım zaman çizelgelerini kısaltma ve her yatırım için daha hızlı değer elde etme ihtiyacını doğurdu.

BT departmanlarında, yeni iş kolu odaklı gereksinimlere ve genel iş ortamına cevap verme ihtiyacı doruk noktasına ulaştı. BT departmanları altyapıyı tedarik etmek yerine tüketmek, yönetmek yerine işletmek ve son olarak işletmeleri için BT kaynak sağlamasını desteklemek yerine kontrol etmek zorundadır.

***BT departmanları altyapıyı tedarik etmek yerine tüketmek, yönetmek yerine işletmek ve son olarak işletmeleri için BT kaynak sağlamasını desteklemek yerine kontrol etmek zorundadır.***

**FUTURUM.**

Futurum Research, HPE'nin dijital dönüşüme olanak tanıyan modern BT mimarisini sunmak için iyi bir konumda olduğuna inanıyor. Bu, şirketin marka taahhüdüyle ve ayrıntılı ve şeffaf tüketim modelleri de dahil olmak üzere esnek ve çevik BT teklifleri sunmasıyla başlıyor. Bu yaklaşım, işletmelerin *kendi şirketlerinin ve müşterilerinin* zorunlu kıldığı biçimde piyasa güçleri *tarafından* anlamlı ilerleme açısından en mantıklı şekilde hareket ettirilmeleri için *doğru veriyi* kullanmalarına imkan sağlıyor.

**FUTURUM.**

# TÜKETİM TABANLI MODELLER İÇİN ÖRNEK OLAY



2019'da yazılan bir IDC [raporuna](#) göre, Kuruluşların %60'ı 2023 yılına kadar esnek, düşük maliyetli BT tüketim modellerini kullanacak. Futurum, müşterilerin giderek artan bir şekilde, BT ekipmanlarının satın alındığı ve daha sonra 3 ila 5 yıllık bir sürede değer kaybettiği Sermaye Harcamaları (CapEx) modellerinden altyapı için ödeme yapmak için İşletme Harcamalarını (OpEx) kullandıkları bir modele geçiş eğiliminde olduğunu görüyor.

Bu trendi yönlendiren şey, BT altyapısı harcamalarının BT tüketimiyle daha uyumlu olması arzusudur. Önceki CapEx modelinde müşteriler, altyapı yatırımlarının boyutunu doğru belirlemek için öngöründe bulunmak ve kapasite planı yapmak zorundaydı. Bu model birçok müşteri için, şirketin gelecek planlamaları [veya öncelikleri değiştikçe](#) altyapının yetersiz kaldığı senaryolara yol açıyordu. DevOps ve Agile süreçleri tarafından yönlendirilen dijital dönüşüm projeleriyle altyapı yatırımlarını öngörme ve planlama imkanı daha da zorlaşmaktadır. Bu yeni proje teslimat süreçleri, erken aşama prototip çalışmasını ve proje hatalarının teslimat

döngüsünün erken aşamalarında bildirilebileceği bir konuma ulaşmayı teşvik ediyor. Bu pek güvenilir olmayan ürün ve "hızlı hata" metodolojisi, geleneksel CapEx modelinde proje teslimat sürecinin başlarında başarısız olursa yapılan herhangi bir proje yatırımının boşa gideceği anlamına gelir. Diğer yandan, çevik teslimat süreçlerinde proje dönüşlerinin yapılması daha kolay olduğu için, proje kapsamı ve gerekli altyapı, başlangıçta öngörülenden oldukça farklı olabilir.

Tüm bu faktörler müşterileri tüketime dayalı modelleri değerlendirmeye yönlendirdi ve sonuç olarak genel bulut burada öne çıkmaya başladı. Önümüzdeki 3-5 yıl içinde müşteri beklentisi değiştikçe, bu tüketime dayalı trendin kurum içi altyapı dağıtım modellerine gelmesini öngörüyoruz.

## PIYASA GÜÇLERİ

Hızla değişen müşteri beklentileri teknolojiye büyük yatırımlar yapılmasına neden olan kapsayıcı piyasa gücü olmakla birlikte, yeni nesil müşteri deneyimleri sunmak üzere veri gücünden faydalanarak inovasyon ve çeviklik sağlamak için şirketlerin teknolojiyi dağıtma şeklini değiştirmesinde önemli bir rol oynayan birkaç piyasa gücü de var.

Geleneksel BT tedarikçileri için bu, yalnızca geçmiş yılların değil, aynı zamanda önümüzdeki yılların hizmetleri için de geçerli olacak şekilde, yeni harcama modellerine, isteğe bağlı erişilebilirliğe, daha düşük teknolojik eşiklere ve daha yüksek düzeyler veya kullanılabilirliğe uyum sağlamak için daha fazla esneklik gerektiren daha fazla hizmet anlamına gelir.

Temel olarak, geleneksel BT tedarikçileri açısından yeni nesil mimarileri inşa etmek ve sunmak için yol haritası olarak işlev gören 4 temel pazar gücü olduğuna inanıyoruz.

Bu kilit piyasa güçleri, BT'nin nasıl sağlandığı ve tüketildiği konusunda tektonik kaymalar olarak işlev görmektedir. Bu bölümde, bu kilit piyasa güçlerini ve Hizmet olarak Her Şey modeline geçme ihtiyacını nasıl yönlendirdiklerini ele alacağız. Bu güçler şunları içerir:

**Dijital Dönüşüm.** İş dünyası değişiyor. Tedarikten seyahate ve finansmana kadar, yeni inovatif sarsıntılar dünyadaki sorumlu yöneticilere meydan okuyor. Çoğu durumda, bu piyasaya yeni girenler teknik harcamalardan fazla etkilenmez ve bu nedenle yeni, kolaylaştırılmış BT altyapılarını sıfırdan inşa edebilir ve yeni teknolojileri anında kullanabilirler. Bu, geçmiş sorunların yükünden azade olmayan ve eski sistemler ve süreçler dahilinde elindekileri dönüştürmesi gereken sorumlu yöneticilere daha fazla baskı yapar.

Futurum, gittikçe artan C-suite liderlerinin BT departmanlarının daha çevik ve girişimci olmasını istediklerini, böylece işletme çapında dijital dönüşüm projelerini destekleyebileceklerini düşündüklerini görüyor.

BT düzeyinde yanıt, dijital dönüşümü kucaklamak ve genellikle SaaS, genel bulut ve eski kurum içi iş yüklerinin kullanımını kapsayan bir hibrit bulut

modelinden oluşan bulut ve yeni yazılım teslimat mekanizmalarını desteklemek olmuştur. Bugünkü haliyle bu model şirketlerin istedikleri kadar çevik ve dinamik olmaları için gereken derecede esnekliğe hala sahip değildir. Ayrıca bu, şirketler teknolojinin tüketim biçimini basitleştiren bir dönüşüm görmek istedikleri için de bir fırsat olarak işlev görür.

**Modernleştirilmiş Deneyimler.** Modern tüketici, işletme için birincil arabirim olarak mobil ve web'den yararlanma konusunda gittikçe daha da şartlanmış hale geldi. Örneğin çevrimiçi perakende satış, çoğu ortak tahmine göre günümüz itibarıyla toplam perakende satış harcamalarının %10'unu aştı. Bu eğilim şimdi havayolu rezervasyonundan çevrimiçi bankacılığa kadar her şeyde yaygındır ve değişen davranışlar, şirketleri tepki vermeye zorlamıştır. Çekici ve kullanımı kolay bir arabirim olmadan, müşteriler cüzdanlarıyla riske girecek ve sonuç olarak gelirleri düşecektir. Bu, günlük yaşamımızdaki her şeyde Kullanıcı Arabirimine (UI) aşırı bir odaklanmaya yol açtı.

Tüketiciler mobil cihazları ve yüksek düzeyde optimize edilmiş web siteleri üzerinden kullanıcı deneyimlerine şartlandıkça, ticari BT hizmetlerine yönelik bu doğrultudaki beklenti seviyeleri de yükseldi. Esas soru şu; kurumsal BT bu kadar zorken tüketici odaklı uygulamalar neden bu kadar keyifli?

Bu devrim, kullanıcı deneyimi tarafından yönlendiriliyor ve BT işlevlerinin kullanıcılara hizmet verme ve müşteriler için uygulamaları oluşturma tarzı üzerinde baskı yaratıyor. Ticari kullanıcılar, dahili ekiplerinden BT hizmetlerini devreye sokmak ve tüketmek için basitleştirilmiş ve hızlı yöntemler talep ediyorlar ve bu ekipler başarısız olurlarsa iş kolu yöneticileri, tipik olarak hazır SaaS formundaki gölge BT hizmet sağlayıcılarına ve erişimi kolay genel bulut sağlayıcıların platformlarına başvuruyorlar.





### **Büyük Hızda Gerçekleşen Veri Artışı.**

Pazarlama, müşteri segmentlerinin hedeflendiği demografik verilerden, bir müşteri hakkında her şeyin bilindiği bireysel demografik verilere taşındıkça veri hacimleri patladı. Sosyal medya sağlayıcılarından gelen girdiler ve müşterinin ve tercihlerinin 360 derecelik bir görünümünü oluşturan şirket veri kaynaklarıyla birlikte, tüm bu verilerin bir yerde saklanması ihtiyacı doğdu. Cihazların, kullanıcıların ve Nesnelerin İnterneti'nin (IOT) yaygınlaşması, veri toplamayı yeni seviyelere taşıdı ve sonuç olarak veri büyümesi son yıllarda katlanarak arttı.

Veri hacimlerindeki bu patlama, en iyi müşteri deneyimini sunmak için veriyi kullanma davranışından daha fazlasını gerektirdi; gizlilik, güvenlik ve veri korumasından oluşan dijital güvene tamamen yeniden odaklanılmasını gerektirdi.

Günümüz kuruluşlarının sadece verilerini korumakla kalmayıp, çoğu kez düzenleyici kurumlara veri saklama ve silme konusunda güçlü bir idari kabiliyet göstermeleri gerekmektedir. Veri hacimlerinin patlaması ve veriler üzerinde artan yönetim, siber güvenlik gibi uzun zamandır yeterince yatırım yapılmamış olan alanlarda, BT işlevi üzerinde büyük bir baskı yarattı. Birçok durumda bu zorlukları aşmanın tek yolu, sıradan görevlerin otomatikleştirildiği ve yönetilmesi daha basit bir ortamda gerçekleştirildiği bulut teslimat modellerine geçerek işlemleri basitleştirmek

olmuştur. Bununla birlikte, bu yol zorluklarla doludur çünkü ortak veri havuzlarına duyulan arzuya rağmen, veri hakimiyeti ve gecikme talepleri, şirketlerin kolayca buluta geçememe (ki bu kolayca geçiş, hibrit yaklaşım için itici güçtür) nedenlerinden sadece birkaçıdır. Veri yerçekimi, özellikle, büyük miktarlarda veri toplayan ve kısa gecikme süresine ihtiyaç duyan daha büyük kuruluşlarda, buluta geçişin önündeki ana engellerden biridir.

**Hızlı Uygulama Geliştirme.** Dinamik piyasa güçlerine yanıt vermek için Dijital Dönüşüm projeleri hayata geçirildikçe, bu durum proje teslimat süreleri üzerinde baskı yarattı. BT'nin daha fazlasını yapması ve daha hızlı yapması gerekliliği bir norm haline geldi. Bu, son birkaç yıl içinde, monolitik uygulamaların daha şekillendirilebilir uygulamalara kaymasıyla birlikte yazılım uygulamalarının teslimatının dönüşmesine yol açtı. Uygulama geliştirme yöntemi de önceki şelale yönteminden, çalışma süresine neredeyse hiç etki etmeden kodun genellikle günlük olarak oluşturulduğu Sürekli Entegrasyon/ Sürekli Teslimatın (CI/CD) ve açık kaynak metodolojilerinin kullanıldığı yeni çevik DevOps modellerine dönüştü. Bu yeni çevik metodolojiler, proje yöneticilerinin, kullanıcılar ve müşterilere daha önce olduğu gibi her 6 ila 12 ayda büyük teslimat yapmaları yerine genellikle günlük olarak işlevsellik ve özellikler sunmasını sağlar.



## YENİ NESİL TÜKETİM ÜZERİNDEN BT

Futurum Research, BT'nin iş koluna göre nasıl sunulduğu ve tüketildiği hususunda önemli bir değişim görüyor. IoT, 5G, Büyük Veri, Yapay Zeka ve Bulut gibi mega trendlerin hepsi aynı anda işi etkilediğinden, çığır açan teknoloji görülmemiş bir seviyededir. Bu mega trendler sonuç olarak BT'nin nasıl teslim edildiğini etkiliyor. BT işlevi ile iş kolu arasındaki çizgilerin bulanıklaşması ve bunların uyum içinde çalışma şekli, şirketlerin piyasa güçleriyle başa çıkmaya çalıştıkları bu süreçte başarı için esastır.

Gerçekten de kuruluşlar müşteriler için bu bağlantıları yapmak amacıyla teknolojiye yöneliyor. Talep üzerine tüketim modellerine duyulan ihtiyaç doğal olarak kritik hale geldiğinden, aynı kuruluşların dönüşüm yollarını hayata geçirmeleri gerekmektedir. Bu bölümde, bu tür bir dönüşümün evrimsel doğası ve bu tür bir değişikliği mümkün kılan kaynaklar ele alınmaktadır:

**Tüketimle Odaklı.** Tüketim odaklı modeller kurumsal BT'nin, değişen iş taleplerini karşılamak için kaynakları kaydırmasını sağlar. Müşteriler, aşırı kaynak sağlamadan kaçınmak ve TCO'dan (toplam sahip olma maliyeti) tasarruf etmek için kullandıkları şey için ödeme yaparlar ve kapasiteyi kullanım öncesinde planlarlar.

**Ölçülen Kapasite.** Ölçüm ve kapasite yönetimi ile, her iş yükü için gereken kaynaklar aylar değil dakikalar içinde dağıtılmaya hazırdır ve böylece global BT projelerinin dağıtım süresi kısaltılır. Bu arada, BT için hangi kaynakların ne kadar,

kim tarafından ve ne maliyetle kullanıldığına dair görünürlük sağlar.

**Bulut Aracılığı.** Müşteriler, hangi iş yüklerinin ve uygulamaların genel bulutlara geçirmek veya özel bulutlarda tutmak için ideal olduğunu veya en uygun hibrit bulut bileşimini elde etmek için bu iş yüklerinin nasıl hafifletileceğini belirlemek için bulut aracılık araçlarını kullanabilir.

**Yerel Bulut Orkestrasyonu.** İnovatif bulut yönetim yazılımı, müşterilerin BT operasyonlarını, politikalarını ve prosedürlerini kontrol altında tutmalarına, artan performansa ulaşmalarına ve her iş yükü için maliyetleri yönetmelerine olanak tanıyan veri odaklı rehberlik sunar.

**Genel Olarak Daha İyi Bir Deneyim.** Tüketim modelleri müşteri deneyimi önde ve merkezde olacak şekilde tasarlanmıştır. Kullandığınız şey için ödeme yapabilme; kapasite gereklilikleri hakkında net bilgi edinme, altyapıyı tehlikeye atmadan hızla genişleme veya kesintiye gitme; iş yüklerini geniş bir bulut yelpazesine esnek bir şekilde dağıtırken, aynı anda talep üzerine faturalandırma mekanizmasıyla ödeme yapma gibi faktörler, yüksek karmaşıklıkta hibrit BT'nin SaaS gibi çalışmasını ve algılanmasını sağlar.

Daha iyi bir deneyime olan talep, yeni tüketim modellerini ve her şeyi bir hizmet olarak teslim etme beklentisini artıracaktır. Bununla birlikte, altta yatan yeteneklerin eksik olmadığından veya finansal mühendislik yerine hibrit BT teslimatında gerçek SaaS deneyimi olduğundan emin olmak kritik öneme sahiptir.



# NEDEN HPE? DEVASA DEĞİŞİM İÇİN DOĞRU ZAMAN

Müşteriler için BT sağlayıcılarını değerlendirme vakti, Dijital Dönüşüm projelerini iş baskısı altında teslim etmeye çalışırken geldi. Müşteriler bir tercih ile karşı karşıya: Mevcut modellere ve geleneksel CapEx odaklı modelleri kullanarak BT altyapısı sunan sağlayıcılara bağlı kalmak veya genellikle farklı BT tedarikçileri tarafından pazara sunulan yeni tüketim modellerine geçiş yapmak.



Futurum Research, HPE'nin tüketime dayalı modellere geçiş yapmak isteyen müşterilere sunmak için önemli bir değer teklifine sahip olduğuna inanıyor. Aşağıdaki dört alan özellikle dikkat çekicidir:

- 1. Marka Taahhüdü.** HPE, "Hizmet Olarak Her Şey" modelinin sunulmasında yönetim düzeyinde taahhütleri ve müteakip ürün duyuruları ile en fazla ses getiren ve kendini kanıtlayan şirket olmuştur. Kilitlenmeyi en aza indiren ve şirketlerin teknik maliyetten kurtulmak için çevik bir tutum almalarını sağlayan açık ekosistem yaklaşımı ile birlikte net bir zaman çerçevesi taahhüdü veren HPE, bu marka taahhüdünün altında yer alan eksiksiz bir teklife sahiptir.
- 2. Taahhüdü Yerine Getirme.** HPE, 2022 yılına kadar tüm ürünlerini Hizmet olarak modeline geçirmeyi ifade ettiği kurumsal misyonunu yerine getirebilecek konumdadır. Bu, depolama ve bilgi işlemden, SAP HANA, yedekleme, büyük veri, özel bulut (ve tam olarak yönetilen genel ve özel bulutlar) gibi tam platform tekliflerine kadar altyapıyı kapsayan genişleyen ürün teklifleriyle 2022 zaman diliminden çok önce gösterilmiştir. Şirket ayrıca, son 36 ay içinde

12'den fazla şirketi kapsayan stratejik satın alma stratejisi ile karmaşık hibrit BT ortamına hizmet etme arzusunu da göstermektedir.

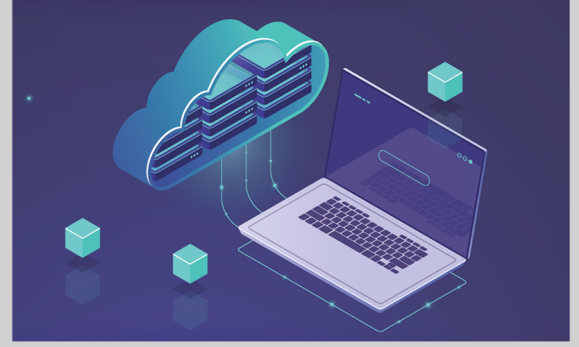
- 3. Başarı için Uygun Konumda.** HPE, analizimize göre bir sonraki değişiklik dalgası için iyi bir konumdadır. Futurum Research, müşterilerin kurum içi BT için tüketime dayalı modelleri daha fazla kullanmaya başladıklarını görüyor. Kurum içi ve hibritin uzun vadeli işletim modelleri olduğu düşünüldüğünde BT kaynak sağlaması için Hizmet Olarak Her Şey, kuruluş tarafından iyi karşılanacaktır. HPE sadece iyi konumda değildir, aynı zamanda şu anda bu kategoride sektöre liderlik etmektedir.
- 4. Kanıtlanmış Başarı.** Pazarda kurum içi altyapı için Hizmet Olarak Her Şey'e geçiş henüz yeni başlıyor. Ancak Futurum Research, şirketin her şeyi bir hizmet olarak sunma konusundaki erken hedefine bağlı olarak ve aynı zamanda şirketin derin teknik yetenekleri ve hibrit ortamlarda modern BT altyapısını dağıtmaya yönelik açık ekosistem yaklaşımı nedeniyle HPE'nin başarısının devam etmesinin mümkün olduğunu öngörüyor.

# HPE'nin Tüketime Dayalı Modellere Geçiş İçin Değer Teklifi



## 1. Marka taahhüdü

HPE, "Hizmet Olarak Her Şey" modelini sunma konusunda kararlıdır.



## 2. Taahhüdü yerine getirmek

HPE'nin kurumsal misyonu, tüm ürünleri 2022 yılına kadar "Hizmet olarak" modeline geçirmektir.



## 3. Başarı için Uygun Konumda

HPE, Hizmet Olarak Her Şey geçişinde iyi bir konuma sahiptir ve sektöre öncülük etmektedir.



## 4. Kanıtlanmış Başarı

HPE'nin teknik yetenekleri ve açık ekosistem yaklaşımı, başarılarının devamını sağlar.

Kaynak: neden hizmet olarak her şey? Neden HPE?  
Telif hakkı © 2020 futurum research. Tüm hakları saklıdır.

 **FUTURUM.**

İŞ ORTAKLIĞIMIZ SAYESİNDE:

  
**Hewlett Packard  
Enterprise**

# NEDEN HPE? BT İŞLETİM MODELLERİNİN GELECEĞİ İÇİN DOĞRU TEDARİKÇİ

HPE, Hibrit Bulut alanında lider konumdadır ve tüm ürün portföyünü en geç 2022'ye kadar 'hizmet olarak' sunma planlarıyla cesurca ilerlemektedir.

Günümüzde HPE, **kiralama veya aboneliğe dayalı** finansal mühendislik yapıları değil, gerçek tüketim modelleri sunmaktadır ve bu kritik bir farklılaşma noktasıdır. HPE Greenlake teklifleri, kullanım ve maliyetlerde %100 görünürlük ve ayrıntı ile ölçülen BT'ye dayanmaktadır. Bu yerleşik ölçüm yeteneği, özellikle BT altyapısı için maliyetin tüketimle uyumlu olmasını sağlama gereksinimini karşılamak üzere tasarlanmıştır.

Ham bilgi işlem ve depolamaya ek olarak HPE, Hizmet **olarak sunulan bütün** bir çözüm portföyünün yanı sıra, şirketlerin BT dönüşümünün insan sermayesi yoğun doğasıyla başa çıkabilmeleri için HPE Pointnext Services aracılığıyla isteğe bağlı kaynaklar sunmaktadır. Tüketim modelleri, en beklenmedik maliyetleri ortadan kaldırdığı ve hizmetlerin genişliği, şirketlerin dönüşüm çabalarını azaltacak şekilde yetenek boşluklarını kapatmasına yardımcı olabildiği için, vizyon ve yürütmedeki bu bütünlük işletmeler için çok önemlidir.

Futurum'un HPE analizine dayanarak, şirketin kanıtlanmış referans mimarileri **sunma deneyimine ve geçmiş** performansına sahip olduğundan eminiz. Bu belgelenmiş başarı, zorlu dijital kısıtlılıklar altında ilk kez yeni dijital dönüşüm odaklı BT projeleri oluşturmayı planlayan kuruluşlar için hayati öneme sahipken, ilerlemekte olan şirketlerin dönüşüm çabalarında daha verimli olmasını da sağlıyor.

HPE'nin, işletmeler için gelecekteki BT işletim modelini temsil eden **hibrit bulutu yönetmek için kapsamlı** hizmetlerle çevrelenmiş altyapı çözümleri sunduğuna da inanıyoruz. Şirketin kapsamlı hizmetler yaklaşımı, kuruluşların birden fazla tedarikçi ile çalışmak ve bu yaklaşımın doğasında var olan riskleri yönetmek yerine proje

teslimi hakkında bütünsel düşünebilmelerini sağlar. Bununla birlikte, şirketin çok tedarikçili projelerin bölümlerini teslim etmek için esnek olma yönünde ortalamanın üzerinde bir eğilim gösterdiğini de belirtmek gerekir.

Son bileşen, HPE'nin Hizmet **olarak Her Şey** yaklaşımına getirdiği ekosisteme olan odağıdır. HPE, müşterilerin hibrit bulut yönetimini destelemek için kullandıkları yazılımda esnekliğe sahip olmalarını sağlamak için VMware, Red Hat ve Nutanix ile derin iş ortaklıkları geliştirdi. Futurum Research, bu güçlü iş ortaklığı yaklaşımının HPE'nin müşterilere seçenek sunmasına imkan sağladığına ve bu alan olgunlaştıkça kaynak sağlama katmanında yaşanan teknoloji trendlerindeki değişimlerden faydalanabileceğine inanıyor.

HPE'nin genel yaklaşımı, hibrit bir ortamda BT orkestrasyonunun gelişen doğası hakkında güçlü bir anlayışa sahip olduğunu göstermektedir. Şirket, bulutun bir teknoloji veya trend değil, bir işletim modeli olduğunu açıkça anlıyor.



## SONUÇLAR

Futurum Research, dinamik iş ortamına ve başarılı Dijital Dönüşüm projelerini hızlı bir şekilde teslim etme ihtiyacına yanıt vermek amacıyla, müşterilerin hayatta kalmak için hizmet olarak sunulan BT'ye sahip olması gerektiğine inanıyor. Bu arka plana ve kapsamlı araştırmamıza dayanarak, müşterilerin BT altyapısını tedarik ettikleri kişileri projelerini desteklemek için dönüştüreceklerine inanıyoruz.

Veri hacimlerindeki patlama ve verilerin en iyi müşteri deneyimini sunmak için kullanılması gereksinimi ile şirketler, doğru BT altyapısıyla desteklenmesi gereken tamamen yeni bir dijital güven odağı ile karşı karşıyadır.

Kuruluşla birlikte büyümesi ve gelişmesi için altyapının da ölçeklenebilir olması gerekir. Doğru iş ortaklarına sahip değilseniz başarıya giden yol zorluklarla doludur çünkü ortak veri havuzlarına duyulan arzuya rağmen, veri hakimiyeti ve gecikme talepleri, şirketlerin kolayca buluta geçememe (ki bu kolayca geçiş, hibrit yaklaşım için itici güçtür) nedenlerinden sadece birkaçıdır.

Dijital dönüşümlerin işletme genelinde gelişmesi için gereken şeyler ölçeklenebilirlik ve çevikliklerdir. Mevcut SaaS modeli, genel bulut ve eski kurum içi iş yükleri, şirketlerin istedikleri kadar dinamik ve hızlı olması için gereken ekstra esneklikten yoksundur. Bu aynı zamanda hızlı benimsemeyi sağlamak ve daha da hızlı sonuçlar elde etmek için teknolojiyi basitleştiren ana itici güçlerden biridir.

Bir adım daha ileri gidersek, teknoloji ve BT altyapısını başarıyla kullanabilmek için şirketlerin doğru liderliğe, çalışanlara ve destekleyici iş ortaklıklarına ihtiyacı vardır.

Futurum Research, HPE'nin bu taahhüdü yerine getirmek için iyi bir konumda olduğunu düşünüyor. Şirket, iş geliştirme konusunda güçlü bir Hizmet Olarak Her Şey yaklaşımına sahiptir ve her şeyin sadece hizmet olarak sunulmasına değil, aynı zamanda basit, ölçülebilir, esnek ve çevik olmasına da imkan sağlayan diğer teknoloji liderleriyle iş ortaklıkları kurmaktadır. Tüketim modelleri sadece tüketime dayalı değildir; yüzde 100 görünürlük ve ayrıntı düzeyi ile rahatlık sunar. Ve HPE, erişiminin yanı sıra kullanımı da kolay çözümler ve hizmetler oluşturmaya odaklanmıştır. Bu, işletmelerin, *kendi şirketlerinin ve müşterilerinin* zorunlu kıldığı biçimde piyasa güçleri *tarafından* anlamlı ilerleme açısından en mantıklı şekilde hareket ettirilmeleri için doğru veriyi kullanmalarına imkan sağlıyor.

Dijital Dönüşüm teknolojiyle değil, geleceğin müşteri deneyimlerini bugün sunmakla ilgilidir. Her işletmenin kendi "Neden"ini anlaması ve sürekli değişen pazar ortamında sadece hayatta kalmakla kalmayıp aynı zamanda başarılı olabilecek bir organizasyon yaratırken marka taahhüdünü de yerine getirmek için modern BT mimarisi kullanmasıyla ilgilidir. Bugünün işletmeleri, özünde esnek ve çevik olan BT'ye ihtiyaç duyuyor çünkü kendilerinin esnek ve çevik olmaları gerekiyor.

Futurum Research, HPE'nin "Neden"inin, hizmet verdiği işletmelerin "Neden"ine imkan sağlamakla ilgili olduğuna inanıyor ve bu da şirketi öngörülebilir gelecekte takdire şayan bir performans gösterecek şekilde konumlandırıyor.

# BU BELGE HAKKINDA ÖNEMLİ BİLGİLER

## KATILIMCILAR:

Daniel Newman

*Kurucu Ortak + Baş Analist, Futurum Research*

## YAYIMCI:

Daniel Newman

*Kurucu Ortak + Baş Analist, Futurum Research*

**SORULAR:** Bu raporla ilgili fikirleriniz ve sorularınız için bizimle iletişime geçin; Futurum Research derhal cevap verecektir.

**ALINTILAR:** Bu yazıya akredite edilmiş basın ve analistler tarafından atıfta bulunulabilir ancak bağlam içinde olması, yazarın adının ve unvanının ve "Futurum Research" ifadesinin belirtilmesi zorunludur. Basın mensubu ve analist olmayan şahıslar, atıflar için Futurum Research'ten önceden yazılı izin almalıdır.

**LİSANSLAMA:** Bu belge, destekleyici materyaller de dahil Futurum Research'e aittir. Bu yayın, Futurum Research'ün önceden yazılı izni olmadan hiçbir şekilde çoğaltılamaz, dağıtılamaz veya paylaşılamaz.

**AÇIKLAMALAR:** Bu çalışma, HPE tarafından yaptırılmıştır. Futurum Research, bu makalede belirtilenler de dahil birçok yüksek teknoloji şirketine araştırma, analiz, tavsiye ve danışmanlık sunmaktadır. Firmada çalışan hiçbir kişi bu belgede belirtilen şirketlerle herhangi bir ticari ilişki pozisyonunda değildir.

## HPE HAKKINDA

**HPE GreenLake**, tek bir birleşik işletim modeliyle bulut deneyimini uygulamalara ve verilere -veri merkezleri, çoklu bulutlar ve uçlar- her yerde ulaştıran, HPE'nin pazar lideri Hizmet Olarak BT teklifidir. HPE GreenLake, kurum içi iş yükleri için genel bulut hizmetleri ve altyapı sağlar ve kullanım başına ödeme modeliyle tamamen yönetilebilirdir. Yeni sezgisel self servis portalı ve

operasyon konsolu olan HPE GreenLake Central tarafından desteklenen kuruluşlar artık hizmetlerini hızla dağıtabilir, maliyet ve uygunluk verileri elde edebilir ve tüm hibrit varlıklarında yönetimi basitleştirebilir. Daha fazla bilgi için:

<https://www.hpe.com/greenlake>

## FUTURUM RESEARCH HAKKINDA

Futurum, dijital inovasyona ve pazarda çığır açan teknolojilere ve trendlere odaklanan bağımsız bir araştırma, analiz ve danışmanlık şirkettir. Analistlerimiz, araştırmacılarımız ve danışmanlarımız her gün tüm dünyadan işletme liderlerinin sektörlerindeki tektonik değişimleri öngörmesine ve piyasalarında rekabet üstünlüğü kazanmak veya sürdürmek üzere çığır açıcı inovasyonlardan yararlanmasına yardımcı olur.

**SORUMLULUK REDDİ:** Bu belgede sunulan bilgiler yalnızca bilgilendirme amaçlıdır ve teknik yanlışlıklar, eksiklikler ve yazım hataları içerebilir. Futurum Research bu bilgilerin doğruluğu, eksiksizliği veya yeterliliği ile ilgili tüm garantileri reddeder ve bu bilgilerdeki hatalar, eksiklikler veya yetersizlikler konusunda hiçbir yükümlülüğü yoktur. Bu belge Futurum Research'ün görüşlerinden oluşmaktadır ve kanıtlanmış gerçek beyanları olarak yorumlanmamalıdır. Burada belirtilen görüşler, bilgi vermeksizin değişebilir. Futurum Research, tahminleri ve ileriye dönük beyanları gelecekteki olayların kesin tahminleri olarak değil, bir yön göstergesi olarak sunmaktadır. Tahminlerimiz ve geleceğe yönelik beyanlarımız, geleceğin ne olacağına dair mevcut yargımızı temsil etse de, gerçek sonuçların önemli ölçüde farklılık göstermesine neden olabilecek risklere ve belirsizliklere tabidir. Yalnızca bu belgenin yayınlanma tarihi itibarıyla görüşlerimizi yansıtan bu tahminlere ve ileriye dönük beyanlara gereksiz yere güvenmemeniz konusunda sizi uyarıyoruz. Yeni bilgiler veya gelecekteki olaylar ışığında, bu tahminlerde ve geleceğe yönelik beyanlarda yapılacak herhangi bir revizyonun sonuçlarını değiştirmek veya kamuya açıklamak gibi bir zorunluluğumuz olmadığını lütfen unutmayın.

## İLETİŞİM BİLGİLERİ

Futurum Research, LLC | [futurumresearch.com](http://futurumresearch.com) | 817-480-3038 | [info@futurumresearch.com](mailto:info@futurumresearch.com)

Twitter: [@FuturumResearch](https://twitter.com/FuturumResearch)

©2020 Futurum Research. Şirket ve ürün adları yalnızca bilgilendirme amaçlıdır ve ilgili sahiplerinin ticari markaları olabilir.