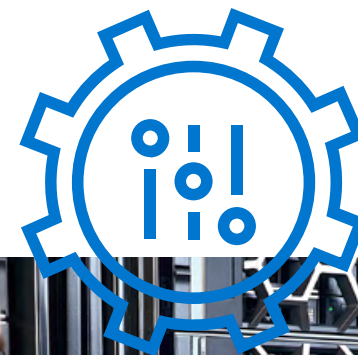


APEX fra **DELL**Technologies

FÅ ALL IT SOM EN TJENESTE

- Abonnementsbasert IT
- Flytt IT-investeringer fra CAPEX til OPEX
- Kontroller IT-kostnadene og behold full kontroll over egne data
- Inspirerende kundecaser

Fokuser mer på forretningen og mindre på administrasjon av infrastruktur og IT-løsninger



Abonnementsbasert IT har blitt en av de virkelig store trendene de siste årene, i takt med at stadig mer flyttes over i skyen. Det som i sin tid startet med programvare levert som en tjeneste (SaaS – Software-as-a-Service), har med årene vokst til å inkludere mye mer – blant annet Infrastructure-as-a-Service (IaaS) og Platform-as-a-Service (PaaS).

Trenden med å tilby stadig mer som en tjeneste har til og med fått et eget navn – «Anything as a service», gjerne forkortet til XaaS. I tillegg til abonnementsbaserte tjenester knyttet til nettverksinfrastruktur eller lagring og prosessering av data i skyen, er det nå også mange som tilbyr fysiske produkter som en tjeneste. For eksempel mulighet til å abonnere på PC-er og annet utstyr i stedet for å kjøpe det til odel og eie.

Den åpenbare fordelen ved å kjøpe all IT som en tjeneste, er at bedriften får større fleksibilitet og raskere kan tilpasse seg endringer.

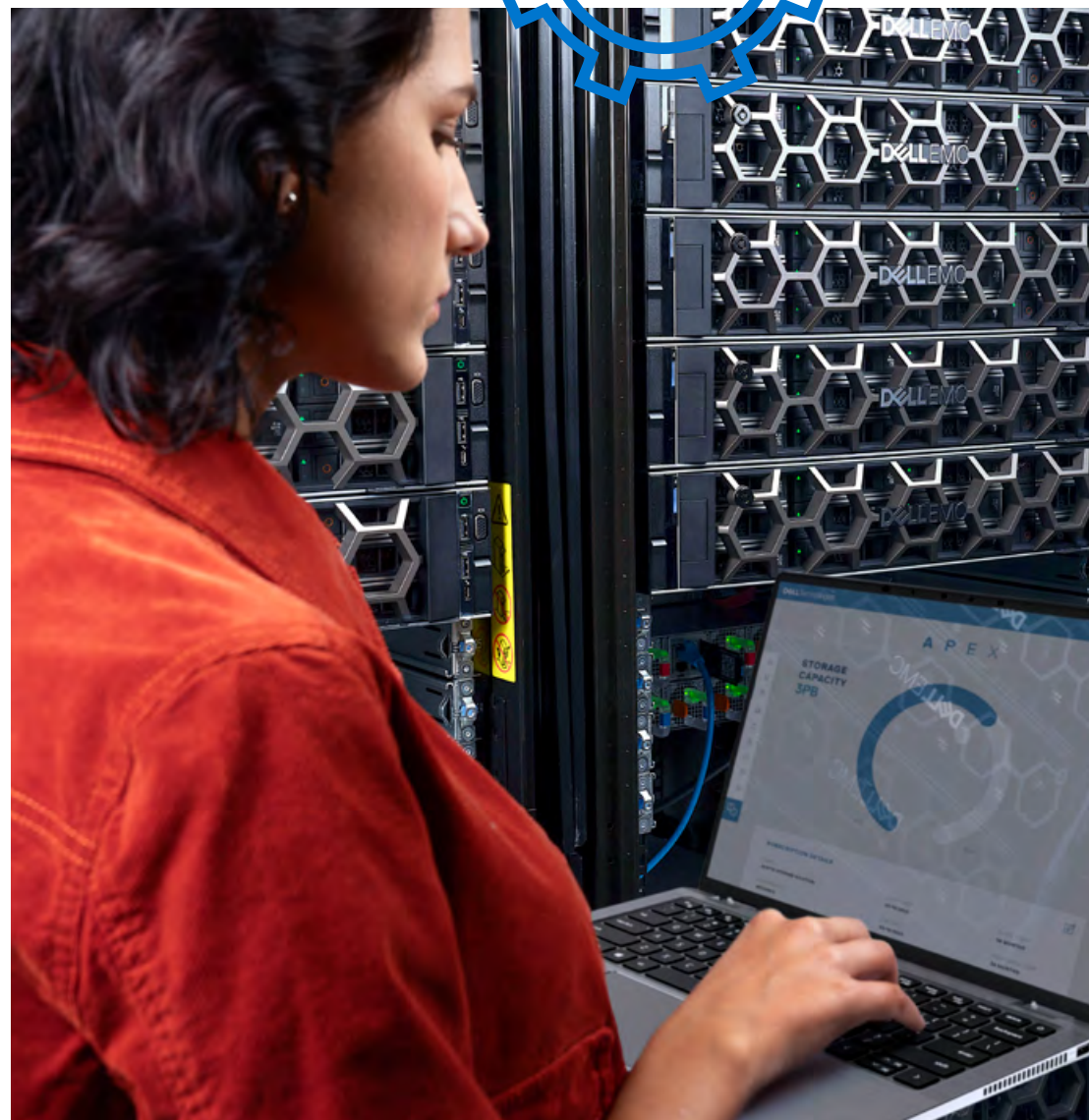
Legg til rette for rask innovasjon

IDC mener at forbruksbaserte as-a-service-modeller kan redusere ineffektiv drift og frigjøre tid, penger og ressurser til viktige oppgaver. Analyseselskapet skriver i sin rapport at de siden 2016 har studert as-a-service-modeller og at det er tydelig at virksomheter ser at enkelheten og fleksibiliteten til disse modellene reduserer kompleksiteten ved å investere i og vedlikeholde IT-ressurser, samt gjør det mulig å kutte driftskostnader og belastningen på IT-avdelingen.

Skal du lykkes med å drive business i dag er du nødt til å kunne innovere hurtig. Det krever at du har en smidig IT-arkitektur og en forbruksbasert modell, konkluderer IDC.

I dette whitepaperet kan du lese om hvordan abonnementsbasert IT gir mer effektiv IT-drift, reduserer kostnader og risiko, samt gjør bedriften i stand til å fokusere mer på kjerneoppgavene.

God lesning!





Hvordan kontrollere IT-kostnadene og samtidig beholde full kontroll over egne data

Ta den digitale transformasjonen ved hornene samtidig som du har kontroll over kostnader og data.

Den digitale transformasjonen krever mye av moderne virksomheter. Utviklingen av nye teknologier og IT-løsninger representerer en stor mulighet, men kan også være overveldende med tanke på hva man bør velge og hva man bør gå bort fra. IT-investeringer er dessuten ofte kostbare, og teknologi blir relativt raskt utdatert.

Bytt til forbruksbasert fakturering

De fleste IT- og økonomisjefer nikker nok gjenkjennende til at IT-kravene stadig øker samtidig som presset for å redusere IT-kostnadene vokser. For IT-avdelingene betyr det at bedrifter må oppnå mer med mindre, noe

som kan være en stor utfordring. Presset for å holde følge medfører ofte behov for å investere i ny teknologi.

Dilemmaet med å få mer ut av mindre harmonerer dårlig med den tradisjonelle tilnærmingen til IT-investeringer. Spesielt for store bedrifter er dette gjerne forbundet med store investeringskostnader som må avskrives over en årrekke.

Dette gjelder uavhengig av om det for eksempel er utrulling av titusener av datamaskiner eller investeringer i private sky- og datasenterløsninger. Felles for begge eksemplene er at man risikerer å sitte igjen med utdatert utstyr etter bare noen få år, ettersom utviklingen innen IT går fort.

Bli like smidig som SMB

For små, mellomstore og nyoppstartede virksomheter har løsningen lenge vært å kjøpe så å si all IT på abonnementsbasis – altså som en tjeneste med en månedlig og håndterbar kostnad. Det gir oversikt over tjenestene, samtidig som virksomhetene lettere kan både opp- og nedjustere kapasiteten når behovet melder seg.

For store, veletablerte selskaper er scenariene ofte mer komplekse, og behovene dekkes sjelden av en offentlig skyløsning. Her snakker vi om egen infrastruktur for private skyer, edge-miljøer, SaaS på utvalgte systemer og IaaS eller PaaS for andre løsninger. Kort sagt en multicloud-virkelighet som fort kan bli kompleks. Ved å kjøpe dette som en tjeneste kan kompleksiteten reduseres dramatisk.



Fra CAPEX til OPEX:

FORBRUKSBASERT IT SKAPER ROM I BUDSJETTET

En rapport fra Forrester Consulting, utarbeidet på vegne av Dell Technologies, understøtter behovet for å gjøre IT til en løpende driftskostnad. Her svarer 56 prosent av de spurte norske selskapene at en as-a-service-modell vil gjøre dem mer smidige, mens 68 prosent ser muligheter i å skalere databehandling i tråd med endrede kundekrav.

Dell Technologies' APEX-portefølje av forbruksbaserte IT-løsninger har som mål å hjelpe kunder å flytte IT-investeringene fra etableringskostnader (CAPEX) hvor de eier utstyr og lisenser, til løpende driftskostnader (OPEX) hvor de leier eller leaser.



Stig Nordvik,
Sales Director Data Center Solutions

Enklere drift og større fleksibilitet med infrastruktur som en tjeneste

Infrastruktur som en tjeneste (IaaS) gir virksomheten din forenklet drift, større fleksibilitet og bedre kontroll, og du trenger ikke bry deg med de trivielle oppgavene i datasenteret.

Veldig mange av verdens virksomheter har omfavnet sky-infrastruktur. Det er en fleksibel måte å lagre data og kjøre arbeidslasten på. Men skymodellen passer ikke alle deler av driften til en virksomhet. Derfor har mange virksomheter de seneste årene begynt å flytte deler av infrastrukturen «hjem igjen», og ender dermed opp med et hybrid skymiljø.

– Det er mange fordeler ved å bruke skytjenester, men datamengder, applikasjoner og forsinkelse er ting som gjør at virksomheter kan ha behov for å ha noe infrastruktur lokalt eller nær brukerne, forklarer Stig Nordvik, Sales Director Data Center Solutions i Dell Technologies. Det er bakgrunnen for at Dell Technologies tilbyr infrastruktur som en tjeneste, slik at du kan få fleksibiliteten og kontrollen med skytjenester i eget datasenter.

Eliminer trivielle oppgaver

Gjennom APEX leverer Dell Technologies pakketerte løsninger hos kunden eller der kunden ønsker det. Dell Technologies eier, installerer og drifter infrastrukturen så kunden ikke trenger å gjøre noe.

– Vi er ikke ute etter å konkurrere med de offentlige skytilbyderne, men vi skal supplere disse tjenestene. Kundene slipper de trivielle oppgavene med installering og vedlikehold i datasenteret, og kan fokusere på kjernevirksomheten, sier Nordvik.

Når infrastrukturen leveres som en tjeneste, trenger ikke virksomheten tenke på teknologien som ligger bak, men kan heller fokusere på resultater.

Nordvik sier han har sett en endring i hvordan brukere ønsker å konsumere tjenester og teknologi. Han peker på tjenester som Netflix og Spotify som to av de tydeligste eksemplene på hvordan konsumering av teknologi har endret seg det siste tiåret.

– De færreste er interessert i teknologi for teknologiens skyld i dag. De er mer interessert i hvordan teknologien kan brukes, og at den fungerer. Nå må vi tenke på hva målet er, og plukke teknologi fra en «verktøykasse» for å oppnå det vi ønsker, sier Nordvik.

LØSER TRE UTFORDRINGER

Dell Technologies ønsker å løse tre utfordringer for kundene med APEX:

1

Forenkling

Med infrastruktur som-en-tjeneste kan virksomheter bruke mindre tid på å installere, administrere og oppdatere infrastrukturen sin. Det betyr at de heller kan bruke ressursene sine på det som betyr noe for organisasjonen, tjenester som skal leveres. Kunden kan være trygg på at man har tilstrekkelig ytelse og kapasitet og at infrastrukturen er tilrettelagt for de tjenestene som skal produseres.

2

Fleksibilitet

Utstyret skal leveres raskt når kunden trenger det. Det skal være mulig å skalere raskt – både opp og ned – når det trengs. En konsoll gir oversikt over eksisterende avtaler, og man kan enkelt bestille så mye lagring og ytelse som man trenger. Fordi dette er en tjeneste, leverer Dell Technologies også litt mer kapasitet enn man har bestilt. Brukes ikke den ekstra kapasiteten betaler kunden heller ikke noe ekstra for den.

3

Kontroll

Med tydelige serviceavtaler og infrastruktur som-en-tjeneste får man lett oversikt over kostnader. Prisen på tjenesten er det man betaler. Det finnes ingen skjulte tillegg til administrasjon eller annet. Men kontroll handler ikke bare om kostnader, men også om sikkerhet. Med APEX får man kontroll på dataene og hvor de ligger, hvor applikasjoner kjøres fra, og ikke minst kan man få isolert kritiske applikasjoner så de har best mulig ytelse.

Tre inspirerende APEX-caser med én klar fellesnevner: fleksibilitet som aldri før

Slik gir APEX kostnadsbesparelser, enklere migrering mellom skyløsninger og sentral administrasjon av all IT.



Med Dell Technologies APEX får alle typer virksomheter muligheten til å utnytte abonnementsbasert IT, samtidig som de oppnår fleksibilitet og er rustet for endring. Med APEX Cloud Services forsvinner behovet for store, tunge etableringskostnader til IT-infrastruktur. I stedet blir de erstattet av fleksible IT-løsninger med fullstendig transparente faktureringsplaner.

APEX-porteføljen inkluderer alt innen IT-infrastruktur som virksomheter vil ha behov for fremover – fra private skyer, lagring, server, prosessorkraft, PC-er og skjermer, til hyperkonvergent infrastruktur, nettverk, edge computing og databeskyttelse. Og med den sentrale APEX-konsollen administrerer og bestiller du det du trenger til IT-løsningene dine enkelt og fleksibelt.

Med overgangen til APEX får du en rekke fordeler:

- Besparelser og reduksjon av overkapasitet, inkludert eliminering av behovet for overprovisjonering
- Full kontroll over data og dermed GDPR-samsvar og databeskyttelse
- Enkel migrering mellom skyløsninger
- En konsoll for enkel og sentral styring
- Gjennomtenkt IT-sikkerhet i hele forsyningskjeden

På de neste sidene finner du noen eksempler på verdien som APEX kan tilføre virksomheten din.



CASE 1:

Slik transformerte General Electric sine IT-løsninger

General Electric (GE) er nummer 38 på listen over de 500 største virksomhetene i verden. Da de for få år siden ville modernisere IT-infrastrukturen sin valgte de Dell Technologies APEX. Når så store virksomheter velger å effektivisere hele sin IT-infrastruktur, kan det være et temmelig omfattende prosjekt. Derfor var det avgjørende for GE at de kunne stole på APEX-leveransemodellen og på den servicen Dell Technologies er så anerkjent for. GE drifter nå IT-infrastrukturen sin gjennom et abonnement på [APEX Private Cloud](#), som har gitt en rekke fordeler for giganten.

Etter implementeringen har GE vært i stand til å håndtere plutselige endringer og omfordele IT-ressurser smidig og uten at de må omorganisere IT-infrastrukturen. De opplever til og med en markant bedre service og ytelse

sammenlignet med hvordan det var tidligere. Tidsforbruket på utrulling av nye applikasjoner og tjenester er kraftig redusert, noe som er en av de største fordelene med APEX. I gjennomsnitt ruller virksomheten ut nye applikasjoner og kapasitet 60 prosent raskere med APEX.

Nancy Anderson, CIO hos GE, sier følgende om APEX-avtalen: «Vi skal være i stand til å tilpasse oss like raskt som omverdenen, uansett om vi er i gang med å produsere en jetmotor i Ohio eller en AI-basert ultralydteknologi i Bangalore. Med datasentre overalt på kloden samarbeider vi med Dell Technologies om å skape en ensartet måte å supportere alle våre forretningsenheter på – og som sikrer at ethvert team alltid har den rette kapasiteten og ytelsen til rådighet avhengig av sitt konkrete behov».



CASE 2:

APEX støtter Smart Manufacturing og edge computing

IT-feltet befinner seg nå i enda en transformasjonsfase. Analyseselskapet Gartner spår nemlig at 75 prosent av alle data i store virksomheter vil skapes og behandles i et edge-miljø i 2025. Det viser hvor raskt det digitale omstillings-toget beveger seg.

Med en eksplosiv vekst i edge-miljøer får vi en desentralisering av IT fra sentrale datasentre eller offentlige skyer til lokale miljøer. Det skaper visse utfordringer fordi transformasjonen til edge-miljøer betyr at virksomheter skal drifte og supportere IT på mange ulike steder. Ta for eksempel en produksjonsbedrift med fabrikker i mange land. De har kanskje 2000 edge-enheter, der hver enkelt fungerer som små datasentre.

Hvis virksomheten ikke har en fleksibel administrasjon av IT-infrastrukturen, risikerer de å betale dyrt for overkapasitet. Derfor er APEX som skapt til å blant annet redusere overprovisjonering. Ifølge analyseselskapet IDC, som har gjennomført en kvalitativ analyse blant Dell Technologies-kunder, reduserer APEX faktisk overprovisjonering med 34 prosent i gjennomsnitt.

Nye teknologier som 5G og IoT betyr også at man i økende grad flytter tjenester fra de sentrale datasentrene, noe som bare understreker viktigheten av en fleksibel IT-infrastruktur. Derfor vil det for de fleste virksomheter være en fordel å kikke nærmere på Smart Manufacturing med edge.



CASE 3:

SAP S/4HANA Cloud – nå med Dell Technologies APEX

Dell Technologies og SAP har utvidet vårt mangeårige partnerskap til å nå også omfatte APEX. Det har vi gjort for å hjelpe virksomheter med å håndtere SAP-arbeidslaster og -applikasjoner med innovative skybaserte løsninger i egne datasentre.

Med introduksjonen av SAP S/4HANA Cloud via APEX blir det mulig å kombinere SAPs private sky (RISE private edition) med Dell Technologies' infrastructure-as-a-service. Dermed kan virksomheter vedlikeholde og sikre SAP-miljøet i egne datasentre og utnytte fordelene ved Dell Technologies' infrastruktur for private skyer. Det

betyr at SAP-kunder kan oppnå langt større smidighet og ha kontroll over sine viktigste arbeidslaster, uansett hvor de befinner seg.

SAP APEX-løsningen forenkler også det daglige vedlikeholdet av IT-løsningene fordi den kombinerer teknologi og ekspertise fra Dell Technologies' ledende IT-infrastruktur i skyen med verdens største tilbyder av forretningsapplikasjoner for store virksomheter.

Du kan lese mye mer om det utvidede [samarbeidet mellom SAP og Dell Technologies her.](#)





Dette er APEX-porteføljen

Med APEX tilbyr Dell Technologies bransjens beste utvalg av fleksible IT-løsninger.

Ifølge [Gartner](#) vil over halvparten av lagringskapasiteten som rulles ut i 2025 være solgt som en tjeneste eller på abonnementsbasis. I 2020 var andelen 15 prosent.

– Norske virksomheter har behov for å betale for den teknologien og infrastrukturen de faktisk bruker, ikke den de kanskje kommer til å ta i bruk. Dette er bakgrunnen for APEX, hvor vi utvider mulighetene til å kjøpe IT som en tjeneste, uansett om det er lagring, servere, nettverk, hyperkonvergent infrastruktur, PC-er

eller andre løsninger, sier norgessjef i Dell Technologies, Geir Rostadmo-Strømme.

Kundene betaler kun for den kapasiteten de bruker, og kan skalere etter behov.

– Ved å kjøpe IT på denne måten kan man ha ekstra kapasitet tilgjengelig i datarommet, uten at man betaler og tar det i bruk før behovet er der. Man slipper å ta tunge teknologiinvesteringer for å dekke varierende

behov over flere år. I stedet aktiverer man kapasitet når det er behov for å ta av for perioder med økt trafikk.

Lagringskapasitet som kan skaleres raskt og enkelt

Rostadmo-Strømme forteller at Dell Technologies nå kan tilby lagring som en tjeneste til norske virksomheter. Virksomheter kan velge mellom tre nivåer av APEX Block and File Services, hvor grunnkapasiteten kan starte så lavt som 50 terabyte. Kunder kan enkelt skalere lagringskapasitet gjennom et nettbasert verktøy. Her kan de overvåke kapasitet, ytelse og kostnader i sanntid, og oppdatere abonnementet sitt ettersom behovene endrer seg.

– APEX Data Storage Services gir virksomheter fullstendig kontroll over sine lagringsressurser. En [Forrester-undersøkelse](#) viser at kostnadene tilknyttet planlegging og klargjøring av infrastruktur vil minske betraktelig, samtidig som IT-avdelingen blir langt mer effektiv og kan bruke tiden sin på mer verdiskapende aktivitet, sier Rostadmo-Strømme.

Infrastrukturen eies og administreres av Dell. Kundene får tilgang til multisky-funksjoner, markedsledende teknologi og IT-ekspertise, samtidig som de får en mer smidig sky-hverdag uten å miste kontrollen over dataene sine.

– Dagens multicloud-miljøer er komplekse. Data blir stadig mer distribuert på tvers av datasentre, flere skyer og edge-lokasjoner. Med bransjens bredeste teknologi-portefølje er Dell Technologies i en unik posisjon til å hjelpe kunder med å ta kontroll over sine multisky-strategier, sier Rostadmo-Strømme.



Via APEX-konsollen får du oversikt og kan enkelt bestille mer lagring.



Geir Rostadmo-Strømme,
norgessjef i Dell Technologies.

Betal for det du bruker

APEX Flex on demand er en løsning fra Dell Financial Services der du betaler kun for løsningene du bruker. En kapasitetsbuffer er til og med inkludert uten ekstra kostnad, slik at du kan håndtere høye belastningsperioder og kun betale for det faktiske forbruket. I tillegg er det selvsagt mulig å justere kapasitetskravet fortløpende – noe som kan gjøres med få klikk.

Ifølge en [rapport fra analyseselskapet IDC](#), har kunder som benytter APEX Flex on Demand oppnådd betydelige kostnadsbesparelser. For eksempel har IDC beregnet at virksomhetene de intervjuet i forbindelse med undersøkelsen takket være APEX, vil redusere kostnadene forbundet med drift av lagringsmiljøene

sine med gjennomsnittlig 23 prosent. En av kundene sier til IDC:

– Fordelene med APEX Flex on Demand med Dell Technologies er at vi har reservekapasitet vi kan bruke og betale for når vi trenger det. Det gir oss fleksibilitet til å ta forretningsmessige avgjørelser av hvorvidt det er verdt å betale for overforbruk eller ikke.

En annen kunde sier:

– Den største fordelen er helt klart pris, sett fra et driftskostnads-perspektiv. Jeg har ikke funnet noen ulemper ennå. Vi kan i praksis få tilgang til den nyeste teknologien til en brøkdel av hva vi ellers ville betalt for den.



APEX GIR DEG:



Enkel betjening av datasenteret

Med Data Center Utility kan du endre virksomhetens datasenterløsninger til en forbruksbasert faktureringsmodell. Her får du tilgang til markedets sterkeste produktportefølje, samtidig som Dell Technologies er ansvarlig for driften av datasentrene. Du får faglig støtte og forutsigbare kostnader basert på forbruk.



Lagring uten ekstraregninger

APEX Data Storage Services er en fleksibel as-a-service-modell, hvor man kan bestille og konsumere lagring etter behov – hvor og når det trengs. Løsningen rulles ut i virksomhetenes egne IT-miljøer, uavhengig av om man har egne datasenterløsninger eller benytter samlokalisering hos en tredjepart. Dell Technologies leverer, eier og vedlikeholder hele lagringsinfrastrukturen. Det gir full oversikt og eliminerer samtidig tidkrevende rutinearbeid med infrastrukturen, slik at du kan fokusere på andre oppgaver. Alle priser er transparente og uten skjulte kostnader eller gebyrer.



Bransjens raskeste utrulling i skymiljøer

APEX Private og Hybrid Cloud sikrer en strømlinjeformet og stabil skyopplevelse på tvers av bedriftens sky- og edge-miljøer. Det betyr at du kan bruke alle produktene, tjenestene og løsningene som allerede er en del av hverdagen – uansett om det er on-prem, på felles lokasjon, i en privat skyløsningssky eller i et edge-miljø.

Utrullingen av produkter og tjenester i APEX Private og Hybrid Cloud er også bransjens raskeste – hele 86 prosent raskere enn om virksomhetene selv skal håndtere utrulling.



VMware Cloud

APEX Cloud Services med VMware Cloud ble opprettet i fellesskap av Dell Technologies og VMware for å levere en skalerbar og fleksibel infrastruktur som en tjeneste. Løsningen gir en enhetlig måte å jobbe på når det gjelder å rulle ut sikker multicloud-drift på tvers av private-, offentlige- og edge-miljøer. Her kan du selv bestemme hvor løsningene fungerer best og effektivisere migreringen mellom alle skymiljøer. Løsningen gir også mulighet til å utvide sikkerheten i form av cyberresiliens og in-flight-kryptering.



Administrer skyene dine fra én portal

Via APEX-konsollen styrer og administrer du alle områder av skyen og as-a-Service-løsninger med én enkel og tydelig tilgang. Du kan derfor si farvel til komplekse og tidkrevende styringsystemer, vedlikehold og service. I stedet får du en oversikt over hvordan virksomhetens løsninger presterer, akkurat som du med noen få klikk kan justere kapasitetsbehovet i travle perioder.

VIL DU VITE MER OM APEX FRA DELL TECHNOLOGIES?

Ta kontakt med oss på

Stig Nordvik, Sales Director Data Center Solutions
Stig.Nordvik@dell.com

[Les mer om APEX her](#)

The Dell Technologies logo, featuring the word "DELL" in a stylized font with a diagonal line through the "E", followed by the word "Technologies" in a sans-serif font.