

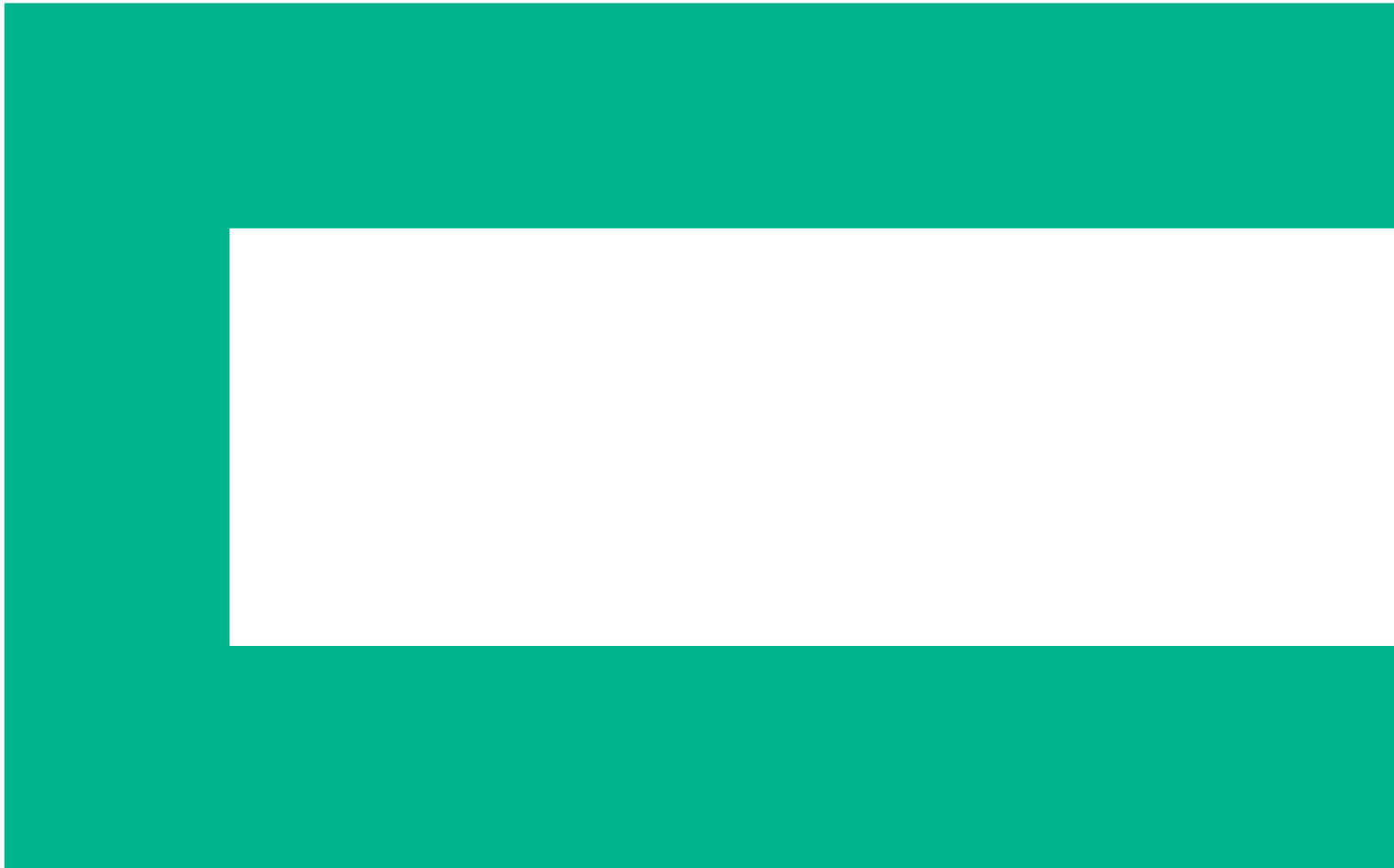


**Hewlett Packard**  
Enterprise

Business Whitepaper

# Verbesserung der Kundenbindung

Mehr Unternehmenswachstum, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung mit einem kundenzentrierten Marketingansatz





# Inhaltsverzeichnis

<b>3</b>	<b>Zusammenfassung</b>
<b>4</b>	<b>Auf die Kundenbindung kommt es an</b>
<b>5</b>	<b>Herausforderungen bei der Gewinnung von Kundeninformationen</b>
<b>6</b>	<b>HPE Just Right IT bringt alle Aspekte zusammen</b>
<b>7</b>	<b>Skalierbare Lösungen, die mit Ihnen wachsen</b>
<b>8</b>	<b>Die Flexibilität der Just Right IT</b>
<b>8</b>	<b>Überzeugende Spitzenleistung</b>
<b>9</b>	<b>Speicher</b>
<b>10</b>	<b>Netzwerk</b>
<b>11</b>	<b>Support und Services</b>
<b>12</b>	<b>Finanzierung</b>
<b>12</b>	<b>Nächste Schritte</b>

# Mit Business Intelligence-Lösungen Kunden gewinnen und halten

Ganz gleich, wie groß Ihr Unternehmen ist – um wichtige Entscheidungen zu treffen und das Wachstum zu steigern, sind Sie auf Informationen angewiesen. Die Herausforderung liegt heute darin, die explosive Zunahme der verfügbaren Daten im Griff zu behalten und die daraus gewonnenen Erkenntnisse für neue Geschäftschancen zu nutzen.


## Zusammenfassung

Unternehmen agieren heute in einer informationsreichen, umfassend vernetzten Umwelt. Die Auswertung ihrer Kommunikation hilft ihnen, ihre vorhandenen Kunden besser zu verstehen und potenzielle Neukunden zielgenau anzusprechen. Doch um die Möglichkeiten, die durch die Verfügbarkeit von Daten entstehen, in vollem Umfang zu nutzen, müssen Unternehmen in der Lage sein, die gewonnenen Informationen zu einem Gesamtbild zusammensetzen, Erkenntnisse daraus abzuleiten und den Informationsfluss zu organisieren. Mithilfe von Customer Relationship Management- (CRM) und Business Intelligence-Lösungen (BI) können sie ihre Kunden schnell und zum richtigen Zeitpunkt mit genau den benötigten Produkten und Dienstleistungen versorgen. Auf diese Weise lassen sich sowohl neue Geschäfte initiieren als auch die Bindungen zu bestehenden Kunden stärken.

Netzwerkbandbreite und Sicherheit, Rechenleistung und Arbeitsspeichergroße, Skalierbarkeit des Speichers und Verwaltbarkeit der Infrastruktur sind entscheidende Aspekte für den Aufbau einer erfolgreichen Business Intelligence-Architektur, die oft vernachlässigt werden. Ein effektives Netzwerk für die Kommunikation unter Ihren Mitarbeitern sowie mit Partnern, Lieferanten und Kunden, in Kombination mit einer leistungsfähigen BI-Lösung, ist die Voraussetzung dafür, dass Sie Informationen erhalten, analysieren und sofort in wirkungsvolle Marketingaktivitäten umsetzen können.

Um handlungsrelevante Erkenntnisse zu gewinnen, müssen Unternehmen Daten unabhängig von ihrer Herkunft oder Form schnell genug erfassen und auswerten können. Sie benötigen überall ständigen Zugriff auf Informationen, aber ebenso auch die Fähigkeit, diese Daten zu schützen. Doch ohne die Ressourcen, die in großen Unternehmen verfügbar sind, liegen solche Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen vermeintlich außerhalb ihrer Reichweite.

2020 wird nach Prognosen von Analysten das Volumen der erzeugten Daten 40 Billionen Gigabyte erreichen<sup>1</sup>, von denen 90 % weniger als 2 Jahre alt sind.<sup>2</sup>

Menge	40 ZB <small>im Jahr 2020<sup>1</sup></small>
Vielfalt	
Geschwindigkeit	90% <small>der Daten &lt; 2 Jahre<sup>2</sup></small>

<sup>1</sup> IDC Predictions 2012: „Competing for 2020“, Dokument 231720, Dezember 2011, Frank Gens

<sup>2</sup> SINTEF, Mai 2013

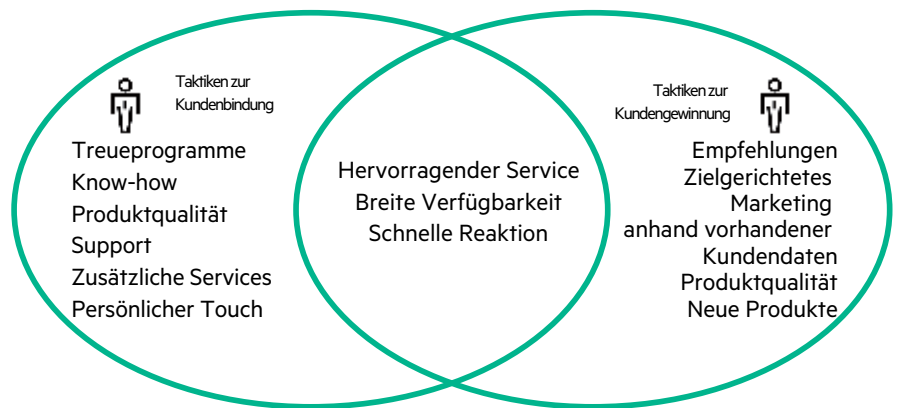


CRM wurde 2014 als zweitwichtigste Anwendungssoftware-Investitionsinitiative für KMUs eingestuft.<sup>6</sup>

43 % der befragten KMUs bezeichneten eine bessere Kundenerfahrung ohne zusätzliche Kosten als ihre Top-Priorität.<sup>7</sup>

Um für kleine und mittlere Unternehmen geeignet zu sein, muss die Lösung einfach, zuverlässig und nachhaltig sein – eine Lösung, die sich an zukünftiges Wachstum anpassen lässt, aber heute finanziell machbar ist. In diesem Whitepaper wird beschrieben, wie Sie mit dem „New Style of IT“ Ihre Ziele realisieren, sich die Loyalität bestehender Kunden sichern und neue Kunden gewinnen, aufbauend auf den engen und persönlichen Beziehungen, die Ihnen den erfolgreichen Start in Ihrem Geschäft erst ermöglicht haben.

### Auf die Kundenbindung kommt es an



Kleine und mittlere Unternehmen fragen sich häufig: „Wie kann ich neue Kunden gewinnen“? Doch noch wichtiger ist es, sich mit den bestehenden Kunden zu beschäftigen. Bestandskunden sind der Schlüssel zur Erweiterung Ihres Kundenstamms mit neuen Kunden. Sie helfen Ihnen, zu verstehen, für welche Art von Kunden Ihr Unternehmen interessant sein könnte. Empfehlungen von Kunden stellen zudem eine äußerst wirksamste Unterstützung für Ihre eigenen Vertriebsaktivitäten dar. Die Loyalität unter Ihren Bestandskunden zu stärken, ist eine sehr kostengünstige Methode der Kundenakquisition. Einen neuen Kunden zu gewinnen, kostet vier- bis zehnmal so viel wie einen bestehenden zu halten.<sup>3</sup> Studien zufolge erzielen 61 % der KMUs mehr als die Hälfte ihres Umsatzes mit wiederkehrenden Kunden<sup>4</sup>, die zudem 67 % mehr ausgeben als Neukunden.<sup>5</sup>

Darin liegt bereits heute eine ungeheure Chance für Unternehmen, die ihre Kunden besser kennen. Durch Mobiltechnologien sind solche Kundenkenntnisse infolge der Konvergenz von Zahlungen und Marketing einfacher zu erhalten. Aufgrund dieser Konvergenz bekommen Unternehmensmanager einen tieferen Einblick in das Kaufverhalten ihrer Kunden und können ihnen anhand dieser Informationen zielgenaue Rabatte, Produkte und Treueprogramme anbieten. Bei kleinen und mittleren Unternehmen, die dies erkennen und umsetzen, ist das durchschnittliche Wachstum mehr als doppelt so hoch wie bei Unternehmen, die kein Customer Relationship Management (CRM) betreiben.<sup>8</sup>

Daher setzen Unternehmen verstärkt Geschäftsanwendungen wie Business Intelligence (BI) ein, um faktenbasierte Erkenntnisse über die Wünsche und Erfordernisse ihrer Kunden als eine wichtige Ressource im Entscheidungsprozess zu nutzen. Die durch Hochrechnungen und Datenanalysen mithilfe von BI gewonnenen Erkenntnisse sind für Ihr geschäftliches Wachstum enorm förderlich, indem sie Ihnen helfen, potenzielle Neukunden zu identifizieren, neue Absatzchancen für Produkte und Services zu erkennen und Möglichkeiten zu finden, vorhandene geschäftliche Bindungen zu stärken.

<sup>3</sup> The Chartered Institute of Marketing 2010; IPSOS Loyalty – Abstract Loyalty Myth #8

<sup>4</sup> Gemeinsame BIA/Kelsey- und Manta-Studie –SMBs Shift Priority to Customer Retention April 2014

<sup>5</sup> BIA/Kelsey—Manta Studie: SMB's are Shifting Marketing Priorities from New Customer Acquisition to Strengthening Relationships With Existing Customers, April 2014

<sup>6</sup> Gartner 2013-2014

<sup>7</sup> AMI 2013-2014

<sup>8</sup> Merkle Inc—CRM Change 2014; Seeking Alpha 3.1.2013 [Salesforce.com](http://Salesforce.com)—Surging Revenue



**Einfaches Management**

Probleme schnell auf Basis des vorhandenen Know-hows lösen



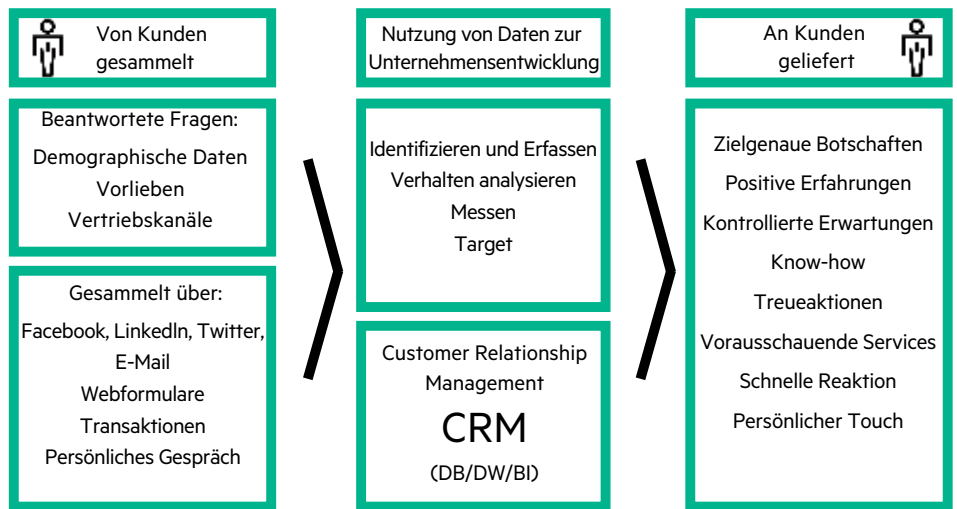
**Zuverlässiger Betrieb**

Kooperation mit dem Marktführer für Datenschutz und höhere Verfügbarkeit



**Kostengünstige Anschaffung**

Budget optimal einsetzen und Ressourcen für mehrere Projekte nutzen



**Herausforderungen bei der Gewinnung von Kundeninformationen**

Doch für kleine und mittlere Unternehmen ist dies eine schwer zu bewältigende Aufgabe. Die Anforderungen an die Infrastruktur eines Unternehmens werden durch das Tempo der heutigen Märkte immer höher. Jeden Moment tauchen neue Mitbewerber auf. Kunden erwarten, Produkte virtuell inspizieren zu können, und Zeit ist zum wichtigsten Faktor geworden.

In mittelständischen Unternehmen hat die Menge der im Verlauf des Geschäftsbetriebs erzeugten Daten exponentiell zugenommen – an Volumen, an Geschwindigkeit und an Vielfalt. Vorhandene Infrastrukturen sind mit der Bewältigung dieser Explosion an Mengen und Typen von Daten vielfach überfordert. Zudem wird Zeit ein immer knapperes Gut. KMUs müssen sich auf ihr Kerngeschäft mit ihren Kunden konzentrieren. Ihnen fehlt schlichtweg die Zeit, um herauszufinden, welche Technologien von welchen Anbietern so zusammenarbeiten, dass eine für sie funktionierende Lösung dabei herauskommt.

Um ihre Geschäftsziele zu erreichen, brauchen sie eine BI- und Analytik-Plattform, die mit allen Aspekten des Datenwachstums umgehen und Daten erfassen, auswerten und zu aussagekräftigen Ergebnissen aufbereiten kann, die schnelle, fundierte Entscheidungen ermöglichen. Sie benötigen von jedem Ort aus unterbrechungsfreien Zugriff auf ihre Daten – die jedoch zugleich sicher geschützt bleiben müssen, da sie die Grundlage des Unternehmens bilden. Und das Wichtigste: Sie brauchen eine Lösung, die einfach bereitzustellen und zu verwalten, zuverlässig und risikofrei ist. Eine Lösung, die heute finanzierbar ist, aber mit dem Wachstum des Unternehmens Schritt halten kann.

Der heutige „New Style of IT“ bringt die erforderliche Bandbreite und Konnektivität mit, sodass Kunden jederzeit und überall mit Unternehmen interagieren können. Er verbessert die Kundenerfahrung durch Unterstützung von Sprache, Video und Daten. Die Analytik liefert wichtige Erkenntnisse, auf deren Grundlage Unternehmensmanager fundiertere Entscheidungen treffen, Kundenbeziehungen stärken und ihren Kundenstamm erweitern können.

## HPE Just Right IT bringt alle Aspekte zusammen

Durch den Zugriff auf die besten Technologien aus den Bereichen Server, Speicher, Networking, Services und Lösungen verfügt Hewlett Packard Enterprise (HPE) über einzigartige Voraussetzungen, um Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen zu entwickeln, die kundenorientierte Analysen ermöglichen.

HPE weiß, wie wichtig unterbrechungsfreie Verfügbarkeit für Sie ist, damit Sie Ihren Kunden zuverlässige Produkte und kompetente Beratungsleistungen anbieten können. Daher bietet Hewlett Packard Enterprise I/O-Performance-, Kapazitäts- und Hochverfügbarkeitslösungen an, die perfekt auf Ihre Anforderungen und Ihr Budget zugeschnitten sind. Sie können heute mit einer kleinen Basiskonfiguration beginnen und später die Lösung erweitern, wenn Ihr Unternehmen wächst. Dank der unterbrechungsfreien Skalierbarkeit, die den HPE Produktfamilien eigen ist, können Sie einzelne Komponenten jederzeit austauschen, wenn sich Ihre Anforderungen ändern. Wenn das Volumen der Datenabfragen Ihre gegenwärtigen Ressourcen übersteigt, können Sie problemlos ein leistungsfähigeres Produkt einbauen.

Ein weiterer wichtiger Pluspunkt ist die fachliche Expertise und hohe Kompetenz, die unsere eigenen Support- und Serviceteams ebenso wie die autorisierten HPE Partner vor Ort auszeichnen. Mit Hewlett Packard Enterprise haben Sie einen Partner, auf den Sie sich verlassen können – genauso wie Ihre Kunden sich auf Sie verlassen können.

Hewlett Packard Enterprise hat ein Portfolio mit allen Technologien und Supportservices zusammengestellt, die kleine Unternehmen für eine erfolgreiche Entwicklung benötigen; es ist im Hinblick auf Kosten und Dimensionierung auf die spezifischen Anforderungen dieses Segments abgestimmt und stellt sicher, dass alle Komponenten problemlos zusammenarbeiten. Wir können Ihr Unternehmen unterstützen, unabhängig davon, ob Sie gerade erst ein neues Unternehmen aufbauen oder bereits eine Weile im Geschäft sind.

- **Mit Zuversicht handeln.** Profitieren Sie von bewährten IT-Lösungen um wettbewerbsfähiger zu werden. Mit der verlässlichen, exklusiv von HPE entwickelten Technologie, die der Just Right IT zugrunde liegt, müssen Sie keine Kompromisse mehr eingehen.
- **Zeit sparen.** Ab jetzt ist es nicht mehr nötig, Technologien von verschiedenen Anbietern zu evaluieren und zu überprüfen, ob sie wirklich zu kleinen Unternehmen passen. HPE Just Right IT ist konzeptionell und preislich genau auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnitten.
- **Effizienz optimieren.** Erledigen Sie Ihre Aufgaben schneller und einfacher mit Funktionalitäten, die Ihre heutigen Anforderungen bestens erfüllen, aber auch mit dem künftigen Wachstum Ihres Unternehmens Schritt halten.
- **Kosten sparen.** Machen Sie sich keine Gedanken über Implementierung und Integration. Wir liefern Ihnen kundenfreundlich konzipierte Plug-and-Play-Lösungen und dazu Services zur schnellen Inbetriebnahme.



Hewlett Packard Enterprise und Microsoft unterhalten die am längsten bestehende Partnerschaft in der IT-Branche. Mit über 34.000 speziell geschulten Microsoft-Spezialisten, darunter mehr als 13.000 Microsoft-zertifizierten Experten, verfügt HPE über ein fundiertes, umfassendes Know-how in Bezug auf Microsoft Produkte. Hewlett Packard Enterprise wurde fünf Mal zum Microsoft Enterprise Partner des Jahres ernannt und ist der größte Gold Certified Partner von Microsoft.

## Skalierbare Lösungen, die mit Ihnen wachsen

### HPE Flex Solution BI-Konfigurationen für kleine und mittlere Unternehmen

Hewlett Packard Enterprise hat auf der Grundlage seiner langjährigen Partnerschaft mit Microsoft™ und mit seinem gesamten Know-how eine Familie von Flex Solutions zur Unterstützung von Business Intelligence-Anwendungen (BI) zusammengestellt. Mit HPE Flex Solutions erhalten KMU-Kunden Zugang zu integrierten Systemen, wie sie bisher nur kundenspezifisch für Großunternehmen entwickelt wurden.

Alle Referenzkonfigurationen lassen sich einfach bereitstellen und sind dank automatisierter Überwachung und Verwaltung äußerst wartungsfreundlich. Die skalierbaren Architekturen basieren auf branchenführenden Servern, Speicher- und Netzwerkkomponenten, sind preislich und von der Dimensionierung her perfekt auf kleine und mittlere Unternehmen zugeschnitten und bilden somit einen idealen Ausgangspunkt für geschäftliches Wachstum. Wenn Ihre Datenressourcen wachsen, können Sie zusätzlichen Speicher für größere relationale oder nichtrelationale Datenbanken, beispielsweise Apache™ Hadoop®, oder größere Server mit mehr Arbeitsspeicher hinzufügen. Die Netzwerkbandbreitenkapazität kann ebenfalls problemlos durch zusätzliche Netzwerkadapter erweitert werden. Mit HPE Flex Solutions lassen sich BI-Lösungen einfach, kostengünstig und risikolos implementieren.

### Vorteile der Implementierung von HPE Flex Solutions mit SQL Server 2014

Die HPE Flex Solutions unterstützen Sie dabei, Daten aus Ihrer IT-Umgebung auszuwerten und in handlungsrelevante Informationen umzusetzen. Die einzelnen Konfigurationen sind preislich und von der Größe her für unterschiedliche Unternehmensphasen konzipiert: Startphase, Entwicklungsphase oder Expansion in neue Geschäftsfelder.

- **Zuverlässigkeit.** Auf der Grundlage der HPE Converged Infrastructure aus Servern, Speicher, Netzwerkkomponenten und Services, die von Grund auf für integrierte Zusammenarbeit entwickelt wurden, haben Kunden die Gewissheit, dass die gesamte Lösung problemlos funktioniert. Die Konfigurationen wurden von Hewlett Packard Enterprise speziell für BI auf SQL Server 2014 zusammengestellt.
- **Wahlfreiheit.** HPE bietet drei verschiedene Ausgangspunkte für die Zusammenstellung der richtigen Lösung für Ihr Unternehmen an. Wählen Sie die Kernkomponenten aus, um die benötigte Funktionalität für Ihr Unternehmen zu erhalten, und fügen Sie zur bedarfsgerechten Skalierung optionale Komponenten hinzu.
- **Effizienz.** Dank der HPE ProActive Insight Architektur verfügt jeder HPE ProLiant Server über intelligente Funktionen, die vernetzt und integriert sind. Diese gewährleisten ein Maximum an Produktivität, Performance und Betriebszeit bei geringstmöglichem Benutzeraufwand und minimalen Auswirkungen auf den Benutzer.

### Microsoft SQL Server 2014

Zum Speichern der Daten und Informationen, die die Grundlage ihres Geschäfts bilden, setzen Unternehmen aller Größenordnungen auf Microsoft SQL Server. Microsoft SQL Server 2014™ bietet genügend Leistung für die Analyse großer Mengen von Daten und zugleich die erforderliche Sicherheit, um diese zu schützen. Die SQL Server 2014 Business Intelligence-Plattform umfasst Analysis Services, Integration Services, Master Data Services, Reporting Services und verschiedene Clientanwendungen zur Erstellung oder Bearbeitung von Analysedaten. Aus dem ColumnStore im Arbeitsspeicher lassen sich Analysedaten mit 100-fach höherer Abfragegeschwindigkeit gewinnen.<sup>9</sup> Er lässt sich für relationales Data Warehousing bis auf Petabyte-Größe skalieren und integriert auch nichtrelationale Datenquellen wie Hadoop. SQL Server 2014 wurde unter den Datenbanken aller wichtigen Hersteller als diejenige mit den wenigsten Sicherheitslücken ausgezeichnet<sup>10</sup> und erhielt fünf Jahre in Folge das Prädikat „am wenigsten angreifbar“<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Microsoft Analytics Platform System, Solution Brief, April 2014

<sup>10</sup> The Information Technology Industry Council – ITIC, SQL Server Delivers Industry-Leading Security, September 2012

<sup>11</sup> National Institute of Standards and Technology Umfassende Verletzbarkeitsdatenbank, April 2013

## Die Flexibilität der Just Right IT

Die in den HPE Flex Solutions enthaltenen Produkte wurden mit Blick auf die speziellen Erfordernisse kleiner und mittlerer Unternehmen entwickelt und zeichnen sich zugleich durch die für alle HPE Produkte sprichwörtliche Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit aus. Bei steigenden Anforderungen lassen sich problemlos andere oder zusätzliche Produkte einbinden. Alternativ können Sie mit Unterstützung durch die HPE Services- und Supportteams oder durch zertifizierte HPE Business Partner auch eigene Lösungen errichten. Treffen Sie Ihre Auswahl aus dem Portfolio der speziell für die Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen konzipierten Hewlett Packard Enterprise Just Right IT Produkte.

## Überzeugende Spitzenleistung

Die Leistung und Performance eines BI-Engine spielt für die Fähigkeit, Datensätze schnell genug abzufragen, um die gewünschten Ergebnisse zu erhalten, die entscheidende Rolle. Um für KMUs geeignet zu sein, muss die Lösung jedoch gleichzeitig auch kostengünstig und einfach zu verwalten sein. Neben hoher Performance muss die BI-Hardwareplattform neue Services schnell bereitstellen und ohne Unterbrechung des laufenden Geschäftsbetriebs erweitert werden können.

HPE ProLiant Server eignen sich mit ihrer hohen Rechen-, Arbeitsspeicher- und I/O-Leistung perfekt für die Ausführung von BI-Anwendungen. Durch die einfache Implementierbarkeit und intelligenten Funktionen reduzieren die HPE ProLiant Server den Zeitaufwand für die Durchführung von Aufgaben wie Einrichtung, Installation und Fehlerbehebung sowie für Updates und Wartung erheblich. Die Fähigkeit, In-Memory Processing zu nutzen, sorgt für mehr Flexibilität bei der Analyse ohne den administrativen Overhead der Indexerstellung und -pflege. Die integrierten Virtualisierungstechnologien helfen Unternehmen, die verfügbaren Ressourcen optimal zu nutzen, und machen das System leicht erweiterbar. Die Implementierung einer BI-Lösung bietet KMUs folgende Vorteile:

- 4x höhere Performance für die Transformation des Unternehmens, zur Erhöhung von Umsatz, Gewinnmarge und Marktanteilen<sup>12</sup>
- 66x schnellere Servicebereitstellung mit einfacher Automatisierung, für Zeitersparnis bei der Administration und zur Reduzierung von Fehlern aufgrund manueller Arbeitsschritte<sup>13</sup>
- 4x höhere Workload Performance für die Transformation des Unternehmens, zur Erhöhung von Umsatz, Gewinnmarge und Marktanteilen<sup>14</sup>
- 14 % höhere Arbeitsspeichergeschwindigkeit, für schnelleres In-Memory Processing von Datenabfragen mit HPE DDR4 SmartMemory<sup>15</sup>

<sup>12</sup> HPE SmartCache-Performance mit einem gleichwertigen Controller in einer kontrollierten Umgebung. HPE Smart Storage-Entwickler, Houston, Texas, Post vom 18. Mai 2014 auf der internen SmartCache-Wikiseite

<sup>13</sup> Anonyme Kundenergebnisse. Die erforderliche Zeit zum Einrichten und Bereitstellen einer Infrastruktur für 12 Call-Center wurde von 66 Tagen auf einen Tag verkürzt. Quelle: Von HPE in Auftrag gegebenes IDC-Whitepaper „Achieving Organizational Transformation with HPE Converged Infrastructure Solutions for SDDC“, Januar 2014, IDC #246385

<sup>14</sup> HPE SmartCache-Performance mit einem gleichwertigen Controller in einer kontrollierten Umgebung. HPE Smart Storage-Entwickler, Houston, Texas, Post vom 18. Mai 2014 auf der internen SmartCache-Wikiseite

<sup>15</sup> Im Vergleich zu DIMM mit vergleichbarer Kapazität auf einem HPE Server



**HPE ProLiant 10 Series Gen9**

Benutzerfreundliche, leicht zu implementierende, kostengünstige Rackserver für KMUs, die richtig dimensionierte Server für erstmalige Workload-Bereitstellungen benötigen.

**HPE ProLiant 100 Series Gen9**

Mit ihrer ausgewogenen Balance von Speicher, Performance und Verwaltbarkeit sind diese Server für die Verarbeitung mehrerer Workloads in wachsenden kleinen und mittleren Unternehmen konzipiert.

**HPE ProLiant 300 Series Gen9**

Industriestandard-Server zur Rackmontage, konfigurierbar mit flexiblen Optionen für rechenintensive Workloads in wachsendem Unternehmen, die hohe System-Performance, Verwaltbarkeit, Erweiterbarkeit und Sicherheit benötigen.

**HPE Server Management**

Die anfallenden Datenmengen im Griff zu behalten und ihre Verwendung, Bearbeitung und Bereitstellung zu steuern, ist eine schwierige Aufgabe. HPE Server Management, bestehend aus HPE OneView, HPE Insight Online und HPE Embedded Management, ist eine branchenführende Innovation für das Infrastrukturmanagement. Die Lösung ermöglicht das übergreifende Management von Servern und Speicherkomponenten vor Ort und in Cloud-Implementierungen. Dank der HPE ProActive Insight Architektur verfügt jeder HPE ProLiant Server über vernetzte, integrierte Intelligenzfunktionen. Diese Tools sorgen für ein Maximum an Produktivität, Performance und Betriebszeit, da sämtliche HPE Server, Speicher- und Netzwerkkomponenten über eine einheitliche, zentrale Managementplattform gesteuert werden können. Durch das konvergente Management lässt sich die Anzahl der Managementtools, die lizenziert, erlernt, verwaltet und gewartet werden müssen, um 50 % reduzieren.<sup>16</sup>

**Speicher**

Die Verwaltung einer wachsenden, datenreichen BI-Umgebung ist eine große Herausforderung. Die Menge an Informationen, die in der Kommunikation mit Ihren Kunden anfallen, nimmt exponentiell zu. Geschäftskritische Datenbanken sind auf eine hochverfügbare, leistungsstarke Infrastruktur angewiesen, die schnelle Transaktionen und Abfrageantworten unterstützt. HPE bietet stressfreie Speicherlösungen, die sich einfach, kostengünstig und zuverlässig skalieren lassen. HPE Storage-Produkte wachsen mit, wenn Ihr Unternehmen wächst. Das modulare Speicherdesign zeichnet sich durch unterbrechungsfreie Skalierbarkeit und eingebaute Hochverfügbarkeit aus.

Die Just Right IT-Produkte unter den HPE Speicherlösungen vereinfachen die Datenspeicherung durch leichte Installation und mit integrierten Funktionen wie Snapshots und Datenverschlüsselung, Management-Assistenten sowie Plug-and-Play-fähigen Erweiterungsmöglichkeiten. Ihr Unternehmen erhält damit genau das richtige Maß an Speicherkapazität und Datensicherungs-Schutz, ohne ein teures, komplexes System verwalten zu müssen.

<sup>16</sup> HPE OneView 1.10 im Vergleich zum herkömmlichen Ansatz für die Server- und Speicherverwaltung mit acht erforderlichen Tools. HPE OneView ersetzt Intelligent Provisioning, das Array Configuration Utility, iLO 4, Virtual Connect Manager/VCEM, HPE Systems Insight Manager, HPE Smart Update Manager, HPE Onboard Administrator und die HPE 3PAR-Arrayverwaltung. HPE interne Angaben, Houston, Texas, Mai 2014

### **HPE Speicher der MSA Serie**

Wenn Ihre Datenbank und die Anwendungen, die sie unterstützt, zunehmend geschäftskritisch werden und räumlich verteilt sind, empfiehlt sich der Einsatz von Produkten der MSA-Familie, um eine hohe Verfügbarkeit zu sichern und die Zeit für die Datenwiedergewinnung zu verkürzen. Der Einstiegs-SAN-Speicher (Storage Area Network) der HPE MSA Serie bietet budget- und leistungsoptimierte Optionen für gemeinschaftliche Speichernutzung in Verbindung mit der Performance, die für BI-Anwendungen erforderlich ist. Der HPE MSA 1040 zeichnet sich durch intuitive Konfiguration und für ProLiant-Administratoren konzipierte Verwaltungsfunktionen aus. Bei Bedarf kann durch einen einfachen Controlleraustausch ein Upgrade auf das Modell MSA 2040 durchgeführt werden, was dank der Data-in-Place-Technologie innerhalb von 15 Minuten erledigt ist. Für das Upgrade ist keine Unterbrechung des Geschäftsbetriebs erforderlich. Anschließend ist der Speicher für die wachsenden Anforderungen gerüstet.

### **HPE Speicher StoreVirtual/VSA**

Mit ihren unterbrechungsfrei linear skalierbaren Hochleistungs-Speicherkomponenten repräsentieren die HPE Virtualized Storage-Lösungen die höchsten Standards an Performance, Verfügbarkeit und Flexibilität. Die HPE Speicheroptionen für KMUs bieten dank einheitlichem Management, All-Inclusive-Lizenzierung und Hypervisor-Integration eine ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis. Von der in jedem ProLiant-System enthaltenen StoreVirtual VSA-Software bis hin zur robusten und skalierbaren eigenständigen StoreVirtual Appliance – die Hewlett Packard Enterprise Scale-out-Architektur mit geclusterten Knoten bietet flexible Möglichkeiten für das zukünftige Wachstum, indem Sie nahtlos und unterbrechungsfrei zusätzliche Kapazität und/oder Leistung hinzufügen können.

## **Netzwerk**

Wenn Sie Ihren Kunden eine attraktive Benutzererfahrung bieten möchten, müssen Sie zunächst Ihre Netzwerkinfrastruktur gründlich durchleuchten. Ältere Netzwerke wurden nicht für die Bandbreitenanforderungen von Anwendungen konzipiert, die Sprache, Video oder Unified Communications and Collaboration verwenden. Aus der Sicht des Benutzers wird das Netzwerk zunehmend zum Engpass. Durch eine Modernisierung des Netzwerks an bestimmten Schlüsselstellen können Sie die Quality of Service (QoS) wahren, die maßgeblich für eine höhere Kundenzufriedenheit und stärkere Kundenbindung ist.

Außerdem ist es wichtig, dass Ihr Netzwerk die mobile Belegschaft und den Trend zum „Bring-Your-Own-Device“ (BYOD) unterstützt – ganz gleich, ob damit die Kommunikation mit dem Kunden geführt wird oder ob Mitarbeiter befähigt werden sollen, jederzeit und an jedem Ort zusammenzuarbeiten. Doch wie erreichen Sie dies? Das gesamte Netzwerk niederzureißen und auszutauschen ist sicherlich keine Option.

Hewlett Packard Enterprise verfügt über ein Portfolio von flexiblen, anpassbaren Netzwerklösungen für kleine Unternehmen, bestehend aus Switches, Routern und Wireless Access Points, die nicht nur auf besondere Benutzerfreundlichkeit ausgelegt sind. Von einfach zu installierenden Plug-and-Play-Komponenten bis hin zu intelligenten Managed Solutions – die HPE Netzwerklösungen erleichtern es den von Ressourcenmangel geplagten kleinen Unternehmen, ein robustes KMU-Netzwerk bereitzustellen und zu verwalten, das für Wachstum gerüstet ist.

**HPE OfficeConnect**

Hewlett Packard Enterprise bietet ein vollständiges Portfolio von Produkten, maßgeschneidert für die Anforderungen von heute und flexibel genug, um ihre Aufgaben auch noch zu erfüllen, wenn Ihr Unternehmen wächst und sich verändert. Die kostengünstigen HPE Switches und Wireless Access Points wie der M220 sind entsprechend den branchenspezifischen Best Practices für Sicherheit und Leistung vorkonfiguriert und lassen sich schnell und einfach installieren. Oder Sie wählen ein Gerät aus der Familie der intelligent verwalteten Router, beispielsweise den HPE1920, dessen Einstellungen Sie ändern können, um Sicherheit, Bandbreitenpriorität und Performance zu optimieren.

**HPE FlexNetwork und Intelligent Management Center**

Mit dem Wachstum Ihres Unternehmens und der steigenden Komplexität Ihres Netzwerks bieten die HPE FlexNetwork vollständig verwalteten Switches und Router eine hohe Leistung mit mehr Optionen. Das Intelligent Management Center (IMC) Basic mit WLAN vereinheitlicht und vereinfacht Ihre kabelgebundenen und kabellosen Netzwerke und ermöglicht die Steuerung zahlreicher Netzwerkkomponenten, auch von Drittanbietern. Da in vielen HPE Switches bereits Software-defined Network-Funktionen (SDN) enthalten sind, können Sie bei Bedarf jederzeit auf eine SDN-Umgebung umsteigen, was einen durchgängigen Pfad für die Bereitstellung von Anwendungen mit hoher Priorität und geringer Latenz schafft.

**Support und Services****Zuverlässiger Support**

In der KMU-Welt ist Zeit gleich Geld. Ausfallzeiten schlagen sich direkt auf das Betriebsergebnis nieder. Hewlett Packard Enterprise weiß, wie wichtig Support für Ihr Unternehmen ist. Ganz gleich, ob Sie sich für HPE Technology Services oder einen der über 2.600 autorisierten HPE ServiceOne-Partner entscheiden – Sie können sich darauf verlassen, dass Ihnen stets ein Ansprechpartner zur Seite steht – auch wenn Sie ihn nur fragen möchten, wie Sie Ihre Betriebsabläufe verbessern können.

Die HPE Technology Services bieten kleinen und mittleren Unternehmen vielfältige Hilfeoptionen, vom Installations- und Inbetriebnahmeservice über Proactive Care bis hin zu umfassenden Optimierungsservices. Mit dem Installations- und Inbetriebnahmeservice erhalten Sie schnell und kostengünstig die Gewissheit, dass Ihre Hardware mit optimaler Performance läuft. HPE Proactive Care sorgt für den nachhaltig reibungslosen Betrieb Ihrer Lösung. Weitere Services wie Performance and Capacity Analysis oder Data Sanitation zeigen Verbesserungsmöglichkeiten für Ihre Lösung auf und sorgen für eine kontinuierliche Quality of Service für Ihre Kunden und Mitarbeiter.

Die HPE ServiceOne-Partner leisten lokalen Support mit Unterstützung durch die weltweiten Ressourcen von HPE, darunter 112 Callcenter und über 8.000 Ersatzteilstandorte. Dank der Allianz zwischen Microsoft und HPE können die ServiceOne-Partner auf die Wissensdatenbank zugreifen, um eine positive Kundenerfahrung zu gewährleisten. Die Kunden können sicher sein, dass ihre Probleme gemeinsam und schnell gelöst werden.

Alle Flex Solution-Konfigurationen schließen Installationsservices ein, damit die Umgebung des Kunden schnell und reibungslos in Betrieb gehen kann. Außerdem ist ein dreijähriger HPE 24/7 Proactive Care Support enthalten, der durch HP oder einen autorisierten HPE ServiceOne-Partner in der Nähe des Kunden geleistet wird.

## **Finanzierung**

### **Innovative Finanzierungsmodelle**

Im Rahmen des Just Right IT-Programms bietet HP innovative Finanzierungs- und Finanzmanagementprogramme an, um KMU-Kunden kostengünstig die Anschaffung, Verwaltung und schließlich die Aufzuberbetriebnahme ihrer HPE Lösungen zu ermöglichen.

### **Nächste Schritte**

Um BI zur Verbesserung der Kundenbeziehungen nutzen zu können, werden Hochleistungs-Datenbanklösungen sowie ein robustes Netzwerk für die Verbindung mit Ihren Kunden und Partnern benötigt. Wenden Sie sich an Ihren lokalen autorisierten HPE Partner und lassen sich eine Roadmap für effektive Investitionen erstellen. Er hilft Ihnen auch, eine vollständige Business Intelligence-Lösung zu entwickeln und zu implementieren, die Ihren heutigen Anforderungen gerecht wird und zugleich Spielraum für Erweiterungen lässt, wenn Ihr Unternehmen wächst.

Ihren lokalen HPE Partner finden. [hpe.com/info/locator](http://hpe.com/info/locator).

Weitere Informationen erhalten Sie unter [hpe.com/info/justrightit-grow](http://hpe.com/info/justrightit-grow)

---

© Copyright 2015 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Änderungen vorbehalten. Die einzigen Garantien auf HPE Produkte und Dienstleistungen sind in den diesen Produkten und Dienstleistungen beigefügten ausdrücklichen Garantieerklärungen enthalten. Aus dem vorliegenden Dokument sind keine weiterreichenden Garantieansprüche abzuleiten. HPE übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben in diesem Dokument.

Microsoft ist eine eingetragene Marke der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Apache Hadoop, Hadoop und Apache sind in den USA und anderen Ländern eingetragene Marken oder Marken von Apache Software Foundation.

4AA5-6523DEE, November 2015, Rev. 1