

In deze Technologie-spotlight wordt onderzocht hoe Pure Storage IT-organisaties kan helpen met hybride cloud-storagemodellen die als service kunnen worden afgenomen, waardoor de risico's en complexiteit voor de business en IT worden verminderd.

# Veerkracht van digitale infrastructuur stimuleert belangstelling voor nieuwe As-a-Service cloud-exploitiemodellen

April 2022

**Geschreven door:** Susan Middleton, Research Vice President, Flexible Consumption and Financing Strategies for IT Infrastructure; en Rob Brothers, Program Vice President, Datacenter and Support Services

## Inleiding

Onderzoek van IDC toont aan dat organisaties prioriteit geven aan de veerkracht van hun digitale infrastructuur als fundamenteel element van hun IT-strategie. Deze organisaties zijn op zoek naar meer zichtbaarheid, cross-platformcontrole, geavanceerd databeheer en bescherming die het hele gebied van edge tot core omspannt. Cloud-gebaseerde as-a-service (XaaS)-modellen zijn een geweldige manier om dit te realiseren. IDC voorspelt dat in 2024 meer dan 75% van de infrastructuur op edge-locaties zal worden gebruikt en/of geëxploiteerd via een as-a-service-model, en hetzelfde zal gelden voor meer dan de helft van de datacenterinfrastructuur. Pure Storage blijft haar strategie aanpassen om op deze nieuwe omgeving in te spelen en oplossingen op de markt te brengen die voldoen aan de veranderende eisen van klanten. Op hoog niveau biedt Pure Storage klanten een elastische infrastructuur die zich binnen een veilige on/off-premises omgeving bevindt en inzicht biedt in publieke en private cloud workloads. Bedrijven zijn aantrekkelijk voor aanbieders van clouddiensten vanwege het pay-per-use-model, de snelle provisioning en schaalbaarheid van capaciteit, en het beperktere life-cycle management van infrastructuur. IDC merkt op dat de adoptie van as-a-service klanten doet overstappen op een cloud operating-model dat digitale transformatie kan stimuleren.

## Situatieoverzicht

De nieuwe digitale infrastructuur zal in toenemende mate worden gebouwd op een cloudfundament dat zich richt op het waarborgen van een steeds snellere levering van een innovatieve, wrijvingsloze infrastructuur met inbegrip van hardware, software, resource-abstractie, automatisering, AI/ML en consistente alomtegenwoordige, schaalbare activiteiten in alle clouds, ongeacht of deze zich in uw datacenter, colocationfaciliteit, serviceprovider of edge-locatie bevinden. Naarmate het gebruik van de cloud toeneemt, worstelen organisaties met de complexiteit van het beheer van al deze nieuwe ecosystemen die meerdere platforms en locaties omvatten. Het toenemende gebruik van AI/ML zorgt ervoor dat IT-organisaties de kritieke key performance indicators (KPI's) die van invloed zijn op de bedrijfsresultaten identificeren en hierop afstemmen. Diepgaande proactieve en voorspellende analyses van infrastructuurkosten, gezondheid, compliance en prestaties zullen het gemakkelijker maken om trends te ontdekken en reacties te automatiseren die de veerkracht en flexibiliteit vergroten.

## IN HET KORT

### KERNCIJFERS

Recent onderzoek van IDC toont een potentiële toename aan van as-a-service-oplossingen; 73% van de ondernemingen is zelfs van plan om er gebruik van te maken tegen eind 2022.

### WAT IS BELANGRIJK?

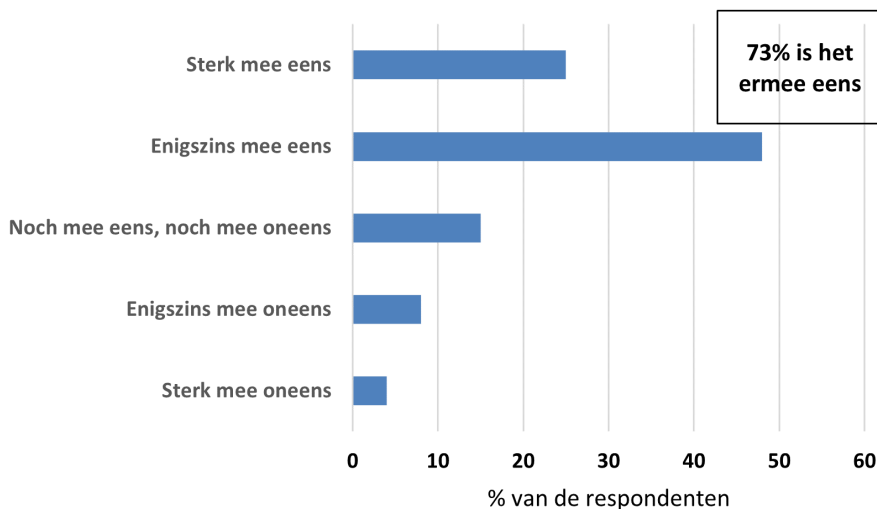
IT-personeel kan zich nu richten op het stimuleren van bedrijfsinnovatie in plaats van op de dagelijkse administratieve taken van hybride opslag.

As-a-service-modellen zijn financiële pakketten die de cloud-ervaring mogelijk maken. Ze kunnen zich op of buiten de locatie bevinden, zijn hybride van aard en helpen bij het beheer van complexe cloudopslag. Deze oplossingen stellen bedrijven in staat zich te concentreren op bedrijfsinitiatieven in plaats van op de dagelijkse activiteiten, doordat het risico van de exploitatie en het bezit van de asset wordt overgedragen aan de leverancier van de asset. IDC constateert een toenemende vraag in de as-a-service-segmenten van cloudbestedingen. Als de groei van shared cloud as-a-service en dedicated cloud as-a-service wordt samengevoegd, zullen deze twee markten tijdens de prognoseperiode goed zijn voor het grootste deel van alle clouduitgaven, met een groei van 55,7% in 2021 tot 64,1% in 2025. Deze segmenten zullen ook de snelste toename van de uitgaven zien, met een CAGR van 21,3% over vijf jaar.

In oktober 2021 heeft IDC 829 respondenten wereldwijd ondervraagd om inzicht te krijgen in de belangrijkste drijfveren voor investeringen in infrastructuur. Afbeelding 1 illustreert de vraag naar deze oplossingen, waarbij 73% van de ondervraagden zegt het sterk eens of eens te zijn met de stelling dat zij een meer flexibele 'pay-as-you-go'-infrastructuur zullen gaan toepassen. De reden waarom klanten kiezen voor deze oplossingen is de afgelopen jaren veranderd - voorheen was het om over te stappen op een opex-manier van uitgeven, maar vandaag de dag gaat het om het krijgen van een cloud-ervaring zowel off- als on premises en om toegang te krijgen tot state-of-the-art-hardware, -software en -services tegen lagere initiële kosten. Een van de huidige misvattingen in de sector is dat de cloud geen on-premise oplossing is - bedrijven zien de cloud als een locatie, terwijl het een operationeel model is dat vrijwel overal kan bestaan.

#### AFBEELDING 1: *Plannen om gebruik te maken van flexibele pay-as-you-go Opex-verbruiksaankopen*

**Q Geef aan in hoeverre u het eens bent met de stelling: We zijn van plan om flexibele, pay-as-you-go OPEX-consumptiegedreven modellen te gebruiken voor het merendeel van onze digitale infrastructuur- en cloudaankopen tegen het einde van 2022.**



n= 829

Opmerking: De gegevens geven de gewogen antwoorden per regio weer voor de respondenten die hun antwoord met een 4 of 5 (mee eens/sterk mee eens) hebben gewaardeerd.

Bron: IDC's onderzoek naar veerkracht en uitgaven van toekomstige ondernemingen, Wave 10, oktober 2021

## Drijfveren en kenmerken van As-a-Service

Het verminderen van risico's binnen de enterprise storage-omgeving is de sleutel - dit risico zit niet alleen in het eigendom van de asset, maar ook in het dagelijks beheer van die asset om ervoor te zorgen dat het bedrijf de maximale waarde en ervaring uit die investering haalt. Aanvullende IDC-onderzoeken onthullen andere drijfveren en kenmerken die organisaties in overweging nemen bij het invoeren van deze modellen.

Deze drijfveren en kenmerken zijn:

- » Werken met een vertrouwde partner die hun omgevingen en bedrijfsdoelstellingen begrijpt
- » Cloudfunctionaliteit zowel on-premises als off-premises
- » Het toepassen van de nieuwste technologie (en deze blijven gebruiken) tegen voorspelbare kosten, met lagere instapkosten
- » De complexiteit van infrastructuurbeheer helpen te verminderen en IT in staat stellen zich te richten op het stimuleren van bedrijfsresultaten
- » De workload van IT-personeel voor de dagelijkse ondersteuning van infrastructuur verminderen
- » Intelligente informatie bieden waardoor sneller beslissingen kunnen worden genomen en sneller kan worden gereageerd
- » Het stroomlijnen van de tijd die nodig is voor het opstarten van nieuwe capaciteit en het verkorten van de inkoopcycli

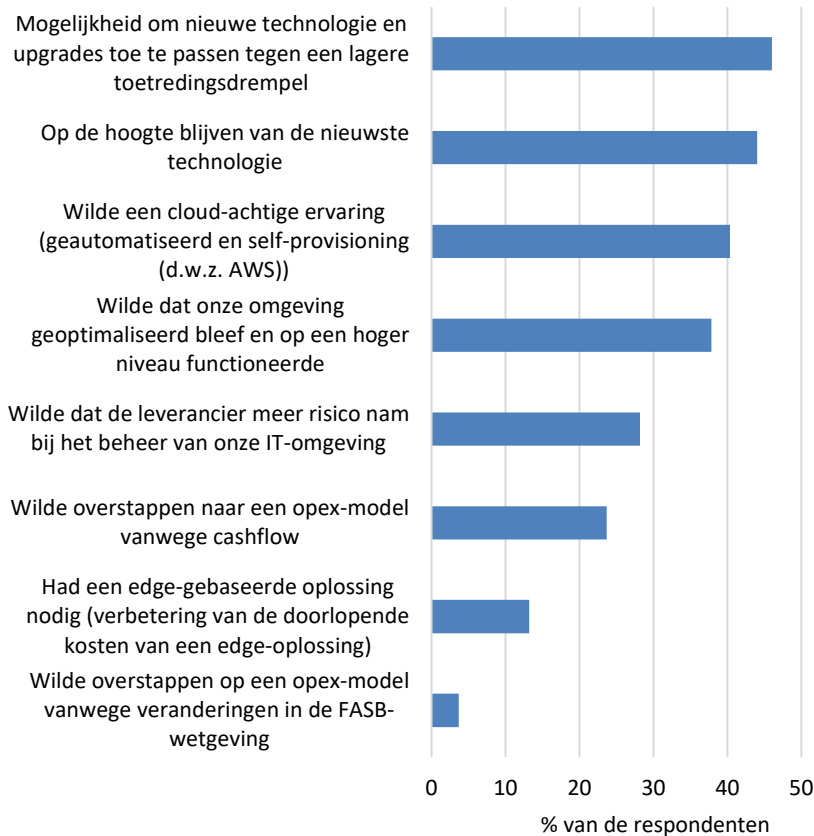
Risico en risicobeperking zijn een belangrijk aspect van deze oplossingen, en wij raden organisaties aan zich de volgende vragen te stellen:

- » Moeten we onze medewerkers trainen in de nieuwste opslagsoftware en -functies, of vertrouwen we op de leverancier of partner om ervoor te zorgen dat we alle aspecten van het asset gebruiken om deze oplossingen te ondersteunen? Moeten we het risico nemen onze eigen middelen in te zetten om deze oplossingen te ondersteunen, of vertrouwen we op de leverancier die het product het beste kent?
- » Moeten we blijven worstelen met overprovisioning of underprovisioning voor onstuurbare of onvoorspelbare workloads? Of moeten we vertrouwen op een leverancier of partner met tools voor voorspellende analyses om te helpen met de capaciteitsbehoeften?
- » Is het systeem goed beveiligd met de nieuwste patches? Laten we dat over aan onze eigen resources (team), of gaan we ervan uit dat de leverancier ervoor zal zorgen dat we compliant en veilig zijn?

Steeds vaker schuiven klanten die risicolast terug naar de leverancier. Afbeelding 2 toont de voordelen van deze oplossingen voor de onderneming en de IT-organisatie.

AFBEELDING 2: **Waarom op verbruik gebaseerde modellen toepassen**

**Q** *Wat is/zijn de belangrijkste reden(en) waarom uw organisatie heeft besloten een op verbruik gebaseerde infrastructuur te gebruiken of overweegt dit te doen?*



Nieuwe technologie tegen lagere instapkosten domineert de beweegredenen voor deze oplossingen, gevolgd door een cloud-achtige ervaring. Denk aan oplossingen die vaker moeten worden gerefreshed.

Bron: IDC's onderzoek naar consumptieve infrastructuurmarkttrends, september 2020

Deze as-a-service-modellen werken voor een groot aantal verschillende oplossingen en workloads. Op de vraag welke technologische oplossingen ze zouden gebruiken in as-a-service-modellen, koos 47% van de respondenten voor primaire opslag (met secundaire opslagoplossingen op 41%). De top workloads zijn data-analytics (vooral aan de rand) en datamanagement. Om de groei en adoptie te verhogen, zal het belangrijk zijn om te focussen op hoe deze meervoudige cloudoplossingen moeten worden beheerd om de meeste waarde en betrouwbaarheid te realiseren.

Wereldwijde omstandigheden zorgen voor een enorme versnelling in digitale transformatie. Welke vorm uw digitale road map ook aanneemt, Pure as-a-Service kan een robuuste oplossing bieden voor uw data met de ervaring en het rendement van de publieke cloud en de beveiliging en veerkracht van een on-premise oplossing.

Naast de voordelen voor workloads en adoptie, erkennen de meeste organisaties die as-a-service-modellen toepassen ook de zakelijke voordelen. IDC-onderzoeken tonen aan dat de belangrijkste bedrijfsgerelateerde voordelen van as-a-service-modellen die van invloed zijn op IT-besluitvormers, de volgende zijn:

- » Verbeterde systeemoptimalisatie en applicatieprestaties
- » Betere IT-flexibiliteit die een snellere ontwikkeling en inzet van workloads op schaal mogelijk maakt
- » Mogelijkheid om te schalen om aan de vraag van het bedrijf te voldoen (De COVID-19-pandemie heeft ons geleerd dat organisaties flexibel moeten zijn. Hoe beter hun omgeving is geoptimaliseerd, hoe sneller ze kunnen reageren).

## Mogelijkheden van Pure Storage

Pure as-a-Service is een flexibel storage-abonnement dat databeheer on-premise en in de publieke cloud samenbrengt en versnelt. Klanten kunnen gebruik maken van block-, file- en objectstoragediensten die worden ondersteund door Pure's eigen technologie. Er hoeft geen hardware te worden aangeschaft en er hoeft vooraf geen grote toezegging van opslagcapaciteit te worden gedaan. Klanten kunnen al vanaf 50 TB opslagcapaciteit reserveren tegen een gereduceerd tarief, met daarna toegang tot onbeperkte on-demand as-a-service.

Het aanbod kan worden uitgebreid van on-premises naar de publieke cloud met Cloud Block Store, waar klanten opslag direct vanuit de publieke cloud kunnen gebruiken binnen de Azure en AWS Marketplaces. Gebruikers kunnen dus beschikken over één abonnement voor on-premises, colocatie/managed services en/of de publieke cloud, wat een ongecompliceerde, uniforme ervaring mogelijk maakt voor alle implementaties die voor klanten van belang zijn. Het aanbod heeft de volgende voordelen:

- » Het gebruikmaken van een abonnement op een service vermindert het operationele risico. Pure levert een service die wordt ondersteund door SLA's en neemt de verantwoordelijkheid op zich om de geïmplementeerde oplossing te beheren en te ontwikkelen. Dit vermindert niet alleen het risico, maar maakt ook interne resources vrij om aan meer strategische projecten te werken.
- » Pure as-a-Service is flexibel en helpt klanten het risico te verminderen dat gepaard gaat met overprovisioning en underprovisioning.
- » Dankzij de uitbreidbare architectuur van Evergreen, zorgt Pure as-a-Service ervoor dat storende upgrades en onderhoud overbodig zijn en klantomgevingen continu up-to-date worden gehouden om aan hun SLA's te voldoen.
- » De Pure as-a-Service-catalogus benadrukt service tiers die zijn ontworpen om aan te sluiten bij de workload-eisen van de onderneming en vereenvoudigt het beheer van abonnementen door klanten in staat te stellen de specifieke tiers te selecteren die nodig zijn voor hun applicaties in plaats van simpelweg te kiezen voor block-, file-, of objectservices. De flexibiliteit die dit model biedt is vergelijkbaar met dat van hyperscaler-modellen.

Een van de doelen van Pure as-a-Service is om een cloud-ervaring te bieden die vergelijkbaar is met wat hyperscalers bieden. Maar een groot voordeel dat Pure heeft ten opzichte van de cloudproviders is Pure1. Hyperscalers hebben niet het equivalent van Pure1. Ze kunnen monitoren, maar ze kunnen niet voorspellen. En ze hebben niet de proactieve mogelijkheden die Pure1 biedt. Pure1 powered by Meta is een AI-gestuurd platform voor voorspellend servicebeheer.

Vanuit één plek kunnen klanten al hun dataserviceplatforms monitoren en beheren (bijvoorbeeld on-premises [FlashArray] of in hybride cloudomgevingen [Cloud Block Store]).

## Conclusie

Het succes van as-a-service-modellen is te danken aan de diepgang van de services die leveranciers bieden om een cloud-achtige ervaring te creëren. Binnen deze oplossingen is de leverancier verantwoordelijk voor het onderhoud en de ondersteuning van de assets. Dit omvat life-cycle services zoals beoordeling, planning, ontwerp, implementatie, ondersteuning, beheer, en de juiste verwijdering en vervanging van de assets. Binnen deze life-cycle services moet de leverancier een ervaring voor de klant creëren die gelijk is of, beter nog, superieur is aan de publieke cloud. Het verminderen van de werkdruk van IT-personeel door routinematige taken (zoals patchen, bewaken en oplossen van problemen) is een belangrijk voordeel voor IT, en dit stelt het IT-personeel in staat zich te richten op het creëren van bedrijfswaarde en verbeterde uitkomsten.

Aangezien organisaties blijven zoeken naar manieren om de productiviteit te verbeteren, bieden as-a-service-modellen IT-teams een manier om nieuwe workloads en bedrijfsvereisten met vertrouwen te ondersteunen. Dit maakt bedrijfsveerkracht en -agility mogelijk, allemaal binnen de budgetvereisten. Dit zijn de redenen dat IDC voorspelt dat tegen 2025 60% van de ondernemingen LOB- en IT-projecten zal financieren via opex-budgetten, waarbij de manier waarop leveranciers hun diensten leveren wordt afgestemd op de resultaten die worden bepaald door SLA's en KPI's. De adoptie van as-a-service-modellen zoals Pure as-a-Service stelt organisaties in staat om zich te richten op resultaten in plaats van infrastructuur.

## Over de analisten



***Susan Middleton, Research Vice President, Flexible Consumption and Financing Strategies for IT Infrastructure***

Susan Middleton leidt het wereldwijde onderzoek van IDC naar IT-apparatuur, software en diensten op de financiële markten. Als Research VP for Flexible As-a-service and Financing Strategies for IT Infrastructure van IDC biedt ze met haar analyse inzicht in zowel de kant van de leverancier als de kant van de koper. Het onderzoek van Susan Middleton omvat de evolutie van inkoopmodellen van aankopen, leasen en financieren tot de nieuwe as-a-service-modellen, beter bekend als flexibele as-a-service. Op basis van haar analyse en expertise op het gebied van inkoopstrategieën en levenscycli van IT-apparatuur helpt het onderzoek van Susan leveranciers en inkoopers inzicht te krijgen in de belangrijkste drijfveren achter de nieuwe flexibele as-a-service-modellen en de impact van dit nieuwe koopgedrag op de waarde en prognoses van IT-apparatuur op lange termijn.



***Rob Brothers, Program Vice President, Datacenter and Support Services***

Rob Brothers is Program Vice President voor het voor het IDC Datacenter en Support Services-programma van IDC, en levert regelmatig bijdragen aan de Infrastructuurservices en Financieringsstrategieënprogramma's. Hij richt zich op wereldwijde ondersteunings- en implementatiediensten voor hardware en software en biedt deskundig inzicht en informatie over hoe ondernemingen de belangrijkste gebieden voor datacentertransformatie en edge implementatie- en beheerstrategieën moeten aanpakken. De IT-hardwareservices die hieronder vallen, omvatten IoT-apparaten, geconvergeerde infrastructuren, opslag, servers, clientapparaten, netwerkapparatuur en randapparatuur.

## BERICHT VAN DE SPONSOR

**Over Pure**

Pure herdefinieert de storage-ervaring en empowert innovatoren door de manier waarop mensen met data omgaan en data consumeren te vereenvoudigen. Pure blijft zich richten op de klanten en levert succes bevorderende producten en inkoopmodellen die aan de behoeften van bedrijven tegemoetkomen. Voor een bestand van meer dan 10.000 klanten wereldwijd heeft Pure een Netto Promoter Score van 85 en hoort daarmee tot de top 1% van alle B2B-bedrijven.

Bezoek <https://www.purestorage.com/products/staas/pure-as-a-service> om te ontdekken hoe Pure as-a-service de operationele en financiële flexibiliteit kan bieden die nodig is om bedrijfsrisico's te beperken en enterprise-grade storage services te leveren via een enkel abonnement.



De inhoud van dit document is overgenomen uit een bestaand onderzoek van IDC dat gepubliceerd is op [www.idc.com](http://www.idc.com).

**IDC Research, Inc.**  
140 Kendrick Street  
Gebouw B  
Needham, MA 02494, VS  
T 508.872.8200  
F 508.935.4015  
Twitter @IDC  
[idc-insights-community.com](http://idc-insights-community.com)  
[www.idc.com](http://www.idc.com)

**Deze publicatie werd geproduceerd door IDC Custom Solutions.** De mening, analyses en onderzoeksresultaten die hierin worden gepresenteerd zijn afkomstig uit meer gedetailleerd onderzoek en analyses, onafhankelijk uitgevoerd en gepubliceerd door IDC, tenzij specifieke sponsoring door de leverancier wordt vermeld. IDC Custom Solutions maakt IDC-content beschikbaar in een breed scala van data-indelingen voor distributie door verschillende bedrijven. Een licentie voor het verspreiden van IDC-content impliceert op geen enkele wijze de goedkeuring van of advies over de licentiehouder.

Externe publicatie van informatie en data van IDC: alvorens informatie van IDC te gebruiken voor reclame, persberichten of promotionele materialen moet eerst schriftelijke toestemming worden verkregen van de betreffende vicepresident of landenmanager van IDC. Een aanvraag moet altijd vergezeld zijn van een concept van het voorgestelde document. IDC behoudt zich het recht voor om goedkeuring van extern gebruik om welke reden dan ook te weigeren.

Copyright 2022 IDC. Reproductie zonder schriftelijke toestemming is strikt verboden.