

Entrevista de Alberto Bellé, Research Manager de IDC España, a Xavier Poisson, VP de Cloud Híbrida de HPE para EMEA



Xavier Poisson



Alberto Bellé

Alberto Bellé: El año pasado realizamos una entrevista en la que comentaste tu visión sobre cloud en Europa, que consistía en la creación de una comunidad de diferentes actores que pudiera crearse un mercado de servicios cloud a lo largo de toda Europa. Esta visión se ha hecho realidad a través de Cloud28+. En primer lugar, darte la enhorabuena. ¿En qué consiste Cloud28+?

Xavier Poisson: Cloud28+ es una plataforma que consiste en dos aspectos: primero, una comunidad de los diferentes actores: proveedores de servicios, distribuidores, ISVs, desarrolladores, entidades gubernamentales y usuarios finales. Segundo, un catálogo de servicios, que contiene una descripción precisa y detallada de los mismos, lo que permite al usuario buscar y seleccionar al proveedor de acuerdo con diferentes parámetros.

Actualmente, la plataforma cuenta con más de 800 servicios y más de 150 miembros, y sigue creciendo.

A.B.: ¿A qué necesidades responde Cloud28+?

X.P.: En primer lugar, a la falta de conocimiento de los servicios cloud disponibles en el mercado, así como dónde encontrarlos. Cloud28+ permite identificar una amplia variedad de servicios.

En segundo lugar, responde a la necesidad de eliminar la incertidumbre jurídica y las preocupaciones sobre la seguridad. En ese aspecto, el acuerdo con EuroCloud para la certificación EuroCloud Star Audit-ECSA reduce la necesidad de llevar a cabo auditorías y proporciona transparencia para proveedores y clientes.

Cloud28+ también hace posible comparar las diferentes opciones de acuerdo con criterios homogéneos, asegurando que el cliente tiene libertad de elección. Cloud28+ permite al cliente realizar búsquedas de forma sencilla, pudiendo elegir al proveedor que mejor satisfaga sus requisitos.

Finalmente, responde a la necesidad de agilizar y simplificar el proceso de compra tecnológica, evitando en gran medida los procesos de solicitud de información (RFI), al estar la información disponible en el portal.

A.B.: ¿Qué beneficios aporta Cloud 28+?

X.P.: Cloud28+ beneficia a los usuarios, proveedores, y al mercado en su conjunto.

A los usuarios les permite elegir su opción de servicio comparando las diferentes opciones en base a diferentes criterios como el precio, acuerdos sobre el nivel de servicio, seguridad y niveles de certificación. Además, los usuarios pueden filtrar el servicio según la localización de un centro de datos concreto asegurando de este modo el cumplimiento de la regulación de cada país. Esta plataforma permite una relación de confianza entre los diferentes actores del mercado.

A los proveedores les proporciona visibilidad en el mercado. Los proveedores pueden publicar sus diferentes servicios, y utilizar la plataforma como un instrumento de generación de leads, y desarrollo de negocio. Además, les permite encontrar socios en los diferentes países europeos para comercializar sus soluciones.

El hecho de que Cloud28+ sea una comunidad, permite a los diferentes miembros establecer una conversación en la que se puedan comentar aspectos como la regulación, así como compartir ideas e iniciativas.

En conjunto, permite reducir los costes de transacción tanto para el cliente como para el proveedor, y agilizar el proceso de decisión.

A.B.: ¿Cómo funciona Cloud28+?

X.P.: El usuario no tiene más que conectarse a la dirección www.cloud28plus.eu, y al hacerse miembro tendrá acceso a la comunidad, así como a realizar búsquedas en el catálogo.

En este punto, cabe mencionar que Cloud28+ no es un Marketplace, y HPE no monetiza el servicio. El portal permite poner en contacto a proveedor y cliente de forma transparente, de forma que ellos pueden realizar la transacción.

En España, ya hay 6 proveedores de servicios que han publicado sus servicios en el catálogo. En conjunto, hay más de 800 servicios publicados a lo largo de toda Europa, y este número va a crecer significativamente en el futuro.

A.B.: Ahora que la plataforma Cloud28+ está en marcha, ¿cuál es tu visión para el futuro?

X.P.: Mi visión para el futuro es hacer posible que los servicios cloud puedan ser portables, y que el usuario tenga libertad de elección y pueda cambiar de proveedor.

Asimismo, veo un mercado en el que el usuario pueda adquirir una solución completa, pero en el que también pueda crear su propia solución, combinando las diferentes piezas, a través de los servicios cloud de diferentes proveedores.

Veo un número creciente de miembros y socios de la plataforma, así como cada vez más servicios disponibles para los usuarios, promoviendo así la diversidad y variedad de opciones, de forma que se consolide un mercado europeo de servicios cloud.