

Zálohování a obnova dat | Problematické softwarové licence | CES 2014 |
Normy pro e-learning | Paměti DDR4 | Privátní cloudy

COMPUTERWORLD®

UCELENÝ INFORMAČNÍ ZDROJ PRO IT PROFESIONÁLY CENA 20 Kč/0,86 € | COMPUTERWORLD 1-2/2014 | ROČNÍK XXV | 24. 1.-6. 2. 2014

Nositelná elektronika

Připravte na ni svoji firmu

Sotva IT manažeři zvládli nápor chytrých telefonů a tabletů zaměstnanců, přichází technologický průmysl s novou výzvou.



IT PRODUKT 2014
COMPUTERWORLD

Finalisté prvního kola

Pohřbení v licencích

Přechod na cloudové služby může zvýšit složitost a mnohdy i náklady na tradiční podnikový software.



ROBERT L. MITCHELL

David Steinour si už neví rady s rostoucími náklady na podnikový software. Tři roky za sebou vidí tento IT ředitel Univerzity George Washingtona (GWU) minimálně 10% nárůst ročních nákladů na údržbu a podporu systému Oracle Financials a souvisejícího podnikového softwaru.

„Oracle pracuje velmi dobře, ale za tuto službu nakonec platíme obrovskou cenu,“ tvrdí Steinour.

V současné době vychází 99 % vzestupu fixních nákladů v IT rozpočtu univerzity z růstu cen za údržbu softwaru.

„To se prostě nedá udržet,“ upozorňuje Steinour, jehož IT oddělení podporuje 20 tisíc studentů a 1 600 členů fakulty.

Eric Robinson, šéf IT ve společnosti Color Spot Nurseries, která jako velkoobchodní pěstitel dodává rostliny velkým obchodním domům a má se 4 tisíce zaměstnanců obrát 300 milionů dolarů, používá od roku 2000 platformu SAP.

Říká, že jeho největším problémem není cena trvalé licence za nákup softwaru SAP provozovaného interně ani roční nárůst poplatků za údržbu SAP, ale skutečnost, že jejich firma nemá z nákladů vynaložených na údržbu žádný velký užitek.

Robinson uvádí, že v jejich případě SAP postupně zvyšoval cenu podpory v ročních přírůstcích – z původních 17 % z ceny koupené licence originálního softwaru SAP v roce 2008 poslal

Robinsonovi dopis oznamující plány na postupné zvýšení jeho sazby až na 22 % plus roční nárůst založený na valorizaci indexu životních nákladů.

Vyslovil i záměr přesunout jejich firmu ze služby Standard Support na novou službu Enterprise Support. V roce 2010 platil Color Spot 18,1 % a Robinson se rozhodl ukončit využívání služeb údržby přímo od SAP a přejít k jinému poskytovateli.

V tu dobu SAP znovu zavedl Standard Support. Pak zvýšil u nových smluv její cenu na 19 % z původní ceny licence, služba Enterprise Support přitom zůstala na 22 %.

„Ceny přitom byly na začátku osmdesátých let na 15 % a postupně rostly na 17 %, kde zůstaly přibližně až do roku 2005,“ uvádí Ray Wang, analytik společnosti Constellation Research, který se specializuje na vyjednávání smluv k podnikovému softwaru. Od té doby došlo k nárůstu na 19 %, respektive nyní na 22 %, dodává Wang.

Robinson uznává, že systém SAP, který jejich firma využívá, je stabilní a že nemusel na podporu volat často. Poukazuje však na to, že SAP nepodporuje žádnou z úprav, kterou využívají.

Podpůrné balíčky a hlavní upgrady, které jejich IT oddělení muselo instalovat pro zachování kompatibility se smlouvou pro údržbu a podporu, byly drahé a pro jejich podnikání neměly vlastně žádnou přidanou hodnotu.

Nejvýznamnější klienti firmy SAP nyní každoročně vydávají 2 až 5 milionů dolarů za smlouvy o údržbě a podpoře, což je průměrně 20 až 25 % původní ceny za licenci softwaru, uvádí Wang.

„Každé čtyři roky tak zaplatí stejnou částku, kterou původně vydaly za příslušné licence, a přitom velmi často uvádějí, že za své peníze nedostávají funkce, které by chtěli. Uvažují, zda by nebylo lepší za údržbu neplatit a každé čtyři až pět let si jen koupit nový software,“ tvrdí Wang.

Pro Robinsona překročila situace únosnou mez, když se rozhodl neupgradovat z verze 4.7 a SAP vyžadoval po firmě Color Spot přechod na svůj program rozšířené údržby, která je určena pro uživatele starších verzí softwaru SAP.

„V tu dobu tvořily náklady na SAP pětinu našeho IT rozpočtu. Bylo to směšné,“ vzpomíná Robinson. V ten okamžik se rozhodl už neobnovit smlouvu na údržbu.

Mluvčí SAP k tomu uvedl, že historicky platili zákazníci standardní podpory další 2 až 6 % za onu rozšířenou údržbu.

„Obecně však platí, že způsob současného licencování podnikového softwaru prostě nevyhovuje potřebám mnoha organizací,“ upozorňuje Patricia Adamsová, analytička Gartneru.

Firmy jsou doslova znechucené nutností platit k trvalým licencím ještě další poplatky za údržbu podnikového softwaru a jsou unavené z koloběhu upgradů, způsobeného pouze nutností udržet aktuální stav údržby softwaru.

Organizace „bojují s aktuálností softwaru“, říká Adamsová, „a při vyjednávání se stále potýkají s tím, jak dodavatel plní smlouvu.“

Určitou obranu ale zajišťují IT oddělení. Až nadejde čas obnovení smlouvy pro GWU, chce Steinour zkoumat cenově příznivější řešení pro licence a údržbu podnikového softwaru včetně postupné migrace na nabídky hostovaných služeb firmy Oracle nebo jiných dodavatelů.

Pokud se univerzita rozhodne ke změně, bude uvažovat i o dočasném přechodu ke třetí straně, která by jí zajistila údržbu. To by umožnilo, aby IT oddělení i nadále podporovalo tento software a dostávalo opravy chyb a aktualizace pro dané a předpisy související se mzdami, ale bez odpovídajícího upgradu softwaru.

V podstatě by univerzita zmrazila své dvě implementace ERP do doby, než by dokázala opustit starý systém ERP. Tento proces ale může trvat dlouho. „Uživatelé by se zapojili do rozhodovacího procesu o budoucím směřování. Jsem si jistý, že by tak naši misi pomohli,“ plánuje Steinour.

Robinson je přesvědčen, že nelze ospravedlnit výdaje stovek tisíc dolarů za upgrade na SAP Enterprise Core Component (ECC) 6.0 jen kvůli udržení nižších nákladů na údržbu. „Podíval jsem se na ECC 6 a nenašel jsem nic, co by pro nás mělo smysl,“ vysvětluje.

Color Spot si tedy najal firmu Rimini Street, která je nezávislým dodavatelem údržby a jež jim nabídla služby údržby a podpory za méně než polovinu ceny, kterou účtoval sám SAP. Jejich služby navíc zahrnují podporu pro úpra- ▶



vy udělané pro potřeby Color Spot, což SAP neposkytoval.

„Naše údržba v současnosti tvoří jen zhruba 9 % rozpočtu IT – a zpočátku to bylo 20 %,“ pochvaluje si Robinson. Přestože již nadále nedostává upgrady softwaru, může stále přikupovat další moduly a přidávat uživatele. Dodavatelé softwaru jsou „rádi, že od vás mají alespoň nějaké peníze“, prohlašuje Robinson.

Nezávislí dodavatelé údržby, jako jsou například zmíněný Rimini Street nebo CedarCrestone, logicky vyvolávají hněv právníků Oracle, tvrdí Frank Scavo, prezident společnosti Strativa, což je agentura, která radí podnikům při obchodních a technologických rozhodnutích.

Podle něj lukrativní smlouvy dodavatelů přinášejí ziskové marže až 90 %. (Oracle na několik žádostí o vyjádření ke své licenční politice nereagoval.)

Existuje důvod, proč náklady na tradiční software ERP rostou. Prodej základních systémů ERP se zpomalil a předpokládaný růst do roku 2016 je pouze 5,8 %.

„Velká část nových prodejů jsou cloudové služby, které zaznamenávají dvoj- a někdy dokonce trojčíferný vzestup,“ vysvětluje Christine Doverová, analytička IDC.

„Dodavatelé jsou pod tlakem výnosů,“ říká Scavo. Zatímco poskytovatelé tradičního softwaru ERP navzájem zvyšují konkurenční boj, podíl na trhu ztratili ve prospěch poskytovatelů SaaS, jako jsou firmy Workday, Salesforce.com nebo NetSuite.

Přechod k modelu cloudové služby, kde může uzavření smlouvy představovat 100 dolarů za uživatele měsíčně, je ve srovnání s několika miliony předem a 22% ročním poplatkem za údržbu pro tradiční dodavatele ERP velmi obtížný, protože peníze přitékají postupně a nikoli jako velká jednorázová částka.

Poskytovatelé softwaru tedy vyvíjeli způsoby, jak získat větší obrat od svých současných zákazníků během jejich přechodu na SaaS. „SAP i Oracle se chovají velmi oportunisticky u obchodních partnerů, kde již mají silnou pozici, a to se řídí z nejvyšší úrovně,“ tvrdí David Blake, výkonný ředitel poradenské agentury UpperEdge.

Jedním ze způsobů, jak to dělají, je získávání dalších plateb za údržbu a podporu, uvádí Scavo. Jeho klienti prý také zaznamenali nárůst počtu auditů v místě instalace.

Dalším chytákem pro uživatele platformy SAP v posledním roce či dvou bylo agresivní vynucování poplatků za nepřímý přístup, což jsou

dodatečné licenční poplatky pro uživatele dalších aplikací, které k aplikacím SAP nebo datům uloženým v systémech SAP přistupují.

Scavo varuje, že tato praxe představuje potenciálně velké riziko pro neopatrné organizace, protože systémy SAP se často integrují s aplikacemi třetích stran na pomezí základních systémů ERP.

Formulace všeobecných podmínek ve smlouvách SAP, popisující poplatky za nepřímý přístup, byly „neurčitě a nejednoznačné,“ popisuje Scavo. Někteří podnikoví zákazníci, kteří si zakoupili další systémy, jež nebyly založené na platformě SAP, čelili neočekávaným poplatkům.

„Je to jako trojský kůň,“ říká Scavo a vysvětluje, že jakmile zákazník použije software třetí strany, přichází SAP a očekává poplatky za nepřímý přístup.

Lynn Costová, bývalá viceprezidentka sdílených služeb ve společnosti Scholastic (vydavatelství dětské literatury s ročním obratem 2 miliardy dolarů), kdysi zjistila, že jedna z licencí podnikového softwaru tohoto vydavatele se vázala na hardware, který se však používal i pro další programy.

Takovým problémům lze předejít izolací hardwaru, ale to nemusí být vždy možné. Costová radí: „Právníci a specialisté na nákupy pro kontrolu těchto smluv nestačí. Nechávejte pročíst všechny podrobnosti více lidí z oddělení IT. A prosazujte své zájmy. Pokud si vše potřebné nevyjednáte v této fázi, už se vám to nikdy později nepodaří.“

Steinour tvrdí, že nechce být na poslední chvíli zaskočen nějakým překvapením, takže je obzvláště opatrný při opětovném projednávání smluv. „Před uzavřením smlouvy ji začínáme projednávat rok a půl dopředu. Pokud se to nedaří, máme stále rok na plánování strategie pro odchod,“ vysvětluje Steinour.

Politika opuštění údržby – klady a zápory

Když Eric Robinson přišel s myšlenkou, že by v jejich firmě Color Spot Nurseries mohli u používaného SAP softwaru ERP přejít v oblasti údržby a podpory k nezávislému dodavateli, byl při prezentaci výhod a rizik firemnímu managementu opatrný.

„Snažím se co nejlépe prezentovat výhody a nevýhody a působit přitom neutrálně, abych podniku umožnil udělat toto strategické rozhodnutí,“ prohlašuje Robinson.

Výhody zahrnovaly následující aspekty:

- Náklady na údržbu a podporu by poklesly o 50 %.
- Poskytovatel údržby v podobě třetí strany by podporoval úpravy ERP, které udělala sama společnost Color Spot – tedy něco, co SAP nedělal.
- Nemělo by být příliš obtížné testovat aktualizace pro setrvání u verze ERP, kterou dosud podporoval SAP.
- Bylo by možné měnit systém bez obav, že aktualizace od firmy SAP smaže jimi udělanou změnu.

Mezi potenciálními nevýhodami byly následující:

- Nový dodavatel podpory by jako třetí strana nemusel

dokázat opravit závadu základního systému, protože nemá její zdrojový kód.

- Nový dodavatel může mít potíže s náborem IT odborníků, kteří by měli pracovat na zastaralých systémech.
- V určitém okamžiku nemusí být starší systém ERP kompatibilní s novým softwarem nebo hardwarem.
- Třetí strana nemusí umět poskytnout aktualizace pro daňové předpisy pro mzdové systémy.
- Tento krok by mohl poškodit vztah společnosti Color Spot se SAP, což by mohlo mít vliv na jednání o dalších licencích softwaru.

„Po detailním projednání těchto bodů a stanovení strategie Color Spot pro úspěch společnosti bylo rozhodnutí velmi snadné,“ vzpomíná Robinson. Management hlasoval jednomyslně pro změnu.

Přestože to nebylo technicky vzato IT rozhodnutí, ale strategické obchodní, musel tuto záležitost zajistit Robinson. „Cítil jsem, že přebírám veškeré riziko, protože mojí zodpovědností je zajistit, aby systém fungoval,“ vysvětluje. Dodává, že naštěstí bylo vše v pořádku.

Problém s touto vyjednávací strategií spočívá v tom, že univerzita je k dodavateli připoutaná. Steinour to ví a vědí to i dodavatelé jeho softwaru. „Naším největším problémem je sám Oracle, protože nemáme moc velké páky,“ přiznává Steinour.

Stejně jako mnoho dalších IT manažerů i Steinour říká, že by chtěl raději využít cloudové nabídky s předplatným, aby se vyhnul samostatným platbám za údržbu a kapitálovým investicím do upgradů softwaru a hardwaru každých několik let.

Univerzita však musí pracovat s implementací softwaru ERP, která je vysoce přizpůsobená provoznímu prostředí této organizace. „Jsme zvyklí nakoupit si software a přizpůsobit si ho až do krajnosti,“ vysvětluje Steinour.

„Když do řešení ERP stále dáváte tolik milionů, je těžké najít strategii odchodu, jež by nebolela. Oni to také vědí, a tak každý rok zvyšují naše náklady,“ popisuje Steinour. Proto tvrdí, že by chtěl položit základy pro strategičtější přístup.

„S využitím cloudu musíte přizpůsobit procesy své organizace, aby odpovídaly dodávanému softwaru,“ uvádí Steinour. Tento model tedy bude vyžadovat nákladné přetvoření procesů organizace a takový druh změny se nedělá úplně snadno.

„Nejtěžší je přimět jednotlivé části organizace přizpůsobit své procesy, což přidává režii ke všemu, co děláme, z dlouhodobého hlediska však budeme životaschopnější a připravenější na budoucnost,“ dodává Steinour.

Blíží se nová éra?

Ve firmě Red Hat běží 40 % podnikového softwaru v podobě cloudových služeb při předplatném modelu, ale tento dodavatel open source řešení provozuje také tradiční implementace základních aplikací ERP, běžících v lokální infrastruktuře, v rámci které podporuje 5 600 zaměstnanců, uvádí Lee Congdon, tamější šéf IT.

Podle něj je nejdůležitější vytvořit z těchto platform životoschopnou variantu rozvoje. Má obavy nejen z nákladů, ale také z připoutání k dodavateli softwaru s rozsáhlými úpravami implementace, které by mohly vést k nepružnosti a konkurenční nevýhodě.

„Co se stane, když vaše konkurence přejde na nové systémy s jinými vlastnostmi?“ ptá se Lee Congdon.

Sám se obává potenciální konkurenční hrozby od začínajících firem, které nezatěžují zastaralé ERP systémy v rámci jejich infrastruktury. A Doverová z IDC tvrdí, že obava z globální konkurence na nových trzích je oprávněná.

„V místech, jako je Indie, nemusejí kupovat tradiční systémy pracující v interní infrastruktuře a přecházejí rovnou do cloudu,“ vysvětluje Doverová.

Congdon říká, že Red Hat „si vytváří možnost přechodu tím, že převádí firemní procesy do jednoduché podoby s minimem zákaznických úprav“.

Model SaaS však má také svá vlastní úskalí, varují IT manažeři a analytici. „Obávám se, že poskytovatelé SaaS s námi budou jednat stejně, jako to dělali velcí dodavatelé klasického softwaru,“ uvádí Steinour a dodává: „Musíme si zajistit velmi dobrou smlouvu a ústupovou strategii.“

Z hlediska dodavatelů by měl být přesun zákazníků na služby na bázi předplatného atraktivnější, protože náklady na údržbu softwaru lze vlastně účtovat v rámci měsíčního poplatku. Pro zákazníka však přechod na SaaS jednoduše znamená, že poplatky za údržbu se skrývají v těchto pravidelných poplatcích.

„U Salesforce.com prostě nemůžete nevyužít údržbu,“ komentuje situaci Scavo. Služby založené na předplatném mohou osvobodit IT z koloběhu upgradů a umožnit náhradu mnohamilionových kapitálových investic do infrastruktury softwaru a hardwaru za pravidelné menší platby, které nemusejí však být z dlouhodobého hlediska levnější.

Scavo uvádí, že dodavatelé cloudu si mohou účtovat vysoké ceny už jen z důvodu omezené konkurence na některých trzích. Například Salesforce.com dominuje na trhu CRM. Zatímco v současné době je cloud cenově konkurenční, dodavatelé, jako je Salesforce.com, by se mohli stát budoucí obdobou firem SAP nebo Oracle.

S nárůstem běžného využití cloudu poroste i konkurence, odhaduje Scavo. Je dobré se však v rámci IT připravit na možnost, že by některé trhy ovládlo pár poskytovatelů.

Costová se domnívá, že cloudové modely nejsou vždy dostatečně rozvinuté. Ne všichni dodavatelé podnikového softwaru mají vyzrálý model licencování softwaru, který by vyhověl organizacím s hostitelskou infrastrukturou v privátním cloudu namísto tradiční konfigurace v interní infrastruktuře – „zejména při potřebě flexibility pro pokrytí špiček a útlumů využití služby,“ popisuje Costová.

Před přechodem na předplacené služby SaaS by uživatelé měli posoudit i zralost a škálovatelnost cloudových systémů.

Například přestože Scholastic přijal pro některé podnikové aplikace model SaaS, Costová si není jistá, zda by bylo dobré v současné době přesouvat do cloudu i základní finanční nástroje. Dodává však, že možná časem změní názor, protože cloud rychle dozrává.

Scholastic má účetní software JD Edwards, jehož údržbu zajišťuje formou outsourcingu firma Rimini Street. Zároveň také zkoumá možnost přechodu na Oracle E-Business Suite. Protože je však tato varianta poměrně nákladná, Costová uvádí, že také hodlá zvážit další alternativy včetně systémů ERP založených na SaaS, jako je například NetSuite.

Vhodná kombinace

Dodavatelé tradičního softwaru také experimentují s předplatným a s modely licencování na základě intenzity použití, zatímco někteří ▶

Inzerce

Chcete si přečíst svůj COMPUTERWORLD on-line?



Publero.com
najdete ho na www.publero.com



čtení nové generace

cloudoví poskytovatelé služeb naopak nabízejí u svých produktů SaaS i model trvalé licence s údržbou navíc.

Například firma Pershing nabízí licenční model „na vyžádání“ podle využití pro podnikové aplikace IBM a hardware běžící v jejich datovém centru. „Licence softwaru je závislá na hardwaru, na kterém pracuje – a u toho se tedy začíná,“ uvádí

Ramaswamy Nagappan, ředitel společnosti i šéf IT v jedné osobě.

Ve Scholastiku se ředitel síťových služeb Arun Abraham rozhodl použít systémy MDM (Mobile Device Management, správa mobilních zařízení) v podobě cloudové služby od firmy AirWatch.

Abraham však podepsal dvouletou trvalou licenci s údržbou namísto volby předplatného.

„Získali jsme jej za velmi příznivou cenu,“ pochvaluje si Abraham.

Jak možnosti SaaS dozrávají, organizace by měly začít přehodnocovat své základní strategie pro ERP a připravovat se na změny, radí Scavo. V tuto chvíli je podle jeho názoru nejlepším přístupem to, co řada velkých organizací už dělá: zachovat si základní finanční systémy, ale omezit je ohledně jejich rozšiřování do dalších částí podniku.

„To otevírá dveře k výběru dodavatelů, kteří mohou být pokrokovější, pružnější a možná mohou nabízet i příznivější ceny,“ popisuje Scavo.

Měření využití služeb je další výzvou. Steinnour uvádí, že u služeb SaaS se náklady na software účtují podle celkového počtu uživatelů nebo podle množství osob využívajících službu najednou v libovolný okamžik.

„Jak ale něco takového sledovat v privátním cloudu?“ ptá se Steinnour.

Oddělení IT také musejí investovat do nástrojů, které dokážou ověřit správnost dodavatelových faktur včetně informací, kdo se kdy přihlásil a na jak dlouho, doporučuje Adamsová.

Nástroje musejí rovněž dovolovat předvídat poptávku kvůli lepšímu řízení nákladů na licence – ať už v souvislosti s těmi pro tradiční software nebo pro předplatitelskou službu.

Například produkt iQuate iQAnalytics bere v úvahu, jak se současný software nasadil, dále licenční informace, slevy a další historické údaje, aby na základě toho všeho odhadl budoucí požadavky a náklady na software.

Dělá rozbor dokonce až do takových podrobností, jako třeba jaká aplikace se nasadila na kterých aplikačních serverech J2EE, podrobnosti voleb databázové konfigurace či konfigurace clusteru Veritas, takže IT personál může modelovat dopady změn na náklady za software, vypočítává Jason Keogh, technologický ředitel a zakladatel společnosti iQuate.

Adamsová tvrdí, že veškeré informace lze použít k podpoře vyjednání lepší smlouvy, když najde čas ji znovu projednat. „Většina firem se nesnaží revidovat a znovu projednat podmínky, jak by měly. Minimálně velké organizace by to ale měly být schopné dělat,“ prohlašuje Adamsová.

Ať už chcete přejít k nezávislému dodavateli údržby nebo ne, už jen samotné oznámení existujícímu dodavateli, že o tom uvažujete, může vést k úsporám. „Přítomnost těchto alternativních poskytovatelů mění chování klasických dodavatelů ERP,“ tvrdí Scavo.

Robinson ze společnosti Color Spot uvádí, že si je vědom, že SAP s nelibostí hledí na jeho rozhodnutí ukončit využívání údržby SAP.

Jeho volba však žádným způsobem nevyjadřuje nespokojenost se softwarem samotným, dodává Robinson. ■

Úskalí licencování v cloudu

JAN VALDMAN

S rostoucí oblibou cloudových řešení, a tedy masivní virtualizací organizace, se často naráží na úskalí nejen technická, ale i licenční. V Computerworldu 16/2013 v článku „Nástrahy licencování softwaru v cloudu“ se objevily informace o licencování softwaru IBM, které však nebyly přesné. Jaký je tedy současný stav?

První věc, kterou je potřeba při licencování zvážit, je volba vhodného modelu. Menším organizacím může plně vyhovovat varianta podle počtu pojmenovaných nebo současně pracujících uživatelů (pokud jí daný produkt v některé své edici disponuje) – v takovém případě je po problému, protože licenční podmínky obvykle dovolují provozovat „neomezený“ počet serverů, respektive procesorů.

Nicméně většina podnikového softwaru IBM se licencuje podle počtu a výkonnosti procesorových jader, na kterých daný produkt může běžet, což lze přeložit jako všechny zapnuté servery, kde je produkt nainstalován.

Například na čtyřjádrovém procesoru, kde je každé jádro ohodnoceno 50 jednotkami PVU (Processor Value Unit), si zákazník musí koupit 200 licenčních jednotek pro každý produkt, jenž zde hodlá provozovat.

Dnešní výkonné virtualizační servery běžně disponují šesti- a osmijádrovými procesory, kterých bývá hned několik. Čtyřsocketový server se šestijádrovými čipy pak vyžaduje 4 × 6 × 120, tedy 2 880 jednotek PVU, což prostým násobením cenou jedné jednotky vede k astronomickým výdajům za licence.

To by ale byl samozřejmě nesmysl. Proto IBM již řadu let nabízí tzv. subkapacitní licencování, kde zákazník platí pouze za skutečně využívaný výkon. Jak to funguje? Nebudeme zacházet do podrobností, stačí znát několik základních podmínek:

1. Musí se používat podporovaná procesorová technologie – a to jsou prakticky všechny (Intel/AMD x86, IBM Power, Sun/Oracle SPARC, HP Itanium, Fujitsu SPARC64...).
2. Musí se používat povolená vizualizační technologie (hardware a/nebo software) – a to jsou skoro všechny běžně využívané technologie na trhu (např. softwarové VMware, Microsoft Hyper-V, Xen, Citrix nebo hardwarové od HP, Oracle, Fujitsu či IBM).
3. Daný softwarový produkt musí podporovat subkapacitní licencování – a to podporují skoro všechny produkty IBM.
4. Používají se stejné produkty, stejné licence za stejné ceny. Některé produkty ale mají dokonce i levnější „hypervizor“ edice, kde se neplatí zbytečně za back-end a edge komponenty zahrnuté do standardních edic.

5. Platí se jen za skutečně využívaný (dostupný) výkon pro virtuální stroj.

6. Zákazníci musejí vést auditní záznamy a případně používat IBM License Metric Tool (ILMT).

Výhodou v tomto případě je, že zde neexistuje žádný „vendor lock-in“ ani přírůžka za virtualizaci. Pro každou virtualizační platformu a procesor existuje návod, jak vypočítat potřebný počet jednotek PVU.

V nejčastějším případě virtualizace VMwaru na x86 serverech je nejmenší zalicencovatelnou jednotkou právě virtuální procesorové jádro (VCPU), ale na některých platformách s hardwarovou virtualizací (např. LPAR na IBM Power Systems) se server „rozřeže“ třeba po procentech a zohledňují se případně i statické, dynamické a různě (ne)limitované oddíly LPAR.

Problémem, na který lze v cloudu narazit, je sublicencování neboli poskytování licence subjektům, kteří ji nemají přímo zakoupenou. Tato situace samozřejmě nenařívá v privátních cloudech, ale narazí na ni poskytovatelé veřejných nebo hybridních PaaS a SaaS cloudů.

Privátní cloudy tedy pomineme (z pohledu licencování jde jen o virtualizaci a použije se subkapacitní licencování), velké veřejné IaaS/PaaS cloudy typu Amazon nebo IBM Smartcloud často nabízejí z pohledu zákazníka speciální možnosti licencování v režimu „pay as you go“, kdy se platí obvykle za hodinu provozu.

Některé IaaS cloudy podporují i režim „bring your own license“, kdy zákazník do cloudu přinese své vlastní perpetuální PVU licence, což je stále ještě v souladu s licenčními podmínkami IBM.

Z pohledu poskytovatele PaaS nebo IaaS cloudu je situace mírně odlišná. Z důvodu zakázaného sublicencování nelze (až na výjimky) použít klasické perpetuální licence. Řešením je ale zakoupit nebo pronajmout si OEM licenci, kterou cloudový poskytovatel dále pronajímá formou PaaS služby (jako tzv. MSP – Managed Service Provider) nebo formou SaaS řešení (tzv. ASL – Application Specific Licencing).

Pro úplnost je třeba dodat, že SaaS cloudové služby přímo od IBM představují ještě další speciální případ licencování „pay as you go“ s metrikou obvykle za pojmenovaného uživatele a měsíc. PVU licencování se zde tedy logicky neuplatňuje.

IBM nabízí ještě tzv. expertní integrované systémy (Pure Application System). Jde o modularizovaný virtualizační hardware na platformě x86, integrovaný s nástroji na vytváření sofistikovaných vzorů vícevrstevných podnikových aplikací. Na pár kliknutí lze vytvořit a nainstalovat například cluster Java EE aplikačních serverů s back-end databází a předřazenými HTTP servery v DMS.

Autor pracuje ve společnosti DNS jako konzultant IBM software



Zaujal vás tento příspěvek?
Čtete související články s příbuznou
tematikou on-line.