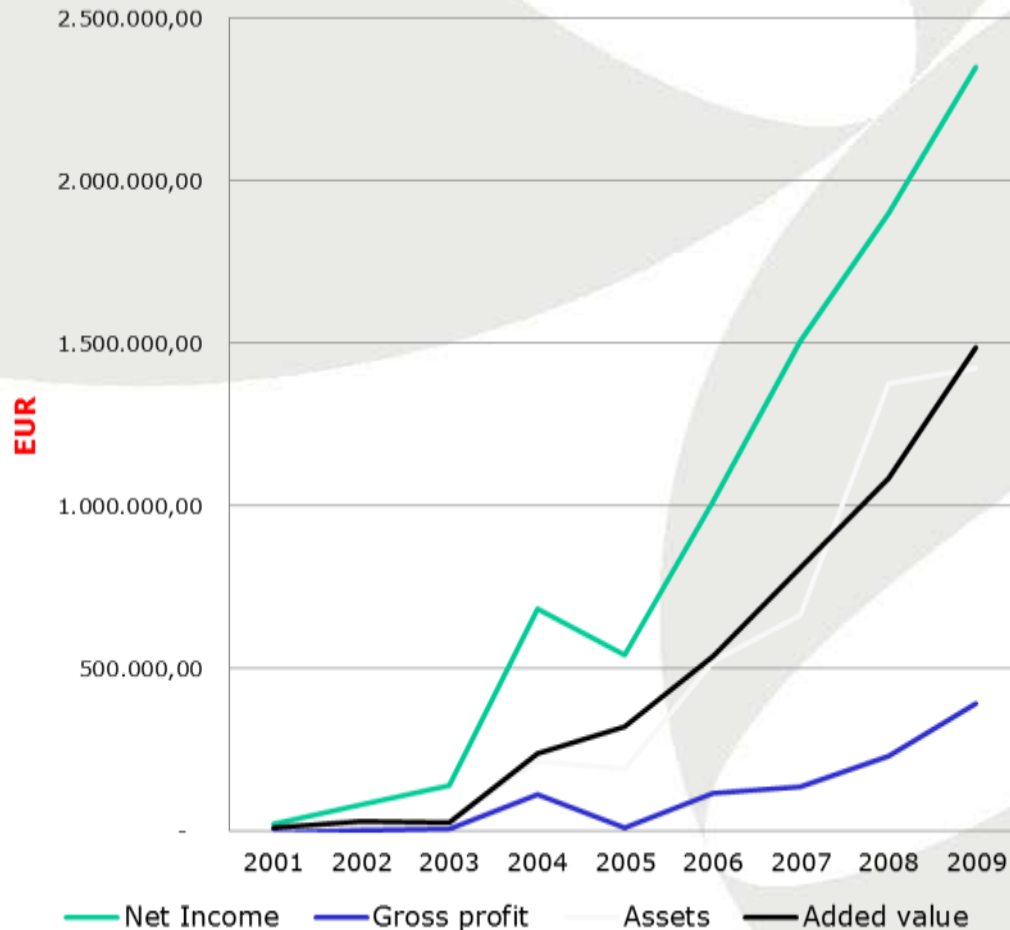


Kaj nam prinašajo oblaki? Izkušnje iz teorije in prakse

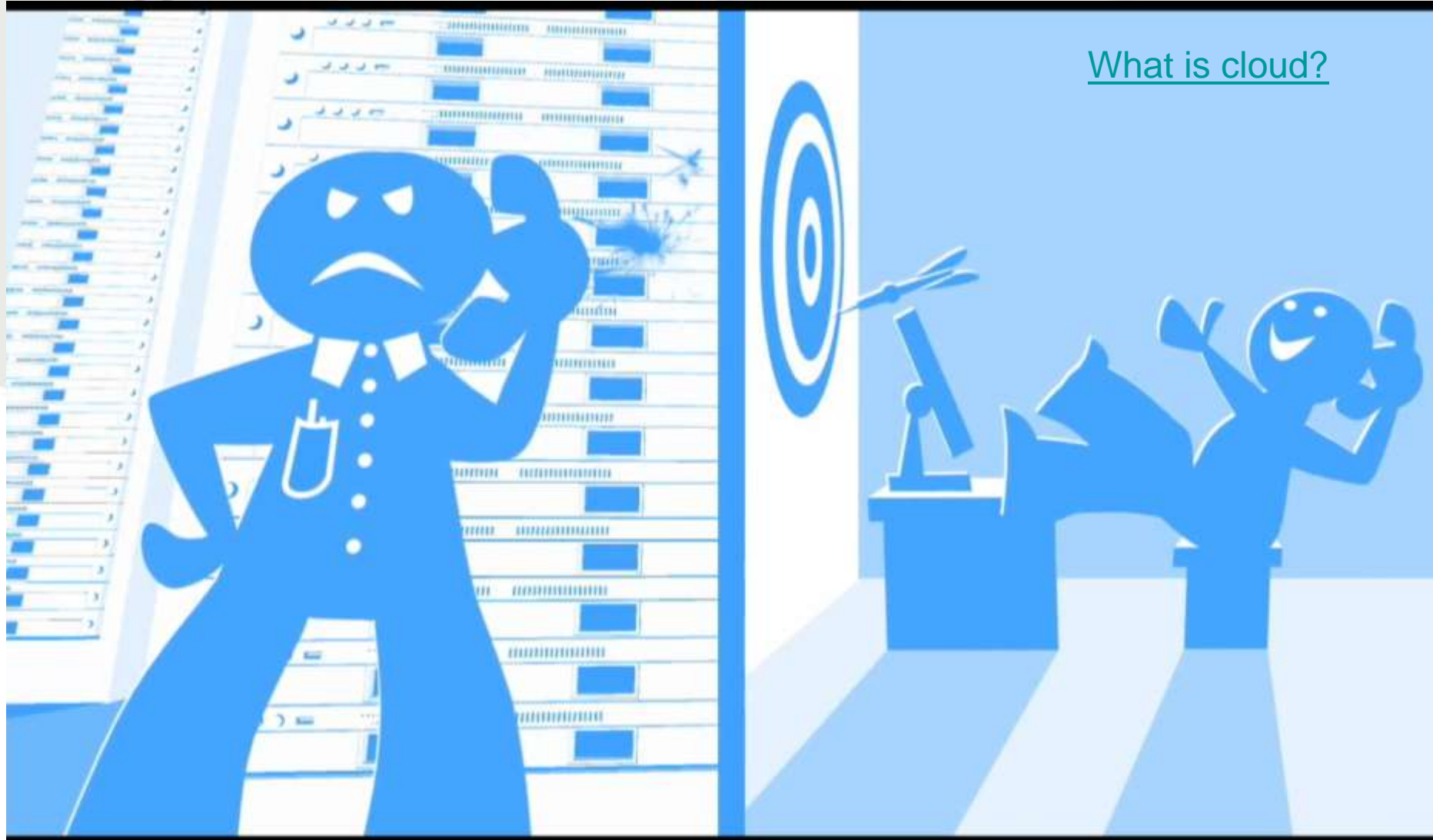
Novo mesto, 23.3.2011
Gregor Pipan

XLAB



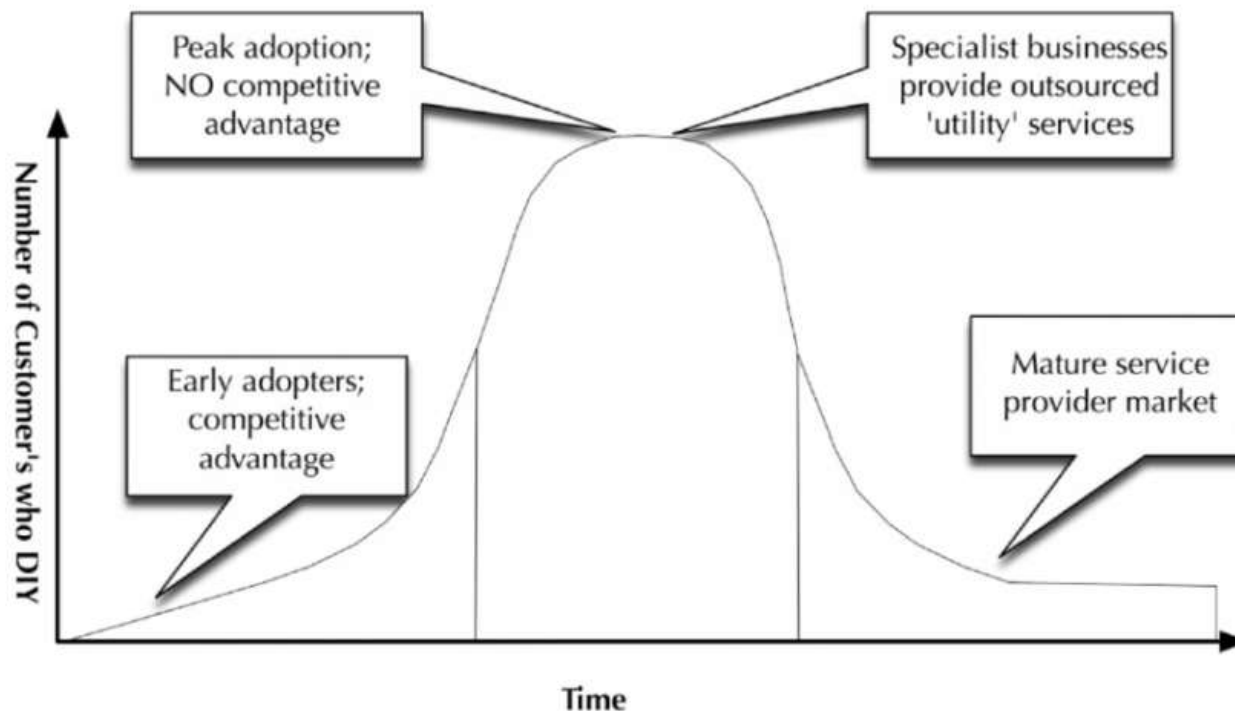
- 2001
- 50+ zaposlenih(XLAB)
- XLAB Research
- Medical Imaging
- ISL Online

Kaj je računalništvo v oblakih?



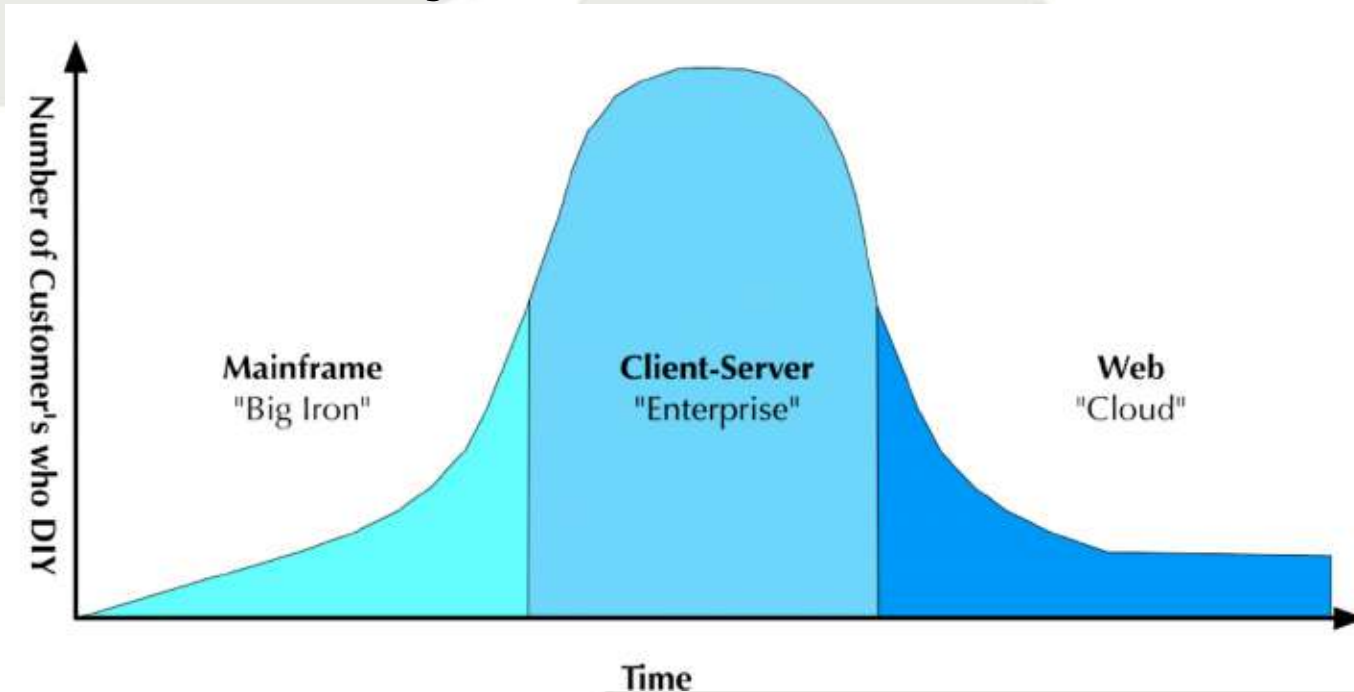
Evolucija (in ne revolucija) tvorbe IKT

- Razvojni cikel, ki smo mu bili priča na področju energetike, bančništva, telekomunikacije, privede do masivnega obsega in nizke cene.



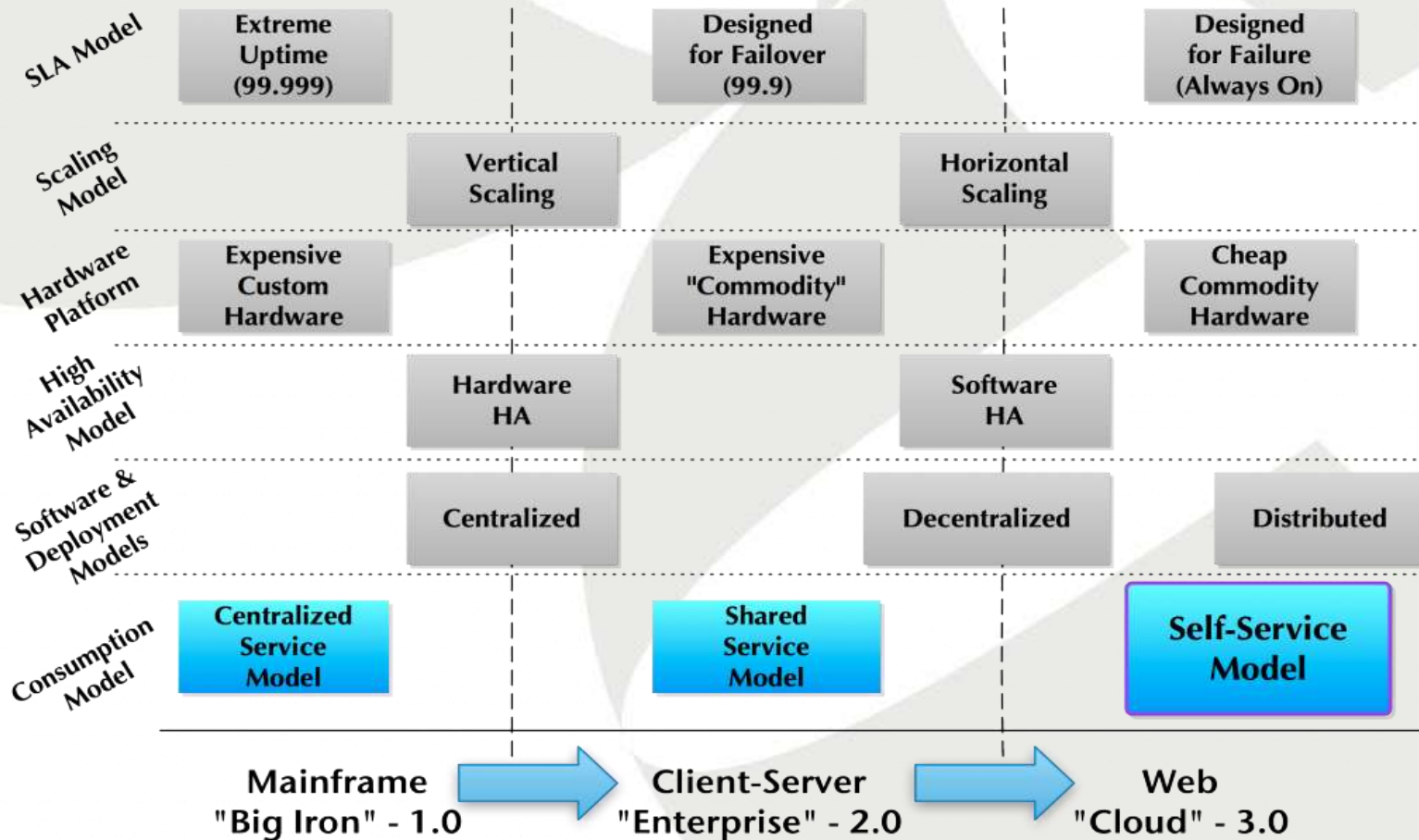
Evolucija (in ne revolucija) tvorbe IKT

- Zahteva „velikih“ po obsegu, stroškovni učinkovitosti in agilnosti je ta isti razvojni cikel ponovila znotraj IT.



Razvoj na vseh dimenzijah

Evolution of IT Computing Models



Google, Amazon,... novi načini dostave in porabe IKT

Obseg

Stroškovna učinkovitost

Hitrost



Avtomatizacija

Kultura dev/ops

Predvideni izpadi

Uporaba standardizirane strojne opreme

Overbuild

Fokus na homogenosti

Porazdeljeno računalništvo

Samopostrežba

Forresterjeva analiza računalništva v oblaku

- Pozitiven povratek investicije (ROI, Return of Investment) pri rešitvah programske opreme kot storitve (SaaS, Software as a service) tako kratkoročno kot dolgoročno
 - Prednosti?
 - Stroški?
 - Tveganja?

Prednosti po Forresterju

- Manjša cena prehoda na SaaS
 - Cenejše licenciranje, učenje in podpora dodatnim uporabnikom
- Hitrejši prehod na SaaS
 - Hitrejša namestitvev z malo nastavitvami
 - Zmanjšanje časa za uvajanje novih uporabnikov
 - Krajši cikli nakupa (mesečna ali letna naročnina, plačilo glede na dejansko rabo)

Prednosti po Forresterju

- Boljši prehod na SaaS
 - Več uporabnikov lahko uporablja aplikacijo (izboljšana uporabnost)
 - Preprosta razširitev na nova podjetja ter dodatno funkcionalnost
 - Večja mera povratne informacije za izdelovalce SaaS omogočajo lažje dopolnjevanje manjkajočih funkcionalnosti

Prednosti po Forresterju

- Izogibanje stroškov za končnega uporabnika
 - Ni stroškov vzdrževanja (popravke in nadgradnje izvaja izdelovalec)
 - Zmanjšana potreba po polni podpori za izdelek (boljša navodila in vadnice) in strežnike
- Večja fleksibilnost
 - Cenejše pokrivanje presežne rabe (elastičnost)
 - Možno postopno večanje razpoložljivosti

Stroški po Forresterju

- Stroški izvedbe
 - Običajno bistveno manjši, vendar še vedno terja posvetovanje pri procesu
 - Vendar ima lahko manj funkcionalnosti od polnih paketov, nameščenih pri stranki
- Redni stroški
 - Naročnina, stroški vključitve drugih tehnologij
 - Občutno nižji stroški skrbništva (tudi 20%)

Stroški po Forresterju

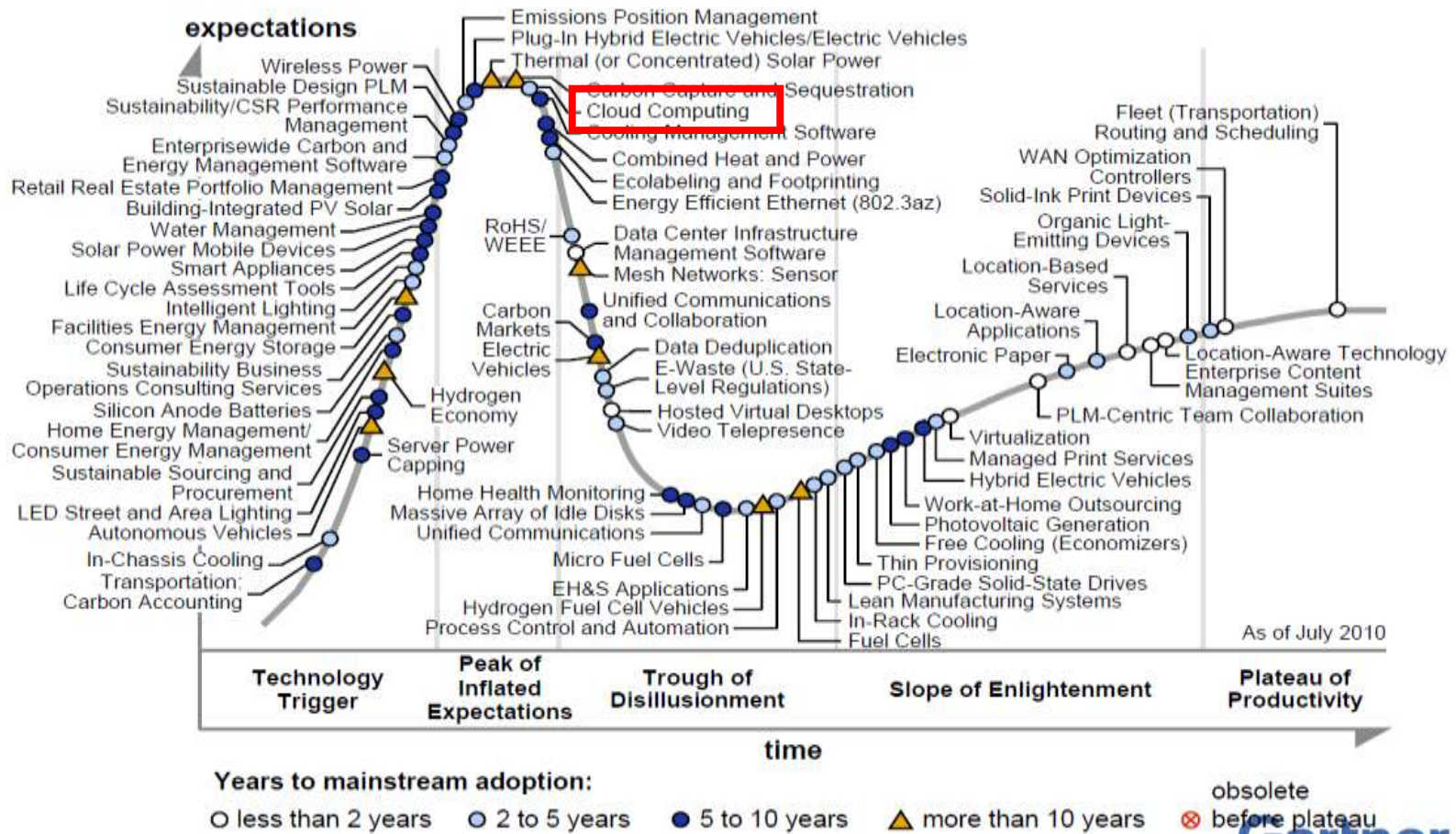
- Stroški nadgradenj
 - Običajno vključeni v redne naročnine
 - Nadgradnje možne pogosteje, postopne nadgradnje
 - Uporabniki spremembe sprejemajo lažje in potrebujejo manj učenja
 - Izvedba nadgradnje ni več projekt zase, ampak se preprosto „zgodijo“

Tveganja po Forresterju

- Nobena sprememba ni brez tveganj
- Ni mogoče vnaprej napovedati stopnje prihrankov in uspešnosti prehoda
- Prehod na SaaS ne zagotavlja opustitve strojne opreme in skrbniškega osebja
- Mehkejše prednosti prehoda, učenja in zmožnosti povečevanja zmogljivosti terjajo načrtovanje in spremljanje

Gartner pričakuje splošno uporabo rešitev v oblakih v 2-5 letih

Gartner hype cycle



XLABove storitve z oblaka po vsem svetu

- Tehnologija ISL Online
- Strežniška licenca – zasebni oblak
- GeoDNS, porazdeljena zbirka podatkov, uravnotežena strežba
- Povezovanje preko požarnih zidov
- Več kot 80.000 uporabnikov po vsem svetu
- 5 mio sej na leto

ISL **light**[™]
iSupport

Remote Desktop
Support

ISL **alwaysOn**[™]
iAccess

Remote
PC Access

ISL **groop**[™]
iMeeting

Web
Meetings

ISL **pronto**[™]
iChat

Live
Chat

Poslovanje ISL Online

- Glavni trgi: Zahodna Evropa, Japonska, ZDA
- Glavni kupci: predvsem IT podjetja, finančni sektor, telekom, javna podjetja, ...
- Prodaja in marketing: UK podjetje, Google AdWords, sejmi, partnerski program za distributerje
- Lokalizacija: programi v 28 jezikih, spletna stran in drugi materiali v 13
- Podpora: 1. nivo lokalno; 2. nivo v Ljubljani (24/7)

- Reference: c't magazine (best remote desktop technology),
 - doma (eUprava, Telekom, Abanka, Datalab, SRC, Opal),
 - tujina (Daihatsu, NTT, Europcar, Teleroute, Migros, Konica Minolta)

ISL light™
iSupport

Remote Desktop
Support

ISL alwaysOn™
iAccess

Remote
PC Access

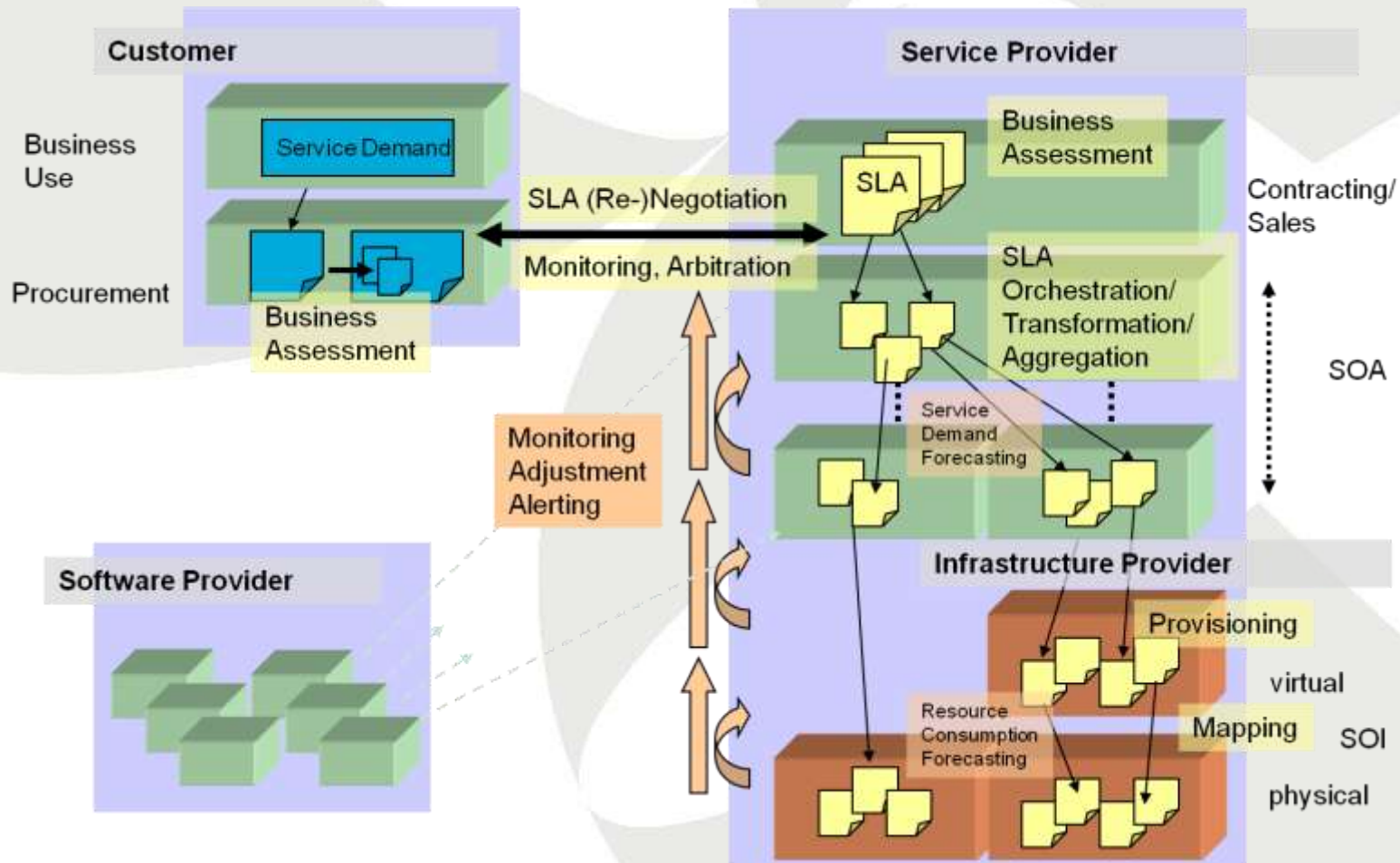
ISL groop™
iMeeting

Web
Meetings

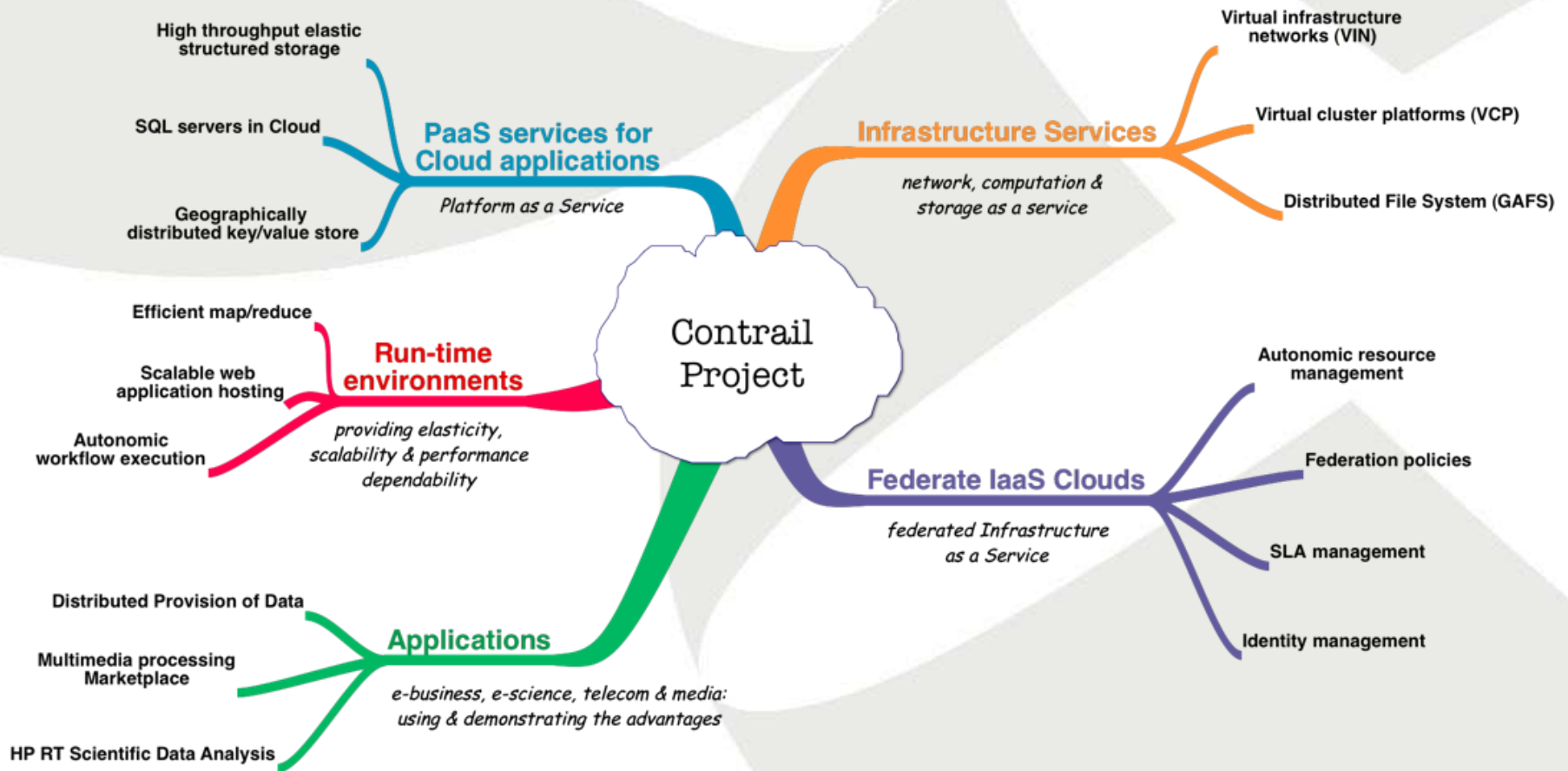
ISL pronto™
iChat

Live
Chat

7. okvirni program: SLA@SOI



7. okvirni program: Contrail



Oblak danes in jutri

- Neznanska priložnost za klene ponudnike
- Grožnja lokalnim samodržcem

Netransparentnost cen, ponudbe, platform

- Ponudniki

- Tehnični način prodaje je slab
- Kakovost vs. dober marketing, CLOMOSO

- Kupci

- Nizka vstopna cena, morebiti drag TCO
- Pri dobrih ponudnikih je skalabilnost neomejena in cena znana v naprej

Varnost

- **Ponudniki**
 - Strahu pred oblakom ne zaznamo več
 - Razlike med državami
 - Poskrbite za varno shranjevanje podatkov in zakonsko skladnost po posameznih državah.
- **Kupci**
 - Podatki niso v hiši – potrebno zaupanje v ponudnika
 - Nemogoča primerjava SLA med ponudniki, preverjanje referenc
 - Preverite svoje zakonske zahteve

Prodaja – nakup

- Ponudniki

- Platforme so izvrsten prodajni kanal
- Različni prodajni pristop za CEO in CIO
- Prodajajo reference in user case studies
- Kot POC ponudite kupcu zasebni oblak, škatlo, v računskem centru tretjega. Nato jih navadite, prikažite „palico“, prodajte storitev v oblaku

- Kupci

- Nakup neke storitve prek platforme ne zagotavlja kakovosti, ki jo izraža renome platforme
- Če storitev v oblaku ne deluje, vseeno krivite CIO
- Zahtevajte izračun TCO za daljše časovno obdobje
- Upoštevajte stroške zanesljivih in hitrih internetnih povezav

Prehajanje med ponudniki

- **Ponudniki**

- Ohranjanje starih kupcev problematično
- Nujno omogočiti polno funkcionalno poskusno obdobje

- **Kupci**

- Polno funkcionalno poskusno obdobje, kasneje dobite le tisto, kar plačate
- Bodite pozorni na rabo odprtih standardov

Faktorji uspeha

- Ponudniki
 - Primerna cena (razlike med državami; fair use licence)
 - Licenčni model (pay per use modeli)
 - Nujna ustrezna segmentacija
 - Dobra podpora se ceni a jo je težko zaračunati
 - Lokalizacija spletne strani in aplikacij
 - Lokalni partner, SI (tech, PR, distri)
 - Renomirani certifikati in procesorji plačil
- Kupci
 - Zahtevajte stalno podporo
 - Zahtevajte popolno integracijo z obstoječim sistemom
 - Poiščite ponudnika, katerega proizvod in licenčni model ustrežata vašemu poslovnemu modelu.
 - Preverite, ali ponudba popolnoma zadosti vašim potrebam, izognite se „davku večih ponudnikov“

Oblak je dejstvo

- Varnostna vprašanja in SLA se bodo sčasoma uredili
- Klasični IT ostaja, tudi v obliki zasebnih oblakov
- ZITex bo izgradil venček med seboj povezanih storitev
- Za ponudnike so možnosti neskončne, kot tudi konkurenca
- Kupci so deležni izboljšav in prihrankov

-
- Dodatne informacije:
 - gregor.pipan@xlab.si