

SOFTWAREVÝ

QUAS 92

BŘEZEN 2015

Příjemné rozhraní mezi člověkem a jeho IT

- SAM
- GPO
- BYOD
- ERP
- CRM

**ŘÍZENÍ
JE RADOST**



Řízení je RADOST!

Jak pro koho, že? Když už máte za sebou přes tisíc kilometrů, sem tam v neprostupné mlze, sem tam po klouzačce a někdy oslepeni necudnými reflektory těch, co jedou proti vám, začnete se asi poohlížet po někom, kdo by to aspoň na chvilku vzal za vás. No jo, jenže pokud už máte něco najeto a jste prostě zvyklí řídit, je pro vás sedadlo spolujezdce značně horké. První signální vám moc odpočinku nedopřeje. Vnímáte všechno jako řidič, ale chybí vám pedály a volant, takže se jen bezmocně lekáte a rádi byste tu káru zase dostali pod kontrolu. Tož to už se raději jděte projít na čerstvý vzduch. Prostě na chvíli vystupte a rozhodněte se, jestli se na kus cesty natáhnete a budete spát, nebo se rozdýcháte a vrátíte k volantu. Vždyť to víte,

ŘÍZENÍ je radost!

Jak pro koho, že? Uvědomili jste si někdy, že i hromadná doprava stojí na principu, že všichni prostě držet volant nechtějí? Mnozí se nenaučili řídit – a ne proto, že by jim to nešlo, ale prostě proto, že se jim nechce. Že se raději svezou a cestou si čtou nebo se kochají krajinkou. Do řízení (lidí) se žene jen tak deset patnáct procent populace. A to je dobře. Jinak by nebylo koho řídit a nebylo by dost těch, kdo vykonávají. Takhle je v tom rovnováha. Jen nesmíte čekat naprostou poslušnost od těch, co jsou zrozeni k řízení, ani zodpovědnou samostatnost od těch, kdo raději chtějí být řízeni.

Rovnováha vzniká tak, že se něco vyváží něčím. Pokud člověku naložíte na ramena zodpovědnost, zajistíte, aby vám nepřepadával na nos nebo na zadek, tím, že mu do rukou dáte dostatek moci. Moc a zodpovědnost jsou závaží a musí být stejně těžká. Jinak ten, kdo má zodpovědnost, ale schází mu pravomoc, bez-mocně selhává. A ten, kdo má moc, ale necítí žádnou tíhu zodpovědnosti, ten škodí úplně všem okolo.

Řízení JE radost!

Ale ano. Když jste povahou šofér. Když máte představu, kam chcete jet, když cesta nepřipomíná tankodrom, když ti, co jedou na stejné silnici, dodržují pravidla, když máte dobrého navigátora nebo perfektní přípravu, když se o vás stará spolehlivý tým v zázemí, když motor šlape jako hodinky a dostanete z něj tolik, kolik potřebujete ... je to paráda. A radost.

Jen nezapomeňte udělat přestávku o chlup dřív, než usnete únavou. Dopřejte si čerstvý vzduch. Jo a (to znám už od dětství) kdyby se vám začalo dělat zle, zazpívejte si! To zaručeně pomůže.

Ať vás vaše cesty donesou, kam si nejvíc přejete.

Microsoft Partner

Gold Software Asset Management

Gold Volume Licensing

Silver Midmarket Solution Provider

Silver Collaboration and Content

Silver Cloud Productivity

Silver Small Business

Silver Hosting

VIRTUALIZOVANÉ APLIKACE Z AZURE

Cloudovou službu **Microsoft Azure** jsme už několikrát představovali. Nadále však prochází svižným vývojem a rozvojem. Neslouží už jen pro zajištění serverové platformy, ale nabízí i poskytování **RemoteApp** s možností čistě cloudového nebo také hybridního nasazení. Aplikace se nasazují prostřednictvím uploadu VHD image s předinstalovanou sadou aplikací. Zákazník může vytvořit až tři různé kolekce aplikací. Jedna nasazená kolekce pojme až 250 nebo 400 uživatelů podle úrovně kolekce. Celkovou cenu služby určuje počet uživatelů, přičemž výchozí cena za jednoho uživatele obsahuje 40 hodin práce s poskytovanými aplikacemi. Pro pracovitější uživatele se pak cena zvyšuje o překročené hodiny.

Pokud vás možnost doručení některých aplikací uživatelům z cloudu zaujala, nezapomeňte, že jejich spouštění ve sdíleném prostředí může mít další licenční podmínky, kterým je nutno vyhovět. Azure totiž poskytuje technickou možnost aplikace provozovat, ale za správné licenční řešení si pořád odpovídá zákazník sám. Součástí služby a její ceny jsou pouze licence pro Windows Server společně s Windows Server CAL a RDS CAL. Ty si tedy separátně nakupovat nemusíte.

Samo právo přístupu ke službám Microsoft Azure je možné koupit kartou přímo přes webový portál Microsoft nebo si pořídit předplacený kredit přes partnera. Zaručí vám spolupráci s partnerem, na kterou jste zvyklí, a nabídne klasickou fakturaci s volbou fakturační měny. V administrátorském portálu Azure pak už kredit jednoduše využijete na služby ve zvoleném rozsahu a nastavení.

WINDOWS 10 ZA DVEŘMI

Jistě jste už slyšeli o plánovaném uvedení Windows 10 na trh. Očekává se na podzim letošního roku a v souladu s dlouhodobým konceptem společnosti Microsoft bude jeho uvedení provázeno mnohými změnami. Asi nejvýraznější změnou

CO VÁS ČEKÁ UVNITŘ ČÍSLA 92?

člověk v it tísní –
rámcová studie sam7

group policy9

hostované erp12

konzumerizace it
a licenční podmínky –
jak na byod14

hostované it21

řízení obchodu
s využitím dynamics crm.....24

dodávky softwaru
až na stůl.....30

Není-li uvedeno jinak, jsou všechny ceny v tomto čísle bez DPH a mohou se měnit s pohybem kurzu zahraničních měn.

bude fakt, že Windows 10 by se měly stát poslední verzí Windows. V budoucnu nás tedy už nečekají žádné upgrady, rozvoj systému bude probíhat formou aktualizací. Pro uživatele Windows ve verzi 7 a 8 bude během prvního roku po uvedení přechod na novou verzi bezplatný.

Nicméně, tohle se týká pouze domácí a malé podnikové sféry. Společnosti, které využívají funkcí Windows Enterprise, budou mít nárok na novou verzi pouze pod trvajícím krytím Software Assurance. Tak si zajistí i další benefity, kupříkladu virtualizační práva, Windows To Go, E-learningové aplikace pro školení uživatelů, poukazy na školení, apod.

ROK NOVINEK

Vedle Windows 10 Microsoft v letošním roce připravuje uvedení mnoha dalších nových verzí. Můžeme očekávat sadu aplikačních serverů – Exchange, SharePoint, Lync (nově pod názvem Skype for Business), Project Server, Identity Manager. Koncem roku přijde také nový Office a těšit se můžeme i na Windows Server 2016.

O konkrétních novinkách vás budeme průběžně informovat, obecně však lze říci, že dochází k ještě většímu náklonu pomyslných vah vývoje na stranu cloudového řešení. Klasické nasazení často už bude poskytovat méně možností a funkcí než online služby Microsoft. Zároveň se ale klade důraz na vyšší míru integrace online a onsite řešení pro zákazníky, kteří provozují prostředí hybridní. Cesta do cloudu tedy bude rovnější a pevnější.

OFFICE PRO MAC

Společnost Microsoft konečně poodhalila novou verzi kancelářského balíku Office určeného pro Mac OS X. Office 2016 pro Mac nahradí čtyři roky starý Office 2011. Preview nové verze Office bude pravidelně aktualizována a poslední preview build má fungovat ještě měsíc po vydání finální verze. Ta by měla přijít na trh spolu s operačním systémem Windows 10, tedy zřejmě na podzim tohoto roku. Mezi novinkami lze očekávat *flat design* sladěný s prostředím Mac OS X Yosemite a samozřejmě nové funkce a vylepšení, která odpovídají novinkám a funkcím Office pro Windows.

ELEKTRONICKÁ ASISTENTKA V OFFICE 365

Trvá vám zbytečně dlouho, než „vykdytáte mailbox“? V Office 365 přibyla nová funkce *Clutter*, která může pomáhat s tříděním a prioritizováním e-mailové komunikace. Po zapnutí této služby se Exchange online postupně začne učit, jaká pošta je pro vás důležitá. E-maily vyhodnocené jako méně důležité nejsou mazány, pouze přesouvány do samostatné složky. Složka Doručená pošta pak není zatížena obvyklým balastem, který můžete zpracovat „až jestli zbude čas“.

Služba *Clutter* funguje na základě anonymního rozboru dat v rámci nástroje *Delve*, který analyzuje vaši komunikaci a spoluprací s ostatními uživateli.

ADOBE POUZE FORMOU PŘEDPLATNÉHO

Doposud platilo, že licence Adobe pro školství a neziskové organizace k produktům s označením CS6 bylo možné pořídit jako trvalé licence. Od 1. března 2015 jsou však všechny tyto produkty dostupné pouze formou předplatného jako Adobe Creative Cloud. Pro komerční zákazníky a státní správu tento model funguje již od 1. června 2014.

Nadále však zůstávají pro všechny typy zákazníků k dispozici trvalé licence produktů Adobe Acrobat Standard i Professional, eLearning Suite, Captivate, Photoshop Elements, Premiere Elements, Flash Builder, Lightroom.



AKTUALITY SPOLEČNOSTI GFI

BEZPEČNOST PODNIKOVÉ SÍTĚ POD DOHLEDEM

Na začátku března představila společnost GFI novou verzi produktu **GFI LanGuard 2015**. Tento produkt umožňuje malým a středně velkým podnikům provádět automatizovaný patch management, hodnotit zranitelnost sítě, auditovat síťovou infrastrukturu a software. GFI LanGuard je připraven na multiplatformní sítě a přenosná zařízení včetně tabletů a chytrých telefonů. Dokáže odhalit zranitelnosti v celé síti, skenovat a určit hrozící nebezpečí. Výsledky jsou zobrazovány na interaktivním řídicím panelu.

Mezi novinky ve verzi 2015 patří rozšíření patch managementu o Apache Webserver, MySQL, VMware Workstation, VMware Player a další populární aplikace. Byla také navýšena podpora pro další a nová síťová zařízení, jako jsou routery, tiskárny a switche. Za zmínku stojí i vylepšená integrace s Active Directory.

NOVÁ VERZE OCHRANY E-MAILOVÉ KOMUNIKACE

GFI MailEssentials nabízí antivirovou a antispamovou ochranu pro mail servery MS Exchange, Lotus, Kerio atd. Zde se o zabezpečení starají antivirová jádra GFI VIPRE Antivirus a BitDefender, která jsou v ceně předplatného. K těm je možné



dokoupit další jádra Avira, Kaspersky a McAfee. GFI MailEssentials lze získat ve 3 edicích: Anti-Spam Edition, EmailSecurity Edition a UnifiedProtection Edition, která obsahuje obě zmíněné edice a poskytuje tak komplexní zabezpečení.

Verze 2015 přichází s možností spravovat

ochranu na více serverech z jednoho místa, což pomáhá u rozsáhlejších poštovních řešení s více instancemi. V případě instalace na více serverech je karanténa společná a umožňuje tak centralizované vyhledávání přes všechny servery. Sjednocený je také reporting, kterým dokážete kontrolovat stav zabezpečení i podrobně studovat tok pošty. Další možností, jak se postarat o svou e-mailovou komunikaci, je služba **Control Email**, která byla původně známá pod jménem **GFI Mail Essentials Online**, což je hostovaná varianta ochrany elektronické pošty. Výhodou je, že se e-maily filtrují ještě před vstupem do interní sítě. Ta je tedy chráněna před nadměrným zatížením a malwarem. Navíc odpadá starost o upgradu antispanu a antiviru, které jsou zabezpečeny automaticky. V případě selhání poštovní infrastruktury fungují antispamové servery v cloudu též jako záložní systém, kde se hromadí pošta, ke které mají uživatelé přístup přes jednoduché webové rozhraní. Výhodou je i úspora za interní prostředky, které by konzumovalo nasazení on-premise varianty.

a ESET Secure Office+. Všechny sady včetně edic Business a Enterprise lze zakoupit již od 5 licencí. Jednotlivé balíky obsahují různé produkty:



Došlo také k zavedení nového licenčního systému, který se týká všech produktů verze 6 a novějších. V souvislosti s touto změnou vznikl nový webový portál pro správu licencí ESET License Administrator (ELA). Na něj můžete převést současné licenční záznamy. Standardní uživatelské jméno a heslo používané pro aktivaci bylo nahrazeno licenčním klíčem a veřejným ID licence. Portál ELA je nabídkou, nikoli povinností. Licence je možné spravovat i pomocí ESET Remote Administrator 6. Více se dozvíte na webu ve znalostní databázi ESET.

Mezi nové funkce bezpečnostního softwaru patří například plnohodnotná optimalizace produktů pro provoz ve virtuálním prostředí. Tak jsou pomocí ESET Shared Local Cache centrálně ukládána třeba metadata o kontrolovaných souborech. Shodné soubory pak v ostatních virtuálních strojích nejsou znovu testovány.

Dále software obsahuje nové vrstvy ochrany, jako je Exploit Blocker, ochrana proti botnetu, vulnerability Shield nebo pokročilá kontrola paměti. Díky novému softwaru Endpoint Security pro Mac OS X a ESET Endpoint Antivirus pro Mac OS X lze nyní také zabezpečit a centrálně spravovat i firemní zařízení s Mac OS X.

AKTUALITY SPOLEČNOSTI ESET



NOVÉ VERZE FIREMNÍCH BEZPEČNOSTNÍCH PRODUKTŮ

Společnost ESET představila 25. února novou generaci bezpečnostních produktů pro firemní zákazníky. Díky řadě inovací poskytují zvýšenou ochranu před hrozbami, a to při zachování tradičně nízkých systémových nároků. Přepracovaný nástroj pro správu zvyšuje použitelnost produktů ESET i pro velké firmy.

U nové generace došlo k mnoha změnám. Balíky ESET Endpoint Antivirus a ESET Endpoint Security teď nesou nové označení ESET Secure Office

KOMPLETNĚ NOVÁ VZDÁLENÁ SPRÁVA

ESET Remote Administrator (ERA) 6 přináší zcela novou architekturu založenou na nezávislých agentech, která zrychluje práci a minimalizuje nutnost administrátorského dohledu. Politiky, úlohy a další akce se vykonávají okamžitě a není nutné aktivní připojení k serveru ERA.

Důležitou novinkou je správa z jedné webové konzole, která je intuitivní a přehledná. Nová ERA je připravena pro nasazení v malých firmách i velkých společnostech. Pomocí automatické synchronizace s Active Directory a možnosti využívání dynamických skupin lze jednoduše zajistit aplikování správných politiky. Nově lze u jednotlivých administrátorů určit, jaké skupiny klientů mohou spravovat a jaké činnosti vykonávat.

PŘIHLAŠOVÁNÍ DVAKRÁT BEZPEČNĚJI

Společnost ESET vydala vylepšenou verzi ESET Secure Authentication, která je řešením pro dvoufaktorovou autentizaci. Inovováno bylo rozhraní pro programování aplikací API, které umožní spravovat celé autentizační řešení s využitím vlastní aplikace. Především ale nově přibyla podpora hardwareových tokenů. Při migraci z původních hardwareových autentizačních řešení mohou současní uživatelé nadále používat hardwareové tokeny, zatímco noví uživatelé mohou využít aplikaci, která generuje jednorázová hesla v jejich smartphonech. Byla také přidána podpora pro Microsoft Remote Desktop Protocol.

AKTUALITY SPOLEČNOSTI SYMANTEC



Registered Partner

ROZDĚLENÍ SPOLEČNOSTI SYMANTEC

Jak společnost Symantec oznámila již minulý rok v říjnu, bude se rozdělovat na dvě samostatné veřejně obchodovatelné společnosti. Jméno nové společnosti bude Veritas Technologies Corporation. Ta se bude soustředit na software pro zálohování a obnovu dat, appliance pro zálohování, storage systémy pro správu ukládání dat, clustering, disaster recovery, archivaci a řešení eDiscovery. V příštím roce chystá Veritas nová řešení určená pro hybridní cloudová prostředí. Samostatně bude společnost Veritas Technologies Corporation obchodovat až od roku 2016, do konce tohoto kalendářního roku se pro partnery a zákazníky společnosti Symantec nemá nic měnit.

KOMPLEXNÍ FIREMNÍ ZABEZPEČENÍ

Symantec Endpoint Protection (SEP) zajišťuje ochranu koncových stanic a serverů

s centrální správou. Vyniká svým výkonem a malými nároky na chráněný systém. SEP je optimalizován pro využití na virtualizované i fyzické operační systémy, desktopové i serverové. Nově jsou podporovány i koncové klientské systémy z rodu Linux, které doplnily dříve podporované platformy Windows a Mac OS X. Vylepšeny byly možnosti odinstalování původních antivirových produktů a také byla přidána možnost vzdáleného nasazení antivirového programu na zařízení s Mac OS X pomocí konzole Symantec Management. Sníženy byly nároky na systém i síťový provoz.

Symantec Endpoint Protection Small Business Edition přináší ochranu koncových stanic pro malé a střední společnosti. Tuto edici lze centrálně spravovat i pomocí cloudové služby, což zbavuje administrátora nutnosti instalovat management server do firemní serverové infrastruktury.

Symantec Protection Suite (SPS), obsahující mimo jiné Endpoint Protection 12.1.5, přináší bezpečnostní software, nástroje pro zálohování a obnovu dat i celých operačních systémů, a to i na jiný hardware, zabezpečení firemního poštovního řešení včetně pokročilého antispamu a Network Access Control. Celá sada je vhodná i do heterogenních prostředí. Oproti nákupu jednotlivých částí produktu ušetříte až 70% nákladů.

Do konce května 2015 platí sleva 10% z ceny nové licence i upgrade (od 25 do 250 ks) za všechny edice Symantec Endpoint Protection a Symantec Protection Suite.

Pokud se chcete o produktech Symantec dozvědět více, kontaktujte nás na adrese obchod@daquas.cz.



18. – 21. května 2015

Tech·Ed DevCon

PRAHA 2015

Místo:
Multikino Premiere Cinemas
Park Hostivař Praha

www.teched.cz

Zveme vás na 13. ročník největší odborné IT konference v Čechách!

Těšíme se na Vás
18. - 21. května 2015!

ČLOVĚK V IT TÍSNI

➤ *Vzijte se do situace. Jedete vyprahlou krajinou v konvoji aut, na záda vám dýchá ozbrojená ochranka, čekáte, kdy uslyšíte výstřely, a přemýšlíte. Přemýšlíte nad tím, kolik lidí shánělo finance, aby vás sem dostali. Kolik lidí pracovalo na tom, aby vás sem vůbec pustili. Běží vám hlavou politické debaty, dlouhá rozhodování, schvalování, přípravy. Toho času... A teď jste tady. Procházíte ulicemi, v šoku hledíte na zpusťšené domy, vidíte ty, kterým má vaše mise pomoci. Konečně přicházíte do prosté kanceláře. Zapínáte PC, otevíráte přístup k databázi a.... Problém. Jediné, co můžete říct, je: „Jéééé, pánové, pardon! Kluci doma zapomněli prodloužit licenci a mě tam teď ten systém nepustí. Budeme muset počkat, než se to vyřeší...“*

Když IT pracuje, jak má, znatelně podporuje uživatele. Nebo spíše naopak: v případě, že se v systému objeví chyba, projeví se rychle i v praxi. Jenže organizace, která vede přes 650 rozličných projektů po celém světě, si takovou chybu jednoduše nemůže dovolit. Slovy odborníka z terénu: „Když za vámi není práce vidět, v praxi se vám to může rychle vymstít.“

ČÍL: PŘESNĚ, JEDNODUŠE, ÚSPORNĚ

Každá mise se proto připravuje s velkou pečlivostí. Na starosti bohatě stačí nepředvídaný vývoj událostí na místě. Všechny chyby, které lze eliminovat předem, tedy stojí za to odstranit. Všechny. Proto se na jaře 2014 oddělení IT organizace Člověk v tísni rozhodlo pro interní softwarový audit. Výsledky byly pozitivní. I přesto se našel potenciál pro optimalizaci některých licencí a procesů **s cílem zpřehlednit informace, zjednodušit si práci a ušetřit**. Správci IT se tedy s nadšením a odvahou vrhli na studium licenčních podmínek. Brzy však zjistili, že by bylo nejen obsáhlé a tudíž časově náročné, ale že jsou licenční podmínky příliš složité. Začali proto hledat, kdo by jim mohl ulevit od sta-



Tak třeba tohle řídí Člověk v tísni v Kongu...

rostí. I rozhodli se oslovit DAQUAS. Navrhli jsme zpracování Rámcové studie o stavu správy systémových prostředků (SAM).

RÁMCOVÁ STUDIE - JAK TO FUNGUJE?

Spolu s klientem náš specialista prošel sadu otázek zaměřující se na oblasti desktopové a serverové infrastruktury, procesů v IT a životního cyklu softwarových licencí a stanovili si jasný cíl: kvalifikované zmapování současného stavu z pohledu správy softwarových prostředků. Jakmile jsme se sbírali potřebné informace, mohli jsme se vrhnout do diagnostiky a podle modelu Software Asset Management Optimization jsme zhodnotili daná kritéria ve dvou oblastech – SAM Baseline a Procesy SAM pro řízení licencí.

SAM BASELINE

V první oblasti bylo potřebné identifikovat softwarové prostředky na základě nabývacích dokladů, ověřit instalace na clientských stanicích a serverové infrastrukturu a využívání licencí uživateli. Výsledkem byl tzv. ELP report (Effective License Position) obsahující zjištění nedostatků a přebytků licencí. A důkaz, že úklid v licencích nemusí být nutně noční můra? Výsledky reportu management (i nás) značně potěšily. Hodnocená kritéria až na dvě výjimky odpovídala třetí a čtvrté úrovni, tedy Rationalized / Dynamic, což je velmi dobrý





výsledek, se kterým se ani ve velkých a přísně komerčních organizacích nesetkáváme často. Chválili jsme zejména za evidenci dokladů a licencí a inventarizaci zařízení a uživatelů. Dokumentace serverů byla naprosto bez chyby. V zájmu zjednodušení práce jsme jen doporučili vylepšit strukturu informací týkajících se licencí a provázání s historickými nabývacími doklady. Zároveň jsme vypracovali postup revize inventárního systému a návrh optimalizace procesu, jímž se průběžně porovnává instalovaný software a přidělené licence. Největší riziko pro softwarové licence většinou představuje serverová infrastruktura. Vzhledem k tomu, o jak složitou problematiku jde a jak moc při organizaci distribuované po všech koutech světa na ní záleží, doporučili jsme vrhnout se v další etapě na servery. Provést analýzu infrastruktury a revizi přístupových licencí.

PROCESY SAM PRO ŘÍZENÍ LICENCÍ

Druhá oblast se rozdělila na základní a pokročilé procesy. V první části proběhlo zkoumání procesů životního cyklu softwaru. Otěže serverové infrastruktury i procesy instalací jsou v rukou oddělení IT a procesy životního cyklu zaměstnance jsou zavedeny bez nedostatků. Opět jsme tedy mohli pět chválu. A stejně tak v případě pokročilých procesů. Doporučili jsme ještě zavedení IT směrnic, které výrazně usnadní budoucí procesy.

A CO Z TOHO?

IT oddělení organizace Člověk v tísni se nemá proč licencí děšit. Pomohli jsme odhalit nedostatky, které se i přes snahu a vůli k pořádku schovaly, a osvoobili jsme pány „ajtáky“ od romantických večerů s licenčními podmínkami. Dnes se ČVŤ může chlubit naší chválou i obdivuhodnou rychlostí, s jakou se vrhli do náprav. Je vidět, že jsou zvyklí reagovat na nej-

Pár faktů

Humanitární organizaci Člověk v tísni slouží přibližně

- 1050 klientských stanic
- 230 mobilních zařízení
- 10 fyzických a 20 virtuálních serverů

Standardním vybavením je

- OS Windows 8 Professional
- Microsoft Office 2013 Professional
- jako ERP systém Microsoft NAV

Ze zřejmých důvodů zvažují využití služeb Microsoft Azure a Office365.

Provedení základní Rámcové studie SAM, která dala směr i rozměr dalším aktivitám v listopadu 2014, zabralo 4 MH na straně klienta a 9,5 MH na straně společnosti DAQUAS. Pro sběr dat o instalovaném softwaru posloužil nástroj SpiceWorks.

Revize inventárního systému SAM a metodik pro evidenci dokladů a licencí proběhla koncem roku a zabrala na obou stranách 6 člověkohodin.

Všechny poskytnuté služby klient bez výhrad převzal a akceptoval. DAQUAS je poté věnoval s obdivem a pokorou vůči činnosti této organizace jako dar.

Bylo nám ctí s Člověkem v tísni spolupracovat a těšíme se i na další společné kroky.

různější požadavky a nároky skutečně operativně. Pro poslední vylepšení spolu vyrazíme na další misi – optimalizaci serverové infrastruktury. A co z toho bylo pro DAQUAS? Vedle příjemné spolupráce též povzbuzující vědomí, že jsou organizace, kde berou pravidla vážně, i když za nimi zrovna nikdo s flintou nestojí. A i když mají také kupu jiných velmi vážných starostí a potřeb.

Kateřina Srbková



IT VOLANT PRO SPRÁVNÉ ŘÍZENÍ

V poslední době se představilo už několik projektů automobilů, které není potřeba řídit silou lidskou, tedy tradičním modelem člověk - řidič. Už není potřeba znát, co z těch tří věcí u podlahy je spojka, co plyn a čím to proboha zastavím. Namísto toho se o správný směr stará technologie na bázi satelitní navigace, o rychlost a pohodovou cestu výkonný počítač vyhodnocující tisíce informací za vteřinu. A posádka? Ta se může soustředit na sebe sama. Může pracovat nebo se bavit s přáteli. Říkáte si, že to je sci-fi? Pro sériově vyráběná auta ještě na chvíli ano, ale pro ty, kdo nechtějí své IT řídit „ručně“, máme zítřek už dnes.

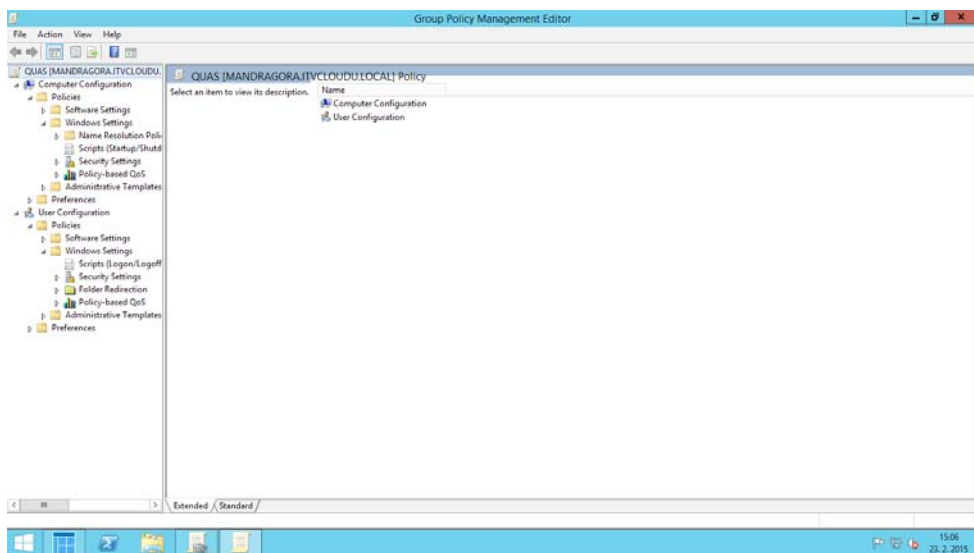
Ten zítřek, který jsme měli už včera a můžeme využívat dnes, se jmenuje Group Policy (GPO) a je to funkce každého Windows Serveru. Stejně jako asistent pro parkování, udržení jízdního pruhu, detektor mrtvého úhlu a další užiteční pomocníci v autech byly GPO vyvinuty pro eliminaci chyb způsobených lidským faktorem, zjednodušení života IT správců nebo automatizaci rutinních kroků.

Kdybychom se na chvílku ocitli v mýtickém světě, dalo by se s nadsázkou a přeháněním říci, že GPO jsou jako bílý jednorožec. Všichni o nich mluví, ale nikdo je nikdy neviděl. Tím je hlavně myšleno, že GPO v hledáčku IT správců jsou, ale jen relativně málo z nich opravdu ví, co všechno za „kouzla“ se s nimi dá provádět. Kolik práce a času by jim

tato funkce dokázala ušetřit, kdyby si před každým svým úkolem řekli „A nešlo by to nastavit hromadně?“. Faktem je, že GPO není zrovna ta funkcionálita, která by byla skloňována s příchodem nových verzí Windows Serveru. Správci IT tak asi bohužel netuší, jakou šikovnou popelku mají ve své infrastruktuře. Krásnou a šikovnou dívku, která dokáže být princeznou, když se jí nandá ten správný střevíček. Do té chvíle je v kuchyni a čeká na své objevy. A vy můžete být tím princem. A po svatbě i králem vašeho IT.

GROUP POLICY, TO JE JÍZDA

Asi úplně nejdříve by bylo dobré si říci, co to vlastně Group Policy je a k čemu slouží. Pro začátek a srozumitelnost se dohodněme, že tomu budeme



řikat „GPO“. GPO slouží k hromadnému nastavení systému Windows a jeho komponent. Ba co více, GPO umí nastavit i různé další produkty, a to platí nejen pro Microsoft. Za všechny jmenujme třeba Microsoft Office, Google Chrome, Lync a další produkty. Určitě si teď říkáte, že si nedovedete úplně představit, co to jsou ta hromadná nastavení. Jako přesně čeho? Skoro *všeho*, co na Windows je. Samotných položek ke konfiguraci je asi 3500, takže není v moci tohoto článku je zde jmenovat všechny, ale probereme si pro představu ty nejzajímavější.

Editor politiky má sekce **Computer Configuration** a **User Configuration**. U *počítačové konfigurace* bude zvolené nastavení platit pro všechny uživatele, kteří se na daný počítač přihlásí. U *uživatelské konfigurace* je zase zvolené nastavení aplikováno všude tam, kde se uživatel přihlásí. Bez ohledu na to, jaký počítač to je. Proto je cca 75 % položek v obou sekcích stejných. Členění je dále následující:

Software: GPO umí instalovat software na počítače pomocí MSI balíčků. Jedná se ovšem o zcela základní nástroj distribuce softwaru bez možnosti kontroly nad distribucí, reportingu a tak dále. Rozhodně se nejedná o náhradu nebo alternativu třeba k SCCM.

Windows Security: Tato sekce je dále členěna a nabízí řadu zajímavých možností. Za všechny například:

- Nastavení přiřazování práv k souborovému systému
- Nastavení přiřazování práv k operačnímu systému
- Distribuce nastavení WiFi sítí
- Start skripty

- Nastavení zásad softwaru (Jaký software je povoleno nebo zakázáno na firemních počítačích spouštět)
- Nastavení systémových služeb
- Nastavení registru

Šablony pro správu:

- Nastavení plochy, firewall, šetřič obrazovky, soubory offline a mnoho dalšího
- Komponenty Windows: Internet Explorer, Media Player, Bitlocker, Mobility Center, Windows Update

Pro každou komponentu je k dispozici velká sada nastavení a tak může správce přizpůsobovat prostředí uživatelů vskutku ku obrazu svému, dle přírodního bezpečnostního manuálu či dle potřeb náročných uživatelů.

A pak jsou zde ještě tzv. **Předvolby**. Pomocí Předvoleb se dají nastavit další neméně zajímavé věci:

- Distribuce složek a souborů
- Nastavení registrů Windows
- Nastavení sdílení složek
- Tvorba zástupců
- Konfigurace hardwaru zařízení
- Nastavení možností složky
- Nastavení lokálních uživatelů a skupin
- Možnost tvorby centrálních plánů napájení a jejich aktive
- Tvorba a konfigurace naplánovaných úloh
- Tvorba nových a nastavení existujících služeb Windows

Předvolby je možno vytvářet, aktualizovat existující, nahrazovat existující nebo mazat jednotlivé položky. A co více, jejich součástí je editor filtrování. To v praxi znamená, že každou položku v rámci Předvoleb lze aplikovat na počítače nebo uživatele až po splnění určitých podmínek. Třeba „*použij, jen když je uživatel členem specifické skupiny nebo je počítač přenosný*“. Těchto podmínek je k dispozici velké množství a díky WMI jsou možnosti téměř neomezené. Na obrázku vidíte jak seznam všech Předvoleb (Preferences), tak příklad filtrování a jednotlivých možností.

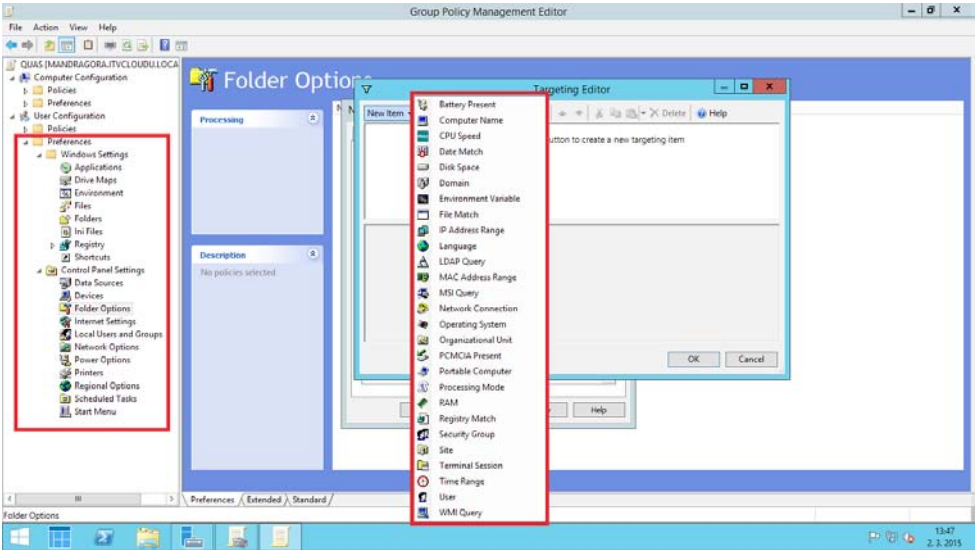
Ono se to nemusí nutně vědět, ale spousta nastavení Windows je řízena politikou, aniž by si to správce nebo uživatel uvědomoval. © Však si zkusíte spustit *gpedit.msc* na lokálním počítači a uvidíte.

KDE TEN AUTÁK PARKUJE?

Group Policy jsou součástí každého Windows Serveru od chvíle, kdy se stane doménovým řadičem. Právě s rolí Active Directory Domain Services se GPO automaticky instalují. Jinak řečeno, abychom mohli GPO využívat, musíme mít AD doménu.

Pokud jde o správu GPO, tam je to o něco flexi- bilnější. Administrace se provádí skrze *Group Policy Management Console* (GPMC). Ta je součástí Windows Serveru jako funkce a pro klientské





počítače jako třeba Windows 8 je k dispozici balík nástrojů pro vzdálenou správu serveru, též známý jako RSAT (Remote Server Administration Tools). RSAT se dá zdarma stáhnout z Microsoft Download Center.

GPMC je centrální nástroj, který po připojení k doménovému řadiči umožňuje správu skupinových politik. Pro správce je to zcela nepostradatelný pomocník. Rovněž umí diagnostikovat, jaké politiky jsou na jednotlivé počítače nebo uživatele aplikovány nebo naopak proč aplikovány nebyly.

POTŘEBUJI TO VLASTNĚ?

Rozhodně ano! V každé firmě se nalezne řada činností, které provádí správce IT a obchází kvůli nim uživatele. Nebo je potřeba udělat opatření, která pro změnu uživatelé nebudou schopni obejít. Třeba aby se jim po určitém čase nečinnosti zamykala plocha. Je nepřehledné množství takových situací, které jsou GPO schopny řešit. Dají se využít na řadu úkonů. Efektivní správu desktopů počínaje a posílením bezpečnosti IT konče.

Čas jsou peníze. A proč je investovat do manuálních činností správce IT a tvorby různých řešení, když v každém doménovém řadiči na Windows Serveru je k dispozici nástroj, který to může zvládnout centralizovaně, přehledně a jednoduše? Není to škoda? Stačí jej jen správně použít.

Jan Pilař, kpcs.cz,
pilar@kpcs.cz



KPCS CZ, s.r.o. je přední českou firmou specializující se na nasazení, správu a podporu informačních technologií, primárně zaměřenou na produkty společnosti Microsoft. Naším podnikatelským záměrem je poskytovat služby na nejvyšší možné úrovni. Všem našim zákazníkům proto garantujeme KPCS:

- K** = KVALITA (Řešení předáváme zákazníkům ve 100% stavu)
- P** = PROFESIONALITA (Naši konzultanti patří mezi přední odborníky ve svém oboru)
- C** = CENA (Garantujeme smlouvenou cenu)
- S** = SPOLEHLIVOST (Na naše služby se můžete spolehnout)

Nabízíme řešení hlavně v těchto oblastech:

- Odborné konzultace / Účast na projektech
- Řešení na míru
- Outsourcing
- Audit / Health check
- Školení / Odborné konzultace

LZE PŘESUNOUT ERP SYSTÉM DO CLOUDU? OTÁZKOU JE SPÍŠE, KDY..

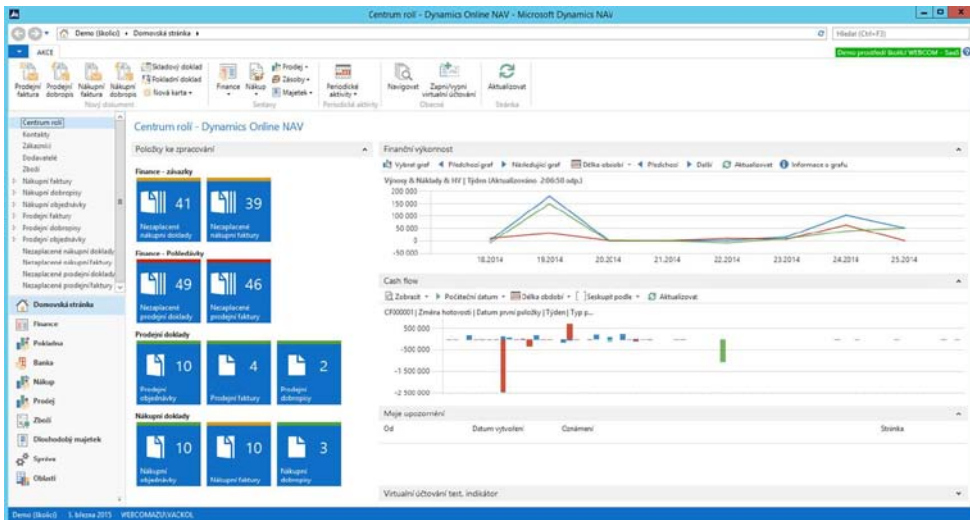
> *Nejběžnějším způsobem, jak pořídit nový ekonomický systém, bývá standardní nákup licencí a implementační služby se všemi výhodami, ale i negativy, která k tomu patří. Zákazník pak disponuje robustním systémem, který ošetří veškeré ekonomické a výrobní procesy v jeho společnosti. Na druhou stranu musí počítat s mohutnou počáteční investicí, časem nutným k implementaci a také s opakovanými nákupy licencí, nutností pořízovat a obnovovat servery a hradit další náklady na provoz. Proti této „klasice“ stojí model poskytování ERP systémů formou služby (SaaS). Chcete se nechat inspirovat?*

Tradiční strach pustit nejcitlivější data z firmy je masivním nástupem cloudových technologií postupně překonáván. Mnozí zákazníci si uvědomují, že svá data budou mít podstatně lépe ochráněna v zabezpečených datových centrech než na svých serverech. Rychlejšímu rozhodování ale brání i to, že téměř všechny firmy používají nějaké informační systémy nakoupené v minulosti. Udělaly investici, kterou logicky nechtějí zahodit. Ovšem při detailnější kalkulaci nákladů nutných pro udržení dané technologie v provozu, pro přechod na nové verze systémů a na placení ročních udržovacích poplatků docházejí postupně k závěru, že je pro ně ekonomicky výhodnější přejít na používání softwaru formou pronájmu.

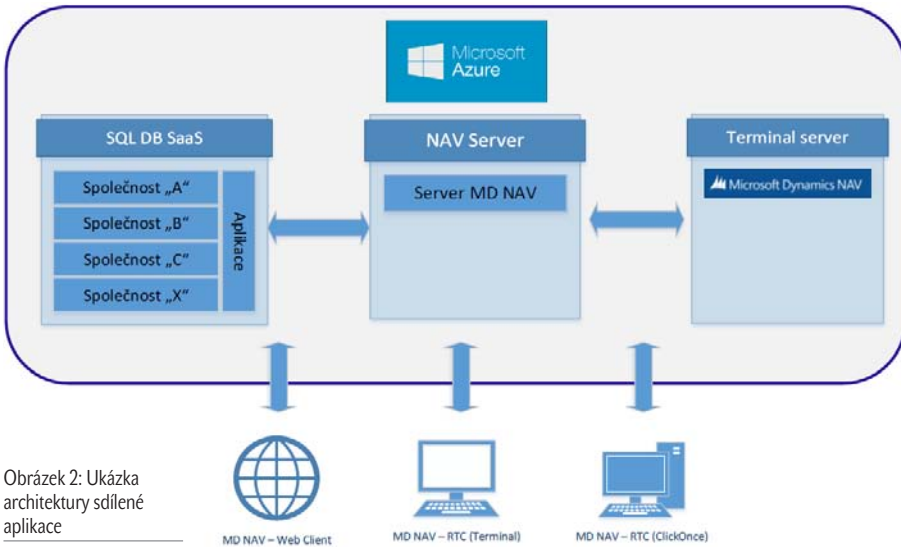
Pro menší a střední firmy je tento model jednoznačně výhodný. Navíc se tak i menší firma může dostat ke špičkovému informačnímu systému a k robustní infrastruktuře, kterou si dříve mohly dovolit jen firmy značně velké. Impulsem k přechodu do cloudu bývá často situace, kdy novou verzí ERP systému není možné provozovat na současném hardwaru nebo když firma zdárně expanduje a potřebuje rozšířit functionalitu informačního systému.

Jednu z cest dostupných v České republice – tedy s lokální podporou a odborným zájemem – je cloudová služba **Dynamics Online NAV**. Byla vytvořena na základě poptávky menších a středních firem. Jedná se o standardizovaný ekonomický software

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a jeho IT.



Obrázek 1.: Dynamics Online NAV



Obrázek 2: Ukázka architektury sdílené aplikace

poskytovaný formou služby: pro automatizovanou správu financí a evidenci majetku, řízení nákupních a prodejních procesů i skladových operací. Rozšíření o základní manažerské nástroje v podobě přednastavených sestav a analýz poskytuje majitelům a managementu firem komfortní přehled o stavu a hospodaření firmy.

Jádrum služby je Microsoft Dynamics NAV (dříve Navision). Služba Dynamics Online NAV je provozována v prostředí **Microsoft Azure** a je integrována s **Microsoft Office 365**. Výhodou pro uživatele je jednotné prostředí, kdy není třeba nic nastavovat ani instalovat. Výstupy lze jednoduše dále analyzovat, sdílet s kolegy a publikovat interně i externě. To poskytuje uživatelům vysoký komfort.

Zákazník má možnost ke službě Dynamics Online NAV připojit rovněž **Microsoft Dynamics CRM Online**, pokud potřebuje řešení pro podporu získávání nových zákazníků a *péči o ně*.

Služba Dynamics Online NAV je provozována vždy na aktuální verzi produktu Microsoft Dynamics NAV, který pro ukládání využívá databázový server Microsoft SQL. Klientský přístup je zajištěn buď pomocí standardního klienta Windows, nebo je možné využití plnohodnotného webového rozhraní. Celé prostředí je postaveno na sdílené infrastruktuře využívající tzv. „multitenantní prostředí“, které zabezpečuje vysokou bezpečnost a výkon celé aplikace. Uživatelé využívají Microsoft Office 365, který je součástí instalace v prostředí Microsoft Azure.

Pokud zákazník potřebuje specifické programové úpravy na míru, je možné přejít i do varianty privátního cloudu při zachování některých výhod sdíleného prostředí.

Pronájem softwaru je mnohem flexibilnější cestou k řešení potřeb – i když jde o systém ekonomického řízení podniku. Zákazníci mohou platit jen za ty uživatele, kteří v daném měsíci se systémem skutečně pracují. Šetří především čas, investice i náklady na IT a neoddiskutovatelným pozitivem je i minimální dopad do cash-flow jejich společnosti.

Dita Burianová, WEBCOM,
dita.burianova@webcom.cz

Službu Dynamics Online NAV navrhla a provozuje společnost WEBCOM, a. s.



Ta poskytujete softwarová řešení v oblasti **CRM** a **ERP** na platformě **Microsoft Dynamics**. Specializuje se zejména na řešení pro oblasti automotive development, retail, strojírenství, utility a zdravotnictví. Mezi jejími zákazníky najdeme taková jména jako invetl, Mountfield, ORCO, Ptáček velkoobchod nebo Spolchemie.

Disponuje také vlastním školicím střediskem **Webcom Education Point**, ve kterém nabízí kurzy a vzdělávací programy zaměřené na technologie Microsoft. Plánuje zde ročně proškolit bezmála 2000 osob.

Cena služby Dynamics Online NAV je **2 250 Kč** měsíčně na uživatele.

K dispozici je i bezplatná demo verze.

Více informací o službě najdete na webu

www.dynamicsonline.cz

KONZUMERIZACE IT A LICENČNÍ PODMÍNKY

> *Tyto jsou doby, kdy nejdražší laptopy a výpočetní stanice pořizovaly vybraným zaměstnancům výhodně podniky a doma měli uživatelé opečovávaný, ale rádně zastaralý poklad v podobě před lety pořízeného Pentia. Společně s tím, jak v čase razantně klesaly ceny chytrých telefonů, tabletů, laptopů, ale i počítačových komponent, byl trh těmito zařízeními postupně zaplavován, a najednou se uživatelé po večerech v hospodách u dobrého moku a partičky mariáše nechlubili tím senzačním chytrým telefonem, který nafasovali ve firmě, ale svým vlastním, nejnovějším tabletem, který našli o Vánocích pod stromečkem.*

Tato aktuální situace se označuje nehezky a nelibozvukně, leč poměrně výstižně, jako *konzumerizace IT*. Chce se tím říct, že ve výběru prostředků k užívání informačních technologií nejen doma, ale i v práci, mají čím dále tím větší slovo samotní koncoví uživatelé – tedy *konzumenti*, nikoli pouze profesionálové z oboru. Mají samozřejmě poněkud jiná kritéria, požadavky a očekávání, než správci podnikových prostředí IT, ale protože člověk-uživatel je konečným jedním z hlavních limitujících faktorů úspěšného využití IT, mají také velmi významné slovo. Jejich vliv a dopad na použití technologií stále roste. Ted jde o to, aby byl víc pozitivní, než destruktivní.

Situace se totiž začala poněkud obracet. Uživatelé mají často doma mnohem výkonnější zařízení, než jaké dostanou v rámci podnikové nabídky. Jsou s ním také sebranější, vždyť je doprovází na každém kroku života, dokonce i ve své nejoblíbenější bundě pro ně mají všitou kapsičku přesně na míru... Tak to přeci dává smysl, aby je mohli používat i pro pracovní účely. Než se učít zacházet s dalším zařízením, co mi firma přidělila, než pro ně všít další kapsičku do své oblíbené bundy, to raději ať mi podnik umožní využívat mého *miláška* i k práci! Ponechme nyní stranou bezpečnostní nebo politické aspekty trendu BYOD (Bring Your Own Device) a soustředme se na licenční řešení celého konceptu konzumerizace IT.

JAK SE LICENČNĚ VYPOŘÁDAT S TRENDEM BYOD

Jak tedy na to? Postupně se podíváme na všechny produkty, které využívá pro podporu konzumerizace IT společnost Microsoft, a podrobně si popíšeme, jak s nimi správně zacházet i ve scénářích BYOD, abychom na všech stranách zůstali v souladu s licenčními podmínkami. Důležité bude samozřejmě také to, abychom byli v souladu s koncepty a pravidly interní správy softwarových prostředků

(SAM, Software Asset Management) a ve všech možných variantách licenčních řešení našli nějaký sjednocující prvek, který celé schéma zpřehlední a sladí, ať už jde o evidenci a pokrytí zařízení nebo uživatelů.

Je přirozené, že i v rámci „konzumního“ IT je třeba nejprve nastavit jistá pravidla a standardy, které je nutné dodržovat napříč podnikovou sítí. Není dobrý nápad zaměstnancům prostě jen sdělit, že ode dneška mohou využívat svá soukromá zařízení k práci, a počkat si na úžasně úspěchy, které vzniknou, když všichni radostně zaplesají a vyrazí domů pro své mobily a tablety.

Bezpečí podnikového prostředí vyžaduje, aby bylo možné všechna ta rozličná zařízení nějak spravovat, kontrolovat a vůbec si o nich udržet přehled. Proto bude nutné využít pro koncept BYOD některé z pokročilých technologií doručování desktopových operačních systémů a aplikací na tato zařízení. Přirozeně, různé domácí edice operačních systémů (dnes už Windows 8.1 bez označení Home) či aplikací, jako je Office, ve svých licenčních podmínkách neumožňují využití pro komerční (pracovní) účely. Proto je celkem logické, že takovým zařízením, mají-li být ke komerčním účelům využívána, musíme potřebné licence dodat my sami a nebo v rámci podnikové sítě nastavit takové optimální licenční podmínky, aby bylo možné i tato zařízení využívat a doručovat na ně software, který je licenčně pokryt firmou a uživateli těchto zařízení je dodán prostřednictvím technologií, jako je infrastruktura virtualizovaného desktopu (VDI) nebo technologie spuštění operačního systému z přenosné USB klíčenky (Windows To Go), popřípadě díky využití prezentační virtualizace plochy či aplikace (RDS). Jistě vás napadne, že takové pokročilé technologie určitě nejsou obsaženy v základních edicích desktopových operačních systémů, ani v domácích edicích desktopových aplikací, a proto bude i z technologického hlediska nezbytné na soukromá zařízení uživatelů doručit

pokročilé podnikové edice operačních systémů a desktopových aplikací.

NEJEDNODUŠŠÍ SCÉNÁŘ BYOD

Nejprve si představíme scénář, který už zcela jistě s úspěchem využívá mnoho podniků, a věřím, že většina jej má i správně pokrytý licencemi. Jedná se o řešení, kdy je podnikový poštovní systém postavený na technologii Microsoft Exchange Server. Exchange Server vyžaduje, jak jistě všichni víte, licence v režimu Server + CAL, tedy všem serverům, na kterých je provozována nějaká role Exchange Serveru, se přidělí serverová licence Exchange Server, a všem zařízením nebo uživatelům, kteří k Exchange Serveru přistupují a jsou ověření prostřednictvím Active Directory nebo Lync Serveru, se přidělí příslušná přístupová licence CAL.

Rekneme, že náš zaměstnanec přistupuje k Exchange Serveru ze svého podnikového laptopu a podnikového smartphonu, zároveň ale k Exchange přistupuje (čte svou pracovní poštu) i ze svého domácího PC a soukromého tabletu. Stojíme pak před rozhodnutím, zda takovému uživateli pořídit licenci CAL pro všechna zařízení, ze kterých k Exchange Serveru přistupuje, tedy celkem čtyři licence Exchange Server CAL per Device (ano, i nefiremním zařízením, jako je domácí PC a soukromý tablet uživatele, můžete přiřadit podnikovou licenci CAL), nebo uživateli přiřadit jednu licenci Exchange Server CAL per User, která mu následně umožní přistupovat k poště ze všech zařízení, tedy i těch nepodnikových, soukromých.

Celé licenční řešení by tedy spočívalo v přidělení licence Windows Server CAL per User a licence Exchange Server CAL per User nebo Exchange Online USL našemu uživateli, a svůj první BYOD scénář máme licenčně správně vyřešen. Ano, i tak jednoduché to může být s moderně *konzumarizovaným IT*.

A TEĎ BYOD VE VĚTŠÍM

Už jsme si objasnili, jak musí společnost pokrýt přístup svých zaměstnanců k aplikačním serverům prostřednictvím klientských přístupových licencí. Ty mohou být přiděleny jednotlivým zařízením (a to i těm, která firma nemá přímo ve správě, jako jsou například domácí PC, osobní tablety či chytré telefony zaměstnanců), nebo mohou být přiděleny zaměstnancům, který pak může k serverům přistupovat z libovolného množství zařízení, včetně jeho soukromých.

Pro zavádění politiky BYOD do společnosti jednoznačně doporučuji ubírat se druhou cestou, tedy přístupovými licencemi vázanými na uživatele, neboť i když jsou tyto licence (kromě SQL Serveru) o 15 % dražší než přístupové licence na zařízení, ve scénáři BYOD budou v celkových nákladech spíše výhodnější, protože koncových zařízení bude

Jaro je tady a s ním i největší IT konference v České republice: **TechEd & DevCon, Praha 2015**, která se bude konat **18.–21. května** v Multikině Park Hostivař.

Konference je určena všem ze světa IT, vývoje a bezpečnosti se zájem o novinky v oblasti produktů, systémů a nástrojů společnosti Microsoft. I letos je program rozdělen do čtyř sekcí podle odbornosti. Každý si tedy přijde na své a ještě bude moci dle libosti nakouknout i jinam. Využijte možnosti sestavit si čtyřdenní „školení na míru“ zhruba za polovinu odpovídající ceny!

- **IT PRO** – pro manažery a administrátory s informacemi o technických novinkách na poli plánování, implementace, zabezpečení a řízení platformem Microsoft.
- **Vývojáři** – přednášky se zaměřují na nástroje a technologie, webové aplikace, Windows Phone, týmovou spolupráci a bezpečnost.
- **SQL** – pro databázové specialisty – BI, Analysis Services, Reporting Services, optimalizace výkonu ... prostě to, co pořád potřebujete.
- **Geek Hall** – lákají vás neveřejná zákoutí, vnitřnosti a čtvrté rozměry?

Ve všech sálech budete mít možnost poslechnout si přednášky od opravdových profiků. Jsou to praktici s talentem předávat své znalosti a vyhybají se marketingu. A když zrovna nebudou stát v čele sálu, budou vám k dispozici, otevření k debatě. Můžete si tak odnést třeba i konzultaci, která jinak dozajista není bezplatná.

Prostor k debatě nebude jenom s přednášejícími. Účastníci TechEd & DevCon jsou mezi IT odborníky na Microsoft svého druhu elitou. Využijte tedy jedinečné možnosti sdílet společné starosti, know-how či si jen popovídat s lidmi, kteří rozumí vaši řeči, a to nejen během přestávek, ale i v ostatních časech.

Když už se dostaneme z kanceláře, je třeba si to řádně užít. Samozřejmostí je pohodlné sezení, dobré dopravní spojení MHD i autem, prostorné parkoviště i dostatek zásuvek k dobíjení vašich „milášků“. Pro posílení bude k dispozici spousta dobrého jídla ☺

Třetí konferenční večer je tradičně věnován neformální zábavě v podobě TechEd & DevCon Party! Těšit se můžete nejen na povídání s kupou spřízněných duší, ale i na doprovodný program ☺

Vyhraďte si tedy čas a přijďte nasát nejnovější informace ze světa IT. Bude vám to k užítku a ještě se přitom dobře pobavíte! Více informací včetně programu a přednášejících najdete na www.teched.cz.

**Tech·Ed
DevCon** 

PRAHA 2015



Logo: GOPAS | DAQUAS | Microsoft

18. – 21. května 2015

Tech·Ed DevCon

PRAHA 2015

www.teched.cz

Největší odborná IT konference v ČR

Multikino Premiere
Cinemas Park Hostivař
Praha

CAL Suite na odpovídající licence služby Office 365, která v sobě obsahuje i přístupové licence k on-premise Office serverům a Office aplikacím a jejíž licenční model je založený na počtu uživatelů, využívajících službu. Tento druh přechodu lze různými mechanismy uskutečnit prakticky kdykoli v době trvání smlouvy.

LICENCE OFFICE NA UŽIVATELE

Přikročme nyní k tomu, jak v rámci politiky BYOD doručit zaměstnanci jeho oblíbené aplikace Office (Word, Excel, PowerPoint atp.)

pravděpodobně více než uživatelů. Navíc nebude právě snadné všem těmto zařízením licenci přiřadit, protože IT oddělení je často ani nikdy neuvidí, což hrozí nejenom vyššími náklady na správu, ale také rizikem nesprávného licenčního pokrytí.

Většina společností již nějaké klientské přístupové licence pořízené má. Často se pořízují v rámci smlouvy Open Value nebo Enterprise Agreement jako platformový produkt pro všechna kvalifikovaná zařízení, a jsou i vázány na zařízení, nikoli na uživatele. Přístupové licence se v rámci těchto smluv pořízují v balíčcích (Core CAL Suite nebo Enterprise CAL Suite) a tak jsou ve variantě vázané na zařízení pořízeny přístupy i ke všem Office serverům (Exchange, SharePoint, Lync). Pokud společnost v rámci uplatňování politiky BYOD dojde k nutnosti změnit typ přístupových licencí, může tak učinit pouze při obnově předplatného Software Assurance k daným licencím, bohužel ne v průběhu trvání tříleté smlouvy. Proto doporučuji, abyste při pořízování přístupových licencí k serverovým produktům společnosti Microsoft dobře zvažovali všechny budoucí potřeby, a to až na tři roky dopředu.

Pokud už přístupové licence v režimu podle zařízení máte pořízené, konec smlouvy je v nedohlednu a toužíte po přechodu na model podle počtu přístupujících uživatelů, existuje jistá možnost. Ta spočívá v přechodu z licencí Core (Enterprise)

na libovolné zařízení a zároveň zůstat v souladu s licenčními podmínkami společnosti Microsoft. Edice Office, určené pro domácnosti a pořízené často s novým počítačem nebo jako elektronická licence v internetovém obchodě, neumožňují uživateli práci pro komerční účely, proto je nutné, aby společnost pro své zaměstnance pořídila odpovídající licence, chce-li, aby pro ni pracovali i doma a na svých strojích. Podobně jako tomu bylo u klientských přístupových licencí, i pro Office je možné poříditi licence vázané na uživatele. Lze tak učinit prostřednictvím předplatného služby Office 365, konkrétně služeb Office 365 Pro Plus nebo Office 365 Business. V tom případě je potřeba, aby společnost při aplikaci své politiky BYOD dostatečně informovala své zaměstnance o tom, že nabízí doručení Office pro komerční využití i na jejich soukromá zařízení. Jde především o to, aby si zaměstnanci při aplikaci své politiky BYOD nepořízovali sami v rámci nabídek obsažených ve zkušebních verzích nebo ve verzích jen pro čtení na mobilních zařízeních, protože ty obvykle nabízejí typy předplatných, která nepovolují práci pro komerční účely.

Po přiřazení licence Office 365 Pro Plus nebo Business zaměstnanci si tento uživatel může instalovat Office až na pět libovolných zařízení typu desktop nebo notebook, včetně těch, která společnost nevlastní a nemá včten kontrolou. Zároveň může daný uživatel využívat Office k editaci a soukromým

i komerčním účelům až na pět chytrých telefonech a tabletech, včetně soukromých. Navíc mohou uživatelé s přidělenou licenci Office 365 Pro Plus (!) přistupovat z libovolného zařízení i k aplikacím Office spouštěným na serverové infrastruktuře a doručovaným na koncové zařízení prostředky virtualizace.

OFFICE A RDS

Nejběžnější formou virtualizace Office na serverech bývá prezentační a desktopová virtualizace, ve světě Microsoft realizovaná prostřednictvím technologie Remote Desktop Services (terminálový server) a infrastruktura VDI. Z pohledu Office se jedná o totožné platformy, v obou je nutné licenci pokrýt přistupující uživatele nebo koncová zařízení, ze kterých k infrastruktuře přistupují. Pokud se zaměříme jen na přistupujícího uživatele, stačí zaměstnanci přidělit licence Windows Server User CAL, Windows Server RDS User CAL a Office 365 Pro Plus USL. Daný uživatel pak může přistupovat k Office na terminálovém serveru nebo v infrastruktuře VDI kdykoli a odkudkoli i ze svých soukromých zařízení. Je jen potřeba dát pozor na to, že na sklonku loňského léta přibyla v licenčních podmínkách povinnost Office 365 Pro Plus nasazovat na terminálových serverech s využitím instalačních sad dostupných v rámci služby Office 365 (již není povoleno k takovému nasazení využívat multilicenční média) a k jejich aktivaci je nutno implementovat na serverech technologii Shared Computer Activation, nelze je aktivovat prostřednictvím multilicenčních klíčů (například KMS), jako tomu bylo dříve.

LICENCE OFFICE NA ZAŘÍZENÍ

V případě, že společnost pořídí zaměstnancům Office tradičnější cestou, tedy jako desktopové aplikace prostřednictvím multilicenční smlouvy, například Office Professional Plus 2013 nebo Office 2013 Standard, způsob licenčního řešení scénáře BYOD se poněkud mění. Tradiční licence Office se totiž přidělují koncovému zařízení, nikoli uživateli. Pouze na licenci obdařené koncové zařízení pak může uživatel instalovat aplikace Office a zároveň pouze z licenci pokrytého koncového zařízení může uživatel přistupovat k Office v serverové infrastruktuře. Proto bychom pak ve scénáři BYOD potřebovali přidělit licenci multilicenčních Office každému zařízení, včetně oněch soukromých desktopů a tabletů našich „konzumerizovaných“ uživatelů, když by měli přistupovat k terminálovému serveru nebo VDI s nainstalovanými Office. Toto řešení se už od počátku jeví jako poměrně nákladné, ale nemusí to být až tak zlé... Záleží na Software Assurance.

Pro přístup k Office v serverové infrastruktuře může uživatel využít tzv. práv na Roaming (Roaming

Use Rights). Tato práva jsou součástí výhod aktivního předplatného Software Assurance, které lze pořídit společně s nákupem licenci Office. Může jich využít pouze uživatel, který je **primárním uživatelem** zařízení s přidělenou licenci, přičemž primárním uživatelem může být jen jediný uživatel, a to ten, který zařízení využívá více než 50 % času v období 90 dní (definice). Práva na Roaming pak tomuto primárnímu uživateli povolují přistupovat k Office v serverové infrastruktuře i z takzvaných kvalifikovaných zařízení třetích stran, což jsou právě ta zařízení, která nepatří do majetku společnosti a společnost je nespravuje, tedy domácí nebo hotelové PC, soukromý tablet nebo chytrý telefon. A nejen to, primární uživatel může aplikace Office na tomto zařízení využívat i ve virtualizovaném prostředí a instalovat a spouštět je z USB zařízení prostřednictvím technologie Windows To Go. Práva na Roaming však uživateli nepovolují instalaci do fyzického prostředí a navíc, uživatel smí aplikace Office na kvalifikovaných zařízeních třetích stran využívat jen a pouze **mimo sídlo** společnosti. Jakmile se nachází v sídle společnosti, musí k přístupu a spouštění Office využít firmní zařízení s přidělenou licenci Office. (Tedy rozhodně ne svůj soukromý smartphone, kam mu také chodí pošta.) Přirozeně, podobně jako u přístupových licencí, tak i u Office je možné zvolit mix obou licenčních modelů. A protože svět není jen černý nebo bílý, bude možná právě on tím nejčastějším podnikovým řešením. Jen málokdy budou využití scénáře BYOD plně vyžadovat všichni uživatelé, stále bude existovat množina uživatelů, kteří pro přístup k podnikové infrastruktuře nevyužívají žádná soukromá zařízení, navíc se možná ve směnných provezech bude u jednoho zařízení střídát více uživatelů, a právě pro takovou množinu uživatelů bude vhodnější pořídit tradiční licence Office vázané na zařízení. Oproti tomu, určitě bude téměř v každé firmě existovat množina uživatelů, kteří pro přístup k podnikové infrastruktuře a obecně pro práci budou využívat několik zařízení, včetně těch soukromých, a právě pro ně může být výhodnější pokrytí Office prostřednictvím služby Office 365. A proč *jen může* a nikoli zcela *zaručeně je*? Pokud zaměstnanci přiřazujeme licenci Office prostřednictvím služby Office 365, je potřeba zohlednit ještě jeden fakt: uživatel s licenci Office 365 Pro Plus nebo Business nemá právo instalovat libovolnou předchozí verzi Office, ale pouze tu, kterou nabízí služba. A pokud některá z firemních aplikací předchozí verzi vyžaduje, mohl by to být problém. Ne že by nebyla v rámci služby Office 365 dostupná vůbec žádná předchozí verze, ale pokud už bývá, tak jen poslední předchozí verze, nikoli libovolná, jako je tomu u tradičních multilicenčních smluv.



Pojďme se potkat na přednášce...

Tech-Ed DevCon

PRAHA 2015

BYOD, please! Licence za vás obstará firma. Ale jak?

Radek Žalud

Výhody a úskalí konceptu BYOD z pohledu licenčního. Jak se správně dopočítat nákladů, neutratit mnohem víc, než ušetříte, a nedostat se nevědomky do pořádného průšvihů.

Software a licence z domácích strojů totiž ve firmě uplatníte o mnoho hůř, než stroje samotné. A máte je přitom se vším všudy na krku. Chraňte si ho – neznalost zákona neomlouvá. Naše přednáška vás tím labyrintem provede srozumitelně a přesně.

www.teched.cz

MOŽNOSTI A ZPŮSOBY POKRYTÍ DESKTOPOVÉHO OPERAČNÍHO SYSTÉMU WINDOWS (WINDOWS OS) V KONZUMERIZOVANÉM IT

Abychom byli schopni jednotný, odladěný a zabezpečený desktopový operační systém Windows doručit na libovolné zařízení, kdykoliv a kamkoliv, je vhodné zvolit prostředky centralizace a virtualizace IT a doručovat jej včetně aplikací *na vyžádání*. Ve chvíli, kdy chceme dostat operační systém a aplikace na rozličná zařízení, která často nemá podnikové IT pod kontrolou a mnohdy jde o mobilní zařízení, kterých je nepřehledná škála na různých platformách, může přijít na řadu sjednocující řešení v podobě infrastruktury virtuálního desktopového operačního systému (infrastruktura VDI).

TRADIČNÍ LICENČNÍ POKRYTÍ WINDOWS VE VDI

Až do prosince loňského roku existoval vlastně jediný možný model, jak pokrýt Windows OS v infrastruktuře VDI. Bylo nutné přidělit potřebné licence všem zařízením, která se k infrastruktuře VDI připojovala a využívala virtualizovaný operační systém. Základní cestou pro takové pokrytí byl multilicenční upgrade Windows OS, nebo předplatné služby Windows Intune, obojí pořízené

pouze spolu se Software Assurance k desktopovému operačnímu systému. Právě Software Assurance dává **zařízení (resp. ze zařízení)**, kterému byla licence přidělena, právo přistupovat až ke čtyřem virtuálním Windows OS provozovaným v infrastruktuře VDI.

Multilicenční upgrade je možné přiřadit pouze zařízením s odpovídající podkladovou licencí, což kupříkladu rozhodně nejsou domácí edice desktopových operačních systémů Windows, ani vestavěné (Embedded) operační systémy na tenkých klientech. Navíc Software Assurance je nutné pořizovat vždy společně s nákupem multilicenčního upgrade. Dodatečně to nejde.

Pokud zákazník tuto možnost už propásl nebo potřeboval umožnit přístup k infrastruktuře VDI zařízení s „neoprávněnou“ podkladovou licencí, mohl mu jediné přiřadit **licenci předplatného VDA**, která je vybavila stejnými právy přístupu až ke čtyřem virtuálním desktopům.

PŘÍSTUP K VDI ZE ZAŘÍZENÍ MIMO SPRÁVU SPOLEČNOSTI

Podobně, jako tomu bylo u multilicenčních aplikací Office, i Windows OS disponuje díky Software Assurance právy na Roaming (Roaming Use Rights). Ta dávají, stejně jako u Office pouze **primárnímu uživateli**, právo přistupovat k virtualizovanému desktopu v rámci VDI z libovolného oprávněného zařízení **třetí strany**, tedy z domácího PC nebo třeba PC v internetové kavárně. POZOR: i zde platí, že tento uživatel může k virtualizovanému desktopu v rámci VDI přistupovat pouze mimo sídlo firmy. Jakmile se nachází v sídle firmy, musí k přístupu využít pouze firemní licenčně pokryté zařízení.

Toto poněkud nepohodlné omezení bylo dříve možné vyřešit doplňkovou licencí CSL (Companion Subscription License), která se dala pořídit k předplatnému Windows SA a přiřadit danému zařízení. CSL opravňovala **primárního uživatele** tohoto zařízení přistupovat k infrastruktuře VDI z libovolných čtyř zařízení, včetně domácího PC nebo například soukromého tabletu, a to mimo firmu i v jejích kancelářích.

WINDOWS DESKTOP V LICENČNÍM MODELU PER USER

Od prosince loňského roku licenci CSL nahradila možnost pořízení **Windows Software Assurance vázané na uživatele**. Každý uživatel, kterému je přiřazena licence Windows SA per User, získává **právo přistupovat k virtualizovanému desktopu** v rámci VDI odkudkoliv a z jakéhokoliv zařízení, ať už se jedná o firemní zařízení, domácí PC nebo například hotelové PC. Dále je tento uživatel

oprávněn si vytvořit instance Windows OS na přenosném USB disku a **spouštět je prostřednictvím technologie Windows To Go na libovolném zařízení**. Do třetice získává také **právo instalovat Windows OS** na libovolné své zařízení s přiřazenou licencí Windows 7 nebo 8, 8.1 Pro nebo Enterprise a na libovolné zařízení s integrovaným displejem (typicky soukromý tablet) o úhlopříčce 10,1" nebo menší.

Zde je určitě na místě upozornit na jistou *ošidnost* licenčního modelu desktopového operačního systému vázaného na uživatele. Konkrétně jde o to, že si licencovaný uživatel může *lokálně instalovat* Windows 8 Enterprise na víceméně libovolné zařízení, ovšem *využívat* je zde pak smí pouze on sám. Ostatní uživatelé si tam Windows 8 Enterprise pustí pouze, pokud mají také přidělenou stejnou licenci, tedy Windows Software Assurance na uživatele. Když si tedy na základě Windows SA nainstaluje uživatel Windows 8 Enterprise na svůj domácí počítač, je třeba pamatovat na to, že tento operační systém na něm smí užívat pouze on, ale další členové domácnosti nikoliv.

Navíc je třeba vzít v potaz i fakt, že licence Windows SA na uživatele nikdy nedává právo k užívání trvalého charakteru. Pokud Software Assurance nebude prodložena, zanikají všechna práva, která přinesla.

Pojdme se potkat na přednášce...

Tech-Ed DevCon

PRAHA 2015

Co ajťáky trápí a nedá se o tom s nikým mluvit

Darina Vodrážková

Pro TechEd & DevCon nezvykle netechnologická přednáška vám představí některé techniky, jak zaručeně vyvolat konflikt mezi uživateli, dodavateli, zadavateli a správci nejrozličnějších IT systémů, mezi managementem a podhradím. Seběmrskačství je ovšem disciplína zejména pro fanynky odstínů šedi, ne pro normální lidi od IT. A jelikož nechci fušovat do řemesla mnohem pokročilejším a známějším speakerům s bičí a důtkami, zaměřím se především na techniky, jak těmto konfliktům předcházet a jak je konstruktivně řešit, když už se jim nedalo vyhnout. Ostatně konflikt vždy posouvá - jen jde o to, KAM. Vidíte?

www.tech-ed.cz

Licence Windows Software Assurance per User je možné pořídit jako doplňkovou licenci (Add-On) k již pořízené Windows Software Assurance per Device, nebo zcela samostatně (Full USL). Pak je ale nutné určit pro primárního uživatele s přidělenou licencí i jeho primární zařízení, které využívá více než 50% času a které má přidělenou licenci desktopového operačního systému Windows 7 nebo 8, 8.1 Pro nebo Enterprise. Pokud uživatel takové zařízení nemá, je možné mu pořídit o něco dražší licenci **předplatného VDA vázaného na uživatele**.

Jak jsme si tedy ukázali, pro scénáře BYOD jsou všechny potřebné licence dostupné v licenčním modelu na uživatele. Jak clientské přístupové licence k serverovým produktům, tak licence pro desktopové aplikace Office. A k tomu patří i možnost pořídit licenci Windows OS s vazbou na uživatele (zaměstnanec). Nové koncepty usnadňují a zpřehledňují licenční aspekty zavádění, využívání a uplatňování konceptu BYOD.

ENTERPRISE MOBILITY SUITE (EMS)

Společně s tím, jak si podniky postupně osvojují koncept BYOD, přirozeně narůstá počet a různorodost zařízení, která k podnikové infrastruktuře přistupují. Podnikové IT musí nově čelit výzvám, jak jednotlivá přístupující zařízení identifikovat, jak je udržet aktuální, doručit na ně podnikové aplikace a data a jak taková data následně udržet v bezpečí, například v případě ztráty nebo odcizení mobilního zařízení. Všem těmto výzvám pomáhá společnost Microsoft čelit prostřednictvím svých cloudových služeb, určených pro správu mobilních zařízení a aplikací.

Mezi služebně nejstarší cloudové služby, určené pro **Mobile Device Management (MDM)** a **Mobile Application Management (MAM)**, patří bezesporu služba Microsoft Intune.

MICROSOFT INTUNE

Jedná se o službu určenou k centrální správě koncových zařízení, především pak těch mobilních. Služba se stará o jejich monitoring, včasné aktualizace i antivirovou ochranu. Zvládně se stejným způsobem postarat i o instalaci, aktualizaci a konfiguraci aplikací, které jsou na zařízeních využívány, a přirozeně zajistí i aplikaci podnikových politik v rámci jednotlivých nastavení mobilního zařízení. Podporuje velkou škálu mobilních zařízení a mobilních platform, včetně platform Android, iOS a samozřejmě Windows. V případě, že již máte pro správu podnikových koncových zařízení (on-premise) nasazeny technologie rodiny System Center, pak vás jistě potěší, že služba Microsoft Intune je velmi snadno integrovatelná se System Center Configuration Managerem a sama je zároveň management licencí pro koncová zařízení uživatele, spravovaná SCCM.

AZURE RIGHTS MANAGEMENT

Tak, jak se služba Intune dokáže postarat o samotné mobilní zařízení, tak další cloudová služba společnosti Microsoft – Azure Rights Management – napomáhá zabezpečit samotná podniková data a informace, které mohou být na tato zařízení doručovány a ukládány. Služba Azure Rights Management má za úkol pro tato citlivá podniková data zajistit ochranu a pomocí technologií pro šifrování, identifikaci uživatele a sad autorizačních pravidel zabránit nepovolenému nakládání s nimi. Výsledkem je pak stav, kdy s určitým dokumentem nebo sadou/typem dokumentů mohou nakládat **předem zvoleným** způsobem jen **vybraní** uživatelé. Služba Azure Rights Management může zároveň sloužit jako přístupová licence (CAL) k on-premise Windows Server Rights Management Services.

AZURE ACTIVE DIRECTORY PREMIUM

Jak už jsme několikrát zmiňovali, uživatelé dnes běžně přistupují k datům a prostředkům jak v rámci podnikové infrastruktury, tak v rámci mnoha cloudových služeb z rozličného množství zařízení. Ve všech těchto prostředích se musí uživatelé nějak identifikovat a ověřovat, aby jim byl k těmto prostředkům umožněn přístup na potřebné úrovni. S tím, jak narůstá počet těchto prostředků, narůstá i náročnost správy všech identit, které uživatelé používají. Proto je snahou oddělení IT tyto identity co nejvíce sjednotit a propojit. Pro tyto účely nabízí společnost Microsoft službu Azure Active Directory Premium. Ta je schopná rozlišit identity pro

pojit a zajistit jejich synchronizaci jak v prostředí cloudu, tak i v prostředí podnikové infrastruktury. Nabízí také využití víceúrovňového ověřování a samoobslužného ovládání identity uživatelem.

Všechny tyto tři služby pro správu platformy mobilních zařízení nabízí společnost Microsoft v cenově zvýhodněném balíčku Enterprise Mobility Suite (EMS). Jeho licence jsou – poměrně logicky ☺ – typu Per User. Součástí EMS jsou i přístupové licence (CAL) k on-premise infrastruktuře, konkrétně k Windows Serveru a SCCM.

ENTERPRISE CLOUD SUITE (ECS)

Když už to společnost myslí se zavedením konceptu BYOD skutečně vážně a licenční model Per User se jeví jako nepřehlednější a optimálnější, pak bude zajímavé sáhnout po dalším komplexním licenčním balíčku: Enterprise Cloud Suite. Ten v sobě kombinuje takřka všechny licence, o kterých jsme se doposud zmiňovali. Je však dostupný jako tzv. platformový produkt pouze prostřednictvím celopodnikových smluv Enterprise Agreement, tedy pro společnosti s více než 250 uživateli.

Jeho součástí je **předplatné služby Office 365 E3**, obsahující licence aplikací Office 365 Pro Plus a přístupové licence k Exchange, SharePoint a Lync (Skype for Business) serveru, provozovaných v cloudu i on-premise, tedy licence, kterými jsme se zabývali v předchozích dvou dílech našeho seriálu. Zároveň jsou součástí i licence, o kterých jsme se dozvěděli v tomto článku, tedy **předplatné Windows Software Assurance, vázané na uživatele** a balíček **Enterprise Mobility Suite**, tedy licence pro služby Microsoft Intune, Azure Rights Management a Azure Active Directory Premium.

ČLÁNEK KONČÍ... STAROSTI ZAČÍNÁJÍ?

Kombinace starého s novým dá vždycky dost zabrat. Bohužel, jen málokdy se nachomýtnete k tomu, abyste mohli stavět dokonale vyladěné prostředí IT na zelené louce a s dostatkem prostředků. Takže se na nějakou tu kombinatoriku (produktů, licenčních modelů, provozních modelů, vlastních i hostovaných/cloudových řešení) musíte duševně připravit. Nepouštějte se ale do složitějších projektů a úvah sami. Investovat čas a prostředky do konzultace se specialisty se mnohonásobně vyplatí. Každý má dělat to, co umí. A perfektní znalost licenčních možností, pravidel a nábidek je poměrně vzácná – neboť se získává dlouho a jen s velkou trpělivostí. Držíme vám palce, abyste ji měli. A nebo: abyste si dali poradit.

Radek Žalud

Pojďme se potkat na přednášce...

Tech-Ed DevCon

PRAHA 2015

SQL SERVER – licence od A do Z v praxi

Radek Žalud & Darina Vodrážková

Řešení konkrétních scénářů. Soutěž o ceny!!! Interaktivní Q&A session. SQL Server stojí za kdekjakým řešením – a často i tam, kde jej ani není vidět. Proto o jeho licencích musíte bezpečně vědět dost, abyste nezpůsobili chybu za statisíce či miliony korun! Přijďte se ptát, přijďte si ověřit, jestli máte všechno v pořádku, přijďte si poslechnout o nejčastějších chybách, které dělají ti druzí.

www.teched.cz

ROLE INTERNÍHO IT V PROCESNÍM ŘÍZENÍ FIRMY

> *Majitelé a výkonní ředitelé firem by rádi, aby jejich IT nebylo jen podpůrným útvarem, ale aktivně pomáhalo správně rozhodovat. V reálném životě ovšem bývá zahlceno každodenní provozní rutinou. Řešením je pečlivě vybrat, které činnosti budou řešit firemní IT experti osobně a které předají specializované servisní firmě. Že je to reálně možné a účinné, předvedeme na příkladu iPodniku, který přebírá odpovědnost za provoz některých systémů a uvolňuje tak firemnímu IT ruce, aby se mohlo věnovat činnostem s vyšší přidanou hodnotou.*

Příklon progresivních firem k procesnímu řízení přináší nové nároky na interní IT. Může a mělo by se stát strategickým partnerem managementu. Když tuto roli naplní, může být firemní informatik tým, za kým ředitel chodí a radí se o procesních záležitostech. Nebo může tuto poptávku ignorovat, jít cestou údržbářství, smířit se s klesajícím významem a zvykat si na stále obtížnější schvalování investic. Pokud má firemní informatik dva roky do důchodu, je to možná dost dobrá strategie. Ale když jej čeká delší kariéra a chce být spokojený, měl by přemýšlet jinak.

K posunu do strategičtější pozice ve firmě potřebuje vyřešit dvě oblasti.

- Získat znalosti, které umožní poskytovat vedení firmy cenné rady
- Změnit náplň práce tak, aby rutinní údržbové činnosti přestaly zabírat většinu pracovní doby

KDYŽ JE VRCHOLOVÝ MANAŽER ZÁVISLÝ NA SVÉM INFORMATIKOVI

Nejprve ke znalostem. IT expert nikdy nebude znát detaily všech procesů a ani se to od něj neočekává. Nebude rozumět přípravě výroby stejně jako šéf výroby. Ostatně, proč by měl. Ale bude vědět:

- které stroje, systémy a aplikace generují data použitelná pro řízení procesu,
- kde, třeba i ve zdrojích mimo firmu, jsou data, která jsou pro řízení procesu důležitá,
- s jakými jinými daty je možné tato data propojit, aby dávala celkový obraz,
- jakým způsobem je kolegům manažerům zobrazit, aby se v nich dokázali rychle zorientovat,
- kde jsou příležitosti pro vylepšování procesu. (Možná by zaměstnanci mohli ušetřit jeden kontrolní krok nebo by mohli dělat věci jinak, pokud by měli k dispozici informace, které jsou v nějakém systému.)

To jsou vstupy, bez nichž nebude procesní řízení dokonalé. Bez nichž budou manažeré rozhodovat o procesech s nedostatečnými informacemi a zbytečně vysokým rizikem chyby. Zkrátka, vrcholový manažer či majitel je závislý na informatikovi, a zdaleka ne jen v tom, jestli aplikace *poběží*.

ROZDĚL A KONCENTRUJ SE NA KLÍČOVÉ ČINNOSTI

Informatik zpravidla ví, s jakými systémy firma pracuje, jaká jsou v nich uložena data a kdo je zadává. Jenže jen málokdy je schopen věnovat čas zjišťování a rozvahám, která data jsou důležitá pro řízení kterého procesu a jak je manažerům správně poskytnout. Nemá čas na záležitosti, které by z něj udělaly jednu z klíčových osob ve firmě, protože je plně vytížen péčí o běžný chod systémů, zálohováním, profylaxi, správou uživatelů, odstraňováním poruch na hardwaru, podporou uživatelů, a v poslední době stále častěji i zalepováním bezpečnostních děr. A co hůře, toto odsunutí do servisní role s sebou většinou nese i obtížnější schvalování nových investic. Infrastruktura není obměňována dost rychle, IT je podfinancováno, jeho správa je namáhavější a kruh se uzavírá.

Osvědčené řešení, kterému se dříve či později nevyhne žádný ambiciózní informatik, zní: *Rozděl a panuj!* Zaměř se na ty činnosti, u kterých vedení firmy ocení *tvá* přínos. A naopak *outsourcuj* záležitosti každodenní rutiny, které jsou tak důležité, že nemohou být ignorovány, které ti berou hodně času, ale které ostatní manažeré berou jako naprostou samozřejmost.

ZE ŽIVOTA

Ve společnosti iPodnik Cloud jsme v denním kontaktu s řadou zákazníků, kteří se cestou takového rozdělení činností vydali. Ve všech případech to funguje výborně. Přebíráme odpovědnost za každodenní rutinu (často se jedná o Windows Server a ekonomický informační systém), firemní infor-

DAQUAS
doporučuje a dodává
**platformní řešení
společnosti Microsoft**

Microsoft Partner

Gold Software Asset Management
Gold Volume Licensing
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Collaboration and Content
Silver Cloud Productivity
Silver Small Business
Silver Hosting

matik si ponechá administrátorský přístup a řeší strategičtější záležitosti, většinou změny, nové reporty apod. Jednoznačně platí, že toto uspořádání vyhovuje jak IT manažerům či specialistům, tak ředitelům podniků. Alespoň to naši zákazníci říkají. Kdy je k takovému kroku správný čas? Pokud se firemnímu IT expertovi nebo manažerovi stane, že stráví půl dne tím, aby jen odstranil závadu na něčem, co mělo hladce běžet, je to indikátor: Čas tuto záležitost předat specializované firmě. Pro iPodnik je snadné odpovědnost za provoz takových systémů přebírat, protože si může dovolit investovat do špičkového hardwaru, perfektně nastavených operačních systémů a může zaměstnávat úzce zaměřené experty. Udržet věci v chodu pak vyžaduje podstatně méně námahy.

Občas se setkáváme s tím, že informatik s takovým krokem váhá, protože má obavu, že by se stal postdatelným. Ale většinou je pravdou pravý opak. Firma raději platí tomu, kdo ji *posouvá* dál, než tomu, kdo jen *opravuje*, co má prostě běžet.

LEPŠÍ VZTAHY S VRCHOLOVÝM MANAGEMENTEM I DODAVATELI

iPodnik zpravidla provozuje informační systémy z datového centra, kde je možné garantovat vyšší úroveň bezpečnosti než v serverovně běžného podniku, ale pokud zákazník preferuje jejich umístění ve vlastním budově, ani to není problém. V případě datového centra si zákazník navíc může vybrat, kde budou jeho data uchovávána – zda v České republice, nebo v globálním cloudu, jako je Azure společnosti Microsoft.

Lidé z firemních IT, pro které iPodnik pracuje, si často váží i možnosti komunikace „ajťák2ajťák“. Vědí, že když napíší e-mail nebo zvednou telefon, bude na druhé straně specialista, se kterým se dá domluvit, rozumí odborným výrazům a dívá se na věci stejně. To šetrí hodně práce a urychluje hodně činností.

Vzniká stabilní komunikační a realizační trojúhelník. **Management firmy – firemní IT – iPodnik.** Firemní IT nese odpovědnost za návrh a dodržení rozpočtu, rozvoj a podporu firemní strategie, iPodnik za každodenní hladký provoz a díky této kooperaci získává management firmy špičkovou podporu. Často je naše přítomnost užitečná i v tom, že dokážeme informatika podpořit při jednání s vlastním managementem. Třeba tak, že mu připravíme poklady a strukturovanou argumentaci, proč je zapotřebí provést tu či onu investici do IT, změnit internetového providera apod.

Třetí výhodou je hladká komunikace s velkými dodavateli a výrobci softwaru, který iPodnik hostuje. Lidé ve středních firmách už asi měli příležitost vyzkoušet si, že pokud používají produkty nějaké globální korporace, nejsou pro ni klíčovými zákazníkem a rychlost i úroveň podpory tomu odpovídá. iPodnik, jako partner obsluhující a reprezentující desítky firem, je v úplně jiné pozici.

Dalším argumentem pro spolupráci jsou SLA (Service Level Agreement, tedy definovaná úroveň služby). V případě jakéhokoliv problému máte jistotu, že servisní zásah proběhne v předem definované lhůtě, například čtyř hodin. To je něco, co nemůže garantovat žádný podřízený, externí IT specialista-sólista a zpravidla ani giganti typu Google, pokud si speciálně nepříplatíte.

NENECHTE SE ZBYTEČNĚ OBTĚŽOVAT

Praktická zkušenost ukazuje, že je dobré dělit i podporu. Interní IT má řešit záležitosti, které:

- souvisí s lokálními stanicemi či periferiemi,
- vyžadují speciální místní znalost (což může zahrnovat i znalost specifik konkrétního uživatele),
- jsou důležité pro vztahy.

Opakující se a obtěžující záležitosti typu neustálého zapominání hesla je naopak možné přeměrovat ven. iPodnik, to není jen rutinní provozování systémů a poskytování podpory. Hlubokově se věnuje práci s rozšířeným ERP systémem Pohoda společnosti StormWare. Jen málokdo na českém trhu jej dnes umí tak detailně, včetně záležitostí jako napojení na e-shopy či pokladny na prodejních.



Máme za sebou i projekt, kdy jsme během tři dnů dokázali sehnat a instalovat kompletní vybavení prodejny, včetně POS terminálů a internetové komunikace. Ale za tím vším je obecnější princip – specializovaná firma dokáže být v záležitostech typu nastavování či upgradu efektivnější než firemní IT specialista, který určitou záležitost řeší jednou za několik let.

NADŠENCI S MNOHALETOU ZKUŠENOSTÍ

iPodnik není korporace, ani u nás nenajdete „konzultanty“ v černých oblecích. Je to parta lidí, kteří měli za sebou 10-20 let zkušeností z IT, včetně některých hodně komplikovaných projektů. Úplně na začátku jsme se zabývali vývojem nástrojů pro Business Intelligence a potřebovali jsme vyřešit své vlastní IT. Díky svému profilu a svým zkušenostem jsme byli hodně nároční, a zároveň jsme nechtěli věnovat podpůrným činnostem příliš mnoho času. Při řešení těchto potřeb pak vzniklo něco, o čem se rychle ukázalo, že se hodí i ostatním. Dnes poskytujeme služby asi 350 podnikům.

Pokaždé sestavujeme služby na míru, ale základní princip je společný. Převzít ty systémy a činnosti, které jsou z pohledu interního IT jen rutinní, ale jejichž bezchybné fungování je pro firmu kriticky důležité – účetnictví, podpora důležitých, komunikačních systémů apod. Těší nás i renomé dodavatele, kterému se daří rozplétat složité situace. Už několikrát jsme přišli

do prostředí, kde komunikace mezi managementem a IT příliš nefungovala a kde obě strany měly pocit, že se spolupráce dostala do slepé uličky. Pokaždé jsme během několika týdnů pomohli dosáhnout stavu, kdy se zúčastnění shodli na prioritách a pravidlech spolupráce a kdy provozní problémy úplně zmizely. Daří se to možná i proto, že si plně uvědomujeme význam slova „služba“ a že ke svým zákazníkům přistupujeme podle toho.

Asi každé podnikové IT bude dříve či později v situaci, že pokud bude chtít obhájit svou pozici, péče o servery a operační systémy nebude managementu stačit. Pokládáme to za dobrou zprávu – kdo by nechtěl trávit čas raději vymýšlením datových modelů a technologických strategií než chlácholením uživatele, kterému zase spadl systém. Bude ale zapotřebí pečlivě volit, kterým činností se věnovat osobně a které předat partnerovi. Bude zapotřebí takové partnery pečlivě vybírat. Žádná firma si nemůže dovolit výpadky systémů, které kolegové nutně potřebují k práci, nemůže si dovolit ani ztrátu důležitých dat či jiné patálie. IT potřebuje partnera, kterému lze důvěřovat.

Petr Pilin, iPodnik Cloud

SOFTWAREVÝ QUAS www.daquas.cz/quas

Komunikační rozhraní mezi našimi klienty, našimi službami a naším partnerstvím (distribuce na adresy obchodních partnerů a při akcích, kterých je DAQUAS účasten)

adresa DAQUAS, s.r.o., Anny Letenské 7, 120 00 Praha 2, **webové stránky** www.daquas.cz, **e-mail** daquas@daquas.cz
telefony +420 222 51 22 01, +420 603 44 24 34, **fax** +420 222 51 22 02

IČ 14616947, zapsaná u Městského soudu v Praze v oddíle C, vložce 24258

obchodní a licenční informace (obchod@daquas.cz), **Infocentrum MSDN** (msdn@daquas.cz)

bezpečnostní produkty (security@daquas.cz), **pro poskytovatele služeb** (spla@daquas.cz)

změna kontaktních údajů (quas@daquas.cz)

vychází 4x ročně ■ uzávěrka tohoto čísla 11. března 2015 ■ náklad 3200 výtisků

příští číslo vyjde v červnu 2015 ■ ISSN 1210-440X

Není-li uvedeno jinak, jsou všechny ceny v tomto čísle bez DPH a mohou se měnit s pohybem kurzu zahraničních měn.

Dostal se k vám Softwarový QUAS náhodou a chcete číst i příští číslo? Pro to, abyste se zařadili mezi jeho pravidelné adresáty, stačí málo: požijte software nebo konzultační služby u společnosti DAQUAS.

Všechny texty jsou autorské a byly napsány k užítku a potěšení společnosti DAQUAS, s.r.o. a jejích klientů.

Chcete-li odtud přebírat články, či jejich pasáže, nezapomeňte uvádět zdroj, jinak porušujete nejen ustanovení autorského zákona, ale co horšího – též mravy ustálené mezi slušnými lidmi.

ŘÍZENÍ OBCHODU

> *Není řízení jako řízení. Řídit můžete auto, ale také lidi nebo rizika. Anebo obchod. Práce s týmem obchodníků je odlišná, pokud je tým rozmístěn po území České republiky či dokonce Evropské unie, nebo sedí všichni v jedné kanceláři. Jinak motivujete obchodníky prodávající FMCG a jinak jestřáby, kteří se chystají prodat vládě nejmenovaného státu letku stíhaček. Snad budete souhlasit i s tím, že B2B prodej se výrazně odlišuje od B2C. A v popisu odlišností bych mohl pokračovat i nadále, ale to bych se nedostal k tomu, co vám chci dnes „prodat“.*

Ať už prodáváte cokoli, potřebujete si s kupujícím vytvořit vztah vzájemné důvěry. A podstatou dobrého řízení obchodu je **pomocí obchodníkům prodávat**.

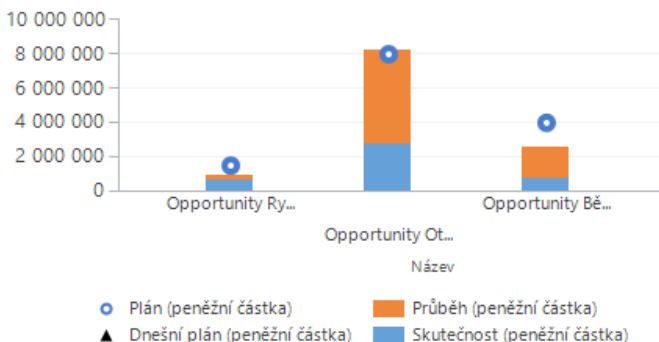
Obchodních metodologií byla publikována celá řada. Dovolím si zde připomenout metodu BANT, kterou vyvinuli v IBM. Co se za touto zkratkou skrývá?

- **B = Budget** (Má kupující dostatek peněz na to, co prodáváme?)
- **A = Authority** (Jednáme s člověkem, který může o nákupu rozhodnout?)
- **N = Needs** (Je námi prodávané zboží či služba odpovědí na potřebu nebo potřeby zákazníka?)
- **T = Time** (Je definován časový rámec pro nákup?)

Získat správné odpovědi na tyto čtyři jednoduché otázky nebývá vždy *tak* jednoduché. Mnohdy kupující neví, kolik je ochoten utratit, do kdy potřebuje nakoupit či jaké má vlastně potřeby. Obchodní metodologie pak obsahuje sadu doporučení a postupů, jak ze zákazníka vydolovat informace, aniž bychom ho vystrašili. A jsme opět u budování vztahu se zákazníkem.

Průběh cíle (peněžní částka)

Opportunity Goal



Obrázek 1

Systémy pro podporu řízení obchodu jsou na trhu obvykle souhrnně označovány jako CRM nebo SFA. Zkratka CRM znamená Customer Relationship Management (řízení vztahů se zákazníky), SFA ze Sales Force Automation (automatizace obchodní síly?). Přiznávám, že mi je bližší řízení vztahů než sales force.

CRM systémy v sobě samozřejmě obsahují nástroje pro podporu prodeje. Ovšem často se setkávám se špatně nastaveným očekáváním, kdy zákazník předpokládá, že nákupem CRM vyřeší svoje problémy s prodejem. Přitom jak všichni úspěšní obchodníci vědí, CRM je *jen* nástrojem, který pomáhá realizovat vizi a obchodní strategii v každodenní praxi.

Předpokládám, že vážení čtenáři jsou z různých předchozích čísel Softwarového QUASu seznámeni s mým pozitivním vztahem k Microsoft Dynamics CRM, a proto nikoho nepřekvapím několika praktickými ukázkami, jak je využít k řízení obchodního týmu.

ZASTAVENÍ PRVNÍ - ČÍSLA

Všichni obchodníci jsou primárně měřeni podle výsledků prodeje, tedy že sledují a hlavně plní čísla. Nejčastěji se jedná o peníze. Obvykle má obchodník individuální plán tržeb, pak bude vhodné použít individuální prodejní cíl. Na obrázku 1 je vidět, že každý ze sledovaných obchodníků má svůj individuální *cíl*, který má splnit. V grafu jej reprezentuje modrý kroužek. Modrá část sloupce indikuje *skutečnost*, tedy objem vyfakturovaných, objednaných nebo již zaplacených objednávek. Oranžová část indikuje objem peněz, o kterém obchodník tvrdí, že na nich pracuje a že v určitém čase přijdou. Jinými slovy, má o něm informace

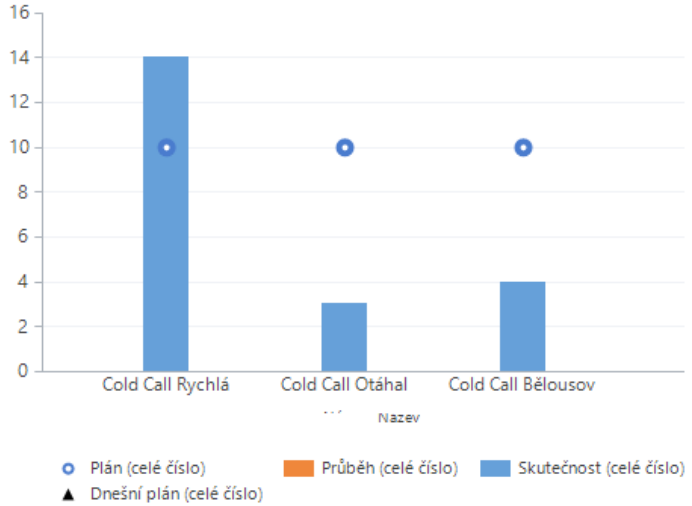
v CRM ve formě *obchodních příležitostí* nebo *nabídek*. Jak vedení společnosti, tak jednotliví obchodníci okamžitě vidí, jak se jim daří cíl naplňovat a s jakou pravděpodobností ve sledovaném období svůj prodejní cíl naplní.

Pokud obchodníci pracují v týmu a mají za úkol kolektivní výsledek, lze v Dynamics CRM sčítat dílčí výsledky a prezentovat ve stejném grafu rovněž týmový cíl a aktuální plnění týmu.

Dynamics CRM také umožňuje, aby se výsledek například regionálního manažera skládal jenom z dílčích výsledků jeho jednotlivých podřízených, či byl tvořen výsledkem obchodní aktivity regionálního manažera plus podřízených obchodníků.

ZASTAVENÍ DRUHÉ - AKTIVITY

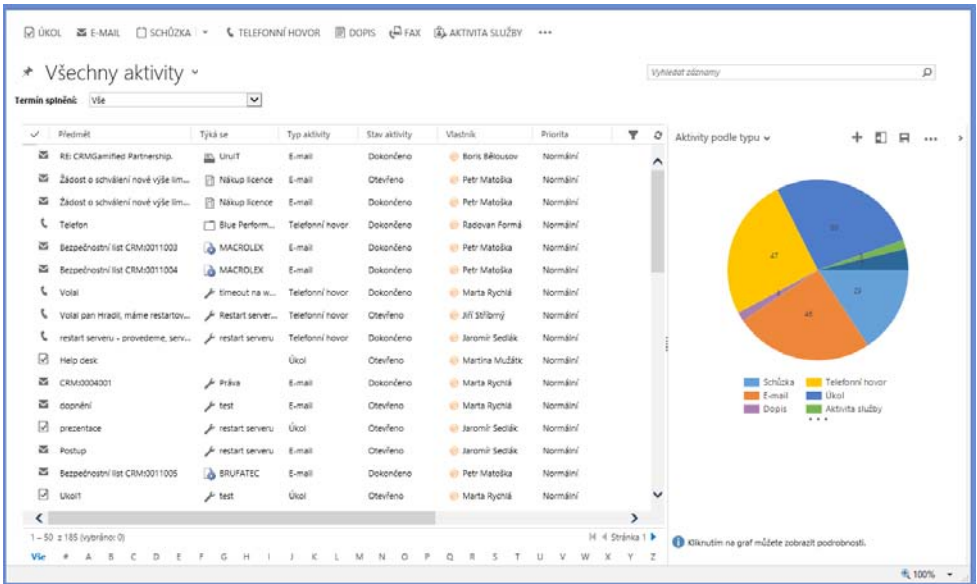
V mnoha případech není nutné sledovat *aktivitu* obchodníků, protože plní čísla. Nicméně dobrý šéf pomáhá svému týmu tím, že s jeho členy pracuje na širším plánu. Například obchodníci úspěšně



Obrázek 2

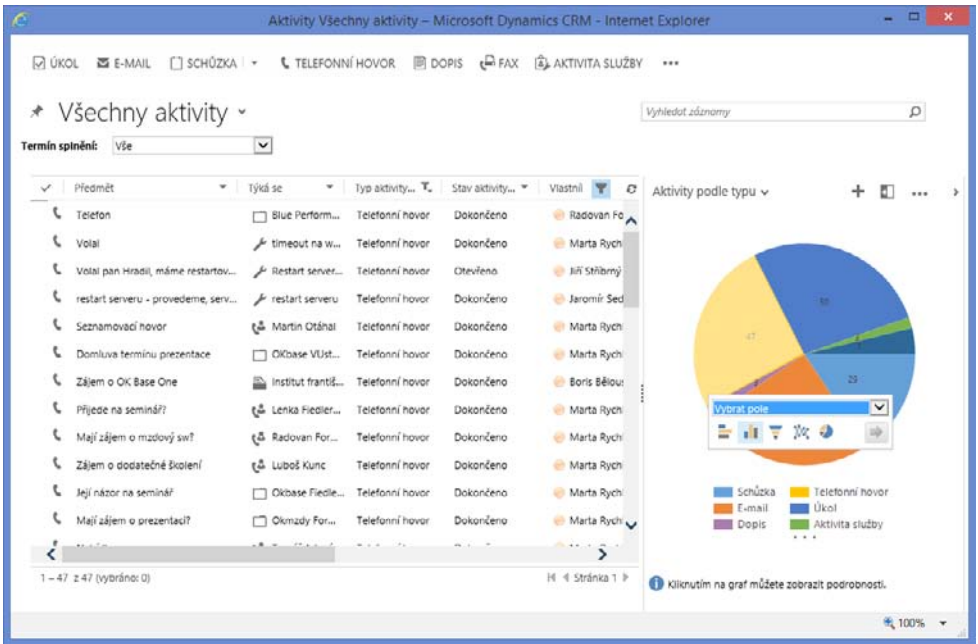
plní plán „farmačením“ se současnými klienty, ale vůbec neloví zákazníky nové. Bylo by tedy vhodné, aby každý obchodník měl další cíl, a tím bude kupříkladu oslovování nových zákazníků. Říkejme mu Cold call.

Na obrázku 2 vidíme plán, kterým je deset telefonátů novým zákazníkům za sledované období, v našem příkladu za měsíc. Vzhledem k tomu, že

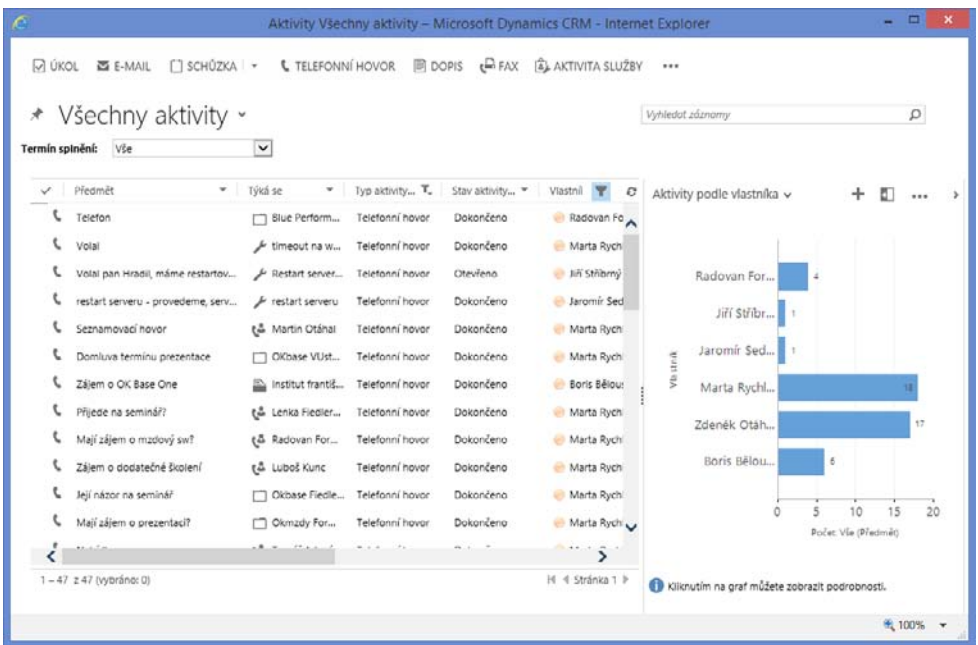


Obrázek 3

Dynamics CRM



Obrázek 4



Obrázek 5

DAQAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a jeho IT.

nikdo ze sledovaných obchodníků nemá žádné naplánované telefonáty typu Cold call, nevidíme oranžovou část sloupečku, ale pouze modrou s již provedenými telefonáty. Na první pohled je zřejmé, jak si jednotliví obchodníci vedou.

Pod aktivitou si můžeme představit e-mail, schůzku, telefonát, SMS a tak podobně. Dynamics CRM přidává do Outlooku tyto typy Aktivit: úkol, fax, telefonát, e-mail, dopis, schůzka, servisní schůzka, odpověď na kampaň a opakující se schůzka. Flexibilita informačního systému umožňuje přidávat vlastní Aktivity, jako je třeba již zmíněná SMS nebo Cold Call.

Obchodníci pracují v Outlooku a své schůzky, e-maily či Cold Cally zaznamenávají do Dynamics CRM (jedním stiskem tlačítka). Získat přehled o aktivitě týmu či jednotlivce je potom velmi snadné. Stejně tak je jednoduché na vybrané typy aktivit, například na Cold Calls, nastavit obchodníkům cíle.

Na obrázku 3 vidíme přehled všech aktivit v systému od všech uživatelů. Stačí jen kliknout na grafu na typ aktivity, třeba Telefonní hovor, a systém

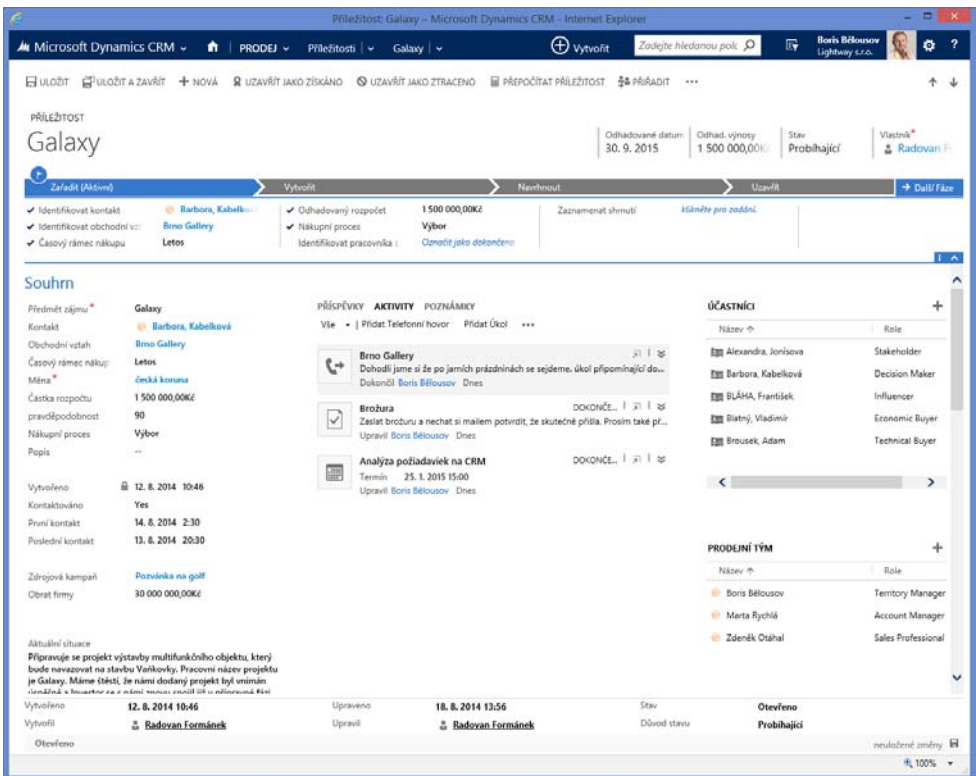
v seznamu Aktivit automaticky vyfiltruje pouze Telefonní hovory – důkaz je na obrázku 4.

Pokud si vybereme graf Aktivity podle Vlastníka (obrázek 5), okamžitě získáme přehled o tom, jak moc telefonují jednotliví členové obchodního týmu. Jistě si už dokážete představit, co se stane, když kliknete na sloupcový graf některého z obchodníků. Ano, vyfiltrují se všechny telefonáty, které daný obchodník uskutečnil.

Přehled o aktivitách týmu tak lze udržovat velmi snadno, i když jsou obchodníci rozetí po celé Evropě. Všimavý čtenář s dobrým zrakem si jistě povšiml, že u každého záznamu je vidět, jestli se týkal Servisního zásahu, Schůzky, Zájemce či Obchodní příležitosti. Obecně můžeme jakoukoliv Aktivitu připojit k libovolnému záznamu v CRM systému.

ZASTAVENÍ TŘETÍ - OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI

Většina firem v B2B sektoru pracuje na mnoha obchodních příležitostech a po relativně dlouhou dobu. Pro podporu řízení práce obchodního týmu



Obrázek 6

Dynamics CRM

obsahuje Dynamics CRM standardní záznam Obchodní příležitost. Je zřejmé, že Obchodní příležitost je obvykle charakterizována atributy:

- Co
- Pro koho
- Kdy
- Za kolik

Reálný život však ukazuje, že jedna a tatáž Obchodní příležitost na sebe může vázat třeba i desítky nabídek, je s ní spojena komunikace s mnoha osobami na straně zákazníka, se subdodavateli, partnery typu projektant, systémový integrátor a tak dále.

Podívejme se na standardní kartu Obchodní příležitosti (obrázek 6):

Kromě políček na formuláři byste neměli nechat bez povšimnutí pás s jednotlivými fázemi Obchodní příležitosti. Považuji za samozřejmé, že na Obchodní příležitosti přehledně vidíme Aktivitu obchodního týmu, prodejní tým, kontakty na různé pracovníky na straně zákazníka, stav Obchodní příležitosti a tak dále. Flexibilita Dynamics CRM umožňuje k Obchodní příležitosti přidat praktic-

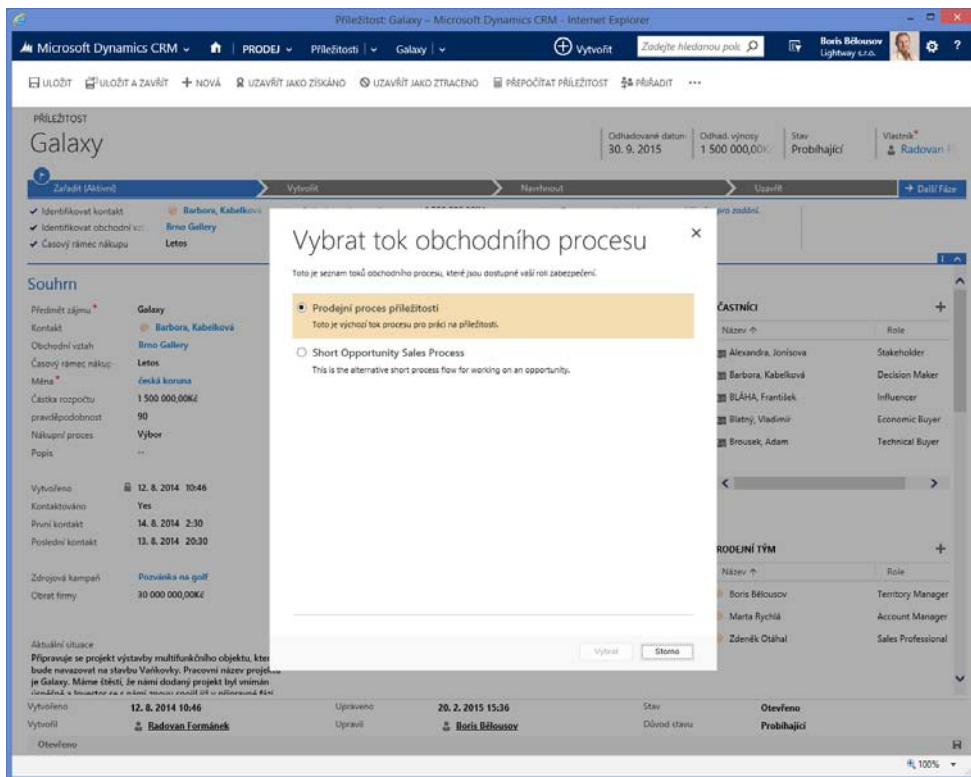
ky jakákoliv další políčka či záznamy typu Mapa, Měna, Telefonní čísla, odkazy na dokumenty, odkazy na nabídky a tak dále. Máme i zákazníky, kteří si nechali entitu Obchodní příležitost přejmenovat na Zakázka a nadefinovat šest fází životního cyklu, kterými zakázky procházejí.

Právě pro definici jednotlivých fází se používá pás nazvaný Tok obchodního procesu. V angličtině zní název o něco lépe – Business Process Flow.

Prakticky to znamená, že pro složitý obchodní proces máme definovaných více fází, kdežto pro jednoduchý prodej zboží bude nepochybně stačit připravit nabídku a získat objednávku. Pro tento případ jednoduchého prodeje mohou proces snadno přepnout (obrázek 7).

A od této chvíle pracují na obchodní příležitosti jen se dvěma fázemi (obrázek 8).

Jak sami vidíte, v pásu procesu jsou některá políčka již vyplněna a označena jako splněná, jiná teprve na splnění čekají. Obchodník tak jasně vidí, co by měl ještě udělat, aby se mohl posunout do další fáze.



Obrázek 7

ZÁVĚR

Doufám, že jste v tomto článku našli inspiraci, jak ušetřit svým obchodníkům čas, který stráví neproduktivně přípravou reportů či podkladů pro porady. Stačí, aby si plánovali schůzky v Outlooku tak jako doposud, jen jedním kliknutím navíc propíší schůzku do CRM. A pokud budou řádně vést Obchodní příležitosti, budou mít vždy připravené perfektní podklady pro poradu obchodního týmu. Praktické využití procesní navigace, která vede uživatele k úspěšně uzavřenému prodeji, si každý dobrý obchodní ředitel najde sám. Stejně jako si bude umět představit a spočítat výhody plynoucí ze spolupráce prodejního týmu na obchodních příležitostech, zastupitelnosti, hodnocení ziskových a prohraných obchodů a tak podobně. Pokud máte jakékoliv dotazy k CRM a obzvláště k jeho praktickému využití ve vaší firmě, s důvěrou se na mě obraťte. Bude mi ctí vám poradit.

Boris Bělousov, Dynamica,
b.belousov@dynamica.cz



Dynamica je významným partnerem společnosti Microsoft. Dodává, implementuje a podporuje řešení na bázi Microsoft Dynamics AX, Dynamics CRM a SharePoint pro zákazníky na území České a Slovenské republiky. Samozřejmě součástí jsou i technické služby v oblasti nasazení a provozu infrastruktury související s výše uvedenými informačními systémy.

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM web interface in Internet Explorer. The main window shows a sales opportunity named 'Galaxy' with a status of 'Probíhající' (In Progress). The opportunity is managed by 'Boris Bělousov' and has a budget of 1,500,000,000 Kč. The interface includes a navigation pane on the left with options like 'ULOŽIT', 'ULOŽIT A ZAVŘÍT', and 'NOVÁ'. The main content area is divided into several sections: 'Přehled' (Overview) with a progress bar, 'Souhrn' (Summary) with key data points, 'PŘÍSPĚVKY AKTIVITY POZNÁMKY' (Contributions, Activities, Notes), 'ÚČASTNÍCI' (Participants) listing team members like Alexandra Jonisova and Barbara Kabelková, and 'PRODEJNÍ TÝM' (Sales Team) listing roles like Territory Manager and Account Manager. The bottom of the screen shows a table with columns for 'Vytvořeno' (Created), 'Upraveno' (Modified), 'Stav' (Status), and 'Otevřeno' (Open).

Obrázek 8

NAŠE DODÁVKY SOFTWARE AŽ NA STŮL

> *Máte ve firmě oddělení nákupu či aspoň dedikovaného nákupčího? A jak dobře rozumí otázkám IT? Skutečně může dobře rozhodovat o tom, kdo je správným dodavatelem licencí a služeb pro vaše IT oddělení? Ví, podle čeho posuzovat jeho kvalitu? Zná víc, než jen porovnat čísla a vyjednat slevu? Možná by bylo efektivnější dát důvěru profesionálům, kteří se u vás zabývají provozem IT, aby si vybrali partnera podle svých potřeb. Odkud se vlastně bere nápad, že nejlevnější = nejlepší?*

V životě (i jeho odnoži IT ☺) platí, že čím častěji střídáte partnery, tím víc jste na všechno sám. Vytváření mnoha vztahů je nejen riskantní, ale i nákladné. Všechny informace musíte poskytovat opakovaně. Platební a dodávací podmínky pokaždé znovu dohadujete. Všechny chyby a nedorozumění si zkoušíte zas a znova. Všecko je pořád poprvé, a to je málokdy ten nejlepší zážitek. Teprve po určitém čase poznávání a učení se kontakt stává přiměřeně blízkým a přitom příjemným. Důvěra se buduje postupně.

Stabilní dodavatel zná vaše podmínky, procesy a jejich náležitosti. Naučil se je. A především ví, co všechno už máte a jak to co nejlépe využít. Takže vám neprodá zbytečně něco, co už máte (například přístupové licence, software, který přináší funkčnost, obsaženou v něčem, co jste pořídili již dříve, plně verze tam, kde stačí jen rozšíření, aktualizace...)

NAŠE DODÁVKY SOFTWARE AŽ NA STŮL VYUŽIJETE, KDYŽ

- potřebujete pokud možno jen jeden zdroj, který vám bude umět dodat různé softwarové licence
- hledáte efektivní partnerství, v němž budete moci věnovat minimální pozornost správnému provádění procesů a více se soustředíte na obsah, na své konkrétní aktuální potřeby
- věříte tomu, že v ceně softwaru získáte také nárok na nějakou podporu
- nechcete riskovat, že zapomenete včas obnovit různé licence a služby na bázi předplatného

JAKOU ZVOLÍME CESTU?

- Při prvním požadavku na pořízení softwarových licencí se seznámíme s vašim prostředím IT a vašimi potřebami. K tomu vám položíme různé kvalifikační otázky
- Navrhne vhodné produktové konfigurace a nákupní modely
- Zohledníme parametry jako cash flow, rozpočet a rozvojové potřeby vaší společnosti
- Nabídneme několik možností
- Zvolenou variantu vám dodáme se všemi potřebnými náležitostmi pro správné účtování a evidenci
- Postaráme se o to, abyste se včas dozvěděli o všem důležitém, jako jsou nové verze, konec předplatného, možnosti a výhody Software Assurance a jejich obdob od různých výrobců
- To vše bez navýšení ceny dodaných licencí

CO VÁM TO PŘINESE?

- Přesnost a správnost řešení, vyhovující licenčním podmínkám
- Rychlost i dodržení náležitostí vašeho nákupního procesu
- Maximální využití produktů a licencí, které už máte – o nichž budeme vědět (čím déle, tím více)
- Doporučení souvisejících produktů a služeb
- Přístup ke kvalitním informacím (reaktivní i proaktivní přísun – například v podobě příštích čísel Softwarového QUASu, napsaného a sestaveného právě pro vás)

Markéta Szabová,
Darina Vodrážková

Co vás čeká na rally?

Den první:

První den na rally se nese v duchu příprav a organizačních povinností každého týmu. Auta dostávají přidělená místa v servisním areálu a soutěžní týmy rozbalují své stany a servisní vozy. Testují nářadí a kontrolují vše, od pneumatik po zásoby šroubků. Posádka v tento den absolvuje tzv. seznamovací jízdy. Ty probíhají za normálního provozu v běžném vozidle, které se musí řídit pravidly silničního provozu. Na to dohlíží pomocí GPS dispečink. Každá posádka si smí trať rally projet až 3x. Výsledkem je tzv. rozpis, což možná znáte jako čtení spolujezdce při závodu „...pravá pět, váže levá šest přes horizont...“.

Den druhý:

Samotný závod začíná vždy až druhý den, většinou v sobotu. A je to právě ta divácky atraktivní část celé soutěže. V tento den se rozhoduje, jak se v pátek připravil tým i posádka na samotný závod. Ne nadarmo se ale říká, že závod rally začíná už doma na dílně. Závod obsahuje několik rychlostních zkoušek (zpravidla 3-4), které každá posádka absolvuje ve dvou průjezdech; mezi nimi navštíví servisní parkoviště, kde probíhá kontrola a oprava soutěžní techniky. Závěrem každé rally je tzv. slavnostní vyhlášení výsledků, kdy posádky se svými vozy přejíždějí cílovou rampu, dostávají poháry nebo se prostě radují, že jsou v cíli s velkou kopou nových zážitků.



V roce 2013 se naše milé WRCKo stalo druhými vicemistry v Mistrovství ČR ve sprintrally.

A příběh se píše dál s Romanem, Hondou, Hondou Civic VTi, báječnou partou mechaniků Petra Koláře, pracovitým a nadšeným týmem WRCKo a s láskou a podporou společnosti DAQUAS.

Kdo vás čeká na rally?

Roman Švec

Navigátor WRCKo Rally Teamu, je 34letý mládevec, který vede společnost Titio s.r.o a RZ1.cz. Ve své sportovní kariéře vystřídal a stále střídá již mnoho rolí. V minulosti se podílel na pořádání Českomoravského Poháru v Rally, ve kterém i aktivně závodil.

Sám pak sedlal jako řidič závodní auto Citroën v Poháru ČR v rally. Tam se poznal s Honzou, řidičem „naší“ Hondičky. I když ve WRCKo týmu zastává druhým rokem roli spolujezdce, dál aktivně řídí svůj Renault Clio Sport v Mistrovství České republiky v rally. On tento sport prostě miluje bez ohledu na to, na které straně v autě sedí.

Jan Honda Pilař

32letý řidič závodáku, pracuje jindy jako IT konzultant v KPČS CZ. Poprvé osedlal závodní Hondou v roce 2011 a byla to láska jak trám. Vřak s ní závodí dodnes. Honza si také vyzkoušel funkci tratového komisaře, aby mohl být rally nablížku, a na konci tohoto roku usedne i na horké sedadlo spolujezdce. S Romanem se poznal při rally v Krkonoších, kde proti sobě závodili, každý ve svém autě. Na neštěstí pro Romana, Honza měl v rukávu trumf v podobě povzbuzování od úžasných fanoušků ze společnosti DAQUAS a KPČS CZ, kteří na závod přijeli fandit a držet palce. Když se něčemu fandí, přidá se vašeň a píle, výsledek se dostaví.

Přijďte se podívat, jak aytáci umí řídit

Termin	Název soutěže	Město
10.-11. 4.	Valašská Rally	Valašské Meziříčí
29.-30. 5.	Rallysprint Kopná	Slušovice
24.-25. 7.	XXIII. Rally Vyškov	Vyškov
7.-8. 8.	XXXVI. EPLcond Rally Agropa	Horažďovice
18.-19. 9.	IX. Rally Jeseníky	Šternberk
16.-17. 10.	Partr Rally Vsetín	Vsetín



Když nám dáte vědět předem,
rádi se vám při závodu budeme věnovat.

...a přijďte se námi setkat osobně i nad IT

Tech·Ed
DevCon 
www.tech-ed.cz

Největší odborná IT konference v ČR
Těšíme se na Vás 18. - 21. května 2015!

 **GOPAS**
GOSPODÁŘSKÝ PŘEDVÍDEK

 **DAQUAS**

 **Microsoft**