magazín zákazníků společnosti DAQUAS

SOFTWAROVÝ QUAS

85
ČERVEN 2013

Příjemné rozhraní mezi člověkem a jeho softwarem

- Office 365
- Hybridní scénáře
- License Mobility
- MSDN
- SAM
- SaaS

Mohou nás poskytovatelé služeb zbavit starostí?

Sňatky z nerozumu

Nemít na výběr a muset brát, co je, to není příjemné, viďte? Mít kupu možností a nevědět, podle čeho vybírat, to také není žádná výhra. Každý výběr, každá volba jsou totiž nevyhnutelně spojeny s odpovědností za učiněné rozhodnutí. Chcete-li se s ní nějak popasovat, musíte nejprve vymyslet nějaká kritéria, pomocí nichž posoudíte, co je lepší a co je špatně. Někdy se ovšem situace tak trochu vymkne z ruky a rozhodovací matice se stává děsivým matrixem, a to často o více rozměrech, než si odkojenec euklidovskou geometrií dokáže představit v těch nejdivočejších snech. Kde schází jistota a selhává dokonce i fantazie, představivost, pevný cíl či jasná vize... nastupuje bezradnost. Zavrhneme pak nuance, metriky i váhy a zkusíme to prostě nějak zjednodušit na „hop, nebo trop" (obě volby znějí totiž dost rovnocenně ☺).

V okamžiku, kdy má člověk vyřešit nějakou multidimenzionální úvahu – jako je třeba to, komu svěřit osud krevního oběhu základních životních funkcí podniku [čti: IT], bývá zaskočen komplexností kritérií, která je třeba vzít do úvahy. A pak v zoufalství dojde k zjednodušení až brutálnímu a rozhodne se vsadit všechno na kritérium, k jehož zvážení stačí znalosti nabyté v první třídě základní školy – 10 číslic a schopnost porovnat > <. Namísto odbornosti, spolehlivosti, zkušenosti, referencí, způsobu jednání, důvěryhodnosti a mnoha dalších parametrů soutěží se žel již jen v jediné kategorii: *Jak velkou slevu nám dáte?*

Někteří to dokonce prohnaně vydávají za kritérium racionální a objektivní. Umanou se po nízké ceně za nákup dílčí komponenty, ignorujíce standardní ekonomické měřítko **celkových nákladů na vlastnictví**. Nevěří, že to, co vznikne na bázi nejnižší ceny, těžko bude spolupráce na nejvyšší úrovni. Že zákon zachování hmotnosti a energie funguje i v dodavatelsko-odběratelských vztazích a že stejné řešení, či řešení ve stejné kvalitě, bude – díky přirozeným zákonům trhu – stát v celkovém součtu také stejné či velmi podobné peníze, protože kvalita nemůže vzniknout z ničeho. Schází nám kámen mudrců... Tak to je kámen úrazu.

Vybrat si partnera podle toho, že je ochoten přijmout nejméně peněz, na první pohled vypadá jako prima sňatek z rozumu. Jenže takovým už dnes doba příliš nepřeje. V otevřené společnosti nemůžete dost dobře zavřít oči před tím, jak fungují ostatní partnerské vztahy, dobrovolné a rovnocenné. Pokud se partneři ocitnou natlačeni v koutě, nezbyde kousíček místa pro vzájemnou úctu, ochotu ke spolupráci. Nelze totiž setrvávat ve vztahu jednostranně nevýhodném (a je velmi naivní si myslet, že lze udržet vztah jednostranně výhodný).

Zajímavým paradoxem je, že ti, kteří mají tendence nerespektovat hodnotu práce a neplatit za ni přiměřenou cenu, se zhusta nabubřele domnívají, že za peníze se dá koupit všechno. Dokonce i ten respekt a úcta, kterou sami neumějí projevit, natožpak získat. Často svou sebeúctu poměřují tím, kolik za ni zaplatili. A tváří se, že nevědí, že placené lásce všichni říkáme prostituce.

Podstatou fungujícího, kvalitního a dlouhodobého partnerství je vzájemná důvěra. „Citová investice do blondýny u silnice je trochu nejistá záležitost..." varoval již dávno Michal Horáček na noty Petra Hapky. Zvažujme, zda v daném případě je naše potřeba kvality natolik nízká, abychom se svěřili do rukou někomu, kdo nezná ani svoji cenu. Natož tu naši. Někomu, kdo skoro jistě bude v posuzování vlivu svých služeb a jejich úrovně na naše potřeby stejně bezradný, a bude přidělovat řešení našich starostí prioritu podle stejných jednoduchých měřítek – v korunách a > <.

Tam, kde o nic nejde, se nějaká ta nejistota snese. My tu ale hovoříme o fungování složitých mechanismů, které nemají selhávat, mají vás ochránit před rizikem, před konfliktem se zákonem, mají vám pomoci pracovat, vydělávat a vyhrávat v nelehké době. Víte jistě, že to jediné, co potřebujete, je sleva? Na ničem jiném nezáleží?

Připouštím, že někdo to tak má. A vím, že po jistém čase se nakonec vždy dají dohromady partneři, kteří uvažují stejně a uznávají stejné hodnoty. Láci, nebo kvalitu. Důvěru, nebo nátlak. Přeměřování, nebo spolupráci. Protože dlouhodobou frustraci a deprivaci ze vztahu s partnerem, který myslí úplně jinak, nikdo dobrovolně snášet nebude.

Je dobré mít na výběr. I když je to někdy těžké... A zodpovědnosti se zbavit nedá.

■ Darina Vodrážková ■

KROTKÉ STANICE – SLEVA NA INTUNE

Nyní můžete svým uživatelům dopřát poslušné stanice a sobě mocný nástroj pro jejich efektivní správu. Při pořízení PC s Windows 7 nebo Windows 8 lze získat **až 20% slevu** na Windows Intune. Akce platí **do konce června** a je omezena maximálně na 100 licencí pro komerční zákazníky. Větší slevu, **až 49%**, mohou získat společnosti, které mají **aktivní Software Assurance** na desktopový operační systém v programech Open, Select anebo Select Plus. Tato sleva není (zatím) časově omezena.

KDYŽ PLATFORMNÍ ŘEŠENÍ NENÍ KOMPLETNÍ

Jestli jste již okusili sílu a výhody celopodnikové smlouvy Open Value nebo Open Value Subscription, ale zatím jste se nerozhoupali ke kompletní platformě, kterou tvoří Office Professional Plus, Core CAL a Windows Upgrade, tak vás jistě potěší možnosti, které nabízí **Office 365 Enterprise**. Všechny plány Office 365 Enterprise umožňují využívat nejen Online Services, ale i přistupovat k SharePoint, Lync a Exchange Serveru on premise. Navíc, plány E3 a E4 nabízejí i licenci Office Professional Plus. Je to tedy elegantní způsob, jak doplnit řešení na úplnou platformu. Plány Enterprise lze nyní získat **se slevou od 8% až do 68%** v závislosti na tom, které z platformových produktů jste si již pořídili. Akce platí **do konce srpna 2013** a je určena pro komerční zákazníky. Detaily vám rádi představíme. Ptejte se na obchod@daquas.cz.

NEROZLUČNÁ DVOJKA DOHROMADY LEVNĚJI

Chystáte se vybavit uživatele novým **Office 2013 Standard a Windows 8 Pro**? Můžete získat **slevu 15%**, když obě licence pořídíte společně. Akce platí **už jen do 20. 6.** v programu Open License pro komerční zákazníky a státní správu. Sleva se vztahuje na licence se Software Assurance i bez, rozsah objednávky se může pohybovat od 5 licencí do maximálně 249.

PROJECT SERVER CAL ZA MÉNĚ NEŽ POLOVINU

Plánujete-li pořídit serverovou variantu produktu Project a jste z velké organizace, tak právě pro vás je stále otevřena příležitost pořídit přístupové licence Project CAL **se slevou 55 %**.

CO VÁS ČEKÁ UVNITŘ ČÍSLA 85?

novinky v msdn 6

office 365 – otázky a odpovědi 8

office 365 – hybridní scénáře 11

business intelligence 16

crm pro personalisty 18

správa softwarových prostředků ... 21

license mobility 23

software jako služba 29

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

Akce je platná **do 30. 6.** v programech Enterprise Agreement a Enterprise Agreement Subscription pro komerční zákazníky i státní správu.

POVÝŠENÍ VISIO A PROJECT

Zaujaly vás možnosti produktů Project a Visio dostupné pouze v edicích Professional, ale máte již pořízené licence Standard? Můžete je teď povýšit se slevou. Už jen **do konce června** je přechod z edice Standard na Professional **zlevněný o 15%**. Akce je určena pro komerční a akademické zákazníky i pro státní správu. Podmínkou je **aktivní pokrytí Software Assurance**, které povýšení edic (tzv. step-up) umožňuje. Nabídka platí v multilicenčních programech Open Value, Open Value Subscription, Select Plus a Enterprise Agreement.

POODHALENÍ AKTUALIZACE WINDOWS 8.1

První velká aktualizace nového operačního systému Windows 8 by měla mimo jiné reflektovat uživatelské připomínky a návrhy, a tak nikoho nepřekvapí návrat klasického tlačítka Start. Stiskem tlačítka se uživatel dostane na úvodní obrazovku s dlaždicemi aplikací, které bude možné lépe přizpůsobit potřebám uživatele. Kromě dalších vizuálních změn se objeví i zcela nové funkce, například možnost nabootovat do několika různých lokací včetně plochy nebo zobrazení seznamu všech aplikací. K novinkám patří i možnost zobrazovat až tři aplikace současně namísto dvou, vylepšená funkce vyhledávání, která umožní vyhledávat dokumenty v počítači i prohledávat Internet, a vylepšení v oblasti vestavěných aplikací, Windows Store, možností nastavení počítače a propojení s cloudovými službami. Zároveň bude představena nová verze prohlížeče Explorer 11, který by se měl vyznačovat rychlejším renderováním stránek, synchronizací záložek v různých zařízeních při přihlášení stejným účtem Microsoft a podporou WebGL.
Vývojářská preview verze Windows 8.1 má být uvolněna na konci června.

AKTUALITY SPOLEČNOSTI ESET

BEZPEČNÝ VZDÁLENÝ PŘÍSTUP DO FIREMNÍ SÍTĚ

V dnešní době se čím dál více uživatelů potřebuje vzdáleně připojovat do firemní sítě z mobilních zařízení, čímž vzrůstá bezpečnostní riziko. **ESET Secure Authentication** přináší silné ověření oprávnění pro vzdálený přístup uživatele dvoufaktorovou autentizací pomocí jednorázového hesla zaslaného na mobilní telefon. Toto řešení vkládá další stupeň ověřovacího procesu vedle běžného uživatelského jména a hesla. Funguje na zařízeních iPhone a Blackberry, telefonech s OS Android, Windows Phone 7 a 8, Windows Mobile a telefonech založených na J2ME. Podporuje i ověřování na základě SMS zpráv, což z něj činí systém vhodný i pro starší mobilní telefony, které tuto aplikaci nepodporují. Jedná se o systém klient/server, ve kterém server vytváří jednorázová hesla, která se zobrazují klientům.
Pro více informací nás kontaktujte na e-mailové adrese obchod@daquas.cz.

OCHRANA DAT NA SHAREPOINT SERVERU

Společnost ESET představila nový produkt určený pro zabezpečení SharePoint Serveru. Ten lze již nyní stáhnout ve verzi release candidate na webových stránkách. ESET je tak první společností, která vydala bezpečnostní řešení podporující nový SharePoint Server 2013.
ESET Security for Microsoft SharePoint bude obsahovat například následující funkce a vlastnosti:

- Filtrování na základě pravidel
- Kontrola obsahu uloženého v rámci databázové struktury SharePoint
- Automatická detekce a zařazení kritických serverových souborů do výjimek
- Odstraňuje všechny typy škodlivého kódu včetně virů, rootkitů, červů a spyware

Vydání finální verze ESET Security for Microsoft SharePoint je naplánované na letošní léto.

AKTUALITY SPOLEČNOSTI GFI

BEZPEČNÝ PŘÍSTUP NA INTERNET POD DOHLEDEM

Požadavky na zabezpečení firemních dat a informací stále stoupají. Zároveň je kladen stále větší důraz na produktivitu a efektivitu práce zaměstnanců. Tyto dva na první pohled nesourodé problémy pomáhá řešit produkt **GFI WebMonitor**, který přináší nejen bezpečný a dobře spravovatelný přístup z interní sítě na Internet, ale navíc dovoluje efektivně vynucovat pravidla pro využití Internetu zaměstnanci. Tak lze zvýšit jejich produktivitu práce a snížit čas, který věnují svým osobním nepovoleným aktivitám na Internetu, jako je například stále populárnější trávení pracovní doby na sociálních sítích. GFI WebMonitor je nyní dostupný ve dvou verzích, a to jako samostatná Proxy, nebo jako plug-in pro Microsoft TMG server. Díky tomuto nástroji lze účinně monitorovat přístup na Internet a zobrazovat výsledky v interaktivních reportech, na základě výsledků pak efektivně nastavit a vynutit pravidla přístupu na Internet pro skupiny i jednotlivé uživatele. Tato pravidla mohou obsahovat například povolený čas strávený na různých internetových stránkách, objem stažených dat nebo přístup k různým kategoriím webu. Neméně důležitou součástí je ochrana sítě před viry, spywarem, malwarem a phishingem, která je díky třem antivirovým jádrům velice účinná. Aktuální testovací verzi GFI WebMonitoru si můžete stáhnout na webu GFI.

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.

GFI WebMonitor je k dispozici ve třech edicích

- WebFilter edition – zvyšuje efektivitu a bezpečnost pomocí URL filteringu, kategorizace webových stránek a omezení brouzdání dle času či objemu dat
- WebSecurity edition – obsahuje antivirová jádra, anti-phishing, detekci spyware a kontrolu většiny klientů pro Instant messaging
- UnifiedProtection edition – skládá se z WebFilter a WebSecurity edition

Do konce června si všichni uživatelé s platnou licencí GFI WebMonitor WebFilter nebo WebSecurity edition, mohou dokoupit chybějící část produktu do UnifiedProtection edition **s 20% slevou.** Původní licence musí být s nákupem chybějící části softwaru prodloužena, aby byla data expirace jednotná. Pokud se chcete dozvědět více, kontaktujte nás telefonicky nebo na e-mailové adrese obchod@daquas.cz.

AKTUALITY SPOLEČNOSTI SYMANTEC

SYMANTEC NORTON UTILITIES

Společnost Symantec uvedla produkt Norton Utilities, který je určen především pro domácí použití a do malých firem. Pomáhá s vyladěním a údržbou počítače a nachází a opravuje možné problémy v systému Microsoft Windows.

Norton Utilities obsahuje funkce pro zrychlení startu počítače, opravu a optimalizaci registrů pro lepší stabilitu systému Windows a rychlejší spouštění programů. Dále umožňuje vyčistit pevný disk a poskytnout více volného místa, obnovuje omylem smazané soubory, spolehlivě odstraňuje citlivé či duplicitní soubory.

NOVÉ CESTY K ŘEŠENÍ

Někteří partneři zaměření na technologie společnosti Symantec již umějí nabídnout její produkty na bázi měsíčních plateb a hostovaných řešení. Víme, kteří to jsou, a rádi vás s nimi spojíme!

ZÁLOHOVÁNÍ VIRTUÁLNÍCH SERVERŮ O 65 % LEVNĚJI

Symantec Backup Exec 2012 V-Ray Edition umožňuje ochránit vaše virtuální prostředí (VMware či Hyper-V). Licence V-Ray Edition se přiděluje host serveru, počet a typ licencí se určuje na základě počtu fyzických procesorů a jader. Na serveru pokrytém licencí lze chránit všechna virtuální prostředí, včetně aplikací. Pro snížení objemu ukládaných dat, zkrácení zálohovacích oken a snížení nároků na síť je k dispozici integrovaná deduplikace.

Zálohovat lze na disky i pásky. Samozřejmostí u Backup Exec 2012 je schopnost zálohy jednoduše a rychle obnovit. K dispozici jsou funkce Bare Metal Disaster Recovery, možnost provést obnovu na jakýkoliv fyzický server, nebo do virtuálního prostředí. Obnovovat lze jak celé virtuální stroje, tak jednotlivé složky, soubory, maily, dokumenty SharePoint, objekty Active Directory apod.

Symantec Backup Exec 2012 V-Ray Edition je určena především do prostředí s vysokou mírou virtualizace a velice usnadňuje a zefektivňuje ochranu dat virtuálních serverů.

Speciální produkty V-RAY PLUS navíc kromě zlevněné licence V-Ray obsahují i aplikačního a databázového agenta pro zálohování samostatného fyzického serveru. Touto cestou lze sjednotit zálohování fyzických a virtuálních serverů prostřednictvím jediné licence.

Do 30. června 2013 lze získat nové licence Symantec Backup Exec 2012 V-Ray Edition **se slevou až 65 %.** Sleva se vztahuje i na akademickou sféru a státní správu.

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

OCHRANA CELÉ FIRMY AŽ O 20 % LEVNĚJI

Symantec Endpoint Protection (SEP) je komplexní ochrana koncových stanic a serverů s centrální správou, jejíž technologie výrazně zvýší výkon ochrany a zmenší dopad na systém. SEP počítá i s virtualizovanými operačními systémy a je pro ně přímo optimalizován.

Symantec Endpoint Protection Small Business Edition 2013 přináší ochranu koncových stanic pro malé a střední společnosti. Tuto edici lze volitelně centrálně spravovat pomocí cloudové služby, což zbavuje administrátora potřeby instalovat management server do firemní serverové infrastruktury.

Symantec Protection Suite (SPS), obsahující mimo jiné Endpoint Protection 12.1, přináší bezpečnostní software, nástroje pro zálohování a obnovu dat i celých operačních systémů, a to i na odlišný 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 srpna 2013 platí **sleva až 20 %** z ceny za novou licenci i upgrade (od 25 do 250 ks) na všechny edice Symantec Endpoint Protection a Symantec Protection Suite.

Pro více informací nás kontaktujte telefonicky nebo na adrese obchod@daquas.cz.

INFORMAČNÍ CENTRUM MSDN HLÁSÍ...

NOVÁ EDICE BEZ VÝVOJÁŘSKÝCH NÁSTROJŮ

Společnost Microsoft uvádí od 1. června do nabídky novou edici předplatného **MSDN Platforms**. Tato edice bude obsahovat všechny serverové produkty. Například Windows Server, SharePoint Server, SQL Server, Exchange Server, Team Foundation Server... Zato v ní nenajdete ani Visual Studio, ani Office.

MSDN PLATFORMS JE TOTIŽ URČENO

- pro projektové manažery, vedoucí týmu, kteří sice nevyvíjejí, ale za vývoj odpovídají
- pro konzultanty
- pro vývojáře, kteří používají jiný nástroj než Visual Studio
- pro IT Administrátory, kteří tvoří a upravují testovací prostředí

Benefits	MSDN Platforms	MSDN OS	VS Pro w/MSDN	VS Test Pro w/MSDN	VS Premium w/MSDN	VS Ultimate w/MSDN
Software for Production Use						
Visual Studio			•	•	•	•
Team Foundation Server 2012 and one CAL	•		•	•	•	•
Team Foundation Service	•			•	•	•
Microsoft Office Professional Plus 2013					•	•
Windows Azure			•		•	•
Software for Dev/Test						
Windows, Windows Server	•	•	•	•	•	•
Microsoft SQL Server	•		•	•	•	•
Microsoft SharePoint	•				•	•
Microsoft Exchange	•				•	•
Microsoft Office					•	•
Microsoft Dynamics	•				•	•
All other servers	•				•	•
Windows Embedded operating systems	•		•		•	•
Subscription Benefits						
Technical Support Incidents	2	2	2	2	4	4
Microsoft E-Learning course collections	2	1	1	1	2	2
Windows Store developer account			•	•	•	•
Windows Phone developer account			•	•	•	•
Office 365 Developer Subscription					•	•
Priority support in MSDN Forums	•	•	•	•	•	•
Priority support in TechNet Forums	•					
Online Concierge	•	•	•	•	•	•
MSDN Magazine	•	•	•	•	•	•

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.

V JAKÝCH LICENČNÍCH MODELECH PŘEDPLATNÉ NAJDETE?

Předplatné je možné pořídit v tříletých multilicenčních programech, jako je Select či Open Value. Nenajdete je však ve dvouletém programu Open License.

CENA

V programu Open Value s třemi ročními splátkami stojí licence pro jednoho uživatele bez DPH cca 35 500 Kč/rok. Při prodloužení v dalším cyklu smlouvy se cena snižuje, protože se platí již jen právo na aktualizace.

BENEFIT OFFICE 365 DEVELOPER SUBSCRIPTION V MSDN

Pro cloudovou službu Microsoft Office 365 můžete tvořit aplikace, které budou dostupné a spustitelné odkudkoli. Obecně se jedná o řešení založená na webových standardech jako HTML5, JavaScript, CSS3, XML nebo REST APIs. Aplikace jsou „tenké“, neinstalují se na klientský počítač a přistupuje se k nim z běžných webových prohlížečů. Svým principem jsou velmi bezpečné a jednoduše spravovatelné. K tomu, abyste mohli aplikace tvořit a publikovat, případně i prodávat jiným společnostem přes Office Store, musíte mít odpovídající účet a oprávnění.

Majitelé Microsoft Visual Studia Premium a Ultimate zakoupeného včetně předplatného MSDN mají mnoho výhod. Jednou z nich je **Office 365 Developer Subscription** na 12 měsíců zdarma. (Ostatní, kteří nemají odpovídající komerční předplatné MSDN, si stejné služby musí zaplatit.)

V rámci Office 365 Developer Subscription získáte:

- Přístup do Office 365 a na SharePoint Online Developer Site, kde nastavujete prostředí, účty, domény, weby a tvoříte i testujete aplikace.
- „Napa“ Office 365 Development Tools, pro tvorbu a generování aplikací přímo v browseru s možností otevření řešení v plnohodnotném Visual Studiu a zpětného publikování.
- Microsoft Seller Dashboard Account, který slouží k tomu, abyste jako společnost nebo i individuální vývojář mohli jednoduše vystavit a prodávat svoje řešení milionům uživatelů prostředí Office na celém světě.

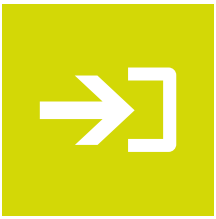
Více informací najdete na adrese `https://msdn.microsoft.com/subscriptions/office365`.

POVÝŠENÍ VISUAL STUDIA PROFESSIONAL S MSDN O 30 % LEVNĚJI

Uvedení Visual Studia 2012 na trh přineslo změnu edic. Druhá nejvyšší edice, Visual Studio 2012 Premium s MSDN, nabízí nově širší paletu nástrojů a možností využití. Mimo jiné došlo k rozšíření o nástroje pro testování nebo pro agilní metody vedení projektů. Dříve byly tyto funkcionality výsadou jen nejvyšší edice VS Ultimate s MSDN. Rozšířením Visual Studia Premium s MSDN se nové nástroje dostaly na dosah uživatelům, kteří mají VS Professional s MSDN. Existuje totiž praktický způsob, jak získat vyšší edici a neztratit při tom původní investice. Umožňuje to předplatné Software Assurance, které je nedílnou součástí zmíněných edic, díky němuž lze učinit tzv. step-up neboli povýšení na vyšší edici. Doplácí se jen rozdíl v ceně obou edic. **Do konce června tak můžete učinit se slevou 30 %.** Tato možnost platí pro komerční zákazníky i státní správu, v programech Enterprise Agreement, Select Plus, Open Value, Open Value Subscription.

DÁREK PRO NOVÉ PŘEDPLATITELE

S objednáním nového předplatného Visual Studio Professional/MSDN nebo Visual Studio Premium/MSDN ve dvouletém programu Open License **do konce června získáte dárek**. Více informací je na obálce časopisu.



■ Informační centrum MSDN pro Českou republiku, msdn@daquas.cz ■

OFFICE 365 V OTÁZKÁCH A ODPOVĚDÍCH

> Jedním z nejmladších produktů v portfoliu společnosti Microsoft je Office 365. A stejně jako se jarní příroda vlivem slunce i dešťů mění před očima ze dne na den, i tato služba roste a prochází změnami už od svého vzniku. Ale znáte to – lidská přirozenost nám diktuje být tak trochu proti jakékoli změně. Také proto každá změna vyvolává spoustu otázek. A naše zkušenost z licenční politiky zase říká, že každá zodpovězená otázka spouští řetězovou reakci, jejímž produktem je spousta dalších otázek. Pojďme si teď společně odpovědět na ty, které od vás, administrátorů a uživatelů, slyšíme nejčastěji. A pokud u vás pravidlo řetězení zafunguje, budeme se v dalším čísle věnovat otázkám, které vzniknou následným štěpným procesem. Můžete nás jimi zahrnout ☺

CO JSOU SLUŽBY OFFICE 365?

Možná na pohled trochu banální otázka, nicméně pořád se setkáváme s tím, že si kompletní rozsah služby Office 365 neuvědomujeme. Nevnímáme Office jako kancelář pro kohokoli z nás, ale jako konkrétní produkt. A tak Office 365 často v myšlenkách degradujeme na pouhý „hostovaný Office". Ve skutečnosti však jde o službu zajišťující kompletní výbavu kancelářských pracovníků. V různých stupních funkcionality v ní najdeme řešení pro spolupráci a komunikaci (Exchange, SharePoint a Lync), a samozřejmě také již zmiňovanou sadu nástrojů Office, a to buď formou přístupu přes webové rozhraní (Office Web Apps), nebo jako plnou instalaci na desktop. To vše je dostupné samostatně nebo kombinované do balíčků, což umožňuje nalézt optimální řešení pro různé požadavky. Největší výhodou je fakt, že komplexní službu můžete získat velmi rychle, bez velkých vstupních nákladů do licencí a hardwaru a s minimálními nároky na správu a provoz.

JAKÁ JE LICENČNÍ POLITIKA?

Odpověď zní – ta nejlepší možná. Licence Office 365 se přidělují konkrétnímu uživateli. To je vhodnější hned z několika důvodů. Takový uživatel totiž může ke službám přistupovat z jakéhokoli zařízení a instalaci Office může využívat naráz až na 5 různých zařízeních. Navíc není ani nutné pečlivě evidovat vazbu zařízení – uživatel, počet instalací si Office ohlídá sám. Možnost změny přiřazení licence máte vždy po nejméně 90 dnech od předchozího přiřazení, nicméně v případě výpadku uživatele, třeba z důvodu nemoci, můžete krátkodobě přidělit licenci zastupujícímu uživateli.

Nejzajímavějším a zároveň nejdůležitějším právem pro hybridní prostředí je, že online služby fungují také jako přístupové licence k vlastním serverům nasazeným on site (on premise). To znamená, že pokud uživateli přidělíte službu obsahující Exchange Online, pak tento uživatel už nebude potřebovat Exchange CAL pro přístup k Exchange Serveru ve vaší společnosti či jejích afilacích. Edice

	Služba:	Obsahuje:
Exchange Online	Kiosk	1 GB e-mail, kalendář
	Plan 1	25 GB e-mail, kalendář, osobní archiv, eDiscovery, AV/AS, týmové schránky
	Plan 2	Neomezený archiv, hlasová schránka, pokročilá archivace, Data Loss Prevention, šifrování
	Protection	Ochrana proti spamu, virům, phishingu a porušení interních směrnic
	Archiving	Pokročilé archivování e-mailů pomocí nastavených politik
SharePoint Online	Plan 1	Sdílení a spolupráce, chytni a upusť, týmové schránky
	Plan 2	Formuláře, vizualizace dat, služby Access/Excel/Visio, eDiscovery, soulad se zákonnými pož., PowerView
	Storage	Dodatečné 1GB úložiště
	App Hosting	Prostředí pro hosting aplikačního řešení; platba za měsíc za každou aplikaci
Lync Online	Plan 1	Zasílání rychlých zpráv & prezence, audio a video hovory 1:1
	Plan 2	Videokonference, sdílení plochy, aplikací
	Plan 3	Telefonování do veřejné telefonní sítě
Office	Web Apps	Přístup k aplikacím přes webové rozhraní, offline mód
	Professional	Přibližně odpovídá krabicové edici Office Professional
	Pro Plus	Odpovídá multilicenční edici Professional Plus

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.

CAL (Standard, Enterprise, Plus) pro tyto účely odpovídají jednotlivým plánům konkrétní online služby (plán 1, plán 2, plán 3).

MUSÍME JAKO UŽIVATELÉ AKCEPTOVAT ZMĚNY V OFFICE 365?

Jedna z nejčastějších oblastí, na niž jsou zacíleny otázky o službě Office 365, je změnová politika. Office 365 je opravdu služba, a pokud se ji poskytovatel rozhodne upravit, změnit, nebo třeba úplně zrušit, pak na to má všechna práva. Ovšem: v případě Office 365 je jakákoli připravovaná změna uživatelům avizována minimálně 30 dnů předem. Při upgradu služeb máme až 12 měsíců na to, abychom se na novou funkcionalitu nechali převést. V případě úplného zrušení služeb pak máme čtvrt roku na to, abychom si převzali svá data. A samozřejmě: selský rozum velí poskytovateli služby pečovat o klienty tak, aby byli co nejvíce spokojeni – protože i oni mají svá práva, mezi něž patří také právo službu opustit. Jistě se bude chtít uplatnění tohoto práva vyhnout a udržet si své uživatele.

JAKÝ MÁME VÝBĚR?

Jedním slovem – velký. Trošku to ale rozvedeme. Začátkem května letošního roku se nabídka jednotlivých produktů Office 365 značně rozšířila. Office 365 nyní nabízí plány pro všechny části zákaznického spektra: od domácích uživatelů přes studenty, malé společnosti s několika počítači až po hodně velká prostředí.

Office 365 Home Premium je možné využít až na 5 zařízeních typu PC, notebook a 5 zařízeních kategorie smartphone a tablet v rámci jedné domácnosti. Funkci úložiště dokumentů dostupného odkudkoliv tady zastupuje SkyDrive Premium o velikosti 20 GB a komunikace je zajištěna známým produktem Skype s možností telefonování do veřejných sítí až 60 minut měsíčně. Kromě plné instalace Office Professional na desktop může uživatel také přistupovat ke svým dokumentům přes Office Web Apps odkudkoliv. Denně vás tato služba vyjde méně než kopeček zmrzliny.

Office 365 University je výbavou prakticky totožný s produktem pro domácnosti. Jediný rozdíl je v cílové skupině (studenti) a počtu povolených instalací Office Professional. Student s předplatným Office 365 University může instalovat na dvou zařízeních. Doba předplatného je 4 roky a cena? Stačí denně vhodit do kasičky přibližně korunu a čtyřicet haléřů.

Office 365 Small Business (a Small Business Premium) je určen pro společnosti s řádově jednotkami uživatelů. Technický limit je maximálně 25 uživatelů. Služba vám nabídne běžnou funkcionalitu (odpovídající Standard CAL) Exchange a SharePoint a rozšířenou funkcionalitu Lync. Součástí je také Office Web Apps. Správce služby je opatřen konzolí s možností základní správy a v případě problému základní telefonickou podporou. Varianta Premium navíc obsahuje aplikace Office Professional jako plnou instalaci na desktop. A pokud vás zajímá cenová náročnost, pak komplexní služba Small Business Premium pro uživatele nestojí víc než jedno malé pivo denně. Schválně, co má asi lepší vliv na produktivitu?

Office 365 Midsize Business bude sedět společnostem o velikosti až stovek uživatelů. Pozor však na technický limit, kterým je 300 uživatelských účtů. Výbavou i cenou se hodně podobá Office 365 Small Business Premium (a jsme opět u toho malého piva ☺), nicméně pro správce poskytuje konzoli s plnou správou a telefonickou podporu kdykoli v pracovních hodinách. Rozdíl je také v aplikacích Office. Midsize Business má možnost federace s Active Directory, což u předchozích variant nenajdeme, a obsahuje Office až v edici Pro Plus, která je bohatší ve funkcích a je nejlepším klientem pro SharePoint.

Office 365 Enterprise není omezen velikostí společnosti. Typickou cílovou skupinou sice jsou organizace nad 250 uživatelů, to však neznamená, že menší firma nemůže využít některou z nabídek tohoto produktu. A že těch nabídek je. Na rozdíl od předchozích variant má Office 365 edice Enterprise hned několik různých plánů, které se liší funkcionalitou jednotlivých komponent. Navíc je možné touto cestou pořizovat i jednotlivé komponenty zvlášť a také dokupovat k nim rozšiřující produkty (kupříkladu větší úložný prostor nebo lepší antispamovou ochranu apod.). Díky tomu se skvěle hodí do hybridních řešení, s nimiž se u větších společností setkáváme nejčastěji. Tedy kombinace vlastního IT prostředí se službami poskytovatele.

PRO KOHO JE OFFICE 365?

V běžném podnikovém prostředí můžeme identifikovat hned několik potřeb či problémů, které zřetelně směřují k řešení v Office 365.

U menších společností je to požadavek na fungující služby uživatelům, aniž by si musely držet vlastní smečku ajťáků jen pro provoz a správu serverové infrastruktury. Také finanční hledisko je zajímavé, jelikož za nízké a dobře předvídatelné poplatky mají možnost službu používat okamžitě, v plném rozsahu a nemusí čekat, než ji nasadí a zprovozní. Zaměstnanci se znalostí IT se tak mohou více věnovat uživatelům, jejich adaptaci na nové technologie a mohou dokonce přicházet s návrhy na další využití IT v řešení reálných potřeb firmy. Tím společnost dosáhne podstatně vyšší efektivity a rychlejší návratnosti vkladu.

U větších společností se zatím málokdy setkáváme s tím, že by služby Office 365 úplně nahradily používanou serverovou infrastrukturu. Mnohem běžnější jsou již zmiňované hybridní scénáře. Po Office 365 tedy typicky sáhnou, pokud plánují využívat novou verzi či jiného výrobce současné technolo-

.:;?34{7821@950*)6235<!32#:924(48?1315$60}53\74|70567%]:,.

Office 365 v otázkách a odpovědích

	O365 pro vysokoškoláky	O365 pro domácnosti	O365 Small Business	O365 Small Business Premium	O365 Midsize Business	O365 E1, E3, E4	O365 Kiosk 1
FPP	•	•		•			
Syndication			•	•	•	•	•
MS Online - Direct		•	•	•	•	•	•
MS Online - Advisor			•	•	•	•	•
Open					•		
Enterprise Agreement						•	•

gie a pořízení nového serveru a přístupů k němu je příliš nevlídné ke cashflow. Služby Office 365 fungují i jako CAL k aplikačním serverům „on premise" (Exchange, Lync, SharePoint) a zajistí nám tedy upgrade i bez převratných změn a zásahů. Ještě častější jsou scénáře spolupráce přes hranice společnosti (SharePoint), nové řešení pro online komunikaci (Lync), scénáře, kdy chceme některé řešení teprve otestovat, nasadit v menším, pro určité týmy nebo určité skupiny uživatelů... V těch všech případech bývá zajímavější využít hostovanou službu, než pořídit, nasadit a spravovat další server v už tak náročné infrastruktuře.

JAK LZE OFFICE 365 POŘÍDIT?

Služby Office 365 jsou pro zákazníky dostupné hned v několika modelech pořízení. Kromě přímého pořízení služby na webu Microsoftu (Direct) s možností zapojení partnera, který vám pomůže o vaše služby pečovat (Advisor), zde najdeme i klasické krabičky (pro domácnosti, studenty a menší firmy), případně máme možnost tyto služby získat prostřednictvím syndikovaného partnera. Jde o partnery (nejčastěji telco-operátory), kteří služby Office 365 integrují do svých služeb a dodávají pod svou hlavičkou.

Plány skupiny Enterprise je možné pořídit také ve velkých smlouvách typu Enterprise Agreement a úplnou novinkou je možnost pořídit služby Office 365 prostřednictvím známých programů Open. Tuto variantu máme pro Office 365 Midsize Business.

Pořízení Office 365 ve smlouvě Open je cestou nejmenšího odporu vůči přirozené averzi na změny. Z pohledu zákazníka jde o klasický vztah s partnerem, fakturace také probíhá tradiční cestou, bez používání platebních karet. Výhodou je i možnost provozu samotného produktu Office v terminálových službách, případně ve VDI infrastruktuře. Toto právo vám dají pouze online služby pořízené prostřednictvím multilicenčních smluv obsahující Office Pro Plus.

JAKÉ DALŠÍ SLUŽBY MICROSOFT NABÍZÍ ONLINE?

Pokud zjistíte, že idea služeb online je vám blízká, pak nemusíte zůstat pouze u Office 365. Microsoft nabízí i další služby z cloudu. Komplexní správu a ochranu koncových stanic vám zajistí Windows Intune (podrobněji v minulém čísle Softwarového Quasu nebo u nás na webu), práci se zákazníky pozvedne CRM Online a platformu pro vývoj či úložiště dat nabízí Windows Azure.

A CO KDYŽ NEBUDU MÍT PŘIPOJENÍ K INTERNETU?

Tak tahle otázka se vyskytuje snad nejčastěji. ☺ A přitom je odpověď docela zřejmá. Pokud selže připojení, tak se nedostanete k poště, k webu, k online komunikacím – a je úplně jedno, jestli jste je provozovali ze svých kanceláří, nebo v datových centrech poskytovatelů služeb. Co se Office Pro Plus týče, zde vám online služba nabízí i úplně standardní offline práci, protože tyto aplikace se nainstalují na zařízení (až na 5 současně) a do kontaktu se službou se potřebují prostřednictvím Internetu dostat jen jednou za měsíc, kvůli aktivaci. Dokumenty v úložišti služby SharePoint si můžete prostřednictvím služby SkyDrive Pro také synchronizovat s offline složkou, a tak si je zpřístupnit i bez sítě sítí.

JSOU JEŠTĚ NĚJAKÉ DALŠÍ OTÁZKY?

Téměř jistě. A jestli vás napadají – sem s nimi. Naší zálibou je nacházení odpovědí, na které se můžete spolehnout.

■ Zuzana Sobotková ■

SPOLUPRÁCE PŘES HRANICE KANCELÁŘE

> *S příchodem aktuální verze Office 365 na trh pro nás Microsoft v rámci rozsáhlého balíku cloudových služeb připravil celou řadu změn, které nabízejí nové možnosti a scénáře jejich začlenění do portfolia služeb, které zákazníci již provozují on-premise. V čím dál větší míře se uplatňují různé verze spolupráce, kdy spojením výhod on-premise a cloudového řešení využijeme toho nejlepšího, co je v obou světech aktuálně dostupné. Co je k tomu potřeba?*

IDENTITY, HESLA, DIRSYNC A ADFS

Hybridní scénáře implementace Office 365 se skládají z on-premise řešení, neboli lokální instalace dané technologie provozované na serverech společnosti, a z online řešení Office 365, provozovaného v cloudu. Aby vaši uživatelé mohli přistupovat k jednotlivým službám Office 365, budou se muset při přístupu autentizovat. V rámci cloudových služeb tedy musí vzniknout účet/identita, která je následně navázána na jednotlivé služby Office 365. Tato identita může vzniknout několika způsoby a každý z nich má své výhody i nevýhody.

Změny v aktuální verzi služby Office 365

- Nové verze a tím pádem nové možnosti v rámci hlavních služeb, kterými jsou Exchange Online, SharePoint Online a Lync Online. Všechny byly povýšeny na verzi 2013
- Nová verze a s ní nové možnosti nasazení klientského kancelářského balíku Microsoft Office, opět verze 2013
- Nové možnosti pořízení služby, vznik nových a úprava dosavadních typů předplatných, které lépe vyhovují konkrétním scénářům nasazení a potřebám zákazníků
- Vznik zcela nových nebo začlenění současných doplňkových služeb do portfolia Office 365, z nichž některé lze nasadit samostatně a další potom v kombinaci s jinými službami:
  - Exchange Online Protection
  - Exchange Online Archiving
  - SharePoint + Yammer
  - Project Online
  - Project Professional
  - Visio Pro for Office 365
  - Visio Standard
  - Windows Azure Active Directory Rights Management

Pro výběr té nejvhodnější varianty se rozhodnete na základě informací o konkrétním prostředí, či požadavcích dané služby.

IDENTITA V MICROSOFT ONLINE

Při této variantě zakládáte uživatelské účty pomocí správcovských nástrojů přímo v rámci Office 365, tedy v rámci Windows Azure Directory. Účty můžete založit jednotlivě, nebo je lze importovat hromadně a založit tak větší množství uživatelů najednou. Takto založené účty jsou zcela nové, není zde žádné propojení s čímkoli jiným než s Office 365, a proto se jedná o optimální řešení pro malé firmy bez vlastního IT prostředí. Tento scénář je také vhodný pro ty, kdo chtějí cloudové identity striktně oddělit od všeho ostatního. Nespornou výhodou je, že pro něj nepotřebujete žádné on-premise servery, naopak za nevýhodu by mohlo být považováno to, že uživatel bude při přístupu k jakékoli službě vždy dotazován na uživatelské jméno a heslo, které pro něj bude navíc zcela nové a nikde jinde je nebude používat.

Důležité: Pokud se rozhodnete pro toto řešení identit, není možné nasazení většiny hybridních scénářů.

IDENTITA V MICROSOFT ONLINE REPLIKOVANÁ Z ACTIVE DIRECTORY

Díky synchronizaci účtů on-premise Active Directory pomocí nástroje DirSync s identitami v cloudu lze zajistit, aby nově vzniklé účty ve vašem prostředí byly téměř ihned synchronizovány do cloudové Windows Azure Directory. V takovém případě ale není možné identity v cloudu jakkoli editovat, změny je nutné provádět vždy na straně on-premise Active Directory a tyto změny jsou následně přeneseny do cloudu při další synchronizaci. Je ale potřeba upozornit na to, že takto vytvořeným účtům se z důvodu bezpečnosti nemohou z on-premise Active Directory replikovat hesla. Synchronizovaný účet je následně vždy nutné ze strany správce v Office 365 aktivovat, což v praxi znamená přiřazení cloudové licence a nastavení dočasného

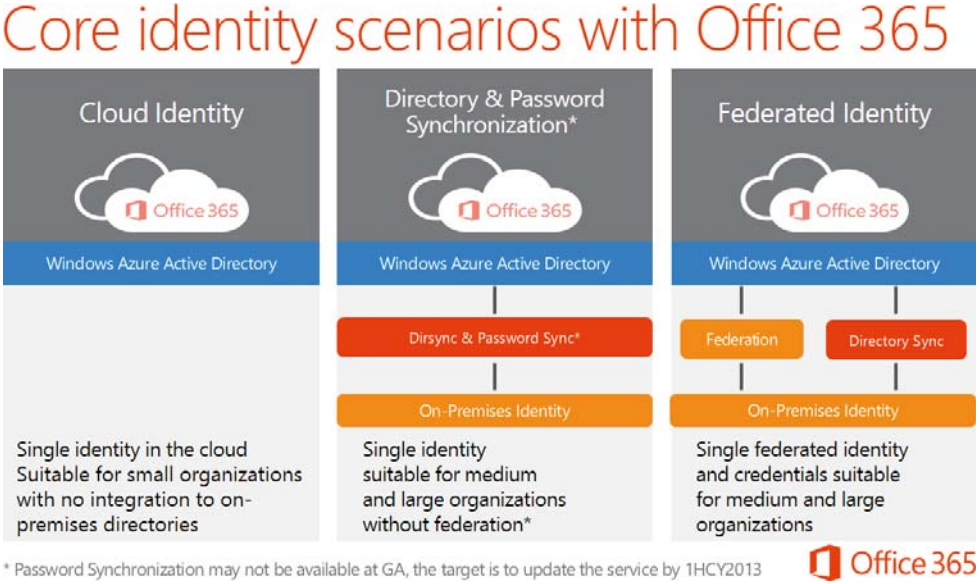
hesla, které si při prvním přihlášení uživatel změní na své vlastní, čímž fakticky dojde k zajištění přístupu k dané službě. Situace, ve které se uživatel přihlašuje sice jednou identitou, nicméně se dvěma hesly podle toho, ke kterému prostředí přistupuje, může být pro mnohé uživatele velmi matoucí. Tyto přihlašovací chyby mohou vést až k momentu, kdy si z důvodu této schizofrenní situace uživatel zamkne svůj účet. Je proto potřeba počítat se zvýšenými nároky na straně uživatelské podpory.

Důležité: Replikace účtů z on-premise Active Directory do cloudové Windows Azure Directory v Office 365 je základní podmínkou pro většinu hybridních scénářů.

PS: V průběhu první poloviny roku 2013 bude ze strany Office 365 nabídnuta nová služba Password Sync, která umožní i synchronizaci hesel.

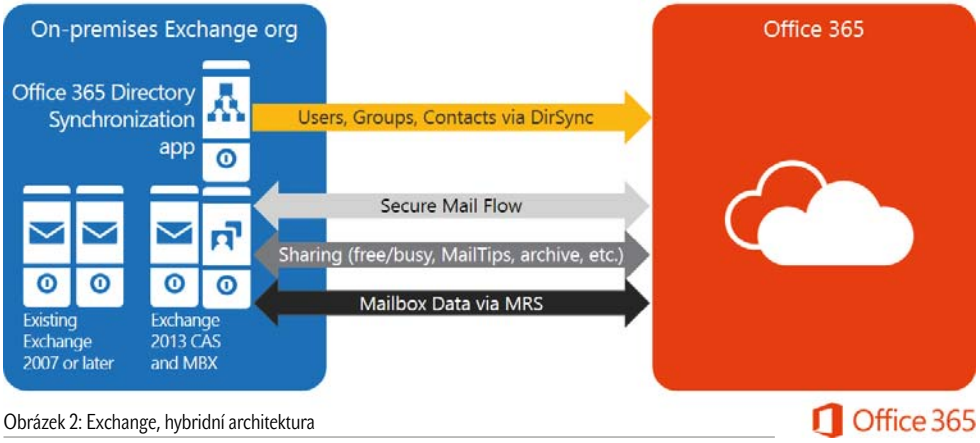
FEDEROVANÉ IDENTITY POMOCÍ DIRSYNC A ADFS

Toto propojení dvou prostředí dává hlubší smysl při využití single-sign-on (SSO), neboli jednotného přihlášení pro oba světy. Z technického hlediska jde o propojení dvou adresářových služeb pomocí technologie ADFS. Výsledkem je, že uživatel používá jediné přihlášení do lokální Active Directory a v případě potřeby autentizovat uživatele proti službám v cloudu dochází k předávání autorizačních požadavků mezi on-premise a cloudovými ADFS servery. Tímto způsobem dokáže cloud transparentně autentizovat uživatele, resp. identity vytvořené v lokální Active Directory. Dochází tedy k federování identit, a to pomocí dvou služeb. Samotná služba ADFS je instalována do interního prostředí vaší Active Directory (např. přímo na doménovém řadiči). K ní je potřeba připojit službu ADFS Proxy, která je naopak provozována mimo toto prostředí (ideálně např. v DMZ síti), je publikována do internetu jako webová služba (HTTPS) a přijímá autentizační požadavky, které následně předává na interní ADFS server. Ten je finálně zodpovědný za předání informace o tom, zdali autentizace proběhla korektně, či nikoli. Díky tomuto scénáři tak zůstává autentizace stále na straně on-premise Active Directory. Uživatel má stále jen jedno jediné heslo, které se navíc řídí politikami hesel používanými ve společnosti. Pokud chcete, je možné vynutit si i vícefázovou autentizaci (např. pomocí čipové karty). Výraznou výhodou je jistě to, že tato prostředí plně podporují SSO, takže uživatel po přihlášení do osobního profilu na svém PC už dále při přístupu k jednotlivým službám není dotazován na heslo. Bohužel, každá mince má dvě strany. Je potřeba si uvědomit, že v případě nedostupnosti služeb ADFS (výpadek serveru, internetové konektivity atd.) přestanou být služby na straně Office 365 pro uživatele dosažitelné. Proto je zcela nezbytné provozovat ADFS servery jako vysoce dostupné, což samozřejmě zvyšuje náklady na zřízení a následný provoz této služby. V případě prostředí se stovkami a tisíci uživateli se však jedná o akceptovatelné náklady, které jsou vyváženy celkovým přínosem.



Obrázek 1: Identity, hesla, DirSync a ADFS

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.



Obrázek 2: Exchange, hybridní architektura

Důležité: Přenesení autentizace ze strany Office 365 na on-premise Active Directory pomocí služby ADFS je sice doporučované a velmi praktické řešení, nicméně není pro hybridní scénáře povinné.

EXCHANGE

Hybridní scénář, ve kterém se propojí Exchange on-premise se službou Exchange Online, vám z pohledu správce nabídne přístup k oběma prostředím jako k jedné jediné organizaci. Z pohledu koncového uživatele je tato změna zcela transparentní a platí tedy, že i poté, co jsou jednotlivé schránky distribuovány z on-premise prostředí do cloudu, jsou možnosti spolupráce mezi těmito uživateli víceméně stejné, jako kdyby k žádnému propojení nikdy nedošlo. Pokud je současně s nasazením hybridního scénáře také zprovozněna služba ADFS, kdy uživatel fakticky v obou prostředích používá stále tu samou identitu a její heslo, můžete přesouvat uživatelské schránky zcela dle vašich potřeb, aniž by si toho koncový uživatel vůbec všiml.

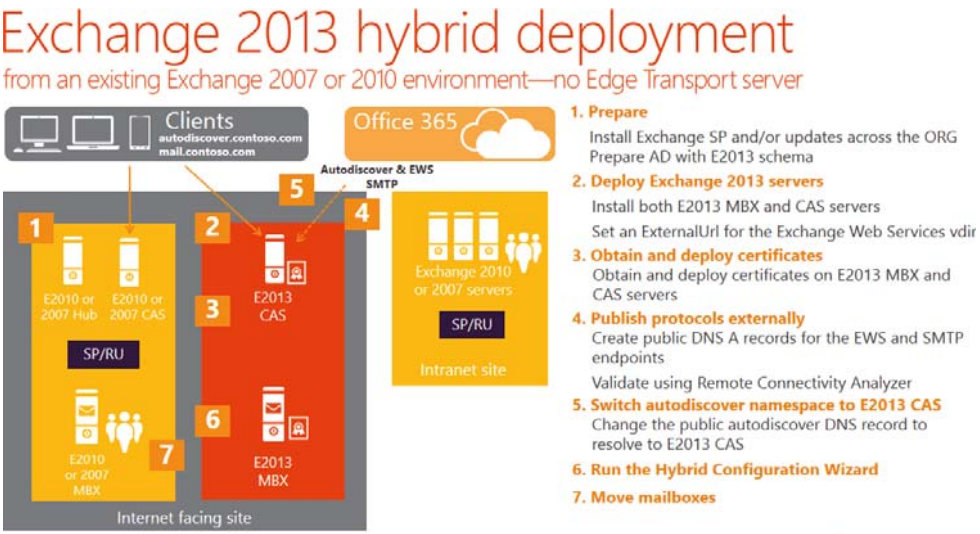
Hybridní scénář Exchange tedy nabízí zejména následující:

- Možnost přesunu schránek z jednoho prostředí do druhého zcela bez vědomí uživatele. Po dokončení přesunu je klient pouze vyzván k restartování Outlook klienta, kdy jeho rekonfiguraci zajišťuje služba Autodiscover
- Po přesunu schránky z jednoho prostředí do druhého zůstává na straně klienta zachován soubor s offline kopií jeho schránky (OST soubor)
- Součástí přesunu schránky jsou i oprávnění Send As/Full Access
- Všechny schránky, bez ohledu na to, kde se nacházejí, jsou součástí jednoho globálního adresního listu (GAL) a společné jsou i informace o volném čase (Free/Busy time)
- Směrování zpráv pomocí SMTP je chápáno jako interní a nejsou na něj tak aplikovány stejné antivir/antispam politiky jako na zprávy z Internetu
- Uživatel má možnost si dohledat informace o doručení konkrétní zprávy

Z výše uvedeného je naprosto zřejmé, že se jedná o scénář, který toho nabízí velmi mnoho, ve kterém je minimum technických omezení a tím pádem to, jak tyto možnosti využijete, je jen na vás a vašich potřebách. Internisté mohou být např. umístěni na interních Exchange serverech, zatímco externisté v cloudu. To samé by se jistě dalo uplatnit v případě velkého ústředí a mnoha malých, málo spravovaných poboček. Toto propojení může být neméně zajímavé pro společnosti, které používají starší verzi Exchange a nemají prostředky, nebo nechtějí přejít na novou verzi Exchange v celé organizaci, nicméně pro některé schránky by funkcionalitu spojenou s novější verzí využili.

Technicky bude k zajištění hybridního scénáře potřeba na straně on-premise jeden Exchange 2013 CAS/MBX, pomocí kterého dojde k propojení obou organizací. Samotné spojení je potom vytvořeno díky výrazně zjednodušenému průvodci, který si v několika krocích zjistí všechny nezbytné technické informace a zajistí nejen správnou konfiguraci, ale i její distribuci do obou prostředí.

Omezení: V rámci nového Office 365 jsou na straně on-premise podporovány organizace s verzemi Exchange 2007, 2010 a 2013.

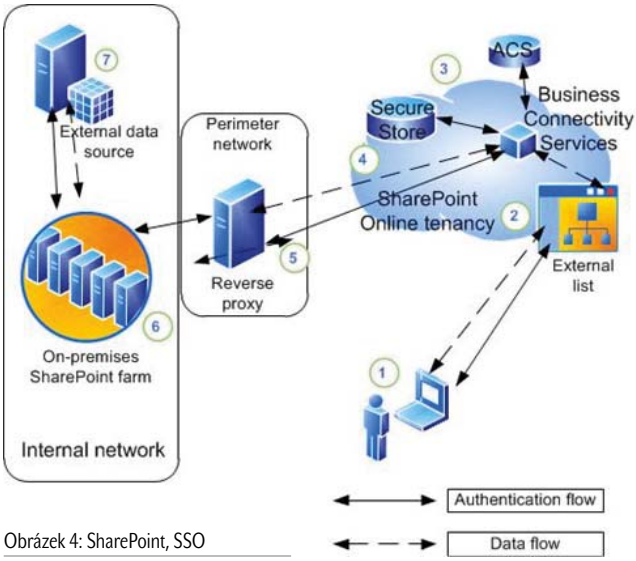


Obrázek 3: Exchange, hybridní nasazení

SHAREPOINT

Propojení prostředí SharePoint 2013 on-premise s prostředím SharePoint Online v rámci Office 365 poskytuje například možnost federovat výsledky vyhledávání, tzn., že uživatel zadá vyhledávací kritéria a služba vyhledávání poskytne data z obou „světů" bez ohledu na to, kde uživatel vyhledávání zadal. Pro tuto integraci je nutná konfigurace v obou prostředích.

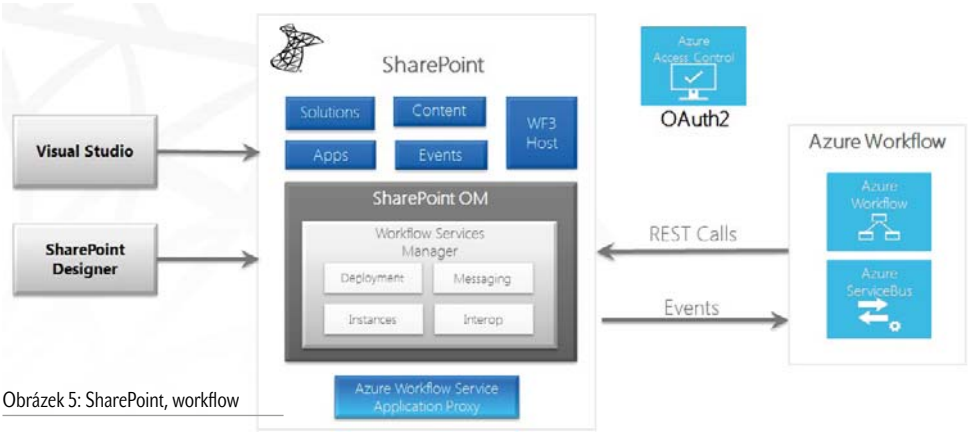
Další možností je využití BCS, neboli Business Connectivity Services, které umožňují bezpečnou publikaci interních firemních dat uživatelům prostředí SharePoint Online. SharePoint Online podporuje pouze jednosměrné spojení. Tímto způsobem lze v prostředí SharePoint Online poskytovat uživatelům data, která jsou uložena v interních systémech společnosti on-premise. Při použití SSO uživatel nepozná rozdíl.



Obrázek 4: SharePoint, SSO

Díky změně v architektuře workflow v SharePoint 2013 je možné pro běh workflow využít dedikovanou farmu. To se uplatní nejen v on-premise řešení, ale i v hybridních scénářích, kdy lze využít pro běh workflow výpočetního výkonu Windows Azure Workflows, a tak zcela zásadně „odlehčit" on-premise serverům. Další změnou v architektuře SharePoint 2013 je tzv. Cloud App Model, který umožňuje hostovat aplikace v Azure. Existuje několik možností hostování aplikací pro platformu SharePoint 2013, v případě hybridních scénářů jde o model „Autohosted", kdy jsou aplikace hostovány ve „Windows Azure Web Sites". Další možností je využití „Provider-hosted" modelu, kdy může být jedna z částí hostována také v Azure infrastruktuře.

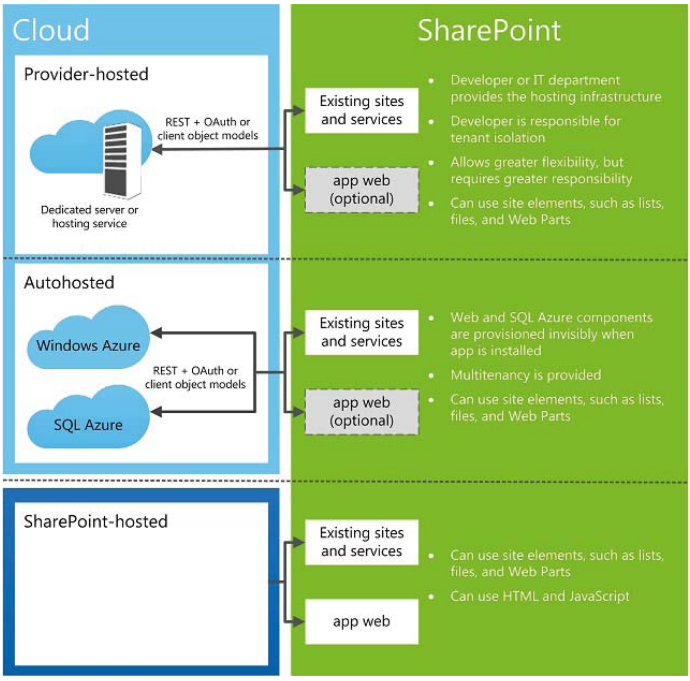
DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.



Obrázek 5: SharePoint, workflow

LYNC

Nově je v rámci Office 365 nabízena i možnost hybridního scénáře u služby Lync Online. Protože rozdíl mezi tím, co nabízí on-premise Lync Server 2013 a aktuální Lync Online, je proti předchozím dvěma technologiím Exchange a SharePoint největší, můžeme propojením těchto dvou světů – a to nejen z technického hlediska – získat pravděpodobně nejvíc. Podrobnější informace najdete v rozvité verzi článku na webu `http://blogs.technet.com/b/technetczsk/p/office-365.aspx`.



Obrázek 6: SharePoint, CloudAppModel

ZÁVĚR

S příchodem nové verze Office 365 nabízejí jednotlivé cloudové služby nové a velmi zajímavé možnosti hybridních scénářů propojení s on-premise servery, díky nimž máme možnost využít z obou světů to, co nám aktuálně nejvíc vyhovuje. Filozofie cloudových služeb Office 365 uvolňuje ruce oddělení IT, pokud je firma má, aby se mohlo věnovat více uživatelům a specifickým potřebám byznysu, šetří i další dodatečné náklady a prostředky. Správu služeb Office 365 můžete provádět zcela sami, nebo ji svěřit do rukou profesionálů pomocí delegované správy.

▪ Martin Pavlis (pavlis@kpcs.cz) a Jakub Urban (urban@kpcs.cz) | KPCS CZ, s.r.o. ▪

4{821@0*)23<!2#94(48316$}53\4|706%]:,.

JAK UŠETŘIT A MÍT BUSINESS INTELLIGENCE ŘEŠENÍ

> *Ve světě škrtů a úspor se obtížně hledají prostředky pro rozvojové projekty, jakým je například implementace Business Intelligence řešení – česky* podnikového zpravodajství *nebo zkratkou* BI. *O jeho přínosech bylo popsáno mnoho stran papíru, publikována celá řada statí v internetových periodikách či občasnících. My se budeme soustředit na to, jak cíle podnikového zpravodajství – správná data ve správný okamžik ve správné formě – získat v co nejkratším implementačním čase, tedy i za co nejmenší cenu. Půjdeme na to cestou zjednodušování řešení. Vždy je něco za něco, nemáme zázračnou pilulku na hubnutí ani na rapidní snížení ceny implementace.*

Obrázkem vpravo si ve zkratce připomeneme, jak takové kompletní řešení podnikového zpravodajství může vypadat. Na levé straně máme zdroje dat – ať již nějaký primární ERP systém, nebo plány prodeje v Excelu, a vše v nějakém konsolidovaném stavu potřebujeme analyzovat na straně pravé v klientských nástrojích – ať již v kontingenční tabulce, sestavách nebo pomocí nástroje PowerView.

Musíme se tedy zabývat celou vrstvou uprostřed, kterou si v zásadě můžeme rozdělit směrem zleva doprava na části

- zabývající se získáním dat ze zdrojových systémů a jejich uložením do dočasného úložiště
- procesy konsolidace a validace dat
- transformace a uložení dat do datového skladu
- analytická vrstva umožňující vlastní jednoduchou analýzu dat

Nabízí se tedy nápad – co kdybychom vynechali celou vrstvu a připojili klientské nástroje rovnou na primární zdroj dat? Zde, obávám se, můžeme jen těžko hovořit o podnikovém zpravodajství. Vynecháním analytické vrstvy přicházíme o centrální mozek lidstva. Právě analytická vrstva zpřístupňuje data směrem k uživatelům a zařizuje funkčnost jednoho ze šamanských zaklínadel podnikového zpravodajství – jednu verzi pravdy.

Co to ale znamená v praxi? Všechny naše sestavy i analýzy vycházejí z jednoho zdroje dat, který kromě snadnosti přístupu v sobě zahrnuje veškeré možné vzorce pro různé druhy výpočtů. Výpočty jsou v modelu zavedeny buď v podobě vypočítaných měřítek (kalkulací) nebo také v podobě klíčových ukazatelů výkonnosti (KPI).

Analytické vrstvy se tedy zbavit nemůžeme. Nezbývá nám nic jiného než chirurgicky odstranit datový sklad. Chirurgicky se dá odstranit kde co – například i noha, ale otázkou zůstává, jestli, byť citlivě vedený, řez do našeho řešení nezpůsobí více škody než užitku.

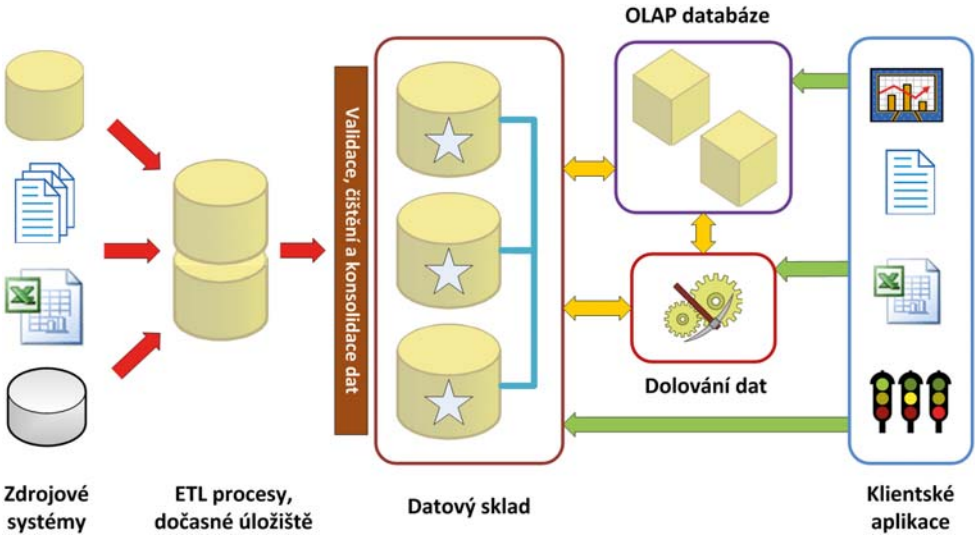
Datový sklad a procesy pro získávání a transformaci plní několik klíčových úloh – když tyto vlastnosti dokážeme obětovat a jejich neexistence nebude limitujícím faktorem, skutečně dokážeme výrazným způsobem zkrátit dobu implementace řešení, a tím pádem rapidně snížit i cenu. Abychom se mohli rozhodnout, musíme vědět, které že ty unikátní vlastnosti jsou.

HISTORIZACE A SBÍRÁNÍ SNÍMKŮ

Ze zdrojového systému bývá někdy obtížné, jindy nemožné získat informaci, jaký byl stav atributu (sloupce) dimenze (tabulky) v minulosti. Např. může být velmi komplikované zjistit rozpracovanosti obchodních příležitostí minulý rok v červnu, případně i jakou měl adresu zákazník před třemi lety, než se přestěhoval. Z hlediska analýzy však tato historizace má zásadní význam. Nemůžeme vzít historické prodeje zákazníka v jiném městě a přestěhovat je i s ním do aktuálního. Procesy pro plnění datového skladu se právě o toto sbírání a archivaci historických snímků dat starají. Díky nim vznikají v datovém skladu unikátní data, která mnohdy nelze žádným způsobem zpětně získat z primárních systémů.

ČISTOTA A KONSOLIDACE DAT

Při použití datového skladu můžeme využít celou řadu technik ke slučování dat z více různých zdrojů. Nacházíme-li se v situaci, že máme více systémů a v každém z nich obhospodařujeme kmen zákazníků jiným způsobem – např. v CRM systému máme zákazníka *Bivoj, s.r.o.* s adresou *Náměstí 28. dubna* a ve fakturačním systému zákazníka *Bivoj, sro* s adresou *nám. 28. Dubna* a mezi zákazníky neexistuje jednoznačné propojení – datový sklad nám dokáže pomoci. Procesy, které jej plní, mohou implementovat slučovací logiku od té jednoduché (sloučení přes IČO) až k mnohem komplikovanější, neboť pod jedním IČO mohou vystupovat i různí zákazníci (pobočky, které chceme sloučit do hierarchie atp.).



Velmi snadno se také může stát, že máme ve svém systému zákazníka zavedeného více než jednou. Pokud takovou duplicitu nalezneme a primární systém to umožňuje, můžeme je sloučit do jednoho. Ovšem můžeme narazit na různé důvody, ať již procesní, nebo systémové, kdy nebudeme takto vzniklé duplicitní zákazníky na straně primárního systému schopni sloučit. Zde opět nastupují procesy plnění datového skladu, které se o tento problém dokáží postarat a vyřešit jej ke spokojenosti analytika.

Ke zkvalitnění dat vede nejen jejich deduplikace a konsolidace, ale i další procesy a vnitřní struktura datového skladu. Procesy plnění například zajistí, že všechny neidentifikovatelné nebo špatně identifikované řádky se přiřadí k atributu Nezadáno. Např. nelze-li jednoznačně identifikovat účet transakce, je zadáno špatné datum (mimo rozsah) atd. V analytické vrstvě lze potom tato „záhadná" čísla snadno identifikovat a zpětně zjednat nápravu ve zdrojovém systému.

ANALYTICKÁ ČÁST

Dokážeme-li krvavou řež v podobě obětování jednotlivých funkcionalit datového skladu přežít, nabízí se nám využití nové analytické platformy ze stáje Microsoftu – modelu *tabular*, někdy také *xVelocity* nebo *PowerPivot*. Všechny názvy v sobě zahrnují stejnou technologii a velmi podobné nástroje i stejné modelovací techniky. Nástroje jsou to relativně jednoduché na využití, ale sada funkcionalit je ve verzi SQL Serveru téměř shodná s plnohodnotnými BI nástroji.

O co se tedy jedná? Ve stručnosti lze říct, že máme k dispozici tvůrce kontingenční tabulky na druhou. Celý model si můžeme představit jako velkou plochou strukturu (jednu tabulku), která obsahuje veškeré sloupce, které do ní vložíme (i z různých jiných tabulek pomocí vztahů). Veškeré výpočty jsou realizovány pomocí vzorců velmi podobných těm v Excelu a model můžeme obohatit i o takové příjemnosti, jako jsou hierarchie a klíčové ukazatele výkonu.

Výsledkem je, že jsme skutečně schopni vystavět plnohodnotné BI řešení bez datového skladu, sice s celou řadou omezení, vyplývajících právě z přeskočení celého vývojového stupně (datového skladu), ale přece! Dokonce jsme schopni analytický model postavit na technologiích, které jsou blízké pokročilým uživatelům – v zásadě je to nová, pokročilá verze kontingenční tabulky. A dá se říct, že pro tvorbu malých řešení, případně řešení BI pro jednotlivé oblasti podnikání, se jedná o velmi vhodnou a flexibilní technologii.

I takové cesty umí ukázat BI Experts, společnost zaměřená na konverzi dat v informace. Jeden z Murphyho zákonů (nejen pro IT) říká: *Vždycky je potřeba obětovat něco, co chceme, něčemu, co chceme ještě více*. Jestli je pro vás klíčovým parametrem rychlost a cena, můžete zvolit cestu nedokonalého, ale přesto funkčního řešení. Třeba prozatím. Ne vždycky se vyplatí „umřít pro krásu"...

■ Erik Caha | BI Experts
erik.caha@biexperts.cz ■

4{8211@0*)23<!2#94(48315$6}53\4|706%]:,.

TVORBA OBOROVÉHO ŘEŠENÍ NA PLATFORMĚ DYNAMICS CRM

> *Podívejme se dnes na konkrétní příklad specifického oborového řešení vybudovaného na platformě Dynamics CRM. Využívá silných stránek Microsoft Dynamics CRM, jako je integrace s Outlookem, správa uživatelů a jejich ověřování v Active Directory, robustní podpora pracovních postupů ve formě workflow či dialogů, napojení na SharePoint pro správu dokumentů a známé uživatelské rozhraní Microsoft Office.*

Výsledkem není klasický nástroj pro správu vztahů se zákazníky (Customer Relationships Management), ale oborové řešení, které je přizpůsobitelné specifickým potřebám různých personálních agentur a personálních oddělení velkých společností a organizací. Pomáhá řešit hned několik známých problémových oblastí a umožňuje zjednodušit a zautomatizovat běžné procesy, které personalista provádí opakovaně prakticky každý den. Obecně lze říci, že jde o rozšíření Dynamics CRM tak, aby umělo snadněji najít vhodnou pozici pro kandidáta i vhodného kandidáta pro danou pozici.

MODIFIKACE STANDARDNÍCH ENTIT

Práce personalisty se soustředí na Pracovní pozici a Kandidáta. Když se podíváme na standardní entity Dynamics CRM, jako nejvhodnější alternativa se jeví Obchodní příležitost a Kontakt.

Jistě se ptáte, co má společného Obchodní příležitost s Pracovní pozicí? Je to jednoduší, než si myslíte ☺, v CRM je Obchodní příležitost (v anglické verzi Opportunity) záznam, který mimo jiné eviduje „Co", „Komu", „Za kolik" a „Kdy" prodám. Pracovní pozice (v anglické verzi Job Order) obsahuje informace o tom, „Jakého kandidáta" hledám, „Pro koho", „Za kolik" a „Do kdy". V práci personální agentury tedy Obchodní příležitost skutečně představuje hledanou Pracovní pozici.

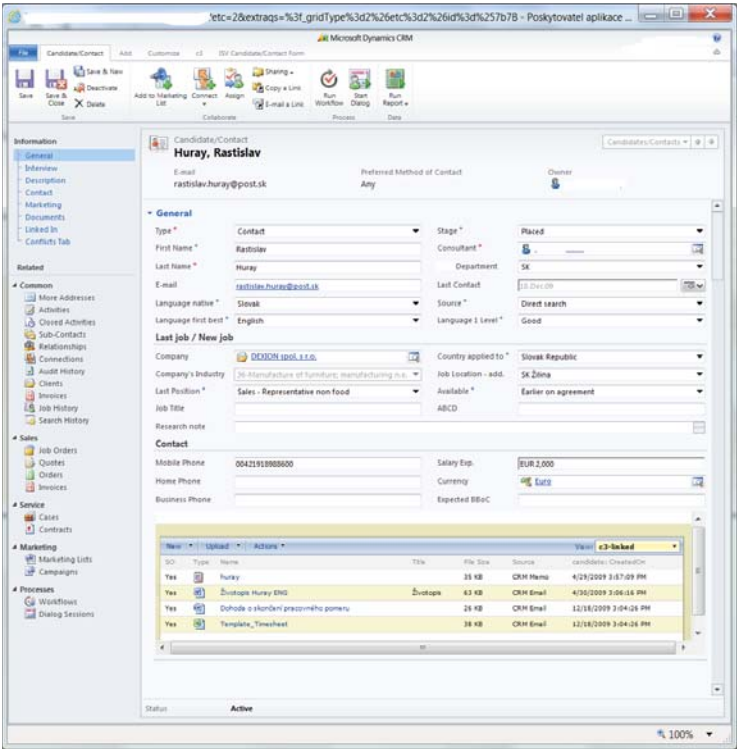
V případě standardní entity Kontakt vás jistě nepřekvapí její modifikace na Kandidáta.

Ke standardním políčkům jsme doplnili informace charakterizující kandidáta, které se nám budou hodit, až budeme párovat Kandidáta s Pracovními pozicemi.

Věřím, že s bystrými čtenáři nemá smysl pokračovat ve výčtu dalších standardních a doplněných entit v CRM. Naopak bych si dovolil vás vyzvat k zamyšlení, jestli také ve vaší společnosti spravujete nějaké vztahy. Například s dodavateli, s projektanty, s obchodními partnery, s dlužníky, s dealery, ... Věřím, že sami přijdete na další překvapivé možnosti, kde by bylo možno s úspěchem nasadit modifikované CRM a písmeno C nahradit jiným, například SRM = Supplier Relationship Management. O tom si možná povíme příště.

Ale vraťme se k našemu tématu. Množinou obdobných modifikací jsme vytvořili Informační systém, který využívá všechny výhody Dynamics CRM, jako je plná integrace s nástroji MS Outlook a MS Office, ověřování uživatelů a nastavení přístupových práv, systémové Aktivity integrované do Outlooku, jako jsou Schůzky, Úkoly, Emaily atd. Velmi praktická je kompatibilita se SharePointem, což umožňuje sdílení a ukládání dokumentů k jednotlivým záznamům v CRM typu motivační dopis či životopis a jejich zpřístupnění také prostřednictvím SharePointu, viz dolní část karty Kandidáta na obrázku vpravo.

Kromě výchozích, již předpřipravených políček na kartě Kandidáta mají uživatelé možnost si buď sami, nebo dodavatelsky doplnit další položky karty Kandidáta. Správa jednotlivých kandidátů je tedy velmi flexibilní jak v oblasti definice evidenčních dat, tak i v oblasti definice číselníků. Mezi běžná a prakticky využitelná data řadíme informace o stavu kandidáta – kdy naposledy a kým byl kontaktován, zdali je momentálně zaměstnán, jeho pracovní historii, nebo který konzultant personální agentury se o Kandidáta stará. Kromě standardních osobních údajů je možné přizpůsobit data dle specifických potřeb společnosti. Personalistovi se tak nabízí možnost zadat si vlastní parametry pro selekci kandidátů. Mezi další standardní součásti systému patří modifikovatelný formulář pro zápis z interview, který obsahuje i souhlas se zpracováním osobních údajů. Elektronická podoba zápisu z interview pak obsahuje další informace potřebné při vyhledávání vhodných kandidátů na obsazované pozice.



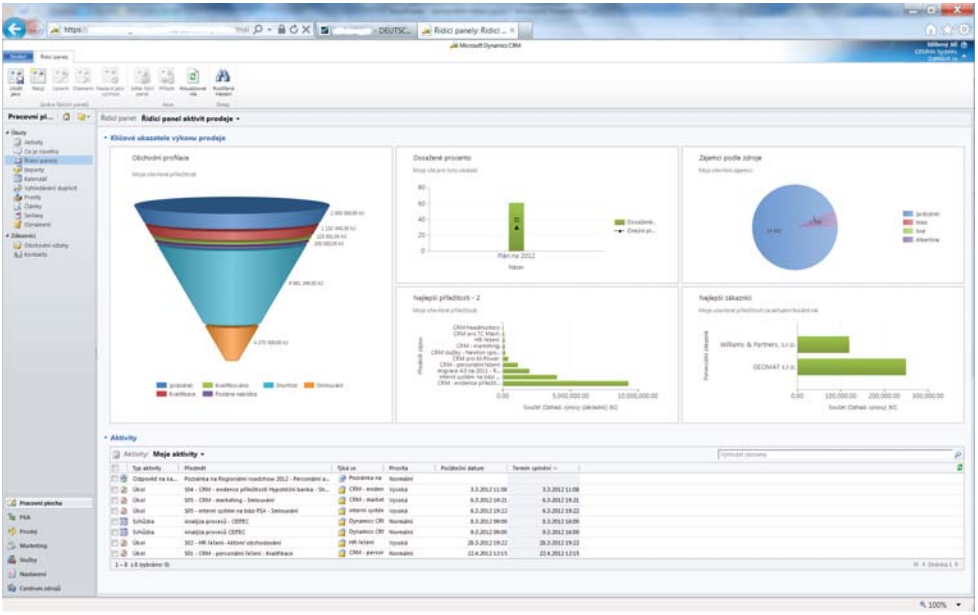
Každá karta kandidáta obsahuje pole a data, která umožňují generovat aktivity automaticky nebo připravit podklady pro finální odeslání konzultantem, uživatelem systému. Ušetří se tím čas například na psaní pozvánky k interview. V systému je předdefinovaný zvací dopis, který – pouze s doplněným datem – lze jednoduše odeslat. Stejné možnosti platí také pro zdvořilé odmítnutí. Personalisté také oceňují funkce přiřazování si kandidátů do své správy, či naopak ponechání uchazečů v tzv. Shared basket, kde jsou k dispozici pro jiná oddělení či ostatní konzultanty.

V části karty Kandidáta označené jako Aktivity jsou uloženy všechny úkony, které máme s Kandidátem plánované nebo nedokončené, v Uzavřených Aktivitách jsou uloženy všechny dokončené činnosti, jako například záznamy z Interview, Schůzky, Telefonáty a Emaily. CRM jsme obohatili o funkcionalitu SMS, takže mezi Aktivitami můžeme vytvářet a uchovávat také SMSky. Po technické stránce využíváme pro odesílání a příjem SMS služeb společnosti AXIMA `http://sms.sluzba.cz/`.

PŘEHLED O PLNĚNÍ CÍLŮ

Většina personálních agentur se zaměřuje na určitý segment nebo segmenty trhu, ve kterých potřebuje mít v databázi dostatečné množství kvalitních Kandidátů. Je možno stanovit typové profese, například Obchodní zástupce FMCG nebo Řidič vysokozdvižného vozíku, pro které potřebujeme mít v databázi určitý počet uchazečů. Naplnění těchto počtů pak může být jedním z výkonnostních cílů konzultantů. V Dynamics CRM jsou přehledy o plnění cílů vytvářeny automaticky. Díky jednoduchému schématu je možné údaje zjistit okamžitě, včetně procentuálního vyjádření poměru mezi požadovaným a reálným počtem. Stejně tak je možno využít všech počitatelných položek pro stanovení cílů. Například počet interview konzultanta s Kandidáty měsíčně, počet schůzek se zákazníky, objem peněz za „dodané" zaměstnance, objem předpokládaných peněz za zaměstnance, které jsme ještě nedodali, a tak dále. Management personální agentury má tedy okamžitou zpětnou vazbu o výkonnosti svých zaměstnanců z hlediska plnění stanovených cílů. A co je podstatné, konzultanti si stejně jako doposud plánují v Outlooku schůzky, ty se propisují do CRM a tam dochází k měření výkonnosti. Jinými slovy, konzultant nevytváří žádné zvláštní podklady, jen systém správným způsobem využívá.

Velkou výhodou řešení je integrace do poštovního klienta, tedy do Outlooku, který dokáže příchozí



e-maily od zájemců o zaměstnání i klientů v určitých případech efektivně automaticky roztřídit. Jednou z šikovných funkcí softwaru je možnost řazení příchozí pošty, adresované na sběrnou e-mailovou adresu typu `cv@firma.com`, do takzvané fronty. Konzultanti si pak sami mohou ve frontě vybrat příchozí e-maily a s kandidáty dále pracovat. Obecným úkolem skupiny konzultantů je zpracovat všechny přijaté kandidáty a udržovat frontu prázdnou.

ZKUŠENOSTI S IMPLEMENTACÍ

Naším prvním zákazníkem zabývajícím se poskytováním profesionálních služeb v oblasti personálního poradenství byla společnost Williams & Partners. Popisovaný systém postupně rozvíjíme více než 5 let a v současné době běží první nadnárodní implementace, pokrývající země střední a východní Evropy s plánovanou expanzí do západní Evropy.

Rozhodnutí využít Microsoft Dynamics CRM jako výchozí platformu pro vybudování nového řešení bylo správné, protože se ukázalo, že je obecně použitelné i pro další personální agentury. Není tedy nutné začínat od nuly, ale stačí vhodně modifikovat existující modifikovaný modulární CRM systém.

Standardní produkt Microsoft Dynamics CRM byl použit tak, aby naplnil požadavky personální agentury. Došlo k úpravě původních oblastí a byly přidány nové. Tyto základní části byly plně propojeny a zautomatizovány pomocí workflow a obchodních procesů. Životopisy kandidátů jsou nyní automaticky zpracovávány a přenášeny do Microsoft Office SharePoint Serveru, kde se provádí strukturované vyhledávání podle klíčových vlastností.

Jako hlavní komunikační nástroj systém využívá Microsoft Outlook, který zároveň slouží jako klient CRM.

Standardní CRM systém je možno používat ve více zemích, takže podpora práce s více měnami a až 42 jazyky je plně dostupná.

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

dynamica

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. Samozřejmou součástí jsou i technické služby v oblasti nasazení a provozu infrastruktury související s výše uvedenými informačními systémy.

ZAKLEPEJ TO NA DŘEVO

> Software Asset Management (SAM), nebo také česky správa softwarových prostředků, je sada osvědčených postupů a procesů, díky kterým i vy můžete mít přehled o svých licencích. Ať už budou zakoupené nebo pronajaté, za každých okolností je budete mít s jistotou pod kontrolou, zvládnete je efektivně spravovat a optimálně přiřazovat. Přestanete objednávat software na základě odhadů, domněnek a předpokladů, či tlaku dodavatele. Výdaje za software, které dnes představují přibližně 40 % výdajů IT oddělení (dalších 40 jsou mzdové náklady), se stanou předvídatelnými a řízenými. SAM vás bezpečně připraví na požadavky byznysu v oblasti softwarového vybavení, náhlé změny ve firemním prostředí i na potenciální příchod auditora. Dobře vedená správa softwarových prostředků vám poskytne oporu i chladivý stín, jako dobře rostlý strom.

VŠECHNO ZAČÍNÁ OD KOŘENŮ ANEB ÚVODNÍ ANALÝZA

Pokud si nejprve neurčíme cíl, může se stát, že už tam budeme a ani si nevšimneme. A nebo že půjdeme úplně špatným směrem. Podle cíle si musíme zvolit tu správnou cestu (Nejrychlejší? Nejjednodušší? Nejbezpečnější?), neboť obvykle jich k danému cíli vede několik. A také potřebujeme časový plán, abychom si mohli dobře rozložit síly a nabrat dostatek zásob.

Už před začátkem je důležité myslet na všechny tři předpoklady úspěšného projektu. Čeká nás tedy základní analýza a zmapování prostředí. Zjistíme startovací pozici a dokážeme určit cíle nebo rozložit projekt na více fází a přidělit jim priority. Projektový plán je pro nás pak vodítkem po celou dobu projektu, ať už trvá 2 měsíce nebo 2 roky.

Jak tedy vypadají zdravé kořeny projektu SAM?

- Definování cílového stavu
- Úvodní analýza desktopové a serverové infrastruktury
- Přehled uživatelů, přidělených zařízení a jejich oprávnění a přístupová práva
- Zjištění současných IT procesů s návazností na softwarové licence
- Projektový plán (odpovědné osoby, časový rámec, alokace zdrojů, atd.)

ZAČÍNÁME RŮST ANEB SOFTWAROVÝ AUDIT, INVENTURA

Začátky bývají obvykle nejtěžší. Nejinak je tomu i ve správě softwarových prostředků, zvláště pokud začínáte úplně od nuly. Čeká nás procházení nabývacích dokladů v účtárně a zjišťování jejich nedostatků, bez úplné specifikace softwaru je doklad nedostatečný a softwarové licence neuznatelné.

Zároveň přijde na řadu tolikrát odkládaná dokumentace serverové i desktopové infrastruktury. Částečně mohou pomoci auditovací nástroje, jde to ale i bez nich a nejsou(!) samospásné. Takové licenční podmínky pro serverové produkty jsou pro laika dosti složité, takže tato část infrastruktury většinou pro firmy znamená největší rizika. Teprve po důkladném rozboru serverových aplikací a jejich architektury je možné optimálně přiřadit licence.

O licencích potřebných pro přístupy zaměstnanců k serverům a službám se běžně ví. Často se ale už zapomíná na přístupy externích pracovníků, dodavatelů, zaměstnanců afilací, zákazníků atd. Každý přístup k vaší infrastruktuře pro vás představuje riziko z pohledu správy licencí, pokud situaci neřešíte.

Co tedy drží korunu? (V různých významech toho slova...)

- Evidence nabývacích dokladů
- Majetková evidence a přidělení hardwaru uživatelům
- Inventarizace instalovaného softwaru
- Přiřazení softwarových licencí fyzickým zařízením a uživatelům
- Přístupové licence pro zaměstnance, dodavatele, externí pracovníky, afilace, zákazníky...

BEZ LISTÍ STROM ODUMÍRÁ ANEB ZAVÁDĚNÍ PROCESŮ

Jedna zkušenost se softwarovým auditem vám nejspíš napoví, že už to nikdy nechcete absolvovat znovu. V projektu SAM představuje audit nejvýraznější část, pokud se ale v tomhle bodě zastavíte, jeho výsledek velice brzy přestane být platný (vlastně během několika minut) a celá ta práce vás za čas čeká znovu. Řešením je zavedení procesů a nastavení standardů, které udrží pod kontrolou licence i po skončení auditu v průběhu nejrůznějších změn. Zachytí nákupy nových licencí, změny v infrastruktuře, fluktuaci zaměstnanců, nové požadavky byznysu atd.

Nezbytný kyslík dodává kontrola nad procesy:
- Životní cyklus softwarových licencí (žádost, schválení, objednávka, evidence, přidělení, instalace, správa)
- Životní cyklus zaměstnanců (příchod, přidělení přístupů, předávací protokol, přestup v rámci firmy, odchod)
- IT směrnice a softwarové profily

Procesy zajišťují konzistentní evidenci licencí v průběhu času a zvyšují bezpečnost IT infrastruktury.

NEZAPOMEŇTE ZALÉVAT, ALE S MÍROU ANEB UDRŽOVÁNÍ SAM

Nově zavedené procesy a standardy se dotýkají určitým způsobem každého zaměstnance, který využívá výpočetní techniku. Vymyslet a schválit procesy je jen část úspěchu, hlavním úkolem je procesy zavést do praxe, a to nejde ze dne na den ani z týdne na týden. Očekávejte tedy, že nějakou dobu budete muset změny hlídat. Stejně tak je důležité kontrolovat namátkově konzistenci evidence licencí pro některé stanice nebo části serverové infrastruktury. Před ukončením projektu byste měli mít přehled o tom, co jste úspěšně zvládli, ale také o tom, jaké mety jsou před vámi, protože stále je co zlepšovat.

Dobrý sadař nepřestává pečovat.
- Nasazení procesů do praxe – pečlivá edukace uživatelů
- Pravidelné kontroly zavedených procesů a pravidel
- Výstupní hodnocení projektu a společnosti z pohledu SAM a návrh dalších kroků

SKLÍZÍME PLODY ANEB KONTROLA MŮŽE PŘIJÍT

Pokud si projdete všemi fázemi projektu SAM, budete odměněni. Plánování výdajů na software pro vás bude kontrolované rozhodnutí na základě faktů a podkladů z evidence. Řešení požadavků, které na vás bude klást byznys, budete schopni jednoduše vyčíslit z pohledu nákladů na softwarové licence. Budete znát optimální model pro pořízení licencí, tak aby vše bylo korektní a nepřepláceli jste. Protože pro firmu je nemilé vychýlit se při pořizování licencí kterýmkoli směrem. Přebytky jsou drahé. A nakonec v případě návštěvy softwarového auditora budete připraveni předložit mu jednoduše podklady a nebudou vám hrozit pokuty a sankce za případné licenční nedostatky.

VRAH JE ZAHRADNÍK ANEB VŠECHNO JE TO V LIDECH

Reminiscence prastarého vtipu poukazuje na to, že klíčovým faktorem úspěchu projektu SAM jsou ti, kdo se na něm podílejí. V prvé řadě je nezbytné, aby se za něj a za úmysl provozovat licence v organizaci v souladu s autorským právem postavil nejvyšší management společnosti. Bez podpory vedení, definované priority, zdrojů a součinnosti několika oddělení nelze projekt úspěšně dokončit. A vlastně ani začít.

Dalším lidským faktorem jsou uživatelé, kterým je potřeba dobře vysvětlit, jak a proč se mají chovat, za co nesou zodpovědnost, do jaké míry jsou pod kontrolou.

A třetím prvkem trojčlenky, která povede k odstranění neznámých ve správě a využití softwaru, je odborný partner, jehož úkolem je provést vás celým procesem, uřídit projekt v dohodnutém čase, udržet jej v chodu až ke zdárnému výsledku a poskytnout důkladné znalosti licenčních pravidel, aby se vám nemohlo stát, že při kontrole opakujete chyby z dřívějška.

A pak už máte dostatečnou jistotu, že váš strom nezahnívá a můžete po jeho větvích bezpečně stoupat.

■ Lubomír Buben ■

Slunce v duši aneb SAM Step

Na základě osvědčených postupů SOM od společnosti Microsoft (Software Asset Management Optimization Model) jsme připravili vlastní metodiku SAM Step, která je určena pro trh České republiky a reálné místní podmínky. Součástí metodiky jsou šablony a podklady pro všechny fáze projektů SAM a modelové případy a jejich řešení. Díky SAM Stepu jsme připraveni okamžitě a flexibilně řešit situace a požadavky spojené se správou softwarových licencí.

Microsoft Partner
Gold Software Asset Management
Gold Volume Licensing
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Hosting
Cloud Accelerate

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.

PROFESIONÁLOVÉ S CERTIFIKACÍ

Je určitě dobré něco umět. Je ještě lepší umět to dobře a nejlepší je umět to nejlépe. V oboru IT nikdo už dnes nemůže umět všechno. Žádný jedinec a nejspíš ani žádná firma ne. Rozhodně nemůže umět všechno nejlépe.
IT je obor s kupou specializací, a proto také s vysokými nároky na spolupráci. DAQUAS si už před lety zvolil cestu specializace na softwarové licence a na „smysl konání". Zabýváme se tím, JAK spojit technologie s reálným užitkem pro firmy, které je nasazují. Jak je přimět, aby skutečně smysluplně podporovaly základní životní funkce každého podniku či organizace, jež se dnes bez IT už jednoduše zvládat nedají.
Proto máme:

- vlastní certifikované specialisty
- ověřené partnery (kteří zase mají jiné specializace a certifikace)

Microsoft Partner Network

2012 COUNTRY PARTNER OF THE YEAR
Czech Republic
Winner

Ti nám pomáhají ve vysoké kvalitě realizovat vize a koncepce, které svým klientům pomáháme vytvořit.
Naši profesionálové se zaměřují na tyto oblasti (a každý z nich je držitelem až čtyř specializovaných certifikačních zkoušek v těchto oborech):

- Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions for Small and Large Organizations
- Planning, Implementing, and Maintaining Software Asset Management Program
- Delivering Business Value Planning Services

www.daquas.cz

KUDY A JAK S LICENCÍ DO OBLAK

> *Chystáte se pronajmout virtuální dedikovaný server? Dobrý nápad! Na co kupovat železo? Ale měli byste vědět, že si máte dávat pozor, abyste ani s moderní cloudovou technologií nezapomínali na dodržování pravidel. Neznalost neomlouvá a chudí duchem v tomto případě nebývají blahoslaveni, ale potrestáni.*

Fenomén zvaný Cloud computing, nebo jednoduše cloud, hýbe odvětvím IT již delší dobu. O tom, co to vlastně je, co přináší a jaké jsou jeho výhody a nevýhody oproti zažitým způsobům poskytování služeb IT, již bylo sepsáno mnoho článků. Po prvotní vlně nadšení z objevování něčeho nového přicházelo střízlivění a poznání, že ne všechny služby je možné ve „veřejném" cloudu provozovat, respektive, že ne vždy – za všech podmínek a ve všech scénářích – je takové nasazení výhodné. Začaly proto vznikat scénáře s hybridním nasazením a poskytováním služeb IT, kdy část prostředků je využívána klasickým způsobem ze zákazníkova vlastního datového centra, zatímco jiné služby, u kterých to dává smysl, jsou poskytovány z „veřejného" cloudu.
Mimochodem slovo „veřejného" jsem použil záměrně, protože i pro model poskytování služeb IT z vlastního datového centra se nyní zažil termín obsahující slovo cloud, konkrétně jde o cloud „privátní".
Vzhledem k tomu, že tento článek se má zabývat především licenčními podmínkami, pomůžeme si určitým zjednodušením těchto pojmů a „privátním" budeme nazývat cloud, který poskytuje služby pouze jednomu zákazníkovi, tedy, kde hardware ani software není sdílen vícero zákazníky, zatímco „veřejným" cloudem budeme nazývat ten, který služby IT poskytuje více zákazníkům, a hardware a software je těmito zákazníky sdílen. Naopak nebudeme vůbec brát ohled na to, zda se jedná o místního, nebo celosvětového poskytovatele služeb.
Na co je pro změnu potřeba ohled brát a nepoužít to ze zřetele, je kouzelná formulka, kterou začínají téměř všechna licenční ujednání, bez ohle-

du na autora či producenta softwaru: Za předpokladu, že dodržíte veškerá následující ustanovení, získáváte tato práva k užití... Jinými slovy: pokud ujednání někde porušíme, rovnou jsme se udělených užívacích práv zřekli a navzdory investici do softwaru se stáváme uživatelem nelegálním...

HYBRIDNÍ CLOUD A LICENCE

Možná jste v některém z článků, zabývajícím se cloudem, narazili na myšlenku, že v cloudu už nebude potřeba řešit licenční podmínky, protože veškeré licence budou automaticky zahrnuty v ceně poskytované služby a za správné licenční pokrytí využitého softwaru bude zodpovědný poskytovatel služby, nikoli koncový zákazník. Jenže, jak už pravil Mefistofeles, nebo chcete-li Goethe: „šedá je teorie, zelený strom života". Tak ani s těmi licencemi to v praxi v cloudu není vše šedivé, natož pak černobílé.

Připusťme si pro jednou řádné zjednodušení, a pak můžeme říci, že ve veřejném cloudu si veškeré licence zákazník skutečně pronajme od poskytovatele služby, zatímco privátní cloud si zákazník pokrývá sám, vlastními licencemi. Co se však děje ve výše zmíněných hybridních scénářích, kterých je, světe div se ☺, převážná většina? Zákazník často potřebuje provozovat část služeb IT ve svém privátním cloudu, zatímco část služeb bude konzumovat z veřejného cloudu. Například si chce z veřejného cloudu pronajmout pouze infrastrukturu jako službu (IaaS), zatímco licence produktů, jako je například SharePoint nebo SQL Server, si chce vnést vlastní, protože už je má pořízeny.

I pro takové scénáře dnes existuje licenční řešení a v tomto článku si ukážeme, za jakých podmínek je možné a jak na ně. Vraťme se však ještě pár let do historie a začněme pěkně od začátku...

PŮVODNÍ LICENČNÍ MODELY V PRAXI

Až do 1. července roku 2011 existovaly obecně tři možné scénáře nasazení licencí pro produkty společnosti Microsoft, ve dvou scénářích si zákazník pořizoval licence sám, ve třetím scénáři licence zákazníkovi zprostředkoval poskytovatel v ceně služby.

Pro lepší názornost si uveďme modelový příklad: Zákazník se rozhodl řešit zbudování intranetového portálu pro spolupráci a systému pro správu dokumentů (DMS). Jako vhodný produkt zvolil SharePoint Server, bohužel ale nedisponuje kapacitami k tomu, aby si dané řešení spravoval a provozoval sám. Tak si k tomu nasmlouvá odborníky z dodavatelské firmy, která potřebnou odbornou kapacitu má. Zákazník během implementační fáze stojí před rozhodnutím, na jaký hardware svoje DMS řešení nasadí a zda si k němu všechny licence pořídí sám, nebo si je pronajme jako součást služby, kterou mu bude poskytovat dodavatelská firma, protože ta mu jako jednu z alternativ nabízí SharePoint jako službu (SaaS – Software as a Service) ze svého *cloudu*.

Jak už jsem zmínil dříve, až do poloviny roku 2011 bylo možné uvažovat o třech možných scénářích nasazení celého řešení. Ty jsou všechny zachyceny na předchozím obrázku. (Pro jednoduchost budeme uvažovat, že celé řešení DMS bude nasazeno na jeden jediný server.)

Pokud půjdeme postupně zleva, pak první scénář „HW zákazníka" popisuje tu nejklasičtější variantu, kdy si zákazník veškerý hardware (tedy v našem případě jeden server) pořídí sám, umístí jej do svého nebo i pronajatého datového centra a na tomto serveru bude provozovat vlastní aplikace.

Ve druhém scénáři „Dedikovaný HW“ už zákazník žádný hardware nepořizuje natrvalo do svého vlastnictví, ale pronajímá si ho od poskytovatele datového centra. Slovíčko dedikovaný v názvu scénáře však není nahodilé, ale zdůrazňuje, že pronajatý server je celý vyhrazen pouze pro potřeby jednoho jediného zákazníka, který si jej pronajímá a který na serveru provozuje své vlastní aplikace, v našem případě vlastní řešení DMS. O takovém serveru pak daná firma může prohlásit, že se jedná o její server, i když pronajatý, a jak si později ukážeme, z licenčního hlediska je takové prohlášení dost zásadní.

Třetí řešení, odsunuté poněkud stranou, zcela vpravo, „Sdílený HW“, je řešení, kdy si zákazník opět žádný hardware nepořizuje do vlastnictví, ale pronajímá si server od třetí strany, avšak rozdílem oproti druhému scénáři je to, že na tomto serveru jsou poskytovány aplikace vícero zákazníkům. Tento server už není zcela vyhrazen jedinému zákazníkovi. Tak jako si na něm náš modelový zákazník bude ve svém prostředí provozovat své řešení DMS, tak k němu bude přistupovat i zcela jiná firma, která si na něm bude provozovat třeba svůj ERP systém. Takový server už není dedikovaným serverem, ale serverem sdíleným a ani jedna z firem již nemůže pro potřeby licenčního pokrytí říct, že se jedná o *její server*.

Proč je tak důležité, zabývat se tím, zda se jedná o *náš*, nám zcela dedikovaný server, či zda je sdílený? Jednoduše proto, že instance softwaru máte licenčním ujednáním povoleno instalovat a užívat pouze *na svých serverech*, což mohou být i ty, které máte pronajaté od třetí strany, avšak jsou zcela fyzicky vyčleněny (dedikovány) k použití výhradně vámi. Většina licenčních ujednání a smluv vám také výslovně zakazuje software dále pronajímat, půjčovat nebo hostovat, jinými slovy sdílet se subjekty třetích stran. Sdílení licencí mezi jednotlivými subjekty je možné jen ve výjimečných případech, jako jsou subjekty v afilačním vztahu, nebo subjekty, které kooperují na společném projektu, ze kterého ovšem těží výhradně strana, která vlastní licence k softwaru. Ovšem existuje také speciální multilicenční smlouva výhradně pro poskytovatele služeb, SPLA (Services Provider License Agreement), která je určena právě pro poskytování licencí k řešením sdíleným několika nezávislými subjekty (zákazníky).

Přejděme nyní od šedivé teorie přímo k praxi. Na následujícím obrázku je znázorněno, jak je možné tři uvedené scénáře nasazení licenčně pokrýt:

Nejprve zvažme variantu „co je doma, to se počítá“. Zákazník si tedy pořídí veškeré licence sám. Zakoupí

- licence SharePoint Serveru včetně všech přístupových licencí CAL, a protože se bez těchto technologií SharePoint Server neobejde, pořídí si ještě
- potřebné licence Windows Serveru včetně všech přístupových licencí a
- licenci SQL Serveru také včetně všech potřebných přístupových licencí.

Jak potom celé řešení pokrýt licenčně, znázorňuje obrázek v levé, modré části. Zákazník své vlastní licence Windows Serveru, SQL Serveru a Share-

Point Serveru může přiřadit svému serveru „HW zákazníka“, nebo serveru, který má sice pronajatý od poskytovatele služeb, ale který je zároveň celý fyzicky dedikován pouze jemu – „Dedikovaný HW“. V souvislosti s tím je dobré zmínit, že od dubna tohoto roku se v licenčním dokumentu Užívací práva k produktům Microsoft (alias PUR) objevila i definice toho, co to je za server, který není přímo váš, ale je vám zcela fyzicky dedikován:

Outsourcing správy softwaru

Povolené kopie softwaru smíte nainstalovat a používat na serverech a ostatních zařízeních, na kterých je prováděna každodenní správa a kontrola třetích stran, za předpokladu, že všechny servery a ostatní zařízení jsou a zůstanou zcela vyhrazeny pro vaše použití. Nesete odpovědnost za veškeré závazky v rámci své multilicenční smlouvy bez ohledu na fyzické umístění hardwaru, na kterém je software používán.

Serveru, který je sdílen více zákazníky (zelený scénář vpravo), své licence zákazník přidělit nemůže a takové řešení musí být pokryto výhradně za využití licencí získaných prostřednictvím smlouvy SPLA. Zde by bylo určitě dobré zmínit, že v případě druhého scénáře „Dedikovaný HW“ je možné také využít pokrytí prostřednictvím SPLA, které má své mnohé půvabu, ovšem pouze za podmínky, že server vlastní nebo si pronajímá sám **poskytovatel** služby, tedy ten, kdo poskytuje i licence SPLA.

Z toho, co jsme si doposud popsali, vyplývá, že až do poloviny roku 2011 neexistovala cesta, jak by mohl zákazník své licence pořízené například v multilicenčním programu přenést do prostředí cloudu, řekněme do infrastruktury IaaS na hostovaný virtuální stroj od poskytovatele služeb. Pokud by tak učinil, porušil by licenční podmínky k užívání daného produktu, neboť by musel licenci přiřadit stroji, který není „jeho“.

Od 1. 7. 2011 však společnost Microsoft svým zákazníkům, kteří pořizují licence prostřednictvím multilicenčních smluv, nabídla možnost přenosu vlastních licencí do prostředí veřejného cloudu. Doplnila tak tři licenční scénáře o scénář čtvrtý, hybridní, ve kterém zákazníci mohou licence k vybraným produktům přenést na sdílený hardware prostřednictvím práv License Mobility (LM) poskytovaných programem Software Assurance (SA).

PRÁVA LICENSE MOBILITY POSKYTOVANÁ PROGRAMEM SA

Vraťme se nyní opět k teorii a řekněme si, co to vlastně ta práva LM jsou, za jakých podmínek je možné je uplatnit a jak. Název napovídá, že se jedná o práva a výhody výlučně spjaté s programem Software Assurance, k němuž vede cesta pouze prostřednictvím multilicenčních smluv.

JAKÝCH PRODUKTŮ SE TATO PRÁVA TÝKAJÍ?

Tato práva zdaleka nepostihují všechny produkty poskytované společností Microsoft prostřednictvím multilicenčních smluv. Lze je uplatnit pouze na vybrané produkty. Jedná se většinou o aplikační servery, jako je například Exchange, SharePoint nebo SQL Server, popřípadě o licence k produktům pro správu z rodiny System Center. Windows Server stejně jako desktopový operační systém nebo kancelářské aplikace Office takovými právy nedisponují. Přesný seznam produktů, u kterých lze tato práva uplatnit, najdete v licenčním dokumentu PUR.

CO PŘESNĚ TATO PRÁVA UMOŽŇUJÍ?

Pokud uplatníte práva LM poskytovaná programem SA, smíte software přesouvat z vlastních serverů (z privátního cloudu) na sdílené servery třetích stran (do veřejného cloudu), ale také mezi dvěma prostředími sdílených serverů třetích stran, tedy mezi dvěma veřejnými cloudy, například z prostředí IaaS místního poskytovatele služeb do prostředí Windows Azure.

Prakticky tedy můžete prostřednictvím tohoto práva přesunout svou VHD (Virtual Hard Disk) image s instalovaným SharePoint Serverem do veřejného cloudu a zde takovou image spustit ve virtuálním stroji (VOSE – Virtual Operating System Environment). Přirozeně, instanci smíte prostřednictvím těchto práv mezi cloudy přesunout i za běhu, tedy s využitím například technologií Hyper-V Live Migration nebo jiných. K takto provozovanému SharePointu pak smíte přistupovat prostřednictvím vlastních licencí CAL (Client Access License), popřípadě smíte toto prostředí spravovat prostřednictvím vlastních licencí System Center, pakliže takové licence vlastníte.

Zde je na místě upozornit, že zcela nespoutanou volnost při přesouvání softwaru nemáte, neboť přesunout jej zpět do vašeho privátního cloudu, popřípadě mezi dvěma veřejnými cloudy, smíte pouze jednou za 90 dní, nikoli krátkodobě, takže toto licenční řešení není úplně tím nejvhodnějším například pro nasazení ve scénáři *studená záloha datového centra*.

KDY SMÍM TATO PRÁVA UPLATNIT?

Osvětlili jsme si, co všechno si při uplatnění práv LM poskytovaných programem SA můžeme se svým softwarem užít, ale ještě jsme se konkrétně nezmínili, za jakých podmínek a kdy tak smíme učinit. Stěžejní podmínkou k uplatnění práv LM poskytovaných programem SA, je nutnost pokrýt veškerý software, s kterým takto chceme nakládat, aktivním předplatným Software Assurance (SA),

včetně všech přístupových licencí k němu, tedy i všechny licence CAL, popřípadě licence pro externí připojení (External Connector).
Software navíc nemůžeme přesouvat, kam nás napadne, ale pouze do IaaS poskytované kvalifikovaným poskytovatelem služeb pro práva LM, tzv. Authorized Mobility Partnerem. Jejich aktuální seznam najdete na stránkách společnosti Microsoft `http://www.microsoft.com/licensing/software-assurance/license-mobility.aspx`.

FORMULÁŘ PRO OVĚŘENÍ LICENCÍ PROGRAMU SA

Poslední podmínkou pro úspěšné přenesení legálního softwaru do cloudu je vyplnění formuláře pro ověření licencí programu SA, který opět naleznete ke stažení na stránkách společnosti Microsoft a který jste jako zákazník povinni odeslat k ověření společnosti Microsoft nejdéle do deseti dnů od nasazení softwaru prostřednictvím práv LM poskytovaných programem SA, nebo po nasazení dodatečných produktů, které nebyly dříve ověřeny za použití tohoto formuláře, popřípadě pokud měníte poskytovatele cloudu nebo prodlužujete krytí SA u licencovaného softwaru.
Jak už jsem v článku zmínil, Software Assurance k danému softwaru musí být aktivní, což jinými slovy znamená, že práva LM poskytovaná programem SA nejsou právy trvalými a jsou platná jen po dobu, kdy si platíte předplatné SA. Pokud se tedy rozhodnete Software Assurance dále neplatit a v dalším roce ji neprodloužíte, o práva LM přijdete a software musíte z prostředí cloudu opět přesunout na dedikovaná zařízení.

JE JEŠTĚ NĚCO, CO BYCH K UPLATNĚNÍ TOHOTO PRÁVA MĚL VĚDĚT?

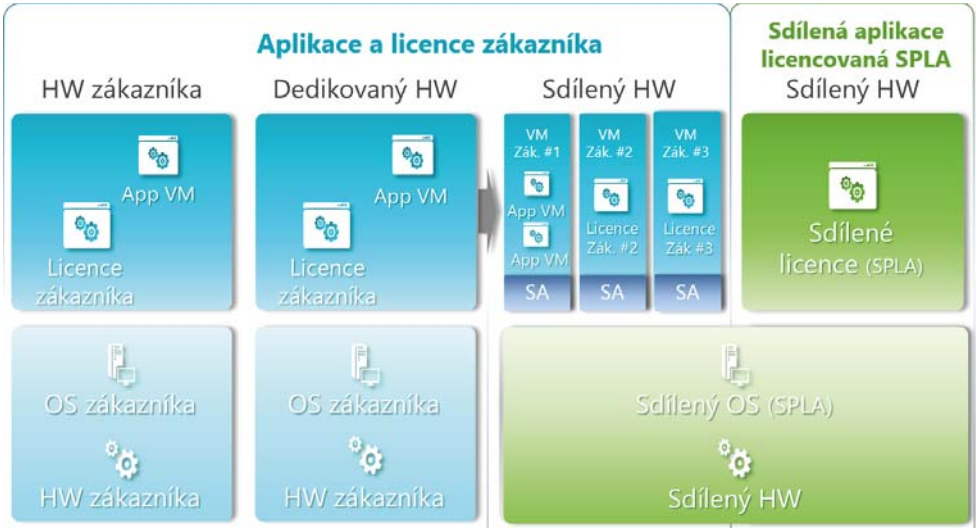
Pokud by vás zajímalo, jaké parametry smí mít virtuální stroj, ve kterém budete software provozovat, tak i na tuto otázku najdete odpověď v dokumentu Užívací práva k produktům Microsoft (PUR). Zde je na konci sekce věnující se právům LM poskytovaným programem SA tabulka, ve které je přesně specifikováno, kolik si smíte se svými licencemi užít v prostředí cloudu. Kupříkladu na základě jedné procesorové licence produktu SQL Server 2008 R2 Standard s aktivním krytím SA smíte v cloudu provozovat jeden virtuální stroj s maximálně čtyřmi virtuálními procesory na jednu procesorovou licenci.
A jak takové uplatnění práv LM poskytovaných programem SA vypadá v praxi?

SOUČASNÉ LICENČNÍ MODELY

Vraťme se znovu k příkladu našeho zákazníka, který se v rámci implementační fáze rozhoduje o tom, jaké licence pořídí a do jakého prostředí nasadí SharePoint Server. Od 1. 7. 2011 společně se zavedením licenčních práv LM poskytovaných programem SA už má náš zákazník k dispozici čtyři možné scénáře nasazení.

Tři už jsou nám známy, zákazník buď nasazuje vlastní licence na vlastní server (*modrá*), nebo na server pronajatý, který je ale zcela fyzicky dedikován jemu (*modrá*), popřípadě využije sdílený server třetí strany, licencovaný prostřednictvím programu SPLA (*zelená*).

Čtvrtou variantou nasazení je ta, která je uvedena na předchozím obrázku jako *vícebarevná druhá zprava* „Sdílený HW". Jedná se o podobný scénář, jako je ten úplně vpravo, avšak liší se v tom, že si zde náš zákazník vnáší na sdílený server vlastní licence, protože uplatnil práva LM poskytovaná programem SA. Jak už jsme si uvedli dříve, všechny licence včetně těch přístupových musí mít zákazník pokryty aktivní SA. Zároveň musí být zajištěno, že software pokrytý licencemi prostřednictvím práv LM poskytovaných programem SA musí být zcela vyhrazen k užívání pouze tomu zákazníkovi, který pořizuje licence. Nemusí to být ovšem zajištěno dedikováním celého fyzického serveru jednomu zákazníkovi jako u scénáře „Dedikovaný HW", ale stačí, pokud je jednomu zákazníkovi dedikován pouze virtuální stroj (VOSE), na obrázku například „VM Zák. #1".



Pokud tedy zákazník pořídí SharePoint Server 2010 včetně aktivního krytí SA, může přesně podle tohoto scénáře využít vlastní licence k tomu, aby SharePoint Server 2010 provozoval v cloudu. Naprosto stejně může postupovat, pokud bude chtít do cloudu nasadit i SQL Server, který je nedílnou součástí řešení.

Zbývá poslední otázka. Jak vyřešit pokrytí Windows Serveru, který je pro instalaci jak SharePoint Serveru, tak SQL Serveru nepostradatelný? Jak už jsme se zmínili dříve, produkt Windows Server žádnými právy LM poskytovanými programem SA neoplývá, a proto si zákazník vlastní licence Windows Serveru do cloudu přenášet nesmí. Zde nezbývá, než si licence Windows Serveru pronajmout od poskytovatele služeb, tedy prostřednictvím licenčního modelu SPLA, nebo jako součást služby Windows Azure. To je koneckonců znázorněno i na posledním obrázku.

MÁTE LICENCE AŽ DO NEBE?

V tomto článku jsme si prošli všechny možnosti, které má multilicenční zákazník k dispozici, pokud zvažuje přechod do cloudu a chtěl by k tomu využít vlastní licence. Několikrát jsme si zdůrazňovali, že naprosto stěžejním předpokladem pro to, aby tak mohl učinit, je aktivní pokrytí Software Assurance. V souvislosti s tím by bylo dobré zmínit, že SA není možné pořídit, kdykoli si zákazník vzpomene. O přidání SA se zákazník rozhoduje pouze v okamžiku nákupu licence, popřípadě u serverových produktů do 90 dnů od pořízení jako krabice nebo OEM. Proto pokud stojíte před rozhodnutím o nákupu nových serverových licencí společnosti Microsoft, zamyslete se nad tím, zda už náhodou nemáte nakročeno do cloudu...

Jestliže licence se Software Assurance nemáte, nejsou vám dveře k dedikovaným virtuálům ještě uzavřeny. Využijte poskytovatelů, kteří mají smlouvy SPLA, a potřebné licenční pokrytí získáte v rámci služby. A další alternativou je též sdílené cloudové řešení... A to má zase svoje bohaté varianty. Každý může najít řešení, které nejlépe odpovídá jeho technickým i finančním požadavkům a možnostem. Jen musíte mít profesionálního partnera, který vám bude umět spolehlivě poradit.

■ Radek Žalud ■

DAQUAS. Příjemné rozhraní mezi člověkem a softwarem.

UMÍTE SE ZBAVIT STAROSTÍ S LICENCEMI?

> *I když jste si přečetli náš návod na to, jak si udělat pořádek v softwarových prostředcích (SAM), možná dál přemýšlíte, jestli existuje cesta, jak se zodpovědnosti za licence úplně zbavit. Pro jistotu si připomeňme, že software bez licenčních podmínek prakticky ani de iure neexistuje (mezi námi, text licence GNU pro Open Source software je taky poctivých 30 tisíc znaků...), tak se smiřme s tím, že stejně jako je dobré občas si zajít na technologické školení o produktech, tak se vyplatí přinejmenším sem tam zjistit, jestli nestojíme už více než jen jednou nohou v problémech kvůli ignoranci licenčních pravidel.*

Aplikovat je na konkrétní problémy a scénáře, to je rovněž práce pro specialisty, jejichž pomoc je stejně důležitá jako kvalitní implementace, školení či daňové poradenství. Za správné použití licencí i informací, kterých se vám dostane, ovšem nakonec ručíte vy. Proto byste si poradce měli vybírat skutečně obezřele. Anebo hledat cestu, jak si tyto otázky zjednodušit, tím, že využijete nabídku softwaru jako služby (SaaS).

Zrekapitulujme tvar a velikost hracího pole. Autorský zákon zaručuje autorovi veškerá práva k jakémukoli nakládání s jeho softwarem. Pomocí licenčního ujednání autor vyjmenuje tu část práv, jíž je ochoten sdílet se svými uživateli. Přesně zde specifikuje, za jakých předpokladů a podmínek mohou jeho software používat. Obvykle si při tom výslovně vymiňuje právo dodržování podmínek kontrolovat. To má jistě svoji logiku. Proto může kdykoli uživatele vyzvat k doložení jejich dodržení, ať již výzvou k provedení tzv. self assessment, kdy se za pravdivost dokladů a prohlášení o dodržení podmínek musí zaručit statutární orgány organizace, nebo tím, že se organizace na výzvu podrobí přímo nezávislému auditu.

Za dodržení licenčních pravidel vůči autorovi je vždy zodpovědný ten, jemuž bylo právo uděleno – tedy ten, kdo si pořídil licenci. V případě **tradičních nákupů licencí** je to firma, organizace, právnická či fyzická osoba. Ta zodpovídá za chování svých koncových uživatelů, za to, že jsou jim dostatečně známy podmínky a pravidla užití. Ošetřuje to obvykle pomocí směrnic, školení, předávacích protokolů. Firma musí dohlédnout na to, aby se se softwarem nezacházelo v rozporu s licenčním ujednáním, tudíž aby například nebyl kopírován, použit jiným

Jaké to je, když k vám přijde audit?

O tom mohou poutavě vyprávět kolegové ze společnosti ACTIVE 24!

I když si původně mysleli, že jsou pro Microsoft příliš malí, málem neviditelní, ukázalo se, že si zájem přece jen vysloužili. A tak dostali informaci, že se chystá návštěva auditora „z velké čtyřky" a bude potřeba se mu aktivně věnovat.

Většina kontrolních setkání s Ernst & Young se pak odehrála na dálku, formou online meetingů z Velké Británie, která je nepsaným centrem evropské správy softwarových potřeb (SAM). Při „sezeních" se zacházelo do skutečně nečekaných podrobností, včetně skriptů, které kontrolovaly datum instalace softwarových aplikací. Došlo i na detaily obchodních podmínek (a přenesení příslušné porce zodpovědnosti na koncového uživatele). Auditoři nelenili a nechali si je předložit, vyžádali si kupu reportů a dokumentů, byli skutečně velmi důkladní.

A přitom témat bylo více než dost! ACTIVE 24 poskytuje registraci domén, webhosting, provozuje e-shopy a také služby serverového hostingu: managed servery, virtual managed servery, aplikační servery. V té poslední oblasti se velice často setkává s licenčními podmínkami společnosti Microsoft, která audit na základě smluv uzavřených s ACTIVE 24 iniciovala. Naštěstí se jim již několik let za naší asistence poctivě věnuje, takže výsledkem auditu nebyly žádné výhrady či dokonce sankce.

Na setkání poskytovatelů služeb, o které pečuje DAQUAS, se později pan Zdeněk Brůna ze společnosti ACTIVE 24 podělil s kolegy o informace, jak audit probíhal, co všechno bylo potřeba a na co si dávat zejména pozor. Jsme rádi, že se nám daří partnery připravit tak, aby je podobné zásahy shůry nezaskočily a oni tak měli příležitost prokázat, že svou práci dělají skutečně poctivě a na vysoké profesionální úrovni.

Gratulujeme a držíme palce i všem ostatním, kdo se budou někdy muset zpovídat z respektu vůči autorskému zákonu.

www.active24.cz

subjektem, pronajat, hostován (s výjimkou přesně specifikovaných případů).

V případě **poskytování softwaru jako služby** je tím, komu je udělena licence od výrobce, Poskytovatel. Opět má definováno, jak a komu může licenci přidělit a k čemu všemu ji smí užít – a specifickou smlouvou pro poskytovatele služeb je mu **odvolán** zákaz poskytnutí softwaru třetí straně. Samozřejmě se však musí postarat o kvalitní ochranu autorových práv, takže je povinen zajistit jejich propagování až ke koncovému uživateli. Musí jej prokazatelně seznámit s podmínkami užití a přenést na něj zodpovědnost za jejich dodržení. Pokud například určitý typ služby vyžaduje licenci a poplatek za každého uživatele, ten, kdo si takovou službu objedná, se zavazuje, že o počtu uživatelů bude podávat pravidelné a pravdivé informace. Zákaz kopírování, dekompilace a jiného zneužití se rozumí sám sebou (ovšem ani to nezbavuje poskytovatele služby povinnosti věrohodně doložit, že jím uživatele služby také vázal...).

Obecně je ovšem pro uživatele z pohledu zachování a garance licenční čistoty (license compliance) cesta SaaS mnohem snazší. Zajímají se už jen o pravidla použití dané služby ve svých konkrétních podmínkách, nikoli o všechny produkty a licence, z nichž je řešení postaveno. Nemusí vědět, kolik mají mít procesorových licencí, zda je lze přenášet ze stroje na stroj, za jakých okolností mohou aplikace migrovat po serverových farmách, jaké další produkty (typicky databáze) je ještě potřeba provozovat na pozadí. **Ve scénářích SaaS se tedy zodpovědnost příjemně rozdělí.** Neleží jen na poskytovateli (který je k jejímu nesení obecně lépe uzpůsoben, díky své specializaci a podpoře, kterou partnerům poskytují výrobci), spočívá i na odběrateli služby, ovšem ten ji již dostává ve značně zjednodušené podobě, na kterou nepotřebuje mít IT kompetence.

Potřebuje však spolehlivého partnera. Software jako služba koncové uživatele totiž mnoha licenčních otázek zbaví, nové však před ně postaví – přinejmenším ve fázi rozhodování o uplatnění SaaS v portfoliu IT řešení. Co všechno je potřeba vzít v úvahu, dopodrobna rozebíráme v článku *Kudy a jak s licencí do oblak* na straně 23. Hybridní řešení klade zvýšené nároky na poskytovatele služby, kteří by měli být svými klienty jednoznačně vnímáni jako důvěryhodný partner, jemuž lze **bez obav** svěřit své IT starosti. Taková důvěra však s sebou samočinně nese i velikou zodpovědnost. A ta se bez přesného a poctivého studia a správného výkladu licenčních podmínek neobejde. Profesionalita poskytovatelů se měří i touto znalostí.

Společnost DAQUAS v České republice pečuje o téměř 250 (číslo roste každý týden) partnerů, kteří nabízejí své profesionální služby jako hosting, outsourcing, správu IT. I když za využití svých licencí nese zodpovědnost ten, kdo si je pořídil, jistě není žádoucí, aby angažmá poskytovatelů služeb s sebou jako vedlejší efekt přineslo porušení licenčního ujednání. Proto pořádáme pravidelná setkání, na nichž své unikátní znalosti licenční politiky s profesionálními poskytovateli IT služeb sdílíme – a sloužíme jim jako konzultační bod v případech, kdy hledají optimální řešení pro své klienty. Přispíváme tak k jejich úspěchu, na nějž jsme také trochu pyšní.

■ Darina Vodrážková ■

SOFTWAROVÝ 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
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 4× ročně ■ uzávěrka tohoto čísla 3. června 2013 ■ náklad 3 500 výtisků
příští číslo vyjde v září 2013 ■ 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: pořizujte software nebo konzultační služby u společnosti DAQUAS.

Všechny texty jsou autorské a byly napsány k užitku 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.*

Několikrát do roka se setkáváme s kolegy z firem, které se profesionálně věnují poskytování softwaru jako služby, ať již on-premise (přímo v kancelářích klienta; tzv. outsourcing), nebo z vlastních či pronajatých datových center (hosting, housing, application-as-a-service), abychom se podělili o své pohledy na situaci na zdejším trhu, výhledy k příštím verzím produktů, pojmenovali přání a potřeby koncových klientů a osvětlili některá temnější zákoutí licenčních otázek.

Mezi naše partnery z řad poskytovatelů služeb náleží i tato zvučná jména (řazeno abecedně): ACTIVE 24, AGORA plus, ARAMIT, AutoCont CZ, AXIOM PROVIS Int., BIZ-ONE EU, Casablanca INT, CNS, COOLHOUSING, D Finance, E LINKX, ENWICO DATA, Essence International, GTS Czech, IGNUM, Infinity, INTERNET CZ (FORPSI), Kancelářské stroje, KPCS CZ, Master Internet, NAVERTICA, NetDirect, T-Systems Czech Republic či ZONER software…

.:;?34{7821@950*)62355<!32#:924(48?1311$60}53\74|70566%]:,.

PROGRAMUJTE A BUĎTE MOBILNÍ!

Speciální nabídka pro ty, kdo nechtějí zůstat sedět, když konkurence už vyrazila na dráhu, a chystají se vyvíjet moderní aplikace také pro rostoucí trh mobilních zařízení.

Visual Studio s předplatným MSDN vám k tomu poskytne všechny potřebné nástroje a navíc do **30. června 2013** jeden zajímavý *nástroj* navrch!

Při nákupu **jedné licence Visual Studio Professional** s předplatným MSDN **na dva roky** dostanete

24" Monitor Acer

LCD S240HLbd 24" LED

Při nákupu **dvou licencí Visual Studio Professional** s předplatným MSDN **na dva roky** dostanete výkonný SmartPhone s Windows 8

Nokia Lumia 620

Visual Studio Premium pořízené spolu s předplatným MSDN **na dva roky** bude doprovázeno praktickým **desetipalcovým tabletem**

Acer Iconia

Nezapomeňte, že každý majitel nového MSDN získá v ceně předplatného vývojářský přístup pro publikování aplikací pro Windows 8 a Windows Phone a předplacené služby Windows Azure 24x7.

Windows Store developer account

Windows Phone developer account

Windows Azure 24x7

Podrobnosti najdete na našem webu a všechny vaše otázky zodpoví s radostí pracovnice Informačního centra MSDN pro ČR na adrese msdn@daquas.cz.