

Cloud Computing

Catalog de soluții, tehnologii și bune practici ■ 2011 ■ Ediția I



Partenerii **Microsoft România** care au participat la realizarea acestui supliment





GABRIEL VASILE,
PUBLISHER MARKET WATCH

Din partea redacției

Realizarea suplimentului Cloud Computing împreună cu Microsoft România a fost o experiență benefică pentru întreaga echipă Market Watch. Am descoperit o realitate Cloud care transcende abordarea teoretică din spațiul public de dezbateră: proiecte deja funcționale, clienți early adopters care au înțeles rapid riscurile și beneficiile mutării în nor sau ISV-uri care s-au adaptat rapid la noul model de business. Piața locală este deschisă acestui concept, îl înțelege la un mod general, chiar dacă nu folosește acronimele consacrate în industrie, și încearcă să-și formeze o percepție reală asupra beneficiilor și riscurilor. Pragurile psihologice inerente oricărei schimbări de paradigmă există, însă cad rapid la orice analiză documentată. Scopul prezentului supliment este să prezentăm realitatea Cloud Computing, o stare de fapt susținută de experiențe locale reprezentative. Am acoperit întreaga gamă de servicii catalogate drept Cloud, de la unelte de productivitate și colaborare până la platforme complexe de virtualizare și automatizare a mediului IT. Sperăm să oferim astfel o dovadă certă a fiabilității și a perspectivelor acestui model de business aflat la început de drum.

SUMAR

- 4 De ce Cloud... de ce Microsoft?
- 6 MCSI pregătește o strategie pentru Cloud Computing
- 8 Office 365: Descriere produs; Studii de caz; Parteneri
- 12 Cristina Costăchescu, Director de Marketing UPC Business: „În Cloud Computing, viteza de acces face diferența!”
- 14 Interviu cu Yugo Neumorni, președintele CIO Council
- 16 Microsoft Dynamics CRM Online, Microsoft Dynamics ERP: Descriere produs; Studii de caz; Parteneri
- 24 Încrederea în Cloud
- 26 Windows Azure: Descriere produs; Studii de caz; Parteneri
- 31 Dimensiunea financiară a Cloud Computing
- 32 Hyper-V Cloud - Private Cloud: Descriere produs; Studii de caz; Parteneri
- 38 Care sunt beneficiile adopției Cloud Computing?
- 40 Piața de cloud va crește în România de cel puțin 5 ori mai repede decât piața IT
- 43 Windows Intune: Descriere produs

■ Director General FIN WATCH:

Călin.Mărcușanu@finwatch.ro

■ PUBLISHER:

Gabriel.Vasile@marketwatch.ro

■ EDITORI:

Radu.Ghijulescu@marketwatch.ro

Luiza.Sandul@marketwatch.ro

■ Publicitate:

Director: Alexandru.Batali@finwatch.ro

■ DTP:

Ramona.Visan@marketwatch.ro

■ Foto: Septimiu Șlicaru

(tslicaru@yahoo.com)

■ Abonamente: redactie@finwatch.ro

■ Tipar: Tipografia REAL

■ NOTĂ: Reproducerea integrală sau parțială a articolelor sau a imaginilor apărute în revistă este permisă numai cu acordul scris al editurii. Fin Watch nu își asumă responsabilitatea pentru eventualele modificări ulterioare apariției revistei.



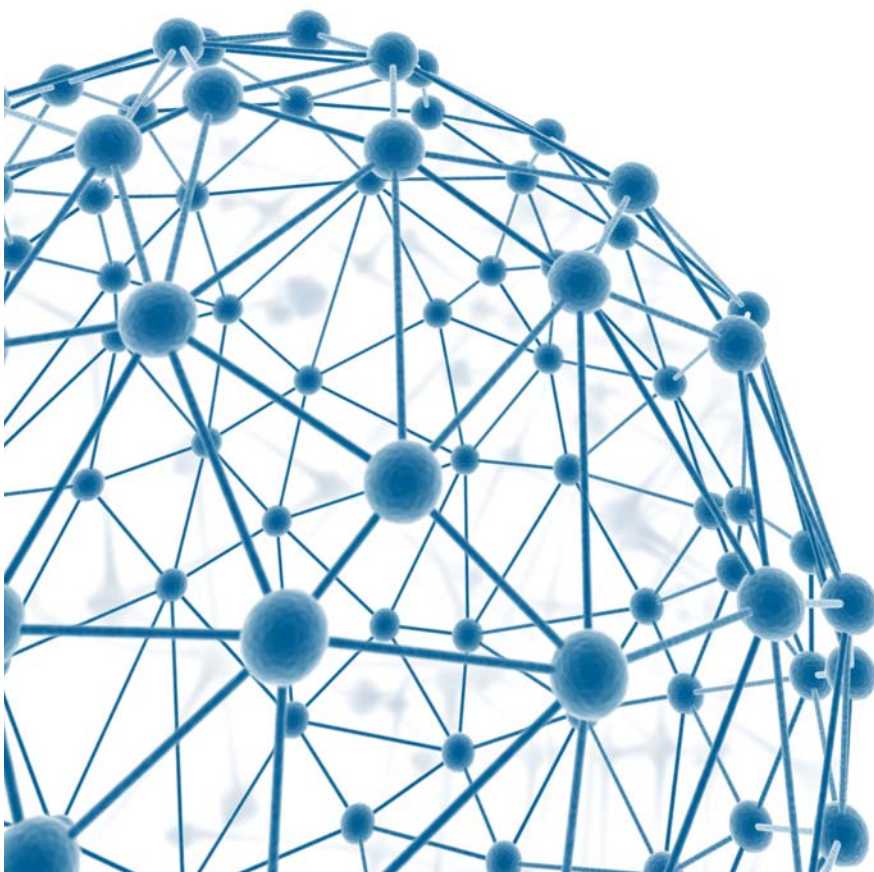
MARIUS GEORGESCU,
CLOUD LEAD
MICROSOFT ROMÂNIA

De ce Cloud...

De ce Cloud și de ce Microsoft sunt întrebări naturale atunci când vorbim despre Cloud Computing, și semnele sunt că vom vorbi tot mai mult pe acest subiect, deoarece industria IT este în plin proces de schimbare.

O cercetare realizată de Microsoft în această toamnă evidențiază faptul că mai mult de un sfert din companiile românești așteaptă clarificări din partea industriei IT – ce sunt serviciile în Cloud și care este impactul potențial pentru business? Veți citi în paginile ce urmează despre Cloud, beneficii și costuri, modele de utilizare, modele de livrare și modele de servicii, însă pentru început, aș dori să vă provoc: de ce Microsoft?

Este corect să începem prin a spune că nu Microsoft se află la originea modelului de Cloud, conceptul de găzduire centralizată a aplicațiilor a luat naștere în anii '60, însă, odată cu expansiunea internetului, în anii '90, a apărut modelul de „Application Service Provider“ – ASP. Folosind internetul ca liant, au apărut companii ce ofereau servicii de găzduire pentru aplicații de afaceri, în general soluții specializate și dedicate unui număr redus de clienți, mizând pe dorința clienților de a scădea costurile de operare și întreținere ale aplicațiilor complexe necesare companiilor mari. Datorită evoluției tehnologiei, ofertele au devenit tot mai diverse și mai aproape de nevoile clienților, însă, odată cu acestea, a crescut complexitatea în administrare și, mai ales, în integrarea acestora. La începutul anilor 2000 a apărut conceptul de Software as a Service și industria IT a început să simtă nevoia unei mai bune



de ce Microsoft?

definiri a termenilor. Tot în prima parte a anilor 2000, Microsoft și-a început drumul către Nori, cu una dintre primele soluții de e-mail cu acces în browser, destinată utilizării necomerciale, sub numele de MSN Hotmail, astăzi Windows Live Hotmail. Servicii precum Hotmail, MSN, Xbox Live, Bing sunt găzduite în centre de date construite și administrate de Microsoft de mai bine de zece ani, cu sute de milioane de utilizatori în fiecare zi. Serviciul Windows Update este tot un exemplu de serviciu de tip Cloud, ce livrează update-uri software cantificate în mai mult de 1 PB în fiecare lună către milioane de servere și peste un miliard de PC-uri.

Astăzi Microsoft este liderul mondial în software, servicii și soluții și este una dintre companiile din lume cu cea mai bogată experiență acumulată în construirea și administrarea de centre de date de înaltă capacitate. Avem în portofoliu cele mai sigure soluții de infrastructură pentru business și înțelegem cel mai bine cerințele de productivitate individuală și organizațională ale clienților noștri. Și, dacă până nu demult, întrebarea a fost cât de serioși suntem în privința adopției Cloud Computing ca model de business pentru companie, azi primim cel mai des întrebarea dacă suntem lideri în soluții de Cloud. Vă propun să „localizăm” răspunsul.

În anul 2008 am lansat prima soluție de tip Cloud pentru business găzduită în centre de date Microsoft. Au urmat lansări de servicii noi, astfel încât putem vorbi acum de un corespondent în Cloud pentru marea majoritate a soluțiilor pe care clienții noștri le utilizează în modelul tradițional, instalate local. Astăzi, serviciile de Cloud destinate companiilor sunt găzduite în centre de date din toată lumea – două dintre ele în Europa – și asigură o disponibilitate de 99,9% și norme de securitate dintre cele mai ridicate. Aș aminti aici investiția de peste 500 de milioane de dolari în Data Center-ul din Dublin, unul dintre cele mai moderne centre de date din lume, recompensat cu numeroase premii în privința inovațiilor în construcție și operare, fiind unul dintre cele mai ecologice centre de date din lume. Astfel de investiții denotă determinarea Microsoft de a merge în această direcție și dorința de a oferi cele mai bune servicii în Cloud.

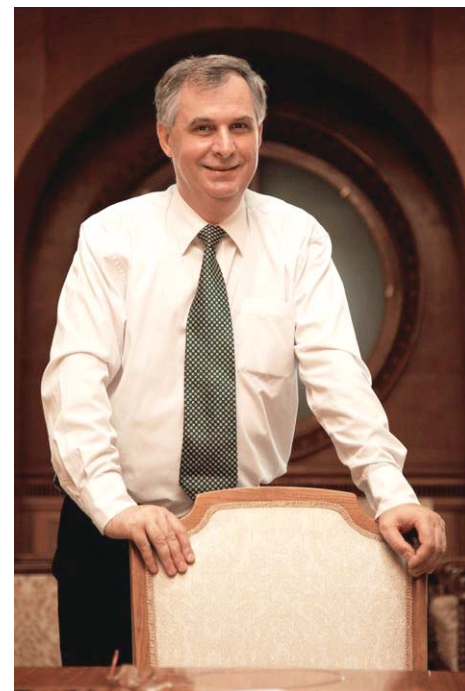
Microsoft a revoluționat domeniul „personal computing” și acum democratizează accesul companiilor mici și mijlocii la servicii profesionale de business prin „Cloud Computing” – orice companie poate avea acces la soluțiile IT de care are nevoie, atunci când are nevoie, plătind cât are nevoie IT-ul ca o utilitate. Oriunde te-ai afla, te conectezi la internet și ai acces la afacerea ta, fără să îți pui problema achiziției, administrării, disponibilității etc. Important de spus este și faptul că Microsoft este singurul furnizor cu o ofertă completă în Cloud și că soluțiile de Cloud au fost construite plecând de la dorința de flexibilitate a clienților – conați pe Microsoft pentru soluții de Cloud Privat, Cloud Public și Cloud Hibrid. Pentru Microsoft, România este una dintre primele 20 de țări cu ofertă completă de servicii în Cloud Public – Office 365 pentru productivitate organizațională, Windows Intune pentru managementul PC-urilor și al securității infrastructurii companiilor, CRM Online pentru managementul vânzărilor, al serviciilor pentru clienți și al campaniilor de marketing, Windows Azure și SQL Azure pentru a scrie aplicații și servicii optimizate pentru Cloud. La acestea se adaugă soluțiile de Cloud Privat pentru companiile medii și mari construite cu Hyper-V și System Center și soluțiile de IT ca serviciu puse la dispoziție de partenerii noștri din centre de date operate local.

În cei doi ani de la aducerea soluțiilor de Cloud în țară, Microsoft România a investit peste 10.000 de ore în pregătirea angajaților și a organizat sute de sesiuni de training pentru clienți și parteneri. Firește, suntem încă în plin proces de educare a pieței în privința soluțiilor bazate pe Cloud Computing și astfel motivăm acest proiect comun realizat cu Market Watch. Dincolo de oferta de tehnologie și capacitatea de a administra mari centre de date, esențiale sunt studiile de caz ale clienților noștri deja în Cloud și experiența locală a partenerilor. Le mulțumim tuturor celor care au dat curs invitației noastre de a participa în acest material și vă invităm să vizitați www.microsoft.ro/cloud pentru mai multe informații.

Către cloud!

MCSI pregătește o strategie pentru Cloud Computing

Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale (MCSI) a lansat în acest an Agenda Digitală pentru România și s-a implicat activ în promovarea acesteia, în care Cloud Computing-ul are un rol important. De altfel, Cloud Computing reprezintă una dintre cele mai des întâlnite teme de discuție ale ministrului Comunicațiilor și Societății Informaționale, Valerian Vreme, în cadrul întrevederilor avute în ultimele luni cu reprezentanții unor importante companii IT, precum Microsoft, HP sau Oracle. Ministrul Valerian Vreme ne-a oferit mai multe detalii despre planurile MCSI pentru acest domeniu.



VALERIAN VREME,
MINISTRU MCSI

Cât de pregătită este România pentru abordarea unor tehnologii precum Cloud Computing?

Fiind în vizită de documentare la Wyoming, SUA – primul stat ce a făcut migrarea în tehnologia Cloud Computing, experiența lor mi-a arătat că, folosind o infrastructură de Cloud Computing, devii mai eficient. Totul e predictibil și mai ieftin. România este pregătită să migreze spre tehnologia de tip Cloud în principal datorită conexiunii de mare viteză la Internet, a investițiilor făcute în rețehnologizare, dar și a personalului competent, pregătit să implementeze și să folosească servicii bazate pe Cloud Computing. Conform unor studii realizate de agenții internaționale, România se află pe primele locuri în lume, după Coreea de Sud, în ceea ce privește viteza de conexiune la internet. Avem, așadar, infrastructura pentru acest model.

România este pregătită pentru abordarea tehnologiilor Cloud Computing. În acest moment, aceste tehnologii au început să fie folosite din ce în ce mai mult. Implementarea tehnologiilor de Cloud Computing a început în sistemul bancar încă de acum doi ani, când s-a început virtualizarea serverelor, construindu-se astfel sisteme de Cloud Private. Pe de altă parte, avantajele implementării sistemelor Cloud Computing au forțat industria IT din România să adopte această tehnologie. În acest moment, o serie de furnizori de sisteme IT&C au în ofertă servicii de cloud computing.

Avantajele soluțiilor cloud computing se văd cel mai mult la IMM-uri, unde nevoia de costuri reduse determină faptul că această tehnologie este varianta cea mai bună pentru ele. Practic, plătesc exact cât folosesc, nu este nevoie să achiziționeze servere sau licențe complete, plătesc numai serviciile pe care le folosesc.

Intenționează MCSI să pregătească o strategie legată de Cloud Computing?

MCSI promovează aceste tehnologii și pregătește o strategie de dezvoltare pentru Cloud Computing. De aceea, am decis înființarea unui grup de lucru în cadrul MCSI, care lucrează la această strategie de dezvoltare pentru Cloud Computing.

Din fondurile europene puse la dispoziție de minister IMM-urilor, ce sumă este destinată unor proiecte cloud?

În prezent, nu sunt fonduri dedicate pentru sisteme de cloud computing, însă o să căutăm soluții pentru aceste tipuri de finanțări.

Cât de fezabilă credeți că este implementarea acestei tehnologii în administrația publică?

Dar în cadrul IMM-urilor?

Fezabilitatea implementării tehnologiei de Cloud Computing în administrația publică se face în urma unei analize riguroase, pentru

fiecare sistem în parte, aceste tehnologii fiind fezabile în anumite cazuri. Nu toate sistemele se pot transfera pe tehnologie Cloud Computing. Cu toate acestea, administrațiile din întreaga lume se orientează către tehnologia Cloud Computing din mai multe motive: în primul rând, reducerea costurilor și creșterea semnificativă a eficienței muncii în cadrul administrațiilor, iar, nu în ultimul rând, adoptarea unor astfel de tehnologii, după cum am văzut și în SUA, permite realizarea facilă a unor sisteme orientate pe funcționalitate și nevoia cetățeanului de a-și rezolva ușor și relaxat problemele pe care le are cu administrația publică. Singurele lucruri de care ai nevoie pentru a face acest lucru pentru cetățeni sunt bunul simț și respectul față de aceștia.

Ce planuri are ministerul de colaborare viitoare cu Microsoft sau alte companii care oferă servicii Cloud Computing pe piața românească?

Ministerul Comunicațiilor analizează posibilitățile în care administrația publică poate colabora pentru realizarea unei infrastructuri de Cloud Computing. În momentul în care se va finaliza strategia, o vom face publică. Deocamdată, am propus înființarea unui grup de lucru MCSI-Microsoft pentru studierea posibilităților de implementare a tehnologiei Cloud Computing în sectorul guvernamental. De asemenea, am purtat discuții pe tema promovării Agendei Digitale, reprezentanții Microsoft arătându-și disponibilitatea de se implica, în continuare, în acțiunile organizate de minister.

În câți ani credeți că tehnologia Cloud Computing va avea o utilizare comercială largă în România și care credeți că vor fi primele sectoare de activitate care o vor adopta?

Tehnologia Cloud Computing este nouă, de aceea, eu personal preconizez că în 2-3 ani o să poată fi implementată pe scară largă, nu numai în România, ci oriunde în lume. Cu siguranță, sectorul privat va implementa primul soluțiile Cloud Computing, în principal sectorul bancar și IMM-urile, ele având în acest moment cel mai mult de câștigat de pe urma acestei tehnologii.

Care sunt beneficiile economice ale utilizării unor servicii cloud pentru companiile din România și pentru țara noastră, în general?

Beneficiile economice se pot cuantifica pentru fiecare sistem, pentru fiecare aplicație în parte, adoptarea tehnologiilor de Cloud Computing venind în urma nevoii de reducere de costuri în situația economică existentă. De asemenea, se pot obține avantaje enorme în urma folosirii acestor tehnologii. Nu trebuie să uităm, însă, și alt aspect al soluțiilor de Cloud Computing – partea ecologică, prin reducerea amprentei de dioxid de carbon.

■ LUIZA SANDU

Relians reduce cu 25% deplasările la clienți, utilizând o soluție de videoconferință **Microsoft**



DAN GANCIU,
DIRECTOR EXECUTIV RELIANS

Angajații Relians, furnizor de consultanță în proiect management, se deplasează frecvent la sediul clienților. Pe fondul intenției de optimizare a cheltuielilor aferente deplasărilor, conducerea companiei a decis utilizarea unei soluții de videoconferință care să permită echipei interne comunicarea și colaborarea în orice situație. Lync Online, o componentă a Microsoft Office 365, s-a dovedit alegerea ideală deoarece nu a presupus un efort financiar inițial mare, a permis reducerea imediată cu 25% a deplasărilor și nu solicită existența unor competențe IT interne pentru administrare.

Relians este o companie specializată pe servicii de consultanță și management de proiect, cu 10 ani de experiență. Compania are sediul central în Iași, însă activează la nivel național prin alte două centre regionale la București și Suceava. Portofoliul de proiecte gestionate de Relians acoperă atât piața privată cât și pe cea publică, în peste 300 de referințe precum: Primăria Cluj, Consiliul Județean Suceava, Consiliul Județean Vaslui, Ministerul Administrației și Internelor, Agroindustrial SA, Tester Grup etc. Activitatea Relians are la bază o echipă de 25 de consultanți și 9 manageri de proiect.

Situația inițială

Activitatea națională pe care o desfășoară Relians implică un număr foarte mare de deplasări ale echipei de consultanți la sediile clienților, în majoritatea cazurilor cel puțin o deplasare săptămânală. Complementar, în cadrul organizației au apărut echipe care includeau consultanți din sedii fizice diferite, situație care genera deplasări suplimentare pentru acoperirea necesarului de comunicare și colaborare internă. Prin urmare, volumul deplasărilor era foarte mare, ceea ce inducea un nivel ridicat al

cheltuielilor aferente (transport, cazare, masă etc.), precum și o scădere de productivitate.

„Proiectele derulate în diverse localități din țară precum și implicarea unor echipe mixte, cu oameni plasați în locații diferite generează inevitabil numeroase deplasări. Nu am făcut o analiză detaliată a costurilor aferente însă bugetul alocat era tot mai mare, iar la începutul anului 2011 ne-am pus problema optimizării acestor cheltuieli și am ajuns la concluzia că avem nevoie de un sistem de videoconferință. Îmbunătățirea lucrului colaborativ a fost un alt motiv important, deoarece în cadrul echipelor mixte ca locație, acesta se baza mult pe email și telefon, ceea ce nu era foarte eficient”, afirmă **Dan Ganciu, Director Executiv Relians.**

Prin urmare, Relians căuta o soluție care să reducă cheltuielile aferente deplasărilor și care să crească productivitatea consultanților prin utilizarea eficientă a timpului mort necesar transportului și printr-o colaborare mai bună în interiorul echipelor de proiect.

Soluția

Echipa de management a Relians a realizat de timpuriu că soluția necesară pentru atingerea obiectivelor companiei este un sistem de videoconferință. Într-o primă etapă, au avut în vedere o soluție tradițională, implementată în regim on-premises, însă costul acestei soluții ajungea la valoarea de 25.000 EUR și prin urmare s-au căutat și variante mai accesibile. Astfel, prezentarea unei soluții de tip cloud computing de către furnizorul ThinSlices a fost considerată oportună. A urmat utilizarea unei versiuni de test a Microsoft Office 365. Componenta Lync Online a convins și a devenit alegerea Relians. Soluția Microsoft implica utilizarea unui serviciu de videoconferință în regim online, accesibil pe Internet, plata făcându-se lunar în funcție de numărul utilizatorilor. Fiind un serviciu online, Office 365 nu implică achiziția de licențe, servere sau alte echipamente suplimentare și nici existența unei echipe IT pentru administrare.

„Am văzut o prezentare de Microsoft Office 365 și, ulterior, am participat la un test de Lync Online și am văzut că funcționalitățile erau similare celor oferite de soluția de 25.000 de EUR, însă costurile erau cu mult mai mici. Din punct de vedere al investiției, soluția Cloud Computing era imbatabilă deoarece nu presupunea o cheltuială inițială și nici achiziția de echipamente, ceea ce pentru o companie cu profilul Relians era varianta cea mai potrivită,” afirmă **Dan Ganciu.**

Relians a optat pentru Microsoft Office 365, componenta Lync Online, Planul 2. De asemenea, varianta de contractare permite accesul la funcționalități complete: mesagerie instant și prezentă, video conferință, partajare de informații (text, aplicații, ecrane) integrare cu toate produsele din catego-

ria Office (SharePoint, Outlook, Word&Excel) totul la un cost de 5,75 EUR/user/lună. Serviciile au fost personalizate de echipa ThinSlices.

Beneficii

Reducerea costurilor prin eliminarea a circa 25% din deplasări. „Deplasările în cadrul proiectelor s-au redus cu 25%, însă mă aștept ca, în viitorul foarte apropiat, procentul să ajungă la 50%. Este un obiectiv realizabil, depinde atât de proiectele derulate, cât și de familiarizarea noastră cu soluția”, afirmă **Dan Ganciu.**

Creșterea productivității consultanților cu 10-20%. La un calcul generic, un consultant Relians aloca în medie 2 zile pentru o deplasare. Prin reducerea numărului de deplasări, se recuperează în medie circa 2 zile de muncă/om în fiecare lună, ceea ce reprezintă un timp câștigat și prin urmare o creștere de productivitate.

Creșterea coeziunii la nivel de echipă. „După utilizarea Microsoft Lync, am observat o încadrare mai bună în deadline-uri datorită colaborării mai eficiente. Chiar dacă nici anterior nu depășeam termenele, acum acestea se finalizează mai detașat, iar presiunea ultimei sute de metri s-a redus considerabil”, este de părere **Dan Ganciu.**

Flexibilitate în alocarea de utilizatori. Nevoile companiei sunt într-o permanentă schimbare, iar Microsoft Lync Online permite creșterea sau reducerea numărului de utilizatori în concordanță cu situația prezentă sau viitoare, mai ales că Relians are planuri de adăugare în sistem a clienților și a colaboratorilor externi (experți).

Creșterea mobilității angajaților. „Sistemul clasic te limitează la o anumită locație, la pregătirea din timp a conferinței... Cu Office 365 pot iniția o videoconferință oricând și oriunde, inclusiv de la sediul clientului dacă vreau să intru în legătură cu echipa mea de proiect. Este accesibil pe orice PC, fără cunoștințe tehnice deosebite”, consideră **Dan Ganciu.**

Investiție inițială zero. Fiind o soluție de tip Cloud Computing, costurile inițiale sunt zero, deoarece Office 365 nu presupune achiziția de licențe și echipament, iar plata serviciilor se face lunar.

Simplificarea administrării mediului IT. „Office 365 ne simplifică existența pentru că Microsoft se ocupă de întreaga administrare, iar pentru o companie ca Relians, care nu deține competențe IT interne, este o soluție care evident ne scapă de multe bătăi de cap”, declară **Dan Ganciu, Director Executiv Relians.**

Alegerea unei soluții de tip Cloud Computing s-a dovedit potrivită pentru Relians și, pe măsură ce beneficiile acestui model se transformă în evidențe, planurile companiei de extindere a utilităților și a numărului de utilizatori devin tot mai justificate.



VALENTINA ION,
INFORMATION WORKER BUSINESS
GROUP LEAD MICROSOFT ROMÂNIA

În funcția de Information Worker Business Group Lead pe care o ocupă din 2010 la Microsoft România, Valentina dezvoltă, consolidează și aliniază planurile de IW (Information Worker) marketing pentru desktop, servere și servicii de productivitate (e.g. Microsoft Office, Exchange Server și Exchange Online, Sharepoint Server și Sharepoint Online, Lync Server și Office 365). Între 2007 și 2010, Valentina a ocupat funcția de Business Planning Manager în cadrul echipei de business, marketing și operațiuni, coordonând procesele de business și de marketing din cadrul filialei din România. Înainte de a se alătura echipei Microsoft, Valentina a lucrat ca Migrations Manager și Sales Support Team Leader la Oracle. Valentina a urmat cursurile Academiei de Studii Economice, cu specializare pe contabilitate și IT. În plus, Valentina a urmat cursurile MBA ale Universității d'Orléans, cu specializare în finanțe și contabilitate managerială.

Microsoft® Office 365

Office 365 este transpunerea în Cloud a instrumentelor familiare de colaborare și productivitate Microsoft Office. Oricine poate lucra cu ușurință în colaborare cu alte persoane, cu acces de oriunde la poșta electronică, la conferințe Web, documente și calendare. Include securitate și fiabilitate de înaltă clasă susținute de Microsoft și este o soluție potrivită indiferent dacă sunteți o firmă mică sau o întreprindere multinațională.

Componente

Microsoft Office Professional Plus, o suită și o experiență completă în materie de productivitate, oferă acces la cele mai recente versiuni ale aplicațiilor Office și Office Web Apps familiare, de pe aproape orice dispozitiv.

Microsoft Exchange Online, poșta electronică, calendar și persoane de contact proiectate să furnizeze firmei dvs. controlul pe care-l doriți și nivelul de securitate și fiabilitate de care aveți nevoie. Încorporează antivirus și anti-spam încorporate și oferă asistență prin telefon 24/7 în limba română.

Microsoft SharePoint Online, un loc central pentru a partaja documente și informații cu colegii și clienții. Fiind destinat lucrului cu familiarele aplicații Office, este ușor să salvați documentele direct în SharePoint și să lucrați împreună în proiecte și planuri în timp real, deoarece aveți acces la documentele și informațiile necesare, practic de oriunde.

Microsoft Lync Online, serviciu de comunicații în Cloud oferă prezență, mesagerie instant, apeluri audio/video și întâlniri online îmbogățite cu conferințe audio, video și Web.

Microsoft Office Apps, servicii pentru vizualizarea, partajarea și editarea documentelor Microsoft Office pe Web.

Beneficii

Siguranță și disponibilitate. Cu Office 365, datele dvs. sunt mai sigure, grație capacităților robuste de recuperare după accidente, copiilor de rezervă redundante la nivel global și caracteristicilor complexe de confidențialitate. Iar utilizatorii dvs. sunt protejați foarte bine împotriva spamului și virușilor, cu ajutorul filtrelor.

Administrare facilă. Office 365 asigură instrumente de gestionare în Cloud ușor de utilizat, într-un singur loc - și suntem disponibili nonstop pentru a

furniza asistență la nivel IT. Nu mai e nevoie de corecții la server, actualizări sau upgrade

Acces la unelte performante fără investiții în avans. Office 365 unifică aplicațiile Office 2010 de înaltă clasă cu poșta electronică, calendarul, mesageria instant, conferințele Web și partajarea de documente în Cloud, la nivel de întreprindere.

Simplificarea IT-ului și focalizarea pe activități mai importante. Office 365 are o consolă de administrare ușor de utilizat ce permite personalului IT să se concentreze pe productivitatea utilizatorilor, planificarea strategică și implementarea la nivel de organizație, în timp ce Microsoft gestionează riscurile și complexitatea externe.

Costuri transparente. Plățiți doar pentru serviciile de care aveți nevoie, plata este lunară, iar costurile previzibile.

Disponibilitate 99,9%. Microsoft garantează acest nivel de disponibilitate oferind compensații financiare.

Testare

Pentru Office 365 există două versiuni de încercare cu 10 și 25 de utilizatori pentru o perioadă de 30 de zile.

Planurile Office 365

- Office 365 pentru profesioniști și întreprinderi mici (Plan P) sub 25 utilizatori: 5,25 EUR/utilizator/lună
- Office 365 pentru firme de dimensiuni medii și întreprinderi (Plan E) integrare cu Active Directory, arhivare poșta electronică, asistență 24/7 pentru administratori, Office Professional Plus cu abonament: de la 9,00 EUR/utilizator/lună
- Office 365 pentru utilizatori deskless (Plan K) de la 3,57 EUR/utilizator/lună, doar cu posibilitatea vizualizării de documente, 9,00 EUR/utilizator/lună acces complet la documente.

Cloud Computing, un pariu câștigător pentru PRAS Consulting

PRAS Consulting activează pe piața locală a furnizorilor de servicii Cloud Computing încă din 2007-2008, făcând parte din categoria „Early adopters” ai tehnologiei Microsoft în zona Cloud. Creșterea constantă a numărului de clienți, experiența dobândită în cele peste 25 de proiecte realizate și certificările obținute în ultimii doi ani justifică nominalizarea companiei de către Microsoft România drept cel mai bun partener pe zona de Cloud Public.

„Am început să analizăm oportunitățile și beneficiile pe care le poate oferi tehnologia Cloud Computing încă de acum 3 ani, când am primit o cerere concretă din partea unui client extern, din Anglia. Am soluționat cu brio solicitarea venită din Anglia, cu ajutorul tehnologiei Cloud Computing furnizate de Microsoft, și am reușit astfel să fim printre primele companii din lume care au realizat un proiect de Private Cloud. Apoi, în 2009, a venit și prima cerere de furnizare de servicii de Cloud Computing de pe piața locală, din partea unui cabinet de avocatură”, rememorează primele etape ale dezvoltării noii direcții de business **Paul Roman, Managing Partner PRAS Consulting.**

Deși la nivelul anului 2009 tehnologia Cloud Computing reprezenta, încă, o noutate chiar și pe piețele cu experiențe avansate în domeniul IT, PRAS Consulting a reușit ca, în intervalul 2009-2010, să adune în portofoliu circa 15 clienți locali, care însumau aproximativ 150 de utilizatori finali. Un rezultat la care au contribuit atât efortul companiei, cât și suportul oferit de Microsoft România: *„Competențele noastre pe zona de Cloud Computing se datorează, în bună măsură, experienței cumulate anterior de PRAS Consulting pe zona de externalizare a serviciilor IT, de virtualizare etc., dar și suportului oferit de Microsoft România. Care, dincolo de promovarea intensă a tehnologiei Microsoft pe zona de Cloud Computing și a ofertei Office 365 – de*

care beneficiem prin includerea în ecosistemul de parteneri Microsoft –, ne-a oferit posibilitatea specializării echipei noastre prin training-uri, acces la o vastă resursă de documentare, dar și la specialiști internaționali, cu experiență solidă, atât pe zona tehnică, cât și pe cea de vânzări”, explică **Paul Roman.**

Evoluția rapidă a PRAS Consulting în ecosistemul de parteneriat Microsoft, de la statutul de Cloud Business Partner, dobândit în 2009, la cel de Cloud Accelerate Partner, atins în 2010, s-a materializat concret anul acesta. PRAS Consulting și-a extins portofoliul pe zona de Cloud la 25 de clienți, cu o primă companie de 300 de angajați care și-a mutat complet soluțiile de colaborare și comunicare în Office 365.

Anul acesta, PRAS Consulting a mai adăugat două specializări: Lync-Ready partner with Microsoft Unified Communications și Microsoft Gold Unified Communications. Competențele nou dobândite s-au concretizat deja în proiectul Microsoft Lync Server 2010 implementat la Primăria Sectorului 2, unul dintre primele proiecte de Cloud Computing din administrația publică locală.

Trendul ascendent al rezultatelor înregistrate de PRAS Consulting pe furnizarea de servicii de Cloud Computing se menține și în 2011, Paul Roman estimând pentru 2012 depășirea volumului total de 1.000 de utilizatori de servicii Cloud Computing. Fapt care confirmă pe deplin pertinenta deciziei de a dezvolta această nouă direcție de business.



Paul Roman,
Managing Partner
PRAS Consulting

„Dezvoltarea noii direcții de business pe zona serviciilor de Cloud Computing furnizate de Microsoft ne-a oferit avantajul de a putea avea clienți cu care, altfel, nu am fi putut lucra, din cauza barierei prețurilor, respectiv a necesității investițiilor. Oferta de servicii Cloud reprezintă răspunsul optim pentru companiile care doresc să facă economii și să nu parcurgă un proces de implementare in-house. Pe de altă parte, zona serviciilor Cloud este o piață pe care nu activează încă mulți jucători locali, deși există o cerere din ce în ce mai consistentă, care va crește constant. Iar faptul de a fi unul dintre pionierii Cloud Computing-ului pe piața locală reprezintă un avantaj competitiv important.”



PRAS CONSULTING®
reliable IT solutions

PRAS CONSULTING

- An înființare: 2002
- An din care a devenit partener Microsoft: 2008
- Tip de partener: Microsoft Gold Partner
- Competențe/Specializări:
 - Gold Messaging
 - Gold OEM Hardware
 - Silver Communication
 - Silver Desktop
 - Silver Midmarket Solution Provider
 - Silver Mobility
 - Silver Server Platform
 - Cloud Accelerate Partner
 - Small Business Specialist
- Efectiv echipă: 16 oameni
- Verticale acoperite prin proiectele realizate:
 - Sector Public
 - Telecom
 - Financiar-Bancar
 - Utilități
 - Servicii Profesionale
- Clienți reprezentativi:
 - Primăria Sectorului 2
 - Vodafone Romania
 - OTP Bank
 - GDF Suez
 - Provident România
- Contact: www.pras.ro • Tel.: (+4)0372.705.618
• e-mail: info@pras.ro

Cristina Costăchescu, Director de Marketing UPC Business:

„În Cloud Computing, viteza de acces face diferența!”



CRISTINA COSTĂCHESCU,
DIRECTOR DE MARKETING UPC BUSINESS

Începând cu luna noiembrie, operatorul UPC adaugă în portofoliul de servicii și o componentă de Cloud Computing: Microsoft Office 365. Suita va oferi utilizatorilor din categoria IMM facilități extinse de productivitate și colaborare online la prețuri foarte avantajoase. Oferta comună a celor două companii exploatează beneficiile modelului de livrare „ca serviciu”, capabilitățile tehnologice ale Microsoft, precum și viteza mare de acces și rata de acoperire a UPC. Cristina Costăchescu, Director de Marketing UPC Business, a oferit echipei Market Watch câteva informații suplimentare.

Ce perspective aduce Cloud Computing pentru o companie ca UPC?

Ambiția UPC este aceea de a oferi servicii care se adaptează cât mai bine nevoilor specifice ale clienților, iar acestea nu se opresc doar la serviciile de telecomunicații. Clienții își doresc ca UPC să le ofere și servicii integrate de IT și Telecomunicații, tocmai de aceea ne extindem în permanență portofoliul și încercăm, prin soluțiile pe care le oferim și asistența acordată, să respectăm promisiunea de brand a diviziei UPC Business – Dedicăți ambițiilor întreprinzătorilor. Serviciul de Cloud Computing Office 365 pe care l-am adăugat recent în portofoliul nostru reprezintă, desigur, o oportunitate importantă pentru ca UPC să intre în piața IT. Vorbim, practic, de o nouă direcție de business, în al cărei potențial noi credem – integrarea de soluții. Este esențial pe o piață atât de dinamică și competitivă să ne diferențiem față de competitorii noștri și să nu mai concurăm doar din punct de vedere al prețului. Unul dintre studiile Garter menționează că, până în 2012, 20% din companii nu vor mai avea infrastructură IT clasică și se estimează că piața de Cloud va ajunge la o valoare de 150.1 miliarde dolari până în 2013. Prin urmare, perspectivele sunt majore și consider

că această nouă linie de business va aduce beneficii diviziei noastre, ținând cont de tendințele actuale pe care le vedem în piață: companiile își doresc servicii integrate, vor acces oricând și oriunde la date și informații, vor colaborare online cu partenerii și clienții etc. Când vorbim de Cloud Computing, viteza este elementul-cheie, care poate determina succesul unei afaceri, evident pe lângă mulți alți factori.

Ce a determinat încheierea parteneriatului cu Microsoft?

Este un parteneriat firesc între două companii care inovează în permanență, fiecare pe zona sa de expertiză. Când te gândești la software, în general, prima companie care îți vine în minte este Microsoft. Microsoft este cea mai mare companie de software din lume, având milioane de clienți, iar UPC nu poate găsi un aliat mai bun în completarea ofertei sale cu servicii IT decât liderul mondial. Parteneriatul în baza căruia oferim servicii Cloud de la Microsoft este activ la nivel global și se aliniază perfect filozofiei companiei noastre, de a oferi servicii rapide și soluții eficiente din punct de vedere costuri, alături de cei mai buni parteneri. În baza acestui parteneriat strategic, putem oferi clienților UPC Business, companii mici și mijlocii, o soluție la cheie. Oferta, considerăm noi, vine într-un moment oportun, dacă ținem cont de faptul că firmele, în special cele mai mici, trebuie să facă față multor provocări, iar infrastructura IT este una din acestea. Vorbim de o alianță a marilor jucători – LGI și Microsoft. Propunerea noastră comună este una puternică, dar simplă. De ce Cloud? Pentru că ne face munca mai ușoară. Iar motto-ul serviciilor de Cloud oferite de Microsoft și UPC, „Împreună mai mult decât suma părților noastre“, vorbește despre această simplitate: o achiziție, un singur contact, o singură factură, de la UPC Business.

Care sunt etapele acestui business plan comun?

Prima dintre ele este integrarea produsului Office 365 în oferta de Internet pentru segmentul companiilor mici și medii. Anul viitor vom extinde oferta și către companiile mari, unde vom combina pachetele Office 365 pentru Enterprise cu oferta noastră de Internet premium. UPC Business oferă cel mai rapid Internet prin cablu din România, Business Fiber Power, cu viteze de până la 120 Mbps. Noi credem că este important să fii conectat, însă și mai important este cât de repede te poți conecta, iar aici intervin soluțiile pe care UPC le oferă. În mod sigur nu ne vom opri aici. Aceștia sunt doar primii pași, iar pe viitor UPC se va transforma dintr-o companie de telecomunicații într-un integrator IT&C.

Cum va împacheta UPC serviciile Office 365 și cum se va diferenția în piață?

O soluție mai simplă și mai inteligentă de a lucra în echipă – asta reprezintă oferta care integrează serviciile tip Cloud. Le oferim

clienților oportunitatea de a-și conduce afacerea bucurându-se de cea mai rapidă conexiune la Internet de până la 120Mbps și de ușurința de a lucra în Cloud. Prin integrarea serviciului Cloud în oferta UPC Business, ne transformăm în prima companie din România care va oferi clienților săi un abonament Office 365 la orice conexiune internet. Mai exact, clienții care vor achiziționa unul dintre abonamentele internet Business Fiber Power sau unul dintre pachetele Office Pack vor avea la dispoziție o licență Office 365 inclusă în prețul abonamentului. Astfel, companiile și liber profesioniștii vor putea testa beneficiile aduse de Office 365: email, colaborare pe documente, conferințe Web, cea mai utilizată suită Microsoft Office, ajutându-i să-și crească productivitatea și, în același timp, să-și reducă costurile cu până la 60%. Concret, lucrul în Cloud facilitează creșterea gradului de flexibilitate a unei afaceri, permite experiențe noi și favorizează modele noi de business și scenarii. Vom scoate în evidență avantajele acestei soluții și beneficiile concrete – reducerea investițiilor în hardware și software, economia de timp, ușurința în utilizare, asistența business și securitatea datelor, un aspect deloc de neglijat în contextul tendințelor actuale

Pe ce echipă și infrastructură se bazează serviciile de tip Cloud ale UPC?

Infrastructura prin care este oferit Office 365 aparține Microsoft, prin urmare clienții noștri au garanția securității și disponibilității oferite de Microsoft. Noi aducem la masă cel mai rapid Internet, pachete de servicii, dar și suportul tehnic pentru clienți. La nivel de resurse umane, avem o echipă dedicată pe acest proiect, de aproximativ 100 de persoane.

Care va fi segmentul țintă al acestor servicii?

În prima fază, vom oferi pachetele noastre cu servicii Cloud incluse companiilor mici și mijlocii, cu până la 50 de angajați. Companiile mici beneficiază rareori de suport IT și sunt nevoite să opereze cu bugete mai mici prin care să gestioneze o multitudine de cerințe tehnologice. Echipa noastră este dedicată nevoilor de comunicare unice ale acestora și înțelege provocările cărora trebuie să le facă față. În esență, cu oferta curentă vom ținti IMM-uri, clienți de business cu o echipă mică sau fără o echipă IT dedicată, care au nevoie de Internet de mare viteză, telefonie și instrumente de comunicare profesionale și care sunt în căutarea unor avantaje competitive. În faza a doua a proiectului, ne vom adresa și companiilor mari, cu soluții special dezvoltate pentru a răspunde nevoilor lor. Nu încapem încă, serviciiile Cloud vor defini felul în care companiile își servesc clienții, în care își administrează costurile și își mențin competitivitatea în viitor.

■ GABRIEL VASILE

Yugo Neumorni, președinte CIO Council:

„Dacă ești o companie nouă,
un start-up sau un IMM, **Cloud-ul**
este desenat pentru tine”



În piața românească, există în continuare multă confuzie în ceea ce privește termeni precum Cloud Computing, PaaS sau IaaS. Yugo Neumorni, președintele CIO Council, spune că, deși aduce beneficii, Cloud Computing-ul produce și efecte colaterale deloc de neglijat, cum ar fi schimbări importante la nivelul forței de muncă în IT.

Care este nivelul de înțelegere al conceptului de Cloud Computing al pieței românești?

Cloud Computing este, după părerea mea un concept pe care Departamentele de IT și profesioniștii IT îl înțeleg și îl cunosc destul de bine la nivel teoretic. Există, totuși, în continuare confuzie în ceea ce privește Cloud-ul, iar percepțiile profesioniștilor în IT continuă să difere atunci când vine vorba despre Cloud. Nu m-ar surprinde, însă, dacă business-ul și executivii C-level ar avea informații incomplete asupra acestui concept deocamdată.

Cloud Computing-ul este o formă de globalizare a serviciilor IT și se încadrează în tendințele economice mondiale, care vizează reducerea costurilor operaționale și concentrarea serviciilor IT în câteva conglomerate globale. Practic, se scoate IT-ul din cadrul corporațiilor, se mută în Nor și se livrează ca și o formă de utilitate publică, precum energia sau apa. Plătești după cum îți setezi robinetul. La fel cum producătorii de materii prime, FMCG sau servicii de orice natură s-au concentrat la nivel global în câteva entități mamut, viziunea asupra producției de servicii IT urmează tendințele de globalizare, asigurată și de dezvoltarea masivă și penetrarea Internetului.

Conceptul de Cloud Computing nu este chiar nou. El a fost precedat de o campanie ratată de „outsourcing” al serviciilor IT la începutul anilor 2000, dar s-a cristalizat și a prins fundament odată cu debutul crizei economice. Recesiunea din 2008 a pus companiile în fața unor presiuni de eficientizare a costurilor, iar acestea au înțeles că Norul aduce flexibilitate, scalabilitate și o importantă reducere a costurilor operaționale. Nu te mai interesează licențe, personal specializat, amortizarea hardware-ului, mentenanță și upgrade-uri. Sigur că există un preț pentru înlocuirea acestor servicii, care se concretizează în probleme de securitate, de legislație sau probleme tehnice generate de latența conexiunilor WAN.

În ziua de astăzi nu se mai discută „dacă merită sau nu să îți muți afacerea în Cloud”, ci întrebarea se pune „când este momentul optim pentru corporații să își mute afacerea în Internet din punct de vedere IT”.

Chiar dacă serviciile de Cloud sunt departe de a fi atins un nivel de maturitate, conceptul și direcția sunt clare pentru toată lumea. Rămâne doar

alegerea momentului când corporațiile vor fi gata pentru migrarea serviciilor IT spre Cloud.

Cât de cunoscute sunt în piață modelele ca PaaS, IaaS și SaaS?

Există în continuare multă confuzie în ceea ce privește acești trei termeni, mai ales dacă discutăm despre PaaS sau IaaS. La modul trivial, diferența între cele trei modele o reprezintă nivelul de servicii achiziționate din Cloud. În cazul IaaS achiziționezi servicii de hosting incluzând hardware, storage, licențele de operare, plus toată logistica operațională din spate (backup, energie, mentenanță etc).

Modelul PaaS presupune achiziția unui mediu sau a unei platforme pentru sistemele de aplicație care îți aparțin alături de hosting.

În cazul lui SaaS, care este un concept mult mai vechi, achiziționezi un instrument complet pentru business, fără să te mai intereseze tot operaționalul din spatele ei. Modelele Cloud de mai sus se aplică în funcție de cerințele de business și de maturitatea serviciilor IT curente ale companiei. Nu poți să migrezi spre Cloud dacă ai o infrastructură optimizată și un centru de competențe stabil, doar ca să fii în tendințe.

SaaS, după părerea mea, este un model ușor de adaptat și de înțeles, cu atât mai mult cu cât sunt mulți producători de software care își distribuie produsele în acest fel de ani de zile. Este conceptual mult mai ușor de înțeles închirierea unor servicii de mail, CRM, ERP sau alte aplicații specifice.

Cum este perceput, la nivelul CIO Council, conceptul de Cloud Computing?

Directorul IT este la curent cu tendințele IT și, implicit, cu Cloud-ul. La nivelul CIO Council facem schimb de experiență și discutăm relativ la concept. Unii dintre noi au experimentat și au testat deja provideri de Cloud și se pregătesc de migrarea anumitor servicii în Cloud, alții doar discută și tatonează terenul. Decizia migrării anumitor servicii IT în Cloud nu este ușoară și aparține de regulă business-ului, pentru că există implicări cu caracter legal.

Cât de fezabilă credeți că este implementarea acestei tehnologii în administrația publică?

Dar în cadrul IMM-urilor?

Cloud-ul aduce schimbări importante în gândirea business-ului și a IT-ului în general. Pe termen scurt, companiile vor avea departamente IT reduse semnificativ, iar în maxim 15 ani va rămâne doar CIO-ul, CSO, CTO și eventual o secretară.

Dacă ești o companie nouă, un start-up sau un IMM, Cloud-ul este desenat pentru tine. Nu are nici un sens să îți încarci costurile cu Data Center și hardware, cu personal IT specializat, cu licențe sau programe de mentenanță. Este suficient un contract cu un provider de Cloud și un consultant care să îți deseneze infrastructura în Internet. Sistemul de mail,

CRM-ul și un mini-ERP pot sta foarte bine în afara organizației. Pentru IMM-uri și antreprenori Cloud-ul este un concept care se potrivește mănășă.

Dacă zeci de primării din Statele Unite și UE sau organizații precum NATO au adoptat aceste tehnologii, înseamnă că ele se potrivesc și în România. Administrația publică poate implementa cu succes acest concept. Migrarea sistemului de mail către o platformă de Cloud mi se pare aplicabilă chiar din acest moment. Un simplu exercițiu de imaginație îți spune că administrația publică din România își poate crea propriul serviciu de Cloud Computing care să ofere servicii către tot sectorul public.

În câți ani credeți că tehnologia Cloud Computing va avea o utilizare comercială largă în România?

Companiile din România ca și din alte țări emergente vor migra către Cloud cu anumită întârziere și asta pentru că infrastructurile IT sunt relativ noi, cu un cost de operare încă rezonabil și poate și pentru că există reticențe în acceptarea conceptului.

România, însă, nu poate sta departe de tendințe și, chiar dacă va exista o anumită întârziere, adoptarea tehnologiilor de tip Cloud va urma cursul firesc. Fiind o țară membră UE, România poate întâmpina dificultăți în adoptarea tehnologiilor de tip Cloud din cauza problemelor de legislație impuse de UE. După părerea mea, într-un orizont de 5-7 ani, Cloud Computing-ul va începe să aibă o utilizare comercială largă și în România.

Primele care o vor adopta vor fi reprezentanțele companiilor multinaționale alături de IMM-uri, urmate apoi de sectorul public și restul mediului privat.

Care sunt beneficiile economice ale utilizării unor servicii Cloud?

Pentru companiile mici și mijlocii și antreprenori, Cloud-ul reprezintă un model care se potrivește perfect cu business-ul. Aduce reduceri semnificative de CapEx și costuri operaționale și simplifică mult problematicele IT în cadrul business-ului.

Pentru o țară ca România, care are întârzieri în dezvoltarea infrastructurii IT în sectorul public, Cloud-ul poate fi o soluție.

Pentru companiile naționale mari sau pentru multinaționale, conceptul aduce beneficii majore, dar și noi provocări în exploatare. Poți fi o companie de producție din România, cu acționariat european, rulând aplicații IT localizate pe servere din SUA și întreținute de personal IT din India și China. Asta înseamnă globalizare.

Există și efecte colaterale deloc de neglijat. Implementarea pe scară largă a Cloud Computing-ului va aduce schimbări importante la nivelul forței de muncă în IT. Departamentele își vor reduce sensibil forța de muncă în IT și doar o parte dintre ei se vor regăsi la marii provideri de Cloud. Și să nu uităm că există în continuare dezbateri puternice în ceea ce privește asigurarea securității, a cerințelor de compliance, legale și desigur de disaster recovery și business continuity.

■ LUIZA SANDU

Enterprise Business Systems alege Dynamics NAV în regim SaaS, un ERP cu investiție inițială zero



ANDREI PIETRUSHEVICI,
MANAGING DIRECTOR ENTERPRISE BUSINESS SYSTEMS

„Dată fiind experiența anterioară de utilizare a unui ERP, obiectivul cheie l-a constituit implementarea unui sistem ERP care să ofere un TCO (Total Cost of Ownership) competitiv și zero cheltuieli de capital. În acest scop, a fost identificată și adoptată soluția Microsoft Dynamics NAV 5.0 SP1, în sistem SaaS.”

Desprinsă din grupul Siemens, compania EBS avea nevoie de un sistem ERP simplu de utilizat și administrat și pentru care să existe alternativă la nivel de servicii. Mai mult, managementul companiei dorea ca investițiile să fie direcționate către activități direct productive. Prin urmare, soluția potrivită pentru EBS a fost utilizarea Microsoft Dynamics NAV în regim Software as a Service, ceea ce a însemnat o investiție inițială zero, simplificarea administrării sistemului IT și obținerea unui nivel maxim de redundanță.

ENTERPRISE BUSINESS SYSTEMS (EBS) este o companie locală specializată în proiectarea, instalarea și administrarea rețelelor de comunicații: voce, date, video bazate pe infrastructură IP, precum și a aplicațiilor conexe. Compania s-a desprins în mai 2010 din grupul Siemens, printr-un proces de management buy-out, în urma unei operațiuni de reorganizare globală a activităților concernului german. Compania are o echipă de 18 angajați distribuită regional, cu trei centre de prezență în București, Iași și Brașov.

SITUAȚIA INIȚIALĂ

În mai 2010, la desprinderea din grupul Siemens, EBS utiliza un ERP Tier 1 care nu ridica probleme de funcționalitate, însă avea costuri de mentenanță mari. Mai mult, costurile adaptării acestei aplicații la schimbările legislative sau alte personalizări punctuale erau, de asemenea, foarte ridicate. Alternativa dorită era un ERP în regim SaaS găzduit într-un Data Center extern care să necesite o investiție inițială minimă

și un efort mic din partea angajaților companiei pentru adoptare și utilizare.

SOLUȚIE

Conform cerințelor Enterprise Business Systems, pentru înlocuirea sistemului ERP anterior era nevoie de o soluție out of the box, potrivită pentru sectorul SMB (Small and Medium Business) și care să fie vândută de mai mulți furnizori pentru a exista alternativă la nivel de servicii. O condiție esențială era ca această soluție să fie livrată în regim SaaS (Software-as-a-Service, software ca serviciu). În urma unui proces de selecție, EBS a ales Microsoft Dynamics NAV versiunea 5.0 SP 1 în regim hostat. Pentru implementare a fost selectată compania AGER Solutions, partener Microsoft. *„Conform principiilor mele de business, CapEx-ul trebuie folosit pentru activități care generează direct venituri, astfel principala opțiune avută în vedere a fost tot o soluție în regim SaaS. Un alt element important era ca soluția pentru care optam să fie out of the box și nu o dezvoltare locală și să fie o soluție vândută de mai mulți parteneri, pentru a avea alternativă la nivel de servicii”*, afirmă **Andrei Pietruschevici**. Aplicația urma să fie personalizată de AGER Solutions conform specificului EBS și găzduită într-un centru de date local, al unui terț furnizor.

DERULARE PROIECT

Proiectul de implementare a Microsoft Dynamics NAV 5.0 s-a derulat foarte rapid, pe de o parte pentru că echipa EBS era familiarizată cu utilizarea unui ERP și înțelegea necesitățile și modul de a opera a unei astfel de soluții, iar pe de altă parte datorită regimului hostat al aplicației, în care furnizorul se ocupă de întreaga infrastructură. La 1 iulie 2010, EBS începuse deja exploatarea serviciilor. Pe baza experiențelor anterioare de lucru cu ERP-ul, cerințele afacerii au fost bine conturate și reflectate cu ușurință în sistemul Microsoft Dynamics NAV proiectat. *„Procesul de implementare a fost unul clasic, independent de opțiunea de hostare a soluției, și nu au existat limitări în ceea ce privește funcționalitățile. Practic, noi am înlocuit un ERP cu altul”*, consideră **Andrei Pietruschevici**.

Enterprise Business Systems a optat pentru o soluție standard cu puține deviații de la fluxul predefinit. Funcționalitățile implementate acoperă ariile: management financiar, mijloace fixe, stocuri, vânzări și marketing, cumpărări, lucrări. Dat fiind specificul activității de distribuție și ofertare pe proiecte, a fost foarte importantă implementarea funcționalităților legate de lista de materiale, care permit afișarea detaliată a componentelor ofertate, la nivel de articol. Adaptarea la noul sistem a fost ușoară, datele de migrare preluate din vechiul sistem au fost bine structurate, și per ansamblu, procesul a decurs în parametri optimi.

BENEFICII

Compania EBS a apreciat în mod deosebit următoarele aspecte legate de implementare: costurile reduse și efortul rezonabil al angajaților,

astfel încât activitatea operațională nu a fost afectată în timpul proiectului. Alte beneficii obținute au fost:

- Investiție inițială zero și TCO (Total Cost of Ownership) competitiv prin contractarea unei soluții ERP în regim SaaS cu plata lunară a serviciilor; capitalul astfel disponibilizat a putut fi utilizat în activități direct productive;
- Predictibilitatea costurilor prin plata lunară;
- Simplificarea operării mediului IT prin hostarea soluției ERP într-un centru de date profesional.

„Un ERP care rulează on-premises induce probleme legate de administrare, continuitate operațională, back-up etc., pe care noi însă le-am eliminat prin contractarea unei versiuni SaaS. Mai mult, am făcut un audit de securitate al mediului IT, iar rezultatele au fost mulțumitoare.”

Andrei Pietruschevici, Managing Director EBS.

- Obținerea unui nivel optim de securitate și disponibilitate a sistemului IT. *„Când faci un contract de servicii trebuie să ai în vedere termenii în care furnizorul rezolvă orice problemă: timp de răspuns, disponibilitate etc. Pentru utilizarea Microsoft Dynamics NAV în regim Software ca serviciu, am stabilit un SLA (Service Level Agreement) uzual care să prevadă termeni optimi de intervenție și funcționare a soluției.”* **Andrei Pietruschevici**
- Disponibilitatea soluției ERP în locații multiple. *„Avantajul unei soluții hostate este și accesul din exterior la funcționalitățile ERP-ului. Se poate lucra cu o conexiune remote direct în aplicație, având astfel un nivel maxim de siguranță în ceea ce privește integritatea datelor.”* **Andrei Pietruschevici**
- Creșterea capacității productive a companiei prin focalizare pe activitatea de bază. *„Am ales să punem serverele într-un Data-Center și să avem un furnizor de servicii profesionale, iar noi să ne focalizăm pe activitatea de bază.”* **Andrei Pietruschevici**
- Îmbunătățirea suportului decizional prin customizarea facilă a rapoartelor manageriale.
- Construirea și obținerea de rapoarte de activitate specifice activității companiei pe clienți / familii de produse / centre de profit / centre de cost;
- Simplificarea modului de utilizare a aplicației prin existența unei interfețe familiare, tipică produselor Microsoft.

În urma rezultatelor bune obținute prin exploatarea Microsoft Dynamics NAV, compania EBS a dezvoltat deja o serie de planuri viitoare care includ implementarea unor noi module, dar și adoptarea altor tehnologii Microsoft. *„Planurile noastre viitoare includ, într-o primă etapă, automatizarea procesului de ofertare și, ulterior, schimbarea platformei existente pentru managementul incidentelor cu Microsoft Dynamics CRM”*, declară **Managing Directorul Enterprise Business Systems.**



Microsoft Dynamics CRM Online

Cu Microsoft Dynamics CRM Online beneficiați de software CRM robust, furnizat ca serviciu Cloud de la Microsoft, oferindu-vă acces instantaneu de oriunde, prețuri previzibile și un Service Level Agreement (SLA) protejat financiar.

Beneficii:

Flexibilitate

- Cu Microsoft Dynamics CRM Online puteți suplimenta sau reduce numărul de utilizatori, conform cerințelor afacerii.
- Arhitectura Microsoft Dynamics CRM Online le oferă clienților autonomie completă în ceea ce privește administrarea, gestionarea, configurarea și securizarea soluției CRM.
- Caracteristicile de administrare destinate clienților și utilizatorilor sunt create pentru sporirea autonomiei. Clienții dețin controlul complet asupra tuturor aspectelor legate de structura datelor, experiența utilizatorilor, business intelligence și gestiunea afacerilor.

Securitate

- Microsoft Dynamics CRM Online oferă securitate permanentă, care începe cu dezvoltarea aplicației și continuă până la operațiunile aferente utilizării și gestionării serviciului.
- Soluția este gestionată de membri specializați ai personalului din centrele de date Microsoft de pe întreg mapamondul, specialiști care au obținut acreditarea ISO și atestarea SAS70 de tip II.

- Microsoft a aplicat o tehnologie, cultură și procese de ultimă generație pentru a le oferi tuturor utilizatorilor un nivel ridicat în materie de acces, securitate și confidențialitate.

- Deși sunt găzduite la nivel de Cloud Microsoft, datele clientului se află în proprietatea acestuia și nu sunt niciodată utilizate de Microsoft în scopuri de exploatare.

- Spre deosebire de alte soluții CRM găzduite, datele clienților nu sunt amestecate. Pentru a maximiza securitatea și integritatea datelor, clienților li se asigură acces la propria lor bază de date.

Fiabilitate

- Microsoft oferă centre de date la nivel global, cu sedii pe întreg mapamondul, gestionate și administrate direct de Microsoft.
- Numeroase aspecte ale sistemului Microsoft Dynamics CRM Online sunt configurate în mod redundant, pentru a elimina erorile apărute în puncte unice.
- Microsoft asigură un procent de funcționare de 99,9% și se află printre singurii din domeniu care oferă Service Level Agreements (SLA) protejate financiar.

Simplitate

- Microsoft Dynamics CRM Online simplifică întreținerea prin monitorizarea și administrarea continuă a aplicațiilor. Astfel, personalul dvs. IT poate acorda mai multă atenție susținerii priorităților afacerii.
- Versiunile noi sau actualizările produselor software sunt ușor de distribuit către utilizatori, fără întreruperi datorate instalării de hot-fix-uri sau upgrade-uri.
- Microsoft Dynamics CRM Online este o soluție cu opțiuni de plată flexibile, care ajută firmele să estimeze costurile în timp. Datorită plății sub formă de abonament, puteți transforma costurile din investiție în cheltuială.

Testați:

<http://crm.dynamics.com/ro-ro/trial-overview>

Testați gratuit timp de 30 zile sau activați o subscripție valabilă un an de zile, la prețul de 31 Euro/utilizator/lună*.

* Promotie valabilă pentru subscripțiile activate până la 31 Decembrie 2011.



Microsoft Dynamics® ERP

Soluții software ERP pentru mediul de afaceri

Suita de soluții software Microsoft Dynamics ERP oferă instrumente specifice de management al companiei, ajută angajații dvs. prin optimizarea resurselor, făcându-i mai productivi și permite afacerii să se adapteze și să evolueze. Soluțiile Microsoft din categoria ERP sunt disponibile atât în regim on-premises, cât și hostate (găzduite).

Beneficii:

- **Reduceți la minim investiția inițială**

Scădeți costurile de început prin evitarea achiziționării de hardware și software.

- **Porniți rapid**

Soluțiile ERP găzduite oferă, de obicei, opțiuni de implementare mai rapide.

- **Administrați mai bine fluxul financiar**

Susțineți-vă afacerea pe măsură ce se dezvoltă cu costuri mici și predictibile, care pot scala în funcție de utilizarea soluției.

- **Scalați în funcție de nevoi**

Microsoft Dynamics ERP găzduit oferă o scalabilitate care se mulează exact pe nevoile afacerii dvs. și se poate schimba în funcție de acestea.

- **Maximizați resursele IT interne**

Degrevați personalul IT de sarcini și oferiți-i astfel timp să găsească soluții pentru a crește valoarea organizației dvs.

Testați:

<http://dynamicsnavtestdrive.com/>

<http://dynamicsaxtestdrive.com/>

Cum puteți achiziționa Microsoft Dynamics ERP

Clienții pot achiziționa soluțiile Microsoft Dynamics ERP de la partenerii certificați Microsoft. Aceștia oferă servicii pentru planificarea, implementarea și suportul necesare pentru a asigura succesul soluției pentru afacerea dvs.

Care sunt costurile unei soluții Dynamics ERP găzduite

Microsoft nu determină costul final al soluției dvs. Partenerul de la care alegeți să achiziționați licențele software determină costurile întregului proiect.

Microsoft Dynamics ERP este licențiat sub un model de licențiere simplu și flexibil, care este axat pe nevoile specifice ale tipului dvs. de activitate/companie. Majoritatea funcționalităților sunt incluse în clientul de acces la server.



DAN VASILE,
BUSINESS SOLUTION SPECIALIST
MICROSOFT ROMÂNIA

Dan Vasile activează în piața IT de peste 15 ani, cu experiență în distribuția de hardware și software, specializări în Channel Management, Marketing and Product Management. În 2006 s-a alăturat diviziei Microsoft Business Solutions, ocupând funcția de Marketing Manager și, ulterior, Solution Specialist, cu focus pe dezvoltarea canalului de parteneri Dynamics, precum și pe promovarea soluțiilor de business Microsoft Dynamics (ERP și CRM). Înainte de venirea în Microsoft, Dan a fost Microsoft Product Manager pentru unul dintre distribuitorii IT locali, funcție ce i-a permis contactul cu o mare parte din comunitatea de parteneri IT din România. A absolvit cursurile Facultății de Automatică din cadrul Universității Politehnica București, unde a obținut specializarea în aplicații de sistem.

GSbet își optimizează procesele interne cu Microsoft Dynamics CRM Online



ELENA CARP,
PROJECT MANAGER GSbet

„Dynamics CRM Online este simplu de configurat și utilizat, iar din punct de vedere tehnic este administrată de Microsoft. Practic, GSbet nu are nevoie de competențe IT interne pentru utilizarea acestei soluții.”

GSbet și-a extins constant rețeaua de parteneri și, implicit, volumul de activitate și prin urmare procesele interne au devenit mai complexe, iar controlul acestora și măsurarea performanței angajaților de către management au fost vizibil îngreunate. Pentru remedierea situației, GSbet a luat decizia utilizării Microsoft Dynamics CRM Online. Prin translatarea proceselor de lucru în CRM, monitorizarea atentă a sarcinilor și optimizarea activității de suport, întârzierile au fost eliminate, iar managementul are la dispoziție rapoarte complexe de activitate. Complementar, au fost eliminate costurile cu echipamentele și întreținerea acestora.

Înființată în 2005, GSbet este una dintre cele mai importante companii din domeniul pariurilor sportive din România, cu o rețea națională de circa 200 de agenții afiliate și peste 400 de angajați. Oferta GSbet este foarte variată și acoperă fotbal, baschet, baseball, curse de câini, pariuri live, bonusuri de tip Happy Hour, Jackpot și multe altele. Compania s-a dezvoltat permanent, atât printr-o strategie coerentă de extindere a rețelei de parteneri afiliați, cât și prin introducerea în 2009 a uneia dintre cele mai performante soluții software de pariere din România și prin încheierea în 2010 a parteneriatului cu lanțul de cazinouri Maxbet. De asemenea, GSbet a lansat în 2011 un portal profesionist de pariuri sportive.

SITUAȚIA INIȚIALĂ

Creșterea constantă a numărului de agenții afiliate și de angajați a generat în cadrul GSbet un volum ridicat de interacțiune, atât între companie și clienți, cât și între departamente. Pe de o parte, apăreau latențe în deschiderea unei noi agenții afiliate prin dificultatea corelării activității departamentelor implicate, iar pe de alta nu exista un instrument de măsurare a eficienței. Nevoia a apărut în principal în cadrul departamentului de suport, unde se înregistrau toate solicitările, dar și la nivelul fluxurilor de lucru, care, bazându-se preponderent pe comunicarea prin email și telefon, erau greu de monitorizat.

Complementar, conducerea companiei dorea acces la informații consolidate despre gradul de încărcare al oamenilor, rapoarte cu task-uri alocate versus task-uri îndeplinite etc., precum și păstrarea unui istoric al tuturor tipurilor de interacțiuni, interne sau externe. Pentru atingerea acestor obiective, GSbet a ales o soluție CRM care permitea atât gestiunea relațiilor cu clienții la nivel de vânzări și suport, precum și optimizarea fluxurilor interne.

ALEGEREA SOLUȚIEI

După o documentare detaliată asupra pieței locale de CRM, echipa de proiect a GSbet a optat pentru Microsoft Dynamics CRM, iar ca partener de implementare a fost aleasă compania Genesys Systems. În urma discuțiilor și a sesiunilor demonstrative, versiunea aleasă a fost Dynamics CRM Online deoarece oferea un timp de implementare mai scurt, un nivel de securitate mai ridicat și nu solicita resurse IT interne suplimentare.

„Am analizat soluția Microsoft Dynamics CRM și am fost atrași de beneficiile pe care le poate aduce companiei noastre atât în ceea ce privește administrarea rețelei de parteneri, cât și pentru optimizarea proceselor interne. Am ales varianta de acces Online având în vedere timpul scurt de implementare a soluției și avantajele obținute din punct de vedere al securității datelor interne”, afirmă Sorin Gheorghe, Director General GSbet.

Pentru obținerea unui nivel maxim de funcționalitate, GSbet a solicitat echipei Genesys Systems customizarea Microsoft Dynamics CRM Online conform fluxurilor proprii de lucru. Întreg proiectul: analiză, customizări și dezvoltări, training etc. s-a derulat în perioada mai-iulie 2011. În mod curent, 8 departamente din cadrul GSbet utilizează Microsoft Dynamics CRM, în sistem sunt definiți 25 de utilizatori, accesul se face prin Internet, iar plata - pe baza unui abonament lunar.

BENEFICII

Beneficiile înregistrate de GSbet se împart în două categorii majore și sunt legate atât de utilizarea funcționalităților specifice Dynamics CRM, cât și de accesarea acestora în versiunea Online.

Beneficii obținute prin utilizarea versiunii Online a Microsoft Dynamics CRM

- **Simplificarea administrării și configurării.** Administrarea soluției Microsoft Dynamics CRM este foarte simplă și poate fi realizată și de persoane fără cunoștințe tehnice, ceea ce reduce presiunea asupra Departamentului IT al GSbet. *„Aplicația este simplă de configurat, iar din punct de vedere tehnic este administrată de Microsoft. Practic, GSbet nu are nevoie de competențe IT interne pentru utilizarea Microsoft Dynamics CRM Online”*, afirmă Elena Carp.
- **Creșterea nivelului de securizare.** Datele GSbet sunt găzduite în Data Center-ul Microsoft, certificat pentru un nivel maxim de redundanță

și securitate. Contractul are un SLA ridicat, iar datele GSbet sunt în siguranță, indiferent de situație.

- **Transformarea cheltuielilor de capital în cheltuieli operaționale.** Prin plata lunară a accesului la funcționalități, efortul financiar este uniformizat pe o perioadă extinsă.
- **Rentabilizarea mai rapidă a investiției** printr-un raport mai bun beneficii/costuri. Dynamics CRM Online oferă aceleași beneficii ca versiunea on-premises, însă are un cost mai mic pe termen mediu și implică un ROI (Return on Investment) mai bun.
- **Eliminarea costurilor induse de hardware**, atât din punct de vedere al achiziției, cât și al administrării periodice prin găzduirea soluției într-un DataCenter Microsoft.
- **Creșterea mobilității și eficienței forței de muncă** prin acces la soluția CRM din orice locație și de pe orice stație de lucru. Dynamics CRM Online nu implică instalarea unui client local, accesarea aplicației fiind realizată prin intermediul browser-ului. Astfel, angajații GSbet au acces la informații din orice locație și pot avea orar flexibil de lucru.
- **Reducerea costurilor operaționale.** Dynamics CRM Online nu are costuri suplimentare pentru administrare și mentenanță, toate acestea sunt acoperite de plata lunară a accesului.

Beneficii obținute prin utilizarea funcționalităților Microsoft Dynamics CRM

- **Reducerea timpului de activare a unei noi agenții partener** prin monitorizarea atentă a fluxurilor și proceselor interne. Compania a reușit astfel să impună și să respecte un termen fix pentru deschiderea unei noi agenții.
- **Îmbunătățirea controlului asupra companiei.** Pe baza rapoartelor periodice de activitate și eficiență disponibile pentru fiecare angajat, conducerea companiei GSbet are control asupra activității și poate interveni în fluxurile de lucru pentru a accelera realizarea anumitor task-uri și fluidizarea activității.
- **Optimizarea suportului intern prin centralizarea activității la nivelul departamentului de suport, colectarea în CRM a tuturor interacțiunilor și stabilirea unor timpi de răspuns din partea departamentelor vizate.** Ulterior, conducerea GSbet are la dispoziție rapoarte detaliate pe tipuri de probleme și gradul de incidență a acestora.
- **Îmbunătățirea imaginii publice a GSbet prin respectarea termenelor și contractelor.** *„Utilizând Microsoft Dynamics CRM, reușim să respectăm promisiunile făcute partenerilor și înseamnă foarte mult pentru toate părțile implicate să pornim cu dreptul într-o relație de afaceri”*, consideră Elena Carp.

Conducerea GSbet a înțeles valoarea obținută prin utilizarea Microsoft Dynamics CRM și prin urmare a decis continuarea proiectului prin integrarea soluției CRM cu site-ul și cu aplicația specializată pentru gestiunea pariurilor. De asemenea, utilizarea Microsoft Dynamics CRM va fi extinsă la un număr mai mare de angajați.



Andreea Mărășescu,
director executiv
Genesys Systems

„Oferirea soluțiilor în Cloud ne permite să abordăm companii pentru care o implementare tradițională on-premises nu este cea potrivită din perspectiva organizațională (spre exemplu, companii mici și medii care nu au nevoie de un departament IT bine dezvoltat sau companii care au o fluctuație ridicată de personal) sau financiară, sistemul de abonament în regim pay-as-you-go fiind mult mai ușor de acomodat decât cel cu plata up-front a licențelor de utilizare.”



GENESYS SYSTEMS

- An înființare: 1994
- An din care a devenit partener Microsoft: 2000
- Tip de partener: Silver
- Competențe/Specializări: Midmarket Solution Provider & Customer Relationship Management
- Efectiv echipa: 70
- Verticale acoperite prin proiectele realizate: consultanță, industrie, furnizori de servicii profesionale, telecomunicații, trading, farmaceutic, distribuție.
- Clienți reprezentativi: Proinvest Group, Electra Instal, Galeriile ArtMark, GS Bet, Calorset, Concept Consult & Prospect
- Contact: www.genesys4s.ro
 - tel.: 021.242.05.42
 - e-mail: sales@genesys4s.ro

Genesys Systems mizează pe CRM Online

Primele proiecte de Cloud s-au concretizat pentru Genesys Systems în 2010.

Andreea Mărășescu, director executiv Genesys Systems, spune că lansarea variantei de către Microsoft a CRM Online a reprezentat soluția ideală pentru companie de a adresa și nevoile clienților ale căror bugete nu le permiteau implementarea unei soluții CRM on-premises.

Când ați început dezvoltarea de competențe pe zona de Cloud Computing?

Oportunitatea de a livra soluții în Cloud a venit din zona aplicațiilor software de business, atât prin feedback-ul primit de la clienți, ale căror bugete pentru implementarea de soluții în varianta tradițională nu erau întotdeauna aliniate cu nevoile stringente de optimizare a activității, cât și din dorința noastră de a acoperi piața companiilor mici și mijlocii, pentru care modelul Cloud este de departe cel mai potrivit.

Când s-au concretizat primele proiecte de Cloud?

În 2010 s-au concretizat primele proiecte de Cloud, an în care am și demarat procesul de specializare a echipei noastre pentru extinderea nivelului de competență și expertiză pentru implementarea soluțiilor în Cloud. Am investit constant în programele de training și specializare ale echipei noastre, de la consultanță și analiză de business până la implementarea propriu-zisă. Am primit tot suportul necesar din partea echipei Microsoft România, atât din punct de vedere tehnic, presales și vânzare, cât și promovare și vizibilitate în fața clienților.

Câți oameni au fost alocați pe noua direcție de business?

Optiunea noastră a fost să calificăm resursele interne, mai ales că discutăm despre soluții pe care avem experiență tehnică și de

business de mai bine de 5 ani. Am decis ca aceiași oameni care se ocupă de CRM-ul tradițional să cunoască foarte bine și avantajele CRM Online, astfel încât să ofere soluția CRM potrivită clientului, în funcție de nevoile acestuia și de tipul industriei în care activează. Pe viitor, avem în vedere o extindere a echipei pe zona de Cloud și chiar crearea unei linii de business distincte, care să înglobeze diverse soluții accesibile în cloud – public și privat.

Cât de interesată este piața locală de Cloud Computing?

Piața soluțiilor în Cloud din România este în proces de educare și maturizare, de aceea credem că aceasta nu și-a atins încă pe deplin potențialul. Apetitul pieței pentru Cloud provine în special din faptul că în multe organizații există o disproporție între nevoile stringente de optimizare și eficiențizare a activităților și bugetele ce pot fi alocate rezolvării acestor nevoi. Flexibilitatea financiară pe care o oferă soluțiile livrate în Cloud și posibilitatea de a adresa rapid nevoile organizației reprezintă argumentul forte pentru Cloud. Portofoliul de clienți la care GENESYS Systems a implementat până în prezent Microsoft CRM Online cuprinde companii din cele mai variate domenii – de la servicii profesionale de consultanță și proiectare, companii de pariuri sportive, call center, galerii de artă, distribuție și trading.

ERP în Cloud pe platforma Microsoft Dynamics NAV, parte a strategiei AGER Solutions

Cu o vechime în piață de 8 ani și cu 95 de proiecte gestionate, AGER Solutions se poziționează ca unul dintre cei mai eficienți parteneri locali Microsoft pe zona soluțiilor ERP Microsoft Dynamics NAV, reușind să-și adauge în portofoliu primul client al unei soluții ERP Microsoft Dynamics NAV livrate în regim de licențiere SaaS.

Partener Microsoft din 2004, AGER Solutions a ocupat frecvent prima poziție în clasamentul partenerilor Microsoft Dynamics NAV din România. Cea mai recentă nominalizare în vârful ierarhiei este cea de la sfârșitul anului financiar Microsoft 2011.

Deși modelul de business al AGER Solutions este bazat preponderent pe licențierea în regim on-premises, odată cu lansarea și pe plan local a ofertei de servicii Cloud Computing de către Microsoft România, compania a adoptat o strategie de abordare graduală a noilor tehnologii. Prima etapă – demarată la începutul anului trecut – a fost cea a dezvoltării propriei oferte pe modelul de licențiere Software-as-a-Service (SaaS) și de armonizare a acesteia cu oferta deja existentă.

În scurt timp, strategia AGER Solutions a dat rezultate, compania reușind să-și treacă în portofoliu primul client local al unei soluții ERP Microsoft Dynamics NAV livrate în regim SaaS, respectiv firma Enterprise Business Systems (vezi studiul de caz).

„Interesul nostru față de zona de Cloud Computing s-a materializat odată cu primul proiect de acest gen, care a fost realizat pentru EBS România. Practic, acesta a realizat o analiză asupra investițiilor de start-up pe care dorea să le facă și a constatat că modelul SaaS îi aduce numeroase beneficii, opțiune pe care ar trebui să o evalueze mai multe companii mici spre medii sau start-up-urile care nu au resurse interne pentru gestiunea IT și care doresc externalizarea infrastructurii și serviciilor. (...) Din punct de vedere al partenerului Microsoft, suntem întotdeauna deschiși să promovăm modelele de business Microsoft. Pe măsură ce Microsoft depune

eforturi de readiness pe partea de platformă pentru Microsoft Dynamics NAV în Cloud, noi, ca partener, ne ajustăm oferta pentru a include și această opțiune clienților noștri“, ne-a declarat **Robert Iordache, general manager AGER Solutions.**

Abordarea graduală adoptată de către AGER Solutions este justificată, pe de o parte, de necesitatea pieței și a companiilor locale de adaptare treptată la modelul de consum al tehnologiei sub forma de serviciu, atunci când este vorba de aplicații critice precum soluțiile ERP. Pe de altă parte, este vorba de armonizarea ofertei și de necesitatea analizei atente a potențialilor clienți (din punct de vedere al cerințelor, al competențelor tehnice, al resurselor financiare etc.).

Justețea acestei abordări este confirmată de faptul că AGER Solutions desfășoară în prezent discuții cu mai mulți potențiali clienți interesați de oferta ERP Microsoft Dynamics NAV în Cloud. „Interesul preponderent pe această direcție vine din partea companiilor mici și mijlocii, în special din partea acelor companii care au mai apelat deja la externalizarea serviciilor IT – care au, de exemplu, infrastructura IT găzduită la un furnizor. Iar în ceea ce privește această direcție, cea a externalizării serviciilor IT, din ce în ce mai multe companii locale optează pentru această soluție“, explică **Robert Iordache.**

Abordarea promovată de AGER Solutions este susținută și prin demararea unui proces de standardizare a ofertei SaaS a companiei, respectiv de creare a unor pachete dedicate pe anumite verticale, care să includă și serviciile aferente, dezvoltate pe baza bibliotecilor de best-practices acumulate de companie.



Robert Iordache,
general manager
AGER Solutions

„Oferța de licențiere în regim Software-as-a-Service / ERP în Cloud ne oferă oportunitatea de a adresa o categorie delicată de clienți, respectiv cea a companiilor care au probleme reale de buget. Iar climatul economic din ultimii 2-3 ani a făcut ca numărul companiilor cu limitări bugetare să devină din ce în ce mai mare. Totodată, prin standardizarea ofertei SaaS pe verticalele pe care AGER Solutions a acumulat know-how în decursul celor 8 ani de activitate putem adresa mai eficient companiile care au optat deja pentru externalizarea serviciilor IT și care au depășit deci bariera de mentalitate.“



AGER

- An înființare: 2004
- An din care a devenit partener Microsoft: 2004
- Tip de partener: Microsoft Partner
- Competențe/Specializări: Competență Gold în Enterprise Resource Planning - Microsoft Dynamics NAV
- Efectiv echipă: 35
- Verticale acoperite prin proiectele realizate: distribuție, construcții, utilități, servicii profesionale, producție, media
- Clienți reprezentativi: Enterprise Business Systems, Dalkia, Den Braven, TVR, Wilo, WIEE, Wirom, Antalis, Viarom, Comfert, ACO.
- Contact: www.ager-solutions.ro
 - telefon: 021.233.8096
 - e-mail: office@ager-solutions.ro



ZOLI HERCZEG,
ISV BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
MICROSOFT ROMÂNIA

Încrederea în Cloud

Utilizarea Cloud Computing-ului este o transformare inevitabilă, dată în principal de flexibilitatea crescută, de ușurința administrării și scăderea costului operării sistemelor IT (tehnologia informației). Eficiența economică este atât de mare, încât această transformare este, cum spuneam, inevitabilă. Boom-ul Cloud-ului din ultimii ani și ritmul intrinsec mult mai rapid de evoluție al IT-ului întăresc sondajele și predicțiile analiștilor, care estimează accelerarea adopției în următorii ani. Conform IT Governance Institute (<http://www.itgi.org/>), 3 din 5 departamente IT din firme medii și mari implementează deja proiecte de Cloud și al 4-lea are deja în plan acest lucru.

Însă Cloud-ul impune tratarea amenințărilor și a riscurilor într-un mod diferit. Până acum, organizațiile aveau control complet asupra datelor fiindcă acestea erau administrate în ograda lor. Acum, în lumea Cloud-ului, organizațiile sunt parte dintr-un sistem de parteneriate cu furnizorii de servicii în Cloud, iar acest lucru necesită un limbaj comun în ceea ce privește încrederea și capacitățile de securitate. Microsoft are două abordări pentru a demonstra capacitățile sale de securitate în Cloud.

Prima este conformitatea sistemului nostru de management al securității informației cu standardul ISO/IEC 27001:2005, pentru operarea zi de zi a centrelor de date, și o colecție de alte standarde specifice diverselor industrii și regiuni: SAS 70 Type I and II, Sarbanes-Oxley, Payment Card Industry Data Security Standard, Federal Information Security Management Act etc.

A doua abordare privește transparența totală. Ne supunem regulat auditărilor independente, împărtășim rezultatele acestor evaluări cu clienții noștri, dar și cu restul industriei, pentru a ridica nivelul discuțiilor pe tema securității în Cloud. Clienții noștri sunt bineveniți și ei în centrele noastre de date, iar până atunci le recomandăm să studieze documentele publicate pe site-ul <http://www.globalfoundationservices.com/> și să nu ezite să ne contacteze pentru întrebări.

De-a lungul istoriei, se cunosc nenumărate tehnologii disruptive, care au suferit ani buni de reficiență din partea potențialilor utilizatori. Sistemul planetar al lui Copernic a avut nevoie de câteva secole până la adoptarea de către scepticii heliocentrismului. Deținătorii primelor aparate foto au avut mari probleme cu persoanele care credeau că li se va afecta sufletul prin expunerea la fotografiere. Iar dilemele din perioada apariției telefoanelor includeau chiar temerea de infecție prin convorbire la distanță. Oarecum similar, Cloud Computing-ul are și el dilemele sale din partea potențialilor utilizatori, iar acestea sunt legate de trei concepte: securitatea, confidențialitatea datelor și fiabilitatea serviciilor.

Un alt aspect este subliniat în ultimul nostru Security Intelligence Report (<http://www.microsoft.com/security/sir/>) și anume că peste 99% din atacurile curente din internet se bazează pe vulnerabilități cunoscute. Acest lucru arată importanța actualizării software-urilor de pe orice calculator, dispozitiv sau server. Nu trebuie uitat că în IT, de obicei, sunt aplicații cu două capete: un capăt la utilizator și un alt capăt pe serverele organizației sau în Cloud. Dualitatea aceasta ne arată că nivelul de securitate al unui sistem IT este dat de capătul cel mai puțin sigur. Așa că actualizarea sistemelor utilizatorilor este la fel de importantă. Dar să revenim la Cloud.

Datele

Din punct de vedere practic, orice organizație care dorește să utilizeze Cloud-ul, trebuie să vadă întâi dacă datele pe care le pune în Cloud sunt senzitive sau nu. Dacă sunt date publice, nu e nicio problemă, însă, dacă datele sunt senzitive, atunci va trebui să le securizeze conform cu nivelul de senzitivitate. Fiecare va trebui să decidă pentru sine care este acest nivel. De exemplu, platforma de Cloud Windows Azure expune facilitățile de criptare cu care dezvoltatorii sunt deja obișnuiți în .NET. Nu uitați, controlul datelor este la client. Furnizorul de Cloud are doar grijă să nu piardă aceste date, să ofere izolarea lor și, implicit, să nu autorizeze accesul la ele decât așa cum decide clientul.

Accesul la date

Un al doilea aspect este cum se dă acces la date. Din nou, dacă datele sunt publice, se poate da acces pentru oricine, dar, dacă datele sunt senzitive, vom avea nevoie de un sistem de a identifica utilizatorii. Crearea de sisteme de autentificare independente pentru fiecare aplicație poate duce la haos sau la necesitatea de a investi în sisteme complexe de management al identităților. Recomandarea în Cloud este să se folosească identitățile existente deja, de exemplu cele din Active Directory pentru aplicații interne sau Live ID, Facebook ID etc. pentru aplicații publice. Office 365 și Windows Azure sunt capabile să accepte identități existente. Odată rezolvată problema identității utilizatorilor, se poate trece la autorizarea lor pe date.

Dezvoltarea de software

Pentru unii clienți, Cloud-ul înseamnă să dezvolte o aplicație în Cloud sau să contracteze dezvoltarea unei astfel de aplicații. Se impune respectarea unui proces de dezvoltare, care să includă aspecte de securitate și de confidențialitate din faza de proiectare până după instalare, adică în perioada de utilizare. Microsoft a publicat documentația proceselor interne de dezvoltare și uneltele de testare, rafinate în urma a 8 ani de experiență (de la lansarea inițiativei Trustworthy Computing în 2002), sub numele de Security Development Lifecycle: <http://www.microsoft.com/security/sdl/>.

Aspecte operaționale

Pe lângă conformitatea cu standardele de mai sus, Microsoft impune restricții operaționale care privesc multiple niveluri de securitate fizică și electronică, politici transparente de retenție a datelor, procese de distrugere a discurilor defecte pentru a evita recuperarea frauduloasă a datelor, planuri de continuitate a business-ului, inclusiv răspuns la dezastre, dar și managementul riscurilor pentru situații neprevăzute.

Răspuns la incidente

Clienții noștri se așteaptă ca serviciile noastre din Cloud să fie fiabile. Au business-ul lor și, bineînțeles, clienții lor, ale căror nevoi trebuie să le satisfacă. Și totuși se pot întâmpla incidente, de la defectuni hardware până la dezastre naturale care paralizază o națiune. E bine să înțelegem că astfel de incidente pot apărea. Chiar și așa, este normal ca un furnizor de Cloud să aibă resursele globale și cunoștințele să ia măsuri pentru a minimiza impactul incidentului asupra serviciului pe care îl furnizează. Aceasta e rațiunea pentru care Microsoft oferă găzduire de date redundanță geografic pentru aplicațiile critice. Mai mult, în cazul oricărui incident, clienții noștri pot apela la suport oficial implementat în 4 centre operaționale cu funcționare non-stop. Aceste centre implică, dacă este nevoie, echipe specializate ca Microsoft Security Response Center pentru a investiga și a rezolva incidente de securitate.

Concluzie

Suntem conștienți că succesul nostru ca furnizori de Cloud va fi dat, în mare măsură, de capacitatea de a ne proteja clienții. Cu timpul, odată ce clienții care adoptă timpuriu Cloud-ul vor fi satisfăcuți, problema încrederii va dispărea și veți privi furnizorii de Cloud ca orice alt furnizor de electricitate, gaz, apă sau telefonie. Până la urmă, dvs. decideți ce responsabilități de securitate vreți să administrați singuri și ce lăsați pe seama furnizorului de Cloud. Pentru a lua această decizie, puteți pune câteva întrebări furnizorilor de Cloud cu care doriți să colaborați și veți vedea că problema încrederii se va cristaliza pe măsură ce veți primi răspunsurile:

- Ce investiții faceți în tehnologie și procese în domeniul securității, confidențialității și fiabilității?
- Cum vă asigurați că aplicațiile și datele mele sunt protejate de vulnerabilități?
- Conform căror certificări și standarde operați serviciile din Cloud?
- Ce planuri de continuitate a business-ului aveți și cum le testați?
- Cum monitorizați calitatea serviciilor din Cloud și ce faceți în situații neprevăzute?



TEODOR BLIDĂRUȘ,
MANAGING PARTNER SOFTELLIGENCE

Cu Microsoft România și Windows Azure, Softelligence aduce clienți de top pentru OMNi e-Business

Softelligence este un ISV (Independent Software Vendor) cu sediul în București, specializat în integrarea de soluții e-Business-CRM cu sisteme ERP complexe, precum SAP, Oracle, Charisma, Microsoft Dynamics AX sau Dynamics NAV, la companii mari și foarte mari. Principalul produs al Softelligence este platforma OMNi e-Business 2.0. Activitatea companiei se bazează pe o echipă de 40 de specialiști cu certificări pe cele mai diverse tehnologii. Pentru 2011, Softelligence estimează o cifră de afaceri de peste 1 milion de euro.

Situația inițială

În septembrie-octombrie 2010, Softelligence pregătea versiunea 2.0 a OMNi e-Business, ce transforma produsul într-o platformă integrată care acoperea toate procesele online din cadrul unei companii medii sau mari și fusese dezvoltată pentru a fi livrată atât on-premises, cât și on demand. Orientarea OMNi către un target format din companii medii și mari impune, însă, stabilirea unor clauze contractuale mult mai ferme în ceea ce privește disponibilitatea și securitatea soluției și, implicit, asumarea unei răspunderi financiare solide. Partenerii tradiționali de hosting ai Softelligence nu puteau asigura, însă, aceste condiții și, prin urmare, nu puteau aduce un plus de valoare ofertei comerciale a companiei. **„La momentul dezvoltării OMNi 2.0, aveam o serie de parteneri de hosting, dar care nu puteau să-și scaleze ofertele comerciale la nivel de riscuri și nu puteau să ofere un contract cu o răspundere financiară potrivită. Clienții noștri erau companii importante, pentru care soliditatea ofertei era esențială, iar Softelligence avea nevoie de un partener care să-i ofere credibilitate în fața acestora, un partener care să stea în spatele nostru ca o emblemă a calității și siguranței și care să contribuie la valoarea generală a ofertei comerciale”, afirmă Teodor Blidăruș, Managing Partner în cadrul Softelligence.**

În toamna anului 2010, Softelligence pregătea lansarea versiunii 2.0 a platformei de e-Business OMNi, livrată în regim SaaS, însă managementul companiei avea nemulțumiri cu privire la furnizorii tradiționali de hosting și la capacitatea acestora de a-și asuma contracte cu o răspundere financiară corespunzătoare. În căutarea unui partener care să adauge valoare și credibilitate soluției OMNi e-Business, Softelligence a optat pentru portarea platformei proprii pe Windows Azure, beneficiind astfel de notorietatea Microsoft și de beneficiile oferite de modelul Cloud Computing. Complementar, migrarea pe Windows Azure a permis Softelligence vânzarea soluției OMNi e-Business către companii mai mari, precum și eliminarea oricăror incidente legate de hosting.

Complementar, Softelligence urmărea și o simplificare la nivel de administrare a infrastructurii, pentru a nu mai bloca echipa internă cu astfel de task-uri. **„Din punct de vedere al hosting-ului, nu aveam pro-**

bleme majore de natură tehnică, disponibilitate, scalabilitate etc., asta și pentru că echipa internă era suficient de bine pregătită pentru a ști ce să cerem și cum să obținem acest lucru. Pe de altă parte, nu doream nici să cumpărăm doar putere de procesare, ci un serviciu complementar, care să conțină arhitectură, securitate etc., o platformă pe care noi, ca ISV, să ne putem integra ușor și pe care să ne dezvoltăm propriile servicii”, explică **Teodor Blidăruș**.

Soluția

Alternativele identificate de Softelligence drept corespunzătoare cu cerințele de imagine, credibilitate și disponibilitate au fost Microsoft Windows Azure și Amazon Elastic Clouds. După o analiză detaliată la nivel tehnologic, dar și de suport, Softelligence a ales Windows Azure pentru migrarea în Cloud a platformei proprietare OMNi e-Business 2.0. Elementul-cheie a constat în sistemul de parteneriat dezvoltat de Microsoft, în existența unui suport local real, precum și în utilizarea SQL Azure, o bază de date online mai potrivită pentru dezvoltarea platformei OMNi e-Business.

„La nivel tehnic, ofertele erau comparabile și nu am sesizat diferențe majore, mai ales că soluțiile online dezvoltate în România nu sunt atât de solicitante precum cele din piața americană. A contat, însă, ideea de parteneriat pe care noi am dezvoltat-o cu Microsoft: resurse dedicate alături de care să putem discuta un proiect, să gândim o arhitectură și să găsim o soluție. Suportul personalizat contează foarte mult când îți propui să faci ceva non-standard cu o proiecție pe termen lung, iar sprijinul oferit de Microsoft există în mod real și este de calitate”, afirmă **Teodor Blidăruș**.

Derularea proiectului

Decizia de migrare a OMNi e-Business 2.0 pe Microsoft Windows Azure a fost luată la finele lunii noiembrie 2010, iar din ianua-

rie 2011 o echipă a început portarea efectivă a soluției. Deoarece o bună parte din procesul de dezvoltare a OMNi a fost găndit în jurul SQL server, la mutarea pe SQL Azure au fost identificate numeroase compatibilități care au ajutat migrarea. În luna aprilie, soluția era deja funcțională, iar în mai, Softelligence anunța deja primul client care utiliza OMNi pe Windows Azure: compania de brokeraj Euroarc.

Beneficii

Chiar dacă Softelligence s-a îndreptat către Microsoft Windows Azure pentru rezolvarea unei probleme concrete, beneficiile modelului Cloud Computing nu au întârziat să apară. Mai mult, Softelligence a reușit să transfere o parte dintre aceste beneficii către clienți, oferindu-le acestora un plus de credibilitate și siguranță. Principalele beneficii înregistrate în urma proiectului sunt:

- creșterea credibilității ofertei comerciale pentru OMNi e-Business prin existența unei răspunderi financiare corespunzătoare din partea Microsoft, prin platforma Azure.
- orientarea către clienți mai mari. „Influența directă a migrării pe Windows Azure asupra vânzărilor este greu de măsurat, datorită timpului relativ scurt, dar, statistic vorbind, portofoliul nostru s-a îmbunătățit cu o serie de nume mari, ceea ce ne deschide numeroase oportunități și arată o validare a direcției în care ne-am îndreptat”, consideră **Teodor Blidăruș**.
- eliminarea downtime-ului și a task-urilor suplimentare la incidente.
- accelerarea procesului de livrare de update-uri și noi versiuni.
- reducerea costurilor de dezvoltare prin partajarea de resurse cu Microsoft.
- transferul avantajelor oferite de Cloud Computing către clienți: securitate, flexibilitate financiară, focalizare pe activitatea de bază etc.

EuroArc, companie specializată în brokeraj de servicii de asigurare, a implementat în prima parte a acestui an soluția OMNi e-Business 2.0 dezvoltată de Softelligence, în vederea creării de noi canale de vânzare, promovare a serviciilor și comunicare între companie și clienții finali. Accesarea soluției se face în regim SaaS, deoarece OMNi e-Business este găzduită pe platforma Microsoft Windows Azure. La momentul luării deciziei, managementul EuroArc a avut și alternativa on-premises, însă a preferat modelul Cloud, alegerea fiind una asumată și bazată pe argumente atât de business (fără investiție inițială, plată lunară etc.), cât și tehnologice (platforma Windows Azure, disponibilitate maximă etc.). „Suntem la începutul decadelor Cloud și mi-a plăcut să fiu un deschizător de drumuri, chiar dacă pionieratul înseamnă și nisipuri mișcătoare. Pentru mine, este clar că aceasta este direcția și că este bine să fiu printre primii. Chiar dacă nu sunt un om tehnic, există elemente a căror importanță o pot înțelege, elemente legate de securitate și disponibilitate. Mai mult, m-am documentat pe acest subiect pentru a cunoaște, în egală măsură, atât riscurile, cât și beneficiile”, afirmă **Mihai Iorgoveanu, Director General EuroArc**. Din punct de vedere financiar, EuroArc și-ar fi permis o implementare on-premises, însă întreaga economie trece printr-o perioadă în care costurile trebuie ținute sub control, iar asigurările sunt supuse destul de mult efectelor crizei, prin urmare un aranjament financiar cu plata prin abonament și lipsa unei investiții inițiale au fost considerate foarte atractive. Mai mult, plata upfront a unei astfel de soluții ar fi dus la o amortizare într-un termen foarte lung, pentru că structura de cost din spatele unei soluții tradiționale este foarte complexă: licențe servere, sistem de operare, securitate etc. De asemenea, implementarea ar fi întârziat utilizarea propriu zisă. „O componentă importantă a fost partea de securitate, iar aici numele Microsoft a contat cel mai mult. Ne-am pus unele întrebări legate de confidențialitatea și disponibilitatea datelor, însă cred că sunt doar bariere psihologice în fața unui proiect nou, dar care dispar la prima analiză mai atentă. Până acum, lucrurile au mers fără reproș, deci alegerea a fost potrivită”, a precizat **Mihai Iorgoveanu**.

Milioane de români beneficiază de

Tehnologiile Cloud Computing promovate de Microsoft România pe plan local câștigă teren rapid. Dovezile sunt incontestabile și au putut fi probate de milioane de oameni, atât din România, cât și din lumea întreagă. Iată trei exemple care confirmă faptul că rata de penetrare a Windows Azure are un trend ascendent rapid.

■ SIVCO România

În luna iulie a.c., peste 2,5 milioane de români au avut ocazia să testeze practic fiabilitatea Windows Azure, platforma de Cloud Computing furnizată de Microsoft.

Concret: în perioada 4 - 17 iulie 2011, portalul <http://portal.edu.ro> a ocupat, conform statisticilor de trafic, locul întâi în topul celor mai vizitate site-uri din România. Cu peste 2,6 milioane de vizitatori unici și peste 4,7 milioane de vizite și un „vârf de sarcină” înregistrat pe 12 iulie – de 828.935 de vizitatori într-o singură zi și peste 24 de milioane de afișări –, portalul Ministerului Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului a reușit să se apropie de de ordinul de mărime al unor site-uri mass-media internaționale.

Un rezultat remarcabil, realizat însă fără ca MECTS să facă investiții masive în infrastructura hardware și software necesară susținerii unui asemenea aflux uriaș de vizitatori. Investiții care ar fi fost dificil de rentabilizat ulterior, până la următoarele examene naționale de admitere (portalul reunește site-urile <http://admitere.edu.ro>, <http://bacalaureat.edu.ro> și <http://titularizare.edu.ro>).

Soluția utilizată pentru obținerea acestui rezultat a fost una mai eficientă, economică, fiabilă și mai ales flexibilă – Windows Azure, platforma de Cloud Computing furnizată de Microsoft. Iar punerea sa în practică a fost realizată de către SIVCO România, partenerul Ministerului Educației în programul de informatizare a învățământului preuniversitar românesc SEI (Sistem Educațional Informatizat) încă din momentul lansării acestuia în 2001.

Procesul de migrare pe platforma Windows Azure a sistemului existent anterior și lansarea serviciu pe suport Cloud pentru afișarea rezultatelor reparti-

zării computerizate în licee a reprezentat o premieră pentru SIVCO România. Dar mai ales a fost un succes pentru că a permis funcționarea fără sincope a portalului ministerului, specialiștii SIVCO și Microsoft România luând din timp toate măsurile necesare prevenirii eventualelor atacuri informatice de tipul DoS (Denial of Service). O confirmare în plus a acestui succes a fost titlul de „Microsoft Country Partner of the Year” decernat anul acesta companiei SIVCO la Microsoft Worldwide Partner Congress, eveniment care reunește anual peste 3.000 dintre cei mai buni parteneri ai Microsoft din întreaga lume.

■ Zitec

Beneficiile pe care platforma Windows Azure le poate genera au fost probate concret și de către Zitec.

Companie de consultanță IT specializată în dezvoltarea de soluții software personalizate pentru clienți din întreaga lume, Zitec a început în ianuarie 2010 să dezvolte HotelPeeps, o aplicație pentru Facebook scrisă în limbajul de programare PHP, cu un mediu de stocare bazat pe tehnologia MySQL. Aplicația a avut succes încă de la lansare, fiind una dintre primele de acest tip de pe piață, dar, inevitabil, concurența a lansat rapid oferte similare. Pentru a-și menține avantajul competitiv, Zitec a ales soluția de a dezvolta aplicația HotelPeeps Trends, care oferă utilizatorilor acces la tendințele prețurilor hoteliere pentru cele mai populare destinații, oferind informații bazate pe prețuri reale, și nu pe extrapolări.

Funcționarea eficientă a HotelPeeps Trends se bazează pe colectarea de date privind ofertele de preț furnizate de site-uri de rezervare, agenții de ticketing și alte canale de distribuție din turism, oferte provenite de la aproximativ 110.000 de hoteluri din întreaga lume. Aplicația prelucrează lunar 2 milioane de oferte și stochează ofertele lunilor anterioare, pentru a calcula în timp real date care sunt apoi transformate în tendințe de preț.

Din punct de vedere tehnic, decizia luată de Zitec a însemnat dezvoltarea unui serviciu tranzacțional scalabil, capabil să utilizeze o bază de date relațională cu sintaxă SQL, care să proceseze date de la mai multe surse, generând tendințe de preț în timp real. La acest nivel, principala provocare cu care s-a confruntat compania a fost identificarea unei infrastructuri hardware care să permită dezvoltarea rapidă a aplicației, în același limbaj de programare (PHP), respectiv găsirea unei platforme de servicii în Cloud interoperabilă cu limbajul ales.

Soluția identificată rapid pentru soluționarea acestei provocări a fost Microsoft SQL Azure, parte a platformei Windows Azure, dezvoltarea PHP pentru programarea HotelPeeps Trends pe platforma de Cloud Computing a Microsoft fiind realizată cu Windows Azure Software Development Kit (SDK)



828.935

de vizitatori într-o singură zi
și peste 24 de milioane de afișări

platforma Windows Azure

PHP. Avantajele alegerii acestei soluții au devenit vizibile încă din primele faze ale procesului, implementarea platformei cadru fiind realizată în mai puțin de o săptămână. Un al doilea beneficiu obținut rapid, utilizarea Microsoft SQL Azure a permis Zitec să obțină un nivel superior de scalabilitate și performanță a aplicației și să economisească până la 90% din costurile pe care le-ar fi presupus alte servicii de baze de date relaționale.



Reducere cu până la
90%
a costurilor cu bazele de date relaționale

Avantajul competitiv oferit de platforma Windows Azure în privința timpului de dezvoltare se menține constant, noile funcționalități ale HotelPeeps Trends fiind lansate foarte rapid pe piață (prima aplicație de acest gen a fost dezvoltată în mai puțin de două luni). La acest fapt contribuie semnificativ atât arhitectura deschisă și nivelul superior de interoperabilitate oferite de Windows Azure, cât și efortul redus necesar administrării și întreținerii infrastructurii de Cloud.

Prin valorificarea superioară a avantajelor oferite de Microsoft SQL Azure, Zitec descoperă constant noi oportunități de finanțare.

■ Senior Software

În martie 2008, Senior Software a fost una dintre primele companii care au lansat o soluție ERP în regim Software as a Service (SaaS) pe piața locală. O decizie strategică a cărei valoare a fost confirmată în următorii ani, marcați de declinul economic resimțit și pe piața locală. Trei ani mai târziu, Senior Software și-a confirmat încă odată statutul de pionier în adoptarea noilor tehnologii IT, migrând soluția SeniorERP Online în regim SaaS pe Windows Azure, platforma de Cloud Computing Microsoft.

Motivația acestei schimbări importante în strategia de business a companiei este clară – prin migrarea pe Windows Azure administrarea sistemelor ERP în regim SaaS ale clienților Senior Software a fost considerabil simplificată, beneficiind în plus de avantajele de scalabilitate și fiabilitate oferite de platforma de Cloud Computing Microsoft.

Avantajele oferite de Windows Azure nu s-au rezumat doar la acest aspect, de altfel foarte important. Un alt beneficiu al tehnologiei Microsoft esențial în procesul de migrare a fost viteza cu care a putut fi realizată această operațiune. Astfel, deși procesul de transfer pe platforma Windows Azure a demarat la



Scăderea costurilor de administrare cu
75%
și realocarea resurselor folosite înainte
în zona de administrare către alte proiecte

începutul acestui an, în mai puțin de o lună Senior Software anunța deja un client 100% funcțional în Cloud-ul Microsoft. În acest moment, administrarea aplicației SeniorERP Online în Windows Azure se realizează prin portalul web specializat (windows.azure.com), prin SQL Server Management Studio, printr-un soft specializat (Cerebrata) și printr-o aplicație internă dezvoltată în SilverLight 4 (care are rolul de provisioning și monitorizare excepții). În urma migrării pe noua platformă Windows Azure, efortul de administrare al echipei Senior Software a fost redus și simplificat semnificativ, platforma având integrate în ea componente prin care își administrează toate informațiile necesare procesării datelor. Totodată, operațiunile de backup au fost simplificate radical, platforma de Cloud Computing a Microsoft asigurând 3 replicări în 3 locații diferite fizic.

Practic, pentru Senior Software, migrarea pe platforma Windows Azure a însemnat o scădere a costurilor de administrare cu 75% și posibilitatea realocării resurselor folosite înainte în zona de administrare către alte proiecte. Din perspectiva clientului final al soluției SeniorERP Online, avantajele sunt și ele semnificative, deoarece operarea din Cloud-ul Microsoft înseamnă:

- accesul rapid și facil la versiunea completă a sistemului, cu garanția utilizării versiunilor actualizate.
- rularea aplicației pe o infrastructură hardware de înaltă performanță.
- siguranța oferită de tehnologiile superioare de backup și failover, care oferă un nivel superior de disponibilitate, securitate, flexibilitate și scalabilitate garantate prin platforma de Cloud Computing Microsoft.

Iar toată această panoplie de avantaje de care beneficiază clientul final înseamnă, în final, un avantaj competitiv incontestabil pe care Senior Software îl valorifică pe piața locală.

Exemplele de mai sus sunt dovezi certe ale faptului că platforma Windows Azure reprezintă o oportunitate pentru companiile IT românești, atât în dezvoltarea de soluții de business pentru România, cât și pentru abordarea eficientă a piețelor externe.



ZOLI HERCZEG,
ISV BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
MICROSOFT ROMÂNIA

Zoli Herczeg este ISV Business Development Manager în cadrul Microsoft România. Zoli este absolvent al Universității Politehnica din Timișoara, iar experiența sa în IT acoperă activități diverse, de la programare și dezvoltare până la training. Deține multiple specializări: Security, Business Intelligence, development processes, SOA (Service Oriented Architecture), SaaS (Software as a Service), S+S (Software plus Services), OBA (Office Business Applications), Open XML. Unul din primii evangheliști din Microsoft în România, Zoli este acum responsabil de creșterea business-ului firmelor de software din România. De asemenea, este un blogger foarte activ, îl puteți citi la <http://zoli.herczeg.ro/>.

Windows® Azure™

Windows Azure este o platformă de Cloud care vă ajută să vă concentrați pe aplicația voastră, nu pe infrastructură. Windows Azure și SQL Azure vă permit să dezvoltați, găzduiți și scalați aplicații în centrele de date Microsoft. Nu este nevoie de nicio plată în avans sau de angajamente pe termen lung. Veți plăti doar ceea ce folosiți, cât timp le folosiți și când aveți nevoie de ele. Puteți folosi următoarele servicii pentru a dezvolta orice aplicație, de la siteuri web, comerț electronic și până la aplicații de business:

Servicii de calcul

Roluri Web sau Worker pentru găzduirea aplicațiilor oriunde în lume. O instanță small costă 8,5 eurocenți pe oră.

Baze de date

Serviciu dedicat de baze de date în Cloud cu disponibilitate și scalabilitate înalte. SQL Azure face automat încă două copii pentru a se asigura că nu vă pierde datele. O bază de date de 1GB costă 7 EUR pe lună.

Mașini virtuale

Instalați imagini personalizate de Windows Server 2008 R2 pe platforma de Cloud, iar Windows Azure le va rula.

Stocare

Servicii performante de stocare persistentă și durabilă. Toate serviciile de stocare fac automat încă două copii pentru a se asigura că nu vă pierde datele. 1GB stocat costă 10 eurocenți pe lună.

Content Delivery Network

Rețea rapidă, alternativă internetului, pentru livrarea de conținut către cele 24 de noduri globale, conectate cu furnizorii locali de internet.

Caching

Serviciu de cache distribuit.

Virtual Network

Serviciu de rețea pentru conectarea aplicațiilor din Cloud cu aplicații locale (on-premises).

Service Bus

Serviciu securizat de mesaje pentru aplicații distribuite sau hibride.

Control acces

Serviciu de identitate și control al accesului, bazat pe standarde.

Business Intelligence

Dezvoltați și instalați rapoarte operaționale în Cloud, folosind unelte familiare.

Marketplace

Cumpărați și vindeți aplicații, seturi de date, componente și altele.

Testare

Puteți rula gratuit o instanță de calcul Windows Azure cu o bază de date de 1GB pentru 90 de zile. Detalii la <http://www.microsoft.com/windows-azure/free-trial/> Pentru parteneri există o serie de gratuități, activați-vă beneficiile lunare la <http://www.microsoft.com/windowsazure/offers/>

Detalii despre prețuri

<http://www.microsoft.com/windowsazure/pricing/>
Unelte, exemple de cod, tutoriale
<http://www.microsoft.com/windowsazure/learn/get-started/>

Scenarii

<http://www.microsoft.com/windowsazure/scenarios/>:
• **Siteuri web:** Alegeți CMS-uri optimizate pentru scalabilitate pe platforma Windows Azure
• **Jocuri:** Folosiți Windows Azure Toolkit for Social Games pentru a crea jocuri moderne
• **Aplicații în rețele sociale:** Ești pregătit pentru succesul aplicației tale din Facebook?
• **Smartphone:** Nici o aplicație fără backend în Windows Azure: iOS Toolkit, Android Toolkit, Windows Phone Toolkit
• **Startupuri:** Ai o idee? Intră în Microsoft BizSpark și primești acces gratuit la tehnologia Microsoft, inclusiv la Windows Azure
• **High Performance Computing:** Poți face calcul paralel și cu clustere mici. Configurează-ți clusterul să folosească resurse din Windows Azure când ai calcule laborioase de făcut
• **SharePoint:** Vezi cum poți utiliza Windows Azure din aplicația ta de SharePoint
• **Windows 8:** creați aplicații în stil Metro, folosind puterea Windows Azure în backend.

Dimensiunea financiară a Cloud Computing

Aparent, un subiect legat de Cloud Computing direcționează către o abordare tehnologică. În realitate însă, impactul Cloud-ului transcende tehnologia și se regăsește în cele mai diverse aspecte ale activității unei companii. Cum vede un Director Financiar orientarea către Cloud? Care este impactul acestui nou mod de livrare a tehnologiei asupra exercițiului financiar al unei companii? Ce schimbări aduce modelul economic propus de Cloud? Cosmin Rublinceanu, Finance Director Microsoft România, a comentat pentru Market Watch câteva din „mantrele” Cloud Computing.



COSMIN RUBLINCEANU,
FINANCE DIRECTOR MICROSOFT ROMÂNIA

„Soluțiile Cloud elimină nevoia de finanțare upfront a investițiilor mari, echilibrează cash-flow-ul companiei și economisesc costurile de finanțare.”

În general, implementarea unui proiect tradițional de IT presupune upfront o investiție majoră în active (CAPEX) pentru achiziția infrastructurii hardware și a licențelor software aferente, ce urmează să fie recuperată eșalonat, pe perioada de funcționare a proiectului, din beneficiile viitoare pe care proiectul le va genera în organizație (de cele mai multe ori, începând cu un decalaj de 4-6 luni de la momentul efectuării investiției). Acest lucru pune presiune asupra cash-flow-ului companiei, generând de cele mai multe ori nevoi de finanțare bancară și cheltuieli financiare semnificative. Ca alternativă, soluțiile Cloud permit înlocuirea investiției upfront în active IT (CAPEX) cu un serviciu IT (OPEX) cu plata lunară, în funcție de utilizare, la un cost semnificativ redus. Astfel, sistemul de plăți lunare aduce un prim beneficiu: corelarea între fluxurile viitoare de plăți pentru serviciul IT și beneficiile asociate lui, echilibrând cash-flow-ul și economisind costurile de finanțare.

„Soluțiile Cloud reduc riscul investițional și oferă flexibilitate, permițând companiilor să se adapteze rapid la dinamica pieței.”

În plus, în modelul IT tradițional, investiția se face în baza unor estimări inițiale cu privire la nevoi și beneficii viitoare, estimări care introduc un factor de risc în organizație. O supradimensionare poate duce la risipă de resurse și are efecte asupra posibilității de recuperare a valorii investiției. În același timp, o subdimensionare poate însemna pierderea de oportunități atunci când creșterea afacerii și a nevoilor este mai mare decât nivelul estimat, iar ajustarea rapidă a capacității IT existente la nivelul cerut este mai costisitoare decât o soluție bine dimensionată din start. Având în vedere dificultatea dimensionării corecte a nivelului afacerii, mai ales în contextul

volatilității crescute a economiilor și a piețelor din ultimul timp, riscul investițional este unul semnificativ. Soluțiile Cloud oferă un beneficiu fundamental: flexibilitatea serviciului pe perioada proiectului, cu plăți în funcție de utilizare. Aceasta permite o ajustare dinamică, în funcție de nevoi sau de reacția pieței, eliminând astfel riscul decizional aferent unei investiții upfront.

„Cloud permite un Total Cost of Ownership redus, în principal datorită economiilor de scară obținute din consolidarea infrastructurii IT.”

Cum e posibil din punct de vedere economic un model care, în locul unei investiții upfront de capital (cu riscuri de recuperare și costuri de finanțare asociate), propune un serviciu flexibil, cu plăți lunare și în funcție de utilizare, la un cost redus? Motivul este, în principal, nivelul economiilor de scară ce se pot obține în modelul Cloud în urma consolidării în mari Centre de Date a infrastructurii IT (parte care reprezintă, în medie, 50% dintr-un buget IT), pentru următoarele componente:

- Costurile pentru achiziția serverelor și electricității, datorită discounturilor de volum (până la 30%)
- Costurile cu forța de muncă, ca urmare a automatizării extensive a proceselor și a deservirii unui număr mare de clienți simultan (într-un Public Cloud Data Center un angajat IT operează mii de servere, în timp ce într-un Data Center on-premises doar 100 de servere în medie)
- Gradul de utilizare a serverelor, datorită agregării cererii de la clienți din diferite industrii, cu perioade diferite de vârf în utilizare (permițând creșterea utilizării de până la 3 ori în medie).

Pentru a deveni mai flexibilă, Electrica Serv alege infrastructura Private Cloud Computing



RĂZVAN POP,
IT MANAGER ELECTRICA SERV

„Proiectul de Private Cloud Computing inițiat de Electrica Serv pe tehnologie Microsoft a creat premisele dezvoltării unei infrastructuri IT mult mai performante, fără blocajele lipsei resurselor financiare și susținută pe termen lung. În plus, ne oferă o extraordinară libertate în dezvoltarea ulterioară.”

Pentru acoperirea volumului de solicitări de noi servicii și aplicații venite din partea managementului organizației, ElectricaServ a inițiat un proiect de Private Cloud Computing, bazat pe tehnologia Microsoft, capabil să asigure resurse virtualizate, o administrare facilă a acestora, precum și un nivel ridicat de securitate și disponibilitate. Implementarea tehnologiilor Microsoft Hyper-V Server, Microsoft System Center Virtual Machine Manager și Microsoft System Center Operation Manager a permis obținerea rapidă a unor beneficii concrete, dar mai ales a dus la crearea unei platforme solide, scalabile și flexibile, care asigură Electrica Serv libertatea dezvoltării altor proiecte.

Înființată în martie 2005, ca filială cu personalitate juridică a Electrica S.A., Electrica Serv are ca principal obiect de activitate realizarea lucrărilor de întreținere și reparații pentru instalațiile de distribuție și transport a energiei electrice, executând și alte activități de prestări servicii și de lucrări de investiții în sectorul energetic. Electrica Serv este reprezentată în teritoriul de 8 sucursale de întreținere și servicii energetice (entități regionale fără personalitate juridică). Compania deține peste 1.600 stații de lucru și circa 60 de servere distribuite atât în sediul central cât și în sucursale.

SITUAȚIA INIȚIALĂ

Una dintre principalele dificultăți cu care s-a confruntat departamentul IT a fost cea a gestionării unitare a infrastructurii IT dispersate la nivel național, printr-o platformă de management centralizat, fără ca acest lucru să afecteze însă autonomia fiecărei sucursale. În paralel, limitarea bugetelor proiectelor a redus considerabil agilitatea departamentului IT, adâncind decalajul existent între capacitățile hardware ale organizației și volumul în creștere al solicitărilor de noi servicii și aplicații venite din partea managementului Electrica Serv. Resursele hardware limitate la cele 60 de servere nu permiteau nici asigurarea redundanței serverelor

critice din țară și din sediul central și nici evoluția spre versiuni superioare sau dezvoltări ale tehnologiei Microsoft. (De exemplu, imposibilitatea alocării unui server fizic a blocat temporar migrarea de la versiunea Microsoft Exchange Server 2007 la versiunea 2010.)

„Una dintre principalele probleme cu care ne confruntam era redundanța. Din motive financiare, nu reușeam să asigurăm redundanța aplicațiilor critice, atât în țară, cât și la sediul central. Mai mult, aveam cereri pentru aplicații noi, pe care efectiv nu aveam pe ce să le instalăm, deoarece bugetul nu ne permitea achiziția unor servere suplimentare”, afirmă **Răzvan Pop, IT Manager Electrica Serv.**

IDENTIFICAREA ȘI IMPLEMENTAREA SOLUȚIEI

Menținerea și adâncirea acestui decalaj a reprezentat principala cauză pentru care Electrica Serv a demarat la începutul anului 2011 procesul de identificare a unei noi soluții de consolidare și modernizare a infrastructurii IT. Soluția aleasă a fost dezvoltarea unui proiect de Private Cloud Computing, bazat pe soluții și tehnologii Microsoft. Fazele de proiectare și livrare ale acestui proiect au fost asigurate de Maguay, partener Microsoft. *„În demersul realizării unui raport către conducere cu necesarul de hardware și a obținerii unor prețuri pentru o evaluare cât mai reală, am avut o discuție cu echipa Maguay, din care s-a conturat ideea realizării unei infrastructuri Private Cloud care elimină problemele amintite anterior”,* explică IT Managerul Electrica Serv.

Prima etapă a acestui proiect a constat în crearea a trei host-uri prin instalarea Microsoft Hyper-V Server, reunite într-un cluster. Din cele trei host-uri, unul este dedicat mașinilor virtuale de management, celelalte două host-uri (cu Windows Server 2008 R2 SP1) asigurând redundanța mașinilor și aplicațiilor critice.

În etapa ulterioară, a fost implementat Microsoft System Center Virtual Machine Manager, pentru managementul centralizat a celor 3 host-uri create (cluster-ul de Hyper-V și host-ul de management) și a încă 2 host-uri, care existau anterior demarării proiectului. În această etapă s-a trecut din fizic în virtual un server de aplicație și un server cu rol de Domain Controller.

Pasul următor al proiectului a constat în implementarea Microsoft System Center Operation Manager, platforma de monitorizare a sistemelor de operare, aplicații și hypervisori care rulează pe serverele Electrica Serv, prin care au fost instalate și integrate instrumentele de management System Center Virtual Machine Manager 2008 R2 Service Pack. Astfel, a fost asigurat un nivel superior de control și monitorizare al serverelor fizice și virtuale și al aplicațiilor, având informații în timp real despre configurațiile și nivelurile de securitate ale respectivelor mașini, dar și asupra nivelului de disponibilitate și performanță al acestora. Ulterior, pentru a se asigura cerințele de back-up și recuperare a datelor, s-a implementat Microsoft System Center Data Protection Manager. Ultima etapă a proiectului a constat în instalarea componentei Self Service Portal din Microsoft System Center Virtual Machine

Manager. Toate aceste etape, care asigură platforma de dezvoltare a infrastructurii Electrica Serv, reprezintă doar o primă fază a proiectului de Private Cloud Computing demarat de organizație, proiect care va cunoaște dezvoltări ulterioare.

BENEFICIILE OBTINUTE

● Eliminarea costurilor pentru achiziția de noi servere

Virtualizarea și consolidarea au eliminat nevoia achiziției de noi servere fizice și au redus costurile induse de funcționarea și întreținerea acestora. Posibilitatea migrării serverelor fizice în mașini virtuale permite echipei IT a Electrica Serv atingerea unei „independențe hardware”, concretizată prin posibilitatea creării și alocării rapide de noi resurse, pentru a face față noilor cereri de aplicații și servicii.

● Creșterea gradului de disponibilitate

Existând resurse disponibile fără costuri suplimentare, s-a putut asigura redundanța necesară. Crearea infrastructurii de backup a redus considerabil riscul ca, în urma incidentelor, pierderea datelor să fie irevocabilă, utilizatorii putându-și relua rapid activitatea *„Urmează ca pentru orice server să existe o imagine stocată, o mașină virtuală latentă, pentru ca acesta să poată fi restaurat aproape instant. Aceasta ar fi imposibil de realizat într-un mediu fizic, pentru că nu ar fi rentabil ca resurse alocate”,* afirmă IT Managerul Electrica Serv.

● Ameliorarea eficienței operaționale

Activitatea departamentului IT s-a simplificat odată cu introducerea tehnologiilor de virtualizare și a primelor elemente de automatizare. *„Spre exemplu, configurarea unui server se realiza poate acum în maxim 2 ore, față de 1-2 zile cât lua anterior demarării proiectului”,* explică Răzvan Pop.

● Îmbunătățirea gradului de control asupra infrastructurii

Soluția a permis un nivel superior de control și monitorizare, un element important în condițiile existenței unei arhitecturi distribuite. *„Mediul virtualizat oferă o imagine clară a fiecărui Domain Controller. Anterior, verificarea tuturor însemna intrarea remote pe 8 locații diferite. Acum, accesarea serverului de monitorizare oferă toate datele. Creșterea de eficiență este considerabilă”,* afirmă **Răzvan Pop.**

Se reduce astfel considerabil riscul apariției disfuncționalităților și incidentelor, ceea ce reprezintă un câștig major în condițiile unui volum mare de aplicații distribuite.

● Creșterea vitezei de răspuns a Departamentului IT

Este un avantaj real în condițiile în care Electrica Serv utilizează o soluție SAP, cu un nivel de complexitate ridicat și cu o frecvență mare a upgrade-urilor de funcționalități, care trebuie dezvoltate, testate și introduse rapid în producție



Hyper-V Cloud - Private Cloud



BOGDAN DRAGOȘ CONSTANTINESCU,
SERVER AND TOOLS BUSINESS
GROUP LEAD MICROSOFT ROMÂNIA

Bogdan Dragoș Constantinescu are o experiență de peste 20 ani în Telecomunicații și IT&C, cu specializări în Business Management, Sales și Marketing. Actualmente conduce divizia Server and Tools în Microsoft România, având ca responsabilități principale strategia și vânzările legate de produse ce asigură infrastructura de Private Cloud (sisteme de operare, virtualizare – Windows Server, management și securitate - System Center), Public Cloud (Windows Azure), platforme pentru aplicații și baze de date (SQL Server), precum și produse de dezvoltare (Visual Studio). Cu o experiență de peste 20 ani în domeniul IT&C, înainte de a se alătura echipei Microsoft, Bogdan a ocupat funcții de conducere în firme precum IBM și Cisco România. În toate funcțiile ocupate, Bogdan și-a dovedit eficiența în dezvoltarea relațiilor cheie cu reprezentanții guvernului și liderii de afaceri, sprijinindu-i să înțeleagă și să adopte noile modele de afaceri bazate pe Internet. Bogdan este absolvent al departamentului de Electronică Aplicată din cadrul Facultății de Electronică și Telecomunicații, Institutul Politehnic București. Este căsătorit, are doi copii și este pasionat de sport, literatură, muzică și călătorii.

Descriere Generală

Un Cloud Privat reprezintă o infrastructură hardware și software ce permite utilizatorilor să consume resurse IT în comun cu alți utilizatori ai aceleiași companii. Resursele pot fi alocate la cerere, în mod elastic (cererea de resurse poate să varieze în funcție de necesar) prin intermediul unei interfețe de tip self-service. Principalele avantaje ale unui Cloud Privat sunt: agilitatea, managementul facil al costurilor, îmbunătățirea controlului. Soluția Microsoft pentru Private Cloud include produsele din familia Windows Server, Hyper-V și System Center, la care se adaugă System Center Self Service Portal 2.0 pentru a permite utilizatorilor provizionarea serviciilor pe care le accesează.

Componente

• Windows Server 2008 R2 cu Hyper-V sau Hyper-V Server 2008 R2

Windows Server 2008 R2 și Microsoft Hyper-V Server 2008 R2 conțin software-ul de virtualizare Hyper-V, care reprezintă fundația oricărui Cloud privat bazat pe tehnologie Microsoft. Hyper-V. Pentru Windows Server 2008 R2, se recomandă ediția de tip Datacenter care permite un număr nelimitat de instanțe de Windows Server 2008 R2 Enterprise.

• Microsoft SQL Server 2008

Oferă o bază de date cu performanță și disponibilitate ridicate.

• Microsoft System Center Virtual Machine Manager (VMM) 2008 R2

Permite administrarea centralizată atât a infrastructurii fizice, cât și a celei virtuale și oferă capacități complete de planificare, implementare, planificare, administrare și optimizare a infrastructurilor virtuale.

• Microsoft System Center Operations Manager 2008 R2

Monitorizează buna funcționare și disponibilitatea mașinilor și oferă rapoarte de activitate prin Consola de Administrator.

• Microsoft System Center Configuration Manager 2007 R2

Instalează și actualizează servere, clienți și alte dispozitive în mediile fizice, virtuale, distribuite și mobile.

• Microsoft Opalis

Platformă pentru integrarea și orchestrarea diverselor soluții dintr-un Centru de Date.

Beneficii

• **Utilizează tehnologii și cunoștințe deja existente.** Platforma are la bază produse familiare atât pentru mediul virtual, cât și pentru cel fizic.

• **Optimizat pentru livrarea de servicii.** Platforma Microsoft pentru Cloud Privat ajută la standardizarea și automatizarea proceselor din centrele de date pentru ca aplicațiile de afaceri să poată fi livrate ca serviciu.

• **Exploatarea tuturor beneficiilor introduse de Cloud Computing.** Oferă utilizatorilor flexibilitate și control în dezvoltarea, migrarea și accesarea unor resurse practic nelimitate.

Testare

Soluțiile Cloud de la Microsoft pot fi testate prin implementarea unui pilot (POC) apelând la partenerii specializați. Puteți testa soluția Cloud folosind diverse medii virtuale și infrastructura dumneavoastră existentă o evaluare cât mai corectă.

Licențiere

Disponibilă atât prin Enterprise Agreement și programul Enrollment for Core Infrastructure (ECI), cât și prin licențiere de volum de tip Select sau Open.

Exemple orientative pentru licențierea de tip Cloud pornind de la numărul de host-uri.

Number of Hosts	Microsoft Cost (estimativ)
5 (Small business scenario)	€733.65
50 (Small or medium-sized business scenario)	€74,990.89
200 (Enterprise scenario)	€293,631.13

Călin Bârseti, CEO Asseco SEE România:

„Preconizăm să câștigăm cât mai mult revenue din Cloud Computing”

Când ați început să analizați oportunitatea dezvoltării de competențe pe zona de Cloud Computing?

Călin Bârseti, CEO Asseco SEE România: Primii pași au fost făcuți de pe vremea în care ne numeam Net Consulting, iar oportunitatea pe care am văzut-o în anii 2004-2005 a fost aceea de a oferi servicii de outsourcing pentru continuitatea aplicațiilor critice, situații de dezastru. În acest sens, am dedicat o linie specială de business pentru soluții de business continuity. Era o metodă proprie de a oferi servicii de Private Cloud Computing. În anul 2008, la conferința anuală a partenerilor Microsoft (WWPC), eram puși în fața faptului împlinit: Microsoft anunța oficial focusul său pe Cloud Computing pentru tehnologiile în care excela: mesagerie, colaborare și comunicare, procesare de date. Tot în 2008, o dată cu achiziția Net Consulting de către grupul polonez Asseco, am decis înființarea unui profit center dedicat vânzării de software și, în special, a produselor Microsoft. Acest profit center lucrează îndeaproape cu subsidiara Microsoft din România, iar decizia de a ne specializa în direcția aceasta a fost una naturală, chiar dacă în acel moment aveam competențe pentru tehnologiile de private cloud, însă de la alți vendori.

Câți oameni au fost alocați noii direcții de business?

Răzvan Ene, Microsoft Business Unit Manager, Asseco SEE România: Profit centerul dedicat vânzării și implementărilor de tehnologii Microsoft a pornit la început cu 3 persoane, 2 persoane pe vânzări și una tehnică, sporindu-și efectivul prin noi angajări la 6 persoane, adică încă 3 tehnicieni.

Aceștia și-au obținut certificările pe tehnologiile Microsoft, Asseco devenind astfel prima companie din România certificată Gold pentru virtualizare. Expertiza profesionalilor Asseco constă în cunoașterea tuturor tehnologiilor de Cloud Computing, fiind prima companie din România parte a VAlliance (alianța Microsoft-Citrix).

Cât de interesată este piața locală de Cloud Computing?

Călin Bârseti: Piața locală este încă la început, dar există semnale că lucrurile se îndreaptă într-o direcție bună. Atât în ceea ce privește Private Cloud, cât și Public Cloud, există interes, companiile sunt dornice să testeze, dar până la o maturizare a pieței mai este.

Ce estimări aveți asupra evoluției acestei noi direcții de business?

Călin Bârseti: Din momentul în care am început să investim în această direcție de business, am luat în calcul trend-ul pieței, care, în mod sigur, pe termen scurt, va avea o expansiune accelerată. Preconizăm să câștigăm cât mai mult revenue din partea de servicii de consultanță, implementare și suport pentru soluțiile bazate pe Cloud Computing, atât Private Cloud, cât și Public Cloud. Avem clienți care au dorit să testeze aceste servicii, au fost de acord să le facem demonstrații folosind propria infrastructură, cât și serviciile oferite de Microsoft în Cloud (Office 365, Intune). Suntem în discuții în acest moment cu mai multe companii referitor la regândirea arhitecturilor interne bazate pe soluții de Cloud Computing. Estimăm că, de acum înainte, soluțiile Cloud Computing vor lua treptat locul modelului tradițional de livrare al serviciilor IT.



Călin Bârseti,
CEO Asseco
SEE România

„Asseco în România este perceput ca un integrator de sistem cu o experiență de peste 15 ani în proiecte complexe. Menținerea unui nivel înalt de certificare și expertiză oferă un anumit confort în ceea ce privește percepția pieței despre companie. Parteneriatul cu Microsoft este unul de succes, iar competențele dobândite pentru Private și Public Cloud Computing ne poziționează ca un jucător puternic pe această piață. Alături de Microsoft România, suntem pregătiți să demonstrăm tuturor celor interesați beneficiile soluțiilor bazate pe Cloud Computing.”

ASSECO

ASSECO SEE

ASSECO SEE ROMÂNIA

- An înființare: 1994 ca Net Consulting, din 2010 Asseco SEE România
- An din care a devenit partener Microsoft: 2002
- Tip de partener: Gold Partner și Large Account Reseller
- Competențe/Specializări:
 - Gold Virtualization
 - Gold Volume Licensing
 - Silver Data Platform
 - Silver Identity and Security
 - Silver Midmarket Solution Provider
 - Silver Portals and Collaboration
 - Silver Server Platform
 - Silver Software Asset Management
 - Silver Systems Management
 - Small Business Specialist Community.
- Efectiv echipă: 170 de oameni
- Verticale acoperite prin proiectele realizate: Bănci/Asigurări; Utilități; Hypermarketuri
- Clieți reprezentativi: Nu putem da nume, dar se regăsesc în sectoarele amintite mai sus companii de top și lideri în domeniu.
- Contact: www.asseco-see.ro • Tel.: 021.206.45.00
 - e-mail: sales@asseco-see.ro



Marcel Borodi,
CEO Brinel

„D

ouă aspecte deosebit de importante trebuie avute în vedere: alegerea furnizorului și a soluției potrivite – puncte critice pentru reușita unei implementări. O soluție neadaptată nevoilor clientului poate reprezenta un dezavantaj major, prin pierderea de resurse, timp și bani. Odata cu dezvoltarea Cloud-ului, povara investițiilor poate fi eșalonată trecând pe costurile operaționale mai bine corelate cu nivelul vânzărilor. Lăsăm astfel cash-ul pentru alte investiții în domeniul lor de activitate, iar pentru IT oferim un update tehnologic cu eforturi financiare rezonabile.”

BRINEL

- An înființare: 1991
- Anul în care a devenit partener Microsoft: 1997
- Tip de partener: GOLD
- Competențe/Specializări: Identity & Security, Server Platform, Enterprise Resource Planning și Volume Licensing
- Efectiv echipă: 145
- Verticale acoperite prin proiectele realizate: Virtualizarea sau serviciile în Cloud presupun o abordare pe orizontală, nu se poate spune că o arhitectură deservește mai bine o verticală decât alta. În funcție de mărimea companiei crește și gradul de risc sau de securitate, ceea ce necesită abordarea aceleiași structuri din mai multe unghiuri.
- Clienți reprezentativi: În acest moment avem proiecte în derulare, iar în momentul finalizării implementărilor vom realiza studii de caz pentru prezentarea soluțiilor implementate.
- Contact: www.brinel.ro • Tel.: 0264.414.610
• e-mail: cluj@brinel.ro



Brinel propune clienților o trecere graduală la Cloud

Brinel și-a propus să aibă și un rol educațional, în ceea ce privește tehnologia Cloud Computing. De aceea, a organizat conferințe și sesiuni de demonstrații tehnice dedicate specialiștilor IT. Marcel Borodi, CEO Brinel, spune că tendința manifestată în organizații este majorarea gradului de utilizare a bazei IT existente și optimizarea investițiilor deja făcute, tot mai multe companii fiind interesate de dezvoltarea propriului Data Center sau de găzduirea aplicațiilor în alte centre de date.

Când s-au materializat primele proiecte de Cloud?

Soluțiile „As a service” au apărut din nevoia clienților de a investi în servicii funcționale imediat, nu în tehnologii care se schimbă mult prea des. În septembrie 2010, am realizat un sondaj online pe tema Cloud Computing-ului, la care au participat specialiști IT din România. Sondajul ne-a confirmat faptul că cea mai mare parte a specialiștilor vede în Cloud Computing o tehnologie a viitorului, însă, pentru ca aceasta să poată fi implementată la un nivel extins, ar trebui să fie cunoscută și stăpânită mai bine. De aceea, am organizat o serie de evenimente locale dedicate acestor tehnologii, care au fost deschise de conferința MyCloud, în octombrie 2010.

Ați făcut angajări sau ați calificat resursele interne pentru noua direcție de business?

Avem resurse tehnice și de vânzări în zona serviciilor de management și virtualizare Microsoft. Pe măsură ce crește complexitatea proiectelor, crește și nevoia de resurse și experți. Dezvoltăm resurse și le certificăm în direcția impusă de piață. La

Microsoft, în mod particular, avem certificări GOLD pe patru mari direcții, ceea ce ne face unici în România.

Cât de interesată este piața locală de Cloud Computing?

Organizațiile au început să fie atrase tot mai mult de sisteme tip Cloud, unul dintre principalele motive fiind cel al scăderii costurilor de exploatare, administrare și întreținere și o creștere a eficienței IT printr-o mai bună utilizare a resurselor. Este și un mic decalaj în adopție față de Europa de Vest, ceea ce face ca piața să fie mică. Încă nu s-a atins nivelul care declanșează adopția de masă, dar sperăm să fie cât mai curând. Clujul este un pol economic important, iar companiile locale au început să înțeleagă oportunitățile și avantajele acestor noi concepte. Noi propunem beneficiarilor noștri ca trecerea de la sistemele actuale la Public Cloud să se facă gradual, trecând prin Private Cloud, pentru a se familiariza cu noua tehnologie și pentru a evita riscurile privind securitatea datelor. Abia după o matură experiență în Private Cloud sugerăm să se treacă în Hybrid sau Public Cloud.

Daniel Bălăceanu, Product Manager
Charisma Business Applications TotalSoft:

„Cloud Computing-ul reprezintă o piață cu un potențial fantastic de dezvoltare”

TotalSoft este unul dintre principalii jucători de pe piața IT locală și, totodată, unul dintre cei mai vechi parteneri ai Microsoft România. Compania a început să promoveze oferta de servicii bazate pe modelul SaaS și tehnologia Microsoft încă de la începutul anului trecut și consideră soluțiile Cloud Computing o direcție de business cu mare potențial în abordarea IMM-urilor, după cum ne-a explicat Daniel Bălăceanu, Product Manager Charisma Business Applications TotalSoft.

Când și cum s-a materializat concret interesul TotalSoft pentru dezvoltarea noii direcții de business bazată pe tehnologiile Cloud Computing?

Decizia de diversificare a modelului de business face parte din strategia pe termen mediu a companiei, care presupune focalizarea soluțiilor tradiționale spre companiile medii și mari, cu bugete de peste 100.000 de euro pentru proiecte complexe IT, și dezvoltarea de noi soluții și modele de business adaptate nevoilor companiilor mici, cu bugete sub 20.000 de euro. Am început să ne adresăm pieței cu soluții Microsoft în regim SaaS la începutul anului 2010, datorită nevoilor pe care le-am identificat în piață. De atunci, portofoliul de clienți a crescut atât din punct de vedere numeric, cât și din punct de vedere al verticalelor industriale în care derulăm astfel de proiecte. Firește, Microsoft a avut un rol important în pătrunderea noastră pe

această nișă de piață, oferindu-ne suportul necesar pentru a veni cu o ofertă foarte bună.

Ați creat o divizie dedicată pe zona de Cloud Computing?

Divizia Charisma Business Applications din cadrul TotalSoft răspunde de dezvoltarea și implementarea soluțiilor Microsoft și are o experiență foarte mare, dobândită prin prisma numeroaselor proiecte interne, dar și prin prisma proiectelor de anvergură pe care le derulează la nivel internațional. Divizia s-a format în urmă cu câțiva ani și numără astăzi peste 30 de oameni, toți specializați pe produsele Microsoft, atât implementate, cât și hosted.

Care este estimarea dvs. asupra interesului manifestat de piața locală pentru serviciile de Cloud Computing?

IMM-urile sunt cele care manifestă un interes sporit față de modelul Cloud Computing și SaaS datorită avantajelor deja cunoscute – eliminarea investițiilor în achiziție și mentenanță hardware, eliminarea costurilor de implementare, scalabilitate rapidă a sistemului fără întreruperi de activitate, posibilitate de acces permanent de la distanță, securitate superioară a informațiilor atât ca acces fizic neautorizat, cât și în fața unor dezastruri naturale. Clienții noștri sunt din domenii diverse, de la servicii financiare, la distribuție sau construcții.



Daniel Bălăceanu,
Product Manager
Charisma Business
Applications TotalSoft

„Cloud Computing-ul reprezintă o piață cu un potențial fantastic de dezvoltare. Principalul motor de creștere este dat de schimbarea tot mai frecventă a cerințelor consumatorilor. Orice companie este obligată să se alinieze la aceste cerințe. Din acest motiv, 65% din companiile care aleg infrastructuri virtualizate urmăresc creșterea agilității și doar 50% o reducere a bugetelor IT. Cloud-ul este un model care permite adaptarea rapidă a nevoilor de infrastructură software sau hardware, în funcție de cerințele de business, fără investiții semnificative.”



TOTALSOFT

- An înființare: 1994
- An din care a devenit partener Microsoft: 1999
- Tip de partener: GOLD
- Competențe/Specializări: Independent Software Vendor (ISV), Application Integration, Business Intelligence și Data Platform
- Efectiv echipă: peste 400 de specialiști
- Verticale acoperite prin proiectele realizate: financiar-bancar, distribuție, retail, medical, utilități, construcții, transporturi, producție, servicii, pharma
- Clienți reprezentativi: Henkel România, Computeris, EFG Leasing, Cerinvest, OK Services.
- Contact: www.totalsoft.ro • Tel.: 021.335.17.09
- e-mail: marketing@totalsoft.ro

Care sunt beneficiile adoptării Cloud Computing?



MARIUS GEORGESCU,
CLOUD LEAD MICROSOFT ROMÂNIA

Accesarea IT-ului ca serviciu induce o schimbare esențială asupra modului de interacțiune cu tehnologia. Mai repede, mai ieftin, mai eficient sunt câteva dintre promisiunile Cloud Computing, însă există nuanțe în funcție de tipul și dimensiunea organizației clientului, precum și de modul de abordare a unui proiect. Am discutat aceste aspecte împreună cu Marius Georgescu, Cloud Lead Microsoft România.

Motivul pentru care companiile apelează la soluții tip Cloud Computing diferă considerabil, în funcție de complexitatea organizației. Cum se diferențiază aceste motive la o companie din Top 500 față de un SMB sau un liber profesionist/meserie liberală?

Prioritățile și necesitățile diferă în funcție de mărimea sau profilul unei companii, astfel și abordarea față de Cloud Computing este diferită. Firmele mari beneficiază de departamente IT, bugete IT anuale și, cel mai important, au conștientizat deja necesitatea unor aplicații software care să contribuie la dezvoltarea afacerilor. În această zonă, interesul pentru Cloud Computing vine din faptul că, deși conștientizează nevoia, vorbim de o investiție în contextul unei situații financiare globale care îndeamnă la precauție. Aici, serviciile în Cloud și, în general, IT-ul ca serviciu propun o nouă perspectivă: posibilitatea de a testa înainte de a investi, predictibilitate a costurilor IT, acces la ultimele tehnologii fără costuri suplimentare (la fiecare 3-4 ani). Firmele mici sau liber profesioniștii/meseriile libere sunt interesate, în primul rând, să își crească afacerea. Ar avea nevoie de aplicații și soluții folosite de companiile mari, însă nu știu cum să construiască ceva în acest sens, neavând cunoștințe sau personal IT dedicat; mai mult decât atât, sunt conștienți că nu au pute-

rea financiară pentru a investi în astfel de soluții. În Cloud vorbim despre acces rapid la tehnologie, fără necesitatea unor cunoștințe IT avansate. Foarte important este că Microsoft a construit oferte care să adreseze ambele segmente, cunoscând nevoile fiecărui segment, rezultând astfel un nivel de accesibilitate foarte bun pentru companiile mici.

O catalogare generală a beneficiilor obținute prin Cloud Computing ar avea ca rezultat trei mari categorii: reducere de costuri, creștere de productivitate, simplificare mediu IT. Primează una dintre aceste categorii?

În funcție de ce factori? Care ar fi ordinea acestor categorii în mediul SMB din România?

Fiind un model relativ nou în România, este interesant de observat cum fiecare client percepe avantajele și dezavantajele serviciilor în Cloud. Fiecare companie evaluează diferit. Până la urmă, este natural ca fiecare să aibă o abordare subiectivă și personală a ofertei de Cloud. În segmentul companiilor mici și mijlocii, antreprenorii români pleacă de la dorința de a fi mai productivi, mai vizibili pe piață și de a colabora mai bine – atât în interior, cât și în exterior – cu clienții și partenerii. Nevoia există, însă percepția este că vorbim de un model de business foarte scump, care necesită resurse umane și financiare importante. Serviciile comerciale în Cloud ale Microsoft sunt soluții simple, ușor de utilizat și de configurat – practic, în câteva minute poți începe să utilizezi servicii profesionale de e-mail, instrumente de colaborare pe documente, conferințe Web, servicii pentru managementul oportunităților de vânzări – plătind pentru aceste servicii lunar, precum factura de utilități sau abonamentul de voce.

Numeroși antreprenori amână investiția în soluții IT deoarece nu văd o rentabilizare imediată a acestora. Prin lipsa/minimizarea investiției inițiale, poate schimba Cloud Computing-ul această percepție?

Da! Unul dintre argumentele adopției de Cloud este faptul că ai acces imediat la tehnologie. În multe discuții cu clienții, Cloud-ul este privit ca o metodă de a evalua înainte de a investi. Să luăm spre exemplu o companie mică, cu 50 de angajați. Cel mai probabil, are deja o soluție de e-mail și un site Web, însă documentele sunt răspândite prin multe locuri, fără back-up și fără centralizare și organizare. Ar investi într-o soluție de management de documente, însă este costisitor și, prin prisma costurilor, devine greu de stabilit necesitatea. O soluție de management și de colaborare online pe documente presupune că vei plăti lunar pentru angajații tăi pentru a folosi, fără să îți bați capul cu administrarea și întreținerea și fără a investi în hardware și software suplimentar.

Microsoft oferă unele soluții atât în regim on-premises, cât și on-demand (CRM, NAV, SharePoint, Exchange, Lync etc.). Diferă considerabil aceste soluții?

Cloud Computing este una dintre zonele de focus ale Microsoft. În acest moment, avem un corespondent online pentru marea majoritate a soluțiilor de infrastructură pentru business: Dynamics CRM, System Center, Exchange Server, Lync Server, Sharepoint Server, SQL Server, Windows Server. Mai mult, 90% din inginerii software angajați de Microsoft dezvoltă software și pentru Cloud. Incremental, vom lansa funcționalități noi mai întâi online și apoi ca parte a soluțiilor on-premises. În această „nouă normalitate“, vom oferi o paritate a funcționalităților între modelul de implementare „în casă“ și cel de implementare „în Nor“. Dacă luăm spre exemplu soluția de e-mail Exchange Server/Exchange Online, aceasta se integrează atât de bine, astfel încât poți avea o parte din utilizatori în casă și o parte în Nori, administrarea făcându-se dintr-o singură consolă pentru ambele servicii. Poți muta un utilizator din casă în Nori și invers, cu un singur click, în timp real, fără ca utilizatorul să simtă acest lucru.

Ce pași ar trebui să facă un client pentru trecerea de la o documentare teoretică la utilizarea practică a unor astfel de servicii? Este necesară contractarea unui partener?

Depinde foarte mult de capacitățile IT ale clientului. Din acest punct de vedere, nu există nici o diferență între a implementa o soluție on-premises sau în Cloud. Dacă clientul are un departament IT bine pregătit, care trece prin niște procese de instruire pe noi tehnologii, poate realiza migrarea în Cloud prin propriile forțe. Cu cât capacitățile IT ale clientului scad, devine esențială colaborarea cu parteneri certificați. Din punctul de vedere al pregătirii propriilor angajați și a partenerilor noștri, sunt aproape doi ani de când implementăm local un sistem riguros de training, astfel încât experiența în Cloud a clienților noștri să fie de la început cea mai bună. Pașii ce ar trebui parcurși ar fi: testarea tehnologiilor online folosind conturi de probă de 30 de zile, o analiză comparativă a costurilor implementării, întreținerii și utilizării aplicațiilor online și, după înțelegerea și acceptarea acestora, se trece la o fază de proiectare a soluției tehnice, în funcție de cerințele clientului. Un proiect de implementare a unor astfel de servicii poate fi relativ scurt, spre exemplu o companie cu 20-30 de angajați poate avea serviciile configurate și disponibile în mai puțin de 24h. O companie cu 500 de angajați va avea nevoie de ceva mai mult timp, pentru că, cel mai probabil, în acest caz vorbim de o infrastructură existentă și de dorința de a migra și integra soluțiile Cloud cu cele existente deja.

■ GABRIEL VASILE

Piața de Cloud va crește în România de cel puțin 5 ori mai repede decât piața IT



LAURENȚIU POPESCU,
COUNTRY MANAGER IDC ROMÂNIA

Compania de cercetare și analiză de piață IDC România a realizat în acest an un studiu despre piața românească de Cloud Computing. Studiul se numește „Romania Cloud Services 2011-2015 Forecast and 2010 Competitive Analysis” și se realizează în toate piețele IT mai dezvoltate din CEMA (România, Ungaria, Cehia, Polonia, Rusia, Croația, Slovacia și Slovenia). Formatul studiului și decizia de a îl realiza aparține filialei IDC din Praga și a fost luată în urma cererilor vendorilor internaționali. Laurențiu Popescu, country manager IDC România, ne-a vorbit despre concluziile studiului realizat pentru piața românească.

Care este nivelul de înțelegere al conceptului de Cloud Computing al pieței românești?

Piața românească de Cloud este încă imatură și marea majoritate a companiilor nu pare interesată să implementeze soluții cloud. Există un număr restrâns de end useri care încă încearcă să înțeleagă ce este Cloud-ul și ce beneficii poate aduce pentru compania lor, în timp ce un număr și mai mic de companii au început să folosească, cu multă precauție, modelul Cloud, făcând primii pași către înlocuirea unor servicii IT tradiționale de tip hosting/managed applications, în care clientul achiziționează licențele în sistem tradițional, către Cloud, în care dreptul de a utiliza software-ul este bazat pe abonament, oferind o flexibilitate crescută. Cu toate acestea, adopția modelului Cloud este rapidă și soluțiile bazate pe Cloud vor deveni din ce în ce mai importante în următorii ani.

Există proiecte relevante în zona de Cloud în România?

Care sunt concluziile studiului din acest punct de vedere?

Deși piața de Cloud este, încă, foarte mică în acest moment, majoritatea vendorilor internaționali au înțeles potențialul imens de dezvoltare și fac eforturi substanțiale în acest sens, în timp ce jucătorii locali, la rândul lor, au început deja să ia în considerare dezvoltarea business-ului în acest sens.

Practic, în acest moment, piața de Cloud și ofertele vendorilor de IT în această direcție se află într-o fază de „creație”, iar diferențele dintre cele două modele de livrare, Cloud Privat și Cloud Public nu sunt foarte clare. Mai mult decât atât, există câteva modele distincte chiar în cadrul Cloud-ului Privat; vendorii internaționali de tehnologie au diverse oferte de Managed Services în cadrul modelului de cloud privat, în timp ce vendorii tradiționali de software sau vendorii locali de aplicații se concentrează pe oferte de Cloud Public. În plus, vendorii de telco oferă soluții hibrid, precum și software standardizat, în modelul Public Cloud.

În ce măsură se reflectă și în România tendințele de investiții anunțate de IDC la nivel global în zona de Cloud?

În România, ca de altfel în întreaga zonă, IDC se așteaptă ca modelul de livrare Cloud să crească chiar mai repede decât în piețele mature (America de Nord, Europa de Vest sau Asia). De asemenea, în zona CEE, modelul Cloud Privat va rămâne predominant în următorii 5 ani, iar marea majoritate a investițiilor din zonă, precum și marea majoritate a veniturilor înregistrate de vendori în perioada imediat următoare vor veni din proiecte de Cloud Privat.

Sunt diferențieri evidente la nivel de verticale?

În mod evident, există diferențe majore la nivel de verticale, în ceea ce privește adopția tehnologiilor de tip Cloud, și nu este vorba de promovarea mai mult sau mai puțin intensă a acestora, ci mai degrabă de motive obiective, care țin de specificul fiecărei verticale. Verticale precum Producția sau Serviciile sunt mult mai receptive în ceea ce privește Cloud-ul, în primul rând pentru că problemele legate de securitatea datelor sunt mult mai puține, în al doilea rând pentru că departamentele IT sunt mult mai mici sau chiar inexistente, și, nu în ultimul rând, pentru că investițiile în echipamente IT și soluții software în sistemul tradițional de licențiere sunt mult mai mici. În cazul organizațiilor financiare, prima alegere este, în mod firesc, Cloud-ul Privat. Problemele legate de legislație, reglementări și securitatea datelor le împiedică, cel puțin pentru moment, să aleagă modelul de Cloud Public. În plus, marea majoritate a aplicațiilor din cadrul unei companii financiare sunt considerate de importanță critică și nu pot fi externalizate. De altfel, cele mai frecvente aplicații externalizate sunt cele de risc minim, precum cele de

mesagerie, CRM sau BI, în timp ce aplicațiile financiare sau cele Product Lifecycle Management sunt păstrate „in house”.

Există o diferențiere foarte clară și în ceea ce privește dimensiunile companiilor care aleg un sistem Cloud. Companiile de mici dimensiuni sunt cele mai deschise către acest model de livrare, deoarece nu își permit să investească nici în infrastructura hardware necesară rulării unor aplicații complexe, și nici nu pot suporta costul inițial al cumpărării unei licențe de tip ERP, de exemplu, în sistem tradițional. Pe de altă parte, companiile mari au investit deja în infrastructura hardware și software și nu sunt dispuse să se reorienteze foarte repede către Cloud, cel puțin până când sistemele actuale nu se vor uza moral și nu vor mai fi conforme cu realitățile pieței.

Cum sunt promovate tehnologiile Cloud în cadrul IMM-urilor?

La nivel de IMM-uri, există două categorii distincte cu privire la tendințele legate de adopția modelului Cloud; pe de o parte companiile mai mici din categoria IMM-urilor (cele cu 10 până la 74 de angajați), care au o atitudine mai degrabă rezervată și unde procentajul companiilor care folosesc sau intenționează să își transfere cel puțin o parte din aplicații în Cloud în următoarele 12 luni este foarte mic (undeva în jur de maxim 5%); pe de cealaltă parte, IMM-urile mari (între 75 și 249 de angajați), unde procentajul companiilor care folosesc deja sau iau în considerare Cloud-ul drept o opțiune foarte viabilă pentru viitorul apropiat, depășește 30%. Una dintre cauzele majore ale acestei diferențe este legată de atitudinea cu privire la una dintre caracteristicile majore ale modelului Cloud, și anume scalabilitatea, pe care aproape 100% dintre IMM-urile din cea de-a doua categorie o consideră absolut critică, în timp ce, în cazul primei categorii de IMM-uri procentajul este sub 70%.

Cum stă situația în ceea ce privește PaaS, IaaS și SaaS?

Ce model este mai atractiv pentru piața românească și care sunt tendințele de creștere pentru cele trei modele?

În mod categoric, SaaS-ul domină piața de Cloud românească și acest lucru va rămâne valabil pentru o perioadă îndelungată. Atât vendorii internaționali, cât și producătorii locali de software au oferte în regim SaaS. În 2010, cota de piață a SaaS (aplicații) a fost cam de 75%, în timp ce IaaS (servere, storage și System Infrastructure Software) a reprezentat aproximativ 15%, în timp ce PaaS a fost aproximativ 10%. Dacă piața de SaaS este extrem de fragmentată, aproape toți vendorii de software având oferte în acest sens, piața de IaaS este dominată de companiile care dețin centre de date, iar cea de PaaS este limitată la câțiva vendori internaționali (Microsoft, Google, Amazon, Salesforce). IDC se așteaptă ca piața de Cloud să crească în România de cel puțin 5 ori mai repede decât piața de IT în general, cea mai rapidă creștere înregistrându-se probabil la nivel de PaaS, iar cea mai mică pentru SaaS.

■ LUIZA SANDU



Șerban Prejoianu,
CEO GECAD NET

„Cloud Computing este un «fenomen», practic o (r)evoluție în IT la nivelul valorii pe care o aduce utilizatorilor. Mă refer aici la pasul uriaș făcut în sensul simplificării structurilor IT și a întregii experiențe informatice. Mă refer, de asemenea, la libertatea de mișcare, la flexibilitate, la gradul aproape perfect (99,9%) de disponibilitate a serviciilor în sistem Cloud Computing. Disponibilitate care, în modelul clasic de infrastructuri IT, este sustenabilă cu mari investiții. Nu în ultimul rând, Cloud Computing înseamnă un «boost» pentru lucrul în echipă, iar acest fapt ni se pare foarte important în momentul și contextul actual.“



GECAD

- An înființare: 1992
- An din care a devenit partener Microsoft: 1997
- Tip de partener: Gold
- Competențe/Specializări: • Gold – Portals and Collaboration • Gold – Volume Licensing
 - Cloud Accelerate • Small Business Specialist
- Efectiv echipă Cloud Computing: 5 oameni
- Verticale acoperite prin proiectele realizate: organizații non-guvernamentale, distribuție, retail
- Clienți reprezentativi: AmCham, SIEL INVEST, Access Control.
- Contact: www.virtualdesk.ro
 - www.gecadnet.ro
 - Tel.: 021.303.20.70
 - e-mail: contact@virtualdesk.ro

Șerban Prejoianu, CEO GECAD NET:

„Cloud Computing reprezintă un pas uriaș în sensul **simplificării structurilor IT** și a întregii experiențe informatice“

Tehnologia Cloud Computing reprezintă o oportunitate de business pe care GECAD NET a început să o analizeze încă din 2007 și care s-a materializat o dată cu lansarea pe plan local de către Microsoft România a suitei Microsoft BPOS și, ulterior, a noii generații de soluții de productivitate pentru organizații Microsoft Office 365. Proiectele dezvoltate de GECAD NET în 2010 și 2011 sunt dovada concretă a faptului că serviciile de Cloud Computing reprezintă o ofertă viabilă și pertinentă și pe piața românească.

Când ați început să analizați oportunitatea dezvoltării de competențe pe zona de Cloud Computing?

Șerban Prejoianu, CEO GECAD NET: Am început să analizăm oportunitatea reprezentată de tehnologia Cloud Computing pentru portofoliul nostru de servicii în urmă cu aproximativ patru ani. Aveam atunci la dispoziție planurile mai multor parteneri cu care colaboram în această direcție, însă puțin surprinzător a fost că Microsoft a reușit să lanseze o întreagă suită de produse de comunicare și colaborare, Microsoft Business Productivity Online Standard Suite (BPOS). Ulterior, în aprilie 2010, am devenit Microsoft Premium Partner pentru suita BPOS. Principalele motive care ne-au determinat să ne orientăm în direcția Cloud Computing au fost modelul diferit de plată și timpul scurt de adopție a tehnologiei pentru clientul final.

Care au fost etapele parcurse?

Alexandru Molodoi, CTO GECAD NET: Primii pași pe care i-am făcut în direcția Microsoft Cloud Computing au fost să ne certificăm oamenii tehnici și de vânzări, imediat după decizia de a merge în această direcție. În acest moment deținem cel mai înalt grad de certificare, Cloud Accelerate.

Câți oameni ați alocat pe această nouă direcție de business?

Alexandru Molodoi: Echipa de Cloud Computing este formată din cinci persoane de vânzări, tehnic și pre-sales. Ponderea este de 80% persoane calificate intern pentru această direcție și 20% angajări. În acest moment, estimăm că echipa formată este pregătită să răspundă cererii din piață pentru 2012, urmând ca pentru 2013 să reevaluăm potențialul pieței.

Care sunt semnalele percepute pe piața locală vizavi de serviciile de Cloud Computing?

Alexandru Molodoi: Interesul manifestat de piața locală, în general, este în trend cu cel al regiunii și sperăm la o aliniere accelerată la rata de adopție din Europa de Vest și Statele Unite. Un interes deosebit acordă tehnologiilor de Cloud Computing organizațiile de dimensiuni medii și mici, care fie își construiesc un sistem informatic, fie trebuie să facă schimbări majore în cel existent. De asemenea, un potențial mare de creștere există pentru organizațiile mari, care se dezvoltă, achiziționează alte companii sau au proiecte sezoniere, condiții care fac din Cloud Computing o soluție foarte adaptată.

Windows Intune™

Windows Intune este o soluție completă, care combină servicii de tip Cloud pentru gestionarea PC-urilor, protecție împotriva malware, și drepturi de upgrade la Windows 7 Enterprise și la versiunile viitoare de Windows. Serviciul de tip Cloud Windows Intune nu necesită configurări costisitoare ale serverelor, astfel încât puteți începe imediat să gestionați și să protejați PC-urile.

Funcționalități accesibile direct din consola web, fără a fi nevoie de deplasare

- Protecție împotriva malware a PC-urilor
- Managementul update-urilor
- Distribuție software
- Monitorizare proactivă și alerte
- Asistență de la distanță
- Inventar hardware și software
- Monitorizare licențe
- Extragere de rapoarte
- Stabilire politici de securitate

Beneficii

Intune oferă trei beneficii cheie, ce pot ajuta la optimizarea performanței infrastructurii PC:

1. Ajutați la gestionarea și protejarea PC-urilor oriunde.

Serviciul de tip Cloud Windows Intune vă ajută să vă gestionați și să vă protejați centralizat PC-urile prin intermediul unei console simple, bazate pe Web – indiferent dacă personalul IT sau utilizatorii finali se află în sediul principal, la o filială sau pe drum. Înlocuiți nevoia de instrumente multiple și infrastructură bazată pe server cu o soluție unică, simplă, pentru gestionarea PC-urilor, pentru securitate și actualizări.

Cu ajutorul serviciului de tip Cloud Windows Intune, specialiștii IT pot oferi gestionare la distanță și protejare, pentru a permite echipei IT și utilizatorilor finali să rămână productivi practic de oriunde.

2. Cea mai bună experiență Windows.

Asigurați o experiență mai bună forței dumneavoastră de muncă, care să fie mai simplă de gestionat prin standardizarea mediului PC. Faceți upgrade PC-urilor la Windows 7 Enterprise, oferind utilizatorilor finali o interfață îmbunătățită, intuitivă și capacități de căutare avansate, plus criptare a unității cu Windows BitLocker, pentru a vă proteja mai bine datele confidențiale sau puteți executa o versiune Windows anterioară.

3. Investiție minimă și costuri transparente.

Windows Intune vă poate ajuta să obțineți numeroase funcționalități și beneficii cu o investiție minimă în tehnologie, cheltuieli fixe minime și facturare simplă. În calitate de client Windows Intune, primiți următoarele beneficii de licențiere Windows, ca parte a abonamentului dumneavoastră:

- Drepturi de upgrade la Windows 7 Enterprise
- Drepturi de upgrade viitor
- Drepturi de downgrade
- Drepturi de reimagine
- Executarea a 4 mașini virtuale locale suplimentare
- Virtual Desktop Access (VDA)
- Posibilitatea de a achiziționa Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP)

Versiune TRIAL - Încercați înainte să cumpărați 30 de zile fără costuri în avans. Poate fi utilizat cu sistemul dumneavoastră existent.

Preț

Windows Intune combină servicii de tip cloud Windows și Windows 7 într-o singură licență și un singur abonament, la un cost lunar acceptabil de 11 € per PC, pe lună.

Nivel preț	Reducere	Unități achiziționate	Preț
1	0%	1-249	€11.00
2	3%	250-2.399	€10.71
3	6%	2.400-5.999	€10.38

Licențiere

- Windows Intune este licențiat prin intermediul unei Licențe cu abonament pentru dispozitiv. Abonamentul este asociat cu dispozitivul, nu cu utilizatorul.
- Durata abonamentului este de 12 luni.
- Windows Intune poate fi utilizat pentru a gestiona până la 20.000 de PC-uri dintr-un singur cont.



IONUȚ GAOTĂ,
WINDOWS & MOBILITY BUSINESS GROUP
MANAGER MICROSOFT ROMÂNIA

Ionuț Gaotă are o experiență de peste 8 ani în Telecomunicații și IT&C, cu specializări în Business Management, Sales și Marketing. Actualmente conduce divizia Windows & Mobility în Microsoft România, având ca responsabilități principale strategia și vânzările Windows și Windows Phone, precum și dezvoltarea serviciilor de Cloud pentru consumatori (Windows Live Hotmail, SkyDrive, Internet Explorer) și segmentul business (Windows Intune). Înainte de a se alătura echipei Microsoft în 2008, Ionuț a deținut roluri în industria Telecom locală, în Corporate Sales, Marketing și Comunicare, Customer Service, având o imagine de ansamblu a pieței din România. Ionuț Gaotă urmează în prezent studii de Executive MBA la WU Executive Academy, din cadrul Vienna University of Economics and Business Administration. A absolvit cursurile Facultății de Relații Internaționale în cadrul Academiei de Studii Economice București și deține un Masterat în Management și Comunicare în Afaceri, de la Facultatea „David Ogilvy” – Școala Națională de Studii Politice și Administrative.

