Snapshot

10 januari 2006

IBM: Att eliminera risken vid migrering

Av Clay Ryder

En fråga som varje organisation någon gång måste ta ställning till är behovet av att byta ut åldrande teknik. Även om ett system varit marknadsledande vid tidpunkten för installationen så kommer alla lösningar på sikt att börja förlora sin kostnadseffektivitet. Det är en vanlig uppfattning att teknikuppdatering bara innebär att ringa säljaren som levererade den befintliga lösningen. Men ett företag bör fråga sig om den ursprungliga leverantören nödvändigtvis har den bästa lösningen idag. Oavsett om köpet avser uppdatering av ett omodernt system med höga underhållskostnader, eller en uppgradering i syfte att hantera begränsningar i driften, bör kunderna noggrant väga riskerna med att stanna hos en viss leverantör mot riskerna med att migrera till en annan. I många fall är uppdateringen ett bra tillfälle att ta en närmare titt på värdet i den kommande plattformsmigreringen och utvärdera vilken leverantör som har bäst förutsättningar att uppfylla kundens aktuella behov.

En titt in i framtiden för olika system

Organisationer i alla storlekar har kommit att förlita sig på IT-investeringar som en motor i verksamheten. I och med fortsatta teknologiska framsteg inom kapacitet och kostnad/prestanda finns det allt bättre möjligheter för driftiga organisationer att utnyttja framstegen och göra dem till en konkurrensfördel. Samtidigt förekommer en hel del äldre lösningar som har fungerat väl under många år, men som inte längre klarar ökade belastningar och/eller nått den punkt när kostnaderna för löpande underhåll överstiger kostnaden för teknikuppdatering. Med tanke på de betydande förändringar som skett på marknaden under det senaste årtiondet finns det ett antal plattformar som är på väg mot ”pensionering”, eller som inte längre stöds av återförsäljarna. Det gör att kunderna måste ta vissa strategiska beslut om framtiden för deras IT-infrastruktur. Valet av grundläggande teknik drivs inte längre bara av teknisk överlägsenhet; det finns flera andra faktorer som är mycket viktiga för alla kunder som investerar i IT-lösningar.

Vilka är de viktigaste faktorerna vid val av IT-leverantör?

Med tanke på det kostnadstryck som IT-organisationer måste hantera är det viktigt att IT-investeringar ger en stabil avkastning både nu och i framtiden. Lösningar som baseras på produkter vars strukturer är oklara, eller som kan innebära framtida problem i grundläggande maskinvara eller programvara, innebär en risk för kunden. Lösningar som inte kan skalanpassas till organisationens framtida behov innebär en väsentlig risk och eventuellt lägre avkastning. Slutna och märkesbundna lösningar kan också vara ett problem eftersom IT-investeringen är låst till en viss leverantör. Den leverantören kan sluta stödja tekniken och lämna organisationer utan alternativ.

Plattformar som fungerar kräver ett omfattande ekosystem av support. Det här ekosystemet bör bestå av många olika deltagare, bland annat plattformsleverantörer, integrerare, återförsäljare, utvecklare och grupper som använder öppen källkod. Programmen är det verkliga värde som till slut levereras till kunden. Utan programmen finns det inget större behov av den grundläggande infrastrukturen. Det är helt enkelt inte möjligt för ett begränsat antal leverantörer att stödja en plattform och samtidigt göra denna praktiskt genomförbar för den bredare marknaden, eftersom omfattningen av kundernas behov och önskade lösningar kräver att de bästa leverantörerna deltar med respektive specialiteter, både vertikalt och horisontellt.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587, USA

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Får ej kopieras eller återutsändas utan skriftligt tillstånd

Att uppfylla marknadens behov: IBM och dess eServer-familj

IBM är en välkänd aktör på IT-marknaden och företaget har en lång historia av innovation som sträcker sig över decennier. Men kan företagets historiska teknologiska landvinningar översättas till värde och stabilitet för de kunder som söker IT-lösningar idag? Vi ska titta på hur Big Blue klarar sig när dagens organisationer väljer IT-leverantör.

IBM erbjuder ett av de mest heltäckande plattformssystemen på marknaden. IBM erbjuder en mängd olika maskinvarualternativ - dels det välkända System z-stordatorsystemet, det RISC-baserade UNIX System p, den stabila integrerade i5-lösningen, den x86-baserade industristandarden System x, eller det toppmoderna BladeCenter. Operativsystemen innefattar Windows på System x och i5, AIX och i5/OS på i5 och System p, z/OS på stordatorsystemet och Linux på valfri IBM-plattform. POWER- och Intel/AMD x86-arkitekturerna finns som fristående system, bladservrar, och SMP-implementeringar. Kunder i alla storlekar bör kunna hitta konfigurationer som uppfyller deras behov, oavsett om det är ett Express-erbjudande för medelstora organisationer, en mycket skalbar i5/p5-modell 595 eller säkerheten och stabiliteten som System z9 ger. Kunder som använder Linux eller AIX kan skalanpassa från en 1-vägs p5 505 upp till en 64-vägs p5 595 utan att byta arkitektur eller operativsystem. Toppsystemen från andra leverantörer kräver byte av processor (HP med Itanium) eller operativsystem (Sun X25 med Solaris), vilket innebär byte av plattform istället för en genuin skalanpassning av plattformen.

Servrar är bara en komponent i IT-infrastrukturen och idag finns många krav på lagringskapaciteter som var ofattbara för bara några år sedan. IBM erbjuder en mängd lagringslösningar som bygger på bandstationer, optisk lagring eller hårddisklagring, alla framtagna för att uppfylla kraven från de minsta till de största organisationerna.

Företaget tillhandahåller de professionella och kostnadseffektiva tjänster som ger påvisbara värden för kunderna så att organisationer kan fokusera på deras kärnkompetenser utan att de behöver bli IT-experter. Migrationstjänster tillhör de viktiga erbjudandena: IBM AMS erbjuder utvärderingar av migrationsbehov och tjänster för att analysera och genomföra migration från konkurrentlösningar till IBM:s lösningar med minimal risk. Det finns en mängd tjänster som hanterar migrationstjänster, t.ex. omkoppling och utbildning förutom exekverbar kod. Än viktigare är att tjänsterna inte kräver en ”allt-eller-inget”-lösning från IBM. En kund som exempelvis vill migrera från ett SUN-system till IBM System p och samtidigt behålla en Oracle-databas och ett EMC-datanätverk har full support på tjänsterna.

En stabil produktstruktur med uppbackning från en ekonomiskt stark leverantör är ett måste. IBM har bevisat sin skicklighet här, eftersom företaget fortsatt visa lönsamhet och är den enda leverantören som ökar sin andel på UNIX-marknaden. POWER-arkitekturen är väletablerad och är 64-bitars industristandard för servrar. Detta står i skarp kontrast till andra 64-bitarslösningar som Itanium och Opteron som har ett begränsat antal leverantörer eller en nischposition på marknaden. Big Blue har dessutom upprätthållit konsekvent brett stöd för Linux, till skillnad från de flesta konkurrenterna och stöder Windows via sina System x- och i5-lösningar.

På dagens marknad finns det ingen ensam leverantör som kan tillhandahålla alla delar som ingår i en toppmodern IT-lösning. Värdet i samarbetspartners och ett större ekosystem är avgörande. IBM har över 90 000 samarbetspartners, med mängder av utvecklare och programvaruleverantörer (ISV:er) som är beroende av dess plattformar och oräkneliga program som finns tillgängliga för, eller är åtkomliga via dessa plattformar. Detta starka stöd för ekosystemet och nivån på partnersupport och samverkan saknar motstycke inom industrin. Det viktigaste är att aktörerna som ingår i dessa ekosystem utvecklar och levererar det värde som kunderna förväntar sig från toppmoderna IT-lösningar.

Ett annat övervägande som ofta förbises till sista sekunden är om lösningarna kan finansieras så att avkastningen/värdet som kan uppnås täcker det kapital som krävs för förvärvet. IBM:s finansieringslösningar innefattar en mängd olika förvärvsplaner som kan optimera avkastningen mot utgifterna samtidigt som man möjliggör strategiska investeringar som ger maximala fördelar för kunden på lång sikt, fördelar som annars inte skulle ligga inom kundernas räckhåll med traditionella inköpslösningar.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587, USA

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Får ej kopieras eller återutsändas utan skriftligt tillstånd

Sammanfattning

Oavsett om behovet gäller servrar med industristandard (baserade på Intels x86-arkitektur), en flexibel och mycket skalbar RISC-baserad lösning eller högsta prestanda och integritet via stordatorn, så kan IBM Systems serversystem erbjuda det bredaste plattformsurvalet på marknaden idag. Förutom maskinvaran finns stödet för operativsystem och ekosystem hos samarbetspartners, med tusentals programvaruleverantörer, hundratals integrerare, återförsäljare och en mängd utvecklare och andra affärspartners. Sammantaget erbjuder dessa deltagare vertikalspecifika lösningar som ger organisationerna påvisbara uppdragsvolymer och samtidigt horisontalfokuserade lösningar som ger en förenklad IT-infrastruktur med lägre driftkostnad och hållbara konkurrensfördelar. I kombination med IBM:s professionella tjänster och finansieringsalternativ är företaget väl förberett för att ge unika och innovativa lösningar som uppfyller behoven hos de flesta IT-kunder.

The Sageza Group, Inc.
32108 Alvarado Blvd #354
Union City, CA 94587, USA

London +44 (0) 20·7900·2819
Milan +39 02·9544·1646
USA 510·675·0700 fax 650·649·2302

Copyright © 2006 The Sageza Group, Inc.
Får ej kopieras eller återutsändas utan skriftligt tillstånd