

PŘICHÁZÍ BOOM HCI V ČESKU?



Jaká je hyperkonvergovaná současnost?

Jak se daří prodávat hyperkonvergovaná řešení v České republice? Kteří zákazníci je využijí nejvíce a co jsou pro ně hlavní argumenty? Kde se naopak nasazení HCI může zastavit? A které argumenty nepoužívat? Jaké jsou příklady reálného nasazení?

„Český trh je vždy trochu opožděný oproti západním trhům. Zákazníci mají o hyperkonvergovaná řešení (HCI) velký



Marian Kulhavý
GAPP System (www.gapp.cz)

Velké organizace využívají HCI jako nástroj standardizace. Mají pak všude stejné IT řešení a nemusejí řešit různé systémy na různých pobočkách.

zájem, což vidíme nejen na poptávce, ale i na různých konferencích,“ říká **Zdeněk Kopta (TAKTIK)**.

Marian Kulhavý (GAPP System) doplňuje: „Téma HCI se skloňuje poměrně dlouho. Nyní roste chuť HCI nasadit. Jedním z hnacích argumentů je totiž nedostatek lidských zdrojů. HCI má v sobě prakticky vše z oblasti nasazení a provozu IT infrastruktury, a tím pádem stačí jeden člověk, který se stará o celé řešení. Do kalkulací na HCI tak vstupují i ušetřené náklady za provoz a lidské zdroje.“

„Vidíme postupný nárůst počtu poptávek a nabízených konfigurací v oblasti HCI. Obchodní případ je však třeba podchytit včas. Tedy ještě před vypsáním výběrového řízení. Pokud je v zadávací dokumentaci poptávána klasická infrastruktura, HCI obvykle nabídnout již nelze. Vedlo by to k nesplnění zadávací dokumentace.“

Proto myslím, že HCI se bude nasazovat nejdříve u komerčních firem, kde je snazší správnou argumentací podpořit zájem o tuto technologii,“ upozorňuje na možná úskalí **Michael Jiráček (DNS)**.



Michael Jiráček
DNS (www.dns.cz)

Primárním argumentem pro nasazení HCI je jednoduchá správa. Nepotřebujete specialisty na jednotlivé části IT.

Marian Kulhavý (GAPP System) vysvětluje: „Podle IDC jsou tři platformy v historii IT. Ta první byla mainframe, který měl na konci terminál prezentující data z mainframu. Druhá platforma reprezentuje dnešní svět s architekturou klient-server a aplikace jako na bázi Oracle nebo SAP. Třetí platformou rozumíme aplikace, kde existuje a je rozvíjena vzájemná závislost mezi mobilním výpočetním systémem, sociálními médii, cloud computingem a informacemi či analýzami (velkými daty) a případně i internetem

věcí. IT infrastruktura pro třetí platformu bývá kompletně virtualizovaná.

Pro druhou platformu vznikala konvergovaná řešení. Hyperkonvergovaná řešení jsou pro třetí platformu, v níž je hypervisor, který se o celý systém stará. Druhá a třetí platforma tak nyní fungují vedle sebe a o tom, co potřebujete, rozhoduje typ aplikace, kterou chcete provozovat.

„Vlastně se tak trochu vracíme zpátky k mainframům. HCI směřuje k odolnosti mainframu díky distribuované zátěži a redundanci dat,“ dodává **Zdeněk Kopta (TAKTIK)**.

Kam se HCI hodí nejvíce?

Podle **Mariana Kulhavého (GAPP System)** „se HCI velmi dobře nasazuje všude tam, kde zákazník používal virtuální prostředí“.

„S pomocí HCI lze nyní nahradit už téměř všechny zátěže z oblasti standardního IT. Umožňuje využívat i velké ERP systémy nebo databáze. Tady však může být problém s licencováním. Nyní jsme dokonce realizovali s pomocí HCI i popotávku v oblasti blockchainu.“

HCI se ale do firem dostává nejčastěji přes virtualizaci desktopů, kde se těžko odhaduje, jakou nakonec budete potřebovat kapacitu a výkon. A pokud to v případě HCI odhadnete špatně, nic se neděje, může se velmi snadno rozšířit. V oblasti



Zdeněk Kopta
TAKTIK (www.taktik.cz)

Za HCI nevidím marketingovou bublinu, ale reálné reference a reálná data, proto myslím, že jeho výraznější rozšíření je jen otázkou času.

desktopů navíc nejsou kritická data a zákazník si zde může HCI jednoduše a bez obav vyzkoušet. Jakmile pozná výhody HCI, rozšíří ho většinou i na zbytek firmy,“ říká **Zdeněk Kopta (TAKTIK)**.

Michael Jiráček (DNS) upozorňuje: „HCI je potřeba zákazníkovi dobře vysvětlit, aby ji neviděl pouze jako virtualizační řešení se softwarově definovaným úložištěm. Celý koncept umožňuje díky snadné a rychlé rozšiřitelnosti pružně reagovat na požadavky IT velkých firem.“

Jak poznat vhodného zákazníka?

„Ke vhodnému klientovi vás přivede řada indikátorů. Jeden z nich je, že roste, ale neví přesně, jak moc bude růst. V HCI může růst společně se svým byznysem tak, jak potřebuje. Druhý je například, že má tradiční IT architekturu, která mu však nedostačuje. A potřebuje ji celou obměnit. Pak pro něj může být o dost výhodnější přejít na HCI. V HCI si pak jen definuje potřebný výkon a kapacitu. Nemusí řešit detaily hardwaru uvnitř,“ říká **Zdeněk Kopta (TAKTIK)**.

Michael Jiráček (DNS) přibližuje svoji zkušenost: „Pro nasazení HCI je důležitá velikost zákazníka. Malí klienti na HCI nyní finančně nedosáhnou, hodí se proto pro středně velké zákazníky. Ale i pro ně se mohou najít systémy, které jsou vhodnější než HCI. Týká se to především speciálních aplikací, kde může být problematické licencování, nebo mohou být příliš kritické či náročné na výkon.“

„Pokud je zákazník před koncem hardwarového cyklu, pak je to ta chvíle, kdy je příležitost nabídnout mu HCI. Vhodné pro získávání klientů mohou být workshopy věnované HCI, kde je seznámíte s výhodami a nevýhodami celého řešení. HCI se ale příliš nehodí pro start-upy, jak by se mohl někdo mylně domnívat. Pro ně je nejvýhodnější cloud,“ doplňuje **Marian Kulhavý (GAPP System)**.

Jaké argumenty prodávají?

„Argumentem pro nasazení HCI je ulehčení práce IT administrátorům. Ti se pak mohou věnovat jiným činnostem, než je péče o komplexní serverovou infrastrukturu IT. Oddělení IT tak může více pomáhat rozvoji společnosti,“ říká **Michael Jiráček (DNS)**.

CELKOVÝ POHLED

HCI už bude jen růst

Zdeněk Kopta (TAKTIK): HCI se věnujeme intenzivně poslední rok a vnímáme jeho nárůst dost výrazně. Dívám-li se na západní trhy, pak jsem optimistický a myslím, že HCI se bude využívat stále častěji. Je třeba zákazníkům zdůrazňovat celkové náklady nejen za IT, ale i za lidské zdroje, pak se vám podaří HCI daleko lépe prodávat. Za HCI navíc nevidím marketingovou bublinu, ale reálné reference a reálná data, proto myslím, že jeho výraznější rozšíření je jen otázkou času.

Michael Jiráček (DNS): Nárůst dodávek HCI bude pokračovat. HCI bude zajímavé pro středně velké zákazníky, nejlépe pro ty, kteří již využívají nějakou virtualizační platformu. A to jsou v zásadě všichni. Z půlky ale úspěch závisí na vysvětlení úspor, kterých klient může dosáhnout za dobu provozu.

Již nyní mnohdy vytváříme kromě nabídky na standardní řešení také variantní nabídku na HCI řešení. Kromě osvěty ale rozhoduje rovněž cenová politika jednotlivých výrobců. Konečné rozhodnutí je ale vždy v rukou zákazníka.

Zdeněk Kopta (TAKTIK): HCI je z 95 % o osvětě. Vnímáme, že se ale situace zlepšuje, a už potkáváme zákazníky, kteří HCI znají a zajímají se o něj aktivně. My se v našem byznysu zaměřujeme na řešení, jež jsou něčím unikátní a novátorská. A HCI sem rozhodně patří.

Marian Kulhavý (GAPP System): Vývoj na trhu s HCI bude kopírovat situaci na vyspělých trzích a reflektovat touhu po inovaci.

Marian Kulhavý (GAPP System) připomíná: „Současná IT oddělení jsou spíše přetížená běžným provozem a nestíhají řešit to důležité. Takže HCI vítají jako velkou pomoc. Je tedy dobré říkat, že s méně udělají daleko více.“

„I my vidíme, že IT oddělení spíše hasí problémy a řeší potíže s nedostatečnou kapacitou v týmu. Navíc CIO vidí, že ušetří náklady a bude je moci dát na rozvoj aplikací a služeb, které rozvinou byznys firmy,“ potvrzuje **Zdeněk Kopta (TAKTIK)** a dodává:

„Zákazníci dnes požadují provázanost HCI s cloudem, především v oblasti



● Z PRAXE

Příklady nasazení HCI

Zdeněk Kopta (TAKTIK): Nyní chystáme řešení o vyšších desítkách nódů v nadnárodní firmě. Zákazník se blíží ke konci životnosti standardního hardwaru a nyní se rozhoduje, na jaké platformě HCI bude.

V Česku máme nasazení HCI napříč trhem – dokonce i u relativně malých firem. Jedna z posledních zakázek byla společnost z oblasti IT, která vyvíjí aplikace a řešení pro své zákazníky. Musí se přizpůsobit přesně tomu, co požadují klienti. Na HCI testují vyvíjený software a řešení, která budou jejich zákazníci provozovat právě také v rámci HCI. Na startu jsou také banky, jejichž centrály HCI nasadily a nyní ho chtějí nasadit ve svých pobočkách po celém světě.

Marian Kulhavý (GAPP System): Máme zákazníka, který HCI nasadil jako mezi-kontinentální DR řešení, kde díky jednoznačnému standardu bylo zprovoznění výrazně jednodušší. Jiný klient si zase HCI (neboli SDDC) vybral jako platformu pro vývoj cloudových aplikací.

Michael Jiráček (DNS): My obsluhujeme především výrobní podniky a státní organizace. Jako příklad nasazení bych zmínil realizaci v oblasti automotive. Státní organizace se začnou více zajímat o HCI až po jeho výraznějším nástupu v komerčním segmentu firem.

zálohování. Také by cloud mohli potřebovat tehdy, pokud mají během roku nějaký extrémně velký výkyv v požadavku na výkon. Naši zákazníci ale stále spíše preferují jistý kompromis v lehce naddimenzovaném on-premise řešení, které sezónní špičku zvládne bez výraznějších problémů.“

Michael Jiráček (DNS) připomíná: „Vendoři již dnes nabízejí možnost platit za IT formou fakturace za využívané prostředky. Neplatíte tak za hardware, ale jen za využívaný výkon. Je potřeba si však udělat finanční rozvahu – zda jsou výkyvy tak velké, že se vám to vyplatí, případně nevyplatí.“

Marian Kulhavý (GAPP System) připomíná další argument: „Velké organizace mají HCI jako způsob standardizace. Mají pak všude stejné IT řešení a nemusejí řešit různé systémy na různých pobočkách.“

Zdeněk Kopta (TAKTIK) připomíná: „Velmi dobře na HCI slyší finanční oddělení, protože zákazník na něm ušetří. Jsou také klienti, kteří nemají další místo v serverovně. Prostě se nemohou fyzicky rozšířit a nemají snadnou možnost přestěhovat serverovnu jinam. Pro takové je HCI vysvobozením. Z deseti racků pak mohou mít třeba jen dva racky.“

Michael Jiráček (DNS) doplňuje: „Primárním argumentem je jednoduchá správa. Nepotřebujete specialisty na jednotlivé části IT. Dalším argumentem jsou platby za servis, kdy platíte jedné organizaci jeden servis na celé řešení. Nemusíte řešit servis na spoustu různých zařízení.“

„Díky tomu, že jsou všechny IT prostředky virtualizované, máte přehled nad

tím, jak jsou využívány jednotlivé části. Můžete mezi ně jednoduše rozdělovat výkon a také můžete HCI rozšířit o další nody. Nód je vlastně standardní kus hardwaru, který připojíte a nemusíte na něm nic složitě nastavovat. O vše se postará HCI. Výkon tak navýšíte velmi rychle a efektivně,“ připomíná **Marian Kulhavý (GAPP System)**.

A jak při nasazení?

„Vybíráte-li vhodné HCI řešení, pak největší rozdíl mezi nimi je ve storage části. Tam je potřeba zaměřit pozornost,“ říká **Michael Jiráček (DNS)**.

„Při nasazení HCI pak zákazník může použít i některé části ze starého řešení. Nejvíce, pokud používá virtualizaci od toho samého vendora, od kterého nasazuje HCI,“ pokračuje **Marian Kulhavý (GAPP System)**.

Zdeněk Kopta (TAKTIK) to vidí spíše skepticky: „Teoreticky to možné je, ale HCI představuje zcela jiný koncept, takže z oblasti klasického IT řešení do něj nelze přenést skoro nic. V praxi by to nebylo příliš použitelné.“

Marian Kulhavý (GAPP System) se usměje: „Určitě se dají ale použít dovednosti a případně některé softwarové licence. Souhlasím, že HCI je o kompletní změně myšlení nad IT infrastrukturou.“

Michael Jiráček (DNS) upřesňuje: „Některá HCI řešení umožňují připojit tzv. compute nody. Tzn., že současné servery mohou být součástí nového clusteru a využívat diskový subsystém HCI řešení.“

Existují i problémy?

„U zákazníka můžete narazit na nastavení jeho mysli. Klienti nejsou často připraveni pracovat s HCI jako celkem. HCI má svoje vlastní scénáře, které jsou jiné



než v tradičním řešení. Zákazník si proto musí zvyknout, že HCI funguje jinak, a nevyžadovat od něj scénáře odpovídající klasickému hardwaru,“ říká **Marian Kulhavý (GAPP System)**.

Zdeněk Kopta (TAKTIK) potvrzuje: „Když zákazník dělal nějakou věc deset let jedním způsobem, tak se bojí to dělat jinak. Bojí se, že to bude horší, a chce zůstat u řešení, které funguje. HCI je třeba dobře vysvětlit a ukázat klientovi jeho přínosy.“

„Některým zákazníkům může vadit, že si nemohou nakonfigurovat celé IT přesně podle sebe, protože HCI je postavené podle best practices. Zákazník se tak může pohybovat jen v rámci nějakých mantinelů, což nemusí každému vyhovovat.“

Také může mít aplikaci s takovou zátěží, kterou v HCI nelze provozovat. Nebo dodavatel daného softwaru nepodporuje platformu, na které je dané HCI založeno. Takových problémů je však minimálně, ale mohou se ještě objevit,“ upozorňuje **Michael Jiráček (DNS)**.

A reálné přínosy pro byznys?

„Měli jsme zákazníka, který získal velkou zakázku. Ta pro něj znamenala potřebu nárůstu výkonu o 80 %. Díky tomu, že měl nasazené HCI, trvalo jen pár dní, než jsme jeho IT jednoduše navýšili na potřebnou hodnotu. Kdyby měl tradiční řešení, znamenalo by to více času a podstupoval by rizika spojená s nasazením a konfigurací nového hardwaru,“ říká **Zdeněk Kopta (TAKTIK)**.

„HCI také nabízí vyšší dostupnost dat, která jsou vždy na více nódech, jež mohou být umístěny i v různých lokalitách. Takové řešení umožňuje synchronní replikace diskových polí. Tu však obvykle z důvodu finančních nákladů volí menšina zákazníků. Deduplikace a komprese je u all-Flash HCI nyní již obvykle standardem, což snižuje nároky na požadovanou hrubou kapacitu. Některá HCI řešení navíc integrují i oblast zálohování,“ doplňuje **Michael Jiráček (DNS)**.

Zdeněk Kopta (TAKTIK) připomíná: „Rozdíl mezi zákazníkem s HCI a klientem s tradičním hardwarem je především v počtu lidí věnujících se provozním záležitostem v oblasti IT. Navíc má ten s HCI i klidnější spánky, protože řada věcí je automatizovaných. Například v případě HCI dojde při výpadku k automatickému přeměrování zátěže na jiný nódu, a odpadá tak riziko typické pro tradiční řešení.“

Michael Jiráček (DNS) dodává: „Vzhledem k integraci správy HCI do správy virtualizace ušetří firma čas i prostředky nutné na zaškolení obsluhy. Ty lepší HCI navíc umožňují výběr hypervizoru. Není třeba tedy ze současného typu virtualizace migrovat a mohou se použít i původní licence i znalosti obsluhy.“

„HCI využívá funkcionalitu, které zákazník často ani nezná a nevyužíval by je. Přitom zlepšují výkon a efektivitu využití IT infrastruktury. A nad tím vším stačí správci HCI jen průřez znalostmi ze všech oblastí IT, protože v HCI jsou

všechny odborné věci automatizované,“ dodává **Zdeněk Kopta (TAKTIK)** a říká: „Díky tomu uvolníte CIO ruce a dáte mu do nich nástroj, který může využít pro realizaci nových nápadů pro rozvoj firmy. HCI mu také umožní jednoduše spouštět a vyvíjet nové aplikace.“

Marian Kulhavý (GAPP System) vyjmenovává přínosy HCI pro byznys: „Jsou to ekonomické přínosy v oblasti standardizace a úspory provozních nákladů, praktické z pohledu možností rychlého nasazení nebo rozšiřování a strategické, protože to zákazníky přibližuje k principům fungování v cloudu. ●“

Kulatý stůl se uskutečnil v kancelářských prostorách společnosti Regus. Více na www.regus.cz.

KULATÝ
STŮL

Diskuzní setkání
Marka Šalandy

Dlouholetý novinář a publicista, dříve vrcholový manažer v distribuční společnosti, marketingový ředitel e-tailu, nyní ředitel firmy specializující se na outsourcing výkonnostního managementu a marketingu, hledá u jednoho stolu s výrobcí a distributory obchodní příležitosti v ICT.

