



AMREST

Skuteczna recepta na niezawodne zarządzanie licencjami w skali globalnej

INFORMACJE O FIRMIE

AmRest jest operatorem restauracji takich jak Burger King, Pizza Hut i Starbucks w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w bardziej odległych lokalizacjach (np. Chiny). Firma stosuje liczne aplikacje — od oprogramowania biznesowego, przez obsługę punktów sprzedaży po rozwiązania inżynierskie wspierające 25 tys. pracowników AmRest.

WYZWANIE

Bez rozbudowanych mechanizmów kontroli zarządzanie licencjami było niezwykle żmudnym procesem. Uzyskiwanie odpowiednich informacji dotyczących licencji i upoważnień wiązało się z analizą bardzo dużych ilości danych. Zapewnienie poprawności w domenie licencji było koniecznością w związku z licznymi audytami prowadzonymi przez czołowych dostawców oprogramowania oraz potrzebą uzyskiwania dokładnych informacji na temat zasobów IT firmy w skali globalnej.

ROLA FIRMY SNOW

Platforma Snow, na którą składają się komponenty Snow License Manager, Snow Inventory i Software Recognition Service, instalowana jest na urządzeniach w siedzibie klienta. Snow umożliwia korzystającej z oprogramowania firmie wykrucie ryzyk związanych z licencjami, zapewniając platformę skutecznego zarządzania oprogramowaniem (ang. Software Asset Management, w skrócie SAM).

KORZYŚCI DLA BIZNESU

- Dokładny wgląd i możliwość wyszukiwania w obrębie repozytorium oprogramowania zapewniają pełną widoczność faktycznego wykorzystania licencji
- Identyfikacja nielicencjonowanego i nieautoryzowanego oprogramowania o wartości 150 tys. EUR
- Optymalizacja licencji i znaczne obniżenie kosztów
- Wprowadzenie obciążeń zwrotnych dla kosztów licencji
- Opracowanie dozwolonej listy aplikacji w firmie

BOHATER W DOMENIE SAM

Paweł Szczepaniak, Software License Manager w AmRest, wyjaśnia korzyści wynikające z korzystania z narzędzi zarządzania oprogramowaniem. „Dzięki platformie Snow w czasie krótszym niż 12 miesięcy udało mi się zmienić sposób, w jaki firma postrzega zarządzanie licencjami. W związku tym pojawiła się potrzeba stworzenia systemu zarządzania licencjami AmRest i ich optymalizacja w skali globalnej”.

ZARZĄDZANIE DROGIM OPROGRAMOWANIEM

AmRest jest największym niezależnym operatorem restauracji w Europie Środkowo-Wschodniej. Od 1993 roku firma stworzyła portfolio znanych marek takich jak KFC, Pizza Hut, Burger King i Starbucks działających na podstawie umów franczyzowych oraz jako spółki joint venture. W 2012 roku firma kupiła dwie marki działające w Chinach, dzięki czemu jej działalność zyskała prawdziwie globalny wymiar.

Firma AmRest, której siedziba mieści się w Polsce, posiada oddział w każdym kraju, gdzie prowadzi działalność. Każdy pracownik firmy korzysta z przynajmniej jednego urządzenia z oprogramowaniem a wszystkie restauracje posiadają własny sprzęt IT. Spółka zatrudnia 25 tys. pracowników na całym świecie.

Paweł Szczepaniak, Software License Manager w AmRest, mówi: „W związku z tym, że nasze centrum danych posiada 300 serwerów odpowiedzialnych za infrastrukturę IT w firmie, bardzo ważna jest wirtualizacja. Biorąc pod uwagę globalną skalę działalności firmy, monitorowanie i zarządzanie tym, co instalowane jest na lokalnych urządzeniach, jest poważnym wyzwaniem. Kiedy jako AmRest kupujemy nową firmę lub otwieramy restaurację, musimy poszerzyć naszą sieć o nowe komputery”.

JAK RADZIĆ SOBIE Z RÓŻNORODNĄ I NIEUSTANNIE ROZWIJANĄ INFRASTRUKTURĄ IT?

AmRest musi sprostać zróżnicowanym wymaganiom związanym z licencjami oprogramowania używanego w nieprzerwanie rozbudowywanej infrastrukturze informatycznej firmy. „W przeszłości wiele osób mogło autoryzować zakup oprogramowania. Bez narzędzi, które pozwalałyby zarządzać tym procesem nie mieliśmy wglądu w proces licencjonowania”, wyjaśnia Paweł.

„W jednym kraju wszyscy użytkownicy mają uprawnienia lokalnych administratorów, więc nie ma praktycznie żadnych ograniczeń co do tego, co może być instalowane.

Ten brak transparentności stał się dużym problemem. Co więcej, chcieliśmy zrozumieć to, jak używaliśmy oprogramowania w przeszłości, i jak wyglądała kwestia uprawnień, żebyśmy mogli lepiej przygotować się do podpisania nowej umowy Microsoft Enterprise Agreement pod koniec roku.

Do tej pory opieraliśmy się na Microsoft SCCM, ale pozwalało ono jedynie na zarządzanie podstawowymi zadaniami związanymi z repozytorium oprogramowania. Potrzebowaliśmy



„Korzystając z rozwiązania Snow wykryliśmy nielicencjonowane i nieautoryzowane oprogramowanie o wartości ponad 100 tys. EUR.

Paweł Szczepaniak, Software License Manager, AmRest

rozwiązania, które działałoby zdalnie, dając nam możliwość szybkiego uzyskania statusu repozytorium licencji przed włączeniem nowych komputerów do naszej usługi Active Directory”.

WYBÓR NAJLEPSZEJ PLATFORMY ZARZĄDZANIA LICENCJAMI

AmRest zwrócił się o radę do firmy SoftwareONE, specjalizującej się w dziedzinie licencji oprogramowania. Paweł Kuryłowicz, Business Development Manager w SoftwareONE mówi: „Zawsze proponujemy rozwiązanie najlepiej dopasowane do specyfiki środowiska klienta. Globalna skala działalności AmRest wiąże się ze złożonym systemem licencji. Nasza analiza wykazała, że narzędziem do zarządzania oprogramowaniem, które najlepiej odpowie na potrzeby firmy będzie oferta Snow Software. Firma ta jest w stanie zapewnić AmRest wymaganą przez nich obsługę globalną, a także bardzo duże możliwości związane z wyszukiwaniem, zarządzaniem repozytorium oprogramowania oraz normalizacją”.

Paweł dodaje: „Z pomocą konsultantów Snow przeprowadziliśmy weryfikację koncepcji. Potwierdziło to naszą opinię, że byłoby to skuteczne rozwiązanie, odpowiadające naszym wysokim wymaganiom. Uważaliśmy, że Snow zapewni nam stabilną platformę dla dalszego rozwoju infrastruktury IT oraz umożliwi niezawodne zarządzanie licencjami.”

WYSOKA OCENA ROZWIĄZANIA SOFTWARE RECOGNITION SERVICE

AmRest korzysta z wersji Snow instalowanej na urządzeniach klienta. Paweł nie ukrywa zadowolenia z jego funkcjonalności: „Raportowanie w Snow License Manager 8 ma duże możliwości. Planujemy wysłać raporty do kierownictwa wyższego szczebla co miesiąc, ponieważ dostarczają one kluczowych informacji, a tego właśnie oczekują osoby na wysokich stanowiskach zarządczych”.

Następnie dodaje: „Jednak moim ulubionym elementem Snow jest Software Recognition Service. SCCM podaje szczegóły związane z 50 tys. typami aplikacji, z których korzystamy.



„Kluczowym aspektem Snow jest optymalizacja licencji.”

Paweł Szczepaniak, Software License Manager, AmRest

Przedtem było to po prostu morze informacji. Software Recognition Service grupuje, oczyszcza i normalizuje wszystkie programy działające na naszych urządzeniach. Dzięki temu rozpoznawanie i zrozumienie tego, jakie aplikacje zostały zainstalowane, przestało być tak skomplikowane”.

ZMNIJSZONE RYZYKO NARUSZENIA UMÓW LICENCYJNYCH

Paweł dostrzega wiele korzyści, które dała firmie instalacja Snow. „Jestem pewien, że używając Snow będziemy posiadać właściwe licencje na stosowane przez nas produkty Microsoft, Oracle czy SAP. AmRest ma teraz o wiele większą kontrolę nad swoją infrastrukturą IT. Instalując Snow na każdym urządzeniu możemy włączyć do repozytorium nawet takie komputery, które dopiero zostaną zintegrowane ze środowiskiem IT naszej firmy”.

„Korzystając z rozwiązania Snow wykryliśmy nielicencjonowane i nieautoryzowane oprogramowanie o wartości ponad 100 tys. EUR. Usuwając te aplikacje osiągamy korzyść w postaci większego bezpieczeństwa i zmniejszonego ryzyka naruszenia licencji. Odkryliśmy też programy warte 50 tys. EUR, na które obecnie zakupiliśmy właściwe licencje”.

W celu zadbania o bardziej efektywne środki kontroli firma stworzyła listę zaaprobowanych aplikacji oraz czarną listę oprogramowania, które właśnie usuwamy z naszego środowiska informatycznego. Paweł jest pewien, że może zdalnie zarządzać tymi procesami. „Mimo że jesteśmy 6 500 km od Chin, Snow pozwala nam kontrolować lokalne środowisko IT pod kątem licencji zgodnie z wymagającą polityką firmy”.

STAŁY ROZWÓJ FUNKcjONALNOŚCI SNOW

Jest wiele obszarów, w których AmRest planuje zaangażować Snow w środowisko IT firmy w większym stopniu. Paweł wyjaśnia to w następujący sposób: „Kiedy zakończymy proces przygotowania naszej nowej umowy Microsoft Enterprise Agreement przyjrzymy się systemowi dla punktów sprzedaży Oracle Micros pod kątem licencji.

„Kluczowym aspektem Snow jest optymalizacja licencji, a konkretnie możliwość przenoszenia licencji na oprogramowanie zapasowe lub takie, które nie jest użytkowane odpowiednio intensywnie, do obszarów gdzie jest ono najbardziej potrzebne. Przykładem może być sytuacja w naszym chińskim oddziale, który niedawno kupił 200 licencji na oprogramowanie Microsoft Office Standard. Gdybyśmy mieli wtedy możliwość podglądu licencji dzięki Snow, być może moglibyśmy przenieść licencje z naszego głównego biura i uniknąć dodatkowego wydatku. Co do przyszłości, Snow pomoże nam też w określeniu naszych potrzeb zakupowych — sprawi, że będziemy kupować tylko te licencje, które są nam potrzebne.”

Po czym dodaje: „Planujemy intensywnie wykorzystywać funkcję obciążenia zwrotnego. Umożliwi nam to dokładne obliczanie i raportowanie tego, jakiego oprogramowania potrzebują poszczególne jednostki, i jaka liczba licencji jest potrzebna. Pozwoli nam to zminimalizować wydatki na licencje oprogramowania w skali globalnej”.

„Właśnie jesteśmy w trakcie audytu SAP. Po jego zakończeniu zastosujemy program Snow Optimizer for SAP® Software w celu optymalizacji licencji przez kolejny rok do następnego ich odnowienia. Możliwość stopniowego wprowadzania dostawców oprogramowania jest kluczowym atutem platformy Snow. Mamy pozytywne doświadczenia związane z pracą z rozwiązaniami Snow. Wsparcie, które otrzymujemy, jest profesjonalne i sprawne” – dodaje Paweł.