

Um kaup og leigu
á
hugbúnaðarleyfum

Ráðleggingar fyrir kröfuharða kaupendur.

Ríkiskaup, maí 2006
Guðmundur Hannesson



RÍKISKAUP

Efnisyfirlit

Efnisyfirlit.....	2
Samantekt	3
Hver er staðan?.....	4
Þarfir og markmið kaupenda	4
Hvað er í boði?.....	5
Hvað er til ráða?.....	8
Lokaorð	9



Samantekt

Tilgangur þessa skjals er að taka saman á einn stað nokkur þeirra atriði sem nauðsynlegt er að huga að við kaup eða leigu á hugbúnaðarleyfum

Parfir og markmið: Frumskilyrði er að huga að markmiðum og þörfum kaupenda fyrir hugbúnaðinn. Lagður er fram gatlisti hægt er að hafa til hliðsjónar við val á hugbúnaðarleyfum og velt er upp nokkrum lykilsurningum s.s.:

- Hvaða hugbúnaður er uppsettur á tölvubúnaði fyrirtækis eða stofnunar?
- Hvað og hversu mikið af uppsettum hugbúnaði er raunverulega notaður?
- Er hugbúnaðurinn keyptur eða leigður?
- Er til samningur fyrir öllum hugbúnaðinum – ef ekki hvers vegna?

Þegar yfirlit yfir þarfir og markmið liggur fyrir er komið að því að skoða þá möguleika sem eru í boði í gegnum rammisamning Ríkiskaupa.

Hvað er í boði? Hugbúnaði þeim sem hér er fjallað um má í grófum dráttum skipta í tvennt þ.e. hugbúnað frá Microsoft(MS) og hugbúnað frá öðrum. Sá fyrrnefndi hefur yfirburðastöðu á markaðnum og því er nærtækast að skoða þessa möguleika:

1. Er hægt að nýta Microsoft leyfin á hagstæðari hátt?
2. Eru aðrir kostir í boði?

Hvað er til ráða? Þegar kostirnir eru skoðaðir eru nokkur atriði sem standa uppúr;

Mikilvægt er að tenging notenda við upplýsingakerfi, leyfi fyrir hugbúnaðinn og notkun fari saman. Hvað þjónustuna varðar velja kaupendur oft að greiða regluleg þjónustugjöld, auk afnotagjalda af hugbúnaðinum, til þess að fá aðgang að nýjustu uppfærslum á hugbúnaðinum.

Sýnt er fram á að eftir að þarfagreining og markmið liggja fyrir er auðveldara að að sneiða hjá þeirri gryfju velja allt of stóran og dýran hugbúnaðarpakka með öllu finu og flottu lausnunum sem notendur hafa litla sem enga þörf fyrir.

Kaup eða leiga? Notendur MS eru margir og margvíslegir og hefur framleiðandi og seljendur lagt sig í líma um að sinna sem best þörfum hinna ýmsu notenda og hópa þeirra fyrir dreifingu, þjónustu og fjármögnun á hugbúnaðinum. Verðlagning kerfisins dregur óhjákvæmilega dóm af þessum margbreytileika og virðist fljótt á litið óhemju flókin. Algengustu form MO leyfanna fyrir ríkisstofnanir og fyrirtæki eru þessi:

- Kaup á einu leyfi á geisladiski í pakka ásamt skráningarnúmeri
- Kaup á einu uppsettu leyfi með nýrri vél (OEM eða Original Equipment Manufacturer)
- Magnkaup í rammisamningi Ríkiskaupa (GOLP eða Government Open Licence Program)
- Áskrift, þ.e. mánaðarlegt afnotagjald (OSL eða Open Subscription Licence)

Farið er ofan saumana á þessum kostum og þeir bornir saman með tilliti til hagkvæmustu kaupa.



Inngangur

Rammasamningur Ríkiskaupa um hugbúnaðarleyfi, þ.e. afnotarétt af hugbúnaði, frá 1. júlí 2005 tekur til þriggja megin flokka hugbúnaðaleyfa sem eru stýrikerfi fyrir netþjóna, stýrikerfi fyrir vinnustöðvar og skrifstofuvöndlar (Office suites).

Samningurinn er mjög hagstæður fyrir aðila að Rammasamningakerfi Ríkiskaupa (RS) miðað við þau kjör sem áður voru í boði. Dæmi eru um 25 – 30% verðlækkun við kaup á hugbúnaðarleyfum.

En “kálið er ekki sopið þótt í ausuna sé komið”. Á boðstólum er óhemju margþætt og flókin flóra hugbúnaðarleyfa, þjónustu- og uppfærslukosta svo og greiðslufyrirkomulags. Þá er það síst til þess að auka skilning notenda á því hvaða hugbúnaðarleyfi þeir hafa eða þurfa að taka í notkun, að tillögur seljenda eru oftast en ekki hlaðnar skammstöfunum á ensku, ofar skilningi venjulegra notenda, jafnvel sérfræðinga.

Hér eru miklir hagsmunir í húfi því ríkið, stofnanir þess og fyrirtæki og aðrir aðilar að RS greiða hundruð milljóna fyrir hugbúnaðarleyfi á hverju ári!!

Hver er staðan?

Afnot af hugbúnaði er viðskiptasamningur milli tveggja aðila, kaupanda og seljanda. Aðilum að RS hafa þegar verið tryggð bestu kjör sem fáanleg eru á markaðnum hverju sinni. Samningurinn kveður jafnframt á um það, að seljendur skulu tryggja kaupendum hagstæðasta kostinn innan rammasamningsins við endurnýjun á hugbúnaðarleyfum sínum hverju sinni.

Seljendur hafa því ríka skyldu til þess að greina þarfir notenda áður en þeir ráðleggja tiltekna lausn. Komi fleiri en ein lausn til greina skulu seljendur benda á kosti og ókosti hvernar lausnar. Því aðeins geta notendur áttað sig á því hvað er í boði og hvaða lausn uppfyllir best þarfir þeirra.

Þarfir og markmið kaupenda

Til þess að seljandi geti áttað sig á þörfum tiltekins kaupandi verður sá hinn sami kaupandi sjálfur að þekkja sínar þarfir. Óhjákvæmilega vakna t.d. eftirfarandi spurningar:

- Hvaða hugbúnaður er uppsettur á tölvubúnaði fyrirtækis eða stofnunar?
- Hvað og hversu mikið af uppsettum hugbúnaði er raunverulega notaður?
- Er hugbúnaðurinn keyptur eða leigður?
- Er til samningur fyrir öllum hugbúnaðinum – ef ekki hvers vegna?

Það getur verið býsna umfangsmikið og flókið verkefni að fá heildaryfirlit yfir það hvaða hugbúnaður og útgáfur hans eru uppsettar á hverjum tíma. Enn mikilvægara er þó hversu stór hluti uppsetts hugbúnaðar er raunverulega notaður í rekstri stofnunar eða fyrirtækis. Síðast en ekki síst verða stjórnendur jafnt sem notendur að hafa skýr markmið með notkun og notagildi tiltekins hugbúnaðar fyrir rekstur stofnunar eða fyrirtækis.

Margar ríkisstofnanir og –fyrirtæki hafa ekki yfir að ráða nægjanlegri sérfræðikunnáttu til þess að meta þann hugbúnað sem fyrir er og bera saman við þá kosti sem í boði eru hverju sinni. Því getur verið ákjósanlegt að fá liðssinni sérfræðings á þessu sviði sem hefur þá hagsmuni eina að ráða kaupendum heilt. Sérfræðingur getur og lagt mat á það, með starfsmönnum kaupanda, hver raunveruleg þörf er fyrir tiltekinn notendahugbúnað t.d. skrifstofuvöndul, hjá hinum ýmsu notendum.



Hvað er í boði?

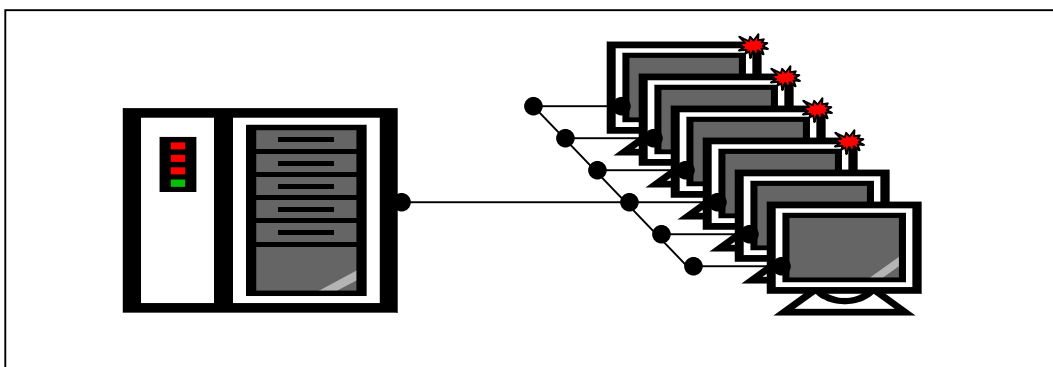
Hugbúnaði þeim sem hér er fjallað um má í grófum dráttum skipta í tvennt þ.e. hugbúnað frá Microsoft og hugbúnað frá öðrum. Sá fyrrnefndi hefur yfirburðastöðu á markaðnum, ekki af ástæðulausu, enda eitt öflugasta fyrirtæki í heiminum sem að honum standur. Microsoft hugbúnaður er að öllu jöfnu mjög góður, en hann vegur oft þungt í útgjöldum til upplýsingatækni enda víða nær eingöngu notaður.

Því er nærtækt að spyrja:

3. Er hægt að nýta Microsoft leyfin á hagstæðari hátt?
4. Eru aðrir kostir í boði?

Skoðum þetta nánar:

Netmiðlarar geyma oft og miðla dýrmætustu gögnum stofnana og fyrirtækja. Það er því oft nærtækasti kosturinn að nota þau hugbúnaðarleyfi sem flestir nota og njóta væntanlega bestar þjónustu. Á móti kemur að hugbúnaðarleyfi fyrir netþjóna eru oft þannig úr garði gerð að auk miðlæga leyfisins, er gjaldfært sérstakt leyfi fyrir hvern notanda (CAL eða Customer Access Licence) sem tengdur er viðkomandi netþjóni. Á myndinni hér fyrir neðan er tekið dæmi með sex vinnustöðvum sem tengdar eru netþjóni. Aðeins fjórar vinnustöðvar/notendur (stjórnumerktir) nýta hugbúnað netþjónsins en þar eru



greidd leyfisgjöld fyrir allar sex vinnustöðvarnar auk netþjónsins

Þar af leiðandi er mikilvægt að tenging, leyfi og notkun fari saman. Hvað þjónustuna varðar velja kaupendur oft að greiða regluleg þjónustugjöld, auk afnotagjalda, til þess að fá aðgang að nýjustu uppfærslum á hugbúnaðinum.

Nú er notkun margra netþjóna í þá veru að þjónusta þeirra breytist lítið jafnvel svo árum skiptir, þeir vinna sín verk í kyrrþey, "bak við tjöldin". Óþarft er að greiða þjónustugjöld fyrir slíkt. Þá eru á boðstólum feiknalega öflug og örugg stýrikerfi fyrir netþjóna, sem kosta lítið í innkaupum og þjónustu, og geta því verið ákjósanlegur kostur þar sem þau eiga við. Dæmi um slík er Apache vefmiðlarakerfið sem er eitt hið mest notaða í heiminum í dag og ýmis afbrigði UNIX stýrikerfisins svo sem LINUX sem nýtur geysilegra vinsælda fyrir stöðugleika og lítils álags á vélbúnað.

Stýrikerfi vinnustöðva fylgja öllum nýjum tölvum. Að öllu jöfnu er ekki ástæða til þess að endurnýja eða uppfæra stýrikerfið nema tekinn sé í notkun nýr hugbúnaður sem einvörðungu vinnur á nýrri útgáfu stýrikerfis en þeirri sem fyrir er. Þar af leiðandi er sjaldnast ástæða til þess að kaupa þjónustu- / uppfærslusamning á stýrikerfi vinnustöðva. Á móti kemur að stýrikerfi sem kemur með nýrri tölvu er verðlagt á aðeins brot þess sem kostar að kaupa eða



endurnýja stýrikerfi á tölvu sem fyrir er. Því getur það verið ákjósanlegur kostur að kaupa nýja tölvu með nýju stýrikerfi og finna þeirri gömlu annað hlutverk!!

Þá njóta ýmsar útgáfur af UNIX stýrikerfinu vaxandi vinsælda á vinnustöðvum. UNIX stýrikerfi nýtir gjörva og minni tölvunnar að öllu jöfnu betur en t.d. Windows og er því skilvirkara og eykur notagildi og líftíma tölvunnar. Dæmi eru um það erlendis að stórar stofnanir og sveitarfélög hafi skipt yfir í UNIX stýrikerfi eða hliðstæð á þúsundum vinnustöðva með góðum árangri hvað varðar kostnað og virkni. Áhugaverður kostur þar sem hann á við.

Skrifstofuvöndlar eru í dag langvinsælasti og hagnýtasti notendahugbúnaðurinn fyrir vinnustöðvar og er Microsoft Office (MO) nær einráður á markaðnum. Þúsundir MO leyfa eru í notkun hjá ríkinu, stofnunum þess og fyrirtækjum og vel á annan tug þúsunda leyfa ef skólar og menntastofnanir eru taldar með. Það er ljóst að miklir fjármunir eru bundnir í MO hugbúnaðarleyfunum og árlega fara verulegar fjárhæðir í uppfærslur og endurnýjun leyfanna. Það er því verðugt verkefni fyrir forráðamenn ríkisstofnana og –fyrirtækja að skoða hvernig MO leyfamálum er háttað og hvernig hagstæðast er að leysa þau verkefni sem MO búnaðurinn aðstoðar við í dag.

Hvað og hversu mikið? Hér er í mörg horn að líta. Nýjasta útgáfa MO, þ.e. 2003, er seld í þremur megin gerðum eða stærðum, Standard, Small Business og Professional, sem hafa að geyma mismarga af grunneiningum vöndulsins. Helstu einingarnar og tengsl þeirra við útgáfurnar þrjár eru sem hér segir:

Grunnkerfi	Hlutverk	Standard	Small Bus.	Professional
Word	Ritvinnslukerfi	X	X	X
Excel	Töflureiknir	X	X	X
PowerPoint	Kynningar/myndsýningar	X	X	X
Outlook	Póstkerfi	X	X	X
Publisher	Útgáfa / uppsetning		X	X
Access	Gagnagrunnur			X

Flestir nota ritvinnslukerfið, Word, sem er feiknalega stórt og öflugt, en í daglegum störfum nýta venjulegir notendur aðeins lítinn hluta kerfisins. Aðeins hluti notenda nýtir Excel og PowerPoint að einhverju ráði. Stór hluti notenda ríkisstofnana og –fyrirtækja notar póstkjerfið Notes Mail og því er Outlook, póstkjerfi MO, ekki notað jafn mikið hjá ríkinu og ætla mætti. Líti hluti notenda hjá ríkinu nýtir Access og þá helst í séstökum verkefnum sem hafa verið forrituð í kerfinu og enn færri nota Publisher.

Af þessu mál leiða líkur að því að minnsta útgáfa MO, þ.e. Standard, sé nægjanleg fyrir langflesta notendur hjá ríkinu og væntanleg sveitarfélögunum líka. Gagnrök seljenda eru að nauðsynlegt sé að vera með stærstu útgáfuna, skyldu notendur þurfa á öllum einingum hennar að halda og best að allir notendur séu með sömu útgáfu til þess að auðveldara se að þjónusta kerfið!

Þjónusta / uppfærslur? En hversu mikla þjónustu þarf MO? Flestir þeir sem nota MO í daglegum störfum hvorki þurfa né hafa áhuga á tíðum breytingum á tölvuumhverfi þeirra. Breyting á umhverfi eða getu kerfis verður að vera hægt að réttlæta með auknum afköstum hjá notendum. Því hafa venjulegir notendur að jafnaði ekki þörf fyrir þjónustu- eða uppfærslusamning á MO. Með öðrum orðum er engin ástæða til þess að greiða fyrir þjónustu sem ekki nýtist.

Skjalaskipti? Algengasta ástæða þess að breytt er um útgáfu ritvinnslukerfis er að notandi fær sent skjal úr nýrri útgáfu kerfisins en hann er með sjálfur. Nú er því þannig varið að Word og raunar flest kerfin í MO geta vistað skjöl á formi sem eldri útgáfur geta lesið, eiginleiki sem er allt of sjaldan nýttur. Í stað þess að



setja upp nýja útgáfu jafnvel fyrir alla notendur tiltekinnar stofnunar eða fyrirtækis er eðlilegra að óska eftir því að fá skjöl send á formi sem allir geta lesið.

Kaup eða leiga? Notendur MO eru margir og margvíslegir og hefur framleiðandi og seljendur lagt sig í líma um að sinna sem best þörfum hinna ýmsu aðila og hópa fyrir dreifingu, þjónustu og fjármögnun á hugbúnaðinum. Verðlagning kerfisins dregur óhjákvæmilega dóm af þessum margbreytileika og virðist fljótt á litið óhemju flókin. Algengustu form MO leyfanna fyrir ríkisstofnanir og fyrirtæki eru þessi:

- Kaup á einu leyfi á geisladiski í pakka ásamt skráningarnúmeri
- Kaup á einu uppsettu leyfi með nýrri vél (OEM eða Original Equipment Manufacturer)
- Magnkaup í rammamningi Ríkiskaupa (GOLP eða Government Open Licence Program)
- Áskrift, þ.e. mánaðarlegt afnotagjald (OSL eða Open Subscription Licence)

Skoðum þetta nánar:

Magnkaup. Í nýlegum rammamningi Ríkiskaupa um hugbúnaðaleyfi var samið um sérstaklega góð kjör á magnkaupum MO leyfa fyrir ríkið þ.e. GOLP samningur. Greitt er fast gjald fyrir hvert leyfi, óháð magni, enda magnáætlun um kaup ríkisins á samningstíma hluti af og ein af meginforsendum samningsins. Þegar leyfi er keypt fylgir afnotaréttur á leyfinu í ótakmarkaðan tíma. Þegar þess er talin þörf verður að kaupa nýjar útgáfur sérstaklega. Hægt er að kaupa, sérstaklega, áskrift að uppfærslumningi, System Assurance (SA) sem tryggir aðgang að nýjustu uppfærslum.

Áskrift að MO leyfum er þannig háttað að greidd er mánaðarleg áskrift að hverju leyfi. Í áskriftinni, sem eingöngu tekur til stærstu leyfanna þ.e. Professional útgáfunnar, er innifalin aðgangur að nýjungum og uppfærslum. Að áskriftartíma loknum lýkur jafnframt notkunarrétti og því aðeins hægt að endurnýja leyfið með nýjum áskriftarsamningi eða kaupum.

Magnkaup eða áskrift? Seljendur halda áskrift að leyfum mjög á lofti enda þægilegur greiðslumáti fyrir notanda, uppfærslur alltaf til reiðu og allir notendur með sams konar leyfi - en eingöngu kostnaðarsömum leyfin í boði. Sé verð á áskrif og magnkaup borin "hrátt" saman lætur nærri að með áskriftinni sé kaupverð greitt upp á 18 mánaða fresti. En vissulega getur áskriftin átt rétt á sér hjá þeim stofnunum og fyrirtækjum sem telja mikilvægt að vera alltaf með nýjustu útgáfu af öllum einingum MO - hjá öllum notendum sínum.

Aðrir kostir? MO er þrátt fyrir allt ekki eini skrifstofuvöndullinn á markaðnum. Mjög áhugaverður kostur er t.d. StarOffice útg. 8.(SO) frá fyrirtækinu Sun. Stofnanir og embætti dóms- og kirkjumálaráðuneytisins hafa notað SO um nokkurt skeið með ágætum árangri. SO vöndullinn hefur að geyma ritvinnslukerfi sem er að flestu leyti sambærilegt við Word, raunar ótrúlega líkt í viðmóti og virkni. Ritvinnsluskjöl ganga því nær saumlaust milli Word og SO. Þá getur SO skilað af sér skjölum á PDF formi sem getur verið afar gagnlegt. Þá hefur vöndullinn að geyma töflureikni og myndvinnslukerfi mjög sambærileg við Excel og PowerPoint, auk gagnagrunns og teikniforrits. Í ljósi þess að SO kostar ekki nema 70 UDS hvert leyfi í vefverslun SUN, og efalaust hægt að fá enn betri kjör við magnkaup, er SO kostur sem sjálfsagt er að skoða mjög gaumgæfilega.



Hvað er til ráða?

Eins og áður segir hafa seljendur í rammasamningi Ríkiskaupa um hugbúnaðarleyfi samningsbundna skyldu til þess að ráðleggja aðilum samningsins um bestu kaup hverju sinni.

Til þess að gera seljendum það kleift verða kaupendur að hafa skýr markmið um notkun hugbúnaðarins, setja þau fram í skýru máli við væntanleg seljendur og haga kaupum sínum eða leigu á hugbúnaðarleyfum í samræmi við þau. Það má meðal annars gera með því að leita svara við eftirfarandi spurningum:

- Hvaða hugbúnaður er í dag uppsettur á tölvubúnaði stofnunar eða fyrirtækis ?
- Hvernig er sá hugbúnaður nýttur?
- Hvaða hugbúnaður og útgáfur eru nauðsynlegar og fullnægjandi til þess að stofnun eða fyrirtæki geti sinnt meginverkefnum sínum?
- Hvers vegna er fyrirkomulag hugbúnaðaleyfa- og þjónustu með þeim hætti sem það er í dag, er það
 - Meðvituð ákvörðun
 - Sögulegar ástæður
 - Tilviljun
- Er hægt eða er æskilegt að nota annan hugbúnað en þann sem fyrir er?
- Er æskilegt og/eða nauðsynlegt að nota aðrar / nýrri útgáfur af þeim hugbúnaði sem fyrir er?
- Hvaða kröfur gera notendur og viðskiptavinir um samskipti við upplýsingakerfi stofnunnar eða fyrirtækis?
 - Eru þær kröfur allar réttmætar?
 - Eru þær nægjanlegar?
- Hvernig er fyrirkomulag hugbúnaðaleyfa hjá stofnunum/fyrirtækjum með svipaðar þarfir eða verkefni?
- Eru ný upplýsingakerfi í farvatninu sem gera kröfur um breytingar á núverandi hugbúnaðarleyfum og ef svo er hver er ástæðan fyrir því?
- Eru hugbúnaðarleyfi keypt eða eru þau leigð?
 - Hver er fjárhagslegur munur á kaupum og leigu miðað við tveggja til fimm ára notkun?
 - Hvað fær notandinn í staðinn, þ.e. við kaup og leigu?
 - Hvernig passar það við raunverulegar þarfir?
- Er ástæða til þess að breyta núverandi fyrirkomulagi miðað við þarfir notenda um breytingar / uppfærslu á hugbúnaðinum?
- Hvernig er þjónusta á hugbúnaði háttað?
 - Eru til samningar þar að lútandi ?
 - Ef svo er ekki, væri skynsamleg að gera samning?
 - Ef svo er, eru þeir samningar nauðsynlegir og/eða fullnægjandi?
 - Er ástæða til þess að skoða aðra þjónustukosti / -aðila?



Þessi listi er hvorki tæmandi né spurningum raðað eftir mikilvægi. Engar tvær stofnanir/fyrirtæki eru nákvæmlega eins né heldur orsakir þess að fyrirkomulag hugbúnaðaleyfa á hverjum stað er eins og raun ber vitni.

Þá er rétt að skoða reglulega hvort innbyrðis verðlagning á hugbúnaðarleyfum hefur breyst. Dæmi eru um að ný tegund eða pökkun leyfa séu seld á tiltölulega lágu verði miðað við hliðstæð leyfi. Þegar notkun eykst er verðið hækkað þannig að upprunalegur grundvöllur eða viðskiptafæri fyrir nýja leyfið brestur.

Lokaorð

Seljendur knýja sífellt á með tilboð um nýtt og betra fyrirkomulag hugbúnaðarleyfa. Slíkt er af hinu góða því það gefur tilefni til þess að endurskoða fyrirkomulag, verð og kjör. Ekki má gleyma því að seljendur hafa að öllu jöfnu betri þekkingu á vörum sínum og þjónustu en kaupendur. Því rétt og sanngjarnt að líta á tilboð þeirra sem verðmæta ráðgjöf.

En seljendur hafa líka betri yfirsýn yfir flóru hugbúnaðarleyfa en væntanlegir kaupendur. Þessa misvægu samningsaðstöðu geta kaupendur jafnað sér í hag með því að kaupa ráðgjöf frá aðila sem hefur það meginmarkmið að gæta hagsmuna kaupanda.

Þá er gott að hafa í huga að framleiðendur þess hugbúnaðar sem hér hefur verið fjallað um eru stór, erlend fyrirtæki sem gera reikninga sína upp ársfjórðungslega. Því er það oftast ekki að sérlega góð tilboð í hugbúnaðarleyfi eru á boðstólum nokkru fyrir reikningsskil áðurnefndra fyrirtækja. Þótt kaupendur missi af vagninum, láti hann framhjá sér fara, er það lítið áhyggjuefni, því vagninn kemur alltaf aftur.

Síðast en ekki síst er ástæða til þess að minnst á hinn hvítleiða vana seljenda hugbúnaðarleyfa að fylla tilboð sín ofgnótt enskra skammstafana og gera þannig tilboðin með öllu óskiljanleg venjulegum kaupendum. Þess vegna verða kaupendur að gera þá skýlausu kröfu til seljenda að þeir setji tilboð sín og ráðleggingar fram á íslensku, með orðalagi sem kaupandi skilur. Öllum stærri heimilistækjum og erlendum rekstrarvörum fylgja leiðbeiningar á íslensku. Tilboð í hugbúnaðaleyfi eru oftast ekki á algerlega óskiljanlegu máli. Nú er mál að linni – slíkum tilboðum skal vísað til föðurhúsanna.

Guðmundur Hannesson
Ríkiskaup 12. maí 2006



RÍKISKAUP