



JBoss, immer mehr Kunden migrieren, warum?

Roland Hänggi
Senior Solution Architect JBoss
1.09.2010

Agenda

Warum denken Kunden über Alternativen nach?

Die IST Situation

Jährlich steigende Lizenz- und Supportpreise, warum?

Kosteneinsparung und/oder keine Vendor Bindung

Konsolidierung Virtualisierung etc

Migration auf Open Source Enterprise Software

Vorgehensweise einer Migration

Ein aktuelles Kundenbeispiel

Q&A





Warum denken Kunden über Alternativen nach?

Warum denken Kunden über Alternativen nach?

Finanzkrise / Wirtschaftskrise

Kosteneinsparung bei CAPEX kein Lizenzkauf

Kosteneinsparung bei OPEX tiefere Wartungskosten

IT Konsolidierung

Virtualisierung

Low-cost Industrie Standard Server (X86)

Keine Herstellerbindung

Reduktion der IT Komplexität

Administrations- und Benutzerfreundlichkeit



Die IST Situation

Der Ausweg bei kommerziellen Software Herstellern heißt
Rahmenvertrag (ELA/ULA etc.)

Was fällt bei diesem Modell auf?

Ohne Investition kein Rahmenvertrag da ein Softwareeinkauf Voraussetzung ist

Nur beim IT Wachstum sinnvoll aber kein Einklang mit einer Konsolidierungsstrategie

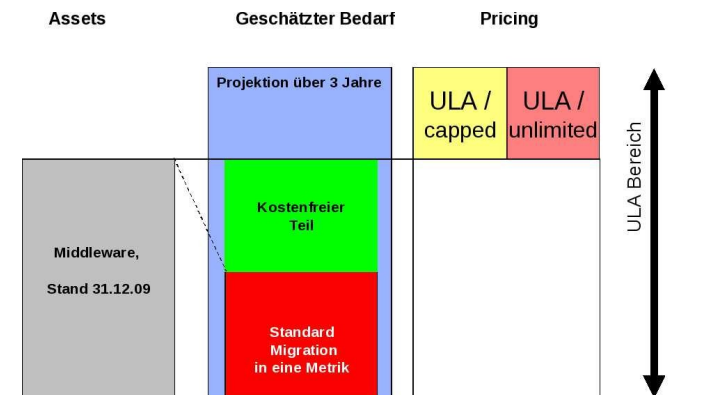
Investition statt Kostenreduktion

Steigende Supportkosten

Produktbasierendes Modell

Kein Kunden Mehrwert

Kosten Kosten Kosten



Die IST Situation (cont)

Der Markt verlangt nach Alternativen und nicht zusätzlichen Investitionen

Alternativen sind:

Open Source Software

Keine Herstellerbindung

Software Katalog

Konsolidierung

Virtualisierung

Low Cost Industrie Standard Server

Cloud Computing



Kosteneinsparung und/oder keine Vendor Bindung

Einsparungen in Millionen Höhe sind heute bei der Softwarebeschaffung dank Open Source Enterprise Software einfach möglich

Diese Einsparungen helfen die gesamten Projektkosten zu senken

Üblicherweise sind die Infrastruktur kosten ca. 30-50% der Projektkosten

Hardware 20-50% der Infrastruktur kosten

Software 50-80% der Infrastruktur kosten

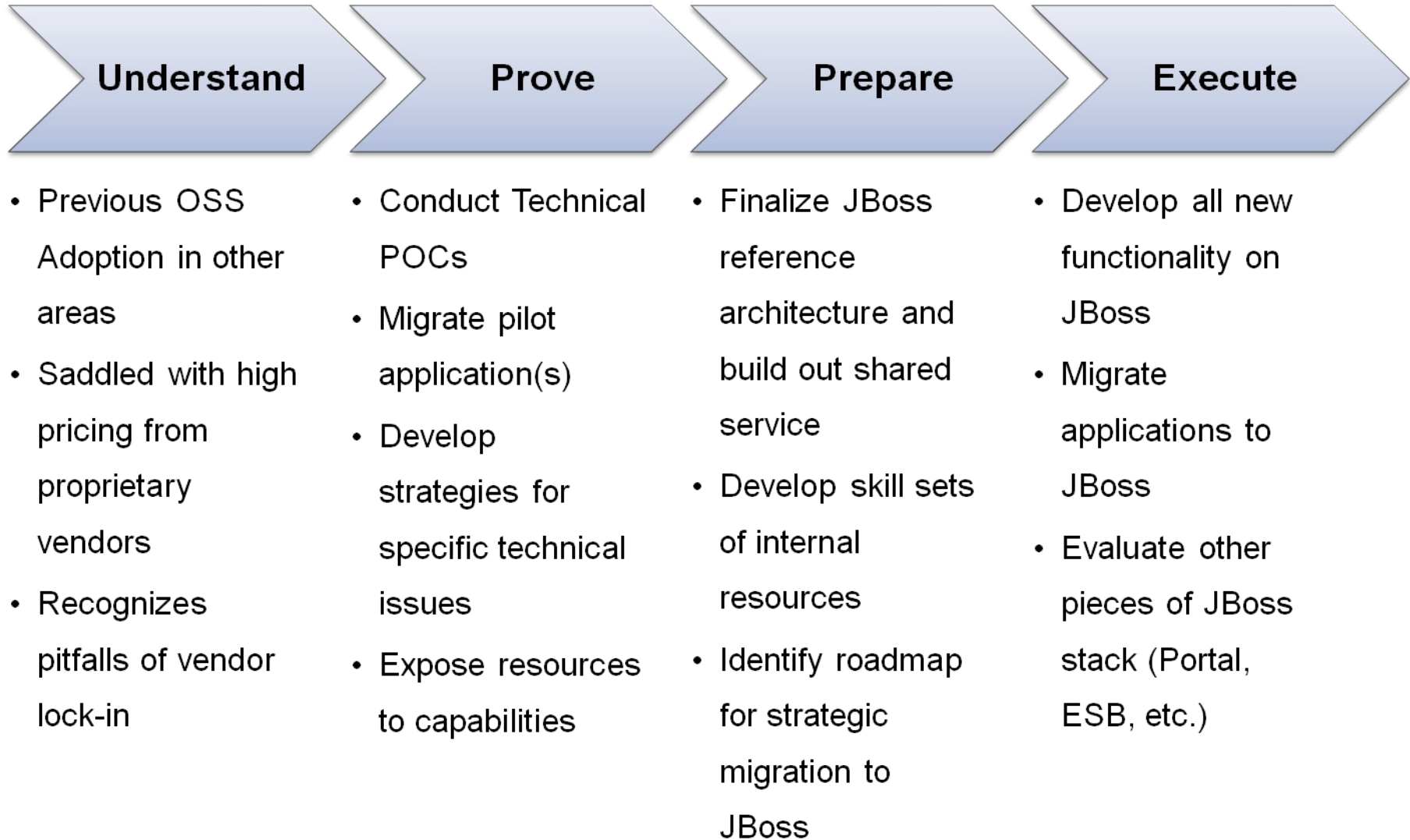
Durch den Einsatz von Open Souce Enterprise Software sind somit auch „low cost“ Projekte realisierbar





Migration auf Open Source Enterprise Software

Vorgehensweise einer Migration (cont)



Vorgehensweise einer Migration

Migrationsassessment

IST Analyse der vorhanden Infrastruktur und Applikationen

Was ist im Einsatz und wird dies wirklich gebraucht

Risiko Analyse der eingesetzten Applikationen

Erstellen eines Grobprojektplan für erste Kostenkalkulationen

Was kann eingespart werden

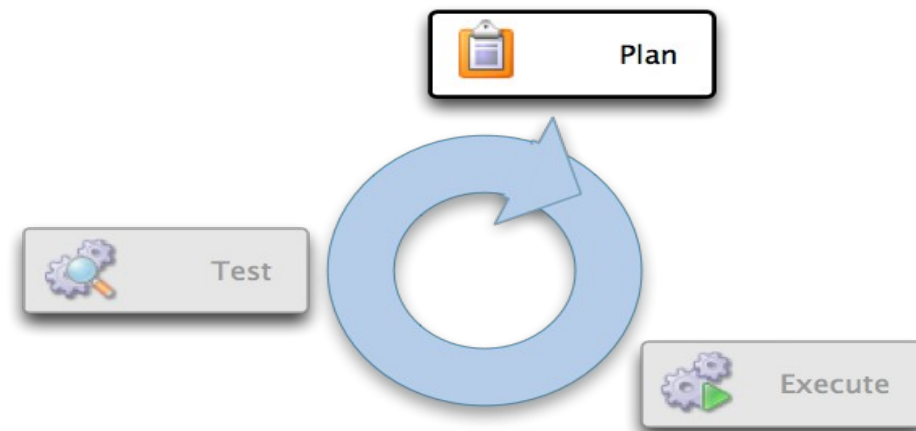
CAPEX und OPEX

Migrationsaufwand und deren Kosten

Schulung

Integration der Technologien

TCO und Business Case erstellen





Ein aktuelles Kundenbeispiele

Es war einmal ...

ein Kunde der eine sehr umfangreiche Applikationslandschaft auf BEA Weblogic aufgebaut hat und vom Hersteller auch sehr zuvorkommend betreut wurde.



Es war einmal ...

ein Kunde der eine sehr umfangreiche Applikationslandschaft auf BEA Weblogic aufgebaut hat und vom Hersteller auch sehr zuvorkommend betreut wurde.

Eines Tages wurde dieser SW Hersteller von einem grösseren Hersteller gefressen (übernommen) und es brachen dunkle Zeiten über den Kunden herein.



Es war einmal ...

ein Kunde der eine sehr umfangreiche Applikationslandschaft auf BEA Weblogic aufgebaut hat und vom Hersteller auch sehr zuvorkommend betreut wurde.

Eines Tages wurde dieser SW Hersteller von einem grösseren Hersteller gefressen (übernommen) und es brachen dunkle Zeiten über den Kunden herein.

Das Leben wurde täglich härter und als dann der Schmerz unerträglich wurde machte sich der Kunde auf die Suche nach einem neuen Weggefährten.



Es war einmal ...

ein Kunde der eine sehr umfangreiche Applikationslandschaft auf BEA Weblogic aufgebaut hat und vom Hersteller auch sehr zuvorkommend betreut wurde.

Eines Tages wurde dieser SW Hersteller von einem grösseren Hersteller gefressen (übernommen) und es brachen dunkle Zeiten über den Kunden herein.

Das Leben wurde täglich härter und als dann der Schmerz unerträglich wurde machte sich der Kunde auf die Suche nach einem neuen Weggefährten.

Die Suche erweist sich als schwierig zeitraubend und aufwendig denn natürlich waren einige Hersteller an einem neuen Kunden interessiert nur waren diese aus dem gleichen Holz geschnitzt wie alle anderen.



Es war einmal ...

ein Kunde der eine sehr umfangreiche Applikationslandschaft auf BEA Weblogic aufgebaut hat und vom Hersteller auch sehr zuvorkommend betreut wurde.

Eines Tages wurde dieser SW Hersteller von einem grösseren Hersteller gefressen (übernommen) und es brachen dunkle Zeiten über den Kunden herein.

Das Leben wurde täglich härter und als dann der Schmerz unerträglich wurde machte sich der Kunde auf die Suche nach einem neuen Weggefährten.

Die Suche erweist sich als schwierig zeitraubend und aufwendig denn natürlich waren einige Hersteller an einem neuen Kunden interessiert nur waren diese aus dem gleichen Holz geschnitzt wie alle anderen.

Doch dann nach langem Suchen wurde der Kunde doch noch fündig, denn es gibt auch noch eine andere Seite der Macht, viel kleiner zwar aber mit einer sehr starken Verbundenheit und dem grossen Ziel der Freiheit für alle



Es war einmal ...

ein Kunde der eine sehr umfangreiche Applikationslandschaft auf BEA Weblogic aufgebaut hat und vom Hersteller auch sehr zuvorkommend betreut wurde.

Eines Tages wurde dieser SW Hersteller von einem grösseren Hersteller gefressen (übernommen) und es brachen dunkle Zeiten über den Kunden herein.

Das Leben wurde täglich härter und als dann der Schmerz unerträglich wurde machte sich der Kunde auf die Suche nach einem neuen Weggefährten.

Die Suche erweist sich als schwierig zeitraubend und aufwendig denn natürlich waren einige Hersteller an einem neuen Kunden interessiert nur waren diese aus dem gleichen Holz geschnitzt wie alle anderen.

Doch dann nach langem Suchen wurde der Kunde doch noch fündig, denn es gibt auch noch eine andere Seite der Macht, viel kleiner zwar aber mit einer sehr starken Verbundenheit und dem grossen Ziel der **Freiheit für alle**

Nun haben sich die beiden neue Freunde auf die grosse Reise gemacht und träumen gemeinsam von Freiheit und



Die Fakten

- Erstes gemeinsames Meeting am 12. Januar 2010
- Besprechung und Vorbereitung Migrations Assessment 2.Feb
- Migrations Assessment teil 1 Vorort 23. - 25. März
 - WebLogic und JBoss in Zusammenarbeit
- Migrations Assessment teil 2 Vorort 6. - 9. + 26. - 27. April
 - Technische-überprüfung der Möglichkeiten
- Wöchentliche Status Calls und Situationsbesprechung
- 20. April 2010 Kundenentscheidung die Verhandlungen zur Vertragserneuerung/erweiterung mit Oracle abubrechen und auf JBoss zu migrieren
- 8. Juni 2010 Projekt Kick Off



Feststellungen und Herausforderungen

- Im Rahmen der Migrations Assessments sind folgende Tatsachen visuell geworden.
 - Standard ist nicht gleich Standard
 - EJB + JMS XA Standard mit T3 Erweiterung ist nicht mit EJB Standard andere Hersteller kompatibel
 - XA Interoperability zwischen WebLogic und JBoss ist nicht möglich.
 - Ein gemeinsamer Betrieb WebLogic und JBoss ist fast nicht möglich
 - Wegen der unterschiedlichen Implementierungen der Standards ist fast nur eine Full Migration möglich. Bei anderen Applikation Server ist das Verhalten anders
 - Ein detailliertes Migrations Assessment ist unumgänglich
 - Funktionsunterschiede
 - Es bestehen zum Teil grosse Funktionsunterschiede auf Seiten Toolbox
 - Der Sysadmin und die Operation müssen umgeschult werden und gewisse Tools müssen durch andere Hilfsmittel ersetzt werden.
 - Ein Mentoring während der Migration ist unerlässlich



Client TCO calculation WebLogic versus JBoss

- **Variant 1**

- Based on customer input with no growing
 - 20 CPU for production with WebLogic Enterprise support
 - 15 CPU for test and pre-production with Weblogic Standard support
- JBoss new Subscription for the same deployment than WebLogic

- **Variant 2**

- Based on the customer input with double size growing
 - 20 + 20 CPU for production with WebLogic Enterprise support
 - 15 + 15 CPU for test and pre-production with Weblogic Standard support
- JBoss new Subscription for the same deployment than WebLogic



TCO calculation no growing

	Discount	Productive 25K listprice 22% support	Test / Pre-Prod 10K \$ listprice 22% support	Production Jboss Enterprise Application Plattform 45000 \$ per 32CPU	Test Pre / Prod Jboss Enterprise Application Plattform 30000 \$ per 32CPU
New license	50%	\$0	\$0	\$0	\$0
1 st year supprt	0%	\$110,000	\$33,000	\$45,000	\$30,000
2 nd year support	0%	\$110,000	\$33,000	\$45,000	\$30,000
3th year support	0%	\$110,000	\$33,000	\$45,000	\$30,000
Total license cost		\$0	\$0	\$0	\$0
Total support		\$330,000	\$99,000	\$135,000	\$90,000
Total investment over 3 years		\$330,000	\$99,000	\$135,000	\$90,000
Jboss savings over 3 years		\$195,000	\$9,000		
Jboss savings in % over 3 years		59%	9%		
Total Jboss savings over 3 years		\$204,000			
Total Jboss savings in % over 3 years		48%			



TCO calculation double size growing

	Discount	Productive 25K listprice 22% support	Test / Pre-Prod 10K \$ listprice 22% support	Production Jboss Enterprise Application Plattform 45000 \$ per 32CPU	Test Pre / Prod Jboss Enterprise Application Plattform 30000 \$ per 32CPU
New license	50%	\$250,000	\$75,000	\$0	\$0
1 st year supprt	0%	\$220,000	\$66,000	\$90,000	\$30,000
2 nd year support	0%	\$220,000	\$66,000	\$90,000	\$30,000
3th year support	0%	\$220,000	\$66,000	\$90,000	\$30,000
Total license cost		\$250,000	\$75,000	\$0	\$0
Total support		\$660,000	\$198,000	\$270,000	\$90,000
Total investment over 3 years		\$910,000	\$273,000	\$270,000	\$90,000
Jboss savings over 3 years		\$640,000	\$183,000		
Jboss savings in % over 3 years		70%	67%		
Total Jboss savings over 3 years		\$823,000			
Total Jboss savings in % over 3 years		70%			



Business Case

- Die Kosteneinsparung der TCO Kalkulationen finanziert die Migrationskosten, Umschulung und alle anderen Aufwende.
- Weitere gründe der Migration
 - Befreien von Herstellerbindung und proprietären Technologie
 - Durch die Migrations Assessments wurden die Problem der Standard Umsetzung bei proprietären Software offensichtlich
 - Hin zum 100% offenen Standard um künftige Migrationen einfacher bewerkstelligen zu können.
- Migration statt Parallelbetrieb
 - Der zuerst angestrebte Parallelbetrieb war nicht umsetzbar wegen Inkompatibilität der Technologie wie JMS, EJB etc.



Key Objectives

- Reduktion der Lizenzkosten
- Keine Herstellerbindung
- Schnellere Applikationsentwicklung dank offener Standards
- Einfacheres System handling
- Performance Verbesserung
- Bessere Einfluss auf die Produktentwicklung
- Bessere Herstellerbeziehung



