

## A Kék Óriás tervei a kis pingvinnel

Jelenleg is nagyon sokat hallani linuxos berkekben a Kék Óriásról. Az már tavaly nyilvánvalóvá vált, hogy a cég komoly terveket dédelget a GNU/Linux-szal kapcsolatban, Amerikában egész városokat kiplakátóztak a „Peace, Love, Linux” reklámhadjárat során. Nálunk azért nem minden működik úgy, mint odakint, ezért is örültem, amikor lehetőségem nyílt az egyik legilletéke-sebb személlyel, *Bartfai-Walcott Katalin*-nal, az IBM Linux-stratégia nemzetközi képviselőjével beszélni.

**Szy György:** *Kérem, mondja el, milyen viszony alakult ki az IBM és a GNU/Linux között és merre terveznek továbbmenni?*

**Bartfai-Walcott Katalin:** Amit az IBM a világ felé mutat, nem egyszerű marketingfogás. Ténylegesen örömmel fogadtuk a GNU/Linuxot, és mind a rövid, mind a hosszú távú terveink között szerepel. És hogy hosszútávon az IBM milyen irányt célozott meg? Nos, terveink között az egyik legfontosabb a Nyílt Szabvány (Open Standard) támogatása.

**Sz. Gy.:** *Hallhatnánk néhány szót az Open Standard háttéréről?*

**B. K.:** Ahogy a szakma egyre több szabványt kezdett el használni, egyre bonyolultabbá vált olyan eszközöket, programokat fejleszteni, amelyek különböző környezetekben is képesek futni. Az Open Standard lényege, hogy egy olyan gerincet alkosson, ami minden szinten megadja az illeszkedés feltételeit. Itt egy szélesebb látókörű szabványra kell gondolni, ami az alkatrészek és a gép szintjétől az ügyfél által használt eszközökig megadja az egész rendszer alapszerkezetét. A szabvány „nyitottsága” annyit jelent, hogy minden egyes szinten bárki fejleszthet új elemet, csupán figyelembe kell vennie a szabvány ajánlását. Így ki lehet alakítani egy olyan teljes ügymenetet, ahol nem okoz fennakadást, ha valamilyen alkatrészt szeretnének cserélni, át kívánunk térni egy erősebb kiszolgálóra vagy esetleg le kívánjuk cserélni mondjuk a levélszolgáltató programot vagy a személyes adatokat kezelő programot.

**Sz. Gy.:** *Visszatérve a GNU/Linuxhoz, hol és mire ajánlják ezt a rendszer ügyfeleknek?*

**B. K.:** Számos helyen, például olyan esetekben, amikor egy nagy gép az „ágyúval verébe” esete volna. Egy kis-cég fájlkiszolgálójának teljesen felesleges beállítani egy S390-eset. A másik nagyon jó példa az olyan területek, ahol sok-sok operációs rendszerre van szükség. Fejlesztői telepekre, ASP-kiszolgálókra vagy éppen oktatási rendszerekre gondolok. Az előbb említett S390-esen például akár 40 000 Linux futtatható egyszerre.

**Sz. Gy.:** *Nagyon fontos ilyen helyeken a költség. Mennyi megtakarítást jelenthet ez az ügyfél számára?*

**B. K.:** Rengeteget! Gondoljunk csak bele, ha például száz operációs rendszert kell üzemeltetni, és egy gépen egy-két rendszer futhat egyszerre, az mondjuk ötven gépet jelent. Itt sokkal nagyobb gépparkot kell figyelni, és több szakemberre is szükség van. Ha ezt hasonlítjuk össze egyetlen S390-essel, amely a sarokban elzúmmög, és két rendszergazda képes ellátni, érezhető a különbség.

**Sz. Gy.:** *A cégen belül mennyire foglalkoznak kifejezetten a GNU/Linux-szal?*

**B. K.:** Oregonban 250 ember foglalkozik ezzel a vonallal, ez önmagában is komoly szám, valamint ehhez jön még az a körülbelül 1500 ember, akik a föld legkülönbözőbb pontjain találhatóak.

**Sz. Gy.:** *Ennyi ember képes ellátni az összes ilyen típusú feladatot?*

**B. K.:** Természetesen nem. Itt főleg a belső fejlesztések folynak, illetve a külsősök támogatása. Nagyon sok tevékenységet ugyanis kisebb helyi cégekre bízunk, ugyanis óriási igények merültek fel ezen a területen. Fontos továbbá, hogy megfelelő támogatást tudjunk biztosítani azoknak a fejlesztőknek, akik Linux alá kívánják átültetni programjaikat. Ez az egyik legfontosabb kérdés, az ügyfél ugyanis csak akkor kezd el ilyen típusú rendszereket használni, ha a neki megfelelő programok futnak rajta.

**Sz. Gy.:** *Hogyan segíti az IBM a vásárlókat? Mennyire nézi, hogy a vevőnek mi mennyibe kerül?*

**B. K.:** Ez nagyon fontos pont. Az ügyfél akkor elégedett, ha jó terméket kap jó áron. Elsősorban fontos, hogy a TCO-modellt kövessük, hiszen így hosszútávon biztosítani tudjuk a vásárlók elégedettségét. Ez a modell (Total Cost of Ownership – teljes birtoklás költsége) nem azt nézi, hogy az ügyfél mennyit fizet egy alkalommal, hanem hogy az adott rendszer beszerzése, üzemeltetése mennyibe kerül neki összesen. Itt figyelembe kell venni az alkalmazandó szakemberek bérét, a szervizköltségeket stb. Ha egy cégnek komoly költségeket kell fizetnie egy elavult rendszer üzemeltetésénél, az IBM igyekszik olyan megoldást kínálni, amely hosszú távon jóval kedvezőbb az ügyfél számára. Mint már említettem, ezen ajánlatok ma már szervesen építenek a GNU/Linuxra is. Fontos emellett az ügyfeleknek, hogy a nemzeti nyelven legyenek elérhetők a rendszerek. Ezért a honosítás kérdése is folyamatosan napirenden van.

**Sz. Gy.:** *Az ilyen tervek mellett az oktatás is rendkívül fontos. Az IBM mennyire támogatja a GNU/Linuxot az oktatásban?*

**B. K.:** Igyekszünk támogatni minden fontos vonalat, oktatóközpontokat üzemeltetünk, vizsgarendszereket alakítottunk ki, és virtuális tanfolyamaink is szép számmal vannak. A tanfolyamok között szerepelnek ingyenesek és fizetősek is. Mivel a GNU/Linux ilyen szervesen jelenlévő nálunk, ezért az oktatási keretünkbe is igyekszünk minél jobban beépíteni.



Szy György a Linuxvilág főszerkesztője, a Kiskapu Kiadó vezetője. Mindenki véleményét és levelét örömmel várja az alábbi levélcímen: Szy.Gyorgy@Linuxvilag.hu

