

Alexa Bona, di Gartner Group, ci parla delle tendenze evolutive nel campo del software licensing da parte dei principali fornitori, e dei modelli più usualmente adottati per stabilire i costi di utilizzo.

# Il valore delle licenze software

di Giancarlo Magnaghi



L'evoluzione delle piattaforme e delle architetture hardware e software rende arduo il problema della valorizzazione delle licenze software, poiché molte metriche tradizionalmente adottate perdono di significato se applicate a sistemi virtuali, servizi via web e architetture distribuite (sistemi multi-core e grid computing). Abbiamo chiesto ad **Alexa Bona**, research vice president, It Asset Management & Procurement di Gartner Group, quali sono le tendenze evolutive nel campo del software licensing da parte dei principali fornitori di software.

**Quali sono i criteri attualmente più utilizzati dai vendor per stabilire il valore delle licenze software per i server?**

Viene generalmente utilizzata una combinazione di misure *capacity based*, con riferimento al numero e alla potenza di calcolo dei server o delle cpu, ma la validità di questo criterio è messa alla prova dal fatto che gli attuali microprocessori contengono due o più *core*, quindi alcune licenze vengono definite in termini di *prezzo per core*. Questa misura non è di facile applicabilità al crescere



ALEXA BONA, research vice president, It Asset Management e Procurement di Gartner Group

del numero di core, poiché le prestazioni non aumentano in modo lineare con il numero di core, e inoltre dipendono dal numero di applicazioni concorrenti, dal tipo di applicazione e dal grado di parallelismo del codice generato. Tipicamente un computer basato su un microprocessore con due core ha il 50% delle prestazioni in più rispetto a uno single core, non il doppio. Quindi i vendor hanno iniziato ad applicare varie

formule empiriche per tener conto di questa realtà. Per esempio Oracle moltiplica per 0,75 il numero dei core. Però questo metodo non è comunque sufficientemente preciso in presenza di un elevato livello di parallelismo: quando si arriva a 8, 16 o 48 core, il contributo delle unità di calcolo aggiuntive diventa sempre minore perché la curva delle prestazioni in funzione del numero di core è asintotica.

**Come incide la virtualizzazione dei server sul costo delle licenze?**

Molti contratti prevedono il pagamento della licenza in dipendenza della cpu più potente che viene utilizzata per eseguire il software. Ma l'idea della virtualizzazione è quella di utilizzare macchine molto potenti, che non sono necessariamente dedicate a un'unica applicazione. Quindi possiamo avere un server con 64 cpu che ne utilizza solo quattro

per una determinata applicazione, eseguendo il provisioning dinamico della potenza di calcolo necessaria. Il problema è che i software vendor non dispongono ancora di strumenti per misurare in modo dinamico la capacità di calcolo, e quindi tendono a farsi pagare dal primo giorno le licenze in base alla massima capacità di calcolo potenziale. Prevediamo che si svilupperanno strumenti di gestione in grado di misurare l'utilizzo delle cpu, o anche qualche cosa di più granulare, simile alla bolletta di un'utility, in cui si paga per la potenza di calcolo che si consuma per una certa applicazione. Ma questo potrebbe richiedere tre o quattro anni perché al momento non esistono gli strumenti e i vendor non hanno ancora definito queste nuove misure della potenza di calcolo assorbita cui potrebbero fare riferimento i contratti di licenza.

Quindi se il cliente ha a disposizione 64 cpu e ne usa solo quattro, deve comunque pagare per 64, e se non si accorge in tempo di questo fatto, e non negozia in modo diverso il contratto di licenza, può trovarsi ad affrontare spese inaspettate per le licenze qualora decida in un secondo tempo di utilizzare la virtualizzazione dei server.

**Però esistono anche altre metriche, che non fanno riferimento alla piattaforma hardware ...**

L'altra metrica più diffusa è il numero totale di utenti, mentre sta perdendo terreno il criterio basato sul massimo numero di utenti contemporanei, sia per il fatto che ovviamente i vendor guadagnano di più se i clienti pagano in base al massimo numero totale di utenti, sia perché è tecnicamente complicato misurare il numero di utenti contemporanei, soprattutto in ambiente Internet, dove è diffi-

cile capire quando inizia e quando finisce un accesso via web. Inoltre in alcuni casi, come il settore pubblico, vi sono applicazioni in rete a disposizione di tutti i cittadini di una città o di una regione ed è praticamente impossibile prevedere il numero di utenti contemporanei.

Assistiamo quindi a una diminuzione del numero di vendor che offrono licenze basate sul numero di utenti contemporanei a favore del numero totale di utenti potenziali. Stanno anche nascendo nuovi criteri di misura basati su business metrics, come il numero di dipendenti della società, il fatturato o il budget It annuale.

Per alcuni servizi Asp sono state introdotte tariffe basate su indici specifici di particolari settori industriali. Per esempio, nel campo petrolifero, un criterio di tariffazione può essere il numero di barili di petrolio estratti o raffinati, le utility possono pagare in base al numero di clienti, le industrie automobilistiche in base al numero di auto prodotte. Queste misure alternative al numero di utenti contemporanei sono molto nuove e non sono state ancora sufficientemente testate sul mercato.

**È un modello che assomiglia più a una tassa che a una licenza software. Non pensa che una società possa essere bravissima a estrarre petrolio, anche se magari ha un sistema informativo non all'altezza?**

È vero. Infatti molti clienti si chiedono quale relazione ci può essere tra il numero di clienti della società e il beneficio ottenibile grazie all'efficienza dell'applicazione di cui pagano la licenza. Il numero di clienti può aumentare per molte ragioni che non hanno nulla a che fare con il software: per esempio perché hanno acquistato un'altra società, oppure un

concorrente è uscito dal mercato e hanno ereditato i suoi clienti. Nonostante questo i vendor sono favorevoli a queste metriche, penso per esempio agli Erp, come Sap e Oracle, per una motivazione di tipo organizzativo: nel business dell'automazione dei processi aziendali, man mano che si automatizza e si integra un numero sempre maggiore di processi, il numero di utenti totali e concorrenti diminuisce, perché molte cose vengono fatte automaticamente dal sistema, quindi i vendor, che vedono paradossalmente diminuire il loro fatturato proprio come conseguenza dell'aumento di efficienza ottenuto grazie alle loro applicazioni, preferiscono utilizzare queste metriche basate sul business, che lasciano però perplessi molti clienti.

**Non sarebbe più logico adottare modelli "pay-per-use"?**

Il modello pay per use basato sulla misura del numero di transazioni effettuate, delle fatture emesse o degli ordini processati è indubbiamente molto interessante, ma in pratica non è sempre facile da applicare. Ci sono esempi di contratti simili a quelli che si stipulano per le macchine per ufficio in base al costo-pagina globale, ipotizzando un certo volume di pagine stampate o fotocopiate e poi conguagliando a consuntivo. Per esempio, si può fare un contratto che ipotizza 50 mila transazioni all'anno, che vengono pagate anticipatamente, e poi si pagano a consuntivo quelle che eventualmente vengono fatte in più, in base a una scaletta concordata a contratto. Questa modalità però non è molto gradita ai Cio, perché non consente di prevedere con certezza i costi in fase di budget e potrebbero esserci problemi per verificare i valori di consumo esposti dai vendor.