

HOW ICE.NET MAKES PROGRESS



SEVERSKÝ OPERÁTOR ICE.NET JE DÍKY PROGRESSU RYCHLÝ A AKCESCHOPNÝ

Když na konci devadesátých let kupovali telekomunikační operátoři v dražbách licence na síť 3G, omezila Evropská unie (na rozdíl od jiných částí světa) využití těchto licencí pouze na technologii UMTS (Universal Mobile Telephone System). Aby 3G operátoři mohli ve Švédsku vytvořit síť, která pokryje požadovaných 98 % obyvatelstva, museli instalovat velké množství základnových stanic. Kvůli tamnímu nepravidelnému osídlení to však znamenalo pouze okolo 65 % geografického pokrytí. Signál je soustředěn v městských oblastech a velké plochy území jsou ponechány bez pokrytí. Výsledkem jsou výpadky jeho příjmu a omezená mobilita koncových uživatelů. Rozhodnutí EU tak nepřímo vedlo ke vzniku společnosti ice.net.

Lidé, kteří založili ice.net, našli podnikatelskou příležitost v kombinaci pokročilé 3G technologie CDMA a starých 450MHz frekvencí. Byli tak schopni nabídnout mnohem lepší geografické pokrytí a zvýšenou mobilitu uživatelů při výrazně nižších

ice.net

VÝZVA

ice.net chtěl ve velmi krátké době vybudovat flexibilní a snadno přizpůsobitelný IT systém se snadnou údržbou, který se bude skládat z komponent od různých dodavatelů a bude umožňovat integraci rozmanitých obchodních partnerů.

ŘEŠENÍ

Společnost zvolila Progress DataXtend Semantic Integrator a Progress Sonic ESB a flexibilně integrovala různorodé systémy, které provozuje.

investičních nákladech. Bylo to možné díky většímu dosahu 450MHz základnových stanic ve srovnání s UMTS. Zároveň již existovaly příklady pokročilých 3G sítí vybudovaných s 450MHz frekvencemi v Severní Americe a Asii.

RYCHLÝ ROZVOJ NOVÝCH SLUŽEB

Firma začala svou činnost v Norsku, kde na podzim roku 2006 nabídla mobilní širokopásmové internetové připojení. Podobně jako Švédsko je i Norsko země s mnoha víkendovými chatami a geografickým profilem, v němž je velmi obtížné vybudovat 3G síť s UMTS technologií, která by pokryla celou zemi. Ve Švédsku byla mobilní broadbandová služba založená na CDMA a 450 MHz síti spuštěna na jaře roku 2007.

Ale mobilní broadband ve Švédsku a Norsku byl pouze začátek rozjezdu společnosti ice.net. V lednu 2008 začal ice.net provozovat ve Švédsku svou vlastní službu pro mobilní telefony a počítá s jejím brzkým uvedením i v dalších zemích.

„Nechtěli jsme opakovat chyby, kterých se dopustili tzv. ‚staří‘ operátoři,“ vysvětluje Johan Jobér, CTO ice.net. „Jsou to obrovské nepružné organizace zabetonované ve starých IT systémech, které se téměř vůbec nedají změnit. To znamená, že nemožnou dostatečně rychle reagovat na změny trhu.“

„V mnoha směrech jsme virtuální společnost,“ říká Jobér. „Když jsme například potřebovali postavit naše základnové stanice, nebudovali jsme si vlastní stožáry, ale pronajali jsme si místo na televizních stožárech firmy Teracom. Soustředíme se na to, co umíme nejlépe – rozpoznat nové tržní příležitosti a rychle rozvinout nabídku, která jim bude odpovídat. Není pro nás důležité, kdo realizuje který krok v našem dodavatelském řetězci – jestli my, nebo náš partner.“

CIO Thomas Norberg přišel do ice.net v prosinci 2006 s cílem vybudovat jeho IT infrastrukturu. „Výzvou pro ice.net je integrovat všechny různé partnery tak, aby spolu mohli bezproblémově spolupracovat tak, jako by byli součástí organizace. Zároveň nechceme být příliš závislí na jednom partnerovi. Například provoz a údržbu outsourcujeme od jiné společnosti, ale zákaznickou databázi a účtovací systém máme vlastní,“ vysvětluje Norberg.

RYCHLOST A FLEXIBILITA

Dalším velkým problémem je, že integrace nových služeb a partnerů se odehrává pod stálým časovým tlakem. Norberg uvádí, že nikdy nevěřil dlouhým studiím

PŘÍNOSY

Progress umožňuje společnosti ice.net snadno integrovat její různorodé IT systémy a rychle a s minimálními náklady přidávat, měnit nebo vyměňovat aplikace a systémy.

proveditelnosti ani neměl čas je vytvářet. Zároveň si nemohl dovolit trávit měsíce specifikacemi požadavků. Na druhou stranu má rozsáhlé zkušenosti z telekomunikačního odvětví a je odhodlán neopakovat chyby, kterých se podle jeho názoru dopouštějí velcí operátoři.

„Ve větších společnostech často neexistuje tlak na jednotlivá oddělení, aby jejich systémy navzájem komunikovaly. Systémy, které se dnes v branži používají, se dají přirovnat k silům, jejichž vzájemná komunikace se dá spravovat jen velmi obtížně.“

„Když systém z jednoho procesu potřebuje komunikovat s jiným, je třeba přizpůsobit propojení pro převod dat tak, aby jim přijímací systém rozuměl. Jak jednou začnete přidávat další a další systémy, počet propojení začne růst exponenciálně, až už prakticky není možné mít o nich přehled. A když ztratíte přehled, pak se i malá změna systému stane nepřekonatelnou překážkou.“

ODLIŠNÉ ŘEŠENÍ

Norberg si představoval centrální systém pro transformaci dat, k němuž budou připojeny všechny služby a aplikace. Svou myšlenku přirovnává k základní desce Lega. Pokud potřebujete přidat nový systém nebo novou aplikaci, je to stejné jako přidat kostku Lego na desku. Když nastane doba vyměnit ji za další, jednoduše ji vyjmete a nahradíte jinou.

„Klíčem je si uvědomit, že se to vše týká informací – a toho, jaký je jejich vztah k jiným informacím. Obtížnost tkví v tom najít společný model, ke kterému mohou být připojeny všechny části organizace,“ říká Norberg.

„Vezměte si něco tak jednoduchého, jako je zákazník. Definice zákazníka se může výrazně lišit podle toho, s jakým oddělením nebo společností právě mluvíte. Může jít o něco jiného v případě oddělení logistiky a o něco jiného u prodejního oddělení. Takže opravdu potřebujete společný datový model zprostředkávající komunikaci mezi různými systémy.“

„Zajímal jsem se o spoustu různých integračních řešení a občas jsem se ocitl těsně před podpisem smlouvy – nebylo to sice nikdy přesně to, co jsem hledal, ale prostě jsem nutně potřeboval něco pro integraci odlišných systémů. V té době mi zavolali lidé od Progressu a řekli mi o jejich podnikové sběrnici služeb Progress Sonic ESB a jejich nástroji Progress DataXtend Semantic Integrator (SI) pro datové služby

„Před tím, než mi zavolali lidé od Progressu, jsem už víceméně rezignoval na to vyvíjet integrační řešení vlastními silami. Když mi předvedli Sonic ESB a DataXtend Semantic Integrator, došlo mi, že přesně to jsem chtěl. Nástroje jsou však mnohem vyspělejší, než jak bych je byl schopen vytvořit sám.“

*Thomas Norberg
CIO
ice.net*

založené na společném modelu. Vzpomínám si, že jsem si pomyslel: ‚tohle je přesně to, co hledám‘. DataXtend pracuje se společným datovým modelem a podporuje SID model od TM Forum vytvořený pro telekomunikační odvětví,“ pokračuje Norberg.

První pilotní projekt znamenal integraci webového obchodu se zákaznickou databází – proces, který bylo třeba do té doby dělat ručně. „Na projektu jsme začali pracovat koncem března, přičemž systémy běžely online. Bez ohledu na to jsme během čtyř týdnů byli schopni zprovoznit jak Sonic ESB, tak DataXtend SI a integrovat systémy dohromady.”

NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI

Tato rychlost prospěla jak Norbergovi, tak společnosti ice.net. Norberg věří, že pomocí tradičních nástrojů by integrace systémů trvala třikrát až čtyřikrát déle. „Skutečná výhoda těchto nástrojů je možnost dělat s nimi malé, postupné změny. Obvykle se rozhodneme použít nějaký systém a okamžitě ho zavedeme – ne proto, že bychom věřili, že vyřeší v krátké době všechny naše potřeby, ale protože vyřeší problémy, které máme dnes. Když mu odrosteme, jednoduše jej vyměníme za jiný – jako kostičku Lega na Lego desce.”

„Například jsme právě vyměnili naši zákaznickou databázi. Starou jsme používali od doby, kdy jsme spustili naši službu mobilního broadbandu v roce 2006, ale protože nyní nabízíme mobilní telefonii v 3G sítích, potřebovali jsme ji nahradit lepším řešením.”

Zákaznická databáze je pro telekomunikačního operátora kriticky důležitý prvek a Norberg tvrdí, že převod dat může být vážný problém: „Pro většinu telekomunikačních operátorů je změna zákaznické databáze nemyslitelná věc, ale s DataXtend SI to nebyl žádný problém.”

Na Sonic ESB a DataXtend SI si Norberg nejvíce cení flexibilitu. Zároveň věří, že výsledkem snadné integrace různorodých systémů je i výrazný nárůst produktivity ve společnosti ice.net.

„S tradičními metodami bychom v IT oddělení ice.net potřebovali nejméně deset lidí – ale máme pouze tři. Já jsem odpovědný za architekturu a plánování a dva IT manažeři mi pomáhají s každodenním provozem ve Švédsku a Norsku.”

ice.net se z prakticky neznámého operátora stala za méně než rok firma s nejlepším 3G pokrytím ve Švédsku. Norbergovi se zamlouvá, jak rychle se vše podařilo.

„Je to fantastické,“ říká, ale hned dodává: „To byla pouze úvodní fáze. Teď to všechno opravdu začíná.“

PROGRESS SOFTWARE

Progress Software Corporation (Nasdaq: PRGS) dodává software pro zjednodušení a urychlení vývoje, provozu, integrace a správy podnikových aplikací. Naším cílem je maximalizovat výhody plynoucí z automatizace zpracování informací a zároveň minimalizovat celkové náklady na vlastnictví potřebných nástrojů.

ÚSTŘEDÍ FIRMY

Progress Software Corporation, 14 Oak Park, Bedford, MA 01730 USA

Tel: +1 781 280-4000 Fax: +1 781 280-4095. Webové stránky: www.progress.com

© 2009 Progress Software Corporation. Všechna práva vyhrazena. Progress, Apama, OpenEdge, Sonic ESB jsou obchodní nebo registrované obchodní značky Progress Software Corporation v USA a dalších zemích. Všechny ostatní uvedené obchodní nebo servisní značky jsou majetkem svých příslušných vlastníků. Specifikace se mohou bez upozornění změnit.

Prod Code: CZ08-03-01-005-Rev1

