

Licensiering av Software+Services

Varför är det viktigt?

tomas.bylund@crayon.se

2008-10-08

Kort om Crayon



- Privatägt med cirka 200 anställda
- Startat och etablerat i Norge 2002
 - 2005 - Sverige
 - 2006 - Danmark
 - 2007 - Finland
- Ytterligare länder 2008 - 2010
- Lönsamt sedan starten
- Vi arbetar med programvara och kopplingen mellan IT-plan, teknik och kommersiella åtaganden
- Specialister på licensiering och Software Asset Management
- Auktoriserade av alla större programvaruleverantörer
- Kvalificerade som en av fyra leverantörer till offentlig sektor (VERVA)
- Ett av tre bolag som av Microsoft är auktoriserade SPLA återförsäljare. SPLA är licensformen för hostingföretag,.



Oavsett om du är hostingföretag, ISV, kund eller programvaruleverantör så påverkar det er ekonomi



- IT-chefen har det på att-göra-listan, från januari till december...
- Licensfrågan är aldrig varken verksamhetskritisk eller tidskritisk. Det fungerar ändå och blir ofta något som ska lösas lite senare....
- En viktig del av kostnaden för era IT-lösningar är programvaran
- Det är den post som ni har störst möjlighet att påverka utan förändrad funktion
- Det finns få experter att tillgå på marknaden, och alltför många som "kan själv". Hög förändringstakt gör att ingen som inte arbetar med det dagligen kan hänga med

Vad är då nytt med S+S?

- Vem är ansvarig för licensieringen?
 - VD, i alla lägen, men i vilket bolag? Producenten eller konsumenten av tjänsten?
- Köper respektive säljer du en produkt eller en tjänst?
- Ansvaret för licensieringen flyttas delvis från kunden till hostingbolaget.

VAD INNEBÄR ANSVARET?

- Kontroll på installerad SW
- Kontroll på tillgången till serverprogram
- Kontroll på antalet processorer
- Kontroll på licensinnehav
- Kontroll på virtuella maskiner
- Att dessa är i balans
- Kontroll på anskaffningsprocessen



Vad säger några leverantörer & organisationer?

- **Microsoft** 30% olicensierade installationer
- **Adobe** betydligt fler olicensierade installationer
- **Statskontoret** - 18% av myndigheterna kan försäkra att de är korrekt licensierade
- **BSA** - 36% piracy i EU. 26% i Sverige, BSA vill stämma svenska staten
- Stor ökning i antalet kontroller de senaste åren
- Kontrollerna sker nu även hos hostingföretagen



Hur ser det ut hos er, och i era lösningar nu och i framtiden?

Fler alternativ att köpa och licensiera en lösning!

MICROSOFT BUSINESS PRODUCTIVITY ONLINE SUITE

- BPOS är ett nytt stort initiativ från Microsoft
- Serverbaserade tjänster
- Office och Operativsystem licensieras separat av kunden och körs lokalt
- Köp tjänsten som produceras av Microsoft (lansering i Europa våren 2009)
- Delad eller dedikerad, för +5000 användare
- Betalas per användare, alltid senaste version som levereras
- Kan återförsäljas av alla partners som auktoriserats

SOFTWARE + SERVICES DIREKT FRÅN MICROSOFT

BPOS

- Microsoft Exchange Online
- Microsoft SharePoint Online
- Microsoft Office Live Meeting
- Microsoft Office Communications Online



Fler alternativ att köpa och licensiera en lösning!

TJÄNST PRODUCERAD AV HOSTING PARTNER ELLER ISV

- Service Provider Licensing Agreement SPLA
- Hostingpartner är ansvarig för licensieringen.
- Kunden köper en tjänst “all inclusive”, HW, SW, SLA.
- Kan inkludera Office och helt tunna klienter
- Pris per månad felxibelt att öka och minska. Bring your own CAL är nytt.
- Licensregler och användarrättigheter skiljer sig markant från traditionell licensiering.
- Ibland väldigt dyrt men ibland mycket kostnadseffektivt beroende på situation.

SOFTWARE + SERVICES FRÅN MICROSOFT PARTNER

SPLA

- Hela Microsofts sortiment
- Hoster betalar per månad
- Hoster kan ta del av licensförsäljningen
- Bring your own CAL
- Samma pris till alla



Fler alternativ att köpa och licensiera en lösning!

VOLYMLICENSER

- Hyr eller köp med eller utan Software Assurance
- Select, Enterprise, Open
- Kunden är helt ansvarig för licensieringen

Hela licensaffären går som regel via kundens licenspartner

Volymlicensavtal

- Enterprise Agreement
- Select & Select Plus
- Open Value Subscription
- Open Value



Hur gör man rätt från början?

KOSTNADEN

- Licensieringsformerna och dess prissättning slår väldigt olika från fall till fall. Räkna på alla alternativ och undvik dubbellicensiering
- Designa lösningen med licenskostnaden som en del i kravspecifikationen
- Redundans och prestanda kostar ofta mer i SW än i HW
- Räkna på licenskostnaden över systemets livslängd inklusive uppgradering

REGLVERKEN

- Viktigt att vara säker på regelverket innan man väljer det alternativ som verkar billigast.
- Ta hjälp av en licenskonsult, det är alltid värt den lilla merkostnaden
- Utnyttja möjligheterna men se upp med att blanda kundägda licenser och SPLA i lösningen om du inte är helt säker på att det är tillåtet.

FÖLJ UPP OCH KONTROLLERA UTVECKLINGEN

- Processer och rutiner för att bibehålla kontroll – speciellt för virtuella maskiner!
- Tydlig ansvarsfördelning i avtalet vid ändrad design
- Vem ska säga till när kunden växt ur en licensieringsform och in i en annan?
- Avvägning mellan lönsamhet för leverantören och kostnadseffektivitet för kunden!

Använd din
licenskonsult



Sammanfattning

- Nya möjligheter till effektiva affärer
- Låg investeringskostnad för kunden
- Långsiktiga intäkter för leverantören
- Enkelt att köpa enkelt att sälja
- Microsoft gör en enorm satsning, var passar ditt erbjudande in? Konkurrera eller komplettera?
- Passar både små och väldigt stora företag
- Flexibiliteten är så stor att det är svårt att överblicka alternativen. Ta hjälp av expertis!



Frågor & Svar
Vi finns kvar efter kl 12