

CONTINUM

SOFTWARE-LIZENZEN – FÜR VIELE EIN BUCH MIT SIEBEN SIEGELN!

Besonders das Microsoft-Lizenzmodell bringt viele mittelständische Unternehmer nicht selten an den Rand der Verzweiflung. Doch ein funktionierendes Software-Lizenzmanagement sorgt für Rechtssicherheit und Transparenz in der IT.

VON JULIAN SAYER

Außerdem sind durch eine monatliche dynamische Abrechnung der Lizenzen anhand der tatsächlichen Bedarfe deutliche Kostensenkungen möglich. Für einen entspannteren Businessalltag kann die Zusammenarbeit mit einem Hosting-Service-Provider sorgen, der SPLA-Lizenzierung anbietet.

Was steckt hinter dem Begriff SPLA? Hinter diesem Kürzel verbirgt sich das „Services Provider License Agreement“, das Lizenzmodell von Microsoft speziell für Hosting Service Provider. Das SPLA Lizenzmodell wird neben den anderen Lizenzmodellen On-Premise und CSP-Cloud von Microsoft dem Markt angeboten. Es zielt auf die besonderen Bedarfe und Rahmenbedingungen von Dienstleistern und Hosting Providern ab – und bietet so die Möglichkeit, deren Kunden flexible Services inklusive der dafür notwendigen Lizenzen anzubieten. SPLA ist somit kein klassisches Endkundenlizenzmodell.



Julian Sayer,
Vorstand bei der Continuum AG. Foto: ZVG

Durch SPLA können Unternehmer folglich Microsoft-Produkte über einen Hosting Service Provider mieten. Die Verrechnung durch Microsoft gegenüber dem Hoster erfolgt monatlich gemäß der Nutzung der Software. Es ist der Hoster, der ein entsprechendes Reporting bereitstellen muss, damit zuverlässig die monatliche Nutzung erfasst werden kann – nicht der Endkunde. Der Kunde profitiert von dem vereinfachten Zahlungsmodell und zahlt am Ende des Monats lediglich das, was auch tatsächlich genutzt wurde, an den Hosting Service Provider.

Ein wichtiger Aspekt für Unternehmen ist also: für diese Lizenzform benötigt der Endkunde keinen bestehenden Lizenzvertrag mit Microsoft. Trotzdem können alle Microsoft-Produkte, mit Ausnahme der Desktop-Betriebssysteme, aufwandsarm genutzt werden. Die Lizenzierung erfolgt dabei stets auf einer monatlichen Mietbasis, welche

sich anhand konkret gemessener Verbrauchsdaten ermittelt. Dabei beinhaltet eine SPLA-Lizenz auch immer Software Assurance. Das bedeutet der Kunde kann – solange er die Lizenz bezieht – immer die aktuellste Version der Software einsetzen.

Da der Hosting-Dienstleister im Falle von SPLA der Lizenznehmer ist, handhabt dieser auch das erforderliche Lizenzmanagement, ist Ansprechpartner und trägt das Risiko im Falle von Microsoft-Audits. Der Kunde des Hosting-Dienstleisters wird von diesen Aufgaben entlastet und kommt damit nicht in Berührung. Er reduziert damit auch das Risiko von Nachzahlungen infolge einer Unterlizenzierung.

Auch aus Kostensicht bietet SPLA einige interessante Ansatzpunkte für Dienstleister und Kunden. Aufgrund seiner Charakteristik als Mietlizenz werden SPLA-Lizenzen in den OPEX Kosten ausgewiesen, stellen somit betrieblichen Aufwand dar und gehen nicht in die CAPEX ein. SPLA ist also eine gute Alternative zur Cloudnutzung.

Ein weiterer Vorteil ergibt sich durch die monatliche dynamische Abrechnung der Lizenzen anhand der tatsächlichen Bedarfe. Hierdurch fallen in Zeiten geringer Lizenzbedarfe beim Kunden auch geringere Kosten an. Genauso können in Zeiten hoher Bedarfe, in denen eine temporäre Erhöhung der erforderlichen IT-Ressourcen angezeigt ist, die Lizenzen angepasst werden, ohne dass hierbei langfristige Kosten entstehen.

Julian Sayer ist Vorstand für Vertrieb, Marketing und Entwicklung des Freiburger Hostingunternehmens und Cloud Solution Providers Continuum AG. Als AWS und Microsoft Azure Partner versteht sich die Continuum AG als „Anwalt“ des Kunden und unterstützt Unternehmen auf dem sicheren Weg in die Cloud.

building brands. telling stories.

feykaherr.com

feyka
&herr