

Hybride Lizenzierung mit Microsoft CSP eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten für Service Provider mit Azure



Software-Lizenzierung war immer schon kompliziert. Jeder Anbieter und jedes Programm hat seine eigenen Geschäftsbedingungen, zu denen Wiederverkäufer und Kunden IT-Dienstleistungen einkaufen oder nutzen dürfen. Lizenzierung war bereits in der On-Premise-Welt eine Aufgabe für Experten und erfordert jetzt, da viele Dienstleistungen auch als Cloud-basiertes Abonnement angeboten werden, eine womöglich noch tiefere Einsicht.

Software-Lizenzierung war immer schon kompliziert. Jeder Anbieter und jedes Programm hat seine eigenen Geschäftsbedingungen, zu denen Wiederverkäufer und Kunden IT-Dienstleistungen einkaufen oder nutzen dürfen. Lizenzierung war bereits in der On-Premise-Welt eine Aufgabe für Experten und erfordert jetzt, da viele Dienstleistungen auch als Cloud-basiertes Abonnement angeboten werden, eine womöglich noch tiefere Einsicht.

Die Kombination von On-Premise und Cloud-Lösungen eröffnet Service Providern völlig neue Geschäftsmöglichkeiten. Damit können sie sich im Markt unterscheiden, ihren Kunden einen Mehrwert bieten und neue Geschäfte erschließen. Adäquate und intelligente Software-Lizenzierung ist die Voraussetzung, um einen kritischen Blick auf die Kosten zu behalten und die besten Optionen nutzen zu können, wobei der Fokus zunehmend auf hybrider Lizenzierung liegt.

In diesem Whitepaper finden Service Provider die Antwort auf folgende Fragen:

- Was ist hybride Lizenzierung?
- In welcher Weise bezieht sich hybride Lizenzierung auf das Microsoft CSP Programm?
- Welche Vorteile bietet hybride Lizenzierung im CSP Service Providern?
- Warum ist Azure im CSP für Hosting und Managed Services Lösungen so interessant?

- Welche Möglichkeiten gibt es für Service Provider, ihr Geschäftsvolumen zu erhöhen?
- Wie kann ich einsteigen?

Was ist hybride Lizenzierung?

Viele Unternehmen setzen derzeit IT-Applikationen sowohl On-Premise in Private Cloud- als auch in Public Cloud-Umgebungen ein. Erwartungsgemäß wird die Hybrid-Cloud-Umgebung bald die meistverwendete Umgebung sein: es wird kaum mehr Unternehmen geben, die 100 % On-Premise oder 100 % Cloud-basiert sind. Die Hybrid Cloud erfordert eine andere Art der Lizenzierung: Hybride Lizenzierung, ein Modell, wobei sowohl die Dauerlizenziierung als auch Abonnements berücksichtigt und auf die kostenwirksamste und lukrativste Art und Weise bereitgestellt werden. Nach Microsoft wird hybride Lizenzierung definiert als Lizenzierung der Microsoft-Technologie über Volume Licensing Programme zur Bereitstellung von Software-Diensten an Ihre Kunden. Genügt es, wenn Sie sich an einem freien Freitag nachmittag kurz in die Welt der hybriden Lizenzierung vertiefen? Wenn Sie ein Experte sind, vielleicht, aber in den meisten Fällen: Nein. Hybride Lizenzierung erfordert eine gründliche Einsicht in die Geschäftsbedingungen aller einschlägigen Lizenzen und Verträge. Es geht sogar noch einen Schritt weiter, denn hybride Lizenzierung bietet eine großartige Möglichkeit, das Geschäft in Bezug auf Wirtschaftlichkeit und neue Perspektiven neu zu definieren.

Hybride Lizenzierung und Microsoft CSP

CSP ist die Abkürzung für Cloud Solution Provider, ein Microsoft-Programm, das es Service Providern ermöglicht, Microsoft Cloud Services zugleich mit selbst entwickelten Angeboten und Dienstleistungen bereitzustellen. CSP bietet Service Providern neue Möglichkeiten, Mehrwertdienste auf Basis der Microsoft-Cloud zu bieten und Kundenbeziehungen zu stärken.

In Bezug auf die Lizenzierung bietet CSP eine weitere Option, Microsoft Services in der Cloud anzubieten. Allerdings werden viele Service Provider und ihre Kunden bereits verschiedene Lizenzen und/oder Abonnements für Microsoft-Dienste besitzen. Anstatt also nur ein weiteres Abonnement oder eine Lizenz für CSP zu erwerben, hilft hybride Lizenzierung den Anbietern, die meistgeeigneten Lösungen innerhalb der gesamten Lizenzierungslandschaft zu finden und die besten Optionen zusammenzufügen.

Was sind die Vorteile für Service Provider mit hybrider Lizenzierung für CSP?

Der größte Vorteil von Microsoft CSP ist, dass es Service Providern ermöglicht, bestehende Dienstleistungen zu bündeln und neue Angebote zu erstellen und in die MS-Cloud zu integrieren. Nochmals, durch Prüfung vorhandener Lizenzmodelle und Abonnements bietet hybride Lizenzierung eine Möglichkeit, diese neue Entwicklung optimal auszuschöpfen.

Service Provider können Microsoft-Online-Services wie Office 365, Exchange Online, Sharepoint Online, (bald auch CRM Online) und Azure kombinieren oder hinzufügen. Warum sollten Service Provider sich für CSP anmelden? Dafür gibt es drei Hauptgründe:

- 1) Mit CSP sind Anbieter in der Lage, ihre Kunden **zuverlässig zu beraten** und ihnen behilflich zu sein, cloud-fähig zu werden. Kunden werden feststellen, dass ihr Service Provider sowohl Partner-Hosted Services als auch Hybrid- IT-Services bietet. Die Schwelle für die Anwendung von Cloud-Diensten wird dadurch weniger hoch.
- 2) CSP ermöglicht es Service Providern, die **Produkte in der Cloud** zu bündeln. Bei diesen Produkten kann es sich um jeden relevanten Service handeln, solange sie den Unternehmenswert des Endkunden heben. Die große Frage ist: Welches Produkt benötigt ein SMB, damit das Geschäft erfolgreich wird? Ein Produkt, das ein Service Provider gern entwickeln möchte!
- 3) CSP ermöglicht Service Providern, **zu integrieren, was bereits** vorhanden ist. Mit CSP können sie den Wert ihres eigenen Produktes in Kombination mit Microsoft Cloud-Produkten erhöhen und – nochmals - dem Kunden einen Mehrwert bieten.

Auf Azure im CSP einzoomen für Hosting und Managed Service Lösungen

Außer Office365, Intune, Enterprise Mobility Suite und CRM Online ist Azure eines der im CSP angebotenen Produkte

und Dienste. Bis vor wenigen Jahren war Azure ein Microsoft-Service, der mit allen von Anbietern bereitgestellten Produkten wetteiferte. Inzwischen hat sich diese Situation völlig geändert: Jetzt bietet Azure Anbietern die Möglichkeit, ihr Leistungsangebot für ihre Kunden zu erweitern.

Zwei Möglichkeiten, Hosting und Managed Services auf Azure aufzubauen.

Wie viele Anbieter wissen eigentlich, dass sie Azure tatsächlich als Plattform für ihr Leistungsangebot für Kunden verwenden können? Nicht sehr viele, wie wir entdeckt haben – und das ist schade, denn es ist eine verpasste Chance. In der Regel wird Azure mittels eines First Party Volumenlizenzvertrags (VL) erworben; eine One-to-One-Vereinbarung, die besagt, dass Azure nicht in einer geteilten Umgebung eingesetzt werden kann. Microsofts Online Service Terms (OST) enthalten jedoch zwei Ausnahmen:

- die Ausnahme Hosting
- die Ausnahme Managed Service (bis 1. Oktober 2015, danach Bestandteil des CSP)

Der Services Provider License Vertrag (SPLA) besagt, dass der Anbieter nicht verpflichtet ist, die Software von eigenem Data Center aus anzubieten. Einige Produkte, einschließlich Azure, dürfen auch von anderen Data Center Anbietern angeboten werden. Dies kann das Data Center eines Partners, Wettbewerbers oder von Microsoft selbst sein. Eröffnet dies neue Möglichkeiten? Absolut, denn es bedeutet, dass Service Provider ihre eigenen Produkte auf der Basis von Azure aufbauen und unter dem lukrativsten Hybrid-Lizenzmodell vermarkten dürfen. In den Service Provider Usage Rights (SPUR) (Nutzungsrechten des Anbieters) ist enthalten, welche Produkte für Software Services auf den Servern der Rechenzentren der Anbieter in Betracht kommen.

Drei (von vielen) mögliche Szenarien unter hybrider Lizenzierung

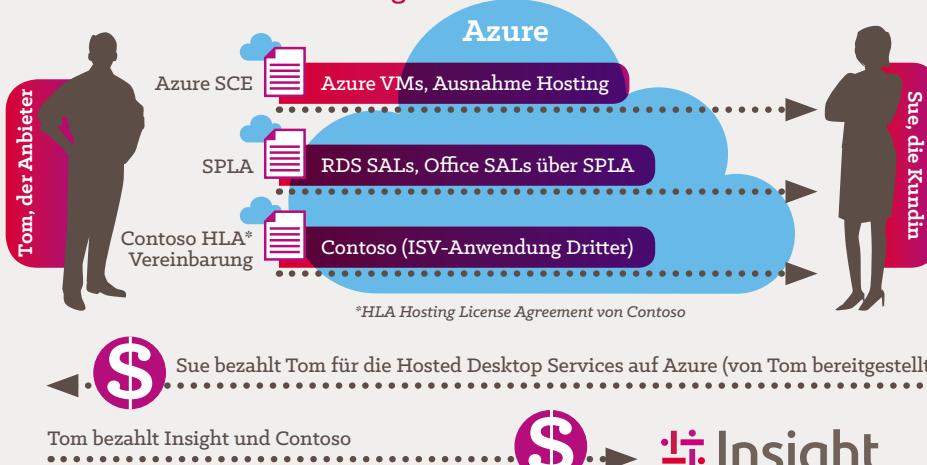
Service Provider fragen oft nach möglichen Szenarien, die Insight für ihr Unternehmen empfehlen würde. Eine interessante Frage, denn es gibt viele Szenarien; jedes Szenario hängt jedoch von den individuellen Wünschen des Service Providers ab. Was ist die Art ihrer Geschäftstätigkeit? Welche Dienstleistungen bieten sie bereits an? Wie möchten sie sich weiterentwickeln? Anbieter können uns ihre Fragen gern jederzeit vorlegen. Vorerst beschreiben wir drei der vielen möglichen Szenarien für hybride Lizenzierung, die in Frage kämen. Diese Szenarien sind:

- Szenario 1: auf Basis der Ausnahme Hosting
- Szenario 2: auf Basis der Ausnahme Managed-Service
- Szenario 3: auf Basis einer DaaS-Lösung

[Lesen Sie mehr](#)



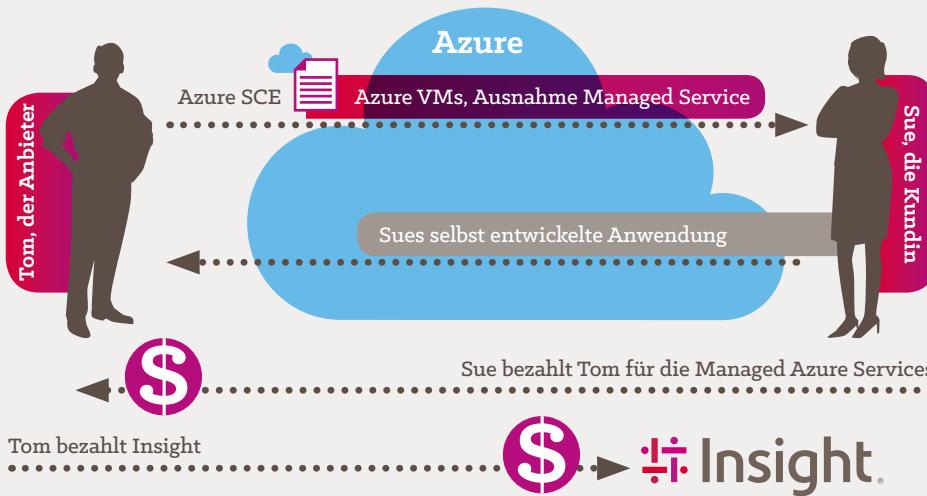
Szenario 1: Ausnahme Hosting



Tom ist Anbieter und wendet Azure als Infrastrukturplattform an. Er hat kein eigenes Rechenzentrum. Tom verwendet Azure als primäre Computing-Schicht (nur VMs und Infrastruktur). Zu diesem Zweck schließt er mit Insight ein Enterprise Agreement für Azure ab oder meldet sich im CSP an. Er verfügt bereits über einen SPLA-Vertrag, sodass er Produkte wie RDS, Office 365 oder Sharepoint bereitstellen kann. Er baut eine kundendefinierte Lösung auf Azure auf. Kundin Sue bezahlt Tom für seine Dienste; Tom hat mehrere Lizenzvereinbarungen mit Insight.

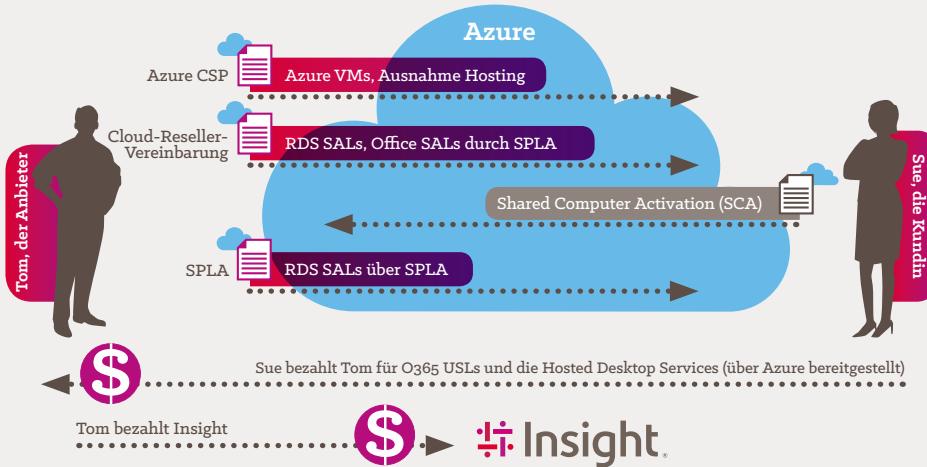
Lizenzvereinbarungen mit Insight. In diesem Fall stellt Tom Azure nicht nur als Dienst bereit, sondern erweitert die Plattform um eine kundendefinierte Lösung, hier eine Hybrid-Lösung mit einem Mehrwert gemäß den Bedingungen von Microsoft. Wie Microsoft sagt: „Kundendefiniert“ bedeutet eine Anwendung oder eine Reihe von Anwendungen, die den Microsoft Azure Services eine primäre und signifikante Funktionalität hinzufügt, jedoch nicht primär die Microsoft Azure Services ersetzt.“

Szenario 2: Ausnahme Managed Service



Szenario 2 beschreibt eine Lösung auf Basis der Ausnahme Managed Service. Hier gelten die gleichen Bedingungen wie im ersten Szenario. Service Provider Tom hat eine Virgin VM in Azure, aber innerhalb der Ausnahme Managed Service. Die Kundin Sue möchte, dass Tom kundendefinierte Anwendungen unter Azure bereitstellt, weil er über mehr Kenntnis und Erfahrung verfügt als Sue. Tom verwaltet die VMs im Auftrag seines Kunden und ist unter seinem Vertrag dazu berechtigt. Sue ist nicht verpflichtet, eine Lizenz für Azure zu erwerben, weil Tom die Verwaltung und Unterstützung für Sue übernimmt. Oder, wie Microsoft sagt: "Eine ‚Managed Service Solution‘ ist ein Managed Service Provider einer dritten Partei bereitstellt und Microsoft Azure Services anwendet und unterstützt." Die Ausnahme Managed Service gilt bis zum 1. Oktober 2015. Danach wird dieses Szenario Bestandteil des CSP.

Szenario 3: DaaS - Azure Hosting Services & CSP



In Szenario 3 bietet Service Provider Tom Infrastruktur auf Azure an und verfügt über einen CSP-Vertrag. Kundin Sue hat bei Tom ein Abonnement für Office 365 ProPlus über CSP sowie Remote Desktop Services (RDS) von Toms SPLA. Über Shared Computer-Aktivierung auf Azure hat sie von jedem Gerät aus Zugriff auf Office. Tom verwaltet alle Verträge (Azure, SPLA und CSP); Sue beginnt sofort mit der Arbeit.



Wie können Sie einsteigen?

Wir haben versucht, einen Eindruck zu vermitteln, wie hybride Lizenzierung Anbietern behilflich sein kann, Microsoft Cloud-Dienste, insbesondere Azure, in Kombination mit kundendefinierten Anwendungen in einem Hybrid-Lizenzzmodell anzuwenden, um ihren Geschäftswert zu verbessern. Wie bereits erwähnt, gibt es zahlreiche Möglichkeiten je nach der spezifischen Situation des Service Providers. Wir haben nur drei Szenarien aufgeführt.

Ein Szenario besteht normalerweise aus zwei oder mehr Lizenzverträgen in einer Hybrid-Umgebung. Bei Insight verfügen wir über eine langjährige Erfahrung mit und Kenntnis über Lizenzierung. Wir sind darauf ausgerichtet, Anbietern dabei behilflich zu sein, die Hybrid-Umgebung in der bestmöglichen Weise zu nutzen. Das ultimative Ziel? Sie dabei zu unterstützen, sich im Markt zu differenzieren und einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen; nicht nur durch die Erstellung eines angemessenen Angebots sondern auch durch die Formulierung des bestmöglichen Hybrid-Lizenzzmodells, um Kostenbeherrschung zu erzielen.

Wir raten Ihnen, schrittweise vorzugehen und zuallererst Kontakt zu Insight aufzunehmen. Wir verfügen über ein Team erfahrener Consultants, die mit Ihnen die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen gern durchnehmen werden. Gemeinsam werden wir alle relevanten Aspekte erörtern, um Ihre

Bedürfnisse und Wünsche zu ermitteln, wie z.B.:

- Die für Ihr Unternehmen in Frage kommenden Szenarien
- Möglichkeiten zur Unterscheidung und Gestaltung der von Ihnen angebotenen "Pakete"
- Hybride Lizenzierung für Ihre Umgebung
- Programmeinzelheiten & Preisgestaltung

Wenn Sie die CSP-Vertriebsvereinbarung mit uns unterzeichnet haben, helfen wir Ihnen bei der Auswahl der von Ihnen benötigten Abonnements. Danach bieten wir Ihnen Hilfe und Unterstützung, damit Ihr Business maximal profitiert. Dazu gehören:

- Tool-Einrichtung und -Management (z.B. CSP Dashboard)
- Schulung und Fortbildung (z.B. CSP Bootcamp)
- Differenzierung von Add-On-Lösungen Dritter (z.B. Lync Enterprise Voice)
- Technische Unterstützung
- Cloud-Enablement-Dienste (White Label)
- Beratung zur Möglichkeit der hybriden Lizenzierung

Wenn Sie Ihr Geschäftsvolumen steigern oder weitere Informationen über das CSP-Programm und hybride Lizenzierung erhalten möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren Accountmanager bei Insight. Er berät Sie gerne und wird Ihnen dabei behilflich sein, Ihren Endkunden einen Mehrwert zu bieten.

Italy hostingitaly@insight.com • +39 (0) 2 21080210 • it.insight.com/buy/hosting

Netherlands nlsupport.hosting@insight.com • Phone: +31 (0) 555 382 50 • nl.insight.com/buy/hosting

Belgium hosting.belgium@insight.com • +32 (0)2 263 60 20 • be.insight.com/buy/hosting

France hosting.fr@insight.com • +33 (0) 810 606 305 • fr.insight.com/buy/hosting

Spain hosting.spain@insight.com • +34 (0) 91 384 0790 • es.insight.com/buy/hosting

Austria hosting.austria@insight.com • +43 (0) 171 728 302 • at.insight.com/buy/hosting

Switzerland hosting.switzerland@insight.com • +41 (0) 44 878 7608 • ch.insight.com/buy/hosting

Germany hostinggermany@insight.com • +49 (0) 89 94580 316 • www.insight.de/buy/hosting

Sweden hosting.nordics@insight.com • +46 (0) 70 773 53 96 • se.insight.com/buy/hosting

United Kingdom HostedSolutions@Insight.com • +44 (0) 844 692 5454 • uk.insight.com/buy/hosting

Russia hosting.russia@insight.com • +7 (0) 495 653 8222 • ru.insight.com/hosting