

# Hur hybridlicensiering med Microsoft CSP skapar nya affärsmöjligheter för tjänsteleverantörer med Azure



Programvarulicensiering har aldrig varit ett enkelt område. Varje leverantör och varje program har sina egna villkor för hur återförsäljare och kunder kan köpa och använda IT-tjänster. Licensiering var ett jobb för experter redan på den tid då tjänster endast fanns internt på plats och kräver ännu mer djupgående insikt nu när många tjänster också erbjuds som molnbaserade abonnemang.

Kombinationen av interna lösningar och molnlösningar öppnar upp för en ny era av affärsmöjligheter för tjänsteleverantörer. Det gör det möjligt för dem att differentiera sig på marknaden, ge kunderna mervärde och hitta nya affärsmöjligheter. Adevkata och smarta programvarulicenser är en förutsättning för att kunna hålla ett kritiskt öga på kostnaderna och ta vara på de bästa möjligheterna, med ett ökat fokus på hybridlicensiering.

I denna översiktsartikel kan tjänsteleverantörer hitta svaren på följande frågor:

- Vad är hybridlicensiering?
- Hur relaterar hybridlicensiering till Microsoft CSP-programmet?
- Vilka fördelar kan tjänsteleverantörer vinna genom hybridlicensiering i CSP?
- Varför är Azure i CSP så intressant för lösningar för värdtjänster och hanterade tjänster?
- Vilka möjliga scenarier finns för tjänsteleverantörer att utöka sin verksamhet?
- Hur kan jag komma igång?

## Vad är hybridlicensiering?

De flesta organisationerna kör idag IT-applikationer både internt i privata moln och i det offentliga molnet. Förväntningarna är att hybridmolnmiljön kommer att bli den mest använda miljön: det kommer knappast att finnas några verksamheter som antingen är 100 % interna eller 100 % molnbaserade. Hybridmoln kräver ett annorlunda sätt att licensiera: Hybridlicensiering, en modell

där både permanenta licenser och abonnemangsmodeller tas med i beräkningen och används på det mest kostnadseffektiva och lönsamma sättet. Microsoft definierar hybridlicensiering som licensiering av Microsoft-teknologi i volymlicensieringsprogram för att erbjuda programvarutjänster till dina kunder. Är du redo att ta en djupdykning in i hybridlicensieringens värld? Om du är en expert är svaret kanske ja, men i de flesta fall: nej. Hybridlicensiering kräver en grundlig inblick i villkoren för alla inblandade licenser och kontrakt. Hybridlicensiering går till och med ett steg längre eftersom det är en fantastisk möjlighet att omdefiniera verksamheten beträffande kostnadseffektivitet och nya prospekt.

## Hybridlicensiering och Microsoft CSP

CSP står för Cloud Solution Provider, ett Microsoft-program som låter tjänsteleverantörer sälja Microsoft-molntjänster tillsammans med sina egna erbjudanden och tjänster. CSP ger tjänsteleverantörer nya möjligheter att erbjuda mervärdestjänster baserade på Microsoft-molnet och att stärka kundrelationerna.

Vad gäller licensiering är CSP ett alternativ för att erbjuda Microsoft-tjänster i molnet. Många tjänsteleverantörer och deras kunder kommer emellertid redan att ha olika licenser till och/eller abonnemang på Microsoft-tjänster. Så istället för att bara starta ett nytt abonnemang eller ta ut en ny licens på CSP hjälper hybridlicensiering tjänsteleverantören att hitta den mest praktiska lösningen bland alla licensmöjligheter, med en kombination av de bästa möjliga lösningarna.

## Vilka fördelar medför hybridlicensiering i CSP för tjänsteleverantörer?

Den största fördelen med Microsoft CSP är att den gör det möjligt för tjänsteleverantörer att bunta ihop befintliga tjänster och skapa nya erbjudanden och integrera dem i MS-moln. Återigen, genom att granska befintliga licensmodeller och abonnemang innebär hybridlicensiering ett sätt att få ut mesta möjliga av denna nya utveckling.

Tjänsteleverantörer kan kombinera eller lägga till tjänster till Microsoft-tjänster online som Office 365, Exchange Online, Sharepoint Online (CRM Online är nära förestående) och Azure. Varför skulle tjänsteleverantörer vilja gå med i CSP? Det finns tre viktiga anledningar:

- 1) CSP gör det möjligt för tjänsteleverantörer att bli **pålitliga rådgivare** till sina kunder och hjälpa dem bli redo för molnet. Kunderna kommer att upptäcka att deras egen tjänsteleverantör erbjuder både tjänster via partnervärd och hybrid-IT-tjänster vilket sänker tröskeln för att använda molntjänster.
- 2) CSP gör det möjligt för tjänsteleverantörer att **bunta ihop produkter** i molnet. Dessa produkter kan vara vilken relevant tjänst som helst, bara den förbättrar slutkundens affärsvärde. Den stora frågan är: Vilken produkt behöver ett litet eller medelstort företag för att få verksamheten att fungera? Det är just den produkten som en tjänsteleverantör skulle vilja utveckla.
- 3) CSP gör det möjligt för tjänsteleverantörer att **integrera med vad som redan finns** där. Med CSP kan de öka värdet på sin egen produkt i kombination med Microsoft-molnprodukter och, återigen, ge kunden mervärde.

## En närmare titt på Azure i CSP för lösningar för värdtjänster och hanterade tjänster

Azure är, tillsammans med Office365, Intune, Enterprise Mobility Suite och CRM Online, en av de produkter och tjänster som erbjuds i CSP. Fram till för några år sedan var Azure en Microsoft-tjänst som konkurrerade med tjänster som tjänsteleverantörer erbjöd sina kunder. Den situationen har helt ändrats: Azure har blivit en stor möjlighet för tjänsteleverantörer att utöka sin portfölj av tjänster till sina kunder.

## Två möjligheter till att bygga värdtjänster och hanterade tjänster på Azure

Hur många tjänsteleverantörer är medvetna om det faktum att de kan använda Azure som plattform för sina tjänsteerbjudanden till kunder? Inte många har vi upptäckt, och det är en missad möjlighet. Vanligen köps Azure genom ett 1a volymlicensavtal (Party Volume License Agreement, VL), ett enskilt avtal som fastställer att Azure inte kan användas i en delad miljö. Microsofts villkor för Onlinetjänster (OST) har emellertid två undantag:

- Värdundantag
- Undantag för hanterade tjänster (tills 1 oktober 2015, därefter en del av CSP)

Services Provider-licensavtalet (SPLA) fastslår att tjänsteleverantören inte är skyldig att erbjuda programvaran från sitt eget datacenter. Vissa produkter, inklusive Azure, kan också erbjudas av andra datacenterleverantörer. Detta kan vara ett datacenter hos en partner, konkurrent eller Microsoft själv. Öppnar det för nya möjligheter? Absolut, eftersom det innebär att tjänsteleverantörer kan börja bygga sina egna produkter baserade på Azure och komma ut på marknaden med den mest lönsamma hybridlicensieringsmodellen. Användningsrättigheterna för tjänsteleverantörer (Service Provider Usage Rights, SPUR) nämner vilka produkter som kan användas för programvarutjänster på datacenterleverantörers servrar.

## Tre (av många) möjliga scenarier vid hybridlicensiering

Tjänsteleverantörer frågar ofta vilka möjliga scenarier Insight kan rekommendera för deras verksamhet. En intressant fråga eftersom det finns många scenarier som alla beror på vad tjänsteleverantörerna vill. Vilken typ av verksamhet har de? Vilka tjänster erbjuder de redan? Hur vill de utvecklas? Tjänsteleverantörer är när som helst välkomna att diskutera olika frågor med oss. Här ska vi emellertid beskriva tre möjliga scenarier för hybridlicensiering, av alla olika scenarier som vi kan komma på. Dessa scenarier är:

- Scenario 1: baserat på värdundantaget
- Scenario 2: baserat på undantaget för hanterade tjänster
- Scenario 3: baserat på en DaaS-lösning

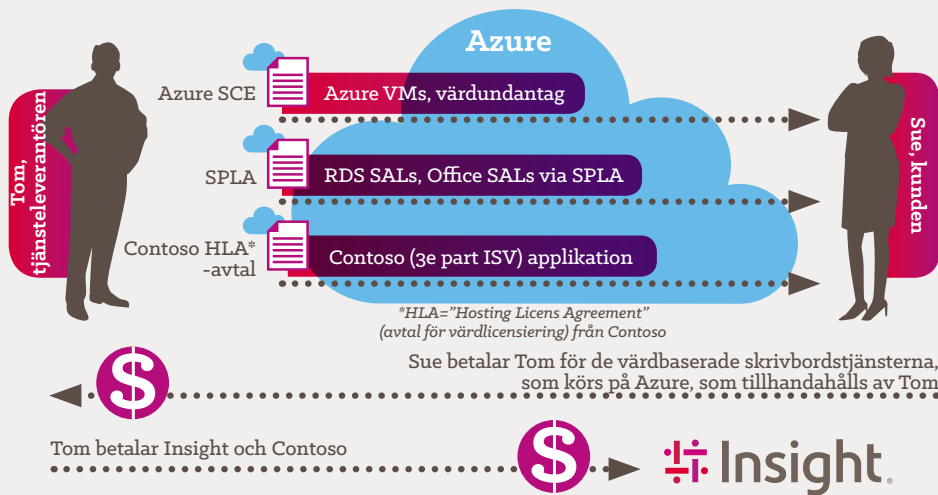
## Hur kan du komma igång?

Vi har försökt visa hur hybridlicensiering kan hjälpa tjänsteleverantörer att använda Microsoft-molntjänster, i synnerhet Azure, kombinerat med anpassade program i en hybridlicensieringsmodell för att förbättra deras verksamhet. Det finns som sagt många möjligheter, beroende på varje tjänsteleverantörs specifika situation. Vi har bara nämnt tre scenarier.

Läs mer



## Scenario 1 Värdundantag

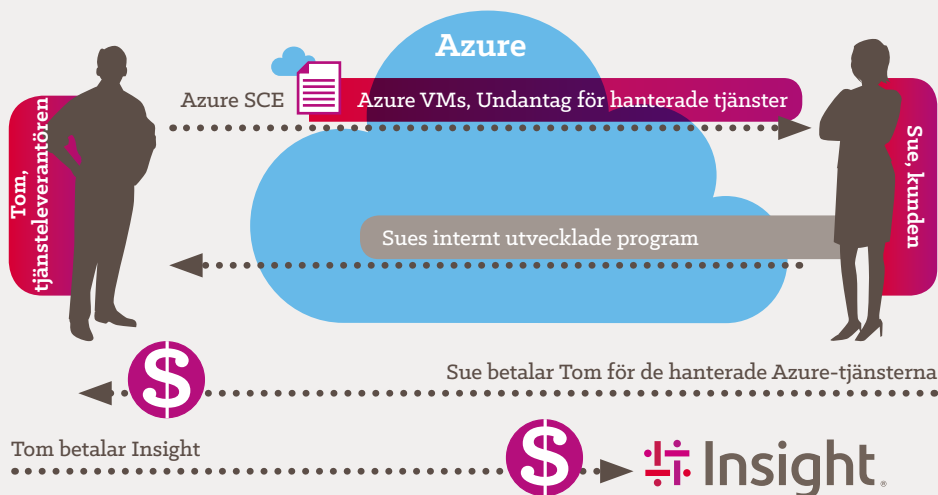


Tom är en tjänsteleverantör och han använder Azure som sin infrastrukturplattform. Han har inte ett eget datacenter. Tom använder Azure som sitt primära beräkningsskikt (bara virtuella datorer (VM) och infrastruktur). För det ändamålet ingår han ett Enterprise-avtal för Azure med Insight eller går med i CSP. Han har redan ett SPLA-kontrakt, så att han kan vara värd för kvalificerade produkter som RDS, Office 365 och Sharepoint. Han bygger en kundlösning på Azure.

Kunden Sue betalar Tom för hans tjänster, Tom har flera licensavtal med Insight. I detta fall säljer Tom inte bara

Azure som en tjänst utan han förbättrar plattformen med en kundlösning som är en hybridlösning med tillagt värde som är tillåten enligt Microsofts villkor. Som Microsoft säger: "Kundlösning' innebär ett program eller en uppsättning av program som lägger till primär och signifikant funktionalitet till Microsoft Azure-tjänsterna och som inte primärt är ett substitut för Microsoft Azure-tjänsterna."

## Scenario 2: Undantag av hanterade tjänster

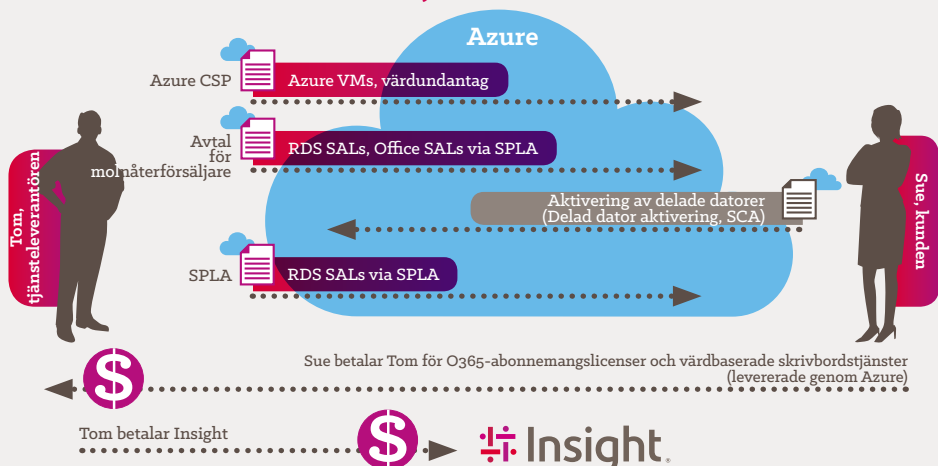


Scenario 2 beskriver en lösning baserad på undantaget för hanterade tjänster. Samma omständigheter gäller som för det första scenariot. Tjänsteleverantören Tom har en ny VM i Azure, inom undantaget för hanterade tjänster. Kunden Sue vill att Tom ska vara värd för anpassade program eller program från tredje part i Azure, eftersom han har mer kunskap och erfarenhet än Sue. Tom hanterar de virtuella datorerna åt sina kunder och är tillåten att göra det enligt hans kontrakt. Sue är inte skyldig att köpa en licens för Azure eftersom Tom sköter hanteringen och supporten åt Sue. Eller, som

Microsoft säger: "En 'Lösning för hanterade tjänster' innebär en hanterad IT-tjänst som tillhandahålls till tredje part av kunden (=tjänsteleverantören), som administrerar och stöder Microsoft Azure-tjänster." Undantaget för hanterade tjänster är giltigt till 1 oktober 2015. Därefter blir detta scenario en del av CSP.

Microsoft säger: "En 'Lösning för hanterade tjänster' innebär en hanterad IT-tjänst som tillhandahålls till tredje part av kunden (=tjänsteleverantören), som administrerar och stöder Microsoft Azure-tjänster." Undantaget för hanterade tjänster är giltigt till 1 oktober 2015. Därefter blir detta scenario en del av CSP.

## Scenario 3: Daas – Azure-värdtjänster och CSP



I scenario 3 erbjuder tjänsteleverantör Tom infrastruktur på Azure och har ett CSP-kontrakt. Kunden Sue har ett abonnemang hos Tom för Office 365 ProPlus via CSP och även fjärrskrivbordstjänster (Remote Desktop Services, RDS) från Toms SPLA. Hon har åtkomst till Office från valfri enhet via aktivering av delade datorer på Azure. Tom hanterar alla kontrakt (Azure, SPLA och CSP), Sue börjar arbeta direkt.



Ett scenario består vanligen av två eller flera licenskontrakt i en hybridmiljö. På Insight har vi många års erfarenhet av och kunskap om licensiering. Vi finns här för att hjälpa tjänsteleverantörer att hitta sina egna sätt att använda hybridmiljön på bästa möjliga vis. Det slutliga målet? Att hjälpa dem differentiera sig på marknaden och få en konkurrensfördel, inte bara genom att definiera ett lämpligt erbjudande utan också genom att formulera den bästa möjliga hybridlicensieringsmodellen för att hantera kostnader.

Vårt råd är att ta det steg för steg. Börja med att kontakta Insight. Vi har ett team av erfarna konsulter som gärna vill diskutera vilka alternativ som finns för ditt företag. Tillsammans går vi igenom alla relevanta punkter för att formulera dina behov och önskemål, som:

- Scenarier som gäller din verksamhet
- Möjligheter att differentiera och bygga ditt "paketerbjudande"
- Hybridlicensiering för din miljö
- Programdetaljer och prissättning

När du har undertecknat ett CSP Reseller Agreement-avtal med oss kan vi hjälpa dig att välja de abonnemang som du behöver. Därefter kommer vi att tillhandahålla den hjälp och support som kommer att främja din verksamhet. Detta innefattar:

- Verktyg och hantering (t.ex. CSP Dashboard)
- Träning och utbildning (t.ex. CSP Boot Camp)
- Differentiering av tilläggslösningar till 3e part (t.ex. Lync Enterprise Voice)
- Teknisk support
- (omärkta) Cloud-aktiveringstjänster
- Vägledning genom hybridlicensiering

Om du är intresserad av att få ditt företag att växa eller vill ha mer information om CSP-programmet och hybridlicensiering kan du kontakta din account manager hos Insight. Han eller hon kommer att ge dig råd och hjälpa dig ge dina slutkunder mervärde.

---

**Italy** [hostingitaly@insight.com](mailto:hostingitaly@insight.com) • + 39 (0) 2 21080210 • [it.insight.com/buy/hosting](http://it.insight.com/buy/hosting)

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

**Belgium** [hosting.belgium@insight.com](mailto:hosting.belgium@insight.com) • +32 (0)2 263 60 20 • [be.insight.com/buy/hosting](http://be.insight.com/buy/hosting)

**France** [hosting.fr@insight.com](mailto:hosting.fr@insight.com) • +33 (0) 810 606 305 • [fr.insight.com/buy/hosting](http://fr.insight.com/buy/hosting)

**Spain** [hosting.spain@insight.com](mailto:hosting.spain@insight.com) • +34 (0) 91 384 0790 • [es.insight.com/buy/hosting](http://es.insight.com/buy/hosting)

**Austria** [hosting.austria@insight.com](mailto:hosting.austria@insight.com) • +43 (0) 171 728 302 • [at.insight.com/buy/hosting](http://at.insight.com/buy/hosting)

**Switzerland** [hosting.switzerland@insight.com](mailto:hosting.switzerland@insight.com) • +41 (0) 44 878 7608 • [ch.insight.com/buy/hosting](http://ch.insight.com/buy/hosting)

**Germany** [hostinggermany@insight.com](mailto:hostinggermany@insight.com) • +49 (0) 89 94580 316 • [www.insight.de/buy/hosting](http://www.insight.de/buy/hosting)

**Sweden** [hosting.nordics@insight.com](mailto:hosting.nordics@insight.com) • +46 (0) 70 773 53 96 • [se.insight.com/buy/hosting](http://se.insight.com/buy/hosting)

**United Kingdom** [HostedSolutions@Insight.com](mailto:HostedSolutions@Insight.com) • +44 (0) 844 692 5454 • [uk.insight.com/buy/hosting](http://uk.insight.com/buy/hosting)

**Russia** [hosting.russia@insight.com](mailto:hosting.russia@insight.com) • +7 (0) 495 653 8222 • [ru.insight.com/hosting](http://ru.insight.com/hosting)

---