

Облачное лицензирование – залог успешного
наших партнеров
бизнеса

лет
Softline со SPLA

В 2010 году после тщательной подготовки Softline получила статус Microsoft SPLA Reseller, позволяющий партнерам компании заниматься облачным лицензированием продуктов Microsoft. Работа по новому направлению сразу же получила повышенный приоритет. В команду специалистов по SPLA отбирались сотрудники с лучшими компетенциями, соответствующим опытом и сертификатами Microsoft.

Основу команды составили технические и лицензионные специалисты, а также сотрудники маркетингового направления: перед Softline стояла амбициозная задача по популяризации облачной концепции и программы лицензирования SPLA в России.

Партнеры

По итогам первого года работы число SPLA-партнеров Softline — компаний, которые разворачивали частные, публичные и гибридные облака для своих клиентов, предлагали доступ к собственным разработкам на базе ПО Microsoft или сдавали в аренду технику с предустановленными продуктами корпорации — составило 60 организаций. Уже через год это число увеличилось в 2,5 раза. Положительная динамика роста количества SPLA-партнеров сохранилась даже в кризисные периоды. Определенное замедление этого роста компенсировалось увеличением лицензионных отчислений: действующие сервис-провайдеры SPLA и компании, не побоявшиеся выйти на рынок в непростое время, сумели привлечь клиентов и увеличить объем предоставляемых услуг.

Оплата

Сегодня в связи с экономической ситуацией, законом о хранении персональных данных и концепцией импортозамещения возможность работать по программе SPLA не только не теряет актуальности для отечественных компаний, но и становится одной из наиболее выгодных и перспективных бизнес-стратегий.

Что касается экономической ситуации: SPLA предполагает оплату только фактически использованного в отчетный период ПО, а значит работающая по SPLA компания (сервис-провайдер) может предложить заказчику IT-решения максимальной эффективности и функциональности при оптимальной их стоимости. ПО, лежащее в основе используемого клиентом IT-продукта, можно варьировать легко и без финансовых потерь. При этом варьировать можно не только сами

продукты или их версии (что безусловно важно в отсутствии «свободных» средств, когда нет возможности платить за IT, которые могут не подойти компании, устареть, перестать соответствовать потребностям бизнеса или просто быть слишком дорогими), но и объем используемых лицензий (например, увеличивать или снижать количество используемых решений в зависимости от бизнес-нагрузок и численности штата). Кроме того, благодаря SPLA клиент будет избавлен от обязанности регулярно обновлять аппаратные и программные средства, контролировать стабильность их работы, а значит сможет оптимизировать затраты на инфраструктуру и технических специалистов.

Соответствие законодательству

Говоря о законе о хранении персональных данных, нельзя не признать, что во многом он дает существенные преимущества отечественным сервис-провайдерам. Благодаря SPLA IT-продукты, которые сервис-провайдеры могут предложить клиентам, не просто современные, функциональные, финансово привлекательные и дающие бизнесу максимальную гибкость (уже отмеченная выше масштабируемость плюс возможность любому сотруднику всегда получить доступ ко всем необходимым ПО и данным через веб) — такие решения к тому же абсолютно соответствуют российскому законодательству. По сути, вступивший в силу закон позволяет отечественным сервис-провайдерам, в частности ЦОДам, работающим по SPLA, выгодно отличаться от зарубежных конкурентов и в известной мере открывает свободные ниши на рынке оказания облачных услуг.

Квалифицированная и оперативная поддержка вашего бизнеса

Не раз мы работали с компаниями, которые имели лишь общее представление о том, что такое облако — вместе мы обсуждали стратегию будущего бизнеса, опираясь на уникальную, собранную нашими специалистами, статистику по облачному лицензированию в России; подбирали конкретные модели лицензирования определенных продуктов (SAL, Proc, Core, Proc/Per OSE); составляли и корректировали отчетность. Не меньше было и тех, кто уже давно закрепился на IT-рынке и, желая расширить спектр предлагаемых услуг и удовлетворить спрос клиентов, обратился к облакам.

Мы работали и продолжаем работать с холдинговыми компаниями, в структуре которых есть неаффилированные лица и которые стремятся лицензировать ПО единообразно, работать в рамках одного IT-решения. Другие наши партнеры сосредотачивались исключительно на внешних заказчиках, обеспечивали реализацию знаковых для государства проектов: автоматизацию медицинских учреждений, обеспечение работы региональных IT-парков.

В последнее время среди наших партнеров появились сервис-провайдеры, которые предлагают клиентам не просто услуги на базе облачного лицензирования, а комбинированное решение, включающее в себя, например, находящиеся в собственности у клиента лицензии и облачный продукт или лицензии по SPLA и Microsoft Office 365. Кроме того, часть наших партнеров ориентируются на клиентов, часто меняющих юридические лица (ситуация типична для кризисных периодов): в отличие от многих программ корпоративного лицензирования, по которым передать лицензии от одного юридического лица другому крайне сложно или невозможно, SPLA позволяет решить этот вопрос.

Игорь Балашов,
директор по развитию
бизнеса Softline