

Итоги первого года работы Softline как SPLA-реселлера



Компания Softline подводит итоги первого года работы по программе лицензирования Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA): более 60 привлеченных к работе партнеров, несколько десятков вебинаров и семинаров по всей России, активная информационная поддержка облачного тренда — все это позволило Softline подтвердить статус одного из наиболее успешных и активно развивающихся отечественных SPLA-реселлеров. О результатах первого года работы Softline в качестве SPLA-реселлера рассказывает Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

— Компания Softline получила статус SPLA Reseller в сентябре 2010 г. Расскажите подробнее об этом статусе и программе SPLA.

— Softline и Microsoft связывает многолетнее и весьма плодотворное сотрудничество: неслучайно первый статус, полученный нашей компанией еще в 1995 г., был именно от Microsoft. Сегодня мы обладаем 9 статусами корпорации, среди которых Microsoft Large Account Reseller, Microsoft Authorized Education Reseller, Small Business Specialist, Desktop Deployment Planning Services. Кроме того, в апреле этого года Softline подтвердила 11 золотых компетенций по новой партнерской программе Microsoft Partner Network. Таким образом, получение статуса SPLA Reseller было в определенном смысле закономерным: мы продолжали развивать партнерские отношения с Microsoft и при этом, понимая важность и перспективность облачных технологий, стремились присоединиться именно к облачной программе лицензирования. В результате подготовки необходимых специалистов и документации мы успешно прошли «вступительные испытания» и стали одним из немногих отечественных реселлеров SPLA.

Что касается непосредственно программы лицензирования — суть SPLA заключается в том, что данная программа позволяет сервис-провайдерам предоставлять клиентам услуги доступа к программным решениям Microsoft по моделям SaaS и IaaS. Это означает, что вместо покупки ПО или инфраструктурных объектов клиент может арендовать их, использовать в необходимом объеме и с оплатой только фактически использованных в работе решений.

— Иными словами, с точки зрения клиента, конечного пользователя, работа по предлагаемой программой SPLA схеме имеет очевидные преимущества.

— Финансовое преимущество облачных технологий для конечных клиентов не единственное и не сводится только к отсутствию существенных единовременных вложений в программные продукты и инфраструктуру.

Облачные технологии помогают клиенту оптимизировать расходы на поддержку и сопровождение ПО — это становится задачей сервис-провайдера, с которой он благодаря своему опыту и численно-

сти персонала в ряде случаев способен справиться лучше IT-сотрудников клиента. Более того, при аренде ПО клиент застрахован от случаев, когда приобретенные за значительные средства решения и оборудование устаревают или потребность в них резко сокращается: гибкость арендной модели позволяет по необходимости уменьшать или увеличивать «объемы» используемых решений, работать с новейшими версиями продуктов; а также, по сути, тестировать те или иные решения — проработав с продуктом какое-то время в реальном бизнес-режиме, клиент может объективно оценить, насколько данное ПО подходит для его целей. Таким образом, SPLA снижает риски внедрения новых технологий, а освободившиеся финансовые и человеческие ресурсы позволяют инвестировать в развитие основного профиля бизнеса.

Кроме того, SPLA способствует мобильности сотрудников клиента и повышению их производительности: программные продукты, необходимые в работе, не устанавливаются на конкретный ПК пользователя — они доступны из любой точки мира, где есть Интернет; аналогичным образом доступны данные и информация: все хранится в «облаке» с соблюдением конфиденциальности. Это позволяет сотрудникам клиента максимально эффективно работать, например, в командировках или дома.

— В чем преимущества SPLA для сервис-провайдеров?

— Прежде всего, это возможность расширить спектр предлагаемых услуг или начать новый бизнес без значительных первоначальных инвестиций, причем клиентом этого бизнеса может стать компания из любой страны, а не только из России. В случае если речь идет о сервисной компании в рамках крупного холдинга, SPLA дает возможность оптимизировать IT-бюджет и обеспечить

стандартизацию и строгий контроль ПО, используемого во всех структурных подразделениях холдинга ПО.

Поскольку цены на ПО в рамках программы SPLA могут повышаться не более 1 раза в год, а график платежей от клиентов фиксируется, сервис-провайдер имеет возможность точно планировать свой бюджет.

Еще одно преимущество SPLA для сервис-провайдера в том, что он получает доступ к самым последним версиям ПО, а также лицензиям для внутреннего использования: до 50% предоставляемых по SPLA лицензий могут быть задействованы внутри компании сервис-провайдера. Определенное количество клиентских лицензий также может бесплатно использоваться сервис-провайдером для администрирования собственного центра обработки данных и для демонстрации предоставляемых услуг заказчикам.

— Вы упомянули сервисные компании в структуре холдингов как один из типов организаций, которые становятся SPLA-партнерами Softline. Какие еще компании заинтересованы в предоставлении услуг доступа к ПО по SPLA?

— Большая часть наших SPLA-партнеров, численность которых сегодня насчитывает более 60 организаций, — это телекоммуникационные компании и компании, оказывающие услуги хостинга. Также часть компаний, работающих по SPLA, — это системные интеграторы и интернет-провайдеры. Что касается сервисных компаний холдингов, здесь необходимо сделать одно уточнение: по условиям программы, услуги по SPLA внутри холдингов и крупных компаний могут предоставляться только для неаффилированных дочерних структур.

— Какие шаги нужно предпринять компании, чтобы стать SPLA-партнером? Какие требования предъявляют

«Softline обладает большим потенциалом по популяризации облачной концепции и программы лицензирования SPLA в России. Те усилия, которые компания Softline прилагала в первый год работы в качестве SPLA-реселлера, позволяют нам оценивать ее как одного из перспективных реселлеров облачного лицензирования.»

Анна Кулашова, Директор департамента по развитию канала продаж через операторов и сервис-провайдеров Microsoft

ся к потенциальному сервис-провайдеру?

— Одним из главных преимуществ программы SPLA для потенциального партнера является то, что она не требует первоначальных инвестиций в ПО или оборудование, а также авансовых платежей. По программе отсутствует минимум продаж. Фактически компания может начинать предоставлять услуги доступа, как только будет заключено SPLA-соглашение с корпорацией Microsoft. Для того чтобы заключить это соглашение, необходимо последовательно выполнить 3 простых шага:

1. Зарегистрировать компанию как участника Партнерской программы Microsoft.
2. Зарегистрировать компанию на сайте Microsoft Pinpoint.
3. Вступить в Microsoft Hosting Community.

После выполнения этих действий, специалисты Softline помогут подписать необходимый комплект документов с Microsoft.

— Помимо поддержки на этапе заключения SPLA-соглашения с корпорацией Microsoft, какие еще услуги Softline оказывает своим партнерам в рамках программы?

— Наши лицензионные специалисты осуществляют постоянную комплексную поддержку партнеров. В первую очередь, ими проводятся консультации по особенностям и возможностям программы, особенностям прохождения регистрации на ресурсах Microsoft, заполнения необходимой, в том числе отчетной, документации. Отдельные вопросы наших партнеров связаны с условиями виртуализации и лицензирования некоторых продуктов — Windows Server, Microsoft Exchange Server, Microsoft SQL Server. Отмеченные продукты, наряду с Microsoft Office, входят в число наиболее востребованных.

Кроме того, мы регулярно проводим вебинары как для действующих, так и для потенциальных SPLA-партнеров: в конце каждого вебинара предусмотрена сес-

сия вопросов-ответов, в течение которой сервис-провайдеры также получают необходимые консультации. За минувший год мы провели несколько семинаров в крупных городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ульяновске, Самаре, Казани и Ижевске. Наши специалисты приняли участие и в Дальневосточной IT-конференции «Soft AirLines 2011».

Наконец, важная часть нашей работы со SPLA-партнерами — информационная и маркетинговая поддержка. В частности, нами было подготовлено «Руководство по программе лицензирования SPLA», в котором мы подробно описали наиболее важные аспекты программы. Также нами регулярно проводятся информационные рассылки как собственными новостными материалами по SPLA, так и материалов Microsoft, посвященные нововведениям и корректировкам в программе; проводятся совместные с партнерами маркетинговые акции.

— Существует много сценариев работы по программе SPLA: разворачивание частных и публичных облаков, сдача ПК с ПО Microsoft в аренду. Какие сценарии пользуются наибольшей популярностью?

— По нашей статистике, наибольшей популярностью пользуются публичные облака, то есть единые, общие облака сервис-провайдера, в которых не происходит обособления ПО или оборудования под конкретного клиента и с которым могут работать различные компании. Меньшая доля приходится на частные облака и сдачу в аренду серверов и ПК с установленным ПО Microsoft. Несколько компаний благодаря SPLA разрабатывают и сдают в аренду собственные программные продукты на базе решений Microsoft.

Уточняя специфику применения программы SPLA, нужно отметить, что не так давно один из наших партнеров начал оказывать услуги по программе License Mobility through Software Assurance, позволяющей сервис-провайдеру на одной инфраструктуре оказывать услуги и компаниям, которые приобрели лицензии с покрытием Software Assurance, и компаниям, сервис для которых лицензируется по программе SPLA. Несколько партнеров планирует оказывать услуги по SPLA образовательным организациям — этот сценарий применения также имеет свои особенности.

— Каковы дальнейшие планы Softline, подтвердившей статус SPLA Reseller?

— Мы успешно завершили первый год работы в качестве SPLA-реселлера и переходим на новый этап с большими планами и уверенностью в перспективах облачных технологий. Облака предоставляют действительно широкие возможности, а вместе с их популярностью растет и число компаний, предлагающих своим клиентам облачные решения. Становясь облачным сервис-провайдером, компания может расширить спектр предлагаемых услуг или начать новый бизнес, оптимизировать корпоративную работу с ПО или сформировать собственную нишу на рынке программного обеспечения. Задача Softline здесь — оказать всестороннюю поддержку сервис-провайдерам, помочь им сделать шаг в облако — шаг к успешному и эффективному облачному бизнесу.

«Консалтинговая группа «Бизнес-инженер» оказывает услуги по развитию бизнеса клиентов за счет предоставления системных решений на базе современных информационных технологий. Одним из перспективных направлений оказываемых нами услуг является предоставление решения Microsoft Dynamics CRM в аренду конечным пользователям. Открытие этого направления стало возможно благодаря программе лицензирования Service Provider License Agreement и реселлеру данной программы — компании Softline.

Сотрудники Softline продемонстрировали высокий уровень профессионализма, проводя для наших специалистов регулярные консультации, касающиеся условий программы лицензирования Service Provider License Agreement и требований, предъявляемых к пакету договорных документов, счетам и отчетам».

Павел Гончаров,
генеральный директор КГ «Бизнес-инженер»

«Компания ActiveCloud работает на рынках России, Грузии и стран СНГ и специализируется на услугах хостинга, облачных решениях, IAAS (IT-инфраструктура как сервис). В качестве модели поставки программного обеспечения мы выбрали соглашение Microsoft Services Provider License Agreement и компанию Softline как одного из лучших, по нашему мнению, партнеров в вопросах лицензирования и продажи ПО.

Данное соглашение дает нашим заказчикам четкую картину текущих затрат, а также гибкость и простоту получения ПО и гарантированные обновления. Благодаря схеме лицензирования для поставщиков услуг и юридической поддержке от Softline нам удается более полно удовлетворять растущие или сезонные потребности заказчиков».

Анриан Бушин,
директор по маркетингу
и развитию бизнеса компании ActiveCloud