

Еще один юбилей Softline: трехлетие направления SPLA

К концу третьего года работы в качестве SPLA-реселлера компания Softline увеличила число партнеров, использующих программу лицензирования SPLA для оказания услуг доступа к ПО Microsoft и решениям на его основе, до 225 компаний. Благодаря поддержке Softline эти компании эффективно строят и развивают свой бизнес за счет возможностей облачного лицензирования, постоянно расширяя спектр своих услуг и увеличивая число клиентов. Об итогах трехлетней работы рассказывает Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

— Игорь, число SPLA-партнеров Softline постоянно увеличивается: по итогам минувшего года значение этого показателя выросло на 70%. В чем, на Ваш взгляд, причина столь стабильного роста?

— С одной стороны, несмотря на то, что программа SPLA действует в России не первый год, она по-прежнему вызывает большой интерес у компаний, стремящихся перейти от классической схемы лицензирования, подразумевающей приобретение ПО в собственность, к более практичной модели Pay-as-you-go, когда лицензии используются (и, соответственно, оплачиваются) по мере необходимости, в соответствии с текущими потребностями пользователя. Программа SPLA позволяет использовать ПО Microsoft по модели Pay-as-you-go как для оптимизации работы внутри самой компании, так и для оказания услуг клиентам.

За двадцать лет своего существования компания Softline принимала непосредственное участие в выводе на рынок сотен продуктов и сервисов, которые формировали отечественный ИТ-ландшафт. Сегодня Softline делает особый акцент на продвижении идей облачного лицензирования и сервисно-ориентированного потребления ПО в качестве SPLA Reseller'a Microsoft. Продуктивность работы на этом направлении доказывает, что Softline по-прежнему остается флагманом ИТ-рынка, задающим и поддерживающим тренды, формирующим вокруг себя команду сильных и амбициозных партнеров, получающим наивысшие оценки от вендоров.

Игорь Боровиков, Председатель совета директоров Softline

С другой стороны, отвечая на вопрос о стабильности роста числа наших партнеров, нельзя не отметить активную позицию компании Softline, делающей ставку на сильную команду профессионалов, продуманную маркетинговую стратегию и комплексный подход к предлагаемым услугам и продуктам. Все три фактора, безусловно, сыграли свою роль и в увеличении числа SPLA-партнеров. За прошедший год мы расширили штат специалистов по лицензированию, сде-

лав акцент на привлечение к работе сотрудников, обладающих компетенциями по лицензированию, подтвержденными сертификатами Microsoft. Кроме того, взаимодействие с другими департаментами Softline позволило нам предложить партнерам комплексный пакет программ облачного лицензирования: так, компания DataLine использует в своей работе и программу SPLA от Microsoft, и программу VSPP от VMware; компания «Ракета», предлагая своим клиентам сервис удаленного доступа к виртуальным рабочим столам и приложениям Windows, наряду со SPLA использует для лицензирования программу CSP от Citrix.

— Вы упомянули тот факт, что программа SPLA уже относительно хорошо известна на отечественном ИТ-рынке. Сравнивая специфику и сферу деятельности компаний, которые присоединились к SPLA в прошлом году и заключили соглашение о партнерстве в этом, можете ли вы выделить определенную динамику изменений?

— В прошлом году интерес к SPLA в основном проявляли компании, стремящиеся построить или расширить бизнес за счет облачного лицензирования, т. е. за счет развертывания частных, публичных или гибридных облаков. Это такие классические сервис-провайдеры, как ЦОДы, операторы связи, интернет-провайдеры, поставщики услуг web-хостинга и аренды приложений, системные интеграторы. В этом году среди наших партнеров значительно увеличилась доля компаний, которые используют SPLA для перехода к сервисно-ориентированному потреблению ИТ. SPLA позволяет таким компаниям оптимизировать затраты на ПО и инфраструктуру, решить задачу объединения неаффилированных структур в рамках одного домена. В свою очередь классические сервис-провайдеры, уже освоившие инфраструктурные сервисы, начинают двигаться к более специализированным предложениям, формируя особые, заточенные под конкретных клиентов и их потребности решения.

— Можно ли сказать, что и проекты, реализуемые SPLA-партнерами Softline, в последнее время претерпели качественные изменения?

— Да, безусловно. За последний год масштаб проектов наших партнеров

существенно вырос: к примеру, сегодня лицензирование по SPLA используется в нескольких крупных решениях, обеспечивающих функционирование предприятий самого различного спектра деятельности в Санкт-Петербурге. Во-первых, это проект нашего партнера компании «ВитаСофт» по автоматизации лечебной и управленческой деятельности медицинских учреждений Санкт-Петербурга. Во-вторых, это проект другого нашего партнера компании Stack Data Network — готовящийся к вводу в эксплуатацию новый модульный дата-центр, который позволит удовлетворить спрос на корпоративные облака компаний северной столицы.

— Расскажите подробнее о правилах участия в программе SPLA. Существуют ли какие-то ограничения, которые налагаются на компании, планирующие стать SPLA-партнерами?

— Принципиальных ограничений для работы по SPLA не существует. Единственный ограничивающий фактор касается, как было упомянуто выше, холдинговых структур: для того чтобы лицензировать ИТ-решения по SPLA, им необходимо выделить в своем составе подразделение, которое сможет стать SPLA-сервис-провайдером и оказывать услуги доступа к продуктам Microsoft дочерним неаффилированным структурам холдинга.

Что же касается требований по начальному или текущему объему продаж, необходимости авансовых платежей за ПО или иных финансовых вложений — они отсутствуют. Все, что нужно сделать для начала работы по SPLA, — это, во-первых, присоединиться к программе Microsoft Partner Network и зарегистрироваться на ресурсе Microsoft Hosting Community, а во-вторых, заключить партнерское соглашение с Microsoft и соответствующий договор с Softline. На обоих этапах присоединения к программе наши специалисты оказывают консультационную, а при необходимости и юридическую поддержку. Как только все документы будут подписаны, компания получит доступ к необходимым лицензиям и сможет начать работать по SPLA, используя все преимущества облачной схемы лицензирования как для своего бизнеса, так и для бизнеса своих клиентов.

Контакты

Получить дополнительную информацию о программе SPLA и принять в ней участие вам поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

Звоните: +7 (495) 232-00-23, доб. 2500

Пишите: spla@softline.ru

Най сайт: <http://softline.ru/spla/>