

e-book

Het beste van twee werelden voor jouw licentiebeheer



Licentiebeheer beperkt zich uiteraard niet tot de software die on-premise (op de eigen servers) draait. Sinds de komst van cloud computing is de diversiteit van het ICT-ecolandschap aanmerkelijk gegroeid. Tegenwoordig maken vrijwel alle organisaties in meer of mindere mate gebruik van cloudapplicaties. Een optimaal licentiescenario bestaat uit de ideale samenstelling van nieuwe en tweedehands licenties die on-premise of in de cloud draaien.

In dit e-book lees je hoe je het perfecte licentiescenario voor jouw organisatie samenstelt.

Inhoudsopgave

Het beste van twee werelden voor jouw licentiebeheer

01. Onbekende licentiescenario's	3
02. De optimale mix	4
03. Second opinion is geen overbodige luxe	5
04. Zaken helder krijgen	6
05. Cloud services	7
06. On-premise	8
07. Advies van onschatbare waarde	9
08. Tot slot	10

01.

Onbekende licentiescenario's

Voorheen braken ICT-managers zich nog het hoofd over de vraag of ze nu wel of niet naar de cloud moesten gaan. Inmiddels is de vraag niet langer 'of' er gebruik moet worden gemaakt van de cloud, maar eerder 'hoe' dat moet worden vormgegeven. Anders dan veel cloud service providers ons willen doen geloven, is het antwoord op die vraag niet zo eenvoudig. Vele afwegingen spelen hierbij namelijk een rol. En te midden van de kakafonie die de vele aanbieders ten gehore brengen, wordt zelden de combinatie genoemd van licenties voor cloudapplicaties én nieuwe dan wel tweedehands systemen die on-premise draaien.


Het is spijtig dat hier zo weinig over bekend is, want gecombineerde en flexibele hybride licentiescenario's – met tweedehands on-premise licenties in de mix – bieden optimale functionaliteit tegen de laagste kosten.



02.

De optimale mix

Het is niet eenvoudig om in de veelheid aan opties – cloud (public én private), on-premise, nieuwe en tweedehands licenties, multi-vendor of alleen Microsoft – tot de optimale mix te komen. Het nagenoeg ondoordringbare woud aan licentiemogelijkheden wordt helaas zelden optimaal benut. Er is vaak meer mogelijk dan je denkt qua flexibiliteit en kostenbesparing. Daarbij is het natuurlijk ook zaak dat je voldoet aan alle voorwaarden en regels¹, zodat jouw licentiepositie volledig compliant is. Het bepalen van de juiste koers tussen compliancy, de laagste kosten en optimale functionaliteit vereist expertise. Lang niet alle ICT-afdelingen hebben deze expertise in huis, mede vanwege de toegenomen complexiteit van ICT.



Je kunt je natuurlijk laten adviseren door een door Microsoft aangewezen reseller, of door een accountantskantoor dat zich presenteert als ‘onafhankelijk’ licentiespecialist. Het is sterk de vraag of deze partijen jou wel alle mogelijkheden bieden. Denken ze wel echt mee met het voor jouw organisatie specifieke eisen- en wensenpakket? Houden ze rekening met jouw budget? Nemen ze überhaupt de optie van gebruikte software mee in de overwegingen? Kortom, worden alle licentieoplossingen wel benut?

¹ Zie voor het juridische kader het e-book ‘Professioneel licentiebeheer is waardevoller dan je zou denken’

03.

Second opinion is geen overbodige luxe

License Partners weet dat de meeste adviseurs zelden of nooit tweedehands licenties opperen, laat staan dat ze die meenemen in mogelijke combinaties met cloudoplossingen. Dit valt helaas buiten de scope van hun licentieadviezen. Deze partijen hebben voornamelijk belang bij het vastleggen van abonnementen. Hier kleven nogal wat nadelen aan. Je behoudt weinig controle of zeggenschap over je eigen licentieportefeuille. Maatwerk is slechts beperkt mogelijk. Tekorten aan licenties kunnen binnen dergelijke contracten alleen worden aangevuld met de laatste versies. Die zijn duur en lang niet altijd nodig. Soms moet je ze zelfs downgraden naar versies waar de organisatie op dat moment mee werkt. Je ontkomt ook niet aan de automatische prijsverhogingen, waardoor jouw eigen kosten ieder jaar verder stijgen. Flexibiliteit en financiële prudentie zijn in een dergelijke vendor lock-in ver te zoeken.

Als expert op het gebied van tweedehands- en cloudoplossingen loopt Jan Peter Dompeling, Managing Partner bij License Partners, hier in de dagelijkse praktijk tegenaan. “In één woord schrijnend,” vindt hij. “Regelmatig worden wij benaderd door organisaties die


met hun handen in het haar zitten. Ze hebben bijvoorbeeld een Software Asset Management inventarisatie (SAM) gehad, waarbij een tekort aan licenties werd geconstateerd. Of ze lopen vast in de complexe en half begrijpelijke licentiestructuren en -voorwaarden. Wij vergelijken dan op hun verzoek datgene wat de leveranciers hebben geadviseerd met de daadwerkelijke licentiebehoefte. Te vaak raken de afgegeven adviezen kant noch wal. Ze houden nauwelijks rekening met de specifieke situatie van de klant. Hybride of tweedehands licentiemogelijkheden blijven onderbelicht en aan kostenbesparing wordt al helemaal niet gedacht.”

Uit de praktijk blijkt dat een second opinion op de licentieadviezen geen overbodige luxe is. Eerder is het een noodzaak. Om optimaal gebruik te maken van alle licentiemogelijkheden is een solide en onafhankelijk advies van wezenlijk belang. De juiste mix van gewenste functionaliteit én de vinger aan de pols van de kosten is alleen haalbaar wanneer alle ins en outs onder de loep worden genomen. Daarbij gaat License Partners niet over één nacht ijs.

04.

Zaken helder krijgen

De ideale mix brengt de voordelen van de cloud en van de kostenbesparing van tweedehands licenties. Deze kunnen tot 70 procent oplopen. De mogelijkheden zijn legio. Voor bijna iedere on-premise situatie zijn er tweedehands mogelijkheden. Bovendien kunnen de eventueel overtollig geworden licenties weer worden verkocht of ingeruild, waardoor het mes aan twee kanten snijdt.



Stap één richting goed licentiebeleid voor vandaag en morgen is het analyseren wat de organisatie écht nodig heeft qua softwarelicenties of cloud abonnementen.

Wanneer dat in kaart is gebracht, kun je onderzoeken hoe je de maximale prestatie krijgt van jouw software tegen de laagste licentiekosten. Daarbij moet je bepaalde zaken eerst helder krijgen.

Welke flexibiliteit, functionaliteit bieden cloudapplicaties mij ten opzichte van on-premise licenties? Hoe is de performance van de cloud abonnementen vergeleken met mijn on-premise applicaties? En als die performance lager ligt, is dat acceptabel voor mijn operatie? Voldoet alles aan de AVG richtlijnen, zodat ik niet te maken krijg met een datalek op een Azure database buiten de EU? Hoeveel kosten bespaar ik over de normale afschrijvingsperiode van een applicatie, of ben ik juist meer kwijt? Enzovoort.

Een overwogen scenario kun je vervolgens maken door de voor- en nadelen van beide opties tegen elkaar af te wegen.

05.

Cloud services

In algemene zin biedt de cloud toegang tot alle technologieën op enterprise niveau. Daarmee kun je het concurrerend vermogen van de organisatie vergroten. Toch geldt bij ieder voordeel van cloud services de vraag: in hoeverre is dit voor mijn organisatie en ICT-inrichting van belang? Hier spelen vele overwegingen een rol die alle valide zijn. Kostenbesparing mag bijvoorbeeld niet ten koste gaan van performance, tenzij die performance voor bepaalde applicaties van minder cruciaal belang is. Datasecurity en privacy mogen nimmer ondergeschikt raken aan flexibiliteit of snelheid.



Sommige voordelen van de cloud, zoals flexibiliteit, disaster recovery, schaalbaarheid en het ontbreken van initiële investeringskosten, gelden vooral voor de domeinen security, infrastructuur en computing. Specifiek voor applicatie- en licentiebeheer bieden clouddiensten een verhoogde dataveiligheid. Daarnaast werk je altijd op de meest recente en veilige versie van een applicatie, omdat updates automatisch worden doorgevoerd. Dit bespaart beheerkosten en het is qua licenties lekker overzichtelijk. Ook verhoogt werken via cloudapplicaties de samenwerking binnen teams. Cloud gebaseerde workflows en file sharing apps geven real time zichtbaarheid van gezamenlijke projecten. Bovendien is er waterdichte documentcontrole en versiebeheer. En zolang de verbinding met internet draait, kun je 24x7 vanaf iedere locatie en met ieder device de applicatie gebruiken.

06.

On-premise

De cloud biedt veel flexibiliteit en functionaliteit, maar er blijft een risico op downtime. Zo was er in januari 2019 een grote Europese storing bij Microsoft Office 365. Klanten konden de hele dag geen mail ontvangen en versturen. Zelfs een dag later waren nog steeds niet alle problemen verholpen. Dit risico is nihil voor applicaties die on-premise draaien. Zolang niemand de lokale servers of de interne netwerken uitschakelt, ben je er zeker van dat je de applicaties kan benaderen.

Hoewel er de laatste jaren grote verbeteringen zijn doorgevoerd, blijft de bescherming van data en persoonsgegevens in de cloud een gevoelig issue. On-premise voldoet doorgaans beter en eenvoudiger aan de strenge richtlijnen van de AVG dan de cloud.

Een ander groot voordeel van on-premise applicaties is de mogelijkheid om te kiezen voor tweedehands licenties.

Het e-book 'Professioneel licentiebeheer is waardevoller dan je zou denken' beschrijft uitvoerig wat er zoal komt kijken bij de keuze voor tweedehands licenties.

07.

Advies van onschatbare waarde

In 2011 begon License Partners als pionier op het gebied van gebruikte Microsoft licenties en hybride licentieoplossingen. Het bedrijf is inmiddels onbetwist marktleider in de Benelux als betrouwbaar adviseur voor optimaal licentiebeheer.

De professionals van License Partners bieden eerlijk en zuiver advies omtrent de ideale mix van on-premise en cloudlicenties. Samen met de klant worden op persoonlijke wijze maatwerk licentiescenario's ontwikkeld. Naast grote kostenbesparingen levert dit tegelijkertijd het gewenste niveau van controle en flexibiliteit op. Voor gedegen juridische ondersteuning werken ze samen met het toonaangevende juridisch adviesbureau ICTRecht.

License Partners is gespecialiseerd in het bieden van een second opinion op licentieadvies van softwareleveranciers. Deze onafhankelijke blik op zaken, waarbij het belang van de klant als uitgangspunt wordt genomen, kan van onschatbare waarde zijn.

License Partners levert haar diensten en persoonlijke service aan onder meer de politie, diverse gemeenten, het Ministerie van Defensie, de Veiligheidsregio en aan multinationals, het MKB en zorginstellingen.

08.

Tot slot

Iedere euro die wordt bespaard op onnodig hoge licentiekosten kan zinvoller worden besteed. Met slim licentiebeleid kun je meer kosten besparen dan je zou vermoeden. Om te komen tot een optimale combinatie van on-premise licenties en cloudoplossingen, is zuiver en solide expertadvies sterk aan te bevelen. Datzelfde geldt voor een second opinion op licentieadviezen van leveranciers.

Cloud en on-premise hebben beiden hun voor- en nadelen. Om van beide oplossingen de voordelen optimaal te kunnen benutten en zo weinig mogelijk last te hebben van de nadelen, pleit License Partners voor een hybride aanpak. Op die manier creëer je het beste van twee werelden voor jouw ICT ecolandschap.



Meer weten of hybride applicatieportfolio management?

Neem vrijblijvend contact op met License Partners.

Bel **036-5385709** of email naar **info@licensepartners.nl**



ICTWaarborg



Microsoft
Silver Partner



ICTRECHT
Partner

 LicensePartners[®]

License Partners B.V.

Transistorstraat 46-2 | 1322 CG Almere |

E info@licensepartners.nl | **T** 036-5385709