

Advanced Digital Network Distribution GmbH



Microsoft

Lizenzmodelle im Hosting – Flexibilität nutzen

Microsoft[®]

Advanced Digital Network Distribution GmbH | Josef-Haumann-Straße 10 | D-44866 Bochum

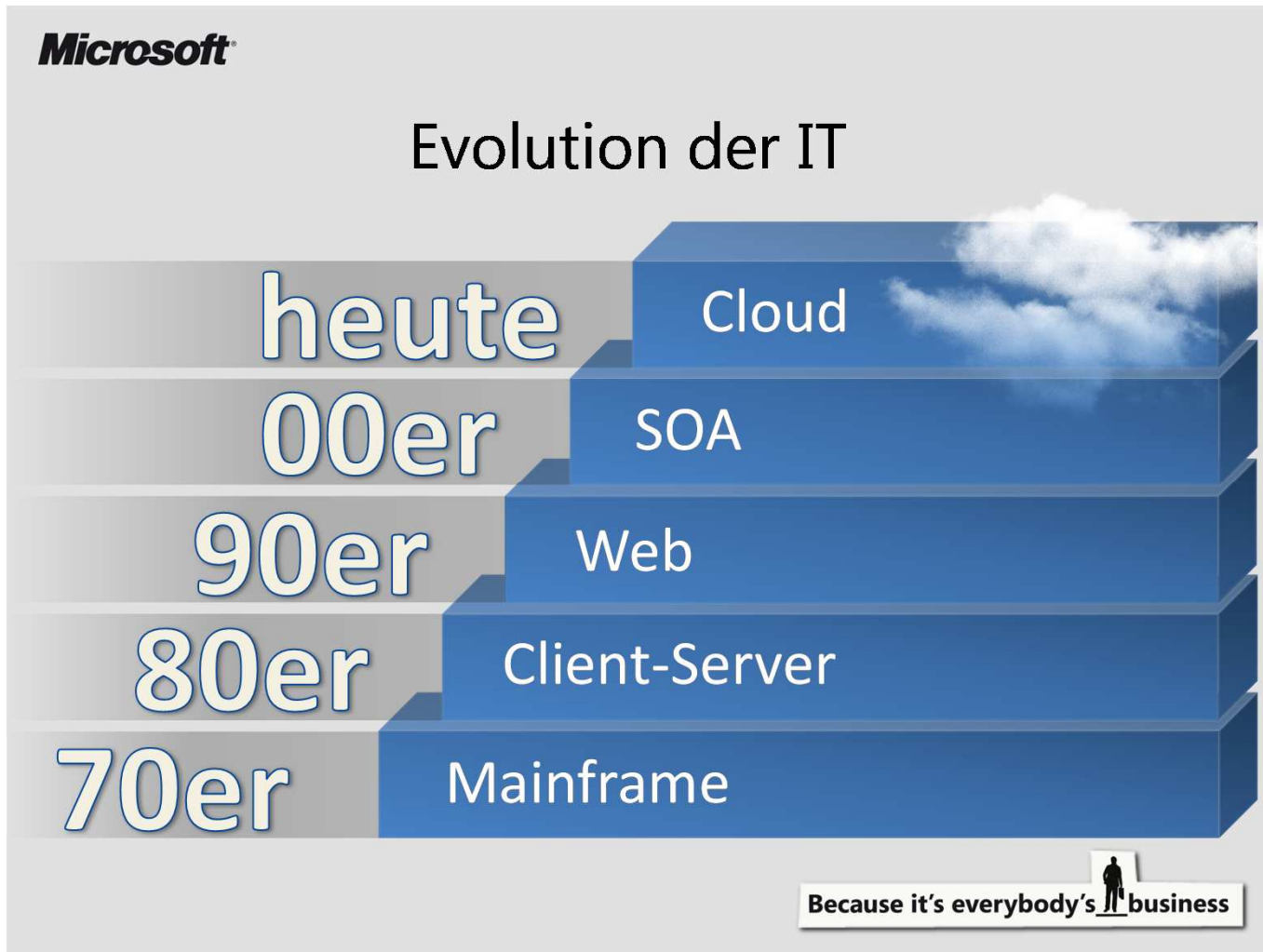


Agenda

- Evolution
- Was ist den eigentlich Cloud Computing
- Die Microsoft Angebote
- Vorteile für den SaaS
- Nachteile
- Beispiel einer Dienstleistung
- Frage und Antwort



Evolution





Evolution

Gartner schätzt Markt für SaaS 2011
auf 12,1 Milliarden Dollar



Gartner rechnet für 2011 durch Software-as-a-Service-Angebote weltweit mit einem Umsatz von 12,1 Milliarden Dollar. Das sind rund 20 Prozent mehr als im Vorjahr. In Westeuropa wird der Umsatz mit SaaS 2011 rund 2,7 Milliarden Dollar erreichen. Mit einem Anstieg von etwas über 23 Prozent im Vergleich zu 2010 entwickelt sich dieser Markt überdurchschnittlich gut.



Quelle: <http://www.zdnet.de/news/41556395/gartner-schaetzt-markt-fuer-saas-2011-auf-12-1-milliarden-dollar.htm>



Was ist den eigentlich Cloud Computing

- Definition über die Technik
 - Infrastruktur IaaS
Infrastructure-as-a-Service
 - Plattform PaaS
Platform-as-a-Service z.B Azure
 - Anwendung SaaS
Software-as-a-Service z.B Office 365 / SPLA



Was ist den eigentlich Cloud Computing

- Definition über den Bezug

- Privat Cloud

- Public Cloud

- Hybrid Cloud

kompination von Privat und Public Cloud

The Power Of Choice

On-Premise

- Control & ownership
- Strategic capabilities
- Advanced integration



Partner Hosted

- Outsourced IT
- Industry / Vertical configuration
- Packaged solutions



MS Hosted

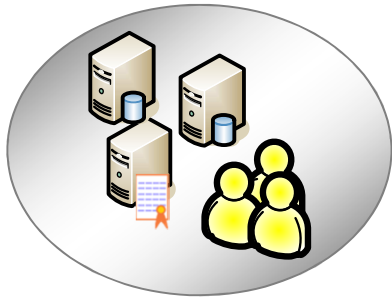
- Rapid implementation
- Anywhere-access
- Rich customization





Verschiedene Szenarien

In-house Deployment

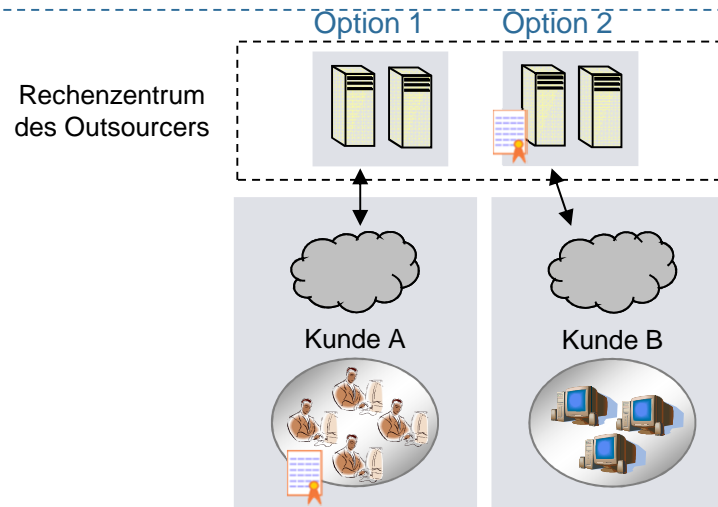


Kunde installiert Server und Software vor Ort (on Premise)

Lizenz-Optionen

Kunde ist z.B. lizenziert über Enterprise Agreement (EA), Select License, Open License, Full Packaged Product (FPP), OEM

Dedicated Server Hosting



Lizenz-Optionen

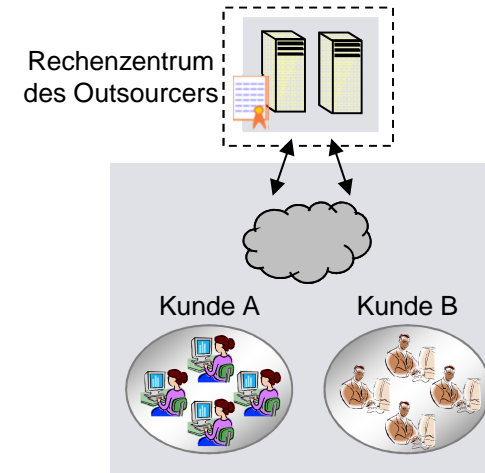
Kunde hat z.B. einen Select-Vertrag; Outsourcer erwirbt die Lizenzen

Kunde ist lizenziert via Select License; Outsourcer zeichnet Outsourcer Enrollment

Ousourcer besitzt und erwirbt die Lizenzen

Ousourcer muss einen SPLA-Vertrag haben (es können keine VL-Lizenzen verwendet werden)

Shared Hosting



Ousourcer besitzt und erwirbt Lizenzen

Ousourcer muss einen SPLA-Vertrag haben (es können keine VL-Lizenzen verwendet werden)



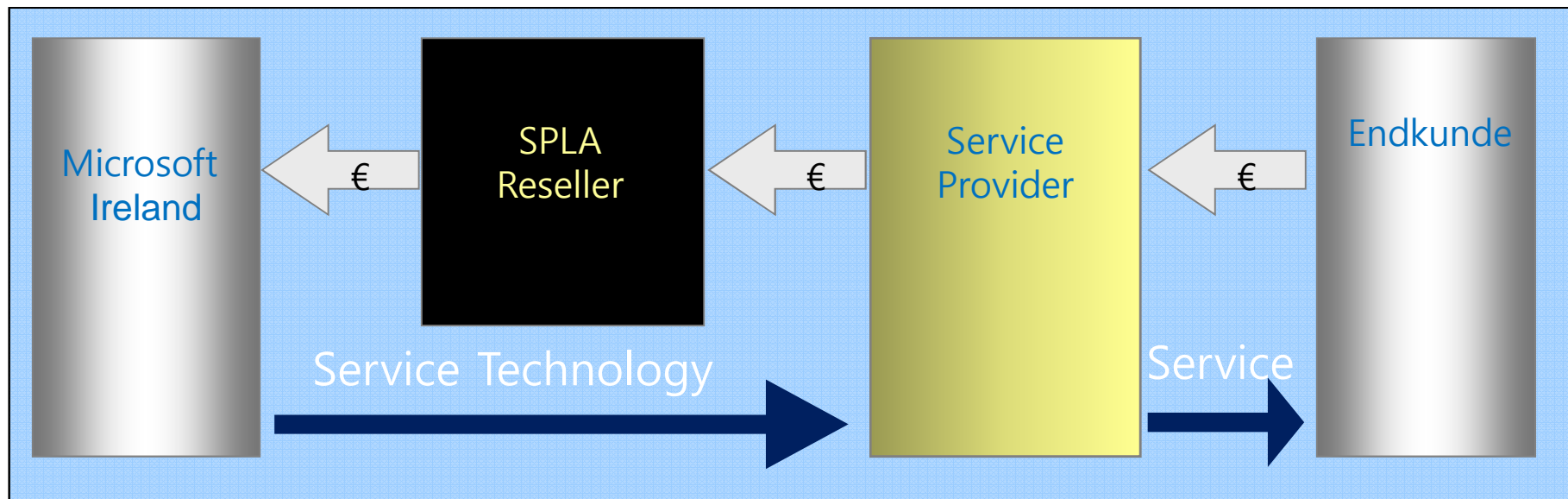
„Das Service Provider Lizenz Agreement ist das einzige Lizenzprogramm, mit dem Sie auf einer monatlichen Basis Microsoft Lizenzen abrechnen können.“



Das Programm

Der Service Provider

- schließt den SPLA-Vertrag mit Microsoft über einen autorisierten Reseller
- lizenziert die Software von Microsoft auf monatlicher Basis
- stellt die Software dem Endkunden auf Mietbasis zur Verfügung
- meldet und bezahlt nach der tatsächlichen Nutzung monatlich im nachhinein





Programm

SPLA



Argumente für den Endkunden

- **SaaS**

ist eine Dienstleistung, die Anwendungen betriebsfertig Unternehmen zur Verfügung gestellt wird.

Lizenzen werden nicht mehr gekauft, nur das zeitliche Nutzungsrecht erworben.



Argumente für den Endkunden

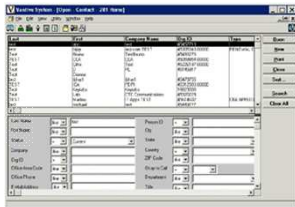
Für die Nutzung ist lediglich ein Endgerät erforderlich.

- keine Installation
- keine Datensicherung,
- keine Wartung u. Pflege





Argumente für den Endkunden

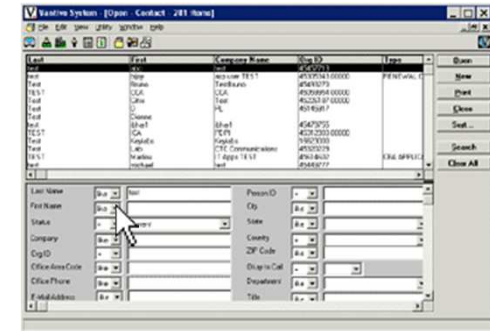


Bildschirmupdate wird an Client geliefert

Anwendung läuft vollständig auf Server

Mausklicks und Tastatureingaben werden an Server übertragen

- Über praktisch jedes Endgerät oder Betriebssystem nutzbar
- Hohe Performance - über jede Verbindung - von überall her





Argumente für den Endkunden

Beschaffung:

Kauf: Einmalige hohe Anschaffungskosten für Lizenzen und erforderlicher Hardware für den Betrieb.

SaaS: Kosten für die tatsächliche Nutzung der Anwendungen



Argumente für den Endkunden

$$\text{Amortisationszeit} = \frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{jährliche Abschreibungen} + \text{durchschnittlicher Gewinn} + \text{kalkulatorische Zinsen}}$$

Kauf: lang

SaaS: kurz



Argumente für den Endkunden

Implementierung

Kauf: Durch eigene Leistungen des Endkunden oder durch externe Dienstleister

SaaS: Service Provider hält die Lösungen bereits im Rechenzentrum vor



Argumente für den Endkunden

Betrieb

Kauf: Durch eigene Mitarbeiter oder externe Dienstleister

SaaS: Durch den Service Provider



Argumente für den Endkunden

Problemmangement

Kauf: Durch eigene Leistungen des Endkunden
oder durch externe Dienstleister

SaaS: Service Provider hält die Lösungen bereits
vor



Argumente für den Endkunden

Ressourcenbedarf

Kauf: Komplex durch Erweiterungen der Soft und Hardware Lizenzen

SaaS: Einfach durch temporäre Erweiterungen der Nutzungslizenzen



Argumente für den Endkunden

- Mobilität des Arbeitsplatzes



- Aktualität der Anwendungen





Argumente für den Endkunden

- Technologie des modernen Rechenzentrum





Vorteile von SaaS

1. **SaaS ist preiswert:** keine Vorinvestitionen, kein Eigenaufwand für IT-Betrieb (Server, Strom, Personal, Updates etc.)
2. **SaaS bietet hohe Flexibilität:** Abrechnung pro Nutzer pro Monat, schnelle und genaue Anpassung der Kapazitäten an den realen Bedarf
3. **SaaS ist (zukunfts-)sicher:** hoher Sicherheitsstandard der Rechenzentren
4. **SaaS ist sofort und einfach nutzbar:** kein traditionelles Einführungsprojekt notwendig, nach der Buchung fast sofort nutzbar, Einrichtung erfolgt über Ihren IT-Reseller
5. **SaaS steigert Ihre Produktivität:** optimierte Kommunikation und einfachere Zusammenarbeit innerhalb Ihrer Teams und mit externen Partnern, Verwendung vertrauter Microsoft-Programme (z.B. Outlook)

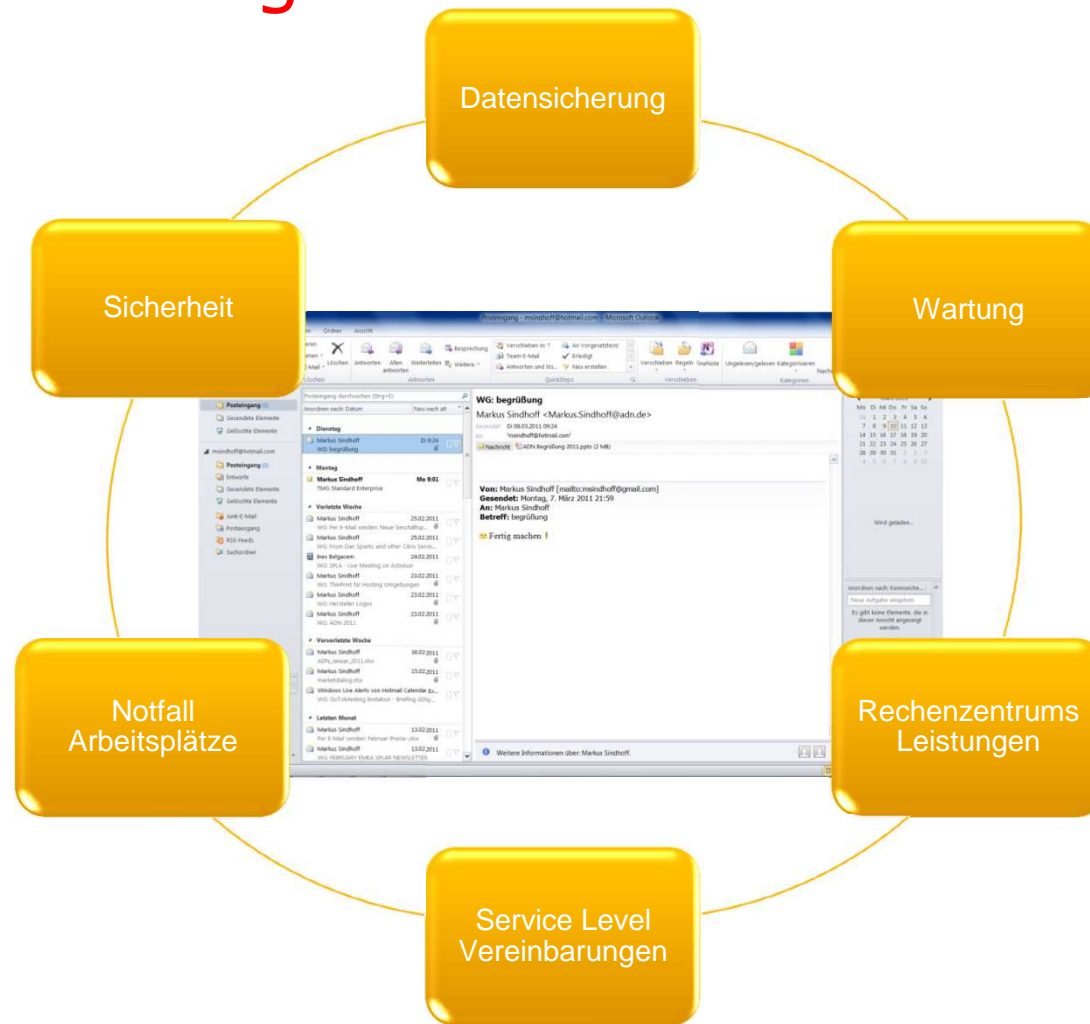


Nachteile von SaaS

- Abrechnung auf Basis von Concurrent Use Lizenz nicht möglich!
- Laufzeit Bindung
- Firmendaten werden auf ext. Server/ RZ gespeichert
- Zugriff



Beispiel: Exchange Postfach



Noch mehr Power für 2011.....



.....mit

