

SMARTSPLA mogelijk gemaakt door Octopus

# Hoe SPLA- controle uw bedrijf kan verbeteren



# De SPLA-uitdaging

Tijdens gesprekken met partners ontdekten we dat het voor bijna **70%** een serieuze uitdaging is om alle relevante gegevens onder het SPLA-contract maand na maand te verzamelen en te consolideren. Bijna **50%** zegt dat ze geen speciaal intern licentieteam hebben, waardoor SPLA-rapportage een maandelijkse neventaak is van een van de werknemers. Tijdens dit proces kunnen fouten gemakkelijk maand na maand worden gemaakt en herhaald op basis van eerdere veronderstellingen, ongeacht de omvang van het bedrijf of de expertise van het team.

Vreemd? Niet echt. Licentiëring is complex – SPLA is geen uitzondering – en vereist volledig up-to-date kennis. Hoe kan Insight u helpen om uw IT-omgeving onder controle te houden en te allen tijde compliant te zijn?

## SPLA - Zakelijke voordelen

Hoe profiteert uw bedrijf van SMARTSPLA?

- **Elimineert** administratieve lasten.
- Helpt u **dure schikkingen** na software audits te voorkomen of te verlagen.
- **Levert geld op** omdat uw klanten correct worden gefactureerd voor wat ze gebruiken.
- **Versterkt** uw IT-afdeling door middel van licentieondersteuning en specialistische vaardigheden.
- **Maakt uw IT-afdeling** vrij om zich te richten op bedrijfsgroei via innovatie.

## De Uitdagingen

### Maandelijkse rapportage

Elke maand moet u alle gegevens verzamelen en consolideren en het gebruik ervan rapporteren onder uw SPLA-licentie. Voor de meeste serviceproviders is het een grote uitdaging om het gebruik van licenties door klanten, groot en klein, en verspreid over het hele land of zelfs in het buitenland bij te houden en de juiste gebruikersrechten te beheren. Zelfs als ze een tool hebben, is het een behoorlijke last om de administratie up-to-date te houden en alle relevante documenten op het juiste moment beschikbaar te hebben. En er is het risico dat u extra kosten moet betalen als u de rapportage-deadline mist.

### Top 10 fouten in rapportage licentiegebruik

|           |                                                  |
|-----------|--------------------------------------------------|
| <b>1</b>  | Intern gebruik niet aangegeven/gemengde omgeving |
| <b>2</b>  | Active Directory-management                      |
| <b>3</b>  | Desktop met Windows-besturingssysteem            |
| <b>4</b>  | Verklaring klantmobiliteit                       |
| <b>5</b>  | Basisberekeningen                                |
| <b>6</b>  | Active Directory-management                      |
| <b>7</b>  | Eindgebruikers die meer dan \$ 1.000 rapporteren |
| <b>8</b>  | Licentiemobiliteit                               |
| <b>9</b>  | Test- en ontwikkelingsomgeving                   |
| <b>10</b> | Schaduw IT-installaties                          |

## MARKT

### Gebrek aan kennis of ervaring

Afhankelijk van de grootte van het bedrijf hebben dienstverleners vaak het gevoel dat ze onvoldoende kennis of ervaring hebben. Grote bedrijven hebben misschien licentieteam, maar ze hebben ook vaak verschillende leveranciers, allemaal met hun specifieke licentievoorschriften en -procedures om rekening mee te houden. Middelgrote tot kleine bedrijven hebben meestal een werknemer die verantwoordelijk is, maar van wie nauwelijks kan worden verwacht dat hij of zij over de kennis beschikt die nodig is om alle regels voor compliance en regelgeving te volgen.

### Geldverlies

Uit gesprekken met partners bleek dat meer dan 50% van hen zich zorgen maakt dat ze geen volledige controle hebben over hun IT-omgeving en Shadow IT-installaties. Het is een gecompliceerde wereld en het zeer snel binnenhalen van nieuwe klanten kan u in een ongemakkelijke positie brengen met onnodige risico's. U weet misschien niet eens dat uw klanten software hebben toegevoegd/geïmporteerd die verder gaat dan de licentieregels. Uw bedrijf verliest maand na maand onbedoeld geld, gewoon vanwege te weinig facturering.

### Een onaangename verrassing: de software-audit

Vroeg of laat meldt Microsoft zich voor een software-audit. Als u al een audit hebt gehad, is het mogelijk dat u te maken krijgt met extra schikkingen voor de leverancier - vaak grote bedragen - vanwege bijvoorbeeld fouten in het softwaregebruik. Er kan extra software aan uw omgeving zijn toegevoegd zonder dat u het weet. Wie wil er geld verliezen door het gebrek aan controle?

### De voordelen

#### **Voldoen aan alle wettelijke vereisten, verlagen van uw TCO en de volledige controle houden over uw bedrijf.**

SMARTSPLA mogelijk gemaakt door Octopus verlicht u van eventuele zorgen met betrekking tot compliance- en schaduw IT-installaties, softwareaudits en onverwachte, dure post-auditschikkingen. Het helpt u uw IT-proces te optimaliseren en de controle te vergroten, volledig afgestemd op uw behoeften. Van het verstrekken van een smart SPLA-managementtool tot aan aanvullende training om uw SPLA-verplichtingen voor u te beheren. Te weinig factureren aan uw klanten, te veel betalen voor software die u niet echt gebruikt of een aanzienlijk auditrisico lopen voor installaties die buiten uw controle liggen, behoren tot het verleden. U hebt weer controle over uw bedrijf. U bent er zeker van dat u elke maand zult voldoen aan alle toepasselijke licentieregels en -voorschriften, door uw klanten correct te factureren en tegelijkertijd uw totale eigendomskosten (TCO) te verlagen.

### SMARTSPLA

Insight biedt een tooling en ook een reeks diensten, van eenmalige projecten zoals HealthCheck, Baselines, Audit Defence Support, SPLA in-house training, Cloud Assessments tot aan BusinessCare: een service die sterk is afgestemd op uw specifieke behoeften.



#### **Tool om uw maandelijkse rapportageactiviteiten te vergemakkelijken**

Wij bieden u de toolset om uw maandelijkse activiteiten richting zowel Microsoft als uw klanten te vergemakkelijken (zoals individuele facturering, enz.). We kunnen uw interne team verder helpen met licentieondersteuning en risico-expertise als aanvullende diensten.



#### **Tool gecombineerd met een jaarlijkse risico-assessment of BusinessCare**

We bieden u de toolset en voeren ook een jaarlijkse baseline uit om mogelijke risicogebieden of 'gemiste zaken' van mogelijk ontbrekende facturering aan uw klanten te identificeren. We kunnen u verder helpen met diensten zoals BusinessCare als aanvullende dienst

## WIE ZIJN WE?

### Insight - vijf redenen

Insight heeft een team van zeer gekwalificeerde licentiespecialisten die ernaar streven hun serviceproviders te helpen door data te converteren naar betekenisvolle waarden, door het optimaliseren en verminderen van het aantal applicaties en systemen met de best mogelijke licentiemodellen, aangepast aan het bedrijf.

Kies Insight als u de administratieve last van maandelijkse SPLA-rapportage niet meer wilt, als u zeker wilt zijn dat u aan alle wet- en regelgeving voldoet, zonder uw klanten te weinig te factureren of te veel te betalen voor ongebruikte software, en als u dure post-auditschikkingen wilt vermijden.

|   |                                                                                                                                   |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Specialistische kennis en een ongekeende hoeveelheid ervaring in de branche, waar maar weinig andere bedrijven aan kunnen tippen. |
| 2 | Meer dan 20 jaar ervaring als reseller en licentie-oplossingspartner.                                                             |
| 3 | Wereldwijde dekking: we werken op elke locatie waar uw klanten zich bevinden.                                                     |
| 4 | Aangepaste diensten die passen bij de behoeften die relevant zijn voor uw bedrijf.                                                |
| 5 | SMARTSPLA om controle te hebben over uw IT-omgeving.                                                                              |

## Volgens de specialist...

“Op basis van mijn jarenlange ervaring weet ik hoe belangrijk het is om IT-risico's en compliance te beheren. Insight heeft een team van hooggekwalificeerde licentie-specialisten die serviceproviders kunnen helpen met de best mogelijke licentiemodellen, aangepast aan het bedrijf en ongeacht de omvang van het bedrijf of interne licentie-expertise. We zijn er erg trots op dat we onze partners kunnen helpen om hun TCO te verlagen en volledige controle over hun bedrijf te behouden en dat we hen kunnen ontlasten van eventuele zorgen over compliance en schaduwinstallaties, software-audits of onverwachte, dure post-auditafwikkelingen, maar we kunnen hen ook ondersteunen bij de transformatie naar de cloud en nieuwe manieren vinden om vooruit te komen”

Elisa Ghizdavic  
EMEA Product Manager Cloud Acceleration

Neem voor meer informatie contact op met uw plaatselijke accountmanager.

