

MICROSOFT SCHAFFT OPEN LICENSE AB

DIE ALTERNATIVEN FÜR UNTERNEHMEN IM ÜBERBLICK

Zum 31. Dezember 2021 beendet Microsoft die Vertragsform „Open License“. Damit stellt der Software-Hersteller seine Kunden einmal mehr vor Herausforderungen. Eine offizielle Information darüber, was mit bereits eingesetzten Programmen geschieht, und welche Alternativen es für Unternehmen gibt, blieb der Konzern bisher schuldig.

Dieser Beitrag zeigt die Alternativen auf und liefert IT-Managern eine übersichtliche Entscheidungshilfe für das richtige Lizenzmodell nach Open License.

Akuter Handlungsbedarf: Open License mit SA

Ab 1. Januar 2022 sind Buchungen im Open-License-Modell von Microsoft nicht mehr möglich. Wer vor diesem Termin Lizenzen mit Software Assurance (SA) erstet, kann diese ab dem Buchungstag genau zwei Jahre nutzen. Eine Verlängerung wird nicht möglich sein. Damit werden Funktionen der Software Assurance – beispielsweise die Hochverfügbarkeit von Servern – nach Ablauf der zwei Jahre wertlos.

„Wer bisher auf Open License mit SA gesetzt hat, sollte sich jetzt umorientieren!“ Auf diesen Umstand weist das Team vom Microsoft Gold Partner Vendosoftware aktuell Kunden und Interessenten hin. Zur Wahl stehen in Zukunft die Lizenzierung über einen Cloud Solution Provider oder die Open-Value-Pakete von Microsoft.

Cloud Solution Provider: Keine SA-Verpflichtung

Manches Unternehmen hat sich in der Vergangenheit für Open License entschie-



ANGESICHTS DER ABSCHAFUNG VON MICROSOFT OPEN LICENSE ZUM JAHRESENDE BLEIBT UNTERNEHMEN KEINE WAHL: SIE MÜSSEN SICH NEU ORIENTIEREN.

Björn Orth, Geschäftsführer beim Microsoft Gold Partner VENDOSOFT, www.vendosoftware.de

den, weil es so die Software ohne SA nutzen konnte. Wem das weiterhin wichtig ist, der kann seine Programme in Zukunft via CSP erwerben. Beim Cloud Solution Provider sind diese in allen von Microsoft bereitgestellten Modellen verfügbar: gekauft als sogenanntes CSP Perpetual, oder gemietet in Form von CSP Subscription. Letzteres wahlweise für ein Jahr oder drei Jahre.

„Nach dem Wegfall von Open License stellt CSP die einzige Möglichkeit dar, Microsoft-Lizenzen ohne Support zu beziehen“, erläutert VENDOSOFT-Geschäftsführer Björn Orth. Mit CSP Perpetual kaufen Firmen ihre Software ohne weitere Verpflichtungen. Wer Support wünscht, dem bietet die Subscription-Lösung ähnliche Leistungen, wie sie aus der Software Assurance bekannt sind.

Open Value:

Software Assurance inklusive

Die zweite Alternative zu Open License heißt Open Value. Dieses Modell sieht eine dreijährige Lizenzierung vor, die immer auch Software Assurance enthält. Support und Software-Updates sind somit inkludiert. Open Value bedingt eine Abnahme von mindestens fünf Lizenzen. Während der gesamten Laufzeit können flexibel neue Programme hinzugebucht werden.

Ein Name drei Optionen

Open Value gliedert sich in drei Lizenzmodelle.

Mit Open Value Subscription bietet Microsoft eine Miet-Variante an, bei der Unternehmen ihre Lizenzen jederzeit aufstocken oder reduzieren können. Nach Ablauf der Vertragsdauer geht hier allerdings keinerlei Eigentum auf den Kunden über. Das wäre über einen Buyout möglich, davon jedoch rät VENDOSOFT-Geschäftsführer Orth ab. „Wirtschaftlich unrentabel“, kommentiert er.

Mit der Open Value Non-Company-Wide können unterschiedliche Geräte im Unternehmen mit verschiedenen Business-Suites ausgestattet werden. Dieses Lizenzmodell ist eine Kauf-Lizenz.

Die dritte Alternative, Open Value Company-Wide, ist ebenfalls eine Kauf-Lizenz. Ihr Nachteil: Kunden müssen sämtliche Geräte unternehmensweit auf einen Standard für Core Client Access Licenses, Office und/oder Windows lizenzieren. Da fehlt es schnell an Flexibilität und ei-



ner individuellen Gestaltung der Systemlandschaft.

Die beiden zuletzt genannten Open-Value-Szenarien bieten denselben Vorteil wie auch CSP Perpetual: Gekaufte Programme bleiben als Wirtschaftsgut im Unternehmen und können jederzeit an Reseller wie VENDOSOFT verkauft und somit in bares Geld umgewandelt werden. Orth verweist an dieser Stelle auf einen Umstand, den IT-Verantwortliche oft übersehen: Mietangebote erscheinen aufgrund ihrer geringen monatlichen Gebühr finanziell attraktiv. Im Mehr-Jahresvergleich schneidet gekaufte Software jedoch deutlich günstiger ab. Umso mehr, wenn sie gebraucht gekauft wird.

„Kunden, die gebrauchte Lizenzen bei uns erwerben, sparen 80 Prozent gegenüber der entsprechenden Cloud-Lösung!“ Diesen Kostenvergleich zieht VENDOSOFT am Beispiel eines Microsoft Ex-

change Servers 2019 Standard versus Exchange Online Plan 1 über einen Zeitraum von sechs Jahren. Für andere Microsoft-Produkte sieht es ähnlich aus.

Fazit

Angesichts der Abschaffung von Microsoft Open License zum Jahresende bleibt Unternehmen keine Wahl: Sie müssen sich neu orientieren. Schon heute macht

der Kauf neuer Open-License-Programme mit Software Assurance keinen Sinn mehr. Mit den aufgezeigten Optionen bietet der Microsoft Gold Partner VENDOSOFT für jede Herangehensweise – kaufen oder mieten, mit oder ohne Software Assurance – eine Lösung. Besonders günstig kommen hier gebrauchte gekaufte Lizenzen.

Angelika Mühleck

WERTVOLLE ENTSCHEIDUNGSHILFE

Eine transparente Gegenüberstellung mit allen Vor- und Nachteilen der Open-License-Alternativen steht unter www.vendosoftware.de/microsoft-open-license zur Verfügung.

Bei Fragen helfen die Microsoft-Experten von VENDOSOFT unverbindlich weiter. Der Reseller führt neben neuen Microsoft-Lizenzen und Mietmodellen auch gebrauchte Software. Damit sind Unternehmen hier objektiv beraten, was bekanntlich zu den besten Ergebnissen führt.