

Microsoft® Services Provider License Agreement



Licensing su misura per l'offerta
"software as a service" (software come
servizio)

Case Studies:

Advanced Internet Technologies (AIT) è in grado di costruire un server pienamente funzionale con sistema operativo Microsoft Windows® in soli 15 minuti grazie a Microsoft Solution for Windows-based Hosting versione 2.0 e all'impiego dello strumento Automated Deployment Services (ADS) in Microsoft Windows Server 2003 Enterprise Edition per provider di servizi hosting. Tramite ADS, AIT può inoltre costruire più server Windows in contemporanea.
www.microsoft.com/serviceproviders/solutions/windowsbasedhostingcasestudies.mspix

Attenda progetta e gestisce infrastrutture Microsoft per aziende di tutta Europa, assicurando i massimi livelli di disponibilità, prestazioni e sicurezza a costi contenuti. Il modello prescelto per la fornitura dei servizi software è il contratto Microsoft Services Provider License Agreement, che garantisce ai clienti la massima trasparenza sui costi, flessibilità e possibilità di aggiornamento, permettendo ad Attenda di offrire un servizio completo a fronte di un semplice pagamento trimestrale.
www.attenda.net/who/default.aspx

IPOWER ha utilizzato i componenti di Microsoft Solution for Windows-based Hosting per incrementare del 480% l'efficienza con la quale costruisce i suoi server Windows e ridurre quasi a zero i tempi di gestione di politiche di sicurezza e di configurazione server della sua intera server farm. IPOWER è pertanto ben posizionata per aumentare i suoi ricavi ampliando la propria offerta di servizi condivisi in modo rapido, efficiente e conveniente.
www.microsoft.com/serviceproviders/solutions/windowsbasedhostingcasestudies.mspix

PIPEX Communications Hosting Limited ha visto un'opportunità commerciale dell'entità di 12 milioni di sterline all'anno (circa 17.400.000 euro) nella fornitura di un servizio di hosting condiviso su piattaforma Windows. Pipex ha utilizzato Microsoft Solution for Windows-based Hosting per integrare in modo semplice un servizio su piattaforma Windows nell'infrastruttura esistente. È ora in grado di offrire un servizio di hosting condiviso Windows (WISH) di efficienza pari, e in alcuni casi superiore, a quello di hosting Linux.
www.microsoft.com/serviceproviders/solutions/windowsbasedhostingcasestudies.mspix

Pracuj.pl è il più importante sito web polacco dedicato alla segnalazione di offerte di lavoro locali e provenienti dall'Europa e dagli Stati Uniti. Pracuj.pl è riuscito a implementare la sua soluzione Microsoft con un investimento iniziale minimo poiché il software è stato fornito in modalità application service provider (ASP) e i costi sostenuti sono solo quelli per il software effettivamente utilizzato.
www.pracuj.pl

Siemens Business Services fornisce alle aziende servizi di hosting completi, inclusa la gestione delle licenze Microsoft. Per la gestione delle licenze, Siemens Business Services ha scelto il contratto Services Provider License Agreement: un'infrastruttura perfetta per fornire questo servizio in modo estremamente flessibile. I vantaggi per i clienti sono molteplici: possono pagare solo le licenze che utilizzano effettivamente, dispongono di versioni del software sempre aggiornate e i loro clienti finali non devono preoccuparsi della gestione delle licenze stesse.
www.siemens.be/ic/sbs/

Vertafore ha scelto Microsoft Solution for Windows-based Hosting per gestire in modo più efficiente e conveniente il suo servizio software di assicurazione telefonica. Questa soluzione offre funzionalità di monitoraggio centralizzato, reporting e gestione degli aggiornamenti software del server, consentendo agli amministratori di monitorare e gestire in modo più efficiente l'espansione della server farm. La soluzione consentirà inoltre il risparmio di migliaia di dollari in termini di costi di gestione e assicurerà un ripristino più rapido in caso di emergenza.
www.microsoft.com/serviceproviders/solutions/windowsbasedhostingcasestudies.mspix

Sempre più aziende adottano il modello di licensing SPLA. Ad oggi lo hanno scelto oltre 3.500 organizzazioni in tutto il mondo. Anche le aziende leader nel settore dei servizi di outsourcing e hosting per imprese iniziano a riconoscere i vantaggi offerti da questa nuova modalità di licensing.

Per altri esempi e case study, visitate il sito Web www.microsoft.com/serviceproviders/licensing/acquirespla/spla.mspix

1105 Part No. 098-100409 ITA

© 2006 Microsoft Corporation. Tutti i diritti riservati. Microsoft, BizTalk, FrontPage, SharePoint, Visio, Visual Studio, Windows e Windows Server sono marchi o marchi registrati di Microsoft Corporation negli Stati Uniti e/o negli altri paesi. Altri nomi di prodotti e società citati nel presente documento possono essere marchi dei rispettivi proprietari.



Tabella del software disponibile

Nell'ambito del contratto Services Provider License Agreement (SPLA) sono disponibili i prodotti software Microsoft indicati di seguito. Per saperne di più sulle diverse applicazioni, visitate il sito Web www.microsoft.com/italy:

- Microsoft® Application Center
- Microsoft® BizTalk® Accelerator
- Microsoft® BizTalk® Adaptor
- Microsoft® BizTalk® Server
- Microsoft® Class Server
- Microsoft® Commerce Server
- Microsoft® Content Management Server
- Microsoft® Dynamics AX
- Microsoft® Dynamics CRM****
- Microsoft® Exchange Server
- Microsoft® Host Integration Server
- Microsoft® Internet Security and Acceleration (ISA) Server
- Microsoft® Identity Integration Server
- Microsoft® Office
- Microsoft® Office FrontPage®
- Microsoft® Office Live Communications Server
- Microsoft® Office Project
- Microsoft® Office Project Server
- Microsoft® Office SharePoint® Portal Server
- Microsoft® Office Visio®
- Microsoft® Operations Manager
- Microsoft® Provisioning System
- Microsoft® Speech Server
- Microsoft® SQL Server
- Microsoft® System Center Data Protection Manager
- Microsoft® Systems Management Server
- Microsoft® Virtual Server
- Microsoft® Visual Studio® .NET
- Microsoft® Windows Server™
- Microsoft® Windows® Small Business Server

Per un elenco completo dei prodotti disponibili nel programma SPLA visitare il sito: www.microsoft.com/serviceproviders/licensing e fare clic sul link Service Provider Use Rights (SPUR).

Il futuro del licensing per il software aziendale, oggi

Che cos'è Services Provider License Agreement?

Il contratto Services Provider License Agreement (SPLA) è un programma di licensing su base mensile pensato appositamente per i provider di servizi che desiderano fornire ai clienti soluzioni di hosting, outsourcing e altri servizi software senza costi iniziali e, di conseguenza, a rischio zero. Questo vantaggio si traduce nella possibilità di creare e testare il proprio ambiente, consolidare la base clienti e generare profitti: il tutto senza acquistare licenze software, per una gestione ottimale del flusso di cassa.

Il contratto SPLA in sintesi

Microsoft® SPLA è una soluzione di licensing basata su opzioni di pagamento flessibili, che permette di allineare gli investimenti software ai flussi di entrate mensili.

Qual è il vantaggio per i provider di servizi?

1. Evitare i costi iniziali.
2. Adeguare i costi delle licenze al proprio modello di business.
3. Pagare solo i prodotti effettivamente utilizzati.

Vendere con i provider, non ai provider

Con il contratto SPLA, Microsoft investe nel successo dei provider di servizi. Avendo la possibilità di pagare solo il software effettivamente utilizzato, potete aumentare la flessibilità, accelerare la redditività e stabilire un flusso di entrate ricorrente per la crescita del vostro business. Il contratto SPLA vi consente di adeguare i costi di licenza alle esigenze della vostra attività, fornendo i servizi necessari per una tariffa mensile contenuta.

Una soluzione semplice e integrata

Grazie a Microsoft, è ancora più semplice fornire soluzioni in hosting con la più completa integrazione delle licenze software. Il contratto SPLA garantisce la massima trasparenza dei costi del software per i clienti, permettendo ai provider di servizi di far rientrare il software tra i costi operativi, anziché tra gli investimenti. Con il contratto SPLA potete pagare al momento del deployment e solo per i prodotti che distribuite effettivamente. Questa innovativa soluzione per il software on-demand permette di offrire ai clienti soluzioni flessibili a costi contenuti.

Analisi rapida: Nuovi margini di guadagno con le licenze software

Se siete un'azienda produttrice di software che fornisce servizi da un data center centralizzato, i costi del software per Microsoft SQL Server™ Standard Edition potrebbero ridursi a soli €200.00* al mese. Grazie al contratto SPLA potrete distribuire nuovi servizi applicativi Web basati su .NET a costi nettamente inferiori.

Una soluzione basata sulle idee e l'input dei provider
Questo modello di licensing, realizzato in risposta al feedback ricevuto direttamente dai provider di servizi Microsoft, offre numerosi vantaggi:

- Prodotti software sempre aggiornati. Il contratto SPLA consente di ottenere le versioni più recenti del software Microsoft a un prezzo decisamente vantaggioso.
- Portata globale. Potete fornire servizi ai vostri clienti in tutto il mondo, senza limiti di licenze.
- Nessun vincolo. Pagando solo le licenze effettivamente utilizzate in un determinato mese, non esistono vincoli e non c'è rischio di sostenere spese superflue. I costi delle licenze sono addebitati mensilmente in base ai servizi forniti nel mese precedente e non sono previsti requisiti minimi di licenza.
- Versioni di valutazione, demo e test gratuiti. Potete mettere gratuitamente a disposizione dei vostri clienti demo, test e versioni di valutazione

Il valore tangibile del modello di licensing SPLA

Il contratto SPLA è adeguato alle vostre esigenze?

Benché Microsoft offra un'ampia gamma di opzioni di licensing, tra cui Open License, Select License ed Enterprise Agreement, il contratto SPLA si rivela la soluzione ideale per i seguenti modelli di business:

- Provider di hosting Web
- Provider ASP (Application Service Provider)
- Provider di servizi di messaggistica e/o collaborazione
- Provider di infrastrutture di piattaforma
- Provider di streaming multimediali
- Provider di servizi Internet/Web
- Fornitori di software indipendenti (ISV) che forniscono applicazioni in hosting
- Aziende IT (Information Technology) che forniscono licenze software
- Società di gestione di processi di business che forniscono licenze software
- Consulenti che forniscono servizi software

Il modello di licensing SPLA è adatto a tutti i tipi di business, dalle agenzie immobiliari che utilizzano portali per mettere a disposizione database ed elenchi ai broker assicurativi indipendenti che forniscono applicazioni pronte per l'uso.

Analisi rapida: Nuovi margini di guadagno con le licenze software

Se siete un ISV o una società di servizi Web che distribuisce applicazioni aziendali senza pagare in anticipo le licenze per il software Microsoft, la spesa mensile per utente potrebbe essere di soli €8.00**.

Tutti i vantaggi del contratto SPLA per il vostro business

I programmi di licensing Microsoft

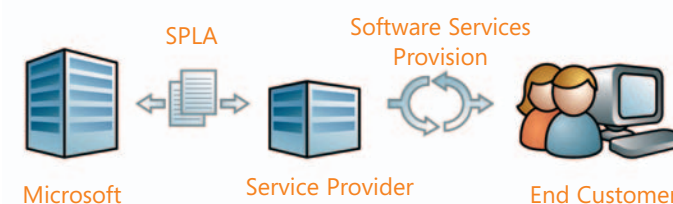
Esistono due diverse modalità di licensing per i prodotti Microsoft: licenze per uso interno e licenze per servizi commerciali. Le licenze acquistate tramite i programmi Original Equipment Manufacturer (OEM), Full Packaged Product (FPP), Open, Select ed Enterprise Agreement (EA) consentono l'utilizzo dei prodotti da parte della società contraente e delle sue consociate. I provider di servizi non possono acquistare licenze tramite questi programmi per offrire ai clienti servizi commerciali o in hosting.

Il contratto Services Provider License Agreement (SPLA) fornisce diritti di utilizzo commerciale per terze parti ai provider di servizi, che rimangono i titolari delle licenze Microsoft, in modo che i clienti finali che ricevono i servizi distribuiti grazie ai prodotti software Microsoft non debbano acquistare licenze software. I clienti finali ottengono il diritto di interagire direttamente o indirettamente con le funzionalità del software Microsoft attraverso le licenze SPLA dei provider di servizi.

Analisi rapida: Nuovi margini di guadagno con le licenze software

Se siete un provider di servizi Internet che fornisce servizi di hosting dedicati o condivisi, il costo del software per il deployment di Microsoft Windows Server™ 2003 Web Edition potrebbe essere di soli €11.00*** per processore al mese.

Come "vendere con i provider"



Il modello di licensing SPLA

Non dovete far altro che fornire i servizi ai vostri clienti, comunicare le licenze Microsoft utilizzate a tale scopo e aspettare di ricevere la fattura. È semplicissimo!

Consultate i case study sul retro per scoprire come migliorare il vostro business grazie al contratto SPLA.

Iscrivetevi subito o contattateci per saperne di più

Microsoft Services Provider License Agreement è un programma a livello mondiale.

Per conoscere i dettagli del programma SPLA, visitate il sito Web

www.microsoft.com/serviceproviders/licensing/acquirespla/spla.mspx

How to sign up

- Europa, Medio Oriente e Africa: In queste nazioni sono presenti dei rivenditori. I provider sono invitati a contattare il rivenditore più vicino tra quelli indicati di seguito. Ulteriori domande o richieste di informazioni sul programma possono essere inoltrate direttamente a Microsoft presso www.microsoft.com/serviceproviders/licensing/acquirespla/en-us/acquirespla.mspx.

Per sottoscrivere lo SPLA rivolgersi a un Rivenditore autorizzato Microsoft

- In Italia lo SPLA è disponibile presso:

Software Spectrum
www.softwarespectrum.it
Mail: info@softwarespectrum.it
Telefono +39 02 280 40 288
Fax +39 02 280 40 290

HP Italia
www.hp.com/italy
Mail: hpslmsita@hp.com
Numero Verde 800 879 424
Telefono +353 1215 5535

Per ulteriori informazioni contattate il vostro rappresentante Software Spectrum al numero telefonico 1.800.858.6896.

* Include un server con un solo processore che esegue Microsoft SQL Server Standard Edition e Windows Standard Edition con accesso anonimo.

** Prezzo per utente per Windows Server Standard Edition e Servizi terminal Windows.

*** Prezzo per un solo processore per Windows Server Web Edition.

**** Disponibile da gennaio 2006