



# Van Open License naar CSP:

**DIT MOET U WETEN**



Dit moet u weten

---

## VAN OPEN LICENSE NAAR CSP

Aan het einde van dit jaar valt het doek voor het Open License-programma van Microsoft. Vanaf 1 januari 2022 is het niet meer mogelijk om via dit licentieprogramma softwarelicenties of online diensten te verkopen. Is dat erg? Wij denken dat u met een overstap naar het Microsoft CSP-partnerprogramma niet alleen nieuwe businesskansen creëert, maar ook uw rol als strategisch partner verbreedt.

### HET OPEN LICENSE-PROGRAMMA, WAT HIELD DAT OOK ALWEER IN?

Microsoft introduceerde het Open License-programma ruim twintig jaar geleden. Het programma was met name gericht op kleine en middelgrote bedrijven tot ongeveer vijfhonderd medewerkers. Die konden hiermee eenvoudig licenties aanschaffen voor bijvoorbeeld Windows of Office, op basis van pay as you grow.

### WAAROM STOPT MICROSOFT MET OPEN LICENSE?

Microsoft zet in op een nieuwe commerce experience, als onderdeel van de vorig jaar geïntroduceerde Microsoft Customer Agreement. Daar hoort bij dat Microsoft stopt met inkoopopties die niet meer voldoen aan de behoeften van de klant. Zo werden de Microsoft Cloud Reseller Agreement en de Microsoft Cloud Distributor Agreement eerder al vervangen door de nieuwe Microsoft Partner Agreement.

Ook Open License past niet meer bij de klantervaring die Microsoft voor ogen heeft. Zo worden klanten onder het Open License-programma gedwongen om minimaal vijf licenties af te nemen voor de duur van minimaal twee jaar. Ook werd het programma met name gebruikt voor aanschaf van de zogenaamde 'perpetual software licenses' die eenmalig worden aangeschaft en nooit verlopen. Die licenties voorzien echter niet in upgrades. Voor de overstap van bijvoorbeeld Office 2010 naar Office 2019 moeten de licenties compleet worden vernieuwd.



### WELKE GEVOLGEN HEEFT DEZE STAP VOOR MIJN KLANTEN?

Vooralsnog verandert er weinig. Tot aan het einde van dit jaar kunnen ze gebruikmaken van het Open License-programma voor de aanschaf van producten en diensten. De perpetual software licenses die via Open License zijn aangeschaft, blijven ook na 1 januari 2022 volledig geldig.

Na die tijd kunnen uw klanten licenties aanschaffen via het Microsoft CSP-programma. Dat geldt ook voor perpetual software licenses die on-premises worden gebruikt. Microsoft maakte vorig jaar al bekend dat deze optie in 2021 wordt toegevoegd aan CSP. Commerciële organisaties kunnen nu al licenties aanschaffen via een CSP-partner. Op die manier maakt Microsoft de overstap van Open License naar CSP wel heel eenvoudig. Als CSP-partner profiteert u bovendien van kortingen en incentives die Open License niet bood.

### WAT IS MICROSOFT CSP?

Microsoft Cloud Service Provider is een partner-programma waarmee u eenvoudig en flexibel veelgebruikte cloudoplossingen (en nu dus ook perpetual software licenses) van Microsoft levert aan uw klanten. Via dit programma levert u de klant onder andere de volgende cloudoplossingen:

- Microsoft Azure
- Microsoft Office 365
- Microsoft Teams
- Microsoft Dynamics 365

Als Microsoft-partner treedt Tech Data voor u op als tussenpersoon. U krijgt dus geen extra contactpersoon bij Microsoft, in principe levert Tech Data alle service en support.

### WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN MICROSOFT CSP?

Deelname aan het Microsoft CSP-programma levert enkele grote voordelen op. De belangrijkste zetten we hier op een rij:

- **Bevrijd uw klanten van investeringen en langetermijn-commitments**

De licenties die u via Microsoft CSP verkoopt, zijn maandelijks opzegbaar. Daardoor zit uw klant nergens voor langere tijd aan vast. Ook investeringen vooraf zijn niet nodig, zoals bij on-premisesoplossingen wel het geval is. Dat verlaagt de drempel om nieuwe oplossingen te proberen en in gebruik te nemen. De risico's voor uw klant zijn immers zeer beperkt.

- **IT groeit flexibel mee**

Met Microsoft CSP heeft uw klant altijd 'precies genoeg IT'. Bij nieuwe of vertrekkende medewerkers zijn licenties en accounts in een oogwenk aangemaakt of gewijzigd. Het Azure-cloudplatform is eenvoudig schaalbaar, zodat u altijd de juiste hoeveelheid opslagruimte en verwerkingskracht kunt leveren.

- **Uw klant betaalt nooit te veel**

Draait de business van uw klant even wat minder? Dan schaalst u de capaciteit eenvoudig af en betaalt uw klant niet voor ongebruikte resources. Daardoor betaalt uw klant nooit te veel.

- **Aantrekkelijke marges en incentives**

U profiteert van ruime marges. Dankzij het maandelijkse subscriптиemodell verzekert u zichzelf van stabiele, terugkerende inkomsten. Bovendien biedt het programma [aantrekkelijke incentives](#).

- **Van reseller naar strategisch partner**

Als Microsoft CSP-partner kunt u altijd razendsnel de juiste oplossingen leveren. Daardoor kunt u veel beter inspelen op actuele behoeften van uw klant. Zo kunt u bijvoorbeeld ook behoeften signaleren, nog voordat de klant er zelf om vraagt. Dat creëert directe business-kansen, en biedt bovendien de basis voor een hechte relatie.

- **Geen omkijken naar administratie**

Met Microsoft CSP nemen we u zoveel mogelijk werk uit handen. Zaken als facturering en licentiebeheer regelt u eenvoudig via ons gebruiksvriendelijke beheerportal StreamOne.

- **Verrijk uw portfolio met hoogwaardige oplossingen en technologieën**

Of het nu gaat om Microsoft 365, Azure of Dynamics 365: stuk voor stuk zijn het oplossingen die behoren tot de absolute top van hun genre. Technologieën als machine learning, analytics en kunstmatige intelligentie komen 'out of the box' beschikbaar voor uw klanten. Microsoft CSP is daarmee een kwaliteitsinjectie voor uw portfolio.

- **De juiste basis voor flexibel werken**

Sinds de pandemie werken steeds meer medewerkers vanuit huis. Die trend zal zich ook na de pandemie voortzetten. Als Microsoft CSP-partner levert u een breed palet aan cloudoplossingen die perfect aansluiten op deze ontwikkeling.

- **Directe support vanuit Tech Data**

Heeft u ergens hulp bij nodig, of komt u ergens zelf niet uit? U hoeft dan niet uit te zoeken welke contactpersonen bij Microsoft u verder kunnen helpen. Voor support kunt u namelijk rechtstreeks bij uw vertrouwde contactpersoon van Tech Data terecht. Wij staan altijd voor u klaar.

## MEER WETEN?

Wilt u meer weten over Microsoft CSP en wat Tech Data voor u hierin kan betekenen? Neem dan vrijblijvend contact met ons op. We gaan graag met u in gesprek over de mogelijkheden.



## Contactgegevens

Tech Data Nederland B.V.

Tolnasingel 2

2411 PV Bodegraven

T. +31 (0) 88 133 4080

M. [microsoft@techdata.nl](mailto:microsoft@techdata.nl)

