



Managed Cloud Provider Solvinity optimaal compliant door kennisdeling en ondersteuning Insight

Story Snapshot

Insight biedt Solvinity al jaren ondersteuning, kennisdeling en advies op het gebied van licentiebeheer. Toen het Solvinity-team werd geconfronteerd met het laatste Microsoft SPLA-licentieauditverzoek, beschikte het daarom over voldoende kennis om het hele proces succesvol af te handelen en een fantastisch resultaat te bereiken.

Met de support van Insight:

- hebben we de audit met succes en boetevrij doorstaan
- zijn we compliant en hebben controle over ons licentieportfolio

≡ Solvinity®

Optimisation & Governance / Consulting

Achtergrond

Solvinity levert Secure Managed Cloud Services aan organisaties met hoge beveiligingseisen. Met innovatieve cloud oplossingen, outsourcing, managed hosting en Lango Workspace ondersteunen ze de overheid, gemeenten en toonaangevende organisaties in de financiële en zakelijke dienstverlening in hun digitale transformatie. Daarnaast leveren ze CI/CD, containertechnologie en 'Stretched' DevSecOps-oplossingen voor softwareontwikkelaars. De ruim 300 "solvineers" zorgen voor 24/7 ondersteuning aan klanten vanuit de diverse vestigingen in Nederland.

De uitdaging

Als Secure Managed Cloud Provider biedt Solvinity zijn klanten onder andere hostingdiensten aan, waarbij Microsoft-licenties worden ingezet. Om dat eenvoudig te kunnen doen bij eindklanten, beschikt Solvinity over een Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA). Het grootste voordeel van SPLA is dat de eindgebruiker de licenties niet zelf hoeft aan te schaffen, maar worden beheerd door de SPLA-partner.

"De wereld van licenties is complex. Onze eindklanten hebben soms al contracten lopen op het moment dat ze bij ons aankloppen en wij bieden via onze SPLA-overeenkomst ook licenties aan, die wij op onze beurt weer inkopen via een Microsoft-reseller: Insight. Ze staan ons echt al jaren bij en zijn een echte value added reseller. Samen met hen bezoeken we bijvoorbeeld onze klanten om de licentiebehoeften te inventariseren, te optimaliseren en te adviseren. Ze delen hun expertise met ons via webinars, seminars en ook proactief via het dagelijkse contact en ze bieden optimale ondersteuning bij eventuele issues en vragen vanuit ons team of onze klanten. De ondersteuning en kennisdeling zorgt er ook voor dat de licenties in overeenstemming zijn en blijven met onze SPLA-overeenkomst. Er is bij ons aardig wat kennis in huis, maar Microsoft heeft de wereld van licenties zo complex gemaakt, dat een paar extra ogen erbij zeker welkom zijn," zegt Marten Renes, Senior Contract & License Manager bij Solvinity.

Om te kunnen controleren of service providers zoals Solvinity de SPLA-voorwaarden naleven, kan Microsoft iedere drie jaar een verzoek indienen voor een audit. Solvinity ontving zo'n verzoek in december van 2022.

"Insight deelt hun expertise met ons via webinars, seminars en ook proactief via het dagelijkse contact en ze bieden optimale ondersteuning bij eventuele issues en vragen vanuit ons team of onze klanten."

Marten Renes, Senior Contract & License Manager at Solvinity.

“Samen met Insight hebben we door de jaren heen de zaken zo goed ingericht en de nodige audits samen doorstaan dat daar geen speld meer tussen te krijgen is.”

Marten Renes, Senior Contract & License Manager at Solvinity.



De oplossing

Bij Microsoft SPLA-audits wordt er door een externe auditor doorgaans gekeken naar het aantal ingekochte licenties door de service provider en naar het aantal producten dat aan de klant ter beschikking is gesteld. Er wordt dus gekeken naar de verbruikshistorie van de eindklant en de afdracht van de service provider aan Microsoft. Als er tijdens de audit een te groot verschil aangetoond wordt is het aan de service provider om die bevindingen te weerleggen.

“Omdat het voor onze business zo belangrijk is dat we het verbruik van licenties goed bijhouden maken we gebruik van diverse applicaties zoals Snow Software, maar ook gebruiken we eigen ontwikkelde scripts en VMware exports om dit zo accuraat mogelijk te doen. Grip hebben hierop is in ieders belang. We betalen graag voor hetgeen we bij onze klanten inzetten en we willen achteraf niet voor verrassingen komen te staan op het moment dat zo’n audit zich aandient,” vervolgt Marten.

“Door klanten zoals Solvinity gedurende het hele jaar van licentieadvies en -ondersteuning te voorzien, helpen we ze grip te krijgen op de voortdurend veranderende licentieregels. Daar zijn we als Microsoft-partner als geen ander van op de hoogte en die kennis delen we zoveel en zo snel mogelijk met iedereen. We hebben al zoveel audits van dichtbij kunnen meemaken, dat we ook de kennis die we daarbij opdoen graag met onze klanten delen. We weten waar ze naar op zoek gaan, weten hoe je discrepanties vooraf kunt voorkomen of kunt weerleggen als dat toch nodig blijkt te zijn,” vertelt Martijn Essenstam, Sales Manager EMEA Cloud Channel Solutions bij Insight.

Waarom Insight

De audit had in zijn geheel een doorlooptijd van twaalf maanden en Solvinity slaagde met vlag en wimpel.

“Samen met Insight hebben we door de jaren heen de zaken zo goed ingericht en de nodige audits samen doorstaan dat daar geen speld meer tussen te krijgen is. Toch kwam de auditor, over discrepantie gesproken, in eerste instantie met hele andere bevindingen. Maar het klopte gewoonweg niet en daarvoor konden we al het bewijs aanleveren. Het enorme bedrag wisten we dankzij Insight’s jarenlange ondersteuning, begeleiding en gedeelde expertise terug te brengen naar nul. We zijn dan ook blij met een partner zoals Insight en uiteraard ook met het behalen van dit meer dan uitstekende resultaat,” besluit Marten.

RESULTATEN IN HIGHLIGHTS

Optimale
compliance

Grip op
licenties

Audit doorstaan
zonder boete

Value-added
reseller