

Anvendelse af forbrugsdata til optimering og forhandling af Microsoft-aftale

I denne artikel ser vi nærmere på, hvordan data om virksomhedens forbrug af Microsoft-produkter kan anvendes aktivt i forbindelse med licensoptimering og genforhandling af en Microsoft-aftale.

I mange danske it-organisationer repræsenterer Microsoft-licensudgifter en betydelig del af it-budgettet. Samtidig ser vi en prisudvikling, hvor Microsoft i lighed med mange andre softwareleverandører hæver priserne betydeligt på en række af de mest populære og – i mange organisationer – uundværlige produkter, herunder blandt andet mail og Office-produkter.

Mange oplever i den forbindelse, at deres udgifter til Microsoft ikke retmæssigt afspejler den værdi, de får ud af deres aftale. Når prisen på et softwarepro-

dukt stiger med en vis andel, er det ikke nødvendigvis givet, at forretningsværdien i at anvende den pågældende software stiger tilsvarende.

Ydermere ses det ofte, at virksomheder er overlicenserede i forhold til, hvor meget og hvordan deres medarbejdere reelt anvender de programmer og værktøjer, der indgår i aftalen.

Den enkelte organisations tilgang til licensoptimering samt forhandling og genforhandling af Microsoft-aftaler har derfor stor og i stigende grad betydning for virksomhedens samlede it-økonomi.

I den forbindelse kan en datadrevet tilgang til licensoptimering og forhandling af Microsoft-aftaler, som vi beskriver i denne artikel, være en måde at få mere værdi for pengene på.

Denne tilgang kræver, at virksomheden analyser, hvordan og hvor meget dens brugere anvender Microsofts produkter. Dette sker via en forbrugs-kortlægning, hvor særlige forbrugsmønstre identificeres og omsættes til konkrete optimeringstiltag.

For store virksomheder med en betydelig forhandlingskraft over for Microsoft vil en sådan kortlægning og analyse kunne bruges som løftestang for en forhandling, hvor der f.eks. kan opnås større rabatter og en reduktion af eventuelle prisstigninger.

For mindre virksomheder, der ikke i tilstrækkelig grad har forhandlingsstyrke til at indgå i en forhandling direkte med Microsoft, vil analysen kunne bruges til at få tilpasset aftalen, så mængden af overflødige licenser reduceres, og udgifterne til Microsoft dermed nedbringes.

Vi har tidligere introduceret et overordnet rammeværk for optimering af Microsoft-aftaler, hvor vi blandt andet gennemgår de særlige omstændigheder, der kendetegner de forskellige aftaletyper. Dette vil vi derfor ikke komme nærmere ind på i denne artikel. I stedet anbefaler vi at læse "Optimering af Microsoft-aftale", som kan hentes på quarterlyanalytics.dk.

I denne artikel vil vi zoome ind på det punkt i rammeværket, der specifikt omhandler brugerlicenser – det vil sige de licenstyper, der afregnes på baggrund af mængden af brugere, og som varierer i pris afhængig af, hvor mange produkter og features licenserne giver brugerne adgang til. Typisk vil der være tale om de såkaldte M365-licenser, der blandt andet giver adgang til Windows og Office-programmer som Outlook, Word, Excel med flere

Vi beskriver her en metode, som Microsoft-kunder kan bruge til at kortlægge og analysere deres brugeres anvendelse af Microsofts produkter, og som gør det muligt at identificere optimeringspotentialer i deres portefølje af brugerlicenser. Vi beskriver også, hvordan denne viden efterfølgende kan bruges i forbindelse med en aftaleforhandling.

Denne metode består af tre faser:

Fase 1

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

I første fase kortlægges organisationens brug af Microsoft-produkter. Til denne kortlægning skal der indsamles data om medarbejdere og om de applikationer, der anvendes i virksomheden. Herudover skal der foretages en profilering og segmentering af medarbejderne i forhold til deres forbrug af Microsoft-programmer.

Fase 1 består af følgende delaktiviteter:

- Kortlægning af nuværende licensportefølje
- Indsamling af data om medarbejdere
- Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde
- Indsamling af forbrugsdata
- Sammenkobling af forbrugsdata til individuelle medarbejdere

Fase 2

Identifikation af optimeringspotentialer

I anden fase anvendes den indsamlede data til at analysere og identificere potentielle optimeringsmuligheder. Herunder foretages en analyse af forbrugsmønstre, der kan give anledning til ændringer i licensporteføljens sammensætning, og der regnes på de økonomiske effekter af disse ændringer.

Fase 2 består af følgende aktiviteter:

- Identifikation af forbrugsmønstre
- Kortlægning af nuværende og fremtidige licensbehov
- Udarbejdelse af alternative licenseringsscenarier

Fase 3

Forberedelse af forhandlingsargumenter baseret på analyse

I fase tre anvendes analysen som udgangspunkt for en forhandlingsstrategi, hvor de identificerede optimeringsmuligheder kan bringes i spil, når der skal indgås en kommende aftale med Microsoft.

- Som argument for ændring af licenssammensætningen
- Som argument for lavere priser
- Som udgangspunkt for BATNA



Fase 1

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

- Kortlægning af nuværende licensportefølje
- Indsamling af data om medarbejdere
- Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde
- Indsamling af forbrugsdata
- Forbrugsanalyse og segmentering af medarbejdere

Den første del af metoden handler om at få kortlagt virksomhedens forbrug af Microsofts produkter. Kortlægningen er en forudsætning for, at det efterfølgende bliver muligt at identificere potentielle optimeringsmuligheder til sammensætningen af licensporteføljen. I forbindelse med denne kortlægning er det nødvendigt at indsamle data, der kan give et overblik over virksomhedens medarbejdere og de Microsoft-produkter, de har adgang til. Derudover er det nødvendigt at indsamle data om medarbejdernes faktiske brug af produkterne, herunder hvilke programmer de bruger, og ikke mindst hvor meget og hvor ofte de bruger dem.

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

• Kortlægning af nuværende licensportefølje

- Indsamling af data om medarbejdere
- Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde
- Indsamling af forbrugsdata
- Forbrugsanalyse og segmentering af medarbejdere

Kortlægning af nuværende licensportefølje

Det første, der skal kortlægges, er virksomhedens nuværende portefølje af brugerlicenser. Det er nødvendigt for at få overblik over, hvilke applikationer de enkelte medarbejdere har adgang til at bruge.

MS-brugerlicenser købes typisk som licenspakker, der giver adgang til en vis mængde produkter og features. Som eksempel kan nævnes licenser til Microsoft 365, der som del af en Enterprise Agreement eksempelvis købes i en E1-, E3- og E5-version samt i en række F-versioner, der er særligt beregnede til såkaldt frontline-personale.

Disse licenstyper giver hver især adgang til de mest almindelige Microsoft-applikationer, men med et varieret funktionelt scope, hvor adgangen til features afhænger af licenstypen. E1- og F-licenserne, der er de billigste og mest begrænsede licenspakker, giver kun adgang til de mest basale applikationer og funktioner, mens E3 og E5 giver adgang til alle Office applikationer og flere udvidede features til f.eks. sikkerhed.

Licenspakkerne sælges typisk på abonnementsbasis, hvor organisationen tegner en treårig aftale, der omfatter en vis mængde af de nævnte licenstyper.

Som et led i kortlægningen er det nødvendigt at skabe et overblik over alle de brugerlicenser, organisationen har til rådighed. Samtidig bør der skabes et overblik over prisen for de enkelte licenser. Vær opmærksom på, at der kan være licenser, der er indkøbt på forskellige aftaler, og hvor prisen derfor kan variere. Vær sikker på at alle licenser på alle aftaler indgår i regnskabet for at få et så fuldstændigt billede af de reelle licensudgifter som muligt.

Type	Pris pr. år	Antal	Samlede årlige omkostninger
E3	3.196 DKK	100	319.680 DKK
E5	5.166 DKK	200	1.033.200 DKK
F3	670 DKK	500	335.000 DKK
F1	188 DKK	300	56.400 DKK
Total			1.744.280 DKK

Figur 1: Eksempel på kortlægning af licenser. BEMÆRK: Dette er et illustrativt eksempel, hvor de angivne priser tager udgangspunkt i priser opgivet på Microsofts hjemmeside pr. november 2023. Der er ikke medregnet rabatter eller individuelt forhandlede priser.

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

- Kortlægning af nuværende licensportefølje
- **Indsamling af data om medarbejdere**
- Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde
- Indsamling af forbrugsdata
- Forbrugsanalyse og segmentering af medarbejdere

INDSAMLING AF DATA OM MEDARBEJDERE

Den næste del af indsamlingsfasen handler om at få etableret et overblik over de medarbejdere, der bruger Microsoft-produkterne. Overblikket skal give svar på, hvad medarbejderne arbejder med, og hvor de arbejder.

I den henseende er følgende data nødvendige:

- Data om medarbejdernes jobbeskrivelse og titel
- Data om medarbejdernes arbejdssted/afdeling

Formålet med dette er at kunne foretage en logisk segmentering af virksomhedens medarbejdere i forhold til deres arbejdsområde, og hvor meget de må forventes at anvende MS-applikationer. En medarbejder, der arbejder i en fabrikshal med ansvar for elektriske installationer, vil typisk have et forbrug af Microsoft-applikationer, der adskiller sig betydeligt fra det, man kan observere hos en medarbejder, der sidder på kontor i en administrationsbygning og har ansvar for kommunikation og marketing. Derfor vil det heller ikke være relevant at se efter de samme forbrugsmønstre og optimeringspotentialer blandt disse to medarbejdergrupper. Derfor foretages denne indledende segmentering,

Navn	Titel	Afdeling
Jan Jensen	Servicemedarbejder	Vedligehold
Michael Madsen	Maskinarbejder	Produktion – vest
Mads Mikkelsen	Maskinarbejder	Produktion – vest
Mikkel Andersen	Elektriker	Vedligehold
Anders Jensen	VVS'er	Vedligehold
Jens Svendsen	It-supporter	It
Svend Sørensen	It-supporter	It
Søren Åkjær	Servicemedarbejder	Produktion – vest
Åse Sørensen	Receptionist	Administration
Liselotte Hansen	Struktør	Projekt/anlæg
Britt Bregnholt	Kranfører	Projekt/anlæg
Berit Bogø	Bogholder	Administration
Grete Frandsen	Servicemedarbejder	Projekt/anlæg
Gry Bundgaard	Ingeniør	Projekt/anlæg

Figur 2: Eksempel på udsnit af medarbejder-kortlægning.

der udelukkende baserer sig på medarbejdernes jobfunktion, og på hvor meget de ud fra denne forventes at anvende Microsofts produkter.

De nødvendige data til dette formål vil typisk kunne fremskaffes via virksomhedens HR-system eller lignende.

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

- Kortlægning af nuværende licensportefølje
- Indsamling af data om medarbejdere
- **Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde**
- Indsamling af forbrugsdata
- Forbrugsanalyse og segmentering af medarbejdere

SEGMENTERING AF MEDARBEJDERE I FORHOLD TIL ARBEJDSOMRÅDE

Når data om virksomhedens medarbejdere er indsamlet, handler det næste skridt om at inddele de pågældende medarbejdere i grupper efter deres forventede forbrug af Microsoft-produkter baseret på arten af deres arbejde.

En almindelig tilgang til denne opdeling er at tage udgangspunkt i to eller tre forskellige medarbejdergrupper, som hver især forventes at have et forbrug, der adskiller sig væsentligt fra hinanden. Det kan ske ved at inddele medarbejderne i en let, medium og en tung gruppe baseret på deres forbrug. En let bruger vil kun i mindre omfang anvende Microsofts produkter, mens en tung bruger i stort omfang anvender produkterne i sit daglige arbejde. Almindeligvis vil virksomhedens informations- og

administrationsmedarbejdere – også kaldet "white collar"-personale – udgøre det tunge og mellem-tunge brugersegment, mens virksomhedens "blue collar"-personale – f.eks. håndværkere, lagermedarbejdere, fabriksansatte m.m. – vil udgøre det lette segment, der kun i sjældne tilfælde har brug for at anvende Microsoft-produkter for at kunne passe deres arbejde.

I nogle tilfælde giver det mening at lade bestemte afdelinger i virksomheden udgøre et segment – f.eks. en hel produktionsafdeling, hvor størstedelen af de ansatte kan betegnes som blue collar-medarbejdere. I andre tilfælde kan de enkelte afdelinger være sammensat af både blue og white collar-medarbejdere. Her vil det således give bedre mening at foretage en segmentering efter jobtitler på tværs af virksomheden.

Det vigtige i at tage højde for i segmenteringen af medarbejderne er, at medarbejderne med en vis rimelighed kan forventes at have et nogenlunde ensartet forbrugsmønster i forhold til Microsofts produkter. I første omgang må segmenterne gerne være bredt definerede – f.eks. white collar/blue collar. Den efterfølgende analyse af forbrugsdata vil give et mere detaljeret indblik i medarbejdernes forbrugsmønstre, som vil give anledning til en yderligere opdeling i undersegmenter baseret på medarbejdernes faktiske forbrug.

Eksempler på medarbejder-segmenter

LIGHT-BRUGERE

Eksempler på light-afdelinger

Light-afdelinger vil typisk være afdelinger med en stor koncentration af blue collar-medarbejdere med mere praktisk orienterede arbejdsopgaver. F.eks. en produktionsafdeling, hvor medarbejderne hovedsageligt beskæftiger sig med fabriksfremstilling af varer, service- og vedligehold, rengøring og kantine, hvor medarbejdernes opgaver kun i lille eller intet omfang indebærer arbejde ved en pc.

Eksempler på light-titler:

- Servicemedarbejder
- Operatør
- Produktionsassistent
- Kantinemedarbejder
- Montør
- Rengøringsassistent

MEDIUM-BRUGERE

Eksempler på medium-afdelinger

Afdelinger, hvor MS-programmer i et begrænset omfang er vigtige redskaber – f.eks. fordi der anvendes mail, intranet og planlægningsværktøjer, men ikke ret meget andet. F.eks. en kundeserviceafdeling, der har brug for at sende mails og slå op i dokumenter på intranettet, eller en reception, der ligeledes har brug for at sende mails og tilgå kalenderfunktioner.

Eksempler på medium-titler:

- Kundesupporter
- Receptionist
- Studentermedhjælper
- Assistent

TUNGE BRUGERE

Eksempler på tunge afdelinger

De tunge afdelinger består typisk af medarbejdere, der anvender Microsofts programmer som en integreret del af deres arbejde. De anvender flere forskellige programmer mange gange dagligt og er afhængige af blandt andet mail, kalender, tekstbehandling, regneark og Teams for at kunne udføre deres arbejde. Det kan f.eks. være afdelinger, der arbejder med administration, rådgivning, markedsføring, design og planlægning, der falder i denne kategori.

Eksempler på tunge titler:

- Analytiker
- Rådgiver
- Kommunikationsmedarbejder
- Ingeniør
- Account Manager

Dataindsamling og kortlægning af forbrug

- Kortlægning af nuværende licensportefølje
- Indsamling af data om medarbejdere
- Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde
- **Indsamling af forbrugsdata**
- Forbrugsanalyse og segmentering af medarbejdere

INDSAMLING AF FORBRUGSDATA

Det næste, der skal ske i indsamlingsfasen, er at få belyst medarbejdernes faktiske forbrug af Microsoft-produkter. Til dette er der brug for data, der kan fortælle noget om, hvordan og hvor ofte medarbejderne anvender de applikationer og features, den nuværende aftale giver adgang til.

Data om medarbejdernes forbrug skal blandt andet bruges til at undersøge, om der er medarbejdergrupper, der har særlige forbrugsmønstre, som det derfor giver mening at samle i et eller flere delsegmenter, hvor forbruget og dermed licenseringsbehovet adskiller sig fra de mere overordnede segmenter. Dette vil efterfølgende have betydning, når det skal opgøres, hvilke licenstyper de forskellige brugersegmenter i virksomheden reelt har behov for.

Typisk vil forbrugsdata kunne udvindes fra Entra ID (tidligere Active Directory), der er det centrale administrationssystem, der indeholder oplysninger om alle aktiverede Microsoft-brugere.

For hver medarbejder skal der indsamles data på flg

- Mængden af sendte, modtagne og læste emails
- Mængden af sendte mødeindkaldelser
- Mængden af afholdte møder
- Anvendte applikationer



BEMÆRK: Det er i forbindelse med denne analyse ikke nok bare at se på virksomhedens anvendelse af Microsoft-produkter totalt set. Selvom det kan give en overordnet indikation af virksomhedens forbrug set i forhold til den aktuelle licenssammensætning, vil det ikke give et særligt nøjagtigt billede af, hvilke og hvor mange licenser der er behov for af hver type. Det gælder særligt i organisationer, hvor en stor mængde af brugerne tilhører det lette segment. Her kan tre forskellige brugere i princippet have den samme licenstype, men kun den ene bruger faktisk de funktioner og applikationer, licensen giver adgang til, mens de to andre brugere ville kunne nøjes med en mere begrænset licenstype – eller måske helt vil kunne undvære den. For at kunne spotte disse tilfælde er det således nødvendigt at se særskilt på hver enkelt medarbejders forbrug.

Hvis medarbejderen kun i begrænset omfang anvender MS-produkter, vil der typisk kun være behov for en licens, der giver adgang til et begrænset udvalg af Microsofts software-portefølje. Hvis der omvendt er et stort og bredt forbrug af produkter, kan der være behov for en licens, der giver adgang til et bredere udvalg af Microsofts applikationer.

Nedenstående er et eksempel på en kortlægning af to forskellige medarbejderes forbrug af Microsoft-produkter over en måned. Begge medarbejdere er tildelt en E3-licens.

I dette tilfælde ses der en tydelig forskel i de to medarbejderes forbrugsmønster, hvor Medarbejder 2 udelukkende har et minimalt forbrug af de mest basale mail-funktioner.

Medarbejder 1

- Sendt 129 mails
- Modtaget 277 mails
- Sendt 25 mødeindkaldelser
- Deltaget i 17 møder
- Anvendt Word, Excel, Outlook, PowerPoint og Teams i perioden



Medarbejder 2

- Sendt 2 mails
- Modtaget 10 mails
- Sendt 0 mødeindkaldelser
- Deltaget i 0 møder
- Har kun anvendt web-versionen af Outlook i perioden



Dataindsamling og kortlægning af forbrug

- Kortlægning af nuværende licensportefølje
- Indsamling af data om medarbejdere
- Segmentering af medarbejdere i forhold til arbejdsområde
- Indsamling af forbrugsdata
- **Forbrugsanalyse og segmentering af medarbejdere**

FORBRUGSANALYSE OG SEGMENTERING AF MEDARBEJDERE

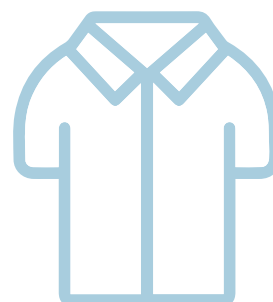
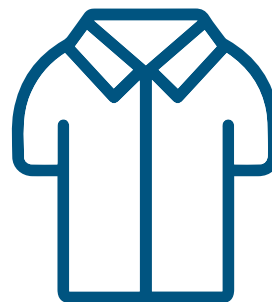
Når man har indhentet data om først virksomhedens medarbejdere og siden deres forbrug af Microsoft-produkter, er det næste trin at sammenkøre de to datapunkter, så der for hver medarbejder kan skabes et overblik over medarbejderens arbejdsopgaver og arbejdssted, hvilke Microsoft-programmer medarbejderen bruger samt medarbejderens aktivitetsniveau vedrørende anvendelse af produkterne, herunder mail- og mødeaktivitet.

På baggrund af disse oplysninger vil det efterfølgende være muligt at tegne et billede af, hvordan de tidligere definerede brugersegmenter anvender Microsofts produkter. En dybere gennemgang af de enkelte medarbejderes forbrugsdata vil desuden kunne give adgang til at foretage en yderligere segmentering af brugerne i undersegmenter baseret på deres faktiske forbrug. Dette er en fordel, når der sidenhen skal dannes et overblik over virksomhedens aktuelle og fremtidige licensbehov. Den større detaljeringsgrad i segmenteringen vil gøre det muligt at skabe et mere præcist billede af virksomhedens licensbehov baseret på medarbejdernes faktiske forbrug.

EKSEMPEL:

I virksomhed A har man foretaget en segmentering af virksomhedens medarbejdere baseret på arbejdsopgaver på tværs af afdelinger. Her skelnes der i første omgang mellem segmenterne white collar workers og blue collar workers. Blue collar workers omfatter alle medarbejdere, som ikke eller kun i mindre omfang udfører kontorarbejde i traditionel forstand, mens white collar workers omvendt dækker over de medarbejdere, der tilbringer størstedelen af deres arbejdstid med kontorarbejde.

Inden for disse to segmenter er de enkelte medarbejders forbrugsdata blevet indhentet og opgjort som vist i figur 3 og 4 på næste side.

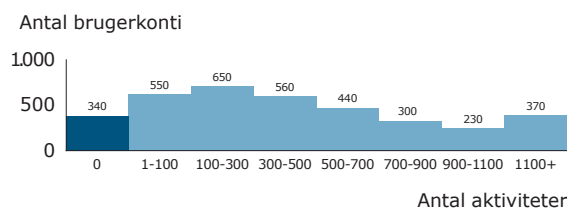


White collar workers



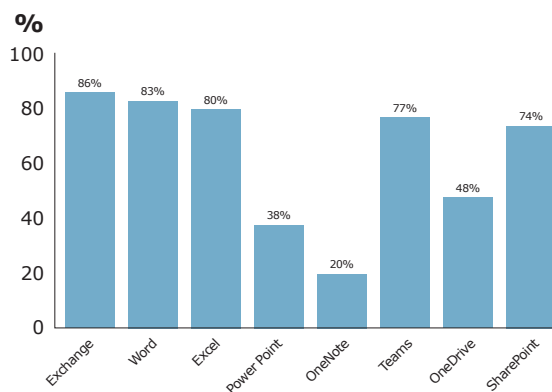
REGISTREDE AKTIVITETER

(SENDE OG MODTAGNE MAILS OG MØDEINDKALDELSER)



ANVENDTE APPLIKATIONER

Procentvis andel af brugere, som har anvendt applikationen



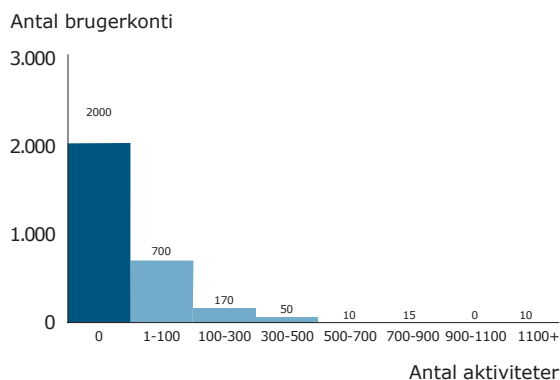
Figur 3: Figuren viser kortlægningen af forbrugsdata for brugere inden for segmentet white collar workers.

Blue collar workers



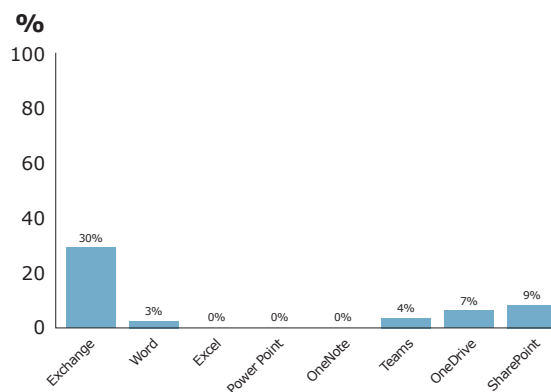
REGISTREDE AKTIVITETER

(SENDE OG MODTAGNE MAILS OG MØDEINDKALDELSER)



ANVENDTE APPLIKATIONER

Procentvis andel af brugere, som har anvendt applikationen



Figur 4: Figuren viser kortlægningen af forbrugsdata for brugere inden for segmentet blue collar workers.

I forbrugskortlægningen af blue collar workers ses et tydeligt forbrugsmønster med et lavt forbrug af Microsofts produkter, hvor størstedelen af alle brugerkonti slet ikke har haft nogen mail- eller mødeaktivitet i den opgjorte måned. Samtidig viser kortlægningen, at de pågældende medarbejdere næsten udelukkende anvender Exchange samt i mindre grad OneDrive og Sharepoint, mens andre Office applikationer som Excel og PowerPoint aldrig bruges.

Ser vi på kortlægningen af white collar workers, ses et markant anderledes forbrugsmønster, hvor størstedelen af medarbejderne har et aktivitetsniveau på mere end 300 sendte/modtagne mails eller mødeindkaldelser. Samtidig anvender langt de fleste af segmentets brugere adskillige af de inkluderede Office applikationer.

Dog ses det også, at der er en relativt stor andel af de registrerede brugere, som har et relativt beskedent aktivitetsniveau med mindre end 100 registrerede aktiviteter i den pågældende måned.

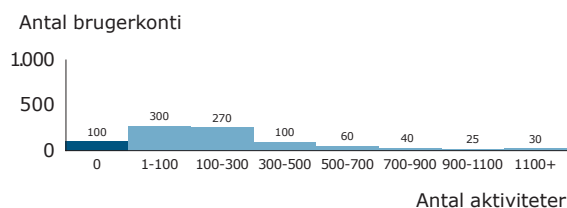
Zoomer man ind på nogle af de mindre aktive brugere, ses et mønster, hvor en delmængde af medarbejdersegmentet tegner sig for et noget anderledes forbrugsmønster, hvor langt størstedelen af de registrerede brugere har et aktivitetsniveau på under 300 sendte/modtagne mails eller mødeindkaldelser. Disse omfatter hovedsageligt det, man kunne kalde for lette white collar workers – det vil i dette eksempel sige medarbejdere med arbejdstitler som projektassistent, piccolo, receptionist og studentermedhjælper.

Light white collar workers



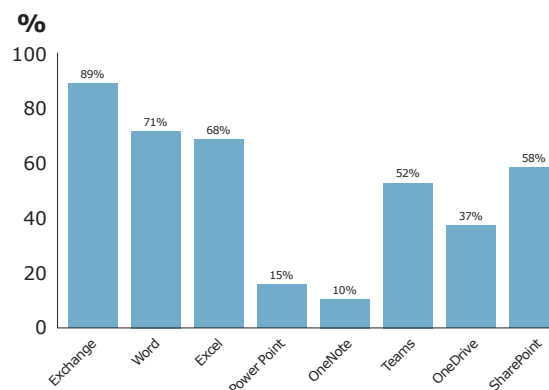
REGISTREDE AKTIVITETER

(SENDE OG MODTAGNE MAILS OG MØDEINDKALDELSER)



ANVENDTE APPLIKATIONER

Procentvis andel af brugere, som har anvendt applikationen



Figur 5: Figuren viser kortlægningen af delsegmentet "light information workers".



Fase 2

Identifikation af optimeringspotentialer

Identifikation af optimeringspotentialer

- Identifikation af forbrugsmønstre
- Kortlægning af nuværende og fremtidige licensbehov
- Udarbejdelse af alternative licenserings-scenarier

Når man har fået kortlagt virksomhedens eksisterende licensportefølje og det faktiske forbrug af Microsoft-produkter, er man klar til næste fase, der handler om at identificere potentielle optimeringsmuligheder på baggrund af forbrugskortlægningen.

Slutproduktet i denne fase er et komplet overblik over virksomhedens reelle licensbehov samt en beregning af de økonomiske effekter ved en eventuel nedgradering af en licenstype eller en reduktion i mængden af licenser.

Fase 2 består af følgende aktiviteter:

- Identifikation af forbrugsmønstre
- Kortlægning af nuværende og fremtidige licensbehov
- Udarbejdelse af alternative licenseringsscenarier

Identifikation af optimeringspotentialer

• Identifikation af forbrugsmønstre

- Kortlægning af nuværende og fremtidige licensbehov
- Udarbejdelse af alternative licenserings-scenarier

IDENTIFIKATION AF FORBRUGSMØNSTRE

For at få et overblik over de eventuelle optimeringsmuligheder er det i første omgang nødvendigt at gennemse forbrugskortlægningen for bestemte forbrugsmønstre, der kan indikere forskellige optimeringspotentialer. I den henseende bør man være særligt opmærksom på de forbrugsmønstre, som vi gennemgår i det følgende.

Manglende aktivitet

Det mest oplagte forbrugsmønster at se efter er det, hvor der slet ikke er noget forbrug, eller hvor forbruget er forsvindende lille med ganske få interaktioner i løbet af analyseperioden. Der kan være flere årsager til manglende aktivitet, og i forbindelse med en optimeringsøvelse er det afgørende at undersøge, hvad der er den bagvedliggende årsag til, at licensen ikke bliver brugt.

Manglende behov

Hvis brugeren er en medarbejder, der befinder sig i et af de lette brugersegmenter, kan den manglende aktivitet slet og ret skyldes, at den pågældende person ikke har brug for nogen af de værktøjer, der gives adgang til. Det kan f.eks. være en kantinesistent, der ganske vist har fået en mailadresse og adgang til Office applikationer, men som på grund af karakteren af sit arbejde aldrig har haft behov for at benytte nogen af delene.

Ved manglende behov består optimeringspotential i enten helt at nedlægge brugeren, så licensmængden reduceres, eller i at nedgradere brugeren til en begrænset licens, som kun giver adgang til de allermest basale Microsoft-funktioner, hvor der for eksempel kun gives læseadgang i de forskellige applikationer. En tredje mulighed kunne være at migrere brugeren til et andet og billigere produkt – f.eks. et open source-alternativ som LibreOffice eller lignende.

Fravær

Hvis der slet ikke er registreret noget brug hos en bestemt medarbejder, kan den manglende aktivitet i nogle tilfælde skyldes længere tids fravær. Dette bør man især være opmærksom på, hvis den pågældende medarbejder befinder sig i et af de mere "tunge" segmenter, hvor man almindeligvis ville forvente et stort forbrug af Microsoft-produkter. Der kan eksempelvis være tale om fravær i forbindelse med barsel, sygdom, orlov eller lignende.

Hvis den manglende aktivitet skyldes midlertidigt fravær, vil det ikke umiddelbart være muligt at reducere licensomfanget, da man må formode, at medarbejderen på et tidspunkt vender tilbage. Dog vil man i en forhandlingssituation kunne fremføre som argument, at licensen over en længere periode ikke har været i brug. Ved flere tilfælde af medarbejdere med længere fravær er der en vis andel af virksomhedens licensportefølje, der kun delvist benyttes. Som kunde vil man derfor kunne anfægte det rimelige i, at der betales fuld pris for disse licenser.

Dobbeltlicensering

Endnu en årsag til et lavt aktivitetsniveau kan være, at den pågældende bruger er tilknyttet en medarbejder, der har mere end én brugerkonto. Det kan f.eks. være en medarbejder, der er ansat i mere end én af organisationens afdelinger og derfor har fået oprettet en brugerkonto hvert sted, men reelt kun bruger en af dem.

Her består optimeringspotentialet i at finde ud af, hvorvidt det er muligt at nedlægge de brugerkonti, der ikke er i brug. Hvis der er en legitim årsag til, at det er nødvendigt at have flere brugerkonti, kunne et forhandlingstema i en kommende forhandling være, at der kun skal betales for én enkelt licens pr. medarbejder, selvom den har flere brugerkonti.

Periodisk brug

Et andet forbrugsmønster, der er værd at holde øje med, er brugerkonti, hvor der kun lejlighedsvis er registreret aktivitet. Årsagen til dette forbrugsmønster kan f.eks. være, at kontoen bruges af en ekstern konsulent, der kun en gang imellem opholder sig i virksomheden – f.eks. i forbindelse med et bestemt projekt eller lignende.

Hvis der er mange af denne type brugere, der kun periodisk anvender Microsoft-licensen, kan et tema i en kommende forhandling være at få reduceret licensudgifterne til de løst tilknyttede medarbejdere – f.eks. ved at forhandle om en fast pulje af licenser, der kan bruges af medarbejdere med løs tilknytning til virksomheden. Hvis forbrugskortlægningen f.eks. viser, at de eksterne konsulenter i gennemsnit kun bruger deres licenser en tredjedel af tiden, kan man med en vis rimelighed argumentere for, at én licens i en sådan pulje i princippet bør kunne deles af tre eksterne medarbejdere.

Højt forbrug af få applikationer

Hvis forbrugskortlægningen afslører en mængde brugerkonti, hvor der er et højt aktivitetsniveau, men hvor der kun anvendes få applikationer, kan dette også udgøre en potentiel optimeringsmulighed. Hvis de pågældende medarbejdere f.eks. udelukkende anvender mail, Word og Excel, kan der være et optimeringspotentiale i at reducere mængden af applikationer, der er indeholdt i licenspakken. F.eks. ved at nedgradere de pågældende licenser eller ved at købe adgang til applikationer enkeltvis.

Det kan også være et tema i en kommende forhandling, at et delsegment af virksomhedens medarbejdere, det matcher det samme forbrugsmønster, skal tildeles en særlig licens, hvor prisen er justeret i forhold til mængden af applikationer, der bruges. Hvis medarbejderne i segmentet f.eks. kun bruger halvdelen af de applikationer, der normalt indgår i licenspakken, kunne man f.eks. argumentere for en tilsvarende justering i prisen.

Højt forbrug

Det er også værd at se efter brugere med et særligt højt forbrug af Microsoft-produkter. Her består optimeringspotentialet ikke i at reducere udgifterne til den enkelte licens via optimering. Tværtimod er det her værd at overveje, om det giver mening at opgradere disse brugeres licens til en større og dyrere pakke.

Dette vil være en god option at have med i en kommende forhandling med Microsoft, hvor en opgradering af licenser muligvis vil kunne "veksles" til prisreduktioner andre steder i licensporteføljen.

Ikke aktiverede licenser

Endelig kan det ofte betale sig at være opmærksom på, om der er medarbejdere, der slet ikke har aktiveret deres Microsoft-licens. Typisk vil der være tale

om medarbejdere, der af den ene eller anden grund ikke har en aktiv brugerkonto, selvom virksomheden har indkøbt en brugerlicens til dem.

Hvis det viser sig, at der er mange ikke-aktiverede brugerlicenser, er det værd at undersøge, hvad årsagen er til dette. Hvis det skyldes, at de pågældende medarbejdere ikke har brug for produkterne og derfor ikke har aktiveret dem, vil det være nærliggende blot at skære dem ud af en fremtidig aftale.

Der kan imidlertid også være situationer, hvor de manglende aktiveringer har andre årsager – f.eks. at brugerne mangler kompetencer til at tage produkterne i brug, eller at de ikke er blevet tilstrækkeligt informerede om, hvad de skal gøre.

Uanset hvad årsagen er til de manglende aktiveringer, bør det give anledning til en gennemgang af, hvilke medarbejdere der reelt har brug for en licens, og hvilke der ikke har. Hvis man vurderer, at nogle medarbejdere rent faktisk burde anvende produkterne, vil dette være en særskilt problematik, der bør adresseres på anden vis.

Identifikation af optimeringspotentialer

- Identifikation af forbrugsmønstre
- **Kortlægning af nuværende og fremtidige licensbehov**
- Udarbejdelse af alternative licenserings-scenarier

KORTLÆGNING AF NUVÆRENDE OG FREMTIDIGE LICENSBEHOV

I denne del af fase 2 anvendes de indsamlede forbrugsdata og de observerede forbrugsmønstre til at foretage en vurdering og kortlægning af det nuværende og fremtidige licensbehov.

Kortlægning af det aktuelle licensbehov

I første omgang skal det aktuelle licensbehov kortlægges. Det vil sige, at på baggrund af forbrugsanalysen og de identificerede optimeringspotentialer skal det opgøres, hvilke og hvor mange licenser der reelt er påkrævet for at dække virksomhedens nuværende forbrug.

I en kommende forhandling vil denne kortlægning kunne bruges til at definere et minimalt licenserings-scenarie, hvor der udelukkende er licensdækning for de programmer og funktioner, medarbejderne aktuelt bruger.

For at foretage denne kortlægning gennemgås hvert af de segmenter og delsegmenter, der er blevet identificeret i forbindelse med gennemgangen af medarbejdernes forbrugsdata. For hvert segment udvælges nu den mindste licenstype, der kræves for at dække det registrerede forbrug.

Medarbejdersegment	Minimums licens
White collar	M365 E3
White collar light	O365 E1
Blue collar	M365 F3
Blue collar light	M365 F1

Figur 6: Eksempel på kortlægning af det aktuelle licensbehov fordelt på medarbejder-segmenter.

Slutproduktet bør være et samlet overblik over hvert segment med en opstilling af samtlige navngivne medarbejdere, deres registrerede forbrug, nuværende licenstype og optimale licenstype.

Vær opmærksom på, at det kræver en forholdsvis dyb indsigt i Microsofts licenspakker og -vilkår at vurdere, hvilke licenser der i hvert givet tilfælde vil være den mest optimale. Det er derfor en god idé at sørge for, at der afsættes ressourcer blandt de medarbejdere, som har den rette ekspertise til at kunne vurdere licensbehovet. Alternativt at der hyses ekstern bistand til dette.

Fremskrivning af fremtidige behov

Foruden det nuværende licensbehov bør man også foretage en fremskrivning af det fremtidige licensbehov inden for de forskellige segmenter.

Det fremtidige licensbehov har betydning af flere årsager. Hvis fremskrivningen viser, at der forventes en generel medarbejdertilvækst, er det vigtigt at medregne denne, hvis man f.eks. planlægger at reducere mængden af licenser i den kommende aftale.

Hvis man forventer, at behovet for visse typer af licenser vil stige i løbet af den kommende aftaleperiode, kan det desuden være en attraktiv forhandlingsoption i en situation, hvor man som kunde ønsker bedre licenspriser. Hvis man f.eks. ved, at man de kommende tre år forventer at fordoble mængden af medarbejdere i et af de tunge segmenter, kan dette være vigtig viden at servere for Microsoft, der typisk har en stor interesse i at sælge flere af de dyre licenser, der giver adgang til flest applikation og funktioner.

En prognose over medarbejdertilvæksten kan også vise, om man potentielt kommer til at gå en kategori op, som kan udløse en større rabat på licenspriserne. Hvis virksomheden f.eks. forventer at gå fra Level B til Level C i aftaleperioden, kan det give en bedre pris i den samlede aftale.

Hvis man omvendt ved, at man får brug for færre licenser i den kommende aftaleperiode – f.eks. fordi virksomheden forventer at reducere mængden af medarbejdere, outsource et forretningsområde, flytte produktionen til udlandet etc., er dette også vigtigt at indtænke i sine forhandlinger. Her kan det være væsentligt at få forhandlet nogle særlige aftlevilkår, der gør det muligt at reducere mængde af licenser i løbet af perioden.

Identifikation af optimeringspotentialer

- Identifikation af forbrugsmønstre
- Kortlægning af nuværende og fremtidige licensbehov
- **Udarbejdelse af alternative licenseringsscenarier**

UDARBEJDELSE AF ALTERNATIVE LICENSERINGSSCENARIER

Det sidste punkt i fase 2 handler om på baggrund af den foregående dataindsamling, analyse og behovsafklaring at udarbejde en række alternative licenseringsscenarier, der kan indgå i den kommende forhandling.

Det første scenarie, der er vigtigt at få regnet igennem, er det fuldt optimerede scenarie, hvor der skæres helt ind til benet, og der kun anvendes de licenser, der er nødvendige for at fortsætte med det nuværende forbrug af Microsoft-produkter. Dette scenarie svarer i princippet til kortlægningen af virksomhedens aktuelle licenseringsbehov som beskrevet tidligere.

Regn på, hvad det vil få af økonomisk betydning at reducere og nedgradere den nuværende licensportefølje, så den afspejler det faktiske forbrug. Da det sjældent vil være et ønskescenarie for Microsoft at nedgradere kundens licensportefølje, kan man som kunde ikke regne med, at eventuelle rabatter og andre favorable vilkår vil kunne fortsætte, og derfor bør økonomiberegningen foretages med udgangspunkt i Microsofts listepreiser for de pågældende licenstyper.

Overvej også at medtage et scenarie, hvor en eller flere applikationer udskiftes med et alternativt produkt – f.eks. LibreOffice, Google Apps eller lignende. Det kunne være for de brugere, som har det laveste registrerede forbrug af Microsofts applikationer – f.eks. alle blue collar-medarbejdere.

Vær opmærksom på, at et nedgraderingsscenarie ikke nødvendigvis er et scenarie, man bør gå efter at få opfyldt i en forhandlingssituation. Som nævnt er sandsynligheden for, at tidligere forhandlede rabatter og særlige vilkår frafalder, hvis aftalen reduceres, forholdsvis stor. Derfor er det ikke i alle tilfælde den mest økonomisk fordelagtige løsning. Det afhænger selvsagt af, hvor meget der vil kunne reduceres, samt hvor høje rabatter Microsoft er villige til at give.

I en forhandling med Microsoft, hvor der er varslet prisstigninger på den eksisterende licensportefølje, vil det være en stærk forhandlingsoption at kunne vise, hvordan der kan foretages en væsentlig reduktion og nedgradering af licensporteføljen frem for at acceptere prisstigningen. Afhængig af hvor meget aftalen kan reduceres, vil Microsoft ofte have større interesse i at bevare en bred licensportefølje med en højere rabat fremfor at reducere og nedgradere licenserne.

Endelig kan det være en god idé at overveje et opgraderingsscenarie, hvor en del af "mellemklasse"-licenserne, f.eks. E3, opgraderes til en fuld E5-licens, der giver adgang til samtlige produkter i M365-pakken. Det kan f.eks. gælde for et af de tunge medarbejdersegmenter, hvor det faktisk giver mening at give medarbejderne adgang til flere værktøjer. Her bør man sørge for, at opgraderingen til de større licenser samtidig udløser en større rabat andre steder i licensporteføljen – f.eks. via en ekstra rabat på de licenser, der dækker de

medarbejdere, der har et meget lavt forbrug af Microsoft-produkter. Sørg for at regne på, hvor stor denne rabat skal være, før dette scenarie vil være attraktivt for virksomheden.

Slutproduktet af dette scenariearbejde bør være tre eller flere realistiske scenarier for, hvordan et forhandlingsresultat kan komme til at se ud.

Sørg for, at scenarierne prioriteres, og start forhandlingerne med at præsentere det scenarie, organisationen har størst interesse i at opnå.

Overvej i den sammenhæng, hvilke interesser der vægtes højest i den kommende aftale. Vil man først og fremmest reducere sine omkostninger? Ønsker man at reducere sit Microsoft-engagement med færre licenser – eller ønsker man tværtimod at udvide engagementet og tilkøbe flere produkter? Ønsker man særlige aftalevilkår – f.eks. særlige licenstyper, prisloft eller lignende? Sørg for, at de opstillede scenarier afspejler virksomhedens interesser bedst muligt.

Eksempelvis kan man arbejde med en variation over følgende scenarier:

Scenarie

0

Nuværende as-is

Dette scenarie afspejler den nuværende licenssammensætning og -pris. Dette scenarie bruges til at vurdere forskellen mellem den nuværende licensering og de opsatte scenarier, der ligger til grund for den kommende forhandling.

Scenarie

1

"What we want"

I dette scenarie vil virksomhedens medarbejdere kunne fortsætte med at bruge deres Microsoft-produkter som hidtil, men den kommende licenssammensætning afspejler virksomhedens faktiske behov. Det vil sige, at der kun betales for de licenser, som der rent faktisk er behov for på baggrund af det kortlagte forbrug.

Scenarie

2

"What we can live with"

Dette er et fuldt downgrade scenarie, der skærer virksomhedens licensportefølje helt ind til benet. Alle licenser nedgraderes til det minimum, som er nødvendigt for at medarbejderne kan passe deres arbejde. Inaktive licenser og licenser tilknyttet medarbejdere med et lavt aktivitetsniveau afvikles eller udskiftes med billigere eller gratis produkter. Dette er scenariet, man kan vælge at gå efter, hvis Microsoft ikke vil imødekomme kravene i scenarie 1.

Scenarie

3

**"What we can accept
– if the price is right"**

Dette scenarie kunne man kalde et noget for noget-scenarie, hvor man er villig til at acceptere en opgradering af visse licenstyper under forudsætning af, at prisen er tilstrækkelig lav. Det kunne f.eks. være en aftale om, at alle E3-licenser opgraderes til E5-licenser til gengæld for, at der gives en høj rabat på de pågældende licenser eller andre steder i aftalen.



Fase 3

Forberedelse af forhandlingsargumenter baseret på analyse

Forberedelse af forhandlingsargumenter baseret på analyse

- Som argument for ændring af licenssammensætningen
- Som argument for lavere priser
- Som udgangspunkt for BATNA

I fase tre anvendes de opstillede scenarier, der er blevet til på baggrund af kortlægning af virksomhedens nuværende og kommende licensbehov som input i en samlet strategi for en kommende Microsoft-forhandling. Vi har tidligere i artiklen "Optimering af Microsoft-aftale" beskrevet, hvordan man udarbejder en forhandlingsstrategi og tilrettelægger et forhandlingsforløb med Microsoft, og dette vil vi derfor undlade at gå i detaljer med i denne artikel.

I enhver Microsoft-forhandling gælder det, at det overordnede mål med forhandlingen bør være at indgå en aftale, der i pris og omfang matcher organisationen faktiske behov. Det betyder, at prisen på den samlede aftale skal afspejle den værdi, virksomheden har ud af de licenser, der indgår i pakken.

I det følgende giver vi en række eksempler på, hvordan kortlægningen og analysen af brugeradfærd på forskellig vis kan indgå som element i en strategi for opnåelse af dette.

Forberedelse af forhandlingsargumenter baseret på analyse

- Som argument for ændring af licenssammensætningen
- Som argument for lavere priser
- Som udgangspunkt for BATNA

SOM ARGUMENT FOR ÆNDRING AF LICENSSAMMENSETNINGEN

Hvis kortlægningen har vist, at medarbejderne har et forbrugsmønster, der ikke matcher den nuværende licenssammensætning, kan kortlægningen bruges som et argument for at få justeret licensporteføljen, så den i højere grad afspejler medarbejdernes faktiske forbrug. Her vil minimumsscenariet fra tidligere eventuelt kunne bruges som et udgangspunkt for en kommende aftale. Hvis virksomheden er betydeligt overlicenseret, vil en nedgradering af en større mængde licenser givetvis kunne bibringe en betydelig besparelse på den samlede aftale.

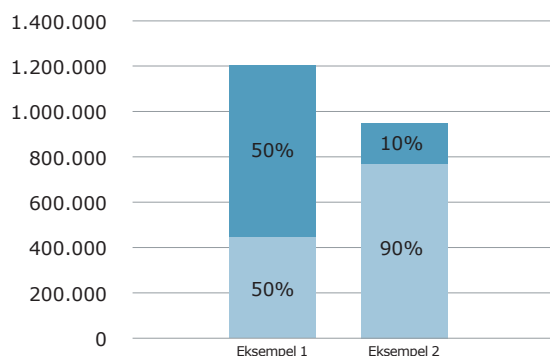
Hvis licensporteføljen ønskes reduceret betydeligt, skal man dog som kunde være opmærksom på, at dette sjældent er i Microsofts interesse. Derfor bør man forvente en vis modstand mod indgåelsen af en sådan aftale, hvor man samtidig kan forvente, at tidligere forhandlede rabatter og særlige vilkår vil bortfalde. For store virksomheder, der fortsat er tvunget til at bevare et stort engagement med Microsoft – også på andre produkttyper som f.eks. server-software og IaaS-ydelser – er dette derfor ikke nødvendigvis det bedste scenarie at gå efter. Dog kan det blive relevant, hvis Microsoft ikke viser tilstrækkelig vilje til at imødekomme ønsket om en aftale, hvor prisen matcher kundens faktiske forbrug.

For mindre og mellemstore virksomheder, der ikke har eller har haft en tilstrækkelig forhandlingskraft til at opnå særlige favorable priser og vilkår, er dette imidlertid ofte den bedste mulighed for at reducere sine omkostninger til Microsoft-licenser.

I eksemplet i figur 7 har en virksomhed haft en licenssammensætning, hvor 50 procent af licenserne er E3-licenser og 50 procent er E5-licenser, men forbrugskortlægningen har afsløret, at der reelt set kun er behov for 10 procent E5-licenser. Her kan der hentes en stor besparelse alene ved at reducere mængden af E5-licenser til 10 procent af den samlede licensportefølje.

- Office 365 E5
- Office 365 E3

Samlet årlig omkostning i DKK



Figur 7: Figuren viser, hvor meget der kan spares ved at reducere mængden af E5-licenser til 10 procent af den samlede licensportefølje.

Foruden argumentet om en nedgradering af licensporteføljen kan en opgradering af licensporteføljen også være et scenarie, der med fordel kan underbygges af en forbrugskortlægning. Hvis det viser sig, at et eller flere af virksomhedens brugersegmenter kan have nytte af flere programmer eller funktioner, end de nuværende licenser giver adgang til, vil dette også være et tema, der er relevant at bringe ind i forhandlingen. Her vil forbrugskortlægningen kunne vise præcis hvilke medarbejdergrupper, der har et forbrugsmønster, der kan give anledning til en opgradering. På den måde undgår man at købe for mange af de dyre licenser. Hvis en medarbejder f.eks. er licenseret med en E3 + E5 security + en PowerBI Pro licens, kan det være fordelagtigt at opgradere til en E5-licens, da denne licens giver adgang til de samme features, men ofte til en bedre samlet pris.

Sørg altid for, at enhver opgradering præsenteres som en option i forhandlingen, hvor der f.eks. efterspørges en bedre rabat for et af de øvrige brugersegmenter til gengæld for opgraderingen af de pågældende licenser.

Forberedelse af forhandlingsargumenter baseret på analyse

- Som argument for ændring af licenssammensætningen
- Som argument for lavere priser
- Som udgangspunkt for BATNA

SOM ARGUMENT FOR LAVERE PRISER

Det vil til enhver tid være oplagt at inddrage data om medarbejdernes forbrug af Microsoft-produkter, når der skal forhandles lavere priser eller højere rabatter i en Microsoft-aftale. Hvis en kortlægning af medarbejdernes faktiske forbrug af de tilgængelige produkter viser, at licenserne ikke udnyttes fuldt ud, kan dette være et argument for at kræve lavere priser eller større rabatter.

Som tidligere beskrevet kan virksomhedens Microsoft-omkostninger i nogle tilfælde reduceres ved at forhandle en ny aftale, hvori der udelukkende indgår præcis de licenstyper, der er nødvendige for at dække medarbejdernes faktiske forbrug. Men det er ikke i alle tilfælde, at man som kunde reelt er interesseret i at foretage større gennemgribende ændringer i virksomhedens Microsoft-licensportefølje – f.eks. fordi en mere differentieret og restriktiv licensportefølje vil gøre virksomhedens licensstyring mere kompleks og tidskrævende. Her kan virksomhedens primære interesse således være udelukkende at få reduceret den samlede aftalepris.

I sådan et tilfælde kan det mest attraktive scenarie være en aftale, hvori der indgår en enkelt eller to licenstyper, hvor enhedspriserne er fastsat, så de afspejler medarbejdernes faktiske forbrug af de produkter. Hvis f.eks. alle medarbejdere får en fuld E5-licens, men det reelt kun er halvdelen af med-

arbejderne, der har brug for den, skal den samlede pris altså afspejle dette.

I den forhandling vil forbrugskortlægningen have en afgørende betydning for, hvor stor en rabat, der eventuelt vil kunne opnås på licensprisen. Hvis kortlægningen af forbrugsdata viser, at der kan opstilles et alternativt licenseringsscenario, hvor halvdelen af medarbejderne kan nedgraderes til den allerbilligste licenstype – eller måske migreres til en gratis softwareløsning – vil dette være et stærkt argument for at få reduceret priserne til et niveau tilsvarende det alternative licenseringsscenario.

Microsoft vil typisk have en interesse i at undgå nedgraderinger i licensporteføljen ud fra devisen om, at jo flere softwareprodukter kunden har adgang til, jo større er chancen for, at kunden rent faktisk begynder at bruge dem. Jo flere forskellige Microsoft-programmer kunden anvender, jo større lock-in vil der blive skabt til de pågældende produkter, hvilket ubetinget vil være til Microsofts fordel ved kommende forhandlinger. Som kunde er det således vigtigt at overveje, hvorvidt man ønsker at ende i dette potentielt større afhængighedsforhold til Microsofts produkter. Selvom man nu og her har held til at forhandle en god pris på den fulde licenspakke, bør man være opmærksom på, at denne forhandling vil skulle gentages hvert tredje år. Hvis medarbejdere i hele virksomheden har adgang til og rent faktisk anvender den fulde licenspakke i hele virksomheden, risikerer man altså at stå med en svækket forhandlingskraft, når aftalen senere skal genforhandles.

Forberedelse af forhandlingsargumenter baseret på analyse

- Som argument for ændring af licenssammensætningen
- Som argument for lavere priser
- **Som udgangspunkt for BATNA**

SOM UDGANGSPUNKT FOR BATNA

Ved at have udarbejdet en række alternative licenseringsscenerier baseret på medarbejdernes faktiske forbrug af Microsofts produkter, vil man samtidig have et godt udgangspunkt for at udarbejde en BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) – altså et alternativ til at fortsætte med Microsofts produkter, hvis forhandlingerne bryder sammen, og det ikke bliver muligt at opnå en tilfredsstillende aftale. En BATNA behøver ikke nødvendigvis være en totaludskiftning af Microsoft som leverandør, men kan også være et scenarie, hvor aftalen reduceres til et absolut minimum. Det kunne være ved at opsig alle licensaftaler for de brugersegmenter, som har et lavt registreret forbrug af Microsoft-produkter, og som derfor uden store konsekvenser vil kunne tilbydes en billigere eller gratis software-løsning til håndtering af basale Office-funktioner som mail og kalender. Samtidig tilkendegiver man offentligt, at Microsoft som leverandør fremgår af virksomhedens exit-liste over leverandører, som der aktivt søges bedre alternativer til.

Afslutning

Vi har i det foregående gennemgået, hvordan data om virksomhedens forbrug af Microsoft-produkter kan anvendes aktivt i forbindelse med licensoptimering og genforhandling af en Microsoft-aftale. Foruden at udgøre et vigtigt redskab i forbindelse med den forestående forhandling vil man som organisation typisk kunne finde stor værdi i at have et løbende opdateret kendskab til, hvordan ens

medarbejdere bruger den software, der stilles til rådighed for dem. Det gælder for så vidt alle softwareprodukter, der afregnes via en form for brugerlicensering. En regelmæssig gennemgang af medarbejdernes softwareforbrugsmønstre bør derfor være en fast del af det arbejde, der vedrører indkøb og forhandling af software-aftaler.