

*Veel technici zullen het zich niet elke dag realiseren, maar de wijze waarop gebruikersorganisaties vandaag softwarelicenties kopen gaat binnenkort sterk veranderen. Softwareleveranciers zijn vooral gericht op de eenmalige verkoop, klanten vereisen langdurige klantloyaliteit en flexibiliteit.*

# Het eind van de licentie-overeenkomst?

Waarom zou iemand nog betalen voor opties en voorgedefiniëerde bundels waarvan men de helft maar gebruikt? Of omgekeerd, waarom zou iemand zich het recht ontzeggen om bepaalde opties te kunnen gebruiken, omdat deze niet in de bedrijfsbrede licentie-overeenkomst zitten die ooit eens is afgesloten! Wie kan van tevoren bepalen welke opties we over twee jaar daadwerkelijk zullen gebruiken? Vaak kan een softwareleverancier als Oracle, Microsoft, IBM of SAP niet eens van tevoren voorspellen hoe de bundeling er over twee jaar uitziet!

*Er zijn twee nieuwe trends in software-licentieovereenkomsten: het abonnements- en het NUTS-model*

Nadat de software gekocht is (overigens alleen het gebruiksrecht; niet het bezit...) zijn gebruikers ook nog eens verplicht jaarlijks om en nabij 15% van de aankoopprijs te betalen voor ondersteuning en tussentijdse updates.

Door de algemene beschikbaarheid van infrastructuren zoals het Internet en groeiende bewustwording bij klanten is het corporate licensing model achterhaald. Ik denk dat het einde van de eeuwigdurende licentieovereenkomst, zoals we die vandaag kennen, in zicht is.

Er zijn twee nieuwe trends in software-licentieovereenkomsten: het abonnements- en het NUTS-model.

Binnen het abonnementmodel betalen klanten een maandelijkse of jaarlijkse afdracht voor de producten die men daadwerkelijk gebruikt. Het abonnementmodel werkt zowel voor software die men via een browser over het Internet activeert, als met software die men in het eigen datacenter installeert. Gaat een gebruikersorganisatie meer gebruiken van een bepaald soort