

Cisco Smart Software Licensing - Häufig gestellte Fragen (FAQs)

Ziel

Cisco Smart Software Licensing ist eine neue Denkweise für Lizenzierung. Sie vereinfacht die Lizenzierung im gesamten Unternehmen und erleichtert den Erwerb, die Bereitstellung, die Nachverfolgung und die Verlängerung von Cisco Software. Sie bietet Transparenz hinsichtlich des Lizenzbesitzes und der Nutzung über eine einzige, einfache Benutzeroberfläche.

Häufig gestellte Fragen

Inhaltsverzeichnis

Kontext der Smart Software-Lizenzierung

1. [Wie bewältigt Cisco die Nachfrage der Kunden nach neuer Software?](#)
2. [Was sind einige Beispiele für neue Geschäftsmodelle und Produkte von Cisco?](#)
3. [Wann werden Erweiterungen für neue Softwaremodelle verfügbar sein?](#)
4. [Wie sieht der neue Cisco Smart Software Lifecycle aus?](#)

Smart Software-Lizenzierung

5. [Warum ändert Cisco die Softwarelizenzierung?](#)
6. [Wie funktioniert Smart Software Licensing?](#)
7. [Welche Produkte werden über Smart Software Licensing verfügen, und wann werden sie verfügbar sein?](#)
8. [An wen kann ich mich wenden, um weitere Informationen über Smart Software Licensing zu erhalten?](#)
9. [Wie kann ich einen Smart Account anfordern?](#)

Kontext der Smart Software-Lizenzierung

1. Wie bewältigt Cisco die Nachfrage der Kunden nach neuer Software?

Sie möchten heute flexible Nutzungsmöglichkeiten für Software haben und möchten vollständige End-to-End-Lösungen mit Software, Hardware und Services erwerben. Der Erwerb, die Aktivierung und die Verwaltung von Software müssen bei Cisco einfach und konsistent sein.

Die Strategie von Cisco besteht darin, neue Software-Geschäftsmodelle wie Softwareabonnements, nutzungsbasierte Angebote, Cloud-basierte Software und unternehmensweite Vereinbarungen zu ermöglichen, mit denen Kunden Lösungen einfach bereitstellen und schnell auf neue Geschäftsumgebungen reagieren können. Darüber hinaus werden die Angebote standardisiert, sodass Sie von einer vereinfachten Preisgestaltung, konsistenten Abrechnungsmechanismen und konsistenten Lizenzierungsmechanismen für alle Produktfamilien von Cisco profitieren.

Cisco hat in die Software Operations Transformation Initiative investiert, um sicherzustellen, dass Sie von Cisco im sich verändernden Softwaremarkt unterstützt werden.

2. Was sind einige Beispiele für neue Geschäftsmodelle und Produkte von Cisco?

- Eigene Software-Upgrades und -Support im Voraus erwerben: Kunden können weiterhin einmalige Investitionen in Cisco® Software tätigen, diese in Hardware integrieren und Upgrades und Support für das Produkt erwerben. Cisco erleichtert Ihnen dieses Modell, indem es die Komplexität der Produkt-SKUs verringert und auf die Integration konsistenter und vereinfachter Lizenzierungsverfahren in diese Modelle hinarbeitet. Beispiele für Produkte, die mit diesem Modell verkauft werden, sind Cisco Software Application Support and Upgrades (SASU), Cisco Unified Communications Manager (CUCM) und Essential Operate Service.
- Softwareabonnement: Abonnementangebote ermöglichen Ihnen, für einen bestimmten Zeitraum in Software zu investieren und problemlos auf neue Funktionen oder Angebote umzusteigen, wenn sich geschäftliche Prioritäten ändern, ohne dass Sie im Voraus umfangreiche Investitionen tätigen müssen. Abonnementangebote können in der Cloud oder an Ihrem Standort bereitgestellt werden und bieten das Recht, eine Reihe von Softwarefunktionen zu einer bestimmten Kapazität oder über einen bestimmten Zeitraum zu nutzen. Diese Angebote werden in der Regel vorab oder in regelmäßigen Abständen (monatlich oder vierteljährlich) in Rechnung gestellt. Beispiele für auf Abonnementbasis angebotene Cisco Software sind das White Label Cisco Cloud Services Router 1000v, IronPort®, Identity Services Engine, Meraki®, WebEx®, EnergyWise™ Management, ServiceGrid® und Hosted Collaboration Solution (HCS).
- Software-as-a-Service und X-as-a-Service oder das Dienstprogrammmodell (SaaS/XaaS): Cisco SaaS-Angebote ermöglichen die Nutzung von Software bei Bedarf und die Zahlung auf Basis der jeweiligen Nutzungsdauer. Die Bereitstellung kann über Geräte von Drittanbietern oder die Cloud erfolgen. XaaS umfasst alle Services, die über das Internet bereitgestellt werden können, z. B. Infrastructure-as-a-Service oder Platform-as-a-Service. WebEx und ScanSafe werden als SaaS-Angebote verkauft. Die folgenden Produkte werden auf XaaS-Basis angeboten: Data Center as a Service (DCaaS), TelePresence-as-a-Service (TPaaS) und Compute-as-a-Service (CaaS).
- Schließlich werden unternehmensweite Vereinbarungen oder Enterprise License Agreements (ELA) für unsere Großkunden angeboten, die Software und Hardware auf vielfältige Weise zur Unterstützung ihres Geschäfts nutzen möchten. Für Großkunden kann es kosteneffizienter und effizienter sein, eine Lösung auszuhandeln, die alle Anforderungen erfüllt: Hardware und Software, Upgrades und Support sowie gegebenenfalls Abonnementangebote. Gemäß dem Modell bietet eine unternehmensweite Vereinbarung von Cisco Software-Bereitstellungs- und Nutzungsrechte für Services für ein gesamtes Unternehmen in einem einzigen, gleichzeitig geschlossenen Mehrjahresvertrag.

3. Wann werden Erweiterungen für neue Softwaremodelle verfügbar sein?

Cisco Software Operations unterstützt derzeit Abonnements, Versorgungs- und unternehmensweite Vereinbarungen. Derzeit werden neue Funktionen entwickelt, die die

Automatisierung, Skalierung und Vereinfachung von Geschäftsprozessen unterstützen.

Heute werden die Erfüllungs- und Aktivierungsaktivitäten für unternehmensweite Vereinbarungen manuell verwaltet und abgewickelt. Cisco arbeitet an der Automatisierung von Softwaremanagement-Aktivitäten mit Zugriff über eine zentrale Ansicht. Dadurch wird eine optimierte und einheitliche Verwaltung für Vertrieb und Kunden geschaffen. Zu den Zielen gehören:

- Vereinfachung und Beschleunigung von Lizenzierung und Administration
- Implementierung einer standardisierten Materialliste
- Verkürzung der Zykluszeit und Verringerung der Anzahl der Berührungspunkte

Die SaaS- und XaaS-Funktionen, einschließlich der Möglichkeit zur Bestellung und Verwaltung eines SaaS/XaaS-Abonnements in Cisco Commerce Workspace und der Abonnement-Abrechnungsplattform, sind ab sofort als Pilotprojekt in den USA, Kanada und Großbritannien verfügbar, wobei eine begrenzte Anzahl von Partnern (1-Tier) und Direktkunden für den Vertriebsmarkt bestehen. WebEx-Produkte werden als erste die SaaS-Plattform zur Vertragsverlängerung nutzen, einschließlich der folgenden Funktionen:

- Vier SaaS-Lizenz- und Preismodelle: Aktive Hosts, Mitarbeiteranzahl, benannte Hosts und Ports
- Self-Service-Funktionen zur Erstellung eigenständiger Bestellungen und zum Anschlusskauf von mehr Benutzern oder Unterservices in Cisco Commerce Workspace. Möglichkeit, Änderungen an bestehenden Abonnements vorzunehmen
- Regelmäßige Abrechnung und Rechnungsstellung
- Eine Option zur automatischen Verlängerung
- Möglichkeit, im Voraus zu bezahlen oder Zahlungsverzug zu erhalten
- Möglichkeit, eine Abonnementverlängerung abubrechen, indem Sie sich an Ihren Erfolgsmanager Ihres Kunden wenden; Eine kurzfristige Stornierung ist jedoch nicht zulässig.

Kunden erhalten in Cisco Commerce Workspace Berichte zur Nutzung und automatisierte Rechnungsstellung in Echtzeit und können XaaS-Angebote erneuern.

[4. Wie sieht der neue Cisco Smart Software Lifecycle aus?](#)

Cisco Smart Software Lifecycle Management umfasst Presales-Aktivitäten, Bestellungen von Software, Bereitstellung und Software-Aktivierung, Wartung sowie Verlängerung oder Upgrade. Cisco nimmt Änderungen vor, die den Softwarelebenszyklus vereinfachen, vereinfachen und standardisieren und so zur Produktivitätssteigerung beitragen.

Einfachheit der Produkte

Neue Softwarelösungen werden vereinfachte Softwareprodukte mit weniger Produktnummern (SKUs) und Lizenzkonfigurationen enthalten.

Cisco bietet Komplettlösungen an, die Hardware, Software und Services umfassen können. Darüber hinaus werden Suites mit Softwareprodukten wie Cisco ONE angeboten, die auf Anwendungsfällen basieren, die auf geschäftlichen und benutzerspezifischen Anforderungen ausgerichtet sind.

Cisco unterstützt verschiedene Preismodelle. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Software über Abonnements oder ein Dienstprogramm (Pay-As-You-Go) zu kaufen, und können auch Ihre

Software vor Ort oder über die Cloud hosten.

Cisco arbeitet daran, unser sich veränderndes Softwaregeschäft zu unterstützen und die Auswahl von Softwareprodukten für Sie relevanter und einfacher zu gestalten.

Einfache Anschaffung, Download und Aktivierung

Cisco hat und wird Ihnen den Erwerb, das Herunterladen und die Überwachung von Software erheblich erleichtern.

Der Erwerb kompletter Lösungen wird einfacher, da die meisten Software-, Hardware- und Serviceleistungen in einem einzigen, integrierten Workspace bestellt werden können. Cisco arbeitet daran, alle Softwaremodelle in der Cisco Commerce Workspace-Umgebung zu aktivieren, um eine einheitliche Käuferfahrung zu ermöglichen.

Die Bereitstellung eigenständiger Software (im Gegensatz zu Software, die in die Hardware integriert ist) erfolgt in erster Linie per eDelivery. Nahezu alle unsere Standalone-Software ist über eDelivery erhältlich, wodurch die Vorlaufzeiten für Bestellungen von 4 Tagen auf 90 Minuten nach dem Entfernen von Wartezeiten reduziert werden können. Dadurch wird der Umgang mit großen physischen Lieferungen erschwert.

Der Aufwand für die manuelle Softwareregistrierung wird verringert, auch wenn wir in Zukunft auf standardisierte, vereinfachte Lizenzierungsmethoden hinarbeiten. Herkömmliche PAK-basierte Lizenzen (Product Authorization Key) können jetzt als Massengut auf der Seite zur Lizenzregistrierung registriert werden. Smart License-fähige Produkte, bei denen bei der Produktkonfiguration nur ein Firmentoken eingegeben werden muss, ermöglichen in Zukunft die Selbstregistrierung der Software, sodass keine PAKs mehr eingegeben werden müssen.

Sie können die Softwarenutzung überwachen, um Sie bei der Verwaltung von Lizenzen zu unterstützen und fundiertere Entscheidungen hinsichtlich Verlängerung und Upgrade zu treffen.

Bessere Entscheidungsfindung

Im Bereich Softwaresupport, -wartung und -verlängerung setzt sich Cisco dafür ein, Ihre Geschäftstätigkeit zu vereinfachen.

Die mangelnde Transparenz Ihrer vorhandenen Installationen hat die Produktivität verringert und zu Frustration geführt. Cisco wird in Zukunft eine Bestandsaufnahme Ihrer installierten Software, Hardware und Services vornehmen. Sie, Ihre autorisierten Partner und Cisco haben Zugriff auf Ihre vorhandenen Installationen. Bei Fragen zu Leistungsansprüchen ist der Kaufbeleg nicht mehr für Sie. Wenn es an der Zeit ist, die Verlängerung zu verlängern, erleichtert Ihnen die einfache Übersicht über Ihre eigenen Geräte und die von Ihnen verwendeten Komponenten die Auswahl der Vertragsverlängerungen erheblich.

Mit einer strategischen Planung und einem besseren Verständnis der Vorteile von Cisco Software können Sie die Anforderungen neuer Märkte mit den Lösungen von Cisco erfüllen. Sie können fundiertere Entscheidungen zu Verlängerungen und Upgrades treffen, und der Prozess wird einfacher.

Cisco bietet jetzt auch mehr Möglichkeiten zur Rechnungsstellung für neue Softwaremodelle. Sie können bereits regelmäßig automatische Rechnungen für die Laufzeit oder Nutzung eines Abonnements erhalten. In Zukunft können Sie Rechnungen bei Bedarf automatisch erhalten.

Dies sind nur einige der Möglichkeiten, mit denen Cisco neue Software-Betriebsmodelle während

des Software-Lebenszyklus ermöglicht.

Smart Software-Lizenzierung

5. Warum ändert Cisco die Softwarelizenzierung?

Die Innovationen von Cisco führen den Netzwerkmarkt seit zwei Jahrzehnten an. Unsere Engineering-Teams produzieren erstklassige Produkte und Lösungen für unsere Kunden. Die Entwicklung von Produkten hat zusammen mit zahlreichen Akquisitionen eine Reihe von Methoden für den Kauf, die Lizenzierung, die Aktivierung, die Verlängerung und das Upgrade unserer Produkte eingeführt. Diese Vorgehensweise hat zu erheblichen Inkonsistenzen und Verwirrung bei denjenigen unter Ihnen geführt, die Produkte aus allen Produktlinien von Cisco besitzen.

Ihre Cisco Software-Lebenszykluserfahrung umfasst heute bis zu 19 Schritte und mehrere Haltepunkte, die Support erfordern. Cisco verfügt derzeit über:

- Zu viele Software-Lizenzierungstechnologien
- Verschiedene Lizenzierungstools
- Keine zentrale Stelle, an der alle Ihre Softwareberechtigungen und zugehörigen Daten gespeichert und angezeigt werden
- Eine starke Abhängigkeit von Node-Lock-Technologien, die bei der Installation oder Bereitstellung jeder Produktinstanz ein Eingreifen erfordern, einschließlich Retouren genehmigungen (Return Materials Authorizations, RMAs)
- Zu viele Berührungspunkte mit dem Cisco Support, um Lizenzierungsaufgaben auszuführen

Um den Cisco Software-Lebenszyklus zu optimieren, haben wir Smart Software Licensing entwickelt, um einfachere und flexiblere Angebotsstrukturen zu schaffen. So können Sie Ihre Softwareprodukte einfacher, schneller und konsistenter erwerben, aktivieren, verwalten, erneuern oder aktualisieren.

6. Wie funktioniert Smart Software Licensing?

Cisco Smart Software Licensing vereinfacht den Erwerb, die Bereitstellung, die Nachverfolgung und die Verlängerung von Cisco Software, indem die aktuellen Berechtigungsschranken beseitigt und Informationen über Ihre vorhandenen Software-Installationen bereitgestellt werden. Dies ist eine wesentliche Änderung der Softwarestrategie von Cisco, da wir von einem PAK-basierten Modell zu einem neuen Ansatz übergehen, der Flexibilität und fortschrittliche verbraucherbasierte Modelle ermöglicht.

Cisco Smart Software Licensing bietet Ihnen folgende Vorteile:

- Transparenz der von Ihnen erworbenen und implementierten Geräte und Software
- Automatische Lizenzaktivierung
- Einfachheit des Produkts mit Standardsoftwareangeboten, Lizenzierungsplattform und Richtlinien
- Möglichkeit zur Senkung der Betriebskosten

Sie, Ihre ausgewählten Partner und Cisco können Ihre Hardware, Softwareberechtigungen und ggf. Services über die Cisco Smart Software Manager-Benutzeroberfläche einsehen.

Alle lizenzierten Smart Software-Produkte werden sich nach der Konfiguration und Aktivierung mit einem einzigen Token selbst registrieren. Dadurch entfällt die Notwendigkeit, eine Website aufzurufen und das Produkt nach dem Produkt bei PAKs zu registrieren. Statt PAKs oder Lizenzdateien zu verwenden, erstellt Smart Software Licensing einen Pool aus Softwarelizenzen oder Lizenzen, der flexibel und automatisiert im gesamten Portfolio verwendet werden kann. Pooling ist besonders bei RMAs hilfreich, da keine Neuhosting-Lizenzen erforderlich sind. Mit dem Smart Software Manager können Sie die Lizenzbereitstellung im gesamten Unternehmen einfach und schnell selbst verwalten.

Durch Standardproduktangebote, eine Standard-Lizenzplattform und flexible Verträge erhalten Sie eine vereinfachte und produktivere Erfahrung mit Cisco Software.

7. Welche Produkte werden über Smart Software Licensing verfügbar, und wann werden sie verfügbar sein?

Cisco Smart Software Licensing deckt letztendlich alle Cisco Produkte ab. Derzeit ist es für eine ausgewählte Produktgruppe verfügbar.

Cisco arbeitet daran, die meisten vorhandenen Produkte zu ersetzen und alle neuen Produkte und Übernahmen für Smart Software Licensing zu aktivieren. Einige ältere Produkte mit begrenzter Lebensdauer werden möglicherweise nicht migriert.

Cisco hat auch eine Community von Beratern gebildet, die aus Partnern und Kunden bestehen, die viermal jährlich mit uns zusammenkommen, um Feedback abzugeben und sicherzustellen, dass die Lösung ihren geschäftlichen Anforderungen entspricht. Für weitere Informationen über die Gemeinschaft der Berater, kontaktieren Sie [Israel Garcia](#).

Weitere Informationen finden Sie in folgendem Video:

8. An wen kann ich mich wenden, um weitere Informationen über Smart Software Licensing zu erhalten?

Wenn Sie Fragen zu Smart Software Licensing haben oder weitere Informationen darüber erhalten möchten, wie Sie Smart Software in Ihrem Netzwerk testen können, wenden Sie sich an Ihren Cisco Sales Account Manager oder [Ben Strickland](#).

9. Wie kann ich einen Smart Account anfordern?

Die Erstellung eines neuen Smart Accounts ist eine einmalige Veranstaltung, und die anschließende Verwaltung von Benutzern ist eine Funktion, die über das Tool bereitgestellt wird. Um einen Smart Account anzufordern, besuchen Sie <https://software.cisco.com>. Klicken Sie [hier](#), um schrittweise Anweisungen zur Anforderung eines Smart Accounts zu erhalten.