



CASE STUDY – Einsparpotenzial in mittelständischen Unternehmen bei Vertragsoptimierung von Lizenzmodellen im EA / MPSA / SELECT / Open / CSP

Unabhängiges SAM spart über 600.000 Euro

Seit gut 15 Jahren profitieren mittelständische Betriebe davon, dass die Lizenzberatung der U-S-C vom Hersteller unabhängig ist – und das nicht nur beim Erwerb günstiger Softwarelizenzen, sondern auch bei einem SAM. Besonders beliebt ist der SAM Optimizer EA, ein Angebot rund um die Vertragsoptimierung von Lizenzmodellen im Enterprise Agreement (EA) / MPSA / SELECT / Open / CSP. Jüngstes Beispiel einer solchen Vertragsoptimierung im EA: SAM-Projekt mit der Firma Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co. KG. Ausgehend von zwei Millionen Euro waren nach Projektende die Lizenzkosten für die nächsten drei Jahre um 600.000 Euro reduziert.

„Solche Erfolgsstorys sind für uns kein Einzelfall“, freut sich Oliver Schäpe, SAM & Professional Services Leiter der U-S-C GmbH, „aber auf dieses Projekt sind wir besonders stolz, denn die Umsetzung war durchaus eine sportliche Herausforderung. In nur 4 Wochen haben wir zusammen mit der IT der Strama-MPS die Lizenzierung für 1.000 Arbeitsplätze an drei verschiedenen Standorten optimiert – und zwar Corona bedingt ausschließlich remote.“

Aber von vorne. Die Firma Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co. KG wollte statt ihres jahrelangen Händlers und Lizenzberaters erstmals auch die Expertise von einem unabhängigen Lizenzberater in ihre Lizenzierungs-Entscheidungs-Prozesse einbeziehen. Nach einer Inter-

netrecherche fiel die Wahl auf die U-S-C GmbH. „Wir nahmen bereits an, dass wir das Einsparpotential nicht vollständig ausreizen“, erklärt Martin Ebner, CTO bei Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co. KG, „dies war auch der Grund, es mit einer unabhängigen Beratung fundiert zu optimieren.“

„Wir haben ganz oft die Situation, dass Kunden trotz Lizenzberatung nicht das komplette Lizenz-Portfolio kennen und nutzen“, erklärt Oliver Schäpe, „beispielsweise weisen herstellergebundene Lizenzberater häufig nicht auf die Möglichkeit hin, dass Lizenzverträge durch Zusatzvereinbarungen optimiert werden können. Als unabhängiger Lizenzberater machen wir das automatisch.“

INVENTARISIERUNG UND LIZENZANALYSE

Das Projekt wurde von Beginn an in enger Zusammenarbeit mit den Projektverantwortlichen der Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co. KG durchgeführt. Zuerst wurden sämtliche Microsoft Installationsdaten gesammelt. Die Inventarisierung zu Projektbeginn kann vom Kunden selbst, oder aber, wie in diesem Fall von einem System Engineer der U-S-C durchgeführt werden. Nach der Inventarisierung und einer Lizenzanalyse mit Überprüfung sämtlicher Lizenzen und Lizenzpfade erfolgte das eigentliche SAM-Projekt inklusive der Vertragsanalyse und Optimierung sämtlicher bestehender Lizenzverträge.

REGELMÄSSIGE WORKSHOPS

Additiv finden beim SAM Optimizer EA regelmäßig Workshops mit dem Kunden statt, um ihn in alle Arbeitsschritte während des ganzen Prozesses optimal zu integrieren und die Kunden-Anforderungen genau zu kennen. In diesen Workshops werden Lizenzierungsstatus und Lizenzbedarf aufgezeigt, Risiken erläutert und die Rahmenbedingungen im Falle eines Audits erklärt. Und natürlich werden hier sämtliche Optimierungsmög-



Martin Ebner, CTO (rechts im Bild) und Valentin Kainz, Project Manager (links) bei der Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co. KG

lichkeiten und Lizenzierungsvarianten besprochen und die jeweiligen Vor- und Nachteile der verschiedenen Lizenzierungsmodelle im Detail vermittelt.

Erst nach einem solchen Workshop werden die Lizenzierungsangebote eingeholt. „Durch die Workshops können wir garantieren, dass unser angebotenes Lizenzierungsmodell auch wirklich exakt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten ist“, so Oliver Schäpe. „Unsere Unabhängigkeit hilft uns dabei sehr, weil wir nicht gezwungen sind, bestimmte Lizenzierungsmodelle oder Herstellervorgaben zu erfüllen.“

FLACHE HIERARCHIEN – KURZE DIENSTWEGE

Hinzu kommt, dass die U-S-C GmbH aufgrund ihrer flachen Hierarchien und kurzen Dienstwege stets sehr schnell reagieren kann. „Unser Weg in eine moderne Office-365-Umgebung läuft jetzt auf vollen Touren und das mit wesentlich niedrigeren Kosten als erwartet“, freut sich Martin Ebner, CTO bei Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co. KG. In diesem zeitkritischen Projekt konnten nämlich alle Vertragsfristen problemlos eingehalten und die anvisierte Einsparung von über 600.000 Euro realisiert werden. „Alles ist wie am Schnürchen gelaufen“, resümiert Valentin Kainz, Project Manager der Technology Unit bei Strama-MPS Maschinenbau GmbH & Co.KG, „von Anfang bis Ende perfekt abgewickelt.“

Auch bei der Beschaffung der passenden Software-Lizenzierung kann die U-S-C direkt helfen. „Natürlich kann der Kunde nach einem SAM Optimizer EA selbst entscheiden, wo er seine Lizenzen kauft“, betont U-S-C Geschäftsführer Peter Reiner und ergänzt lächelnd, „allerdings ist es uns bisher fast immer gelungen, das günstigste und schnellste Lizenzierungsangebot auf die Beine zu stellen, wenn es dann um die eigentliche Lizenzbeschaffung geht.“

Über die U-S-C GmbH

Die U-S-C GmbH mit Sitz in München ist seit knapp 20 Jahren Spezialist für den Handel mit gebrauchter und neuer Software. Zum Kerngeschäft gehört neben einem Online-Web-Shop die unabhängige SAM-Beratung. Als Gebrauchtsoftware-Händler kauft, verkauft und tauscht U-S-C gebrauchte Produkte EuGH- und BGH-konform. Außerdem ist U-S-C freier Lizenzgutachter und führt – als Experte für Microsoft, VMware, Adobe und Citrix – Lizenz-Audit-Vorbereitungen, Software Asset Management (SAM) und alle Hersteller übergreifende Lizenz-Workshops durch. Weitere Informationen unter www.u-s-c.de