



Überblick

Land: Deutschland
Branche: Gesundheitswesen
Mitarbeiter: 70

Unternehmen

Die Schwarzer GmbH ist Spezialist für die Entwicklung diagnostischer Messsysteme für die Medizin in den Bereichen Neurologie, Kardiologie und Somnologie.

Ausgangssituation

Ungenügende Übersicht über den Bestand an Microsoft-Softwarelizenzen, mangelnde Flexibilität beim Einsatz von Lizenzen und Schwierigkeiten beim Nachweis einer korrekten Lizenzierung.

Lösung

Auf Basis der Erkenntnisse aus einem Software Asset Management-Projekt schloss die Schwarzer GmbH mit Microsoft einen Open Value Subscription (OVS)-Vertrag ab. Damit mietet das Unternehmen sämtliche Lizenzen, statt sie zu kaufen.

Nutzen

Eine 20-prozentige Kostenersparnis und der reversionssichere Nachweis einer korrekten Lizenzierung. Dank der Software Assurance sind neue Produktversionen kostenfrei. Lizenzen können jederzeit entfernt oder hinzugefügt werden, der Ist-Zustand wird nur einmal jährlich ermittelt.

Thema: Lizenzmanagement

Alle Lizenzen in einem Vertrag

„Allein die 20-prozentige Ersparnis im 3-Jahres-Vergleich war für uns Grund genug, den Volumenlizenzvertrag Open Value Subscription von Microsoft abzuschließen.“

Markus Volk, Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Schwarzer GmbH

Unsicherheiten bei der Frage nach der korrekten Lizenzierung, mangelnde Flexibilität beim Kauf neuer Produkte und eine Vielzahl an Versionen und Vertragsarten: So lauteten die Probleme, die der Schwarzer GmbH, einem Hersteller für diagnostische Messsysteme in der Medizintechnik, einen vernünftigen Einsatz ihrer Microsoft-Software auf Dauer schwer machten. Zusammen mit dem Münchner Microsoft-Partner IQ führte das Unternehmen ein Software Asset Management (SAM) - Projekt durch. Dem folgte der Abschluss des Lizenzvertrags Microsoft Open Value Subscription (OVS): Statt ihre Lizenzen weiterhin einzeln zu kaufen, mietet die Schwarzer GmbH seitdem sämtliche Microsoft-Softwarelösungen. Der Bedarf des gesamten Unternehmens ist in einem einzigen Vertrag abgedeckt. Neben einer deutlichen Schonung der Liquidität profitiert das Unternehmen damit auch von einem reversionssicheren Lizenzmanagement. Dank der im Vertrag enthaltenen Update-Garantie Software Assurance erhält die Schwarzer GmbH während der Vertragslaufzeit außerdem alle neu erscheinenden Softwareversionen – und zwar ohne Mehrkosten.

Microsoft

„Vorher hätten wir für einen genauen Überblick über unsere Lizenzen einen eigenen Mitarbeiter anstellen müssen.“

Markus Volk, Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Schwarzer GmbH

Die Schwarzer GmbH mit Sitz in München ist spezialisiert auf die Entwicklung von diagnostischen Messsystemen für die Medizin. Das Produktsortiment umfasst hochwertige Hightech-Geräte für die Bereiche Neurologie, Kardiologie und Somnologie. Einen besonderen Namen machte sich das Unternehmen unter anderem mit der Entwicklung des ersten direkt schreibenden 1-Kanal-EKG-Geräts und dem weltweit ersten digitalen Gerät zur automatischen Mehrkanal-EEG-Analyse.

Sammelsurium der Versionen

Sind wir überhaupt korrekt lizenziert? Wie zahlreiche Unternehmen, so stellte auch die Schwarzer GmbH eines Tages fest, bei dieser Frage passen zu müssen. Auf den knapp 100 PC-Arbeitsplätzen und Servern waren die unterschiedlichsten Versionen an Microsoft-Software im Einsatz – ohne zentralen Überblick. In welchen Bereichen das Unternehmen unter- beziehungsweise überlizenziert war, ließ sich, wenn überhaupt, nur mit hohem Aufwand feststellen. Zudem wurden bis dahin neue Software-Lizenzen stets einzeln und nach Bedarf nachgekauft. Das bedeutete nicht nur eine unnötig hohe Kapitalbindung, sondern auch einen beträchtlichen Aufwand bei der Beschaffung von Updates sowie ein Sammelsurium an unterschiedlichsten Softwareversionen, von Windows 95 bis XP. Weil die medizinischen Messgeräte, die Schwarzer entwickelt und produziert, bei den Kunden in der Regel auf einer Microsoft-Plattform im Einsatz sind, müssen die Schwarzer-Entwickler jedoch stets auch über die aktuellsten Microsoft-Lösungen verfügen, um volle Kompatibilität gewährleisten zu können.

Unbefriedigend wurde auch die Situation bei nur vorübergehend benötigten Lizenzen empfunden. Selbst wenn ein zusätzlicher PC-Arbeitsplatz lediglich projektweise eingerichtet und genutzt wurde, musste dafür eine eigene Softwarelizenz gekauft werden, die danach womöglich mangels weiterem Bedarf wertlos war – totes Kapital.

Markus Volk, als Leiter Finanz- und Rechnungswesen zuständig für das Thema Softwarelizenzen, suchte eine Lösung, mit der er alle Fliegen mit einer Klappe schlagen konnte. Gefragt waren sowohl eine hohe Flexibilität bei der Nutzung von Microsoft-Softwarelizenzen als auch ein Wechsel vom klassischen Kauf der Lizenzen hin zum Mieten, um die Kapitalbindung zu senken. Gleichzeitig sollte eine solche Gesamtlösung sicherstellen, dass die Schwarzer GmbH stets korrekt lizenziert ist und dies ohne großen Aufwand jederzeit nachweisen kann.

Lizenzen mieten statt kaufen

Es war reiner Zufall, dass sich just zu diesem Zeitpunkt Erol Anil vom Münchner Microsoft-Partner IQ bei der Schwarzer GmbH meldete. Volk nahm Anils Vorschlag, zur Lösung der genannten Probleme im ersten Schritt ein Software Asset Management (SAM) Projekt durchzuführen, gerne an. Bei diesem Projekt analysiert und darauf aufbauend optimiert der Partner den gesamten Lizenzbestand seines Kunden und unterstützt zudem bei der Einführung von Prozessen, welche die Optimierung dauerhaft sicherstellen. Im Rahmen von drei Treffen wurde der bisherige Bestand an Microsoft-Lizenzen ermittelt und mit der vorhandenen Hardware abgeglichen. Eine böse Überraschung blieb dem Unternehmen dabei nicht erspart: Auf Wunsch des Kunden prüfte Microsoft die einzelnen Softwarelizenzen. Dabei stellte sich heraus, dass einige davon illegal im Einsatz waren. Ohne es zu ahnen, war der Software-Hauslieferant der Schwarzer GmbH einem kriminellen Großhändler aufgesessen und hatte für seinen Kunden Lizenzen erworben, die nicht für den freien Verkauf bestimmt waren. Durch die illegalen Lizenzen war es somit zu einer Unterlizenzierung gekommen, die durch Nachkäufe ausgeglichen werden musste.

Mit der Ausstellung des offiziellen SAM-Zertifikats, das den Abschluss des SAM-

Technik im Überblick

Microsoft Software Asset Management (SAM)

Der Begriff Software Asset Management (SAM) beschreibt die Prozesse, die nötig sind, um den Softwarebestand eines Unternehmens zu verwalten, zu kontrollieren und zu schützen. Die Durchführung eines solchen SAM-Projekts erfolgt in Zusammenarbeit mit einem Microsoft-Partner. Nach einem ersten Kick-Off Workshop, führt der Partner eine genaue Analyse der Lizenzsituation durch. In einem Abschluss-Workshop erhält der Kunde eine Beurteilung, wie die Software verwendet wird, und bekommt Anregungen für effizientere Prozesse im Software-Management sowie Empfehlungen für passende und kostengünstige Lizenzierungsmodelle. Abschließend kann ein Microsoft Software Asset Management-Zertifikat beantragt werden. Es gilt ein Jahr und dient als Nachweis einer korrekten Lizenzierung gegenüber Dritten.

Microsoft Open Value Subscription (OVS)

OVS ist ein flexibles Lizenzprogramm, das für mittelständische Unternehmen entwickelt wurde. Es ermöglicht einen flexiblen Erwerb von Softwarelizenzen. Diese werden nicht gekauft, sondern gemietet. Es existiert lediglich ein einziger Vertrag für das gesamte Unternehmen. Die verwendeten Lizenzen werden nur einmal jährlich erfasst und so die korrekte Lizenzierung nachgewiesen. Mit der im Vertrag enthaltenen Software Assurance bleibt die angemietete Software im Rahmen des Lizenzvertrags stets auf dem neuesten Stand. Zudem haben Kunden die Möglichkeit durch integrierte Software Assurance Services kostenfrei Trainingsangebote, Tools und Supportoptionen zu nutzen. Über die enthaltenen Home Use Rights können die Mitarbeiter ihre Office-Lizenz auch am heimischen PC nutzen.

Projekts bildete, bestätigte Microsoft, dass Schwarzer zu diesem Zeitpunkt zu 100 Prozent korrekt lizenziert ist, was die Microsoft-Produkte angeht. Auf Grundlage des Abschlussberichts stand auch fest, wie viele Lizenzen das Unternehmen tatsächlich benötigt und einsetzt. Mit dem OVS-Vertrag mietet Schwarzer diese Anzahl nun im Rahmen eines Volumenlizenzprogramms. Diese deckt die gesamte Bandbreite ab, die Schwarzer benötigt: Das „Desktop Professional“ genannte Bundle umfasst sowohl sämtliche Windows- als auch Office-Lizenzen. Mit den ebenfalls enthaltenen Core-CALs sind sowohl Windows Server und Exchange Server als auch Microsoft Office SharePoint Portal Server und Microsoft System Management Server abgedeckt.

Flexibler Lizenzeinsatz

Mit dem Open Value Subscription-Vertrag erreichte die Schwarzer GmbH alle gewünschten Vorgaben: Statt weiterhin Microsoft-Softwarelizenzen einzeln kaufen müssen, was sowohl die Übersicht über den Bestand erschwert als auch unnötig Kapital gebunden hätte, mietet das Unternehmen mit dem Volumenlizenzprogramm seinen kompletten Lizenzbestand. Die Mietzahlungen für den Volumenlizenzvertrag erfolgen jährlich. Für aktuelle Lizenzen oder deren Vorgängerversionen der Plattformkomponenten, die bereits vorhanden waren, erhielt die Schwarzer GmbH einen Nachlass von 50 Prozent, der auf die erste Jahresmiete angerechnet wurde.

Einmal jährlich erfolgt eine Meldung an Microsoft, wie viele PCs mit den Plattformkomponenten aktuell im Einsatz sind. Ist die Anzahl höher als bei der letzten Meldung, weil in der Zwischenzeit zum Beispiel neue Arbeitsplätze eingerichtet wurden, wird die Jahresrate für das nächste Jahr entsprechend angepasst. Dieses einfache Prozedere macht die Schwarzer GmbH besonders flexibel: Bei Bedarf kann jede Abteilung jederzeit neue PCs einsetzen, ohne dass diese sofort gemeldet und bezahlt werden



Die Schwarzer GmbH mit Sitz in München entwickelt diagnostische Messsysteme für die Medizin

müssen. Lediglich für Produkte, wie zum Beispiel Server, die zusätzlich benötigt werden, müssen die zusätzlich benötigten Lizenzen sofort bestellt und bezahlt werden. Nutzt das Unternehmen hingegen seit der letzten Meldung weniger PCs, sinkt auch die Rate für die Anmietung der Lizenzen. Damit bezahlt die Schwarzer GmbH immer nur für die Anzahl an Softwarelizenzen, die auch wirklich im Einsatz sind.

Gleichzeitig gilt die Meldung als revisionsssicherer Nachweis einer korrekten Lizenzierung. „Für uns bedeutet dies eine enorme Vereinfachung: Bis dahin mussten wir ja zu jeder Lizenz den entsprechenden Endbenutzer-Lizenzvertrag (EULA) bereithalten“, freut sich Volk. Dies entfällt künftig bei den Retail- und System Builder-Versionen der jeweiligen Produkte. Durch den OVS-Vertrag hat der Medizingeräteexperte nun alle Lizenzen unter einem Vertrag. Mit der im Vertrag automatisch enthaltenen Software Assurance hat das Unternehmen außerdem die Berechtigung auf kostenfreie Upgrades auf alle neuen Software-Versionen, die während der Vertragslaufzeit erscheinen. Damit sichern sich die Münchner schon heute zu-

Weitere Informationen

Referenzkunde

Schwarzer GmbH
Messgeräte für die Medizin
Bärnannstr. 38
81245 München
Tel.: 089 839 42-0
Fax: 089 839 42-186
E-Mail: info@schwarzer.net
www.schwarzer.net

Microsoft-Partner

IQ GmbH
Infanteriestr. 19
80797 München
Tel.: 089 30 77 31 32
Fax: 089 30 77 34 33
E-Mail: Mail@iq-gmbh.de
www.iq-gmbh.de

Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0180 5 672330*
Fax: 0180 5 229554*
E-Mail: btob@microsoft.com
*0,12 Euro/Min., deutschlandweit
©2006 Microsoft Corporation.
All rights reserved.

Weitere Kundenreferenzen
finden Sie unter:
[www.microsoft.com/germany/
kundenreferenzen](http://www.microsoft.com/germany/kundenreferenzen)

künftige Produktversionen, etwa Microsoft Windows Vista oder das 2007 Microsoft Office System.

Besonders markant fiel der Liquiditätsvorteil aus, der mit dem Einstieg in das Volumenlizenzprogramm verbunden war. Während für den Kauf der kompletten Lizenzen (inklusive dreijähriger Software Assurance) auf einen Schlag mehr als 140.000 Euro fällig gewesen wären, bezahlte die Schwarzer GmbH zu Vertragsbeginn nur rund 25.000 Euro, womit das erste Vertragsjahr abgedeckt war.

Nebenbei kann das Unternehmen zahlreiche Extras nutzen, die als Software Assuran-

ce Services Bestandteil der Vertragsleistungen sind. Dazu gehören zum Beispiel Trainingsgutscheine oder Unterstützung beim Umstieg auf eine neue Softwareversion (Deployment). Geldwerte Vorteile für die Belegschaft bedeuten die ebenfalls enthaltenen Home Use Programs: Dank dieser Regelung hat jeder Mitarbeiter die Möglichkeit, zusätzlich zu seiner im Büro genutzte Office-Lizenz zur privaten Verwendung einen Datenträger für eine Lizenz zu erwerben (für sehr geringe Kosten, rund 25 Euro), die privat am heimischen PC eingesetzt werden darf, solange der Mietvertrag für die Schwarzer GmbH besteht.

Software

- Microsoft Office Professional
- Windows Core CAL
- Microsoft Desktop Professional
- Microsoft Exchange Server
- Microsoft SQL Server
- Microsoft SMS Server

Services

- SAM Workshop
- SAM Beratung
- Microsoft SAM Zertifikat
- Lizenzberatung

Partner

- IQ GmbH München