

# Herstellerunabhängige Microsoft-Lizenzierungsberatung

Vertragskonformer und wirtschaftlicher Software-Einsatz sowie  
Steigerung des IT-Wertbeitrags

Software-Produkte der Firma Microsoft sind in vielen IT-Umgebungen nicht mehr wegzudenken. Vor allem aufgrund der breiten Akzeptanz auf Seiten der Anwender stützen sich sowohl privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen als auch öffentliche Verwaltungen auf Microsoft-Technologien zur IT-Dienstleistungserbringung.

## DIE SITUATION

Um die Software-Produkte der Firma Microsoft einsetzen zu dürfen, müssen Rahmenverträge mit Microsoft geschlossen werden. Dabei kann es sich zum Beispiel um Open-Verträge, Select Plus, MPSA (Microsoft Products & Services Agreements) oder auch Konzernverträge (EA, EAS) handeln.

Alle diese Verträge haben gemeinsam, dass der Vertragspartner den vertragskonformen Einsatz der Software sicherstellen muss. Microsoft sichert sich darüber hinaus auch Rechte zur Überprüfung der Nutzung bzw. der Compliance zu. Die Durchsetzung dieser Auditrechte kann zwar durch den Vertragspartner angefochten werden, trotzdem ist die Sicherstellung der Compliance eine obligatorische Aufgabe - alleine auch aus urheberrechtlicher Sicht.

Unter dieser Prämisse muss aber auch der kostengünstige Einsatz von Microsoft-Produkten sichergestellt werden. Dies kann z. B. durch die Verhandlung von höheren Rabattstufen, die Nutzung von Rabatten für akademische und öffentliche Einrichtungen, die Deinstallation von nicht mehr benötigter Software oder auch der Wechsel der Metrik (Berechnungsgrundlage für die Kosten einer Software) erreicht werden.

## LIZENZBILANZIERUNG

Wie kann ein vertragskonformer und kostengünstiger Einsatz von Microsoft-Produkten sichergestellt werden?

Ausgangsbasis dazu ist eine vollständige Transparenz über die vertraglichen Verpflichtungen (Rahmenverträge, Kaufverträge etc.) und die Nutzung der Software (Installation, Nutzer etc.).

Dazu werden zwei Inventare gepflegt:

- das kaufmännische Inventar
- das technische Inventar

Zu Sicherstellung der Compliance und zur Optimierung des Einsatzes werden die Inventare gegenübergestellt und miteinander abgeglichen. Dieser Vorgang nennt sich Lizenzbilanzierung.

Aufgrund der hohen Aufgabenlast vieler IT-Abteilungen kommt die regelmäßige Lizenzbilanzierung oftmals zu kurz und eine Aussage über die Compliance ist nur sehr schwer möglich. In dem Fall sollte zuerst ein Baselining durchgeführt werden. Damit wird die erstmalige Aufstellung der Inventare und der Auswertung dieser bezeichnet.

Dies wird oftmals in Gutachtenform von externen Dienstleistern durchgeführt, um die bestehenden Risiken aber auch Chancen aufzuzeigen.



**HiSolutions AG**

Schloßstraße 1  
12163 Berlin

info@hisolutions.com  
www.hisolutions.com

Tel.: +49 30 533 289 0



Auf Basis einer solchen Baseline kann der zukünftige, vertragskonforme Einsatz sichergestellt werden. Es wird aber auch aufgezeigt, welche Einsparungspotentiale genutzt werden können. Um dort eine möglichst objektive Einschätzung vorliegen zu haben, ist es zu empfehlen, dafür herstellerunabhängige Berater und keine Microsoft Partner (z. B. Software-Reseller) einzubinden.

## PROJEKT- UND SERVICE-PORTFOLIO

Um langfristig und nicht nur stichtagsbezogen die Compliance und Wirtschaftlichkeit sicherstellen zu können, müssen nachhaltige Prozesse im Projekt- und Service-Portfolio etabliert werden. Sowohl der Einsatz von neuer Microsoft-Software im Rahmen von IT-Projekten sollte vor dem „Go-Live“ überprüft werden, als auch Mehrbedarfe, welche im Rahmen des Service-Request-Managements für eingeführte Software-Produkte entstehen, müssen vor Nutzung der Software freigegeben werden.

Zwar ermöglichen Konzernverträge wie der EA eine flexible unterjährige Nutzung der Software, indem die Nutzung nur im Rahmen des „True Ups“ gemeldet wird. Um kostspielige Überraschungen zu vermeiden, sollten aber auch dort überwachende Prozesse etabliert werden. Insgesamt sollte es das Ziel sein, von einem reaktiven Lizenzmanagement, welches nur im Nachgang die Compliance sicherstellt, zu einem proaktiven Lizenzmanagement zu wechseln. Erst dadurch wird die Kontrolle der Software-Kosten und eine dauerhafte Compliance sichergestellt.



### Ihr Ansprechpartner

Mani Esmaili  
HiSolutions AG  
SAM Beratung

lizenzmanagement@  
hisolutions.com  
Fon +49 30 533 289 0

## UNSERE UNTERSTÜTZUNG - IHR NUTZEN

HiSolutions unterstützt seine Kunden in allen Aspekten der Microsoft-Lizenzierung.

### Optimale Lizenzierung des Softwareeinsatzes

Wir unterstützen Unternehmen bei der optimalen Lizenzierung ihres Softwareeinsatzes und verhelfen ihnen mit unserer Beratung zur wirtschaftlichen Optimierung von Lizenzen und Wartungsverträgen zu signifikanten Kosteneinsparungen.

### Entwicklung von Lizenzierungs- und Verhandlungsstrategien

Wir entwickeln Lizenzierungs- und Verhandlungsstrategien im Zusammenhang mit der Optimierung des Software-Portfolios und der Einbindung in die Architekturmanagement-Strategien. Durch die proaktive Einbindung des Lizenz- und Software-Asset-Managements in die Projektportfolio- und Managementprozesse helfen wir unseren Kunden, SAM als strategische Funktion zu etablieren. Damit wird nicht nur der vertragskonforme und wirtschaftliche Einsatz der Software sichergestellt, sondern auch der aktive Wertbeitrag betrachtet. SAM wird als Enabler für die Umsetzung der Unternehmensstrategie genutzt.

### Strikte Hersteller-Neutralität

Durch unsere 100%ige Hersteller-Neutralität werden unsere Kunden vor Interessen der Lizenzgeber, Distributoren, Wirtschaftsprüfer oder Toolanbieter gerade auch im Umgang mit sensiblen Informationen geschützt. Wir verzichten bewusst auf die Teilnahme an Partnerprogrammen der Software-Hersteller und SAM-Toolanbieter, um wirklich optimale Lösungen im Sinne der Kunden zu finden.

## ÜBER DIE HISOLUTIONS AG

Die HiSolutions AG ist einer der führenden Beratungsspezialisten für IT-Management und Information Security.

Seit mehr als 25 Jahren unterstützen wir Kunden dabei, die Chancen der Digitalisierung optimal zu nutzen und die damit verbundenen Risiken zu beherrschen.

Wir stehen dafür, Grenzen und Barrieren in der Zusammenarbeit von Business und IT abzubauen und wirkliche Business-IT-

Partnerschaften für den digitalen Wandel zu entwickeln.

Mit über 175 fest angestellten Mitarbeitern bringen wir unsere spezifische Umsetzungserfahrung in über 600 Projektsituationen jährlich ein. HiSolutions wurde mehrfach für verschiedene Innovationen, für sein kontinuierliches Wachstum sowie im bundesweiten Beratervergleich als „Top Consultant“ ausgezeichnet.