



IBM Software Partner Academy Program

Telefonkonferenz am 20.02.2009

Project Liberate - Die gebührenfreie Microsoft Lizenzberatung der IBM

Thomas Landgraf
IT Specialist / Microsoft Lizenzberatung

Agenda

- Project Liberate – Was ist das?
- Microsoft Lizenzierung
 - Kostentreiber in der IT
 - Bausteine
- Ein Kundenbeispiel
- Call to action

Hinweis

Diese Präsentation beinhaltet Informationen, die ausschließlich dem informativen Zweck dienen. Aus dieser Präsentation lässt sich kein IBM Angebot ableiten. Für die Inhalte übernimmt die IBM keine Haftung und kann keine Gewährleistung übernehmen. Es handelt sich um Preise, die IBM aus öffentlichen Quellen entnommen und berechnet hat, deshalb kann die IBM nicht die Verantwortung für die Genauigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Die IBM übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch direkte oder indirekte Nutzung dieser Informationen entsteht. In diesen Materialien werden Szenarien dargestellt, die nur fiktive Unternehmen und deren Anforderungen beschreiben.

Annahmen und Berechnungen der Preise in der Präsentation

Enterprise Agreement:

- Aktuelle Preisinformationen wurden der offiziellen Microsoft Website entnommen: <http://www.microsoft.com/licensing/mla>.
- Die Preise können sich jeder Zeit verändern. Es handelt sich um öffentlich zugängliche Preise für die die IBM keine Haftung übernimmt.

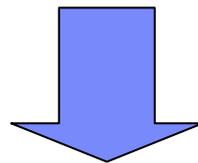
Select:

- Aus den Preisstaffeln des Enterprise Agreements von der Microsoft Website, wird der Nachlass für die Select Staffeln berechnet.
- Die Select Preise werden basierend auf den Open Volume Preisen von Microsoft berechnet.
- Für die Preis Staffel Select A wird angenommen, dass der Nachlass bei 16,5% (83,5% des Open Volume Preises) liegt. Die Open Volume Preise wurden unter folgendem Link veröffentlicht: <https://partner.microsoft.com/US/licensing/licensingchoices/pricelists>.
- Wir gehen davon aus, dass die Umrechnungsfaktoren der Select Staffel die gleichen sind wie für das Enterprise Agreement. Die Berechnung der Select Staffel erfolgt mit den Umrechnungsfaktoren des Enterprise Agreement basierend auf den genannten Select Staffel A Preisen.

Diese Präsentation ist vertraulich zu behandeln und darf Unternehmensexternen nicht zur Verfügung gestellt werden.

Project Liberate – Was ist das?

- Erläuterung der Microsoft Lizenzprogramme
- Aufdeckung von Einsparpotenzialen beim Lizenzerwerb von Microsoft Software – anhand der konkreten Kundensituation



Stärkung der Verhandlungsposition ggü. Microsoft

*Unser Consulting Ansatz hat Kunden weltweit geholfen **signifikante Einsparungen bei der Beschaffung der gleichen Microsoft Produkte** zu erzielen sowie gleichzeitig Budget “frei zu machen” für Unternehmenskritische oder Mehrwert bringende Projekte.*

Project Liberate - Mehrwerte

Für unsere Partner

- Kundenkontakte abseits der IT
- Stärkung der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden
- Kompetenzbeweis auch außerhalb klassischer IT Themen
- Ganzheitliche Sichtweise über Hersteller-bezogene Themen hinaus
- Freiwerdendes Budget für neue, mehrwertbringende Projekte – die Sie für Ihren Kunden leisten
- IT Strategie des Kunden kennenlernen

Für die IBM

- Pre-Invest in bestehende und neue Kundenbeziehungen
- Vertrauensvoller Partner
- Kundenkontakt abseits der IT
- Attack Microsoft mit der Core CAL suite
- Opportunities für IBM Software und Services
- IT Strategie des Kunden kennenlernen
- IBM Whitespace Kunden erschließen

Vorgehen

- Der Partner kontaktiert den Project Liberate Consultant

liberate@de.ibm.com

oder

über Ihren Ansprechpartner bei der IBM

Vorgehensweise beim Kunden

1

Gap Analyse

- Bestandsaufnahme der aktuellen Lizenzen
- Erstellen einer Aufstellung der benötigten Produkte
- Vergleich der vorhandenen mit den benötigten Lizenzen

2

Analyse der Historie

- Erstellen der History der eingesetzten MS Produkte der letzten 5 Jahre
- Besonderes Augenmerk auf Windows OS Upgrade, Office, Produkte der Core CAL und des SQL Servers

3

Bestimmen Sie Ihren Bedarf bzgl. der eingesetzten Produkte

- Einschätzung des Einsatzes der Microsoft Produkte in den nächsten 4 Jahren
- Verwendung der Microsoft Roadmap
- Genaueres Eingehen auf die wichtigsten Produkte

4

Szenario Analyse

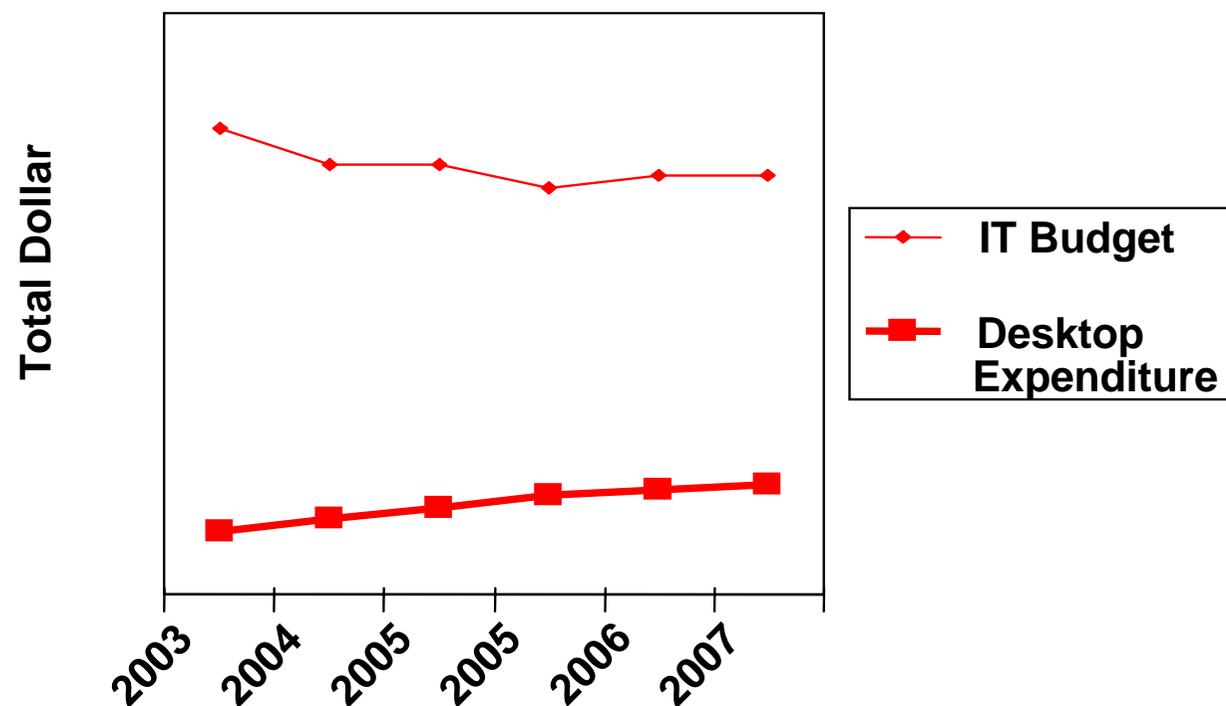
- Fragen Sie nach einem Select Angebot ohne Software Assurance, dass zu Ihren Anforderungen passt.
- Quantifizieren des Benefits für Ihr Unternehmen durch das Enterprise Agreement
- Vergleich von Enterprise Agreement Angebot und Select



IBM Software Partner Academy Program

Einstieg in die Microsoft Lizenzierung

Unsere Kunden teilen uns mit, dass die Ausgaben für den Desktopbereich ansteigen!



In Gesprächen mit unseren Kunden wird uns bestätigt, dass das IT-Budget in der Höhe dasselbe bleibt, während die Desktop-Ausgaben ansteigen. Das Diagramm auf dieser Seite ist nur eine vage Schätzung, basierend auf weltweiten Kundeninformationen.

Wie verteilen sich die Ausgaben für MS-Lizenzen?

(80-20% Regel für die Aufteilung der Lizenzkosten)

80 %

**Office Professional Plus
oder Office Standard 2007**



Kunden zahlen für Verbesserungen in einem Produkt "Software Assurance" oder kaufen eine neue Lizenz (zum vollen Preis!).

Windows Vista Upgrade

Windows Vista Upgrade ist eine Gebühr für den Erwerb von Software Assurance für Windows Vista Business OEM.

20 %

**Client Access License
(CAL)**

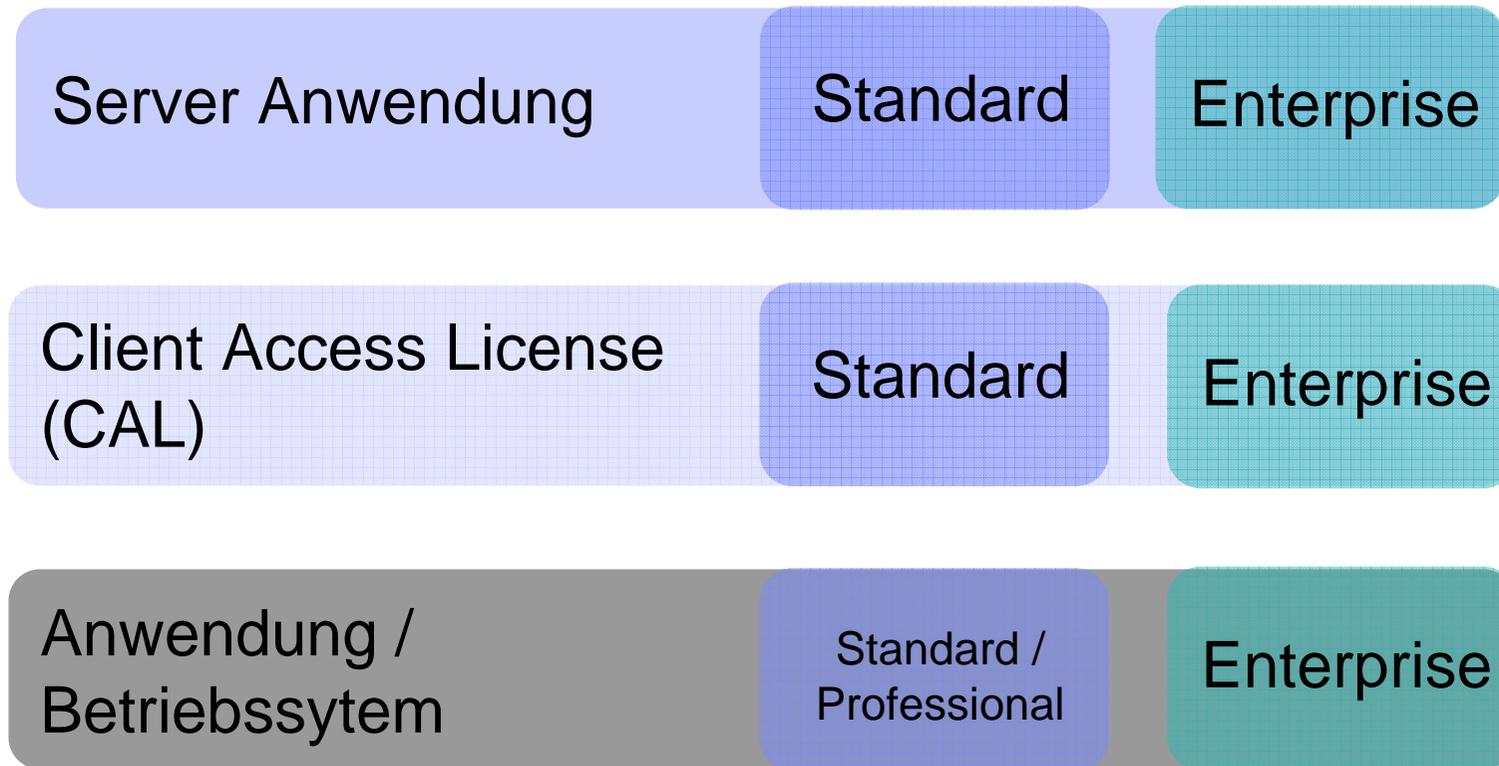


Die Gebühr, die für jeden Nutzer anfällt, der auf einen MS Server zugreift.

Upgrading Hardware

Verdeckte Kosten.

Microsoft Lizenz Strategie



Produktbenutzungsrechte

Vertriebsform	Wo findet man die Produktbenutzungsrechte?
<ul style="list-style-type: none"> ■ Paketprodukt (FPP) ■ OEM ■ System Builder 	 <p>EULA (Enduser License Agreement) online in der Software</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Open Value ■ Open Value Company-wide ■ Open Value Subscription ■ Select License ■ Enterprise Agreement ■ Enterprise Agreement Subscription 	 <p>Produktbenutzungsrechte online unter MVLS: https://licensing.microsoft.com</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Open License 	<p>eOPEN: https://eopen.microsoft.com</p>
<p>Die aktuellen Produktbenutzungsrechte und die Product List finden Sie auch unter http://www.microsoft.com/germany/lizenzen/ueberblick/pur/default.msp</p>	

Team Collaboration mit Microsoft Office

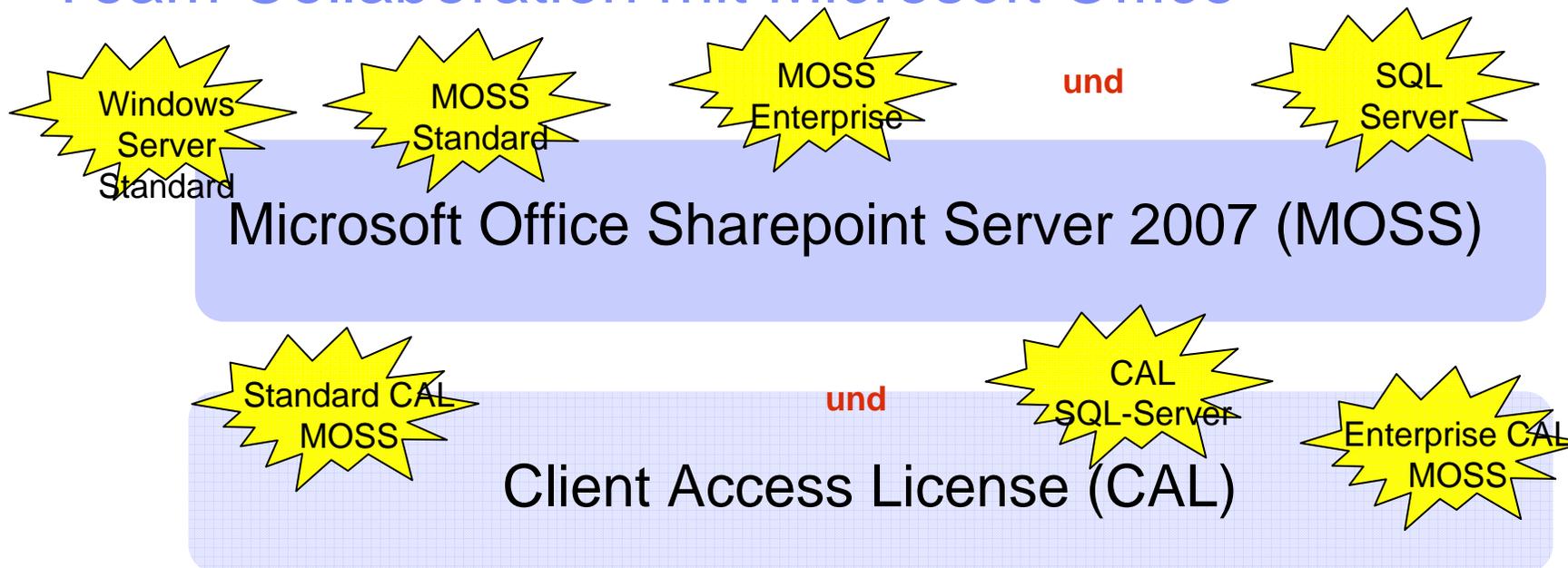
Sie möchten im Team mit Office Dokumenten arbeiten.

Access 2007 Communicator 2007 **Excel 2007** InfoPath 2007 **Outlook 2007** **PowerPoint 2007** Publisher 2007 **Word 2007**

Microsoft Office 2007

Professional Plus

Team Collaboration mit Microsoft Office



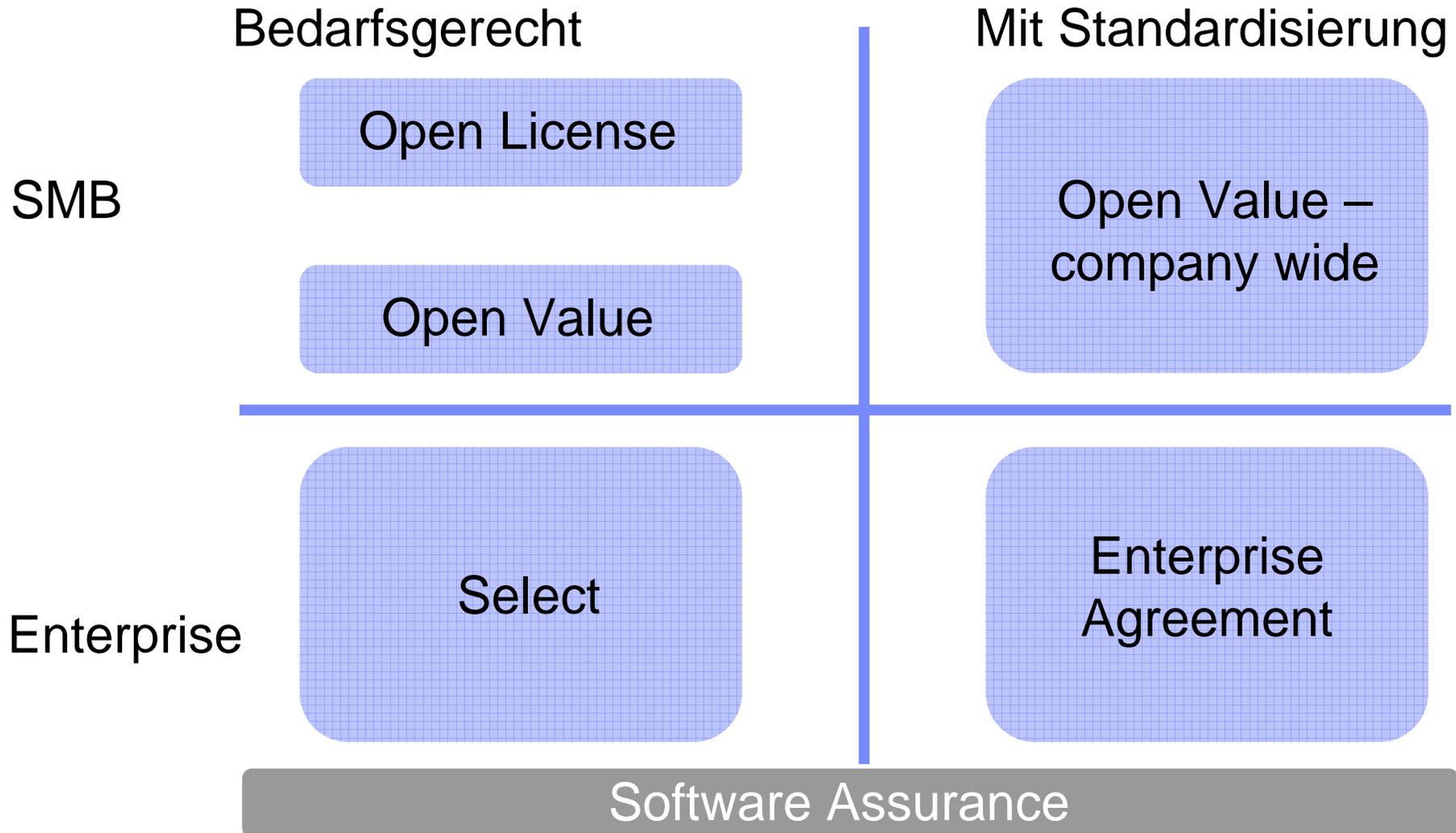
Sie möchten im Team mit Office Dokumenten arbeiten.

Access 2007 Communicator 2007 **Excel 2007** InfoPath 2007 **Outlook 2007** PowerPoint 2007 Publisher 2007 **Word 2007**

Microsoft Office 2007

Professional Plus

Microsoft Volumen Lizenz Programme



Software Assurance

PLANUNG

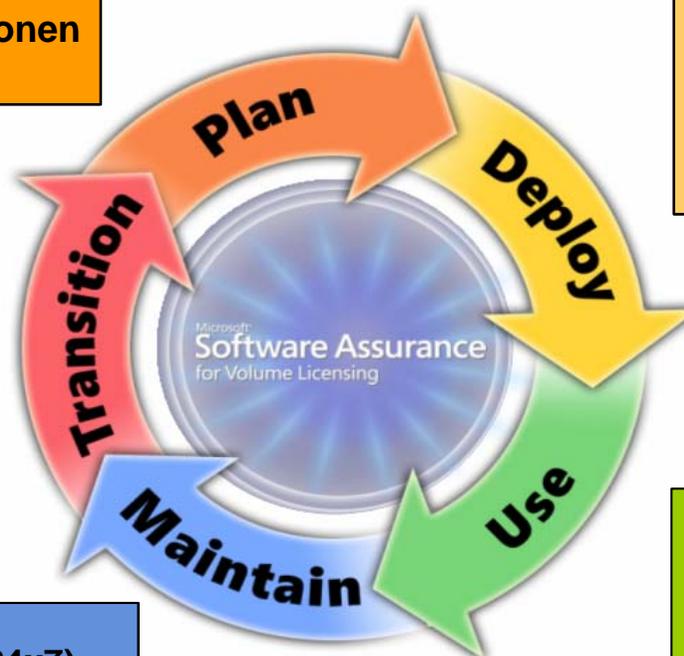
- Rechte an neuen Versionen
- Verteilte Zahlungen

ÜBERGANG

- Extended Hotfix Support
- Windows Fundamentals for Legacy PCs

WARTUNG

- Technischer Support (24x7)
- TechNet Plus Abonnement
- Cold-Server-Backup zur Notfallwiederherstellung



DEPLOYMENT

- Information Worker Solution Services
- Desktop Deployment Planning Services

NUTZUNG

- Windows Vista Enterprise
- Trainingsgutscheine
- eLearning
- Home Use Program (HUP)
- Employee Purchase Program
- Enterprise Source License Program

Ein reales Kundenbeispiel

- Mittelstandsunternehmen stand vor dem Abschluß eines neuen MS Volumenvertrages
- Erstberatung durch PL in Q4 2006
- Szenarioanalyse in Q1 2007
- Basis EA (Win Upg, Office, Win CAL)
- 1.000 User

Zukunftsbetrachtung

6 Jahresanalyse								
	Users	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Total
EA Basis mit SA	1.000	290.000	290.000	290.000	151.000	151.000	151.000	1.323.000
non EA Produkte		14.984	14.984	14.984	19.150	19.150	19.150	102.402
								1.425.402
								30%
Select mit SA		41.450	497.270	115.870	115.870	109.070	107.600	987.130
								41%
Select ohne SA		33.180	381.400		33.180		381.400	829.160

- Roadmap des Kunden
- Geplanter Roll-out der Desktops

Project Liberate – Gesprächsaufhänger

- **Auslaufende Microsoft Enterprise Agreements**
- Merger & Aquisitions beim Kunden
- Cloud Computing Strategie Diskussionen
 - Software as a Service (SaaS)
- Desktop Virtualisierung
- Diskussion über unterschiedliche Nutzergruppen im Unternehmen
- Microsoft Office – Funktions-/Handlingsoverkill
- Two vendor Strategie Diskussionen
- Diskussionen über Desktop Betriebssystem Alternativen

Project Liberate – Gesprächsaufhänger

Sprechen Sie mit Ihren Kunden über diese Themen und platzieren Sie Project Liberate gemeinsam mit der IBM bei Ihren Kunden!!!



IBM Software Partner Academy Program

Kontakt Daten:

Name: Thomas Landgraf

Tel: +49 151 17106741

Email: thomas.landgraf@de.ibm.com

URL: <http://www.ibm.com/software/de/project-liberate.html>

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!