



Kosteneinsparungen im Microsoft Lizenzumfeld erzielen

Project Liberate: Ein gebührenfreies IBM Beratungsangebot zur Evaluierung von wirtschaftlichen Optionen bei der Verhandlung von Microsoft Enterprise Agreements



Kosteneinsparungen im Microsoft Lizenzumfeld erzielen

Case Studies der Project Liberate Beratung zeigen Möglichkeiten auf, Microsoft Lizenzkosten zu reduzieren ohne dabei die im Unternehmen eingesetzte Software zu ändern.

<http://www-01.ibm.com/software/de/project-liberate.html>

Kontakt Adresse: liberate@de.ibm.com

Inhalt:

- 3 Executive Summary
- 4 Microsoft Enterprise Agreement
- 5 Herausforderungen bei der Abschätzung von Beschaffungsalternativen
- 9 Wie Project Liberate hilft, IT Budgets freizustellen
- 10 Warum sich jetzt Gedanken machen?
- 11 Empfehlungen zur Verhandlung von Microsoft Volumenverträgen
- 12 Nächste Schritte
- 14 Referenzen

Warum Sie dieses Whitepaper lesen sollten?

- Interesse an alternativen Optionen bei Abschluss oder Verlängerung eines Microsoft Enterprise Agreement
- Suche nach Best Practices für Microsoft Beschaffungsstrategien
- Interesse an einer Reduzierung der IT- Kosten
- IT-Budget freisetzen für unternehmenskritische Projekte
- Anstehende Entscheidung über ein Upgrade auf VISTA und/oder Office 2007
- Bedenken wegen proprietärer Formate und Datenbanken, Abhängigkeiten von einem Hersteller

Executive Summary

Die Senkung der IT Kosten gehören zusammen mit Strategien für innovative Kollaborationskonzepte zu den Top Agendapunkten von C-Level Executives in Unternehmen in Industrie und öffentlichen Bereichen. viele Unternehmen mit mehr als 250 PC Users haben ein Enterprise Agreement (EA) unterzeichnet, das für verschiedene Desktop- und Server-Software die Möglichkeit zum Upgrade der Software und den Zugriff der Clients auf die Server beinhaltet.

Die Unterstützung bei der Verhandlung von Microsoft Enterprise Agreements sowie die Evaluierung von Lizenzierungsoptionen gehört zu einem der am meisten bei IBM angefragten Services. Basierend auf den Erfahrungen der IBM konnten Kunden, die diesen Service in Anspruch genommen haben, bei der Entscheidung über eine Verlängerung oder Beendigung des EA 30-70% Einsparungen erzielen. Ansatzpunkt hierfür ist zum einen die im EA gebündelten und stark am Markt verbreiteten Produkte Windows und Office zusammen mit Kollaborationsprodukten, zum anderen die Weitergabe von exakten und verständlichen Informationen basierend auf Erfahrungswerten und öffentlich zugänglichen Quellen. Kunden haben oft Schwierigkeiten, Informationen über die verschiedenen Lizenzierungsoptionen von Ihrem MS Reseller zu bekommen oder öffentlich zugängliche Microsoft Lizenzierungsinformationen zu finden. Dies führte bei der Verhandlung eines Enterprise Agreements oft zu einer schwachen Verhandlungsposition.

Diverse IT Analysten [3] bieten Studien und Workshops zu dem Thema „ Alternative Beschaffungsstrategien, die helfen, IT Budgets so wenig wie möglich zu belasten“. Project Liberate ist spezialisiert auf die Identifizierung von Möglichkeiten zur Senkung der Ausgaben für Microsoft Lizenzen durch die Betrachtung von alternativen Beschaffungsszenarien. IBM hat in diesem Bereich weitreichende Erfahrungen in verschiedenen Industrien und Regionen durch das Project Liberate Angebot gesammelt. Durch die Einbindung der Project Liberate Consultants konnten in den letzten 3 Jahren in mehr als 600 privaten und öffentlichen Unternehmen Einsparungen von ca. 3 Mrd. US \$ erzielt werden. Durch eine modulare Betrachtungsweise und der Gewichtung von fixen und variablen Kosten kann die Kostenstruktur in vielen Fällen deutlich optimiert werden.

Dieses Whitepaper stellt die Erfahrungen aus der weltweiten Project Liberate Beratung vor, es werden die „Best Practices“ an Fallstudien erläutert und Empfehlungen für Verhandlungsstrategien gegeben. Die Informationen basieren auf öffentlich verfügbaren Datenquellen (Änderungen vorbehalten), Kundenfeedbacks und der IBM-Erfahrung beim Umgang mit Microsoft Angeboten.

Tabelle 1 zeigt beispielhaft die Analyse eines Kunden mit 1.000 Desktop-Benutzern. Hier werden

die verschiedenen Optionen bei der Verhandlung eines EA aufgeführt, wobei der Select-Vertrag als Alternative genannt wird. Je nach Option können zwischen 37 und 61% eingespart werden im Vergleich zur Erneuerung des bestehenden EA-Vertrages.

	2009	2010	2011	2012	Total Cost	Savings vs. Verlängerung EA	% Savings vs. EA
Verlängerung EA	400.000	400.000	400.000	400.000	1.600.000		
Select Option 1	151.000	151.000	151.000	151.000	604.000	996.000	62%
Select Option 2	45.200	45.200	45.200	45.200	180.800	1.419.200	89%
Select Option 3	-	121.000	-	-	121.000	1.479.200	92%

Tabelle 1: Beispielhafte Beschaffungsoptionen eines Unternehmens mit 1000 Desktop-Benutzern

Microsoft Enterprise Agreement

Ein Enterprise Agreement ist ein Microsoft Volumenvertrag, der in den meisten Fällen¹ das Lizenzpaket Professional Desktop beinhaltet. Der Professional Desktop deckt das Windows Desktop Operating System (OS) Upgrade, Office Professional Plus und die Core Client Access Lizenzen (CAL) ab. Die Client Access Lizenz (CAL) erlaubt es dem Nutzer/Device, auf Microsoft Server wie z.B. MS Exchange oder MS SharePoint zuzugreifen. Das Core CAL Lizenzpaket bündelt Zugriffslizenzen für Windows, Exchange, SharePoint und SCCM Server. Zusätzlich beinhaltet das EA eine Upgrade Absicherung für zukünftige Produktversionen – die sogenannte Software Assurance (SA) [13].

Das EA bedingt, dass alle qualifizierten Desktops² im Unternehmen über den Professional Desktop zusammen mit Software Assurance für 3 Jahre abgedeckt werden. Die Hauptvorteile des EA liegen im reduzierten Preis für Plattform Produkte, der normalerweise 15% geringer als der Listenpreis ausfällt, die Preisbindung über eine 3-jährige Laufzeit sowie das Abkommen, keine Audits während der Vertragslaufzeit durchzuführen.

Eine Variante des EAs ist ein ESA (Enterprise Subscription Agreement- Mietvertrag): Es basiert auf dem EA Modell, allerdings werden hier Lizenzen über eine bestimmte Vertragslaufzeit gemietet. Nach Ablauf dieser Mietzeit kann dieser verlängert werden, durch Kauf der Lizenzen das unbegrenzte Nutzungsrecht erworben werden [13] oder die Software komplett deinstalliert werden.

Optionen für die Verlängerung eines Enterprise Agreements:

1. Neuabschluss oder Verlängerung eines vollen EAs: Aus IBM- Erfahrung ist dies meist die einzige Option, die von Microsoft angeboten wird, da der EA Paket-Nachlass höher liegt verglichen zum Select Vertrag mit SA ohne angemessenem Discount. Ein EA kann für ein oder drei Jahre verlängert werden.
2. Kündigung des EA: Wird von vielen Kunden als einzige Alternative zur Verlängerung des EA's in Erwägung gezogen – nur selten eingesetzt.
3. Neuabschluss oder Verlängerung als Komponenten EA: Verlängerung/Abschluss eines neuen EA nur für einen Teil der Kernprodukte (ein oder zwei vs. Gesamtpaket). Wird vom Hersteller nicht standardmäßig vorgeschlagen, es gibt keine öffentlich zugänglichen

1 Komponenten-EA ebenfalls verfügbar.

2 Eine Teilmenge der Desktops ist verhandelbar

Informationen zu dieser Option, wird bei einigen Kundenanfragen abgelehnt. Diese Variante kann mit einem Select Vertrag kombiniert werden.

4. Neuabschluss oder Verlängerung über einen Select Vertrag: Obwohl hier das größte Einsparungspotential vorhanden ist, ist diese Möglichkeit den wenigsten Kunden bekannt. Selbst Analysten erläutern diese Option kaum. In dieser Variante wird die SA über einen Select-Vertrag nur für die Produkte verlängert, die zukünftig vom Unternehmen benötigt werden und die nicht für die volle Benutzeranzahl zur Verfügung stehen muss.

In einem Enterprise Agreement wird für alle Produkte SA (Software Assurance) abgeschlossen, wobei nicht alle Produkte die gleichen Voraussetzungen haben. Nach IBM-Erfahrungen haben Kunden verschiedene Anforderungen an die einzelnen Produkte und deren Einsatz. Das Enterprise Agreement (auch volles EA oder Professional Desktop genannt) beinhaltet das Windows Desktop Operating System (OS) Upgrade, Office Professional Plus und die Core CAL.

In den vergangenen sechs Jahren haben viele Unternehmen für ihr Betriebssystem-Upgrade bezahlt, obwohl sie weiterhin Windows XP Professional OEM benutzt haben, das sie mit ihren PCs erworben haben. Ein OS-Upgrade erfolgt meist erst mit dem Kauf neuer Hardware. Ähnlich verhält es sich bei der SA für Office: Da neue Versionen oft nur alle vier bis fünf Jahre im Unternehmen ausgerollt werden, ist die Beschaffung einer Einzellizenz kostengünstiger als die SA. Hinzu kommt, dass „Office Professional Plus“ für alle Benutzer erworben wird, jedoch meist nur ein geringer Teil hiervon den vollen Funktionsumfang benötigt. Für die Mehrheit reicht Office Standard in den meisten Fällen aus. Der Select Vertrag (oder á la carte Beschaffungsmethode) gibt Kunden die Flexibilität auszuwählen, wie die SW Lizenzen beschafft werden sollen.

Herausforderung bei der Abschätzung von Beschaffungsalternativen

Die größte Herausforderung ist für viele Unternehmen das fehlende Verständnis über Alternativen bei der Neuverhandlung oder Verlängerung der Agreements. Ursache hierfür ist, dass Preisinformationen nicht immer öffentlich zugänglich sind und die Beschreibung der Beschaffungsmöglichkeiten der MS-Produkte auf der Microsoft-Seite undurchsichtig erscheinen.

Für große Unternehmen ist es möglich, Microsoft Volumen Verträge (besonders das EA) auf deren Bedürfnisse anzupassen, wobei hierfür das Verständnis erst geschaffen werden muss. Die Interpretation der Lizenzmodelle und das Wissen, wie diese bei der Preisverhandlung einzusetzen sind, sind hier der Schlüssel, um das beste Verhandlungsergebnis zu erzielen.

Windows OS Upgrade (Vista) & MUI feature

Eine erste Herausforderung bezieht sich auf das Windows Vista Upgrade Feature. Bis November 2007 haben die meisten Unternehmen das Windows XP Professional Upgrade nie genutzt, weil durch den Erwerb von neuer Hardware das gleiche Betriebssystem über den OEM sowieso erworben werden musste. Schwieriger wurde dies, als Microsoft Windows Vista ankündigte. Da viele mit der selten genutzten OS-Upgrade Möglichkeit unzufrieden waren, stellte Microsoft zwei Betriebssystem-Versionen vor: Windows Vista Business und Windows Vista Enterprise. Seit November 2007 erwirbt jedes Unternehmen mit dem Erwerb von neuen PC's automatisch Windows Vista Business OEM. Vista Enterprise ist nur für die Kunden verfügbar, die zusätzlich zu den neuen PCs auch für das Vista Upgrade inkl. SA bezahlt haben. Nach unseren Beobachtungen warten viele Unternehmen mit dem Vista-Rollout. Wird neue Hardware beschafft, wird vom Downgrade-Recht auf Windows-XP Gebrauch gemacht. In diesem Fall haben sind bereits alle Lizenzen für einen späteren Umstieg auf Vista über OEM vorhanden.

Was sind die Unterschiede zwischen Vista Business und Vista Enterprise?

Die Unterschiede sind nur sehr gering, eines davon ist das Multilingual User Interface (MUI). In

Windows XP Professional konnten Unternehmen mit dem MUI Feature mehrsprachige Images für den Rollout in verschiedenen Ländern verwenden. Diese Möglichkeit besteht nach wie vor auch mit Vista und ist in allen Versionen beinhaltet.

Basierend auf der geringen Dokumentation zur MUI hat sich folgendes Verständnis von zwei verfügbaren Optionen der MUI für Windows Vista ergeben:

1. **Option 1** ist in allen Vista Versionen verfügbar, verursacht keine zusätzlichen Kosten und bedingt auch nicht das MUI Feature. Es kann ein mehrsprachiges Run-time Image erstellt werden - sobald die lokale Sprache bei der Installation durch den Erstbenutzer ausgewählt wurde, werden alle anderen Sprachen gelöscht. Wenn mehrere Sprachen auf einem PC genutzt werden sollen, muss Option 2 gewählt werden.
2. **Option 2** erfordert das MUI Feature, das in Vista Enterprise/Ultimate verfügbar ist. Der PC kann in verschiedenen Sprachen genutzt werden, mehrere Benutzer können ihre favorisierte Sprache auswählen. Im Unterschied zur Option 1 werden hier bei der Erstinstallation alle Sprachen auf der Maschine beibehalten und können verwendet werden.

Das MUI Feature von Vista Enterprise/Ultimate ist nur sinnvoll, wenn einer der folgenden Anwendungsfälle eintritt:

1. Der Desktop wird von mehreren Anwendern genutzt, die nicht die gleiche UI Sprache haben (Hier müssen zusätzliche Anforderungen wie andere SW oder Keyboardumstellung beachtet werden).
2. Roaming: Ein Nutzer wechselt von einem PC zum anderen, die PCs werden von verschiedenen Anwendern genutzt mit unterschiedlichen Sprachen.
3. Der Support muss die lokale UI z.B. ins Englische umschalten, um den Support durchführen zu können.

Es ist wichtig, die Interpretation der MUI mit Microsoft genau zu erläutern und dadurch zu klären, ob es möglich ist, nur ein Image zu erstellen und dieses in verschiedenen Ländern in der lokalen Sprache zu verteilen (so wie es mit XP verfügbar war) ohne Vista Business Upgrade mit SA beschaffen zu müssen.

Software Assurance vs. Support, kostenfreie Leistungen

Eines der größten Missverständnisse auf Kundenseite ist der Vergleich der Software Assurance mit vollwertiger Wartung. Abseits der SA können MS-Kunden „Support-by-Incident“ oder einen Premium Support beschaffen. SA bietet Kunden zusätzliche Services an, der Wichtigste aus unserer Sicht ist die sogenannte „Upgrade-Protection“, also die Absicherung neuer Produktversionen. Die Vorteile der Leistungen aus der SA müssen von den Unternehmen mit den finanziellen Aspekten, die im vorherigen Abschnitt erläutert wurden, gegenübergestellt werden.

Microsoft stellt Fixes, Security Patches und Service Packs für alle Produkte kostenfrei über die Online Download Services zur Verfügung. Missverständlicherweise haben viele Kunden SA abgeschlossen, um diese kostenfreien Services abzudecken. Um den von vielen Kunden gewünschten Premium-Support zu erhalten, ist der Abschluss einer Software Assurance keine Voraussetzung.

Variierende Produktzyklen, Nutzen aus Software Assurance

Die meisten Microsoft Volumenverträge haben eine drei-jährige Laufzeit mit der Option zur Verlängerung am Ende des Vertrages. Auf der anderen Seite belaufen sich die typischen Produkt-Lebenszyklen oder Verteilungszyklen für MS Produkte auf vier bzw. sogar mehr Jahre. Da die Produktroadmaps oder Deployments länger sind als die Vertragslaufzeit, können viele Unternehmen die Vorteile der Upgrade Protection über das Enterprise Agreement/Software

Assurance Programm während der Laufzeit nicht ausschöpfen. Das beste Beispiel dafür ist das MS Office Produkt. In den letzten acht Jahren waren drei neue Versionen von Office verfügbar, wobei die meisten Kunden nur eine davon auch im Unternehmen ausgerollt haben. Alle Kunden mit einem Enterprise Agreement, das nach November 2006 endete, haben das Recht Office 2007 unabhängig vom Zeitpunkt des Rollouts einzusetzen. Das bedeutet, das Unternehmen mit dem Abschluss einer SA bereits heute für zukünftige Office-Versionen bezahlen. Oft ist jedoch nicht sicher, wann dieses Release erscheinen wird, ob es auch tatsächlich im Unternehmen eingesetzt werden wird oder dieses Produkt durch „Software as a Service“ komplett ersetzt wird. Die meisten Unternehmen, mit denen IBM gesprochen hat, haben die SA für Office gekündigt, da diese für die nächsten vier Jahre abgesichert ist. Durch diese Vorgehensweise entsteht eine stärkere Position bei Preisverhandlungen mit Microsoft.

Doppelt bezahlen, um einen erneuten Prozess für die Freigabe zur SW- Beschaffung zu vermeiden

Einer der häufigsten Gründe, warum Kunden ein Enterprise Agreement verlängern, ist der Fakt, dass ein Budget bereits freigegeben ist, da es Bestandteil des Wartungsbudget ist (ausgenommen Neukauf der Produkte). IBM konnte darstellen (besonders bei öffentlichen Unternehmen und großen privaten Unternehmen), dass über einen Zeitraum von vier Jahren häufig mehr als 50% Einsparungen erzielt werden können, wenn die Software erst dann erworben wird, wenn sie auch tatsächlich eingesetzt werden soll. Unternehmens intern ist es jedoch oft einfacher, einen konstanten Budget Flow zu behalten, obwohl oft das Doppelte für die gleichen Produkte gezahlt wird.

Das Risiko eines Audits bei Beendigung des Enterprise Agreements

Viele Kunden haben IBM mitgeteilt, dass die Befürchtungen eines Audits bei einer Nicht-Verlängerung des EA im Raum stehen. IBM empfiehlt hier mit einfachen Mitteln eine Inventarisierung der beschafften und eingesetzten Lizenzen zu pflegen. Dies ist eine deutlich kostensparendere Möglichkeit als die Unterzeichnung eines Enterprise Agreements. Dies ist eine gute Gelegenheit für Kunden zu evaluieren, was sie haben und was sie wirklich brauchen.

Kosten für neue Funktionalitäten der Server Software sind unbekannt

Ein Enterprise Agreement mit Software Assurance kann keine Preisgarantie für zukünftige Versionen geben. Viele neue Funktionalitäten in neueren Server Versionen setzen zusätzliche Lizenzen – Enterprise CALs – voraus, um die volle Funktionalität auch auszuschöpfen. Beispielsweise beinhaltet der SA Upgrade eines Sharepoint Servers zu Sharepoint Version 2007 nicht das Recht, elektronische Formulare zu verwenden. Für diese Funktion muss für alle betreffenden Nutzer einen SharePoint Enterprise CAL beschafft werden. Während die derzeitige SA das Upgrade der Version beinhaltet, sind weitere Lizenzen (CALs) notwendig um den vollen Funktionsumfang nutzen zu können.

Die über den Vertrag verfügbare SW wird nicht von allen Nutzern eingesetzt

Das Microsoft Office Paket ist ein klassisches Beispiel für Software, die nicht in vollem Umfang genutzt wird. Office 2007 ist in verschiedenen Kombinationen verfügbar – von Basic bis Enterprise jeweils mit ansteigender Anzahl an Clients – Basic, Standard, Small Business, Professional, Professional Plus und Enterprise.

Abhängig vom Kerngeschäft des Unternehmens ist Office Standard – Word, Excel, PowerPoint und Outlook - ausreichend für die meisten Anwender. Meist benötigt nur ein sehr geringer Teil der Anwender das volle Office Pro Plus Paket. Zusammen mit dem Fakt, dass Office ein

Massenprodukt geworden ist, führte dies dazu, dass MS begonnen hat, weitere Funktionalitäten in Office Professional Pro mit aufzunehmen, die nicht im Standardpaket enthalten sind. Wenn ein Benutzer beispielsweise Windows Rights Management verwenden möchte, benötigt er die Office Professional Plus Lizenz.

Über den Vertrag verfügbare Software kommt nie im Unternehmen zum Einsatz

Ein Enterprise Agreement beinhaltet CALs für den Zugriff auf bestimmte Server-Software. Die aktuelle CORE CAL, die Teil des Enterprise Agreements ist, beinhaltet die Zugriffslizenzen auf den Microsoft Windows Server 2008, Microsoft Exchange Server 2007, Microsoft Sharepoint Server 2007 und den System Center Configuration Manager 2007. Die optionale Enterprise CORE CAL Suite beinhaltet zusätzlich zur CORE CAL CALs/Software für Microsoft Office Communications Server, Microsoft System Center Operations Manager, Microsoft Windows Rights Management Server und Microsoft Forefront Security Suite.

Nicht alle Unternehmen benötigen sämtliche Komponenten der Core CAL Suite oder der Enterprise CAL Suite, aber solange sie Vertragsbestandteil sind, sind viele Kunden der Meinung, sie würden diese kostenfrei bekommen, was nicht der Realität entspricht. Auf der anderen Seite dient der SQL Server (lizenziert über Prozessor oder CAL) als Datenrepository für viele Microsoft Produkte und war ursprünglich Teil der Backoffice CAL und muss nun separat lizenziert werden.

Software Assurance Mehrwert?

Um der Mehrwert der Software Assurance für Kunden deutlich zu machen, wurden durch Microsoft in der Tabelle [13] die einzelnen Vorteile quantifiziert. Das Beispiel wurde für ein Unternehmen mit 2.000 Desktop-Benutzern erstellt.

Deploy			
Desktop Deployment Planning Services	5 Days	2000/Day	\$ 10,000.00
Use			
Training Vouchers	30 Days	500/Voucher	\$ 15,000.00
Employee Purchase Program (EPP) - Access Codes	1995	\$10/user	\$ 19,950.00
Home Use Program (HUP) - Access Codes	1995	\$20/user	\$ 39,000.00
Microsoft e-Learning - Windows	1 Kit	\$10/user	\$ 19,950.00
Microsoft e-Learning - Office	1 Kit	\$10/user	\$ 19,950.00
Microsoft e-Learning - Server	57	\$20/user	\$ 1,400.00
Maintain			
24x7 Problem Resolution Support - Phone Incidents	24	500/incident	\$ 12,000.00
24x7 Problem Resolution Support - Web Incidents	As Needed		
TechNet Plus - User ID's	57	999/incident	\$ 56,943.00
Total SA Benefit Estimate			\$ 194,193.00

Tabelle 2: Software Assurance Benefits

Obwohl ein Mehrwert von \$ 194,000 aufgezeigt wird, kommen die meisten Funktionen nach IBM Erfahrungen bei Unternehmen nicht zum Einsatz. Typischerweise werden die folgenden Services genutzt:

Training Vouchers	US \$ 15,000
24x7 Resolution (für Server, nicht Office)	US \$ 12,000
Gesamtkosten für eingesetzte Benefits	US \$ 27,000

Die Evaluierung der erwarteten Vorteile und die Betrachtung der in der Vergangenheit tatsächlich genutzten Features im Unternehmen sollten sorgfältig und mit Bedacht gegenübergestellt werden, bevor US \$194,000 den US \$ 27,000 miteinander verglichen werden.

Wie Project Liberate hilft IT Budgets frei zustellen

Project Liberate ist ein gebührenfreier IBM Service, der Kunden dabei unterstützt, Alternativen zum Microsoft Enterprise Agreement zu evaluieren. IBM hat Kunden rund um den Globus über alle Branchen hinweg in den letzten Jahren beraten und meist mehr als 40% Einsparungen im Vergleich zu den existierenden Enterprise Agreements erreicht.

Project Liberate Berater nutzen einen methodischen Ansatz zur Generierung von Kosteneinsparungen.



- Vermittlung von „Best Practises“, die andere Kunden bereits bei der Verhandlung von Microsoft Enterprise Agreements eingesetzt haben.
- Erläuterung, was IBM und externe Analysten empfehlen bei ihren Verhandlungen von Volumenverträgen mit Microsoft
- Unterstützung bei der Bestandskostenaufnahme im MS Enterprise Agreement und Analyse der alternativen Beschaffungsszenarien basierend auf dem internen Deployment Plan.

Folgende reale Kundensituationen sind Beispiele für erzielte Einsparungen durch Project Liberate.

Ein großes Finanzunternehmen in Europa hat MS Lizenzen über ein EA beschafft. Das EA Renewal stand an. Die IT Entscheider des Kunden wurden involviert bei der Analyse der Microsoft Angebote (Verlängerung über 1 und 3 Jahre). Unter Berücksichtigung der internen IT Planungen wurde eine finanzielle Analyse erstellt. Die Analyse und „best Practises“ waren dann die Basis für weitere Gespräche mit Microsoft in der Verhandlung. Trotz der Verlängerung ihres EA konnte der Kunde 10 Mio € einsparen während des drei Jahre dauernden Vertrages.

Eine Regierungsunternehmen in Asia Pacific hatte ein EA und gerade auf Windows XP Professional und Office 2003 standardisiert. Windows 2000 und Office 2000 wurden für mehr als 7 Jahre eingesetzt, bevor die neue Standardisierung auf 2003 stattgefunden hat. Es ergab sich ein SW-Upgrade Zyklus von 5-6 Jahren. Es gab keine Pläne, innerhalb der nächsten vier Jahre auf Vista/Office 2007 upzugraden, obwohl die Lizenzen dafür bereits über das EA beschafft worden waren. MS vermittelte den Eindruck, dass ein Upgrade auf Office Professional Plus 2007 notwendig sei, um SharePoint einsetzen zu können. Das EA wurde nicht verlängert und der Kunde begann, andere Möglichkeiten für ihr Portal und Teambereiche zu suchen. Basierend auf dem beendeten EA besteht weiterhin das Recht, Office 2007 einzusetzen, wenn es notwendig wird.

Ein europäisches Industrieunternehmen der Nahrungsmittelindustrie setzte Office ein. Microsoft erstellte eine Analyse basierend auf den eigenen Vertragszyklen und entgegen der

Kundenanforderungen und Rollout-Zyklen und bot ein Enterprise Agreement für weitere Office Lizenzen. Das Unternehmen stellte nach einer entsprechenden Untersuchung erstaunt fest, dass 70% der Kosten eingespart werden können, wenn sie den angebotenen EA nicht unterzeichnen und stattdessen alternative Beschaffungsmethoden verwenden würden. In diesem Fall wurde die SA für alle Server-Produkte beibehalten, die über Select-Vertrag lizenziert wurden.

Ein großer Energieversorger in Kanada stand vor der Verlängerung des Enterprise Agreements. Project Liberate konnte alternative Beschaffungsmöglichkeiten aufzeigen und ein tief greifendes Verständnis über die Microsoft Lizenzierung schaffen. Eine detaillierte Analyse konnte verschiedene Alternativen identifizieren, die es erlauben das „All you can eat“ Angebot zu vermeiden und über ein angepasstes Angebot, das die wahren wahren Unternehmensanforderungen widerspiegelt, zu verhandeln. Bei mehr als 5.000 Desktops konnten ca. 5 Mio US \$ eingespart werden.

Ein großes US amerikanisches Finanzunternehmen mit mehr als 50.000 Desktops war in den Verhandlungen zum bestehenden EA mit Microsoft. Es wurde bisher der Professional Desktop lizenziert, wobei dem Kunden nicht klar war, welche Komponenten tatsächlich beinhaltet waren. Die Desktops waren gerade auf Office 2003 upgedatet worden, der Zeitplan sah eine Migration auf Office 2007 erst in 2009/10 vor. Durch die Evaluierung der Alternativen wurde deutlich, dass ca. 35 Mio US \$ innerhalb von 3 Jahren eingespart werden können durch die Beendigung des EA Vertrages, da der bestehende Vertrag bereits das Nutzungsrecht für Office 2007 beinhaltete. Durch die Untersuchung wurde dem Kunden bewusst, dass er CALs für Exchange und Sharepoint erworben hatte, ohne dass diese je zum Einsatz kamen.

Oft wird von Kunden angenommen, dass ein Enterprise Agreement wesentlich kostengünstiger sei als ein Select Agreement. Viele öffentliche und private Unternehmen in den USA und Europa konnten durch einen Wechsel der Vertragsform erhebliche Einsparungen realisieren. Die Kosten für Software Assurance Option im Konsularvertrag sollte basierend auf den geplanten Upgrade Zyklen im Unternehmen durchgespielt werden.

Viele Kunden in Asia Pacific inklusive Malaysia, Australien, Neuseeland, Indien, China, Korea, Singapore und Japan haben ähnliche Erfahrungen basierend auf der Project Liberate Beratung gesammelt.

Obwohl viele Kunden sich bewusst sind, dass Sicherheits-Hotfixes, Bug Fixes und Service Packs Teil der kostenfreien Services von Microsoft sind, besteht oft weiterhin der Irrglaube, diese als Teil des EA beschaffen zu müssen. Wenn hierfür das Verständnis geschaffen wurde, gibt es noch mehr Gründe für Unternehmen einen Wechsel zum Select Vertrag vorzunehmen.

Warum sich jetzt Gedanken machen?

Es kann verschiedene Gründe geben, sich jetzt über eine neue Strategie Gedanken zu machen:

1. Entscheidung, auf Microsoft Vista/Office 2007 zu migrieren.
2. Die Notwendigkeit, Kosten zu reduzieren
3. Die Abhängigkeiten zwischen der aktuellen Office Version und verschiedenen MS Server-Produkten reduzieren den Einfluss des Kunden bei den Lizenzverhandlungen
4. Bedenken, sich von einem einzigen Anbieter abhängig zu machen, der Wunsch Web 2.0 Innovationen auf dem Desktop oder als Cloud-Computing einzusetzen
5. Neue Trends im Desktopbereich, die die Notwendigkeit das Desktop-Betriebssystem und MS-Office auf jedem PC auszurollen verringern.

Empfehlungen zur Verhandlung von Microsoft Volumenverträgen

Inwiefern eine Optimierung der Kosten für Microsoft Produkte möglich ist, hängt von einer objektiven Analyse ab. Basierend auf den Erfahrungen der IBM sollten folgende Punkte beachtet werden:

Die Vertragsgespräche und -prozesse sollten mindestens 6 Monate im voraus beginnen

Einer der wichtigsten Empfehlungen ist, mit der Überprüfung der Alternativen rechtzeitig vor dem Auslaufen des aktuellen Vertrages zu beginnen. Die Verlängerung eines Microsoft Vertrages ist eine komplexe Aufgabe und die Evaluierung möglicher Beschaffungsalternativen benötigt Zeit. Wenn bis zur letzten Minute gewartet wird, ist die Verhandlungsposition oft geschwächt. Wir haben häufig beobachtet, dass Unternehmen sich gezwungen fühlten, das EA zu verlängern, weil sie keine vergleichbaren Alternativen erarbeitet hatten und ihnen von MS auch keine angeboten wurden.

Management von Lizenzen und deren Nutzung, Erstellung und Verwaltung eines eigenen Inventars

Viele Unternehmen haben keinen Prozess zur Erfassung des Software-Inventars oder eine Plattform zur Nachverfolgung von genutzten Lizenzen. Speziell durch Zusammenschlüsse und Zukäufe gewachsene Unternehmen empfinden es als aufwändiger, bestehende Lizenzen zu konsolidieren und nachverfolgen, als bestehende Lizenzverträge einfach zu verlängern. Während die Einrichtung eines umfassenden Software Inventarisierungsprozesses ein komplexes Unterfangen ist, kann durch die einfache Nachverfolgung der installierten SW eine weitreichende Verbesserung der Verhandlungsposition erreicht werden. Das eigene Inventar vor der Microsoft Schätzung zu prüfen, die vielleicht mehr Produkte beinhaltet als tatsächlich eingesetzt werden, kann einen wesentlichen Vorteil bringen.

Abgleich des Funktionsumfangs/Nutzung mit Lizenzkäufen

Software, die in einem Enterprise Agreement abgedeckt ist, wird nur selten auch in vollem Umfang eingesetzt. Oft kann man verschiedene Typen von Office-Benutzern klassifizieren, von denen viele nur einen Teil der Office-Funktionen nutzen. Oft wird Software mit lizenziert, die nie im Unternehmen eingesetzt wird. Ein Säkularisierungsprozess kann bei der Untersuchung solcher Aspekte sehr hilfreich sein und bei den Verhandlungen mit MS zur Anpassung eines EAs ins Feld geführt werden. Das Recht auf ein Windows- und Office-Upgrade stellen etwa 70% des Desktop-Paketes dar. IBM hat viele Kunden beraten, bei denen das Windows-Upgrade bisher nicht eingesetzt wurde und die Office-Zyklen etwa fünf Jahre betragen. Kunden, die für diese beiden Produkte SA bezahlt haben, haben dafür meist mehr als das Doppelte ausgegeben. Zusätzlich können die Desktop-Benutzer in „Basis“ – und „Avancierend“-Benutzer unterteilt werden, wobei das Verhältnis zwischen beiden meist 80 zu 20 beträgt. Hier reicht meist die Standard-Office-Edition aus, außerdem haben die Kunden die Option zu OpenSource Lösungen wie OpenOffice oder Lotus Symphony zu wechseln. Mit diesem Schritt können weitere Kosten eingespart werden.

4. Die Verhandlungsposition verstärken

Es existieren verschiedene Hebel bei der Verhandlung von MS Verträgen:

1. *Microsoft davon zu überzeugen, dass auch Alternativen zum aktuellen Lizenzmodell zur Verfügung stehen ohne ein EA abzuschließen.*

Der größte Nachteil des EA-Vertrages ist die mangelnde Verhandlungsstärke. Kunden, die ihr Inventar genau kennen und ihre künftige Strategie bereits festgelegt haben, haben eine bessere Grundlage um festzustellen, ob ein Abschluß Select Vertrages mit optionaler SA die günstigere Alternative ist.

2. *Durchführung des Betriebssystem-Upgrades zusammen mit der Beschaffung neuer Hardware*
Viele Unternehmen tauschen in einem Zeitraum von 3-4 Jahre die Hardware aus. Die OEM Lizenz für das Betriebssystem wird über die neue Hardware mitgeliefert, so dass die Windows OS-Upgrade Lizenzierung hinfällig wird. Hierbei ist jedoch zwischen den OS Versionen zu unterscheiden. Bei Windows XP Pro führt die Upgrade Lizenz zur gleichen Produktversion, bei Vista ist die Upgrade Lizenz mit SA an eine neue Vista Version gekoppelt – Vista Enterprise.
3. *Anfrage an Mitbewerber bzgl. der CORE-CAL*
Nachdem die Mechanismen des EA auf Basis von Windows Upgrade und Office verstanden und verhandelt worden sind, bleibt noch die CORE CAL, der ein Augenmerk geschenkt werden soll. Bei Verlängerung oder Neukauf der CORE CAL haben Kunden die besten Karten, wenn sie sich im Bereich Kollaboration Angebote von Mitbewerbern einholen. Exchange und Sharepoint sollten getrennt betrachtet und deren Abhängigkeiten untereinander herausgestellt werden. SQL-Datenbanken beispielsweise können entweder pro Prozessor oder pro Benutzer lizenziert werden. Sharepoint (MOSS) erfordert SQL-Datenbanken als Repository, dennoch vermittelt MS den Kunden den Eindruck, sie benötigten lediglich ein oder zwei SQL-Lizenzen pro Prozessor. Erfahrungsgemäß ist Sharepoint eine breit verteilte Anwendung und die meisten Kunden müssen letztendlich auf eine Benutzer basierte Lizenzierung umsteigen, die erhebliche zusätzliche Kosten verursacht.
4. *Bereitschaft zur Nutzung von Open Source Software – Linux, OpenOffice/ Lotus Symphony, MySQL oder die IBM Open Client Kollaboration Lösung [15]*
Viele Software Anbieter stehen heute im starken Wettbewerb zu Open Source Alternativen. Die oben genannten Produkte kombiniert zu einem Gesamtpaket für den Desktop sind besonders für die Standardanwender eine zuverlässige und leistungsstarke Alternative zur Microsoft Plattform. Microsoft musste diese Tatsache bereits anerkennen und hat bestimmte Teilbereiche ihrer Plattform offen gelegt.

Produktwechselzyklen

Die normale Laufzeit des Enterprise Agreements beträgt drei Jahre mit der Option zur Verlängerung am Ende der Laufzeit. Microsoft hat andere Upgrade Zyklen als die Kunden, deren Upgrade-Zyklen für Software typischerweise zwischen drei und fünf Jahren liegen und damit oft außerhalb der EA Laufzeit fallen. Viele Kunden können somit nicht vom Software-Upgrade Anspruch als Teil der Software Assurance im EA profitieren, besonders für Windows OS Upgrade und Office. In Bezug auf den Lebenszyklus des Betriebssystems befinden viele Kunden die restlichen Produktzyklen für zu kurz. Beispielsweise hängen Anbieter von Treibern oder Anwendungssoftware meist hinterher. Solche Verzögerungen kommen Kunden mit einem EA möglicherweise teuer zu stehen.

Nächste Schritte

Wenn Sie gerade in der Verhandlung eines neuen Enterprise Agreements oder der Verlängerung sind, kontaktieren Sie das IBM Project Liberate Team für eine gebührenfreie Beratung durch Senden einer E-Mail an liberate@de.ibm.com oder besuchen Sie die öffentliche Internetseite (www.ibm.com/software/info/liberate) [1]. Zur Einführung in die Thematik können Sie sich auch einen Webcast anschauen. [2].

Die alternativen Beschaffungsstrategien, die der Project Liberate-Consultant gemeinsam mit Ihnen erarbeitet, können IT-Budgets in Ihrem Unternehmen freisetzen. Der nächste Schritt ist dann die Untersuchung der Anforderungen an Kollaboration. Die durch Project Liberate freigesetzten IT-Budgets können hier die Produktivität und Effektivität Ihrer Organisation erhöhen. Unternehmen und Verwaltungen können von der strategischen Aufteilung in verschiedene Benutzergruppen

profitieren:

Folgende Fragestellungen sollten erörtert werden:

1. Wieviele Endbenutzer können von MS Office zu OpenSource Alternativen wie OpenOffice oder IBM Lotus Symphony wechseln [5].?
2. Wieviele Benutzer profitieren von einem Wechsel von Microsoft Windows zu Linux oder Mac OS [15]?
3. Wie ist die Strategie bzgl. des Dokumentenformates? Wie ist die Strategie bzgl. Dokumentenrepositories?
4. Was sind die kritischen Anforderungen an Kollaboration?
5. Wie ist generell die Zukunft des Desktops? [4]

Es gibt noch einige weitere Aspekte, die es Wert sind, einer genaueren Betrachtung unterzogen zu werden. Viele Kunden sind beunruhigt, wenn sie sehen, welche Abhängigkeiten Microsoft zwischen ihren wichtigsten Produkten geschaffen hat: Windows Upgrade (das Sie zu Windows Vista Enterprise Update berechtigt) und Office Professional Plus auf der einen Seite und den Kollaborationswerkzeugen wie Microsoft Office Sharepoint Server (MOSS), Exchange und Office Communication Server (OCS) auf der anderen Seite. Zusätzlich sind viele Kunden gezwungen, SQL-Server einzusetzen, da die meisten MS-Produkte (z.B. OCS und MOSS) diesen als Datenrepository erfordern.

In jüngster Zeit haben wir festgestellt, dass Microsoft versucht, Kunden zu überzeugen, ein Service Provider Agreement für ihre Extranet Anwendungen abzuschließen. Diese Anwendungen, die in der Vergangenheit nur eine Prozessor Lizenz für Windows Server und SQL-Server erfordert haben, benötigen nun eine CAL für jeden registrierten Benutzer. Kunden, die diese Anwendungen im Einsatz haben, denken über eine Migration zu anderen Anbietern an, weil die neue Lizenzierungsmethode die Kosten verdoppeln kann.

Referenzen

1. IBM Project Liberate webpage: (www.ibm.com/software/info/liberate)
2. IBM Project Liberate webcast: http://www-01.ibm.com/webcasts/WCPGateway.wss?jadeAction=WEBCAST_LAUNCHPAGE_HANDLER&WCP_WEBCAST_ID_KEY=0740007
3. IBM Lizenzanalyse Website: <http://www-306.ibm.com/software/lotus/reducecost/license.html>
4. IBM point of view on desktops of the future:
<ftp://ftp.software.ibm.com/software/lotus/lotusweb/product/domino/DesktopOfTheFutureandGettingStartedToday.pdf>
5. IBM Lotus Symphony: <http://symphony.lotus.com>
6. Projity website: <http://www.projity.com>
7. "Best Practices for Managing Microsoft Licenses", Alvin Park, Gartner, Strategic Analysis Report, October 2004.
8. "Five Leverage Points to Use When Negotiating with Microsoft", Alvin Park & Alexa Bona, Gartner, June 2006.
9. "Microsoft Licensing – Negotiate Your Best Deal", Julie Giera, Forrester Research, September 2006
10. "Issues to Consider When Deciding Whether to Renew a Microsoft Enterprise Agreement", Frances O'Brien, Gartner, April 22, 2008.
11. "Common Questions About Microsoft Enterprise Agreement Renewals", Frances O'Brien, Gartner, May 23, 2008
12. "Successfully Negotiating Microsoft Licensing Agreements", Duncan Jones and Christopher Voce, Forrester Research, June 20, 2008
13. Microsoft Enterprise Agreement website: <http://www.microsoft.com/licensing/programs/ent/default.aspx>
14. Microsoft Windows Vista MUI: <http://windowshelp.microsoft.com/Windows/en-US/Help/35a1b021-d96c-49a5-8d8f-5e9d64ab5ecc1033.msp>
15. IBM Open Collaboration Client Solution: <http://www.ibm.com/lotus/openclient>

© Copyright 2008 IBM Corporation

IBM Corporation

Software Group

Route 100

Somers, NY 10589

Produced in the United States of America

09-07

All Rights Reserved

IBM, the IBM logo, ActiveInsight, Domino, Lotus, Lotus Notes, Notes, Sametime, and WebSphere are trademarks of International Business Machines

Corporation in the United States, other countries, or both.

Microsoft, Office SharePoint Server, Office Communication Server, SQL Server, Vista, Windows, Windows SharePoint Services, Exchange, Configuration Manager are trademarks of Microsoft Corporation in the United States, other countries, or both. Linux is a registered trademark of

Torvalds in the United States, other countries, or both. Other company, product, or service names may be trademarks or service marks of others.

The information contained in this documentation is provided for informational purposes only. While efforts were made to verify the completeness and accuracy of the information contained in this documentation, it is provided "as is" without warranty of any kind, express or implied. In addition, this information is based on IBM's current product plans and strategy, which are subject to change by IBM without notice. IBM shall not be responsible for

any damages arising out of the use of, or otherwise related to, this documentation or any other documentation. Nothing contained in this documentation

is intended to, nor shall have the effect of, creating any warranties or representations from IBM (or its suppliers or licensors), or altering the terms and conditions of the applicable license agreement governing the use of IBM software.

References in these materials to IBM products, programs, or services do not imply that they will be available in all countries in which IBM operates.

Product release dates and/or capabilities referenced in these materials may change at any time at IBM's sole discretion based on market opportunities or other factors, and are not intended to be a commitment to future product or feature availability in any way