

## Lizenzlösung für Windows-Netzwerk und Office-Anwendungen

**Kunde:** „Haarmann Partnergesellschaft“ | International tätige Anwalts-Societät mit Sitz in Frankfurt

**Projektleiter:** Michael Sünder

### Anforderungen des Kunden:

Für eine neue IT-Infrastruktur mit zunächst drei Servern und 20 Arbeitsplätzen (PCs und Notebooks) sollte die notwendige Software (Betriebssysteme und Anwendungen) beschafft werden. Neben dem Preis gab es folgende Entscheidungs-Kriterien:

- Das Lizenzmodell sollte, in Bezug auf weiteres Wachstum, flexibel sein – sowohl was das Pricing als auch den Bestellablauf anbetrifft.
- Das Einrichten der Arbeitsplätze sollte über eine Image-CD standardisiert werden.
- Zur Vermeidung von Über- bzw. Unterlizenzierung sollten die Lizenzen einfach zu verwalten sein.

### Problematik/Umsetzung:

Das Betriebssystem (Windows XP Professional) war auf den Rechnern bereits vorinstalliert. Angeschafft werden mussten die Betriebssysteme (Windows Server System) und die Groupware (Microsoft Exchange) für die Server, mit den dazugehörigen Zugriffs-Lizenzen (CALs – Client Access License). Als wichtigste Anwendungs-Software für die PCs wurde das Microsoft Office-System ausgewählt.

Prinzipiell kamen folgende Lizenzmodelle zur Beschaffung der Software in Frage:

- Microsoft Volumenlizenzprogramm
- Einzelhandelspakete (=FPP - Full Packaged Product)
- OEM-/Systembuilder-Software

Der Preisvergleich ergab, dass die Office-Anwendungen am günstigsten in der Systembuilder-Variante erhältlich sind. Da es sich bei der Systembuilder-Software um Einzelplatz-Lizenzen handelt, war die Möglichkeit der Image-Erstellung aber zunächst nicht gegeben. Das gleiche Problem gab es bei den vorinstallierten PC-Betriebssystemen.

Bei der Server-Software und den dazugehörigen Zugriffs-Lizenzen bot das Volumenlizenzprogramm den günstigsten Preis.

Um auf der einen Seite den günstigsten Preis zu erhalten, aber auf der anderen Seite die anderen Anforderungen (vor allem Image-Erstellung) zu erfüllen, wurde ein gemischtes Beschaffungsmodell gewählt: Die Office-Software wurde als Systembuilder-Lizenz beschafft, der Rest über einen Microsoft Volumen-Lizenzvertrag (Open License).

Über eine zusätzliche Software-Assurance innerhalb des Volumenlizenzvertrages wurde die Image-Erstellung für die Office-Software und die Windows XP-Betriebssysteme legitimiert.

Über ein Online-Portal kann der Kunde seine Volumen-Lizenzen einsehen und verwalten.

### Fazit:

Die Anforderungen des Kunden wurden erfüllt und durch unsere Lizenzberatung zudem Kosten gespart.