



Optimierungs- services für Microsoft

Insight 

Einführung

Es gibt immer eine Möglichkeit für Verbesserungen, aber dafür braucht man Zeit, Ressourcen und umfassendes Wissen. Wo fängt man an, auf was sollte man achten und wie geht man dabei vor?

In der heutigen komplexen Software- und Cloud-Umgebung müssen Sie sowohl ein technischer als auch ein kommerzieller Experte für Verträge sein, um wirklich Vorteile herausholen zu können.

Insight verfügt über Microsoft-Lizenzierungsberater, die über umfassendes Fachwissen, Kenntnisse und Erfahrung in allen Bereichen der Microsoft-Lizenzierung verfügen. Dieses Know-how wurde bei früheren Lizenzierungen, gewerblichen Verträgen und Audits mit Microsoft erlangt.

Wir liefern die richtigen Einblicke, Anleitungen und Expertenhilfen zur richtigen Zeit, damit Sie in der besten Position sind, Kosten zu optimieren, Risiken zu reduzieren und eine höhere Rendite auf Ihre Investitionen zu erzielen

Weitere Leitfäden zur Optimierung der Software Supply Chain zum Nachschlagen:

- Procurement Services
- SAM-as-a-Service
- Optimierungsservices



Inhalt



Wirtschaftlichkeitsüberprüfung 4



Azure Governance – Kostenoptimierung 5



Optimierte Lizenzierungslösung 6



Optimierte kommerzielle Verträge 7



Kontinuierlicher Optimierungsservice 8



Wirtschaftlichkeitsüberprüfung

In letzter Zeit hat sich die Arbeitsweise von Unternehmen rasant verändert. Der Umstieg auf eine schnelle Anpassung an Remote-Arbeitsumgebungen bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung des Betriebs hat Ressourcen und Budgets enorm belastet.

Es gibt allerdings eine Möglichkeit, die Kosten zu optimieren oder zu senken, um Ihre Softwarestrategie sowohl kurz- als auch langfristig zu unterstützen. Die Planung Ihrer bevorstehenden Microsoft-Verlängerung kann sich wesentlich auf Ihre budgetierten Ausgaben auswirken und für eine bessere Agilität sorgen.

Unser Service

Unsere Beratungsexperten arbeiten mit Ihren Teams im Rahmen eines Remote-Service zusammen und bieten datengesteuerte Analysen, um das Angebot einem Benchmarking zu unterziehen.

Wie wir Ihnen helfen:

- Wir bieten einen ersten Vorschlag.
- Die Experten von Insight führen mithilfe unserer proprietären Wissensdatenbank ein kommerzielles Benchmarking durch.
- Insight wird Ihren kommerziellen Benchmark-Bericht im Rahmen eines Remote-Meetings liefern und präsentieren.

Ihre Ergebnisse

Ihr kommerzieller Benchmark-Bericht zeigt, wie Ihr Angebot im Vergleich zu Unternehmen ähnlicher Größe und Komplexität abschneidet.

- Zugang zu detaillierten Marktinformationen.
- Kommerzieller Benchmark Ihres Gesamtvertragsrabatts, um zu verstehen, wie Ihr Geschäft im Vergleich zu dem abschneidet, was aktuell auf dem Markt geschieht.
- Potenzial zur Verbesserung Ihrer Verhandlungsbasis und zur Optimierung Ihrer Möglichkeiten einer Kostensenkung.



Azure Governance – Kostenoptimierung

Schnelligkeit und Agilität in Bezug auf die Anpassung waren noch nie so wichtig wie jetzt. Viele Unternehmen mussten ihre Betriebsabläufe in letzter Zeit kurzfristig umstellen. Dies hat sowohl Budgets als auch den Cashflow in Zeiten großer Unsicherheit unter Druck gesetzt.

Es ist dringend notwendig, schnell Bereiche innerhalb des aktuellen Betriebs zu identifizieren, in denen Kosten gespart und Ausgaben reduziert werden können. Dadurch kann das Unternehmen seine unmittelbaren Anforderungen einfacher finanzieren, wie z.B. bei der Technologie, wodurch die Mitarbeiter ihre Arbeit erfolgreich fortführen oder den Cashflow verbessern können.

Der Azure Governance Service von Insight ist ein remote bereitgestellter Service, der sich auf die Identifizierung von Cloud-Verschwendung und jenen Maßnahmen konzentriert, die Sie ergreifen können, um Kosten zu senken und den Cashflow zu verbessern.

Unser Service

Unsere Beratungsexperten arbeiten mit Ihren Teams im Rahmen eines Remote-Service zusammen und bieten datengesteuerte Analysen und Anleitungen, um Ihre Kosten zu senken. Wir unterstützen Sie durch einen strukturierten und bewährten Prozess, der schnell Ergebnisse liefert:

- Vorbereitendes Meeting zum Definieren der Anforderungen.
- Remote bereitgestellter Workshop: umfasst den Download von Rechnungen und technischen Daten sowie Live-Analysen, um Ihnen zu zeigen, wie Sie eine Überdeckung, eine Unterauslastung oder ungenutzte Ressourcen überprüfen können.
- Detaillierter Bericht mit den wichtigsten Empfehlungen.
- Überprüfung der Empfehlungen und Maßnahmen mit Ihrem Team.

Ihre Ergebnisse

Durch unsere Zusammenarbeit können Sie dann schnelle Entscheidungen treffen, um Kosten zu senken und Ihre Cloud-Ausgaben zu optimieren.

- Erlangen Sie ein klares Bild Ihrer Cloud Computing-Nutzung, der Ausgaben für die Cloud sowie der Überversorgung oder Unterauslastung.
- Identifizieren Sie sofortige Maßnahmen zur Kosteneinsparung.
- Steigern Sie die betriebliche Effizienz.

Wobei wir bereits geholfen haben – Kunden aus der Fertigungsbranche

- Benötigte Anleitung und Unterstützung zur Optimierung von Ressourcen bei Kostenkontrolle, Vorhersehbarkeit und Kostenvermeidung.
- Sofortige Einsparungen von 20 % bei monatlichen Azure-Ausgaben.
- Implementierung von Prozessverbesserungen, um Überausgaben zu beseitigen.
- Wiedererlangte Kontrolle durch verbessertes Prozessmanagement.



Optimierte Lizenzierungslösung

Es ist wichtig, die richtigen detaillierten Informationen zur Hand zu haben, um für Ihre nächste Lizenzvereinbarung robust aufgestellt zu sein.

In den meisten Fällen werden Unternehmen auf dem falschen Fuß erwischt, weil sie kein klares Bild über Entitlements, Verbrauch, Compliance-Position, Risiken oder zukünftige Chancen haben. Wie wäre es aber, wenn Sie eine Reihe von Optionen hätten, die auf Ihre zukünftige IT-Strategie abgestimmt sind und Ihre Anforderungen erfüllen?

Unser Service

- Insight-Standardvorlagen erleichtern Ihre Anforderungen bei der Datensammlung.
- Wir führen eine Analyse Ihrer Entitlements, Desktop-/Benutzerlizenzen, Serverlizenzen und Ihres Cloud-Verbrauchs durch.
- Wir leiten eine Reihe von Workshops zur strategischen Planung mit Architekten, IT-Management, Beschaffung und anderen relevanten Stakeholder-Gruppen.
- Wir modellieren verschiedene Szenarien basierend auf den gesammelten Daten und Workshop-Erkenntnissen.
- Wir bereiten unsere Empfehlungen für zukünftige Lizenzierungs- und Vertragsanforderungen vor.

Zusätzlich leisten wir Unterstützung durch:

- Erstellung Ihrer Baseline bezüglich des Verbrauchs.
- Lizenzierungsbriefings zu aktuellen und zukünftigen Produkten.
- Cloud Governance Services, um Verschwendung und Korrekturmöglichkeiten zu identifizieren.
- kontinuierlichen Support zur Optimierung Ihrer Lizenzierungsposition.

Ihre Ergebnisse

- eine klare Übersicht über Ihre aktuelle Nutzung von Lizenzen und Abonnements.
- Einblicke in relevante Lizenzierungsthemen und Roadmaps von Softwareherstellern für Ihre wichtigsten Stakeholder.
- Ausrichtung und Umwandlung Ihrer Geschäftsanforderungen in eine klare Forderung für Ihren nächsten Vertrag.

Wobei wir bereits

lokalen Behörden geholfen haben

- Keine vollständige Transparenz der bereitgestellten Lizenzen, und zudem Compliance-Bedenken.
- Ziel, Kosten zu reduzieren und Risiken zu mindern.
- Identifizierte Mängel bei der Lizenzierung, um Kosten zu senken.
- 20 % sofortige Kosteneinsparungen identifiziert.
- Vollständige Transparenz und Sicherheit, dass ihre Microsoft-Lizenzen bereits konform sind.



Optimierte kommerzielle Verträge

In den meisten Fällen bevorteilen kommerzielle Verträge den Software-Hersteller und binden Sie an Vereinbarungen, die nicht die Flexibilität bieten, die Sie wirklich benötigen.

Dies wird häufig durch die Lizenzmodelle und Verhaltensweisen von Hersteller-Vertriebsteams gefördert, die sich aus deren Anreizstrukturen ergeben. Wie wäre es, wenn Sie eine Strategie zur Einbindung von Herstellern entwickeln könnten, die flexibel genug ist, um sowohl Ihren aktuellen Anforderungen als auch Ihrer zukünftigen IT-Roadmap gerecht zu werden? Sie würden eine stärkere Verhandlungsposition auf Grundlage detaillierter Marktinformationen und Benchmarks mit tiefgreifenden Kenntnissen darüber erhalten, in welchen Bereichen Sie vorteilhaftere Bedingungen für Ihr Unternehmen aushandeln können. Das Ergebnis ist eine optimierte vertragliche Vereinbarung, die Ihren zukünftigen Anforderungen entspricht.

Unser Service

- Wir bieten Ihrem Verhandlungsteam gezielten Support und konstruktive Herausforderungen.
- Wir beraten Sie zu den Kommunikationsstrategien mit Software-Herstellern.
- Wir arbeiten mit Ihnen zusammen, um Verhandlungsstrategien und -optionen festzulegen, einschließlich Werbung, Vertragsinhalte und Bedingungen.
- Wir erklären Fall-Back-Optionen und alternative Lizenzierungsmöglichkeiten, die Sie bei Microsoft verwenden können.
- Wir bieten Marktinformationen durch kommerzielles und vertragliches Benchmarking.
- Wir erstellen und präsentieren unseren empfohlenen Ansatz mit einer detaillierten Analyse der Tabellenkalkulation.

Zusätzlich leisten wir Unterstützung durch:

- Erstellung Ihrer Baseline bezüglich des Verbrauchs und SAM-Services.
- Lizenzierungsbriefings zu aktuellen und zukünftigen Produkten.
- Cloud Governance Services, um Verschwendung und Korrekturmöglichkeiten zu identifizieren.
- Kontinuierlicher Support zur Maximierung der Rendite aus wichtigen Lizenzvereinbarungen.

Ihre Ergebnisse

- Entwicklung einer klaren Verhandlungsstrategie – worauf kommt es an, und was ist verhandelbar.
- Nutzung marktführender Erfahrung, um die richtigen Vertragsinhalte und -strukturen zu erhalten.
- Zugang zu Benchmarking, um sicherzustellen, dass Sie den richtigen Preis, Rabatt und Produktmix erhalten.
- Abschluss eines Vertrags und von Bedingungen, die Ihre zukünftigen Anforderungen unterstützen, damit Sie den erhaltenen Wert tatsächlich nutzen können.
- Reduktion von Verschwendung, indem wir das beschaffen, was Sie wirklich brauchen, nämlich einen optimierten Vertrag für Ihr Unternehmen.

Wobei wir bereits geholfen haben

– Eine Fallstudie

- Nutzung von Informationen zu Verbrauch und zukünftigen Anforderungen, um eine optimale Lizenzstruktur zu schaffen.
- Erfolgreiche Verhandlung für mehr Flexibilität bei zentralen Vertragsbedingungen, einschließlich überarbeiteter Profile.
- Mehr als 11 Mio. € an zukünftigen Vertragseinsparungen.
- Erzielte Rabatte von über 17 % in allen relevanten Produktkategorien.



Kontinuierlicher Optimierungsservice

Passen Sie Ihre Lizenzierungslösung kontinuierlich an Ihre IT-Roadmap für Microsoft-Technologie an, um Ihre Gesamtbetriebskosten zu senken.

Wir definieren und liefern die Vertragsstruktur, um Ihr Unternehmen bei der Beschaffung und Aufrechterhaltung der richtigen Lizenzen und Abonnements zu unterstützen. Wir bieten Services, die darauf abzielen, die Entscheidungsfindung zu verbessern und zu hohe Ausgaben bzw. zu geringe Auslastung zu verhindern. Der erste Schritt ist, Sie auf die Verlängerung Ihrer Microsoft-Verträge vorzubereiten. Wir liefern dann wiederkehrende und Ad-hoc-Services in enger Zusammenarbeit mit Ihren IT- und Beschaffungsteams, um Ihnen zu helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen. Kurz bevor Ihr Vertrag ausläuft (in der Regel eine Laufzeit von 9 bis 12 Monate), bereiten wir die anschließende Verlängerung oder Migration Ihrer Microsoft-Verträge vor.

Unser Service Wir verwenden einen dreiphasigen Ansatz:

- **Phase eins** – Die Bereitstellung von den zwei oben beschriebenen Serviceelementen: optimierte Lizenzierungslösung zur Ermittlung Ihrer idealen Anforderungen und ein optimierter Geschäftsvertrag
- **Phase zwei** – Kontinuierliche Services während Ihrer gesamten Microsoft-Vertragslaufzeit, einschließlich:
 - täglichen Support für Microsoft-Lizenzierung über unseren Licensing Desk, der Fragen beantwortet und Lizenzbriefings und Informationen auf Abruf bereitstellt.
 - halbjährliche Healthchecks zur Überprüfung von Änderungen an Ihrer Microsoft-Infrastruktur.
 - halbjährliche Workshops, um Sie darüber zu informieren, wie sich die neuesten Microsoft-Entwicklungen auf Ihr Unternehmen auswirken können.
 - True-up Support, der Sie mithilfe unserer Berechtigungs- und Abonnementplattform auf myInsight durch Ihre jährliche Bestandsaufnahme führt.
 - ein Beratungsgremium für neue Projekte und zur Unterstützung von Vertragsverhandlungen, die durch größere organisatorische Veränderungen erforderlich sind (z.B. Übernahmen, Veräußerungen oder Einführung neuer Technologien).
- **Phase drei** – Erneute Überprüfung von Phase eins vor Ihren nächsten Microsoft-Vertragsverhandlungen

Ihre Ergebnisse

- Sie stellen sicher, dass Sie die Vorteile Ihrer Investition in Microsoft-Technologie kontinuierlich maximieren.
- Sie reduzieren die Gesamtbetriebskosten Ihrer Investition in Microsoft-Technologien.
- Über unsere myInsight-Plattform erhalten Sie Zugang zu On-Demand-Lizenzierungswissen und zu einem Team, das alle Ihre Microsoft-Lizenzierungsfragen beantwortet.
- Sie erhalten Unterstützung für neue Projekte durch ein Beratungsgremium, um die Auswirkungen auf Ihre Lizenzen und die Vertragssituation zu verstehen.
- Sie erhalten regelmäßige Assessments, um kontinuierliche Optimierungs- und Korrekturpläne entwickeln zu können.
- Sie werden durch Ihren jährlichen Ausrichtungsprozess auf der myInsight-Plattform effizient unterstützt.
- Sie erhalten kommerzielle Unterstützung, wenn sich etwas an Ihrer Situation ändert, zum Beispiel durch Fusionen und Veräußerungen.

Wobei wir bereits

Software-Herstellern geholfen haben

- Die aktuellen Lizenzverträge und Produkte erfüllten nicht die strategischen Ziele und Anforderungen.
- Weniger Profile und Verträge, um die Geschäftsanforderungen zu erfüllen.
- Sofortige Einsparungen von 2,6 Mio. USD durch Ausrichtung.
- Realisierung von zukünftigen Kosteneinsparungen in Höhe von 13 Mio. USD über einen Zeitraum von 3 Jahren.
- Der Erneuerungsprozess wird nun mit einer klaren Geschäfts- und SAM-Methodik verwaltet.

Über Insight

Heute ist jedes Unternehmen ein Technologieunternehmen. Insight Enterprises Inc. unterstützt Unternehmen jeder Größe mit Insight Intelligent Technology Solutions™ und Services, um den Geschäftswert der IT zu maximieren. Als weltweiter, Fortune-500-gelisteter Anbieter von Lösungen und Services in den Bereichen Digital Innovation, Cloud und Datacenter Transformation, Connected Workforce und Supply Chain Optimisation unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre IT bereits heute erfolgreich zu verwalten und gleichzeitig für morgen zu transformieren. Von der IT-Strategie und dem IT-Design bis hin zur Implementierung und Verwaltung helfen unsere 11.000 Kollegen unseren Kunden bei der Innovation und Optimierung ihrer Abläufe, dank derer ihre Unternehmen schlauer im Markt agieren. Entdecken Sie mehr unter **at.insight.com**.



0720 700 285 | at.insight.com