



SIEGWERK

„Trotz unserer bereits sehr guten Einkaufskonditionen konnten wir durch den von preo gewählten Ansatz fast 30 Prozent einsparen.“ (Hubert Rausch, Siegwerk)

Die Herausforderung

Im Rahmen des Ausbaus der Serverfarm und gleichzeitiger Migration auf die neueste Citrix Presentation Server Enterprise Edition (heute XenApp) suchte das Unternehmen nach alternativen Beschaffungsformen.

Die Lösung

Neben gebrauchter Software wurde eine traditionelle Beschaffung über den Distributor, als Vollversion und als Upgrade geprüft. Siegwerk entschied sich für den Kauf von 200 gebrauchten Lizenzen über die preo Software AG. Nicht mehr benötigte Citrix Lizenzen hat Siegwerk im Rahmen des Software Remarketing an preo veräußern können.

Die Vorteile

Die Kombination von gebrauchter Software und Remarketing überschüssiger Lizenzen brachte Siegwerk einen Kostenvorteil von fast 30 Prozent. Siegwerk hat in der Folge die Citrix Farm mehrfach mit gebrauchten Lizenzen der preo ausgebaut.

Konsolidierung und Ausbau der Citrix Serverfarmen mit gebrauchten Lizenzen

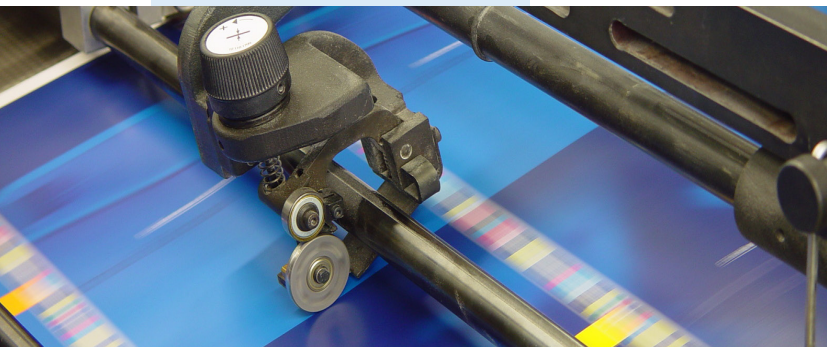
Im Rahmen eines Infrastrukturprojekts für den Ausbau einer Serverfarm in Frankreich mit gleichzeitiger Migration von Citrix Presentation Server (PS) Advanced auf die Enterprise Edition hat Siegwerk unterschiedliche Beschaffungsszenarien eruiert. Ziel war es, auf Basis der Citrix Lösung die Verwaltung der stetig steigenden Nutzer- und Endgeräteanzahl zu optimieren. Der Citrix PS ist eine Terminalserver-Lösung, mit der Anwender ihre Windows-Anwendungen von ihrem Rechenzentrum aus verwalten können. Durch diesen Ansatz, der insbesondere auf eine erleichterte und zentralisierte Datenhaltung und Datensicherheit ausgerichtet ist, wird die gesamte Bereitstellung vereinfacht und kostengünstig abgebildet.

Folgende Szenarien wurden für eine maßgeschneiderte Bedarfsdeckung analysiert:

- Beschaffung von 200 neuen Citrix PS Enterprise Edition.
- Nutzung der Update-Pfade für die für das Projekt relevanten 40 Citrix PS Advanced Edition und Erweiterungsbeschaffung der fehlenden Lizenzen.
- Remarketing der 40 Citrix PS Advanced Edition und Beschaffung der benötigten 200 Lizenzen über den Erst- oder Zweitmarkt.

Siegwerk hat gemeinsam mit unterschiedlichen Händlern und Dienstleistern die Möglichkeiten der Bedarfsdeckung durchgesprochen und hinsichtlich Kosten und Umsetzungsfähigkeit geprüft. „Unser Ziel war es, unsere definierten Anforderungen kostengünstig und zeitnah umzusetzen. Wir konnten es uns nicht erlauben, zeitliche Verzögerungen bei der Beschaffung zu akzeptieren“, beschreibt Hubert Rausch, Manager Corporate IT Services and EMEA Service Coordination bei der Siegwerk Druckfarben AG, die damalige Situation.

Bei der Auswahl des Lieferanten wurden die vorgelegten Konzepte kritisch auf Machbarkeit geprüft. Unter den evaluierten Dienstleistern befand sich auch die auf den Handel gebrauchter Software-Lizenzen spezialisierte preo Software AG. „Das Geschäftsmodell von preo erschien uns zum einen sehr innovativ, zum anderen bedeutete es für uns erhebliche Einsparmöglichkeiten. Und dies bei sofortiger Verfügbarkeit“, umschreibt Rausch das Angebot von preo. „Im Vorfeld unseres Angebots hatten wir die unterschiedlichen Möglichkeiten der Lizenzbeschaffung für



„Die neuen Lizenzen wurden auf unser Lizenzkonto im Portal registriert. Die nicht mehr benötigten Lizenzen wurden an preo übertragen.“ (Hubert Rausch, Siegwerk)

Über den Kunden

Mit mehr als 4.000 Mitarbeitern in über 30 Ländern und einem Umsatz in Höhe von 850 Millionen Euro in 2007 gehört die Siegwerk Druckfarben AG weltweit zu den führenden Unternehmen ihrer Branche. Das Unternehmen ist in vielen Bereichen Marktführer und zählt weltweit zu den Top 5 Unternehmen für die Herstellung von Druckfarben. Mit mehr als 180 Jahren Erfahrung verfügt Siegwerk über umfangreiche Produktkenntnisse und eine ausgewiesene Expertise in zahlreichen Druckverfahren. Das Unternehmen betreibt in mehreren Ländern eigene Rechenzentren.

Über preo

Die preo Software AG ist einer der führenden Händler gebrauchter Software-Lizenzen in Europa. Das Unternehmen wurde 2005 gegründet. Die ISO-zertifizierten Übertragungsprozesse der preo gehören zu den transparentesten am Markt für gebrauchte Software. Die Herkunft aller veräußerten Lizenzen wird im preo-Übertragungsmodell mit der Offenlegung der „Rechtekette“ nachgewiesen. Zudem wird der Softwarehersteller in den Übertragungsprozess eingebunden. So kann sowohl Verkäufern von nicht mehr benötigten Lizenzen als auch Käufern der „gebrauchten“ Software die größtmögliche Sicherheit geboten werden. Zum Kundenportfolio der preo gehören internationale Konzerne, Unternehmen des Mittelstandes, sowie der öffentliche Sektor und Behörden.

Siegwerk intern durchgespielt“, erklärt Chris Schlenzog, verantwortlich für Citrix-Lösungen bei der preo Software AG. „Eine Option wäre die Nutzung von Update-Pfaden gewesen. Jedoch hat sich bei genauerer Betrachtung herausgestellt, dass es sich bei dieser Variante nicht um die für Siegwerk günstigste Beschaffungsform handeln würde. Siegwerk hätte bei dieser Variante gut 10 Prozent mehr für die Lizenzen ausgeben müssen. Durch unser Know-how im Citrix-Bereich und ein geschicktes Variantenmanagement kamen wir zu einem überaus attraktiven Vorschlag“, so Citrix-Experte Schlenzog.

Für die kostengünstigste Lösung wurde eine Kombination von Software Remarketing und gebrauchten Lizenzen gewählt. Bei diesem Ansatz kaufte preo Siegwerk die 40 nicht mehr benötigten Citrix-Lizenzen ab. Die Übertragung erfolgte aus dem Citrix-Lizenz-Portal. Im Gegenzug erwarb Siegwerk die 200 benötigten Lizenzen bei preo als gebrauchte Software.

Die Übertragung der Lizenzen erfolgte direkt unter Einbindung von Citrix

„Wir haben die Lizenzen inklusive der benötigten Wartungsverträge von preo bezogen. Die Umschreibung der Lizenzen erfolgte direkt durch Citrix und wir konnten unmittelbar mit dem Einsatz in unserem Rechenzentrum beginnen. Aus unserer Sicht verlief alles reibungslos“, beschreibt Siegwerk-Manager Hubert Rausch seine Erfahrungen.

Die preo Software AG trat bei der Übertragung als Intermediär zwischen Verkäufer, Käufer und Hersteller der Software auf. Als Bindeglied aller Beteiligten orchestrierte der Händler der gebrauchten Software die Prozesse.

Quintessenz

Das Beispiel Siegwerk zeigt, dass die Kombination von gebrauchter Software und Software Remarketing das IT-Budget in Anwenderunternehmen nachhaltig entlasten kann. Durch eine genaue Analyse der organisatorischen Rahmenbedingungen in Verbindung mit einer Bewertung unterschiedlicher Produkt- und Prozesseigenschaften – wie die Validierung von Update oder Upgrade Optionen – lassen sich sinkende Kosten bei gleichbleibender Versorgung für den Anwender erzielen. Durch die Zusammenarbeit mit preo konnte die Siegwerk Druckfarben AG die Gesamtkosten ihrer Softwarelösung nachhaltig reduzieren.

