

MIT GEBRAUCHTSOFTWARE IN DIE CLOUD

LMTGROUP

PREO im Interview mit Tim Fäsecke

Leiter IT-Operations, LMT Finance & Shared Services GmbH & Co. KG

Der Einsatz von gebrauchter Software war so ungefähr das Letzte, was Tim Fäsecke, Leiter der IT Abteilung bei LMT im Sinn hatte, als er vor rund zwei Jahren neu ins Unternehmen kam. Wie er im Laufe eines SAM Projektes seine Meinung änderte und warum er gebrauchte Software heute als valides Modell bei der Lizenzbeschaffung sieht, erläutert er im Interview.

Herr Fäsecke, können Sie uns kurz die Schwerpunkte von LMT benennen?

Die LMT Group ist eine international tätige Unternehmensgruppe in Familienbesitz. Wir produzieren Lösungen für globale Märkte im Spezialmaschinenbau (Fette Compacting) und bei Präzisionswerkzeugen (LMT Tools). Weltweit arbeiten über 2.300 Menschen an über 20 Standorten.

Wann und wie startete Ihr Software Projekt?

Ich kam vor rund zwei Jahren neu ins Unternehmen. Im Rahmen eines Generationenwechsels wurden einige Leitungspositionen in der IT neu besetzt. Meine erste Aufgabe bestand darin, mir einen Überblick über die Lizenzsituation zu verschaffen. Gemeinsam mit einem externen Partner, einem führenden deutschen Systemhaus, setzte ich ein Lizenzprojekt auf, an dessen Ende eine Lizenzbilanz stand. Wir haben dann innerhalb von drei Monaten die gesamte Lizenz-Ist-Situation erfasst.

Welche Erkenntnisse brachte die Lizenzbilanz?

Nun, sie brachte zunächst ein nicht sehr überraschendes Ergebnis: Es galt hier und da nachzulizenzieren. Und eine wichtige Erkenntnis: eine reine Nachlizenzierung wäre für eine zukunftsfähige, moderne IT-Landschaft, wie wir sie für die LMT wollen, komplett rückwärtsgewandt.

Was waren Ihre Zielsetzungen und was die Herausforderungen?

Unser Ziel war es, eine Aktualisierung der gesamten IT mit zentraler Bereitstellung der Services zu erreichen, da wir mittelfristig auf Office 365 umstellen wollen. Die Herausforderung: eine Zentralisierung der Exchange und Active Directory Umgebung in Deutschland vor dem Hintergrund, dass derzeit eine veraltete, dezentrale Struktur und veraltete Versionsstände vorlagen.

Im Zuge des SAM Projektes erstellten wir einen Zeitplan und überlegten, wann welcher Service genutzt werden soll. Dabei stellte sich heraus, dass eine direkte Vollmigration in alle Cloud-Services nicht realisierbar ist und Exchange-Online der Startpunkt sein soll. Eine Office Migration auf die O365 ProPlus (Cloud Variante mit Current Branch) war nicht möglich, da Zusatzsoftware diese Version nicht vollwertig unterstützt. Also überlegten wir uns Alternativen, die uns schnell handlungsfähig machten und uns perspektivisch den Weg in die Cloud ermöglichen.

„Bei der PREO kommen Sicherheit und Compliance an erster Stelle.“

(Tim Fäsecke, Leiter IT-Operations LMT Finance & Shared Services GmbH & Co. KG)

Was hieß das konkret?

Nun wird es etwas technisch. Zunächst noch als Hintergrund: In unserem Projekt geht es konkret um 10 IT Standorte weltweit, 40 physikalische Server, 549 virtuelle Server und insgesamt rund 2.200 Seats. Nun überlegten wir, wie wir eine bedarfsgerechte Lizenzierung und Beschaffung der Lizenzen angehen könnten, und kamen auf folgende Lösungen:

- Windows 10 mit Software Assurance im EAS,
- Office 365 E1 Plan – enthält keine lokale Office-Installation,
- Office 2016 ProPlus als Gebrauchtssoftware und
- Windows 2016 Server CAL – da im E1 Plan keine Windows Server CAL enthalten ist.

Diese Varianten ermöglichten uns eine Erweiterung der Online Services in 2019 und 2020 auf Exchange und SharePoint Plan 2 (damit ergibt sich ein E3 Plan ohne Office ProPlus).

Wann kam gebrauchte Software ins Spiel?

Bis zu diesem Zeitpunkt war gebrauchte Software für mich überhaupt keine Alternative. In meiner Vorstellung passte eine Beschaffung von Gebrauchtssoftware mit den strengen Compliancevorschriften unseres Unternehmens in keiner Weise zusammen.

Warum habe Sie Ihre Meinung über Gebrauchtssoftware revidiert?

Zunächst einmal hat unser Systemhauspartner berichtet, dass sie in vielen Projekten ihren Kunden Gebrauchtssoftware empfehlen und intensiv mit einem Partner, der PREO Software AG zusammenarbeiten. Diesen Partner haben sie gewählt, weil Sicherheit und Compliance hier an erster Stelle kommen.

Ich habe mich über das Unternehmen informiert und insbesondere die Offenlegung der Rechtekette hat mich überzeugt. Ich erhalte beim Kauf über die

PREO den Nachweis aus welcher Art von Vertrag die jeweilige Software stammt (inkl. Vertragsnummern), wer die Eigentümer waren und ob diese die Software ordnungsgemäß deinstalliert haben sowie Details der Updatehistorie. Zusätzlich bietet dieser Softwarehändler eine Auditsicherheit an und ist gegen Transferfehler versichert. Ich habe auch Angebote von anderen Gebrauchtssoftwarehändlern eingeholt, die zum Teil preislich noch attraktiver waren, aber hier haben mir die entscheidenden Sicherheitsaspekte gefehlt.

Welche Vorteile gab es aus wirtschaftlicher Perspektive?

Diese - ich nennen sie „hybride“ Lösung - weil wir einen Mix aus Gebrauchtssoftware und Miete zusammengestellt haben, hat meinem Unternehmen eine Ersparnis von 25 Prozent erbracht. Dies entspricht einer Summe im oberen sechsstelligen Bereich. Den Break Even erreichen wir bereits im Laufe des zweiten Jahres.

Wie kamen Ihre Idee, Gebrauchtssoftware einzusetzen bei Vorgesetzten und Vorstand an?

Bis zu diesem Zeitpunkt war gebrauchte Software ein No-Go bei LMT. Die finanziellen Vorteile überzeugten zwar sofort, aber bezogen auf unsere Compliance wurde das Thema noch einmal dezidiert beleuchtet. Es gab Kontakt zwischen unserer Hausjuristin und der Rechtsabteilung der PREO. Diese Informationen flossen in die interne Unbedenklichkeitsbescheinigung ein und am Ende des Entscheidungsprozesses stand die Zustimmung.

Was ist Ihr persönliches Resümee?

Die finanziellen Vorteile und die vollständige Berücksichtigung der Compliance Aspekte machen gebrauchte Software für mich zu einer extrem attraktiven Alternative.