

Case Study

Microsoft Enterprise Agreement: Heras erzielt trotz Preiserhöhung deutliche Kosteneinsparungen

TIMETOACT unterstützt Heras mit Lizenzoptimierungen für Microsoft 365 (M365) sowie Microsoft Azure

Die Preise für Microsoft-Produkte steigen kontinuierlich an – um Kosten für Microsoft Azure und Microsoft 365 zu sparen, entschied sich Heras für den TIMETOACT Kostenoptimierungsansatz für Microsoft. Mit Erfolg: Insgesamt konnten die Expert:innen trotz Preiserhöhung 11 Prozent der Microsoft-Kosten einsparen.

Mit Lizenzoptimierungen gut vorbereitet in die Microsoft Vertragsverhandlung

Schon seit Jahren zählt Microsoft zu den wertvollsten Marken der Welt. So gibt es wohl kaum noch ein Unternehmen, welches komplett ohne Word, Excel oder eines der zahlreichen anderen Produkte des Herstellers auskommt. Die Beliebtheit von Microsoft spiegelt sich in den hohen Preisen für Software und Hardware wider. Zudem geht die Nutzung mit umfangreichen, teils intransparenten Regeln einher, die es erstmal zu durchschauen gilt.

Als 2022 das Ende des dreijährigen Microsoft Agreements in greifbare Nähe rückte, holte sich Heras daher Unterstützung von den Lizenzexpert:innen der TIMETOACT an die Seite.

Kernanforderung

Ziel von Heras und TIMETOACT war es, Optimierungspotenziale bei der Lizenznutzung zu identifizieren, diese bei den nächsten Vertragsverhandlungen mit Microsoft auszunutzen und so Kosten zu sparen beziehungsweise Kostenanstiege zu vermeiden. Im Fokus stand dabei einerseits die Microsoft 365-Produktpalette, andererseits die Cloud-Computing-Plattform Microsoft Azure, welche bei Heras als Lösung für Infrastructure-as-a-Service (IaaS) und Platform-as-a-Service (PaaS) im Einsatz ist.

“ **Wir waren mit der professionellen Unterstützung von TIMETOACT und den Experten hochzufrieden und können TIMETOACT allen Kunden, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen weiterempfehlen.** “

Rick Driessen, Service Delivery Manager, Heras

Kundenprofil:

Heras ist ein in Europa führender Komplettanbieter von permanenten und temporären Perimeterschutzlösungen. Er ist in über 24 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 1100 hochqualifizierte Experten.



Optimierungstool hilft beim Aufdecken von Einsparpotenzialen

In einem ersten Schritt schuf TIMETOACT eine gemeinsame Baseline und sichtete dafür den aktuellen Microsoft Vertrag sowie die monatlich anfallenden Microsoft Azure Kosten.

Anschließend galt es, die erworbenen Lizenzen mit der tatsächlichen Nutzung der Microsoft Produkte zu vergleichen, um so mögliche Unstimmigkeiten sowie Optimierungspotenziale festzustellen. Um Optimierungspotenziale aufzudecken, greift TIMETOACT auf eigens für Optimierungsprojekte entwickelte Tools zurück.

Mit verschiedenen Standardreports aus dem Office Admin Portal kann das Tool in wenigen Minuten nach den Bedürfnissen des Kunden eingerichtet werden. Zudem dokumentiert es die Nutzung der Software – in diesem Fall M365 – im Unternehmen und gleicht sie mit dem aktuellen Lizenzbestand ab. So lassen sich, je nach Art und Intensität der Nutzung, unterschiedliche User Typen bestimmen. Ist z. B. einem Light User (geringe Nutzung) eine sehr umfangreiche Nutzungslizenz zugeordnet, besteht Einsparpotenzial und entsprechend Handlungsbedarf.



Lizenzübersicht bei Heras

Im Falle von Heras identifizierten unsere Expert:innen diverse inaktive User. Darüber hinaus ließen sich, anhand der individuellen Anforderungen der Nutzer:innen, neue User Profile ableiten, diesen passende Lizenzpläne zuweisen und so Optimierungen vornehmen. Die ermittelten Lizenzbedarfe dienten als Grundlage für die Vertragsgespräche mit Microsoft zu Microsoft Azure und M365. TIMETOACT stand Heras auch hier zur Seite und unterstützte in den Verhandlungen.

Heras spart trotz Preiserhöhung 11 Prozent seiner Microsoft-Kosten

Die umfangreiche Lizenzanalyse zahlte sich aus: So realisierte Heras für Microsoft Azure und M365 Kosteneinsparungen von rund 11 Prozent – trotz der angekündigten Preiserhöhungen von Microsoft. So hob der Hersteller die Preise seiner Produkte in dem Zeitraum zwischen 10 und 25 Prozent an. Mit Unterstützung von TIMETOACT passte Heras seine Lizenzpläne an die Anforderungen der User an und entfernte inaktive User aus seinem System.



Einblick in den User Activity Report bei Heras

„**Durch unseren standardisierten und erprobten Ansatz, der individuell auf die Kundenbedarfe zugeschnitten wird, konnten wir den hohen Anforderungen von Heras gerecht werden und alle Projektziele erfüllen.**“

Simon Pletschacher
Manager IT Performance Strategy, TIMETOACT



Sprechen Sie
mich gerne an!

Simon Pletschacher
Manager IT Performance Strategy

+49 176 758 604 72
simon.pletschacher@timetoact.de

www.timetoact-group.com