

Software-Pricing Tagung 2006

Software Pricing, Asset Management, serviceorientierte DV-Steuerung

Vortragsinformationen

Donnerstag
30. November 2006

A) Keynote: The world requires new software licensing concepts (10.20 bis 11.20 Uhr)

Referent: F. Fernandez, (Associate Director Consulting,) Gartner Deutschland GmbH

Herr Fernando Fernandez ist seit 1998 bei der Fa. Gartner in Düsseldorf beschäftigt. Nach fünf Jahren Gartner CFC (UK) ist er seit Januar 2006 für Gartner Deutschland im Bereich Consulting tätig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Betrachtung von Kosten und Nutzen von Verträgen sowie im Strategic Vendor Management. In der Vergangenheit hat er zahlreichen Unternehmen bei der Optimierung von IT Asset (Software/Hardware/Wartung) Verträgen zur Verfügung gestanden.

Der Vortrag befasst sich mit alternativen Software-Lizenzierungs-Konzepten, diese Konzepte können aber nicht ausschließlich vom Lieferanten angeboten werden, sondern erfordern auch Aktivitäten auf der Kundenseite. Gartner möchte aufzeigen welche Maßnahmen zu dauerhaft akzeptablen Lizenzaufwendungen führen können und was Lieferanten und Abnehmer dazu beitragen können.

B) zSW Strategy (11.20 bis 12.20 Uhr)

Referent: R. Jones (Vice President Server Solutions), IBM USA



Ray joined IBM in 1975, as a large systems sales representative in the Chicago Insurance Branch. In 1985 he became the Manager of the New York Area Software Branch and in 1987 Ray became the Administrative Assistant to the Senior Vice President of Development for the Application Systems Division. While in ASD, he also held various software development and architecture management positions. In 1988, he joined the Finance department as the Pricing and Forecasting Manager for the newly formed IBM Software Business. Ray was named Director of Finance Operations in 1990, and in 1994 he became the Controller for the newly formed Software Group. In 1997, he joined the AS/400 Division as CFO. He acquired responsibility for both AS/400 and RS/6000 Brand Finance in November 1997, and the AIX Brand Finance in November 1998. In June 2000, Ray returned to the Software Group as Vice President of Marketing, Software Solutions. In June 2001, Ray assumed the leadership of zSeries Software Sales. Ray has an undergraduate degree in History from Brown University, and MA and MBA degrees from the University of Chicago.

I will discuss the latest analysis and facts that we have assembled about mainframe total cost of ownership as compared to other platforms. I also will discuss the IBM software pricing strategy and provide detail on the next set of enhancements to the software pricing structure.

C) IBM: Subcapacity Pricing und die Umsetzung mit den ISV's (12.20 bis 13.20 Uhr)

Referentin: Kay Adams (Worldwide zSeries Software Sales), IBM USA

In her 30+ years with IBM, Ms. Adams has held a wide variety of positions, from marketing to management. She began her career in technical sales for midrange systems, followed by assignments in Distributed and Large Systems Sales, Competitive Marketing, Marketing Training, and Software Development. Her current assignment focuses on zSeries Software Licensing and Metrics, for which she provides worldwide support to both Customers and IBMers. This includes frequent speaking engagements at zSeries User Conferences such as SHARE, GSE and the IBM zExpo. When she is not travelling, Ms. Adams resides in Atlanta, Georgia, USA.

The presentation we will provide an overview of the IBM SubCapacity Pricing Model. We will review the information available on the IBM SubCapacity Report, how it is used by IBM and how it could be used with ISV's.

Referent: DJ Thomas, EMEA Sales Best Practices Manager, BMC Software



Mr. Thomas is an accomplished pricing and licensing expert and has been with BMC Software for over nine years.

His role is to deliver sales best practices for workload licensing in EMEA, primarily in Germany, Austria and Switzerland.

For this year's GSE-Software Pricing Tagung, Mr. Thomas will present BMC's workload licensing policy and discuss some of the issues surrounding its adoption.

Referent: Peter Heggenstaller, Geschäftsführer Emerald Software GmbH, EMERALD Software



Vor seiner Tätigkeit bei Emerald war Peter Heggenstaller als Geschäftsführer Vertrieb bei SE-Consulting und davor lange Jahre als Vertriebsdirektor Zentraleuropa bei Macro 4 tätig.

In seiner mehr als 20-jährigen Tätigkeit in der IT war Peter Heggenstaller u.a. auch für internationale Unternehmen wie Boole & Babbage und Computer Associates tätig.

Kundenorientierte Vertragsgestaltung für ein planbares Mainframe-Softwarebudget und als sinnvolle Ergänzung zu IBM's Sub-Capacity Pricing. Erläutert an drei Beispielen aus der Praxis.

Vortrag D) Strategische Aspekte bei der Auswahl einer Portal Plattform (14.20 bis 15.20 Uhr)

Referent: Ralf-Jürgen Sievers, (Gründer Sievers Consulting), Sievers Consulting



Ralf-Jürgen Sievers gründete 1990 Sievers Consulting, das eine herausragende Position als IT Marktanalyseunternehmen in Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, Spanien und Italien aufgebaut hat.

Zwischen 1986 und 1990 führte er einen bekannten US-Amerikanischen Beratungsdienst im mitteleuropäischen Markt ein. Bis 1986 war er in verschiedenen Marketing- und Vertriebspositionen bei der IBM Deutschland tätig.

Er hat einen Abschluss als Diplom-Volkswirt der Universität Heidelberg.

Im Markt haben sich Techniken der Front-end Integration durchgesetzt, die meist mit dem Begriff "Portal" umschrieben werden. Alle Anbieter, die bisher nur z.B. ERP Anwendungsdienste, kollaborative Anwendungen, Echtzeit-Kommunikation wie Voice-over-IP, Conferencing einschließlich Instant Messaging oder nur Middleware angeboten haben, wollen diese Schicht besetzen. Gleichzeitig streben Web Dienstleister, wie Google, die konzeptionelle Führerschaft an. Das Portal ist der Schnittpunkt der Entwicklungslinien einer Vielzahl schon vorhandener Komponenten. Der Anwender steht vor der Herausforderung, dass jeder Software-Anbieter seine Anwendung als Portal definiert, in das sich andere Anwendungen einbetten sollen. So stehen viele Anwender vor der Aufgabe eine "Portal-Konsolidierung" vorzunehmen. Bestimmte Dienste, wie 'Presence Server' oder die Anbindung von mobilen Endgeräten sollen nur einmal vorhanden sein.

Vortrag E) Portal-Beispiel-Szenario verschiedener Hersteller (15.20 bis 16.20 Uhr)

Referent: Umit Özdurmus (Solution Sales Executive, SAP NetWeaver & xApps), SAP Deutschland AG & CoKG



Ü. Özdurmus ist tätig im Produktvertrieb für NetWeaver Solutions und berät Kunden zu E-SOA.

Direkt nach dem Studium begann die Laufbahn im Bereich Training (Koordination), Marketing, leitete interne Entwicklungsprojekte im Bereich Marketing und seit 2001 Produktvertrieb in der Landesgesellschaft Deutschland.

Referent: Niko Afentakis (Solution Sales Specialist Portals and Collaboration), Microsoft Deutschland GmbH



Seid vier Jahren bei Microsoft zuständig für Portals & Collaboration Projekte bei Großkunden.

Hat mit Erfolg eine Dual Portal Strategie bei der METRO eingeführt. Nämlich SAP Microsoft. Zuvor über 20 Jahren in die Softwareberatung und Vertrieb von Warenwirtschaftssystemen bei Oracle Ericsson und Nokia.

Referent: A.J. Schwarz (Software IT-Architect), IBM Deutschland GmbH

**Vortrag F) Neutraler Marktüberblick über die gängigen IT-Asset- und Lizenzmanagementsysteme
(17.10 bis 17.55 Uhr)**

Referent: Dr. Bernhard Schweitzer (Manager SAM Services), Software Spectrum GmbH, Ismaning



Herr Dr. Schweizer ist Manager SAM Services bei der Software Spectrum GmbH. Nach seinem Biologiestudium und der Promotion 1998, war er bis 1999 als Wissenschaftler an der Uni Konstanz tätig.

Seit 1999 ist er bei Software Spectrum GmbH in Ismaning beschäftigt. Er leitete den Aufbau und die Entwicklung des Dienstleistungsbereiches Lizenzmanagement und führte weit über 50 Lizenzmanagementprojekte durch. Außerdem ist er als Berater von Großunternehmen zum Thema „Einführung eines Lizenzmanagements“ und von Asset Management Tool-Anbietern im Bereich Lizenzmanagement tätig.

- Welche verschiedenen Tool-Arten gibt es?
- Wo liegen die wesentlichen Unterschiede?
- Welche Tools für welche Unternehmensgröße?
- Ab wann lohnt sich ein Tool?
- Welche Probleme entstehen durch Lizenzmanagement-Tools?
- Warum funktioniert ein Tool nicht allein?

**Vortrag G) Software Lifecycle Management - Kosten sparen durch Prozesskontrolle
(18.00 bis 18.45 Uhr)**

Referent: Helmut Franz (Inhaber der Firma Lizenzcenter), Lizenzcenter



H. Franz arbeitet und wohnt in Bad Homburg. Studium der Politischen Wissenschaften. Erste berufliche Erfahrungen sammelte Herr Franz von 1986 bis 1991 als PC- und Netzwerkbeauftragter der Direktion der DSG mbH, Tochter der Deutschen Bahn. 1991 gründete er das Unternehmen Vertex Soft GmbH, deren Geschäftsführer er bis 2001 war. Vertex Soft entwickelte und vertrieb Produkte aus den Bereichen Inventar-Asset-Management und Dokumentationstools für den IT-Betrieb. Mit Vertex Soft war Herr Franz sehr erfolgreich im Vertrieb von Lizenzsoftware großer Hersteller wie zum Beispiel Oracle, Novell und Symantec tätig. Seit 2001 ist Herr Franz als selbstständiger IT Berater in den Themen Lizenzvertrieb, Lizenzoptimierung und Lizenzmanagement tätig. Herr Franz verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrungen im Vertrieb von Lizenzprodukten großer Softwarehersteller.

Der Vortrag beschäftigt sich mit der Notwendigkeit die Verwaltung von Softwarelizenzen im Rahmen eines Software Lifecycle Managements zu betreiben. Kostenreduzierungen beim Einsatz von Standardsoftware sind zunehmend nur erzielbar, wenn Anwender einen Informationsvorsprung gegenüber den Herstellern und Lieferanten realisieren können. Beschaffungs- und Deploymentprozesse müssen hierzu in ein Lifecycle Management integriert werden, um solche Kostenvorteile erzielen und Prozessbeschleunigungen erreichen zu können. Zukünftig werden Anwender neue Instrumente wie Nutzung von temporären Lizenzen und Software Remarketing nur anwenden können, wenn die Herkunft und Nutzung ihrer Lizenzen zweifelsfrei über ein Lifecycle Management dokumentiert und nachgewiesen werden kann. Eine effektive Verwaltung im Rahmen des Information Lifecycles ermöglicht es notwendige Investitionen zu reduzieren, und gleichzeitig können hiermit Risiken frühzeitig erkannt und bewertet werden.

Vortrag H) Stille Software: Sparmodell für SAP-Anwender“ (09.15 bis 09.35 Uhr)

Referent Axel Susen (Geschäftsführer susensoftware), susensoftware



Axel Susen gründet im März 2000 das Unternehmen susensoftware GbR mit Sitz im Technologiezentrum, Aachen. Fokus: Ankauf und Vermarktung von ungenutzten Software-Lizenzen, sogenannter stiller Software.

Bei der Führung des Unternehmens greift Susen auf langjährige Erfahrung als Geschäftsführer in zwei erfolgreichen Software-Unternehmen und die Führung von bis zu 60 Mitarbeitern zurück.

Stille Software entsteht, wenn Softwareprodukte nicht mehr eingesetzt werden, nachdem sie in der Bilanz abgeschrieben sind oder durch Überlizenzierung ungenutzt im Unternehmen herumliegen. Susensoftware aktiviert diese stille Reserve und steigert die Liquidität der Unternehmen durch Verkauf bzw. Kauf von stiller Software. Das SAP-Sparmodell bietet den Unternehmen Einsparungen von bis zu 30% beim Neukauf, Nachkauf und der Vertrags-Migration. Durch die Kostenkontrolle als weiteren Bestandteil des Sparmodells kann das Unternehmen im laufenden Betrieb alle Möglichkeiten ausschöpfen, weitere Kosten zu sparen.

Vortrag I) Modernes IT-Kostenmanagement für die Praxis (09.35 bis 10.20 Uhr)

Referent: Prof. Dr. Andreas Gadatsch, Fachhochschule Bonn-Rhein Sieg



Prof. Dr. Andreas Gadatsch (University of Applied Sciences Professur für Betriebswirtschaftslehre, insb. Wirtschaftsinformatik Professorship of Business Information Systems) ist Inhaber der Professur für Betriebswirtschaftslehre, insb. Wirtschaftsinformatik am Fachbereich Wirtschaft der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg in Sankt Augustin.

Er hat langjährige Erfahrung als Berater, Projektleiter und IT-Manager. Seine Hauptarbeitsgebiete sind IT-Controlling, Geschäftsprozessmanagement und betriebliche Informationssysteme. Über 100 Publikationen, davon zehn Bücher, z. T. in mehreren Auflagen.

Aktuelle Trends

- Notwendigkeit für Kostenmanagement in der IT
- Gestaltungsoptionen im IT-Kostenmanagement
- Funktion von Transferpreisen
- Aufbau einer integrierten IT-Kosten- und Leistungsrechnung mit Praxisbeispielen

Vortrag J) IT-Servicemanagement mit Kennzahlen (10.45 bis 11.30 Uhr)

Referent: Martin Kütz (Inhaber TESYCON GmbH), TESYCON GmbH



Dr. Martin Kütz ist spezialisierter Berater für Controlling in der IT und Inhaber des Beratungsunternehmens TESYCON GmbH.

Er arbeitet seit fast 12 Jahren als Berater und war davor 13 Jahre lang bei verschiedenen IT-Anwendern tätig, zuletzt als Org./IT-Leiter bei einer internationalen Unternehmensgruppe.

Dr. Kütz ist Autor mehrerer Fachbücher, u.a. „Kennzahlen in der IT“ (2003), „Controlling für die IT-Praxis“ (2005) und „IT-Steuerung mit Kennzahlensystemen“ (2006).

Der Vortrag zeigt einen systematischen Ansatz, um Serviceprodukte und Serviceprozesse mit Kennzahlensystemen zu steuern. Es werden Templates und Beispiele für entsprechende Kennzahlensysteme vorgestellt.

Vortrag K) Serviceorientiertes IT-Management in der Praxis am Beispiel der HUK-Coburg (11.30 bis 12.15 Uhr)

Referent: Michael Niekut (Leiter Technologie und Planung), HUK-COBURG



Michael Niekut ist seit 2003 Leiter der Gruppe Technologie und Planung bei der HUK-COBURG. Mit seinem Team erweiterte er 2004 und 2005 unter Anderem das bestehende technikorientierte IT-Controlling um einen serviceorientierten Managementansatz.

Seine Karriere startete er im Jahr 1995 – nach einer Ausbildung zum Elektroniker und dem Studium der Informatik – als Berater und Produktmanager in einem deutschen Softwarehaus. 1996 wechselte er zu Europas führendem herstellerübergreifendem Serviceprovider für IT-Infrastrukturen und sammelte umfangreiche Erfahrung als Projektleiter in diversen Großprojekten. Im Jahr 2000 übernahm er, nach lokalen Führungsaufgaben in Nürnberg, die Führung des Consulting-Teams Süddeutschland (München, Stuttgart und Nürnberg).

Nicht erst seit dem Siegeszug von ITIL lässt sich eine verstärkte Serviceorientierung in deutschen DV-Organisationen beobachten. IT wird Commodity. Nicht mehr die schöne neue Technik steht im Vordergrund, sondern deren Beitrag zum Geschäftsziel. Viele DV-Manager stehen nun vor dem Problem valide Aussagen über ihre DV-Services treffen zu können. Was kostet die Entwicklung und Bereitstellung unserer Personalverwaltung, unseres Bestandssystems oder eines DV-Arbeitsplatzes? Um diese Fragen erfolgreich zu beantworten, müssen die in der Vergangenheit implementierten Einzellösungen (Personalplanung, Ressourcenplanung Investitionsplanung, etc.) zu einer ganzheitlichen Gesamtlösung zusammengeführt werden. Darüber hinaus erlaubt die Serviceorientierung weitere Aspekte wie Qualität und Funktionalität im Kontext der Kosten zu betrachten und erweitert somit die reine Kostenbetrachtung zu einem vollständigen DV-Servicemanagement.