



SPLA-Training liefert Citycom Kenntnisse, Sicherheit und Einsparpotenzial

Übersicht

Durch eine Änderung der Microsoft Product Terms sah sich das österreichische Telekommunikationsunternehmen Citycom geänderten Lizenzmetriken gegenüber.

Ein Workshop mit Insight sollte in diesem Punkt die Kenntnisse und Kompetenzen erhöhen. Das tat der Insight-Consultant auch – und zeigte gleichzeitig ein Einsparpotenzial von bis zu 30 % auf.



Optimisation & Governance

Über Citycom Austria

Als Premiumanbieter in der Telekommunikation betreibt Citycom Austria das zweitgrößte städtische Kommunikations- und Glasfasernetz in Österreich. Das Unternehmen versorgt den Wirtschaftsraum Graz und die Steiermark mit leistungsfähigen 5G-Produkten und schafft dadurch ideale Voraussetzungen für die Digitalisierung der regionalen Wirtschaft. Citycom bietet seinen Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket aus virtueller Hardware, Software und Lizenzen.

Herausforderung

Als Service Provider legt Citycom größten Wert auf eine einwandfreie Lizenzierung und hohe Standards bei entsprechenden internen und externen Audits. Im Oktober 2022 gab es eine Änderung der Microsoft Product Terms, die Auswirkungen auf das Lizenzgeschäft der Citycom hatte. Das betraf im Speziellen die Microsoft Lizenzierung im Outsourcing. Die Nutzungsrechte für Endkunden aus den Volumenlizenzverträgen hatten sich geändert. Daher sah das Unternehmen es als notwendig an, die bereits vorhandenen Kenntnisse im Bereich Microsoft Lizenzen-Metriken zu ergänzen und die Vertragsfeinheiten genau zu prüfen.

Hinzu kam die Herausforderung der Citycom, dass die Mitarbeiter in ihrem IT-Team über sehr unterschiedliche Level bezüglich Lizenzmanagement verfügten. Das Unternehmen sah es als notwendig an, den Kenntnisstand des IT-Teams in diesem Bereich zu erhöhen und anzugleichen, um Bottleneck-Effekte und dadurch Prozesshemmnisse zu vermeiden.

„Der Insight-Consultant hatte das SPLA-Training sehr gut aufbereitet und den Inhalt anschaulich und verständlich präsentiert. Vor allem schaffte er es, Kollegen mit unterschiedlichen Wissensständen gleichermaßen abzuholen. Am Ende gingen alle Mitglieder meines Teams mit erweitertem Wissen und neuen Erkenntnissen aus diesem Workshop.“

Ing. Martin Greiner, Teamleader Datacenter Services der Citycom

„Ich empfehle das SPLA-Training auf jeden Fall weiter. Für Service Provider und Hosting-Partner ist es sehr hilfreich und wichtig, um Compliance sicherstellen zu können.“

Ing. Martin Greiner, Teamleader Datacenter Services der Citycom



Lösung

Als langjähriger Kunde der Insight, engagierte die Citycom unsere hochspezialisierten Consultants, um die Veränderungen der Microsoft Product Terms beratend zu begleiten und die weitere Compliance und Wirtschaftlichkeit in diesem Punkt sicherzustellen.

Die Insight-Consultants erstellten eine Analyse der Microsoft Produkte, die die Citycom im SPLA nutzt und jene, die Endkunden verwenden mit der Möglichkeit, diese Produkte im Hosting der Citycom zu nutzen sowie das entsprechende Optimierungspotenzial. 25 verschiedenen Microsoft SPLA-Produkte und Microsoft Produkte, die Endkunden im Outsourcing bereitgestellt werden können, wurden in diese Analyse mit einbezogen, einer Nutzungsprüfung unterzogen sowie Verträge und Nutzungsrechte geprüft. Dabei wurden die Veränderung der Microsoft Product Terms und Audit-Anforderungen berücksichtigt. Die Experten ermittelten ein Einsparpotenzial bei den Lizenzkosten von bis zu 30 Prozent!

Im Zuge dieses SPLA-Trainings vor Ort durch einen Insight-Consultant, erläuterte der Experte die Änderung der Microsoft Nutzungsrechte für Endkunden der Citycom und deren Auswirkungen für das Telekommunikationsunternehmen. Das sorgte für Klarheit über sämtliche Aspekte der Änderung sowie den Ablauf der nächsten Schritte.

Gleichzeitig wurde der Kenntnisstand der beteiligten IT-Fachleute der Citycom bezüglich Lizenzmanagement erhöht und angeglichen. Dadurch wird vermieden, dass zahlreiche Fragen des Lizenzmanagements lediglich von einem Kollegen beantwortet werden können. Das verhindert, dass sich Arbeits- und Entscheidungsprozesse verzögern.

Warum Insight?

„Citycom arbeitet bereits seit mehr als 10 Jahren mit dem Solutions Integrator Insight. In der gesamten Zeit überzeugte Insight durch hohe Beratungskompetenz und ausgesprochen gute Kundenbetreuung. Besonders schätze ich die proaktiven Benachrichtigungen seitens Insight über Änderungen und Updates bezüglich Hersteller-Lizenzen in Form von regelmäßigen Newsletters, Updates und Webinaren. Das hilft uns, immer up-to-date zu sein.“

Ing. Martin Greiner, Teamleader Datacenter Services der Citycom

FAST FACTS

Kundenprofil:

- Wachsendes Telekommunikationsunternehmen
- Seit Gründung 1997 Sitz in Graz
- Jahresumsatz rund 17 Millionen Euro

Herausforderung:

- Änderung der Microsoft Product Terms
- Erhöhung und Angleichung der Kenntnisse zu Lizenz-Metriken im IT-Team
- Kostenoptimierung unter Berücksichtigung der Compliance-Anforderungen

Lösung

- Analyse der Microsoft Produkte im SPLA
- Ermittlung des Optimierungspotenzials
- SPLA-Training vor Ort