



## Unterstützung im Lizenzplausibilisierungsprozess des Herstellers Microsoft (Deployment Summary) durch den Partner DTS Systeme GmbH

*Pro Jahr werden, laut aktuellen Herstellerangaben, ca. 50.000 mittelständische Unternehmen in Deutschland zur Teilnahme an einem Prozess zur Lizenzplausibilisierung eingeladen.*

Der Prozess hilft den betroffenen Unternehmungen Prozesse zur Vermeidung von ungewünschter & kostspieliger Über- und/oder Unterlizenzierung zu definieren bzw. zu implementieren und dient parallel zur Sensibilisierung für die Notwendigkeit des Erwerbs von Lizenzen des Herstellers.

„Zufriedene Kunden“ lautet das Unternehmensziel der Marley Deutschland GmbH, einem mittelständischen Unternehmen aus Niedersachsen, welches seit mehr als 60 Jahren bei Handel und Endverbraucher aus dem Heimwerker- und Do-it-Yourself-Segment für innovative und qualitativ hochwertige Produkte steht. Ständige Qualitätskontrollen und –Nachweise, u. A. nach DIN ISO 9001, ISO 14001 und ISO 50001, sorgen dafür dass die Mitarbeiter am Standort Wunstorf den Anspruch an „zuverlässige Qualität“ langfristig erreichen und sicherstellen. Die Marley Deutschland GmbH gehört zur internationalen ALIAXIS-Gruppe, welche weltweit ca. 100 Unternehmen in über 50 Ländern mit mehr als 15.000 Mitarbeitern umfasst.

Im Q4/2014 wurde die Marley Deutschland GmbH durch den Hersteller (Microsoft Deutschland GmbH) zur Teilnahme an dem Lizenzplausibilisierungsprozess („Deployment Summary“) per E-Mail eingeladen.

Auf Grund von aktuell laufenden und geplanten Projekten, sowie der vorherrschenden Unsicherheit welche der großen Komplexität und der häufigen, flexiblen Anpassungen der Lizenzgrundlagen des Herstellers geschuldet ist, hat der Kunde sich auf die Suche nach einem vertrauensvollen und verantwortungsbewussten Partner gemacht um an dem Prozess erfolgreich teilnehmen zu können.

Die DTS Systeme GmbH ist seit mehreren Jahren ein Stamm-lieferant des Endkunden, welcher in den vergangenen Jahren bereits mehrfach weitere Kunden in dem Lizenzplausibilisierungsprozess des Herstellers unterstützt und diese erfolgreich in den Projekten bis zur finalen Erfolgsmeldung begleitet hat. Die Geschäftsfelder und -Tätigkeiten der DTS richten sich an Kunden im Enterprise Segment und umfassen neben Consulting-Services, der Beschaffung von Hard- und Software auch weitere, innovative Lösungen aus den Bereichen Cloud-services und IT-Security.

„Neben der Unterstützung bei der Ermittlung und Aufbereitung der angeforderten Datenbestände umfasst die Leistung der DTS Systeme GmbH auch die Terminkoordination und

Kommunikationsführung mit dem Hersteller, so dass für den Kunden die Aufwände in dem Prozess möglichst gering gehalten werden können und sich dieser weiterhin auf seine Kernprozesse und Aufgaben fokussieren kann“ so Florian Sieweke, Microsoft Lizenz-Consultant der DTS Systeme GmbH.

Trotz der zum Zeitpunkt der Einladung laufenden Projekte des Endkunden konnte mit der Ermittlung der notwendigen Datenbestände aus den Bereichen Hard- und Software, sowie das Bereitstellen und Nachweisen der angeforderten Lizenznachweise nach Absprache mit dem Hersteller im Dezember 2014 begonnen und die finalen Werte bereits Anfang Januar final übermittelt werden.

Die aus den übermittelten Werten erstellte Lizenzbilanz wurde durch die DTS Systeme GmbH gemeinsam mit dem Kunden besprochen und nach strategisch sinnvollen Möglichkeiten zur zukünftigen Beschaffung von notwendigen Lizenzen des Herstellers Microsoft ausgewertet.

Herr Markus Knop, Leiter IT und Projektverantwortlicher der

Marley Deutschland GmbH erinnert sich: „Durch den gesamten Prozess, begonnen bei dem Erstkontakt mit dem Partner bezüglich der Plausibilisierung, weiteren Terminkoordinationen mit dem Hersteller und auch die Nachbetreuung bzw. strategische Beratung der DTS Systeme GmbH, fühlten wir uns gut beraten und betreut. Die DTS Systeme GmbH hat neben der Unterstützung in dem Prozess des Herstellers auch unsere internen Bedürfnisse & Prozesse verstanden und diese während des gesamten Verlaufes auch gegenüber dem Hersteller vertreten. Die Entscheidung, den Partner mit der Unterstützung zu beauftragen, hat sich als absolut richtig erwiesen und wir würden uns jederzeit wieder für die DTS Systeme GmbH entscheiden“.

Durch die gute, partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Kunden, dem Hersteller und dem Partner konnte der Plausibilisierungsprozess im Februar 2015 zu einem erfolgreichen Abschluss geführt werden. Die Ziele des Herstellers, ein gestärktes Verständnis und Bewusstsein für das Thema beim Kunden, sowie die Implementation von strategischen Beschaffungs- und regelmäßigen Überprüfungsprozessen wurden komplett erreicht und die Zielsetzung von allen Seiten erfüllt.

### Lizenzhotline +49 (0) 5221 / 101-3131

#### Ansprechpartner:



Marcus Hülsmann  
+49 (0) 52 21 / 101-3064  
marcus.huelsmann@dts.de



Olaf Bojer  
+49 (0) 234 / 976456-11  
olaf.bojer@dts.de



Florian Sieweke  
+49 (0) 52 21 / 101-3238  
florian.sieweke@dts.de



Frank Busam  
+49 (0) 30 / 4360289-12  
frank.busam@dts.de