

Cloud-Lösungen: In fünf Schritten zum passenden Lizenzmodell

Wie Sie sich einen passenden Lizenzplan erstellen, erfahren Sie auch auf dem Sybit Expertenforum IT Excellence am 17. Februar

IT-Projekte in der Cloud sind an sich schon komplex genug. Ein weiterer Schwierigkeitsgrad kommt durch die anfallenden Lizenzgebühren hinzu. Dennoch sollte dem Thema große Aufmerksamkeit geschenkt werden. Wer hier den richtigen Plan hat, kann am Ende viel Geld sparen. Sybit zeigt fünf Schritte, mit denen Sie sich ein passendes Lizenzmodell erstellen können. Das Thema Lizenzen spielt dann auch eine zentrale Rolle beim Sybit IT-Expertenforum am 17. Februar.

Im Software-Bereich sind Abo-Modelle seit längerem auf dem Vormarsch. SAP hat im Jahr 2020 allein im Bereich Cloud-Lösungen ein Wachstum von 17,4 % erzielt. Schon im Jahr 2019 haben zwei von drei Unternehmen Cloud-Lösungen genutzt, Tendenz steigend. Um sie zu nutzen, müssen Lizenzen erworben werden. Dabei gibt es einige Herausforderungen. Was brauche ich genau an Lizenzen, wie behalte ich den Überblick über Anbieter und Portfolios, wie erstelle ich ein Konzept? Mit den folgenden fünf Schritten bringen Sie Licht in den Lizenzdschungel und erstellen sich ein passendes Modell.

Schritt 1: Definieren Sie Ihren Bedarf

Ziel dieses Schrittes ist nicht, ein umfassendes Lasten- und Pflichtenheft zu erstellen. Es geht vielmehr darum, einen Anforderungskatalog auf einem höheren Fluglevel zusammenzustellen. Wichtig dabei ist der Austausch zwischen IT und Fachbereich, die gemeinsam Wünsche und Ansprüche zusammentragen.

Schritt 2: Alignment des Lizenzbedarfs mit dem Roll-Out Plan

Eine entscheidende Frage in diesem Schritt betrifft Ihren Rollout-Plan. Starten Sie mit einem kleinen Piloten oder direkt mit einem Big Bang? Zu Vertragsbeginn die gesamte Ausbaustufe zu lizenzieren hat preisliche Vorteile. Wenn Sie allerdings nach und nach ausrollen und dabei genau wissen, wann welche User benötigt werden, könnte ein Phasenmodell, das Lizenzbedarfe sukzessiv steigert, vorteilhafter sein.

Schritt 3: Denken Sie ganzheitlich

Eine Entwicklung im Bereich Customer Experience wird in den letzten Jahren immer stärker: Unternehmen denken nicht mehr nur in einzelnen Lösungen, sondern fangen an, einen Plattform-Gedanken zu verinnerlichen. Wenn diese Überlegungen in einem Unternehmen bestehen, dann kann es durchaus Sinn machen, schon zu Beginn mehrere Lösungen in den Lizenzplan mit aufzunehmen, weil das preisliche Vorteile bietet.

Schritt 4: Schaffen Sie Vergleichbarkeit

Leichter gesagt als getan. Manche Hersteller agieren im Bereich Lizenzen gern mit Packages, andere wiederum mit Add-Ons. Bei der SAP gibt es so genannte Standard, Professional und Enterprise Lizenzen, die jeweils andere Funktionalitäten bieten. Die Unterschiede sollten Sie unbedingt vergleichen.

Schritt 5: Suchen Sie sich einen Fokuspartner für Ihr Thema

Das Thema Lizenzen ist komplex – und zudem stetig im Wandel. Suchen Sie sich deshalb einen Partner, der Erfahrung auf dem Gebiet hat, in dem Sie Cloud-Lösungen und entsprechende Lizenzen erwerben möchten.

Mehr zum Thema, unter anderem mit Beispielen zu Lizenzplänen, Berichten aus der Praxis, Tipps, wie Sie Lizenzbedarfe klären und wie sie bestimmen, welcher Lizenzplan zu welchem Roll-Out-Plan passt, erfahren Sie in unserem Fachartikel „Cloud-Lösungen richtig lizenzieren“ unter <https://www.sybit.de/downloads/fachartikel-erfolgreich-im-lizensierungsprozess>.

Das Thema Lizenzen wird zudem auf dem Sybit Expertenforum IT Excellence am 17. Februar 2022 behandelt. Das Forum ist das zentrale Event der DACH Region für CIOs und andere IT-Verantwortliche rund um kundenzentrierte Unternehmenstransformation. Mehr Informationen unter <https://www.sybit.de/events/ef-it-excellence-2022>

Über Sybit

Die Sybit GmbH hat sich auf kundenzentrierte Lösungen entlang der Customer Journey spezialisiert, bei denen sämtliche End-2-End-Prozesse digital abgebildet werden, vom Vertrieb über E-Commerce und Service bis hin zum Marketing. Als langjähriges SAP-Beratungshaus bietet das Unternehmen seinen Kunden eine ganzheitliche Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung, über Design und Implementierung bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Solutions.

Gegründet im Jahr 2000 vertrauen heute über 300 Kunden, vornehmlich Konzerne und weltweit agierende Mittelständler aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Konsumgüterindustrie und dem Automobilssektor auf die langjährige Expertise des SAP Platinum Partners. Sybit gehört zu den Top 20-Digitalagenturen in Deutschland und beschäftigt am Hauptsitz in Radolfzell und den Niederlassungen in Bielefeld, Hannover, Offenbach und Pforzheim über 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Seit August 2018 ist Sybit eine Tochter von NTT DATA Business Solutions, einem der weltweit führenden SAP-Beratungshäuser, welches mit 11.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in über 30 Ländern das SAP-Portfolio vollständig abdeckt.

Weitere Informationen: www.sybit.de

Pressekontakt:

Sybit GmbH
Dr. Anders Landig
Sankt-Johannis-Straße 1-5
78315 Radolfzell
Tel. +49 (0) 7732 9508-293
Fax: +49 (0) 7732 9508-111

presse@sybit.de