

the
Preferred Alternative
for Software License- and Asset-Management



asknet
Business Services
Presentation 08.11.2007

VDI-Schwarzwald/Zollernalb, VDI Hochschulgruppe
Hochschule Albstadt-Sigmaringen

Vorstellung der asknet AG
Services und Technologien
Lizenzbestimmungen
Software- und Lizenzmanagement

Meilensteine

- > 1995: Gründung als Spin-off der Universität Karlsruhe
- > 1997: Launch des Software-Download-Portals softwarehouse.de
- > 2003: Erfolgreicher Launch der eDistribution-Dienstleistungen
- > 2004: Markteintritt USA: Gründung einer Vertriebsniederlassung
- > 2005: Ausbau des Bereichs eDistribution network
- > 2006: Markteintritt Asien: Joint Ventures mit Softbank
- > 2006: Börsengang der asknet AG



Your Access to Global Markets



Key Figures

- > **Über 110** Mitarbeiter an den Standorten Karlsruhe, San Francisco und Tokio
- > **100+** Partner Shops und Softwareportale
- > **700.000** Online-Transaktionen im Jahr 2006
- > **€ 42 Mio Umsatz in** 2006
- > **1.000.000+** Bestellungen pro Jahr
- > **25 Terabytes** Downloads pro Jahr

Vorstellung der asknet AG
Services und Technologien
Lizenzbestimmungen
Software- und Lizenzmanagement

Softwareherstellern bietet asknet den schnellen Weg zum erfolgreichen Online-Vertrieb ihrer Produkte über den Herstattlershop weltweit.



nero ONLINE SHOP Deutsch Euro Drucken (Alt+F)

- ▶ Mein Konto
- ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- ▶ Retouren
- ▶ Datenschutz
- ▶ Hilfe
- ▶ Kontakt

- ▶ Einkauf fortsetzen

Warenkorb Adresse Zahlungsarten Bestellen Quittung

1 2 3 4 5

IHR WARENKORB

Typ	Produkt	Sprache	Menge	Preis
	Nero 8	multilingual	<input type="text" value="1"/> 	€ 59,99
	Backup DVD Nero 8 - € 14,99		<input type="checkbox"/>	
	Erweiterter Download Service - € 5,99		<input checked="" type="checkbox"/>	€ 5,99
Summe:				€ 65,98

Preise können regionsabhängig von der Nero Katalogseite abweichen.

Neu berechnen **Zur Kasse**

■ [Möchten Sie einen Gutschein einlösen?](#)

asknet AG ist ein Wiederverkäufer von Nero und Ihr Vertragspartner für alle Bestellungen in diesem Shop

- > Über 200 Hersteller mit speziellen Forschung & Lehre Konditionen
- > Über 1500 Softwareartikel per Download verfügbar
- > Marktführer als Softwarelieferant für Hochschulen
- > Rund **70%** aller Hochschulen in Deutschland haben mit der asknet AG einen Rahmenvertrag
- > Alle wichtigen Volumenlizenzprogramme sind über das Portal verfügbar:

- Microsoft Select, Microsoft Campus
- Adobe CLP/TLP
- Corel CLP/CTL/CLL
- Symantec Elite/ VLA

- DELL Reseller for Academic



Procurement Portals

- > Abwicklung von Rahmenverträgen
- > Abbildung von Beschaffungsrichtlinien und Genehmigungsprozessen
- > Kostenstellenverwaltung
- > Rechnungslegung
- > Software Asset Management
- > Portalanbindung an bestehende Systeme
- > Kosten und Beschaffungsoptimierung



Europas größtes Portal für Downloadsoftware

- > Umfassendes Vollsortiment
 - Standardprogramme
 - Branchenspezifische Speziallösungen
- > Mehr als 7.000 Softwareartikel
- > Mehr als 400 Softwarehersteller
- > Verkauf und Lieferung von
 - Downloads
 - Paket Versionen
 - Lizenzen und Updates
 - Fachbücher
 - Ausgewählte Hardwareprodukte
- > Newsletter mit aktuellen Informationen zu Softwareneuigkeiten und Aktionen



White Label Shops



The Saturn Software Download website features a blue and orange color scheme. At the top, there's a search bar and navigation tabs for HOME, PRODUKTE, NEUHEITEN, MUSIK, FILM, SPIELE, MEIN MARKT, JOBS, and SERVICE. The main content area is divided into sections: 'Neuheiten' (New Arrivals) with product cards for 'The Sims 2: Apartment 3.0', 'Das Telefonbuch Desktop-Profile', 'Aerospace Trax Traxx', and 'Andy - Persönliches Fotoalbum'; 'Aktuelle' (Current) with 'Studio One 2.0', 'Sonic 7: Freerun', 'Caden Kammerer Plus 3.0', and 'Kinopo 11.3'; and 'Weitere Empfehlungen' (Further Recommendations) with 'MyTablet-Beamer', 'Dvd-Box', 'Kaspersky Internet Security 8.0', and 'Rabidus'. A sidebar on the left contains navigation links for SOFTWARE, IHR KONTO, and SERVICE. A right sidebar includes a newsletter sign-up, a shopping cart, and a list of tips.



The Conrad Software Download website has a blue and white theme. It features a prominent banner for 'Ihr Begrüßungsgeschenk! OS/0 UnErase V2 für 0,- €' with a 'Download' button. Below the banner are several product cards, including 'Steganos Safe Professional', 'Sonic 7: Freerun', 'Caden Kammerer Plus 3.0', and 'Kinopo 11.3'. The website includes a navigation menu at the top, a search bar, and a sidebar with various links and a shopping cart icon.



The winload.de website is designed with a clean, white and blue interface. It features a navigation bar with 'SOFTWARE', 'FORUM', 'SPIELE', and 'SHOP'. The main content area includes a search bar, a 'Top Links' section, and a 'Shop' section with product cards for 'Steganos Safe Professional', 'Caden Kammerer', and 'Duden Kammerer'. The website also has a sidebar with a search bar and a shopping cart icon.



Zertifizierungen Microsoft

- Seit 1999 Microsoft LAR (Large Account Reseller Academic)
- Seit 2001 Microsoft License Management Program (LMP/SAM)-Partner.
- Durchführung von Audits/License Reviews auf Wunsch des Kunden bzw. von Microsoft.
- Clearance Service im Rahmen eines SAM-Projektes (Lizenzersatzzertifikat für alle OEM/SB-FPP-Produkte).



Zertifizierungen Adobe

- Seit 2002 Adobe ALC (Adobe License Center Academic)
- Seit 2006 Adobe License Compliance Program (LCP)-Partner.
- Durchführung von Audits/License Reviews auf Wunsch des Kunden bzw. von Adobe.



Vorstellung der asknet AG Services und Technologien

Lizenzbestimmungen

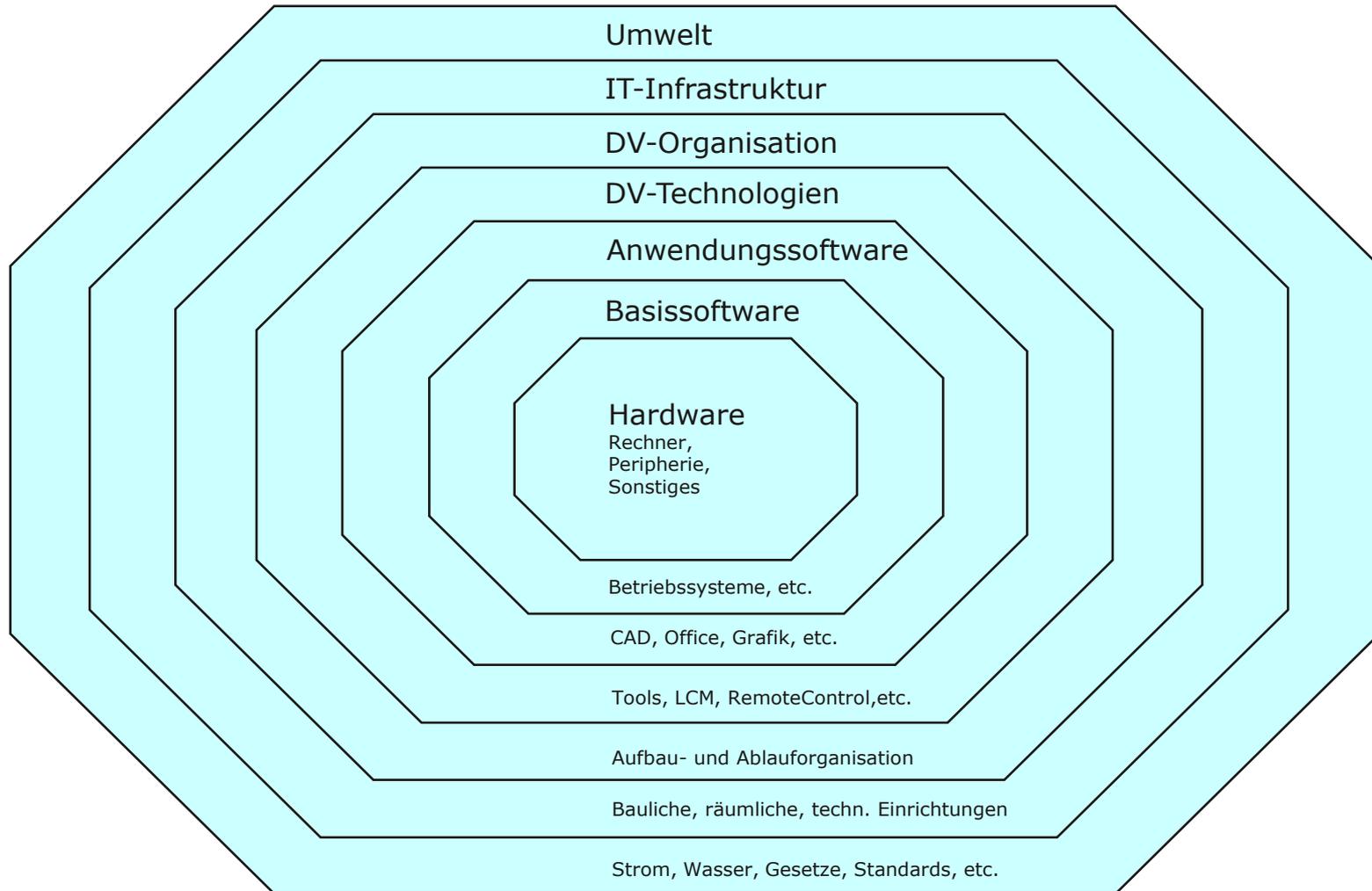
Software- und Lizenzmanagement

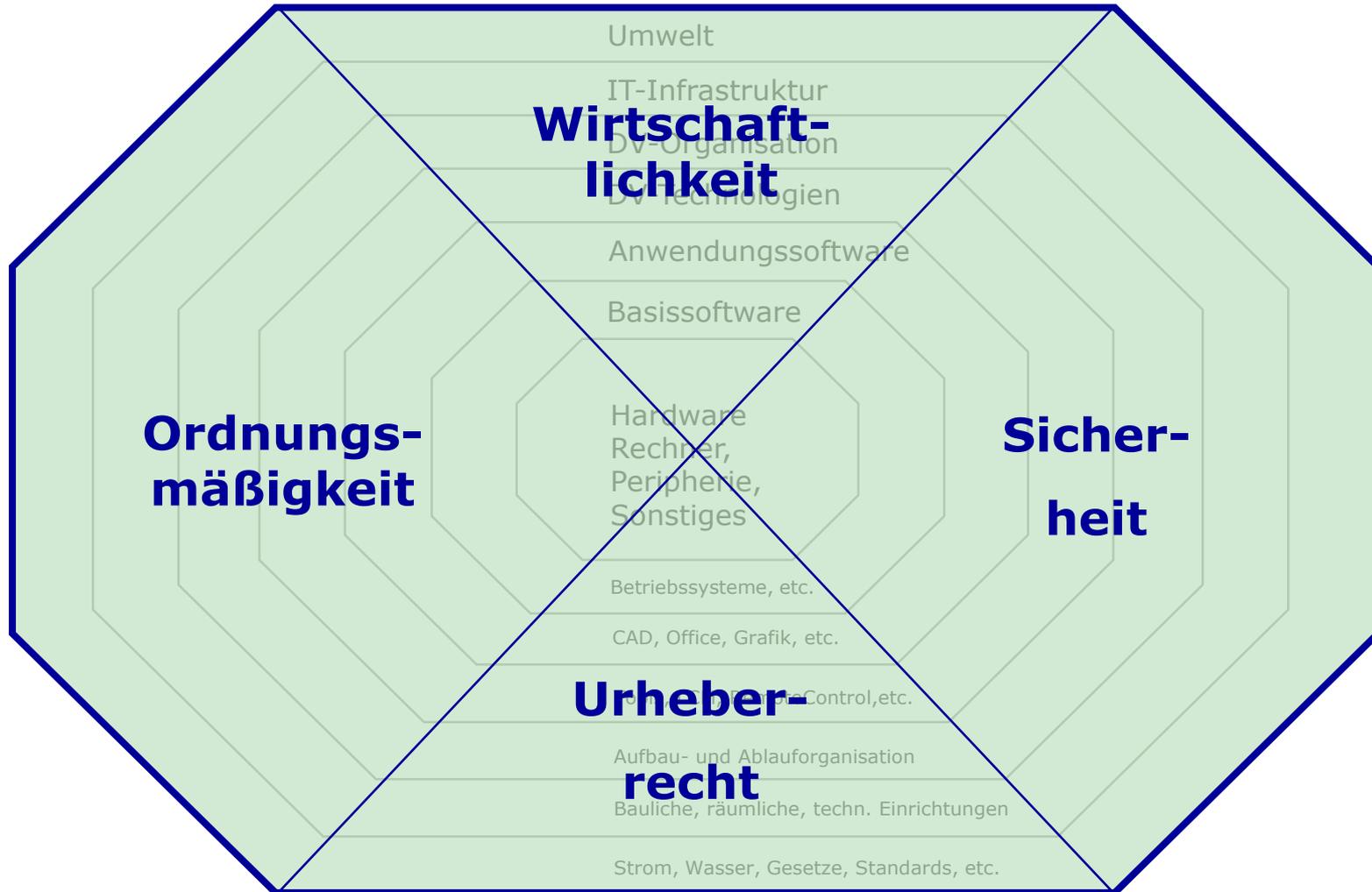
Gegenstand einer DV-Revision, Schwerpunkt Softwarevermögen

- > Softwarenutzung: Urheberrecht, BGB, Strafgesetzbuch
- > kfm. Umgang mit Software: gemäß GoBS, HGB, AO
- > Infrastrukturmaßnahmen: GoBS, HGB, AO insbesondere GoDV, IT-Mindestanforderungen aber auch BDSG, IuKDG, OPDV, BSI-Empfehlungen u.a.

Einzugsbereich und Einflussfaktoren

- Objekte, die die Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit des Softwareeinsatzes beeinflussen
- Vereinfacht dargestellt handelt es sich dabei um...





- Rahmenvertrag plus Beitrittsvertrag für Microsoft-Produkte
- Laufzeit 3 Jahre
- Verlängerung des LRZ-Vertrages bis 31.07.2009 ist erfolgt
- 3 Pools (Applikationen, Systeme, Server)
- Kauf von Lizenzen (perpetual licences)
- Kauf von
 - Lizenz
 - Lizenz inkl. Software Assurance
 - Software Assurance (SA Renewal)
- Downgrade-Recht
- Sprachwechselrecht für OS + Applikationen bei gleichem Preis, MUI-Version pauschal teurer
- Kostenloses Heimarbeitsrecht für Office Professional Plus 2007 (Hauptnutzer)

- Mietvertrag für Microsoft-Produkte
- Laufzeit wahlweise für 1 Jahr oder für 3 Jahre
- Lizenzierung auf Basis der angestellten Mitarbeiter, auch institutsweit
- Einstieg: 300 MA; Level A < 3.000 Mitarbeiter, Level B > 3.000 Mitarbeiter
- Nutzung auf allen qualifizierten PCs der Einrichtung
- Desktop-Plattform bestehend aus
 - Office Professional
 - Windows Professional (Upgrade)
 - Core CAL
- Weitere Desktop-Produkte (MA-weite Lizenzierung) / Server-Produkte lizenzierbar, inkl. einer Lizenz MSDNAA
- Kostenloses Update-Recht während der Vertragslaufzeit
- Kostenloses Heimarbeitsrecht für alle lizenzierten Produkte
- Testversionen gilt für 60 Tage für alle Produkte

- Eingeführt mit Windows XP und Office XP
 - Nur Retail / SB
 - OEM System-locked Preinstallation ohne Aktivierungspflicht
 - Keine Aktivierung bei Volumenlizenzen (Volume Activation 1.0)
- 40% aller Raubkopien Volumenlizenzversionen mit „leaked“ Keys
- Änderung mit Windows Vista
 - Volume Activation 2.0 – jede Vista-Kopie unterliegt Aktivierungspflicht
- Office 2007 weiterhin mit Volume Activation 1.0



- Online
- Telefon

Retail

OEM

Volume



- Vorinstallation
(BIOS-gebunden)



- Keine Aktivierung!!!



Vista Aktivierung



- Online
- Telefon

Retail

Volume

- Volume Activation 2.0
(MAK + KMS)

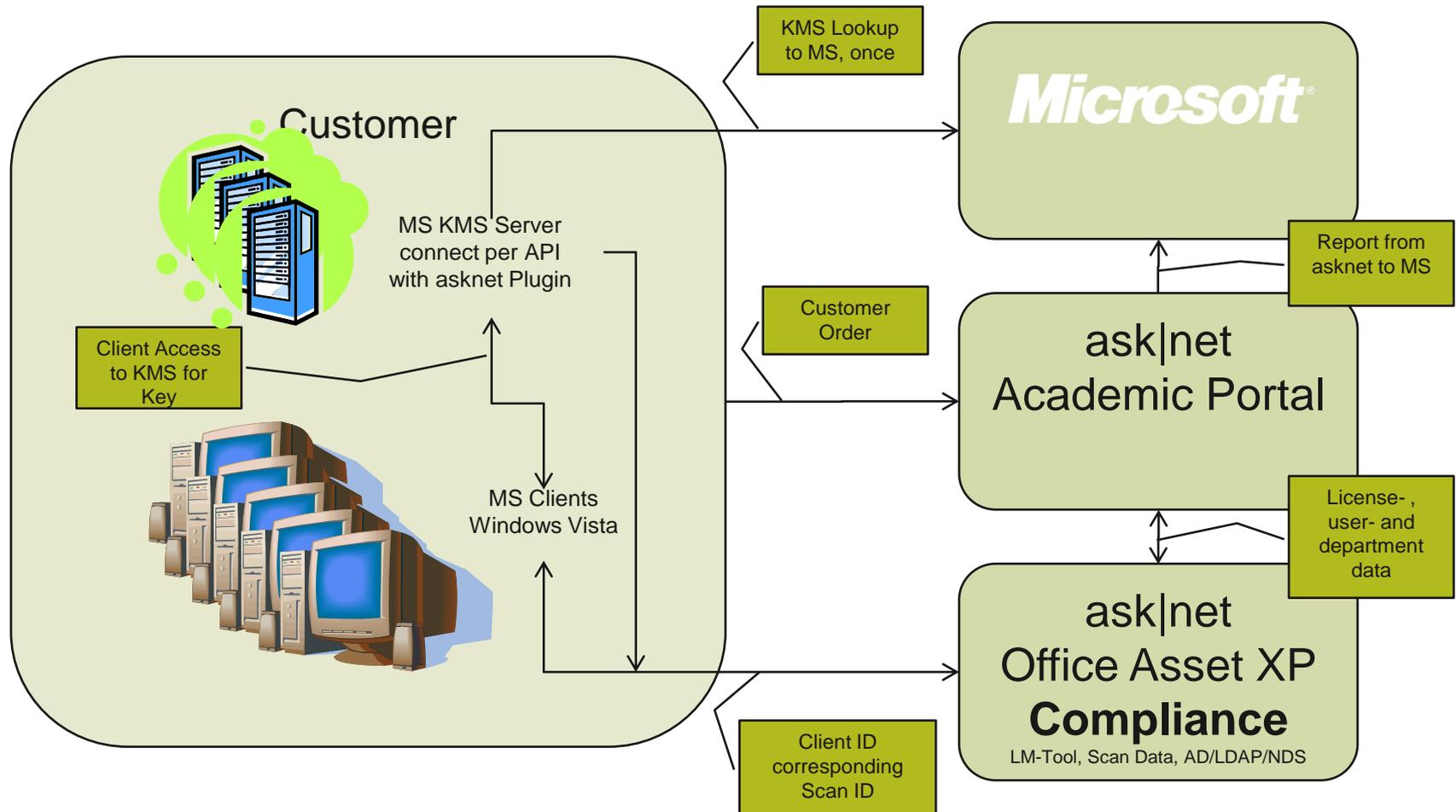


- Vorinstallation
(BIOS-gebunden)

OEM



Key Management Service



- Eckdaten des aktuellen LRZ-Rahmenvertrages für Adobe CLP Lizenzen
 - Vertragsstart: 01.11.2006
 - Vertragsende: 30.11.2008
 - Nächste Umstellung des Upgrade Plan: 02.11.07

- **Lizenzformen:**
 - Einzelplatzlizenzen
 - Concurrentlizenzen
 - Upgradelizenzen (nur bei wenigen Produkten)
 - Upgrade Plan (Updateversicherung bis 30.11.2008)
 - Uplift von Einzelplatz auf Concurrent gibt es nicht mehr

- **Concurrentlizenzen**

- Ermöglichen mehreren Anwendern gleichzeitig den Zugriff auf ein Adobe-Produkt.
- Das Mitglied muss eine geeignete Prüf- oder Überwachungs- Software zur Verwaltung der Concurrent-Lizenzen einsetzen.

- **Upgrade Plan**

- Upgradeversicherung bis 30.11.2008
- Optional erhältlich
- Muss zeitgleich mit Volllizenz gekauft werden
- Preise passen sich alle 6 Monate an die Restlaufzeit an (nächste Änderung am 02.11.2007)
- Bei Neuerscheinungen ist eine Gutscheinumnummer, auf der Adobe Licensing Website einzulösen

- **Lizenzrechtliche Punkte**
 - Backward Licensing (Downgraderecht)
Bei CS3 Produkten nur noch 3 Versionen zurück!
 - Kein Sprachwechselrecht
 - Cross-Platform-Lizenz
 - Keine Produktaktivierung
 - Home- und Laptop-Use

- **Cross-Plattform-Lizenz**

- Kunden erhalten für jede bestellte Lizenz je eine Seriennummer für Macintosh® und Windows® (falls verfügbar).
- Die Software darf jedoch nicht auf beiden Plattformen gleichzeitig genutzt werden.
- Kein Plattformwechselrecht bei Unix, Linux, Sun, etc.

- **Seriennummern**

- Sind jeweils für eine Produktversion /-plattform gültig
- Gelten auch für zukünftige Bestellungen des Produktes
- Werden über das asknet Rechnungsformular übermittelt. Jeder Kunde kann aber auch über die Adobe Licensing Website auf sie zugreifen

- **Bestellablauf**

- Bestelleingang bei asknet
- Lizenzmeldung der asknet an Adobe
- Kunde erhält Bestellbestätigung von Adobe per E-Mail
- Ab dem folgenden Tag sind die Downloaddateien und Seriennummern auf der Adobe Licensing Website zu finden

Vorstellung der asknet AG
Services und Technologien
Lizenzbestimmungen

Software- und Lizenzmanagement

Kostentreiber in der Softwareversorgung

- > **Das Lizenzierungsparadoxon:** 20 % zu hohe Lizenzkosten bei 30% Unterlizenzierung
- > **Nutzlos und teuer:** 30 % Mehrkosten durch falsche Produktauswahl
- > **Wilde Softwarewelten:** 35 % der Supportkosten entstehen wegen „wilder“ Softwareinstallationen
- > **Vor Ort an der Ecke:** 40 % zu hohe Beschaffungskosten durch unkontrollierte Softwarebeschaffung an Einkauf und IT vorbei
- > **Sicherheitslücken:** 60 % der eingesetzten Software ist offen für Virenbefall, Hackerangriffe und Datenklau

Was ist ISM?

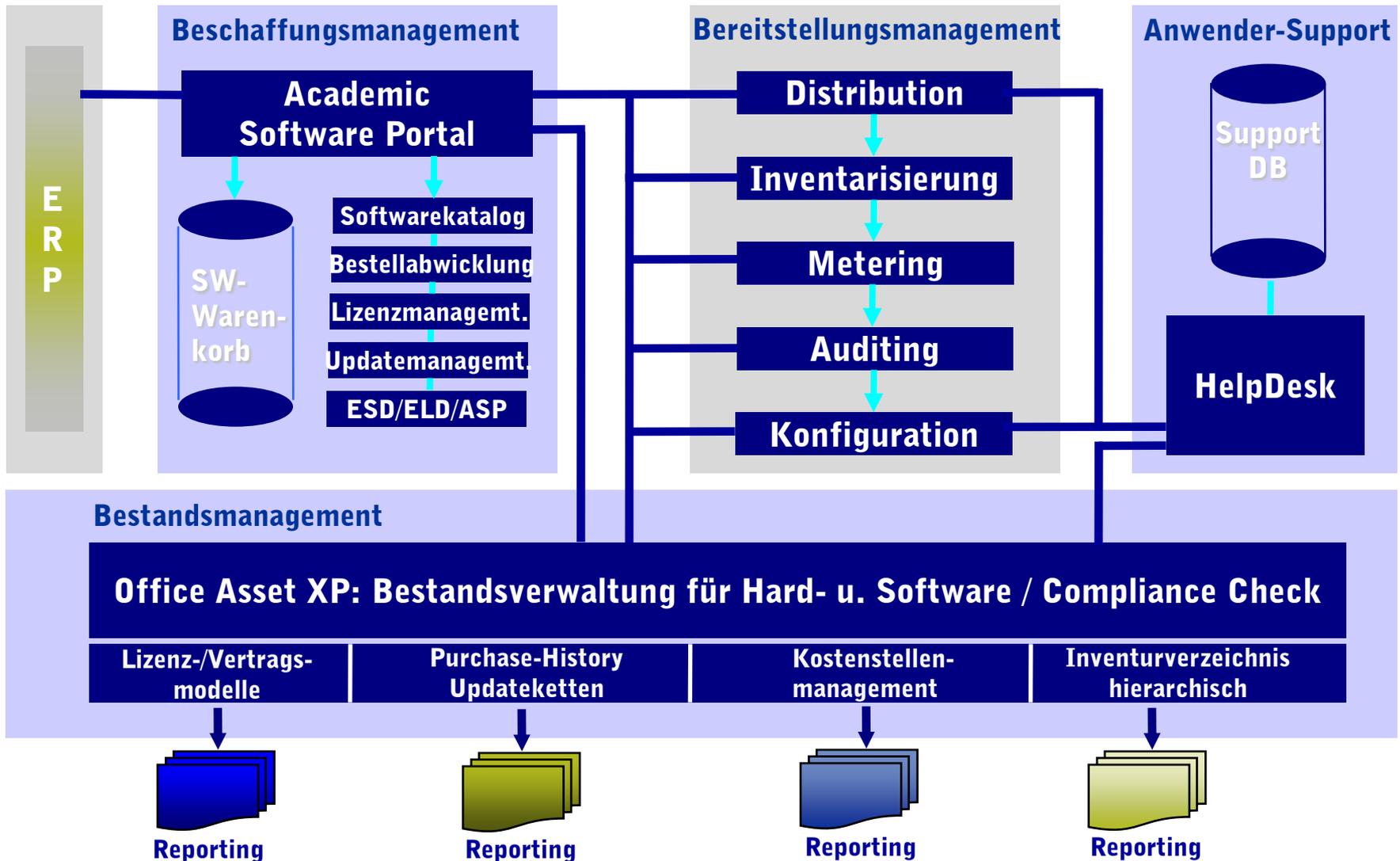
- > ISM ist eine Technologie- und Servicelösung zur **Optimierung des Beschaffungs-, Vertrags- und Lizenzmanagements** für Software,
 - die Bestell- und Distributionswege für Software verkürzt,
 - das Softwarevermögen transparent macht,
 - eine verbrauchsgerechte Verrechnung der Softwarenutzung ermöglicht.

- > **ISM** erfasst **sämtliche Kauf- und Installationsdaten** von Software im Unternehmen, bildet diese auf die Lizenzmodelle der jeweiligen Hersteller ab und dokumentiert zeitnah den jeweils aktuellen Lizenzstatus (Compliance Check).

- > Die **ISM-Architektur** umfasst drei wesentliche Komponenten:
 - **Corporate Software Portal** für eine hochschulweite, standardisierte Softwareauswahl- und beschaffung;
 - **Integration von Administrationstools** für Softwaredistribution, Inventarisierung und Metering;
 - **Office Asset XP** zur Erfassung, Verfolgung und Verrechnung der Softwareassets (Lizenzen, Rahmenverträge, Wartung, Hardware, etc.)

Integriertes Software Management (2)

Die ISM-Architektur



Integriertes Software Management

- > Ist ein ganzheitliches Technologie- und Servicekonzept
- > entlang der Softwareversorgungskette im Unternehmen (Prozesse, Infrastruktur)
- > um die direkten und indirekten Softwarekosten zu senken.



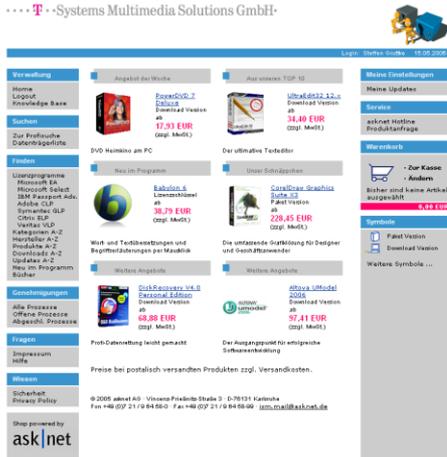
Beschaffung

Verteilung

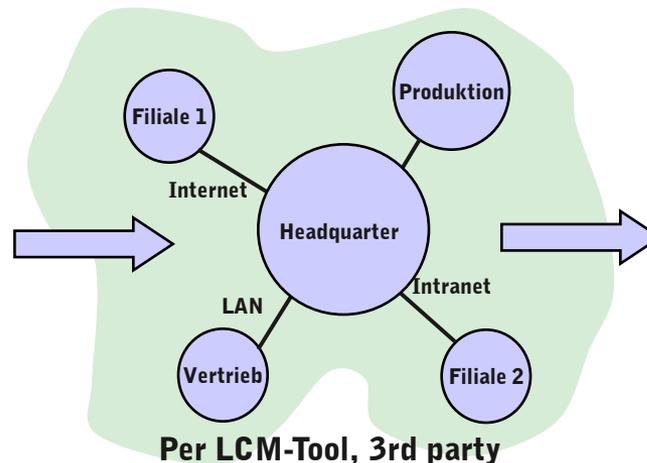
Management



... Systems Multimedia Solutions GmbH



Infrastruktur



Wie profitiert Ihre Hochschule von ISM?

> **Wirtschaftlicher** Einsatz des Softwarevermögens

- Umfassende Transparenz der Lizenz- und Softwarebestände
- Vermeidung von Überlizenzierung und konsequente Inanspruchnahme von Lizenz- und Folgerechten (Kauf von Updates statt Vollversionen)
- Volumenbündelung und Ausschöpfung von Mengenrabatten über die major products (Microsoft, SAP, etc.) hinaus
- Neu-, Umverteilung von Lizenzüberhängen (Pooling von Software)
- Verkürzung der Bestellwege und Lieferzeiten

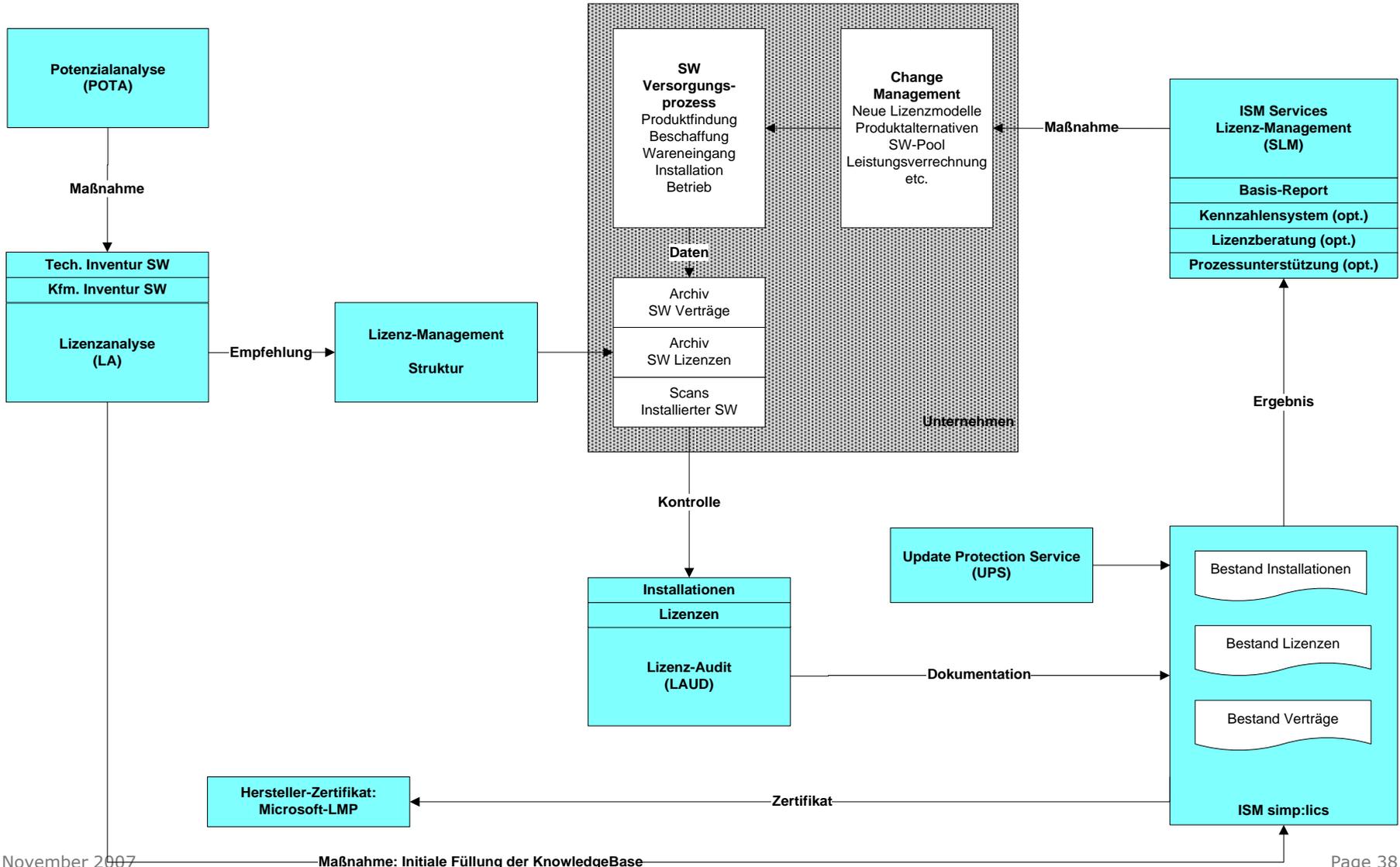
> **Rechts- und Revisionsicherheit** durch Wahrung des Urheberrechts

- Minimierung der Risiken aus Unterlizenzierung durch revisionssicheres Lizenzmanagement
- Vermeidung externer/interner Kosten durch Revision und Herstelleraudits

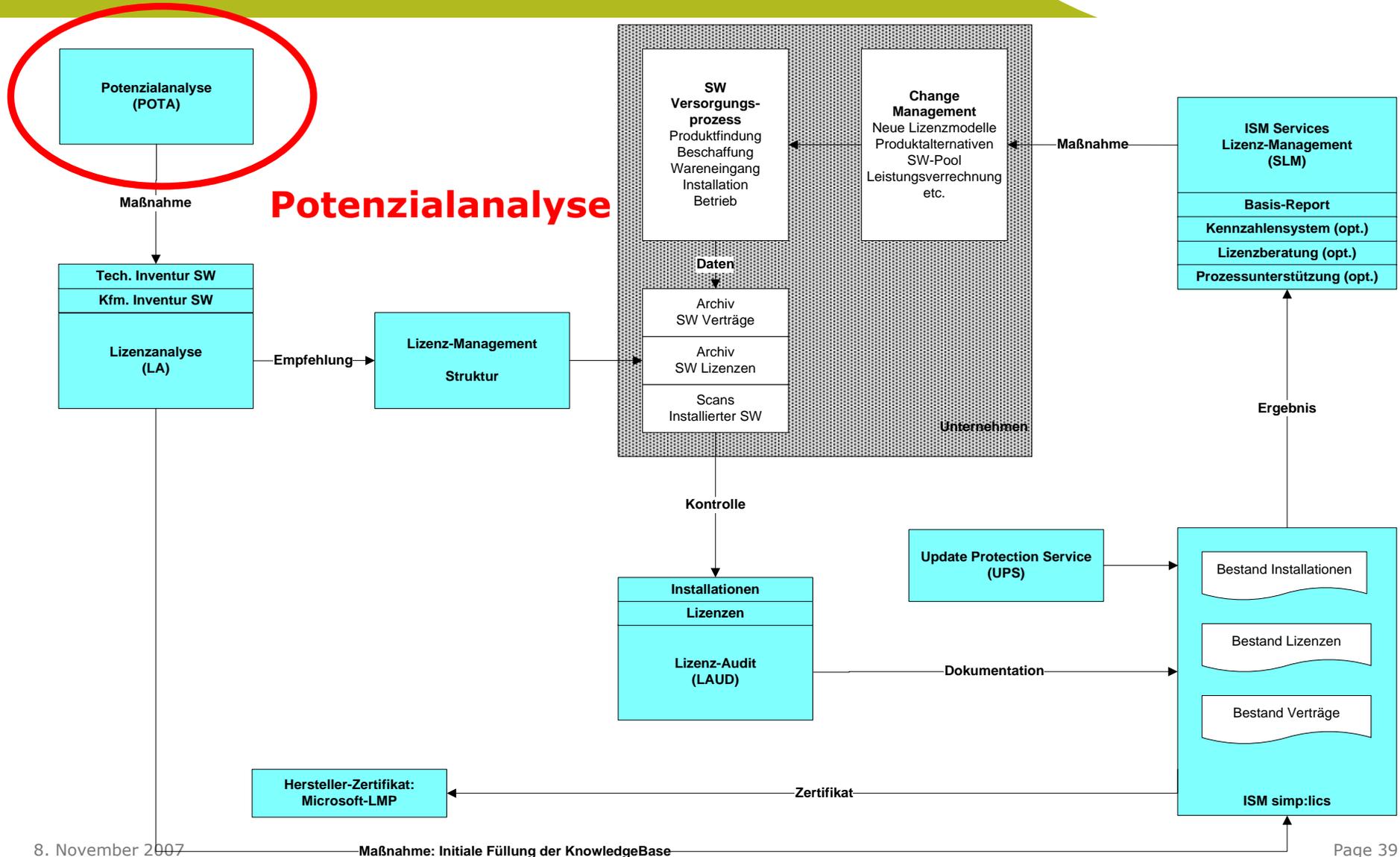
> Wahrung der **Interessen der Hochschule**

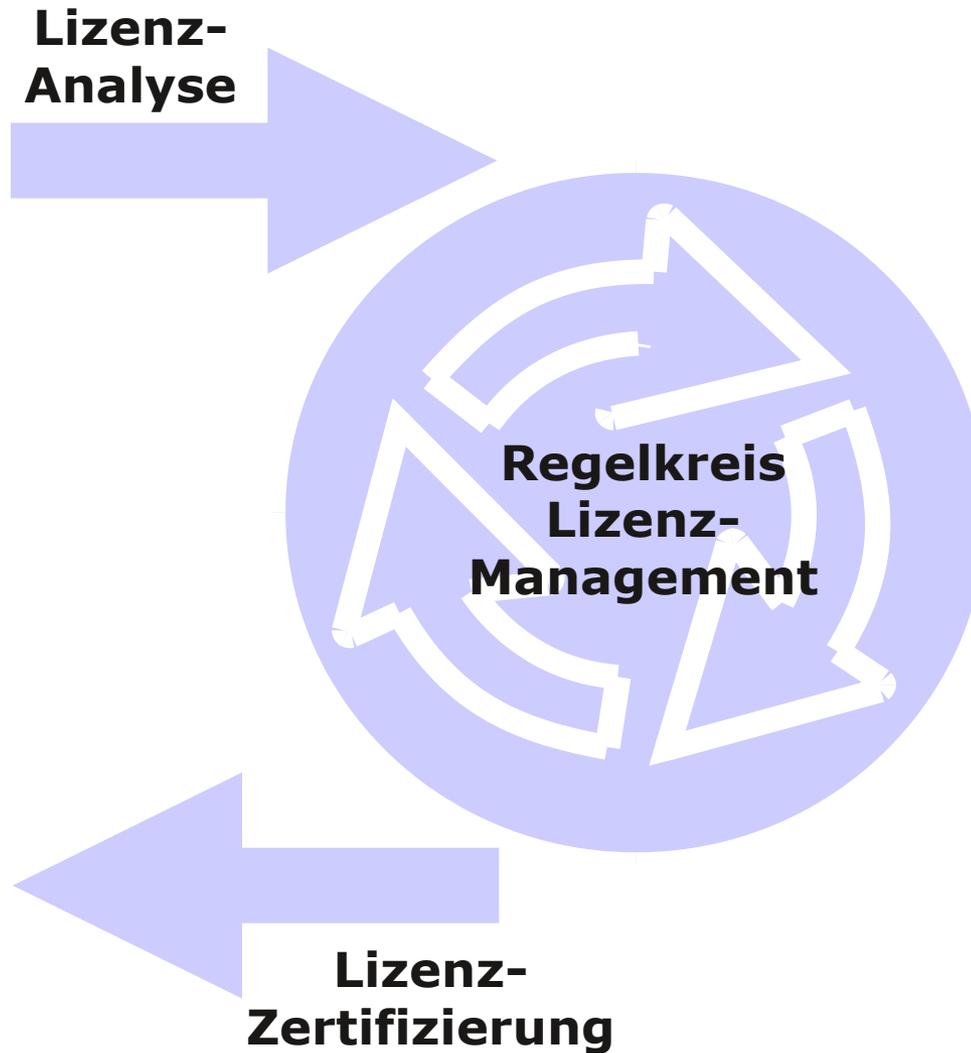
- Standardisierung des Softwareportfolios und der Beschaffungswege
- Bereitstellung eines umfassenden Kennzahlensystems für internes und externes Benchmarking
- Optimierung des Betriebs der Software Infrastruktur
- Leistungsgerechte Verrechnung der Softwarenutzung bei den Verbrauchern

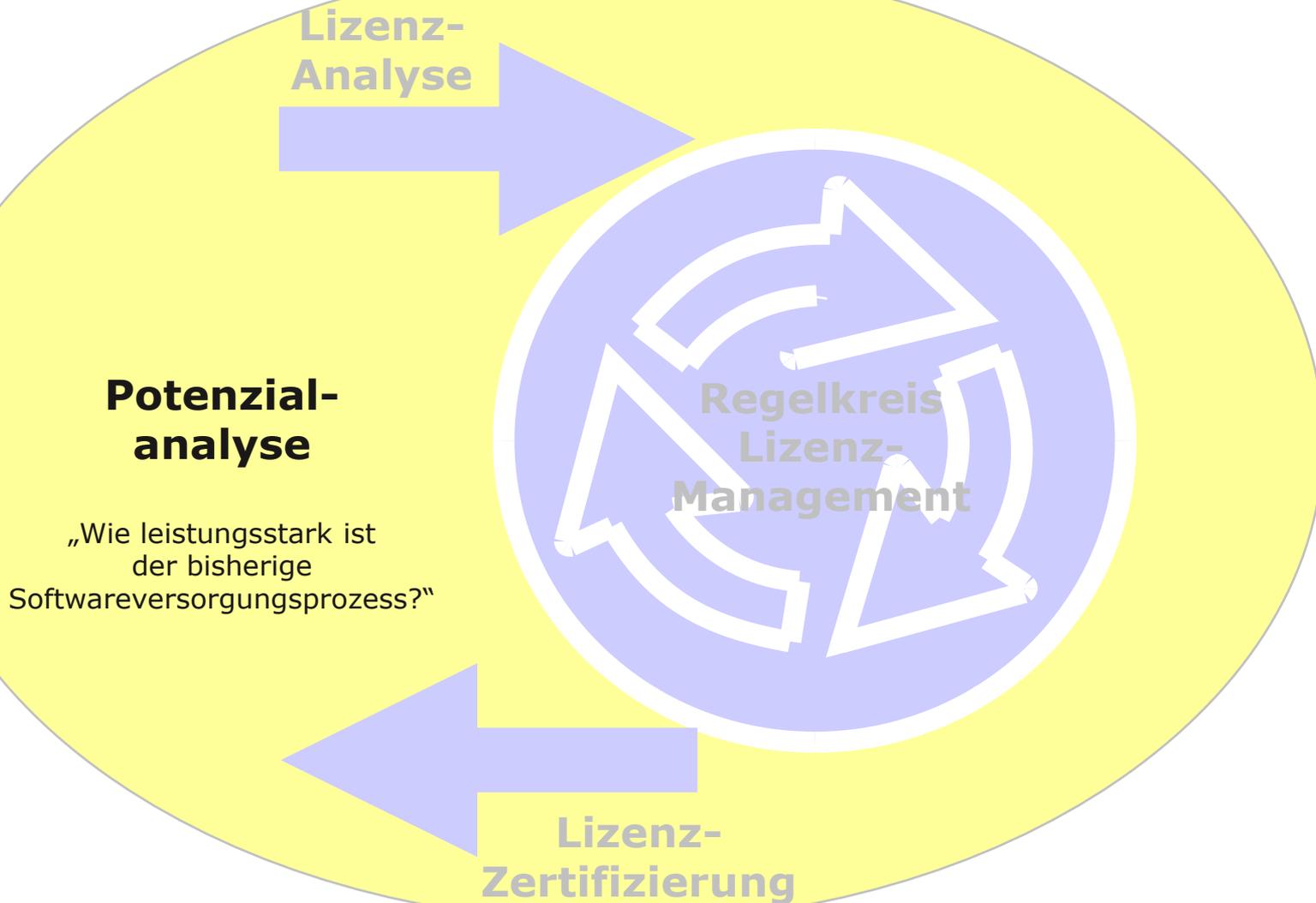
Prozessmodell (1)



Empfehlung Potenzialanalyse (2)





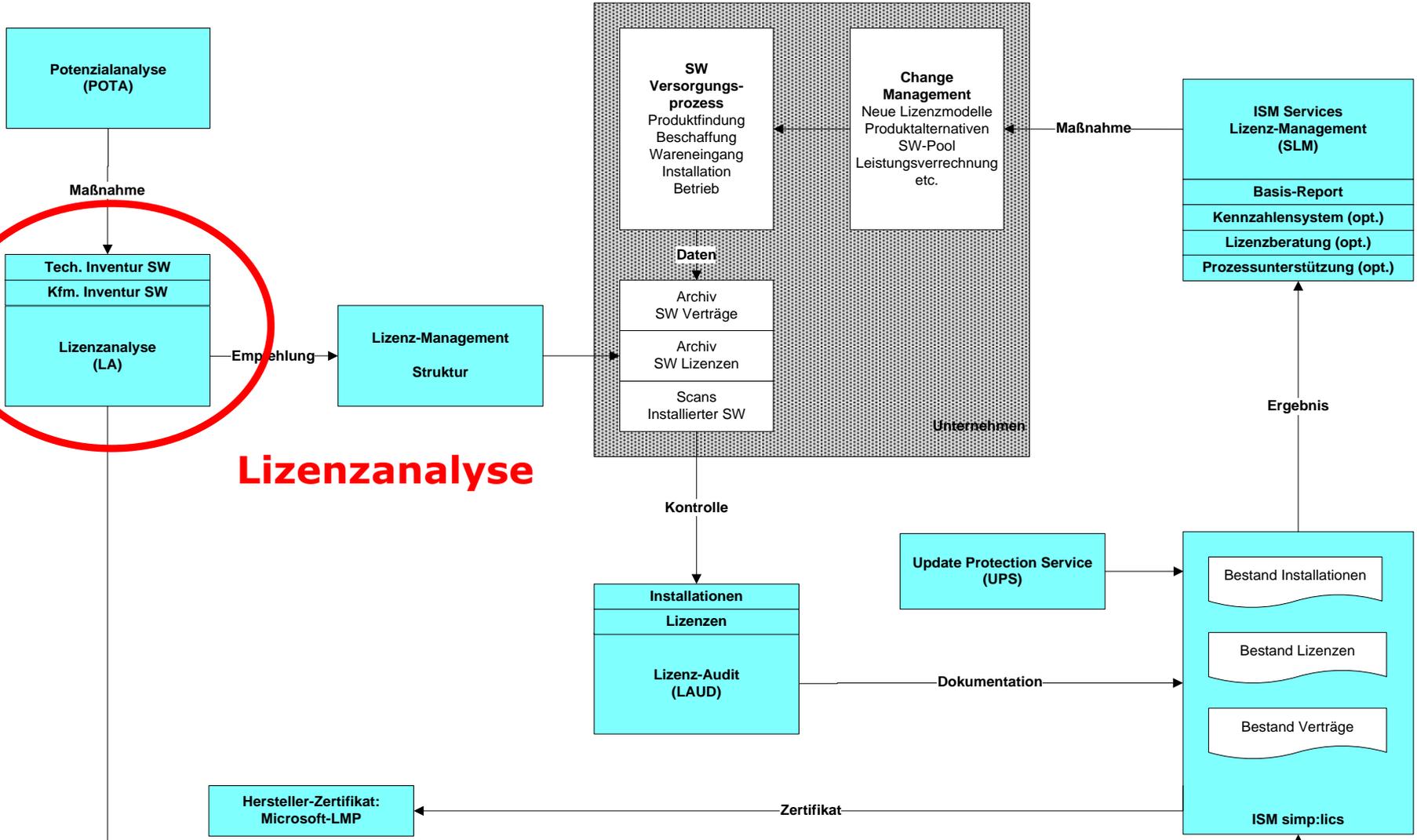


Inwieweit die bisherige Softwareversorgung den nachfolgenden Anforderungen eines effizienten/effektiven Lizenzmanagements gerecht wird:

- Policies / Richtlinien
- Produktevaluierung
- Produktbeschaffung
- Wareneingang Software / digitale Güter
- Produktbereitstellung / -distribution
- Softwareinventarisierung
- Vertragsarchivierung
- Lizenzarchivierung
- Datenträgerarchivierung
- Mapping kfm. / vertragl. / installationsbezogene Daten
- Lizenzcontrolling
- Kennzahlen
- Leistungsverrechnung

ROI Garantie

Empfehlung Lizenzanalyse (6)



- Identifikation, Dokumentation, Interpretation und Zertifizierung Daten (Verträge, Lizenzen, Installationen)



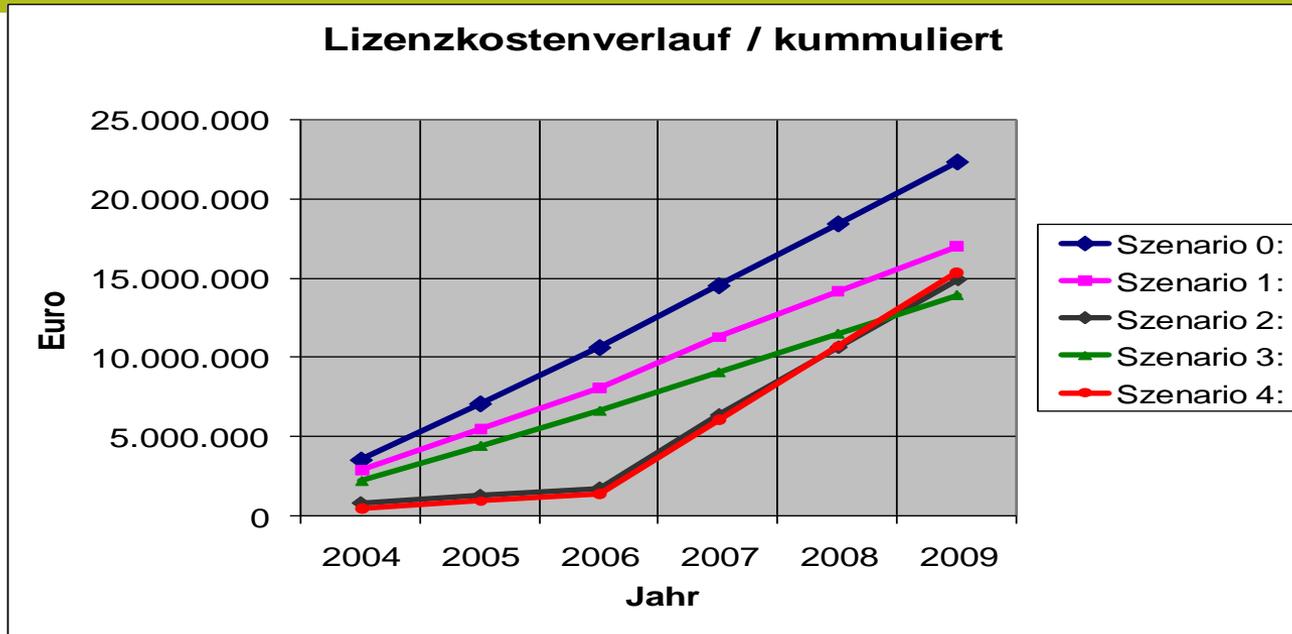
- Empfehlungen zur Optimierung der Vertrags- und Lizenzierungssituation

Kosten- / Nutzendarstellung:

Maßnahme	Einsparungen	Aufwand	Profit
Lizenzanalyse Beginn: Januar 2005 Realisierung: 6 Monate Profit: sofort + jährlich Finanzierung über ROI	1,4 Mio EUR/Jahr Lizenz- und Vertrags- optimierungen	120 TEUR/1x	sofort

(ROI-Beispiel: Industriebetrieb, 45.000 MA, ca. 20.000 Clients)

Lizenzanalyse - ROI Beispiel (8)

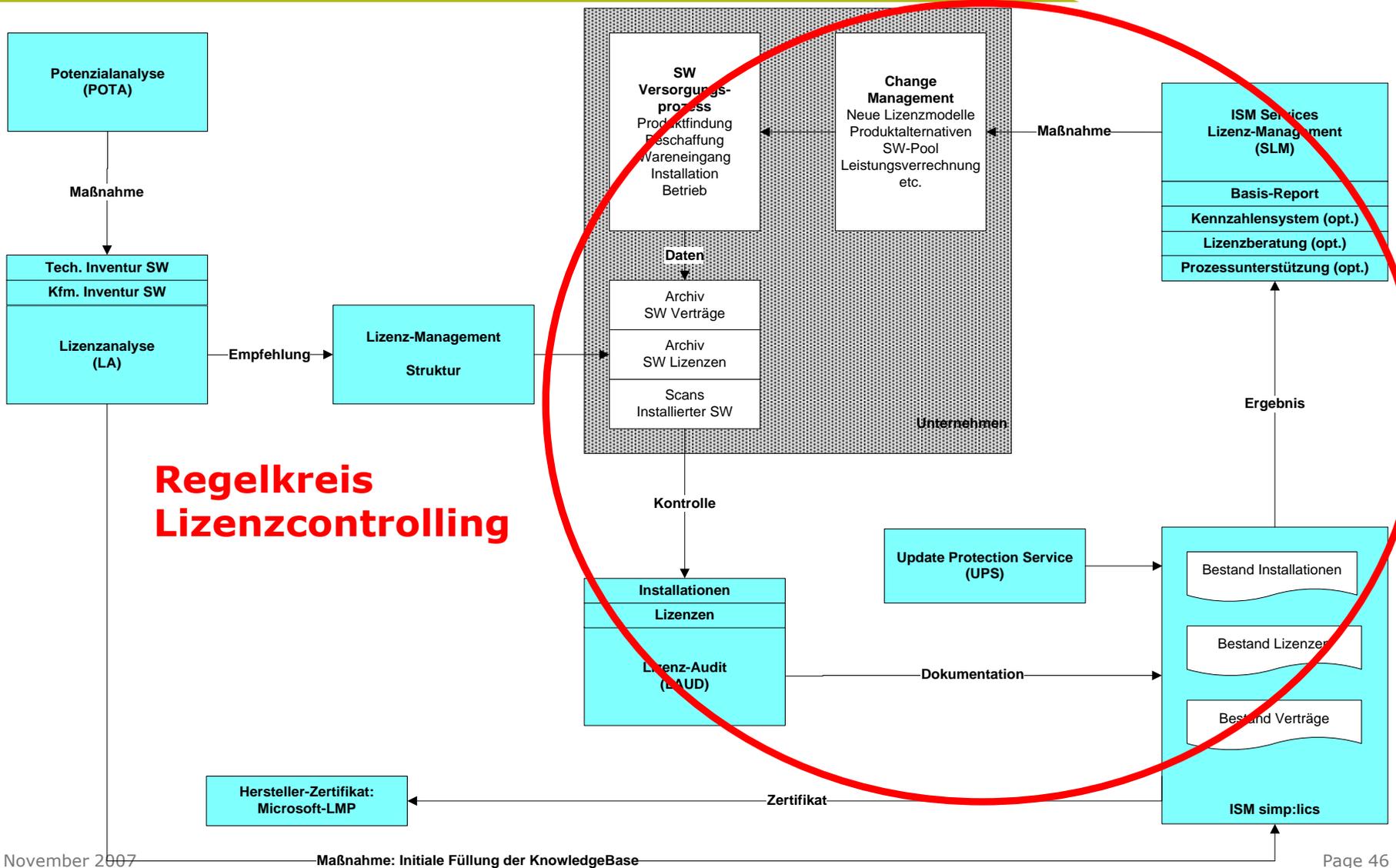


**Dies ist ein
Ergebnis der
Produktstrategie-
analyse!**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Szenario 0:	3.552.333	7.104.667	10.657.000	14.564.567	18.472.133	22.379.700
Szenario 1:	2.910.453	5.507.275	8.104.096	11.305.595	14.162.098	17.018.602
Szenario 2:	782.965	1.252.299	1.721.632	6.356.932	10.647.237	14.937.542
Szenario 3:	2.216.380	4.432.759	6.649.139	9.087.157	11.525.175	13.963.192
Szenario 4:	469.333	938.667	1.408.000	6.076.019	10.744.037	15.412.056

... weitere Leistungen sind Jahreskostenverläufe, Programmkostenvergleiche, etc.

Empfehlung Regelkreis Lizenzcontrolling (9)



• Die vier Schritte zur Reduzierung Ihrer Softwarekosten



Herzlichen Dank!

Q & A

Steffen Gruttke
Diplom-Informatiker
Senior Consultant Asset- und Lizenzmanagement
Teamleiter Softwaremanagement Services
Phone: +49 721 96458-6352
Email: steffen.gruttke@asknet.de