



CUSTOMER CASE STUDY

TIMETOACT überzeugt MARKANT Handels und Service GmbH mit maßgeschneidertem Lizenzierungsmodell

Regelmäßige Software Renewals stellen sicher, dass ein Unternehmen dauerhaft von Software-Updates und Bug-Fixes des Softwareherstellers profitiert. Wir freuen uns sehr, dass wir die erfolgreiche MARKANT Handels und Service GmbH bei der Lizenzverlängerung mit einem maßgeschneiderten Lizenzierungsmodell überzeugen konnten.

Die MARKANT Handels und Service GmbH (MARKANT) schöpft das Potential ihrer IBM Softwarelizenzen mit der diesjährigen Lizenzverlängerung voll aus. Statt wie bisher auf das traditionelle Passport Advantage Modell der IBM zu setzen, nutzt die MARKANT erstmals ein eigens auf das Unternehmen angepasstes Lizenzkonzept. Dem voraus ging eine eingehende Bestandsanalyse, bei der wir mit der MARKANT und der IBM die vorhandenen Lizenzen mit dem aktuellen Bedarf abglichen. In einem gemeinsamen Workshop ermittelten wir außerdem, wie sich das Unternehmen entsprechend der strategischen und operationalen Ziele in den nächsten Jahren entwickeln wird.

Die hieraus gewonnenen Informationen flossen in ein Lizenzkonzept ein, das vollständig auf das Unternehmen MARKANT zugeschnitten ist. „Wo die MARKANT früher einen Anzug von der Stange gekauft hat, genießt sie jetzt die Vorteile eines Maßanzuges. Es gibt keine Kompromisse und Zugeständnisse mehr, die Lizenzierung sitzt zu 100% – und passt sich auch ganz einfach an, wenn sich bei der MARKANT etwas ändert“, erklärt Hermann Balle, Geschäftsführer der TIMETOACT GROUP. „Bisher haben wir immer das Standardmodell verwendet, das unseren Anforderungen am nächsten kam. Wir hätten nicht gedacht, dass sich unsere Software-Lizenzierung einmal nach uns richten würde. TIMETOACT hat uns mit diesem maßgeschneiderten Lizenzkonzept überrascht und vollkommen überzeugt“, sagt Michael Schönborn, Hauptbereichsleiter IT, MARKANT Handels und Services GmbH.

Mit dem maßgeschneiderten Lizenzmodell, das wir gemeinsam mit IBM erstellt haben, nutzt die MARKANT die Softwarelizenzen nun zum optimalen Preis. Die MARKANT zahlt ausschließlich für die Lizenzen, die auch tatsächlich verwendet werden. Darüber hinaus kann die MARKANT die Lizenzzahl bei ausgewählten Produkten variabel senken oder erhöhen. „Man kann nie vollständig planen, wie sich ein Unternehmen entwickeln wird. Die MARKANT kann mit

der neuen Lizenzierung sehr flexibel agieren, ohne Compliance-Verstöße befürchten zu müssen“, weiß Herman Ballé.



Kundenprofil:

Die MARKANT AG ist die größte Handels- und Dienstleistungskooperation im Food- und Nonfood-Handel in Europa mit über sechs Jahrzehnten an Markterfahrung. Die Handelspartner sind in erster Linie privatwirtschaftliche Unternehmen, die mit entsprechenden Waren handeln. Damit sie dies heute und in Zukunft mit anhaltendem Erfolg und in absoluter Unabhängigkeit tun können, unterstützt MARKANT sie in ihrer eigenständigen, unternehmerischen Handlungsfreiheit.

Um dieses Ziel zu erreichen, bietet die MARKANT ein qualitativ hochwertiges Dienstleistungsportfolio an. Die MARKANT Handels und Service GmbH fungiert dabei im Auftrag der MARKANT AG als europäisches Dienstleistungs-Kompetenzzentrum für alle aktuellen und zukünftigen Länderorganisationen, Service- und Beteiligungsgesellschaften der der MARKANT Gruppe.

Branche: Dienstleistungsunternehmen im Food- und Nonfood-Handel

Reichweite: Europa



Hermann Ballé
Geschäftsführer
+49 221 97343 39
hermann.balle@timetoact-group.com

