



# MSFTbriefing

## Briefing 04-2014

Dokument-NR.: 2014-001

### SQL 2014: Datenbank oder Cloud-Daten-Plattform

- SQL Server 2014 im Kontext zur Microsoft-Strategie und anderen Produkten
- SQL-Server haben ein Ablaufdatum
- Resümee und Empfehlungen

Seite 2

### Snapshot: Lifecycle-Informationen zentraler Microsoft-Produkte

- Bei der Planung der eigenen Roadmap auf Lebenszyklen der Produkte achten.

Seite 15

### Microsoft Office als Schnittpunkt zwischen Cloud, Mobile und Menschen

- Exchange, Lync und SharePoint vereinigen sich noch stärker zu integrierten Services
- Cloud, Social, Mobile und Analytics sind die Zukunft von Microsoft Office
- Word, PowerPoint und Excel landen auf dem iPad

Seite 17

### Das Windows-XP-Problem

- Der Support für Windows XP endet am 8. April 2014; der Extended Support für Windows XP Embedded läuft noch bis zum 12.01.2016.
- Das Ende der Supportlaufzeit bedeutet nicht zwangsläufig das Ende des Lebenszyklus im Unternehmen.
- Die Beschaffung von Client-OS im ganzheitlichen Kontext mit Hardware, Office-Produktivitätslösungen, Apps und Client-Management muss geplant werden.

Seite 34

## SQL 2014: Datenbank oder Cloud-Daten-Plattform?

---

### Calls to action: Was ist zu tun

- Der Einsatz - respektive die Auswahl - von Datenbanklösungen kann immer seltener alleine durch den einzelnen Workload erfolgen. Im Fall des SQL Server 2014 müssen zwingend Zusammenhänge mit anderen (Microsoft-)Produkten, insbesondere Windows Server, System Center und Azure Services, beachtet werden.
- Die Auswahl der Edition hat stärkeren Einfluss auf den Nutzen als in der Vergangenheit. Vergleichen Sie den Funktionsumfang der einzelnen Editionen und optimieren an dieser Stelle die Lizenzierung.
- Prüfen Sie, in welchem Umfang die Migration anderer Microsoft-Server- und Tools-Lösungen notwendig ist.
- Manche vom Anbieter geschilderte Szenarien bedingen den Einsatz der neuesten Produktgenerationen im Bereich des Frontends. Prüfen Sie, in welchem Umfang das sichergestellt werden kann - bzw. sichergestellt wird.
- Beachten Sie: Microsoft entwickelt auch den SQL-Server stärker in Richtung Cloud. Szenarien mit Azure-Diensten schaffen Vorteile, können aber auch Abhängigkeiten erzeugen. Diskutieren Sie, ob die Microsoft-Strategie (Roadmap) mit der Ihres Unternehmens einhergeht.

## Exzerpt

*Ab dem 1. April 2014 wird die neue Datenbankgeneration von Microsoft erhältlich sein. Insbesondere die Leistung, Disponibilität und Administrierbarkeit wurden verbessert. Hier steht die In-Memory-Technik im Vordergrund. Auch die Verknüpfung zur Cloud-Plattform Azure wurde in vielen Bereichen intensiviert. Hierzu zählen automatische sowie manuelle Backup- und Disaster-Recovery-Möglichkeiten, bei denen der Einsatz des Service „Azure Virtual Machine“ eine Wiederherstellungsoption ist.*

*Umfassende Funktionen, Szenarien und Vorteile kommen nur zur Geltung, wenn auf hybride Cloud-Szenarien abgezielt wird. Für viele Anwendungsszenarien, wie exemplarisch physische oder virtuelle Umgebungen, greift der SQL Server 2014 auf Funktionen von Microsoft Windows Server 2012 bzw. Windows Server 2012 R2 zurück. Hierdurch entstehen Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den Produkten.*

*Das Management von Datenbanklösungen wie der SQL-Server von Microsoft gehört zum Tagesgeschäft der IT-Abteilungen. Insbesondere Microsoft konnte seinen Produkten in den letzten Jahren eine gewisse Relevanz verleihen. Dies sorgte für ein überdurchschnittliches Wachstum und umfassende, teils unternehmenskritische, Anwendungsszenarien. Dennoch muss die Auseinandersetzung mit der neuen Generation des SQL-Servers auf eine andere Art und Weise erfolgen. Bedingt wird dies einerseits durch die tiefere Integration in andere Microsoft-Produkte, andererseits durch die umfassenden neuen Möglichkeiten für Anwender und dem neuen Verständnis für Datenanalyse - bzw. Datennutzung - im Unternehmen.*

*Unternehmen, die noch verstärkt auf den SQL Server 2005 setzen, dessen Extended-Support am 12.04.2016 endet, sowie*

*Organisationen, die umfassend den SQL Server 2008 einsetzen, dessen Mainstream-Support am 8.7.2014 endet, müssen sich zwingend mit ihren Datenbank- bzw. Rechenzentrumstrategien beschäftigen. Hier gilt es insbesondere die Vor- und Nachteile der SQL-Server-Generationen 2012 und 2014 zu vergleichen und die neuen Funktionen zu bewerten, bzw. eine Roadmap für die Adaption und umfassende Einführung zu erarbeiten.*

Bereits 681 Tage nach der Einführung des SQL Server 2012 bringt Microsoft die neue Generation seines Datenbankservers am 1. April 2014 auf den Markt. Eine der wichtigsten Neuerungen ist die integrierte In-Memory-Technik “Online Transaction Processing” (OLTP). Hierbei handelt es sich quasi um einen Turbolader für die Geschwindigkeit. Nach Angaben von Microsoft soll die Leistung um das 30-Fache beschleunigt werden. Das In-Memory OLTP ist eine Erweiterung bereits bestehender In-Memory-Funktionen in den Bereichen für Data-Warehousing und Business-Intelligence des SQL-Servers. Andere Anbieter, wie SAP mit HANA oder IBM mit der DB2, haben bereits vergleichbare In-Memory-Produkte oder -Fähigkeiten im Angebot.

Neben Performance bringt die neueste Datenbankgeneration insbesondere Funktionen in den Bereichen Big Data und Polystrukturierte Daten. Der Begriff Polystrukturierte Daten beschreibt unstrukturierte und strukturierte Daten sowie maschinengenerierte Daten wie exemplarisch Web-Logs oder Sensordaten.

Der neue SQL-Server hat einen noch stärkeren Anschluss an die Cloud als seine Vorgänger. Ein Ziel ist es, die Einführung von Clouds für SQL-Datenbanken zu vereinfachen und hybride Szenarien zu unterstützen. Der neue Server lässt sich wahlweise für On-Premise, reine Azure-Anwendungen oder für Hybrid-Cloud-Lösungen nutzen.

## SQL Server 2014 im Kontext zur Microsoft-Strategie und anderen Produkten

Wenn Microsoft gegenwärtig neue Produkte einführt, sind diese nicht alleine zu betrachten; sie sind nicht als reine Software zu verstehen. Vielmehr müssen Produkte, deren Lizenzierung und insbesondere Funktionen immer im Kontext der gegenwärtig exekutierte Neuausrichtung zu einem Anbieter von „Service und Devices“ gesehen werden. Damit einher geht die Reorganisation des Unternehmens. Das Ziel ist ein funktionsorientiertes (bzw. funktionsgesteuertes) Unternehmen - im Gegensatz zur bisherigen produktorientierten Organisation. Einher mit allen Tätigkeiten geht gegenwärtig die umfassende Entwicklung in Richtung Cloud. Ein Ziel ist es, eine konsistente Plattform anzubieten, die sowohl beim Anwenderunternehmen, bei Service Providern oder unter Azure läuft. Hierzu hat Microsoft seine Produkte über Jahre hinweg weiterentwickelt. Als Grundlage für die Cloud dient hierbei Azure und der Windows Server (2012 R2). Die Plattform besteht darüber hinaus aus Lösungen wie System Center (2012 R2), Intune, Visual Studio, dem .NET-Framework und natürlich dem SQL Server 2014. Microsoft fasst diese Strategie unter dem Begriff Cloud OS zusammen.

Cloud OS von Microsoft ist ein konsistentes Managementwerkzeug, welches als einheitliche und zentrale Lösung die Verwaltung von Endgeräten ermöglichen soll. Es werden Features bereitgestellt, die eine Prozessautomatisierung abbilden. Automatische Reaktionen auf Laständerungen werden genauso möglich wie das Management heterogener Systeme über Cloud-Grenzen hinweg. Darüber hinaus wird die Verarbeitung und Analyse einer Vielzahl unterschiedlicher Inhalte aus unterschiedlichen Quellen ermöglicht und die Transformation von Daten, über Information bis hin zu Wissen arrangiert. Diese Daten können über Applikationen individuell für jedermann bereitgestellt werden. Gerade dieser Ansatz, Daten und Informationen umfassend den Anwendern, also Kunden, Partnern und Mitarbeitern, bereitzustellen, kommt den gegenwärtigen und zukünftigen Anforderungen der Anwenderunternehmen besonders nahe. Hierdurch werden völlig neue

Geschäftsmodelle oder Arbeitsabläufe ermöglicht. Einige Szenarien sind hier so aufgebaut, dass der SQL-Server das Backend abbildet. Dem Anwender bekannte und vertraute Lösungen wie Excel oder SharePoint bilden das Frontend. Diese werden durch Self-Service-Business-Intelligence-Dienste wie Power BI erweitert oder abgerundet. Bei genauerer Analyse ist zu erkennen, dass Microsoft hier genau die Anforderungen von Unternehmen und Anwendern trifft, die ihr Geschäftsmodell bzw. den Arbeitsalltag durch verlässliche, verfügbare und modellierbare Daten aufbauen. Es ist aber auch zu erkennen, dass zur Nutzung dieser Funktionen eine Vielzahl unterschiedlicher, immer aktueller, Microsoft-Produkte notwendig ist. Also nicht nur die Möglichkeiten, sondern vielmehr die Austausch- und Abhängigkeitsverhältnisse werden immer größer. Dies muss bei der strategischen Betrachtung des Lieferanten Microsoft berücksichtigt werden. Es muss klar sein, dass die Betrachtung einzelner Produkte immer weniger zielführend sein wird. Nutzen und realer Mehrwert entsteht immer häufiger erst durch die Kombination von unterschiedlichen Produkten. Diese Tendenz ist im Bereich Office schon länger sichtbar. Hierzu ein Beispiel: So ist das Suchen von Exchange-Inhalten über das eDiscovery-Center in SharePoint 2013 eine wertvolle Funktion, die es ermöglicht, über eine Verbundsuche (entsprechende API-) Exchange-Postfachinhalte sichtbar zu machen.

Was wie geschildert im Office-Umfeld seit langer Zeit erkenntlich ist, wird nun auch immer deutlicher, wenn es um den Bereich Server & Tools (Azure, Windows Server, SQL, System Center) geht. Aber auch Abhängigkeiten zwischen Backend-Lösungen wie dem SQL-Server und Frontend-Anwendungen wie Excel erhöhen sich. Bei Vorbereitungen auf Verhandlungen für neue Volumenverträge oder Renewals müssen diese Verbundeffekte berücksichtigt werden. Einerseits dürfen wichtige Funktionen und Arbeitsweisen für Fachbereiche nicht verbaut werden; andererseits gilt es, die Verträge den aktuellen und zukünftigen Nutzungsgewohnheiten anzupassen.

Neben der zunehmenden Integration der einzelnen Produkte ist eine weitere relevante Tendenz zu erkennen: Die Gestaltung der Produkte ist ein klares Kennzeichen für die Forcierung des Cloud-Geschäfts von Microsoft und bildet eine Grundlage für zukünftige Entwicklungen. Für Anwenderunternehmen bedeutet diese Entwicklung, dass das umfassende Leistungspotenzial einzelner Produkte zukünftig, und dabei wesentlich umfassender als in der Vergangenheit, nur im Verbund mit Cloud-Systemen/-Komponenten angehoben werden kann. Hierdurch entsteht neben der Bindung an den Lieferanten Microsoft regelmäßig ein höherer Migrationsdruck und in Summe höhere Ausgaben. Es kann davon ausgegangen werden, dass zukünftig die Preisbildung nicht nur überwiegend von den Komponenten „Leistungsfähigkeit des einzelnen Produktes“ und „Marktumfeld“ abhängt, sondern vielmehr auch auf Basis der Leistungsfähigkeit der gesamten Plattform ermittelt wird. Bereits heute hat Microsoft bedingt durch die eigene Historie und durch die aktuelle Strategie gegenüber den Wettbewerbern einen (zeitlichen) Vorteil. Der von Microsoft forcierte ganzheitliche Ansatz sorgt dafür, dass ein nahtloses Angebot für den Einsatz von Software und Services offeriert werden kann. Dies reicht vom eigenen Rechenzentrum des Anwenderunternehmens, über Services von Hosting-Providern bis hin zu den Microsoft-Cloud-Services. Trotz unterschiedlicher Bemühungen sieht es gegenwärtig weder danach aus, dass es die großen Cloud-Anbieter wie AWS (Amazon) in das Unternehmensrechenzentrum zieht, noch dass Größen im Rechenzentrum - wie etwa VMware - schnell umfassende bzw. vergleichbare eigene Cloud-Rechenzentren aufbauen werden. Durch diese Ist-Situation hat Microsoft einen Vorteil gegenüber anderen Anbietern, welcher monetarisiert werden kann. Sowohl IT-Entscheider als auch Strategen in Anwenderunternehmen sollten sich dieser Situation gewahr werden.

## SQL-Server haben ein Ablaufdatum

Das Verständnis und die Rolle von Datenbankservern hat sich in den letzten Jahren umfassend und nachhaltig geändert. Dies hängt einerseits mit der technischen Entwicklung und andererseits mit den daraus entstehenden Möglichkeiten für Unternehmen und Anwender zusammen. Blicken wir zurück in das Jahr 2004. Seinerzeit waren im Microsoft-Universum der Windows Server 2003 R2 und SQL 2000 up to date. Datenbanken mit 300 GB galten als groß, als Hauptprozessoren wurden regelmäßig Single-Core-CPU's eingesetzt. Die Datenbanken griffen auf ein RAM von in der Regel 4 bis 8 GB zurück. Abfragen und Analysen blockierten oft lange IT-Ressourcen und brachten die Kapazitäten an ihre Grenzen. Die gewonnenen Daten wurden nur wenigen Mitarbeitern zur Verfügung gestellt.

Funktionsname	Enterprise	Business Intelligence	Standard	Web	Express
Maximale von einer einzelnen Instanz verwendete Rechenkapazität (SQL Server-Datenbankmodul) <sup>1</sup>	Maximum des Betriebssystems	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 1 Sockets oder 4 Kerne
Maximale von einer einzelnen Instanz verwendete Rechenkapazität (Analysis Services, Reporting Services) <sup>1</sup>	Maximum des Betriebssystems	Maximum des Betriebssystems	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 1 Sockets oder 4 Kerne
Maximaler genutzter Arbeitsspeicher (pro Instanz des SQL Server-Datenbankmoduls)	Maximum des Betriebssystems	64 GB	128 GB	64 GB	1 GB
Maximaler genutzter Arbeitsspeicher (pro Instanz von Analysis Services)	Maximum des Betriebssystems	Maximum des Betriebssystems	64 GB	-	-
Maximaler genutzter Arbeitsspeicher (pro Instanz von Reporting Services)	Maximum des Betriebssystems	Maximum des Betriebssystems	64 GB	64 GB	-
Maximale relationale Datenbankgröße	524 PB	524 PB	524 PB	544PB	10 GB

Abbildung: Editions-Vergleich von Limits SQL Server 2014, Quelle: Darstellung MSFBriefing; Daten: Herstellerangaben

Machen wir nun einen kleinen zeitlichen Sprung in die Gegenwart und blicken dabei in die Zukunft: Aktuell stehen in einer Microsoft-basierten Unternehmens-IT Windows Server 2012 sowie die SQL Server 2008 und 2012 hoch im Kurs. Multi-Core-Prozessoren und Systeme mit einem RAM von über 32 GB (und bis hin zu 2 TB) sind die Regel. Datenbestände mit einem Volumen von über 1 TB sind keine Seltenheit. Die geänderte Art der Nutzung im Unternehmen ist neben der technischen Entwicklung ein besonders wichtiger Aspekt. Immer mehr Mitarbeiter bekommen Zugriff auf Self-Service-Business-Intelligence-Dienste oder ausgewertete Daten.



Diese Informationen werden den Anwendern, egal ob Kunde, Partner oder Mitarbeiter, auf den von ihm gewünschten Endgeräten bereitgestellt.

Immer mehr Unternehmen setzen bei ihren Planungen für die Ausrichtung ihres Unternehmens und die Gestaltung von Arbeitsprozessen auf Daten, Informationen und das daraus entstehende Wissen. Gerade Unternehmen die in einem Wirtschaftsumfeld wie Deutschland beheimatet sind, das in der Regel als hochpreisiger Standort gilt, können in direkten und indirekten Wettbewerbssituationen mit anderen Unternehmen durch den Einsatz von Datenanalysen - respektive der umfassenden Nutzung von Daten - Wettbewerbsvorteile erzielen. Dies sind gegenwärtig insbesondere Daten über das Verhalten von Kunden und Wettbewerbern; zukünftig stärker von Produktionsprozessen und einzelnen Objekten. Um diese Vorteile zu nutzen, müssen moderne - bzw. zukunftsfähige - IT-Systeme eingesetzt werden.

Datenbank-Lösungen wie der SQL Server 2005, der teilweise noch verbreitet und bis 2016 supportet wird, können diesen Anforderungen nicht gerecht werden. Auch die zukunftsweisenden Einsatzszenarien für Produkte wie den SQL Server 2008 werden immer geringer. Dies hängt auch damit zusammen, dass diese Generationen in Zeiten entwickelt wurden, in denen aktuelle Einsatzszenarien wie In-Memory-Analysen oder kundenzentrierte Self-Service-Modelle noch weit entfernt waren. Diese Generationen können noch gut für isolierte- oder teilsolierte Umgebungen genutzt werden. Zukunftsweisende Modelle, ob mit oder ohne Microsoft-Technologie, benötigen moderne, integrierte Systeme.

Aber nicht nur die konkreten Einsatzszenarien bedingen die Laufzeit bzw. den Nutzwert einer SQL-Generation. Microsoft hat mit den Support-Laufzeiten eine Sollbruchstelle eingebaut. Diese greift jeweils 10 Jahre nach Start des Produktlebenszyklus und wird durch die Mainstream- und Extended-Support-Laufzeiten bestimmt.

Verfügbare Produkte	Lifecycle-Startdatum	Ablaufdatum für Mainstream Support	Ablaufdatum für Extended Support	Zeit zwischen Einführung der Generationen; in Tagen (Zeit zwischen n & n-1)
SQL Server 2005 Enterprise Edition	14.01.2006	12.04.2011	12.04.2016	
SQL Server 2005 Express Edition	01.06.2006	12.04.2011	12.04.2016	
SQL Server 2005 Standard Edition	14.01.2006	12.04.2011	12.04.2016	
SQL Server 2008 Enterprise	07.11.2008	08.07.2014	09.07.2019	1028
SQL Server 2008 Express	11.11.2008	08.07.2014	09.07.2019	
SQL Server 2008 Standard	06.11.2008	08.07.2014	09.07.2019	
SQL Server 2008 R2 Enterprise	20.07.2010	08.07.2014	09.07.2019	620
SQL Server 2008 R2 Express	20.07.2010	08.07.2014	09.07.2019	
SQL Server 2008 R2 Standard	20.07.2010	08.07.2014	09.07.2019	
SQL Server 2012 Enterprise	20.05.2012	11.07.2017	12.07.2022	670
SQL Server 2012 Express	20.05.2012	11.07.2017	12.07.2022	
SQL Server 2012 Standard	20.05.2012	11.07.2017	12.07.2022	

Abbildung: Service-Laufzeiten ausgewählter SQL-Server. Quelle: MSFTbriefing; mit Daten des Herstellers

Microsoft bietet regelmäßig Support für Unternehmensprodukte für einen Zeitraum von 10 Jahren an. Dabei wird ein Mainstream-Support für Unternehmensprodukte für 5 Jahre oder für einen Zeitraum von 2 Jahren ab Freigabe des Nachfolgeprodukts (N+1) garantiert, je nachdem, welcher Zeitraum länger ist.

Darüber hinaus wird ein Extended-Support für die auf den Mainstream-Support folgenden 5 Jahre bzw. für einen Zeitraum von 2 Jahren ab Freigabe des zweiten Nachfolgeprodukts (N+2) angeboten. Auch hier gilt die entsprechende Regel je nachdem, welcher Zeitraum länger ist.

## Resümee und Empfehlungen

Mit dem SQL Server 2014 setzt Microsoft klaren Kurs auf die weitere Entwicklung der Datenbanklösung. Die Produkte entwickeln sich deutlich in Richtung Cloud, Cloud-Koexistenz und Performance. Der Betrieb in unternehmenskritischen Umgebungen wurde nicht nur verbessert, sondern bildet ein zentrales Element der Weiterentwicklung. Dies untermauern insbesondere die neuen oder erweiterten Funktionen wie Workload-übergreifendes In-Memory, Skalierbarkeit, die Möglichkeiten hybrider Cloud-Szenarien oder Cloud BI. Mit dem SQL Server 2014 setzt Microsoft klaren Kurs auf die weitere Entwicklung der Datenbanklösung. Die Produkte entwickeln sich deutlich in Richtung Cloud, Cloud-Koexistenz und Performance. Der Betrieb in unternehmenskritischen Umgebungen wurde nicht nur verbessert, sondern bildet ein zentrales Element der Weiterentwicklung. Dies untermauern insbesondere die neuen oder erweiterten Funktionen wie Workload-übergreifendes In-Memory, Skalierbarkeit, die Möglichkeiten hybrider Cloud-Szenarien oder Cloud BI.

Funktionsname	Enterprise	Business Intelligence	Standard	Web	Express
Maximale von einer einzelnen Instanz verwendete Rechenkapazität (SQL Server-Datenbankmodul) <sup>1</sup>	Maximum des Betriebssystems	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 1 Sockets oder 4 Kerne
Maximale von einer einzelnen Instanz verwendete Rechenkapazität (Analysis Services, Reporting Services) <sup>1</sup>	Maximum des Betriebssystems	Maximum des Betriebssystems	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 4 Sockets oder 16 Kerne	Beschränkt auf weniger als 1 Sockets oder 4 Kerne
Maximaler genutzter Arbeitsspeicher (pro Instanz des SQL Server-Datenbankmoduls)	Maximum des Betriebssystems	64 GB	128 GB	64 GB	1 GB
Maximaler genutzter Arbeitsspeicher (pro Instanz von Analysis Services)	Maximum des Betriebssystems	Maximum des Betriebssystems	64 GB	-	-
Maximaler genutzter Arbeitsspeicher (pro Instanz von Reporting Services)	Maximum des Betriebssystems	Maximum des Betriebssystems	64 GB	64 GB	-
Maximale relationale Datenbankgröße	524 PB	524 PB	524 PB	544PB	10 GB

Abbildung: Editions-Vergleich von Limits SQL Server 2014. Quelle: Darstellung MSFTbriefing; Daten: Herstellerangaben

Der SQL Server 2014 als Bestandteil der übergeordneten Cloud-OS-Strategie ermöglicht es, in Lösungen und nicht mehr nur in Anwendungen zu denken. Diese Lösungen müssen vom Anwender im Rechenzentrum aus, und nicht umgekehrt wie bisher, gedacht werden.

Doch die schöne neue Welt hat auch Haken: Selbst wenn ein höherer/besserer ROI erzielt werden kann, bedeutet eine Ausrichtung auf die neue Generation zusätzliche Kosten. Diese entstehen nicht nur direkt durch die Lizenzkosten für das eigentliche Produkt, vielmehr erzeugt der Lösungsgedanke, wie oben skizziert, Austauschverhältnisse und zusätzliche Kosten.

Unternehmen, die noch überwiegend auf SQL 2005 und 2008 setzen, sollten sich umgehend und umfassend mit einem Vergleich der aktuellen Generationen 2012 und 2014 beschäftigen. Neben einem Funktionsvergleich gilt es insbesondere, die im Unternehmen gewünschten sowie realisierbaren Einsatzgebiete (Use Cases) zu ermitteln. Eine perspektivische Planung, bezogen auf das RZ inklusive Windows Server sowie die Anwenderwerkzeuge, wie CRM- oder Office-Lösungen, ist das Gebot der Stunde.

Diese Unternehmen müssen sich auch mit den im Vergleich zu den Generationen 2005 und 2008 geänderten Lizenzierungsbedingungen beschäftigen. So erfolgte mit der Markteinführung des SQL Server 2012 eine Änderung der Lizenzierung bezogen sowohl auf Rechenleistung (Core-based) als auch auf Anwender bzw. Geräte (Server+ CAL). Mit dieser Form der Lizenzierung ging Microsoft beim SQL-Server einen neuen Weg. Die bis dato etablierte Prozessorlizenzierung wurde durch eine Core-Lizenzierung pro Prozessor ersetzt. Hierbei gilt es zu beachten, dass ein Minimum von vier Cores pro Prozessor zu lizenzieren ist - dies in zwei Core-Inkrementen (also in schrittweiser Erhöhung à zwei Cores). Bevor eine Umstellung realisiert wird, gilt es genau die einzelnen Workloads zu analysieren und auf Basis der Workloads die entsprechenden Editionen auszuwählen. Aber auch der Zusammenhang zwischen Betriebsform und Lizenzierung sind bei einer Migration von 2005/2008 auf 2012/2014 zu beachten, insbesondere wenn die Server in virtualisierten Umgebungen laufen. Soll zum Beispiel eine virtuelle SQL-Server-2012-Maschine per Core lizenziert werden, müssen alle virtuellen

Cores lizenziert werden - minimal vier Cores pro virtueller CPU; soll eine virtuelle SQL-Server-2012-Maschine pro CAL lizenziert werden, muss ein Server pro virtueller Maschine lizenziert werden.

Nicht jedem IT-Verantwortlichen oder Administrator gefällt der Gedanke, dass sie Anwender bei der Nutzung von Self-Service-Business-Intelligence-Diensten unterstützen sollen. Zu schwer wiegt noch das Access-Trauma, welches einen unkontrollierten Wust von Datenbank und dezentralen Datenbeständen mit teilweise prozesskritischer Bedeutung hervorbrachte. Noch heute werfen sich regelmäßig Anwender vor den PC, wenn ihnen die Access-Datenbank genommen werden soll. Für IT-Pros gibt es eine gute und eine schlechte Nachricht: Die schlechte Nachricht lautet, dass sie nicht um eine Unterstützung herumkommen werden. Anwender erwarten einen praktischen und unkomplizierten Zugriff auf Daten und Informationen von nahezu jedem Ort und jedem beliebigen Gerät aus. Hinzu kommt der Marketingdruck der Anbieter. Was für den Anwender oder Fachabteilungsleiter schnell und einfach formuliert ist, stellt die IT-Administratoren teilweise vor erhebliche Herausforderungen. Insbesondere dann, wenn im Unternehmen oftmals noch alte IT-Infrastrukturen vorherrschen. Auch sträuben sich bei so manchem IT-Professional (IT-Pro) die Nackenhaare, wenn sie die von den Fachbereichen gestellten Anforderungen hinsichtlich der Einhaltung von Sicherheitsvorgaben validieren und abbilden sollen.

Die gute Nachricht lautet, dass bei der richtigen Herangehensweise von IT-Leitern, die IT-Abteilung weiterhin Herrscherin über die Daten bleibt, und so die Interessen des Unternehmens und der Anwender nachhaltig schützen bzw. erfüllen kann. Um diese wichtige Datenhoheit sicherzustellen, und so Daten zu schützen und die Qualität zu steigern, müssen bereits bei der Planung einer SQL-Server-(2014)-Umgebung etwaige Anwendungsszenarien beachtet werden. Die Bereitstellung kann über integrierte Self-Service-Business-Intelligence-Dienste abgebildet werden oder durch spezifische Apps. Dabei ist der App-Ansatz in mehrfacher Hinsicht charmant. Das Management der Daten wird

vereinfacht und das Deployment zum Anwender erleichtert. Um solche Apps zu erstellen bzw. bereitzustellen, kommen, bezogen auf die Microsoft-Welt, die weiteren Komponenten der Cloud-OS-Werkzeugkiste zum Tragen. Cloud OS ermöglicht die Etablierung von „Modern Apps“. Allerdings wird die Lizenzierung - respektive der Einsatz - eines breiten Spektrums an Microsoft-Produkten notwendig. Die „Modern Apps“ orientieren sich an den Bedürfnissen der Anwender und interagieren mit anderen Anwendungen; dabei kann auf eine Vielzahl von Datenquellen zurückgegriffen werden. Diese Form von Anwendungen zeichnen sich durch hohe Anpassbarkeit aus. Das Deployment kann durch unternehmenseigene App-Stores erfolgen. Zugriffsrechte werden über Identitätsmanagement-Lösungen geklärt.

## Snapshot: Lifecycle-Informationen zentraler Microsoft-Produkte

---

Werden IT-Entscheider gefragt, was für sie im Rahmen einer Softwarebeschaffung am wichtigsten ist, so wird neben Leistungsumfang und Preis-Leistungsverhältnis regelmäßig die Planungs- und Investitionssicherheit genannt. Diese drei Treiber bilden die Basis für eine Kaufentscheidung. Mit dem Begriff Planungs- und Investitionssicherheit verbinden die Anwender insbesondere die Bereiche Upgrade-Sicherheit, Sicherheit hinsichtlich der Kosten sowie einen langfristigen Support der beschafften Software. Planungssicherheit setzt dabei klar definierte Aussagen seitens der Hersteller zu Produktlebenszyklen und Support (Servicelevel) während der Lebensdauer eines Produktes voraus.

In diesem Zusammenhang sind die Supportleistungen von besonderer Bedeutung. Die Laufzeit der Supportleistungen spiegelt neben der technischen Entwicklung insbesondere die Anforderungen der Anwender wider. Dabei unterscheiden sich die Standard-Support-Angebote je nach Anbieter in Art und zeitlichem Umfang. Bei Microsoft belaufen sich die Support-Zeiträume regelmäßig auf 10 Jahre.

Grundsätzlich richtet sich der Umfang der Supportleistungen neben den Bedarfen der Anwender insbesondere am Lebenszyklus der Software aus. In der ersten Phase, in der die Software relativ neu ist, erfolgt ein umfassender Service seitens des Herstellers. Hierzu zählen neben Unterstützungsleistungen im Bereich von Implementierung und Training insbesondere „bug fixes“ oder Anpassungen hinsichtlich der Bedienung. In einer zweiten Phase reduzieren die Anbieter den Umfang der Supportleistungen bereits oftmals deutlich. Der Fokus liegt in dieser Phase überwiegend in der Bereinigung der Software von etwaigen Fehlern und Bereitstellung von Sicherheitsupdates. Nach Ablauf dieser Phase bieten die Hersteller in der Regel einen als „Self-help“ bezeichneten Service an. Hierbei können die Anwender die benötigten Ressourcen in Online-Archiven recherchieren. Dessen ungeachtet erfolgen in den jeweiligen

Communities der Anbieter häufig weitere Unterstützungs- und Informationsleistungen.

Die Produktlebensdauer und Support-Leistungen sind grundlegender Bestandteil für die Planungen in den IT-Abteilungen. Es gilt, die eigene Roadmap mit den Produktplänen der Hersteller abzugleichen.

Nachfolgend eine Übersicht für ausgewählte Produkte

Produkt	Lifecycle-Startdatum	Ablaufdatum für Mainstream Support	Ablaufdatum für Extended Support	Zeit zwischen Einführung der Generationen; in Tagen (Zeit zwischen n & n-1)	Zeit bis End of Life; in Tagen (ab 28.3.2014)
Windows XP Professional	31.12.2001	14.04.2009	08.04.2014	640	11
Windows Vista Business	25.01.2007	10.04.2012	11.04.2017	1851	1110
Windows 7 Enterprise	22.10.2009	13.01.2015	14.01.2020	1001	2118
Windows Server 2003 R2 Datacenter x64 Edition	05.03.2006	13.07.2010	14.07.2015	/	473
Windows Server 2008 Datacenter	06.05.2008	13.01.2015	14.01.2020	793	2118
Windows Server 2008 R2 Datacenter	22.10.2009	13.01.2015	14.01.2020	534	2118
Windows Server 2012 Datacenter	30.10.2012	09.01.2018	10.01.2023	1104	3210
Windows Server 2012 R2 Datacenter	25.11.2013	09.01.2018	10.01.2023	391	3210
SQL Server 2005 Enterprise Edition	14.01.2006	12.04.2011	12.04.2016	1871	746
SQL Server 2008 Enterprise	07.11.2008	08.07.2014	09.07.2019	1028	1929
SQL Server 2008 R2 Enterprise	20.07.2010	08.07.2014	09.07.2019	620	1929
SQL Server 2012 Enterprise	20.05.2012	11.07.2017	12.07.2022	670	3028
Exchange Server 2003 Standard Edition	28.09.2003	14.04.2009	08.04.2014	1033	11
Exchange Server 2007 Standard Edition	08.03.2007	10.04.2012	11.04.2017	1257	1110
Exchange Server 2010 Standard	09.11.2009	13.01.2015	14.01.2020	977	2118
Exchange Server 2013 Standard	09.01.2013	10.04.2018	11.04.2023	1157	3301
Office Professional Edition 2003	17.11.2003	14.04.2009	08.04.2014	900	11
Office Professional Plus 2007	27.01.2007	09.10.2012	10.10.2017	1167	1292
Office Professional Plus 2010	15.07.2010	13.10.2015	13.10.2020	1265	2391
Office Professional Plus 2013	09.01.2013	10.04.2018	11.04.2023	909	3301

Abbildung: Editions-Vergleich von Limits SQL Server 2014. Quelle: Darstellung MSFTbriefing; Daten: Herstellerangaben



## Microsoft Office als Schnittpunkt zwischen Cloud, Mobile und Menschen

### Calls to action: Was ist zu tun

- Bevor Sie zukünftig pauschal Office kaufen bzw. lizenzieren, sollten Sie im Vorfeld eine eingehende Bedarfsprüfung durchführen. Hierzu gilt es zu ermitteln, welche Komponenten benötigt und auf welchen Endgeräten diese genutzt werden.
- Der Einsatz von Office-Produktivitätslösungen erfolgt immer häufiger in mobilen Szenarien. Validieren Sie, in welchem Umfang Ihre Mitarbeiter Office bzw. Daten aus Office in mobilen Szenarien nutzen können oder wollen. Entwickeln Sie Ansätze für die Bereitstellung von Inhalten auf unterschiedlichen Formfaktoren.
- Microsoft wird mit seinen Office-Lösungen immer stärker in Richtung Cloud gehen. Zunächst werden hier hybride Bereitstellungsmodelle dominieren. Vergleichen Sie zwingend Ihre eigene Roadmap bezüglich des Einsatzes von Office-Produktivitätslösungen mit der Roadmap von Microsoft. Bei größeren Abweichungen gilt es alternative Lieferanten auszuwählen.
- Gegenwärtig, und bis zum 27. Juni 2014, bietet Microsoft seinen Volumenvertragskunden im Rahmen einer Promotion-Aktion, welche jederzeit vorzeitig beendet werden kann, einen Nachlass von bis zu 40 Prozent an. So reduziert sich der Abonnementpreis (unabhängig von der Office-365-Lizenzierung) für Open- und Open-Value-Kunden um 30 Prozent. Anwenderunternehmen mit einem Enterprise-Agreement (EA), die Office 365 E3 bzw. E4 lizenzieren wollen oder bereits lizenziert haben, erhalten einen Nachlass von 40 Prozent.
- Microsoft diskriminiert bereits heute Office On-Premises-Lösungen. So gibt es exemplarisch bei den Nutzungsrechten von Office Professional Plus 2013 und Office 365 ProPlus einen Unterschied bei der Anzahl paralleler Installationen.

- Immer mehr wertvolle Funktionen sind nicht mehr an einzelne Server gebunden. Vielmehr bedingen sie die Kombination unterschiedlicher Office-Server. In anderen Worten: Die einzelnen Server wachsen immer stärker zu einem integrierten Service zusammen. Exemplarisch ist hier das Suchen von Exchange- oder Lync-Inhalten über das eDiscovery-Center in SharePoint 2013 zu erwähnen. Exchange 2013 ermöglicht hierbei SharePoint 2013 das Durchsuchen von Exchange-Postfachinhalten über eine Schnittstelle (API) für die Verbundsuche. SharePoint 2013 umfasst in diesem Szenario ein eDiscovery-Center, über das autorisierte Mitarbeiter eine eDiscovery-Suche durchführen können. Microsoft Search Foundation bietet eine einheitliche Indizierungs- und Suchinfrastruktur für Exchange 2013 und SharePoint 2013. Ein weiteres Beispiel für eine solche Vernetzung sind Website-Postfächer. In vielen Anwenderunternehmen werden Inhalte (zum Beispiel Informationen) in zwei separaten Informationsspeichern gesammelt: Der klassische Ansatz sieht vor, E-Mails in Microsoft Exchange und Dokumente in SharePoint zu speichern. Der Zugriff erfolgt dabei über zwei unterschiedliche Schnittstellen. Dies verhindert neben einem konsistenten Benutzererlebnis auch eine effektive Zusammenarbeit. Mit Website-Postfächern können Anwender besser zusammenarbeiten, indem Exchange-E-Mails und SharePoint-Dokumente zusammengeführt werden. Für Benutzer dient ein Website-Postfach als zentrale Ablage, um Projekt-E-Mails und -Dokumente abzulegen, auf die nur definierte Mitglieder der Website zugreifen und die nur von diesen Mitgliedern bearbeitet werden können. Analysieren Sie, welche Funktionen Sie nutzen wollen oder müssen. Gleichen Sie diese Anforderungen mit den lizenzierten Produkten ab. Achten Sie hierbei insbesondere auf die benötigten CALs.

## Exzerpt

*Office-Produktivitätslösungen haben sich als eine strategische Komponente innerhalb der IT-Infrastruktur und im Arbeitsalltag vieler Anwender in Unternehmen etabliert. Doch noch immer stehen insbesondere Budgetverantwortliche vor der Herausforderung, ihre Ausgaben für IT zu optimieren. Oftmals fehlt es an Vergleichswerten. Es stellt sich die Frage: Was machen andere Unternehmen in meiner Situation? Kaum ein IT-Entscheider hat im Bereich Office-Produktivitätslösungen einen umfassenden Marktüberblick. Die Frage, welche Alternativen es zu Microsoft gibt, kann beantwortet werden.*

*Um den Markt weiter auszubauen bzw. zu verteidigen, hat Microsoft in den letzten Jahren den Innovationsmotor angeschmissen. Durch Zukäufe und Eigenentwicklungen wird die Leistungsfähigkeit der Produkte immer weiter gesteigert. Dabei ist zu erkennen, dass Microsoft seine Aktivitäten stark in Richtung Cloud-Bereitstellungsmodelle ausweitet. Microsoft denkt und operiert immer stärker in Services. Dies wird auch dadurch sichtbar, dass Microsoft durch die Verzahnung der Server-Produkte ganzheitliche Funktionalitäten in Form produktübergreifender Services im On-Premis-Umfeld etabliert. Die Bereitstellung von Office-Apps für unterschiedliche Nicht-Microsoft-Plattformen ist ein weiterer Indikator für die zunehmende Service-Ausrichtung. Microsoft kann die Hoheit über den Office-Anwender langfristig nur behalten, wenn Produkte und Services auf allen etablierten Plattformen nahtlos integriert verfügbar sind.*

Wird auf den Markt für Office-Produktivitätslösungen geschaut, sind interessante und rasante Entwicklungen zu erkennen. Zum einen auf der Seite des Angebots, zum anderen beim Nutzungsverhalten durch den Anwender. Zusammengefasst kann gesagt werden, dass es sich um ein extrem dynamisches Segment der IT-Industrie und Unternehmens-IT handelt. Das Angebot wird immer umfangreicher. Neben dem führenden

Anbieter Microsoft bringen Anbieter wie Google oder OX neue Lösungen bzw. Ansätze auf den Markt. Aber auch das Open-Source-Segment hat einiges zu bieten. Kurzum: Der Markt ist heiß umkämpft. Das ist auch kein Wunder. Geben doch Unternehmen pro Mitarbeiter und Jahr gegenwärtig leicht über 300 Euro für Lösungen aus, die vom Office-Client bis hin zu entsprechenden Serverprodukten für Zusammenarbeit und Kommunikation reichen. Hinzu kommen immer häufiger Komponenten für Social Collaboration. Wird heute über den Einsatz von Office-Produktivitätslösungen gesprochen, berührt das auch mobile Arbeitsszenarien und anpassbare Prozesse.

Bevor ein Anwenderunternehmen sich mit der Einführung neuer Produktgenerationen oder einer Neulizenzierung auseinandersetzt, muss eine gewisse Vorarbeit geleistet werden. Es gilt eine eigene Roadmap zu entwickeln, welche sich sowohl auf die Einführung von Produkten als auch auf die Nutzung einzelner Funktionen bzw. Arbeitsweisen bezieht. In diesem Kontext gilt es, auch Arbeitsabläufe zu überdenken. Es macht in der Regel wenig Sinn, alte bzw. schlechte Prozesse zu verbessern. Vielmehr sollten Prozesse und Prozessschritte neu geplant werden. Hierbei muss der Trend zur Mobilisierung der Arbeitsabläufe berücksichtigt werden

Bedingt durch die hohen Investitionen in diesen Bereich der IT muss sich zwingend ein Gesamtüberblick über den Markt für Office-Produktivitätslösungen verschafft werden. Hierzu zählt auch, die einzelnen Aktivitäten von Microsoft zu bewerten. Nachfolgend finden Sie eine kurze Skizzierung wichtiger, ausgewählter Facetten der Aktivitäten von Microsoft im Bereich Office-Produktivitätslösungen.

## Office 365

Office 365 wird als Nutzerabonnement pro Nutzer (User Subscription License, USL) lizenziert. Die USL wird einem dezidierten Nutzer zugewiesen. Dieser kann damit von bis zu fünf Geräten gleichzeitig mit Office 365 arbeiten. Hat ein Unternehmen Office 365 als Enterprise Suite (Serviceplan E1-4) oder die in den Serviceplänen enthaltenen Komponenten wie Exchange Online, SharePoint Online oder Lync Online einzeln unter einem Volumenlizenzprogramm erworben, so besteht ein sogenanntes Dual Access Right. Das heißt, das Nutzerabonnement berechtigt nicht nur zum Zugriff auf den Office-365-Online-Service, sondern auch zum Zugriff auf den äquivalenten Server im Eigenbetrieb des Unternehmens.

Mit der neuen Ausrichtung von Office und Office 365 adressiert Microsoft auch verstärkt Mitarbeiter in Unternehmen, die nicht über einen eigenen regulären IT-basierten Arbeitsplatz verfügen, zum Beispiel Fahrer von Kurierdiensten.

Hier werden die sogenannten Kiosk-Pläne angeboten. Diese sollen es ermöglichen, die Kommunikation mit dieser Mitarbeitergruppe zu verbessern. Zu diesen Kommunikationsansätzen zählen klassisch Urlaubsplanung, Ankündigungen von Mitarbeitervertretungen oder die Ergänzung für das schwarze Brett.

IT-Entscheider in Unternehmen, die insbesondere den Branchen Handel, Dienstleistung, produzierendes Gewerbe oder Transport zugeordnet werden, sollten prüfen, in welchem Umfang eine Anbindung dieser Mitarbeiter sinnstiftende Vorteile bringen kann. Hierzu gilt es, auch die bestehenden Prozesse und Arbeitsabläufe anzupassen.

Unternehmen, die bereits in der Planungsphase sind, bzw. weitere Mitarbeiter an die IT-Systeme anbinden wollen, sollten prüfen, ob und in

welchem Umfang sie von aktuellen Preisnachlässen (Promotion) von Microsoft profitieren. Der reguläre Preis für den Bezug des K1-Plans mit Yammer bei Direktbezug über Microsoft beträgt 3,30 €. So können zum Beispiel Unternehmen bei der Microsoft Ireland Operations Limited bzw. dem jeweiligen Partner bis zum 30. Juni 2014 den Tarif K1 + Yammer für einen unverbindlich empfohlenen Listenpreis von weniger als 1,50 € pro Monat und Benutzer zum bestehenden Enterprise Agreement dazubuchen. Die genauen Preise sind abhängig von den individuellen EA-Vertragskonditionen.

### Office 365 Pro Plus

Office 365 ProPlus ist die komplette Office-Clientsuite als Service. Unternehmen können diese in Form eines Abonnements beziehen. Dabei umfasst Office 365 ProPlus dieselben Anwendungen wie Office Professional Plus 2013. Dazu zählen die Anwendungen Word, Excel, Access, InfoPath, OneNote, Outlook, PowerPoint, Lync und der Publisher. Im Rahmen der Office-365-ProPlus-Lizenzierung (des Abonnements) können Unternehmen Nutzungsrechte für einzelne Benutzer erwerben. Mit jeder Lizenz erhalten die Benutzer fünf parallele Installationen. Microsoft bietet 32- als auch 64-Bit-Versionen von Office 365 ProPlus an.

Die Office-365-ProPlus-Clientsuite kann mit den Cloud-Versionen von Microsoft Exchange Online, SharePoint Online und Lync Online kombiniert werden, mit On-Premises-Servern (bzw. gehosteten Servern) von Exchange, SharePoint & Co. Natürlich sind auch entsprechende hybride Szenarien möglich. Diese werden bei vielen IT-Entscheidern immer beliebter und entwickeln sich als ernst zu nehmende Option.

Immer mehr Anwenderunternehmen mit laufendem Volumenlizenzvertrag - zum Beispiel dem Enterprise Agreement - wollen gegenwärtig von der bestehenden Office-Lizenzierung auf Office 365 ProPlus umsteigen; insbesondere dann, wenn einerseits ohnehin ein Umstieg auf eine neue Produktgeneration ansteht und andererseits die Vorteile von Office 365 (bzw. der aktuellen Office-Generation) verstärkt

werden sollen. Für Unternehmen, die die Lizenz bereits bezahlt haben und nur noch die Software Assurance (SA) zahlen, besteht die Möglichkeit, den Wechsel über ein Transition-Modell zu vollziehen. Durch dieses Übergangsszenario können Unternehmen zum gleichen Preis (zu den gleichen Kosten) wie für die Software Assurance von Office Professional Plus mit Software Assurance zu Office 365 ProPlus wechseln.

### Power BI für Office 365

Mit Power BI für Office 365 fasst Microsoft bestehende Business-Intelligence-Tools unter einem Cloud-basierten Service zusammen. Mit diesem Service sollen insbesondere kleinere und mittelständische Unternehmen angesprochen werden. Die Services werden über eine „intuitive Bedienung“ und „zahlreiche Auswertungs- und Visualisierungsmöglichkeiten“ positioniert. Power BI für Office 365 unterstützt das Finden, Vereinen und Verfeinern der Daten aus unterschiedlichen Quellen in Excel. Mit der Funktion PowerPivot können Anwender Daten eigenständig und ohne tiefere Kenntnisse über Analytik- oder Datawarehouse-Modelle modellieren. Dezidierte Apps für iOS oder Windows 8 sollen die Akzeptanz steigern.

Um Power BI für Office 365 nutzen zu können, ist mindestens SharePoint Online Plan 2 erforderlich. Der SharePoint Online Plan 2 ist in den Office-365-Angeboten (Plänen) E3, E4 sowie A3 und A4 enthalten. Power BI für Office 365 kann allerdings auch als eigenständiger Service erworben werden. Ein solches Abonnement enthält SharePoint Online Plan 2 und Yammer. Office 365 und Excel sind getrennte Angebote und nicht in Power BI für Office 365 enthalten. Excel-Nutzer mit Office 365 ProPlus oder Office Professional Plus 2013 können die integrierten Funktionen nutzen.

Gegenwärtig, und bis zum 27. Juni 2014, bietet Microsoft seinen Volumenvertragskunden im Rahmen einer Promotion-Aktion, welche jederzeit vorzeitig beendet werden kann, einen Nachlass von bis zu 40 Prozent an. So reduziert sich der Abonnementpreis (unabhängig von der Office-365-Lizenzierung) für Open- und Open-Value-Kunden um 30

Prozent. Anwenderunternehmen mit einem Enterprise-Agreement (EA), die Office 365 E3 bzw. E4 lizenzieren wollen oder bereits lizenziert haben, erhalten einen Nachlass von 40 Prozent. Wichtig an dieser Stelle: Die Preisnachlässe werden von Microsoft gegenüber der Distribution festgelegt. Die Microsoft-Distributoren und deren Wiederverkäufer sind in ihrer Preisgestaltung nicht gebunden und können ihre Verkaufspreise frei gestalten

## **Yammer**

Yammer ist ein soziales Netzwerk, welches für die (interne) Unternehmenskommunikation konzipiert ist. Da die digitale interne Kommunikation mehr ist als das Versenden von E-Mails, das Eintragen von Projektstati oder das Verschicken von Dokumenten, werden für die bidirektionale zwischenmenschliche Kommunikation entsprechend pragmatische Ad-hoc-Werkzeuge benötigt. Diese Rolle übernimmt Yammer.

Yammer ist für Unternehmen gedacht, die ein internes Netzwerk für sich einrichten und sich gleichzeitig mit anderen Unternehmen austauschen möchten. Seit 2013 ist Yammer ein Bestandteil diverser Office-365-Lizenzierungen und soll u.a. den SharePoint-Newsfeed ablösen.

## **OneDrive für Business**

Microsoft hat seinen privaten Cloud-Speicherdienst SkyDrive im Februar 2014 nach rechtlichen Auseinandersetzungen in OneDrive umbenannt. Das Pendant für Unternehmen, SkyDrive Pro, wurde als OneDrive for Business weiterentwickelt.

Wer die Unternehmensversion des Cloud-Service nutzen wollte, musste bis dato einen entsprechenden Office-365-Serviceplan abschließen. Ab dem 1. April bietet Microsoft OneDrive for Business als Stand-Alone-Version an. Der Service kann also ohne zusätzliche Office-365-Services oder andere Vertragsbindungen genutzt werden.



## Office Apps für das iPad

Noch vor der ersten Einführung einer Touchscreen-Version von Office für Windows 8 präsentiert Microsoft Word-, Excel- und Powerpoint-Apps für das iPad. Auch wenn hierdurch zahlreiche Windows-Anwender verärgert werden, ist die Signalwirkung von besonderer Bedeutung. Es ist zwar eigentlich 1.520 Tage nach der ersten Präsentation und Markteinführung des iPads keine Besonderheit mehr, dass etablierte Software- und Serviceanbieter eine App für die etablierte Plattform präsentieren. Allerdings wird mit dieser Veröffentlichung der Wille - bzw. der Zwang - von Microsoft sichtbar, Services auf allen wichtigen Plattformen bereitzustellen. Freilich gibt es schon zahlreiche Services wie OneDrive, OneNote oder Skype, die auf Android, iPad und Co. genutzt werden können. Aber mit einer Bevorzugung des iPads gegenüber dem hauseigenen Surface oder Produkten von Partnern wie Lenovo oder Fujitsu wird die Seriosität der plattformübergreifenden Servicestrategie untermauert.

Microsoft vermarktet die Office-Apps für das iPad in Form eines „Freemium“-Modells. Der Begriff „Freemium“ bezieht sich auf ein Konzept für mehrstufige und mehrseitige Geschäftsmodelle. Die Idee dahinter basiert auf der Annahme, ein großes Kundensegment mit einem kostenlosen Angebot versorgen zu können. Aus dieser Anwendergruppe lässt sich ein Cluster segmentieren, das bereit ist, für mehrwertige Leistungen zu bezahlen. Microsoft hat hier bereits einige Erfahrungen. So ist dem Unternehmen der Wert - bzw. das Potenzial - von „kostenlosen“ Leistungen durchaus bewusst. Und dies nicht erst seit dem Erwerb von Yammer. Der Erfolg und die Durchdringungsrate von Yammer sind zu einem großen Teil auf das Freemium-Modell zurückzuführen. So bietet Microsoft bereits seit einigen Produktgenerationen für den SQL-Server eine kostenlose Variante: die Express-Edition.

Die Monitarisierungskomponente für die iPad-Apps ist Office 365. Doch die auf touch-first-entwickelten Apps ermöglichen in der kostenlosen Variante kein umfassendes Bearbeiten und Gestalten. Um Dokumente zu

bearbeiten, ist ein kostenpflichtiges Abonnement von Office 365 notwendig. Qualifizierte Servicepläne sind u. a. Office 365 Midsize Business, Office 365 Enterprise E3 und E4 oder Office 365 ProPlus.

Mit den Apps für das iPad liefert Microsoft neuentwickelte ausgereifte Lösungen für diese Geräteklassen. Unternehmen bekommen eine weitere Möglichkeit, Office-Produktivitätslösungen auf mobilen Geräten einzusetzen. Hierdurch ergeben sich neue Möglichkeiten, Arbeitsszenarien zu entwickeln. Die Kombination mit den Angeboten der Office-365-Familie ist nur ein logischer Schritt. Er verstärkt den Druck auf Anwenderunternehmen, sich stärker mit diesem Bereitstellungsmodell zu beschäftigen.

#### **Exkurs: CAL-Lizenzierung**

Wird die Lizenzierung von Office-Produktivitätslösungen geplant, ist der richtigen Beschaffung von CALs (Client Access Licences) besonderes Augenmerk beizumessen. Microsoft hat in den vergangenen Jahren ein umfassendes, ganzheitliches und optimiertes Modell entwickelt, die eigenen Produkte und Services über unterschiedliche Vertriebswege und Lizenzprogramme erfolgreich zu vermarkten. Der absolute Umsatztreiber hinsichtlich Differenzierung und Abschöpfung von Preisbereitschaften bei den Anwendern sind die CALs - die Client Access Licences. Hierbei handelt es sich nicht um eine Software, sondern vielmehr um eine eigenständige Lizenz, die Nutzungsrechte enthält. CALs monetarisieren den Zugriff auf Server. Das bedeutet, dass der Gesamtpreis der eingesetzten Server von der Anzahl der Zugriffsoptionen abhängt. CALs können pro User oder pro Gerät beschafft werden. Ferner gibt es weitere CAL-Formen, die den Zugriff von Partnern oder Dritten regeln. Dieses Server-CAL-Modell führt dabei auch zu niedrigen Einstiegspreisen bei der Beschaffung des eigentlichen Servers. Alternativen zu diesem Modell wären höhere Kosten für den Server oder eine Lizenzierung auf Basis genutzter Prozessoren, die eine CAL obsolet machen würde.

Durch das Server-CAL-Konzept partizipiert ein Anbieter wie Microsoft am Wachstum der Anwender. Wächst die Anzahl an Mitarbeitern und Geräten, die auf einen Server zugreifen, steigt auch die Zahl der benötigten CALs. Reduziert sich die Zahl, liegen die Zugriffsrechte regelmäßig brach. Wird eine neue Servergeneration eingesetzt, so ist auch eine neue Generation von CALs notwendig.

Bei der CAL handelt es sich also nicht um Bits und Bytes auf einer Maschine, sondern vielmehr um Nutzungsrechte. Diese Nutzungsrechte regeln auch, welche Funktionen eines Servers genutzt werden können - und welche nicht. Bei Microsoft gibt es deshalb für die entsprechenden Server eine Standard- und eine Enterprise-CAL. Die Standard-CAL erlaubt oftmals nur rudimentäre Kern-Nutzungsrechte. Beim SharePoint-Server ist dies beispielsweise einfaches Content-Management. Will ein Anwender umfangreichere Funktionen wie z.B. Excel-Services nutzen - und die Regel zeigt, er will und wird - so ist eine additive CAL notwendig. Bei Lync gibt es sogar noch eine weitere - dritte - Stufe, die Plus-CAL, welche die Enterprise-Voice-Funktionen abdeckt.

Mittels dieses Ansatzes generiert Microsoft durch die organisatorische Entwicklung und die stets wachsenden Bedarfe der Anwender permanent und nachhaltig Umsatz. Dieser Ansatz ist legitim und ermöglicht es Unternehmen jeglicher Art, günstig zu lizenzieren. Dieses Stufenmodell hat jedoch auch einen starken Lock-in-Effekt, da aus wirtschaftlichen und organisatorischen Gründen viele Unternehmen diesen Pfad mitgehen und nicht auf eine Multi-Vendoren-Strategie setzen. Ferner entspannt dieser Ansatz die Wettbewerbssituation. Viele IT-Entscheider begnügen sich im Vorfeld der Anschaffung mit Kostenrechnungen, die nur die Ist-Situation abdecken. Volatile oder Wachstumsszenarien werden nicht validiert und die Server- plus CAL-Lizenzierung vermittelt vermeintliche Vorteile.

### CALs am Beispiel Exchange kurz skizziert

Der Exchange Server 2013 ist in unterschiedlichen Editionen verfügbar; um genauer zu sein, in zwei Servereditionen: Die Enterprise-Edition kann bis auf 50 Datenbanken pro Server aufgerüstet werden. Die Standard-Edition ist auf 5 Datenbanken pro Server beschränkt. Für jede ausgeführte Instanz der Serversoftware muss eine Lizenz zugewiesen werden.

Ferner werden für den Zugriff durch den Client entsprechende Client-Zugriffslizenzen (CALs) benötigt. Diese CALs sind ebenfalls in zwei Editionen verfügbar. Namentlich Standard-CAL und Enterprise-CAL. Wie gehabt können die Servereditionen und die CAL-Typen beliebig kombiniert werden. Also Enterprise-CALs mit der Standard Edition oder Standard-CALs mit Enterprise Edition. Die CALs definieren Zugriffsrechte.

<b>Vergleich: Exchange Standard-CAL-Features</b>			
<b>Exchange 2013</b>	<b>Exchange 2010</b>	<b>Exchange 2007</b>	E-Mail & Contacts Calender & Tasks Default Managed Folder (eingestellt in 2010)  Active Sync Document Access Standard ActiveSync Policies
			Conversation View Data Governance: Default Retention Policies Per DB Journaling Federated Calender Sharing Mailtips Message Tracking Universal Inbox (Mail, SMS, IM) RMS in OWA Premium OWA in Firefox & Safari Role Based Access Control
			Apps for Outlook & OWA Site Mailbox Multi Mailbox Search

Abbildung: Vergleich der Feature-Vergleich Exchange Standard CAL . Quelle: Darstellung MSFTbriefing; Daten: Herstellerangaben

Grob gesagt ist die Standard-CAL darauf ausgelegt, dass Anwender von nahezu allen relevanten Plattformen, über Browser oder mobile Geräte auf den Server zugreifen dürfen und neue Funktionen in Exchange Server 2013, in Bezug auf Kommunikation & Co., nutzen können. Die Enterprise-CAL ist (genauso grob umrissen) darauf ausgelegt, dass Unternehmen Anforderungen an Compliance sowie Bedarfe hinsichtlich Archivierung umfassend befriedigen können und Unified-Messaging umfänglich ermöglicht wird. Die Enterprise-CAL wird als Add-on zur Standard-CAL verkauft.

<b>Vergleich: Exchange Enterprise-CAL-Features</b>			
<b>Exchange 2013</b>	<b>Exchange 2010</b>	<b>Exchange 2007</b>	Unified Messaging Per User Journaling Managed Folder EHS ( then FOPE now EOP) with SA Advanced Active Sync Policies Forefront for Exchange (eingestellt in 2013)
			Data preservation features: Legal Hold Data Governance: Custom Retention Policies Per User/DL Journaling Archiving and eDiscovery RMS Protection Transport Rules Journal decryption
			Lync Archiving to Exchange Multiple Legal Hold Types Unified eDiscovery for Lync, SharePoint, Exchange and File Servers Data Loss Prevention & Policy Tips

Abbildung: Vergleich der Feature-Vergleich Exchange Enterprise CAL . Quelle: Darstellung MSFTbriefing; Daten: Herstellerangaben

## Die Zukunft von Microsoft Office

Mit der aktuellen On-Premises-Office-Generation Office 2013 hat Microsoft sein traditionelles Geschäftsmodell noch nicht aufgegeben. Der Office-2013-Client selbst wird noch mit einer entsprechenden (unbefristeten) Lizenz angeboten. Gleiches gilt für Office-Server-Exchange, SharePoint, Lync und Project. Die einzelnen Serverprodukte können einzeln betrieben und genutzt werden. Ein Support wird bis in das nächste Jahrzehnt angeboten.

Es ist allerdings zu erkennen, dass die Innovationen zukünftig stärker aus der Integration der Server kommen und sich der Entwicklungsschwerpunkt klar in Richtung Cloud-Bereitstellung verlagert - mit entsprechenden Abrechnungsmodellen. Die

Der Einsatz von Office-Systemen hat sich von einer unterstützenden Komponente zum zentralen Dreh- und Angelpunkt der täglichen Arbeit entwickelt. Das Verständnis, was eine Office-Lösung ist oder kann, hat sich gewandelt und wird sich weiterhin ändern.

Bereitstellungsintervalle werden immer kürzer. Bereits heute stehen alle paar Wochen neue Funktionen oder kleinere Anpassungen zur Verfügung.

Innovationen kommen aus der Cloud - bzw. werden für Cloud-Szenarien entwickelt. Sie sind ausgelegt auf Zeitersparnis, Produktivität und Personalisierung: das digitale Unternehmen, in dem sich Mitarbeiter vernetzen und aus Daten und Informationen Wissen generieren. Ein aktuelles Beispiel ist die unter dem Projektnamen vorgestellte App „Oslo“. Oslo ist eine App, die auf Office Graph basiert. Office Graph ist eine selbstlernende Suche, die über Dokumente, Personen und Beziehungen das finden soll, was Anwender im Alltag und für ihre individuellen Arbeitsabläufe benötigen. Anwendungen wie „Oslo“ sollen automatisch alle Beziehungen zu Kollegen, Terminen, Inhalten aus Blogs, Teamsites und Dateien zusammenführen. Dabei soll der Rechteschutz der einzelnen Dokumente berücksichtigt werden. In einer neuen Benutzeroberfläche, die stark in Office 365 integriert ist, sollen aus den Datenquellen - bzw. Datensilos - die wichtigsten Inhalte bereitgestellt werden. Konzepte wie „Oslo“ sind eine Erfindung von Enterprise Search und Grundlage für die nächste Generation von Portalen im Unternehmen.

Es ist ein Verkleben und Zusammenwachsen von sonst getrennten Produkten.

Das Zusammenwachsen der Serverprodukte im Rechenzentrum der Anwender und die Möglichkeiten der Cloud-Bereitstellung führen dazu, dass sich die Wahrnehmung und Bedeutung der Office-Produktivitätslösungen von Microsoft in Zukunft ändern werden. Wollen Unternehmen ihre Investition

Die App „Oslo“ ergänzt Office-Inhalte mit Informationen aus Social Networks und stellt dem einzelnen Anwender die relevantesten Dokumente inklusive Interaktionsinformationen zur Verfügung. „Oslo“ kann als Indikator für die Denkmuster hinter der weiteren Entwicklung von Office gesehen werden.

schützen, so müssen sie Arbeitsweisen und Prozesse anpassen. Prozesse von gestern und heute passen nicht zu den Office-Lösungen von morgen. Da ein solcher Anpassungsprozess nicht von heute auf morgen realisiert werden kann, muss frühzeitig mit einer Umstrukturierung begonnen werden.

Unternehmen, die eine solche Umstellung nicht forcieren - oder aktiv unterstützen wollen -, müssen ihr Engagement in Microsoft-Office-Lösungen überprüfen. Hierzu gibt es unterschiedliche Möglichkeiten:

- Konsolidierung auf die aktuelle Produktgeneration
- Extended-Support, z. B. für den Exchange-Server bis 2023
- (schrittweiser) Wechsel des Lieferanten
- Segmentieren der Anwender auf Basis von Anforderungen und Nutzungsverhalten

## Resümee und Empfehlungen

Die Entwicklung des Marktes für Office-Produktivitätslösungen hat enorm Fahrt aufgenommen. Zum einen auf der Seite des Angebots, zum anderen beim Nutzungsverhalten durch den Anwender. Bezogen auf Anwenderunternehmen kann das Thema verengt werden: Im Kern geht es immer um die Frage, welche Vorteile ein Unternehmen, ein Team oder ein einzelner Anwender durch Office-Systeme hat, warum permanente Investitionen wichtig sind und warum es sich bei der Einführung von Office-Produktivitätslösungen um mehr als nur um Technikprojekte

handelt. Hier kann mit einer kurzen Antwort nur in den seltensten Situationen gedient werden. Der konkrete (finanzielle) Nutzen lässt sich auf Basis unterschiedlicher (finanz-) mathematischer Modelle berechnen und variiert je nach Unternehmen. Es gilt allerdings, dass bei einer Einführung von Office-Systemen, neben kurzfristigen, quantitativen Größen, insbesondere qualitative Faktoren ausschlaggebend sind. Hierzu zählt neben einer verbesserten Arbeitsqualität insbesondere die organisatorische Weiterentwicklung des Unternehmens. Dies bedeutet die Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit, die Möglichkeit zur Erschließung neuer Angebote und/oder Märkte, die Integration von Lieferanten und Kunden in die Arbeitsabläufe sowie die Flexibilisierung der Organisation.

Um die eigenen Ziele zu erreichen, wird eine methodische Anforderungsanalyse als Hilfsmittel bei der Auswahl von Office-Produktivitätslösungen empfohlen. Ziel der methodischen Anforderungsanalyse muss es sein, bereits zu einem frühen Zeitpunkt des Auswahl- und Beschaffungsprozesses zu identifizieren, welche Anforderungen Mitarbeiter und Unternehmensleitung haben und diese mit der Ist-Situation im Unternehmen zu vergleichen. Hierbei geht es auch darum, den zu erwartenden Nutzen zu ermitteln. Im Zusammenhang mit der Anforderungsanalyse hat eine Priorisierung der Anforderungen zu erfolgen. Hierzu sollte eine Matrix entwickelt werden, die die einzelnen Ausprägungen (Anforderungen) auch gewichtet. Dabei dient diese Matrix dem Nachweis der Erfüllung der grundlegenden Anforderungen des Unternehmens. Auf Basis der ermittelten Werte erfolgt dann die Auswahl der relevanten Lieferanten und Produkte, welche durch eine Test- und Planungsphase ergänzt wird.

Auf Grundlage durchgeführter Projekte und Untersuchungen empfehlen wir, bei der Auswahl von Office-Lösungen auf eine methodische Anforderungsanalyse zurückzugreifen. Hierbei sind unter anderem zu berücksichtigen:



**Ermittlung der aktuellen Produkt- und Lizenzsituation im Unternehmen**

- Welche Lizenzen sind vorhanden und werden eingesetzt?
- Welche Nutzungsrechte für aktuelle und zukünftige Produktgenerationen wurden bereits erworben?

**Einbeziehung der zukünftigen (organisatorischen) Ziele des Unternehmens in die Validierung**

- Wie soll die Kommunikation und Zusammenarbeit im Unternehmen zukünftig abgebildet werden (Einführung von UCC-Lösungen, etc.)?

**Ermittlung der individuellen und unterschiedlichen Anforderungen der (wichtigsten) Anwender**

- Welche Anwendergruppen und Profile gibt es und welche Anforderungen hinsichtlich der Ausstattung haben die Anwender?
- Hierbei gilt es auch, Themen wie Verfügbarkeiten von Daten bzw. Dateien auf unterschiedlichen Endgeräten sowie Compliance-Anforderungen zu validieren.

## Das Windows-XP-Problem

---

### Exzerpt

*Eigentlich sollte die Nachricht bekannt sein: Am 8. April 2014 stellt Microsoft den technischen Support für das Client-Betriebssystem Windows XP ein. Ab diesem Zeitpunkt gibt es von Microsoft u. a. „kostenlos“ keine weiteren Sicherheitsupdates für diese Betriebssystem-Generation mehr. Hierdurch wird sich die Zahl der Angriffe signifikant erhöhen, da Angreifer die von Microsoft auf aktuellen Systemen identifizierten und gepatchten Schwachstellen verstärkt ausnutzen werden. Auch aus diesem Grund sollten Windows-XP-Geräte abgelöst bzw. isoliert werden, die in offenen Umgebungen betrieben werden, also von denen auf unternehmensinterne oder -externe Server bzw. Netzwerke zugegriffen wird. Sollte es noch umfassendere Installationen auf Arbeitsplätzen oder in der Produktion geben, wird zwingend empfohlen, kostenpflichtigen Support einzukaufen.*

Man könnte davon ausgehen, dass Windows XP in Unternehmen in Deutschland kein Thema mehr ist. Doch das Gegenteil ist der Fall: Je nach Zählweise und Bewertung ist auch in Deutschland in Unternehmen und Behörden noch auf deutlich über 10 Prozent der PCs das Betriebssystem Windows XP installiert. Probleme, die durch den Einsatz von XP entstehen, sind nicht auf die klassischen PC-Arbeitsplätze beschränkt. Auch IT-Verantwortliche, die davon ausgehen, dass sie eine gut gemanagte Umgebung betreiben, können noch vor enormen Herausforderungen stehen. Insbesondere dann, wenn Geräte, die in der Produktion eingesetzt werden, nicht im Client-Management-Pool berücksichtigt wurden. So werden noch viele Produktionssysteme durch XP-Maschinen gesteuert. Auch ist Windows XP in anderen „eingebundenen Systemen“ weit verbreitet. Ein populistisches Beispiel

*Der Support aller Windows-Generationen ist endlich.*

ist die Geldautomaten-Diskussion; ein weiteres ist der Einsatz von XP in Paketstationen.

### Die Bedeutung des Betriebssystems

Anwender wollen Applikationen nutzen - sie wollen ihre Arbeit einfach und effizient umsetzen. Sie interessieren sich eigentlich nicht für Betriebssysteme, solange diese sicher und stabil arbeiten. Diskussionen über fehlenden „Startknöpfe“ oder bunte Kacheln habe keine sachlichen, sondern verhaltensgesteuerte Gründe. IT-Organisationen wollen Arbeitsplätze bereitstellen, die sie im Tagesgeschäft sicher und einfach managen und verwalten können. Hierzu werden Client-Betriebssysteme und Managementwerkzeuge benötigt, die für unterschiedliche Anwendergruppe und in diversen Arbeitsumgebungen (online/offline; stationär/mobil) funktionieren.

Windows XP und Systeme dieser IT-Generation können den heutigen Anforderungen an Bereitstellungsmodelle nicht mehr gerecht werden. Entwickler von Applikationen (ISVs) unterstützen die Altsysteme nicht mehr, Hardwareanbieter entwickeln keine Treiber für die Systeme. Windows XP ist für einen flächendeckenden Einsatz in Unternehmen schon lange nicht mehr tragbar; auch losgelöst von der Beendigung des Supports durch den Hersteller. Die Diskussion, Unternehmen kämen wegen der Abhängigkeiten von Applikationen und OS nicht von Windows XP weg, ist Makulatur und nicht zielführend.

Von Betriebssystemen gehen heute regelmäßig keine Innovationen mehr aus. Sie sind Grundlage für Arbeitsmodelle oder automatisierte Bereitstellungskonzepte. Sie sind Basis für eine Systemsicherheit. Sie sind „Möglichmacher“. Anbieter entwickeln Betriebssysteme im Kontext gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Entwicklungen. Der Mehrwert entsteht im Zusammenspiel mit Hardware und Anwendungen.

## Beschaffung von Client-OS im ganzheitlichen Kontext sehen

Deswegen müssen IT-Verantwortliche bei der Entscheidung für oder gegen ein Betriebssystem die aktuelle und zukünftige Arbeitsweise im Unternehmen berücksichtigen und mit dessen Strategie abgleichen.

*Clients werden nicht mehr auf der Schicht von CPU, Mainboard, Herstellermodell, OS, Image oder Applikation standardisiert. Die Standardisierung zielt auf höhere Schichten wie das Management der Systeme.*

Beschaffungszyklen von Hardware und Client-OS müssen einhergehen mit der Einführung zentraler Anwendungen wie Office-Produktivitätslösungen, CRM oder anderen Applikationen. Die Zeit der Standardisierung von Clients ist schon länger vorbei; auch mittelständische Unternehmen müssen sich dessen gewahr werden. OS und Anwendungen werden nach Geräteklasse ausgewählt. So kann man für stationäre Geräte auf Windows 7 setzen. Mobile Geräte wie Tablets können mit Windows 8.1, iOS oder eingeschränkt mit Android ausgestattet werden. Produktivitätslösungen wie Office 365 funktionieren auf allen Typen. Lösungen für das Systemmanagement sorgen für ein vereinfachtes Management der fragmentierten Systeme.

## Wechsel auf andere Betriebssysteme

Für Unternehmen, die noch stark auf Windows XP setzen und sich noch nicht mit einer Migration beschäftigt haben, ist für die Auswahl des neuen Betriebssystems der eigentliche ROI zweitrangig. Auch die Entscheidung, welche Version von Windows - respektive ob überhaupt Windows - eingeführt wird, ist weniger mit einem aus dem OS entstehendem finanziellen Mehrwert zu berechnen, als vielmehr mit dem Nutzen reduzierter Risiken.

Auch wenn die Zeit für eine Migration weg von Windows XP drängt, darf nicht gehudelt werden. Es muss aber auch klar sein, dass die klassischen bzw. durchschnittlichen Migrationszyklen von 12 bis 18 Monaten nicht mehr haltbar sind. Aus pragmatischen Gründen wird empfohlen, die Projektlaufzeit auf 9 bis 12 Monate anzulegen. Hierfür sind entsprechende interne und externe Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Planung und Migration können in den klassischen vier Schritten

- Client-Strategie
- Readiness-Check und Analyse bestehender Ist-Situation der Hardware
- Testen der Applikationskompatibilität
- Planung, Integration und Bereitstellung durchgeführt werden.

Ein Clustern der Geräteanwender kann die Analyse- und Testphase beschleunigen, bzw. durch Parallelisierung schneller abbilden. Zu bedenken ist, dass mit der Analyse der Client-Strukturen auch das Server-Universum betrachtet werden muss. Die für den Anwender relevante Verfügbarkeit liegt am Client an. Das bedeutet, dass die Server-, Applikations- und insbesondere die Netzwerk-Verfügbarkeit in die Gesamtbetrachtung einbezogen werden müssen. Dies gilt auch besonders für Mobilitätsszenarien.

Beim Erarbeiten der Client-Strategie muss eine Roadmap für die Modernisierung der Applikationswelt erstellt werden. Bei unterschiedlichen Lizenzverträgen bzw. abweichenden Service- und Nutzungsbedingungen sollten frühzeitig die Lizenzgeber - wie z. B. Microsoft oder Microsoft-Partner - eingebunden werden. Hier sollte man ganzheitliche Strategien für die Ausstattung der Clients und für Managementlösungen vereinbaren. Es sollte geprüft werden, in welchem Umfang Sonderkündigungsrechte bestehen.

Für die Übergangszeit sollte man kostenpflichtigen Support nutzen.

Resümee und Empfehlungen

Der Fachmann staunt und der Laie wundert sich: In Deutschland setzen noch viele Unternehmen auf Windows XP. Während sich heute kaum jemand einer Endoskopie mit Methoden von vor über zehn Jahren unterziehen würde, werden wichtige Produktivitätseinheiten mit überholten Systemen und Prozessmodellen betrieben. Losgelöst von den oftmals diskutierten Sicherheitsproblemen ist die schlechte Produktivität das eigentliche Übel.

*In einer der kommenden Ausgaben des monatlichen MSFTbriefings beschäftigen wir uns umfassend mit dem Thema Client-Strategie im Kontext von Microsoft-Lösungen.*

Aber es gibt auch Situationen, bei denen ein Wechsel des Client-OS nicht zwingend notwendig ist. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Geräte in autarken Umgebungen betrieben werden.

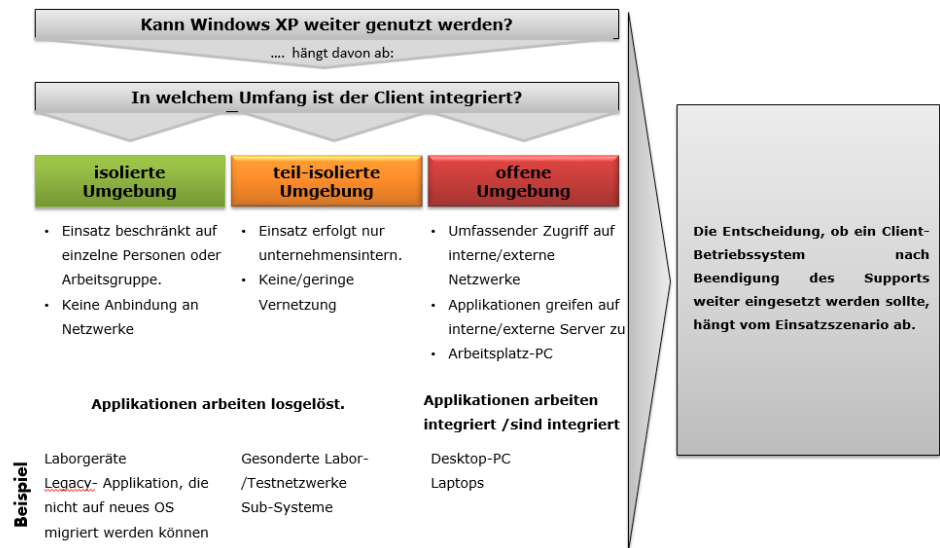


Abbildung: Wann XP zukünftig noch genutzt werden könnte. Quelle: MSFTbriefing

Ferner besteht oftmals bei etablierten Strukturen für den Anwender keine zwingende Notwendigkeit/kein Bedarf, die vorhandene Lösung auszutauschen. Auch hier gilt es, im konkreten Einzelfall die Auswirkungen hinsichtlich Sicherheit und Stabilität zu prüfen.



# MSFTbriefing

Unsere Servicepläne -  
die passenden Angebote für jedes Unternehmen

Sorgen Sie mit dem richtigen Serviceplan dafür,  
dass Sie und Ihr Unternehmen immer die Nase vorn haben.

ProLite	Pro	ProPlus
<b>€ 980 p.a.</b>	<del>€ 2.150 p.a.</del> <b>€ 1.200 p.a.</b>	<b>€ 3.500 p.a.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• 12x p.a. monatliches Briefing</li><li>• 4x p.a. vertiefendes Spotlight</li><li>• 2 x p.a. Strategie-Briefing</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 12x p.a. monatliches Briefing</li><li>• 4x p.a. vertiefendes Spotlight</li><li>• 2 x p.a. Strategie-Briefing</li><li>• 1 x p.a. Briefing „Verträge &amp; Verhandlungen“</li><li>• 3 x p.a. Webcast</li><li>• Ad-hoc-Info-Service (Alert)</li></ul> <p><i>Sichern Sie sich den Subskriptionspreis bis zum 30.05.2014</i></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 12x p.a. monatliches Briefing</li><li>• 4x p.a. vertiefendes Spotlight</li><li>• 2 x p.a. Strategie-Briefing</li><li>• 1 x p.a. Briefing „Verträge &amp; Verhandlungen“</li><li>• 3 x p.a. Webcast</li><li>• Ad-hoc-Info-Service (Alert)</li><li>• 1x p.a. Service &amp; Software-Report</li><li>• 1x p.a. DeepDive Briefing</li></ul>

*Sparen Sie 45%*



# MSFT briefing



Telefon: +49(0)561 / 81 09-0  
info@techconsult.de  
www.techconsult.de

techconsult ist ein Unternehmen der Heise  
Medien Gruppe.

techconsult ist eine der führenden Marktforschungs- und Consultingunternehmen und seit mehr als 20 Jahren ausschließlich im Bereich der Informationstechnologie und Telekommunikation tätig.

Dem IT-Entscheider im Anwendungsunternehmen bieten wir profunde Informationen zur Auswahl und Absicherung von ITK-Investitionsentscheidungen - aus und für den deutschsprachigen Markt.



kontakt@avispador.de  
Twitter: avispadorDE

Erfolgreich miteinander vereint

AVISPADOR bietet Analyse- & Beratungsdienstleistungen für IT-Anbieter, die Unternehmens-IT & Anwender. Wir verstehen Informationstechnologie als Teil einer Organisationsform in Unternehmen, Grundlage von Geschäftsmodellen & feste Größe in der Gesellschaft. Wir erarbeiten diese Vorteile.

AVISPADOR unterstützt Menschen & Unternehmen, deren Jobs bzw. Unternehmenszweck davon abhängt, zu wissen, was Microsoft macht, machen wird oder machen könnte. Gemeinsam gestalten wir die Chancen, die in eine neue wirtschaftliche Ära führt

Dieses Briefing wurde von avispador GmbH und techconsult GmbH verfasst. Die darin enthaltenen Daten und Informationen wurden gewissenhaft und mit größtmöglicher Sorgfalt nach wissenschaftlichen Grundsätzen ermittelt. Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Garantie übernommen werden. Alle Rechte am Inhalt dieses Briefings, auch die der Übersetzung, liegen bei avispador GmbH und techconsult GmbH. Vervielfältigungen, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung von avispador GmbH und techconsult GmbH gestattet.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen etc. in diesem Briefing berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. In diesem Briefing gemachte Referenzen zu irgendeinem spezifischen kommerziellen Produkt, Prozess oder Service durch Markennamen, Handelsmarken, Herstellerbezeichnung etc. bedeutet in keiner Weise eine Bevorzugung durch avispador GmbH oder techconsult GmbH.  
Copyright avispador GmbH und techconsult GmbH 2014