



Količinsko licenciranje Microsoft softvera Studija slučaja primene OVS ugovora



Kratki pregled

Grad i zemlja: Beograd, Srbija

Privredna grana: Prehrambena industrija

Profil korisnika

„Grand Prom“ je najveći regionalni uvoznik sirove kafe i lider na domaćem tržištu u preradi i prodaji kafe. Njihov brend „Grand kafa“ je vodeći na lokalnom tržištu. Od 2005. godine su u strateškom partnerstvu sa grupacijom „Droga Kolinska“, jednim od najvećih proizvođača hrane u regionu.

Poslovna situacija

Nagli rast kompanije značajno je zakomplikovao održavanje IT infrastrukture, kao i praćenje licenci. Broj računara je narastao sa nekoliko desetina na više stotina, a kompleksna IT infrastruktura podrazumeva celine odvojene desetinama kilometara, čak i u drugim državama. Upravljanje ovim IT sistemom postalo je komplikovano i zahtevalo je mnogo više angažovanja ljudstva i njihovog vremena.

Rešenje

„Grand Prom“ je sa firmom Extreme iz Beograda potpisao OVS ugovor o količinskom licenciranju Microsoftovog softvera. Time je rešen problem legalnosti softvera na svih 450 računara u ovoj kompaniji, a infrastruktura je pojačana potrebnim brojem servera i pratećim CAL-ovima, kao i MSDN razvojnim paketima.

Uz pomoć prednosti koje je doneo OVS ugovor održavanje IT infrastrukture u Grand Prom-u je postalo primetno lakše

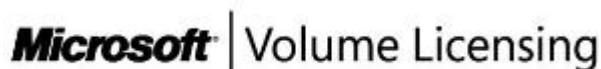
„Osnovni benefiti koje smo dobili potpisivanjem ugovora sa Microsoftom su potpuna legalizacija rada u području IT-ja, standardizacija platformi, i na kraju, dobili smo smanjenje troškova.“

Dragoljub Prijić, direktor IT sektora, Grand Prom

Grand Prom je najveći regionalni uvoznik sirove kafe i vlasnik je najuticajnijeg lokalnog brenda „Grand Kafa“. Regionalno udruživanje sa slovenačkom grupacijom „Droga Kolinska“ naglo je proširilo firmu i značajno usložnilo održavanje IT infrastrukture. Open Value Subscription (OVS) ugovor o količinskom licenciranju softvera je omogućio lako vođenje licenci i standardizaciju platformi i softvera koji se upotrebljava. Smanjenje troškova koje je doneo OVS je pomoglo kreiranju lokalno razvijenog rešenja, koje je povećalo produktivnost prodavaca na terenu i donelo dodatni profit preduzeću.

Prednosti poslovanja

- Rešen je problem legalnosti softvera na nivou cele kompanije
- Vođenje licenci je centralizovano, i samim time olakšano
- Platforme u upotrebi su standardizovane na svim računarima, okruženje za korisnike je unificirano, što je smanjilo troškove obuke zaposlenih
- Dinamika plaćanja je prilagođena potrebama preduzeća
- Manji troškovi od predviđenih su stvorili prostor za nove nabavke, kojima je stvorena dodatna vrednost u vidu softvera za mobilne ekipe, koji je povećao efikasnost terenske prodaje i profit i imidž kompanije
- Ugovor garantuje korišćenje novih verzija softvera čim se budu pojavile na tržištu, što je značajno u iščekivanju promocije novog Windows Vista operativnog sistema i Office sistema u verziji 2007



„Kako je firma „Grand Prom“ dramatično porasla i pripojila druge kompanije, pojavila se potreba za novim rešenjem za licenciranje softvera koje bi obuhvatilo sve te kompanije, dakle mnogo veći broj računara, a sa druge strane zadovoljilo i neke specifične zahteve njihovog menadžmenta i ljudi iz IT odeljenja.“

Alan Albulj, direktor, Extreme

Prikaz preduzeća

„Grand Prom“ je najveći regionalni uvoznik sirove kafe i lider na domaćem tržištu u preradi i prodaji kafe. Svoj rad kompanija je započela 1997. godine, a osnovnu delatnost, preradu i distribuciju „Grand“ kafe, sredinom 1998. „Grand Prom“ je već godinama lider na domaćem tržištu kafe, a u aprilu 2004. godine otvorena je fabrika u Bosni i Hercegovini koja zadovoljava potrebe tamošnjeg tržišta. Tokom 2005. godine zaključen je ugovor o strateškom partnerstvu sa slovenačkom grupacijom „Droga Kolinska“, jednim od najvećih proizvođača hrane u regionu. Iste godine, „Grand Prom“ je postao vlasnik kompanije „Soko Štark“, lidera na domaćem konditorskom tržištu, a započela je proizvodnja i u Makedoniji. U ovoj godini „Grand Prom“ započinje izgradnju fabrike pašete „Argeta“ u Bosni i Hercegovini, koja predstavlja investiciju vrednu oko 25 miliona evra.

Poslovni izazov

„U toku 2005. godine, kada je „Grand Prom“ ušao u grupaciju „Droga Kolinska“, i kada je dobio puno zavisnih preduzeća, te iste godine se završio i prvobitni trogodišnji ugovor koji smo imali sa Microsoftom u vezi licenciranja njihovih proizvoda“, kaže Dragoljub Prijić, direktor IT sektora firme „Grand Prom“. S obzirom na znatno promenjene okolnosti i drastičan rast kompanije, bilo je neophodno snimanje novog stanja i ponovna procena potreba za softverom. Broj računara je narastao sa nekoliko desetina na više stotina, a kompleksna IT infrastruktura podrazumeva celine odvojene desetinama kilometara, čak i u drugim državama. Upravljanje ovim IT sistemom postalo je komplikovano i zahtevalo je mnogo više angažovanja ljudstva i njegovog vremena. „Kako je firma „Grand Prom“ dramatično porasla i pripojila druge kompanije, pojavila se potreba za novim rešenjem za licenciranje softvera koje bi obuhvatilo sve te kompanije, dakle mnogo veći broj računara, a sa druge

strane zadovoljilo i neke specifične zahteve njihovog menadžmenta i ljudi iz IT odeljenja. Ti zahtevi su bili pre svega standardizacija na jednoj platformi, kao i mogućnost da koriste najnovije verzije Microsoft softvera kako se pojave na tržištu. Pored toga, želja je bila da se investicija, ako je moguće, razloži na više rata, zbog velikih finansijskih izdataka koje nalaže ovakav ugovor“, objašnjava Alan Albulj, direktor firme Extreme iz Beograda koja je zaključila OVS ugovor o količinskom licenciranju Microsoft softvera sa firmom „Grand Prom“. Jedan od najvećih problema je bila evidencija licenci, kao i standardizacija platformi i aplikacija koje koriste korisnici u svim delovima kompanije „Grand Prom“.

Rešenje

„Nakon analize potreba kompanije „Grand Prom“, koja je urađena u saradnji sa njihovim IT sektorom, došli smo do zaključka da je najbolje za kompaniju da uzme ukupno 450 Microsoft Professional platformi, koje u sebi sadrže Windows Upgrade licencu, Office Professional i Core CAL-ove“, kaže Vladimir Ljubibratić, menadžer prodaje softvera u firmi Extreme.

Ove platforme sastavni su deo OVS (Open Value Subscription) ugovora o količinskom licenciranju Microsoftovog softvera. Windows Upgrade licenca omogućava upotrebu najnovijih Microsoftovih operativnih sistema za radne stanice, naravno uz odgovarajuću podlogu u vidu OEM verzije Windowsa instalirane na računare koji se koriste u kompaniji. Office Professional paket je ključna karika u poslovnoj produktivnosti i predstavlja vezu ka složenijim aplikacijama koje rukovode poslovanjem u preduzeću. Office System 2003 u verziji Professional u svoj sastav uključuje Word, Excel, PowerPoint, Outlook i Publisher. Neophodan sastojak OVS ugovora i ovog softverskog okruženja su i Core CAL licence, dozvole za pristup klijenata raznim tipovima servera, među kojima glavnu ulogu imaju Windows Server 2003 i baza podataka na

„Kompanija „Grand Prom“ i sva njegova zavisna preduzeća u svakom momentu koriste najnovije Microsoft tehnologije. Dakle, onog momenta kada se pojavi novi proizvod Microsoft-a, tog istog momenta mi kroz ovaj ugovor imamo pravo da ga koristimo.“

Dragoljub Prijić, direktor IT sektora, Grand Prom

Microsoft SQL Serveru. „Grand Prom“ je u OVS ugovor uključio i pet licenci za Microsoft servere, kao i 20 licenci za Microsoft Visio i Project, za potrebe razvojnog odeljenja kompanije. Pored svega navedenog, posebno je važno što je „Grand Prom“ u ugovor uključio pet pretplata za MSDN razvojni paket, čime je legalizovan rad interne radionice za razvoj softvera. To odeljenje je potom napravilo proizvod koji je doneo velike uštede kompaniji.

„Naša softverska radionica je napravila softver za mobilnu prodaju, namenjen našim prodavcima koji rade na terenu. Zahvaljujući ovom softveru, vreme između porudžbine na terenu i mogućnosti otpreme tražene robe skraćeno je samo na 5 minuta“, kaže gospodin Prijić. Kreiranje ovog softverskog rešenja za mobilne ekipe omogućeno je zahvaljujući razlici u ceni koju je doneo OVS sistem licenciranja, pošto su sredstva inicijalno predviđena u budžetu za licence preneti u razvoj novog softvera.

Prednosti poslovanja

„Kao rezultat naše saradnje i primene odgovarajućeg rešenja, „Grand Prom“ je uspeo da reši praktično sve probleme koji su se postavili pred njih vezano za samo licenciranje softvera. Prvo, te licence sada mogu da se lako prate i evidentiraju, pa postoji trag o legalnosti svih kompanija u okviru sistema. Druga stvar je svakako odloženo plaćanje, pošto OVS kao sistem licenciranja predviđa plaćanje korišćenja softvera na godišnjem nivou, i u sebi podrazumeva korišćenje najnovijih verzija softvera“, sa ponosom ističe gospodin Albulj. Standardizacija korisničkih platformi na nivou kompanije je znatno olakšala administraciju celokupne IT infrastrukture, omogućena je podrška udaljenim lokacijama, a značajno su smanjeni troškovi i vreme potrebno za obuku korisnika za rad, pošto se svi obučavaju da koriste istu verziju softvera. Dodatna olakšavajuća okolnost je činjenica da se radi o već poznatom okruženju, baziranom na

Microsoftovim rešenjima. Unificiranost platformi povećava i bezbednost sistema, a centralizacija uz pomoć Windows servera olakšala i automatizovala procese update-ovanja radnih stanica.

„Osnovni benefiti koje smo dobili potpisivanjem ugovora sa Microsoftom su sledeći: prvo, potpuna legalizacija rada u području IT-ja; sledeće, dobili smo standardizaciju, dakle svi naši računari rade na istoj platformi. Na kraju, dobili smo smanjenje troškova, zahvaljujući jako dobrim uslovima koji bili presudni za odluku da potpišemo ovakav ugovor. I ono što je naročito važno, kompanija „Grand Prom“ i sva njegova zavisna preduzeća u svakom momentu koriste najnovije Microsoft tehnologije. Dakle, onog momenta kada se pojavi novi proizvod Microsofta, tog istog momenta mi kroz ovaj ugovor imamo pravo da ga koristimo“ kaže Dragoljub Prijić.

Dodatne informacije

Za više informacija o Microsoftovim proizvodima i uslugama, pozovite 0700 300 300 ili posetite Web lokaciju: www.microsoft.com/scg

Za više informacija o kompaniji Extreme pozovite 011/3809 130 ili posetite Web lokaciju: www.extreme.co.yu

Za više informacija o kompaniji Grand Prom pozovite 011/3112 350 ili posetite Web lokaciju: www.grandkafa.co.yu

Količinsko licenciranje Microsoft softvera

Microsoftovi programi za količinsko licenciranje softvera su dizajnirani tako da izađu u susret potrebama vašeg poslovanja. Pravljeni po meri za kompanije različitih veličina, kao i različite sisteme nabavke, programi za količinsko licenciranje softvera su jednostavna, fleksibilna i pristupačna rešenja koja vam omogućuju da lako upravljate svojim licencama. Bilo da imate 5 ili 5000 računara, Microsoft program za količinsko licenciranje softvera može biti pravo rešenje za vas.

Za više informacija o programima količinskog licenciranja posetite Web lokaciju: www.microsoft.com/scg/licenciranje

Softver i usluge

- Proizvodi
 - Microsoft Office 2003 Professional
 - Microsoft Office Project 2003
 - Microsoft Office Visio 2003
 - Microsoft Visual Studio .NET 2003
 - Microsoft SQL Server 2000
 - Windows Server 2003 Enterprise Edition
 - Windows XP Professional
 - Microsoft MSDN

- Tehnologije
 - Microsoft .NET Framework
 - Microsoft Pocket PC

Partneri

- Extreme