

Postbeamtenkrankenkasse

Leistungsbeschreibung
Ausschreibung Lizenzmanagement Snow 2026

Stand: 03.07.2026

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	2
Vorbemerkung	3
1 Ausgangssituation.....	4
1.1 Beschreibung der Ausgangssituation	4
1.2 Ziel dieser Ausschreibung	4
2 Anforderungen an die Leistung	5
2.1 Los 1 - Lizenzen	5
2.2 Los 2 - Beratung.....	5
2.3 Skill Profil „Consultant“	5
2.4 Skill Profil „Senior Consultant“	5
3 Hinweise zur Bepreisung der Leistungen	6
3.1 Preismodell	6
3.2 Lizenzen.....	6
3.3 Beratung.....	6

Vorbemerkung

In diesem Dokument sind die Regelungen der Leistungsbeschreibung zur Ausschreibung „Lizenzmanagement Snow 2026“ festgelegt.

Die Leistungsbeschreibung regelt im Detail die Leistungspflichten und Mitwirkungsobliegenheiten der Vertragspartner. Im Rahmen der Ausschreibung ist sie Bestandteil des Vertrags zwischen der Auftraggeberin „Postbeamtenkrankenkasse“ bzw. „PBeaKK“ und dem Auftragnehmer („AN“).

Soweit nicht ausdrücklich anders geregelt, haben die nachfolgend verwendeten Begriffe eine Bedeutung wie im Vertragstext vorgesehen.

1 Ausgangssituation

1.1 Beschreibung der Ausgangssituation

Die Postbeamtenkrankenkasse (PBeaKK) betreibt aktuell die folgende Installation der Lizenzmanagementsoftware des Herstellers Snow bestehend aus:

- Snow Spend Optimizer (Anzahl 1.830)
- Data Intelligence Service (Anzahl 1.830)

Die bestehenden Verträge über Softwarewartung Snow, Subscription Data Intelligence Service sowie Beratungsleistungen laufen zum 30.09.2026 aus und sollen mit der vorliegenden Ausschreibung erneuert werden.

1.2 Ziel dieser Ausschreibung

Ziel dieser Ausschreibung ist es, je Los einen Dienstleister zu finden, der folgende Leistungen für die AG erbringen kann:

Los 1 Lizenzen

Bereitstellung 1830 Snow Spend Optimizer Maintenance SKU: SAM-SO-M-8XXX
Bereitstellung 1830 Subscription Data Intelligence Service SKU: DIS-9XXX

Los 2 Beratungsleistungen

Beratungsleistungen bei der Verwendung der Software
Durchführung von Anpassungen während der Vertragslaufzeit

Der AN muss angeben, welche Beistellungen er zur Erbringung der angebotenen Leistungen von der AG voraussetzt (z.B. Büroräume, Stellflächen, Leitungen für Remote Anbindung, Schulungsräume, ...).

2 Anforderungen an die Leistung

2.1 Los 1 - Lizenzen

Die AG hat in 2018 1830 Lizenzen der Lizenzmanagement Software Snow erworben. Der aktuelle Wartungsvertrag dafür endet am 30.09.2026. Folgende Leistungen sind Bestandteil dieser Wartung:

- a) Lieferung von Software Versionen, Updates, Upgrades, Releases und Patches für die bereitgestellte Software
- b) 3rd Level Support über die Vertragslaufzeit

Hierfür benötigt die AG eine Wartung für die 1830 Lizenzen ab dem 01.10.2026 für 48 Monate.

Weiterhin nutzt die AG den „Snow Data Intelligence Service“ – ehemals Software Recognition Service – zur Software Erkennung.

Hierfür benötigt die AG 1830 Stück Data Intelligence Service Subscription ab dem 01.10.2026 für 48 Monate.

2.2 Los 2 - Beratung

Es werden Beratungsleistungen in zwei Skill Stufen abgerufen:

2.3 Skill Profil „Consultant“

Der Consultant ist in der Lage, die Beratung und Planung bei der Nutzung der Lizenzmanagement Umgebung zu leisten. Er kann Analysen durchführen und Maßnahmen daraus ableiten. Er beherrscht die Lizenzmanagement Umgebung und die Werkzeuge zur Erstellung von Analysen und Compliance Checks und kann Fehlersituationen beheben.

Er verfügt dazu über eine mehrjährige Erfahrung im Lizenzmanagement und ist in der Nutzung der notwendigen Tools versiert.

2.4 Skill Profil „Senior Consultant“

Der Senior Consultant ist in der Lage, die Beratung und Planung zur Einführung kundenindividueller Anforderungen zu leisten. Er kann Lastenhefte gemeinsam mit den Verantwortlichen der AG erarbeiten.

Er verfügt dazu über eine mehrjährige Erfahrung im Lizenzmanagement und hat nachgewiesene Erfahrung in Einführung und Umsetzung von Lizenzmanagement bei mittelständischen Unternehmen.

Er kann in Projekten Leitungs- und Managementaufgaben übernehmen.

3 Hinweise zur Bepreisung der Leistungen

3.1 Preismodell

Die AG strebt für die Leistungen des Vertrages ein möglichst einfaches, aber in jedem Fall nachvollziehbares Preismodell an.

Die Bepreisung ist ausschließlich im Preisblatt gemäß Anlage 4 vorzunehmen.

3.2 Lizenzen

Die Kosten für die beiden Preispositionen sind pro Jahr anzugeben, die Zahlungsweise ist jährlich

3.3 Beratung

Die Tagessätze für Consultants / Senior Consultants sind auf der Basis 8h inkl. ggf. anfallender Reise- und Nebenkosten abschließend anzugeben. Das Mengengerüst basiert auf Schätzungen der AG für den Bedarf während der 4-jährigen Vertragslaufzeit.

Eine bestimmte Abnahmemenge wird nicht garantiert.

Die maximale Abnahmemenge liegt bei 20 PT p.a. Es kann zu Verschiebungen zwischen den Vertragsjahren kommen.