

Abbott GmbH & Co. KG in Ludwigshafen führt Softwarelizenzmanagement von Aspera ein

„Wir erkannten, dass wir vollkommen überlizenziert waren.“ So beschreibt Günther Lembach, von der Abteilung IT der Abbott GmbH & Co. KG in Ludwigshafen, einem weltweit im Gesundheitswesen tätigen Unternehmen, die Ausgangssituation vor Einführung eines Softwarelizenzmanagements in Zusammenarbeit mit Aspera.

Softwarelizenzen sind virtuelle Werte, die ein Unternehmen wie Abbott für Millionenbeträge einkauft. Diese Werte müssen präzise erfasst werden, damit sie nicht verloren gehen.

Erst die intensive Auseinandersetzung mit dem Thema bringt in den meisten Fällen Überlizenzierung, Weiterführung überflüssig gewordener Wartungsverträge oder den teuren Neukauf von Vollversionen statt kostengünstiger Updates ans Licht. Bei einer Unterlizenzierung, entstehen rechtliche Probleme, wenn mehr Software genutzt wird als Lizenzen vorhanden sind.

Häufig ist die tatsächliche Situation unklar. In vielen Unternehmen gibt es trotz bekannter Problematik nur unzureichende Prozesse und Systeme, die die Anschaffung von Softwarelizenzen hinreichend beschreiben und managen. Deswegen ist auch die Zahl der Unternehmen, die ein effizientes Softwarelizenzmanagement eingeführt haben, insgesamt betrachtet eher gering.

Abbott gehört zu den Unternehmen, welche die Notwendigkeit eines Lizenzmanagements rechtzeitig erkannt haben und aktiv geworden sind.

Abbott entscheidet sich für Aspera

Als 2001 die amerikanische Abbott Laboratories das Pharmageschäft der BASF AG übernahm, stellte sich auch die Frage nach vorhandenen Softwarelizenzen. Die Ankündigung eines Audits durch Microsoft im Jahre 2002 gab den Ausschlag für das Projekt. Nach ersten Recherchen über potentielle Anbieter fiel die Wahl schnell auf Aspera:

„Nach der Genehmigung des Projektes haben wir uns natürlich auch über andere Anbieter informiert. Es gab aber nichts Vergleichbares am Markt. Aspera hatte einen Vorsprung, den wir nicht ignorieren konnten“, sagt Lembach. „Das Angebot von Aspera war genau an unserem Bedarf orientiert. Besonders interessant war das Contract Management System für unseren Einkauf.“

Das Projekt: aus der Theorie wird Praxis

Workshops vor Ort sind ein Schwerpunkt in der projektbegleitenden Beratung von Aspera. „In Workshops eigneten sich unsere Mitarbeiter schon in der Einstiegsphase das notwendige Know-how an“, berichtet Lembach. „Durch die klare Einweisung von Aspera, zum Beispiel in Gesprächen mit dem Einkauf, konnte die erforderliche Bestandsaufnahme stattfinden.“ Eine der Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Einführung der Software ist die klare Definition der Verantwortlichkeiten. Projektverantwortlich bei Abbott war die IT-Abteilung.



Und das Ergebnis?

„Die Situation heute hat sich umfassend gewandelt. Durch die Einführung des Softwarelizenzmanagements haben wir endlich eine Transparenz erreicht, die eindeutige Aussagen zulässt“, findet Lembach. „Das war vor der Einführung so nicht möglich. Nach unseren Einschätzungen ergibt sich bei der Lizenzbestellung ein Einsparpotenzial von 20-30%.“

Einsparungen von 20-30 %

Die Akzeptanz des Softwarelizenzmanagementsystems durch die Mitarbeiter von Abbott ist sehr hoch. Dieser Faktor hat maßgeblich zum Erfolg des Projektes beigetragen.

Das Ziel einer rechtlichen Absicherung im Umgang mit Softwarelizenzen sowie ein unter Vertrags- und Kostengesichtspunkten optimierter Einkauf wurde erreicht. Die Kenntnis der genauen Softwarebestände stärkt die Verhandlungsposition gegenüber Herstellern und bietet die Möglichkeit, Verträge mit der eigenen, gebündelten Einkaufsmacht zu besten Konditionen abzuschließen.

In diesem Zusammenhang erwähnt Lembach, dass offensichtlich auch auf Seiten der Hersteller und Lieferanten ein Umdenken stattgefunden hat, welches in einer gestiegenen Reporting-Qualität mündet.

Im Rückblick auf das Projekt betont Lembach: „Wir betrachten die Zusammenarbeit mit Aspera, nicht zuletzt aufgrund der fachlichen Qualifikation der Mitarbeiter und der hohen Qualität der gelieferten Softwarelösung, als sehr zufrieden stellend. Wir können Aspera uneingeschränkt weiterempfehlen!“

Aspera unterstützt Sie:

- in allen Phasen eines Lizenzmanagementprojekts mit ITIL-zertifizierter Prozess- und Organisationsberatung,
- bei der Aufarbeitung von Bestandsdaten,
- mit Contract reviews,
- der Einführung eines Lizenzmanagement-Systems (SmartTrack, Flow-Control, etc.),
- bei der Anpassung und Entwicklung von Schnittstellen,
- mit einem in zahlreichen internationalen Projekten erprobten Projektmanagement.

Rufen Sie uns an, wir helfen Ihnen gerne weiter.

Ihr persönlicher Kontakt bei Aspera:

Bernhard Böhler

E-Mail: sales@aspera.ac

Fon: +49 (0) 6706 - 902 715

Fax: +49 (0) 6706 - 9915 45

© 2004 Aspera OHG. All rights reserved.

This document is for informational purposes only. ASPERA MAKES NO WARRANTIES, EXPRESSED OR IMPLIED, IN THIS DOCUMENT.

Aspera, SmartTrack, the license management logo are either registered trademarks or trademarks of Aspera OHG in Germany and/or other countries. The names of actual companies and products mentioned herein may be the trademarks of their respective owners.

