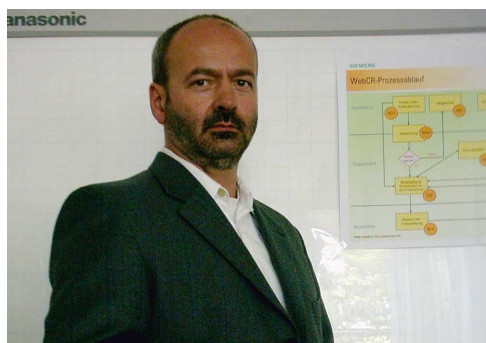


Siemens AG Information & Communication Networks (ICN) hat Softwarelizenzmanagement von Aspera eingeführt

Die Siemens AG ICN ist ein international tätiges Unternehmen in der Elektro-, Informations- und Kommunikationstechnik mit rund 40.000 Mitarbeitern weltweit. Unternehmen dieser Größe geben im Jahr Millionenbeträge für ihre IT-Infrastruktur aus, wovon ein beachtlicher Teil auf die Lizenzbeschaffung entfällt. Lizenzen verursachen aber nicht nur unmittelbare Kosten, sie stellen auch langfristige Werte dar, die häufig mangels Transparenz nicht umfassend genutzt werden. Der strategisch geplante Einsatz eines Lizenzmanagements gewährleistet den rechtlich korrekten Umgang mit Softwarelizenzen und -installationen sowie eine unter Vertrags- und Kostengesichtspunkten optimierte Beschaffung.



„6-stellige Kostenreduktion im ersten Geschäftsjahr“

Wolfgang Bösing, Siemens AG ICN

18 Monate nach Einführung des Softwarelizenzmanagements bei der Siemens AG ICN sprachen wir mit Wolfgang Bösing, (Software Asset Management bei ICN) über das Projekt und erste Ergebnisse.

Aspera: Wie ist der Gedanke entstanden, ein Lizenzmanagement einzuführen (Revision, Controlling, externes Audit durch Softwarehersteller)?

Bösing: Der Gedanke entstand durch die Ermittlung von Kostenreduktionspotentialen, parallel forciert durch eine interne Software-Revision.

Aspera: Welche internen Diskussionen wurden geführt (Pro und Contra)?

Bösing: Durch die Darlegung der Einsparpotentiale gab es eine positive Einstellung bis zum Bereichsvorstand.

Aspera: Wie wurde die Entscheidung herbeigeführt?

Bösing: Zu der Entscheidung trugen ABC-Analysen mit Produkten von Microsoft, ORACLE und Adobe bei. Wir nahmen zusätzlich Hochrechnungen der Einsparpotentiale über den Vergleich bisheriger Lizenzmeldungen und ersten Scan-Ergebnissen in Teilnetzen vor.

Aspera: Welchem Bereich wurde die Projektverantwortung zugedacht (Einkauf, IT, Controlling)?

Bösing: Die Projektverantwortung lag innerhalb der IT beim fachlich-technischen Bereich.

Aspera: Welcher Bereich stellte das Budget bereit?

Bösing: Es handelt sich hier um ein reines IT-Projekt, das über Geschäftsgebiete nach Kostenübernahmeverpflichtung refinanziert wurde.

Aspera: Was war die Grundlage für die Budgetermittlung?

Bösing: Die benötigten internen Kapazitäten (2 Mitarbeiter) und die zu erwartenden Implementierungskosten incl. Verfahrenslizenz bildeten das Projektbudget.



Aspera: Gab es Unterstützung von der Geschäftsleitung bei den Überlegungen?

Bösing: Ja, die gab es. Die Grundlage hierfür wurde über ein Rundschreiben zum Aufbau eines zentralen Lizenzmanagements gelegt.

Aspera: Welcher Zeitraum lag zwischen den ersten Gedanken und einem budgetierten und genehmigten Projekt?

Bösing: Die Planungsphase nahm ca. sechs Monate in Anspruch.

Aspera: Nach welcher Art von Lösungsanbietern wurde zunächst gesucht und welche Art von Lösungen wurde am Markt gefunden oder vorgeschlagen?

Bösing: Gesucht wurde ein Standardtool, ohne konzernspezifische Anpassungen auf standardisierten Plattformen ablauffähig und webbasiert! Ein weiteres Kriterium war die Offenheit für die Anbindung operativer Systeme (ERP, Benutzerdirectory, Gerätedatenbank, Scanninginformationen).

Aspera: Wie sind Sie auf Aspera aufmerksam geworden und welche Kriterien haben dazu geführt, Aspera in die engere Wahl zu ziehen?

Bösing: Wir sind durch einen Microsoft Lizenzmanager-Workshop auf Aspera aufmerksam geworden. Hier entstand auch der erste Kontakt. Das ausschlaggebende Kriterium, Aspera in die engere Wahl zu ziehen, war die Offenheit des Systems.

Aspera: Wie hat man das Leistungsangebot von Aspera qualifiziert (Lastenheft, Workshops, Testsystem)?

Bösing: Um das Leistungsangebot zu qualifizieren, wurde ein Lastenheft mit Schwerpunkt der Verfahrenskopplungen erstellt. Ein Workshop zur Abbildung bzw. Anpassung der Lizenzmanagementprozesse sowie ein Testsystem als ASP-Lösung haben ebenfalls zur Qualifizierung beigetragen.

Aspera: Was hat dazu geführt, dass Sie sich für Aspera entschieden haben?

Bösing: Wir haben uns für Aspera entschieden, weil sie die Kriterien des Lastenheftes in vollem Umfang erfüllt haben. Auch bei Erweiterung der Anforderungen des Lastenheftes hat Aspera schnell reagiert.

Aspera: Wie wurde die Einführung geplant und dann tatsächlich umgesetzt?

Bösing: Für die erste Stufe haben wir uns auf das WINDOWS-Desktop-Produktportfolio beschränkt, aber nicht den Blick auf weitere Plattformen (UNIX, Serverbasiert) verloren. Die Abstimmung der Prozessbeteiligten (Einkauf, IT, Controlling/Verrechnung) sowie die Definition der Schnittstellenparameter zu den angebotenen Systemen bildeten in dieser Phase weitere Schwerpunkte. Die Umsetzung fand dann auf Grundlage der Aspera Standardlösung statt. Wir haben die Implementierung eines Integrations- und Produkktivsystems im Konzernintranet auf dem Standard Intranetserver vorgenommen.

Aspera: Welche Probleme gab es während der Einführung?

Bösing: Ein Problem war die Prozessabstimmung mit fehlender Akzeptanz bei den Kostenstellenleitern, die vorhandenen Lizenzkontingente in ein zentrales System zu übergeben. Die Abgabe der Hoheit, Lizenzkontingente durch ein zentrales Lizenzmanagement zu bestellen und nur das Nutzungsrecht zu erhalten, stellt bei jeder Erweiterung des betrachteten Produktportfolios ein Hindernis dar. Das führte zu einer schleppenden Erfassung der vorhandenen Kontingente. Das in erste Phase betrachtete Produktportfolio wurde auf die wichtigsten Produkte reduziert, bei geringer nachgewiesener Nutzung, sind die Kontingente komplett neu beschafft worden.

Aspera: Inwieweit musste während der Einführung das ursprüngliche Konzept geändert werden?

Bösing: Das Konzept wurde wie vorgesehen implementiert. Die Anpassungen der Schnittstellenversorgung erfolgten durch funktionale Verbesserungen innerhalb der Standardsoftware von Aspera.

Aspera: Wie stellt sich die Situation heute in direktem Vergleich zu der Situation vor der Einführung dar?

Bösing: Heute werden alle Neubestellungen registriert. Damit ist ein kontinuierlich wachsender Überblick über das Lizenzinventar gewährleistet. Unterdeckung und Überlizenzierungen sind in einem Blick durch vordefinierte Abfragen schnell zu erkennen.



Aspera: Konnten Einsparungen rechnerisch belegt werden?

Bösing: Es konnte eine Überlizenzierung durch Meldung von zu hohen Stückzahlen nachgewiesen werden; diese führte zu einer 6-stelligen Kostenreduktion im ersten Geschäftsjahr nach der Einführung.

Aspera: Wie sieht die Mitarbeiterakzeptanz aus?

Bösing: Die Auswirkungen für die PC-Anwender sind durch die zentrale Beschaffung der wichtigsten Standard-Produkte erkennbar. Da nicht jede Wunschsoftware sofort zum Einsatz kommt (manchmal auch gar nicht), ist hier ein neuer „Mindset“ erforderlich. Insbesondere erfolgt die Freigabe von Entwicklungstools nur unter Einbindung der für die Toolstrategie verantwortlichen Product Line Manager.

Aspera: Hat sich das Verhältnis zu Softwareherstellern und Lieferanten geändert?

Bösing: Der Weg weg von einzelnen Stückzahlen zu Volumenlizenzen mit Reportingverpflichtung wird deutlich erkennbar. Ziel ist die Verabschiedung von Enterprise Agreements mit einem Stückzahl-Reporting. Bestell- und Lieferdaten in einer standardisierten Form an den Kunden zu liefern, wird in Zukunft ein Entscheidungskriterium für die Distributorenauswahl werden.

Aspera: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit Aspera?

Bösing: Aspera hat seine Kompetenz im Rahmen der Einführung und in nachfolgenden Workshops bewiesen. Die Einflüsse vom Markt und Rückmeldungen aus der Kundschaft werden in die Roadmap für die Weiterentwicklung aufgenommen und zielstrebig umgesetzt.

Aspera: Würden Sie Aspera weiterempfehlen?

Bösing: Die Kompetenz von Aspera ist aufgrund der Projekterfahrung sowohl für die Projektunterstützung (Prozessberatung) als auch als Toolanbieter (SmartTrack) uneingeschränkt weiterzuempfehlen.

Vielen Dank für das Gespräch.

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, FlowControl, etc.),
- bei der Anpassung und Entwicklung von Schnittstellen,
- mit einem in zahlreichen internationalen Projekten erprobten Projektmanagement.

Ihr persönlicher Kontakt bei Aspera:

Robert Hoffmann

E-Mail: sales@aspera.com

Fon: +49 (0) 241 - 963 1227

Fax: +49 (0) 241 - 963 1229

© 2004-2007 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.

