

derem geprüft, welche Datenbanken, Betriebssysteme und Webserver verwendet werden können.

Viele Anbieter fielen schon zu einem frühen Zeitpunkt aus der Betrachtung, weil sie zwingend ein eigenes Inventarisierungstool benötigten; wir setzen ein solches Werkzeug jedoch bereits im Rahmen unseres Software Deployments ein und wollten doppelte Aufwände bei der Pflege und Interpretation der damit gewonnenen Daten unbedingt vermeiden.

In die engere Auswahl kamen schließlich noch drei Lösungen, die wir dann im Rahmen von eintägigen Workshops zusammen mit den jeweiligen Herstellern im Detail betrachtet haben. Zu dieser Betrachtung gehörte unter anderem eine Installation und Konfiguration des Software-systems auf einem Server und das Betanken des Systems mit grundlegenden Daten.

Am Ende jedes Workshops stand dann eine Testumgebung zur Verfügung, in der nach dem Workshop die Handhabung des Systems mehrere Tage in praxisnahen Beispielen beleuchtet und auch der telefonische Support der Hersteller getestet wurde.

In dieser Workshop- und Testphase zeigte sich, dass SmartTrack der Firma Aspera OHG technisch am besten zu uns passte und sich auch hervorragend in unsere Geschäftsprozesse integrieren ließ; unsere Eindrücke bestätigten sich dann auch bei mehreren Referenzbesuchen, die wir bei Bestandskunden der Aspera OHG durchführen konnten.

IT-DIRECTOR: *Wie lange dauerte die Installation?*

M. Fisahn: Die Installation der Applikation auf einem vorbereiteten Server (Betriebssystem – in diesem Falle Linux – und Werkzeuge zur Administration waren bereits im Vorfeld installiert) und die grundlegende Konfiguration hat etwa einen Manntag beansprucht; durchgeführt wurde die Installation von einem unserer Server-Administratoren mit telefonischer Unterstützung durch den Support der Fa. Aspera OHG. Unmittelbar danach konnten wir mit den ersten Datenimporten beginnen.

IT-DIRECTOR: *Wie administrationsintensiv ist die Lösung?*

M. Fisahn: Der Administrationsaufwand ist aus technischer Sicht überschaubar; da Administratoren und Anwender per Browser auf die Lösung zugreifen, ist bei den Clients keine Installation und Pflege von Komponenten erforderlich. Der Server und die Datenbank unterliegen wie unsere anderen Systeme auch ständiger Überwachung und Wartung, produktspezifisch einsteigen muss man hier nur im Falle eines Softwareupdates.

Das Einspielen von Daten in das System kann auf mehrere Arten geschehen: teilweise kommen sie schon automatisiert aus anderen Systemen und werden direkt weiterverarbeitet, andere werden zurzeit noch per Import hineinge- →



Phoenix Contact beschäftigt heute 9.300 Mitarbeiter weltweit

→ bracht. Einzeldatensätze oder kleinere Änderungen können darüber hinaus auch direkt in der Weboberfläche bearbeitet werden.

Die Mitarbeiter, die innerhalb der IO verantwortlich sind für die Administration des Systems und der Pflege der Bestandsdaten, haben an einer Schulung des Herstellers teilgenommen, um sich mit der Lösung vertraut zu machen. Mitarbeitern, die als Produktverantwortliche nur für kleinere Teile des Lizenzbestands verantwortlich sind oder die als Kostenstellenverantwortliche den Lizenz-Bestand in ihrem Verantwortungsbereich im Blick haben wollen, genügt eine Einweisung in die Handhabung.

Derzeit arbeiten hauptsächlich Mitarbeiter der IO mit dem Werkzeug; das liegt vor allem daran, dass wir derzeit noch damit beschäftigt sind, unsere „Altlasten“ zu sichten und zu bereinigen – also z.B. Lizenz-Nachweise aus anderen Quellen (Papierform, Excel-Listen, andere Datenbanken etc.) in SmartTrack einzubinden. Mittelfristig ist geplant, dass Kostenstellenverantwortliche im gesamten Unternehmen per SmartTrack ihren Lizenz-Bestand betrachten können.

IT-DIRECTOR: *Gab es Schwierigkeiten?*

M. Fisahn: Die größte Hürde bestand sicherlich darin, alle bereits vorhandenen relevanten Lizenzinformationen im Unternehmen zu finden und zu bewerten; hier holte uns ein, dass wir ein „gewachsenes“ Unternehmen sind mit einer über die Jahre hinweg bewegten Vergangenheit: wechselnde Lieferanten, wechselnde interne Zuständigkeiten und ein Portfolio von heute ca. 400 verschiedenen Softwareprodukten.

Daraus und auch aus Erfahrungsberichten anderer Unternehmen haben wir gelernt, dass es nur bis zu ei-

nem bestimmten Punkt sinnvoll ist, „historische“ Daten näher zu betrachten.

IT-DIRECTOR: *Konnten wirtschaftliche Benefits festgestellt werden?*

M. Fisahn: Die wirtschaftlichen Vorteile ergeben sich zum einen daraus, dass wir eine sich abzeichnende Über- oder Unterlizenzierung für jedes Softwareprodukt frühzeitig ohne weiteren Aufwand erkennen und unsere Bestellungen entsprechend anpassen können; damit ergibt sich nun auch die Möglichkeit, Lizenzpools aus freien Lizenzen zu bilden und statt Neubestellungen zunächst auf diese zurückzugreifen. Da wir auch Kauf- und Wartungsverträge mit SmartTrack verwalten, haben wir auch stets Kündigungs- und Verlängerungsfristen im Blick. Zum anderen verfügen wir jetzt über einen lückenlos dokumentierten Lebenszyklus jeder Softwarelizenz, der bereits mit der Bestellung beginnt; in direkter Folge konnten wir auch unseren Geschäftsprozess zur Bestellung von Software deutlich straffen.

IT-DIRECTOR: *Soll die IT-Struktur in der nächsten Zeit ausgebaut werden?*

M. Fisahn: Wie schon erwähnt ist geplant, zunächst einem weiten Kreis von Benutzern im Unternehmen Zugriff auf das System zu geben, um ihnen eine Übersicht über die Softwarelizenzen in ihrem Verantwortungsbereich zu ermöglichen.

Nach und nach sollen weitere Unternehmensteile an SmartTrack angebunden werden, die wir in der ersten Phase noch nicht berücksichtigt haben.

Außerdem werden wir Teile unseres Workflows zur Lizenzverwaltung weiter automatisieren – da haben wir noch nicht alles ausgeschöpft, was das System bietet. <

DL