

# Signifikante Einsparungen durch Lizenzmanagement mit SmartTrack von Aspera

Herausgegeben: Juli 2003

**Mit den webbasierten Softwarelizenzmanagement-Systemen SmartTrack, FlowControl, ICM und CMM von Aspera können erhebliche Kosteneinsparungen erzielt werden. Die Erfahrung aus zahlreichen Projekten zeigt, dass sich die Einsparungen in drei Phasen gruppieren - Organisation, Management und Optimierung.**

**Die vorliegende Fallstudie beschreibt Erfahrungen bei der Einführung eines Softwarelizenzmanagements unter Einsatz der Produkte und Dienstleistungen von Aspera.**

## Einleitung

Die Einführung eines Softwarelizenzmanagements kann in drei Phasen aufgeteilt werden:

**Phase 1, Organisieren von Lizenzdaten:** Das Unternehmen muss möglichst detaillierte Informationen über die vorhandenen Lizenzen und beteiligten Prozesse erheben. Eine sinnvolle Vorgehensweise ist z.B. die Auditierung aller an der Beschaffung von Software beteiligten Stellen. Im Idealfall sollten die vorhandenen Lizenzen mit der installierten/genutzten Basis übereinstimmen, was aber eher selten anzutreffen ist. Festzustellen ist, dass Abweichungen vom Optimum, sowohl in Richtung Über- als auch Unterlizenzierung, prinzipiell Mehrkosten verursachen

**Phase 2, Verwalten und Steuern von Lizenzen:** Nach der genauen Ermittlung von Unter- und Überdeckung gilt es, diesen hohen Grad an Detailkenntnis auf lange Sicht aufrecht zu erhalten. Dazu ist es unerlässlich, dass alle Organisationsstrukturen, Methoden und Prozesse, die das Thema Softwarelizenzierung und -verteilung berühren, überprüft werden.

**Phase 3, Optimierung des Lizenzeinsatzes:** Das Unternehmen kann Software- und Wartungskosten mit der Durchführung von Gap-Analysen (Abgleich von Lizenzzahlen mit Installationen/Nutzungen) optimieren. Zukünftige Kaufentscheidungen und Vertragsverhandlungen (z.B. Upgrade oder neue Lizenz etc...) basieren dann auf Fakten und nicht mehr auf Vermutungen.

Die größten Einsparungen ergeben sich im Laufe von Phase 1. Soll aber ein dauerhaft hoher Grad an Effizienz erreicht und gehalten werden, müssen die Empfehlungen aller Phasen berücksichtigt werden.

Auf einen Blick	
Einsparungen aus Phase 1 (€)	3.058.333
Einsparungen aus Phase 2 (€)	2.650.000
Einsparungen aus Phase 3 (€)	2.500.000

## Überblick

### Kundenprofil

Diese Fallstudie beschreibt die Erfahrungen eines Kunden mit 50.000 Endgeräten.

### Rahmenbedingungen

Strategische Zentralstellen hatten keinen Überblick und keine revisions-sicheren Daten über die Lizenzsituation und installierte Basis ihres Unternehmens. „Maverick buying“, die verteilte und unkontrollierte Beschaffung einzelner Lizenzen sowie auf Annahmen basierende Vertragsverhandlungen waren an der Tagesordnung.

### Lösung

Mit SmartTrack und den Erweiterungsmodulen FlowControl, ICM und CMM hat der Kunde seine Softwarelizenzierung weltweit unter Kontrolle. Mehr als 124.000 Softwarenutzer und über 1 Million Lizenzen können jetzt effektiv verwaltet und gesteuert werden. Sämtliche Ausgaben von der Beschaffung neuer Lizenzen über die Wartungs- bis zu den Prozesskosten sind deutlich reduziert worden.

### Vorteile auf einen Blick

- Schnelle und einfache Implementierung
- Geringe Betriebskosten durch Nutzung des ASP-Modells
- Standardisierte XML/SOAP Schnittstellen zu sämtlichen peripheren Systemen wie ERP, Asset Management, Scan und Inventory.

### Eingesetzte Software

SmartTrack  
FlowControl  
CMM  
ICM



### Beispielrechnung Lizenzkosten

Die folgende Beispielrechnung basiert auf den Gegebenheiten eines typischen Großunternehmens mit einer installierten Basis von 50.000 Endgeräten in einem internationalen und dezentralisierten Umfeld. Die Tabelle stellt die geschätzten Lizenzkosten pro Jahr und Endgerät auf der Grundlage von Forschungsergebnissen der Gartner Group dar.

Geschätzte Lizenzkosten pro Jahr	
Gartner: Softwarekosten pro PC und Jahr (€)	6.200
Gartner: Lizenzen (Neukauf und Updates) (%)	26
Gartner: Lizenzkosten pro PC und Jahr (€)	1.612
Durchschnittswert (Lizenzkosten pro PC und Jahr) (€)	800
Anzahl Endgeräte im Beispielunternehmen	50.000
<b>Gesamtkosten für Softwarelizenzen im Beispielunternehmen nach Gartner (€)</b>	<b>40.000.000</b>

### Kostenrelevante Ergebnisse aus Phase 1 "Organisieren von Lizenzdaten "

Beispiel 1: Kauf von Updates anstatt Abschluss eines Enterprise Agreements

Das Unternehmen plante die Migration von MS Office 97 zu MS Office XP. Da es keine aussagekräftigen Daten über die aktuelle Lizenzsituation gab, wurde dem Unternehmen seitens des Softwareherstellers vorgeschlagen, alle alten (zunächst nicht nachweisbaren) Lizenzen durch neue in Form eines Enterprise Agreements zum Preis von 5 Millionen EUR zu ersetzen. Im Rahmen der Einführung von SmartTrack prüfte Aspera sämtliche historischen Daten über zurückliegende Softwarekäufe. Resultat: Es wurden lediglich Upgradelizenzen im Wert von 2,3 Millionen Euro benötigt. Die Gesamteinsparungen beliefen sich auf 2,7 Millionen Euro.

Beispiel 1, Kosten und Einsparungen: Kauf von Updates anstatt Abschluss eines Enterprise Agreements	
Kosten des EA (€)	5.000.000
Kosten für den Kauf von Updates und fehlenden Lizenzen (€)	2.300.000
Einsparung gesamt (€)	2.700.000
Anzahl PCs in diesem Beispiel	60.000
Einsparung pro PC (€)	45
<b>Gesamteinsparung für das Beispielunternehmen (50.000 PCs) (€)</b>	<b>2.250.000</b>

Beispiel 2: Automatische Verlängerung von Wartungsverträgen

Während der Aufarbeitung und Eingabe von Vertragsdaten in CMM stellte man fest, dass eine Anti-Viren Software gar nicht mehr genutzt wurde, die Wartungsverträge sich aber weiterhin automatisch verlängerten. Erreichte Kosteneinsparung durch Kündigung der Verträge: 0,5 Millionen Euro.



<b>Beispiel 2, Kosten und Einsparungen: Automatische Vertragsverlängerung</b>	
Gesamteinsparung (€)	500.000
Anzahl PCs in diesem Beispiel	40.000
Einsparung pro PC (€)	12,50
<b>Gesamteinsparung für das Beispielunternehmen (50.000 PCs) (€)</b>	<b>625.000</b>

#### Beispiel 3: Maverick buying (Unkontrollierte Beschaffung)

Aspera fand heraus, dass 5.000 Vollversionen (Boxen) eines Softwareproduktes in verschiedenen Abteilungen unabhängig voneinander gekauft worden waren. Jede Box kostete 80 Euro, somit wurde das Unternehmen mit insgesamt 0,4 Millionen Euro Lizenzkosten belastet. Durch die Verhandlung und den Abschluss eines Rahmenvertrags mit dem Hersteller konnte ein Gesamtpreis von 180.000 Euro erzielt werden. Erreichte Kosteneinsparungen: 220.000 Euro.

<b>Beispiel 3, Kosten und Einsparungen: Maverick buying</b>	
Gesamteinsparung (€)	220.000
Anzahl PCs in diesem Beispiel	60.000
Einsparung pro PC (€)	3,67
<b>Gesamteinsparung für das Beispielunternehmen (50.000 PCs) (€)</b>	<b>183.333</b>

### **Kostenrelevante Ergebnisse aus Phase 2 "Verwalten und Steuern der Lizenzen"**

#### Beispiel 1: Ausweitung von Wartungsverträgen anstatt Beschaffung von Updates

Aspera fand heraus, dass für den Zugriff auf neue Versionen von bereits gekauften und im Einsatz befindlichen Softwareprodukten der Abschluss eines Wartungsvertrags wesentlich preiswerter zu realisieren ist als der Kauf von Updates.

Erzielte Einsparungen: 0,8 Millionen Euro

#### Beispiel 2: Rahmenverträge

Durch die Analyse von Prozessen und Organisationsstrukturen im Bereich Softwarebeschaffung entsteht ein aussagekräftiges Gesamtbild der diesbezüglichen Situation im Unternehmen. Aspera fand heraus, dass Software immer wieder dezentral ohne Kenntnis des strategischen Einkaufs und somit an bestehenden Rahmenverträgen vorbei beschafft wurde. Als Ergebnis wurden Mehrausgaben in Höhe von 50.000 Euro identifiziert.

#### Beispiel 3: Korrekte Zahlenbasis für die Anzahl benötigter Upgrades

Aspera fand heraus, dass die Anzahl der vorhandenen CALs auf Grundlage der Anzahl potentieller Nutzer ermittelt worden war. In diesem speziellen Fall war aber eine Lizenzierung basierend auf der Anzahl PCs zulässig, so dass sich für das bevorstehende Upgrade ein um 45% reduzierter Lizenzbedarf ergab.

Erzielte Einsparungen: 1,1 Millionen Euro



Beispiel 4: Abschluss von Enterprise Agreements anstatt Beschaffung von Updates für Einzellizenzen

Aspera entdeckte, dass das gerade abgeschlossene Enterprise Agreement, anders als zunächst angenommen, keine bereits bestehenden Lizenzen ersetzt. Daraufhin brachte das Unternehmen die existierenden Lizenzen in den Vertrag ein und konnte somit die jährlich anfallende Gebühr deutlich reduzieren.

Erzielte Einsparungen: 0,7 Million Euro

Einsparungen aus Beispiel 1 - 4	
Ausweitung von Wartungsverträgen anstatt Beschaffung von Updates (€)	800.000
Rahmenverträge (€)	50.000
Korrekte Zahlenbasis für die Anzahl benötigter Upgrades (€)	1.100.000
Abschluss von Enterprise Agreements anstatt Beschaffung von Updat. für Einzellizenzen (€)	700.000
<b>Gesamteinsparung (€)</b>	<b>2.850.000</b>

### **Kostenrelevante Ergebnisse aus Phase 3 “Optimierung des Lizenzensatzes”**

Beispiel 1: Reduzierung der Überlizenzierung durch Gap-Analysen

Aspera fand heraus, dass durch regelmäßige Gap-Analysen der Gesamtbestand an Lizenzen um durchschnittlich 3% reduziert werden konnte.

Erzielte Einsparungen: 1,2 Millionen Euro.

Beispiel 2: Reduzierung der Überlizenzierung durch Pools und Einsatz von FlowControl

Durch die Einrichtung von Pools mit freien Lizenzen und die Integration dieser Bestände in den Beschaffungsprozess unter Einsatz des Erweiterungsmoduls FlowControl konnte die Überlizenzierung weiter reduziert werden. Pools auf unterschiedlichen Organisationsebenen sorgten für eine unternehmensweite Transparenz aller verfügbaren Lizenzen und reduzierten den dezentralen Wildwuchs in der Softwarebeschaffung auf ein Minimum.

Erzielte Einsparungen: 0,8 Millionen Euro.

Beispiel 3: Rückgabe ungenutzter Lizenzen in Pools durch nutzungsbasierte Weiterverrechnung

Genutzte Software und die zugehörige Lizenz wird der jeweiligen Kostenstelle für die Dauer der Nutzung belastet. Wird die Lizenz nicht mehr benötigt, gibt sie die Kostenstelle in den Pool zurück, wenn sie nicht mit weiteren Kosten belastet werden will.

Erzielte Einsparungen: 0,5 Millionen Euro.

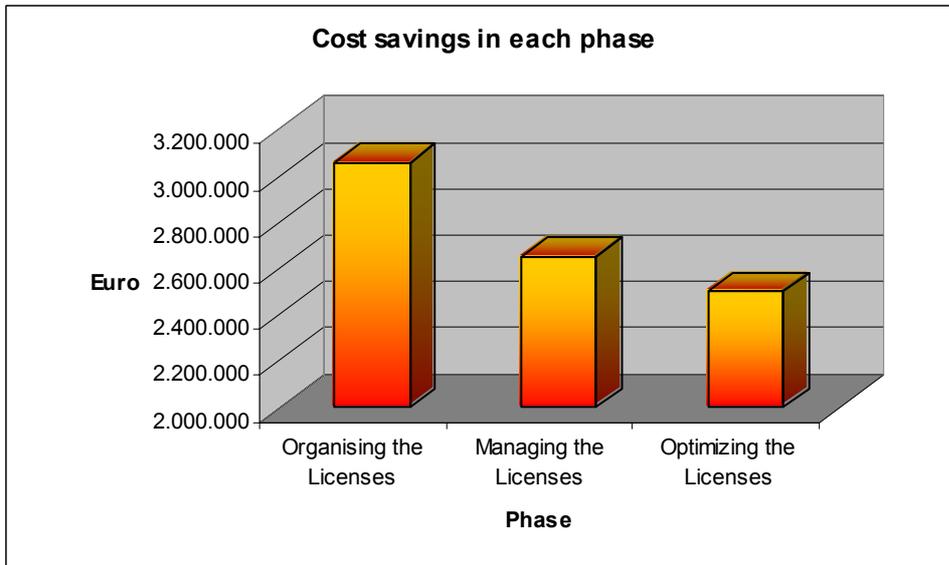


**Einsparungen aus Beispiel 1 - 3**

Reduzierung der Überlizenzierung durch Gap-Analysen (€)	1.200.000
Reduzierung der Überlizenzierung durch Pools und Einsatz von FlowControl (€)	800.000
Rückgabe ungenutzter Lizenzen in Pools durch nutzungsbasierte Weiterverrechnung (€)	500.000
<b>Gesamteinsparung (€)</b>	<b>2.500.000</b>

**Potentiale**

Wie anhand der vorausgegangenen Beispiele gezeigt, ergeben sich die größten Einsparungen bereits bei der Implementierung eines Softwarelizenzmanagements. Die Grafik zeigt die einzelnen Phasen und deren Einsparungspotential, berücksichtigt aber nicht die Vielzahl einzelner Aktivitäten, die den jeweiligen Phasen zuzuordnen sind.



**Kosten**

Betrachtet man die Einsparungspotentiale, sind die Kosten eines Lizenzmanagement-Projekts basierend auf Produkten und Dienstleistungen von Aspera vergleichsweise gering. In der Regel erfolgt eine Amortisation schon bereits nach 6 - 12 Monaten

Kostenfaktoren	1. Jahr	2. Jahr	fortlaufend
ASP-Gebühr pro PC (€)	4,00	4,00	4,00
ASP-Gebühr gesamt (€)	100.000	100.000	100.000
Personalkosten (intern) (€)	50.000	40.000	40.000
Beratung (extern) (€)	30.000	10.000	5.000
<b>Gesamtkosten pro Jahr (€)</b>	<b>180.000</b>	<b>150.000</b>	<b>145.000</b>

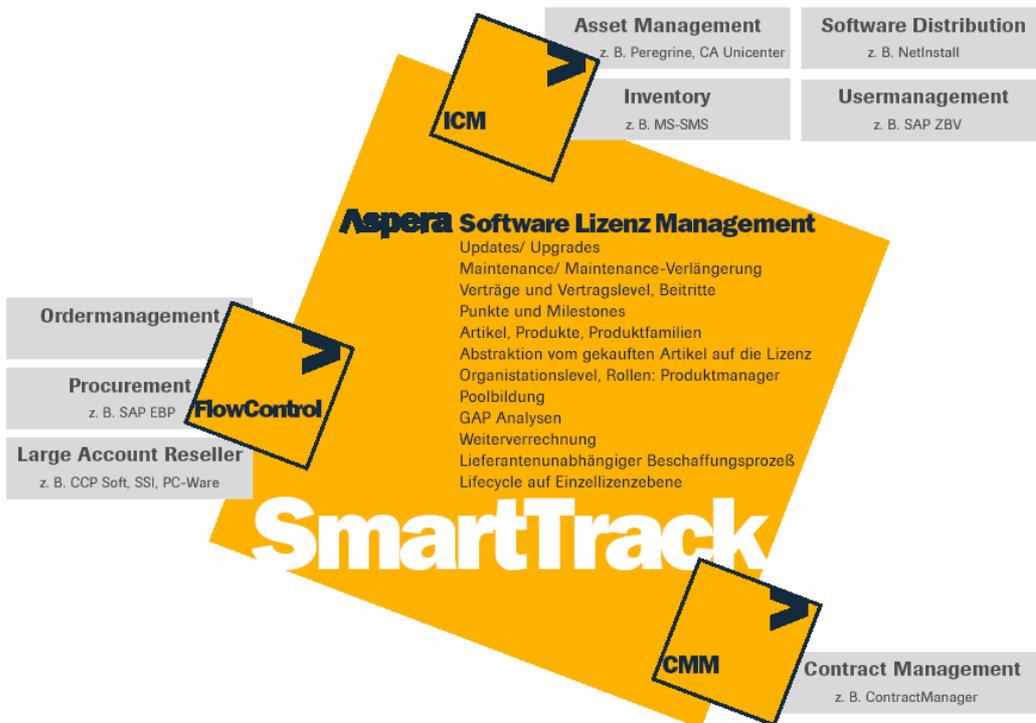


### Schneller Roll-Out durch ASP und umfangreiches Prozessportfolio

Das ASP-Angebot von Aspera ist die effektivste Nutzungsform unserer Produkte. Maßgeschneidert auf Ihre individuellen Anforderungen übernehmen wir die Bereitstellung von Betriebsräumen und Hardware, die Administration der Applikationen und Datenbanken, den Import von Daten autorisierter Lieferanten, die Durchführung regelmäßiger Datensicherungen und die Aufrechterhaltung der abgesicherten Connectivity ins Internet.

Sie bleiben flexibel, erhalten einen transparenten Verrechnungsmodus und können unsere Produkte nutzen, ohne eigene IT-Kapazitäten für Betrieb und Datenpflege vorzuhalten. Ein Wechsel zwischen internem und externem Betreibermodell ist jederzeit möglich.

Selbstverständlich bieten wir auch den Erwerb von Lizenzen für den Betrieb auf ihrer eigenen Infrastruktur.



### Hochintegrierte Lösungen von Aspera

Aspera ist heute der weltweit einzige Systemanbieter eines hersteller- und lieferantenneutralen Produktportfolios sowie zahlreicher flankierender Dienstleistungen. Lizenzen verwalten oder verschieben, Updateketten und Historien aufbauen, Wartung und Verträge überwachen oder die installierte Basis mit dem Lizenzbestand abgleichen – Aspera hat mit SmartTrack, FlowControl, CMM und ICM die Lösung: Standardisiert, webbasierend und umfassend parametrisierbar.

Alle für den Aufbau eines zukunftsorientierten Softwarelizenzmanagements notwendigen Leistungen erhält der Kunden aus einer Hand; dazu zählen u.a. Softwareentwicklung, ITIL-orientierte Organisations-, Prozess- und Technologieberatung, Projektmanagement, Integrationsleistungen sowie der Anwendersupport. Durch die langjährige Erfahrung mit Webtechnologien, zahlreiche namhafte Referenzen, strategische Partnerschaften und Lizenzierungs-Know-how setzt Aspera die Standards des Marktes.



### **Weitere Informationen**

Sie erreichen unser Informationszentrum per Telefon, eMail, Fax und Brief wie folgt:

**sales@aspera.ac**

Aspera OHG  
Harthöhe 6  
D-55595 Wallhausen/Germany

Phone +49 6706 902 715

Fax +49 6706 9915 45

Darüber hinaus steht Ihnen unsere Website rund um die Uhr zur Verfügung.

**<http://www.aspera.ac>**

© 2003 Aspera OHG. All rights reserved.

This case study is for informational purposes only. ASPERA MAKES NO WARRANTIES, EXPRESSED OR IMPLIED, IN THIS CASE STUDY.

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.

