



## GEHE Informatik Services:

# Software-Lizenzen jederzeit unter Kontrolle

Die GEHE Informatik Services GmbH (GEHIS) hat zukünftig alle Software-Lizenzen – integriert im Standard SAP™ – unter Kontrolle. Der IT-Dienstleister der GEHE Pharma Handel GmbH nutzt CUNO SAM von Consono als Steuerungsinstrument im Lizenzmanagement. Das Unternehmen profitiert vor allem von Kosteneinsparungen, mehr Sicherheit und Transparenz.

### Das Ziel

In einer Zeit in der Audits über die vertragsgerechte Nutzung von Software-Lizenzen immer weiter zunehmen, mochte es sich die GEHIS als IT-Dienstleister eines Konzerns nicht leisten, ohne akkurates Lizenzmanagement im Softwarebereich dazustehen. Es war ein Wunsch der Geschäftsleitung, das Thema Lizenzmanagement zu professionalisieren. Die teilweise sehr komplizierten Lizenzmodelle der Hersteller erfordern ein intensives Hinterfragen, um die „richtige“ Abbildung zu erkennen. So ist z.B. die Client Access Licence (CAL) bei Microsoft™ Produkten nicht direkt messbar.

Durch die Einführung eines Lizenzmanagements sollte die Transparenz über genutzte und vorhandene Lizenzen und der dazugehörigen Wartungsverträge gesteigert werden. Es wurde eine Kostensenkung erwartet, die durch unnötige Neubeschaffungen auf der einen Seite, und Optimierung der Wartungsverträge auf der anderen Seite erzielt werden kann. Zudem wollte die GEHIS bei Audits der Lizenzgeber besser auskunftsfähig sein.

### Die Lösung

Die GEHIS machte sich auf die Suche nach einem Produkt, das diese Lücken schließt. CUNO SAM von Consono aus Hamburg erwies sich für diese Aufgabe als prädestiniert, weil die Lösung vielfältige Lizenzmodelle abbildet, als vollständiges Produkt innerhalb von SAP geringe zusätzliche Kosten produziert und sich einfach in die vorhandene Systemlandschaft

integrieren lässt. Bei der GEHIS mussten keine Prozesse verändert werden. Den GEHIS-Entscheidern gefiel außerdem, dass die Lösung sehr flexibel ist und mit wenig Aufwand kundenindividuell erweitert werden kann. Das vorhandene Prozess Know-how der Consono im Bereich Lizenzmanagement war ein zusätzlicher Pluspunkt bei der Auswahl.

### Das Projekt

Im Rahmen des Projektes wurde die Integration des Lizenzmanagements in die bestehenden Prozesse erreicht und diese effizienter gestaltet. Die im Einkauf mit SAP MM angelegten Bestellungen von Lizenzen und Wartungen werden automatisiert in einen CUNO-Vertrag übertragen. Daraus werden dann automatisiert die Lizenzrelevanten Informationen ergänzt. Die Mitarbeiter zu den jeweiligen Verträgen werden per E-Mail an Vertragstermine erinnert. Die integrierten Eskalations-Workflows sorgen dafür, dass kein Termin auf Grund von Abwesenheiten der Mitarbeiter verpasst wird.

Neben den Vertragsbezogenen Daten wurde die Standard-Schnittstelle von CUNO SAM genutzt, um die Lizenznutzungsdaten zu importieren. Die Daten stammen von verschiedenen Messsystemen. Der Lizenzmanager hat im CUNO Cockpit die Möglichkeit, die Lizenznutzung zu sehen und über die Ergebnisse steuernd einzugreifen. Consono übernahm bei dem Projekt die Beratung, das gesamte Prozessdesign und die Einführung des Tools.

## Integration SAP™ und Assetmanagement

Wenn eine neue Software bei der GEHIS gekauft wird, entgeht das nun dem Lizenzmanagement nicht mehr. Sofort ist erkennbar, ob für die bestellte Software noch Lizenzen vorhanden sind, denn schon bei der Bestellung mit SAP MM wurde die neue Software den entsprechenden Lizenzen in CUNO SAM zugeordnet. Durch den tagesaktuellen Softwarebestand lassen sich dann Maßnahmen ableiten, die Kosteneinsparungen zur Folge haben.

CUNO CORE, das Consono-Produkt für Vertragsmanagement, liefert heute bei der GEHIS ein genaues Abbild der autorisierten Vertragsbestände, CUNO SAM übernimmt die Lizenzüberwachung und Lizenzverwaltung. Besonderheit: CUNO SAM ist vollständig in die Systemumgebung integriert. Über eine Schnittstelle zu SAP MM gelangen Stammdaten und Softwarebestellungen in die Anwendung, aus dem SAP FI kommen die Zahlungsströme und die Integration in die Anlagenbuchhaltung hinzu. Consono realisierte zugleich Schnittstellen zu verschiedenen Messsystemen, die Daten über die Software-Verwendung liefern.

## Keine Lücke mehr zwischen Einkauf und technischer Verwaltung

CUNO SAM schließt heute bei der GEHIS die Lücke zwischen dem Software-Einkauf und der technischen Verwaltung. Besonderheit CUNO SAM: Oftmals wird das Thema Lizenzmanagement von der technischen Seite aus betrachtet. CUNO SAM hingegen kommt von der Vertragsseite. „Das hat den Vorteil, dass durch den automatischen Abgleich der Vertragsvereinbarung mit der tatsächlichen Nutzung, der Überblick über alle kaufmännischen Daten gewahrt bleibt, eine Über- bzw. Unter-Lizensierung verhindert und korrekt abgerechnet werden kann“ sagt Christian Radermacher, Management Consultant der Consono Consult GmbH.

## Erweiterungen von CUNO SAM

Die GEHIS hat heute genaue Daten über den tatsächlichen Ist-Verbrauch von Software und über die Auslastung von Lizenzverträgen. Ungenutzte Systeme werden aus der Pflege genommen. Durch Workflow-gesteuerte Benachrichtigungen wird ein genaueres Monitoring erzielt. Der Einkauf erhält somit optimierte Empfehlungen vom Lizenzmanager.

Nach der vollständigen Informationenaufbereitung rechnet man zukünftig bei GEHIS auch mit Vorteilen in Verhandlungen mit Softwareherstellern. Die genauen Daten aus der Anwendung können Grundlage sein, günstigere Lizenzmodelle zu verhandeln. Das Lizenzmanagement will beispielsweise erreichen, dass mehr Concurrent-User-Lizenzmodelle

verhandelt oder Entwicklungs- und Testsysteme von herkömmlichen Lizenzverträgen ausgenommen werden.

CUNO SAM kann auf zukünftige Anforderungen der GEHIS angepasst

und um Zusätze ergänzt werden. CUNO SAM deckt auch auf, wenn irgendwo ein Inventar gemeldet – anlagenbuchhalterisch aber nicht mehr vorhanden ist. Die genauen Daten über den Lizenzstatus im Unternehmen können eine wichtige Grundlage sein, sich zukünftig mit dem Thema gebrauchte Software auseinanderzusetzen.

**„Bei der Anbieterswahl haben wir viel Software gesehen, aber nur eine Lösung. Im Projekt hat sich dieser Eindruck bestätigt: Wir bekamen nicht nur ein Stück Software installiert, es wurden neue Prozesse im Unternehmen verankert.“**

**Till Rausch – Geschäftsführer GEHIS**



*Eine wettbewerbsfähige Kostensituation ermöglicht Unternehmen Freiraum für technische Weiterentwicklungen*

## Der Erfolg

Das gemeinsam mit viel Engagement durchgeführte Projekt hat einen Zeitraum von vier Monaten in Anspruch genommen. Durch die realistischen und klar definierten Zielvorgaben, ein straffes Projektmanagement und die gute Zusammenarbeit auf allen Ebenen, wurden die Erwartungen aller Projektbeteiligten voll erfüllt und auch die Anwender haben die Vorteile des Lizenzmanagements schnell entdeckt.

**„Nach Abschluß der Einführung konnte uns Consono bei der Erfassung von Altdaten unterstützen. Den Aufwand hierfür darf man nicht unterschätzen, ohne Consono hätten wir dies kaum bewältigt. Nun gehen wir gemeinsam noch einen Schritt weiter: Wir testen, inwieweit das Lizenzmanagement als Service von Consono bezogen werden kann.“**



Till Rausch – Geschäftsführer GEHIS

**GEHE GmbH**, ist der IT-Dienstleister für die GEHE Pharma Handel GmbH. Das Leistungsspektrum umfasst vor allem die IT Betrieb- und Anwendungsbetreuung. Die 1835 gegründete GEHE Pharma Handel GmbH zählt zu den ältesten Pharmahändlern der Welt. Ihre Aufgabe ist die Versorgung von Apotheken mit ca. 250.000 auf dem Markt erhältlichen Arzneimitteln.

**GEHE** GEHE Informatik Services  
Till Rausch (Geschäftsführung)  
Neckartalstr. 155 | 70376 Stuttgart

## Die Anbieter

Seit 2003 ist Consono Anbieter von SAP-Lösungen für Service-Center in Konzernen und für den Mittelstand. 2015 ist das Kerngeschäft in die networker, solutions GmbH übergegangen.

networker, solutions GmbH  
Tibarg 31 | 22459 Hamburg



Tel. +49 (0) 40 / 228 666 - 40 | info@networker-solutions.de