

EMPIRUM REFERENZEN

MUNDIPHARMA

Lizenz- und Vertragsverwaltung sind bei Mundipharma jetzt „ein Kinderspiel“. Das Pharmaunternehmen Mundipharma geht neue Wege: Mit der Einführung eines innovativen Tools wird der manuelle Aufwand im Lizenz-Management und bei der Vertragsverwaltung erheblich reduziert, die Datenqualität verbessert und so fundierte Planungen erleichtert.

DAS UNTERNEHMEN

Mundipharma ist eines der führenden mittelständischen forschenden Pharmaunternehmen mit Standort im hessischen Limburg und als „Der Schmerzspezialist“ bekannt. Der innovative Arzneimittelhersteller mit Kompetenzschwerpunkten auf den Gebieten der Schmerztherapie, Onkologie und Wundheilung versteht sich als modernes Dienstleistungsunternehmen für den pharmazeutischen Großhandel und Kliniken. In 2006 betrug der Umsatz 216 Millionen Euro. Mit rund 800 Mitarbeitern gehört Mundipharma zu den zehn größten Arbeitgebern in der Region Limburg-Weilburg.

DIE HERAUSFORDERUNG

In der Lizenz- und Vertragsverwaltung bei Mundipharma gab es bis 2006 noch einigen Optimierungsbedarf, denn: Der manuelle Aufwand war deutlich zu hoch. Die Ablage der Verträge erfolgte in Papierform und das Planungstool der Wahl für die Termin- und Kostenplanung der Wartungs- und Supportverträge war Excel. Damit konnte – quartalsweise oder bei einem Nachkauf von Lizenzen – auch der Abgleich des kaufmännisch erworbenen Lizenzbestandes mit dem technisch auf den Clients ermittelten Nutzungen nur manuell erfolgen. Die Ermittlung der tatsächlich installierten Software stellte der Scanner Empirum Inventory automatisch sicher. Heinrich Conrad, Director Contract Management, erinnert sich: „Der betriebene Aufwand war über das Jahr hinweg gesehen einfach zu hoch. Außerdem ist eine manuelle Datenpflege nur bedingt aktuell. Hinzu kam, dass die Wahrscheinlichkeit von fehlerhaften Daten aufgrund der manuellen Eingabe zu groß war.“

Speziell im Lizenz-Management führte die Komplexität der Aufgabenstellungen immer wieder zu Verzögerungen und Unsicherheiten. So konnten freigegebene Lizenzen erst nach einer aufwändigen manuellen Recherche an anderer Stelle zum Einsatz kommen. „Teilweise stand der manuelle Aufwand für die Recherche in keinem Verhältnis zu den durch die Wiederverwendung der Lizenz gesparten Kosten“, so Conrad. Erschwerend kam hinzu, dass eine Unterscheidung von und das Nachvollziehen der verschiedenen Versionen und Release-Stände einer gekauften Software extrem schwierig war. „Die Ermittlung, ob ein Upgrade, Update oder sogar ein Neukauf notwendig war, konnte je nach Historie einer Lizenz im wahrsten Sinne des Wortes endlos erscheinen“, ergänzt Heinrich Conrad. „Außerdem war kaum nachvollziehbar, welcher User welchen Stand der Software aktuell nutzte. Durch den Tausch von Rechnern stimmte natürlich auch der Nutzer nicht mehr mit den Unterlagen in Papierform überein.“





Die Anforderungen, die das Limburger Pharmaunternehmen bei der Auswahl seines Lösungsansatzes stellte, waren schnell auf den Punkt gebracht: Maximale Automation der Datenpflege und somit Sicherung der Qualität. Ein weiterer wichtiger Aspekt bestand in der Anforderung, dass mehrere IT-Mitarbeiter und der Einkaufsbereich gleichzeitig und rollenspezifisch gemäß ihren Aufgabenstellungen Zugriff auf aktuelle Daten haben, so dass eine schnelle Reaktion auf Anfragen gewährleistet ist.

AUTOMATION NACH TOOL-EINFÜHRUNG

Nach einer Marktanalyse fiel die Wahl auf den License Manager sowie den Contract Manager aus dem Hause update4u. Die hochintegrierte Lösung verknüpft Rahmen-, Wartungs- und Supportverträge nahtlos mit den zugehörigen Lizenzen und Nutzungsrechten. Eine Standardschnittstelle zu Empirum Inventory importiert die Meldungen über installierte Software auf dem Client. Die Referenzdatenbank – das sogenannte License Intelligence Pack – konsolidiert automatisch die Ergebnisse des Scanners und ergänzt diese um kaufmännische Informationen wie den Hersteller, Nutzungsbedingungen oder die eindeutige Artikelnummer der Hersteller (SKU). Als Ergebnis präsentiert die Lösung dem Lizenz-Manager automatisch den Bedarf an Lizenzen und stellt diesem – ebenfalls automatisch – den Bestand an kaufmännisch erworbenen Lizenzen gegenüber. „Wer schon einmal versucht hat, manuell herauszufinden, welche lizenzrechtlich relevanten Produkte sich hinter einem technischen Scan-Ergebnis verbergen, weiß die Intelligenz einer Referenzdatenbank zu schätzen. Alleine das Herausfiltern von Freeware oder Meldungen zu Patches und Service-Packs ist eine Never-Ending-Story“ fügt Conrad hinzu. „Wenn unsere Inventarisierung heute einen Fingerprint meldet, den die Referenzdatenbank nicht erkennt, recherchieren update4u Mitarbeiter für mich, welches lizenzrechtlich relevante oder auch nicht relevante Produkt samt Hersteller sich dahinter verbirgt und erweitern entsprechend die Referenzdaten.“ Auch die Einhaltung von Vertragsfristen verursachen heute niemandem mehr bei Mundipharma Bauchschmerzen oder Schlaflosigkeit – per eMail informiert das System über Fristen und Termine.

FAZIT

Bei Mundipharma verwalten der License Manager und der Contract Manager für knapp 800 Mitarbeiter Lizenzen und Verträge. „Heute können Mitarbeiter im Support, bevor sie eine Software installieren, selbst nachsehen, ob noch Lizenzen frei sind. Auch eine Prüfung – ob evtl. Software zwar installiert ist, jedoch nicht genutzt wird – ist möglich“, freut sich Conrad. „Manuelle Recherchen gehören somit der Vergangenheit an!“

DIE MATRIX42 AG

ist Hersteller der Software Empirum®, einer der führenden Lösungen für Software- und Client-Management sowie Anbieter entsprechender Consulting- und Engineering-Dienstleistungen.

DIE UPDATE4U SOFTWARE AG

Das Lösungsspektrum der update4u Software AG macht die IT meß-, regel- und steuerbar im Sinne von IT Mission Control. Weiterführende Informationen sind unter www.update4u.de zu finden.

KONTAKT:

matrix42 AG
Unternehmenskommunikation
Dornhofstraße 34
63263 Neu-Isenburg
Phone: +49 (0) 61 02 / 8 16-0
Fax: +49 (0) 61 02 / 8 16-100
info@matrix42.de
www.matrix42.de