

Anwenderbeispiel: **Carl Zeiss AG**

# Saubere Lizenzbilanz und volle Transparenz

Automatisiertes Lizenzmanagement auf Knopfdruck

Lizenzverwaltung von Hand für rund 14.000 Clients – keine einfache Sache. Vor allem: Keine sehr genaue Sache, denn sie bringt gewisse Risiken für die Über- oder Unterlizenzierung mit sich. Dabei ist die Carl Zeiss AG für ihre Genauigkeit bekannt. Mit Matrix42 kam Transparenz ins Lizenzmanagement: Die Lösung automatisiert zahlreiche Aufgaben, zum Beispiel ordnet sie Lizenzen und Installationen selbstständig zu. Die Lizenzbilanz gibt es per Knopfdruck – für den gesamten Konzern ebenso wie für die verschiedenen Einheiten. Das bringt die Compliance zuverlässig in Ordnung, spart Zeit und wirkt sich positiv auf die Kosten aus.

## Bedingungslose Genauigkeit

Revision ist keine Frage der Schätzung – da muss es absolut genau zugehen, findet Wolfgang Kassel. Er leitet innerhalb der IT den Bereich „Sourcing & Vendor Management“ und ist damit verantwortlich für die Software, die auf den rund 14.000 Clients weltweit bei Carl Zeiss installiert wird. Ein wesentlicher Teil seiner Arbeit ist das Lizenzmanagement. Lange Zeit war hier vor allem Handarbeit gefragt. Die Rechner wurden teils manuell installiert, teils über eine automatische Softwareverteilung, erzählt Wolfgang Kassel: „Dabei wird einer bestimmten Gruppe eine Software zugeordnet – aber es gibt keine Kontrolle, ob die Software auch tatsächlich vom System zugewiesen wurde.“ Also wurde im Zweifel Software lizenziert, die nicht installiert war. Alltägliche Aktionen wie der Austausch eines Rechners verstärkten das Problem zusätzlich.

## Problem: mangelnde Transparenz

„Im Endeffekt fehlte die Transparenz“, resümiert Wolfgang Kassel. Die Installationszahlen lagen in Form von unübersichtlichen Excel-Tabellen vor, die dezentral in den zahlreichen juristischen Einheiten der Carl Zeiss AG verwaltet wurden. Um eine Lizenzbilanz zu erstellen, mussten Kassel und seine beiden Mitarbeiter zunächst alle diese Daten abfragen und zusammenführen – eine echte Sisyphos-Arbeit. Eine gewisse Kontrolle wurde durch eine Reihe von Workflows gewährleistet. „Dadurch konnten wir registrieren, welche Installationen durchgeführt worden waren und haben dann eine IT-Verrechnung aufgesetzt“, berichtet Wolfgang Kassel, „aber wir hatten keine Möglichkeit, das automatisch zu validieren und regelmäßig zu prüfen, ob die Software überhaupt noch auf dem Rechner drauf war.“

## Nie wieder Lücken in der Lizenzbilanz

Das Ergebnis: ungenaue Lizenzierungen aufgrund einiger Lücken im System. Für Wolfgang Kassel ein untragbares Risiko: „Es hilft alles nichts: Wir müssen richtig lizenziert sein. Einerseits wollen wir keine Lizenzen einfach so nutzen, andererseits sind zu viele bezahlte oder die falschen Lizenzen eine unnötige Belastung.“ Der Anlass für die Suche nach einer professionellen Lösung fürs Lizenzmanagement: In einem umfangreichen Projekt wurden alle Prozesse auf den Prüfstand gestellt und bei Bedarf neu entwickelt. Unter anderem haben die IT-Mitarbeiter alle Lizenzbestände aufgearbeitet und Wartungsverträge mit den



We make it visible.

### ► Carl Zeiss AG

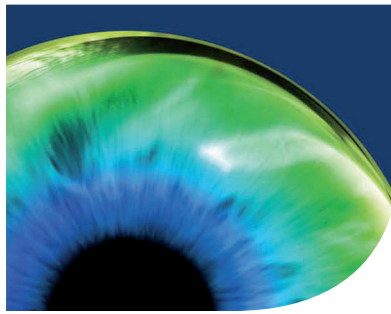
Das Unternehmen gehört zu den technologisch führenden Anbietern im optischen und opto-elektronischen Bereich. Die Produkte kommen in Medizin und Forschung zum Einsatz, erlauben feinste Messungen für die Industrie und setzen Maßstäbe für Film- und Fotografie. Die Carl Zeiss AG ist weltweit vertreten und beschäftigt rund 24.000 Mitarbeiter. Der Umsatz lag im ersten Halbjahr 2010/2011 bei 2,1 Milliarden Euro.

### ► Herausforderung

Das Lizenzmanagement wurde bei der Carl Zeiss AG lange Zeit von Hand erledigt. In der Folge kam es immer wieder zu Unklarheiten über den genauen Lizenzbedarf, es kam zu Über- oder Unterlizenzierung – ein rechtliches und auch ein wirtschaftliches Risiko. Außerdem war der manuelle Aufwand bei rund 14.000 Clients enorm.

„Unser Lizenzmanagement ist sehr transparent. Dadurch können wir sehr genau planen und haben bei den Lieferanten eine bessere Verhandlungsposition. Außerdem sind wir jederzeit sicher, dass wir die Compliance-Vorgaben erfüllen.“

Wolfgang Kassel, Leiter Sourcing & Vendor Management, Carl Zeiss AG



Herstellern abgeschlossen: „Die Wartung über Updates und Upgrades ist für uns sehr wichtig. Sie dient dazu, den Wert unserer Investition zu erhalten“, erläutert Wolfgang Kassel. „Deswegen war es die logische Folge, das Lizenzmanagement weitgehend automatisiert aufzuziehen.“

#### Detaillierte Reports und sinnvolle Schnittstellen

Drei Hersteller kamen nach der Ausschreibung in die engere Wahl und wurden anhand einer Punkteskala genau bewertet. Zentrale Anforderungen waren runde Prozesse rund um das Lizenzmanagement und eine genaue Darstellung des Lizenzbedarfs. Außerdem sollten die Compliance-Reports auch auf die zahlreichen juristischen Einheiten heruntergebrochen werden. „Matrix42 hat die Anforderungen sehr gut erfüllt“, begründet Wolfgang Kassel die Entscheidung. Außerdem gefielen die vielfältigen Standardschnittstellen, zum Beispiel zu MS Active Directory und anderen wichtigen Systemen wie der Softwareverteilung, der Assetverwaltung oder den Kostenstellen. Weitere kaufmännische Schnittstellen wurden auf Anforderung maßgeschneidert. Damit ließ sich das Tool sehr einfach und vor allem sehr schnell in die IT-Landschaft integrieren.

#### Intelligente Zuordnung von Lizenz und Installation

Überzeugt hat bei der Inbetriebnahme besonders der License Intelligence Service (LIS): Hier sind die größten Software-Hersteller mit ihren Metriken und Lizenzarten aufgeführt. Das heißt, die vorhandenen Lizenzen werden vollautomatisch erkannt und validiert. „Wir müssen nur die Käufe eingeben, das System erkennt dann über die Inventarisierung alleine, zu welcher Installation die Daten gehören – das ist wirklich sehr gut gelöst.“ Inzwischen weiß man bei Carl Zeiss ganz genau, welche Software auf den Rechnern installiert ist. In der Matrix42 Lizenzmanagement-Lösung sind alle dazugehörigen Daten gespeichert, zum Beispiel die Rechnungsdetails, die SAP-Bestellnummer und Einzelheiten des Wartungsvertrages. Die Lizenzbilanz gibt es nun auf monatlicher Basis, ganz ohne den ursprünglichen Aufwand. Wann immer Handlungsbedarf besteht, liegen die aktuellen Daten sofort auf dem Tisch.

#### Sensibilisierung für Kosten

Weitere Vorteile sind im Pooling erkennbar, also beim internen Austausch von Lizenzen. Bestellt ein Mitarbeiter eine Lizenz ab, kann ein anderer sie weiternutzen. „Durch die Weiterverrechnung können wir auch die Kostenstellenleiter ein bisschen für das Thema sensibilisieren“, so Wolfgang Kassel.

#### Compliance in Ordnung, Kosten gesenkt

Wichtigstes Ergebnis neben der unternehmensweit tadellosen Compliance sind die sinkenden Kosten: Es werden nur so viele Lizenzen bezahlt, wie auch tatsächlich genutzt werden. Außerdem kann Wolfgang Kassel viel besser prognostizieren, wie sich der tatsächliche Bedarf entwickeln wird. „Das erlaubt eine bessere Planung“, sagt er. „Dadurch wiederum können wir mit den Lieferanten günstiger verhandeln und die Konditionen auf längere Zeit festschreiben.“

#### ► Lösung

Das Lizenzmanagement bei Carl Zeiss ist nun weitgehend automatisiert: Alle Installationen und Lizenzen sind inklusive der Rechnungen und Verträge jederzeit verfügbar. Per Knopfdruck steht die Lizenzbilanz. Das erleichtert die Arbeit der IT-Mitarbeiter und gewährleistet die Compliance. Durch die bessere Planung kann das Unternehmen außerdem bei Lizenzkäufen bessere Konditionen erzielen.

„Vorher bedeutete eine Lizenzbilanz mehrere Tage Arbeit. Mit der Matrix42 Lizenzmanagement-Lösung geht das viel schneller: Wir drücken einen Knopf und wissen ganz genau, welche Software wir installiert haben.“

Wolfgang Kassel, Leiter Sourcing & Vendor Management, Carl Zeiss AG

**matrix42**

Matrix42 AG  
Dornhofstraße 44-46  
63263 Neu-Isenburg

Tel.: +49 (0) 6102/816-0  
Fax: +49 (0) 6102/816-100  
info@matrix42.de

[www.matrix42.de](http://www.matrix42.de)