

Case Study

Mit intelligentem Software Asset Management aktiv sparen

axel springer

Auf einen Blick

Die Organisation

Axel Springer SE
www.axelspringer.com/de

Branche

Medien

Kennzahlen

Ca. 16.000 Mitarbeitende
konzernweit, Werbeumsätze
2,04 Mrd. Euro, davon 73%
digital (2020), über 250
Marken

USU-Lösung

USU Software Asset
Management

Die Herausforderung

Das starke Wachstum insbesondere der digitalen Produkte machte es notwendig, die hohen Kosten für Unternehmenssoftware über den kompletten Lebenszyklus optimal zu planen und zu steuern. Besonders bei den kostenintensiven SaaS-Lizenzen ging es darum, Einsparungen ohne Leistungseinbußen zu erzielen. Die bestehende Lösung lieferte lediglich Inventarisierungsdaten, und so galt es, ein professionelles Lizenzmanagement-Tool mit hohem Automatisierungsgrad zu etablieren um Software Metering überhaupt realisieren zu können.

Die Lösung

Die ausgewählte Lösung USU Software Asset Management zeigte bereits in der Proof-of-Concept-Phase bei ersten Tests vielversprechende Ergebnisse. Im Rahmen des Software-Metering-Projekts lag der Fokus auf den großen SaaS-Vendoren Adobe und Microsoft. Dabei konnten ungenutzte Software-Lizenzen automatisch identifiziert und für die Wiederverwendung einem Lizenzpool zugeführt werden. Erfolgskritisch war insbesondere die aktive Kommunikation mit den beteiligten Fachabteilungen.

Das Ergebnis

Das Projektversprechen, mit Software-Metering bei Adobe und Microsoft Einsparungen im 6stelligen Bereich zu erzielen, wurde in kürzester Zeit übertroffen. Die USU-Lösung liefert heute einen detaillierten, nachvollziehbaren und transparenten Überblick über die komplette Cloud-Umgebung und erlaubt automatisiertes Software Asset Lifecycle Management mit sofortiger Kostenoptimierung. Trotz geringer Kapazitäten wird dadurch ein sehr hoher Wertbeitrag sichergestellt.



Axel Springer Neubau
(Quelle: Axel Springer)

„ Software Metering ist aktives Software Asset Management! Ohne die Unterstützung durch ein vollständig integriertes SAM-Tool ist dies jedoch nicht machbar.

Holger Weber, Head of Contract & License Management,
Axel Springer SE

Transparente Software-Nutzung statt Black Box

Sie ist eine Institution. Und sie hat die Lizenz zum Schreiben und Drucken – die Axel Springer-Verlagsgruppe ist heute einer der führenden europäischen Medienunternehmen. Dabei konnte die Transformation von einem klassischen Printmedienhaus zum Digitalverlag in den letzten Jahren erfolgreich gemeistert werden.

Das damit zusammenhängende starke Wachstum der digitalen Produkte ging Hand in Hand mit der intensiveren Nutzung von Software-as-a-Service-Lösungen. Dies machte es notwendig, die hohen Kosten für wichtige Unternehmenssoftware optimal zu planen, zu steuern und zu kontrollieren. Die bislang eingesetzte Lösung erlaubte lediglich das Verwalten des Lizenzinventars, jedoch kein proaktives Lizenzmanagement. Viele manuelle Prozesse verursachten zum Beispiel bei Hersteller-Audits sehr hohe Aufwände. Die Anforderungen von Gesellschafterseite, ein Software-Metering-Projekt durchzuführen, um belastbare Daten zur konzernweiten und wirtschaftlichen Nutzung wichtiger

Software zu erhalten, konnte die Altlösung nicht erfüllen. Daher evaluierten die Verantwortlichen bei Axel Springer den Markt nach einer professionellen Lösung für Software Asset Management (SAM).

Ziel war der sukzessive Aufbau einer strategischen Lizenzmanagement-Lösung, mit der alle Prozesse und Infrastrukturen transparent gesteuert werden konnten, um Kosten bzw. Aufwände für Unternehmenssoftware kontinuierlich zu optimieren – über den kompletten Lebenszyklus. Im Rahmen des Auswahlverfahrens punktete USU nicht nur mit einem leistungsfähigen SAM-Gesamtsystem, sondern auch mit der fachlichen Expertise der Berater. „Am Ende der Testphase hatten wir ein nachvollziehbares, konkretes Ergebnis in der Hand und waren überzeugt, dass wir es nur mit USU schaffen, so Hannes Nitsche, Lizenzmanager bei Axel Springer.

Software Metering braucht intensive Kommunikation

Das Projektteam war mit dem Versprechen angetreten, durch ein erfolgreiches Software Metering innerhalb weniger Monate signifikante Einsparungen im 6stelligen Bereich zu erzielen – ohne Leistungseinbußen. Durch Software-Metering sollte sichergestellt werden, dass eine bedarfsoptimierte Anzahl an Software-Lizenzen verwendet wird und gleichzeitig genügend Lizenzen für neue Software-Anforderungen verfügbar sind. Dabei wird die Auslastung der Lizenzvolumina überprüft und das Nutzungsverhalten (ausschließlich Last Login) auf Basis von Regelwerken analysiert. Daraus resultiert eine genaue Planung der benötigten Lizenzkontingente.

Nachdem schnell klar war, dass die exakte Anpassung der Lizenztypen an unterschiedliche Nutzergruppen in der Praxis zu aufwändig war, konzentrierte man sich im Rahmen des Projektes auf inaktive Lizenzen sowohl für die Softwaresuiten als auch für Einzelapplikationen der großen SaaS-Vendoren Adobe und Microsoft. Eines der Ziele war es, am Jahresstichtag der Hersteller eine substantielle Anzahl von Lizenzen zurückgeben zu können. „Wichtig war es uns, das Potenzial, das wir messen, auch zu heben und auch als kleines Team einen sichtbaren Wertbeitrag zu liefern“, erläutert Holger Weber, Head of Contract & Licensemanagement bei Axel Springer. Dazu erarbeitete man eigene Vorstellung für Mengen, Vertragsklauseln und Konditionen als Basis für die Verhandlungen mit den Vendoren.

Auch der Betriebsrat konnte vom Projektansatz überzeugt werden, da keine Verhaltenskontrolle stattfand, sondern lediglich das Datum der letzten Software-Nutzung erhoben wurde. Dabei war das Kriterium für „inaktive Accounts“ eine Nicht-Nutzung während der letzten 90 Tage.

Entscheidend für die Akzeptanz der Betroffenen waren in der Folge zwei Aspekte. Es wurde ein Reaktivierungsprozess implementiert, der die Möglichkeit eröffnete, sich einfach auf Knopfdruck die entsprechende Lizenz wiederzubeschaffen. Und der zweite erfolgskritische Faktor war die intensive Kommunikation mit den KollegInnen der Fachbereiche. So wurden zum Beispiel die Produktionsbereiche der Medien-Flaggschiffe „Bild“ und „Die Welt“ aktiv informiert. Darüber hinaus machte sich das Projektteam die Mühe, die Ergebnisse umfangreich zu plausibilisieren in Form von Mitarbeiterinterviews und die Maßnahme zu erläutern. Die Akzeptanz und der Erfolg dieser Maßnahmen spiegelt eine Zahl besonders eindrucksvoll wider: Mit nur 4 Prozent (von etwa 2.000 Optimierungen) war die Reaktivierungsquote der Lizenzen extrem gering.

Voraussetzung für das Erreichen der anspruchsvollen Ziele war auf der technischen Seite die Integration des USU-Tools in die komplexe Infrastruktur von Axel Springer. Schnittstellen zu vielen Quellsystemen wie

AD, Intune, SAP oder das zentrale IT Service Management-System unterstützten die Automatisierung des Prozesses und halfen dabei, tagesaktuelle User Reportings und komplexe Software-Bilanzen zur Verfügung zu stellen.

Dazu kamen sukzessive weitere Verbesserungen: zum Beispiel entwickelte das Projektteam ein Lizenzbestellautomatismus auf PowerPlattform-Basis, dessen Daten per Schnittstelle an das USU-System gesendet und dort verarbeitet werden. Der interne Kunde erhält automatisch eine „Order-Form“ zur Bestellung, welche nicht nur als Übersicht dient, sondern gleichzeitig auch alle relevanten Daten für die interne Leistungsverrechnung enthält.

Automatisierung als Schlüssel

Das Lizenzmanagement-Tool liefert heute die konsolidierten Daten für einen jederzeit aktuellen Überblick über die unternehmensweiten Cloud-Umgebungen. Es ermöglicht eine automatisierte Inventarisierung, SaaS-Lizenzoptimierung und infolgedessen sofortige Einspar-Effekte.

Automatisierung ist generell der Erfolgsschlüssel für das Axel-Springer-Lizenzmanagement. Konsequentermaßen wurden viele manuelle Tätigkeiten digitalisiert und somit Effizienz und Produktivität vorangetrieben, zum Beispiel die erwähnten Bestell- bzw. Genehmigungsprozesse und – damit verbunden – die interne Leistungsverrechnung der angebundenen Softwarehersteller. Davon profitieren nicht nur das Lizenzmanagement, sondern auch andere Fachbereiche wie zum Beispiel das IT-Controlling.

Mit den limitierten Kapazitäten von 2 FTEs erreichte das SAM-Team von Axel Springer innerhalb von 18 Monaten Außergewöhnliches. Das Projektversprechen der „Cost Avoidance“ konnte sehr deutlich übertroffen werden. Und der Erfolg zieht weitere Kreise, denn das Vertrauen der Fachbereiche ist groß, die nächsten Schritte zu gehen und neben Adobe und Microsoft weitere relevante Software-Hersteller anzubinden.