

AVENTICS GMBH

Lizenzmanagement im Rahmen eines Carve-out-Projekts

Nach einem Eigentümerwechsel agiert die Aventics GmbH seit Anfang 2014 als selbständiges Unternehmen und muss somit den kontinuierlichen Betrieb und die damit verbundene Lizenz-Compliance sicherstellen. Die HiSolutions AG unterstützte Aventics in einem äußerst engen Zeitfenster bei der Einführung und Umsetzung eines vollständigen Lizenzmanagements.

ZIELE

Das primäre Ziel dieses Carve-out-Projekts war die Entwicklung einer klar definierten Lizenzierungsstrategie mit Fokus auf die Erarbeitung kostenoptimierter Lösungen. Hierfür sollte eine bestmögliche Einbindung bestehender Lizenzen erfolgen sowie der Neukauf von erforderlichen Lizenzen optimiert und durchgeführt werden. Für die Sicherstellung des kontinuierlichen Betriebs und die Lizenz-Compliance waren eigene Verträge und Lizenzen für die eingesetzten Softwareprodukte notwendig, da diese nicht mehr aus dem Pool des bisherigen Eigentümers – der Bosch-Gruppe – bezogen bzw. genutzt werden konnten. Des Weiteren sollte die Innovationskraft des Unternehmens durch den Einsatz neuer Softwareprodukte und Technologien verbessert und weiterentwickelt werden.

HERAUSFORDERUNGEN

Carve-out-Projekte - wie bei Aventics - stellen besondere Herausforderungen an das Lizenzmanagement. Nicht selten stehen solche Projekte unter erheblichem Zeitdruck, denn unmittelbar ab dem Zeitpunkt der juristischen Umsetzung des Carve-outs muss die Lizenz-Compliance über geeignete Maßnahmen grundsätzlich sichergestellt sein. In diesem Zusammenhang ist die

Lizenzierungssituation rechtzeitig zu bewerten. Mögliche Handlungsalternativen müssen erarbeitet werden, um spätere Compliance-Risiken, massiv höhere Lizenzkosten oder gar Strafzahlungen zu vermeiden. Gemeinsam mit dem Kunden muss eine klar definierte Lizenzierungsstrategie entwickelt werden, die zu möglichst kostenoptimierten Lösungen führt. Dabei kommt neben einem Neukauf der erforderlichen Lizenzen auch eine Übertragung bestehender Lizenzen infrage. Allerdings erfordert dies die Zustimmung sowohl des bisherigen Nutzers als auch die des jeweiligen Softwareherstellers.

UMSETZUNG

Die Lizenzspezialisten der HiSolutions AG haben gemeinsam mit dem Kunden eine auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnittene Lizenzierungsstrategie entwickelt und Vorschläge erarbeitet, um ein angemessenes und kostengünstiges Softwareportfolio im Unternehmen vorzuhalten. Dabei standen die folgenden Aufgaben im Vordergrund:

- Analyse und Strukturierung der sich aus dem Carve-out ergebenden Lizenzbedarfe
- Aufnahme der Anforderungen an neue Softwareprodukte und Ausarbeitung des Softwareportfolios



HiSOLUTIONS

AVENTICS

HiSolutions AG

Schloßstraße 1
12163 Berlin

info@hisolutions.com
www.hisolutions.com

Fon.: +49 30 533 289 0



- Auswahl geeigneter und kostengünstiger Lizenzmetriken für die eingesetzten Softwareprodukte
- Ermittlung optimaler Beschaffungswege, z. B. über Reseller und internationale Kanäle
- Entwicklung sinnvoller Verhandlungsstrategien
- Begleitung der Vertragsverhandlungen mit Herstellern bzw. Resellern
- Dokumentation der Lizenzen im eingesetzten Tool
- Vorbereitung der kontinuierlichen Pflege der Daten auf Basis definierter Pflegeprozesse

Lizenzmanagement ist eine Querschnittsdisziplin. Das HiSolutions-Team war daher während der gesamten Projektlaufzeit eng mit dem übergreifenden IT-Migrations-

projekt verzahnt und in alle erforderlichen Abstimmungsprozesse eingebunden. Damit war gewährleistet, dass bei Bedarf jederzeit auch angrenzende Bereiche einbezogen werden konnten.

ERGEBNIS

Aventics verfügte innerhalb weniger Monate über eine klar definierte Lizenzierungsstrategie, ein neu strukturiertes Vertragswerk und eine vollständige Dokumentation der Lizenzen im eingesetzten Tool. Des Weiteren wurden die Weichen für die in Zukunft notwendige Pflege der Daten gestellt. Die zu Beginn kalkulierten Kosten für Softwarelizenzen und -wartung konnten im Zuge des Projekts erheblich reduziert werden.

„Just wanted to reach out to let you know how grateful we are that we have engaged HiSolutions to help us with the licensing topics for the Aventics organization. Each member of your team is exceptionally qualified at what they do and are very appreciated by our entire staff. Since HiSolutions was introduced to our team there has been a renewed vigor and aggressiveness to our licensing agenda...“

Larry Bowers, Global Solution Architect
Aventics GmbH

ÜBER DIE AVENTICS GMBH

Aventics ist ein weltweit agierender Hersteller von Pneumatikkomponenten und -systemen. Unter dem Namen Aventics agiert die ehemalige Bosch-Rexroth-Tochter seit Anfang 2014 eigenständig am Markt. Das Unternehmen hat rund 2.100 Mitarbei-

ter weltweit und Standorte in Laatzen bei Hannover und Gronau/Leine (Deutschland), Bonneville (Frankreich), Eger (Ungarn), Lexington (USA) und Changzhou (China) sowie Vertriebsrepräsentanzen in über 40 Ländern weltweit.

ÜBER DIE HISOLUTIONS AG

Als eines der ersten Beratungshäuser unterstützen wir seit über 25 Jahren unsere Kunden bei der Organisation des Lizenzmanagements zur Gewährleistung des unternehmensweiten, ordnungsgemäßen und wirtschaftlichen Softwareeinsatzes. Unsere umfangreichen Erfahrungen, unter anderem in Carve-out-Projekten, kommen unseren Kunden zugute, vor allem dann,

wenn Zeitdruck der erforderlichen Ergebnisoptimierung zuwiderzulaufen scheint. Neutralität ist unser oberstes Gebot! Diese ermöglicht es uns, optimale Lösungen im Sinne unserer Kunden zu finden und Sie vor den Interessen der Lizenzgeber, Distributoren oder Toolanbieter, gerade auch im Umgang mit sensiblen Informationen, zu schützen.



Ihr Ansprechpartner



Viktor Hinterleitner
HiSolutions
SAM Beratung

lizenzmanagement@
hisolutions.com
Fon +49 30 533 289 0