



# Software-Lizenzmanagement im internationalen Umfeld

Anforderungen an Verträge und  
die Verrechnung von IT-Services



**enercast** 

Dr. Wilfried Lyhs, 24.Feb.2014

# Agenda

Wir sind enercast

„A fool with a tool is a fool“ ...

Externe Verträge, Rollen und Bilanzen

Interne Verträge

Verrechnung von Leistungen

Zusammenfassung

# enercast GmbH

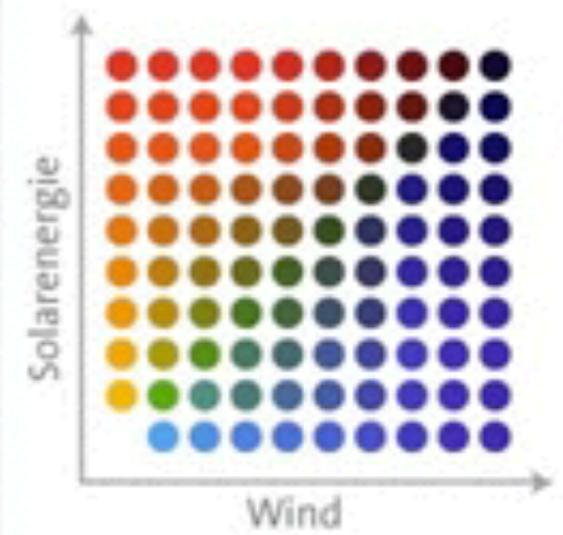
- ▶ **Online Leistungsprognosen für Windkraft- und Solaranlagen**
- ▶ gegründet 2011
- ▶ Gründer: T. Landgraf, B. Kratz
- ▶ Team aus 18 Informatikern und Mathematikern
- ▶ Ausgezeichnet mit dem Innovationspreis-IT 2011, dem Innovationspreis des Landkreises Göttingen 2011, Land der Ideen 2012
- ▶ Kooperationspartner: Fraunhofer-IWES
- ▶ Investoren: HTGF und RWE
- ▶ Forschungsprojekte: EWELINE, OGEMA, BESOS
- ▶ Referenzen: namhafte Unternehmen aus der Energiewirtschaft
- ▶ Kontakt: enercast GmbH, Friedrich-Ebert-Str. 104, 34119 Kassel, 0561-49396640, [info@enercast.de](mailto:info@enercast.de), [www.enercast.de](http://www.enercast.de)





Online Leistungsprognose  
für erneuerbare Energie.

Prognose für:  
12.08.2012 02:15



  
3 MW

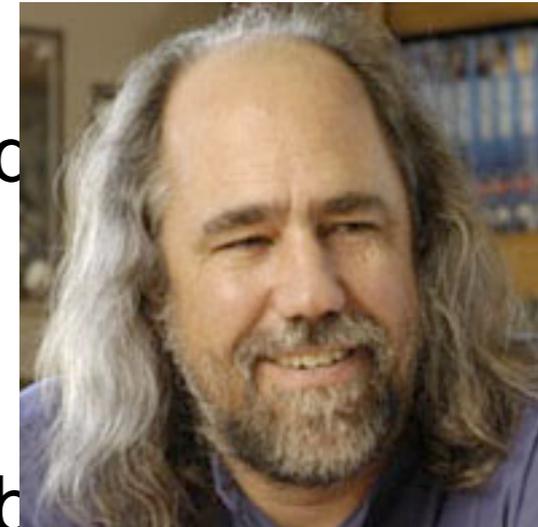
  
275 MW

# „A fool with a tool is a fool“ (Grady Booch)

- ▶ ...trotzdem: man braucht ein Tool für Asset-, Lizenz- und Vertragsmanagement!

Und das sollte folgendes können:

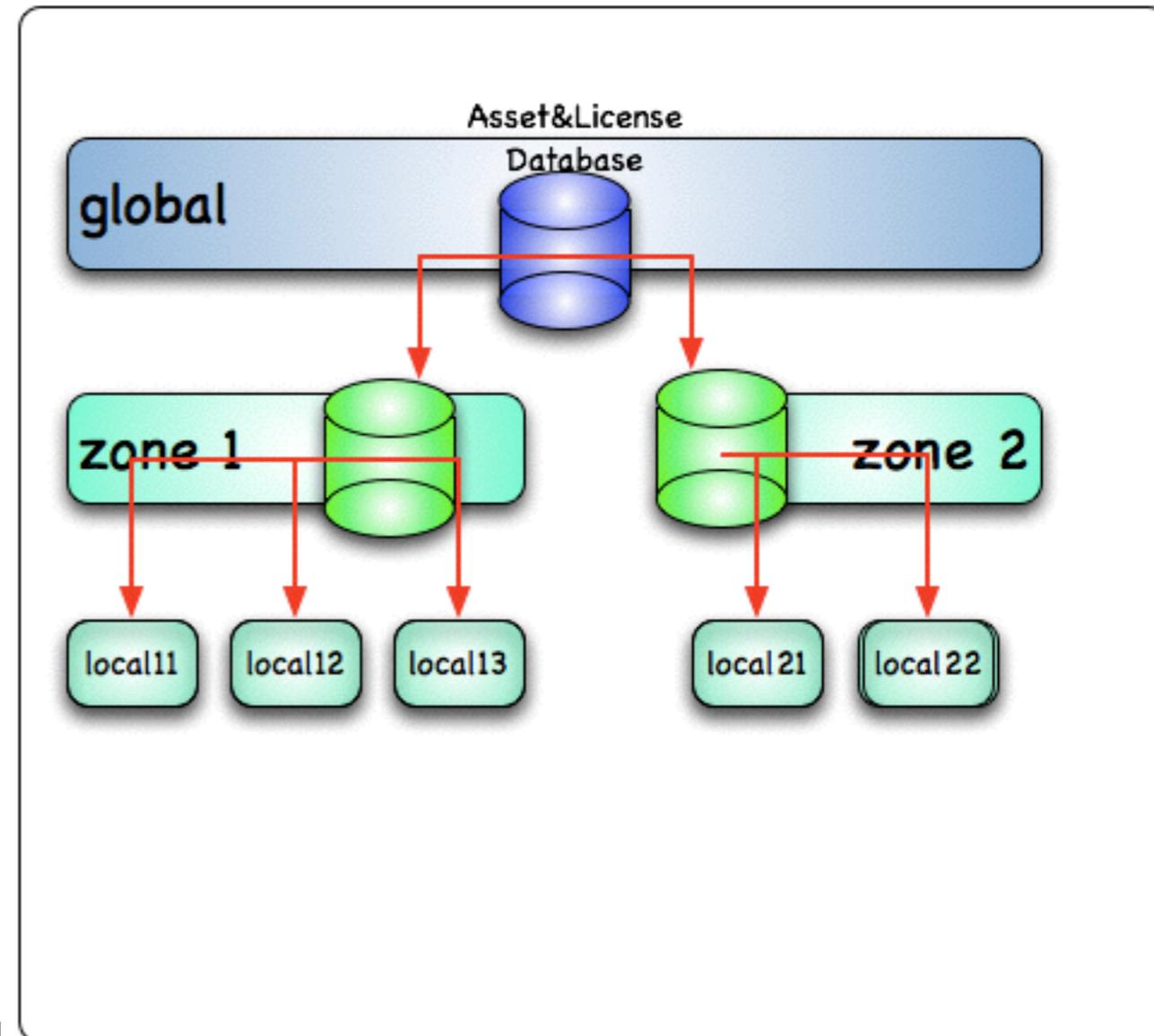
- ▶ Asset Management von Servern, PCs, Tablets, Mobilgeräten  
hierarchische Zuordnung sollte möglich sein
- ▶ **SW-Verteilung**: falls es dünne oder instabile Netzwerkverbindungen gibt, muss das Tool damit umgehen können
- ▶ „Application Usage Tracking“ ist hilfreich für Lizenz-Pooling (\*)
- ▶ **Inventory** lesen und **Discovery** der Lizenzen durchführen:  
hier scheidet sich die Spreu vom Weizen!



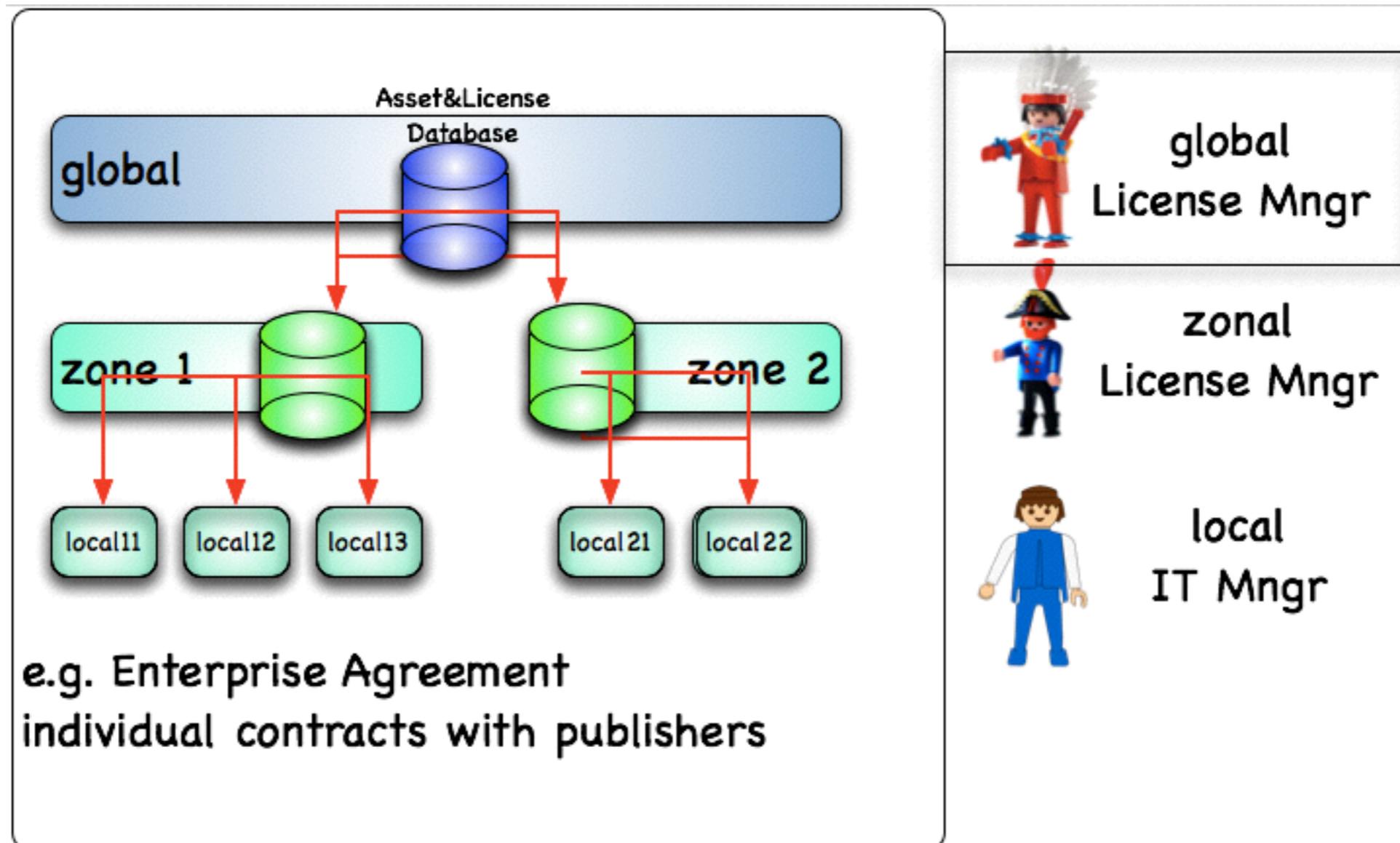
(\*) in DE würde der Betriebsrat hierzu gerne seine Zustimmung geben!

# „A fool with a tool is a fool“ (Grady Booch)

- ▶ eine mehrstufige Struktur des SAM/SLM/ITSM-Tools und der Organisation kann notwendig bzw. sinnvoll sein
- ▶ die Gliederung in global, zonal und lokal entspricht der Strukturierung für das License-Pooling
- ▶ die Gliederung impliziert auch die Struktur für die Verrechnung

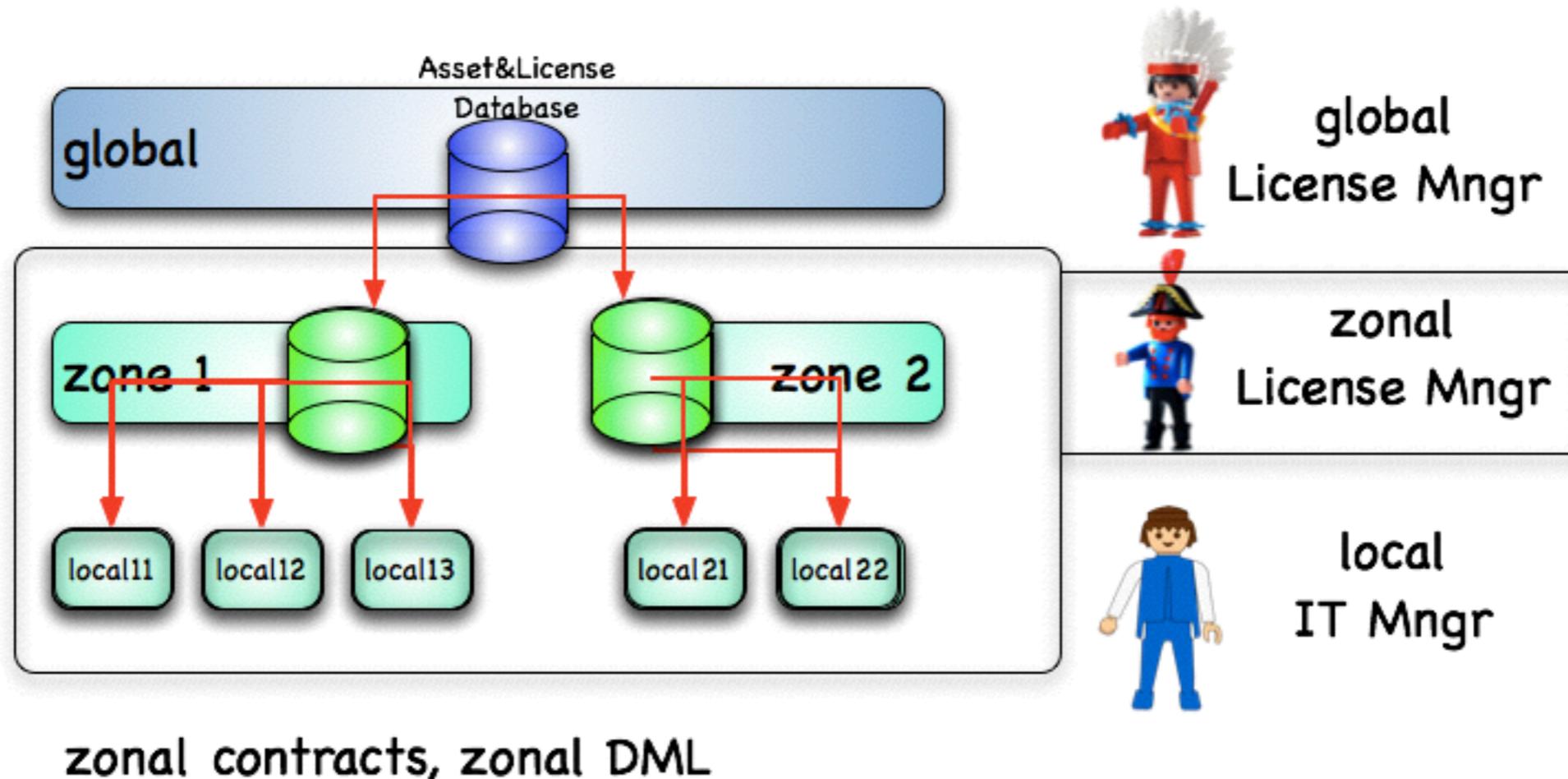


# Externe Verträge, Rollen, Bilanzen



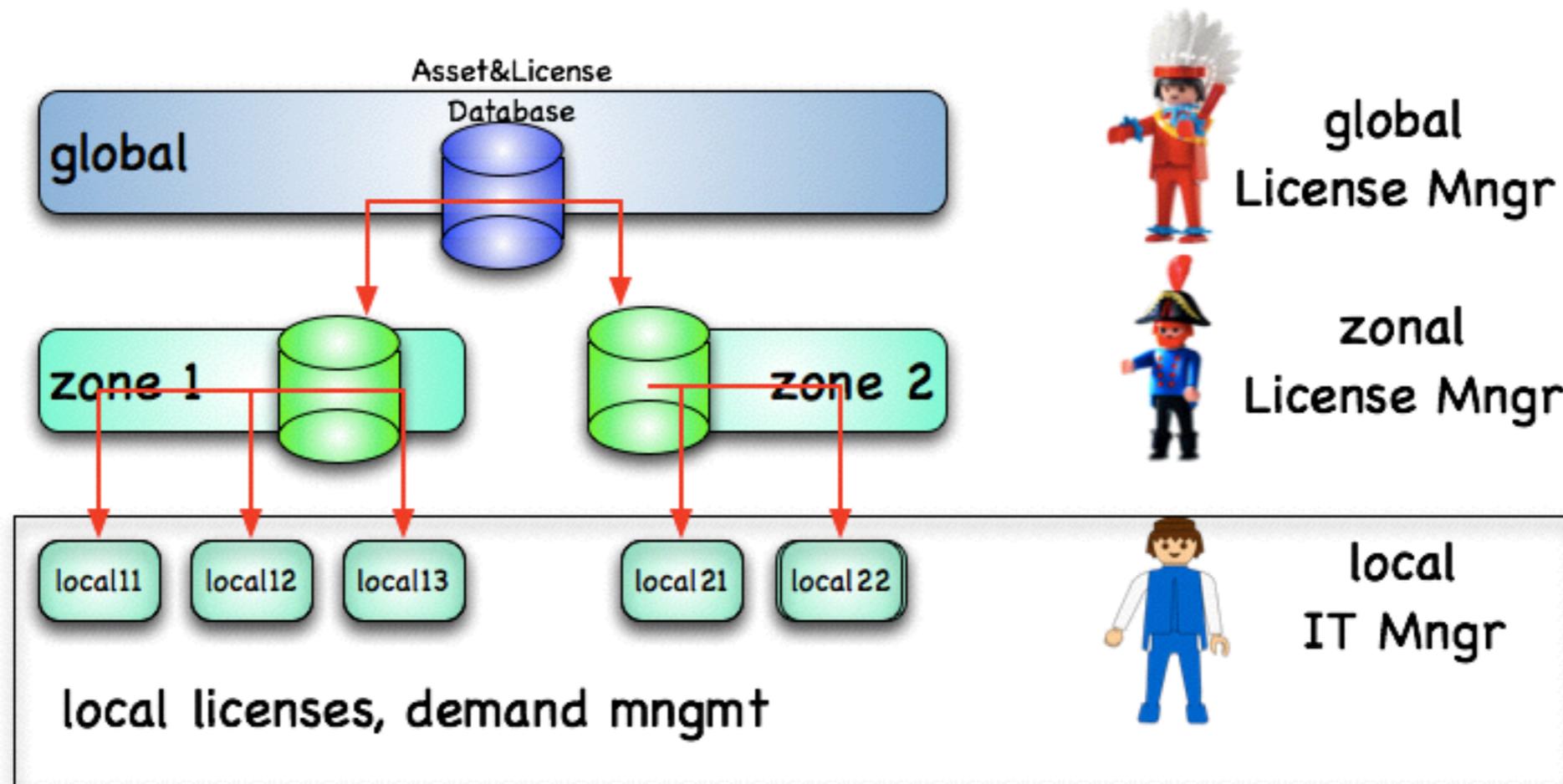
- ▶ globaler Lizenzmanager: Abschluss globaler Verträge wie z.B. individuelle Verträge mit SW-Konzernen, Enterprise Agreements

# Externe Verträge, Rollen, Bilanzen



- ▶ zonaler Lizenzmanager: Abschluss zonaler Verträge wie z.B. ARF<sup>(\*\*)</sup>, Pflege der zonalen DML<sup>(\*\*\*)</sup>

# Externe Verträge, Rollen, Bilanzen

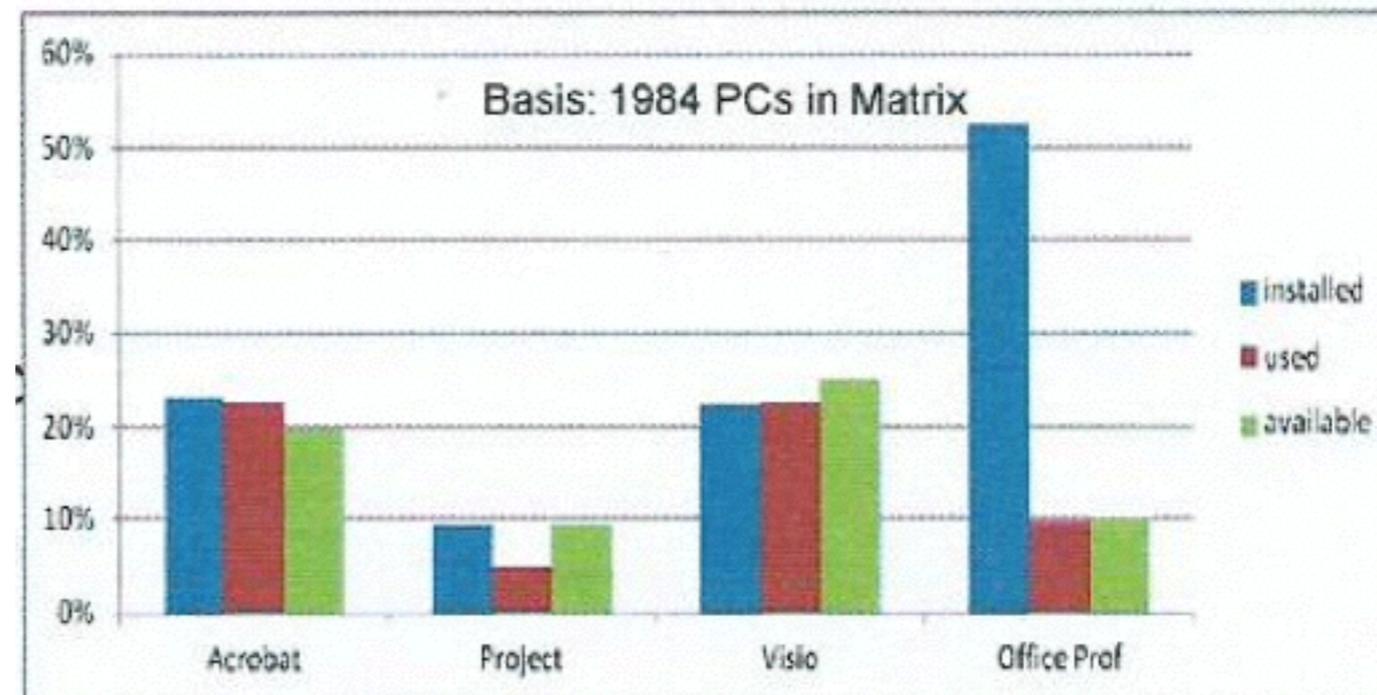
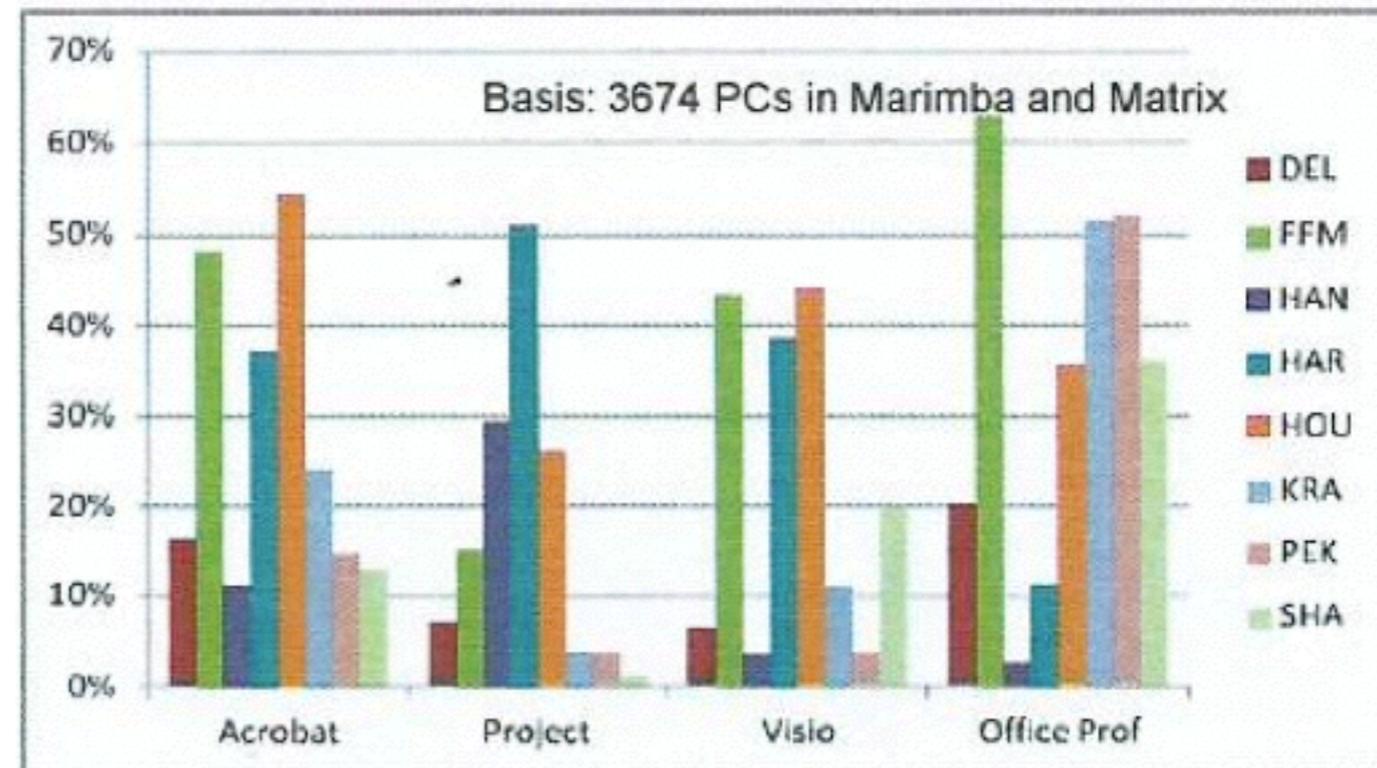


- ▶ lokaler IT-Manager: stellt bei neuen Produkten den Antrag auf Erweiterung der zonalen DML<sup>(\*\*\*)</sup>

(\*\*\*) Definite Media List in ITIL 3 - früher DSL in ITIL 2

# Externe Verträge, Rollen, Bilanzen

- ▶ Beispiel:  
Anteil PCs mit Acrobat, MS Project, MS Visio, MS Office Professional
- ▶ Problem:  
Office Professional > 10%
- ▶ Mit AUT:  
es sind zwar zuviel „Office Professional“ installiert aber nur < 10% nutzen es  
—> Deinstallation möglich!



# Agenda

Wir sind enercast

„A fool with a tool is a fool“ ...

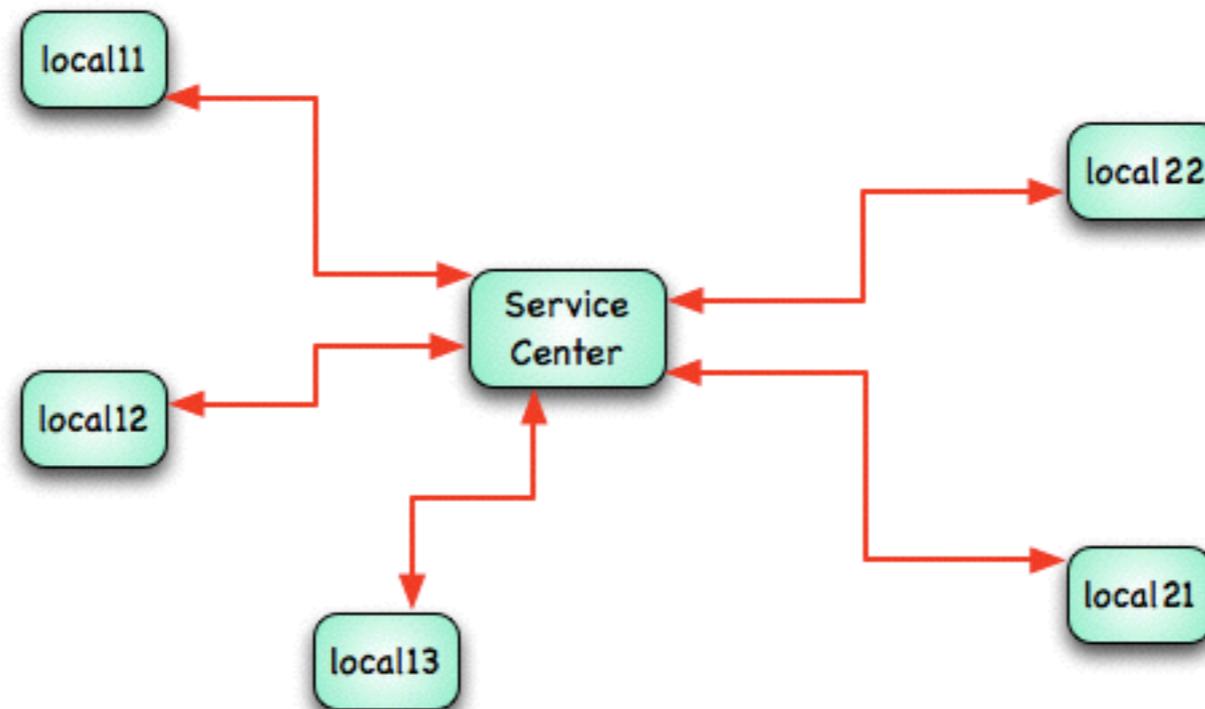
Externe Verträge, Rollen und Bilanzen

Interne Verträge

Verrechnung von Leistungen

Zusammenfassung

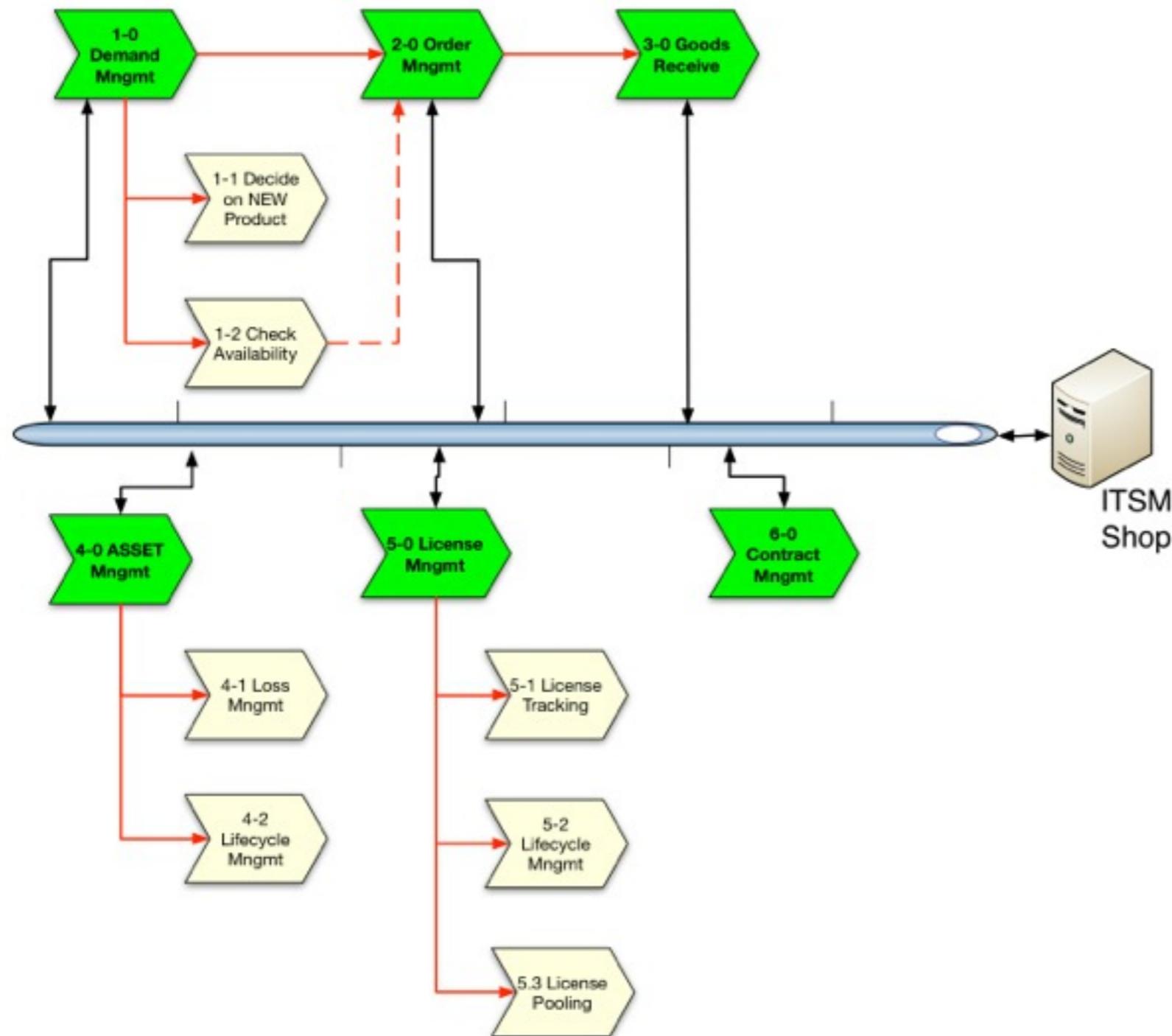
# Interne Verträge



$2 * n$  Verträge, n: Anzahl Töchter

- ▶ bei z.B. 5 Firmen wären 20 Verträge zwischen allen zu schliessen und zu pflegen
- ▶ bei Vorhandensein einer Zentrale (Service Center) wären dies in diesem Fall nur 10 Verträge
- ▶ ... und maximal 10 Rechnungen, die gestellt werden müssen

# Interne Verträge, Prozesse



# Verrechnung von Leistungen

- ▶ das Service Center bietet alle Leistungen global/zonal an. Hierzu benötigt man
  - ▶ lokale Verrechnungspreise für Manpower
  - ▶ lokale Preise für Produkte aus DML: z.B. nach Vollkostenrechnung (Tool Anafee)
  - ▶ Dauer von Services definieren: z.B. ( $n \in \mathbb{N}$ ) Quartale
- ▶ Erstellen von Rechnungen: DB-basiertes Tool
  - ▶ Ziel: Service Center macht keinen Profit/verteilt Kosten

25.05.2013

Type: target

Account	year	category	CostNature	value	currency	description	sponsible	Q1	Q2	Q3	Q4	CostCenter	planDate	upDate	Product	pieces	manHours
931233	2013	OP-04	outsourced	120.000	EUR	maintenance of ProductX	Mr. X		60.000		60.000	2433	01.05.2013	05.05.2013	380001		
931233	2013	OP-04	GROWTH	200.000	EUR	new licenses for ProductX, part for CC 2433	Mr. X	200.000				2433	01.05.2013	06.05.2013	380001	50	
931233	2013	OP-04	GROWTH	100.000	EUR	new licenses for ProductX, part CC 2434	Mr. Y	100.000				2434	01.05.2013		380001		
950012	2013	OP-07	inter_comp	-50.000	EUR	50k€ for data center services will be re-invoiced to other companies	Chef				-50.000	2431	01.04.2013		383012		
					USD												
					EUR												
insert new lines here if needed					EUR												
					EUR												
--END--				370.000	EUR			300.000	60.000		10.000						

Lines:

8



no unique currency

this field indicates the usage of a unique currency

# Agenda

Wir sind enercast

„A fool with a tool is a fool“ ...

Externe Verträge, Rollen und Bilanzen

Interne Verträge

Verrechnung von Leistungen

Zusammenfassung

# Zusammenfassung

- ▶ Eine zwei- oder dreischichtige Gliederung des globalen SW-Lizenz-Managements wird durch die Verträge der Publisher nahegelegt.
- ▶ Die Wahl des passenden ITSM-Tools für das Management von Asset, Lizenzen, Verträgen und möglichst auch von Bestellungen sollte sorgfältig erfolgen.
- ▶ Das ITSM-Tool unterstützt die Prozesse optimal.
- ▶ Die Preise lokaler Produkte werden über einen Vollkostenansatz berechnet und in den Service-Katalog eingestellt.
- ▶ Ein Service Center hält bilaterale SLAs mit wohldefinierten Leistungen mit allen Firmen und rechnet diese ab.

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

Dr. Wilfried Lyhs

[wilfried@Lyhs.eu](mailto:wilfried@Lyhs.eu)

0151 431 433 01

weitere Informationen unter

[www.enercast.de](http://www.enercast.de) oder [info@enercast.de](mailto:info@enercast.de)