

Success Story

BASF SE ETABLIERT GLOBALES LIZENZMANAGEMENT

AUSGANGSSITUATION

In der Zentrale in Ludwigshafen gab es eine Verwaltung von globalen Verträgen mit Softwareherstellern. Die aus diesen Verträgen stammenden Lizenzen wurden zentral beschafft. Über ein Reportingverfahren wurde die Nutzung der entsprechenden Software weltweit ermittelt. Über ein internes Verrechnungsmodell haben die weltweiten Standorte diese Nutzung an die Zentrale bezahlt. Somit gab es Transparenz über den Stand

der Lizenzierung der über solche Verträge beschafften Softwareprodukte. Das Problem bestand jedoch darin, dass jenseits dieser Verträge die Transparenz nicht gegeben war. Somit waren zum einen keine Aussagen über die Software License Compliance möglich und es konnten auch keine Synergien zwischen den einzelnen Standorten genutzt werden. Beispiele hierfür sind identische Verträge, die von verschiedenen Standorten abgeschlossen wurden oder ein Standort, der Lizenzen einer bestimmten Software benötigte wusste nicht, dass ein anderer Standort diese Lizenzen überzählig hatte.

„In einem so großen und heterogenen Unternehmen wie die BASF eines ist, gelingt es nur schwer den Überblick über sämtliche Verträge und Lizenzen zu gewinnen“, erklärt Paul Freising, Globaler Lizenzmanager im IT Controlling der BASF. „Weil das Thema Compliance in der BASF oberste Priorität hat, ist im Jahr 2005 entschieden worden, ein globales Lizenzmanagement-Projekt aufzusetzen. Auf Grund der Komplexität des Themas haben wir uns entschieden, erfahrene externe Unterstützung zu suchen, um ein weltweites Lizenzmanagement aufzubauen. Wir haben uns nach einem Auswahlprozess entschieden, diesen Weg gemeinsam mit der CCP Software GmbH zu gehen.“

VORGEHENSWEISE

Um die Komplexität des Projekts zu beherrschen waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren eine klare Scopedefinition, ein etabliertes Vorgehensmodell sowie ein klares Lizenzmanagement-Konzept, auf welches hingearbeitet werden konnte. „Mit einem klaren Vorgehensmodell auf ein Konzept hinarbeiten ist für ein Projekt dieser Größenordnung unabdingbar“, erklärt Dr. Holger Hoheisel, Geschäftsführer der CCP Software GmbH und begleitender Berater im Projekt. „Auf Basis der bestehenden Organisations- und Prozessstruktur die für das Lizenzmanagement erforderlichen Bausteine zu integrieren, ist nicht nur für einen nachhaltigen Betrieb des Lizenzmanagements erforderlich, sondern erhöht auch die Akzeptanz im Unternehmen.“ In einer ersten Projektphase wurde ein organisatorischer und technischer Rahmen für das Lizenzmanagement entwickelt. Dieser umfasst die erforderlichen Rollendefinitionen, ein Prozessmodell sowie die Entwicklung von Richtlinien zum Umgang mit Softwareprodukten in der BASF-Gruppe. „Die Herausforderung bei der Erstellung des organisatorischen Rahmens bestand darin, global geltende Strukturen zu schaffen, ohne jedoch die lokalen

BASF ist das führende Chemie-Unternehmen der Welt: Unter dem Slogan „The Chemical Company“ bedient die BASF-Gruppe mit rund 97.000 Mitarbeitern Kunden und Partner in fast allen Ländern der Welt. Mit intelligenten Systemlösungen sowie hochwertigen Produkten hilft die BASF ihren Kunden, erfolgreicher zu sein. Durch den Einsatz neuester Technologien ist die BASF in der Lage, zusätzliche Marktchancen zu erschließen. Dabei wird das Handeln am Leitbild der nachhaltig zukunftsverträglichen Entwicklung (Sustainable Development) ausgerichtet. Mit dem Portfolio Chemicals, Plastics, Performance Products, Functional Solutions, Agricultural Solutions sowie Oil & Gas hat die BASF-Gruppe im Jahr 2008 einen Umsatz von 62,3 Milliarden € und ein Ergebnis vor Sondereinflüssen von etwa 6,9 Milliarden € erzielt.



The Chemical Company



Besonderheiten und Erfordernisse einzugrenzen“, erklärt Paul Freising. „Dabei hat uns das CCP Prozessmodell sehr geholfen, welches wir als Basis für unser eigenes Modell nutzen konnten.“

Aufbauend auf dem organisatorischen Rahmen wurden Anforderungen an ein Lizenzmanagementsystem definiert. Auf Basis dieses Anforderungskatalogs erfolgte ein Auswahlprozess an dessen Ende die Beschaffung eines Lizenzmanagementsystems stand. „Durch die Marktübersicht von CCP gestaltete sich der Auswahlprozess sehr effizient“, freut sich Paul Freising. „Da CCP kein eigenes Lizenzmanagementsystem anbietet, konnten wir uns hier voll auf deren neutrale Sichtweise verlassen.“ In einer zweiten Projektphase wurde der definierte Rahmen in den produktiven Pilotbetrieb überführt. Dieser Rollout erfolgte in mehreren Schritten. Zunächst wurde das Lizenzmanagementsystem produktiv geschaltet und zentral bereitgestellt. Dann erfolgte schrittweise der Rollout des organisatorischen Rahmens in Pilotgesellschaften.

Die seit April 2009 laufende Phase 3 beinhaltet den globalen Rollout, beginnend mit der Zentrale in Ludwigshafen und gefolgt von den Gesellschaften in den Regionen Europa, Nafta, Südamerika und Asia/Pacific. Begleitet wird der Rollout mit Einführungsworkshops und Trainings an den Standorten, an denen das Lizenzmanagement eingeführt wird.

ERGEBNIS

Dass es nun in der BASF-Gruppe ein einheitliches Vorgehensmodell gibt wie mit Software und Softwarelizenzen umzugehen ist, gepaart mit einem zentral bereitgestellten Lizenzmanagementsystem ist ein wesentliches Ergebnis des Projekts. Damit ist die Basis gelegt für eine weltweite Transparenz über die Softwarelizenzierung im Konzern. Durch diese Transparenz ergeben sich automatisch Ansatzpunkte für Einsparpotenziale, indem beispielsweise lokal geschlossene Verträge zusammengefasst werden, um insgesamt günstiger einkaufen zu können, oder indem Lizenzen zwischen Standorten transferiert werden und somit Neubeschaffungen vermieden werden. „Wir haben eine gute organisatorische und technische Plattform geschaffen, um das Thema Softwarelizenzierung in der großen und sehr heterogenen BASF-Umgebung beherrschbar zu machen“, resümiert Paul Freising. „Für mich als Globalen Lizenzmanager ist es beruhigend zu wissen, dass wir nun auch auf unerwartete Ereignisse, wie z.B. Plausibilitätsanfragen von Herstellern oder der BSA weltweit einheitlich und richtig reagieren.“ Als nächste Schritte sind der Abschluss des Rollouts in Europa sowie die Einführung in Amerika und Asien geplant. Die Voraussetzungen dafür sind bereits geschaffen, indem beispielsweise die Rolle des lokalen Lizenzmanagers in den USA bereits besetzt wurde. Parallel dazu verläuft weiterhin die Ermittlung und Realisierung von Einsparpotenzialen.

„Mit der Einführung des Lizenzmanagement-Rahmens in Europa ist ein großer Schritt getan“, so Holger Hoheisel. „Allerdings darf der permanente Review der bereits eingeführten organisatorischen Strukturen nicht vernachlässigt werden. So muss beispielsweise sichergestellt sein, dass bereits eingeführte Rollen auch tatsächlich besetzt bleiben und keine Lücken entstehen, wenn ein Rolleninhaber ausscheidet oder eine andere Funktion übernimmt.“ Dieses sicher zu stellen wird eine Aufgabe des Globalen Lizenzmanagers sein. Paul Freising dazu: „Ich weiß, dass mit dem Rollout die Sache nicht erledigt ist. Lizenzmanagement zu betreiben ist eine dauerhafte Herausforderung und kann nicht einfach mal so nebenher erledigt werden.“