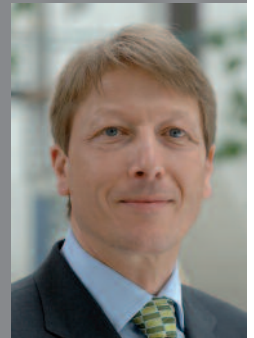


Zentrales Lizenzmanagement bei der Deutschen Steinkohle AG

Bergmänner grüßen Glück auf! Besonders in zwei Fragen verlassen sie sich aber nie auf den Zufall: Ob alles mit rechten Dingen zugeht und wo die Kohle zu holen ist.



Dirk Ostermann
Deutsche Steinkohle AG

tom sprach mit Dirk Ostermann, Leiter des Zentralbereichs IT-Strategie der Deutschen Steinkohle AG, über die Einführung eines Softwarelizenzmanagements mit Computacenter.

tom: Herr Ostermann, wie viele Betriebe hat der Steinkohlebergbau heute noch in Deutschland?

Ostermann: Wir haben heute noch acht Bergwerke und eine Kokerei, die wir mit 31.800 Mitarbeitern betreiben. Und wir haben den Umstand, dass die Steinkohleproduktion in Deutschland bis zum Jahre 2018 auf null zurückgefahren werden soll – mit einer Revisionsklausel im Jahre 2012. Das ist das Geschäft, das wir jetzt aktiv begleiten müssen, natürlich auch aus der IT heraus.

tom: ... die sich vermutlich sehr heterogen auf die Betriebe verteilt?

Ostermann: So verteilt, wie man das vermuten könnte, ist das nicht. Wir sind zwar seit dem Jahre 1969 – zu dem Zeitpunkt wurde die Ruhrkohle AG gegründet – sehr heterogen gewachsen, haben aber zwischenzeitlich aufgrund des Schrumpfungsprozesses einiges für die Homogenisierung getan.

tom: War das auch der Grund, Ihr Lizenzmanagement neu zu ordnen?

Ostermann: Das lag darin begründet, dass wir hier keine wirkliche Prozesstransparenz hatten. Lizenzmanagement konnten wir früher nicht bzw. die Lizenzen wurden dezentral von den Standorten gekauft. Es ging darum, im Zuge der Zentralisierung auch das Lizenzmanagement zu zentralisieren. Und so haben wir gesagt, das wollen wir im Rahmen eines Projektes angehen und auch begleiten lassen. Einmal,

um rechtliche Unsicherheiten auszuschließen, aber auch wirtschaftliche Unsicherheiten im Sinne der Überlizenzierung.

tom: Welche Motivation hat überwogen? Die rechtliche oder die finanzielle?

Ostermann: Mich persönlich hat der rechtliche Aspekt fasziniert. Nämlich mit Fug und Recht sagen zu können: Wir haben ein funktionierendes, sauberes Lizenzmanagement. Das mag vielleicht nicht einhundertprozentig sein, aber wenn es neunzigprozentig oder fünfundneunzigprozentig ist, bin ich immer auf der sicheren Seite gegenüber jedem, der einen Anspruch erhebt.

tom: Auf welche Schwierigkeiten sind Sie dabei gestoßen?

Ostermann: Technisch: Eine Lösung, wie auch immer geartet, in die bestehende Infrastruktur einzupassen. Aber die größere Herausforderung war sicherlich die Platzierung eines zentralen Lizenzmanagements überhaupt. Also mehr die bereichsübergreifenden Sachverhalte, um den Prozess als solches in der Ablauforganisation wirkungsvoll zum Einsatz kommen zu lassen.

tom: Wie sind Sie dieser Herausforderung begegnet?

Ostermann: Wir haben zunächst einen bereichsübergreifenden Workshop durchgeführt, auch um hier ein gemeinsames Verständnis der Problemlage zu haben. Also Richtung Einkauf, um diesen Prozessschritt mit einzubinden; Richtung Anlagenbuchhaltung, um auch den uns nachfolgenden Prozess abgreifen zu können. Und dann ging es darum, in der Machbarkeitsanalyse einen Soll-Prozess zu kreieren, der den Bereichen in Summe passt und den wir auch technisch abbilden können.

Das Nächste war dann eine Bestandsaufnahme – und zwar einmal der kaufmännischen

Lizenzen und der technischen Lizenzen. Wobei Ersteres eine Herausforderung war, weil wir einen dezentralen Lizenzeinkauf hatten und die Dokumentation nicht sehr ausgeprägt war. Und das einander zuzuordnen, war sicherlich eine Herausforderung, bei der uns gerade Computacenter mit seiner Kompetenz gut unterstützt hat.

tom: Hat sich der Aufwand denn gelohnt?

Ostermann: Voll und ganz! Und zwar nicht nur hinsichtlich des monetären Zieles, wenn man das mal mit zehn Prozent des Volumens ansetzt, das wir an Lizenzen bewegen. Wie haben einen Prozess etabliert, der im Unternehmen Anerkennung bei den vor- und nachgeschalteten Prozessbeteiligten findet. Da haben wir einen Volltreffer gelandet!

tom: Und was war der Schlüssel zum Erfolg?

Ostermann: Bei einer Projektlaufzeit von mehr als zwei Jahren gibt es immer Höhen und Tiefen. Da brauchen Sie jemanden mit einer gewissen Penetranz zur Motivation. Und das habe ich bei Computacenter und bei dem Projektleiter im Speziellen als sehr positiv erlebt. Zweitens habe ich Computacenter als ein Unternehmen kennen gelernt, das mit hohem Fachwissen an seine Kunden herantritt. Da sind nicht zu viele Hochglanzfolien dabei, sondern es kommt immer sehr schnell heraus, dass wirklich eine Kompetenz am Tisch sitzt.

