

# KWS erntet Früchte von Software Asset Management

„Zukunft säen – seit 1856“ – der Unternehmensleitsatz gilt auch für die IT-Infrastruktur des Saatgutherstellers KWS SAAT SE & Co. KGaA aus Einbeck: Durch ein SAM-Projekt unter Federführung der netgo-Tochter sila consulting auf Basis von Matrix42 erhält die Globale IT in der Firmenzentrale nun stets einen aktuellen Überblick über die weltweit verwendeten Softwarelizenzen im komplexen Umfeld von Microsoft.

KWS ist eines der führenden Pflanzenzüchtungsunternehmen weltweit. Seit mehr als 165 Jahren wird KWS als familiengeprägtes Unternehmen eigenständig und unabhängig geführt. Schwerpunkte sind die Pflanzenzüchtung und die Produktion sowie der Verkauf von Mais-, Zuckerrüben-, Getreide-, Raps-, Sonnenblumen- und Gemüsesaatgut. Ein Erntefest besonderer Art feierten die Züchter aus Niedersachsen kürzlich auch, als es um ein Projekt im Rahmen des Software-Managements ging: „Wir haben eine hohe Anzahl an komplex zu verwaltenden Softwarelizenzen. Regelmäßig verändern sich zudem die Lizenzbedingungen. Unser Anliegen war es, die Lizenzlandschaft besser erfassen zu können und Software optimiert einzusetzen“, berichtet Selcuk Oezcam, IT Lizenzmanager der KWS Gruppe. Dass im Laufe der Jahre der Überblick über die Nutzung von Anwendungen ohne externe Unterstützung kaum zu bewältigen ist, erstaunt nicht, blickt man hinter das Geschäft des Saatgutherstellers mit einem jährlichen Umsatzvolumen von rund 1,3 Mrd. Euro: Für die IT-Abteilung von KWS gilt es, die Clients von nicht weniger als 6.000 Mitarbeitern in mehr als 70 Ländern weltweit permanent im Auge zu behalten.

## Falsch-, Unter- und Überlizenzierung vermeiden

Oezcam: „Das Software Asset Management für so viele Anwender ist ein hoch komplexes Thema, weil ständig neue Lizenzen hinzukommen, andere wegfallen und Anforderungen sich ändern oder neue Anforderungen entstehen. Die Masse an unterschiedlichen relevanten Softwareherstellern macht es schwierig, hier zeitnah auf sich ständig ändernde Situationen reagieren zu können. Wir haben uns deshalb eine externe Beratung ins Boot geholt, die uns im Hinblick auf eines unserer großen



## KWS SAAT SE & Co. KGaA

### Unternehmen

- Branche: Pflanzen-Züchtungs- und Vertriebsaktivitäten
- Mitarbeiter: 6.000 Mitarbeiter
- Umsatz: 1,3 Mrd.

### Lösung

- Software Asset Management, Matrix 42

Themen: Microsoft, unterstützt, damit wir lizenztlich auf der sicheren Seite sind, aber auch die Zeit finden, um unsere vielen anderen Softwarelizenzthemen und die mit Software einhergehenden externen und internen Prozessthemen während des gesamten Produktlebenszyklus anzugehen“ Einen „respektvollen und verlässlichen Umgang“ wie mit Kunden und Lieferanten wünschte er sich dabei auch vom Implementierungspartner: „Es gibt viele Beratungshäuser auf dem Markt, aber nicht viele, die bestimmte Kriterien erfüllen. sila hat Expertise im Lizenzmanagement, Verständnis von Geschäftsprozessen und Know-how über das von uns verwendete Software Asset Management -Werkzeug von Matrix42.“ Der Partner müsse die Organisationsstruktur verstehen, Kenntnisse über besondere Lizenzierungssituationen wie in Produktionsbereichen mitbringen und wissen, wie sich das auf die Lizenzbedingungen auswirke, um eine höhere Transparenz und geringere Kosten für Software-Assets erreichen zu können.

Mit Matrix42 ist KWS nach den Worten Oezcams seit der Einführung in der Lage, Software-Lizenzen zu erfassen, automatisch zu verwalten und die Compliance zu gewährleisten. Ein weiterer Vorteil: Über das Matrix42 Contract Management können die IT-Verantwortlichen über ein zentrales, webbasiertes Repository auf alle Verträge und Vereinbarungen zugreifen. Dazu gehören Volumen-Lizenzvereinbarungen, Service Level Agreements (SLA), Operation Level Agreement (OLA), Underpinning Contract (UC) und Rahmenverträge sowie die zugehörigen Daten von Service-Providern.

#### **„sila arbeitet absolut lösungsorientiert“**

Ein sila-Berater nennt die besonderen Herausforderungen von SAM-Projekten dieser Art: „Anwender müssen intensiv geschult, Schnittstellen überwacht, das Lizenzmanagementmodul gefüttert und Metriken auf ihre korrekte Arbeitsweise geprüft werden.“ Und obwohl Matrix42 übersichtlich darstelle, wo Lizenzbaustellen existieren, sei tiefgehendes Know-how über das Tool und Lizenzmanagement zwingende Voraussetzung für eine qualifizierte Lizenzbilanz und den Projekterfolg. Dazu KWS-Manager Oezcam: „sila arbeitet absolut lösungsorientiert und berät uns zeitnah über aktuelle Vorkommnisse und Optimierungsmöglichkeiten.“

*„Es gibt viele Beratungshäuser auf dem Markt, aber nicht viele, die bestimmte Kriterien erfüllen. sila hat Expertise im Lizenzmanagement, Verständnis von Geschäftsprozessen und Know-how über das von uns verwendete Software Asset Management -Werkzeug von Matrix42.“*

Selcuk Oezcam