



INTERNATIONALER EINSATZ

OMV optimiert weltweit seine SAP-Lizenzen mit samQ

Globalisierung und internationales Wachstum stehen nicht nur für Erfolg, sondern auch für immer komplexere Prozesse und Strukturen. IT-Landschaften sind zunehmend schwieriger zu überschauen und Compliance-Richtlinien sind schwerer umzusetzen. Mit samQ können Unternehmen sicherstellen, dass alle ihre SAP-Anwender über die korrekte Lizenz verfügen und die Lizenzvermessung nicht zur Kostenfalle wird.

REFERENZ



Die OMV mit ihrem Hauptsitz in Wien ist ein international agierendes Öl- und Gasunternehmen mit Aktivitäten im Upstream- und

Downstream-Bereich. Gegründet im Jahr 1956 wurde im vergangenen Jahr ein Konzernumsatz von rund 23 Mrd. EUR erwirtschaftet. Mit rund 24.100 Mitarbeitern und einer Marktkapitalisierung von 9 Mrd. EUR (Jahresende 2015) zählt die OMV Aktiengesellschaft zu den größten börsennotierten Industrieunternehmen in Österreich.

VOQUZ im Gespräch mit Michael Keck und Peter Stroi, Mitarbeiter des OMV IT-Teams im SAP Competence Center der OMV Global Solutions.

VOQUZ: Was war für Sie der ausschlaggebende Grund sich nach einem Tool für das SAP-Lizenzmanagement umzusehen?

Michael Keck: Dafür gab es sehr klare und einfache Beweggründe. Bislang haben wir Systemvermessungen, System- und User-Klassifizierungen immer manuell und anlassbezogen durchgeführt. Zwar waren das für uns immer nur punktuelle Aufwände, diese waren aber jedes Mal mit hohen zeitlichen und personellen Ressourcen verbunden. Deshalb haben wir nach einer Möglichkeit gesucht, die diesen Prozess automatisiert, nachvollziehbar und kurzfristig wiederholbar macht.

VOQUZ: Wie sind Sie dann bislang im Lizenzmanagement verfahren? Wie erfolgte bei Ihnen die Verwaltung der SAP-Lizenzen?

Michael Keck: Bei der Komplexität unserer SAP-Systemlandschaft war die manuelle Verwaltung der Lizenzen eine Herausforderung. Wir haben bestimmte Prozesse priorisiert und Nutzern mit teuren Lizenztypen, wie zum Beispiel den SAP Business Suite Professional Usern, die meiste Aufmerksamkeit geschenkt. Diese haben wir in Bezug auf ihr Nutzungsverhalten tiefgründig analysiert, sodass auch wirklich nur diejenigen eine solche Lizenz bekommen, die diese auch wirklich benötigen.

Peter Stroi: Diesen Aufwand konnten wir allerdings nicht für alle SAP-Nutzer bis ins letzte Detail betreiben. Denn wir betreiben eine Vielzahl von produktiven ERP-Systemen, die von mehreren Tausend Benutzern, die auch noch in mehreren Systemen arbeiten, genutzt werden. Ein enorm hoher manueller Aufwand.



VOQUZ: Wie erfolgte dann die Lizenzzuordnung bei den übrigen SAP-Usern?

Michael Keck: Bei ihnen erfolgte die Kategorisierung anhand der Berechtigungen, die ein User besitzt. Diese dienten als Basis für die Bestimmung und Zuordnung der korrekten Named-User-Lizenz. Allerdings lässt man bei dieser Art der Zuordnung leider außer Acht, dass Berechtigungen nicht immer mit dem tatsächlichen Nutzungsverhalten des Users übereinstimmen. Dadurch waren in unserer Lizenzierungsstrategie gewisse Unschärfen entstanden, die trotz größtem Bemühen unvermeidbar waren.

Peter Stroi: Das war eben auch der Grund für uns, weshalb wir eine Möglichkeit gesucht haben, die Lizenzvergabe zu optimieren. Wir wollten unser bewährtes Verfahren, das wir für die Vergabe teurer Lizenztypen anwenden, im großen Stile auf alle übrigen SAP-Anwender übertragen. Denn das ist der einzig richtige Weg, um Compliance- und Audit-sicher zu lizenzieren. Das ist aber nur mit einem professionellen Software-Tool möglich.

VOQUZ: Wie sind Sie bei der Auswahl des Tools vorgegangen?

Peter Stroi: Ganz klassisch. Wir haben uns zunächst im Markt umgeschaut, welche Werkzeuge und Tools es für das Lizenzmanagement gibt. Es gibt natürlich sehr komplexe SAM-Tools (Software Asset Management), mit denen wir verschiedenste Software im Unternehmen vermessen können. Wir haben uns aber bewusst nur auf SAP fokussiert. Das hatte den Grund, dass wir ein Tool benötigt haben, das unsere Anforderungen in diesem Bereich bestmöglich erfüllt.

Michael Keck: Letztlich war für uns natürlich auch das Preis-Leistungsverhältnis ein entscheidender Auswahlpunkt und ein gutes Argument für die Auswahl von samQ. Wir haben uns deshalb für einen Proof of Concept ent-

schieden und gemeinsam mit VOQUZ eine Testinstallation vorgenommen. Das ging unglaublich schnell und samQ war innerhalb weniger Stunden auf unserem SAP Network System installiert. Es waren nur wenige Einstellungen nötig und schon hatten wir die ersten Ergebnisse. Das war wirklich beeindruckend und überzeugend.

VOQUZ: Wie ging es dann weiter?

Michael Keck: Aufgrund der Erkenntnisse aus der Testinstallation haben wir uns sehr schnell entschieden, samQ auch produktiv einzusetzen. Die Installation und Einrichtung von samQ erfolgte im Mai 2015 und verlief sehr unkompliziert. Gemeinsam mit VOQUZ haben wir noch einige Änderungen und Erweiterungen im Customizing vorgenommen, damit wir die Bedingungen aus unserem Vertrag mit SAP auch exakt abbilden können.

Peter Stroi: Im Customizing hat man wirklich sehr viele Möglichkeiten unternehmensspezifische Situationen abzubilden. Wir haben zum Beispiel in unseren Verhandlungen mit SAP genau festgelegt, wie sich der Limited Professional User für unser Unternehmen definiert. Diese Definition konnten wir dann ganz einfach im Customizing-Bereich von samQ hinterlegen. Diese Möglichkeit macht das Tool für uns so wertvoll und einzigartig.

VOQUZ: Gab es spezielle Anforderungen und Besonderheiten, die bei der Implementierung von samQ beachtet werden mussten?

Peter Stroi: Nun, es gab etwas, das wir nachträglich noch ergänzt haben. Für interne Verrechnungszwecke benötigten wir eine Gruppierung nach E-Mail-Domain. Das heißt, wir haben samQ so eingerichtet, dass wir abhängig von

der E-Mail-Domain unterschiedliche Lizenzen setzen können. Das ist eine Funktionalität, die so nicht standardmäßig verfügbar war, die wir aber ohne große Mühe gemeinsam mit VOQUZ implementiert haben.

VOQUZ: Wie sieht denn Ihr Lizenzbestand nach der Optimierung aus, gab es da große Veränderungen?

Michael Keck: Rückwirkende Vertragsveränderungen mit SAP sind ja nicht möglich, allerdings konnten wir unsere zukünftigen Lizenzkosten effizienter managen. Dank samQ kennen wir den exakten Ausnutzungsgrad unserer Lizenztypen quasi tagesaktuell. Das heißt, in Hinblick auf Nachkauf und Wartungskosten sparen wir künftig viel Geld und stellen 100%ige Vertrags-Compliance sicher.

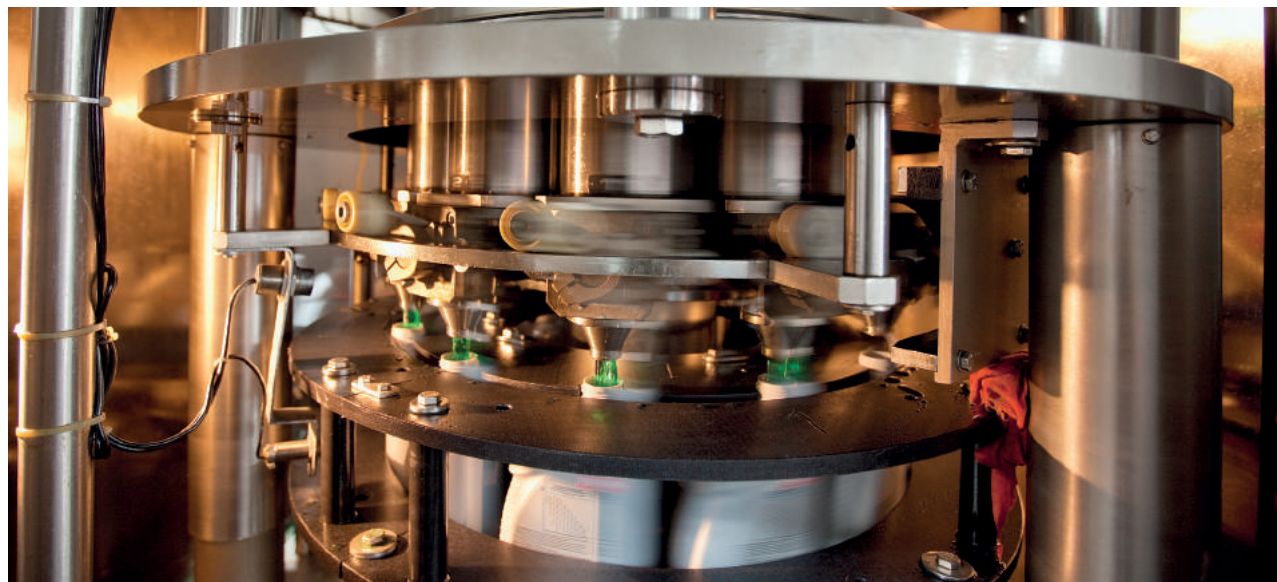
VOQUZ: Wo sehen Sie für die OMV Gruppe den größten Mehrwert durch die Benutzung von samQ?

Michael Keck: Dank samQ haben wir jetzt die Möglichkeit, die Lizenzsituation in unserem Unternehmen nachvollziehbar und tagesaktuell zu dokumentieren und auszuwerten. Wir können die Vermessung unserer Systeme jederzeit starten und benötigen keine mehrwöchigen Vorlaufzeiten wie es vorher der Fall war.

VOQUZ: Und hat die erste SAP Lizenzvermessung seit der Einführung von samQ auch schon stattgefunden?

Michael Keck: Ja genau. SAP war Ende letzten Jahres zum ersten Mal für einen On-Site-Audit in unserem Unternehmen und das Ergebnis des Audits bestätigte die vertragskonforme SAP Lizenznutzung der OMV Gruppe.

VOQUZ: Das freut uns zu hören. Vielen Dank für das Gespräch!



WAS HAT UNSEREN KUNDEN ÜBERZEUGT?

- Automatisierte Vergabe von SAP-Lizenzen
- Nachvollziehbare Lizenzzuordnung, da auf Basis der tatsächlichen Nutzung der SAP User
- Unkomplizierte und rasche Installation und Implementierung der Software

ÜBER VOQUZ

Die VOQUZ Group ist ein Lösungsanbieter und Systemintegrator im Bereich der Informationstechnologie. Das Unternehmen ist ein One-Stop-Shop für die Realisierung komplexer IT-Projekte und bietet Kunden intelligente Lösungen in den Bereichen Compliance, Big Data Management, Collaboration, Mobile ERP sowie IT-Security. VOQUZ schöpft aus einem Pool interner und externer Spezialisten und profitiert von über 35 Jahren Markterfahrung in den Branchen Banking, Automotive und Technology. Zu den Kunden zählen sowohl Konzerne als auch mittelständische Unternehmen.

Die VOQUZ Group beschäftigt rund 400 Mitarbeiter und hat ihren Hauptsitz in München. Mit neun weiteren Niederlassungen ist VOQUZ in ganz Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie Rumänien und den USA vertreten.

ÜBER UNSERE SAP-LÖSUNGEN

Mit den Software-Produkten samQ und setQ hat sich VOQUZ auf die Optimierung von Lizenzkosten und Berechtigungskonzepten für SAP-Anwendungen spezialisiert. Die eigenentwickelten SAP-Lösungen reduzieren den manuellen Verwaltungsaufwand und senken Kosten durch eine optimierte Nutzung des bestehenden Software-Bestands. Neben dem SAP-Lizenzmanager samQ sorgt setQ für eine Automatisierung der SAP-Berechtigungsvergabe. Damit lassen sich Genehmigungsprozesse revisions- und Compliance-sicher abbilden.



Deutschland
T +49 89 925191-0

Österreich
T +43 1 5222015 -10

Schweiz
T +41 52 62008-80

Benelux
T +31 20 2616482

Rumänien
T +40 264704320

USA
T +1 (917) 818-2932

kontakt@voquz.com
www.voquz.com