



Strategisches Lizenzmanagement gemeinsam erfolgreich umgesetzt.

Die KUMAVISION AG ist deutschlandweit einer der leistungsstärksten Microsoft Partner im Bereich ERP-Software auf Basis von Microsoft Dynamics NAV (Navision) und Microsoft Dynamics CRM. Das Unternehmen bietet zukunfts- und investitionssichere Lösungen, die den Kunden der KUMAVISION AG zu mehr Erfolg verhelfen. Die Produkte von KUMAVISION beschleunigen die Abläufe, entlasten die Mitarbeiter von Routine-Aufgaben, senken die Fehlerquote und sparen Zeit sowie Kosten mit automatisierten Prozessen.

Ausgangssituation. Was KUMAVISION für seine Kunden leistet, wird auch im Unternehmen gelebt. Deshalb ist es KUMAVISION wichtig, seinen Mitarbeitern eine IT zur Verfügung zu stellen, die sie in ihren Prozessen bestmöglich unterstützt und von jedem Ort aus eingesetzt werden kann. Die Arbeit soll den Mitarbeitern durch die IT erleichtert werden. Sie sollen sich nicht mit dem Thema Softwareinsatz beschäftigen müssen. Für die Software gab es allerdings mehrere Vertragsmodelle, sodass Wartung und Betrieb ebenso aufwendig wurden wie das gesamte Lizenzmanagement.

Projektziele. Die KUMAVISION AG wollte für einen effizienteren Einsatz die hauseigene Software-Infrastruktur neu ausrichten. Dazu sollten nicht nur Prozesse wie das Lizenzmanagement automatisiert werden, sondern die Software auch einfacher zu verwalten und zu managen sein. Ziel war es, (lizenz)rechtliche Risiken zu vermeiden, die Software optimal einzusetzen und zentral einzukaufen sowie eine transparente Übersicht über Lizenz- und Wartungsverträge zu erhalten. Nicht zuletzt dadurch erhoffte sich KUMAVISION niedrigere Lizenzkosten und eine bessere Einhaltung von Gesetzen, Handlungs- und Verhaltensvorgaben (Compliance).

„Für unsere Mitarbeiter müssen in den täglichen Prozessen reibungslose Abläufe sichergestellt sein. Wir entschieden uns deshalb für Bechtle-Comsoft, die uns mit ihren Software Asset Management Services und ihren Spezialisten softwareseitig den Rücken frei halten für das, was wirklich wichtig ist: die Erstellung innovativer Softwarelösungen für unsere Kunden. Uns spart das Zeit, Nerven und deutlich Kosten.“

Dirk Kleiner,

Head of Central Procurement/Head of Business Unit Products,
KUMAVISION AG

COMSOFT direct

Bechtle's Software Specialist

Vorgehensweise. Damit Bechtle-Comsoft die Prozesse bei KUMAVISION optimieren und die Software durch seine Spezialisten betreuen lassen kann, führte Bechtle-Comsoft zunächst eine Lizenzberatung durch. In Workshops erarbeitete das Projektteam ein passendes Grundkonzept für KUMAVISION. Das Projektteam besteht aus den Spezialisten von Bechtle-Comsoft und der Abteilung zentrale Beschaffung bei KUMAVISION. Anschließend setzten die Spezialisten die Anforderungen so um, dass der laufende Betrieb des Unternehmens nicht weiter beeinträchtigt war. Dazu glich Bechtle-Comsoft unter anderem die Anforderungen von KUMAVISION mit der technischen Umsetzung ab. Die Umstellung behinderte das Unternehmen weder in der täglichen Arbeit noch in seinen Geschäftsprozessen.

Lösung. KUMAVISION entschied sich für die Nutzung des Competence Center SAM (Software Asset Management Services) von Bechtle-Comsoft. Für die Realisierung eines effizienten Lizenzmanagements erstellte Bechtle-Comsoft mit dem SAM LCC (Licence Compliance Check) eine Übersicht der bei KUMAVISION eingesetzten Software sowie ein komplettes und rückwirkendes Lizenzinventar, das mit der installierten Software verglichen wurde. KUMAVISION erhielt dadurch einen Compliance Report (Delta), der eine Übersicht der Unter- oder Überlizenzierungen und Empfehlungen zu deren Behebung beinhaltet. Vertieft und nachhaltig an die IT-Mitarbeiter von KUMAVISION weitergegeben wurde dieses Wissen durch die zertifizierten (MCP) SAM-Spezialisten von Bechtle-Comsoft im Rahmen des SAM Consultings. Sie unterstützten KUMAVISION bei der Verwaltung und Optimierung der eingesetzten Software und deren gesamtem Lebenszyklus. Ein erster Schritt für das Unternehmen, die Software-Ausgaben deutlich zu reduzieren. Um die Prozesse noch weiter zu vereinfachen und Kosten einzusparen, entschied sich KUMAVISION außerdem für das von Bechtle-Comsoft angebotene Lizenzprogramm Microsoft Products & Services Agreement (MPSA). Dieses fasst die Beschaffung von Lizenzen und Online-Services für Systeme, Anwendungen und Server unter einem Vertrag zusammen und erleichtert den Einkauf von Volumenlizenzen. Mit MPSA können alle Microsoft Technologien entweder als Lizenz für den Eigenbetrieb, als Cloud-Lösung oder eine Kombination aus beiden zentral bezogen und verwaltet werden. Das Vertragsmodell ist international gültig und flexibel einzusetzen. Dadurch erzielt KUMAVISION den bestmöglichen Volumenrabatt, was die Kosten senkt und die Verwaltung der Lizenzen vereinfacht. Außerdem ist KUMAVISION nun jederzeit in der Lage, Auskünfte gegenüber Audits zu erteilen, und bestens vorbereitet auf den Wechsel zu Cloud-Produkten.

Geschäftsnutzen. Durch die von Bechtle-Comsoft bei KUMAVISION angebotenen Software Asset Management Services setzt das Unternehmen die bei ihm installierte Software jetzt nicht nur optimal ein, sondern vermeidet auch lizenzrechtliche Probleme. Der einheitliche Software-Standard vereinfacht unter anderem Migrationen, Updates und Rollouts. Die Bestellung der Software erfolgt zentral. Dadurch müssen sich die IT-Mitarbeiter von KUMAVISION deutlich weniger um Lizenz- und Wartungsverträge kümmern. Die IT-Ressourcen werden so besser eingesetzt und manuelle Eingriffe reduziert. KUMAVISION senkte dank des Know-hows der SAM-Experten von Bechtle-Comsoft seine Kosten für den Betrieb der hauseigenen Software deutlich.

KUNDENPROFIL



Die KUMAVISION AG hat sich auf die Integration der Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics NAV (vormals Navision) spezialisiert. Die in Markdorf am Bodensee ansässige Gesellschaft gehört in diesem Bereich zu den führenden Microsoft Partnern in Deutschland. Seit 20 Jahren realisiert und implementiert das Unternehmen branchenspezifische Softwarelösungen für den Mittelstand ebenso wie für internationale Konzerne. Einen Schwerpunkt bilden dabei Lösungen für Unternehmen aus dem Gesundheitsmarkt wie Großhändler medizinischer Produkte, Sanitäts- bzw. Reha-Fachhändler, Medizingerätfertiger und Homecare-Dienstleister. Die KUMAVISION AG beschäftigt über 350 Mitarbeiter an 15 Standorten, verteilt über Deutschland, Österreich und die Schweiz. Der Umsatz der Gesellschaft im Jahr 2014 betrug 39,2 Millionen Euro.

Weitere Informationen unter:

kumavision.com

UNSER PARTNER:



→ Weitere Informationen:
www.bechtle-comsoft.de