



**HiSOLUTIONS**

Ergebnisse der Studie zur

Zufriedenheit mit SAM-Tools

Veröffentlicht durch:

HiSolutions AG  
Schloßstraße 1, 12163 Berlin  
info@hisolutions.com  
www.hisolutions.com

Januar 2019

## 1 EXECUTIVE SUMMARY

In Kooperation mit dem Digital Business Hub hat die HiSolutions AG eine Online-Befragung zur Erfassung der Zufriedenheit mit Software Asset Management Tools im deutschsprachigen Raum durchgeführt. Die Studie richtete sich an Mitarbeiter und Entscheider von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, die bereits SAM-Tools einsetzen oder sich bereits intensiv mit dem Toolmarkt befassen.

Das Ziel dieser Umfrage war es, die Stärken und Schwächen verbreiteter SAM-Tools und deren Anbieter zu identifizieren. Weiter ging es darum herauszufinden, wo es die größten Überraschungen im Rahmen der Implementierung bzw. beim anschließenden Betrieb des Tools gab.

Diese Informationen sollen es einerseits einem SAM-Tool-Suchenden ermöglichen, das Projekt bestmöglich zu planen und realistische Erwartungen an die Leistungsfähigkeit des Tools und deren Anbieter zu entwickeln. Andererseits erhalten Unternehmen und Einrichtungen, die bereits ein Tool einsetzen, Anregungen, wie sie dieses erfolgreicher einsetzen können.

Letztlich können diese Erkenntnisse auch von Toolanbietern genutzt werden, um ihr Angebot kundengerecht zu optimieren.

### Urheber der Studie



Die HiSolutions AG ist ein unabhängiges Beratungshaus für SAM. Der Schwerpunkt der SAM-Beratung liegt bei der Entwicklung und Optimierung von SAM-Organisationen innerhalb von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen. Im Zuge dessen unterstützt HiSolutions ihre Kunden auch bei der Auswahl und der Einführung von SAM-Tools und deren erfolgreichen Einsatz zur Bewältigung der zahlreichen Herausforderungen im Lizenzmanagement.

Mit der Studie wurde ein repräsentatives Gesamtbild angestrebt, das die Erfahrungen aller Marktteilnehmer möglichst objektiv und neutral widerspiegelt.



Der Digital Business Hub versorgt Sie mit aktuellen News, Interviews, Fallstudien, Umfragen und mehr

aus dem IT-Umfeld. Hier finden Sie Inhalte und Formate von Top-Entscheidern zu Themen wie Big Data, Virtualisierung oder dem Internet der Dinge – unabdingbare Technologien im heutigen digitalen Business.

## 2 TEILNEHMERPROFIL

Befragt wurden Lizenzmanager, SAM-Tool Administratoren und CIOs bzw. IT-Leiter sowie Verantwortliche aus den Bereichen IT-Betrieb, Einkauf und Vertragswesen im deutschsprachigen Raum von Konzernen, mittelständischen Unternehmen oder der öffentlichen Verwaltung. Zum Ende des Erfassungszeitraums zählte die Umfrage insgesamt mehr als 120 Teilnehmer. Unter ihnen waren die Branchen Finanzwirtschaft, Technologie und Maschinen- und Anlagenbau am stärksten vertreten. Die Hälfte der befragten Teilnehmer sind in Unternehmen mit 1.001 bis 5.000 Mitarbeitern bzw. 10.001 bis 25.000 Mitarbeitern tätig.

### Branchenzugehörigkeit

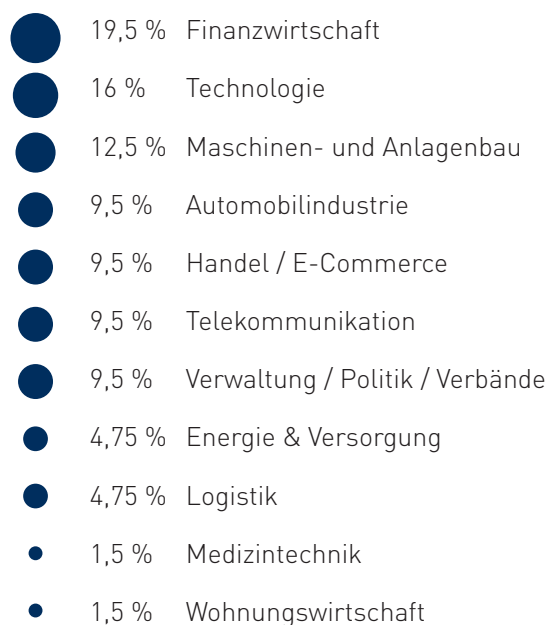
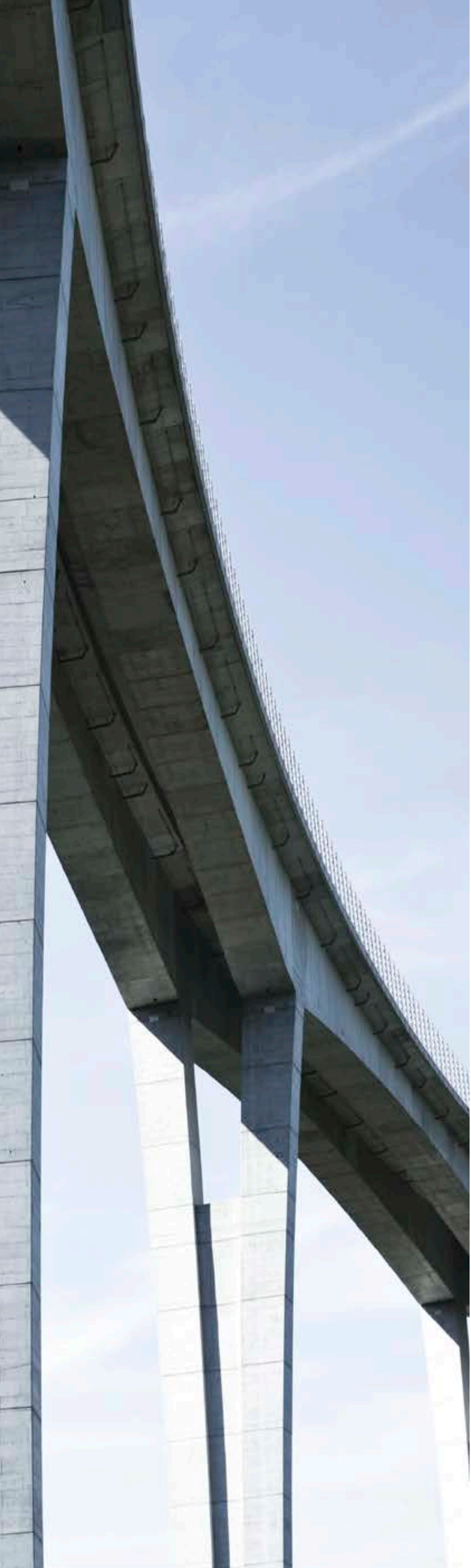


Abbildung 1: Verteilung der Branchen



## Größe des Unternehmens

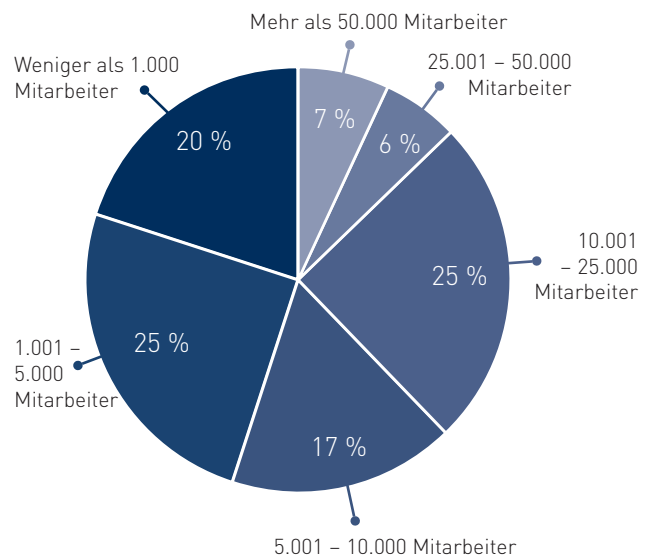


Abbildung 2: Verteilung der Unternehmensgröße

## Verwendete Toolhersteller

Flexera und Aspera sind die meistgenutzten SAM-Toolhersteller der Umfrageteilnehmer. Neben den beiden genannten sind die Tools der Hersteller Brainware Group (nun Flexera zugehörig), Matrix42 und Snow stark vertreten. Nachrangig fielen auch die Namen Comparex, SAM Live! oder AssetDesk.

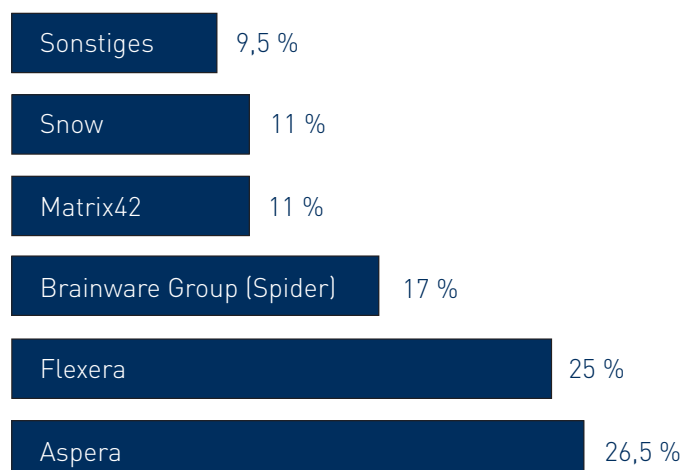


Abbildung 3: Verteilung der Toolhersteller

### 3 ERGEBNISSE DER BEFRAGUNG

Zunächst wurde die Zufriedenheit mit der Leistungsfähigkeit von SAM-Tools analysiert. Dabei wurde jeweils gefragt, welche Bedeutung (Wichtigkeit) die Kunden gewissen Funktionen von Tools beimessen und wie es um die Zufriedenheit der Anwender mit der jeweiligen Funktion steht.

Dabei wurde jeweils berücksichtigt, inwieweit die jeweilige Funktion gegenwärtig genutzt wird und ob so eine belastbare Aussage zur Zufriedenheit möglich ist.

#### 3.1: Abbildbarkeit von herstellereigenen Lizenzmodellen

SAM-Tools werden in erster Linie eingesetzt, um die Lizenzmodelle der verschiedenen Hersteller automatisiert auswerten zu können und so nach Möglichkeit ein Bild der Lizenzcompliance „auf Knopfdruck“ zu erfahren. In dem Zusammenhang wurde gefragt, welchen Software-Herstellern die größte Bedeutung zugemessen wird und ob deren Lizenzmodelle zufriedenstellend abgebildet werden.

Hersteller	Wichtigkeit	Verwendung	Zufriedenheit
Microsoft	Für 100 % wichtig	100 %	70 % sind zufrieden
Adobe	Für 70 % wichtig	90 %	62 % sind zufrieden
IBM	Für 48 % wichtig	60 %	32 % sind zufrieden
Oracle	Für 50 % wichtig	55 %	46 % sind zufrieden
SAP	Für 63 % wichtig	45 %	50 % sind zufrieden

Abbildung 4: Leistungsfähigkeit und Abbildbarkeit

Erläuterungen: Bei der Beantwortung der Fragen standen fünf abgestufte Möglichkeiten zur Wahl (von äußerst zufrieden bzw. äußerst wichtig, bis gar nicht zufrieden / gar nicht wichtig). Hohe Werte bei der Zufriedenheit zeigen, dass die an das Tool gestellten Erwartungen erfüllt werden, geringe Werte hingegen, dass Erwartungen enttäuscht wurden.

Bei der Auswertung wurden die beiden positiven Werte (äußerst bzw. sehr zufrieden) zusammengefasst. Das Ergebnis der Studie zeigt, dass Microsoft und Adobe die größte Bedeutung für die Befragten spielten, andere Hersteller sind in den Augen der Befragten von



nachrangiger Bedeutung. Die Zufriedenheitswerte zeigen, dass hier allenfalls Microsoft ausreichend in den Tools abgebildet werden kann, aber bereits hier die Tools den Anforderungen der Microsoft Lizenzmodelle nicht vollends entsprechen.

Auffällig ist, dass insbesondere IBM, Oracle und SAP eher unzureichend in den Tools abgebildet werden können, bzw. dass sich die Befragten hier eine deutlich bessere Unterstützung wünschen würden.

### 3.2: Leistungsfähigkeit des Tools bei der Umsetzung der folgenden SAM-Prozesse

Neben der Abbildung der Hersteller-Lizenzmodelle wird mit den SAM-Tools auch eine technische Unterstützung von Prozessen angestrebt. In der Studie wurde daher auch die Bedeutung von und die Zufriedenheit mit der Abbildung der folgenden, wesentlichen SAM-Prozesse betrachtet:

#### Software-Portfolio-Management (SPM):

Ziel des SPM ist es, die im Unternehmen eingesetzte Software aktiv zu steuern und dafür zu sorgen, dass das Portfolio nicht unnötig groß und damit komplex wird. Hier geht es darum, gleichartige Software identifizieren zu können, deren Status und Lebenszyklus zu überwachen und deren Verteilungsgrad zu erkennen.

#### Software-Inventarisierung:

Die Software-Inventarisierung dient der Erfassung der tatsächlich eingesetzten und genutzten Software. Hier geht es um die Fähigkeit des Tools, installierte Software auf den Unternehmensgeräten (PC, Server etc.) zu scannen und die lizenzierungsrelevanten Eigenschaften, wie z. B. Version und Edition korrekt zu erkennen.

#### Lizenzbestandsverwaltung:

Die Lizenzbestandsverwaltung dient der rechtssicheren Erfassung der Lizenzbestände mit allen Informationen, die den rechtmäßigen Erwerb und die daraus resultierenden Nutzungsrechte an konkreten Softwareprodukten belegen.

#### Lizenzbilanzierung und Complianceanalyse:

Mithilfe der Lizenzbilanzierung kann die Lizenz-Compliance analysiert werden, indem die eingesetzte Software mit den erworbenen Nutzungsrechten verglichen wird. So soll deutlich werden, in welchem Umfang Lizenzen fehlen oder noch übrig sind.

#### User-Self-Service / Shopfunktion:

Mithilfe eines Self-Service-Portals oder eines Webshops, ist es den Endanwendern möglich, die freigegebene Software selbständig einsehen und bestellen zu können. Ein solches Portal kann daher der Einstieg für einen weitestgehend automatisierten Softwarebereitstellungsprozess sein.

#### Workflow-Management:

Das Workflow-Management knüpft am Webshop an und sorgt dafür, dass die softwarespezifischen Genehmigungs- und Fulfillment-Aktivitäten wunschgemäß und in der richtigen Reihenfolge abgearbeitet werden. Wie schon der Webshop, so kann das Workflow-Management zur Automatisierung von Abläufen zur Bereitstellung von Software beitragen.

Software-Portfolio-Management ist für viele Befragte wichtig und wird dementsprechend häufig angewandt. Die Umsetzung ist jedoch stark ausbaufähig, fast jeder zweite Umfrageteilnehmer ist hiermit nicht zufrieden. Die klassischen Kernprozesse des Lizenzmanagements wie Software-Inventarisierung, Lizenzbestandsverwaltung und Lizenzbilanzierung bilden eindeutig den Schwerpunkt, der mit dem Einsatz der SAM-Tools verfolgten Ziele. Die Zufriedenheit der Nutzer mit den genannten Features ist hier zwar höher, lässt mit rund 60 % aber einige unzufriedene Nutzer zurück.

Die Abbildung von weiteren SAM-Prozessen außerhalb des klassischen Lizenzmanagements, wie das Self-Service- und Workflow-Management, sind hingegen weniger gefragt, was auch deren unzureichende Unterstützung in den meisten SAM-Tools erklärt.

Feature	Wichtigkeit	Verwendung	Zufriedenheit
SW-Portfolio-Management	Für 65 % wichtig	80 %	46 % sind zufrieden
SW-Inventarisierung	Für 100 % wichtig	100 %	60 % sind zufrieden
Lizenzbestandsverwaltung	Für 100 % wichtig	100 %	60 % sind zufrieden
Lizenzbilanz & Complianceanalyse	Für 100 % wichtig	95 %	63 % sind zufrieden
User-Self-Service / Shopfunktion	Für 28 % wichtig	27,5 %	32 % sind zufrieden
Workflow-Management	Für 20 % wichtig	40%	43 % sind zufrieden

Abbildung 5: Leistungsfähigkeit des Tools bei der Umsetzung der folgenden SAM-Prozesse

### 3.3: Allgemeine Eigenschaften des SAM-Tools

Nachfolgend wurden weitere, allgemeine Eigenschaften von SAM-Tools betrachtet, die folgend aufgelistet und erläutert werden:

#### Usability / Intuition:

Der Grad der Einfachheit der Bedienung des Tools für nicht (technisch) geschulte Mitarbeiter. Sind Funktionen einfach und verständlich auffindbar?

#### Umfang / Inhalte der vordefinierten Reports:

Sind im Tool praxisrelevante Reports enthalten, die Antworten auf die wichtigsten Fragestellungen im Lizenzmanagement bereitstellen?

#### Individuelle Reporterstellung:

Besteht die Möglichkeit auch ohne technische Kenntnisse mit einfachen Bordmitteln eigene Reports erstellen zu können?

#### Allgemeine Customizingfunktionen:

Welche Möglichkeiten bestehen, um Bedienungselemente des Tools einfach und bedarfsgerecht anpassen zu können und/oder weitere Funktionen hinzu konfigurieren zu lassen?

#### Management Cloud:

Inwiefern unterstützen die Tools bereits Funktionen zur Überwachung oder dem Management von Cloud-Diensten und den damit verbundenen Lizenzmodellen?

Feature	Wichtigkeit	Verwendung	Zufriedenheit
Usability	Für 64 % wichtig	100 %	40 % sind zufrieden
Umfang / Inhalte vord. Reports	Für 70 % wichtig	92 %	45 % sind zufrieden
Individuelle Reporterstellung	Für 90 % wichtig	100 %	54 % sind zufrieden
Allg. Customizingfunktionen	Für 60 % wichtig	100 %	33 % sind zufrieden
Management Cloud	Für 28 % wichtig	26 %	22 % sind zufrieden

Abbildung 6: Allgemeine Eigenschaften des SAM-Tools

Die größte Bedeutung hat für die Befragten die Möglichkeit eigene, bedarfsgerechte Reports erstellen zu können. Mit den Möglichkeiten, die die Tools hier bieten, ist jedoch nur etwa die Hälfte der Befrag-



ten zufrieden. Was die Usability der Tools angeht, sind gerade mal 40 % der Befragten zufrieden, der Großteil schätzt die Tools als zu komplex und wenig intuitiv ein. Damit verbunden wird auch der Bedarf die Tools bedarfsgerecht anpassen zu können häufig genannt. Hier ist auffällig, dass gerade mal ein Drittel der Befragten mit den diesbezüglichen Möglichkeiten zufrieden ist.

Das Management der Überwachung und Steuerung von Cloudfunktionen hat zum Zeitpunkt der Durchführung der Studie eine stark nachrangige Bedeutung. Aufgrund des zunehmenden Cloudangebots und der sich langsam steigernden Akzeptanz von Clouddiensten, ist spannend, wie sich dies zukünftig entwickelt.

### 3.4: Bewertung der Toolanbieter / Implementierungspartner

Neben dem Tool an sich, haben auch die Toolanbieter einen hohen Anteil am Erfolg der Tooleinführung und der Erreichung der damit verfolgten Ziele. An dieser Stelle wurde untersucht, welche Erwartungen an die Skills der Toolanbieter gestellt werden und wie die Zufriedenheit diesbezüglich ausfällt.

Die Ergebnisse der Studie zeigen klar: Kunden setzen hohe Erwartungen an die Toolhersteller bzw. Implementierungspartner. Sie fordern von Herstellern in erster Linie eine hohe technische Expertise bezüglich der Einrichtung und Anbindung des Tools, dicht gefolgt von fachlicher Expertise hinsichtlich der Lizenzmodelle der SW-Hersteller und deren Tücken, sowie ein professionelles Projektmanagement, welches eine straffe, reibungslose Implementierung sicherstellt.

Während sich die Befragten mit der technischen Expertise der Anbieter und Implementierungspartner durchweg zufrieden geben, fallen die Anbieter beim Thema Projektmanagement und fachlicher Kompetenz zurück. Das größte Ärgernis für Kunden ist jedoch die geringe Verfügbarkeit der benötigten Experten, die von einer Mehrheit der Befragten bemängelt wird.

Die Zahlen zeigen:

Der Spagat zwischen technischer und fachlicher Expertise fällt vielen Toolanbietern schwer. Daher sollten Experten mit unterschiedlichen Schwerpunkten hinzugezogen werden. Dies erhöht die Verfügbarkeit und steigert die Qualität.

Nebenbei ist an dieser Stelle zu bemerken, dass manche Anbieter dies bereits erkannt haben und sich explizit auf Teilleistungen fokussieren. So sieht sich beispielsweise Flexera als „Product-Company“, die in erster Linie ein Tool bereitstellen, das dann von Partnern implementiert wird, die ggf. auch eine fachliche Lizenzmanagement-Expertise mitbringen oder dieses Feld weiteren Experten überlassen. Snow oder Matrix42 gehen einen ähnlichen Weg.

Feature	Wichtigkeit	Verwendung	Zufriedenheit
Verfügbarkeit der Mitarbeiter	Für 77 % wichtig	100 %	48 % sind zufrieden
Fachliche Kompetenz als Problemlöser	Für 86 % wichtig	95 %	64 % sind zufrieden
Technische Expertise bei Konfiguration	Für 93 % wichtig	97 %	80 % sind zufrieden
Kompetentes Projektmanagement	Für 86 % wichtig	95 %	63 % sind zufrieden
Serviceangebot rund um das Tool	Für 35 % wichtig	100 %	52 % sind zufrieden

Abbildung 7: Bewertung der Toolanbieter / Implementierungspartner

### 3.5: Beitrag des Tooleinsatzes für Zielerreichung

Des Weiteren wurde in der Studie untersucht, welche allgemeinen Ziele mit der Einführung von SAM-Tools verbunden und inwieweit diese Ziele erreicht wurden.

Ziel	Wichtigkeit	Verwendung	Zufriedenheit
Erleichterung des Lizenzmanagements	Für 100 % wichtig	100 %	56 % sind zufrieden
Steigerung der Transparenz	Für 96 % wichtig	100 %	75 % sind zufrieden
Steigerung der Rechtssicherheit	Für 89 % wichtig	95 %	38 % sind zufrieden
Schnelle Implementierung	Für 59 % wichtig	100 %	36 % sind zufrieden
Geringer Bedarf an Customizing	Für 61 % wichtig	100 %	50 % sind zufrieden
Geringe Kosten für Implementierung	Für 40 % wichtig	100 %	60 % sind zufrieden

Ziel	Wichtigkeit	Verwendung	Zufriedenheit
Geringe int. Mitwirkung bei der Implementierung	Für 41 % wichtig	95 %	23 % sind zufrieden
Einfache Tool-Administration	Für 75 % wichtig	100 %	33 % sind zufrieden
Geringer Pflege- & Betriebsaufwand	Für 73 % wichtig	100 %	32 % sind zufrieden

Abbildung 8: Beitrag des Tooleinsatzes für Zielerreichung

Das bedeutsamste Ziel in den Augen der Befragten ist dabei die allgemeine Erleichterung des Lizenzmanagements. 100 % der Befragten geben an, dass ihnen dieses wichtig war.

Eine Zufriedenheit von 56 % zeigt jedoch, dass dies durch den Einsatz eines Tools nur sehr bedingt erreicht wurde. Eine ähnlich hohe Bedeutung hat die Steigerung der Transparenz für die Befragten. Die hohe Zufriedenheit zeigt den Fokus und gleichzeitig die Stärke eines SAM-Tools: Es schafft in erster Linie Transparenz, was eine Voraussetzung für ein erfolgreiches Lizenzmanagement darstellt, aber noch keine Garantie für die Erleichterung dessen ist. Die Lösung von Optimierungsproblemen und die Sicherstellung der Einhaltung von Lizenzbedingungen bleiben als Aufgaben eines Lizenzmanagers bestehen. Das Tool ist eben nur ein Werkzeug, das erst in den richtigen Händen einen Mehrwert bietet.

Dies unterstreicht insbesondere auch die geringe Zufriedenheit bezüglich der Steigerung der Rechtssicherheit durch den Einsatz eines Tools. Hier wird deutlich, dass eine Rechtssicherheit (die für 89 % der Befragten von hoher Bedeutung ist) nicht durch ein Tool, sondern erst durch ein durchweg bei allen Beteiligten vorhandenes Problembewusstsein, klare Regelungen und wirksame SAM-Prozesse erreicht werden kann.

Die Studienergebnisse legen zudem offen, dass die externen Kosten und internen Aufwände für Kunden von nachgelagerter Bedeutung sind. Während die externen Kosten weitestgehend als angemessen oder zumindest erwartungsgemäß betrachtet werden, herrscht jedoch eine deutliche Unzufriedenheit bzgl. der internen Aufwände. Diese werden offenbar stark unterschätzt, woraus dann eine hohe Unzufriedenheit erwächst. Hier sind insbesondere Aufwände für interne Klärungen (technischer, organisatorischer oder auch prozessualer Art) und die Steigerung der benö-

tigten Datenqualität zu nennen, die unerwartet hoch ausfallen. Dies zeigt sich auch in der Unzufriedenheit bezüglich der Dauer von Tool-Einführungsprojekten. Auch hier wird die Zeit bis zur ersten brauchbaren Lizenzbilanz deutlich unterschätzt, was sich in einer entsprechenden Unzufriedenheit ausdrückt.

Ebenfalls unterschätzt wird der Aufwand im späteren Betrieb des SAM-Tools. Die geringen Zufriedenheitswerte bei dem Administrationsaufwand und der Administrationsleichtigkeit zeigen, dass ein SAM-Tool keineswegs ein Selbstläufer ist und nur dann konstant richtige Werte ausgibt, wenn man es kontinuierlich pflegt und korrekt administriert.

Allgemein gilt: Organisationen, die Tools einsetzen wollen, müssen sich auf hohe Betriebs- & Verwaltungsaufwände und eine hohe Komplexität einstellen, welche nur mit entsprechendem (internen oder externen) Know-how bewältigt werden können. Der Lohn sind dann jedoch belastbare, tagesaktuelle Informationen, die zeigen, wie es wirklich um die Compliance steht und welche Risiken in welcher Höhe bestehen.

### 3.6: Welche Probleme bestanden bei der Tool-Einführung?

Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg von SAM-Tools liegt in einer erfolgreichen Einführung begründet. Die größten Herausforderungen bei der Tool-Einführung bestehen dabei interessanterweise im eigenen Haus: So belasten insbesondere eine schlechte Datenqualität in den Quellsystemen, sowie Defizite in den vorhandenen Prozessen und der eigenen Organisation die Zielerreichung maßgeblich und treiben die Aufwände nach oben.

Hier zeigt sich, dass die Einführung von SAM-Tools nicht überstürzt erfolgen sollte. Vielmehr ist man gut beraten, vor der Tooleinführung die SAM-Organisation (Rollen und Prozesse, Richtlinien) zu gestalten und auch in den Zuliefersystemen eine „Tool-Readiness“ zu erzeugen.

Problem	Zutreffend
Datenqualität in den Quellsystemen	74 %
Know-how-Defizite bzgl. der Lizenzmodelle	36 %
Defizite in der eigenen SAM-Organisation	47 %
Defizite in den vorhandenen Prozessen	61 %



Problem	Zutreffend
Versteckte Aufwände für Kosten / Tool-Komponenten	17 %
Fehlende Expertise beim Auswahlprozess	9 %
Zu oberflächliche Testphase / PoC	21 %
Unzureichende Planung der Systemintegration	17 %

Abbildung 9: Probleme bei der Tool-Einführung

#### 4 FAZIT

Die Studie unterstreicht, dass SAM-Tools komplexe Werkzeuge sind, die nur dann einen Mehrwert bringen, wenn:

- sie von geschultem Personal genutzt und administriert werden.
- ausreichend Aufwand in die Tool-Administration und vor allem auch in die Datenqualität investiert wird.
- die SAM-Prozesse oder zumindest die Verantwortungen geregelt sind, sodass die benötigten Daten in der benötigten Qualität zugeliefert bzw. eingegeben werden.

Zudem ist zu beachten, dass die Tools out of the box nur die Basis-Lizenzmodelle großer Hersteller (in erster Linie Microsoft) beherrschen. Die Vielzahl von Sonderfällen und individuellen, bzw. vertragspezifischen Regelungen in den Lizenzmodellen führen dazu, dass Tools auch schnell an ihre Grenzen stoßen und es an den Anwendern und/oder technischen wie auch fachlichen Beratern liegt, die nötige Feinjustierung vorzunehmen, sodass die Daten erzeugt bzw. berechnet werden, die der Lizenzmanager benötigt. Wird dies vernachlässigt, so verliert ein Tool schnell jeglichen Nutzen. Dies ist insbesondere in Anbetracht sich ständig ändernder Lizenzmodelle oder durch den Einsatz neuer oder anderer Softwareprodukte ein fortwährender Prozess.

Es empfiehlt sich daher, ausreichend Unterstützungsleistungen einzuplanen und ausreichend viele, qualifizierte interne Ressourcen aufzubauen. Lizenzmanagement ist in Anbetracht des gemanagten monetären Volumens keine Tätigkeit, die nebenbei erledigt werden sollte – vor allem dann nicht, wenn dabei ein SAM-Tool eingesetzt werden soll.



Bereits seit 2001 unterstützen wir unsere Kunden beim Aufbau und der Organisation des Lizenz- und Software-Asset-Managements (SAM) zur Gewährleistung des unternehmensweiten, ordnungsgemäßen und wirtschaftlichen Softwareeinsatzes. Wir gehören damit zu den ersten Wegbereitern einer professionellen SAM- und Lizenzmanagement-Beratung in Europa.



### **Unsere Positionierung macht den Unterschied. Der 360°-Ansatz.**

#### **Konsequente Hersteller-Neutralität**

Wir verzichten bewusst auf die Teilnahme an Incentive-Programmen der Software-Hersteller und SAM-Toolanbieter. Unser Anspruch ist die absolut objektive Beratung, ausschließlich im Sinne und zugunsten unserer Kunden.

#### **Lizenzmanagement als Querschnittsfunktion**

Unser 360° SAM-Beratungsansatz unterscheidet sich vom klassischen Silodenken. Unsere Nähe zu den anderen HiSolutions-Geschäftsfeldern und der übergreifende Einsatz von Beratern in unseren Projekten ermöglicht dabei die Berücksichtigung von weiteren Best Practices, wie zum Beispiel beim IT-Service Management nach ITIL, im Architekturmanagement und bei der IT-Sicherheit. Unsere Systematik und Vorgehensweise basiert dabei auf der Norm ISO/IEC 19770-1.

#### **Software-Asset- und Lizenzmanagement als Element der IT-Governance**

Wir verstehen unter SAM auch die Steuerung des unternehmensweiten Software-Portfolios im Zusammenhang mit dem Service-Portfolio und den daran angrenzenden Disziplinen des IT-Service Managements sowie der IT-Governance. Die Steuerung dieser Portfolios ist der Hebel für nachhaltige Wertbeiträge, aber auch der Integrationspunkt zur Sicherstellung der Compliance.

#### **Unsere Leistungen im SAM-Bereich**

- Einführung und Optimierung des Lizenzmanagements
- Vorbereitung und Begleitung von SAM-Toolauswahlverfahren
- Unterstützung von SAM-Tooleinführungen
- Unterstützung im operativen Lizenzmanagement
- Entwicklung von Lizenzierungs- und Verhandlungsstrategien
- Beratung zur Optimierung des Software-Portfolios
- Beratung zur wirtschaftlichen Optimierung der Lizenzverträge
- Einbindung des Lizenzmanagements in das Architekturmanagement
- Unterstützung bei Lizenz-Audits und Gestaltung einer effizienten Audit-Abwehrstrategie
- Beratung zur korrekten und wirtschaftlichen Lizenzierung in M&A-Situationen



---

## ÜBER DIE HISOLUTIONS AG

---

Die HiSolutions AG ist einer der führenden Beratungsspezialisten für IT-Management und Information Security.

In den letzten 25 Jahren wurden wir für über 800 Unternehmen, Behörden und Non-Profit-Organisationen der Partner, der sie dabei unterstützt, die Chancen der Digitalisierung optimal zu nutzen und die damit verbundenen Risiken zu beherrschen.

Wir stellen unseren Kunden in unseren Feldern ein breites, aber in sich homogenes und integriertes Beratungsangebot bereit:

- IT-Strategie
- IT-Organisation & IT-Governance
- IT-Architektur, Services & Sourcing
- Software Asset Management
- Information Security Management
- Risk & Business Continuity Management
- System Security

Hierfür verbinden wir jeweils Managementkompetenz mit tiefgehender Fachexpertise und Umsetzungserfahrung. Dies zusammen mit unserem Anspruch, Qualitäts- und Innovationsführer in unseren Feldern zu sein, liefert unseren Kunden einen klaren Mehrwert. Dafür erhalten wir hohe Anerkennung.

Wir stehen dafür, Grenzen und Barrieren in der Zusammenarbeit von Business und IT abzubauen und wirkliche Business-IT-Partnerschaften für den digitalen Wandel zu entwickeln. Dafür entwickeln wir Strategien. Wir gestalten Architektur, Services und Sourcing über die gesamte Leistungskette und machen diese beherrschbar. Wir verändern IT-Organisationen und entwickeln ihre Leistungs- und Zukunftsfähigkeit. Und wir unterstützen eine optimale Beschaffung und Nutzung wertvoller Software-Rechte und IT-Dienste.

Mit über 200 fest angestellten Mitarbeitern bringen wir unsere spezifische Umsetzungserfahrung in über 600 Projektsituationen jährlich ein. HiSolutions wurde mehrfach für verschiedene Innovationen, für sein kontinuierliches Wachstum sowie im bundesweiten Beratervergleich als „Top Consultant“ ausgezeichnet.

**HiSolutions. Sicher. Besser.**

## **NIEDERLASSUNGEN**

### **Frankfurt am Main**

Mainzer Landstraße 50  
60325 Frankfurt am Main  
+49 30 533 289 0  
+49 30 533 289 900

### **Bonn**

Heinrich-Brüning-Straße 9  
53113 Bonn  
+49 22 852 268 175  
+49 30 533 289 900

### **Nürnberg**

Zeltnerstr. 3  
90443 Nürnberg  
+49 911 8819 72 63  
+49 911 8819 7000

### **HiSolutions AG**

Schloßstraße 1  
12163 Berlin

[info@hisolutions.com](mailto:info@hisolutions.com)  
[www.hisolutions.com](http://www.hisolutions.com)

Fon: +49 30 533 289 0  
Fax: +49 30 533 289 900

