




ANWENDERBERICHT

 **BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH**
BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH
managt technische Softwarelizenzen
unternehmensweit mit inCharge®

Richtige Dosierung spart Geld

Jeder Besitzer einer Wasch- oder Spülmaschine kennt die Anweisung des Herstellers: „Achten Sie auf die richtige Dosierung.“ Nur dadurch ist sichergestellt, dass ein optimales Ergebnis erzielt wird und keine unnötigen Kosten entstehen. Herbert Heuberger betrachtet das Thema Dosierung noch aus einem anderen Blickwinkel. Er ist bei der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH dafür verantwortlich, dass weltweit alle Standorte mit Lizenzen für technische Software versorgt werden.



„Wir haben weltweit verteilt insgesamt 29 verschiedene Engineering-Softwareprodukte aus den Bereichen CAD, PLM, Konstruktionsprüfung, Spritzgussimulation, Visualisierung etc. im Einsatz. Dazu kommt, dass die einzelnen Softwarepakete oftmals über spezielle Zusatzmodule verfügen. Darüber hinaus bestehen mit den Herstellern unterschiedlichste Vereinbarungen und Begrenzungen bezüglich der Nutzung in den jeweiligen Regionen. Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH legt größten Wert darauf, dass alle Bestimmungen zur Nutzung der Lizenzen, die sogenannte Compliance, absolut korrekt eingehalten wird“, erklärt Herbert Heuberger. Insgesamt also eine echte Herausforderung, wenn man vermeiden möchte, zu viel oder zu wenig Lizenzen im Einsatz zu haben.

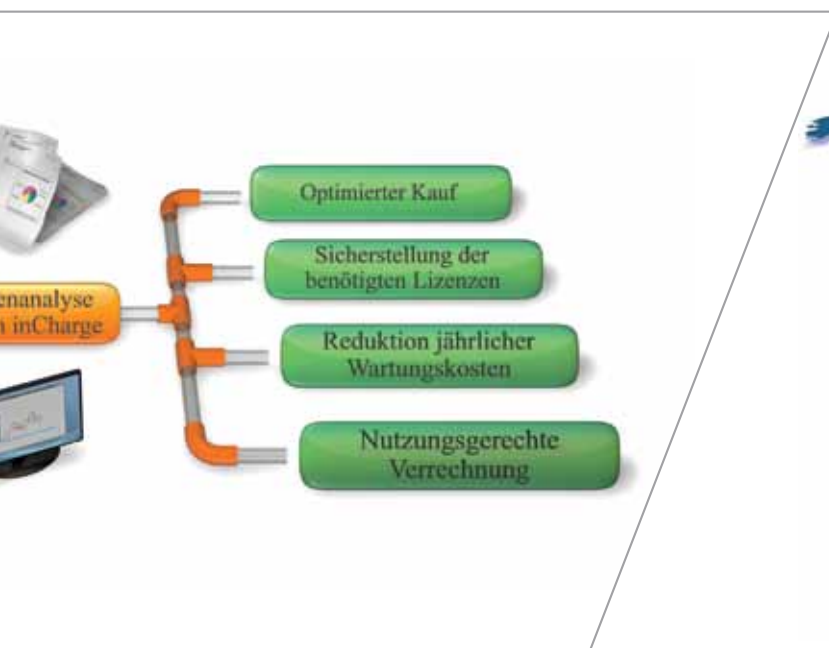
Entwicklung rund um die Uhr

Die Anforderungen gehen aber noch weiter. Bei BSH wird rund um die Uhr und rund um die Welt entwickelt. Die speziellen Lizenzvereinbarungen erlauben es z.B., eine 3D-CAD-Lizenz, welche am Tag in Europa genutzt wird, am Abend in den USA zu verwenden, wenn dort der Arbeitstag beginnt. Dedizierte Lizenzserver sorgen für die Vergabe, deren Ausfall unbedingt zu vermeiden ist. BSH stellt dies durch eine auf drei Standorte verteilte, hochverfügbare Serverumgebung sicher. Diese Server-Triade verwaltet die Informationen zur Lizenz, die ihr von den Softwareherstellern zur Verfügung gestellt wurden. Die Softwarehersteller wiederum bedienen sich zumeist dem Lizenzmanager FlexNet (ehemals FlexLM), welcher alle Berechtigungen steuert und die maximale Anzahl der Lizenzen technisch begrenzt.

Bares Geld sparen durch „Pooling“

Dabei geht es um bares Geld durch den „Pooling-Effekt“ von Floating-Lizenzen. Je größer die Gesamtzahl der Nutzer in einem Pool und je geschickter die Verteilung, desto größer ist der statistische Vorteil an eingesparten Lizenzen. Weitere Aspekte sind der Einkaufsvorteil durch die Bündelung bei der Beschaffung und die Ersparnis durch die zentrale Verwaltung der „Software-Assets“.

„Wir verwalten mit inCharge absolut zuverlässig 29 verschiedene Softwareprodukte mit ca. 800 verschiedenen Lizenzfeatures bei 1500 Anwendern.“



Neue Anforderungen

„Für uns war es notwendig, sich eine Übersicht zu verschaffen, wer, wo, wann, welche Software einsetzt. FlexNet vergibt nur die Lizenzen. Wir benötigten eine Art Leitstand mit Monitoring-Funktionen und Möglichkeiten zur Auswertung mittels Reports“, schildert Herbert Heuberger die Ausgangssituation. Zunächst versuchte man sich mit einer hauseigenen Programmierung. Schon bald aber zeigte sich, dass eine gezielte Optimierung nur unzureichend möglich ist. „Wir erkannten, dass wir uns nach einer passenden Standardlösung umschauchen mussten“, so Heuberger.

Die Anforderungen an eine solche Lösung standen schnell fest:

- // Änderungen der Infrastruktur müssen durch einfache Konfiguration des Werkzeugs abbildbar sein.
- // Die Installation/Konfiguration des Werkzeuges muss standardisierbar sein.
- // Das Werkzeug muss die Möglichkeit bieten, durch geeignete Auswertungen einen Nachweis der Compliance bei der Nutzung der Lizenzen zu liefern.
- // Das Werkzeug muss es ermöglichen, die aktuelle Auslastung einer Floating-Lizenz sichtbar zu machen.
- // Das Werkzeug muss die Möglichkeit bieten, die Auslastungsverläufe der jeweiligen Lizenzen über einen längeren Zeitraum hinweg auszuwerten und diese sowohl grafisch, als auch in Tabellenform darzustellen.
- // Die Analyseergebnisse müssen zur Weiterverarbeitung exportierbar sein.
- // Das Werkzeug muss Gruppierungen, z. B. nach Features, Hosts, Usern etc., ermöglichen.



Fünf zur Auswahl

In das Auswahlverfahren kamen mehrere Produkte. Darunter auch der FlexNet Manager. Eine Erweiterung des Herstellers Flexera zur Managebarkeit von Lizenzen mittels der FlexNet Information, welche bereits in den Engineering-Anwendungen eingesetzt wird. Herbert Heuberger beleuchtete die Kriterien zur Entscheidung: „Wir hatten fünf Produkte untersucht. Zwei fielen aus, da sie nicht die Masse an Lizenzen verwalten konnten, eines hatte nicht die notwendigen Erweiterungsmöglichkeiten und so blieben nur noch die Firma NovaTec mit inCharge und der FlexNet Manager übrig.“

NovaTec überrascht mit inCharge

„Wir waren überrascht von der Leistungsstärke der inCharge-Software. Das NovaTec-Team zeigte beeindruckendes Know-how, eine hohe Flexibilität und echte Bereitschaft, auf unsere Bedürfnisse einzugehen. Dies haben wir insgesamt bei den anderen Anbietern vermisst. Insbesondere im sensiblen Bereich des Services und Supports überzeugte uns NovaTec am deutlichsten, zumal das Unternehmen in Deutschland quasi vor der Haustür liegt. Der FlexNet Manager ist zwar leistungsstark, aber Flexera zeigte sich weniger anpassungsfähig und überstieg die inCharge-Lösung um das Mehrfache bei den Kosten. Damit war die Entscheidung klar: NovaTec hat mit inCharge das Rennen gemacht.“

1500 Anwender

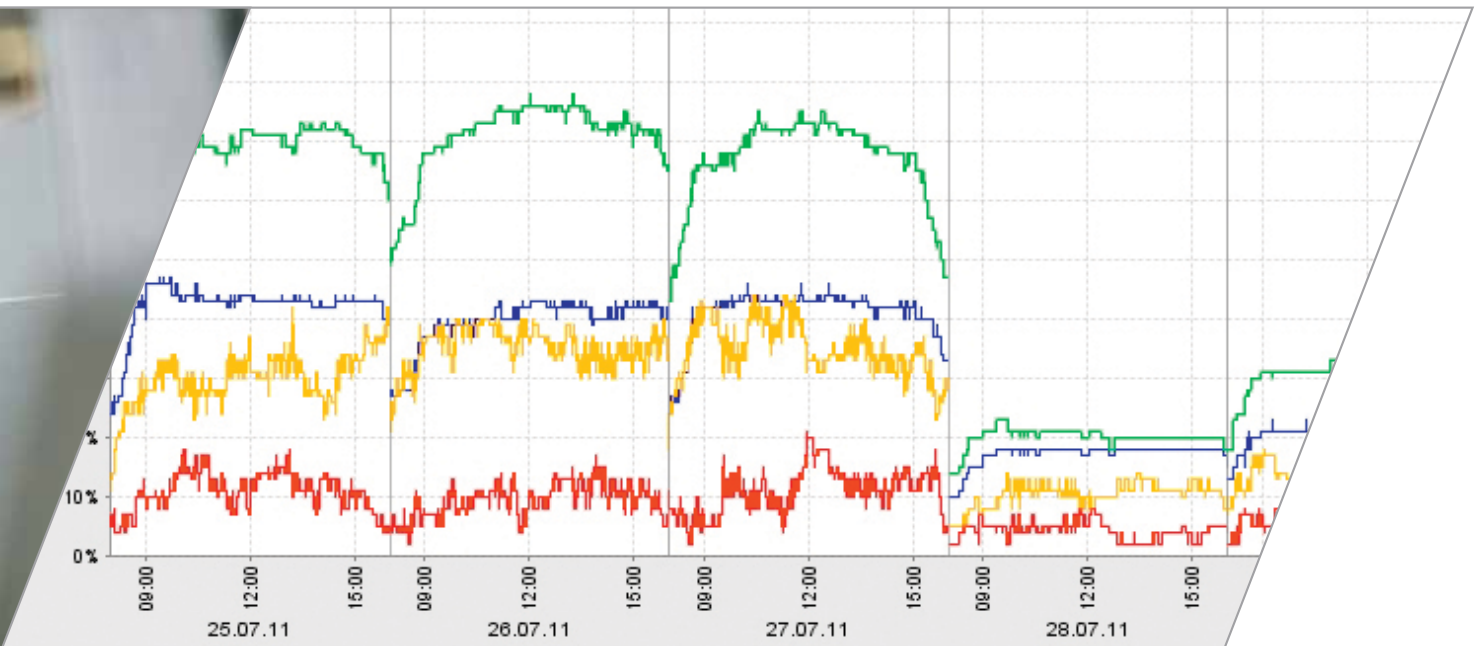
Heute ist inCharge aus der BSH-Lizenzverwaltung nicht mehr wegzudenken. „Wir verwalten absolut zuverlässig 29 verschiedene Softwareprodukte mit ca. 800 verschiedenen Lizenzfeatures bei 1500 Anwendern. Bei einer Anwendung dient das Nutzungsergebnis aus inCharge sogar als Grundlage zur Abrechnung mit dem Hersteller. Generell können wir mit inCharge jederzeit den Nachweis erbringen, dass alle Lizenzbestimmungen eingehalten werden“, freut sich Herbert Heuberger.



„ inCharge hilft uns, dass Lizenzen optimal eingesetzt werden. Es unterstützt uns bei Einkaufsverhandlungen und hilft uns, die Compliance einzuhalten. Durch inCharge hat sich der Zeitaufwand für die Administration deutlich reduziert.

Herbert Heuberger,
BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

“



Service besteht Feuerprobe

Wie gut der Service und die Flexibilität von NovaTec tatsächlich sind, zeigte sich gleich zu Beginn, denn die Unterstützung einer hochverfügbaren Server-Triade wie sie BSH einsetzt, war ursprünglich nicht Bestandteil der Software. NovaTec zeigte aber schnell, dass die ingenieurmäßig arbeitende Software-Schmiede ihren Ruf als Spitzenanbieter zu Recht führt und setzte die Anforderungen zügig innerhalb von inCharge um.

Einfache Anforderungen

Als Anwender hat sich Herbert Heuberger schnell mit der Bedienung von inCharge angefreundet. „Die Oberfläche ist übersichtlich, logisch strukturiert und intuitiv bedienbar. Es war nur eine kurze Einführung notwendig und wir erhielten eine sehr gute Dokumentation. Es empfiehlt sich für den Auswertungsarbeitsplatz einen eigenen Rechner einzusetzen, da bei einem hohen Lizenzaufkommen viele Daten ständig von der PostgreSQL-Datenbank in Echtzeit mitprotokolliert werden müssen.

Es genügt allerdings ein handelsübliches PC-System mit ordentlich RAM und schneller Netzwerkanbindung. Aus der Datenbank heraus erfolgt die statistische Auswertung, das entsprechende Monitoring und die Erzeugung von speziellen Reports für die jeweiligen Produkte und Abteilungen. Dies alles, ohne die Leistung der Anwendungen zu beeinträchtigen.“

„ Das NovaTec-Team zeigte beeindruckendes Know-how, eine hohe Flexibilität und echte Bereitschaft, auf unsere Bedürfnisse einzugehen. Dies haben wir insgesamt bei den anderen Anbietern vermisst. “



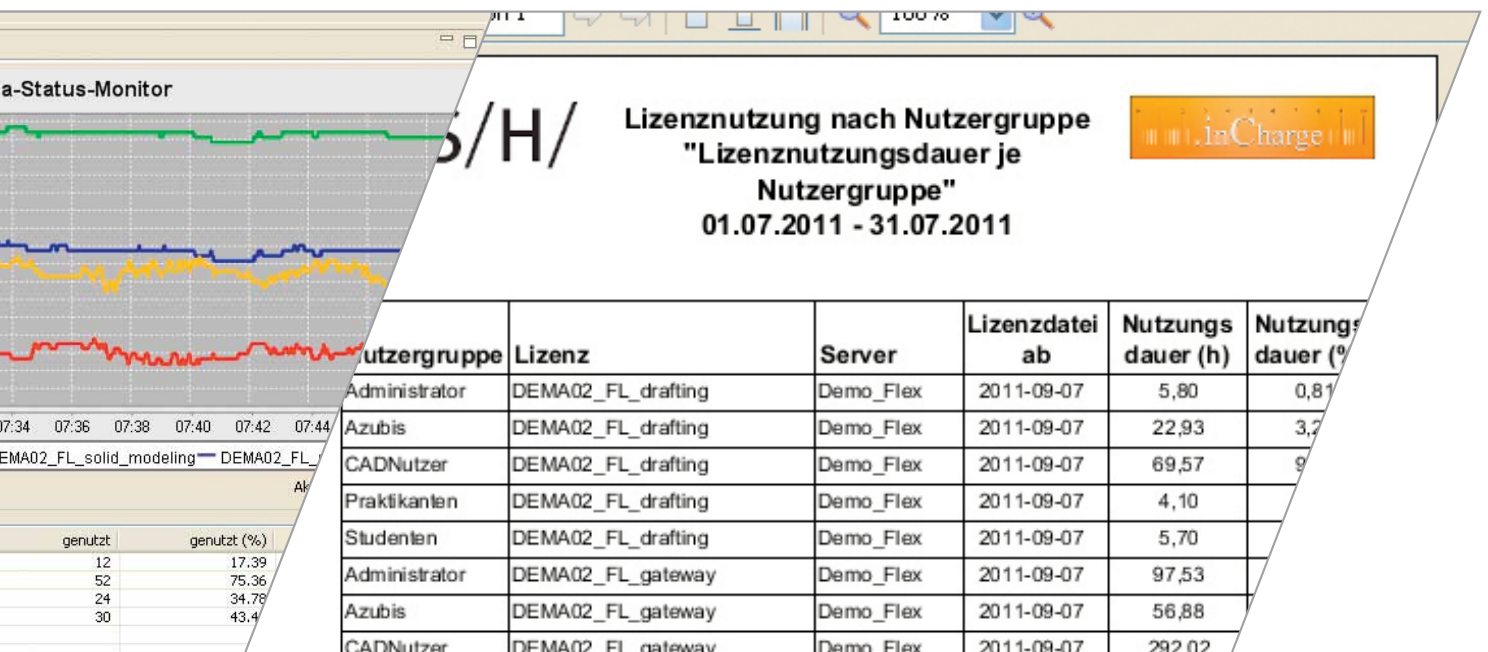
B/S/H/ BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH ist der größte Hausgerätehersteller in Europa und gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche. Der Konzern entstand 1967 als Gemeinschaftsunternehmen der Robert Bosch GmbH (Stuttgart) und der Siemens AG (München) und erzielte 2010 einen Umsatz von 9,073 Milliarden Euro. Heute hat die BSH 41 Fabriken in 13 Ländern in Europa, USA, Lateinamerika und Asien. Zusammen mit einem Netz von Vertriebs- und Kundendienstgesellschaften sind rund 70 Gesellschaften in 46 Ländern mit rund 43.000 Mitarbeitern für die BSH tätig.

Im Markenportfolio sind Bosch und Siemens die Hauptmarken. Mit sieben Spezialmarken Gaggenau, Neff, Thermador, Constructa, Viva, Ufesa und Junker bedient die BSH individuelle Verbraucherwünsche. Vier Regionalmarken (Balay, Pitsos, Profilo und Coldex) sorgen für breite Präsenz in ihren jeweiligen Heimatmärkten. Das Produktspektrum umfasst Haushaltsgroß- und -kleingeräte, Bodenpflege- und Warmwassergeräte.

Die klare strategische Ausrichtung auf Qualität und Innovation bestimmt das Handeln und die Entwicklung des Unternehmens. Die BSH setzt auf ihre überlegenen Produkte und den Mehrwert, den diese ihren Kunden an Leistungsfähigkeit, Komfort und Bedienfreundlichkeit bieten. Damit schafft das Unternehmen die Voraussetzung für langfristige Kundenzufriedenheit und die Basis für das Vertrauen der Menschen in die Marken der BSH. Die BSH hat das Thema Umweltbewusstsein frühzeitig als Megatrend erkannt und ihre Produktpolitik konsequent auf umweltfreundliche Geräte ausgerichtet. Durch den Transfer von Know-how innerhalb der BSH Gruppe setzt das Unternehmen auch im Umweltschutz weltweit Standards. Die BSH bekennt sich zum Leitbild der Nachhaltigkeit und damit zum verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen.

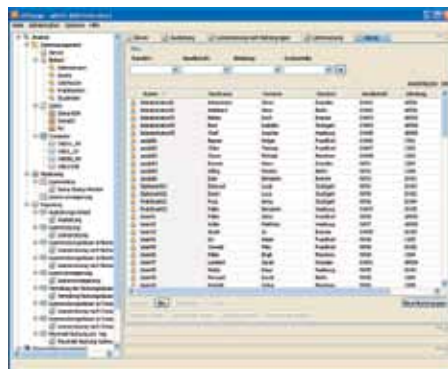
Quelle: www.bsh-group.de/

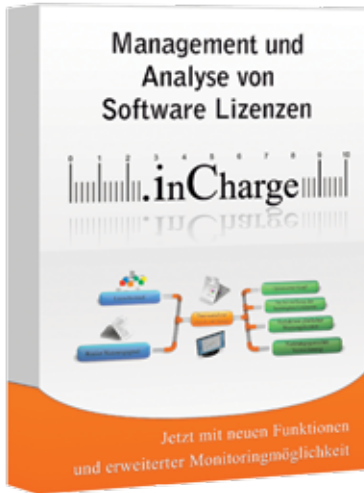


Zukünftig automatisch

Herbert Heuberger fasst zusammen: „inCharge hilft uns, unsere Lizenzen optimal einzusetzen. Es unterstützt uns bei Einkaufsverhandlungen und hilft uns, die Compliance einzuhalten. Durch inCharge hat sich der Zeitaufwand für die Administration deutlich reduziert. Die Auswertungen sind erheblich übersichtlicher und zuverlässiger geworden. inCharge bietet grafische Kurven und tabellarische Übersichten im PDF und CSV-Format, welche sich leicht in z. B. Excel übernehmen lassen. Mit diesen grafischen Übersichten und einer Bedarfsprognose können wir in Management-Sitzungen schnell und fundiert Entscheidungen treffen. Zukünftig planen wir, dass inCharge automatisiert Auswertungen erstellt und ablegt. So können Monatsauswertungen an die jeweiligen

Produktmanager im Haus selbstständig und regelmäßig verteilt werden. Wir sind sehr zuversichtlich, dass uns hierbei wieder das NovaTec-Team mit Rat und Tat beiseite steht, wenn es um die richtige Dosierung von Lizenzen geht.“





NovaTec - Ingenieure für neue
Informationstechnologien GmbH
Dieselstrasse 18/1
70771 Leinfelden-Echterdingen
Germany
Tel.: +49 711 22040-700
Fax: +49 711 22040-899
Email:
incharge@novatec-gmbh.de
info@novatec-gmbh.de
Web:
www.incharge.eu
www.novatec-gmbh.de

Produktinformationen



Neben FlexNet unterstützt inCharge in der aktuellen Version auch den License Usage Manager (LUM) der IBM. inCharge ist ein Produkt der NovaTec - Ingenieure für neue Informationstechnologien GmbH.

NovaTec ist ein inhabergeführtes, unabhängiges IT-Beratungsunternehmen mit weit über 100 Mitarbeitern an drei Standorten in Deutschland und einem Standort in Saudi-Arabien. NovaTec bietet das ganze Leistungsspektrum von der strategischen Beratung über die Einführung und Nutzung innovativer Softwaretechnologien, Architekturen und Methodiken zur Entwicklung qualitativ hochwertiger Softwaresysteme. Seit der Gründung im Jahr 1993 hat sich die NovaTec in vielen erfolgreichen Projekten im In- und Ausland einen ausgezeichneten Ruf als ganzheitlicher und zuverlässiger IT-Dienstleister erworben.