

Strategisches Software-Lizenzmanagement

Verbesserung der Strategien, Strukturen und Prozesse, Anwendung von SLM Tools, Serverlizenzen, Outsourcing und übergreifendes SLM zur Kostenreduktion

Hilton  Cologne

Hilton Köln, 9. & 10. November 2010

Profitieren Sie u.a. von folgenden Themenschwerpunkten:

- Erfolgreiche SLM-Umsetzung: Entwicklung und Umsetzung einer Strategie für das Software-Lizenzmanagement; Lizenzmanagement als integraler Bestandteil der IT Service Management Prozesse und IT-Architektur
- Auswirkungen des Software-Lizenzmanagements für den Software Einkauf und die IT-Beschaffung; Einheitliches SLM unter Einbeziehung verschiedener Fachabteilungen
- Usermanagement als wichtiger Teil des Lizenzmanagements
- Standardisierungsansätze bei der Gestaltung von Lizenzverträgen, Beschaffungsprozessen und Informationsstrukturen
- Software Metering – Optimierung der Lizenzen
- Einführung und Standardisierung von Serverlizenzmanagement
- Internationales SLM: Zeitzoneübergreifendes Management zur Kostenreduktion und effektiven Nutzung der Lizenzen
- Outsourcing: Herausforderungen, technische und organisatorische Schnittstellen

Plus Podiumsdiskussion am Tag 1:

Gebrauchtlizenzen: Wie muss man mit Lizenzen aus 2. Hand umgehen und welche Auswirkungen haben diese auf das SLM Umfeld?

Co Sponsors:



Evening Sponsor:



Media Partner:



Kooperationspartner:



„Der Fortschritt geschieht heute so schnell, dass, während jemand eine Sache für gänzlich undurchführbar erklärt, er von einem anderen unterbrochen wird, der sie schon realisiert hat.“

Albert Einstein (1879–1955)

Ein erfolgreiches Lizenzmanagement birgt signifikante Potenziale für Unternehmen, wirtschaftliche Chancen zu nutzen und Risiken zu minimieren.



Vorsitz Tag 1:

Dr. Bernhard Schweitzer
Manager Technology Services
Insight Technology Solutions GmbH

Referenten:

Steffen Hoppe
Gruppenleiter
Lizenzmanagement
Bayerischer Rundfunk

Marcel Eberle
Lizenzmanager Software
Bühler Group AG

Michael Gröhn
Leiter Asset-, Lizenz- und Vertrags- Management
BWI-Systeme GmbH, (Bundeswehr)

Joseph Dirmeyer
Projektleitung IT-Software Asset Management (SAMT)
Continental Automotive GmbH

Ralf Odebrett
Teamleiter
Applikationsbetreuung und Organisation
Hamburger Sparkasse AG

Walter Hammann-Kloss
Software-Lizenzmanager, SAP CCoE
Heidelberger Druckmaschinen AG

Stefan Stastny
Leiter Contract & Vendor Management
Infineon Technologies AG

Dr. Bernhard Schweitzer
Manager Technology Services
Insight Technology Solutions GmbH

Norbert Reize
Leiter Lizenzmanagement und Software-Integration
ITERGO GmbH

Elena Peters
Leiterin Software-Lizenzmanagement
Phoenix Contact GmbH & Co. KG

Michael Prinz
Leiter IT Vendormanagement
RWE IT GmbH

Stefan Heller
Director Business Development Germany
Snow Software AB

Marius Dunker
General Manager
Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH

Referenten CV

Marius Dunker

ist Geschäftsführer und für die Projekte und das Program Management bei der Spider LCM GmbH verantwortlich. Fokus der Tätigkeit in den letzten Jahren waren Lizenzmanagementprojekte und die Erarbeitung von innovativen Ansätzen im Lizenzmanagement. 2000 ging er zur ECS AG und übernahm die Leitung des neu gegründeten Bereichs Integration Services. Mit Gründung der Spider LCM GmbH leitete er dort die Entwicklung. Davor kam er über seine Tätigkeit als Berater für UniSys 1994 zu Attachmate und im Anschluss als Senior Consultant zum Beratungsunternehmen Accenture. Marius Dunker ist Diplom Informatiker (Universität Kiel).

Marcel Eberle

ist konzernweiter Lizenzmanager und im Bereich Informationssicherheit verantwortlicher Projektleiter für Security und IT-Sourcing bei der Bühler AG in der Schweiz. Marcel Eberle war rund zehn Jahre in der Programmentwicklung im industriellen Umfeld tätig. Anschließend fokussierte er sich auf den Betrieb der Informatik, insbesondere auf den Usersupport und den Servicedesk.

Michael Gröhn

ist Leiter im Bereich Service Support für die Themen Asset-, Lizenz- und Vertrags- Management bei der BWI-Systeme GmbH, Bundeswehr, wo er den Aufbau und die Betreuung des HERKULES Outsourcing Projektes betreut. Davor war er unter anderem für die Deutsche Bank, den Axel Springer Verlag, Siemens SBS und Ende der 90ziger für IBM tätig. Unter anderem war er Manager für den SAP Basis Betrieb für Outsourcing Kunden und die Content Management Systeme der IBM Kunden und der IBM in Deutschland. Michael Gröhn verfügt über grundlegende Kenntnisse im DV-Outsourcing in den Branchen Automotive, Finanz, Maschinenbau, Handel, Logistik und Printmedien. 1979 absolvierte er eine Lehre als Bankkaufmann, danach war er Soldat auf Zeit für zwei Jahre bei der Bundeswehr. Mitte der 80ziger Jahre kam der Wechsel in den IT-Betrieb der Hamburger Sparkasse.

Walter Hammann-Kloss

ist verantwortlich für das Lizenzmanagement und SAP CCOE bei der Heidelberger Druckmaschinen AG. Er spielt eine entscheidende Rolle in der Erarbeitung einer globalen Softwarestrategie. Davor war Walter Hammann-Kloss IT-Leiter eines Fertigungsstandortes mit ausgeprägten computergesteuerten Produktionssystemen und übernahm außerdem die Leitung diverser großer Softwareprojekte für technische und betriebswirtschaftliche Applikationen. Er absolvierte das Studium der Elektrotechnik (TU München) und der Betriebswirtschaft (Uni Mannheim).

Stefan Heller

ist seit mehr als 12 Jahren im Bereich Client Management tätig. Zu Anfang hat er als technischer Berater Unternehmen geholfen, die Bereitstellung von PC Arbeitsplätzen zu automatisieren und unterstützte Kunden in vielen Rollout Projekten und Betriebssystemmigrationsen. Im Laufe der Jahre hatte Stefan Heller sodann verschiedene Leitungsfunktionen inne und setzte sich inhaltlich mehr und mehr mit den betriebswirtschaftlichen Aspekten von Rollouts auseinander. Bei Snow Software verantwortet er als Partner den Auf- und Ausbau der Kundenbasis im DACH Markt.

Steffen Hoppe

ist seit 2009 Lizenzmanager beim Bayerischen Rundfunk und war davor seit 2003 im Unternehmen für den Einkauf von Hard- und Software verantwortlich. Nach einem Intensivstudium BWL an der VWA Essen arbeitete Steffen Hoppe drei Jahre im technischen Vertriebsinnendienst der DATALOG Software AG.

Ralf Odebrett

hatte 2007 die Gesamtprojektleitung für die Umsetzung der MiFID bei der Hamburger Sparkasse inne und wirkte auch im MiFID-Projekt des DSGV (Deutsche Sparkassen und Giroverband) mit. Zudem leitete er die Vorstudie „Zukunftsorientiertes Lizenzmanagement“ bei der Haspa. Nach der Banklehre stieg Ralf Odebrett 1982 bei der Deutschen Bank ein. Parallel dazu absolvierte er ein Studium zum Betriebsfachwirt und wechselte 1986 vom Rechnungswesen in die Konzernrevision von Niederlassungen und Töchtern der Deutschen Bank im In- und Ausland. 1990 kam Ralf Odebrett zur Hamburger Sparkasse. 1995 übernahm er im Zuge der Leitung des Realisierungsprojektes für Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften auch die Sachgebietsverantwortung für Treasury, Settlement, Infodienste und Währungsbuchhaltung. Seit 1995 hat sich sein Aufgabengebiet kontinuierlich bis zur stellv. Bereichsleitung für das Wertpapier- und Handelsgeschäft in der OrgIT erweitert. Er war aus dieser Funktion heraus auch Bankvertreter gegenüber den Börsen und Mitglied in diversen Arbeitskreisen bei Börsen und Softwarelieferanten.

Elena Peters

ist seit 2007 Leiterin des Projektes „Einführung des Lizenzmanagements“ bei der Phoenix Contact GmbH & Co. KG, wo seit Januar 2010 das Lizenzmanagement ein operatives Geschäft darstellt. Davor war Elena Peters Angestellte in der Abteilung Informatik & Organisation als Softwareadministrator mit den Schwerpunkten in Softwareservice -Administration und Softwaredeployment. Ihre Ausbildung zur Fachinformatikerin Fachrichtung Anwendungsentwicklung schloss Sie ebenfalls bei Phoenix Contact GmbH & Co. KG ab.

Michael Prinz

kam Anfang 2005 als Leiter Vendor Management & Sourcing zu RWE IT GmbH. In dieser Position gestaltet er die Beziehung zu den strategischen IT-Vendoren des RWE Konzerns und ist verantwortlich für die Steuerung des externen Budgets. Weiter gehören die Initiierung globaler Verträge sowie die Erstellung der Sourcing Strategie zu seinen Aufgaben. Zur Preisfindung für die IT-Preise des IT-Dienstleisters RWE IT GmbH ist er verantwortlich für die Durchführung von Benchmarks. Zeitweise war er zusätzlich verantwortlich für die Bereiche IT-Controlling, IT-Infrastruktur und IT-Sicherheit.

Referenten CV

Norbert Reize

startete 1982 als Programmierer in der IT einer Versicherungsgesellschaft in Hamburg, wo er bis 2000 in verschiedenen Funktionen tätig war. Nach dem Übergang in die neugegründete IT-Dienstleistungsgesellschaft des ERGO Konzerns ITERGO arbeitete er zunächst als Assistent des Sprechers der Geschäftsführung. Seit 2004 ist Norbert Reize für den Aufbau des Lizenzmanagements bei der ITERGO GmbH verantwortlich und Leiter des Referats Software-Integration und Lizenzmanagement. Norbert Reize ist Diplom-Mathematiker.

Stefan Stastny

ist Manager Contract & Vendor Governance bei Infineon Technology AG, wo er weltweit für alle IT-Contracts verantwortlich ist. Von 1996 bis 2004 war Stefan Stastny Consultant mit dem Schwerpunkt Outsourcing. Davor hatte er die Rolle des Geschäftsführers eines kleinen Systemhauses inne, wo er sich unter anderem um Themen wie Security und Outsourcing-Planung kümmerte. Seine Karriere begann Stefan Stastny als Leiter des EDV-Büros der Fakultät für Linguistik und Literaturwissenschaft. Er absolvierte das Studium der Psychologie, Philosophie und Didaktik (Bielefeld) und das Studium der Mathematik (Münster).

Dr. Bernhard Schweitzer

ist seit zehn Jahren bei Insight Technology Solutions GmbH verantwortlich für den Services-Bereich. Er leitete den Aufbau und die Entwicklung des Dienstleistungsbereiches Lizenzmanagement und führte mit seinem Spezialistenteam weit über 400 Lizenzmanagementprojekte durch. Darüber hinaus berät er Großunternehmen bei der Implementierung von Lizenzmanagement sowie Anbieter von Asset Management Tools. Nach seinem Studium der Biologie und seiner Promotion war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Uni Konstanz tätig.

Dienstag, 9. November 2010**Buchungsinformation:**

Antje Stendel

Tel: +49 (0)30 890 61 284

Fax: +49 (0)30 890 61 237

E-Mail: A.Stendel@marcusevansde.comwww.marcusevansde.com/SLM2010

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch **marcus evans** und den Vorsitzenden

Dr. Bernhard Schweitzer
 Manager Technology Services
Insight Technology Solutions GmbH

SLM STRUKTUREN UND PROZESSE, WEITERENTWICKLUNG DER
 SLM UMSETZUNG, USERMANAGEMENT, ERWEITERUNG,
 VIRTUALITÄT UND INTERNATIONALITÄT DES SLM

09.15 Einführungsvortrag:

Ganzheitliches Sourcing Management zur Optimierung der Software Beschaffung

- IT-Industrialisierung und Vendor Management
- Ganzheitliches Sourcing Management – Einheitliches SLM
- Software Sourcing Strategie
- Aufbau der Zusammenarbeit zwischen Lizenzmanagement und Einkauf

Michael Prinz
 Leiter IT Vendormanagement
RWE IT GmbH

10.00 Case Study:

Erfahrungsbericht über den Aufbau eines SLM Systems im Public Private Partnership Projekt „HERKULES“

- Einführung und Übernahme vorhandener Software Verträge – Umsetzung, Tools
- Aufbau eines zentralen Lizenz Management Systems
- Organisatorische Voraussetzungen: Welche Rollen, Verantwortlichkeiten und Instrumente werden gebraucht?
- Schritt für Schritt zum optimalen Lizenz Management System: 2007–2010
- Standardisierung und Vereinheitlichung des Asset- und Lizenzmanagements
- Basis eines „vereinfachten“ Lizenz Management Prozesses

Michael Gröhn
 Leiter Asset-, Lizenz- und Vertrags Management
BWI-Systeme GmbH, (Bundeswehr)

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Virtuelle Infrastrukturen – Zukünftige Herausforderung im Lizenzmanagement**

- Komplexität der Virtualisierung in Client- und Serverumgebungen
- Good Practice zur Abbildung des Lizenzmanagements in virtuellen Szenarien
- Welche technischen Informationen werden benötigt bzw. müssen erfasst werden; Betrachtung von Inventory Scanner Technologien
- Betrachtung von einzelnen Use-Cases

Marius Dunker
 General Manager
Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH

12.00 Case Study:

Usermanagement als wichtiger Teil des SAP Lizenzmanagements

- Die userbasierte Lizenzierung bei SAP und entsprechende Systeme
- Einfluss der Userverwaltung auf die Lizenzkosten
- Ermittlung der notwendigen Lizenzierung
- Optimale und personenbezogene Lizenzzuordnung
- Kontinuierlicher Prozess oder Aufräumen vor Vermessung

Walter Hammann-Kloss
 Software-Lizenzmanager, SAP CCoE
Heidelberger Druckmaschinen AG

12.45 Mittagspause

14.00 Case Study:

Erweiterung des SLM: Eingliederung und Einbeziehung anderer Abteilungen im Unternehmen

- Ausgangssituation
- Welche Überlegungen führen zur Eingliederung/Einbeziehung des SLM?
- Eingliederung eines Unternehmensteils – Was ist zu bedenken?
- Überwinden von Barrieren
- Weiteres Vorgehen um ein unternehmensweites SLM zu erreichen

Steffen Hoppe
 Gruppenleiter Lizenzmanagement
Bayerischer Rundfunk

14.45 Case Study:

Über- und Unterlizensierung: Findet man den Mittelweg durch einen ganzheitlichen Ansatz?

- Vermeidung von Über- und Unterlizensierung durch ganzheitlichen Ansatz
- Situation bei der Sparkasse
- Kosten sparen durch geschäftsbereichsübergreifendes SLM
- Outlook SLM 2015

Ralf Odebrett
 Teamleiter Applikationsbetreuung und Organisation
Hamburger Sparkasse AG

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Case Study:

Internationales SLM – Optimierung der Anzahl von Softwarelizenzen durch zeitzonenübergreifende Nutzung

- Erfassung des weltweiten Ist-Bedarfs durch Auswertung der aktuellen Nutzung von Softwarelizenzen
- Optimierungspotenziale eruieren und nutzen, Einsparungspotenzial und Risiken aufzeigen
- Zusammenlegung von Lizenzpools und Lizenztransfers
- Wahl des Lizenzmodells gemäß den Anforderungen
- Fazit der Nutzung eines internationalen SLM

Marcel Eberle
 Lizenzmanager Software
Bühler Group AG

16.45 Diskussionsrunde:

Gebrauchtlizenzen: Wie muss man mit Lizenzen aus 2. Hand umgehen und welche Auswirkungen haben diese auf das SLM Umfeld?

17:30 Abschließende Worte des Vorsitzenden

17:35 Informelle Gesprächsrunde mit Sektempfang und Fingerfood zum Ideenaustausch und Ausklang des ersten Tages. Dabei werden Ihnen Referenten der Konferenz für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung stehen.

Evening Sponsor:



Kooperationspartner:



In Kooperation mit der Deutschen Bahn bietet Ihnen **marcus evans** die Möglichkeit, schon ab **99,- Euro** zu Ihrer Konferenz zu reisen (Hin- und Rückfahrt). Für alle Details dazu kontaktieren Sie bitte Ihren Ansprechpartner bei **marcus evans**.

Buchungsinformation:

Antje Stendel

Tel: +49 (0)30 890 61 284

Fax: +49 (0)30 890 61 237

E-Mail: A.Stendel@marcusevansde.comwww.marcusevansde.com/SLM2010

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden

INTEGRIERTION SLM, ÜBERGREIFENDES UND TRANSPARENTES SLM, OUTSOURCING UND SERVERLIZENZIERUNG09.15 **Case Study:****Lizenzmanagement als integraler Bestandteil der IT Service Management Prozesse und IT-Architektur**

- Lizenzmanagement – Wo fängt der Prozess an und wo hört er auf?
- IT Service Management – Was hat ITIL mit Lizenzmanagement zu tun?
- IT-Architektur – Welche Daten sind notwendig und wie kommt man heran?
- Integriertes Lizenzmanagement – Wie viel Automatisierung ist sinnvoll?

Joseph Dirmeyer

Projektleitung IT-Software Asset Management (SAMT)

Continental Automotive GmbH10.00 **Outsourcen des Lizenzmanagements**

- Einführung: Outsourcing im Lizenzmanagement
- Was sind die Herausforderungen bei der Umsetzung?
- Technische und organisatorische Schnittstellen
- Grenzen beim Outsourcing von Lizenzmanagement

Dr. Bernhard Schweitzer

Manager Technology Services

Insight Technology Solutions GmbH

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Case Study:****Lizenzmanagement für Server-Software**

- Wo kommen wir her und wo stehen wir?
- Ein Audit – Herausforderungen
- Einführung Lizenzmanagement für Server-Software: Vorgehen und Rahmenbedingungen
- Serverlizenzmanagement im Rahmen eines Automatisierungsprojektes
- Status, Plan und Fazit

Norbert Reize

Leiter Lizenzmanagement und Software-Integration

ITERGO GmbH**SOFTWARE METERING, KOMPLEXITÄT DES SLM UMFELDS, VERTRAGSMANAGEMENT**12.00 **Lizenzmanagement im Fokus transparenter Kostenkontrolle**

- Überblick Snow Software
- Fokusthema: Kostentransparenz durch dynamisches Lizenzmanagement
- Fallbeispiele von Kunden
- Umsetzung und erreichte Ziele
- Zusammenfassung

Stefan Heller

Director Business Development Germany

Snow Software AB

12.45 Mittagspause

14.00 **Case Study:****Licensor: Quo Vadis? License: Quo Vadis? Oder: „Wie zum Teufel schaffen wir es compliant zu bleiben?“**

- Darstellung der Vielfältigkeit von Lizenz-Modellen
- Darstellung der Probleme der Lizenz-Vermessungen
- Gefahren verschiedener Lizenz-Modelle
- Provokante Thesen für Lizenz-Geber und Lizenz-Nehmer
- We trust our Vendor?

Stefan Stastny

Leiter Contract & Vendor Management

Infineon Technologies AG14.45 **Case Study:****Software Metering – Optimierung der Lizenzen**

- Identifizierung von nicht genutzten Lizenzen
- Softwarenutzungsanalyse-Projekt und Softwarenutzungs-messung
- Technische Möglichkeiten
- Organisatorische Voraussetzungen

Elena Peters

Leiterin Software-Lizenzmanagement

Phoenix Contact GmbH & Co. KG

15.30 Zusammenfassende Worte des Vorsitzenden

15:35 Ende der Konferenz

Wir danken allen Personen und Firmen für die Unterstützung bei der Recherche und Konzeption dieser **marcus evans** Konferenz. Insbesondere möchten wir uns bei den Referenten für ihre Beiträge bedanken.

Verena Lagler

Conference Producer, General Business Division

marcus evans (Germany) Ltd.

Exhibitors at the Conference:

Insight**brainwaregroup****snow**
SOFTWARE**Zielgruppe****Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Leiter und verantwortliche Mitarbeiter der Abteilungen:**

- Software-Lizenzmanagement/Software
- Asset Management
- IT Asset Management
- IT Einkauf/IT Purchasing
- Corporate IT
- IT Strategie/IT Steuerung/IT Administration
- Controlling/IT Controlling
- Software Patente
- Recht/IT Recht
- Vertragsmanagement/Contract Management
- Client Management
- IT-Services
- IT Qualitätsmanagement
- IT Projektmanagement

aus Unternehmen aller Branchen