



Computerprogramme: Der Kaufpreis macht oft nur wenig an den Kosten eines Investitionsgutes aus – Interne Geschäftsprozesse sollen miteinander verknüpft werden.

## Software hält den Lebenszyklus im Griff

Personalcomputer, Drucker, Server, kurzum alle IT-Produkte haben ihren Preis. Aber mit der Anschaffung alleine ist es nicht getan. Während ihres „Lebens“ im Unternehmen, angefangen bei Planung und Budgetierung über das Beschaffen, Installieren und Nutzen bis hin zur Verwaltung und dem „Tod“ durch Entsorgung, entsteht der überwiegende Teil der Kosten. Dieser lässt sich schwerlich in Mark und Pfennig ausrechnen.

Gleichwohl hat die Gartner Group in einer Studie festgestellt, dass nur 12 % der Kosten eines informationstechnischen Investitionsgutes auf den Anschaffungspreis entfallen, der weit überwiegende Teil setzt sich aus Aufwendungen für Upgrades, Verwaltung, technischen Support, Trainings und andere Aktivitäten zusammen. In diesem Kostenblock könnten Unternehmen viel Geld sparen, wenn sie ihre internen Geschäftsprozesse optimieren und dabei Softwarelösungen einsetzen. Die Gartner Group schätzt, dass diese „Besitzkosten“ eines Gutes über einen 5-Jahreszeitraum um 20 % bis 50 % gesenkt werden können.

„Wenn ein Unternehmen den Lebenszyklus eines Gutes optimal gestalten will, sollte es alle Abteilungen lückenlos im Blick haben – sowohl auf betriebswirtschaftlicher wie auch auf technischer Seite“, sagt Michael Grötsch, Vorstandschef der Circle Unlimited AG in Hamburg, die sich auf Dienste und Software für dieses Life Cycle Management spezialisiert hat. „Die dafür benötigten Softwarelösungen müssen alle Prozesse integrieren und automatisieren. Dies ist eine große Herausforderung“, so Grötsch aus der Erfahrung mit etlichen Projekten. Denn dabei seien Controlling, Einkauf und Rechnungswesen, aber auch Einkauf und das Systemmanagement wie die Glieder einer Kette zu verknüpfen.

An dieser Verknüpfung hapert es aber in der Praxis oft, besonders in den großen Unternehmen mit vielen Mitarbeitern. Beispielsweise verändert die IT-Abteilung die Struktur ihrer Computersysteme, aber das Rechnungswesen wird nicht darüber informiert, obwohl es eigentlich Bescheid wissen müsste. „In den Konzernen ist derzeit das Vertrags- und Lizenzmanagement ein aktuelles Thema“, sagt Grötsch

und schildert praktische Probleme: Wenn nach der üblichen Zeit von drei bis fünf Jahren der PC-Bestand veraltet ist und neu beschafft werden muss, bestehen Lizenz- oder Wartungsvereinbarungen noch weiter. Oder wenn große Unternehmen fusionieren, müssen sie auch ihre jeweiligen Verträge und Lizenzen harmonisieren.

Auf die Lösung dieser Aufgaben hat sich Circle Unlimited spezialisiert. Sie bietet ihren Kunden ein Konzept („Total Asset Management“ genannt), Beratungsleistungen und eine Reihe eigener Software-Lösungen. So kann z.B. das Programm „INNorder“ die Beschaffung automatisieren und sie mit der technischen Verwaltung und der Anlagenbuchhaltung verbinden. Andere Module verknüpfen Planung mit Beschaffung oder Verwaltung mit Entsorgung. Bei den Softwareentwicklungen sitzt das Hamburger Unternehmen mit der großen Walldorfer Softwareschmiede SAP in einem Boot. Die Computerprogramme von Circle Unlimited lassen sich in die betriebswirtschaftliche Standardsoftware der SAP integrieren, umgekehrt bauen die Hamburger auf die Erfahrungen des Partners auf.

„Unsere Lösungen sind interessant für Unternehmen, die mindestens 100 PCs installiert haben“, so umreißt Circle Unlimited-Chef Grötsch die Größenordnung der Kunden, „also der mittlere Mittelstand und Großkonzerne“. Auf seiner Referenzliste stehen bereits Namen wie Bayerische Landesbank, HypoVereinsbank und die Landesbausparkasse Bayern.

Neben den Endanwendern sieht Grötsch eine weitere Kundengruppe für seine mehrsprachigen, Mehrmandanten-fähigen Softwareprodukte in den IT-Service-Providern. „Diese Dienstleister sind für unser junges Unternehmen mit wenig Mitarbeitern wichtige Partner, um in neue Märkte zu gelangen“, betont der Firmenchef. Die Provider, egal ob selbständig oder Töchter von Konzernen, hätten überwiegend gute Kontakte und Erfahrung, um die richtigen Dienstleistungen zu erbringen. *M.GROTELÜSCHEN*