

Kostenreduzierung durch zentrale Verwaltung von Atlassian-Lizenzen: adesso SE spart 11 Prozent der Kosten pro User mit SaaS-Lösung



Werden Produktlizenzen dezentral verwaltet, kann dies zu unnötigen Doppellizenzierungen und hohen Kosten führen. So war es auch für adesso als wachstumsstarkes Unternehmen eine zunehmende Herausforderung, den vollständigen Überblick über das Lizenzmanagement der Atlassian-Produkte zu behalten. Mit Unterstützung der catworkx implementierte adesso daher das „Atlassian-as-a-Service“ (SaaS)-Modell, mit dem alle Lizenzen unter einem Lizenzschlüssel zusammengefasst und über die Zentral-IT verwaltet werden. adesso kann so nicht nur bedarfsgerecht lizenzieren und Ausgaben einsparen, sondern profitiert vor allem von einer Preisfixierung für die Vertragslaufzeit. Zudem ermöglicht das Modell den bedarfsgerechten Nachbau der Organisationsstruktur, wodurch das Unternehmen skaliert wachsen kann.

Unnötige Kosten durch fehlende Transparenz und Doppellizenzierungen

Die Produktpalette von Atlassian bietet vielfältige Einsatzmöglichkeiten: Von der Planung und Bewältigung von Aufgaben über die Verbesserung der Zusammenarbeit bis hin zum Projektmanagement. Auch adesso, börsennotiertes Beratungs- und IT-Dienstleistungsunternehmen aus Dortmund, greift seit vielen Jahren auf die Produktpalette von Atlassian zurück. Mit wachsender Unternehmensgröße nutzen jedoch immer mehr Abteilungen und Mitarbeitende unterschiedliche Atlassian Produkte – und das größtenteils vollkommen unabhängig voneinander. Der steigende Bedarf und die fehlende Konsolidierung des Atlassian Portfolios führte mit der Zeit dazu, dass es immer schwieriger wurde, einen Überblick über die eingesetzten

Lizenzen zu behalten. Vor allem doppelte Lizenzierungen ließen die Kosten unnötig steigen. Die Kernanforderung bei adesso bestand darin, Transparenz in die Lizenzierung der Atlassian Produkte zu schaffen, indem das fragmentierte Lizenzmanagement zentralisiert wird. So sollen Doppellizenzierungen vermieden und Kosten gespart werden.

Vollumfassender Lizenzüberblick als Entscheidungsgrundlage

Im April 2022 startete das gemeinsame Projekt. Im ersten Schritt verschafften sich die Expert:innen der catworkx einen Überblick über alle aktuellen Lizenzen. Dafür wurden folgende Fragen aufgeschlüsselt:

- Welche Produkte sind unternehmensübergreifend im Einsatz?
- Wie viele User sind vorhanden?
- Wie hoch sind die aktuellen Kosten?
- Wann laufen welche Lizenzen ab?

Die Schwierigkeit hierbei bestand vor allem darin, dass die Lizenzen zum Teil dezentral beschafft und verwaltet wurden. Um dennoch einen lückenlosen Überblick zu erhalten, arbeitete catworkx eng mit adesso und Atlassian zusammen. Nach der Bestandsaufnahme wurde die aktuelle Lizenznutzung mit dem tatsächlichen Lizenzbedarf abgeglichen, um darauf aufbauend eine grobe Berechnung zu erstellen, wie viele Lizenzen und User künftig gebraucht werden. Anschließend wurden mögliche Lösungen entworfen und Szenarien durchgespielt. Die Wahl fiel schließlich auf das Hybrid-Umbrella-Modell, nach dem Atlassian als Software-as-a-Service bereitgestellt wird.

„Dass es nicht nur technisch, sondern vor allem menschlich passt, war uns sehr wichtig – denn Menschen machen Geschäfte und nicht Maschinen. So haben uns die positiven Erfahrungen aus der Vergangenheit die Entscheidung leicht gemacht, auf die Expert:innen der catworkx zu setzen.“



Slawomir Jelonek, IT-Procurement bei adesso

„Atlassian-as-a-Service“ Modell ermöglicht Preisfixierung und skaliertes Wachstum

Um die Atlassian-Lizenzen zentral zu verwalten, implementierten die catworkx-Expert:innen das „Atlassian-as-a-Service“-Modell. Damit werden alle Atlassian Produkte über ein Lizenzmanagement in der Zentral-IT zusammengefasst. Über diesen zentralen Punkt erhält adesso den Gesamtüberblick über alle Lizenzverteilungen und User. Zudem ermöglicht dieses Modell eine bedarfsgerechte Lizenzierung der Atlassian Produkte sowie eine genaue Verrechnung der Kosten pro User oder der Business Units.

„Unsere Wahl fiel schließlich auf die Enterprise-Variante, da wir hier deutlich mehr Flexibilität in der Lizenzierung haben. Dass wir dabei deutlich Kosten pro User sparen, ist natürlich toll“, so Slawomir Jelonek, IT-Procurement bei adesso. Der Vertrag für das Umbrella-Modell wurde für drei Jahre abgeschlossen. In dieser Zeit profitiert das Dienstleistungsunternehmen exklusiv von zwei wesentlichen Vorteilen:

■ Flexibilität durch skaliertes Wachstum:

Das Modell ermöglicht den bedarfsgerechten Nachbau der Organisationsstruktur. Aus der implementierten Zentral-IT heraus kann adesso skaliert wachsen und für neue Business-Units Produkte unter diesem Lizenzschlüssel selbstständig und unkompliziert lizenzieren. Das Umbrella-Modell vereinfacht das Handling der Lizenzen und ermöglicht einen vollständigen Überblick über die Lizenzen und deren User. So werden Mehrfachlizenzierungen unternehmensübergreifend beseitigt.

■ Kostenoptimierung durch Preisfixierung:

Mit der Preiskonsolidierung können 11 Prozent der Userkosten eingespart werden, was bei 3500 User eine enorme Kostenreduzierung darstellt. Zudem profitiert adesso von der Preisstabilität sowie preisfixierten Nachkaufoption bei den Atlassian-Produkten als exklusiven Vorteil des „Atlassian-as-a-Service“-Modells. Demnach bleiben die genutzten Atlassian-Produkte der adesso von Preiserhöhungen unberührt.

„Es gab anfangs einige interne Bedenken bezüglich des neuen Modells. Hier haben uns die Expert:innen der catworkx bestens dabei unterstützt, alle Stakeholder von den Vorteilen des Modells zu überzeugen“, so Slawomir Jelonek.

Atlassian als unternehmensweiter Service

Schließlich konnte das Projekt erfolgreich umgesetzt werden. Die catworkx-Expert:innen konsolidierten alle Domains und Instanzen

DETAILS IM ÜBERBLICK

Der Kunde:

Die adesso Group ist mit über 9.200 Mitarbeitenden und einem erwarteten Jahresumsatz 2023 von über 1 Milliarde Euro eines der größten deutschen IT-Dienstleistungsunternehmen mit hervorragender Wachstumsperspektive.

Die Anforderung:

- Transparente Gestaltung und zentrale Verwaltung der Atlassian-Lizenzen

Die Lösung:

- Jira Software
- Confluence
- Jira Service Management

Der Nutzen:

- Flexibilität durch skaliertes Wachstum
- Kostenoptimierung durch Preisfixierung

in einem zentralen Lizenzmanagement. Durch diese Zentralisierung der Lizenzen und der Benutzerverwaltung erhält adesso vollumfängliche Transparenz und kann so nicht nur ihren Lizenzeinkauf optimieren, sondern vor allem Doppellizenzierungen bei Atlassian Produkten verhindern. Das Ergebnis sind reduzierte Kosten von 11 Prozent pro User. „Damit eine Zusammenarbeit so gut funktioniert, ist ein zielführender Austausch wichtig. Mit den engagierten und kompetenten catworkx-Expert:innen war die Kommunikation stets offen und auf Augenhöhe – das hat mir wirklich gut gefallen“, so Slawomir Jelonek.

adesso bietet im SaaS-Modell die Produkte Jira Software, Confluence und Jira Service Management für aktuell 3500 Nutzer:innen an, während alle User über ein zentrales Benutzerverzeichnis verwaltet werden. Künftig kann das Dienstleistungsunternehmen auch neue Unternehmensakquisitionen jederzeit mit ins Modell aufnehmen und so skaliert wachsen. Somit profitiert adesso sowohl von einer mehrjährigen Preisfixierung als auch von hoher Flexibilität. Anfragen können selbstständig verwaltet sowie neue Atlassian Domains jederzeit autonom erschaffen werden, um den ständig wachsenden Bedarf von Atlassian Produkten decken zu können. Dabei profitiert adesso von den höchsten Sicherheits- und Enterprise-Standards von Atlassian.