

Expansion mit Hochdruck und System

Kärcher wächst weltweit. Dafür vereinheitlicht der Weltmarktführer für Reinigungstechnik seine Software-Landschaft. Ein individuelles Vertragsmodell von Adobe Acrobat hilft dem Unternehmen dabei, schnell und unbürokratisch zu wachsen.



„Dank des Access-Deployment-Modells von Adobe haben wir nicht nur eine klare budgetierbare Größe, sondern auch einen zukunftssicheren Vertragsrahmen, der mitwächst. Insbesondere die globale Dimension verschafft uns wertvollen Spielraum, weil Kärcher international stetig neue Landesgesellschaften gründet.“

Achim Höfel, IT-Service Manager Global, Alfred Kärcher SE & Co. KG

LÖSUNG

Adobe Acrobat

ERGEBNISSE



Mehr **FLEXIBILITÄT** bei gleichzeitiger Planungssicherheit in der Lizenzbeschaffung



NACHBUCHUNGSSPIELRAUM durch Access Deployment



ÜBERSICHTLICHERE Bestandsverwaltung



EINFACHE Lizenzzuweisung durch Adobe Verwaltungskonsole



Alfred Kärcher SE & Co. KG

Gründung: 1935

Umsatz: 2,5 Milliarden Euro (2017)

Mitarbeiter: 12.304 (2017)

Standorte: Winnenden (Hauptsitz),
Niederlassungen in 67 Ländern weltweit

www.kaercher.com

ZIELE

- Zentralisierung des weltweiten Lizenzmanagements
- Flexible Nachbuchungsoptionen wegen dynamischen Mitarbeiterwachstums
- Planungssicherheit durch feste Laufzeit
- Geringer Verwaltungsaufwand für Lizenzmanagement-Team

Die Kolonnaden des Petersplatzes in Rom, das Brandenburger Tor in Berlin, die Christusstatue in Rio de Janeiro und die Präsidentenköpfe am Mount Rushmore – mit seinen weltweiten Reinigungsaktionen sorgt der Reinigungsgeräte-Hersteller Kärcher immer wieder für Aufsehen. Das Familienunternehmen aus Winnenden bietet Hochdruckreiniger für jede Reinigungsaufgabe. Und dies nicht nur auf dem deutschen Markt, sondern in inzwischen 67 Ländern. Kärcher wächst seit Jahren kontinuierlich. Allein im Jahr 2017 stießen 500 neue Köpfe zur weltweiten Kärcher-Familie, zu der nun über 12.300 Beschäftigte zählen.

Kärcher wird auf absehbare Zeit weiter expandieren. Doch typisch für eine dynamische Wachstumsphase, lässt sich nicht exakt planen, wie viele Mitarbeiter genau in welchem Zeitraum welche Arbeitsplatzausstattung benötigen. Für die Beschaffungsplanung sind daher flexible Buchungsmöglichkeiten von Vorteil, ohne dass die Budgetplanung beeinträchtigt wird. Diese Kombination erhält Kärcher als Enterprise-Kunde von Adobe.

Seit Ende 2016 profitiert Kärcher von einem beweglichen Access-Deployment-Vertragsmodell, das das schnelle Wachstum von Kärcher unterstützt. Der Rahmenvertrag gilt zunächst für Adobe Acrobat, eine anerkannt sichere und verlässliche Komplettlösung für Dokumentenprozesse rund um PDF-Dateien. Jedoch eine Ausweitung auf weitere Lösungen von Adobe ist bereits angedacht.

Herausforderung: Unbürokratisch wachsen

Viele interne Prozesse und Projekte werden bei Kärcher inzwischen von vornherein international gedacht. Daher es ist schon aus Planungsgründen effizient, dass die beteiligten Mitarbeiter über eine identische IT-Ausstattung verfügen, damit sich niemand mit Datei- und Programminkompatibilitäten aufhalten muss.

Seit zwei Jahren treibt Kärcher deshalb eine Standardisierung der Software-Landschaft und gleichzeitig eine Zentralisierung des Lizenzmanagements voran. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, wird nun der Einkauf und die Zuweisung der Software-Lizenzen für Kärcher vom Hauptsitz in Winnenden aus organisiert. Dies ermöglicht eine systematischere Einkaufsplanung und eine einfachere Bestandsübersicht, macht aber auch die Vorausplanung komplexer.

Denn, so sorgfältig die Bedarfsprognosen auch erstellt werden – bei einem schnell wachsenden Unternehmen dieser Größenordnung stets just-in-time so viele Lizenzen vorzuhalten, wie benötigt werden, ginge nur mithilfe einer Zauberkegel. Gleichzeitig wäre es im täglichen Betrieb schlicht nicht praktikabel, jedes Mal, wenn Kärcher-Kollegen rund um den Globus neuen Bedarf an Installationen auf ihren Rechnern anmelden, einzelne Lizenzen einzukaufen und abzurechnen. Damit würde ein bürokratischer Aufwand einhergehen, der die Arbeit der Kollegen und damit das Wachstum von Kärcher empfindlich bremsen könnte.



„Das Access-Deployment-Modell von Adobe ist im Markt noch keine Selbstverständlichkeit. Die unbegrenzte Lizenznutzung bieten zwar immer mehr Software-Partner an, aber die Nachmeldung unterscheidet sich und ist nicht immer so schlank und einfach wie bei Adobe.“

*Achim Höfel, IT-Service Manager Global,
Alfred Kärcher SE & Co. KG*

Daher ergeben sich neue Anforderungen an die Lizenzbeschaffung. Auf der Suche nach Vertragsmodellen, die den gewandelten Bedürfnissen von Kärcher Rechnung tragen, fand das Unternehmen in Adobe einen verlässlichen und starken Partner.

Die Lösung: Access Deployment für Dokumentenprozesse mit Adobe Acrobat

Adobe ist einer der ersten IT-Partner, mit dem Kärcher eine Lizenznutzung für seine weltweite Organisation abgeschlossen hat. Seit November 2016 nutzt Kärcher ein sogenanntes Access-Deployment-Modell für die PDF-Lösung Adobe Acrobat.

Adobe Acrobat ist seit langem aus dem Geschäftsbetrieb von Kärcher nicht mehr wegzudenken. Für den leistungsstarken und gleichzeitig intuitiv zu bedienenden PDF-Editor spricht nicht nur die hohe Qualität der erzeugten PDF-Dokumente, sondern auch der Fakt, dass Adobe Acrobat seine Verlässlichkeit in der Dokumentensicherheit über Jahrzehnte bewiesen hat.

Die Sicherheitsfunktionen sind für den Einsatz in großen Organisationen optimiert. Beispielsweise lassen sich Dokumente durch Kennwörter oder Zertifikate schützen, Absender können durch digitale IDs bestätigt werden und ein geschützter „Sandbox“-Modus beugt dem Eindringen von Malware in das Firmennetzwerk vor. Für immer wieder verwendete Sicherheitseinstellungen können IT-Admins benutzerdefinierte oder firmenweite Richtlinien einführen.

„Von der Handbucherstellung über die Dokumentation sowie in Werbung und Marketing ist Adobe Acrobat ein unverzichtbares Standard-Tool. Wegen dieser großen Relevanz in unserem Haus ist Acrobat geradezu prädestiniert für einen globalen Nutzungsvertrag mit Access Deployment“, berichtet Achim Höfel, IT-Service Manager Global, Alfred Kärcher SE & Co. KG. Er verantwortet von Winnenden aus Einkauf und Verteilung von Software-Lizenzen bei Kärcher weltweit.

Bei dem Access-Deployment-Modell handelt es sich im Kern um einen Rahmenvertrag für Unternehmen (Enterprise Terms License Agreement, ETLA). Ihn kennzeichnen individuell festgelegte Konditionen mit einer Laufzeit von drei Jahren. Dies verschafft ein hohes Maß an Planungssicherheit, weshalb immer mehr Enterprise-Kunden von Adobe dieses Vertragsmodell bevorzugen.

Über diese regulären Vorzüge des ETLA hinaus profitiert Kärcher von einer flexiblen Deckelung der nutzbaren Lizenzen. Zwar haben Kärcher und Adobe eine bestimmte Anzahl von verwendbaren Nutzerlizenzen vereinbart. Dennoch steht es Kärcher frei, diese ohne Weiteres noch während der Vertragslaufzeit zu überschreiten und an den tatsächlichen Bedarf anzupassen.

„Kleinere Detailfragen bleiben bei so einem komplexen Unterfangen nicht aus. Der Support von Adobe hat mich bislang stets schnell, freundlich und kompetent unterstützt. Diese Leistung sucht im Software-Markt derzeit ihresgleichen.“

*Achim Höfel, IT-Service Manager Global,
Alfred Kärcher SE & Co. KG*

LÖSUNG AUF EINEN BLICK

Adobe Acrobat

Adobe Sign

Adobe Creative Cloud

Adobe Verwaltungskonsole



Adobe Systems GmbH
Georg-Brauchle-Ring 58
80992 München
Deutschland
www.adobe.de, www.adobe.at, www.adobe.ch

Im Rahmen des Vertrages hat Kärcher Zugang zu einer Schwankungsreserve, die das Unternehmen geografisch unbegrenzt einsetzen kann. Der Mehrverbrauch wird einfach am Ende der Laufzeit abgerechnet. Weil die Lizenzen an einen Nutzer und nicht an einen Arbeitsplatz gebunden sind, wird das Vertragsmodell veränderten Nutzungsweisen wie dem Trend zu einem oder gar zwei Mobilgeräten gerecht.

Die Vorteile: Großer Spielraum, großartiger Support

Für das Lizenzmanagement von Kärcher bietet dieses Modell große Vorteile. „Dank des Access-Deployment-Modells von Adobe haben wir nicht nur eine klare budgetierbare Größe, sondern auch einen zukunftssicheren Vertragsrahmen, der mitwächst. Insbesondere die globale Dimension verschafft uns wertvollen Spielraum, weil Kärcher international stetig neue Landesgesellschaften gründet“, erklärt Achim Höfel.

Achim Höfel weiß insbesondere die unkomplizierte Abrechnung bei Adobe zu schätzen. „Das Access-Deployment-Modell von Adobe ist im Markt noch keine Selbstverständlichkeit. Die unbegrenzte Lizenznutzung bieten zwar immer mehr Software-Partner an, aber die Nachmeldung unterscheidet sich und ist nicht immer so schlank und einfach wie bei Adobe“, erklärt der Einkaufsmanager.

Dank eines leistungsstarken und gleichzeitig intuitiv bedienbaren Management-Tools, der Adobe Verwaltungskonsole, ist es ein Leichtes, die Lizenzen auch mit geringem personellen Aufwand im ganzen Konzern zu verwalten. Mit der Adobe Verwaltungskonsole kann Achim Höfel die benötigte Lizenz einfach aus der Ferne freischalten. Die Lizenzmanager in den Auslandsgesellschaften, die sich bis November 2016 für ihren jeweiligen Bereich darum gekümmert haben, haben jetzt mehr Zeit für andere Aufgaben im Unternehmen.

Bei der Umstellung vom dezentralen auf ein zentrales Lizenzmanagement kann sich Kärcher zudem auf einen starken Kundendienst verlassen. „Kleinere Detailfragen bleiben bei so einem komplexen Unterfangen nicht aus. Der Support von Adobe hat mich bislang stets schnell, freundlich und kompetent unterstützt. Diese Leistung sucht im Software-Markt derzeit ihresgleichen“, betont Achim Höfel.

Ausblick: Acrobat als Auftakt, weitere Anwendungen können folgen

Die PDF-Lösung Acrobat ist die erste Anwendung von Adobe, für die das neue Lizenzmodell gilt. Neben Acrobat kommen aber viele weitere Programme von Adobe bei Kärcher zum Einsatz. Insbesondere in der Kreation sind die Grafikanwendungen Photoshop, InDesign oder Premiere Pro feste Größen. Nach den guten Erfahrungen mit dem Access-Deployment-Modell bei Acrobat ist das Interesse bei Kärcher groß, in Zukunft zusätzliche Anwendungen von Adobe nach diesem Modell zu lizenzieren. Dadurch könnte der Anbieter für Reinigungstechnik seinen weltweiten Lizenzierungsaufwand weiter verschlanken und seinen Wachstumskurs mit Hochdruck fortsetzen.

Adobe, the Adobe logo, Creative Cloud and Acrobat are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.