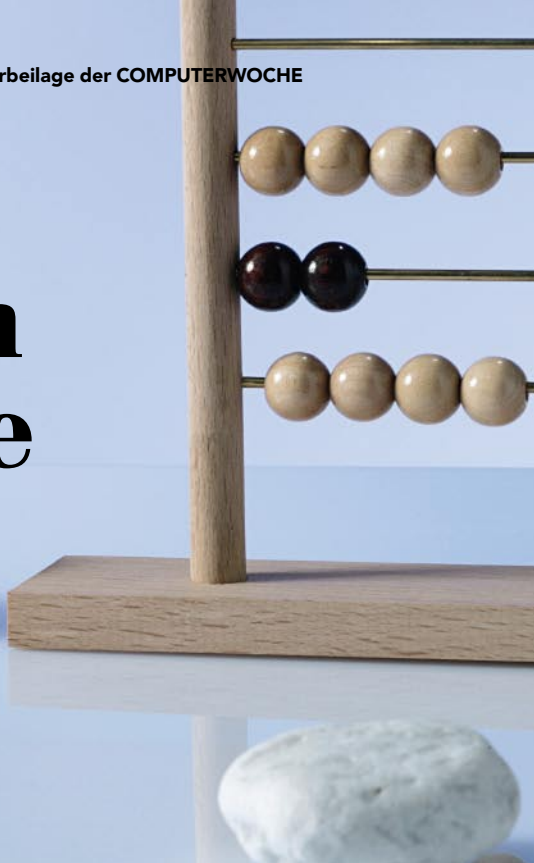


# Erst bei Unbehagen in der Chefetage tut sich was



Beim Thema Lizenz-Management haben Software-Anwender und -Anbieter Handlungsbedarf. Doch was können sie erreichen – und wie? Darüber sprach Uwe Küll mit den Experten Mareike Fondufe, Bernhard Böhler und Michael Drews.

**?** *Was genau ist eigentlich Software-Lizenz-Management, was Software Asset Management? Und wie hängen beide zusammen?*

**BERNHARD BÖHLER:** Software-Lizenz-Management ist eine Unterdisziplin des Software Asset Managements. Lizenz-Management beschäftigt sich im Wesentlichen mit allen kaufmännischen und vertraglichen Aspekten; dazu gehören eine eindeutige Kennzeichnung und das Pricing genauso wie Wartungseigenschaften, die anzuwendende Lizenzmetrik oder Fragen der Übertragbarkeit oder anzuwendender Downgrade-Rechte. Mit dem Software As-

set Management als Überbegriff werden zusätzlich zu Lizenzen und Verträgen auch alle Informationen hinsichtlich der installierten und genutzten Software ermittelt und ausgewertet, sei es durch Discovery-Daten oder eine Vielzahl anderer Datenquellen und Prozessen wie etwa dem Service- und Configuration-Management.

**MICHAEL DREWS:**

Das gemeinsame Ziel ist letztlich immer Compliance. Um compliant zu sein, muss ein Unternehmen in der Lage sein, kaufmännische oder rechtliche Informationen einerseits und technische Informationen andererseits über den Status der Softwarenutzung im Unternehmen kurzfristig verfügbar zu machen – gegenüber den Lieferanten dieser Software gemäß den geschlossenen Verträgen, aber beispielsweise auch gegenüber Wirtschaftsprüfern im Zuge der Bilanzerstellung nach internationalen Standards.

**MAREIKE FONDUFÉ:** Dem stimme ich zu, im Grunde ist es ganz einfach: Wenn Sie genau wissen, welchen Softwarebestand Sie besitzen, wo er sich befindet, wie er

verwendet wird, wie die Lizenzierung aussieht und wann er aktualisiert oder ausgetauscht werden muss – dann sind Sie auf der rechtssicheren Seite. Werkzeuge, die Ihnen hierbei helfen,

sind Software-Asset-Management-Tools, die das Discovery- und Lizenz-Management, aber auch die automatische Softwareverteilung beinhalten.

**?** *Lizenzen gibt es, seit es Software gibt. Warum rückt Lizenz-Management erst jetzt ins Licht der Öffentlichkeit?*

**DREWS:** Dafür gibt es natürlich viele Ursachen. Eine ist: Die Kunden haben keine Zeit. Bei der Einführung von Software geht es häufig um große Projekte mit vielen zu lösenden Aufgaben – da rückt die Frage ▶

## Teilnehmer

**Bernhard Böhler**, Geschäftsführer, Aspera GmbH;

**Michael Drews**, Geschäftsführer, Adlon Datenverarbeitung Software GmbH;

**Mareike Fondufe**, Productmanager, FrontRange Solutions GmbH;

**Uwe Küll**, Event-Redaktion COMPUTERWOCHE, Moderation.

COMPUTERWOCHE  
Executive Program  
Software Asset Management

Partner

**ADLON**Software  
 ATENVERARBEITUNG GMBH

► der Lizenzierung oftmals schnell in den Hintergrund. Ist die Software dann einmal eingeführt, stehen schon wieder andere Themen auf der Tagesordnung. Außerdem ist das Bewusstsein für den Wert einer Software im urheberrechtlichen und wirtschaftlichen Sinne bei vielen Kunden erst durch verbindliche Regelungen wie den Sarbanes



**Michael Drews,**  
Adlon

„Das gemeinsame Ziel ist letztlich immer Compliance.“

Oxley Act und eine konsequentere Rechtsprechung erwacht. Früher wurde die Verwaltung von Lizenzen hauptsächlich als ein technisches Bereitstellungsthema gesehen, das innerhalb der IT von Administratoren erledigt wird. Heute ist es im Management angekommen, denn die rechtliche Verantwortung liegt letztlich bei der Geschäftsführung – und dieser Aspekt wurde früher kaum gesehen.

**BÖHLER:** Das hat auch historische Gründe. Früher waren Hardware und Software im Prinzip eins. Wer sich beispielsweise eine AS/400 in den Keller stellte, hatte damit das Thema Datenbank und Anwendungen gleich mit erledigt. Mit dem Aufkommen von PCs und Client-Server-Infrastrukturen änderte sich das. Die Anwendungen wurden prinzipiell unabhängig von der Maschine, auf der sie liefen, und damit ergab sich für die Softwarehersteller eine völlig neue Wettbewerbssituation mit vielen neuen Marktchancen, aber auch einem gewissen Kontrollverlust, der die Abrechnung erschwerte. Solange die Branche boomte, fiel das für viele Anbieter nicht weiter ins Gewicht. Statt über Lizenzierung zu verhandeln, wurde lieber ein neues Projekt aufgesetzt. Doch spätestens, seit sich zu der starken Konsolidierung in der Softwarebranche die ersten

Anzeichen der Krise gesellten und der Kampf um die neuen Projekte immer schwieriger wurde, rückte das Thema Lizenzen in den Fokus. Die Krise verschärft den Druck von Anbieterseite und damit den Handlungsbedarf für die Anwender.

**FONDUFÉ:** Ja das ist richtig, auf Herstellerseite vermerkt man jetzt mehr und mehr Compliance-Audits. Viele Hersteller versuchen dadurch, unterlizenzierte Unternehmen ausfindig zu machen und so Gebühren einzutreiben, die ihnen ja eigentlich auch zustehen. Man muss ja auch sehen, dass das Mittel sind, die Hersteller bei der Weiterentwicklung ihrer Produkte unterstützen. Davon profitiert letztendlich auch wieder der Nutzer.

Auf der Nutzerseite ist das größte Problem beim Thema Lizenz-Management immer noch Unwissenheit. Leider herrscht noch oft der Irrglaube vor: Wenn ich eine Software kaufe, gehört sie mir. Die Realität ist aber: Ich bezahle ein Nutzungsrecht und muss mich dann auch darum kümmern, dass ich für die Nutzung die entsprechenden Lizenzrechte habe. Die wenigsten Unternehmen verwenden IT-Lösungen zur automatischen Ermittlung ihrer IT-Bestände. Viele Entscheider haben somit auch nicht die komplette transparente Übersicht und wissen nicht, welche Software sie installiert haben und ob sie ausreichend lizenziert sind. Eventuelle strafrechtliche Konsequenzen oder Nachlizenzierung im Falle einer entdeckten Unterlizenzierung können gerade in Krisenzeiten und bei schmalen Budgets zum Problem werden.

„Viele Entscheider wissen nicht, welche Software sie installiert haben.“

Mareike Fondufe, Frontrange Solutions

❓ **Wie äußert sich das konkret?**

**DREWS:** Führende Hersteller von Software investieren heute gezielt in Programme für Software Asset Management. Sie zertifizieren Partner für die Durchführung entsprechender Projekte beim Kunden, bieten Tools für die Verwaltung ihrer

Lizenzen an und veranstalten Audits, bei denen die Kunden die Rechtmäßigkeit ihrer Softwarenutzung nachweisen müssen.

❓ **Warum ist es dann immer noch so schwer, den Überblick über die Lizenzen im Unternehmen zu behalten?**

**BÖHLER:** Auch hier gibt es wieder zwei Wahrheiten. Die eine liegt auf Kundenseite: Wer seine IT-Beschaffungsprozesse nicht sauber definiert und dokumentiert, wird bei einem so wenig greifbaren Gut wie Software schnell den Überblick verlieren. Aber auch die Anbieter machen es den Anwendern nicht eben leicht: Zu viele unterschiedliche Lizen-



**Bernhard Böhler,**  
Aspera

„Die Krise verschärft den Druck von Anbieterseite und damit den Handlungsbedarf für die Anwender.“

zierungs- und Abrechnungsmodelle sind am Markt vertreten. Nur mit umfassendem Know-how und speziellen Tools lässt sich diese Komplexität in den Griff bekommen.

❓ **Das klingt nach einigem Aufwand, der ja auch finanziert werden muss. Ab wann lohnt sich denn Lizenz-Management oder SAM?**

**DREWS:** Ab dem ersten Computer.

**BÖHLER:** Juristisch betrachtet, stimme ich Ihnen da zu. Wirtschaftlich betrachtet würde ich sagen: ab zirka 800 Clients

**DREWS:** Das sehe ich etwas anders – ein bisschen Compliance gibt es nicht. Und auch Compliance ist letztlich ein wirtschaftlicher Faktor: Sanktionen bei Regelverstößen kosten nicht nur Geld, sondern schaden dem Image – und das wiederherzustellen kostet weiteres Geld.

**BÖHLER:** Da bin ich ganz bei Ihnen. Andererseits: 100 Prozent Compliance ist eine Mission Impossible. Das Wichtigste ist zu-

nächst mal der Prozess. Der kann in einem kleinen Unternehmen sogar auf einem Blatt Papier definiert sein. Und wenn der klar regelt, wo, in welcher Excel-Datei die Informationen über den Lizenzierungsstatus der geschäftsrelevanten Anwendungen des Unternehmens hinterlegt sind und wer diese

### „Bei 500 Applikationen pro PC reicht die Pflege mit Excel-Tabellen nicht.“

Michael Drews, Adlon Datenverarbeitung Software

Daten wie zu pflegen hat, kann das schon ausreichend sein.

**DREWS:** Gut, wenn man nur an die Lizenzen denkt, mag das funktionieren. Aber dann besteht immer noch die Gefahr, dass zwar der Prozess definiert ist, aber die Daten nicht aktuell sind – denn bei durchschnittlich 500 Applikationen pro PC ist die Pflege in Excel-Tabellen mit der Hand kaum machbar. Und wenn man bedenkt, dass die Verfügbarkeit von Informationen über die eingesetzte Software auch für die Administration der Systeme von großer Bedeutung ist, rechnet sich eine professionelle Software-Asset-Management-Lösung auch schon bei deutlich weniger als 800 Clients.

**?** *Als Argument für eine intensive Beschäftigung mit dem Thema Lizenz-Management werden immer wieder hohe Sparpotenziale genannt. Von bis zu 30 Prozent sprechen einige Analysten. Wie realistisch sind solche Werte, und wodurch können sie erreicht werden?*

#### Herausgeber und Verlag:

IDG Business Media GmbH,  
Lyonel-Feininger-Straße 26,  
80807 München

**Geschäftsführer:** York von Heimburg

**Mitglied der Geschäftsleitung:** Michael Beilfuß

**Gesamtanzeigenleitung:** Sebastian Wörle  
Tel.: +49 89 360 86-115

**Redaktion:** Uwe Küll

Tel.: +49 89-36 086-334,  
ukuell@idgbusiness.de,

**Layout:** Erika Schönberger

**Fotos:** Joachim Wendler

**BÖHLER:** Für Großunternehmen sind solche Zahlen heute kaum noch zu erreichen. Die haben ihre Hausaufgaben in Sachen Standardisierung meist so weit gemacht, dass zehn bis 15 Prozent realistisch sind.

Diesen Wert können viele Unternehmen erreichen, wenn sie auf „Rundum-sorglos-Enterprise-Pakete“ verzichten und entsprechende Verträge kündigen, Lizenzanforderungen aus den Fachabteilungen mit Blick auf die Standardisierung der IT ablehnen und prinzipiell bei jeder Anforderung prüfen, ob sie nicht aus dem Lizenzbestand abgedeckt werden kann.

**DREWS:** Konkret kann man zum Beispiel schon dadurch sparen, dass man nicht auf jedem Desktop die Professional-, sondern die Standardversion einer Office-Software ausrollt. Das funktioniert natürlich nur, wenn Nutzungsverhalten, Anforderungen



**Mareike Fondufe,**  
FrontRange Solutions

„20 Prozent  
Einsparpotenzial  
aus Überlizenzierung  
sind realistisch.“

und Beschaffung in einem klar definierten Prozess aufeinander abgestimmt sind. Aber wenn das der Fall ist, können gerade mittelständische Unternehmen durchaus in die Region von 25 Prozent und mehr an Einsparungen kommen.

**FONDUFÉ:** Ich denke, zirka 20 Prozent Einsparpotenzial aus Überlizenzierung sind realistisch. Also dass Unternehmen zu viel für Anwendungen ausgeben, die sie nicht brauchen. Oder wenn sie diese brauchen, dass sie die bestehenden eventuell neu verteilen, bessere Vertragskonditionen aushandeln und dadurch dann ihr IT-Budget optimieren können. Bei allen diesen Entscheidungen unterstützt das Software Asset Management die Unternehmen. Im Schnitt kann dadurch das IT-Budget um bis zu 20

Prozent optimiert werden. Im Praxisfall ergeben sich die Einsparungen wie folgt: zirka sieben Prozent Einsparungen aus installierter, aber ungenutzter Software und zirka drei Prozent aus reiner Überlizenzierung. Oftmals wird auch extra Software in Hochzeiten gekauft, das macht zirka fünf

### „Großunternehmen haben die Hausaufgaben in Sachen Standardisierung gemacht.“

Bernhard Böhler, Aspera GmbH

Prozent aus. Software-Lizenzvereinbarungen können optimiert und besser verhandelt werden zu zirka drei Prozent; und für ungenutzte Software werden trotzdem die Wartungsverträge verlängert, das macht noch mal zirka zwei Prozent aus.

**?** *In welchem Umfang sind Einkauf und Fachabteilungen am Software Asset Management beteiligt?*

**BÖHLER:** Idealerweise zu je 50 Prozent der Einkauf und die technische Seite. Der Hauptfehler vieler Unternehmen in der Vergangenheit lag darin, dass die Beschaffung im Sinne des Lizenz- oder Software Asset Managements nicht nachvollziehbar war.

**DREWS:** Dem kann ich nur zustimmen. Hinzukommen muss natürlich die Unterstützung durch das Senior Management. Sonst redet man vielleicht mal über die Prozesse, doch die Investition in die nötigen Werkzeuge wird aufgeschoben.

**BÖHLER:** Anders ausgedrückt: Erst bei Unbehagen auf oberster Ebene gibt es ein Projekt.

**FONDUFÉ:** Ja, dem kann ich auch nur zustimmen. Oft wird der ganzheitliche Aspekt komplett vernachlässigt und nur ein taktisches Projekt in der IT gestartet. SAM ist aber ein unternehmensübergreifender Ansatz, der erst erfolgreich wird, wenn alle im Unternehmen die Auswirkungen von Über- und Unterlizenzierung verstehen.

*Meine Dame, meine Herren,  
wir danken Ihnen für das Gespräch.*

# Lizenz-Management: Wie Softwareanwender wirklich sparen

Software Asset Management hilft Anwendern, Software rechtlich einwandfrei und wirtschaftlich sinnvoll zu verwalten. Das zeigte die Fachkonferenz am 17. März 2010 in Frankfurt.

Experten schätzen, dass sich die Softwarekosten in Unternehmen mit einem funktionierenden Lizenz-Management um 15 bis 30 Prozent senken lassen. Dennoch findet in vielen Unternehmen ein systematisches Lizenz-Management nicht statt. Stattdessen konzentrieren sich die Unternehmen zumeist darauf, beim Einkauf von Lizenzen möglichst hohe Rabatte herauszuschlagen. Ein Vorgehen, das nach Ansicht des Analysten Andreas

Zilch von der Experton Group AG nicht geeignet ist, die möglichst wirtschaftliche Nutzung von Software sicherzustellen. Seine These im Eröffnungsvortrag der Veranstaltung lautete: „Discount ist ein nachrangiges Thema!“ Sein Co-Referent Axel Oppermann, ebenfalls Experton Group AG, ergänzte: „Vor allem geht es darum, das kaufmännische Ist – also die Zahl der vorhandenen Lizenzen – mit dem technischen Ist, also den installierten Softwarepaketen, und dem tatsächlichen Bedarf abzugleichen. Denn wer 30 Prozent seiner Lizenzen nicht nutzt, zahlt auch bei einem Discount von 20 Prozent noch drauf.“

## Bei Server-Lizenzen anfangen

Geht es um die Frage, wo man ansetzen sollte, empfiehlt Christof Beaupoil, Geschäftsführer der Aspera AG, die Fokussierung auf die Server-Lizenzen betriebswirtschaftlicher Anwendungen. Dabei kommt es vor allem darauf an, Lizenzen und Software zusammenzubringen. Beaupoil zeigte in seinem Vortrag anhand konkreter Beispiele, welche große Bedeutung die unterschiedlichen Metriken für die Lizenzierung haben. Mit ihrer Hilfe können Softwareanbieter ihre Erlöse und die Kosten für den



Die Keynote-Sprecher Andreas Zilch (links) und Axel Oppermann von der Experton Group raten Anwendern, beim Softwarekauf nicht nur auf Lizenz-Preise und -Rabatte zu schießen.

Anwender beträchtlich steigern, ohne auch nur eine Änderung an der Preisliste vorzunehmen. Bei einer reinen Fixierung auf Listenpreise und Rabatte laufen Unternehmen also Gefahr, manch böse Überraschung zu erleben. Abhilfe, so Beaupoil, schafft hier nur ein professionelles Lizenz-Management, das die zahlreichen unterschiedlichen Lizenzmetriken abbilden kann und so eine realistische Bestandsaufnahme von Lizenzen und Software im Unternehmen überhaupt erst ermöglicht.

## Stolperfallen vermeiden

Dass dieser Ansatz in den meisten Unternehmen noch nicht oder nur unzureichend verfolgt wird, zeigte eine Umfrage der Referentin Tracey Schaus von FrontRange Solutions: Ihre Frage: „Kennen Sie Ihre IT-Infrastruktur so gut wie Ihre Westentasche?“, mochte keiner der 50 Teilnehmer mit einem klaren Ja beantworten – auch nicht bei Einengung der Frage auf die Anwendungsinfrastruktur. Schaus' Rat an alle, die das ändern möchten: Software Asset Management nicht nur auf Anfrage aus der Geschäftsführung oder vom Wirtschaftsprüfer zu betreiben, sondern kontinuierlich. Damit ließe sich nicht nur der

Gesamtaufwand erheblich reduzieren, sondern auch das Ergebnis deutlich verbessern, da die Stolperfallen, die in sporadischen Projekten immer wieder überraschend auftauchen, im kontinuierlichen Betrieb frühzeitig erkannt und vermieden werden.

Wer diesen Gedanken weiterdenkt, landet schnell bei der Frage: Machen oder machen lassen? Volker Schweier von der Adlon Software GmbH empfeh-

lt die letztere Lösung vor allem für mittelständische Unternehmen. Wie das in der Praxis aussehen kann, stellte Andreas Reisel vom Adlon-Partner AllInOne Netzwerke GmbH am Beispiel des Caravan-Herstellers Fendt vor. Die Firma mit drei Standorten und zirka 600 Mitarbeitern hat das Thema Lizenz-Management von der Vertragserfassung an komplett ausgelagert und damit die interne IT erheblich entlastet.

## Tipps für die Praxis

Worauf sollten Unternehmen nun achten, wenn sie das Thema Lizenz- und Asset-Management aktiv gestalten wollen? Torsten Groll, Autor des Standardwerks „1x1 des Lizenz-Managements“, rät zu einer konsequenten Software-Nutzungs-Analyse auf Basis von Interaktionen am Frontend. Das Ergebnis, so Groll, ist in der Regel zunächst überraschend und ernüchternd. Richtig ausgewertet hilft es jedoch, den wirtschaftlichen Nutzen der Software zu verbessern. Und nur auf diesem Wege lasse sich letztlich die von Oppermann und Zilch eingangs geforderte Übereinstimmung von Lizenzen und Software mit dem Bedarf des Unternehmens herstellen und bewahren.

# Adlon Software



## Mit „Miss Marple“ die Software-Lizenzen fest im Griff

*Die Adlon Datenverarbeitung Software GmbH aus Lindau am Bodensee ist einer der führenden Anbieter für IT-Asset- und Lizenzmanagement-Lösungen in Europa.*

Mit der „Miss Marple Lizenzkontrolle“ konnte das Unternehmen vor über zehn Jahren eine der ersten Software-Metering-Lösungen weltweit anbieten. Seither überzeugte die Lizenzdetektivin über 1500 Kunden mit mehr als 500.000 Clients von ihrer Leistungsfähigkeit. Heute ermöglicht „Miss Marple 2010“ ein ganzheitliches Software-Asset- und Lizenzmanagement, das die Verbindung zwischen Assets, Lizenzen und Verträgen auf Client- und Serverebene transparent und stark automatisiert darstellt.

### Warum Software Asset Management (SAM)?

Kostensparnis, Transparenz und Rechtssicherheit im Bereich der Software-Lizenzierung sind für Unternehmen jeder Größe ein Thema. Eine mangelhafte Lizenzierung des Wirtschaftsgutes Software birgt Risiken, die mit professionellem Software Asset Management vermeidbar sind: Die Unterlizenzierung kann rechtliche Konsequenzen wie beispielsweise Schadenersatzforderungen des Software-Herstellers zur Folge haben – die Überlizenzierung verschenkt bares Geld. Durch den Einsatz einer effizienten und umfassenden SAM-Lösung wie „Miss Marple“ decken Unternehmen oftmals ein vorher stark unterschätztes Einsparpotenzial auf. Kostensenkungen zwischen 15 und 30 Prozent sind keine Einzelfälle.

### SAM im Mittelstand

In wirtschaftlich turbulenten Zeiten wird besonders von mittelständischen Unternehmen eine hohe

Flexibilität gefordert. Hier spielt die IT eine zentrale Rolle; sie muss die Prozesse so automatisiert und optimiert organisieren, dass sich der Mittelständler auf sein Kerngeschäft konzentrieren und im Markt behaupten kann. Die schnellen Innovationszyklen der Soft- und Hardware-Hersteller und die raschen Veränderungen der Firmen durch Zu- und Verkäufe, durch Fusionen sowie In- und Outsourcing erhöhen die Komplexität im Lizenzmanage-

### **Einfach – präzise – schnell**

ment. Deshalb ist eine SAM-Lösung wichtig, die den verantwortlichen Manager zeit- und ressourcenschonend entlastet. Die hochautomatisierte „Miss Marple“ zeichnet sich in dieser Hinsicht besonders durch eine kurze Einführungszeit und schnelle Ergebnisse aus.

### Einfache und effektive Lösung

„Miss Marple“, die Lizenzdetektivin der Adlon Software, berücksichtigt alle notwendigen und relevanten Prozesse im Bereich Software Asset- und Lizenzmanagement über den gesamten Software Life Cycle hinweg: die komplette Inventarisierung der im Unternehmen vorhandenen Software (Inventory), die Identifikation der von den Anwendern tatsächlich genutzten Anwendungen (Metering), die digitale Pflege aller Verträge mit Rechten und Pflichten (Vertragsmanagement), die Integration des eigentlichen Lizenzmanagements mit Metriken und Regeln sowie validierten Kennzahlen

(Compliance Reporting), den Abgleich der gefundenen Lizenzen mit dem aktuellen Lizenzkatalog (Softwarekatalog) samt einem individuellen, Business Intelligence integrierenden Reporting.

„Miss Marple“ enthält die ganzheitliche Sicht auf das Software-Asset- und Lizenzmanagement bereits in den Grundfunktionen, integriert Best-Practice-Prozesse und überzeugt durch einen raschen Rollout: Über- sowie Unterlizenzierungen werden sofort aufgezeigt und Einsparpotenziale identifiziert - dies bietet einen raschen Return on Invest.

### SAM als Software as a Service

Für kleinere Unternehmen ist die mit ADLON-Partnern realisierte Hosting-basierte SAM Lösung „Miss Marple Online“ besonders geeignet. Der Kunde braucht keine Server-Hardware und kein internes Know-how, profitiert aber von zahlreichen finanziellen, prozessoptimierten und technologischen Vorteilen. Damit bleiben die Investitionskosten niedrig, denn man zahlt nur für die Software und Services, die wirklich genutzt werden.

### Kontakt

ADLON Datenverarbeitung Software GmbH  
Kemptener Straße 99  
D-88131 Lindau  
Tel.: +49 (0) 83 82 / 9 43 90 - 0  
E-Mail: [info@adlon-software.de](mailto:info@adlon-software.de)  
[www.asset-lizenzmanagement.de](http://www.asset-lizenzmanagement.de)