



E-Interview mit Dr. Thomas Gerick zum Virtual Roundtable: Software-Lizenzmanagement: Chance und Herausforderung für Anwenderunternehmen!



Titel des Interviews:

Software-Lizenzmanagement: Chance und Herausforderung für Anwenderunternehmen.

Name:

Dr. Thomas Gerick

Funktion/Bereich:

Unternehmenskommunikation

Organisation:

USU AG

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

eine große Herausforderung für Verantwortliche in Anwenderunternehmen ist der ordnungsgemäße Einsatz sowie das Management von Software. Das Bereitstellen von IT-Kapazitäten – hierzu zählt auch die Software – gehört mit zu den erfolgskritischen Faktoren eines Unternehmens. Auftretende Störungen (bei IT-Systemen) wirken sich nicht nur auf das eigene Unternehmen negativ aus. Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern können gleichermaßen betroffen sein.

Kurz gesagt: Ohne Software funktioniert bei einzelnen Anwenderunternehmen und im gesamten Wirtschaftssystem nichts mehr. Um so wichtiger ist es für Anwender, die teilweise sehr komplexen Zusammenhänge von unterschiedlichen Lizenzmetriken, Lizenztypen und Lizenzierungsvarianten zu harmonisieren. So wird häufig zwischen Central Processing Unit (CPU)-, Computer oder Personen-bezogenen Metriken unterschieden. Diese Lizenzen können oftmals als OEM-, Einzel-, Unternehmens-, Test- oder Volumenlizenzen erworben werden. In der Praxis trifft man daher nicht selten ein Mix von verschiedenen Metriken und Typen an.

Weil Software eine solch erhebliche betriebliche Ressource bildet, wird ein enormer Aufwand in den Bereich Funktionalität und Stabilität gelegt. Der Versuch, die IT wirtschaftlich optimal bei höchstmöglicher Verfügbarkeit und Laufsicherheit auszurichten, ist dabei oberste Zielsetzung.



Eine ganz andere Situation finden wir allerdings im Bereich des Managements und in der Verwaltung von einzelnen Software-Produkten bzw. der damit verbundenen Lizenzen vor. In diesem erfolgskritischen Feld ist häufig Misswirtschaft anzutreffen.

Laut einer Studie der BSA aus dem Jahr 2006 liegt die Fehllizenzierungsrate bei etwa 28 Prozent.

Das wirtschaftliche Verwalten von Lizenzen, Servern und PCs ist aber nur dann möglich, wenn Kenntnis darüber herrscht, was benötigt wird und was bereits im Einsatz ist. Nur eine strategische und geordnete Herangehensweise sorgt dafür, dass diese Informationen auch wirklich verfügbar sind. Neben der rechtlichen Sicherheit geht es dabei auch insbesondere um die wirtschaftlichen Vorteile, die aus einem gut organisierten Software-Lizenz-Management resultieren.

Wie also profitieren Anwenderunternehmen von Software-Lizenzmanagement-Modellen oder Ansätzen, welche Strategien finden Anwendung und wie wichtig ist die Einbindung von externen Dienstleistern in die Prozesse?

Experten aus unterschiedlichen Unternehmen und Bereichen stellen sich in diesem virtuellen Roundtable der Diskussion.

Ihre

Edith M. Horton

Ihr

Axel Oppermann



Sehr geehrter Herr Dr. Gerick,

Frage 1:

Welche Priorität glauben Sie, hat das Thema Software-Lizenzmanagement in Ihrem bzw. für die von Ihnen betreuten Unternehmen? Geben Sie bitte ein Rating von 1 bis 5, wobei 1 die höchste und 5 die niedrigste Priorität beschreibt. Bitte begründen Sie kurz das Rating.

Antwort:

Das Thema SAM oder Lizenzmanagement ist angesichts verschärfter Compliance-Richtlinien der Europäischen Kommission (Euro-SOX) für Unternehmen zu einem zentralen Risikofaktor geworden. Compliance-Sündern drohen empfindliche Sanktionen bis hin zu hohen Geld- und Gefängnisstrafen. Zugleich lassen sich durch ein optimiertes Lizenzmanagement enorme Kostenvorteile realisieren. In diesem Spannungsfeld gilt es für die Verantwortlichen der meisten unserer Kunden, die drastisch gestiegenen Kosten für die Verwaltung von Softwarelizenzen deutlich, nachhaltig und Compliance-konform zu senken – eine sehr komplexe Aufgabe. Insofern liegt das Prioritätsranking bei 1-2.

Frage 2:

Aus welchen Elementen (Beispiel: Software Asset Management, Vertragsmanagement, etc.) setzt sich ein zeitgemäßes Software-Lizenzmanagement zusammen – und welche Bedeutung haben die einzelnen Elemente?

Antwort:

Das Thema Lizenzen greift auf vieles zu – nicht nur organisatorisch sind viele Einheiten betroffen, auch unterschiedliche technische Werkzeuge sind involviert. So kann z.B. kein Lizenzmanagement-Tool ohne Asset Management Funktionen auskommen. Man muss sehen können, ob ein Asset aktiv ist, ob es online ist. Auch muss man in die Rechner hineinsehen können, um virtuelle Geräte zu finden. Vertragsmanagement ist genauso wichtig, da man Angaben zum Ursprungsland und zu Vertragsbestimmungen benötigt, um zu wissen, wie Lizenzen richtig abzugleichen sind. Idealerweise holt man sich diese Daten aus einer zentralen Configuration Management Database. Wegen der Abhängigkeiten der einzelnen Softwaresysteme ist ein modular aufgebautes integriertes Gesamtsystem das Werkzeug der Wahl.

Betrachten wir nochmals das Lizenzmanagement-Tool: die meisten auf dem Markt angebotenen Werkzeuge arbeiten rechnerzentriert. Bei diesem Ansatz werden die Geräte und die Anzahl der Lizenzen gezählt und miteinander abgeglichen. Was aber in der Praxis benötigt wird, ist ein berechtigungszentrierter Ansatz, der flexibel



Rechner, Nutzer, Standorte, Upgrades, Downgrades und gemessene Nutzung berücksichtigt. Gerade für IT-Dienstleister ist ferner ein erweitertes Mandantenkonzept wichtig, der die Trennung von Lizenz-Eigentümer und Lizenz-Nutzer ermöglicht. Bei Überlizenzierung sollte automatisch eine Lizenzveräußerungs-Prozess, bei Unterlizenzierung entsprechend ein Lizenzbeschaffungsvorgang starten. Und nicht zuletzt sollten verschiedene Auswertungen den unterschiedlichen Benutzergruppen, z.B. dem Konzernlizenzverwalter, helfen, die Übersicht zu wahren und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Frage 3:

Welche Funktionsträger sind für das Software-Lizenzmanagement in Ihrem Unternehmen / in den von Ihnen betreuten Anwenderunternehmen verantwortlich und wie arbeiten diese zusammen?

Welche Fähigkeiten (Kompetenzen) sind dafür vorauszusetzen?

Antwort:

Auch in größeren Unternehmen wird das Thema leider immer noch als Teilaufgabe betrachtet. Verantwortlich hierfür sind Beschaffungsmanager, IT-Manager oder Service-Manager. Erfolgskritisch ist, dass große Unternehmen einen Vollzeit-Lizenzmanager haben, denn Lizenzmanagement ist keine untergeordnete Funktion und benötigt die direkte Unterstützung des Managements. Das Tätigkeitsspektrum ist breit: von der Teilnahme an Verhandlungen über die Erstellung von Ablaufplänen für komplexe Lizenzierungsmodelle bis hin zur Förderung der Compliance-Kultur über Dutzende von Geschäftseinheiten und geografische Bereiche hinweg. Entsprechend umfangreich sind die dafür benötigten Skills. Zulfikar Salemohamed, Konzernlizenzmanager der FIDUCIA IT AG, beschreibt sich folgendermaßen: Ich bin ein technischer Kaufmann mit den Genen eines Anwalts.

Frage 4:

Welchen Nutzen bringt das aktive Management von Softwarelizenzen für (Ihr) Unternehmen mit sich (exemplarische Rechtssicherheit, monetäre Vorteile, etc.)? Ist dieser Nutzen auch kurz- und mittelfristig zu quantifizieren?

Antwort:

Überlizenzierung ist kein Kavaliersdelikt und hat drastische Strafen und einen massiven Imageverlust zur Folge. Dieses Risiko wird minimiert. Auf der anderen Seite ermöglicht ein umfassendes, professionell durchgeführtes Lizenzmanagement signifikante Einsparpotenziale. Für



interne Audits werden immer noch häufig Excel-Spreadsheets verwendet, die dann in mühevoller Detailarbeit konsolidiert werden. Das ist in machen Unternehmen eine Arbeit von mehreren Wochen. Ziel muß es sein, dass eine eine Konzernlizenzbilanz nicht mehr ausgearbeitet werden muss, sondern als Report per Button-Klick erstellt wird.

Neben diesen Aufwandsreduzierungen ergeben sich Kostenvorteile für folgende Bereiche: Ca. 10 Prozent bei der Anschaffung von Equipment durch Rahmenverträge oder Optimierung von Leasing-/Mietkosten, ca. 25 Prozent der Versicherungsprämien durch ca. Reduzierung der Haftungsrisiken, ca. 15 Prozent bei der Anschaffung neuer Software und Updates.

Frage 5:

Wo sehen Sie die Herausforderungen für Sie als / die Anwender vor dem Hintergrund neuer (bzw. modifizierter) Lizenzierungsmodelle? (Exemplarisch die Kombination zwischen on-Demand-Lizenzen und on-Premise-Lizenzen).

Antwort:

In der Tat lassen sich die meisten Software-Produkte auf 5-6 unterschiedliche Arten lizenzieren. Für ein Lizenzmanagement ist dies eine große Herausforderung, da sie viele Variablen automatisiert verarbeiten müssen, um die richtigen Lizenzmetriken in der notwendigen Ausprägung zur Berechnung des Lizenzbestandes zu verwenden. Systemseitig kann eine so genannte Reconciliation-Engine helfen. Berücksichtigt werden sollten je nach Bedarf bis zu 12 unterschiedliche Lizenzmetriken, die leistungsgebundene Modelle (MIPS/MSUs) ebenso unterstützen wie personen-, maschinen- oder standortgebundene Lizenzen. Dann kann der Balanceakt zwischen Compliance und optimaler Kostensteuerung gelingen.

Vielen Dank für das Interview!