

# 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 Down-

grade-Rechte. Mit dem Software Asset 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 FONDUFE:** 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 ▶

COMPUTERWOCHE

Executive Program  
Software Asset  
Management

## 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.

Partner

**ADLON**Software  
 ATENVERARBEITUNG GMBH

**Aspera**  
 APPLIED SOLUTIONS

**FrontRange**  
 SOLUTIONS®

► 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 ►

