

Licht in den Lizenzdschungel bringen

Die Inventarisierung des Software-Bestands ist kompliziert. Software lässt sich beliebig vervielfältigen und kann ebenso gelöscht werden. Manchmal liegt ein Upgrade-Recht vor, ein zeitliches Limit oder die Software ist benutzerbezogen angeschafft worden.

> Aber wie gewinnt und behält man den Überblick über die im Unternehmen eingesetzte Software? Unternehmen, die sich noch nicht mit der Softwareinventarisierung befasst haben, unterschätzen oft die Komplexität des Problems – bis es ernst wird. So wird in den Medien derzeit darüber berichtet, dass etwa Microsoft und andere Hersteller unter dem Kürzel BSA (Business Software Alliance) in Rundschreiben auf ein anstehendes Lizenzaudit aufmerksam machen und mit einem Vorortbesuch drohen. Ein ernsthaftes und gewissenhaftes Software-Inventory sorgt dafür, dass die korrekte Lizenzierung rechtmäßig belegt werden kann. Sobald eine Firma Volumenlizenzen erwirbt, hat der Urheber das Recht, sich die korrekte Lizenzierung nachweisen zu lassen. Dies erfolgt in der Regel über einen vorgefertigten Report, welchen der Kunde aufgrund der Komplexi-

tät meist nicht ohne Hilfe durch Spezialisten ausfüllen kann. Die Pflicht zum Nachweis der korrekten Lizenzierung unterschreibt der Kunde bei der Installation. Somit ist der Kunde verpflichtet, einen unabhängigen Nachweis zu führen.

Generell kann der Nachweis nur über ein Audit durch eine neutrale Stelle erstellt werden. Allerdings räumen viele Hersteller dem Kunden auch ein, die entsprechenden Daten selbst zu erheben, was oftmals gar nicht möglich ist. Besonders große Hersteller empfehlen daher ein Lizenzaudit durch einen zertifizierten Anbieter. Dabei muss natürlich unterschieden werden, ob der Kunde ein Zwangsaudit über sich ergehen lassen muss oder ob er ein freiwilliges Audit durchführt. Sollte der Kunde sich entscheiden, kooperativ mit dem Hersteller zusammenzuarbeiten, hat er die Wahl zwischen verschiedenen zertifizierten Partnerunternehmen. Eine rechtlich zulässige Alternative wäre ein nach der herstellernunabhängigen internationalen Norm ISO/IEC 19770/1 zertifizierter Gutachter. Dieser Weg kann jedoch zukünftige Lizenzabschlüsse mit dem Hersteller erschweren.

Ein Lizenzdschungel kann entstehen, wenn etwa eine Firma 100 Vista-Lizenzen mit Downgrade-Recht auf XP erstanden hat. Dabei sind etwa 50 ältere Notebooks mit Windows-XP-OEM-Lizenz und noch weitere 200 XP-Rechner im Einsatz. Wenn nun ein Windows-7-Rollout ins Haus steht, stellt sich die Frage, welche Lizenzoption am günstigsten ist. Hier hilft meist nur eine Beratung durch qualifizierte Lizenzexperten, da Softwareanbieter teilweise sehr undurchsichtige und nicht immer bedarfsgerechte Lizenzmodelle anbieten. Auf jeden Fall sollte man aber auf Folgendes achten: Einheitliche Lizenzen mögen mehr kosten, jedoch reduzieren sie den Verwaltungsaufwand und das Risiko für Unter- oder Überlizenzierung. Im Nachhinein erweisen sich



diese also als erheblich günstiger, wenn man einen Lizenzdschongel zu managen versucht. Rahmenverträge und Volumenverträge sind meist vorteilhafter als einzelne OEM-Lizenzen. Durch eine genaue Planung, auch unter Berücksichtigung des zukünftigen Bedarfs, ist es zudem möglich, eine günstigere Lizenzstaffel zu erreichen.

Einige Maßnahmen sind bereits sinnvoll, bevor externe Berater ins Haus kommen. Die Lizenznachweise (Rechnungen, Zertifikate) sollten an einem zentralen Ort geordnet werden. Interessant sind dabei das Kaufdatum und spezielle Rechte, etwa für Upgrade oder Downgrade. Ein Downgrade-Recht ist interessant, um die Einführung einer neuen Software bequem handhaben zu können, denn diese deckt beispielsweise Volumenlizenzen von Office 2007 und 2010 ab. Ein volles Upgrade-Recht ist seltener, teilweise gibt es bei der Anschaffung einer neuen Version jedoch Preisnachlass.

„Ein ernsthaftes und gewissenhaftes Software-Inventory sorgt dafür, dass die korrekte Lizenzierung rechtmäßig belegt werden kann.“

Wenn man einen langfristigen Beschaffungsplan für Software erstellen kann, ist man in der glücklichen Lage, oftmals recht günstige Konditionen verhandeln zu können. Dabei sollte man auf einen einfachen und verständlichen Vertrag achten. Zu beachten sind neben Upgrade/Downgrade-Rechten eventuelle Besonderheiten in Bezug zu virtuellen Umgebungen.

Ändert der Hersteller seine Konditionen, kann es erforderlich sein, noch zu einem bestimmten Datum Lizenzen zu bevorraten, anstatt diese später zu schlechteren Konditionen erwerben zu müssen.

Automatische Softwareinventur

Empfehlenswert ist das AUT (Application Usage Tracking) oder Metering, wie es Client-Management-Systeme mit sich bringen. Damit lässt sich erkennen, welche Software zwar auf einem Client installiert ist, jedoch nie oder schon lange nicht mehr verwendet wurde. Eine automatische Softwareinventur durch ein Client-Management-System zeigt zudem die gesamte im Unternehmen eingesetzte Software an. Weiteres Sparpotenzial eröffnet die Reduzierung unterschiedlicher Softwareprodukte, die für gleichartige Aufgaben eingesetzt werden, oder das Entfernen veralteter Software, deren Funktion durch andere bereits abgedeckt wird. Das Thema Lizenzmanagement muss nicht zwangsläufig in fremde Hände gegeben werden, doch sollten die nötigen grundlegenden Prozesse umgesetzt werden. So empfiehlt sich der Einsatz eines Client-Management-Systems – wie es etwa die Augsburger Baramundi Software AG anbietet –, um die tatsächlich installierten Produkte permanent zu erfassen und per AUT mögliches Einsparpotenzial leicht zu erkennen. <

STEFAN KUHN