

LIZENZMANAGER-SPECIAL:

So reduzieren Sie Softwarekosten

Als Lizenzmanager haben Sie die Chance, die Softwarekosten Ihrer Organisation zu optimieren. Mit diesem Whitepaper verraten wir Ihnen eine Reihe von bewährten Ansatzpunkten. Nützen Sie die praktischen Erfahrungswerte aus vielen Unternehmen für Ihre eigenen Projekte.



OCTOSOFT

Wir senken Ihre Softwarekosten





Ihre Rolle als Lizenzmanager

Als Lizenzmanager sind Sie dafür zuständig, die Software Assets Ihrer Organisation zu verwalten. Wichtige Aspekte dabei sind die Vermeidung von Über- und Unterlizenzierungen sowie die vertragskonforme Nutzung der Software herzustellen und zu erhalten. Dabei ist es stets ein wichtiges Ziel, die Kosten für den Softwareeinsatz zu optimieren.

Lizenzmanager haben vielfältige Aufgaben

Im Detail sind die Aufgaben von Lizenzmanagern äusserst vielfältig. Unter dem Überbegriff Software Asset Management (SAM) besteht eine Kernaufgabe darin, rund um den Software-Life-Cycle angemessene Prozesse zu definieren. Dazu gehört auch die Entwicklung und Pflege der Beschaffungsprozesse. Ganz besonders ist die Unterstützung der Geschäftsleitung in sämtlichen Lizenzfragen eine wichtige Aufgabe, denn die Verantwortung für die lizenzkonforme Nutzung der eingesetzten Software liegt immer bei der Unternehmensführung. Ein weiterer wichtiger Teilbereich besteht zudem darin, bei den Mitarbeitern Ihrer Organisation das Bewusstsein für SAM zu fördern, zum Beispiel durch Informationen und durch Schulungen.

**Widerstände sind
das tägliche Brot**

Ganz abstrakt gesprochen: Als Lizenzmanager sind Sie ständig damit beschäftigt, dem sich auf natürliche Weise ausbreitenden Chaos gegenzusteuern. Das stösst nicht immer auf Gegenliebe. Lizenzmanagement wird oft als lästiges Nebenthema wahrgenommen, dem man gerne ausweicht. Nutzungsrechte und Beschaffungsprozesse sind für viele Ihrer Kollegen trockene Materie, mit der sie nicht konfrontiert sein möchten. Dazu kommt oft ein ausgeprägtes Unverständnis für die finanziellen Risiken, denen sich die eigene Organisation bei mangelnder Hersteller-Compliance aussetzt.

**Kostenbewusstsein
ist gefragt**

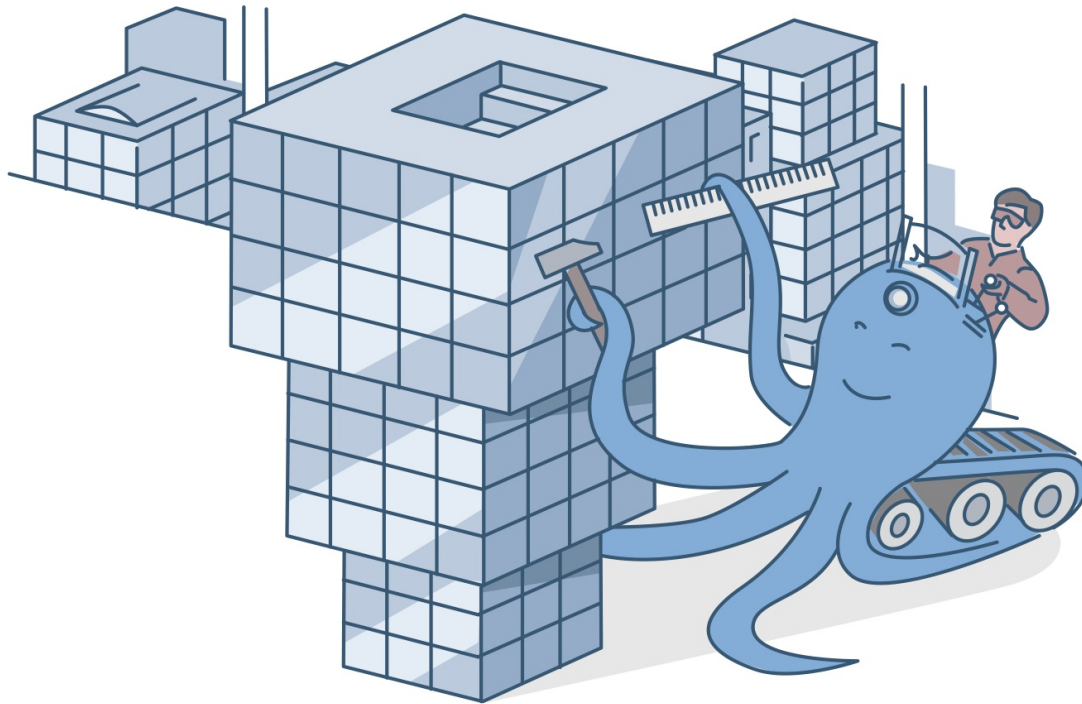
Allen Widerständen zum Trotz ermöglicht Ihnen die Rolle des Lizenzmanagers interessante Perspektiven für Ihre weitere Karriere. Konzentriert man sich darauf, den Softwareeinsatz sowie die bestehenden Lizenzverträge zu optimieren, so lassen sich damit in vielen Fällen grosse Einsparungspotenziale einlösen. Solche Kostenreduktionen werden von der Geschäftsleitung sicher sehr wohlwollend aufgenommen. Ähnlich verhält es sich mit der Abwendung von drohenden Hersteller-Audits bzw. mit deren erfolgreicher Meisterung. Auch hier kann man als zielstrebigem Lizenzmanager sehr positiv auffallen.

Sichern Sie sich Verbündete

Selbstverständlich sind Sie mit Ihren Zielen niemals alleine. Sie werden in Ihrer Organisation immer Verbündete finden können, die ähnliche oder übereinstimmende Ziele verfolgen. Zum Beispiel werden die jeweiligen Inhaber von Softwarebudgets gerne mit Ihnen zusammenarbeiten, wenn es um Kostenoptimierung geht. Auch Sicherheitsverantwortliche können für Sie wertvolle Partner sein, wenn Sie zum Beispiel die Verwendung sicherheitskritischer Softwareprodukte untersuchen. Sie können für Ihre Vorhaben als Lizenzmanager also stets wertvolle Verbündete finden – sofern Sie sensibel auf die Interessenlage Ihrer Kollegen eingehen.

SAM ist Chefsache

Ihr wichtigster Verbündeter in allen SAM Belangen wird aber stets ganz oben in der Hierarchie zu finden sein. Als Lizenzmanager sollten Sie sich unbedingt die Unterstützung Ihrer Geschäftsleitung sichern. Nur wenn Ihre Unternehmensführung die Bedeutung von Lizenzmanagement erkennt und entsprechend unterstützt, werden Sie mit Ihren Bemühungen vorankommen.



Der aktuelle Stand Ihrer Organisation

Bevor Sie sich daran machen, die Softwarekosten Ihres Betriebs zu optimieren, sollten Sie sich über den aktuellen Stand der Dinge klar werden. Hier gibt es von Organisation zu Organisation grosse Unterschiede. Je besser Sie verstehen, von welcher Situation Sie ausgehen, umso wirkungsvoller kann die Auswahl Ihrer Mittel sein. In der Praxis finden wir bei unseren Auftraggebern in der Regel eines dieser drei typischen Szenarien vor:

Szenario A **Kompletter Wildwuchs**

Beim ersten Szenario verfügt die Organisation über kein professionelles Lizenzmanagement oder es wird nur ein Teil der Organisation damit abgedeckt. Es gibt keine umfassenden, verlässlichen Informationen, welche Software wo und von wem eingesetzt wird. Dieses Szenario ist typisch für schnell gewachsene Unternehmen, Spin-Offs oder Merger. Dieses Szenario ist auch in Organisationen zu finden, die föderalistisch organisiert sind: Es gibt dort kein zentrales Software-Portfolio, keine zentrale Beschaffung und auch keine einheitlichen Bereitstellungsprozesse. Als Lizenzmanager ist man hier gefordert, in einer ersten Phase Transparenz zum Softwareeinsatz herzustellen und darauf hinzuwirken, dass eine jederzeit zu erwartende Prüfung durch einen grossen Hersteller nicht zu katastrophalen Nachzahlungen führt.

Szenario B
Unzureichende Mittel

Beim zweiten Szenario ist in der Organisation bereits ein grundlegendes Bewusstsein für die Materie vorhanden, es wird aber noch mit unzureichenden Mitteln agiert. Immerhin gibt es sowohl interne Fachkompetenz zum Lizenzmanagement als auch engagierte Versuche, das Thema in den Griff zu bekommen. Was noch fehlt, ist ein unternehmensweites Verständnis für die Bedeutung von SAM. Dementsprechend ist das Lizenzmanagement mit unzureichenden Mitteln (Budget, Werkzeuge) ausgestattet, um seine Aufgabe vollinhaltlich erfüllen zu können. Als Lizenzmanager ist man hier gefordert, intern aufzuklären, die Organisation aufzuwecken und zu verhindern, dass sie in ihrem schlecht abgesicherten Status Quo verweilt. Bei der notwendigen Überzeugungsarbeit können aussagekräftige Reports aus einer fundierten Erhebung Wunder wirken.

Szenario C
Professionelles SAM

Beim dritten Szenario betreibt das Unternehmen bereits professionelles Software Asset Management. SAM wird von der Geschäftsleitung ernst genommen und entsprechend gestützt, nicht nur mit Budget sondern vor allem auch mit der gebührenden Wertschätzung, was sich in der internen Bewusstseinsbildung positiv niederschlägt. Das Lizenzmanagement hat möglicherweise bereits substanzielle Erfolge aufzuweisen, wie etwa ein erfolgreich überstandenes Hersteller-Audit oder gezielt umgesetzte Kostenoptimierung durch Vertragserneuerungen. Als Lizenzmanager ist man hier gefordert, laufend am Ball zu bleiben, aktiv nach Optimierungspotenzial zu suchen, die dafür eingesetzten Werkzeuge und Prozesse aktuell zu halten und eine Erosion des erfolgreich aufgebauten SAM zu verhindern.



Interne Kräfte und Veränderungspotenzial

Als Lizenzmanager sollten Sie nicht nur die Ausgangssituation Ihrer Organisation kennen. Ebenfalls erleichtern können Sie sich Ihre Arbeit, wenn Sie sich mit den unterschiedlichen Unternehmensbereichen und deren Positionen bezüglich Lizenzmanagement auseinandersetzen. Wollen Sie erfolgreich sein, gilt es alle beteiligten Interessensgruppen ins Boot zu holen.

Die Blickwinkel
sind vielfältig

Die **Geschäftsleitung** zum Beispiel sieht Software primär als Produktionsressource. Lizenzen und deren Management sind für sie zu erst nur dann ein Thema, wenn sie zum Kostenfaktor werden. Die **Fachabteilung** ist für die Durchführung von Audits durch Hersteller.

samconsulting@octosoft.ch

Der **Einkauf** wiederum konzentriert sich rund um Software meistens darauf, den bestmöglichen Preis zu erzielen. Da der Einkauf mit den komplexen Lizenzierungsbestimmungen in der Regel nicht besonders vertraut ist, kommt es immer wieder zu Fehlbewertungen von Angeboten, wie sie etwa von LSP (Licensing Solution Provider) vorgelegt werden. Das **Deployment-Team**

6 VON 15 SEITEN

**Fragen Sie uns nach dem
kompletten Whitepaper**