



lizenzcenter

License Management Services

Teil des Unternehmens Risk Managements

Die Beratungsleistungen im Detail

Helmut Franz

Lizenzcenter

Telefon: 06172-918614

eMail: helmut.franz@lizenzcenter.de





Ausgangssituation



Unsere Beratungsleistungen

Das Volumen des Softwaremarktes in Deutschland für 2006 wird von der Bitkom auf 17 Milliarden Euro geschätzt, die damit verbundenen Dienstleistungen belaufen sich sogar auf geschätzte 29,1 Milliarden Euro

Der Bereich Software wächst hierbei wesentlich stärker als der IT-Gesamtmarkt (5,5% gegenüber 2,4%).

**ITK Markt Deutschland 2006 gesamt = ca. 137,4 Mill. Euro
davon Telekom = ca. 67 Mill. Euro**

Volumen IT allein = 70,4 Milliarden

davon Software + Dienstleistung = 46,1 Mill Euro

D.h. Software + Dienstleistung werden in 2006 bereits einen Anteil von mehr als 65% am IT-Markt haben!

(Alle Angaben aus dem Bitkom CeBIT Ausblick vom 18.3.2006)

In jedem Unternehmen, in jeder Institution, Kommune oder Verwaltung kommen heute eine große Zahl von Softwareprodukten zum Einsatz.

Bei den allermeisten dieser Produkte handelt es sich inzwischen um sogenannte Standardsoftware, deren Einsatz auf der Überlassung von Nutzungsrechten durch den jeweiligen Softwarehersteller basiert.

Die Beachtung der teilweise sehr komplexen Überlassungsbedingungen für Nutzungsrechte ist Basis der Lizenzverträge und diese sind vom Anwender grundsätzlich einzuhalten.

Standardsoftware belegt innerhalb der IT-Budgets einen immer größeren Anteil.

Dies resultiert nur zum Teil aus steigenden Lizenzpreisen oder umfangreicheren Nutzerzahlen.

Jeder der großen Softwarehersteller verwendet eine eigene Definition, welche Nutzungsrechte er weitergibt, und wie ein Anwender die vom Hersteller weitergegebenen Rechte nutzen darf.

Auch sind die Hersteller dazu übergegangen, ihre Lizenz- und Wartungsmodelle beständig zu ändern, so daß ihre Kunden nur noch schwer die für sie jeweils geltenden Metriken nachvollziehen können.

Die Vielzahl der verschiedenen Hersteller und der von Ihnen angebotenen Produkte, die Undurchschaubarkeit der Lizenzmetriken gepaart mit dem Zwang zum Abschluß von Wartungsverträgen führt zu einer immer komplexeren Lizenzsituation.

Die Anwendern sind häufig nicht mehr in der Lage, die optimale Entscheidung in Hinsicht auf Lizenzbeschaffung und Nutzung zu treffen.

Dies drückt sich besonders im ständig steigenden Kostenanteil der Standardsoftware und der mit der Standardsoftware verbundenen Dienstleistungen an den IT-Budget aus!

Für mittelständische und Großunternehmen kann die Optimierung der im Einsatz befindlichen Software-Lizenzen daher sehr hohe Einsparungen zur Folge haben.

Das Ziel einer Beratungsleistung ist es die bestehenden Lizenzen des Unternehmens optimal zu nutzen und neue Investments in Lizenzen möglichst zu reduzieren.

Ein Berater mit langjähriger Erfahrung im Lizenzgeschäft kann diese Anforderung zumeist besser abdecken, als die internen Mitarbeiter der IT-Abteilungen, die in der Regel zusehr von den Bedingungen des täglichen Betriebs geprägt sind!

 **Ausgangssituation**

 **Unsere Beratungsleistungen**

- **Unterstützung in Stressituationen**
- **Lizenzoptimierung und Konsolidierung**
- **Unterstützung bei Einkaufs- und Vertragsverhandlungen**
- **Lizenzaudits und Risikobewertungen**

In Massenmedien wird desöfteren über Aktionen bei vermeintlichen Lizenzbetrügern berichtet. Gerade die BSA als Vertreter der Hersteller ist hier sehr aktiv.

Bei näherem Hinsehen wird man feststellen, daß ausnahmslos Wiederverkäufer beschuldigt und belangt werden, in der Regel wegen Vertrieb von Raubkopien.

Anwender tauchen als Beschuldigte oder gar Verurteilte in der Öffentlichkeit faktisch nicht auf.

Woran liegt das?

Sind die Anwender alle gesetzestreue Staatsbürger?

Anwender werden von den Softwareherstellern massiv angegangen, wenn

- **der Anwender groß genug sind (Masse!)**
- **der Verdacht auf unrechtmäßigen Einsatz von Lizenzmaterial besteht**
- **der Anwender nicht kooperativ ist (nicht kauft)**

Beide Seiten haben kein Interesse daran, dies publik zu machen, wenn auch aus sehr unterschiedlichen Interessen.

Die Kunden wollen keinesfalls als Raubkopierer dargestellt werden. Der Ansehensverlust wäre beträchtlich. Auch die Risiken für die IT-Produktion (Abschaltungsverlangen) sind häufig beträchtlich.

Die Hersteller haben ein umfassendes Instrumentarium aufgebaut, um Kunden in einer solchen Situation erheblich unter Druck setzen zu können.

Andererseits wollen Sie nicht, daß dies zu sehr publik wird, da andere Kunden sich dann vielleicht lieber nach einem anderen Hersteller umsehen.

In der Regel sind Kunde hier unter erheblichem Druck und verfügen nicht über ausreichende Dokumentationen (= man hat seine Lizenz-Hausaufgaben nicht gemacht).

Fast alle Kunden begehen in solchen Situationen handwerkliche Fehler und lassen sich auf Vereinbarungen ein, die in der Regel sehr zu ihren Lasten gehen.

In solchen Stressituationen ist es von großer Bedeutung die richtigen Dinge zum richtigen Zeitpunkt zu tun. Hierbei kann es schnell um sechs- und siebenstellige Beträge gehen.

Der Berater mit langjähriger Erfahrung kann hier erhebliche Erträge für den betroffenen Kunden erzielen:

- **Wissen, was wann zu tun ist**
- **Reduzierung der Fehlermöglichkeiten**
- **Sicherstellung der richtigen Kommunikation**
- **Kenntnis der handelnden Personen auf Herstellerseite**
- **Verständnis welche Ziele der Hersteller verfolgt**
- **Verständnis der Lizenzmetriken und damit was möglich ist und was nicht**

Der Aufwand für eine solche Beratung wird als Aufwand in ‚Zeit und Material‘ berechnet.

Zeit = Aufwand in benötigter Zeit für Beratung, Vor- und Nachbereitung, Ausarbeitung von Unterlagen, etc.

**Material = anfallende Materialkosten falls benötigt
Aufwände für Fahrten, Übernachtung etc.**

Gegebenenfalls sind erfolgsorientierte Modelle möglich, d.h. der Berater erhält einen Anteil am eingesparten Geld, bei gleichzeitiger Reduzierung der ‚Zeit-Kosten‘.

Dies ist nur jedoch möglich bei eindeutig definierten Parametern und Bewertungskriterien.

- **Unterstützung in Stressituationen**
- **Lizenzoptimierung und Konsolidierung**
- **Unterstützung bei Einkaufs- und Vertragsverhandlungen**
- **Lizenzaudits und Risikobewertungen**

Viele Anwender sind überzeugt davon, daß sie eine optimale Lizenzierung gewählt haben. Häufig ist dies jedoch nicht der Fall.

Die angewandte Lizenzmetrik ist zumeist historisch bedingt und ‚mit gewachsen‘ und in aller der Regel durch die Hersteller und Lieferanten in deren eigenen Interesse mit geprägt worden.

Die Lizenzmetrik folgt zumeist der Anwendungslogik, d.h. den Ausprägungen von Hardware- und Infrastruktur. Kaum jemals wird eine Anwendungsumgebung in Hinsicht auf die Lizenzierung optimiert. Auch die Konsolidierung, d.h. das Zusammenfassen von Services, wird rein Hardware- und Anwendungsbezogen betrachtet.

In diesem Thema liegt erhebliches Potential!

Insbesondere wenn ein Kunde Neu-Investitionen tätigen will oder muß, ist es absolut sinnvoll die bestehende Umgebung zu überprüfen, um Optimierungspotentiale erkennen zu können.

Das Beharrungsvermögen des IT-Betriebes ist groß: „warum sollen wir etwas ändern, es läuft doch alles“.

An dieser Stelle muß dem Betrieb verdeutlicht werden, wieviel Geld des IT-Budgets damit gegebenenfalls verloren geht.

Ein Kunde plant eine neue Anwendung zu installieren und benötigt dafür zusätzliche Lizenzen.

Anwender nutzt Lizenzen für	600.000 Euro
Wartungskosten jährlich hierfür (20%)	120.000 Euro
Geplanter Neuinvest	150.000 Euro
Wartungskosten jährlich hierfür (20%)	30.000 Euro
Kosten Neuinvest auf drei Jahre	240.000 Euro
Wartung Altlizenzen drei Jahre	360.000 Euro
Gesamtkosten für drei Jahre	600.000 Euro

Einsatz eines Lizenzberaters	15.000 Euro
Neuinvest nach Optimierung	50.000 Euro
Wartung hierfür (20%/3 Jahre)	30.000 Euro
Erwartete Umstellungskosten	30.000 Euro
Kosten Neuinvest und Wartung	125.000 Euro
Wartung Altlizenzen	360.000 Euro
Gesamtkosten nach Optimierung	485.000 Euro

Erwartete Einsparung auf drei Jahre 115.000 Euro!

Die Kosten für die Beratung werden nach ‚Zeit und Material‘ berechnet.

Zeit = Aufwand in benötigter Zeit für Beratung, Vor- und Nachbereitung, Ausarbeitung von Unterlagen, etc.

**Material = anfallende Materialkosten falls benötigt
Aufwände für Fahrten, Übernachtung etc.**

Der Aufwand für eine solche Lizenzoptimierung und Konsolidierungsberatung liegt im Allgemeinen bei 7 bis 15 Arbeitstagen.

- **Unterstützung in Stressituationen**
- **Lizenzoptimierung und Konsolidierung**
- **Unterstützung bei Einkaufs- und Vertragsverhandlungen**
- **Lizenzaudits und Risikobewertungen**

Lizenzcenter ist kompetenter und unabhängiger Berater seiner Kunden !

Diese Unabhängigkeit garantiert ihnen ein Maximum an Unterstützung bei Vertragsverhandlungen mit Herstellern.

Unsere langjährige Erfahrung gerade im Umfeld des Herstellers Oracle, die Kenntnis der Lizenzmetriken und des Marktes garantiert ihnen den Beratungserfolg.

Wir helfen Ihnen auch dabei, daß in die Vertragsunterlagen keine nachteiligen Formulierungen einfließen, die später einmal zu finanziellen und/oder rechtlichen Problemen führen würden. Gerade hier ist Erfahrung das Wichtigste!

- **Unterstützung in Stressituationen**
- **Lizenzoptimierung und Konsolidierung**
- **Unterstützung bei Einkaufs- und Vertragsverhandlungen**
- **Lizenzaudits und Risikobewertungen**

Lizenzcenter führt für seine Kunden Lizenzaudits durch.

Hierbei werden die aktuell eingesetzten Lizenzmodelle und Metriken mit den tatsächlichen Einsatzbedingungen verglichen, um eventuell bestehende Über- oder Unterlizenzierungen erkennen zu können.

Die Ergebnisse des Audits werden in einer Studie zusammengefaßt und dem Kunden übergeben.

Die Ergebnisse des Audits und die Inputdaten des Kunden sind absolut vertraulich und nur für den Kunden bestimmt.

Der Kunde entscheidet allein über die Verwendung der Daten und gegebenenfalls notwendige weitere Schritte!

Lizenzcenter führt für seine Kunden Risikobewertungen zum Thema Einsatz von Nutzungsrechten durch.

Im Rahmen der Risikobewertung werden die aktuellen Prozesse zur Beschaffung, Installation und Verwaltung von Lizenzmaterial überprüft und auf Plausibilität hin bewertet.

Erkannte Schwächen und Unregelmäßigkeiten werden in einer Studie zusammengefaßt und dem Kunden in einer Ergebnispräsentation dargestellt.

Ziele ist es, mögliche Probleme bei der Nutzung von Lizenzmaterial zu erkennen, um rechtzeitig geeignete Maßnahmen zur Abwendung von Herstellerforderung umsetzen zu können.



lizenzcenter

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Wenden Sie sich mit Fragen bitte an:

**Lizenzcenter
Helmut Franz
Untere Brendelstraße 11
61348 Bad Homburg
Telefon 06172-918614
Telefax 06172-918615
Mobil 0172/8007200
helmut.franz@lizenzcenter.de
www.lizenzcenter.de**

