

Wenn ein Software-Audit ansteht

Böse Überraschungen vermeiden

Manch Unternehmen sorgt sich um die Steuerprüfung. Aber zunehmend laufen Microsoft, IBM, Adobe, Oracle, SAP und Konsorten dem Finanzamt den Rang ab. Was können also die Verantwortlichen in den Unternehmen tun, um diesem Schicksal zu entgehen? Zehn praktische Tipps von flexerasoftware.de können helfen.

Laut einer aktuellen Studie wurde in den letzten 24 Monaten bei 63 Prozent der Unternehmen ein Audit durch einen Softwarehersteller durchgeführt, um die Compliance mit den Softwareverträgen zu überprüfen. Die daraus resultierenden Nachzahlungen – oftmals nicht eingeplant und budgetiert – schmerzen die Unternehmen sehr. 56 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, dass sie solche Zahlungen an den Hersteller leisten mussten. 21 Prozenten berichteten sogar, dass sie mindestens eine Millionen US-Dollar bezahlen mussten.

Die Tipps

1. Effizient und pragmatisch vorgehen

Auch beim Softwarelizenzmanagement gilt die 80/20-Regel. Normalerweise lassen sich die Softwarehersteller, die unternehmenskritische – und damit auch teure – Software liefern, an einer Hand abzählen. Selbst innerhalb des gesamten Software-Portfolios eines Herstellers verlangt nur ein Teil der Produkte nach vorrangiger Aufmerksamkeit. Unternehmen sollten sich daher bei der Implementierung von Prozessen, Werkzeugen und Systemen für das Softwarelizenzmanagement zunächst auf die Anwendungen konzentrieren, die die meisten Softwareausgaben ausmachen. Die weniger wichtigen Anwendungen können später angegangen werden.

2. Lizenzmanagement muss in die üblichen Geschäftsprozesse integriert werden

Solange das Lizenzmanagement nicht Bestandteil der Standard-Geschäftspro-

zedure ist, wird es nicht umgesetzt. Lizenzmanagement betont den Unterschied zwischen wichtig und dringend. Es ist immer ersteres, aber selten letzteres – außer man ist nach einem Audit mit einer siebenstelligen Nachzahlung konfrontiert! Vernachlässigt man das Lizenzmanagement, wird es größtenteils ignoriert. Daher sollte das Lizenzmanagement in Freigabe-Prozeduren integriert werden, um die Wahrung der Lizenz-Compliance und die Kontrolle der Softwarekosten sicherzustellen.

3. Unternehmen sollten den Herstellern zeigen, dass sie die Lizenz-Compliance ernst nehmen

Ein Audit eines Softwareherstellers kann den Alltag einer IT-Abteilung immens stören. Falls Lizenzmanagement betrieben wird, sollte das den Herstellern mitgeteilt werden. So kann man demonstrieren, dass man das Thema ernst nimmt und Kontrolle über den eigenen Softwarebestand hat. Unternehmen, die Best-Practice-Prozesse für Software Asset Management (SAM) und Lizenzoptimierung implementieren und diese durch entsprechende Lösungen automatisieren, sind für Software-Audits gut aufgestellt – wenn es überhaupt so weit kommt.

4. Eine Strategie der „kontinuierlichen Compliance“ verfolgen

Häufig interessieren sich Unternehmen nicht wirklich für ihren genauen Lizenzstatus – außer wenn ein Audit vor der Tür steht, und dann ist es meistens zu spät. Denn dann sind sicherlich bereits einige Positionen bekannt geworden, wo das Unternehmen gegen die Compliance verstößt. Gerade diese Fälle führen zu den nicht eingeplanten Nachzahlungsforderungen.

Best Practices schreiben vor, dass ein Unternehmen stets auf Audits vorbereitet sein sollte. Dies lässt sich mit einer Strategie für „fortlaufende Compliance“ erreichen. Dafür werden Personen, Prozesse sowie Automatisierungen benötigt, die den Bestand an Softwarelizenzen, die Nutzungsdaten sowie die Vertragsbedin-

gungen erfassen und diese Daten abgleichen, um einen kontinuierlich ordnungsgemäßen Lizenzstatus zu gewährleisten. Eine Lösung für die Softwarelizenzoptimierung kann diesen Compliance-Report beispielsweise über ein Management-Dashboard abgeben, das den Lizenzstatus und Risikobereiche fortlaufend anzeigt. Nur mit „kontinuierlicher Compliance“ können Unternehmen bösen Überraschungen in den unvermeidlichen Hersteller-Audits entgehen.

5. Unterstützung durch die Geschäftsführung

Für ein effektives Lizenzmanagementprogramm müssen zahlreiche Abteilungen im Unternehmen zusammenarbeiten. Wenn die Geschäftsführung das Vorhaben nicht ausreichend unterstützt, droht die Gefahr, dass ein mangelhafter Prozess implementiert wird, da einige Bereiche unter Umständen nicht kooperieren.

6. Lizenzmanagement zentralisieren

Beim Lizenzmanagement sind viele Geschäftsprozesse und sehr viele Daten involviert. Daher müssen Vertragsverhandlungen (und das Vertragscontrolling) möglichst zentralisiert organisiert sein. Best-in-Class-Unternehmen unterscheiden sich von anderen durch ihre unternehmensweit konsolidierten und zentralisierten Lizenz-Aktivitäten.

7. Früh beginnen

Die Vorbereitungen auf Vertragsverhandlungen mit einem großen Softwarehersteller sollten nicht auf dem letzten Drücker beginnen. Um Verhandlungen erfolgreich abzuschließen, sollten Unternehmen drei Dinge beherzigen: vorbereitet sein, informiert sein und die gewünschten Ergebnisse deutlich kommunizieren. Es kann Monate dauern, bis ein bereichsübergreifendes Team aufgestellt ist, alle Informationen für eine faktenbasierte Diskussion gesammelt wurden und eine umfassende Strategie definiert ist.

8. Einsatz von Werkzeugen

Lizenzmanagement umfasst einige Komplexitäten, unter anderem Lizenzierung, IT-Umgebungen und strukturelle Gegebenheiten. Die zahlreichen Verträge, Hersteller, Anwendungen, Seiten und Lizenzinhaber produzieren eine Unmenge an Daten und Informationen. Nur mithilfe von Werkzeugen für das Software Asset Management und die Lizenzoptimierung lassen sich diese Daten sinnvoll verwenden, um Schlüsselprozesse zu automatisieren, die Komplexität handzuhaben und die Lizenz-Compliance zu wahren.

9. Fortschritte erfassen

Wie oben beschrieben, verliert das Lizenzmanagement häufig an Priorität im Unternehmen. Durch das penible Erfassen der Fortschritte basierend auf einem

bestimmten Ausgangswert lässt sich nachweisen, wie mittels der Aktivitäten Kosten gesenkt, unnötige Anschaffungen vermieden sowie die Gefahren von Verstößen gegen die Lizenz-Compliance reduziert werden.

10. Erfolge kommunizieren

Die Kommunikation der Erfolge erhöht die Glaubwürdigkeit des SAM-Programms, motiviert andere und bündelt deren Bemühungen. Dies ist ein wichtiger Beitrag, um im Laufe der Zeit ein ausgereiftes Programm zu entwickeln. Die Lizenzmanagementprogramme mit dem höchsten Reifegrad bieten erfahrungsgemäß den größten Return on Investment.

www.flexerasoftware.de oder
www.flexerasoftware.com

Lizenz-Risiken im Blick

Immer zahlreichere Endgeräte, hybride IT-Infrastrukturen, Cloud Computing, Schatten IT – das alles macht die Lizenzierung von Software immer komplexer. Wer sich trotz dieser Entwicklung nicht um die richtige Lizenzierung sorgt, sollte wissen: In der Zeit, in der die Lizenz-Komplexität zunimmt, intensivieren Software-Hersteller die Intensität ihrer Lizenz-Audits. Bis zu 2/3 aller Unternehmen werden heute jährlich überprüft. Die Risiken einer inkorrekten Lizenzierung wiegen schwer – von ungeplanten Kosten, die aus einer Unterlizenzierung resultieren bis hin zu Beträgen, die durch Überlizenzierung verschwendet werden.