



Lizenzmanagement in Europa

Eine vergleichende Studie von Insight

Januar 2011



Über Insight Technology Solutions GmbH:

Insight Technology Solutions GmbH (www.insight.de) mit Sitz in Ismaning bei München wurde 1988 als eigenständiges Unternehmen (damals: Corporate Software GmbH) gegründet. Die Muttergesellschaft, das seit 1988 bestehende weltweit tätige Unternehmen Insight Enterprises, Inc. mit Hauptsitz in Tempe (Arizona, USA), gehört zu den führenden Komplettanbietern von Business-to-Business IT-Lösungen namhafter Hersteller und hochqualitativer Dienstleistungen. Es erzielte im Jahr 2009 einen Umsatz von 4,1 Milliarden US-Dollar und beschäftigt derzeit mehr als 4.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Insight hilft Unternehmen bei Auswahl, Beschaffung und Management ihrer Softwarebestände während des gesamten Lebenszyklus. Dies wird erreicht durch Software Asset Management (SAM) sowie Technology Services mit Schwerpunkt auf Betriebssystemmigration, Virtualisierung, Client Management, Inventarisierung und Softwareverteilung, Collaboration & Communication sowie Cloud Solutions. Zu den Kunden zählen große, multinationale Konzerne der Fortune- und Global 500-Liste, kleine und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen sowie öffentliche Einrichtungen.

VORWORT	4
LIZENZMANAGEMENT IN EUROPA	5
WARUM LIZENZMANAGEMENT?	7
SKANDINAVIEN	10
GROßBRITANNIEN.....	11
BENELUX-STAATEN.....	12
DEUTSCHLAND	13
ÖSTERREICH.....	14
SCHWEIZ.....	15
FRANKREICH	16
ITALIEN.....	17
SPANIEN	18
RUSSLAND	19
LIZENZMANAGEMENT: EIN BUCH MIT SIEBEN SIEGELN?	20
GEPLANTER EINKAUF.....	21
INSIGHT SOFTWARE ASSET MANAGEMENT	23
MEHR ALS NUR LIZENZVERWALTUNG.....	23
SAM IN DER PRAXIS	24

Vorwort

Auf vielen Computern befindet sich Software, für die keine Lizenz gekauft wurde. Zumindest in Europa steckt häufig keine böse Absicht dahinter. So wird zum Beispiel ein Programm installiert und getestet, das dann nicht mehr verwendet wird. Dieses befindet sich aber weiterhin – nicht lizenziert – auf der Festplatte.

Dies ist nicht nur im privaten Umfeld, sondern auch in Unternehmen zu beobachten. Unzureichende interne Transparenz, aber auch mangelndes Wissen über die korrekte Lizenzierung sorgen dafür, dass in ganz Europa ein großer Teil der Unternehmen seine Software falsch lizenziert. Das ist teils zum Vorteil, teils zum Schaden der Hersteller. Viele Unternehmen haben zu viele Lizenzen für eine Software gekauft, gleichzeitig zu wenige für eine andere.

Daraus ergeben sich zwei Probleme: Zu viele Lizenzen kosten unnötig Geld, während zu wenige Lizenzen rechtliche Probleme nach sich ziehen können. Kein Unternehmen möchte sich der Gefahr einer Schadenersatzklage aussetzen – und erst recht nicht für Leistungen bezahlen, die es gar nicht benötigt.

Doch wie ernst nehmen die Unternehmen in Europa das Thema und nutzen ein umfassendes Lizenzmanagement? Insight Technology hat seine Software Asset Management-Berater dazu befragt. Diese Studie fasst die Ergebnisse zusammen.

Lizenzmanagement in Europa

Insight wollte herausfinden, wie der Status in den einzelnen Ländern beim Umgang mit Softwarelizenzen derzeit ist. Sind die Unternehmen eher über- oder unterlizenziert? Wie viele Unternehmen kümmern sich überhaupt um ihre Lizenzen? Und warum tun sie das – oder eben nicht? Dazu hat Insight Fragebögen an die jeweils in der Region zuständigen Berater geschickt, die sie gemäß ihren Erfahrungen mit Kunden und entsprechenden Statistiken ausgefüllt haben.

Benelux	95
Deutschland	75
Großbritannien	50
Skandinavien	35
Schweiz	25
Österreich	20
Frankreich	2
Russland	1
Italien	1
Spanien	<1

Tab. 1: Anteil der Unternehmen, die sich mit Lizenzmanagement beschäftigen (in Prozent der Insight-Kunden)

Anschließend wurden die Ergebnisse für folgende Regionen ausgewertet: Skandinavien, Frankreich, Italien, Deutschland, Österreich, Großbritannien, Spanien, Schweiz, Benelux-Staaten und Russland. Insgesamt haben die Berater von Insight in Europa dabei einen recht nachlässigen Umgang mit dem Thema Lizenzmanagement festgestellt.

Im Großen und Ganzen zeigt sich ein Nord-Süd-Gefälle beim Umgang mit Softwarelizenzen. So weisen die skandinavischen Länder mit nur jeweils 20 Prozent Über- und Unterlizenzierung den besten Wert auf. Am ineffizientesten sind dagegen die Unternehmen in Spanien und Frankreich. Hier setzen 90 Prozent der Unternehmen zu viele

Deutschland	90
Österreich	90
Frankreich	90
Italien	90
Spanien	90
Schweiz	75
Großbritannien	50
Benelux	25
Skandinavien	20
Russland	10

Tab. 2 Anteil der Unternehmen, die zu viele Lizenzen besitzen (in Prozent der Insight-Kunden)

Softwarelizenzen ein, aber nur 10 Prozent zu wenige. In den meisten anderen Regionen halten sich Über- und Unterlizenzierung die Waage, wenn auch teils auf hohem Niveau. Spitzenreiter sind hier Deutschland und Österreich mit jeweils 90 Prozent. Eine große Ausnahme stellt Russland dar. Hier besitzen nur 10 Prozent zu viele Softwarelizenzen und 90 Prozent der Unternehmen zu wenige.

Doch auch im östlichsten Land Europas steigt das Interesse an effizientem, Compliance-gerechtem Software Asset Management (SAM). So versuchen 80 Prozent der russischen Insight-Kunden,

Lizenzempfehlungen der Hersteller umzusetzen, und der Software-Partner erhält mindestens einmal wöchentlich eine Anfrage dazu. Ähnliche Werte zeigen Skandinavien, Frankreich, Großbritannien, Deutschland und die Benelux-Staaten. In Italien dagegen registriert Insight nur etwa einmal im Monat eine Anfrage zu SAM, in Österreich, der Schweiz und Spanien noch seltener.

Deutschland	90
Großbritannien	90
Österreich	90
Russland	90
Italien	80
Schweiz	75
Benelux	70
Skandinavien	20
Frankreich	10
Spanien	10

Tab. 3: Anteil der Unternehmen, die zu wenige Lizenzen besitzen (in Prozent der Insight-Kunden)

Warum Lizenzmanagement?

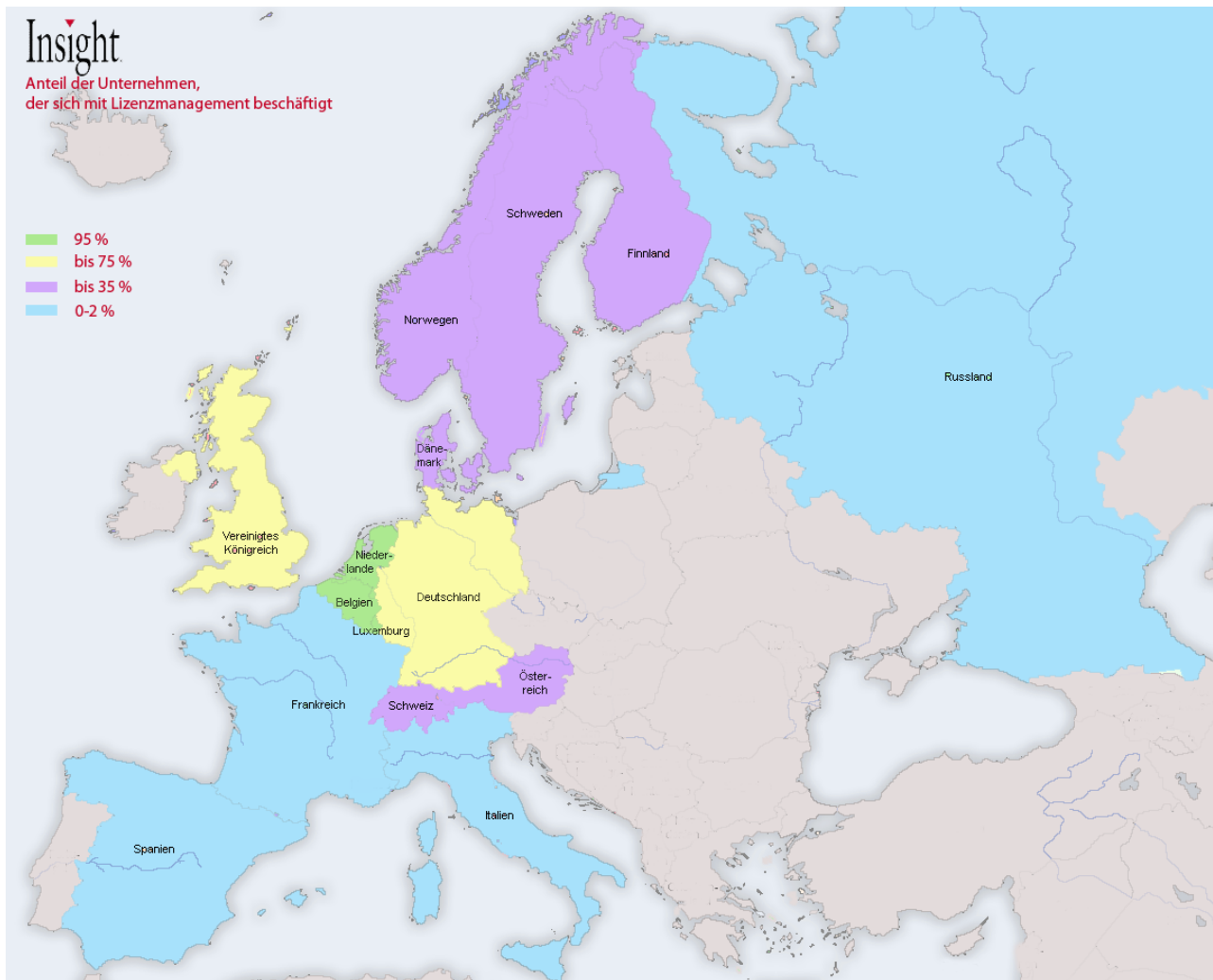
In ganz Europa gibt es gemäß der Umfrage zwei wichtige Gründe, sich mit Lizenzmanagement zu beschäftigen: Kosteneffizienz und Compliance. Diese werden in unterschiedlicher Häufigkeit, je nach Rechtslage in den einzelnen Ländern, genannt. Doch während sich in den Benelux-Staaten 95 Prozent der Unternehmen bereits aktiv um SAM gekümmert haben, sind es in Deutschland 75 Prozent, in Großbritannien 50, in Skandinavien 35, in der Schweiz 25, in Österreich 20, in Frankreich 2 sowie in Russland, Italien und Spanien

etwa 1 Prozent. Die Benelux-Staaten stehen auch auf Platz eins bezüglich der konkreten Projekte, die Insight-Kunden bereits durchgeführt haben. Der Anteil liegt bei 35 Prozent der Unternehmen, gefolgt von Skandinavien und Deutschland mit jeweils 20 Prozent.

Skandinavien	100
Österreich	90
Schweiz	90
Deutschland	80
Russland	80
Großbritannien	70
Frankreich	60
Benelux	35
Italien	10
Spanien	< 1

Tab. 4: Anteil der Unternehmen, die Lizenzempfehlungen der Hersteller oder Systemhäuser folgen (in Prozent der Insight-Kunden)

Auch unabhängig von konkreten Projekten versuchen Unternehmen, sich an Lizenzempfehlungen der Hersteller und Händler zu halten. Aber das Interesse ist hier ebenfalls sehr unterschiedlich. Während sich in Skandinavien, Deutschland, Österreich, Schweiz und Russland über drei Viertel darum bemühen, sind es in Großbritannien 70 Prozent, in Frankreich 60, den Benelux-Staaten 35, in Italien nur 10 und in Spanien sogar unter 1 Prozent. Sich selbst um das Lizenzmanagement zu kümmern, ist aber meist nicht effizient. So besitzen in Russland 90 Prozent der Unternehmen zu wenige Lizenzen. In Deutschland und Österreich sind jeweils 90 Prozent sowie in der Schweiz jeweils 75 Prozent unter- oder überlizenziert.



Vor allem durch diese Zahlen wird deutlich, wie wichtig ein durchgängiges, zielgerichtetes Lizenzmanagement ist. Denn nur ein professionell durchgeführtes Projekt, am besten durch einen in diesem Bereich erfahrenen Partner, kann eine kostspielige Überlizenzierung oder eine rechtsverletzende Unterlizenzierung vermeiden.

Im Folgenden werden die einzelnen Ergebnisse für die jeweiligen Regionen kurz dargestellt.

Skandinavien

Entsprechend dem Nord-Süd-Gefälle weisen die skandinavischen Länder beim Lizenzmanagement die besten Werte auf. Die Berater von Insight stellen fest, dass sich alle Kunden weitgehend an die Empfehlungen der Hersteller und Systemhäuser halten. Mit nur 20 Prozent Über- und 20 Prozent Unterlizenzierung erreichen die nordischen Unternehmen den besten Gesamtwert.

Die noch wenigen Probleme durch mangelnde Kontrolle versuchen 35 Prozent der Unternehmen durch aktive Beschäftigung mit Lizenzmanagement zu beheben. Aus dem Kundenstamm von Insight hat ein Fünftel bereits entsprechende Projekte abgeschlossen. Das konkrete Ziel ist üblicherweise die Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen gegenüber den Herstellern und damit die Erreichung oder Erhaltung von Compliance. Mindestens einmal pro Woche geht bei Insight eine Anfrage bezüglich eines Lizenzmanagement-Projekts ein.

Großbritannien

Etwa die Hälfte der britischen Unternehmen beschäftigt sich mit dem Thema Lizenzmanagement. Zehn Prozent der Insight-Kunden haben bereits entsprechende Projekte durchgeführt und die Berater von Insight haben eine große Offenheit für Lizenzmanagement festgestellt.

Trotzdem sind 90 Prozent unterlizenziert, da sie nicht die Zahl der tatsächlich eingesetzten Geräte oder der stillgelegten Computer kennen. Demgegenüber ist etwa die Hälfte der britischen Firmen überlizenziert, da die Anzahl der Nutzer bestimmter Anwendungen oder die aktiven Verbindungen zu Servern oder Datenbanken unbekannt sind.

Diese Probleme treten bevorzugt in größeren Unternehmen auf, die auch das höchste Interesse an Beratungsprojekten zeigen.

Mindestens einmal wöchentlich gehen bei Insight entsprechende Kundenanfragen ein. Die Hauptmotivation ist finanzieller Natur. Weitere Gründe reichen von Vorgaben des Managements, um Risikominimierung zu betreiben und für Händler-Audits gerüstet zu sein, bis zur Datenerfassung für die eigene Unternehmensbewertung.

Benelux-Staaten

Mit 95 Prozent beschäftigen sich in den Benelux-Staaten die meisten Kunden mit Lizenzmanagement. Das Thema wird zwar als wichtig erachtet, besitzt aber nicht oberste Priorität. So bleibt vor allem die Unterlizenzierung mit 70 Prozent auf hohem Niveau. Die Ursache dafür ist, dass viele Firmen die Anzahl der Software-Installationen nicht kontrollieren. Dagegen besitzt nur ein Viertel der Unternehmen zu viele Lizenzen. Dies liegt vor allem daran, dass der Softwarebedarf neuer Projekte nicht mit den vorhandenen Lizenzen abgeglichen wird.

Mindestens einmal pro Woche gehen bei Insight Anfragen ein und 35 Prozent der Kunden haben bereits ein Lizenzmanagement-Projekt durchgeführt. Gründe dafür sind neben möglicher Kosteneinsparung größtenteils Compliance-Vorschriften wie SOX (Sarbanes-Oxley Act) und Basel II.

Deutschland

Zwar beschäftigen sich 75 Prozent der IT-Abteilungen in Deutschland mit Lizenzmanagement, trotzdem sind jeweils 90 Prozent über- oder unterlizenziert – je nach Bereich. Grund dafür ist meist mangelndes Wissen über die angemessene Lizenzierung. Denn immerhin 80 Prozent versuchen, den Empfehlungen der Hersteller und Systemhäuser zu folgen.

Mit 20 Prozent hat eine im europäischen Vergleich relativ große Zahl an Kunden von Insight bereits entsprechende Projekte durchgeführt, da sie sich finanzielle Einsparungen erhofften. Das vorwiegende Interesse stammt von Großunternehmen, die sich wohl auch das höchste Einsparpotenzial erwarten. So fragen bei Insight mindestens einmal pro Woche Kunden wegen Lizenzmanagement-Projekten an.

Österreich

Bislang haben nur fünf Prozent der Kunden von Insight in Österreich ein Lizenzmanagement-Projekt durchgeführt. Mit 20 Prozent ist auch das allgemeine Interesse an diesem Themenkomplex recht gering. Entsprechend sind jeweils 90 Prozent der Unternehmen über- oder unterlizenziert. Trotzdem beobachten die Spezialisten von Insight in Österreich eine nur geringe Nachfrage nach Beratungsleistungen zum Thema Lizenzmanagement.

Werden SAM-Projekte durchgeführt, sind die hauptsächlichen Beweggründe rechtlicher oder finanzieller Natur. Im Mittelpunkt steht dann Software, die auf Desktops eingesetzt wird. Das liegt sicherlich auch an der Struktur der beauftragenden Unternehmen, die hauptsächlich aus dem KMU-Bereich stammen.

Schweiz

In der Schweiz kümmern sich 25 Prozent der Insight-Kunden um Lizenzmanagement. Verstöße werden derzeit strafrechtlich nicht verfolgt. Der Hauptgrund, sich mit dem Thema zu beschäftigen, ist entsprechend finanzieller Natur. So versuchen 90 Prozent der Firmen Empfehlungen von Herstellern und Systemhäusern zu befolgen.

Trotzdem sind 75 Prozent der Unternehmen überlizenziert – und ebenfalls 75 Prozent unterlizenziert. Dies hängt vom jeweiligen Bereich ab und liegt an Intransparenz der eingesetzten Programme sowie des Lizenzierungsvorgangs. Bei Insight gehen aber nur wenige Anfragen ein und erst 5 Prozent der Kunden haben ein Lizenzmanagement-Projekt durchgeführt.

Frankreich

Nur zwei Prozent der französischen Insight-Kunden beschäftigen sich mit Lizenzmanagement. Dies geschieht meist, weil eine Überprüfung durch einen großen Hersteller ansteht. Dabei sind 90 Prozent der Unternehmen mit zu vielen Lizenzen versorgt und nur 10 Prozent mit zu wenigen.

Zu den Kunden, die zu viele besitzen, gehören vor allem große Unternehmen, die nach Zusammenschlüssen oder Übernahmen ihre Lizenzen nicht angepasst oder den Überblick verloren haben. Kleinere Unternehmen sind eher gefährdet, zu wenige Lizenzen zu besitzen.

Das Interesse scheint jedoch zu steigen. Mindestens einmal pro Woche informiert sich ein Unternehmen bei Insight zum Thema Lizenzmanagement. Und bereits 60 Prozent folgen den Empfehlungen der Hersteller oder ihrer Systemhäuser.

Italien

Etwa 90 Prozent der Unternehmen in Italien kaufen zu viele Lizenzen ein, gleichzeitig besitzen aber auch 80 Prozent in anderen Bereichen zu wenige. Häufig mangelt es den Unternehmen an einer echten IT-Planung. So beschäftigt sich nur ein Prozent der Insight-Kunden mit dem Thema und nur 10 Prozent handeln nach den Empfehlungen der Softwarehersteller oder Systemhäuser.

Durchbrochen wird dieses Desinteresse nur von gelegentlichen Audits – sowohl internen als auch durch den Hersteller getriebenen. Grundlegendes Interesse scheint dennoch bei einer gewissen Zahl vor allem großer Unternehmen vorhanden zu sein. Etwa einmal im Monat bekommt Insight eine Anfrage zu einem Lizenzmanagement-Projekt.

Spanien

Weniger als ein Prozent der spanischen Insight-Kunden hat sich bislang mit Lizenzmanagement beschäftigt. Dies liegt vorwiegend daran, dass es keine Priorität für die Unternehmen besitzt. Dabei setzen 90 Prozent zu viele Softwarelizenzen ein, vorwiegend aufgrund des Vorhandenseins veralteter Programme, und nur 10 Prozent zu wenige.

Dass die Mehrheit der Firmen ihre Software ausreichend lizenziert, liegt an Prüfungen, die Händler durchführen und auch bezahlen. Wenn echte Lizenzmanagement-Projekte durchgeführt werden, liegt dies an der gewünschten Einhaltung von Compliance-Vorschriften.

Am ehesten sind kleine und mittlere Unternehmen bereit, sich um Lizenzmanagement zu kümmern. Aber insgesamt folgen weniger als ein Prozent den Empfehlungen von Herstellern und Systemhäusern. Entsprechend wird Insight selten zum Thema SAM befragt.

Russland

In Russland versuchen 80 Prozent der Insight-Kunden, Lizenzempfehlungen umzusetzen. Und der Software-Partner erhält mindestens einmal wöchentlich eine Anfrage dazu. Trotzdem setzen 90 Prozent der Unternehmen zu wenige Lizenzen ein. Die 10 Prozent, die heute zu viele Lizenzen besitzen, sind überwiegend Töchter von internationalen Unternehmen. Sie müssen Softwareabkommen schließen, um das russische Gesetz sowie die Compliance-Richtlinien ihrer Zentrale einzuhalten.

Bei inländischen Unternehmen kümmert sich nur etwa ein Prozent darum. Viele besitzen sogar überhaupt keine Softwarelizenzen. Überprüfungen durch Händler finden nicht statt. Es gibt dafür zu wenig Budget und kein Verständnis für die Vorteile oder positiven Effekte. So haben nur 0,5 Prozent der Insight-Kunden bereits ein Lizenzmanagement-Projekt durchgeführt, größtenteils kleine und mittlere Unternehmen aus Compliance-Gründen.

Lizenzmanagement

Die Anzahl der benötigten und vorhandenen Software-Lizenzen ist in vielen Unternehmen unbekannt. So gibt es keinen zentralen Ansprechpartner für Softwarekäufe und auch keine Datenbank mit einer übersichtlichen Zusammenstellung der eingesetzten Programme. Dadurch werden Lizenzen oft unüberlegt nachgekauft – oder eine ausreichende Nachlizenzierung vergessen.

Dabei sollten Unternehmen heute unbedingt über eine nachvollziehbare Softwarestrategie verfügen sowie über ein effizientes Lizenzmanagement. Denn der Besitz zu vieler Lizenzen, also Überlizenzierung, bedeutet unnötig hohe Kosten. Zum Beispiel kaufen Unternehmen Produkte, die sie gar nicht installieren oder die von ihren Mitarbeitern nicht genutzt werden. Oder sie bezahlen für die Wartung von Produkten, die nicht im Einsatz sind. Teilweise werden unnötig lizenzierte Produkte sogar noch bei weiteren Anschaffungen berücksichtigt und zum Beispiel Updates dafür gekauft. So potenzieren sich die Kosten.

Verfügt ein Unternehmen dagegen über zu wenige Lizenzen, ist also unterlizenziert, riskiert es hohe Nachzahlungen oder sogar Strafen bei Kontrollen durch Finanzamt oder Software-Hersteller. Gemäß Urheberrecht muss nämlich ein Nutzer in der Lage sein, die korrekte Lizenzierung nachzuweisen. Dafür ist grundsätzlich immer die Geschäftsführung verantwortlich. Bei Verstößen leiden Unternehmen neben den finanziellen Schäden meist noch stärker unter einer massiven Rufschädigung.

Um dies zu vermeiden, ist zuerst die Ermittlung des aktuellen Status nötig: Welche Software ist wie oft installiert? Wie viele Instanzen werden tatsächlich wie häufig genutzt? In welchen Zeitabständen ist eine Wartung nötig? Wie viele Lizenzen jeder Software besitzt das Unternehmen überhaupt? Seitens der Technik ist eine Inventur der aktuell genutzten und installierten Softwareprodukte notwendig. Auf kaufmännischer Seite muss aber neben der Analyse der existierenden auch eine der historischen Lizenzrechte (Lizenzverträge und Lizenzen) erfolgen.

Geplanter Einkauf

Ein Schlüsselement ist dafür das Software Asset Management (SAM), verkürzt auch Lizenzmanagement genannt. Es sorgt für den zielgerichteten und geplanten Umgang mit Softwarelizenzen, um die Kosteneffizienz zu verbessern und rechtliche Risiken zu vermeiden. Dies geschieht durch die gesamtheitliche Verwaltung der kaufmännischen und technischen Aspekte als Zusammenspiel aus Prozessen und Infrastruktur. SAM gewährleistet möglichst kontinuierlich die Software-Compliance des Unternehmens. Auf dieser Basis lässt sich eine Strategie entwickeln, um sicher und kostenoptimiert genau die erforderlichen Lizenzen zu den optimalen Konditionen zu erwerben. Dies vermeidet auch die meist aus Bequemlichkeit entstehende Abhängigkeit von einem Hersteller.

Softwarelizenzen verschiedener Anbieter stellen nämlich ein extrem komplexes Umfeld dar, in dem sich viele Unternehmen nur sehr schwer

zurechtfinden. Ein spezialisierter Dienstleister kann dieses fehlende Know-how bereitstellen und dafür sorgen, dass der Prozess effizienter funktioniert. Allerdings muss er dabei sowohl eine den Anforderungen des Kunden angepasste Vorgehensweise einschlagen als auch den Aufwand entsprechend dimensionieren. Hier zahlt sich eine umfangreiche Erfahrung des Partners aus. Er kann durch einen Blick von außen sowie ein eventuelles „Benchmarking“ gegen andere Unternehmen oft transparenter den richtigen Weg aufzeigen.

Um ein optimiertes Lizenzmanagement und damit eine effiziente Softwarestrategie zu entwickeln, benötigt ein Unternehmen nicht zwingend zusätzliches Personal. Viele der notwendigen Rollen und Verantwortlichkeiten existieren bereits, sind aber zielgerichteter auf das Thema SAM auszurichten. In vielen Fällen lässt sich dadurch sogar Arbeitszeit einsparen und an anderer Stelle sinnvoller einsetzen. In der Regel ist nur in der Implementierungsphase mit erhöhtem Aufwand zu rechnen. Um durch eine gezielte Softwarestrategie Fehllizenzierungen zu vermeiden, ist aber ein enges Zusammenspiel von Administratoren, IT-Management und Einkaufsabteilung nötig. Zudem muss die IT-Abteilung bei den Anwendern ein Bewusstsein für den angemessenen Einsatz von Softwarelizenzen schaffen.

Insight Software Asset Management

Transparenz sorgt für Effizienz und Effektivität

Mehr als nur Lizenzverwaltung

Die aktuellen Vorgaben für Unternehmen sind klar definiert: unnötige Kosten vermeiden und die Produktivität steigern. Dazu kommt zunehmend die Notwendigkeit, auf die Forderungen der Softwarehersteller nach Lizenzierungsnachweisen revisionssicher und konfliktfrei reagieren zu können. Grundlage für die Umsetzung dieser Aufgabe bildet für immer mehr Unternehmen ein effizientes Software Asset Management. Der Faktor Software macht mittlerweile bis zu 30 Prozent der IT-Kosten aus. Software und Lizenzen sind Vermögenswerte und als Assets sollten sie auch so behandelt werden. Genau hier setzen die SAM-Prozesse von Insight an. Dabei geht es nicht nur um eine einfache Lizenzverwaltung, sondern um einen ganzheitlichen Prozess rund um die Auswahl, Beschaffung und Verwaltung von Software.

SAM-Services von Insight unterstützen diesen Prozess. Der maßgeschneiderte Weg für das Unternehmen ist dabei abhängig von den jeweiligen Anforderungen und wird von den Experten gemeinsam mit dem Kunden definiert - mit Services, die entweder perfekt aufeinander aufbauen, aber auch jeweils einzeln einen optimalen Nutzen generieren.

SAM in der Praxis

Software Asset Management steht für alle Prozesse und Infrastrukturen, die notwendig sind, um Software Assets innerhalb einer Organisation während ihres gesamten Lebenszyklus zu verwalten, zu kontrollieren sowie die Investition zu schützen. Hierbei wird unter Software sowohl die Lizenz als auch die installierte Applikation verstanden. SAM bildet dabei Geschäftsprozesse ebenso ab wie rechtliche Anforderungen. Und es beantwortet die Fragen rund um das Thema Software, mit denen IT-Verantwortliche zunehmend konfrontiert sind:

- Welche Software ist wo installiert?
- Wie viele Lizenzen liegen vor?
- Wie sieht unsere Lizenzierungssituation aus, sind wir über-, unter- oder falsch lizenziert?
- Haben wir Software Assets, die keinen ROI erwirtschaften?
- Geben wir zu viel Geld für Lizenzen aus?
- Nutzen wir die richtigen Lizenzverträge?
- Haben wir die richtigen Prozesse, um Lizenzen zu verwalten?
- Welche Software-Lösungen passen zu unseren Geschäftsanforderungen?
- Wie reagieren wir auf die geforderten Software-Lizenzierungsnachweise der Hersteller?

Bislang sind nur wenige Unternehmen in der Lage, Antworten auf diese Fragen zu geben. Mit SAM schaffen sie dafür eine effiziente Grundlage – und Transparenz.

Für durchschnittlich 780 Euro ist heute auf jedem Arbeitsplatzrechner Software installiert. Bei einer durchschnittlichen Falschlizenzierung von 25 Prozent und einer Nicht-Nutzung von bis zu 38 Prozent der erworbenen Software verlieren Unternehmen viel Geld. Denn häufig findet ein Abgleich von bereits vorhandenen und nicht genutzten Lizenzen in den verschiedenen Abteilungen nicht statt. Über- oder Unterlizenzierung kann jedoch teuer werden und ungenutzte Softwarepakete sind totes Kapital. Der Überblick geht verloren und damit auch viel Geld. Insight unterstützt Unternehmen bei der Aufarbeitung und Neustrukturierung des Softwarebestands.