

IT kompakt

Stefan Brassel  
Andreas Gadatsch

# Softwarelizenz- management kompakt

Einsatz und Management des  
immateriellen Wirtschaftsgutes  
Software und hybrider Leistungsbündel  
(Public Cloud Services)

 Springer Vieweg

---

## **IT kompakt**

Die Bücher der Reihe „IT kompakt“ zu wichtigen Konzepten und Technologien der IT:

- ermöglichen einen raschen Einstieg,
- bieten einen fundierten Überblick,
- eignen sich für Selbststudium und Lehre,
- sind praxisorientiert, aktuell und immer ihren Preis wert.

Weitere Bände in der Reihe: <http://www.springer.com/series/8297>

---

Stefan Brassel · Andreas Gadatsch

# Softwarelizenz- management kompakt

Einsatz und Management des  
immateriellen Wirtschaftsgutes  
Software und hybrider  
Leistungsbündel (Public Cloud  
Services)

 Springer Vieweg

Stefan Brassel  
Bechtle GmbH  
Würselen, Deutschland

Andreas Gadatsch  
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg  
Sankt Augustin, Deutschland

ISSN 2195-3651

ISSN 2195-366X (electronic)

IT kompakt

ISBN 978-3-658-26497-0

ISBN 978-3-658-26498-7 (eBook)

<https://doi.org/10.1007/978-3-658-26498-7>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Vieweg

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Vieweg ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

---

## Geleitwort

### **Geleitwort von Axel Feldhoff, Bereichsvorstand Bechtle AG, Neckarsulm**

Häufig stehen sich akademisch fundierte Schlussfolgerungen und in der Praxis erworbene Erkenntnisse unversöhnlich gegenüber.

Den beiden Autoren Dipl. Kfm. Stefan Brassel, M.A. Leiter des Bereiches License und Cloud Technology Consulting des zur Bechtle AG gehörenden IT-Systemhauses Aachen, sowie Prof. Dr. Andreas Gadatsch, Leiter des Studiengangs „Innovations- und Informationsmanagement“ an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, gelingt mit diesem Buch der entscheidende Brückenschlag zwischen der reinen Theorie und der für die Wirtschaft wichtigen Nutzbarkeit dieser Erkenntnisse.

Hierzu folgen die Autoren dem Konzept der sauberen begrifflichen Trennung zwischen dem immateriellen Wirtschaftsgut Software sowie den sich zunehmend hieraus entwickelnden hybriden Leistungsbündeln (Public Cloud Services).

Die praxisnahen Ansätze und Handlungsempfehlungen basieren dabei auf diesen nachvollziehbaren theoretischen Erkenntnissen, ohne dass diese dabei zum akademischen Selbstzweck werden.

Schlussendlich ‚entmystifizieren‘ die Autoren somit auch in wohlthuender Weise den Begriff „Cloud“.

**Geleitwort von Jean-Claude Hick, CIO P3 Group, Aachen**

Man schätzt und schützt nur, was man kennt – Softwarelizenzmanagement als Teil Ihrer Unternehmensstrategie und -compliance.

Wie viele Apps haben Sie in den letzten Monaten aus dem Internet auf Ihren Unternehmenslaptop geladen, ohne einen eingehenden Blick in die Lizenzvereinbarungen geworfen zu haben? Sie hätten dann möglicherweise erfahren, dass ein gewerblicher Einsatz nur im Rahmen der entgeltlichen Unternehmensversion erlaubt ist.

Oder erinnern Sie sich noch an Ihren letzten Anruf bei der hausinternen IT-Abteilung, dass Sie „mal kurz“ eine zusätzliche Applikation benötigen, um Ihr Projekt oder Angebot erfolgreich abzuschließen? Und natürlich hat Sie der IT-Kollege spontan in Ihrem Anliegen unterstützt und die Applikation auf Ihrem Laptop installiert. Nur wurde aus „mal kurz“ dann eine unbegrenzte Nutzungsdauer.

Sie erkennen sich hier nicht wieder? Gut gemacht – dann haben zumindest Sie sich einen ersten persönlichen Erfolg gesichert.

Denn die Wahrnehmung von Softwarelizenzmanagement ist erstaunlicherweise in der heutigen Zeit in vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen nicht ausreichend gegeben – sowohl in der IT als auch auf Managementebene. Vielfach wird Lizenzmanagement ausschließlich Lizenzaudits gleichgesetzt. Beide haben in ihren Grundzügen einige Gemeinsamkeiten, in ihrer Zielsetzung aber sind sie stark unterschiedlich. Lizenzaudits sind in der Regel hersteller- oder gesetzgebergetrieben und werden meist durch ernannte Drittparteien wie z. B. unabhängige Wirtschaftsprüfer durchgeführt. Ihr Ziel ist der Schutz des geistigen Eigentums des Herstellers und entspricht daher final einem Mängelbericht. Ausgespart werden bei den Audits meist die Optimierungsmöglichkeiten wie z. B. Behebung von Überlizenzierung oder Lizenzkonsolidierung. Um gegen solche Missstände ausreichend gewappnet zu sein, sind Unternehmen aufgerufen, durchgehend eigeninitiiertes Lizenzmanagement und Controlling zu betreiben, welches die Verwaltung, die Kontrolle und den Schutz der immateriellen Software Assets gewährleistet. Neben der Herstellercompliance (Audits) sind damit auch Transparenz und die Möglichkeiten zur Kostenoptimierung gegeben.

Den Übergang von der ursprünglich auf Systembasis erfolgten Softwarelizenzierung hin zu virtualisierten Umgebungen dürften die meisten Unternehmen inzwischen erfolgreich bewältigt haben, wenn auch gelegentlich noch Unschärfen in der exakten Bestimmung von Kapazitäten und somit Lizenzen bestehen dürften. Die mit Public Cloud Services eingeführten neuen Lizenzmodelle stellen einen erheblich größeren Komplexitätsgrad im Rahmen des Softwarelizenzmanagements dar – insbesondere, weil sich die Anforderungen mit zunehmender Erfahrung und Vertrauen in die Cloud stetig verändern. Wenn dann Lizenzbestimmungen innerhalb eines Cloudproviders von Produkt zu Produkt auch noch unterschiedlich geregelt sind – wie beispielsweise bei Microsoft Azure, wo sowohl kapazitäts- als auch transaktions- oder prozessorleistungsabhängige Lizenzierungen herangezogen werden – dann gilt es umso mehr, Lizenzmanagementprozesse unternehmensweit zu etablieren. Dafür müssen zwei Parteien in die Pflicht genommen werden: die Fachabteilungen, die aufgrund ihrer Digitalisierungsbestrebungen, dem „Need for Speed“ oder der Kostenoptimierung Cloudservices identifizieren und die dahinterliegenden Lizenzmodelle verstehen müssen. Und die Unternehmensführung, oftmals vertreten durch den CIO oder CTO, die eine ganzheitliche Cloudsourcingstrategie definieren muss, damit nicht zuletzt das zukünftige cloudbasierte IT-Betriebsmodell ausgewogen mit dem verbleibenden IT-Infrastrukturmodell gestaltet werden kann. Gerade die Kostenoptimierung hat einen massiven Einfluss auf die traditionellen Governancestrukturen eines Unternehmens. Während bei traditioneller Beschaffung die Lösungskonzepte hinsichtlich Architektur, Sicherheit, Datensouveränität und Compliance in internen Gremien und Reviewzyklen abgestimmt wurden, sind Cloudservices nur noch operative Dienste mit eigenem Design und eigener Compliance.

Wer daher nur eine kurzfristige oder rein auf finanzielle Optimierung ausgerichtete Lizenzierungsstrategie verfolgt, erfährt in dem vorliegenden Werk, welche Fallstricke und Tücken sich oftmals dahinter verbergen.

Die langjährige Erfahrung beider Autoren im Lizenzmanagementbereich zeigt sich in den vielfältigen und detailreichen Betrachtungen. Ob es die bei manchen Herstellern von der

Beschaffungsform abhängigen unterschiedlichen Nutzungsrechte betrifft (Boxprodukte oder Volumenlizenzen), die Vorteile von Wartungsverträgen bei Betriebssystem- und Applikationsvirtualisierung (Verlagern von virtuellen Maschinen zwischen Virtualisierungshosts), oder die zum Teil stark unterschiedlichen Lizenzierungsmodelle bei Public Cloud-Diensten. Die vermehrte Verlagerung von klassischen Lizenzmodellen hin zu cloud-basierenden IT-Services mit Lizenzanteil drängt die Kunden in Richtung „Business Process Outsourcing“, was unweigerlich – wie in Kap. 4 dargestellt – zu einer veränderten Handhabung der Themen IT-Sourcingstrategie, Governance, Risk und Compliance führt. Den Wirkungsradius dieser Veränderungen zu verinnerlichen, ihn sinnvoll im Rahmen des Softwarelizenzmanagement einzubeziehen und weiterzuentwickeln, diesem Anspruch werden die beiden Autoren sowohl mit diesem Werk als auch in ihrem täglichen Kampf an der Hersteller- und Kundenfront gerecht.

### **Geleitwort von Prof. Dr. Alexandra Kees, Köln**

Mit dem Softwarelizenzmanagement verbinden viele Praktiker und Wissenschaftliche den Einkauf von Softwarelizenzen und deren administrative Überwachung mit dem Ziel, eine Unter- oder Überlizenzierung zu vermeiden. Mittlerweile hat sich der Softwaremarkt jedoch zu einem cloudbasierten Markt für ausgelagerte Prozesse verändert. Große IT-Anbieter wie SAP oder Microsoft bieten nicht mehr nur Lizenzen für die Nutzung ihrer Software an, sondern ganze Leistungsbündel, bestehend aus zahlreichen Prozesskomponenten.

Mit dem Buch von Stefan Brassel und Andreas Gadatsch wird eine Lücke im Buchmarkt geschlossen. Die Autoren zeigen auf, welche Veränderungen im Softwarelizenzmanagement stattfinden und welche Auswirkungen dies für das Management im Unternehmen hat. Nicht mehr nur der Einkäufer für IT ist in Zukunft der Ansprechpartner für diese Thematik, sondern zunehmend der Chief Digital Officer oder sogar der Chief Executive Officer.

**Geleitwort von Prof. Dr. Ayelt Komus, Koblenz**

Agile Softwareentwicklung und agile Prozesse sind in vielen Unternehmen in der Realität angekommen. Beim Thema „Softwarelizenzmanagement“ herrscht jedoch nach wie vor „traditionelles Denken“ vor. Die Fachseite definiert die Anforderungen, die IT setzt um und beschafft ggf. notwendige Softwarelizenzen über den IT-Einkauf.

Dieses Bild hat in agilen Zeiten ausgedient. Der Softwaremarkt hat sich zu einem Markt für Business Process Outsourcing in Verbindung mit Cloudlösungen gewandelt. Wer heute Software einkauft, der kauft keine Lizenzen mehr, sondern Businessprozesse inklusive der notwendigen Technologie. Von daher ist der von Stefan Brassel und Andreas Gadatsch propagierte managementorientierte Ansatz für ein Softwarelizenzmanagement nur konsequent und längst überfällig. Mit dem Werk wird eine Lücke im IT-Buchmarkt geschlossen.

---

## Vorwort

Softwarelizenzmanagement ist für jedes Unternehmen und für jede Organisation ein Thema. Dennoch ist die Literaturlauswahl zu diesem Thema überschaubar. Dies mag damit zusammenhängen, dass die Thematik bislang noch nicht in den Führungsetagen angekommen ist und eher aus der administrativen Sicht heraus von Experten betrachtet wird, die sich ihr Wissen „on the job“ aneignen. Vielleicht hat es auch andere Gründe. Wie auch immer, wir müssen angesichts der radikalen Veränderungen im Softwaremarkt davon Abschied nehmen, dass Softwarelizenzmanagement nur das Administrieren von Lizenzen und deren Zuordnung zu Benutzern ist.

Grundsätzlich zu Dank verpflichtet sind die Autoren dem Bereichsvorstand der Bechtle AG, Herrn Axel Feldhoff. Dessen von Geduld sowie Beharrlichkeit geprägtes Mentoring macht es nicht einfacher, einen persönlich jedoch dafür beständig besser.

Besonderer Dank gebührt auch dem Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Aachen, Herrn Rainer Peter, für seine in Sachfragen sowie bei persönlichen Belangen stets umsichtige, vertrauensvolle Unterstützung und Rückendeckung.

Dank geht auch an Herrn Henning Müller, für den konstruktiven Diskurs über die Darstellungstiefe der Inhalte von Kap. 3 sowie den damit verbundenen didaktischen Ansatz. Die Autoren danken auch den weiteren Mitgliedern des „License & Cloud Technology Consulting“-Teams für die großartige Zusammenarbeit.

Dank gebührt ebenfalls dem CIO der P3 Gruppe, Herrn Jean-Claude Hick, für seine offenen Worte und Unterstützung.

Unser Dank gilt weiterhin Frau Nora Haberkorn und Frau Özge Tetik, Studierende der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, für die umfassenden Korrektur- und Recherchearbeiten im Rahmen des Projektes.

April 2019

Stefan Brassel  
Andreas Gadatsch