



diese also als erheblich günstiger, wenn man einen Lizenzdschongel zu managen versucht. Rahmenverträge und Volumenverträge sind meist vorteilhafter als einzelne OEM-Lizenzen. Durch eine genaue Planung, auch unter Berücksichtigung des zukünftigen Bedarfs, ist es zudem möglich, eine günstigere Lizenzstaffel zu erreichen.

Einige Maßnahmen sind bereits sinnvoll, bevor externe Berater ins Haus kommen. Die Lizenznachweise (Rechnungen, Zertifikate) sollten an einem zentralen Ort geordnet werden. Interessant sind dabei das Kaufdatum und spezielle Rechte, etwa für Upgrade oder Downgrade. Ein Downgrade-Recht ist interessant, um die Einführung einer neuen Software bequem handhaben zu können, denn diese deckt beispielsweise Volumenlizenzen von Office 2007 und 2010 ab. Ein volles Upgrade-Recht ist seltener, teilweise gibt es bei der Anschaffung einer neuen Version jedoch Preisnachlass. Wenn man einen langfristigen Beschaffungsplan für Software erstellen kann, ist man in der glücklichen Lage, oftmals recht günstige Konditionen verhandeln zu können. Dabei sollte man auf einen einfachen und verständlichen Vertrag achten. Zu beachten sind neben Upgrade/Downgrade-Rechten eventuelle Besonderheiten in Bezug zu virtuellen Umgebungen. Ändert der Hersteller seine Konditionen, kann es erforderlich sein, noch zu einem bestimmten Datum Lizenzen zu bevorraten, anstatt diese später zu schlechteren Konditionen erwerben zu müssen.

**„Ein ernsthaftes und gewissenhaftes Software-Inventory sorgt dafür, dass die korrekte Lizenzierung rechtmäßig belegt werden kann.“**

Ändert der Hersteller seine Konditionen, kann es erforderlich sein, noch zu einem bestimmten Datum Lizenzen zu bevorraten, anstatt diese später zu schlechteren Konditionen erwerben zu müssen.

### Automatische Softwareinventur

Empfehlenswert ist das AUT (Application Usage Tracking) oder Metering, wie es Client-Management-Systeme mit sich bringen. Damit lässt sich erkennen, welche Software zwar auf einem Client installiert ist, jedoch nie oder schon lange nicht mehr verwendet wurde. Eine automatische Softwareinventur durch ein Client-Management-System zeigt zudem die gesamte im Unternehmen eingesetzte Software an. Weiteres Sparpotenzial eröffnet die Reduzierung unterschiedlicher Softwareprodukte, die für gleichartige Aufgaben eingesetzt werden, oder das Entfernen veralteter Software, deren Funktion durch andere bereits abgedeckt wird. Das Thema Lizenzmanagement muss nicht zwangsläufig in fremde Hände gegeben werden, doch sollten die nötigen grundlegenden Prozesse umgesetzt werden. So empfiehlt sich der Einsatz eines Client-Management-Systems – wie es etwa die Augsburger Baramundi Software AG anbietet –, um die tatsächlich installierten Produkte permanent zu erfassen und per AUT mögliches Einsparpotenzial leicht zu erkennen. <

STEFAN KUHN