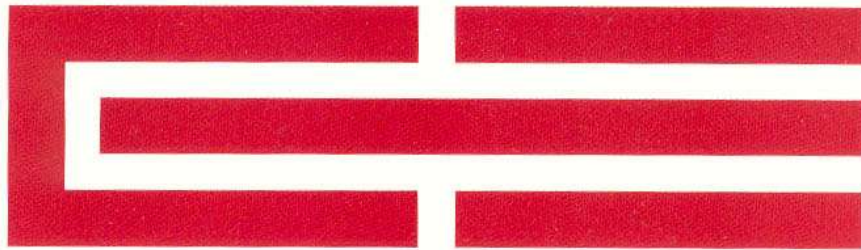


EFFICIENT EXTENDED ENTERPRISE



Das unabhängige www.myERPcommunity.net Magazin

e-learning, wissensmanagement, schulung & weiterbildung, hr-services für sap-anwender

Seite 20

lebenslanges lernen tut not

stille software-reserven sichern

Seite 12

strategic enterprise management

Seite 38

linux, ibm & sap für die zukunft

Seite 44



www.e-3.ch

www.e-3.at

www.e-3.de

Das unabhängige www.myERPcommunity.net Magazin



Nach sechs sehr erfolgreichen Jahren wurde dem führenden, unabhängigen Community-Magazin E-3 aus kennzeichenrechtlichen Gründen untersagt die drei Buchstaben zu verwenden, denen wir uns verpflichtet fühlen und wo E-3 monatlich seine konstruktiv/kritische Bildungsarbeit leistet.

Wir sind weiterhin die kompetente Informationsplattform für alle Bestandskunden, DSAG-Mitglieder und Walldorfer-Partner, aber ab sofort erreichbar unter: www.myERPcommunity.net

JURISTISCHE, TECHNISCHE UND KAUFMÄNNISCHE ASPEKTE DER „STILLEN“ SOFTWARE

Handel und Verwaltung von SW-Lizenzen

„Software-Lizenzen kaufen oder verkaufen – darf man das überhaupt?“ Mit dieser Frage sieht sich Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware aus Aachen, meist ziemlich schnell konfrontiert, wenn er erzählt, welches Gewerbe er betreibt. Dabei ist die „stille“ Software, die ungenutzt in den Unternehmen herumliegt, so nutzlos wie das Bargeld unter der Matratze – und könnte ebenso wie dieses durchaus gewinnbringend aktiviert werden.

Denn Software verschleißt nicht durch Nutzung. Das gebrauchte Produkt Software ist vollkommen identisch mit dem neuen und kann deshalb immer wieder eingesetzt werden. So bilden die Software-Lizenzen, die ungenutzt in den Unternehmen lagern – als komplettes Paket mit Handbuch und CD, als CD oder auch nur als ein Stück Papier – eine stille Reserve, um deren Wert oft niemand im Unternehmen weiss.



Axel Susen ist Deutschlands erster Software-Mediator und Experte im Lizenzrecht für Unternehmenssoftware.

Ungenutzte Software für 90 Milliarden US-Dollar: Die Meta Group schätzt, dass von den 239 Mrd. US-Dollar, die im Jahr 2003 weltweit für Software ausgegeben wurden, ca. 90 Mrd. US-Dollar in später ungenutzte Software investiert wurden. Dabei wissen die Unternehmen oft gar nicht, wie viele und wie wertvolle Lizenzen in den Schränken und Schubladen lagern oder auch auf PC-Systemen schlummern.

Axel Susen hat sich auf die Fahne geschrieben, die Unternehmen für dieses Thema zu sensibilisieren. Denn während die einen die bereits in der Bilanz abgeschriebenen Software-Lizenzen nicht mehr einsetzen und buchstäblich in der Schublade vergessen, gibt es auf der anderen Seite Interessenten, die genau diese Lizenzen suchen: Ein internationaler Versicherungskonzern zum Beispiel, dessen 12.000 Mitarbeiter mit MS Windows 98 arbeiten und der 1.000 weitere Lizenzen braucht – und diese über susensoftware für 50 oder sogar 40 Prozent vom Neupreis erwerben kann. Denn der Kauf oder die vorherige Nutzung der Software haben nicht die Qualität verändert, wohl aber den Preis.

Juristische Aspekte von Lizenzen: Die Frage, inwieweit Kauf und Verkauf von Software-Lizenzen legal sind, beschäftigte auch die Teilnehmer der Fachveranstaltung „Wirtschaftlich und juristisch

abgesicherte Nutzung von Software-Lizenzen“ am 2. November 2004 im Haus der Technik in Essen. Rechtsanwalt Peter Huppertz von der Kanzlei Nörr Stiefenhofer Lutz in Düsseldorf beleuchtete den Handel mit Lizenzen aus juristischer Sicht und erklärte die gesetzlichen Regelungen, die auf die Software-Nutzung anzuwenden sind.

Dabei ist die Klassifizierung als Lizenzvertrag irreführend, vielmehr finden Kauf-, werk- und mietvertragliche Regelungen Anwendung. Das Urheberrecht greift in Bezug auf das Erstverbreitungsrecht des Urhebers, aber durch die Veräußerung der Software im Rahmen eines Kauf- oder Werkvertrages oder im Fall der Online-Übertragung kommt der Erschöpfungsgrundsatz zur Geltung, aus dem sich eine unbeschränkt zulässige Weiterverbreitung des Programms ergibt. Huppertz kam zu dem Schluss, dass eine Weiterveräußerung nicht rechtlich bindend ausgeschlossen werden könne und daher in der Regel zulässig sei.

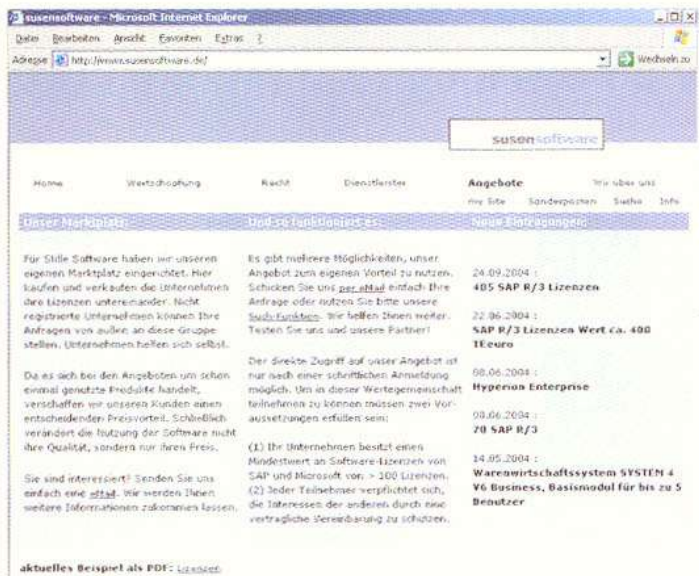
Einsparungspotential: Axel Fischer von Bayer Business Services in Leverkusen berichtete aus der Praxis, warum ein großer Konzern wie die Bayer AG ein zentrales Lizenz-Management einführen musste: Vor 2003 gab es hier nur eine reine Lizenzverwaltung, der Nutzungsumfang und -ort der Lizenzen war nur teilweise bekannt und es gab kein zentrales Vertragsmanagement. Bei jährlichen Lizenzkosten von 50 Millionen Euro für 700 Software-Produkte von 190 verschiedenen Herstellern konnten durch die Einführung des zentralen Lizenz-Managements ein riesiges Kosteneinsparpotential ausgeschöpft und die Haftungsrisiken reduziert werden. Außerdem wird Überlizenzierung vermieden und die Geschäftsprozesse werden schneller und sicherer, also auch kostengünstiger. Dabei greift die Kostensenkung bei den Lizenz- und Wartungskosten, aber auch bei Rabattierung und der Neueinführung. In einem großen Unternehmen (100.000 Mitarbeiter) liegt das Einsparpotential im mehrstelligen Millionenbereich.

Wertschöpfer Informationstechnologie: Dass Informationstechnologie kein Kostentreiber sein muss sondern wertschöpfend eingesetzt werden kann, wenn IT-Controlling im Unternehmen umgesetzt wird, zeigte Thomas Schürle von der USU AG in Möglingen. Während früher vier bis sechs

Prozent des Umsatzes eines Unternehmens für die Informationstechnologie ausgegeben wurden (davon 80 Prozent operative Kosten und 20 Prozent für Modernisierung), sind es heute nur noch 3,5 Prozent (etwa 90 Prozent operativ, 10 Prozent innovativ). Bei dem wachsenden Kostendruck erstaunt es, dass nur zwölf Prozent der Unternehmen ein Inventarisierungstool für Software haben und nur neuen Prozent die Software zentral verwalten.

Als Mittler zwischen Business und IT identifiziert IT Controlling die Kostentreiber, schafft Kostenbewusstsein bei den Auftraggebern und bildet transparente Modelle für die Preisgestaltung und Verrechnung von IT-Leistungen und -Projekten. Die Transparenz und das Vorliegen konkreter Zahlen schaffen rechtliche Sicherheit und werden für die Beantragung von Bankkrediten im Rahmen von Basel 2 immer wichtiger. Auch die EU arbeitet an neuen Vorschriften über das Berichtswesen.

Eine Inventurdatenbank und eine Lizenz-Datenbank über den ganzen Lebenszyklus der eingesetzten Produkte legt Kosteneinsparungspotentiale frei, optimiert die innerbetrieblichen



Prozesse, verbessert die Nutzung von Volumenlizenzprogrammen und schützt vor dem illegalen Einsatz von Programmen (Raubkopien).

Techniken der Inventarisierung: Zur Inventarisierung der vorhandenen und genutzten Software-Lizenzen eines Unternehmens bieten sich drei Methoden an:

- Ein zentral eingesetztes Hilfsprogramm liest alle PC-Systeme aus und erfasst die Programme. Bei dieser Methode werden sofort Ergebnisse geliefert, aber nicht vernetzte Systeme (Stand-alone Rechner, Notebooks) und

Quelle: susensoftware

Quelle: susensoftware

seltener benutzte Systeme werden schwer erfasst.

- Ein Computerprogramm, das remote (von zentral) installiert wird, scannt die Systeme von innen und beschafft dabei auch Informationen über die Hardware und zusätzliche Funktionen am Endgerät und inventarisiert die Dateien. Bei dieser Methode entsteht kein extra Traffic, aber es könnten Inkompatibilitäten zu älteren Systemen entstehen.

- Beim Einloggen eines Nutzers wird das Endgerät gescannt, womit auch selten benutzte und nicht-vernetzte Systeme erfasst werden können. Bei dieser Methode ersetzt ein Start-Script die Administrator-Rechte, allerdings verzögert sich das Log-on und die Netzlast ist nicht kontrollierbar.

Nutzungsanalyse: Software-Nutzungsanalyse kann Lizenzmodelle, Software Upgrades und Wartungsverträge so optimieren, dass sofort bilanzwirksame Kosteneinsparungen im großen Rahmen entstehen. Die Ermittlung der täglichen Nutzungszeit und der Verteilung im Unternehmen bieten zum Beispiel die Möglichkeit, Überlizenzierung zu vermeiden oder auch bestimmte Lizenzen zu teilen. Automatisiertes Lizenz-Management kann die Programme so verwalten, dass der Nutzer selbst nicht in seiner Arbeit behindert wird und gar nicht bemerkt, dass er die Software mit einem Kollegen „teilt“.

Lizenzoptimierung mit dem Ziel, IT-Einsparpotenziale aufzudecken und nutzbar zu machen, stellte Jörg Henschel von Metrix Consulting in Mönchengladbach vor. Primäre Einsparpotenziale bieten sich zum Beispiel durch den Verkauf von überlizenzierter Software, die Verminderung von

SAP-Lizenzen

SAP vertreibt im Wesentlichen folgende Produkte: das System R/3 (wobei nur noch für die Version 4.6c Support möglich ist), das neue System R/3 Enterprise und mySAP. Es handelt sich dabei um Firmen- und Netzlizenzen, die über SAP-Systemhäuser erworben werden. Diese leisten zugleich Installation und Support, aufbauend auf die erworbenen Lizenzen können sie auch individuelle Erweiterungen installieren bzw. entwickeln. Erworben wird also immer ein Lizenz- und Wartungsvertrag. Bestandteile der Produkte sind Arbeitsplätze für eine festgelegte Anzahl von Usern, Datenbanken (11 Prozent der Gesamtkosten für Oracle, 8 Prozent für Microsoft) und die Wartungskosten (11 bis 17 Prozent). Weitere Wartungskosten müssen nachbezahlt werden. Die Vergabe von Lizenzen wird über SAP Deutschland zentral verwaltet. Die Umschreibung von Lizenzen auf einen neuen Besitzer ist unter Beteiligung eines Systemhauses und SAP Deutschland möglich, wobei jedoch nicht alle Systemhäuser bereit bzw. in der Lage sind, eine solche Umschreibung vorzunehmen. susensoftware unterstützt die Lizenznehmer bei der Suche nach einem geeigneten Systemhaus. susensoftware ist es möglich, Lizenzübertragungen durchzuführen bzw. zu begleiten, weil unsere Firma mit dem Lizenzgeber und verschiedenen Systemhäusern zusammenarbeitet.

Quelle: www.susensoftware.de

SAP R/3

Angebot Nr.	04226	04229	04228	04230
Basis User	167		50	
Operational User	129	380	9	25
Info User	30			
DW User	4		1	1
HR User				
DB Basis	Oracle		Oracle	
IS Retail	100			
Lizenzwert	307.440	490.000	66.250	73.000
Preis	135.000	250.000	46.000	19.000
Wartung bis	09/2004	09/03	09/2004	12/01

mySAP.com

Angebot Nr.	04-06	04-17	04-18	04-227
Kategorie I	52			
Kategorie II	458	170	12	158 prof user
Kategorie III	1490	10	120	
Kategorie IV		140		
HR User		1000		
DB Basis	IBM DB2	Oracle	Oracle	Oracle
Datensätze			10.000	
Lizenzwert	2.400.000	586.000	290.820	614.000
Preis	1.190.000	200.000	55.000	310.000
Wartung bis	läuft	8/2002	1.6.02	03/2004

Stand 24.09.2004

Das Angebot ist freibleibend. Es ist nur eine beschränkte Anzahl der genannten Produkte vorhanden. Der Kauf wird erst nach Auftragsbestätigung gültig. Alle genannten Preise sind zzgl. 16% MwSt. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen, die sie auf unserer Homepage finden. Die Lizenzbestimmungen der Lizenzgeber werden beachtet.

Software-Wartungsausgaben, Umverteilung von Lizenzen und das Erkennen und Vermeiden von Raubkopien.

Ein Beispiel aus der Praxis: Die Nutzungsanalyse bei einem mittelständischen deutschen Unternehmen mit rund 3.500 PCs im Filialnetz ergab, dass mehr als 20.000 Lizenzen ungenutzt waren. Selbst bei der meistgenutzten Anwendung waren 480 ungenutzte Lizenzen vorhanden, für die 139.200 Euro Wartungsgebühren pro Jahr gezahlt wurden. 176 überflüssige PCs wurden für 140.800 Euro erneuert, und 434 PCs wurden weniger als fünf Minuten durchschnittlich pro Tag genutzt. 1.196 lokale Arbeitsplatzdrucker druckten im Durchschnitt weniger als zwei Seiten pro Tag. Die Analyse ergab ein kurzfristig realisierbares Einsparpotenzial von über 600.000 Euro!

Fazit

In den Unternehmen arbeiten viele Menschen mit Software-Produkten, aber nur wenige Mitarbeiter wissen um das Thema Software-Lizenzen. Dabei können einem Unternehmen bei nachlässiger Behandlung aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht erhebliche Nachteile entstehen. Eine Unterlizenzierung bedeutet den illegalen Einsatz von Software, führt zu Schadensersatzansprüchen und kann ein Straftatbestand sein. Überlizenzierung dagegen bindet Geldreserven, die anderweitig besser eingesetzt werden könnten. Die Beispiele zeigen, dass durch die Investition in IT-Controlling, in Nutzungsanalyse und in Software-Lizenzmanagement der Kostentreiber IT zu einem Wertschöpfer gemacht werden kann. Die Unternehmen sparen nicht nur an der Neuanschaffung und der Wartung der ungenutzten Lizenzen, sondern sie können durch den Verkauf dieser „stillen“ Software ihre Liquidität steigern. Es gilt, die ungenutzten Ressourcen im Unternehmen zu erkennen und zum richtigen Zeitpunkt zu nutzen oder zu veräußern. Axel Susen: „Für jede Software finden wir einen Käufer, der sie ganz legal und Kosten sparend erwerben kann.“

„KOMMENTAR: STILLE SOFTWARE“

Sturm im Wasserglas

Viel Aufregung, Diskussion und Irritation hat die exklusive E-3 Reportage über Second-Hand-Software in der Ausgabe November 2004 geschaffen. Zahlreiche Leserbriefe und Anrufe in der Redaktion haben gezeigt, dass neben Aufklärungsbedarf auch sehr viel Emotion in der SAP-Community steckt. Teilweise wurde auch Kritik laut, warum sich ein seriöses Magazin, wie E-3, denn mit so einem Thema beschäftigen muss. Wir haben aber das Thema nicht erfunden – auch wenn wir zugeben müssen, selbst auf stiller Software von 3.000 Euro zu sitzen. Der Finanzvorstand der B4Bmedia.net AG wäre sehr froh hierfür eine Lösung zu finden! Somit war auch unser Bericht nur ein Teil einer bereits seit Monaten geführten Diskussion. Zuvor berichtete schon das deutsche Manager-Magazin, die Computerwoche/IDG und das österreichische Wirtschaftsmagazin Format über Second-Hand-Software. Aus heutiger Sicht ist es eine ungenutzte Chance, wenn SAP die Diskussion und den Aufklärungsbedarf nicht sieht und aktiv begleitet. Über- und Unterlizenzierung muss ein emotionsloses Thema werden und darf nicht weiterhin ein Trennstrich zwischen guten und schlechten Software-Häusern sein.

Peter M. Färber, Chefredakteur E-3

