

Anwendungen

Einfache Verträge erleichtern das Lizenzmanagement

Lizenz-Consulting: Beratung lichtet den SAP-Dschungel

22. September 2008

Auf die Kunden des Softwarekonzerns SAP kommen höhere Wartungs- und Supportkosten zu. Geschicktes Verhandeln und die richtige Strategie halten den Kostenblock in Grenzen. Im Zweifelsfall aber hilft nur ein Lizenz-Consulting.

Die Ankündigung des Walldorfer Softwarekonzerns SAP, den Enterprise Support auf 22 Prozent des Lizenzlistenpreises anzuheben, beunruhigt die Anwenderschaft. Softwareexperten befürchten, dass vor allem kleinere Unternehmen durch das neue Preismodell finanzielle Nachteile erleiden: „Gerade mittelständische Unternehmen haben wenig Zeit und Gelegenheit, sich mit den Details der SAP-Vertragswerke vertraut zu machen“, weiß Ralph Treitz, Geschäftsführer des SAP-Benchmark-Unternehmens VM Solutions.

Das untermauert auch die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) in Walldorf. „Für die meisten SAP-Nutzer ist ein echter Mehrwert-Stand heute noch nicht erkennbar“, sagt Andreas Oczko, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der DSAG und zuständig für den Vorstandsbereich CCC/Service & Support. Ratsam sei in jedem Fall zunächst eine lückenlose Bestandsaufnahme der eigenen Lizenzsituation und eine Bewertung der eigenen IT-Strategie, bevor Zukäufe getätigt oder neue Verträge unterschrieben werden.

Mehr zum Thema:

[Analysten: SAP und Oracle nutzen bei Wartung ihre Marktmacht aus](#)

[„Ich kann nur raten, die SAP bei Lizenzen erbarmungslos nach unten zu verhandeln“](#)

Lizenz-Schlamperei kann Existenz kosten

Mangelnde Transparenz in den Lizenzverträgen sowie ein Sammelsurium an rabattierten Einzellizenzen und das unterschiedliche Nutzungsverhalten der System-Nutzer aus den Fachabteilungen gehören zu den kostenträchtigen Unwägbarkeiten bei der Softwarebeschaffung. Wer sich zu schnell auf die offizielle Preis- und Konditionenliste einlässt, hat oftmals das Nachsehen. Beispielsweise lässt sich kaum ermitteln, wie viele Nutzer tatsächlich SAP-Komponenten aktiv nutzen. Selbst die SAP-interne Systemvermessung neigt zu unklaren Aussagen.

Heterogene Systemlandschaften mit unterschiedlichen Lizenzierungsverfahren machen das Verhandeln mit dem Hersteller über Konditionen und alternative Lizenzierungsvarianten schwierig. Zumal kein Softwareanbieter freiwillig Einblick in die Feinheiten einer kosteneffektiven Lizenzierung gibt: „In der Regel erfährt der Kunde nur die halbe Wahrheit“, bestätigt Fernando Fernandez, Executive Advisor der Experton Group in München.

Individuelle Vereinbarungen und der Kauf einzelner Lizenzen können sich durchaus gegenüber dem Bezug eines Gesamtpakets rechnen, zumal auch nicht monetäre Überlegungen, wie die Abhängigkeit von einem Softwarelieferanten, bei der Beschaffung eine Rolle spielen.

Als Faustregel rät Experton-Berater Fernandez zu einfachen Verträgen, die das Vertragsmanagement nicht zu sehr belasten. „Alles, was gestückelt ist, bedeutet die Gefahr ungünstiger Kosten“, unterstreicht Fernandez. Auch sei die Gefahr einer langfristigen Bindung, die beispielsweise Hersteller durch Miet- und Leasingmodelle anstreben, nicht zu unterschätzen: „Am Ende der Mietzeit merkt der Kunde in der Regel erst, dass er weiter Mieten bezahlen muss oder ein Umstieg auf ein herkömmliches Lizenzmodell sehr kostspielig wird, da der Hersteller alle Trümpfe in seiner Hand hält“, betont Fernandez.

Die Einbeziehung eines SAP-Lizenzberaters bringt Unternehmen in erster Linie mehr Sicherheit bei den Aufwendungen für Lizenzen und Wartung. Kostenersparnisse zwischen 20 und 30 Prozent gegenüber den Standardverträgen sind nach Auskunft von Lizenz-Consultants keine Ausnahme. Oft genug nämlich unterschätzen Unternehmen die Folgekosten von IT-Investitionen. Da bei SAP-Implementierungen die Wartungskosten direkt an die Lizenzkosten gekoppelt sind, müssen Anwender vor der Beschaffung oder dem Nachkauf der Lizenzen genau nachrechnen. „SAP bietet hinsichtlich der Vertragsgestaltung viele Möglichkeiten“, berichtet VMS-Geschäftsführer Tietz.

Bei mittelständischen Unternehmen liegt der Anteil der Softwarekosten an den SAP-Gesamtkosten zwischen 35 und 45 Prozent. Alles deutet darauf hin, dass dieser Anteil in den nächsten Jahren steigen wird. Durch die Verknüpfung von Lizenzbestand

und Wartungskosten schlägt jeder Lizenzwechsel auf die IT-Gesamtkostenrechnung durch.

Fachleute weisen deshalb darauf hin, dass vor einem Lizenzzukauf nur eine gründliche Analyse des Ist-Zustands des Systems und des künftigen Bedarfs vor Überraschungen schützt. Ebenso sollten IT-Planer bei einem SAP-Releasewechsel sich Klarheit über die Auswirkungen auf das Lizenzierungsverfahren verschaffen.

Zahlreiche spezialisierte IT-Dienstleister und Berater offerieren Angebote, die meist auf der Implementierung eines SAP-Addons beruhen und Teil eines Asset Managements sind. VM Solution beispielsweise nutzt Benchmark-Analysen, um die tatsächlich genutzten IT-Ressourcen während einer bestimmten Zeitspanne zu ermitteln.

Dynamic License Control (DLC) von Honico dokumentiert zu jeder Nutzer-Aktivität auch den dazu gehörigen Lizenztyp. Daraus lässt sich ein differenziertes Bild nach angemeldetem User und genutzter Prozessor-Zeit ableiten. Ähnlich verfahren Analysewerkzeuge von Aspera oder Consono. Die Düsseldorfer Alis Informationstechnologie verbindet eine SAP-Upgradeplanung mit einer unternehmensweiten Systemanalyse. Andreas Beuthner/ht