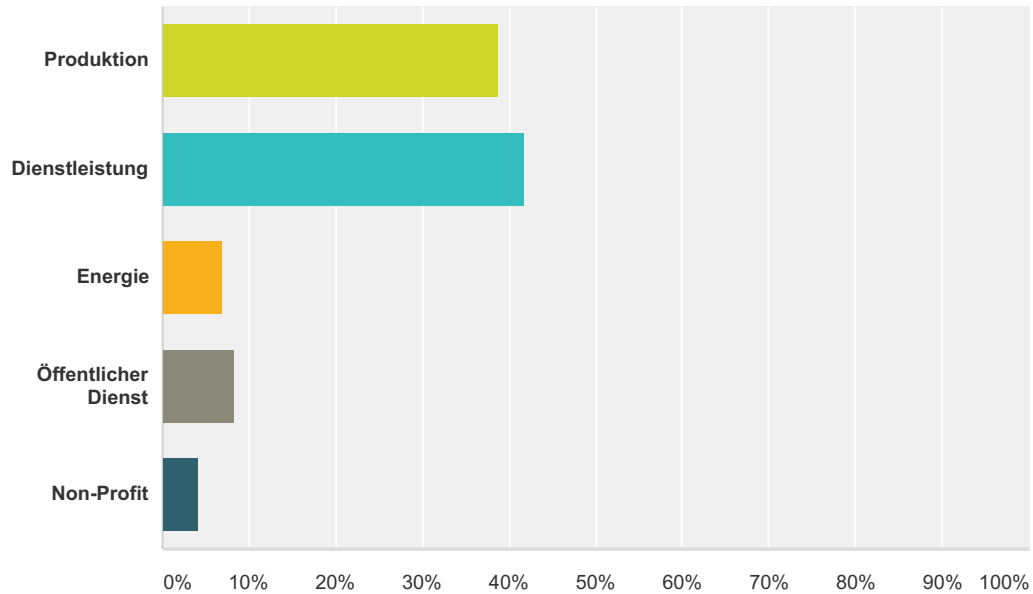


Q1 Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen an?

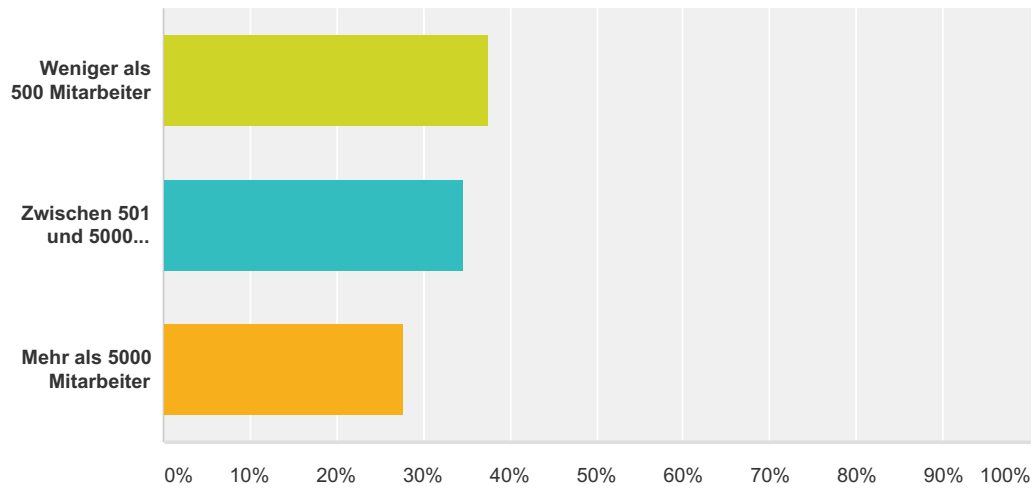


Antwortmöglichkeiten	Beantwortungen
Produktion	38,89%
Dienstleistung	41,67%
Energie	6,94%
Öffentlicher Dienst	8,33%
Non-Profit	4,17%
Gesamt	72

Die Umfrage wurde im Oktober 2014 unter 72 Lizenzverantwortlichen von Unternehmen in Europa durchgeführt. Sie repräsentieren die oben angeführten Branchen.

Die Umfrage erfolgte über eMail-Zuschriften und über Telefon-Interviews. Auf den folgenden Seiten werden die Antworten kommentiert und Hinweise auf die Optimierungspotenziale im Lizenzmanagement gegeben.

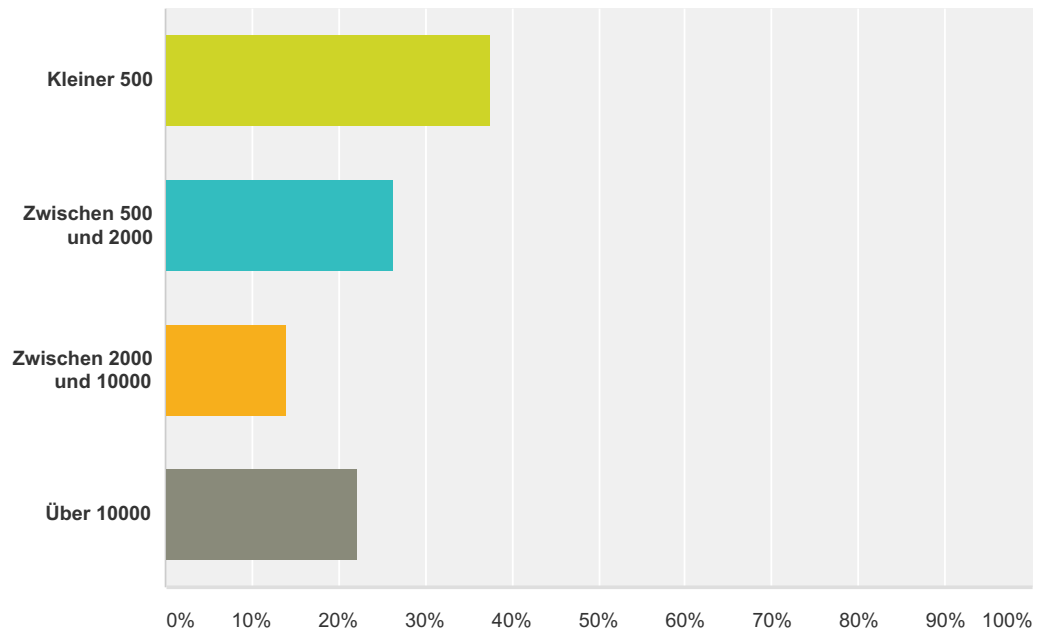
Q2 Welche Größe hat Ihr Unternehmen?



Antwortmöglichkeiten	Beantwortungen
Weniger als 500 Mitarbeiter	37,50%
Zwischen 501 und 5000 Mitarbeiter	34,72%
Mehr als 5000 Mitarbeiter	27,78%
Gesamt	72

Die teilnehmenden Unternehmen verteilten sich etwa gleich auf die drei Größenklassen.

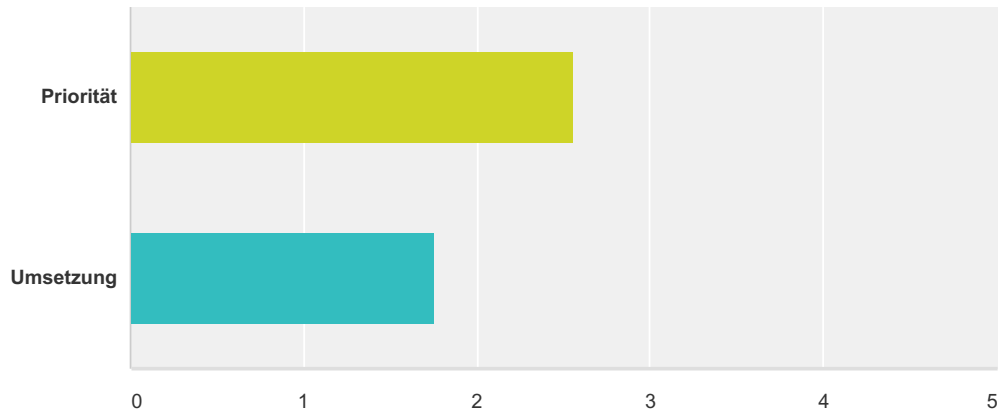
Q3 Wie viele IT-Arbeitsplätze hält Ihre Organisation vor?



Antwortmöglichkeiten	Beantwortungen
Kleiner 500	37,50%
Zwischen 500 und 2000	26,39%
Zwischen 2000 und 10000	13,89%
Über 10000	22,22%
Gesamt	72

Die Anzahl der unterstützten Arbeitsplätze pro Unternehmen war überwiegend kleiner als 2000.

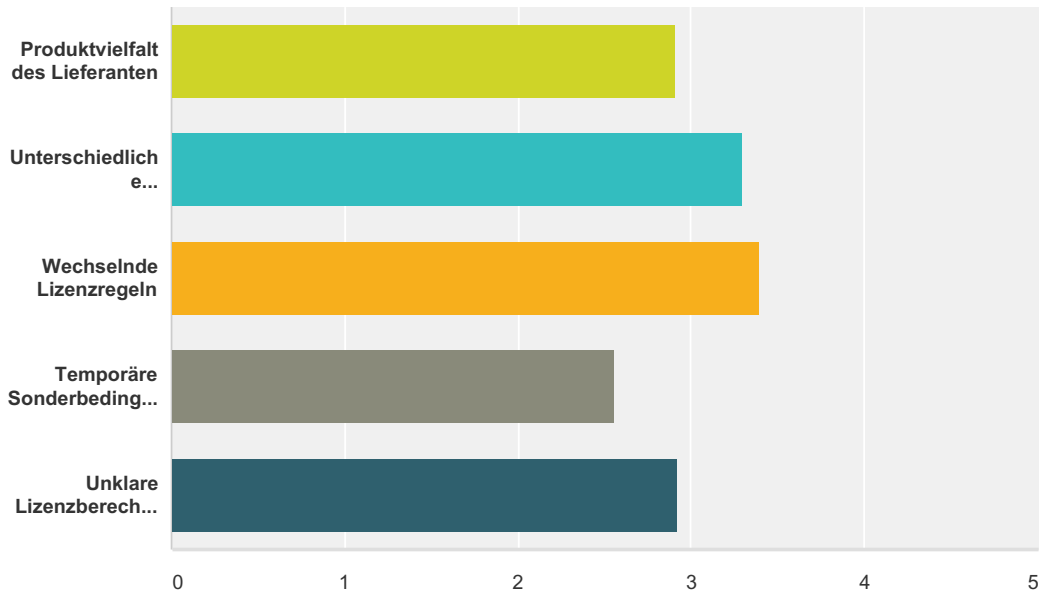
Q4 Welche Bedeutung hat ein aktuell fortgeschriebenes Lizenzverzeichnis in Ihrem Hause?



	Keine	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Priorität	7,35%	26,47%	30,88%	32,35%	2,94%		2,56
Umsetzung	14,71%	42,65%	27,94%	10,29%	4,41%		1,75

Während die Bedeutung eines aktuell fortgeschriebenen Lizenzverzeichnisses für fast 2/3 der Unternehmen eine hohe oder sehr hohe Priorität hat, hinkt die Umsetzung mit knapp 40% diesem Ziel deutlich hinterher. Weniger als 10% der Unternehmen sehen hier keinen Handlungsbedarf.

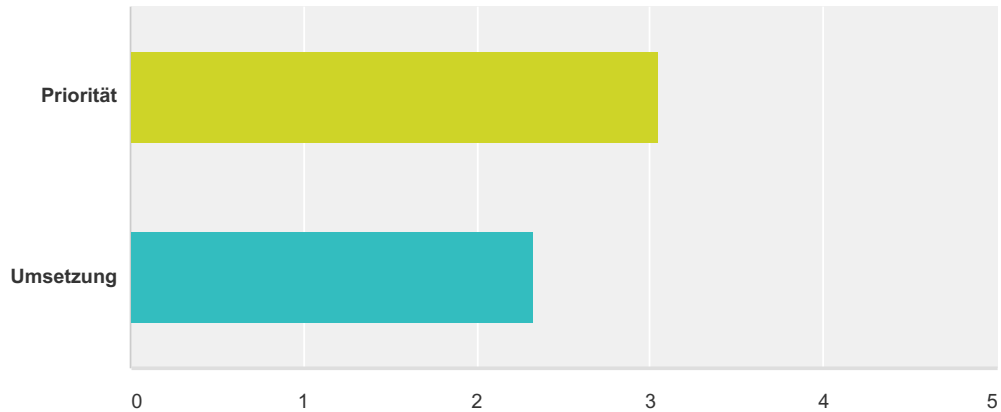
Q5 Bewerten Sie den Aufwand für die Verwaltung von Softwarelizenzen im Hinblick auf:



	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Produktvielfalt des Lieferanten	19,12%	47,06%	29,41%	4,41%		2,91
Unterschiedliche Vermessungsverfahren	5,88%	47,06%	39,71%	7,35%		3,30
Wechselnde Lizenzregeln	8,82%	32,35%	55,88%	2,94%		3,39
Temporäre Sonderbedingungen	35,29%	33,82%	27,94%	2,94%		2,56
Unklare Lizenzberechtigungen	23,53%	33,82%	39,71%	2,94%		2,92

In der Bewertung der Teilnehmer verursachen die wechselnden Lizenzregeln den größten Aufwand, gefolgt von den Vermessungsverfahren und der Produktvielfalt. Es fällt offenbar nach wie vor schwer, die Lizenzierung im Detail nachzuvollziehen und eine Sicherheit in der Beurteilung des eigenen Lizenzstatus zu erlangen.

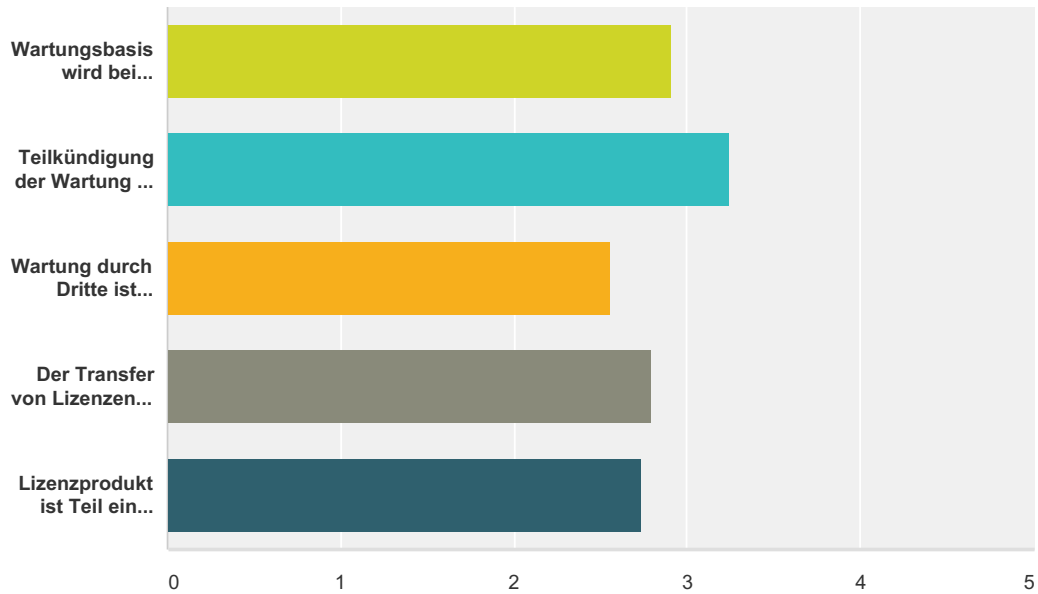
Q6 Welche Bedeutung hat der Transfer oder die Stilllegung von Lizenzen?



	Keine	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Priorität	7,69%	15,38%	38,46%	35,38%	3,08%		3,05
Umsetzung	10,77%	52,31%	24,62%	9,23%	3,08%		2,33

Die Verwendung der Lizenzen am Ende ihrer Nutzung im eigenen Unternehmen gewinnt an Bedeutung, über 70% der Unternehmen stufen die Priorität für den Transfer oder die Stilllegung hoch oder sehr hoch ein. Demgegenüber zeigt der kumulierte Wert von nur 34% (hoch und sehr hoch) für die Umsetzung, dass diese Möglichkeiten noch nicht hinreichend ausgeschöpft werden.

Q7 Bewerten Sie den Aufwand für die Reduzierung der Software-Wartungsgebühren im Hinblick auf:

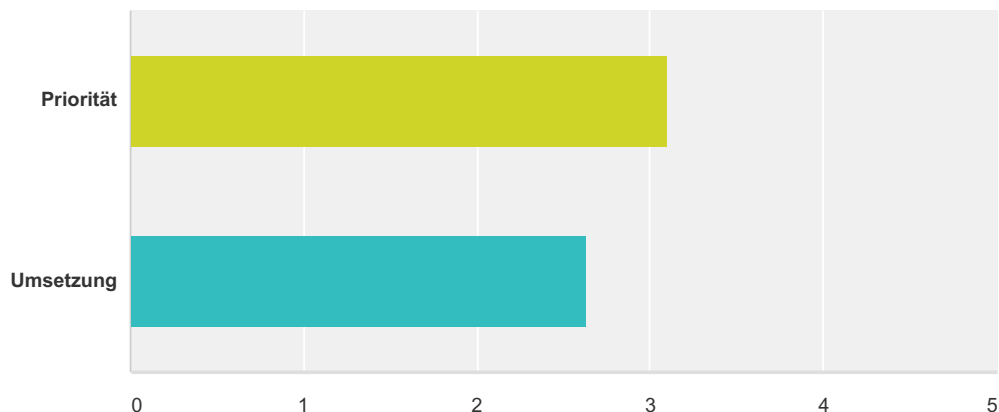


	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Wartungsbasis wird bei Lizenzstilllegung neu errechnet	18,46%	33,85%	29,23%	18,46%		2,91
Teilkündigung der Wartung ist nicht vorgesehen	7,69%	43,08%	36,92%	12,31%		3,25
Wartung durch Dritte ist nicht vorgesehen	32,31%	24,62%	27,69%	15,38%		2,56
Der Transfer von Lizenzen ist nicht vorgesehen.	21,54%	35,38%	26,15%	16,92%		2,80
Lizenzprodukt ist Teil eines Bündels	23,08%	35,38%	24,62%	16,92%		2,74

Der Aufwand zur Reduzierung der Wartungsgebühren wird in erster Linie durch die mangelnde Flexibilität der Lieferanten zur Teilkündigung der Wartung charakterisiert. 80% der Unternehmen sehen dies als Treiber. Weitere 3 Aspekte liegen etwa gleichauf bei einer Bewertung von 60% für einen hohen oder sehr hohen Aufwand.

Lediglich die eingeschränkt verfügbare Wartung durch Dritte verursacht keinen hohen Aufwand.

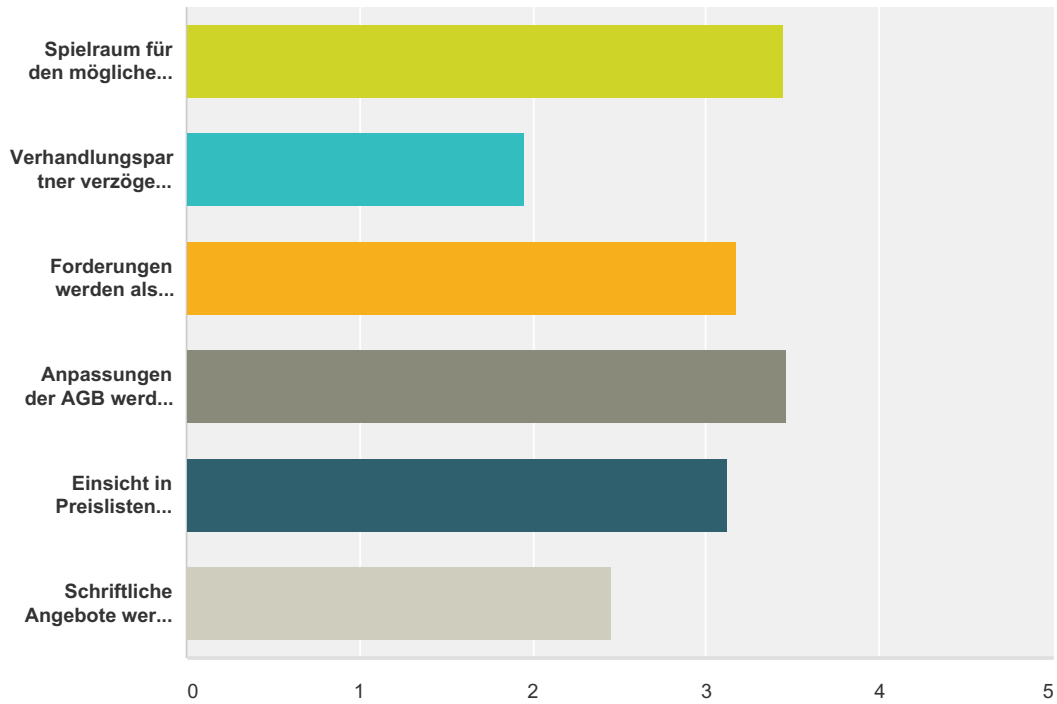
Q8 Welche Bedeutung hat eine optimale Verhandlungstaktik?



	Keine	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Priorität	6,35%	3,17%	50,79%	34,92%	4,76%		3,10
Umsetzung	4,76%	20,63%	42,86%	22,22%	9,52%		2,63

Eine optimale Verhandlungstaktik wird von der Mehrzahl der befragten Unternehmen als wichtig oder sehr wichtig eingeschätzt, auch wenn die die Umsetzung noch nicht mit der gleichen Bedeutung voran getrieben wird.

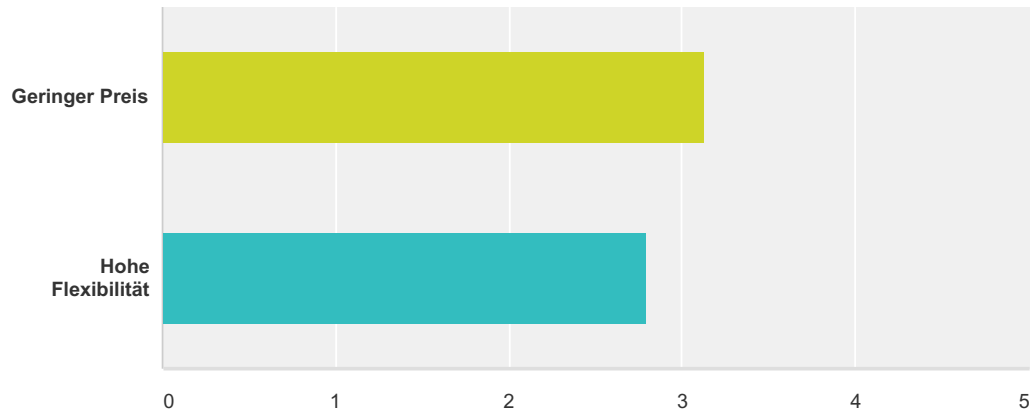
Q9 Bewerten Sie den Aufwand für den Abschluss eines guten Verhandlungsergebnisses im Hinblick auf:



	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Spielraum für den möglichen Rabatt ist unbekannt	6,35%	33,33%	53,97%	6,35%		3,44
Verhandlungspartner verzögert die Gespräche	58,73%	15,87%	19,05%	6,35%		1,95
Forderungen werden als 'unmöglich' zurückgewiesen	12,70%	39,68%	41,27%	6,35%		3,17
Anpassungen der AGB werden zurückgewiesen	6,35%	30,16%	57,14%	6,35%		3,47
Einsicht in Preislisten wird erschwert	7,94%	57,14%	26,98%	7,94%		3,12
Schriftliche Angebote werden verzögert	33,33%	38,10%	17,46%	11,11%		2,45

Der Aufwand zur Erreichung von guten Verhandlungsergebnissen beim Lizenzkauf wird besonders durch die fehlende Information über Spielräume und die Argumentation für Sonderbedingungen charakterisiert. Verzögerungen in der Kommunikation werden nicht so hoch bewertet. Eine Sonderstellung nimmt die Einsicht in die Preisinformationen ein, hier sehen fast 85% der Unternehmen Nachbesserungsbedarf seitens der Lieferanten.

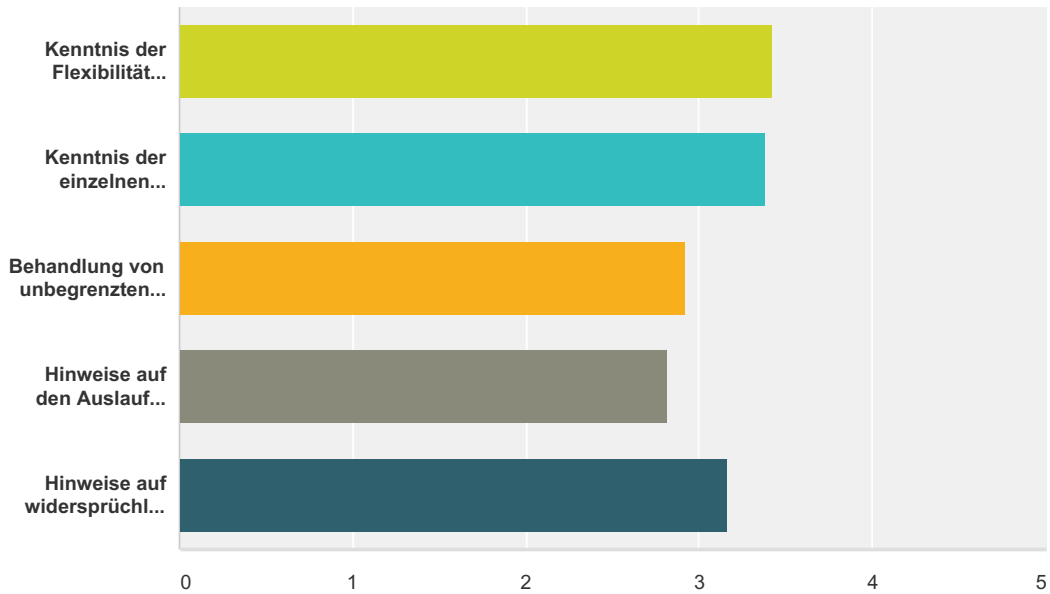
Q10 Welche Bedeutung haben optimale Lizenzpreise und individuelle Flexibilisierungen?



	Keine	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Geringer Preis	3,23%	6,45%	51,61%	35,48%	3,23%		3,13
Hohe Flexibilität	4,84%	16,13%	38,71%	29,03%	11,29%		2,80

Bei dem Zielkonflikt zwischen günstigem Preis und hoher Flexibilität ist nach wie vor eine Präferenz für den geringen Preis zu verzeichnen: Kumuliert 87% der Unternehmen sehen hier eine hohe oder sehr hohe Priorität, während nur 68% die vertraglichen Flexibilitäten kumuliert mit hoher oder sehr hoher Priorität verfolgen.

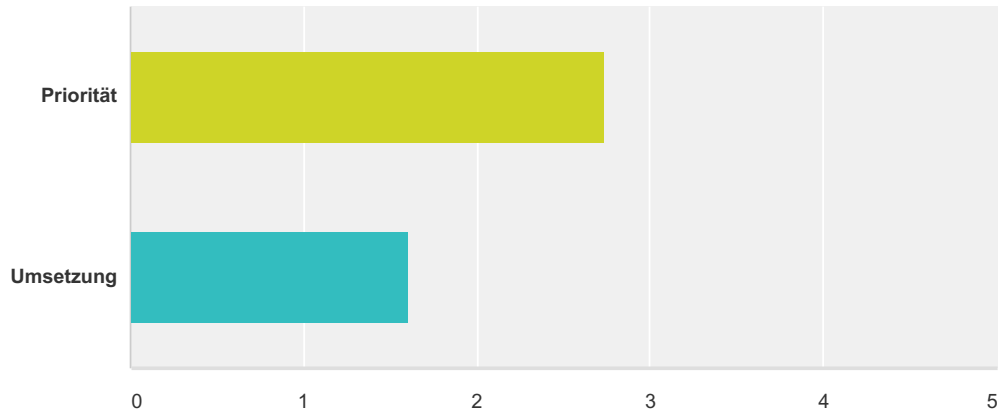
Q11 Bewerten Sie den Einfluss der folgenden Informationen auf die Verbesserung Ihrer Konditionen:



	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Kenntnis der Flexibilität des Lieferanten	4,84%	40,32%	50,00%	4,84%		3,42
Kenntnis der einzelnen Lizenzmodelle	8,06%	33,87%	51,61%	6,45%		3,38
Behandlung von unbegrenzten Lizenzrechten	19,35%	46,77%	30,65%	3,23%		2,92
Hinweise auf den Auslauf einzelner Klauseln	19,35%	50,00%	22,58%	8,06%		2,82
Hinweise auf widersprüchliche Klauseln	8,06%	51,61%	30,65%	9,68%		3,16

Der Aufwand zur Erlangung besseren Wissens über Lizenzmodelle oder flexible Positionen des Lieferanten wird von allen Unternehmen als hoch bis sehr hoch bewertet (kumuliert 85 bzw. 90%). Auch bei den Detailfragen wird ein hoher oder sehr hoher Aufwand zur Konditionsverbesserung erkannt (kumuliert 73-82%).

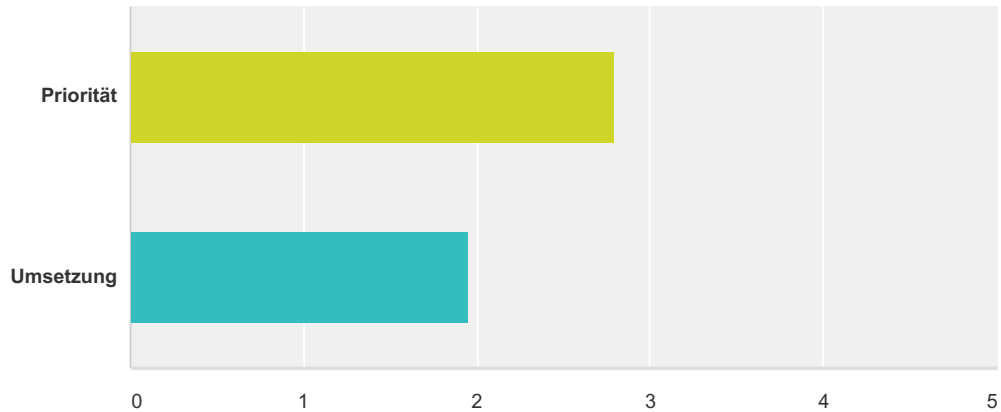
Q12 Welche Bedeutung hat der Self-Audit zur Vorbeugung vor Compliance-Risiken?



	Keine	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Priorität	4,84%	16,13%	50,00%	22,58%	6,45%		2,74
Umsetzung	16,13%	45,16%	19,35%	11,29%	8,06%		1,61

In der Gewichtung der Priorität hat der Self-Audit gegenüber anderen Fragen des Lizenzmanagements eine noch leicht untergeordnete Bedeutung. Auch hier hinkt die Umsetzung der Priorität hinterher.

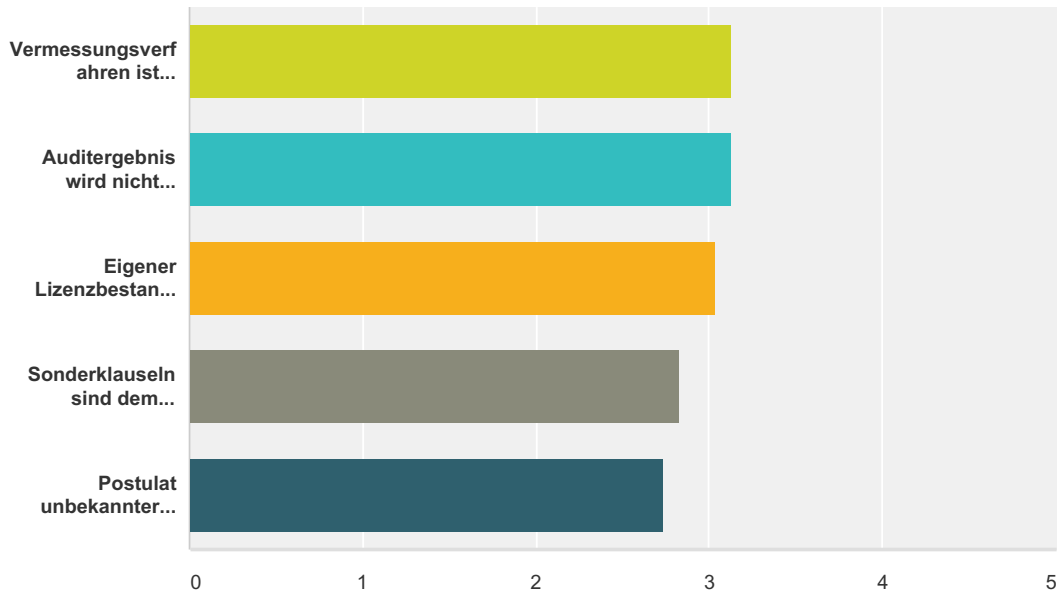
Q13 Welche Bedeutung haben die Nutzungsrechte der Lizenzprodukte?



	Keine	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Priorität	4,84%	11,29%	61,29%	17,74%	4,84%		2,80
Umsetzung	11,29%	37,10%	35,48%	9,68%	6,45%		1,95

Mittlerweile hat auch das genauere Verständnis der Nutzungsrechte eine höhere Wahrnehmung in der Ausübung eines effizienten Lizenzmanagements, was der kumulierte Wert von 79% für eine hohe oder sehr hohe Priorität verdeutlicht. Es ist hier nicht verwunderlich, dass die Implementierung von transparenten Nutzungsrechten in der Praxis noch vor ungelösten Aufgaben steht, mit einem kumulierten Wert von fast 50% für keine oder geringe Umsetzung.

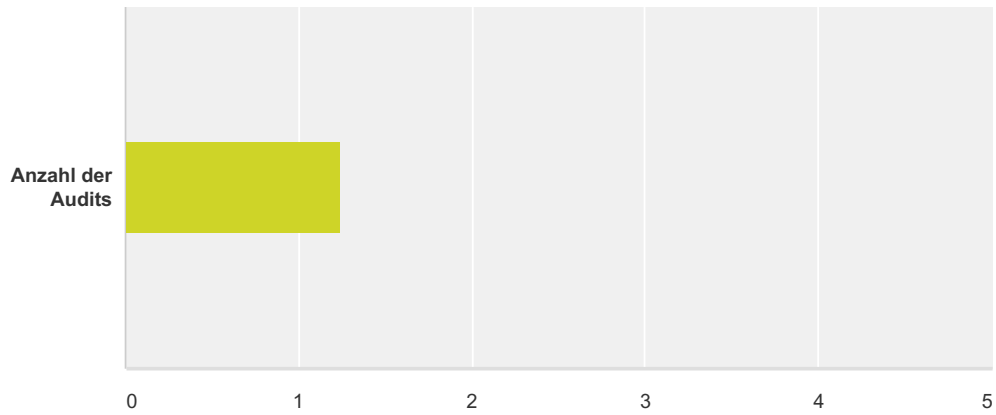
Q14 Bewerten Sie den Aufwand für die Verringerung von Compliance-Risiken im Hinblick auf:



	Gering	Hoch	Sehr hoch	k. A.	Gesamt	Durchschnittliche Bewertung
Vermessungsverfahren ist vorher nicht bekannt	16,39%	29,51%	44,26%	9,84%		3,13
Auditergebnis wird nicht ausreichend erläutert	14,52%	33,87%	40,32%	11,29%		3,13
Eigener Lizenzbestand entspricht nicht der Vorgabe	19,35%	30,65%	41,94%	8,06%		3,04
Sonderklauseln sind dem Auditor nicht bekannt	20,97%	38,71%	27,42%	12,90%		2,83
Postulat unbekannter Lizenzregeln	25,81%	32,26%	29,03%	12,90%		2,74

Zur Erreichung einer guten Compliance rangiert als Treiber von Aufwand das unbekannte oder schwer erklärbare Vermessungsverfahren an erster Stelle. Ebenfalls mit einem hohen Aufwandswert wird die Diskrepanz zu den selbst erhobenen Lizenzwerten gesehen, also die prinzipielle Fähigkeit zum korrekten Nachweis der lizenzierten Produkte. An dritter Stelle scheinen Fehler im Auditverfahren für unnötige Schwierigkeiten zu sorgen, wie der kumulierte Aufwandswert von 66% (hoch und sehr hoch) für unberücksichtigte Sonderklauseln verrät.

Q15 Wie oft hatten Sie in den letzten 12 Monaten einen externen Software-Compliance-Audit?



Antwortmöglichkeiten	Durchschnittliche Anzahl	Gesamtzahl	Beantwortungen
Anzahl der Audits	1,3	72	58
Befragte gesamt: 58			

Die Gesamtzahl von 72 Audits bei 58 Unternehmen ergibt eine Auditrate von etwa 1,3 pro Jahr. Dieser Wert entspricht im Wesentlichen den Ergebnissen anderer Befragungen (z.B. Gartner ITAM-Konferenz 2013).

**Q16 Welche Hilfsmittel benutzen Sie zur
Verbesserung Ihres Lizenzmanagements?**

Antwortmöglichkeiten	Beantwortungen
Inhouse-Tools	37,25%
Lizenz-Scanner	70,59%
SAM-Pakete	33,33%
Optimierungs-Tools	11,76%
Vertragsverwaltungen	11,76%
Preisbenchmarks	11,76%

Der Favorit unter den Hilfsmitteln ist nach wie vor der Lizenzscanner, der eine unverzichtbare Grundlage für die Vermessung von Client-Software bleibt. SAM-Pakete erlangen wachsende Bedeutung, haben aber mit einer Verbreitung in 33% der Unternehmen noch Wachstumspotenzial.