

# 10 Gründe für den Kauf einer Lösung zur Software-Lizenzierungs- und -Berechtigungsverwaltung

von Cris Wendt  
Principal Strategy Consultant, Flexera Software



## Einführung

Die Rendite und Vorteile des Kaufs eines marktüblichen Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltungssystems im Vergleich zur internen Erstellung eines solchen Systems variieren je nach Unternehmensanforderungen und Marktbedingungen von Kunde zu Kunde. In der Vergangenheit haben viele unserer Hunderten von Kunden versucht, ihre Systeme selbst zu erstellen, mussten jedoch an einem bestimmten Punkt feststellen, dass dies verlustträchtig ist. Die interne Lösung war nicht ausreichend flexibel und skalierbar. Sie erforderte zudem zu viele Ressourcen, die in anderen Kernkompetenzbereichen eingesetzt werden könnten. Schließlich haben sie beschlossen, dass eine marktübliche Lösung das Beste ist.

Obwohl sich die Wertvorstellungen und die genaue Rendite beim Kauf einer marktüblichen Lösung von Kunde zu Kunde unterscheiden, wurde anhand der unten aufgeführten Bereiche eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung erstellt, die den Kauf einer marktüblichen Lösung gegenüber der internen Entwicklung einer Lösung oder der Abschaffung einer bereits vorhandenen Lösung zugunsten einer im Handel verfügbaren Lösung behandelt:

### 1. Zukunftssicherheit für Marktvorteile:

Im Handel erhältliche Lösungen verfügen IMMER über mehr Funktionen, mehr zugehörige bewährte Methoden und mehr branchenbezogene Fallstudien und ermöglichen Ihnen das Entwerfen einer Lösung, die Ihren Anforderungen heute und in der Zukunft gerecht wird. Dies bietet Produktagilität, d. h. die Möglichkeit zur proaktiven oder reaktiven Änderung der Produktpaketierung, Lizenzmodelle und Preise, um den Marktanforderungen gerecht zu werden.

Unternehmen, deren größte Herausforderung darin besteht, neue Lizenzmodelle anbieten zu müssen und die sich infolgedessen durch Lizenz- und Preismodelle von der Konkurrenz abheben, vertrauen auf marktübliche Angebote. Dazu gehören Marktsegmente wie die folgenden, die traditionell über kleine Märkte, teure Software und ein umfangreiches Produktportfolio verfügten: Elektronikentwicklung (Magma Design Automation),

mechanische Konstruktion (AutoDesk), Software-Entwicklung (Borland) sowie Öl- und Gasexploration (Halliburton).

In den vergangenen 6 bis 12 Monaten fühlten sich Unternehmenssoftwarefirmen (ERP, CRM, Speicherverwaltung usw.) zunehmend einem gewissen Marktdruck ausgesetzt, der sich zuvor traditionell auf die Lösungsbranche beschränkte. Da die Märkte aufgrund der sich entwickelnden Virtualisierung und durch SaaS immer gesättigter werden und die Compliance immer wichtiger wird, suchen selbst Unternehmenssoftwarefirmen nach neuen Möglichkeiten, ihre Geschäfte zukunftssicher zu machen.

*Charakteristik des Vorteils:* Durch verbesserte Lizenzmodelle, optimierte Produktpaketierung, verbesserte Compliance und schnellere Bereitstellung neuer Produkte auf dem Markt können erhöhte Umsätze bzw. gesenkte Preisnachlässe von 2 bis 10 % erzielt werden.

### 2. Schneller von Vorteilen profitieren:

Auf dem Markt erhältliche Lösungen können in der Regel schneller eingesetzt werden und enthalten viele entsprechende bewährte Methoden und die Integration von Fallstudien für eine Vielzahl von Vorgängen, Lizenzmodellen und kundenorientierten Funktionen in Verbindung mit der Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltung. Die Bereitstellung einer marktüblichen Lösung erfordert keine internen Endloszyklen zum Definieren und Eingrenzen von Anforderungen für Systeme und Prozesse, die die meisten Unternehmen nicht komplett verstehen. Unternehmen wie Avocent (Datenzentrumsoftware), Rosetta Stone (Sprachenlernen) und Tableau (Datenvirtualisierungssoftware) haben diese Vorteile erkannt.

*Charakteristik des Vorteils:* Eine Zeitersparnis bei der Implementierung von 6 bis 12 Monaten für ein gesamtes IT- oder Produktentwicklungsteam ist nicht ungewöhnlich. Ein zweiter Vorteil besteht in der möglichen Veröffentlichung eines neuen Produkts, das von der Verfügbarkeit eines neuen Lizenzierungs- oder Berechtigungsverwaltungssystems abhängig ist.

### 3. Eine auf die einzigartigen Anforderungen des Softwaregeschäfts abgestimmte Lösung:

Kunden, die intern Systeme entwickeln, neigen dazu, dass ihre Berechtigungsverwaltungslösung auf einer klassischen ERP-Implementierung basiert. Mit ERP-Systemen können Finanzen effektiv verwaltet und die Entwicklung physischer Größen erleichtert werden. Sie sind in der Regel jedoch nicht dazu konzipiert, die einzigartigen Anforderungen des Softwaremarkts oder des Markts für intelligente Geräte zu unterstützen. Andererseits bieten marktübliche Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltungssysteme eine effektive Unterstützung für den „Produktlebenszyklus“ – das Verändern von Softwareprodukten im Laufe der Zeit aufgrund von Upgrades, Updates, Verschiebungen, Übertragungen, Lebensenden, M&A usw. Kunden mit intern entwickelten Systemen neigen dazu, den Überblick über ihre Kundenberechtigungen über den Lebenszyklus des Produkts hinweg zu verlieren, was zu versäumten Verlängerungen oder Aktualisierungsumsätzen, zu manuellen Prozessen und schließlich zur Unzufriedenheit der Kunden führt. Dies war einer der wichtigsten Gründe für Serena Software, sich für eine marktübliche Lösung zu entscheiden.

*Charakteristik des Vorteils:* Im Laufe der Zeit können Unternehmen 1 bis 2 Prozent ihrer gesamten Einnahmen für manuelle Prozesse in Verbindung mit nicht ordnungsgemäß funktionierenden Systemen ausgeben. Außerdem können die Abschlussraten für verlängerte Wartungsverträge 55 bis 60 % betragen und geringe Einsicht in Kundenberechtigungen bieten, wohingegen sich üblichere Verlängerungsraten auf 85 bis 90 % belaufen.

### 4. Fokus auf Kernkompetenzen für interne Ressourcen:

Unternehmen möchten ihre besten Produkt- und IT-Entwicklungsressourcen nicht für die Erforschung der Entwicklung von Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltungslösungen einsetzen. Unternehmen möchten, dass sich ihre Leistungsträger auf die Entwicklung marktführender Produkte in den Bereichen der Kernkompetenz konzentrieren, anstatt Neuerungen in der Lizenzierungs- oder Berechtigungsverwaltung voranzutreiben.

*Charakteristik des Vorteils:* Der Vorteil lässt sich schwieriger beziffern, steht aber in der Regel in Zusammenhang mit Verzögerungen von 6 bis 12 Monaten bei neuen Produktveröffentlichungen, da wichtige Ressourcen nicht für eine neue Produktentwicklung eingesetzt werden können.

### 5. Geschäftsskalierbarkeit/schnellere Vorteile für M&A-Aktivität:

Unternehmen, die marktübliche Lösungen kaufen, neigen dazu, bei ihren Produktangeboten eine Standardisierung auf diese Lösung vorzunehmen, wodurch die Betriebs- und Entwicklungskosten über „wiederverwendbare“ und standardmäßige Komponenten gering gehalten und manuelle Prozesse eliminiert werden. Unternehmen, die eigenen Lösungen erstellen, neigen dazu, bei Übernahmen von neuen Unternehmen ihre Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltungslösung ständig zu erweitern und nie eine Standardisierung auf eine einzelne Methode vornehmen, da jede Methode auf ein bestimmtes Softwareprodukt abgestimmt ist. Die Kosten fallen aufgrund mehrerer Systeme und umfangreicher manueller Prozesse in verschiedenen Organisationen übermäßig hoch aus.

Wichtiger ist jedoch, dass der Mangel an einer standardisierten Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltungsplattform die Möglichkeiten von Unternehmen einschränkt, sinnvolle „Lösungen“ für übernommene Unternehmen zu erstellen, und die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Finanzziele in einer Finanzperiode aufgrund ineffizienter Betriebsprozesse nicht erreicht werden. Unternehmen wie IBM und Synopsys haben standardmäßige Berechtigungsverwaltungs- und Lizenzierungsplattformen erstellt, die die Grundlage einer fortlaufenden Integration neuer Unternehmen bilden.

*Charakteristik des Vorteils:* Im Laufe der Zeit können Unternehmen 1 bis 2 Prozent ihrer gesamten Einnahmen für manuelle Prozesse in Verbindung mit nicht ordnungsgemäß funktionierenden Systemen ausgeben (wie bereits oben erläutert). Außerdem kann sich die Marktsituation eines Unternehmens drastisch verschlechtern, wenn es übernommene Produkte nicht in Lösungen oder Bundles integrieren kann. Dies führt zu einem weiteren Preisnachlass von 10 bis 15 % für einige Produkte.

### 6. Lebenszyklusproduktivität der Lösung:

Ressourcen, die einmal für die Entwicklung eines eigenen Systems eingesetzt wurden, wenden sich im Laufe der Zeit oft anderen Projekten zu. Dadurch wird es immer schwieriger, Ressourcen für die Verwaltung von Änderungen an einer Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltungslösung zu finden, die jedoch nötig sind, um auf dem Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Folglich können Lösungen nicht so wachsen, dass sie die Anforderungen eines sich entwickelnden Markts erfüllen, was in der Regel zu höheren internen Supportkosten führt und sich wahrscheinlich durch höhere Preisnachlässe und eine sich drastisch verschlechternde Marktposition auf das Produkt auswirkt, da sich Unternehmen nicht so einfach auf Marktanforderungen einstellen können. CA hat kürzlich beschlossen, eine marktübliche Lösung zu erwerben, da die internen Systeme an einem Punkt angelangt sind, bei dem Geschäftsskalierbarkeit zu einem großen Problem wurde.

*Charakteristik des Vorteils:* Im Laufe der Zeit können Unternehmen 1 bis 2 Prozent ihrer gesamten Einnahmen für manuelle Prozesse in Verbindung mit nicht ordnungsgemäß funktionierenden Systemen ausgeben (wie bereits oben erläutert). Außerdem müssen unerwartete Erweiterungen an vorhandenen Systemen möglicherweise verzögert werden.

### 7. Kundenzufriedenheit:

Im Handel erhältliche Produkte umfassen eine Reihe von Berichterstellungs- und Complianceverwaltungsfunktionen, die dem Kunden durch effektivere Datenverwaltung, Ausgleichsbuchungen, Workflowanalysen und die Möglichkeit, den Benutzerzugriff bei Bedarf zu steuern, einen Wert bieten. Diese Funktionen sind in intern entwickelten Systemen selten – falls überhaupt – verfügbar. Unternehmen wie Halliburton, Synopsys und EMC verwenden die zahlreichen Funktionen bei der Lizenzierung, um Kunden umfangreiche Tools für die Verwaltung der Budgetierung und Nutzung zu bieten.

Marktübliche Lösungen beinhalten außerdem kundenorientierte Portale, die rund um die Uhr genutzt werden können, um eine Vielzahl von Verwaltungs- und Compliance-Aufgaben auszuführen.

*Charakteristik des Vorteils:* Es ist schwierig, die Auswirkungen einer schlechten Kundenerfahrung auf die Einnahmen nachzuverfolgen. Aber „es meinen Kunden leicht machen, mit uns Geschäfte zu führen“ ist eine Wendung, die wir häufig als Auftrag von der Geschäftsleitung hören und die klar verdeutlicht, dass eine wichtige Verbindung zwischen der Kundenzufriedenheit und den Gesamteinnahmen besteht.

### **8. Erhöhte Einnahmen aus Unternehmensverträgen:**

Viele der Funktionen für die Nutzungsberichterstellung werden verwendet, um Nutzungsinformationen zu erfassen, damit Softwarehersteller Verträge auf Unternehmensebene für ihre größten Kunden basierend auf einer gemeinsam vereinbarten Nutzungs- und Preisformel (die in der Regel auf die Anforderungen jedes Kunden zugeschnitten ist) anpassen können. Es ist für viele Softwarehersteller nicht ungewöhnlich, dass sie 50 % oder mehr ihrer Einnahmen von ein paar wenigen Kunden erzielen, die über spezielle nicht standardmäßige Unternehmensverträge verfügen.

Die Unfähigkeit, genaue Nutzungsinformationen zu erfassen, führt oft dazu, dass Softwarehersteller die Gelegenheit verpassen, zusätzliche Einnahmen zu erzielen, die im Vertrag berücksichtigt wurden, da ein Mangel an Sachinformationen besteht. Wichtiger ist jedoch, dass die Verfügbarkeit dieser Funktionen es Softwareherstellern wie Cadence Design Systems ermöglicht, tatsächlich proaktiv Verträge auf Unternehmensebene zu entwerfen, damit ihre größten Kunden einfacher große Mengen an Software nutzen können, und somit einen Wettbewerbsvorteil schafft.

*Charakteristik des Vorteils:* Es ist für einige Unternehmen nicht ungewöhnlich, dass sie durch Entwickeln effektiverer Verträge mit ihren größten Unternehmen eine Erhöhung der Gesamteinnahmen von 2 bis 5 % erzielen.

### **9. Branchenspezifische Fachkenntnisse und bewährte Methoden:**

Die Servicesparten von Unternehmen für marktübliche Berechtigungs- und Lizenzierungsverwaltungslösungen verfügen über umfassende Branchenerfahrung durch viele Kunden in unterschiedlichen Märkten (mit vielen verschiedenen Geschäftsprozessen und Back-Office-Systemen) und wissen oft, welche Lizenz- und Preismodelle in verschiedenen Kundensegmenten effektiver sind und wie diese Modelle am effizientesten für den Betrieb bereitgestellt werden. Diese Sparten können zu einer Vielzahl von bewährten Methoden hinsichtlich der Lizenzierungs- und Berechtigungsverwaltung in den Bereichen Wartung, Produktpreise, Produktstruktur und Paketierungsoptimierung, Produktlebenszyklusverwaltung, Kanalmodelle, Geschäftsprozesse und Systeme hoher Verfügbarkeit, die Unternehmen wertvolle Ressourcen abverlangen, da sie alle über einige häufig auftretende Fallen stolpern, hilfreiche Informationen bieten. Unternehmen wie Novell, CA, EMC, AutoDesk, Siemens und andere vertrauen beim Entwerfen und Anpassen ihrer Lösungen auf den Rat von Experten.

*Möglicher Vorteil:* Die Verfügbarkeit von Services für eine marktübliche Lösung ist wesentlicher Bestandteil aller oben aufgeführten Vorteile, einschließlich der Charakterisierung eines einzelnen Geschäftsvorteilsprofils.

### **10. Risikoverringung:**

Letztlich erfolgt im Laufe der Zeit eine große Investition in ein Berechtigungs- und Lizenzierungsverwaltungssystem. Diese Investition betrifft alle Aspekte der Organisation und es bei so vielen Interessierten „richtig zu machen“, ist schwierig und liegt in der Regel nicht in der Macht der meisten Unternehmen. Viele Hersteller marktüblicher Lösungen wie Flexera Software verfügen über erfolgreiche Nachweise über erreichte Ergebnisse. Warum sollten Sie also keine Partnerschaft mit einem bewährten Partner eingehen?

*Möglicher Vorteil:* Die erfolgreiche Bereitstellung Ihres Projekts.

Denken Sie also, Sie möchten die Lösung selbst erstellen? Denken Sie noch einmal darüber nach!

**Weitere Informationen zu Trends bei der Verwaltung von Software-Lizenzen und -Berechtigungen finden Sie in unserem Blog unter folgendem URL:**  
<http://blogs.flexerasoftware.com/ecm/>



Flexera Software LLC  
1000 East Woodfield Road,  
Suite 400  
Schaumburg, IL 60173 USA

Schaumburg  
(Global Headquarters):  
+1 800-809-5659

United Kingdom (Europe,  
Middle East Headquarters):  
+44 870-871-1111  
+44 870-873-6300

Japan (Asia,  
Pacific Headquarters):  
+81 3-4360-8291

For more office locations visit:  
[www.flexerasoftware.com](http://www.flexerasoftware.com)