

Dokumentenflut macht Kunden zu schaffen

Basisverträge, Lizenzbestimmungen und Software Announcement Letters – IBM-Kunden müssen sich durch eine Menge Dokumente arbeiten, um durchzublickern.

Von **Jürgen Storch***

Die Lizenzierung von IBMs Softwareprodukten ist kompliziert. Wie kompliziert, belegt eine Auswertung des CRM-Spezialisten und IBM Distributionspartners Cursor Software AG aus dem vergangenen Jahr. Für den Bereich IBM-Software ließen sich dabei knapp 3000 unterschiedliche Produkte identifizieren. Zur Lizenzierung dieser Produkte hatte IBM rund 1400 verschiedene Lizenzdokumente neu herausgegeben und zusätzlich etwa 600 Software Announcement Letters mit produkt- und lizenzrelevanten Informationen publiziert. Für die Lizenzierung kamen in diesem Zeitraum 40 verschiedene Lizenzmetriken zum Einsatz.

Ein Grund für diese Flut ist die lange Liste der Softwarehersteller, die IBM in den vergangenen Jahren übernommen hat und deren Produkte nun unter dem IBM-Label vermarktet werden. Darüber hinaus fordert der hohe Innovationsdruck, Lizenzvereinbarungen fortlaufend zu überprüfen und ständig an aktuelle Gegebenheiten anzupassen. Virtualisierung, SaaS und Cloud Computing stellen beispielsweise neue Konzepte dar, die auch in den Lizenzierungen adäquat abgebildet werden müssen.

Als letzter – und nicht zu unterschätzender – Faktor beeinflusst die Marktpositionierung einer Software, wie die Lizenzen ausgestaltet werden. Gerade in Segmenten, in denen eine gewisse Austauschbarkeit der Produkte verschiedener Her-

steller gegeben ist, sorgen diese Anbieter manchmal künstlich für komplexe Lizenzmodelle, um das Produkt mit den Erzeugnissen der Konkurrenz weniger vergleichbar zu machen und sich von diesen abzugrenzen.

Lizenzmetriken

Für die Kunden gilt es aber nicht nur, den Vergleich zwischen den Wettbewerbern zu ziehen. Oft stehen auch zu einem Produkt des gleichen Herstellers verschiedene Lizenzmetriken zur Auswahl, und es ist im Einzelfall abzuwägen, welche Bemessungsgrundlage die richtige ist. Lizenzmetriken beruhen meist auf einer zählbaren Grundlage aus dem Installations- oder Nutzungsumfeld des Produkts. Grob lassen sich vier Klassen identifizieren:

- Metriken, die auf der Installation des Produkts beruhen;
- Metriken, die Umfang und Leistungsfähigkeit der Hardware berücksichtigen;
- Metriken auf Anwenderbasis und
- Metriken, die die Zugriffe auf ein Produkt zählen.

Bei SaaS- und Cloud-Lizenzierung kommt in der Regel noch eine zeitliche Nutzungskomponente hinzu. Das sind die wichtigsten Grundzüge in den Lizenzmetriken IBMs.

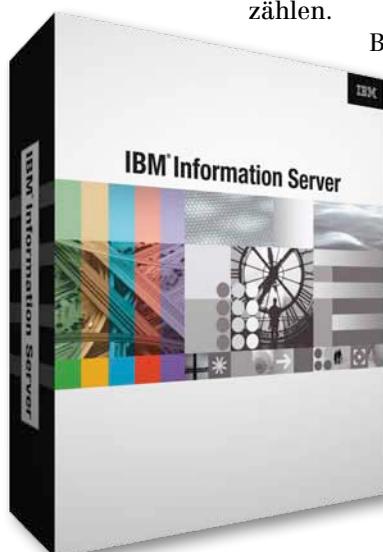
Authorized User

Die am weitesten verbreitete Lizenzmetrik der IBM beruht auf der Zahl der Anwender. Etwa ein Viertel der IBM-Softwareprodukte

lassen sich nach der „Authorized-User“-Metrik in Lizenz nehmen. Authorized User orientiert sich an der Zahl der Personen, die prinzipiell die Installation einer Software nutzen können. Dabei werden alle Personen gezählt und lizenziert, die zur Nutzung der Software vorgesehen sind. Der Zeitraum, wann die Software verwendet wird, spielt dabei keine Rolle. Für viele Produkte hat IBM jedoch die Zählweise der Anwender zusätzlich eingeschränkt. Im Datenbankumfeld werden in der Regel Authorized User abhängig von einer Installation gezählt. Nutzt eine Person möglicherweise das gleiche Produkt in verschiedenen Installationen, so ist für sie zu jeder Installation eine Lizenz zu erwerben.

Processor Value Units

Die zweite wichtige Lizenzmetrik IBMs ist systemnah ausgelegt. Mit der Lizenzmetrik „Processor Value Unit“ (PVU) bewertet IBM die Leistungsfähigkeit der Prozessoren, genauer gesagt die der einzelnen Prozessorkerne (Cores). Diese Einteilungen werden als Punktesystem (Value Units) veröffentlicht. Gängige Bewertungen für ältere CPUs sind zum Beispiel 70 Punkte je Core, aktuelle IBM-Power7-Chips werden mit bis zu 120 Punkten je Core bewertet. Die für den Umfang einer Lizenzierung notwendigen Value Units berechnen sich aus der Zahl der Cores



innerhalb eines Servers multipliziert mit den spezifischen Bewertungspunkten für dieses Prozessormodell.

Die Ausbreitung virtueller Systeme hat zwangsweise zu einer Aufteilung der PVU-Lizenzierung geführt. Im klassischen Fall der „Full-Capacity“-Lizenzierung werden alle in einem physikalischen System vorhandenen Prozessoren und deren Cores für die Berechnung der Value Units herangezogen. Da es dabei jedoch aufgrund der Server-Virtualisierung zu Unverhältnismäßigkeiten kommen kann, steht für die meisten Produkte, die auf PVU-Basis lizenziert werden können, auch das Modell der „Sub-Capacity“-Lizenzierung zur Verfügung. Dabei werden erweiterte Vorgaben wie zum Beispiel die Verwendung bestimmter zugelassener Virtualisierungstechniken berücksichtigt. So besteht bei Sub-Capacity-Lizenzierung die Möglichkeit, nur die über den virtuellen Server verfügbar gemachte Hardware (die Anzahl der Cores) in Lizenz zu nehmen.

Installation und Server

Häufig setzt IBM auch Lizenzmetriken ein, die eine einzelne Installation des Produkts oder die Lizenzierung eines Servers als Grundlage haben. Die Basis ist hier in der Regel einfach nachzuvollziehen: Für jede Installation beziehungsweise jeden Server ist eine Lizenz zu erwerben.

Floating User

Ein weiterer interessanter Ansatz von IBM ist der „Floating User“, der aber fast ausschließlich im „Rational“-Umfeld verwendet

wird. Die Floating-Lizenzierung erlaubt die Installation und Nutzung eines Produkts auf mehreren Rechnern gleichzeitig bis zu einer maximalen Summe von Anwendern über alle Installationen hinweg. Dabei ist für die Anwender frei wählbar, auf welcher Installation sie das Produkt nutzen (Floating User), solange die Gesamtzahl der User den Lizenzumfang nicht übersteigt. Diese weit gefasste Definition wird durch den Zusatz „Single Install“ für einige Produkte auf eine einzelne Installation reduziert und gipfelt in der Form „Floating User Single Session Single Install“, die eine einzelne Verbindung eines Anwenders zu einer einzelnen Installation des Produkts umfasst.

Zu den weiteren Lizenzmetriken IBMs gehören „Resource Value Unit“ und „User Value Unit“, die vorhandene Modelle ergänzen, etwa um eine gestaffelte Bewertung je nach Installationsumfang. An dieser Stelle gibt es gut 30 weitere Modelle.

Das richtige Lizenzmodell

Der erste Schritt auf der Suche nach dem passenden Lizenzmodell ist immer, sich mit den fachlichen Anforderungen auseinanderzusetzen. Dazu gehört, den Bedarf einschließlich erweiterter Szenarien zu beschreiben und ganz besonders das Umfeld zu analysieren. Im Vorfeld ist mit dem Vertriebspartner zu klären, welche Lizenzmetriken für eine Produktgruppe zur Verfügung stehen und in welchen Ausprägungen die Produkte angeboten werden. Häufig gibt es den Fall, dass ein Basisprodukt für verschiedene Ein-

satzbereiche mit unterschiedlichem Leistungsumfang zur Verfügung steht. Im Datenbankumfeld zum Beispiel unterscheidet man eine Reihe von preislich gestaffelten Editionen, von einer lizenzkostenfreien Entwickler-Edition bis zur Highend-Enterprise-Lösung.

Stehen mehrere Editionen zur Verfügung, so ist im Einzelnen zu prüfen, ob die jeweilige Edition die fachlichen Anforderungen abdeckt. Kritisch ist die Frage, welche Editionen für das Einsatzszenario und das Systemumfeld zugelassen sind. Die Differenzierung der Editionen erfolgt teilweise über reine lizenzvertragliche Regelungen, meist jedoch durch den Ausschluss bestimmter Produkteigenschaften oder durch die vertragliche Begrenzung auf gewisse Systemgrößen. Die richtige Edition zu bestimmen, setzt daher eine genaue Kenntnis des Systemumfelds voraus: Faktoren wie Hauptspeichergröße, Anzahl und Typ der verwendeten CPUs sind Server-seitig abzuklären. Weitere Fragen sind: Kommt Virtualisierung zum Einsatz? Ist das Produkt gegebenenfalls Sub-Capacity-fähig?

Künftige Entwicklungen kalkulieren

Wurde die für den Anwendungsfall passende Edition festgelegt, sind die zur Verfügung stehenden Lizenzmetriken zu bewerten. Im Beispiel der beiden gängigsten Metriken erfolgt dies durch eine Auflistung der Anwender oder die Berechnung der Processor Value Units, der Rest ist einfache Kalkulation. Dabei sollten auch zukünftige Veränderungen hinsichtlich der Systemumgebung sowie der Anwenderzahl berücksichtigt werden. Wichtig ist, dass sich die Kunden schon im Vorfeld intensiver mit dem Thema Lizenzierung auseinandersetzen. Es ist immer wieder zu beobachten, dass sich Unternehmen stark technisch beziehungsweise kaufmännisch orientiert mit Software-Neuinvestitionen befassen, ohne auf die Lizenzverträge näher einzugehen. Nicht wenige Kunden kaufen jedoch die Katze im Sack, wenn sie die Details außer Acht lassen. Die Mühe, die oft schlecht strukturierten und juristisch überfrachteten Lizenzverträge zu verstehen, lohnt sich. Unklarheiten sollten gegenüber dem Lizenzgeber beziehungsweise dem Vertriebspartner direkt angesprochen werden. So gewinnen Kunden Sicherheit in ihrer Lizenzierung und bekommen Einblicke in Alternativen. *(ba)*

Informationen zu IBM-Lizenzen

Die IBM-Basislizenzverträge (IBM Base License Agreement) sind ein Satz von Dokumenten, in denen allgemeine Nutzungsgrundlagen zu den IBM-Softwareprodukten dargestellt werden. Dazu zählen Begriffsdefinitionen, Haftungs- und Gewährleistungsklauseln.

Die IBM-Softwarelizenzverträge (IBM License Information Document) beschreiben detailliert die Nutzung der Software, die Ausprägungen der Programme (Editionen), Installationsszenarien, Lizenzmetriken und so weiter. Für den Lizenznehmer ist dies das wichtigste Dokument. Dabei ist zu beachten, dass Softwarelizenzverträge in der Regel für bestimmte Versionsstände des Produkts gelten. Bei den kurzen, meist halbjährigen Update-Zyklen der Produkte können sich leicht Änderungen ergeben. Das gilt es besonders dann zu beachten, wenn im Rahmen der Produktwartung ein Update eingespielt wird. Hier ersetzen die Bestimmungen der neuen Version die vorausgegangenen Verträge – dieser Umstand ist vielen Kunden nicht bekannt.

Die IBM Announcement Letters sind Ankündigungsschreiben der IBM und informieren über Änderungen im Vertrieb der IBM-Produkte. Hier wird die Neupositionierung oder der Rückruf von Produkten, Editionen und Lizenzmodellen angekündigt, je nach Sachlage mit entsprechenden Vorlaufzeiten. Die Announcement Letters erscheinen einmal wöchentlich und sind für den Vertrieb der IBM beziehungsweise ihrer Partner bindend.



*Jürgen Storch ist Lizenzexperte bei der Cursor Software AG.