

Smart Provisioning bringt Abläufe aus dem Tritt

Software Asset Management mit Aspera, unterschiedliche Vertragsmodelle für Office 365 und Microsoft 365 sowie Smart Provisioning waren die Themen der mbuf-Arbeitsgruppe License Management. Gerade die letztgenannte Änderung sorgt in Unternehmen für Probleme.

Insgesamt drei Stunden hat die Sitzung der mbuf-Arbeitsgruppe License Management gedauert, zu der sich über 35 Teilnehmer online eingefunden hatten. Arbeitsgruppenleiter Tobias Kraus zeigt sich zufrieden mit dem neuen Format: „Die Teilnehmer haben aus dem Tagesgeschäft berichtet und lebhaft über die Schwierigkeiten diskutiert, die sie an der einen oder anderen Stelle mit dem Lizenzmanagement haben.“

Lizenzmanager gleichen die in einem Unternehmen vorhandenen Software-Lizenzen mit dem aktuellen Bedarf ab. Oberstes Ziel ist es, dass Unternehmen kostengünstig arbeiten und trotzdem eine Unterlizenzierung vermeiden. Ein derartiger Verstoß stellt ein Compliance-Risiko dar und zieht finanzielle Folgen nach sich, wenn ihn ein Softwarehersteller bei einem Audit entdeckt.

Funktionen und Lizenzen von Office 365 bis Microsoft 365

Der Teilnehmerkreis der Arbeitsgruppensitzung reicht von mittelständischen Unternehmen mit wenigen hundert Mitarbeitern bis hin zu einem Konzern des Lebensmittelhandels mit einer sechsstelligen Mitarbeiterzahl. Einen hauptberuflichen Lizenzmanager haben typischerweise nur größere Unternehmen. In kleineren Betrieben erledigt diese Aufgabe ein IT-Administrator oder der IT-Leiter.

Das zentrale Thema der mbuf-Arbeitsgruppe License Management ist die Lizenzierung von Microsoft-Lösungen aus der Produktreihe 365. Es geht dabei sowohl um Office 365 als auch um die Komplettlösung Microsoft 365, die das klassische Office-Paket mit Werkzeugen für Collaboration, Telefoniefunktionen sowie für Online-Konferenzen und die Zusammenarbeit in Echtzeit erweitert.

Lizenzierung pro User und Monat löst Server-Lizenzen ab

Die größte Änderung bei der Lizenzierung war in den vergangenen Jahren der Wechsel von der Server-Lizenzierung zur User-Lizenzierung: „Microsoft berechnet die Gebühren für Anwendungen wie Sharepoint, Skype, Teams oder Exchange inzwischen nach Benutzern“, berichtet Kraus. „Wie viele Server das Unternehmen dafür nutzt, spielt keine Rolle.“ Die User-basierte Lizenzierung ist zwar viel genauer, aber sie schafft laut Kraus an manchen Stellen Probleme: „Wenn ein Unternehmen in der Logistik oder der Produktion mit 5 PCs und 12 Mitarbeiter einsetzt, die sich immer an den Rechner setzen, der gerade frei ist, zieht eine

User-basierte Lizenz Kostensteigerungen nach sich. Eine User-Lizenz kostet nämlich typischerweise zwischen 25 und 50 Euro pro Monat.“

Bei den Lizenzmodellen konkurrieren mehrere Typen: zum einen das altbekannte Enterprise Agreement, zum anderen der Cloud Service Provider Vertrag. Die Mitglieder der Arbeitsgruppe diskutieren gerade, welche Vor- und Nachteile sich in bestimmten Nutzungsszenarien durch den Wechsel der Lizenzierungsvariante ergeben.

Ein hartes Limit kann Geschäftsprozesse stören

Eine Neuigkeit der Lizenzierung von Microsoft 365 welche mbuf kritisch betrachtet, nennt sich ‚Smart Provisioning‘. „Unternehmen buchen bei Microsoft ein Abonnement, und kann der Administrator weist die Lizenzen einzelnen Usern zuweisen“, erklärt Kraus das Funktionsprinzip. „Hat ein Unternehmen X Lizenzen gebucht und weist diesen X plus 1 User zu, gab es bislang im Administrationsportal eine Warnung, dass die Zahl der Lizenzen überschritten wurde und der Administrator entsprechend nachkaufen soll.“ Nun hat Microsoft eine Änderung eingeführt, die noch vor der Ankündigung technisch wirksam wurde: „Statt einer Warnung gibt es nun ein hartes Limit. Ist die Anzahl der Lizenzen erschöpft, lässt sich kein weiterer User mehr anlegen. Dieses Limit erzeugt Fehler, die Unternehmen bisher nicht kannten. So schlagen beispielsweise nachgelagerte Prozesse, wie etwa das Konfigurieren einer Telefonanlage, plötzlich fehl.“

Ein User kostet zwischen 25 und 50 Euro pro Monat

Der einzige Ausweg, solche Fehler zu vermeiden, bestehe darin, dass Unternehmen von vornherein mehr Lizenzen kaufen, als sie brauchen. Dann haben sie bei Bedarf einen Puffer. Beim erwähnten Stückpreis von 25 bis 50 Euro pro User und Monat ist das allerdings ein teures Unterfangen. Von den über 30 Teilnehmern der Sitzung ist dieses Problem bislang bei zwei Unternehmen aufgetreten. In Kürze dürften es mehr werden. Die Arbeitsgruppe License Management erarbeitet daher einen Vorschlag, wie mbuf künftig gegenüber Microsoft auftreten will.

„Smart Licensing ist aus meiner Sicht alles andere als smart“, kritisiert Kraus. „Wir würden viel lieber die alte Regel beibehalten. Niemand kann dadurch Microsoft Gebühren vorenthalten. Schließlich ist ja im Administrationsportal genau dokumentiert, wie viele Lizenzen nachgekauft werden müssen.“ Der praktische Geschäftsbetrieb werde durch das harte Lizenzlimit erheblich gestört: „Müssten wir jetzt wie beim Beginn der COVID-19-Pandemie plötzlich viele Arbeitnehmer über Nacht mit Heimarbeitsplätzen ausstatten, wäre das mit dem aktuellen Lizenzmodell gar nicht möglich.“

Einige Funktionen von Microsoft Teams werden wohl teuer

Als Thema für die nächsten Treffen hat die Arbeitsgruppe das Lizenzmanagement für Microsoft Teams identifiziert. Der Funktionsumfang dieser Lösung reicht inzwischen von

einer gemeinsamen Dateiablage über Collaboration über Audio-Conferencing bis hin zum vollständigen Ersatz einer Telefonanlage. Bis zum kommenden Jahr ist Teams zwar kostenlos verfügbar, aber die wenigsten Unternehmen nutzten diese Möglichkeit. „Wir rechnen gerade Szenarien durch, was es kostet, wenn wir ein Unternehmen Teams Feature X und Y dazu nimmt“, erklärt Kraus. „Zwei Arbeitsgruppenmitglieder, die das bei sich gerade einführen, berichten beim nächsten Treffen über ihre Erfahrungen“ *Jürgen Frisch*