

manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Everything as a Service

XAAS

Generative KI

Mit Bedacht einsteigen

Process Mining

End-to-End-Prozesse mit Process Intelligence optimieren

Gesundes Business

Das Unternehmen Mensch

SPEZIAL
SECURITY
SECURITY
SPEZIAL

ab Seite 69



Gebrauchte Microsoft-Lizenzen

Wenn die Chemie stimmt

Wie der Biochemie-Konzern Novamont auf ein hyperkonvergentes IT-System umstellte und 30 % Lizenzkosten sparte.



Unternehmen, die den Vorteil gebrauchter Software erkennen, sparen hunderttausende Euros. Und sind dabei optimal lizenziert. Beispiele (vom produzierenden Gewerbe über den Anlagenbau bis zum Chemiekonzern) unter www.vendosoft.de/casestudies

Novamont ist ein international führender Konzern im Bereich der Biokunststoffe und Biochemie. Neben dem Verwaltungssitz in Italien gibt es Produktions- und Forschungsstätten sowie Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Spanien, Brüssel und den USA, von wo aus Kunden in ganz Europa, Nordamerika und Australien betreut werden. Als der Konzern beschloss, die Software für eine Reihe von Produktionsanlagen auf ein hyperkonvergentes System umzustellen, wurde das deutlich zu teuer. Also entschied man sich für gebrauchte Microsoft-Lizenzen – und entdeckte darin echte Wettbewerbsvorteile.

Strategische Ziele erfüllen – aber günstig. Fragt man Marco Salvadeo, Leiter der IT-Abteilung bei Novamont, ob er mit der Wahl der »Gebrauchten« nachhaltig glücklich ist, lautet seine Antwort: »Die prompte Beantwortung unserer Anfragen und die einwandfreie Dokumentation, die wir von VENDOSOFT erhalten, wirkt sich unmittelbar auf die Freisetzung wertvoller Geschäftszeit aus. Das macht für uns einen wichtigen Unterschied!«

Wie es zu dem Kauf kam, erzählt er gern. Denn geplant war alles anders: »Unser Ziel war es, unsere Server, Computer und virtuellen Maschinen samt Storage und Netzwerklösungen integriert und zentral steuern zu können.« Zur Ausstattung von 100 Arbeitsplätzen im hauseigenen Rechenzentrum entschied man sich deshalb für die neuesten Windows Server. Dummerweise torpedierten die eingeholten Angebote eine andere strategische Zielsetzung des Konzerns: Lizenzkosten zu sparen. Neue Windows Server waren schlicht und einfach zu teuer. So fiel die Wahl auf eine deutlich günstigere Alternative: Gebrauchte Microsoft-Lizenzen und die bezog man beim Microsoft Solutions Partner VENDOSOFT.

» Ich kann allen modernen Unternehmen nur raten, das Potenzial gebrauchter Software zur Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie zu nutzen! «

Marco Salvadeo, Leiter der IT-Abteilung bei Novamont

Darin überzeugte der Microsoft Reseller. »Der Preis und die Kostenersparnis haben natürlich eine entscheidende Rolle gespielt«, sagt Marco Salvadeo. »In der Zusammenarbeit mit VENDOSOFT stellte sich dann aber heraus, dass auch die Lieferabwicklung und der Kundenservice absolut erstklassig sind.«

Ein echter Wettbewerbsvorteil. Der Kauf der gebrauchten Lizenzen brachte dem Chemiekonzern nach eigenen Angaben Vorteile gegenüber anderen Anbietern: »Wir verfügen nun über Microsoft-Anwendungen auf dem neuesten Stand, mit

Warum der Chemiekonzern Novamont auf Gebrauchtsoftware von VENDOSOFT setzt:

Das Ziel:

- # Aktualisierung der Software der Serverfarm
- # Upgrade der IT-Systeme auf den neuesten Stand der Technik
- # Gewährleistung der Leistungsfähigkeit der IT
- # Vollumfängliche Rechtssicherheit bei der Lizenzierung
- # Ein zertifizierter und verlässlicher Geschäftspartner

Die Lösung:

- # Gebrauchte Lizenzen vom Microsoft Solutions Partner VENDOSOFT
- # Zum Einsatz kommen seit 2020:
 - Microsoft Windows Server
 - Microsoft Windows Server Datacenter
 - Microsoft SQL Server
 - einschließlich der zugehörigen CALs

Die Vorteile:

- # Kostenersparnis von 30 % gegenüber neuen Lizenzen
- # Betriebliche Leistungssteigerung
- # Sicherstellen der Betriebsfähigkeit der Produktionsanlagen
- # Rechtssicherheit durch Übertrag aller Dokumente auf Novamont
- # Übersichtliche Software-Dokumentation

deren Hilfe unsere IT modernisiert und effizienter gestaltet werden konnte – und das bei Kosteneinsparungen in Höhe von 30 Prozent!«

Marco Salvadeo sieht, wie sein Unternehmen von der leistungsstarken IT-Infrastruktur profitiert, mit der man den Herausforderungen des ständigen Wandels in der Branche gewachsen ist. Für ihn sind gebrauchte Microsoft-Lizenzen eine echte Alternative zu Neulizenzen: »Ich kann allen modernen Unternehmen nur raten, das Potenzial gebrauchter Software zur Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie zu nutzen!«



Angelika Mühleck,
IT-Fachjournalistin