

On-Premises vs. Cloud

# Warum ein Produktionsbetrieb der Energiewirtschaft die Microsoft Cloud meidet

In der Diskussion um Fluch und Segen der Microsoft Cloud hat sich ein internationaler Klimagerätehersteller klar für on-prem ausgesprochen. Fabian Gerum von der VENDOSOFT GmbH, betreut das Markenunternehmen in allen Lizenzfragen – und erklärt, warum die Entscheidung richtig ist.

»**U**nser Kunde ist Produzent von Heizanlagen, Energiespeichern und Wärmepumpen, die in alle Welt exportiert werden. Mit internationalen Vertriebsniederlassungen und Servicestellen.« Im vergangenen Jahr sollten am Hauptsitz in der Schweiz 200 PCs mit neuen Microsoft-Lizenzen ausgestattet werden. Es gab jedoch zwei Anforderungen, die sich genau genommen gegenseitig ausschlossen: »Cloud-Kosten (und -Abhängigkeiten) sollten vermieden werden«, erzählt Fabian Gerum. »Aber auch neue Kauflizenzen kamen für den Kunden nicht in Frage, da zu teuer.«

**Cloud ist kein Muss.** Keine leichte Aufgabe also. Doch mit ihrer Anfrage bei VENDOSOFT lag das Unternehmen richtig. Hier arbeiten Microsoft-Experten, die sich mit Volumenlizenzen genauso auskennen wie in der M365-Wolke. Fabian Gerum hinterfragte das Lizenzmanagement seines Kunden und die mittelfristigen Pläne. Nach dieser Bestandsaufnahme konnte er bestätigen: Eine Cloud-Lösung war für die angedachten

Anwendungen nicht notwendig. »Hier ging es um den reinen Produktionsbetrieb in der Schweiz. Der läuft vollkommen autark und braucht keine Cloud-Anbindung.«

Damit stand fest, dass der Heizgerätehersteller voll auf On-Premises-Software gehen konnte. Blieb noch die Anforderung, dass diese nicht den Budgetrahmen sprengen durfte. Das löste Fabian Gerum, indem er Office-Pakete und Server gebrauchte anbot. »Das ist bei VENDOSOFT ein Standard in der Angebotserstellung. Schließlich verschleißt Software nicht und unsere Kunden zahlen gebrauchte oft die Hälfte (oder weniger) im Vergleich zu neu.«

**50.000 Euro gespart.** Diese Art der Beratung plus die Tatsache, dass VENDOSOFT die Rechtmäßigkeit seiner Gebraucht-lizenzen durch Wirtschaftsprüfer bestätigen lässt, schaffte Vertrauen. Für etwas über 25.000 Euro erwarb der Wärmepumpenhersteller Office 2021 Standard, Office 2021 Professional Plus, Exchange Server 2019 CAL und Windows Server RDS CAL. Alles gebraucht.

» Wir haben uns dank der Beratung von VENDOSOFT klar für eine On-Premises-Strategie mit Gebrauchtsoftware entschieden und werden die so lang wie möglich beibehalten. «

IT-Leiter Schweizer  
Wärmepumpenhersteller



Fabian Gerum,  
Microsoft-Lizenzstrategie  
bei VENDOSOFT



»Hätten wir die Produkte über die Cloud angeboten, würde dieselbe Summe jedes Jahr anfallen«, rechnet Fabian Gerum vor. Bei einem 3-Jahres-Abonnement also 75.000 Euro – statt 25.000 Euro!

**On-prem oder hybrid.** Lizenzen neu zu kaufen, bedeutet Geld aus dem Fenster zu werfen. Solange der Support gewährleistet ist, versteht sich. Ähnlich ist es mit M365-Plänen: »Bringt die Cloud – wie im Beispiel dieses Kunden – keine Vorteile, raten wir Unternehmen davon ab. Macht sie für manche Mitarbeitende Sinn, raten wir zu hybriden Strukturen: Online-Dienste buchen, wo nötig, der Rest on-prem gebraucht.«

Da ist es eine gute Nachricht, dass soeben Office 2024 und der Windows Server 2025 gelauncht wurden. Beides wird es in einigen Monaten als Gebrauchtsoftware bei VENDOSOFT geben. Deutlich günstiger als neu – und ein Garant für Cloud-freie Alternativen für weitere fünf Jahre!



Das Referenzbeispiel des Energiegeräte-Herstellers (und viele weitere) in voller Länge unter:  
[www.vendosoftware.de/casestudies](http://www.vendosoftware.de/casestudies)