

Welchen Beitrag kann IT zur Kostensenkung leisten?

Schon bei der Software sparen!

In Zeiten von Digitalisierung und AI scheint die Rolle der IT zunehmend die zu sein, Prozesse zu beschleunigen und Cloud Security sicherzustellen. Das erfordert immer höhere Budgets. Kostensenkungen? Nicht in Sicht. Dabei steckt bereits in der Softwarebeschaffung ein enormes Einsparpotenzial – wie zwei aktuelle Beispiele aus der Wirtschaft zeigen.



Björn Orth, Geschäftsführer
des Microsoft Solutions Partners VENDOSOFT

Vor einiger Zeit ging durch die Presse, dass der Anbieter des Kollaborationstools Basecamp eine Cloud-Exit-Strategie vollzogen hat. 37signals, das Unternehmen hinter Basecamp und HEY (E-Mail-Software), hat die Cloud verlassen und ist auf eigene Server umgestiegen. Der Grund: jährliche Kosten von 3,2 Millionen Dollar nur für Online-Dienste! Die Anschaffung eigener Hardware soll dem Unternehmen über einen Zeitraum von fünf Jahren etwa 10 Millionen Dollar einsparen.

Wann on-prem Sinn macht. Björn Orth, Geschäftsführer des Microsoft Solutions Partners VENDOSOFT begrüßt solche Entscheidungen. Seine Berater begleiten mittelständische Unternehmen bei der kostenoptimierten Microsoft-Lizenzierung – und die ist ebenfalls nicht zwangsläufig Cloud-basiert. Doch CIOs haben schnell das Gefühl, rückwärtsgewandt zu agieren, wenn die Lizenzstrategie keine Cloud vorsieht. Deshalb freut ihn der aktuelle Fall. »Da zeigt ein Tech-Unternehmen, dass es auf Online-Dienste verzichten kann!« Stattdessen lagert es die Server in Rechenzentren aus und setzt auf eine redundante Infrastruktur, vergleichbar robust wie die Cloud-Lösung. Die Datenübertragung, so liest man, wird weiterhin durch globale CDN-Dienste beschleunigt, um weltweit schnelle Zugriffszeiten sicherzustellen.

»Mein Reden!«, sagt der IT-Experte zu diesem Szenario. Denn obwohl VENDOSOFT sämtliche Microsoft-Produkte handelt – also auch M365 – zielt die Beratung nicht darauf ab, möglichst jeden Kunden in die Cloud zu bringen. Im Gegenteil. »In Zeiten, in denen IT-Budgets extrem strapaziert werden, helfen wir CIOs bei der kostenschonenden Softwarebeschaffung. Da ist man schnell bei On-Premises – oder einem Mix aus beidem.«

Von 300.000 auf 185.000 Euro. Der Fall zeigt eindrücklich und in großen Zahlen, wie hoch das Einsparpotenzial liegen kann. Nicht Millionenbeträge, aber beachtliche Summen kann

» Der betriebswirtschaftliche Vorteil, den wir dank VENDOSOFT beim Kauf gebrauchter Microsoft-Lizenzen erzielen, rechtfertigt jeden administrativen Mehraufwand. «

CEO eines Großserienfertigers der Textilindustrie

VENDOSOFT regelmäßig seinen in Deutschland und Europa ansässigen Kunden einsparen. Erst kürzlich für einen Spezialtextil-Hersteller. Der Großserienfertiger ist mit Werken und Niederlassungen in Europa, USA, Mittelamerika und Asien auf Microsoft-Produkte angewiesen – einfach weil sie jeder bedienen kann. Doch die Lizenzgebühren für die rund 400 PC-Arbeitsplätze überstiegen stets die Möglichkeiten. Als ein Cloud-Angebot mit 300.000 Euro vollends den Rahmen sprengte, erfuhr der CIO, dass VENDOSOFT Alternativen bietet, die die Hälfte kosten. Dort klärte man zunächst, dass der Kunde ohne Cloud auskam – und machte dann ein Gegenangebot: Anstatt 300.000 Euro für M365-Pläne auszugeben, reichten 185.000 Euro für Betriebssysteme, Office, Windows, Exchange und SQL Server in Form gebrauchter On-Premises-Lizenzen. Damit ist man bei der Holding bestens ausgestattet, trotz internationaler Zusammenarbeit. Das Unternehmen arbeitet zu 70 Prozent für die Automobilindustrie, die vorgibt, bestimmte Entwicklungen nicht auf Cloud-basierten Systemen abzuwickeln. VENDOSOFT empfahl daher die Nutzung von TEAMS über Office 2019 und den kompletten Cloud-Bereich abzuschalten. Ein weltweites VPN sichert die unternehmensweite Vernetzung im geschützten Raum. »Das ist für manche Luxus«, erklärt der IT-Experte. »Unser Kunde kann sich das aufgrund der enormen Lizenzersparungen leisten.«

Dauerhaft günstig. Und die Einsparungen gehen weiter: Wäre das Unternehmen in die M365-Cloud gewechselt, hätte es zu den 300.000 Euro Initialkosten weitere 100.000 Euro an jährlichen Abo-Gebühren gezahlt – unterm Strich und über die Jahre also etliche hunderttausend Euro!

Für viele IT-Verantwortliche spricht das Argument der fortlaufenden Aktualisierung für die Cloud. Doch der Preisvorteil von Gebrauchtsoftware macht das Rennen, wenn auf die Kosten geschaut werden muss. Auch das bekanntlich eine wichtige Rolle von CIOs. ■

Weitere Beispiele dafür, welchen Beitrag IT zur Kostensenkung leisten kann, unter: www.vendosoftware.de/casestudys

