

# manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

KI, Cybersicherheit, Cloud und vieles mehr

## IT-TRENDS 2025

### Wo bleibt der ROI bei KI?

Pragmatischer Ansatz

### Unterdigitalisiert und überreguliert

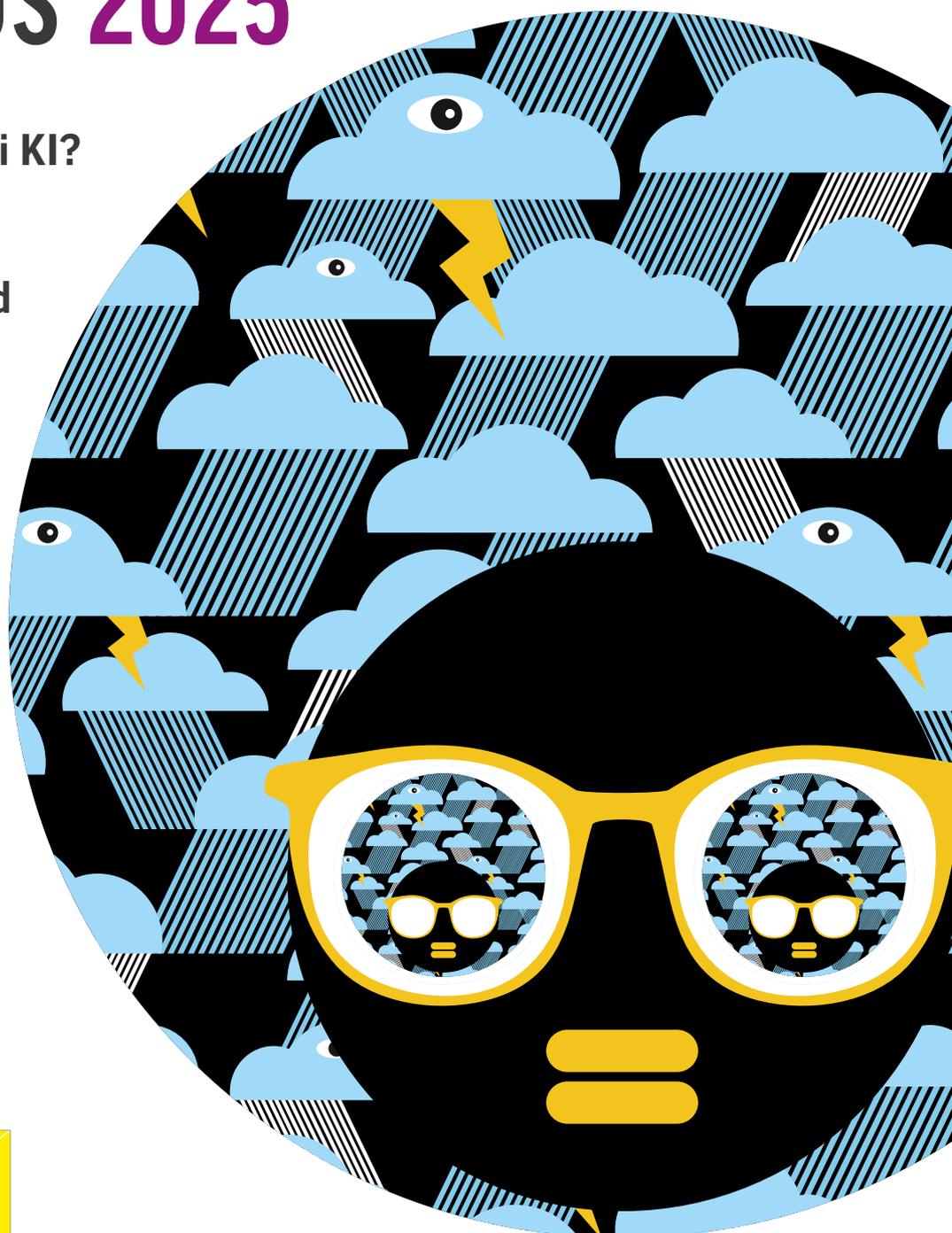
Digitalstrategie sorgt für ein Win-Win-Verhältnis

### Datenmanagement

Innovationen brauchen Datenstrategie

SPECIAL  
SECURITY  
SECURITY  
SPEZIAL

ab Seite 59



M365 versus Office

# Ohne Cloud geht auch

Nicht jedes Unternehmen im Anlagen- und Maschinenbau kann oder will in die Microsoft-Cloud.

Warum das nicht nur kein Problem darstellt, sondern sogar Vorteile mit sich bringt, erzählt Björn Orth vom Microsoft-Reseller VENDOSOFT.

Laut IT-Branchenverband Bitkom nutzen etwa 87 Prozent der deutschen Unternehmen Cloud-Dienste. Eine zentrale Rolle spielt dabei neben Amazon Web Services (AWS) die Microsoft-Cloud mit etwa 20 Prozent Marktanteil. »Es gibt Branchen, da ist der Einsatz von M365 nicht mehr wegzudenken, in anderen geht es prima ohne«, sagt Björn Orth. »Wir sehen das bei Automobilzulieferern oder Autohäusern, die von den Herstellern strenge Sicherheitsvorgaben bekommen. Wo die Sorge vor Industriespionage oder Cyberattacken groß ist, wird eher auf die Cloud verzichtet.«



» Wo die Sorge vor Industriespionage oder Cyberattacken groß ist, wird eher auf die Cloud verzichtet. «

Björn Orth, CEO, VENDOSOFT

**Effizienter ohne Cloud.** Auch im Maschinen- und Anlagenbau ist sie kein Muss. Gerade Produktionsbetriebe kommen ohne die Online-Dienste von Microsoft aus. Und fahren damit – entgegen der landläufigen Meinung – kosteneffizienter. Denn das zeigen Vergleiche, die VENDOSOFT für seine Kunden vornimmt: Nur die ersten beiden Jahre kommt ein Cloud-Abo günstiger als eine entsprechende On-Premises-Version, wenn diese gebraucht bei dem Software-Reseller bezogen wird. Björn Orth rechnet es vor: »Office 2024 Professional Plus bekommen Sie bei uns gebraucht für 338 Euro, eine M365 Apps for Enterprise liegt bei 145 Euro im Jahr.« Wer eine



Belegschaft von 300 Mitarbeitenden mit Office 2024 ausstattet, zahlt also einmalig etwa 101.000 Euro. Wer die genannte M365-Lösung wählt, hat nach drei Jahren ca. 130.000 Euro ausgegeben – fast 20.000 Euro mehr als ihn die Volumenlizenz kostet. Und die bringt dann noch für weitere zwei Jahre Einsparungen in dieser Größenordnung! »Noch schneller gelingt eine Amortisation mit der Vorgängerversion«, sagt der Microsoft-Experte. »Mit einer gebrauchten Office 2021 Pro für aktuell 178 Euro ist der Break-Even schon im ersten Jahr erreicht. Das kann sich bis zum Supportende im Oktober 2026 durchaus noch rechnen.«

**Langlebiger ohne Cloud.** Neben Sicherheitsbedenken und höheren Kosten spielt im Maschinen- und Anlagenbau oft noch ein weiteres Argument eine Rolle bei der Entscheidung gegen die Cloud: Maßgeschneiderte Applikationen und Schnittstellen. Die können nicht »mal eben« an automatisch

» Bei uns wird Software möglichst lange genutzt. Es kommt auch mal die vorletzte Version in Frage. Jedoch nie die aktuellste oder die Microsoft Cloud. Denn die Features eines neuen Office-Pakets sind uns nicht mehrere hundert Euro im Jahr wert! «

Lars Bickel, Leitung IT Systeme und Security, KIESELMANN GmbH & Co Holding KG

## Kostenvergleich M365 vs. Office 2024

Produkte	Anzahl	Einzelpreis	Gesamtpreis nach 1 Jahr	Gesamtpreis nach 3 Jahren
M365 Apps for Enterprise	300	145,00 €	43.500,00 €	130.500,00 €
Office 2024 Professional Plus	300	338,00 €	101.400,00 €	101.400,00 €
Office 2021 Professional Plus	300	178,00 €	53.400,00 €	53.400,00 €

Ein Überblick, wie sich die Kosten zwischen einer On-Premises Office-Version und einem M365 Apps for Enterprise Abonnement verhalten. Diese Darstellung gilt als exemplarisches Beispiel und kann mit einer Vielzahl von Produkten durchgeführt werden.

aktualisierende Microsoft-Upgrades angepasst werden. Stattdessen laufen die Anwendungen über viele Jahre stabil auf bestehenden Servern und Betriebssystemen. »Bei Erweiterungen wissen unsere Kunden zu schätzen, dass sie die alten Microsoft-Versionen bei uns bekommen«, erklärt Björn Orth. Das bringt ganz nebenbei auch enorme Kostenvorteile, denn je älter eine Software, desto günstiger ist sie.

Bei der Firma KIESELMANN, einer baden-württembergischen Holding mit acht Gesellschaften und etwa 350 PC-Arbeitsplätzen, ist dies Teil der Strategie. Dazu IT-Leiter Lars Bickel: »Gerade bei fiktiver Ware habe ich ja keinerlei Verschleiß. Indem wir ältere Versionen gebraucht kaufen, profitieren wir von den günstigsten Preisen. Klar gibt es auch Anwendungen, die sensibler sind oder höhere Anforderungen haben. Dann kommt auch mal die vorletzte Version in Frage. Die Microsoft Cloud jedoch nie.«

Unternehmen wie KIESELMANN beziehen über VENDOSOFT gebrauchte Office-Lizenzen, SQL, Windows und

Exchange Server sowie die zugehörigen CALs. Der Anlagenbauer für Fluidtechnik, Prozessarmaturen und Komponentensparte auf diese Weise innerhalb weniger Jahre Lizenzkosten in Höhe von 245.000 Euro – bei einem Einkaufsvolumen von 70.000 Euro!



Angelika Mühleck, Fachjournalistin für IT- und Nachhaltigkeitsthemen

Weitere Beispiele des enormen Sparpotenzials gebrauchter Microsoft-On-Premises-Lizenzen stellt VENDOSOFT bereit unter: [www.vendosoftware.de/casestudies](http://www.vendosoftware.de/casestudies)