

IT-Director

Lösungen – Infrastruktur – Management

Finanzen

Gutes Spesenmanagement
beugt Kosten vor Seite 34

Datacenter

Nachhaltiger Ausbau erfordert
Kooperationen Seite 42

Human Resources

Externe Partner helfen bei der
Personalverwaltung Seite 48



**SPECIAL:
KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ**
Die Datenbasis
ist entscheidend
ab S. 18

**„Künstliche Intelligenz
ist ein wichtiger Teil
unserer DNA“**

Interview mit Daniel Neuhaus,
CEO von Open Systems

Seite 12

Microsoft-Lizenzierung auf dem Kostenprüfstand

Bei der Planung der IT-Budgets kommen CIOs regelmäßig in die Bredouille. Man jongliert mit Online-Plänen und lokalen Installationen, wägt ab zwischen Kann und Muss, und landet allein bei der Microsoft-Lizenzierung schnell über den Budgetvorgaben. Günstiger ist nur gar nicht so einfach – wer Microsoft nutzt, ist den Preisen des Herstellers ausgesetzt. Oder etwa nicht?

Für CIOs ist es stets eine gewisse Jonglage, den Software-Bedarf an aktuelle Mitarbeiterzahlen anzupassen, an Sicherheitsanforderungen, Compliances sowie die strategische Ausrichtung und wirtschaftliche Situation des Unternehmens. In jedem Fall sollte das Investment ein paar Jahre Bestand haben, also irgendwie mitwachsen. Und weil noch so viele weitere IT-Projekte auf der Einkaufsliste stehen, dürfen Office, Betriebssysteme, Server und Zugriffslizenzen auch einfach nicht zu viel kosten. Ob notwendige Anpassung des Lizenzbedarfs oder eine komplette Neuausrichtung der Software-Strategie – Markus Seirer berechnet für seine Unternehmenskunden kosteneffiziente Varianten.

Die Cloud der beste Deal?

„Viele Unternehmen migrieren heute vollständig in die Cloud“, sagt der Microsoft- Profi, der die Lizenzbestimmungen und Preismodelle des Herstellers in- und auswendig kennt. „M365-Pläne sehen immer nach einem guten Deal aus: Die Abo-Gebühren erscheinen günstig und Microsoft verspricht volle Flexibilität. Ich rechne meinen Kunden aber gern vor, dass die Cloud nicht günstiger ist als On-Premises-Software und wo der Break Even liegt.“ Vergleicht man 300 Business-Premium-Pläne mit 300 einmalig gekauften Office 2024 Pro Plus, kostet das Abo nach knapp zweieinhalb Jahren 4.850 Euro mehr. „Das summiert sich bis zum Supportende der Kaufsoftware!“ Deshalb rät VENDOSOFT Unternehmen nicht per se zur reinen Microsoft-Cloud. Stattdessen kommen bei einer von den Lizenzprofis empfohlenen Software-Ausstattung immer auch gebrauchte Volumenlizenzen zum Einsatz. IT-Verantwortliche, für die manche Vorteile der Cloud nicht zielführend sind, wissen das besonders zu schätzen. Zum Beispiel, weil sie neue Versionen erstmal an zwei, drei Rechnern testen müssen, um die Kompatibilität mit anderen Systemen und Schnittstellen sicherzustellen. Dann erst wird für die ganze Firma ausgerollt. „Wenn die automatischen Upgrades des Herstellers nicht

gewünscht sind und die neueste Version einer Software ohnehin nicht von jedem Mitarbeitenden gebraucht wird, raten wir zu einer On-Premises-Strategie – oder einem hybriden Mix.“

Differenziert einkaufen

Markus Seirer hinterfragt die Abteilungen und Anwendungsbereiche in einem Unternehmen immer genau: Wer braucht das jährliche Upgrade, die neueste Funktion einer Office- oder Serverlizenz wirklich? Und wer ist prima ausgestattet mit Versionen, die für die nächsten Jahre unverändert passen? „Die können gekauft werden, am besten gebraucht, was 30 bis 80 Prozent

gegenüber dem Neupreis spart.“ Mit dieser differenzierten Betrachtung macht die Budgetplanung geradezu Spaß – weil ein Mix aus Cloud und On-Premises so viel günstiger kommt als Cloud-only!

„Gebrauchte Microsoft-Lizenzen sind übrigens nicht unbedingt alt. Das kann die neueste Office-Version sein – wie im obigen Preisvergleich – oder der neueste Windows Server. Es gibt bei Gebrauchtsoftware auch keine Verschleißspuren, Kratzer oder sonstigen Einschränkungen.“ Stattdessen alle Rechte an einer vollwertigen Lizenz, die Sicher-

heit, sie bei einem seriösen Microsoft Partner einzukaufen und ein enormes Sparpotenzial, das selbst im Vergleich zu reinen Cloud-Lösungen noch bei etwa 40 Prozent liegt.

Zu Geld machen, was einem gehört

Ganz nebenbei bringen gekaufte Lizenzen noch Vorteile, wenn man sie nicht mehr benötigt: Denn VENDOSOFT kauft Office-Pakete, Server und CAL, deren Supportende noch nicht erreicht ist, von Unternehmen wieder zurück. Das verschafft zusätzliche Kapazitäten in der Budgetplanung – und finanziert vielen VENDOSOFT-Kunden andere IT-Investitionen.

Beratung über die optimale – und günstigste – Microsoft Lizenzierung für Unternehmen unter www.vendosoftware.de



„Nach drei Jahren hat ein Cloud-Plan deutlich mehr gekostet als hätte ich die Lizenz gekauft.“

Markus Seirer
Microsoft-Lizenzberater bei VENDOSOFT