

UNTERNEHMERGEIST

Innovativ, digital & wachstumsstark



AGILITÄT
*Mensch als
Schlüssel*
Seite 4

GESUNDHEIT
*Zentraler
Erfolgsfaktor*
Seite 12

OPTIMISMUS
*Kehrtwende
zum Guten*
Seite 16

Kosten senken, flexibel bleiben – die richtige Cloud-Balance für Unternehmen

Von Boris Arno Werschbizky

Die digitale Transformation ist für Unternehmen kein Nice-to-..., sondern ein Must-have. Doch bei der Frage, wie sie ihre IT zukunftssicher aufstellen, gibt es eine Grundsatzdebatte: Cloud oder lokal installierte Software? Die Cloud gilt als flexibel, skalierbar und bequem – aber sie hat ihren Preis: Unternehmen, die vollständig auf Microsoft 365 setzen, machen sich abhängig und sind steigenden Abo-Kosten ausgesetzt. Damit ist Cloud-only nicht unbedingt die beste Strategie. Eine kostenbewusste Alternative ist ein hybrider Mix auf der Basis von gebrauchten Microsoft-Lizenzen.

HYBRIDE IT-INFRASTRUKTUREN: DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

„Moderne Software muss nicht zwingend in die Cloud abwandern“, sagt Björn Orth, Geschäftsführer des Microsoft Solutions Partners VENDOSOFT. Ihm zufolge zahlen zu viele Unternehmen zu viel Geld für ihre Microsoft-Lizenzierung. Die Lösung? Eine Kombination aus klug eingekauften, gebrauchten Microsoft-Lizenzen und M365-Services. Der IT-Profi liefert dafür ein Beispiel aus der Praxis:

„Einen mittelständischen Anlagenbauer mit 350 Mitarbeitenden berieten wir bei der Lizenzierung mit Microsoft. Der CIO wollte M365 Enterprise im ganzen Unternehmen ausrollen, musste aber feststellen, dass die Pläne mit jährlich über 147.000 Euro das Budget sprengten. Davon konnten wir ihm abraten. Denn im produzierenden Gewerbe arbeitet meist nur ein Teil der Anwender:innen wirklich Cloud-basiert. Statt also 350 teure E1-Pläne zu bezahlen, reduzierte sich die Anzahl auf knapp 100. So konnten wir auf Lizenzen gehen, die 200 Euro günstiger sind. 40.000 Euro gespart! Die stationären Arbeitsplätze in der Fertigung und weitere PCs, die weder für Microsoft Teams noch für remotes Arbeiten genutzt werden, statteten wir mit gebrauchten Office-Lizenzen sowie Windows und Exchange Servern aus. Das sparte weitere



Björn Orth,
CEO Microsoft
Solution Partner
VENDOSOFT

»Viele Unternehmen zahlen für Cloud-Dienste, die sie nicht benötigen. Eine durchdachte Lizenzstrategie – mit dem gezielten Einsatz von gebrauchten Microsoft-Lizenzen – spart bares Geld und gibt Unternehmen die Kontrolle über ihre IT zurück.«

IT-Kosten ein – und ganz nebenbei war unser Ansprechpartner froh, dass mit dieser Lösung sensible Daten auf den Servern des Unternehmens verbleiben konnten statt sie in der Cloud zu speichern!*

RECHTSKONFORM UND SICHER

Aber ist der Erwerb oder Verkauf gebrauchter Software überhaupt erlaubt? „Eindeutig ja“, sagt Björn Orth. 2012 hat der Europäische Gerichtshof den Handel legasiert – sofern die Lizenzen ursprünglich im Europäischen Wirtschaftsraum erworben wurden und ein Vorbesitzer seine Nutzung beendet hat. VENDOSOFT bietet auditsichere, geprüfte Software, die diesen Anforderungen entspricht – und eine kostenlose, rechtskonforme Lizenzberatung. Ein Gewinn für die Kunden, die von 30 bis 80 Prozent niedrigeren Anschaffungskosten profitieren.

FAZIT: MIT INTELLIGENTEN IT-STRATEGIEN BARES GELD SPAREN

Digitale Transformation bedeutet nicht, sich in teure Cloud-Abonnements stürzen zu müssen. Vielmehr spart die gezielte Entscheidung für gebrauchte gekaufte Microsoft-Lizenzen in Kombination mit ausgewählten Cloud-Services viele zehn- bis hunderttausende Euro – ohne Kompromisse bei der IT-Modernisierung, -Sicherheit oder Flexibilität.

VENDOSOFT unterstützt Unternehmen mit rechtskonformen, kosteneffizienten Microsoft-Lizenzen und kostenloser Beratung.

VENDOSOFT
Strategische Lizenzberatung