



VENDOSOFT
Strategische Lizenzberatung

Warum sich der John Deere- Fachhändler für CSP von **VENDOSOFT** entschieden hat.

LVA Landtechnik GmbH
CASESTUDY EINES **VENDOSOFT**-KUNDEN





„
Mit **VENDOSOFT** sparen wir je Lizenz einige Cent im Cloud-Abo. Hochgerechnet aufs Jahr sind das etliche Tausend Euro!
“

Thomas Großer,
Leitung IT, LVA Support GmbH

Der Kunde

Für John Deere-Liebhaber ist das kleine Örtchen Altenweddingen südlich von Magdeburg seit mehr als 30 Jahren ein Eldorado. Wer am Hauptsitz der LVA GmbH vorfährt, findet sich in einem Meer grün-gelber Landmaschinen wieder. Großtraktoren, Mähdrescher, Feldhäcksler, Rad- und Teleskoplader und Anbaugeräte stehen im Hof Spalier. Das Logistikzentrum hält 30.000 Ersatzteile auf Lager und im LVA-Schulungszentrum lernt der Käufer, seinen John Deere maximal effizient zu nutzen.

An insgesamt zehn Standorten leisten 370 Mitarbeiter*Innen ähnliche Services wie ein Autohaus – nur in anderen Dimensionen. Dass in den Werkshallen, Bürogebäuden, im Schulungszentrum sowie den Verkaufs- und Service Points auf dem Lande alles reibungslos läuft, dafür

sorgt die eigens gegründete LVA Support GmbH mit einem hochprofessionellen IT-Team.

Entscheidung für den Cloud Solutions Partner **VENDOSOFT**

Seit Februar 2022 bezieht die von Thomas Großer geleitete IT-Abteilung CSP-Dienste von der **VENDOSOFT** GmbH. Zu diesem Zeitpunkt gab es noch weitere Microsoft Cloud Provider. Bei jedem waren einzelne Pakete gebucht (meist hatte der Preis den Zuschlag bestimmt). Dann beschloss man, nicht länger an mehreren Lieferanten festzuhalten. Bei den Cloud-Kosten unterscheiden sich die Anbieter nicht wesentlich –

schließlich werden die Preise von Microsoft vorgegeben. Aber: Jeder Anbieter bezieht unterschiedliche Volumina und kann somit anders verhandeln. „Einige Cent je Lizenz gespart, macht im Jahr etliche Tausend Euro“, erklärt Thomas Großer. Als LVA für seine Cloud-Lösungen ein Komplettangebot anforderte, punktete **VENDOSOFT** mit den besten Konditionen. Der IT-Leiter legte zudem Wert auf einen einfachen Bestellweg. Auch hier machte **VENDOSOFT** das Rennen – mit seinem leicht bedienbaren, intuitiven Portal, aus dem heraus online geordert werden kann. Neue Mitarbeiter-Lizenzen sind damit innerhalb von Minuten verfügbar.

Und noch ein Pluspunkt gab den Ausschlag: Die Möglichkeit der Abrechnung auf Monatsbasis – trotz Jahresverträgen. „Für unsere Entscheidung, alle Lizenzen bei **VENDOSOFT** zusammenzuführen, hatten wir also gute Gründe.“

Den Lizenzdschungel durchdringen

Auch die Beratung spielte eine Rolle. Thomas Großer hat selbst etliche Lizenzschulungen hinter sich und weiß: Was heute korrekt ist, kann schon morgen nicht mehr gelten. Eine gute Beratung ist in seinen Augen deshalb Gold wert. „Weil unterschiedliche Mitarbeiter unterschiedliche Lizenzierungen benötigen und sich bei Microsoft ständig etwas ändert, lassen wir von **VENDOSOFT** regelmäßig neue Szenarien und Kostenmodelle durchrechnen. Manchmal sind

Einzellizenzen vom Preis sinnvoller, manchmal das Paket. Gut, dass unser Ansprechpartner, Herr Seirer, da den vollen Durchblick hat!“ Jährlich werden alle Cloud-Lizenzen einer Prüfung unterzogen und eventuelle Überhänge für das

kommende Abrechnungsjahr reduziert. Dasselbe gilt für gekaufte Software. Solche Lizenzen kauft **VENDOSOFT** als gebrauchte Software zurück. „Ein toller Service“, findet Thomas Großer.

Das Ziel des John Deere Fachhändlers:

- Von 3 auf 1 CSP-Partner reduzieren
- Günstige Cloud-Konditionen
- Einfache Bestellwege
- Kompetente Lizenzberatung
- Monatliche Abrechnung trotz Jahresabos

6 Gründe, die für **VENDOSOFT** sprechen

- M365-Preise unter denen der Mitbewerber
- Intuitives Online-Bestell-Portal
- Lizenzvergabe innerhalb von Minuten
- Beratung durch Microsoft-zertifizierte Lizenzprofis
- Aufdecken von Unter-/Überlizenzierung in bestehenden Plänen
- Monatliche Abrechnung trotz Jahresabo



„Wir beraten nicht auf die teuerste Version einer Software. **Sondern auf die Sinnvollste.**“

Markus Seirer,
Microsoft-Lizenzberater der **VENDOSOFT** GmbH

Für jeden Mitarbeiter die richtige Lizenzierung

Bei LVA Landmaschinen kommt die gesamte Palette der Microsoft-Cloud-Dienste zum Einsatz:

Office365 E3 Alle Mitarbeitenden sind mit diesem Plan ausgestattet, u. a., weil dessen Azure Active Directory einen unkomplizierten Zugang zu allen Applikationen ermöglicht und Passwörter mit der Identitäts- und Zugriffsverwaltungslösung synchronisiert werden. Die E-Pläne vereinfachen das Mitarbeiter-Management in der Cloud erheblich.

Power BI Pro ermöglicht Controllern und Serviceleitern, Systeme und Leistungen auszuwerten und zu visualisieren. An das ERP-System gekoppelt, können Reports über Abverkäufe, zu wartende Maschinen

oder die Entwicklung von Kennzahlen erstellt werden. Verbunden mit der Zeiterfassung der Service-Mitarbeitenden überträgt es Servicezeiten minutengenau, was die Rechnungsstellung vereinfacht.

Visio Plan 1 ist das perfekte Tool für Abteilungsleitende, um Daten und Prozesse zu visualisieren.

O365 E1 enthält als kleinstes Paket nicht alle Tools. Es kommt bei LVA an PCs zum Einsatz, an denen niemand in Vollzeit arbeitet.

M365 E3 Vier Testlizenzen sollen der IT-Abteilung Aufschluss darüber geben, ob dieses Lizenzpaket demnächst flächendeckend zum Einsatz kommen wird. Dafür sprechen ausgereifte Security Tools, eine gute

Windows-Verwaltung, Multi-Faktor-Anmeldung und viele Erweiterungen. „Allerdings ist M365 E3 auch deutlich teurer als die Office-Version. Um eine effiziente Nutzung sicherzustellen, prüfen wir sie deshalb vorab.“ Denn: „Es gibt nichts Schlimmeres, als auf eine größere Lizenz zu gehen und dann ein Jahr zu benötigen, um die Anwender mitzunehmen.“

Mit der Beratung von **VENDOSOFT** ist das nicht zu befürchten. Markus Seirer jedenfalls steht dem Team um Thomas Großer Rede und Antwort, ob es der teure Microsoft-E3-Plan sein muss – oder ob die Anforderungen nicht auch durch günstigere Lizenzen und AD-Ons erfüllt werden können.

Was heute lizenzrechtlich korrekt ist, kann schon morgen nicht mehr gelten. Deshalb ist die Beratung von **VENDOSOFT** so wertvoll.

Thomas Großer, LVA Support



VENDOSOFT GmbH
Rudolf-Diesel-Ring 10
82266 Inning am Ammersee
Telefon: +49.8143.99694-0
info@vendosoftware.de
www.vendosoftware.de

Die **VENDOSOFT** GmbH ist Microsoft Solutions Partner. Wir handeln neue und gebrauchte Lizenzen sowie Cloud-Lösungen.

