

VENDOSOFT®

GLÖCKLE  
FIRMENGRUPPE

Glöckle Gruppe | Stuttgart

CASE STUDY

Wie der mittelständischen Unternehmensgruppe Glöckle eine nahezu kostenneutrale Migration in die Microsoft-Cloud gelang.

Silver  
Microsoft  
Partner



VENDOSOFT WAR FÜR  
UNS EINE WERTVOLLE  
EMPFEHLUNG, DENN ALS  
MITTELSTÄNDLER BRAUCHEN  
WIR EINEN PARTNER,  
BEI DEM WIR GUT AUFGEHO-  
BEN SIND – AUCH FÜR DEN  
FALL, DASS ES MAL ZU  
PROBLEMEN KOMMT ...

#### DIE HERAUSFORDERUNG:

Als die Geschäftsleitung der **Firmengruppe Glöckle** 2019 beschloss, auf Cloud-Produkte von Microsoft zu migrieren, stellte sie zwei Fragen: *Was passiert mit unserer alten Software und wie lässt sich ein solches Projekt finanzieren?*

Beide Fragen waren zum Zeitpunkt der Entscheidung nicht geklärt. Klar war jedoch, dass im ersten Schritt die Büroanwendung Office sowie Teile der Serverlizenzen auf Cloud-Produkte von Microsoft umgestellt werden sollten. Schnell stand zur Debatte, was mit den bis dato verwendeten Softwarelizenzen passieren sollte, die einen hohen Vermögenswert darstellten.

Peter Klemmer, zuständig für Einkauf, Betriebsorganisation und Lizenzmanagement, informierte sich online über die Möglichkeiten, gebrauchte Software Assets zu veräußern. „Die Suche gestaltete sich schwierig, weil für uns nicht erkennbar war, was ist seriös, was nicht“, beschreibt er sein Vorhaben. Erfahrungswerte gab es keine. Dafür die klare Vorgabe der Geschäftsleitung, dass beim Verkauf der alten Lizenzen die Rechtmäßigkeit oberste Priorität habe. Das hieß für Peter Klemmer, sich in die rechtlichen Begebenheiten einzuarbeiten – oder einen vertrauenswürdigen Partner zu finden.

# EINE EMPFEHLUNG GAB DEN ENTSCHEIDENDEN HINWEIS UND DAS GUTE GEFÜHL, MIT DEN RICHTIGEN ZUSAMMEN ZU ARBEITEN.

*Peter Klemmer: Einkauf, Betriebsorganisation, Lizenzmanagement  
Sven Rudisch: Gruppenleiter IT*

## DIE LÖSUNG:

Seit 20 Jahren arbeitet **Glöckle** mit dem Systemhaus CANCOM zusammen. Nachdem ihm verschiedene Ankaufsangebote vorlagen, fragte Peter Klemmer den langjährigen IT-Partner um Rat. Dort nannte man ihm **VENDOSOFT** als seriösen Gebrauchtssoftware-Händler.

Bereits das erste Gespräch mit einem Microsoft Licensing Professional der **VENDOSOFT** GmbH gab ihm ein gutes Gefühl. Auch deren Angebot überzeugte – obwohl der Preis für **Glöckle** nicht ausschlaggebendes Kriterium für die Entscheidungsfindung war.

Insgesamt ging es um 250 Microsoft-Lizenzen, darunter Office 2019 und verschiedene Server und Zugriffslizenzen aus SA-Verträgen – und damit um Software der 2019er Versionen.

Rund 100.000 Euro erwirtschaftete **Glöckle** mit dem Verkauf der Software Assets an **VENDOSOFT**. Der Ertrag wurde zu 100 Prozent in das Cloud-Projekt reinvestiert und deckt einen Großteil der entstehenden Migrationskosten.

VENDOSOFT HEBT SICH VON ANDEREN GEBRAUCHTSOFTWARE-HÄNDLERN DURCH SERIOSITÄT UND KOMPETENZ AB.

Peter Klemmer, Leitung Einkauf & Lizenzmanagement, Glöckle Gruppe

## FAZIT:

## BEI GLÖCKLE IST MAN SEHR ZUFRIEDEN MIT DER UMWANDLUNG DER OBSOLET GEWORDENEN VERMÖGENSWERTE IN BARES GELD.

Auch in puncto Beratung, Betreuung und Abwicklung durch **VENDOSOFT** fühlt sich das Unternehmen gut aufgehoben. Insbesondere was die rechtlich wichtigen Aspekte wie Deinstallation der Altlizenzen und Dokumentation des Verkaufsprozesses angeht.

Der vereinbarte Betrag ging nur drei Tage nach Übergabe der letzten Dokumente auf dem **Glöckle**-Firmenkonto ein. Darüber zeigt sich die Geschäftsleitung ebenso begeistert wie über die nahezu „kostenneutrale Migration“ der gesamten Firmengruppe in die Cloud.

### DAS UNTERNEHMEN:

Die **Glöckle Gruppe** aus Stuttgart ist ein innovatives mittelständisches Unternehmen mit etwa 260 Mitarbeitern. Neben der traditionellen staatlichen Lotterie-Einnahme bietet sie B2B-Dienstleistungen zur Energieversorgung.

#### Das Ziel:

- Umstellung auf Microsoft-Cloud-Produkte
- Gegenfinanzierung des teuren Projekts
- Sinnvoller Umgang mit den bisherigen Software Assets
- Wahrung aller rechts- und herstellerkonformen Vorgaben

#### Die Lösung:

Veräußerung von etwa 250 Microsoft-Lizenzen im Wert von knapp 100.000 Euro an die **VENDOSOFT GmbH**.

#### Die Vorteile:

- Kostenneutrale Refinanzierung der Cloud-Migration
- Auflösung nicht mehr benötigter Vermögenswerte
- Verschlinkung des Software Asset Managements
- Nachhaltigkeit durch Weiterverkauf der Software am Zweitmarkt