



it management

Der Motor für Innovation
Januar/Februar 2025

INKLUSIVE 48 SEITEN

it
security

OFFICE 4.0 GEHT AUCH ON-PREM

Günstig, nachhaltig und sicher

Björn Orth, Vendosoft GmbH

PROCESS MINING FÜR UNTERNEHMEN

Anforderungen und
Softwarelösungen

DIGITALE TRANSFORMATION

Mut zur Innovation jenseits
der Technologie

KÜNSTLICHE INTELLI- GENZ MIT SYSTEM

Datenmanagement als Schlüssel

Office 4.0 geht auch on-prem

GÜNSTIG, NACHHALTIG UND SICHER

Office 4.0 steht für die Digitalisierung und Modernisierung der Büroarbeit in einer vernetzten, cloudbasierten und oft ortsunabhängigen Umgebung. Auch die Microsoft-Lizenzberatung von VENDOSOFT steht für ein modernes Office 4.0 – nur muss das laut Geschäftsführer Björn Orth nicht teuer sein. Im Gespräch mit Ulrich Parthier, Herausgeber *it management*, erzählt er, wie Unternehmen auch ohne Microsoft Online-Dienste effizient arbeiten, viel Geld sparen und sogar „ein bisschen die Welt retten“ können.

Ulrich Parthier: Mögen Sie kurz erklären, worauf sich VENDOSOFT spezialisiert hat?

Björn Orth: Natürlich gern. Unternehmen erleben seit geraumer Zeit, dass sie

in eine Cloud gedrängt werden, die Jahr um Jahr teurer wird. Das muss nicht sein und das beweisen wir mit unserer Herangehensweise. Wir lizenzieren Unternehmen mit Microsoft-Produkten. Auch mit M365, vor allem aber in hybriden Cloud-Modellen mit gebrauchter Software. Oder ausschließlich mit gebrauchter Software. Damit sparen unsere Kunden enorme Beträge bei der IT-Beschaffung.

Ulrich Parthier: Im Zuge der Digitalisierung wechseln Unternehmen eher auf reine Cloud-Lösungen. Wie passt da gebrauchte Software ins Bild?

Björn Orth: Sehr gut sogar. Wir verfolgen den Ansatz, dass nicht alle Anwendungen in die Cloud müssen und nicht alle Daten in die Cloud gehören. Denn

die schafft zunächst einmal Abhängigkeiten. Das haben 25 Prozent Preissteigerung in den letzten beiden Jahren gezeigt. Gleichzeitig offenbaren Security Reports, dass die Microsoft Cloud nicht die Datensicherheit bietet, die man ihr zuschreibt. Wenn ich mir das als Unternehmen anschau, stelle ich also fest: M365 wird immer teurer und ist das Einfallstor Nr. 1 für Cyberattacken. Wenn man sich dann noch die Flexibilität der Cloud-Dienste ansieht, zeigt sich: Die wurde durch teure Monatsverträge immer weiter beschnitten. Und seit TEAMS nicht mehr in jedem Plan enthalten ist, leistet eine gebrauchte Office-Version dasselbe wie O365, kostet aber nur die Hälfte oder weniger! Unsere Beratung zielt deshalb auf diese Formel ab: So wenig Cloud wie nötig und so viel Gebrauchtsoftware wie möglich. Damit bekommen Unternehmen die perfekte Lizenzierung zum günstigsten Preis. Mit Kauf statt Miete schaffen sie gleichzeitig Vermögenswerte, die sich zu einem späteren Zeitpunkt durch Verkauf an uns wieder monetarisieren lassen.

Ulrich Parthier: Wie alt sind die von Ihnen gehandelten Lizenzen und wie günstig ist ‚günstig‘?

Björn Orth: Wir kaufen gerade die ersten Office 2024 und Windows Server 2025 an. Im Wiederverkauf – also als gebrauchte Software – können wir beide etwa 20 bis 30 Prozent unter Neupreis anbieten. Mit älteren Versionen wie Office 2021, für die der Support im nächsten Jahr endet, sparen Unternehmen derzeit 70 bis 80 Prozent an Kosten ein.

”

OFFICE 4.0 MUSS KEINE HOHEN IT-BUDGETS VERSCHLINGEN. JEDENFALLS NICHT FÜR MICROSOFT-LIZENZEN.

Björn Orth,
Geschäftsführer, VENDOSOFT GmbH,
www.vendosoftware.de



Ulrich Parthier: *Mich würde interessieren: Wer geht in die Cloud und wer bevorzugt on-premises?*

Björn Orth: Es gibt kein archetypisches Unternehmen, für das nur das eine oder nur das andere passt. Manche Anwender arbeiten remote und müssen auf dem neuesten Stand der Microsoft-Technik sein. Die profitieren von Tools wie TEAMS oder Copilot. Der meist größere Teil einer Belegschaft ist mit gebrauchten Lizenzen bestens ausgestattet. Ist das der Fall, empfehlen wir einen ‚hybriden Mix‘. Damit spart ein Unternehmen im Vergleich zur reinen Cloud schnell 30 bis 40 Prozent. Jährlich. Darüber sollte jeder CIO nachdenken!

Aber natürlich gibt es Unternehmen, die zieht es komplett in die Cloud (wie den John-Deere-Fachhändler LVA Landtechnik). Andere nicht: etwa im Gesundheitswesen, bei Behörden oder produzierenden Betrieben (wie dem Anlagenbauer KIESELMANN). Ob cloud-only, cloudless oder hybrides Lizenzmodell – die Entscheidung hängt in der Regel von den Faktoren Kosten, Datenhoheit und Nachhaltigkeit ab.

Ulrich Parthier: *Inwiefern spielt denn Nachhaltigkeit bei der Software-Auswahl eine Rolle?*

Björn Orth: Bei der Entscheidung Cloud versus On-Premises (und dann gebraucht) spielen im Wesentlichen drei Nachhaltigkeitsaspekte eine Rolle: Wer nicht mehr benötigte Lizenzen an uns verkauft, stellt sie dem Gebrauchtssoftware-Markt zur Verfügung. Dort ist hochwertige Technologie günstig erhältlich und keine Frage von Kapital. Das dient dem UN-Nachhaltigkeitsziel „Weniger Ungleichheiten.“ Zweitens setzen Einsparungen durch günstige Software-Beschaffung Mittel für nachhaltige Projekte frei.

Und bei dem UN-Ziel „Nachhaltiger Konsum und Produktion“ macht sich gebrauchte Software indirekt bemerkbar: Wer auf die neuesten Upgrades verzich-

tet und Lizenzen bis zu ihrem Support-Ende einsetzt, verlängert die Nutzungsdauer der Hardware, auf der sie laufen. Softwarebedingte Obsoleszenz heißt das im Fachjargon. Dieser Impact ist gewaltig! In einem Computer werden hunderte Rohstoffe verbaut. Produziert wird, wo Menschenrechte, soziale und ökologische Standards am niedrigsten sind. Da kann man sich die Schäden ausmalen, die jeder neue PC, Laptop oder Server verursacht. Dafür möchten wir IT-Verantwortliche sensibilisieren und haben der neuen VENDOSOFT-Broschüre auch deshalb

den Titel gegeben: „Wie man Software ein zweites Leben schenkt und nebenbei ein bisschen die Welt rettet.“

Ulrich Parthier: *Großartig! Herr Orth, ich danke Ihnen für dieses Gespräch.*



CLOUD-ONLY-LIZENZIERUNG MIT VENDOSOFT – ABER GÜNSTIG

Beim John-Deere-Händler LVA Landtechnik kommt die gesamte Palette der Microsoft-Cloud-Dienste zum Einsatz, um Werkshallen, Logistik- und Schulungszentrum, Verkaufs- und Service Points optimal anzubinden. Bis Februar 2022 bezog das Unternehmen noch M365-Abos von unterschiedlichen Dienstleistern. Das wollte man ändern und schrieb ein Komplettangebot aus. VENDOSOFT punktete mit den besten Konditionen, Online-Bestell-Portal und der Möglichkeit zur monatlichen Abrechnung trotz Jahresverträgen. Vor allem aber damit, dass der zuständige Microsoft Licensing Consultant unterschiedliche Szenarien und Kostenmodelle durchrechnete. Damit konnte jeder einzelne Mitarbeitende mit dem exakt passenden Online-Plan lizenziert werden – zum jeweils günstigsten Preis.



Mehr dazu über den QR-Code.

CLOUDLESS-LIZENZIERUNG MIT VENDOSOFT – 245.000 EURO GESPART

Der deutsche Anlagenbauer KIESELMANN zählt zu den führenden Herstellern von Fluidtechnik mit weltweitem Export. Rund 350 PCs stattete VENDOSOFT hier mit Gebrauchtssoftware aus: Mit Office, Project und Visio 2016 und 2019, die noch bis Oktober 2025 supported werden. Mit Windows Servern und Core CAL sowie SQL und Exchange Servern, die gebraucht besonders hohe Einsparungen bringen. Bei jeder Umstellung auf neuere Versionen wird darauf geachtet, die Software möglichst lange nutzen zu können. Die aktuellste Version kommt nie in Frage, ebenso wenig die Microsoft Cloud. Eine Strategie, mit der KIESELMANN bereits über 245.000 Euro an Lizenzkosten einsparte.



Mehr dazu über den QR-Code.