

manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

AI-first-Unternehmen

KI NACH DEM HYPE

Universelle SuperApp

Plattform-Ökonomie 4.0: Eine für Alle

Clean-Core-Strategie

Individualisierung und stabiles Kernsystem

Win-Win-Win-Situation

Field Marketing plus Vertrieb

SPECIAL SECURITY SPEZIAL

ab Seite 71

EXTRA PHARMA
ab Seite 62



Lizenzoptimierung

Effiziente IT für die Pharmaindustrie

Wie ein führender Hersteller bei der Microsoft-Lizenzierung Kosten spart und Compliance sichert.

Deutsche Pharmaunternehmen beliefern die Welt mit innovativen Arzneimitteln, Impfstoffen, Kosmetika und Nahrungsergänzungsmitteln. Dahinter stehen hocheffiziente Prozesse – von der Forschung über die Produktion bis zur Distribution. Für ein kluges IT-Management, das die regulatorischen Anforderungen erfüllt, Daten sicher verwaltet und Mitarbeitende über Standorte hinweg vernetzt, entschied sich ein namhafter Generika-Produzent für den Cloud Solution Provider VENDOSOFT. Die Microsoft-Experten optimieren seither die Lizenzierung der Holding – rechtssicher und kostenbewusst.

Entscheidung für einen Cloud Solutions Provider (CSP). Seit Anfang des Jahres bezieht dieser Kunde sämtliche Microsoft Cloud-Dienste über uns«, erzählt Markus Seirer von der VENDOSOFT GmbH. »Bis dahin hatte das Unternehmen verschiedene Anbieter im Einsatz – der Fokus lag auf günstigen Einzelpreisen statt auf einer ganzheitlichen Lösung.« Das wollte das Pharmaunternehmen ändern und holte Angebote ein. VENDOSOFT erhielt den Zuschlag – weil das Gesamtpaket stimmte: Zwar sind die Cloud-Kosten von Microsoft vorgegeben, doch haben Anbieter unterschiedlich hohe Abnahmevolumenta – und damit eine unterschiedliche Verhandlungsposition. »Wir konnten einige Cent pro Lizenz günstiger anbieten als unsere Mitbewerber«, erklärt Markus Seirer. »Das summiert sich auf etliche tausend Euro im Jahr.« VENDOSOFT überzeugte außerdem mit einem intuitiven Bestellportal, das den Einkauf neuer Lizenzen innerhalb von Minuten ermöglicht. Und mit seiner umfassenden Beratung.

» IT-Dienstleister sind immer schnell dafür, auf teure Lizenzen umzusteigen. Bei VENDOSOFT ist das anders. Dank der professionellen Beratung wissen wir, welche Lösung für uns sinnvoll UND wirtschaftlich ist. «

IT-Leiter eines führenden Pharmaherstellers

Den Lizenzdschungel durchdringen. In einer regulierten Branche wie der Pharmaindustrie ist Compliance essenziell. Die IT-Verantwortlichen des Unternehmens wissen, dass sich Lizenz-

bedingungen und regulatorische Anforderungen ständig ändern. Sie selbst durchdringen den »Microsoft-Lizenzdschungel« schon lang nicht mehr; eine kompetente Beratung ist daher unerlässlich. »Wir lassen von VENDOSOFT regelmäßig unsere Lizenzmodelle überprüfen, um sicherzustellen, dass wir optimal ausgestattet sind«, sagt der IT-Leiter. »Unser Ansprechpartner Herr Seirer ist da am Puls der Zeit und weist uns auch auf versteckte Einsparpotenziale hin. So haben wir beispielsweise festgestellt, dass wir unnötige Lizenzen für bestimmte Anwendungen zahlten, die in anderen Microsoft-Plänen bereits enthalten waren. VENDOSOFT hat diese als gebrauchte Software zurückgekauft – ein toller Service!«

Für jede Abteilung die passende Lizenzlösung.

Der Pharmahersteller setzt eine breite Palette von Microsoft Cloud-Diensten ein,

die VENDOSOFT präzise auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten hat:

- # Office 365 E3 für alle Mitarbeitenden, um eine effiziente Zusammenarbeit zu ermöglichen.
- # Power BI Pro, um Forschungs- und Produktionsdaten in Echtzeit zu analysieren und auszuwerten.
- # Visio Plan 1 für die Visualisierung und Optimierung von Produktions- und Qualitätskontrollprozessen.
- # O365 E1 an PCs, an denen niemand in Vollzeit arbeitet. Die fehlenden Features vermisst hier keiner.



» Wir beraten nicht auf die teuerste Lösung – sondern auf die sinnvollste. «

Markus Seirer,
Microsoft-Lizenzexperte
bei VENDOSOFT

5 Gründe, die für VENDOSOFT sprechen

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

Der M365 E3-Plan wird derzeit getestet. Dafür sprechen ausgereifte Security Tools und verstärkte Sicherheitsfunktionen, eine gute Windows-Verwaltung und etliche Erweiterungen. Allerdings ist M365 E3 auch deutlich teurer als die Office-Version. Die Testphase wird zeigen, ob das Programm unternehmensweit ausgerollt werden sollte.

Wettbewerbsfähig bleiben. Was den Microsoft Solutions Partner außerdem auszeichnet, ist die Beratung auf günstige Alternativen zu teuren M365-Plänen. »Unternehmen erhalten bei uns kostenoptimierte Lizenzierungen«, beschreibt Markus Seirer das Ziel seiner Beratung. Und die liegen oft nicht im »Cloud-only«-Ansatz. Vielmehr gilt: So wenig Cloud wie nötig und so viel On-Premises wie möglich. Die Anwendungsprogramme, Server, CAL und Betriebssysteme von Microsoft gibt es bei VENDOSOFT deshalb auch als gebrauchte Lizenzen. Damit liegen sie 30 bis 80 Prozent unter Neupreis beziehungsweise sparen bis zu 40 Prozent gegenüber der Cloud ein. Ein echtes Argument für Pharmaunternehmen, um im nationalen und internationalen Wettbewerb zu bestehen. ■



Angelika Mühleck,
IT-Fachjournalistin

Mehr erfahren unter: www.vendosoftware.de/gebrauchte-software-kaufen