

# manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Cloud, On-Premises, oder beides?

## CLOUD

Extra Verwaltung

## KOMMUNEN WERDEN DIGITAL

### Data Governance für KI

Schlechte Daten verhaseln auch die beste KI

### Unternehmer aus Leidenschaft

»Es braucht Menschen, die anpacken«

## SPECIAL SECURITY SPEZIAL

ab Seite 69



Wie die Microsoft-Lizenzierung in Zeiten von Supportende, Compliance und Cyber Security finanziert werden kann

# Do more with less

Die Jahre der fetten IT-Budgets sind vorbei. Das attestierte schon 2024 eine Studie des Bundesverbands der IT-Anwender (VOICE) in Zusammenarbeit mit Metrics. Allein für Software-Ausgaben wurde damals ein Anstieg von über acht Prozent erwartet, während die dafür nötigen Budgets nur um etwa 4,3 Prozent stiegen. Noch enger wird es 2025, einem Jahr, in dem zu allen Compliance- und Security-Themen auch noch das Supportende von Windows 10 und Office 2019 ansteht. »Mehr mit weniger schaffen«, ist daher die Devise – ein Microsoft-Lizenzstrategie erklärt, wie das geht...

»Wir haben in diesem Jahr eine große Nachfrage erwartet«, sagt Fabian Gerum, Lizenzberater beim Microsoft Reseller und Cloud Solution Provider VENDOSOFT. Und tatsächlich stehen hier die Telefone kaum noch still. Das zeigt, was es bedeutet, wenn zwei der wichtigsten Microsoft-Produkte in den Support-Ruhestand gehen, während sich all die anderen IT-Themen mit stetig steigender Geschwindigkeit weiterdrehen: Die Kosten für eine sichere, funktionelle, zukunftsgerichtete IT übersteigen die Kalkulation vieler Unternehmen. Da sind die immer höheren Anforderungen an eine verlässliche Infrastruktur, die Einführung oder Fortsetzung von Digitalisierungsprozessen und natürlich: künstliche Intelligenz. »Nebenbei noch Windows 11 und Office strategisch neu aufsetzen, das ist schon eine Herausforderung.« Und führt zu Pragmatismus: »IT-Ausgaben werden jetzt kritischer hinterfragt und drastisch gesenkt.« Auch deshalb laufen bei VENDOSOFT die Telefone heiß.

**Expertise, die sich bezahlt macht.** Die Microsoft-Welt war noch nie ein Lizenzierungs-Selbstläufer. Heute, mit Modellen, die von Kauflizenzen über hybrid bis zu zig verschiedenen Online-Plänen reichen, wird der Lizenzdschub noch undurchdringlicher. Darauf hat sich VENDOSOFT fokussiert und berät wie kaum ein anderer Softwarehändler: kostenbewusst und rechtlich auf dem neuesten Stand – zu jeder Form der Microsoft-Lizenzierung. Expertinnen und Experten wie Fabian Gerum entwickeln Modelle, die den Kundenbedarf voll abdecken – aber maximal wenig kosten. Beim Tausch der

jetzt auslaufenden Office-Programme heißt das zum Beispiel, nicht blind in die Cloud zu wechseln. Denn die kommt mittel- und langfristig teurer als eine Kauf-Lizenz. Zumindest, wenn gebraucht gekauft wird! Seit 2014 handelt VENDOSOFT Microsoft-Volumenlizenzen von Anwendungssoftware, Betriebssystemen, Servern und CAL als Gebrauchware. Damit sparen Unternehmen 30 bis 80 Prozent ein.



» IT-Ausgaben

werden jetzt kritischer hinterfragt und drastisch gesenkt. «

Fabian Gerum,  
Lizenzberater bei  
VENDOSOFT

**Gebraucht rechnet sich.** Ein Beispiel ist die M365 Apps for Enterprise im Vergleich zu Office 2024 Professional Plus. »Da stehen jährliche Abgebühren von 145 Euro einem einmaligen Kaufpreis von 338 Euro gegenüber«, erklärt Fabian Gerum. Man kann sich aus- und hochrechnen, wohin das führt: Ein VENDOSOFT-Kunde, der 50 Office-Lizenzen kauft, zahlt dafür einmalig 16.900 Euro. Die Cloud-Variante liegt im ersten und zweiten Jahr ihrer Nutzung noch darunter. Dann ist der Kippunkt erreicht: 21.700 Euro im dritten, 29.000 Euro im vierten, mehr als 36.000 Euro im fünften Jahr – und damit mehr als doppelt so teuer wie gebraucht entpuppt sich die Apps for Enterprise.

**Hybrid statt Cloud-only.** Wer jetzt denkt: »Toll, aber kann ich denn nur sparen, wenn ich on-prem-only wähle? Und was, wenn wir die Online-Services im Unternehmen brauchen?«, den kann Fabian Gerum beruhigen: »In unsere Lizenzstrategien beziehen wir natürlich die Cloud mit ein, meist im hybriden Mix.« Ihn überrascht, wie selten IT-Dienstleister und Systemhäuser diese Lösung empfehlen. Dabei bietet sie das Optimum aus beiden Welten – finanzielle Spielräume (die für andere Projekte frei werden) und die Lösung technischer Hürden (wie

## Das Sparpotenzial hybrider Microsoft-Modelle

Ein Beispiel für die kosteneffiziente Microsoft-Lizenzierung liefert die GOK Regler- und Armaturen GmbH. Der Mittelständler wollte seine Infrastruktur modernisieren, ohne sich in ein Abo-Korsett zu zwingen.

GOK stand vor mehreren Herausforderungen:

- # veraltete Server-Lizenzen
- # Workstations, die bis zu 10 Mitarbeitende teilen
- # Wunsch nach cloudbasierten Exchange-Servern

Die smarte Lösung von VENDOSOFT – ein Mix aus Cloud-Diensten und gebrauchter Software – kam maximal günstig:

- # Office 365, wo nötig
- # Exchange Online in Kombination mit Office 2024
- # Shared PCs sind mit Office 2024 lizenziert
- # Alle lokalen Anforderungen werden gebraucht abdeckt und damit gut 30 % günstiger

**Unterm Strich: 272.000 Euro eingespart – bei voller Compliance, Flexibilität und Funktionalität.**

Mehr Beispiele unter:  
[www.vendosoftware.de/casestudies](http://www.vendosoftware.de/casestudies)

das Beispiel der GOK GmbH zeigt, (siehe Kasten). Fragen wie »Wie kombiniere ich bestehende Kauflizenzen sinnvoll und rechtskonform mit Cloud-Services? Was mache ich mit Arbeitsplatzmodellen, die sich nicht in die Logik von »ein User = ein Plan« pressen lassen? Und wie schließe ich Sicherheitslücken, wenn der Support endet?«, beantworten die Lizenzprofis von VENDOSOFT. Die Beratung ist kostenlos und auch das spart – Geld, Zeit und auch Nerven.

**IT mit Taktik.** Wenn Budgets knapper werden, entscheidet oft nicht das Produkt – sondern die Strategie. Das wissen Unternehmen, die sich an VENDOSOFT wenden. »Wir werden als Partner geschätzt, der jenseits teurer Mainstream-Lösungen lizenziert und auf Basis echter Microsoft-Expertise berät«, sagt Fabian Gerum und greift zum Hörer. Der nächste Kunde ...



Angelika Mühleck,  
IT-Fachjournalistin