

manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Die Zeitenwende nicht verschlafen

IT-BUSINESS-ALIGNMENT

IT-Souveränität

Unabhängigkeitserklärung von der Cloud

Retail der Zukunft

Ultrapersonalisierte Käuferlebnisse

360-Grad-Digitalisierung

Compliance und Zukunftsfähigkeit

SPEZIAL
SECURITY
SECURITY
SPEZIAL

ab Seite 57



Optimal lizenziert und viel Geld gespart - mit dem richtigen Microsoft-Partner

Bedarfsgerecht und wirtschaftlich

Unternehmen, die nicht nur eine bedarfsgerechte, sondern auch wirtschaftliche Lizenzierung wollen, stoßen bei Microsoft regelmäßig an ihre Grenzen. Meist gelingt nur eins von beiden. Manchmal nicht einmal das.

»Muss nicht sein«, sagt Björn Orth, Geschäftsführer des Microsoft Solutions Partners VENDOSOFT.

Es gibt nicht viele IT-Abteilungen, die ohne fremde Hilfe sicher sagen können, dass sie lizenzrechtlich alles richtig machen. Die Lizenzbestimmungen von Microsoft sind einfach zu tricky – für On-Premises ebenso wie für die Cloud. Das strapaziert auch die IT-Budgets. Und zwar völlig unverhältnismäßig. Beispiele kennt der Software-Experte Björn Orth viele: IT-Leiter, die von Lizenzchaos sprechen, weil sie nicht mehr durchblicken. Behörden, die mehr Software einkaufen als sie User haben, um ja keine Unterlizenzierung zu riskieren (siehe »manage it« EXTRA, Ausgabe 5-6 | 2025). Betriebe, die hochpreisige Online-Pläne ausrollen, nicht wissend, dass es für ihre Firmengröße halb so teure Lösungen gibt.

»So ziemlich jedes Unternehmen, das wir betreuen, hat Einsparpotenzial bei der Microsoft-Lizenzierung«, attestiert der Software-Experte. Das entdecken seine Microsoft-Spezialisten meist schon im ersten Gespräch – das einem kostenlosen (!) Deep Dive in das Asset Management gleichkommt: »Wir hinterfragen, wie ein Unternehmen arbeitet, wie die aktuelle Infrastruktur aussieht, welche Softwarebestände es gibt und wo die Reise hingehen soll.« Da wird schnell klar, wo es klemmt, was wirklich gebraucht wird und wo im größeren Stil Posten eingespart werden können.

Optimal lizenziert - und viel Geld gespart. Eine IT-Beratung, die die Kosten senkt? Ungewöhnlich... Für Björn Orth ist es das nicht. Sein Geschäftsmodell umfasst nicht nur die M365-Cloud. VENDOSOFT ist auch Reseller gebrauchter Microsoft-Volumenlizenzen. »Wenn Geld eine Rolle spielt, gehört

Gebrauchsoftware in jeden Lizenzmix!«, sagt er. Der Grund: Programme vom Zweitmarkt sind so günstig, dass sie die Abo-Gebühren relativieren, die sich Jahr für Jahr aufsummieren. Ein smarterer Mix aus Cloud und on-prem spart somit etwa 40 Prozent der Kosten ein, eine reine on-prem-Lizenzierung sogar bis zu 70 Prozent.

» Dank
VENDOSOFT haben
wir IT-Kosten im
sechststelligen
Bereich eingespart. «

Sebastian Böhme,
IT-Leitung, Audi-Zentrum
Zwickau

Optimal lizenziert - und dabei Abhängigkeiten vermieden. Wer ausschließlich auf Cloudlösungen setzt, begibt sich zudem in eine Einbahnstraße. »Mit jedem Abo wächst die Abhängigkeit vom Anbieter – technisch, organisatorisch und finanziell«, warnt Björn Orth. Besonders bei Microsoft 365 können steigende Kosten, unflexible Nutzungsmodelle und eingeschränkte Mitbestimmung problematisch werden. VENDOSOFT berät deshalb auf hybride Modelle, die lokale Installationen intelligent mit der Cloud kombinieren. Ergänzt und vereinfacht durch ein

elektronisches Lizenzarchiv, das die Softwarestruktur dokumentiert: auditsicher, transparent, zentral. »Kein Blättern in abgelegten Rechnungen, kein Suchen – unsere Kunden wissen jederzeit, welches Programm welchem Arbeitsplatz zugeordnet ist.« Das spart die Inventarisierung und sorgt für das gute Gefühl, einer Hersteller-Prüfung jederzeit standzuhalten.

Optimal lizenziert - und dabei Datenhoheiten gewahrt. In sensiblen Branchen, bei strengem Datenschutz und generell für jedes Unternehmen ist es essenziell, zu wissen, wo die eigenen Daten gespeichert sind – und wer Zugriff darauf hat. Cloud-only bedeutet oft: Die Datenhoheit liegt beim Anbieter. Das



» Wir zeigen Unternehmen, wie sie M365 gezielt einsetzen und gleichzeitig kritische Daten lokal auf eigenen Servern halten. «

Björn Orth ist Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH – dem Microsoft Solution Partner mit der kostenlosen Lizenzberatung.

verhindern hybride Lösungen. »Wir zeigen Unternehmen, wie sie M365 gezielt einsetzen und gleichzeitig kritische Daten lokal auf eigenen Servern halten«, erklärt Orth. Damit bleibt die volle Kontrolle erhalten – über Zugriffsrechte, Speicherorte und Sicherheitsrichtlinien. Hybrid macht Lizenzkonzepte also nicht nur wirtschaftlicher – sie bleiben souverän.

Volle Kontrolle mit VENDOSOFT. Als Microsoft Solutions Partner zeigt VENDOSOFT, wie Unternehmen ihre Lizenzlandschaft optimieren – nicht nur technisch, sondern vor allem wirtschaftlich und organisatorisch. Die Lizenzexperten denken nicht in Produkten, sondern in Lösungen. Und die binden

gebrauchte Microsoft-Lizenzen genauso ein wie Online-Pläne und hybride Infrastrukturen.

Klarheit statt Lizenzchaos. Das rechnet sich: Über 52.000 Euro Einsparung brachte VENDOSOFT der oben erwähnten Gemeinde durch den intelligenten Einsatz gebrauchter Software. 70.000 Euro einem Produzenten von Fluid-Anlagen. 6-stellige Summen einem Betreiber von drei Autohäusern, 50 Prozent Kosteneinsparung dem Bezirkskrankenhaus St. Johann in Tirol und 270.000 Euro dem Armaturenhersteller GOK. ■

Weitere Beispiele, wie die Lizenzstrategien mit smartem Microsoft-Management IT-Kosten senken unter: www.vendosoft.de/casestudies | info@vendosoft.de