

manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

SPECIAL
SECURITY
SPECIAL

Ohne Sicherheit ist alles nichts

CYBER- SICHERHEIT NEU DENKEN

Auf die Sprache der Maschinen hören

Wie Systemdaten Unternehmen retten können

Hype und Realität

KI-Agenten verantwortungsvoll einsetzen

Digitale Souveränität

Eine Notwendigkeit, kein Trend

**EXTRA
HANDEL**
ab Seite 28



Microsoft-Lizenzen im Einzelhandel

Von der VDI-Sackgasse zur hybriden Strategie

Die Regionalgesellschaft einer der führenden deutschen Supermarktketten stand lizenzrechtlich vor einem vertrackten Virtual Desktop-Problem. Erst die Begegnung mit VENDOSOFT auf einem Fachkongress brachte die Lösung – kostenlos!

Schloss Bensberg, IT-Strategietage. Zwischen Fachvorträgen und Kaffeepause kommen der IT-Regionalleiter und der Lizenzmanager eines großen Handelsunternehmens ins Gespräch mit Joyce Studier von VENDOSOFT. Der erste Satz fällt augenzwinkernd: »Ihr seid also Lizenz-Dandler.« Eine Anspielung darauf, dass am Stand gebrauchte Software beworben wird. Die SAM-Expertin kontert: »Ne, wir sind Microsoft Solutions Provider. Sagen Sie mir ein Lizenzproblem – ich bin sicher, wir kennen die Antwort!« Eine Aussage, die sich bewahrheiten soll.

Aha-Erlebnis für die Handelskette. Die Supermarktkette kämpfte seit geraumer Zeit mit einer Herausforderung, die selbst erfahrene Lizenzmanager an ihre Grenzen bringt: Virtual-Desktop-Strukturen. Rechtlich komplex, wirtschaftlich teuer – bislang fand sich keine tragfähige Lösung. Der Rat von Joyce Studier: »Nutzt anstelle einer kostenintensiven VDI-Umgebung die bereits vorhandenen Terminalserver!« Auch die CALs waren vorhanden. Das hieß: keine Zusatzlizenzen nötig, kein teurer Umbau... Ein erstes Aha-Erlebnis für die Verantwortlichen.

Bei hoher Komplexität lohnen sich Lizenzexperten doppelt. Weil die Beratung auch noch kostenlos erfolgte und VENDOSOFT dabei nicht auf Umsatz zielte, blieb es nicht bei diesem einen



» Wir sind Microsoft Solutions Provider. Sagen Sie mir ein Lizenzproblem – ich bin sicher, wir kennen die Antwort! «

Joyce Studier ist seit 10 Jahren Microsoft-Consultant bei VENDOSOFT und TÜV-geprüfte SAM-Professional.

Gespräch. Bald ging es um die geplante Einführung von Microsoft 365 im Unternehmen. Wieder punktete VENDOSOFT – nicht nur mit dem günstigeren Angebot, sondern erneut mit umfassender Beratung. Die machte nicht zuletzt den Transfer vom bisherigen Provider vollkommen unkompliziert: ein Partner-Link, wenige Klicks durch den Global Admin – schon war der Distributor eingebunden.

Mittlerweile verwaltet das IT-Team für die 700 Mitarbeitenden seiner Filialen mehr als 1.300 Lizenzen in unterschiedlichen M365-Modellen: von Business Premium (das durch Microsoft auf 300 User begrenzt ist) über Enterprise-E1-Lizenzen bis zu E3-Paketen für spezialisierte Arbeitskräfte. Für sie wird Copilot aus Kostengründen separat gebucht. Virtuelle Meetingräume laufen über Teams Rooms, die Telefonanlage über Teams-Lizenzen. Bei so viel Komplexität zahlt sich Lizenzexpertise doppelt aus: Dank Joyce Studier konnte die Handelsgruppe günstige Online-Pläne vollständig ausschöpfen, bevor teurere Lizenzstufen notwendig wurden.

Wenn der Microsoft-Provider umfassend denkt.

Je tiefer die Zusammenarbeit bei der Microsoft-Lizenzierung reicht, desto stärker zeigt sich der Vorteil eines Partners, der nicht nur einzelne Produkte liefert, sondern das gesamte Lizenzumfeld im Blick hat. Gerade im Einzelhandel mit seiner Mischung aus Filial-IT und zentralen Verwaltungssystemen ist die Balance zwischen

Hinweis

Handelsunternehmen, die ihre Microsoft-Umgebungen modernisieren wollen – ohne sich in teuren Strukturen zu verlieren – finden kostenlose Beratung unter:

www.VENDOSOFT.de

On-Premises und Cloud entscheidend für die IT-Kosten.

So setzt die Kette heute auf Microsoft 365 dort, wo es Vorteile bringt – und auf klassische Serverstrukturen dort, wo es wirtschaftlich den größten Nutzen bringt. Der Einsatz von Windows Servern 2025 ist dafür ein Beispiel: gebraucht beschafft, rechtssicher, 40 % günstiger als neu. Eine pragmatische Strategie, die den Spagat zwischen Kostenkontrolle und Modernisierung meistert.

Ein Modell für den Handel. Aus einem zufälligen Messeggespräch mit dem »Lizenz-Dändler« VENDOSOFT wurde eine Partnerschaft, von der die Supermarktkette seit nunmehr fünf Jahren profitiert: mit einer Lizenzstrategie, die technisch anspruchsvoll, wirtschaftlich nachhaltig und 100 Prozent audit-sicher ist. ■



Angelika Mühleck,
IT-Fachjournalistin



» Unsere Microsoft-Lizenzierung ist komplex. Lösungen zu Virtual Desktop-Strukturen, die uns zuvor niemand aufzeigen konnte, haben den Ausschlag gegeben. Seitdem ist VENDOSOFT unser Microsoft-Provider – von On-Premises bis M365. «

IT-Leitung einer deutschen Supermarktkette