

manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Souveränität UND Ökosysteme

MULTI CLOUD

Souveräne Lizenzierung

»Microsoft Cloud ja –
aber ohne Kontrollverlust«

Die Kontrolle zurückgewinnen

Schatten-KI ist die
neue Schatten-IT

Governance als Innovationsmotor

Für die Kunden ein Erlebnis
und für die Unternehmen
ein Gewinn

SPECIAL
SECURITY
SPECIAL

ab Seite 55

EXTRA
ÖFFENTLICHE
VERWALTUNG

ab Seite 34



Souveräne Lizenzierung

»Microsoft Cloud ja – aber ohne Kontrollverlust«

Die große Cloud-Euphorie ist vorbei. Nicht, weil Unternehmen digitale Zusammenarbeit infrage stellen würden – sondern weil eine gewisse Ernüchterung eingetreten ist. Darüber, was ein Full-Cloud-Modell dauerhaft kostet und welche Daten wirklich in externe Rechenzentren gehören. Manch IT-Verantwortlicher bevorzugt heute Strategien, die zwar moderne Zusammenarbeit zulassen, jedoch die Kontrolle über Kosten, Daten und Systeme bestmöglich bewahren. Wie das geht, erklärt Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer des Microsoft-Lizenzberaters VENDOSOFT.

? **VENDOSOFT ist »manage it«-Lesern als ein Microsoft-Partner bekannt, der Kostenersparnisse in den Mittelpunkt seiner Beratungen stellt. Welche Entwicklungen und Herausforderungen nehmen Sie in diesem Zusammenhang derzeit bei Unternehmen besonders stark wahr?**

Wir arbeiten mit Unternehmen, Organisationen und Behörden jeder Größe zusammen – von der Kreisstadt bis zum Konzern. Besonders häufig beraten wir produzierende Unternehmen, IT-Dienstleister oder auch Organisationen mit knappen Budgets, beispielsweise im Gesundheitswesen. Die Herausforderungen ähneln sich dabei erstaunlich oft: Hoher Modernisierungsdruck ist ein vermeintlicher Treiber in die Cloud – gleichzeitig besteht die Sorge vor der Geschwindigkeit, mit der Microsoft seine Abopreise erhöht. Und viel häufiger als noch vor zwei, drei Jahren steht bei unseren Kunden heute im Vordergrund, ihre sensiblen Daten bestmöglich zu schützen.

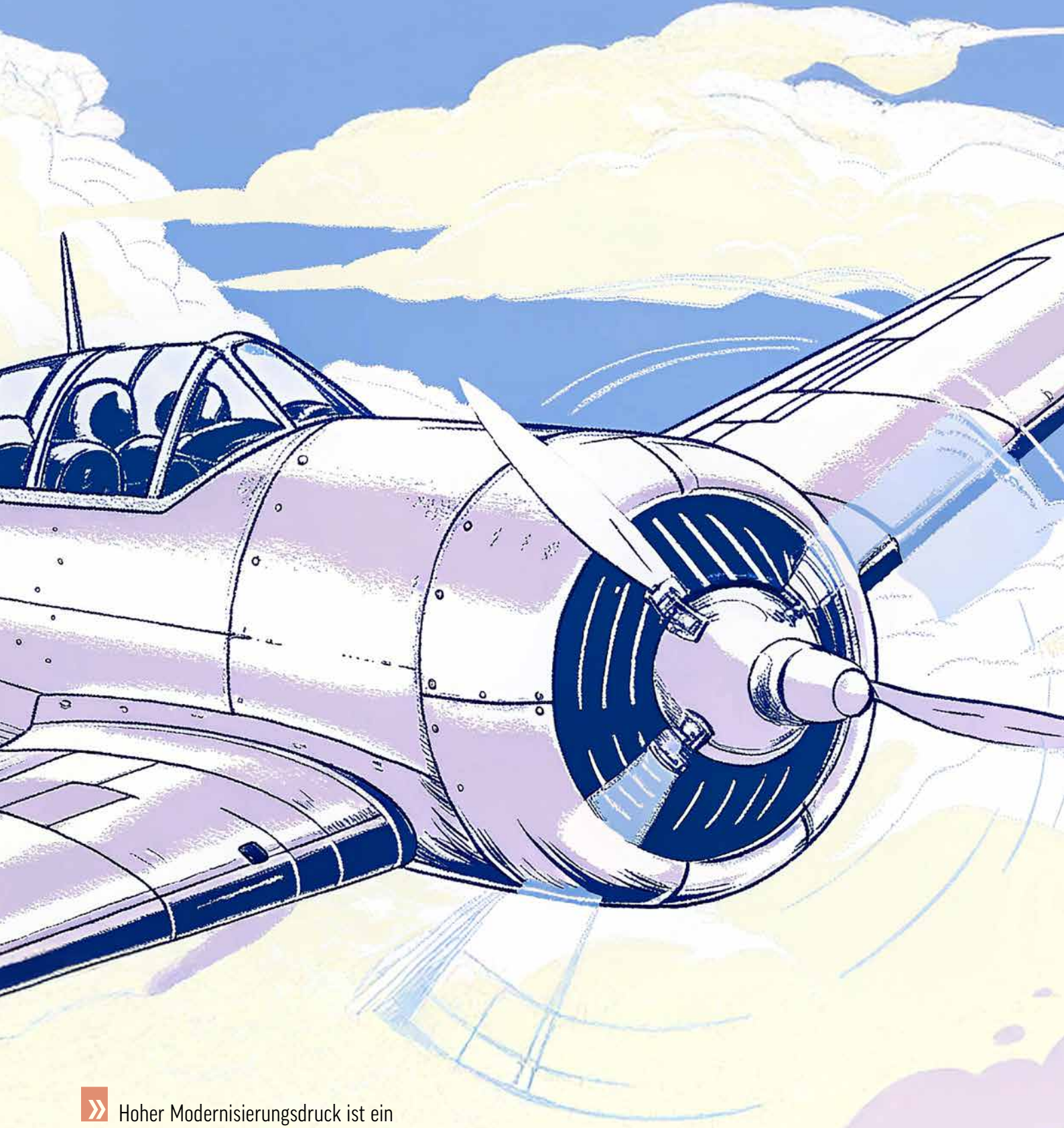


Björn Orth,
Geschäftsführer von
VENDOSOFT

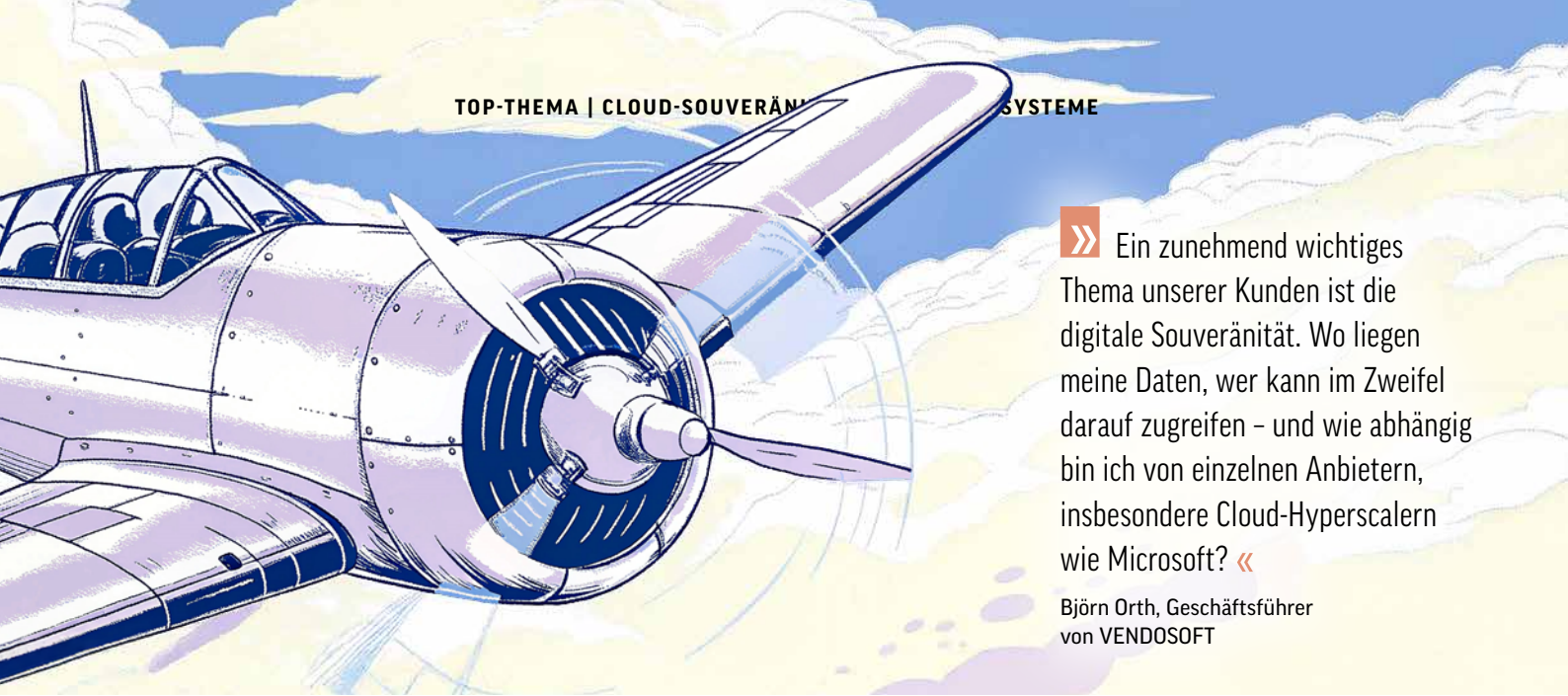
? **Welche Lösungen werden da besonders stark nachgefragt?**

IT-Verantwortliche kommen in diesen Fällen mit der Frage auf uns zu, wie sich Kosteneffizienz, Datensicherheit und kollaborative Zusammenarbeit verbinden lassen. Unsere Antwort darauf ist ein hybrider Ansatz. Das bedeutet, zentrale Anwendungen und sensible Daten im eigenen Rechenzentrum belassen – damit sind Kontrolle, Stabilität und Kostensicherheit gewährleistet. Den Bedarf an Kollaboration decken wir in der Regel über Microsoft 365 Business Premium, etwa für kleinere und mittlere Organisationen. Bei größeren Umgebungen kommen entsprechend die Enterprise-Pläne zum Einsatz.

Die eigentliche Herausforderung liegt aber weniger in der Technik als in der Lizenzierung. Cloud- und On-Premises-Welten müssen sauber zusammengeführt werden, damit es weder rechtliche noch wirtschaftliche Risiken gibt. Das schreckt manche IT-Abteilung ab – weil das Microsoft-Lizenzrecht bekanntlich nicht das leichteste ist. Doch dafür gibt es ja



» Hoher Modernisierungsdruck ist ein vermeintlicher Treiber in die Cloud – gleichzeitig besteht die Sorge vor der Geschwindigkeit, mit der Microsoft seine Abopreise erhöht. Und viel häufiger als noch vor zwei, drei Jahren steht bei unseren Kunden heute im Vordergrund, ihre sensiblen Daten bestmöglich zu schützen. «



» Ein zunehmend wichtiges Thema unserer Kunden ist die digitale Souveränität. Wo liegen meine Daten, wer kann im Zweifel darauf zugreifen – und wie abhängig bin ich von einzelnen Anbietern, insbesondere Cloud-Hyperscalern wie Microsoft? «

Björn Orth, Geschäftsführer von VENDOSOFT

uns. Und es lohnt sich, bei uns anzufragen! Weil IT-Abteilungen viel Geld sparen, wenn ihre Lizenzierung sauber aufgesetzt ist.

? Welche Projekte machen Ihnen besonders Spaß?

Spannend sind eben genau diese Projekte: bei denen nicht einfach pauschal »alles in die Cloud« verschoben wird, sondern eine wirklich passende Struktur entsteht. Wir betreuen beispielsweise Organisationen, die über viele Jahre ausschließlich mit gebrauchten Microsoft-Lizenzen gearbeitet haben und nun remote Work und Teams einführen wollen – ohne Nachteile in Kauf nehmen zu müssen. Dann analysieren wir sehr genau, welche Anwendungen tatsächlich von Cloud-Diensten profitieren und welche lokal wirtschaftlicher und sinnvoller betrieben werden. In vielen Fällen entstehen daraus hybride Szenarien mit lokal betriebenen Office-Versionen und Windows-Servern, ergänzt um punktuelle Microsoft-365-Dienste. Solche Modelle ermöglichen moderne Zusammenarbeit und sparen 30, 40 oder mehr Prozent!

? Wie profitieren Unternehmen konkret von Ihren Lösungen?

Unternehmen profitieren von unserem Lizenzwissen, mit dem wir Wirtschaftlichkeit und technische Machbarkeit zusammenbringen. Reine On-Premises-Lizenzierungen sind nur noch für bestimmte Betriebe und Branchen dauerhaft praktikabel; reine Cloud-Modelle sind oft nicht compliant. Die Herausforderung besteht darin, eine Struktur zu schaffen, die die Kosten auf ein Minimum reduziert und Daten zuverlässig schützt.

Dafür entwickeln wir Lösungen, die vorhandene Lizenzbestände einbeziehen und die wir um gebrauchte Lizenzen und notwendige Online-Pläne ergänzen. So bleibt die Lizenzbeschaffung überschaubar, während funktional alle Anforderungen erfüllt sind. Kunden profitieren von dieser Mischung aus strategischer Beratung, die bei VENDOSOFT kostenfrei ist, unserem Lizenzwissen über gebrauchte, neue und

Cloud-Modelle – und ganz sicher davon, dass wir ihnen die günstigste Lösung empfehlen, nicht die teuerste, weil uns das hohe Margen brächte.

? Wo liegen die größten Herausforderungen in der Zusammenarbeit?

Häufig in der Ausgangssituation. Viele Unternehmen haben ihre Software über Jahre hinweg ohne übergreifende Lizenzstrategie beschafft. Dadurch entstehen gewachsene Strukturen mit unterschiedlichen Office-Versionen, Servern, Mietmodellen und teilweise unklaren Nutzungsrechten. In der Praxis führt das zu Unsicherheiten, unnötigen Kosten und Risiken bei Microsoft-Audits. Unsere Aufgabe besteht dann oft zunächst darin, dieses »Lizenzchaos« transparent zu machen und eine belastbare Grundlage zu schaffen.

? Welche Neu- und Weiterentwicklungen für Ihre Produkte/ Lösungen planen Sie?

Ein zunehmend wichtiges Thema unserer Kunden ist die digitale Souveränität. Die Fragen dahinter lauten: Wo liegen meine Daten, wer kann im Zweifel darauf zugreifen – und wie abhängig bin ich von einzelnen Anbietern, insbesondere Cloud-Hyperscalern wie Microsoft?

Wir setzen wie erwähnt auf hybride Lizenzstrategien, um Abhängigkeiten zu reduzieren und finanziellen Gestaltungsspielraum zu bewahren. Gleichzeitig entwickeln wir gemeinsam mit Partnern Lösungen, wie sich Cloud-Dienste unbekümmert nutzen lassen – zum Beispiel mit zusätzlichen Kontrollinstanzen für Datenflüsse und Zugriffsmöglichkeiten.

Auch prüfen wir den Markt auf offene und unabhängige Technologien, die perspektivisch eine echte Alternative darstellen. Die Nachfrage nach solchen Ansätzen steigt spürbar.