

VENDOSOFT

Strategische Lizenzberatung



KÜNIG
managing company

IT-Management im Tourismus

CASESTUDY EINES **VENDOSOFT**-KUNDEN

Wie gebrauchte Software
die Unternehmensziele
Nachhaltigkeit und Langlebigkeit
unterstützt





DER KUNDE

Als Errichter und Betreiber von mittlerweile neun Gesundheitshotels und einem Gesundheits-Resort in ganz Österreich ist die König GmbH im Dienstleistungssektor des Gesundheitstourismus Marktführer. Mit 1.200 Verwaltungsangestellten, Gesundheitsexperten, Ärzt*innen, Rezeptions-, Gastgewerbe- und Servicekräften zählt sie europaweit zu den führenden Anbietern von Gesundheitsurlauben.

Das Unternehmen führt den Slogan ‚Managing Company‘ in seinem Logo. Nicht umsonst, denn im Rahmen der Verwaltung seiner Betriebe erbringt es alle Leistungen selbst: Projektentwicklung, Bauleitung, Büroorganisation, Buchhaltung, Marketing und vieles mehr. Man sourct nicht gern aus. Klar, dass auch die IT ‚in-house‘ betreut wird.

IT-Leiter Aleksandar Vukovic ist für den reibungslosen Betrieb, die Ausstattung und Vernetzung der knapp 700

Computerarbeitsplätze verantwortlich. Das sind an den zehn österreichischen Hotelstandorten überwiegend Desktop-PCs. Die 40 Mitarbeitenden in der Zentrale in Kufstein hingegen arbeiten mehr und mehr auch remote. Dafür werden Notebooks und Tablet-PCs angeschafft. 60 Server sind im Einsatz. Jedes Haus ist für sich ausfallsicher konzipiert. Untereinander sind die Hotels und Resorts auch aus Gründen der Datensicherheit nicht vernetzt.

DIE HERAUSFORDERUNG

Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und Qualität spielen bei der König GmbH

eine wichtige Rolle. Sie sind das Fundament, an dem sich alles Handeln und Wirtschaften ausrichtet. Auch die IT. Aleksandar Vukovic nahm deshalb 2021 ein Projekt in Angriff, das ihm am Herzen lag – mitten in der Coronazeit und nachdem Microsoft wieder einmal Preissteigerungen und drastische Änderungen seiner Lizenzbedingungen angekündigt hatte. „Neue Lizenzen für Unternehmen wurden immer kostspieliger und aufwändiger, daher beschlossen wir, uns nach Alternativen umzusehen“, erzählt er. Eine kurze Recherche brachte **VENDOSOFT** als Anbieter gebrauchter Microsoft-Lizenzen auf

„
VENDOSOFT überzeugt einfach durch
 eine sehr gute Beratung, Betreuung und
 Lösungskompetenz!
 „

Aleksandar Vukovic
 IT-Leitung bei der österreichischen König GmbH



den Schirm. Man ließ sich das Konzept erklären: **VENDOSOFT** kauft in großen Volumina Software aus betrieblicher Nutzung, die in Unternehmen nicht länger benötigt wird. Diese Bestände splittet der Reseller auf und veräußert die Lizenzen an kleine und mittelständische Betriebe. Käufer sparen so mehr als die Hälfte der Kosten für neue Lizenzen und Cloud-Abonnements.

„Wir mussten nicht lang überlegen und kauften 40 gebrauchte Office-2019-Pakete für unser Hotel in Kärnten“, erinnert sich der IT-Leiter. Die Wiedereröffnung stand kurz bevor, als sein Team gegen zehn Uhr abends mit der Einrichtung der PCs begann. Fünf Rechner klappten einwandfrei. Dann war plötzlich keine weitere Installation mehr möglich. „Irgendwann kamen wir darauf, dass die Anzahl der Geräte, die gleichzeitig auf den Server zugegriffen, zu hoch war. Wir hatten uns quasi selbst ausgesperrt!“

DIE LÖSUNG

Die Zeit drängte und hier machte sich erstmals bemerkbar, was Aleksandar Vukovic mittlerweile sehr zu schätzen weiß: Der zuständige Ansprechpartner bei **VENDOSOFT** stand die ganze Zeit über Gewähr bei Fuß und in engem Austausch mit dem Team vor Ort. Von ihm kam auch der entscheidende Lösungsansatz: Er schaltete die

Downgrade-Rechte auf die Vorgängerversion, Office 2016, frei. Und siehe da: Ohne notwendige Internetverbindung ließen sich auch die übrigen Lizenzen installieren. Problem gelöst!

So viel Engagement überzeugte und seither ist die Unternehmensgruppe ein treuer Kunde, begeisterter Nutzer gebrauchter Microsoft-Lizenzen

Das Ziel:

- Kosten sparen bei der Lizenzbeschaffung
- Cloud- und On-Premises im optimalen Mix
- Nachhaltiges IT-Management
- Selbständige Lizenz-Verwaltung

Die Lösung:

- Hybride Ausstattung von 700 PC-Arbeitsplätzen
- Einsparungen von über 71.000 € in 2 Jahren
- Refinanzierung durch Verkauf gebrauchter Lizenzen
- Kompetente, persönliche Beratung
- Lösungsorientiert und ‚stand-by‘ im Problemfall
- Online-Lizenzreport für ein optimales SAM



DAS LIZENZ-GESCHÄFT IST KOMPLIZIERT. DESHALB VERSTEHE ICH MEINEN BERATUNGS-AUFTRAG DARIN, LÖSUNGEN ZU BIETEN, DIE EINFACH, ZIELFÜHREND UND KOSTENSPAREND SIND

Markus Seirer
Microsoft-Lizenzexperte bei der **VENDOSOFT** GmbH

und lobt neben Preis, Leistung und rechtlicher Sicherheit vor allem auch das Zwischenmenschliche an **VENDOSOFT**. „Da ist eine fast freundschaftliche Beziehung entstanden. Man versteht sich einfach und die Zusammenarbeit funktioniert hervorragend.“

**DAS
GESCHÄFTSMODELL
VON VENDOSOFT
IST DREH- UND
ANGELPUNKT EINER
NACHHALTIGEN IT**

„doch alle dieselben Probleme durch“, sagt er. Gerade noch war Corona, jetzt lassen der Krieg in der Ukraine und die Energiekrise die Kosten für Unternehmen europaweit explodieren. „Jeder IT-Verantwortliche sollte etwas dafür tun, nicht mehr benötigte Software so zu verwerfen, dass sie anderen Firmen günstig zur Verfügung steht“, lautet daher sein Ansatz. Deshalb veräußert die König GmbH nun selbst ausgediente Lizenzen an

VENDOSOFT. Die werden immer dann frei, wenn Arbeitsplätze in die Cloud verlegt werden. Auch hier berät der Microsoft Solutions Partner seinen Kunden. M365 Business Basic und Standard sowie Visio-2-Pläne sind mittlerweile Bestandteil in der IT-Infrastruktur von König. Die ‚alten‘ – noch voll funktionstüchtigen und von Microsoft supporteten – Lizenzen refinanzieren einen Teil dieser Cloud-Kosten. Vor allem aber stellt sie die Unternehmensgruppe über **VENDOSOFT** anderen Firmen günstig auf dem Gebrauchtssoftwaremarkt zur Verfügung!

Aleksandar Vukovic ging es bei der Beschaffung günstiger Lizenzen nie nur um den eigenen Betrieb. Vielmehr propagiert er eine firmenübergreifende Solidarität: „Wir stehen

Indem wir ausgediente Microsoft-Lizenzen an **VENDOSOFT** verkaufen, refinanzieren wir IT-Projekte und leisten einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit.

Aleksandar Vukovic, IT-Leitung, König GmbH



VENDOSOFT GmbH
Rudolf-Diesel-Ring 10
82266 Inning am Ammersee
Telefon: +49.8143.99694-0
info@vendosoftware.de
www.vendosoftware.de

Die **VENDOSOFT** GmbH ist Microsoft Solutions Partner. Wir handeln neue und gebrauchte Lizenzen sowie Cloud-Lösungen.

