

DEN PROFI FRAGEN!

Aus dem Minenfeld der Microsoft-Lizenzierung von Angelika Mühleck

Beim Microsoft Gold Partner VENDOSOFT werden täglich Cloud-Produkte von Microsoft bestellt und nachgefragt. Die Interessenten wissen meist sehr genau, welche Lizenz aus dem Feld der M365-Produkte sie brauchen. Hinterfragen die Microsoft Licensing Professionals die Nutzungsanforderungen, stellt sich jedoch in 80 Prozent der Fälle heraus, dass andere Lizenzierungsmodelle mehr Sinn machen. Vor allem bei den Kosten lassen sich viele IT-Verantwortliche von den vermeintlich günstigen Cloud-Gebühren blenden. 17 Euro pro Monat und Lizenz für Office 365 E3 klingen ja auch günstiger als 529 Euro, die man derzeit netto für eine neue Office-2019-ProPlus-Lizenz berappen muss. Und dann ist man mit dem E3-Plan auch noch in der Cloud, statt ‚nur‘ on premise!

Doch über einen längeren Zeitraum betrachtet, übersteigen die Mietkosten die Anschaffung von On-Premises-Software. Nicht selten um das Doppelte. An einem konkreten Beispiel (der Bündelung von Office 2019 ProPlus mit M365 Business Basic) zeigt die Microsoft-Lizenzberaterin Joyce Studier, wie Unternehmen modern ausgestattet sein und trotzdem viel Geld sparen können – wenn sie nicht auf reine Cloud-Lösungen setzen UND gebrauchten Kauflizenzen Vorrang geben!

Joyce Studier ist ein Fan hybrider Cloud-Modelle. „Mit ihnen lassen sich Firmen und Organisationen optimal zum günstigsten Preis lizenzieren“, so ihr Credo. Tatsächlich ist es heute so, dass für die meisten Anwender Microsoft-Office-Lizenzen in der Version 2016 oder 2019 genügen würden. Gäbe es da nicht den gestiegenen Bedarf an

Teams-Sitzungen! Um diesen zu decken, wählen IT-Leiter gern den E3-Plan, der Office Professional Plus für Terminal Server und Teams enthält. Die sinnvollere Alternative wäre allerdings, Office 2019 ProPlus als gebrauchte Kauflizenz in Kombination mit M365 Business Basic für die Nutzung von Teams zu verwenden. Mit der Wahl des E3-Plans liegt ein IT-Leiter im Jahr der Anschaffung noch unter den Kosten der genannten Alternative. Doch schon ab dem zweiten Jahr wäre der Break-Even überschritten. Im dritten Jahr, so zeigt es die Grafik, käme die reine Cloud-Lösung 32 Prozent teurer. Und so weiter.

Doppelt sparen

Dieses hohe Einsparpotenzial ergibt sich zum einen aus der Kombination von Miet- und Kaufsoftware. Zum anderen daraus, dass On-Premises-Lizenzen bis zu 70 Prozent günstiger sind, wenn sie gebraucht zum Einsatz kommen. Sie unterscheiden sich nicht von neuer Software und erhalten alle vom Hersteller bereitgestellten Updates.

Für Joyce Studier ist die Entscheidung damit eindeutig. „Es gibt keinen erkennbaren Grund, warum ein Unternehmen 30 Prozent mehr für seine IT ausgeben sollte, nur weil sie dann neu und aus der Cloud ist“, erklärt sie enthusiastisch. In einem speziellen Bundle kombiniert VENDOSOFT aktuell die hybride Cloud mit den Vorteilen gebrauchter Software: Microsoft Office 2019 Pro Plus inklusive 12-monatiger Nutzung von Teams spart sogar 46 Prozent gegenüber Microsoft Office365 E3 (siehe Grafik).

VENDOSOFT-Bundle Office ProPlus inkl. Teams im Vergleich zu Office 365 E3

