

Ist die Microsoft Cloud wirklich so günstig?

Bei der Software-Beschaffung querdenken



Björn Orth,
CEO, VENDOSOFT

Unternehmen jeder Art und Größe streben der Digitalisierung entgegen. Cloud Computing leistet dabei mit all seinen Vorteilen einen wesentlichen Beitrag. Gern wird die Cloud auch mit einer Senkung der IT-Kosten gleichgesetzt. Dass das nur bedingt der Fall ist, zeigt ein Software-Anbieter vom Ammersee – und lizenziert seine Kunden mit hybriden Software-Modellen 30 bis 40 Prozent günstiger.

Björn Orth ist Gründer und Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH. Der Microsoft Gold Partner ist dafür bekannt, seine überwiegend mittelständischen Kunden rechts- und herstellerkonform zum günstigsten Preis auszustatten. Das gelang in der Vergangenheit vornehmlich mit gebrauchten Microsoft- und Adobe-Lizenzen. Seit dem Siegeszug der Cloud bietet der Reseller einen weiteren Mehrwert.

„Wir vereinen die Vorteile der Microsoft Cloud mit denen von On-Premises-Lizenzen“, erklärt Orth. „Damit profitieren Unternehmen vom Besten aus beidem.“ Das sind zum einen die flexible Skalierbarkeit, ein unabhängiger Gerätezugriff von quasi überall und auch der deutlich reduzierte Administrationsaufwand. Zum anderen die unschlagbar günstigen Preise, zu denen VENDOSOFT gebrauchte Volumenlizenzen handelt. Nicht selten liegen diese 70 Prozent unter dem Neupreis – auch im Langzeitvergleich mit Microsoft-365-Produkten. Ergänzt man Cloud-Lizenzierungen also sinnvoll um On-Premises-Software, gelingen Einsparungen von 30 bis 40 Prozent!

Bedarfsgerechte Lizenzierung zahlt sich aus
Unter CIOs und IT-Verantwortlichen setzt sich die Erkenntnis durch, dass reine Cloud-Architekturen oft überdimensioniert sind. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn ein Großteil der Anwender stationär arbeitet. Björn Orth und sein Team aus Lizenzstrategen können das bestätigen. „Software-Beschaffung orientiert sich üblicherweise am Bedarf, der mittelfristigen Planung

und an budgetären Limitierungen“, sagt er. Gerade letztere machen reine Cloud-Lösungen nicht immer zur sinnvollsten Wahl. Die Berater von VENDOSOFT ziehen dann alle Möglichkeiten in Betracht. Heraus kommt ein individueller Mix aus neuer und gebrauchter Software, aus hybriden Lösungen und Cloud-Architekturen. Beispiel für eine solche Kombination ist ein Exchange Online Plan mit gebrauchten Office-Lizenzen. „Hier spart das Unternehmen die Investition in teure Server-Hardware, während es die Software günstigstmöglich einkauft.“

Mehr Informationen über die Einsparungen durch eine optimale Lizenzierung mit neuer und gebrauchter Software, mit hybriden oder komplett cloudbasierten Lösungen unter www.vendosoftware.de

VENDOSOFT