

ZEITGEMÄSSES SOFTWARE ASSET MANAGEMENT SCHLIESST LIZENZ-GAPS UND SCHAFFT LIQUIDE MITTEL

Vorausschauend planen, Nachzahlungen vermeiden, Transparenz herstellen: Dies sind die vordringlichsten Herausforderungen mittelständischer Unternehmen im Umgang mit ihren Software-Lizenzen. Die VENDOSOFT GmbH hat sich darauf spezialisiert, die wirtschaftlichste und strategisch sinnvollste Lösung für Firmen und Organisationen zu finden. Mit dem besonderen Mehrwert, ausgediente Software in liquide Mittel zu wandeln.

A LLE ZWEI JAHRE erhebt die Business Software Alliance, der internationale Interessenverband der Software-Anbieter, aktuelle Branchenzahlen. Die neueste Statistik zeigt, dass rund 20 Prozent der deutschen Unternehmen nicht ausreichend lizenziert sind. Damit entgeht den Herstellern ein Umsatz in Höhe von über 1,4 Milliarden Euro. Weltweit sind es gar 37 Prozent aller Firmen, was etwa 41 Milliarden Euro entspricht. Kein Wunder also, dass die Anbieter radikal gegen Unterlizenzierungen im Business-Umfeld vorgehen. Ihr Mittel der Wahl: Software-Audits.

Unterlizenzierung wird selten erkannt

Kein IT-Verantwortlicher prellt jedoch vorsätzlich die Zeche. Davon geht Björn Orth aus, Gründer und Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH. Einige Ursachen für Fehllizenzierungen beschreibt ein Überblicksartikel ab Seite 34, in dem Orth u.a. auf Versäumnisse hinweist und hilfreiche Tools benennt.

Unterschiedliche Upgrade-Pfade bzw. -Grundlagen sind ihm zufolge so ein Versäumnis: Z.B. erfordert eine Microsoft-Windows-10-Enterprise-Volumenlizenz eine Basislizenz. „Wer das nicht weiß, ist schnell unzureichend ausgestattet.“ Neben diesem kennt der Microsoft Gold Partner, dessen Spezialisierung auf Lizenzberatung und gebrauchter Software liegen, viele Beispiele, wie das Microsoft-Lizenzrecht fehlin-



Geschäftsführer Björn Orth (Mitte) im Gespräch mit Lizenzstrategen der VENDOSOFT GmbH

terpretiert werden kann. Und er weiß, dass dies im Audit teuer wird. Deshalb rät er schon Organisationen ab 100 Mitarbeitern zu einem professionellen Lizenzmanagement und Beratung durch externe Lizenzstrategen.

Lizenzberatung zahlt sich aus

Übernimmt ein SAM-Strategie der VENDOSOFT GmbH den Blick von außen auf die vorhandene Software eines Unternehmens, hat dies zwei entscheidende Vorteile:

1. LIZENZ-GAPS schließt der Software-Reseller in der Regel günstiger als andere Anbieter. Grund hierfür ist der Zugriff auf gebrauchte Volumenlizenzen, die zwischen 40 und 70 Prozent unter dem Neupreis liegen. Dabei wird die rechts- und herstellerekonforme Lizenzierung garantiert.

2. NICHT SELTEN bestehen in Unternehmen aber auch Überlizenzierungen – nach Abteilungszusammenführungen oder wenn auf Cloud-basierte Lösun-

gen umgestellt werden soll. Auch dann ist VENDOSOFT der richtige Partner. CSP-Spezialisten und Microsoft Licensing Professionals beraten den Kunden hinsichtlich seines tatsächlichen Cloud-Bedarfs. Nicht selten kommt dabei ein kostengünstiges hybrides Modell heraus – die Kombination aus Volumenlizenzen und Microsoft-365-Produkten. Die dabei freiwerdenden On-Premises-Lizenzen kann das Unternehmen als gebrauchte Software an VENDOSOFT veräußern. Das eröffnet die seltene Gelegenheit, nicht mehr genutzte Computerprogramme in liquide Mittel umzuwandeln. ↔

ANGELIKA MÜHLECK

VENDOSOFT

Informationen dazu unter:
www.vendosoftware.de/lizenzberatung