

CLOUD-MIGRATION

KOSTENNEUTRALER UMSTIEG BEI DER GLÖCKLE GRUPPE

Als die Geschäftsleitung der Firmengruppe Glöckle 2019 beschloss, auf Cloud-Produkte von Microsoft zu migrieren, stellte sie zwei Fragen: Was passiert mit unserer alten Software und wie lässt sich ein solches Projekt finanzieren?

Beide Fragen waren zum Zeitpunkt der Entscheidung nicht geklärt. Klar war jedoch, dass im ersten Schritt die Büroanwendung Office sowie Teile der Serverlizenzen auf Cloud-Produkte von Microsoft umgestellt werden sollten. Schnell stand zur Debatte, was mit den bis dato verwendeten Softwarelizenzen passieren sollte, schließlich stellten sie einen beachtlichen Vermögenswert dar.

Der bei Glöckle für Einkauf, Betriebsorganisation und Lizenzmanagement zuständige Peter Klemmer informierte sich online über die Möglichkeiten, gebrauchte Software Assets zu veräußern.

„Die Suche gestaltete sich schwierig, weil für uns nicht erkennbar war, was ist seriös, was nicht“, beschreibt er sein Vorhaben. Erfahrungswerte gab es keine. Dafür die klare Vorgabe der Geschäftsleitung, dass beim Verkauf der alten Lizenzen die Rechtmäßigkeit oberste Priorität habe.

Das hieß für Peter Klemmer, sich in die rechtlichen Begebenheiten einzuarbeiten – oder einen vertrauenswürdigen Partner zu finden.

Einen verlässlichen Gebrauchtssoftware-Händler finden

Eine Empfehlung gab den entscheidenden Hinweis und das gute Gefühl, einen Profi zur Seite zu haben. Seit 20 Jahren arbeitet Glöckle mit dem Systemhaus CANCOM zusammen. Nachdem ihm

verschiedene Ankaufsangebote vorlagen, fragte Klemmer den langjährigen IT-Partner um Rat. Dort nannte man ihm VENDOSOFT als seriösen Gebrauchtssoftware-Händler.

„Das war für uns eine wertvolle Empfehlung, denn als Mittelständler brauchen

wir einen Partner, bei dem wir gut aufgehoben sind – auch für den Fall, dass es mal zu Problemen kommt.“

Bereits das erste Gespräch mit einem Microsoft Licensing Professional der VENDOSOFT GmbH bestätigte ihn in seiner Wahl. Auch das Angebot überzeugte –



ÜBER DEN RESELLER

Als Silver Microsoft Partner und Adobe Certified Reseller handelt die VENDOSOFT GmbH neue und gebrauchte Software sowie Cloud-Lösungen.

Bezugsquellen sind Unternehmen, deren Lizenzen nicht länger benötigt werden – sei es durch Umstrukturierung, das Zusammenlegen von Abteilungen oder die Migration in die Cloud. VENDOSOFT führt diese Altlizenzen – die so wertig sind wie neu – dem Zweitmarkt für gebrauchte Software zu.

Um eine rechtssichere Lizenzierung zu gewährleisten, beraten bei VENDOSOFT zertifizierte Microsoft Licensing Professionals.

obwohl der Preis für Glöckle nicht ausschlaggebendes Kriterium sein sollte.

Der Software-Verkauf lohnt sich

Insgesamt ging es um 250 Microsoft-Lizenzen, darunter Office 2019 und verschiedene Server und Zugriffslizenzen aus SA-Verträgen – und damit um Software der 2019er Versionen.

Rund 100.000 Euro erwirtschaftete Glöckle mit dem Verkauf der Software Assets an VENDOSOFT. Der Ertrag wurde zu 100 Prozent in das Cloud-Projekt reinvestiert und deckt einen Großteil der entstehenden Migrationskosten.



Bei Glöckle ist man sehr zufrieden mit der Umwandlung der obsolet gewordenen Vermögenswerte in bares Geld. Auch in puncto Beratung, Betreuung und Abwicklung durch VENDOSOFT fühlt sich das Unternehmen gut aufgehoben. Insbesondere was die rechtlich wichtigen Aspekte wie Deinstallation der Altlizenzen und Dokumentation des Verkaufsprozesses angeht.

Der vereinbarte Betrag ging nur drei Tage nach Übergabe der letzten Dokumente auf dem Glöckle-Firmenkonto ein. Darüber zeigten sich Peter Klemmer und die Geschäftsleitung ebenso begeistert wie über die nahezu kostenneutrale Migration der gesamten Firmengruppe in die Cloud.

www.vendosoftware.de

ERFOLGREICHE MIGRATION

Das Ziel:

- Umstellung auf Microsoft-Cloud-Produkte
- Gegenfinanzierung des Projekts
- Verwertung der bisherigen Software Assets
- Wahrung aller rechtlichen Vorgaben

Die Lösung:

- ✓ Veräußerung von etwa 250 Microsoft-Lizenzen im Wert von knapp 100.000 Euro an die VENDOSOFT GmbH.

Die Vorteile:

- + Professionelle Beratung und Abwicklung
- + Refinanzierung der Cloud-Migration
- + Auflösung werthaltiger Wirtschaftsgüter
- + Verschlanung des SAM
- + Nachhaltige Nutzung von Software



Von links nach rechts: Sven Rudisch, Gruppenleiter IT, und Peter Klemmer, Leiter Einkauf und Lizenzmanagement, Glöckle.