

Microsoft Partner Network

Magazin

Winter 2018

Jahrgang 32



VERANTWORTUNG

-  Datenschutz
-  Cybersicherheit
-  Ethische KI

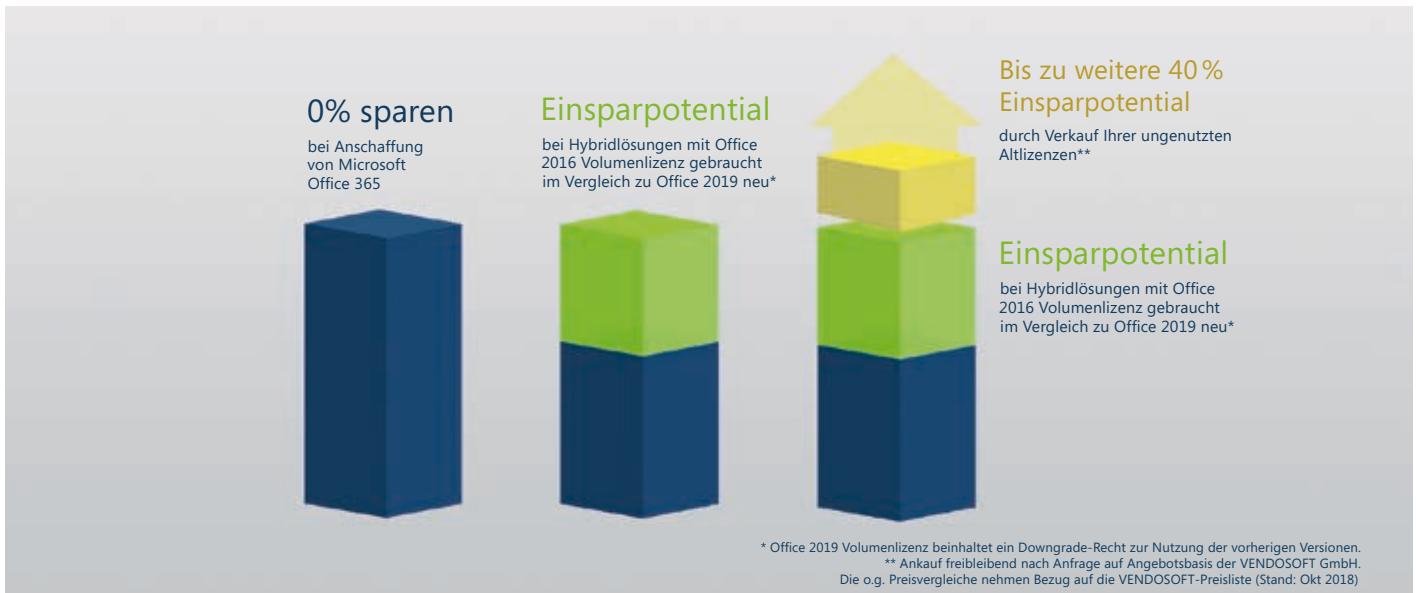
etwas sagen. Unser Chefjustiziar hat vor kurzem das Buch Future Computed veröffentlicht.

etwas sagen. Unser Chefjustiziar hat vor kurzem das Buch Future Computed veröffentlicht.

Vision wird Wirklichkeit

#DPK18 inkl.
#Impulse18

Seite 10



Gebrauchte Software verkaufen, neue finanzieren

Der Cloudkostenzuschuss

Für Microsoft-Partner ist es erklärtes Ziel, möglichst viele Kunden in die Cloud zu führen.

Doch was passiert mit den ausgedienten Lizenzen? Der Microsoft-Partner VENDOSOFT GmbH kauft die Altlizenzen und führt sie dem Gebrauchtsoftware-Markt zu. Damit refinanzieren Unternehmen bis zu 40 Prozent der Initialkosten beim Umstieg auf Office 365 – ein Geschäft, von dem auch die Partner profitieren.

Ungenutzte Software ist bares Geld wert. Beim Umstieg in die Cloud stellen alte Office-Anwendungen, Exchange-, SQL- und Windows-Server vergangener Versionen und ihre CALs hohe Vermögenswerte dar, die veräußert werden können und sollten.

Hinter dem Verkauf gebrauchter Lizenzen steht ein einfacher Deal: Strebt ein Unternehmen Cloud-Lösungen und neueste Software-Versionen an, wird es von seinem betreuenden Microsoft-Partner über eine Refinanzierung durch den Verkauf der Altbestände informiert. VENDOSOFT übernimmt die On-Premises-Lizenzen und handelt sie am Markt für gebrauchte Software.

„Davon profitieren alle Parteien“, erklärt VENDOSOFT-Geschäftsführer Björn Orth. Unternehmen decken mit dem Verkauf bis zu 40 Prozent der Cloud-Kosten ab, die ihnen im ersten Jahr entstehen. Der Microsoft-Partner erhält eine lukrative Kick-Back-Zahlung.



„Beim Umstieg in die Cloud stellt alte Software hohe Vermögenswerte dar, die veräußert werden können – und sollten.“

**Björn Orth,
VENDOSOFT-
Geschäftsführer**

„Und unsere Kunden freuen sich, die Vorgängerversion der neuesten Software günstig gebraucht kaufen zu können“, bemerkt Orth.

Kein Risiko beim Softwareverkauf

Für das veräußernde Unternehmen liegt der Aufwand lediglich in der Deinstallation der Lizenzen auf den eigenen Rechnern und

der Übergabe der Original-Datenträger an VENDOSOFT. Der Partner tritt als Mittler auf und bietet seinen Kunden bei minimalem Beratungsaufwand einen enormen geldwerten Service. Microsoft muss über den Verkauf nicht informiert werden.

So einfach das Prozedere klingt – es ist herstellerekonform und rechtssicher. Das garantiert Gebrauchtsoftware-Spezialist VENDOSOFT schon allein durch seine Zertifizierung als Microsoft-Partner. Der Reseller berät kompetent über die Rechteübertragung der Altlizenzen und lässt den Handel beim Wirtschaftsprüfer legitimieren.

Über die VENDOSOFT GmbH

VENDOSOFT ist Microsoft Partner und Adobe Certified Reseller. Channel Partner sind eingeladen, sich bei dem Spezialisten für gebrauchte Microsoft- und Adobe-Software über den Verkauf ungenutzter Lizenzen zu informieren – es lohnt sich! ■

>> Mehr Informationen unter www.vendosoftware.de/cloudkostenzuschuss