


VENDOSOFT

WIE MAN
SOFTWARE EIN
ZWEITES LEBEN
SCHENKT UND
NEBENBEI EIN
BISSCHEN DIE
WELT RETTET*

*Wir sprechen nicht von uns, sondern von Ihnen

A portrait of Björn Orth, a man with short brown hair and a beard, wearing a dark blue blazer over a white shirt and tan trousers. He is sitting on a dark leather sofa, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a bright, out-of-focus window.

Björn Orth ist ein Pionier.
Als einer der Ersten hat er das
Einsparpotential gebrauchter
Microsoft-Lizenzen für Unter-
nehmen erkannt.

WAS HAT EIN ASTON MARTIN EIGENTLICH MIT GEBRAUCHTER SOFTWARE ZU TUN?

Liebe Kunden und Geschäftspartner,
ich gestehe – ich habe eine Leidenschaft für Autos. Wenn ich höre, dass in irgendeiner
Scheune eine lang verschollene „Pagode“ wiederentdeckt wurde, geht mir das Herz auf.
Die Gründung von **VENDOSOFT** hat mit dieser Leidenschaft zu tun...
In meinem „ersten Leben“ leitete ich ein Aston-Martin-Autohaus. Den größten Erfolg
hatten wir mit top-gepflegten Gebrauchtmodellen. Erfolgreich aus betriebswirtschaft-
licher Sicht – und was die Kundenzufriedenheit bei Preis und Leistung betraf.

Irgendwann dann der Gedanke: Warum dieses bewährte Geschäftsmodell nicht auf ein
Produkt übertragen, das gebraucht kaum jemand auf dem Schirm hat? Warum nicht
Softwarelizenzen ein zweites Leben schenken? Mit dem Vorteil, dass an Computer-
programmen keine Lackschäden auszubessern sind! Nachdem zwei bahnbrechende
Gesetzesnovellen den Markt für Gebrauchtsoftware liberalisierten, war 2014 der Weg
frei. Zunächst allerdings ein holpriger Trampelpfad durch den schon damals dichten
Lizenz-Dschungel. Das hat sich längst geändert.


Heute profitieren über 8.000 **VENDOSOFT**-Kunden vom Know-How unserer „Lizenz-
Gurus“ und sparen bis zu 80 Prozent. Darauf sind wir stolz. Sogar darauf, dass uns
Kunden manchmal für verrückt erklären. Nämlich dann, wenn wir ihnen nach einer
Bestandsanalyse auch mal empfehlen, KEINE Lizenzen zu kaufen. „Dann macht ihr doch
gar keinen Umsatz?!“ Stimmt. Aber sonst würden wir falsch beraten.

Auch für die Zukunft hat **VENDOSOFT** viel vor: Wir bündeln und erweitern unser Know-
How. Aus dem Software-Reseller wird ein „Kompetenzzentrum für Microsoft-Lizenzen“.
Mit allen Services, die dazugehören: Von der Migration bis zur Storage-Lösung. Der
Cloudbedarf steigt weiter. Auch unserem Kerngeschäft bleiben wir treu: den Gebraucht-
lizenzen. Warum Sie damit nicht nur Ihrer Bilanz etwas Gutes tun, sondern „ein bisschen
die Welt retten“ – und wie das **VENDOSOFT**-Team Sie dabei begleitet, das erfahren Sie
auf den nächsten Seiten...

Herzlichst, Ihr

A stylized, handwritten signature in white ink on a dark blue background.

Björn Orth | Gründer und Geschäftsführer

A portrait of a middle-aged man with short, dark hair, smiling and standing with his arms crossed. He is wearing a light blue button-down shirt under a dark navy blue vest. The background is a bright, out-of-focus interior space with large windows.

Andreas Schäfer ist überzeugt, dass Nachhaltigkeit und unternehmerischer Erfolg Hand in Hand gehen müssen. Software ist für ihn ein wertvolles Gut, das einen Lebenszyklus verdient, der weit über den ersten Kauf hinausgeht.

TUE GUTES!

„Tue Gutes und rede darüber!“ Andreas Schäfer findet den alten PR-Spruch ziemlich abgenutzt. Trotzdem handelt er danach. Für den Marketingchef hat das **VENDOSOFT**-Geschäftsmodell nämlich nicht nur eine betriebswirtschaftliche, sondern auch eine ethische, eine werterhaltende Dimension. Und das ist die „Vision“, die er täglich an den Mann – und an die Frau – bringen will.

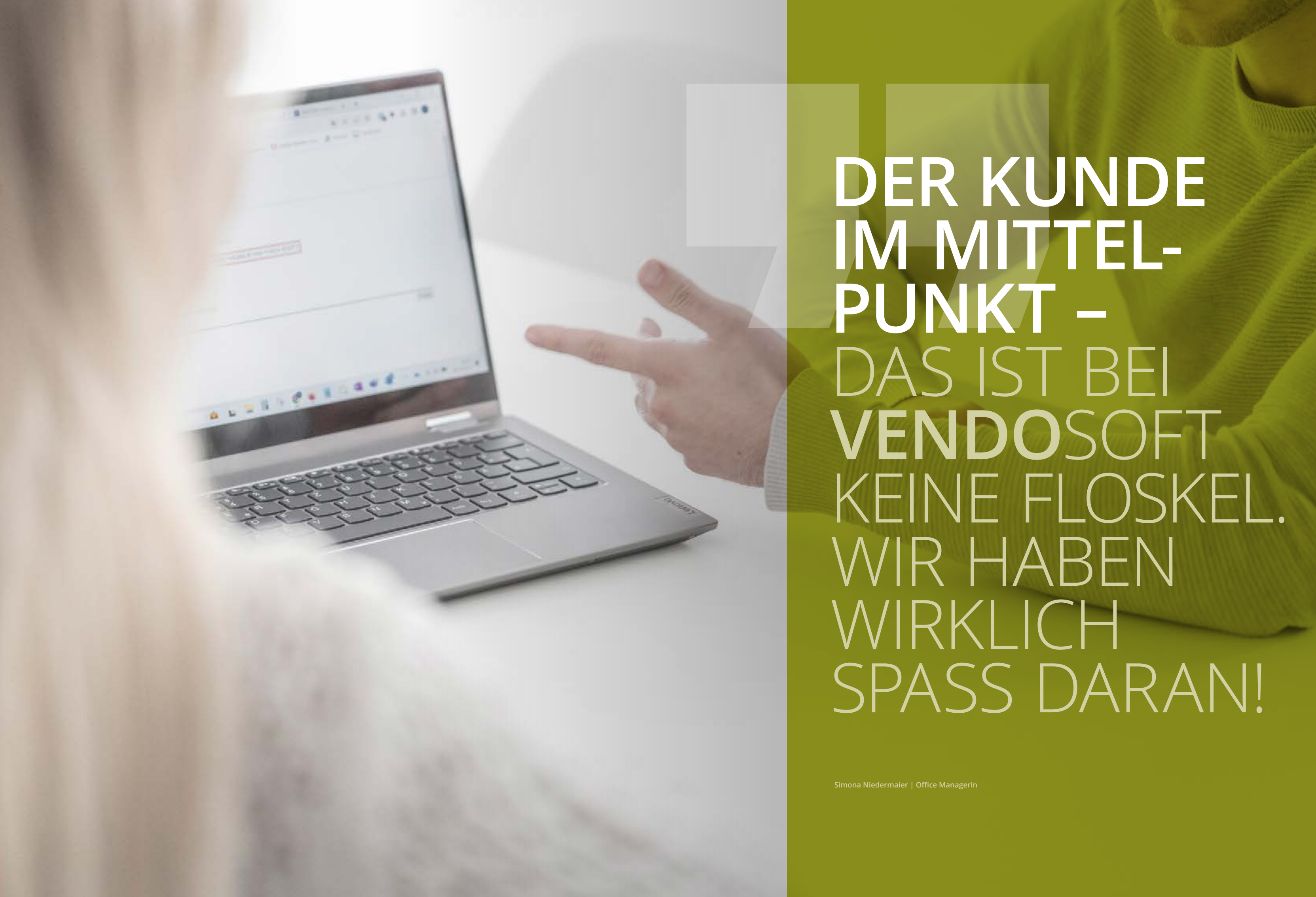
Früher war Andreas bei einer großen Düsseldorfer Werbeagentur. Eine spannende Zeit. Doch seine eigentliche Mission begann 2022, als er bei **VENDOSOFT** anheuerte. Dass der Firmensitz nur einen Steinwurf entfernt von der Postkartenidylle seiner alten Heimat am Ammersee liegt, beeinflusste die Entscheidung. Den Ausschlag gab letztlich aber sein Anspruch, mit der neuen Aufgabe etwas zu bewirken...

Softwarelizenzen sind für den Kommunikationsprofi ein wertvolles Gut – mit einem Lebenszyklus, der weit über den ersten Kauf hinausgehen sollte. Gebraucht sind sie sogar ein Beitrag zum Klimaschutz, indem sie Unternehmen eine längere, nachhaltigere Nutzung der bestehenden Hardware ermöglichen.

Außerdem sorgt Gebrauchtsoftware für Chancengleichheit. Denn sie verschafft auch Unternehmen aus Branchen mit wenig Budget im Kreuz den Zugang zu hochwertiger Technologie. Das ist vielen Chefs und CIOs gar nicht bewusst. Und hier kommt Marketingexperte Andreas ins Spiel.

Seine Message: „Egal, welche finanziellen Möglichkeiten ein Unternehmen hat, **VENDOSOFT** versteht sich als kostenminimierender Begleiter auf dem Weg in die digitale Transformation.“ Möglich macht das der Reseller mit günstiger Gebrauchtsoftware, mit neuen Lizenzen und hybriden Lösungen aus Cloud und gebraucht.

Die **VENDOSOFT**-Vision vom erfolgreichen und gleichzeitig ethischen Handel mit Microsoft-Lizenzen hat Andreas vom ersten Tag an überzeugt. Und was kann einem Marketingchef in seinem Job Besseres passieren, als Gutes zu tun und aus voller Überzeugung darüber zu reden?!

A person is pointing at a laptop screen. The laptop is open and shows a web application interface. The background is a blurred office setting. A large green overlay covers the right side of the image, containing white text.

DER KUNDE
IM MITTEL-
PUNKT –
DAS IST BEI
VENDOSOFT
KEINE FLOSKELE.
WIR HABEN
WIRKLICH
SPASS DARAN!

DIE LIZENZIERUNGS-
BESTIMMUNGEN
VON MICROSOFT
SIND EXTREM
KOMPLEX. ZUM
GLÜCK WERDEN
WIR BEI **VENDOSOFT**
BESTENS BERATEN
UND LIZENZIERT!



Stefan Düe | Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH

In einem Produktionsbetrieb muss alles stabil laufen. Wichtiger als die neueste Version einer Software ist ihre Zuverlässigkeit. Deshalb kauft Mitsubishi HiTec Paper ältere Versionen gebraucht bei VENDOSOFT - und spart ganz nebenbei Lizenzgebühren ein.

Fabian Gerum sieht sich als Sparringspartner seiner Kunden und nicht als Vertriebspartner von Microsoft. Wer sich wie er im Lizenzrecht auskennen will, muss immer am Ball bleiben. Fortbildungen wie die jährliche Zertifizierung als Microsoft Licensing Professional (MLP) sind die Basis. Außerdem rät er: Fachpresse lesen, nah am Kunden sein und einfach „alle Kanäle offenhalten.“



LIZENZ IST NICHT GLEICH LIZENZ

Jedes Jahr zum Black Friday steht Fabian Gerum in den Startlöchern. Die Einkaufsliste ist lang und die Kollegen staunen jedes Mal, zu welch unglaublichen Preisen er die tollsten Waren einkauft. Man kann fast sagen: Fabian und Black Friday gehören zusammen wie Excel zu Office, wie Server und CAL. Ein bisschen kam er auch deswegen zu VENDOSOFT – und wurde einer der versiertesten Lizenzberater. „Weil ich selbst gute Qualität günstig kaufe, freue ich mich, wenn ich Unternehmen hochwertige Anwendersoftware zu fairen Preisen beschaffen kann.“

„ICH KANN ALLEN MODERNEN UNTERNEHMEN NUR RATEN, DAS POTENTIAL GEBRAUCHTER SOFTWARE ZUR UMSETZUNG IHRER UNTERNEHMENSSTRATEGIEN ZU NUTZEN.“

Marco Salvadeo | Novamont

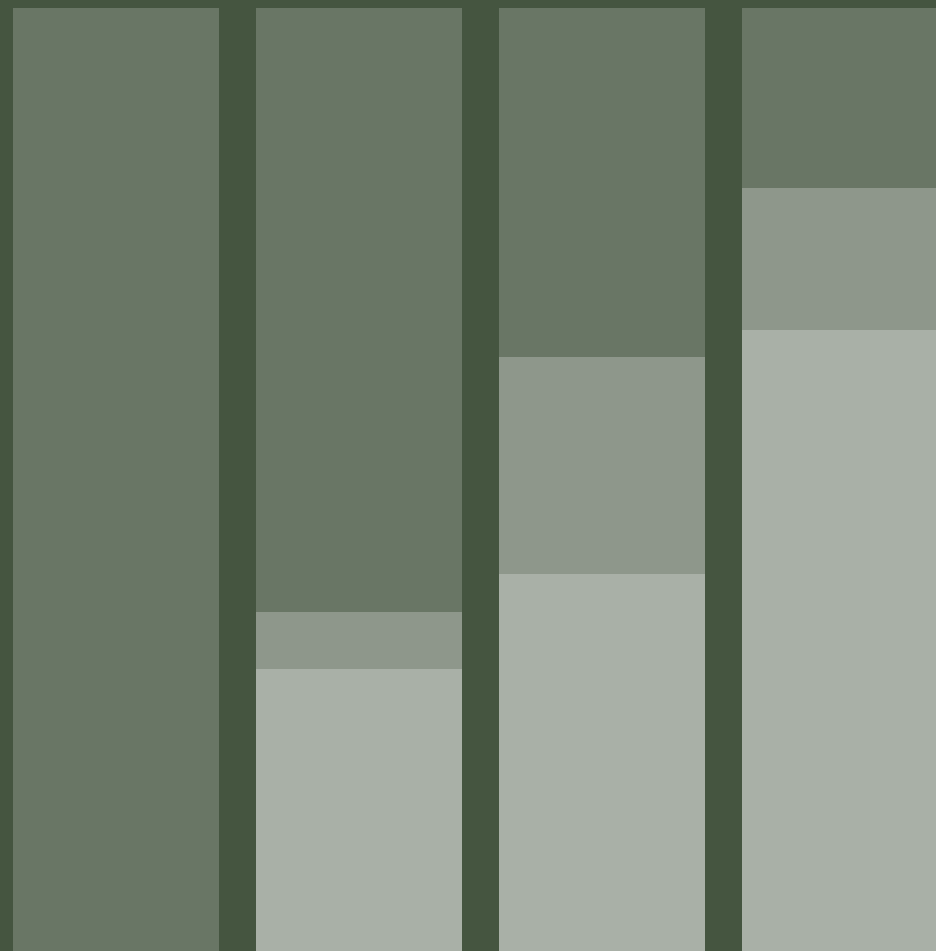
Sich ohne tieferes IT-Wissen in die Lizenzbestimmungen von Microsoft einarbeiten zu müssen, hat Fabian 2016 nicht geschreckt. Im Gegenteil! „Ich fand und finde den kaufmännischen Aspekt von gebrauchter Software einfach gut.“ Und weil auch menschlich alles für ihn passte in diesem dynamischen Laden, der sich anschickte, den Markt für Microsoft-Lizenzen aufzumischen, sagte er VENDOSOFT zu.

Aus dem StartUp wurde ein solider Arbeitgeber – jedoch nie ein Handlanger des Software-Riesen. Aus ein paar wenigen Kunden wurden viele Tausende, aus dem jungen Team von damals erfahrene Berater wie er, die alles über Microsoft im Unternehmen wissen.

Was VENDOSOFT aus Fabians Sicht ausmacht? „Wir haben eine ganz besondere Nähe zu unseren Kunden!“ Jeder Mandant hat über Jahre den gleichen Betreuer, denn: Die Software-Landschaft eines Unternehmens genau zu kennen, macht einen Unterschied in der Beratung!

Lizenz ist nicht gleich Lizenz – das ist vermutlich jedem klar. Aber nur, wer die Hersteller-Konditionen hinter jedem Server-Paket kennt, wer die Vor- (und Nachteile) eines bestimmten Office-Plans mit den Anforderungen, Zielen und Budgetvorstellungen seines Kunden abgleichen kann, findet für ihn die beste Lösung. Zu Preisen wie an Black Friday.

DIE LIZENZ ZUM SPAREN



0%

Keine Ersparnis bei Kauf einer neuen Microsoft-Lizenz

Bis zu

-36%

30-36 % Ersparnis* bei Kauf einer gebrauchten Version der neuesten Microsoft-Lizenz

Bis zu

-63%

40-63 % Ersparnis* bei Kauf einer gebrauchten Vorgängerversion der neuesten Microsoft-Lizenz

Bis zu

-81%

66-81 % Ersparnis* bei Kauf einer gebrauchten Vorvorgängerversion der neuesten Microsoft-Lizenz

81 Prozent Kostenersparnis. Wir wissen, wie das klingt! Und wir wissen, dass das Fragen aufwirft. Deshalb diese Grafik. Erklärt von unserem MLP David Roth.

„Wie viel Geld Ihr Unternehmen beim Softwarekauf ausgibt, hängt von der Version ab. Neu und aus der Cloud ist Software am teuersten. Da sparen Sie nichts, wie Säule 1 unserer Grafik zeigt.“ Interessant wird es, sobald die neueste Lizenz gebraucht auf den Markt kommt. Meist ist das zwei bis drei Monate nach dem Launch der Fall. VENDOSOFT kann diese dann etwa 30 bis 36 Prozent unter Neupreis anbieten (Säule 2). Mit jeder älteren Version, für die sich ein Kunde entscheidet, wird es immer günstiger: Bis zu 63 Prozent spart der Vorgänger des neuesten Servers, Betriebssystems oder Office-Pakets (Säule 3). „Und eben ganze 81 Prozent dessen Vor-Vorgänger (Säule 4).“

*Bei den genannten Prozentwerten handelt es sich um kumulierte Werte von Microsoft Büroanwendungen (wie z. B. Office), Microsoft Servern und Microsoft Server Zugriffs-Lizenzen.






RECHTLICH SIND WIR
MIT DEN LIZENZEN
VON **VENDOSOFT** AUF
DER SICHEREN SEITE.
**DAS WAR UNS VON
ANFANG AN WICHTIG
UND WIRD UNS
VON WIRTSCHAFTS-
PRÜFERN BESTÄTIGT.**

Wollen öffentliche Einrichtungen wie das Bezirkskrankenhaus St. Johann i. T. von Microsoft-Rahmenverträgen profitieren, müssen sie teure Wartungsverträge abschließen.

Unser Tipp: Lieber gleich die gebrauchten Lizenzen von **VENDOSOFT** nutzen! Damit sparen Gesundheitseinrichtungen gute 50 % Budget ein – ohne Verpflichtung zu Software Assurance.



Alexander Mitterer | IT Bezirkskrankenhaus St. Johann i. T.



Online Marketing Managerin **Anja John** leistet über alle relevanten Kanäle Aufklärungsarbeit, damit die Vorteile gebrauchter Software auch im letzten Winkel Europas ankommen.

SOFTWARE NUTZT SICH NICHT AB

Wenn Anja John über einer Online-Kampagne brütet, betreibt sie genau genommen Aufklärungsarbeit. Ob LinkedIn, VENDOSOFT-Website oder Newsletter: „Wir wollen, dass JEDEM die unglaublichen Kosteneinsparungen von Gebrauchtsoftware gegenüber SaaS oder Cloud bewusst sind!“

Ihr ist das wichtig, weil viele Unternehmen unter zu hohen Abo-Gebühren ächzen. Weil Einmalkosten für eine Software, die „mir“ dann gehört, oft viel klüger investiert sind als Software zu mieten. Und weil gebrauchte Software die Installation von Vorgängerversionen möglich macht. Damit kann auch Hardware länger genutzt werden. „Und darum muss es doch heute jedem Betrieb gehen, oder nicht?“

**„WARUM SOLL EIN KUNDE DAS
DOPPELTE ODER DREIFACHE FÜR
SOFTWARE ZAHLEN, WENN SIE GE-
BRAUCHT SO VIEL GÜNSTIGER IST?“**

Joachim Lang | CTL Computertechnik Lang

„Lackschäden“, wie es Björn Orth nennt, erleidet Software nicht. Gebrauchte Lizenzen sind wie neu – egal wie lange sie schon im Einsatz waren. Dasselbe gilt für Rechte, Updates und den Microsoft-Support. „Das geht alles 1:1 auf den Zweitkäufer über.“

Was auch nicht jeder weiß: Je länger On-Premises-Lizenzen genutzt werden, desto größer die Einsparung im Vergleich zum Abo. UND: VENDOSOFT kauft Altlizenzen von Unternehmen an. „Das refinanziert viele Digitalisierungsprojekte unserer Kunden und lohnt sich wirklich!“

VERBORGENE SCHÄTZE

Dass Björn Orth bei seinen Mitarbeitenden Wert auf die Fähigkeit legt, über den Tellerrand zu blicken, hat er sich ein bisschen bei Steve Jobs abgeschaut. Genau wie die Apple-Legende setzt er als **VENDOSOFT**-Chef mehr auf menschliches Potenzial als auf exakt passende Vorkenntnisse. Denn: Branchenfremde Bewerber können ein Unternehmen mit ihrem „frischen“ Blick bereichern. So auch im Fall des früheren Medienmanagers Martin Schwarz...

Bevor Martin 2017 seine **VENDOSOFT**-Ära einläutete, arbeitete er über 15 Jahren bei einem der größten deutschen Medienunternehmen. Sein damaliges „Produkt“: Die Werbezeitenvermarktung von TV-Spots. Irgendwann kam der Wunsch, Glamour und Trubel der Fernsehwelt den Rücken zu kehren und neues Terrain zu beschreiten. Ein Terrain mit mehr Sein als Schein!

Der heutige Microsoft Licensing Professional brauchte einige Monate, dann gehörte auch er zu den anerkannten Lizenzexperten im Team. Sein Credo: Beratung geht vor Verkauf. Denn ein vertrauensvolles Verhältnis mit den Kunden zahlt sich langfristig für alle aus.

„DIE VERÄUSSERUNG
UNGENUTZTER
SOFTWARELIZENZEN
BRACHTE UNS LIQUIDE
MITTEL IN HÖHE VON
100.000 EURO. DAS
FINANZIERTE UNSERE
CLOUD-MIGRATION.“

Peter Klemmer | Glöckle Group, Stuttgart

Und das bedeutet auch, dass Martin Schwarz und seine Kollegen die IT-Infrastruktur von Unternehmen nicht nur dahingehend analysieren, welcher Bedarf an Softwarelizenzen oder Abo-Diensten besteht, sondern auch, welche Schätze dort schlummern: Ungenutzte Lizenzen, die viel Geld wert sind.

Mit dem Verkauf solcher, nicht mehr benötigter Software können Unternehmen sehr effizient ihre IT-Budgets aufstocken und andere Projekte – von der Digitalisierung bis zum Einstieg in die Cloud – gegenfinanzieren. Bevor **VENDOSOFT** ein Ankaufangebot abgibt, stellt eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sicher, dass der Lizenzverkauf in allen Belangen rechtskonform ist. Dann steht der Bergung des Schatzes nichts mehr im Wege.

Der glamourösen Medienwelt den Rücken gekehrt: **Martin Schwarz** wurde vom Quereinsteiger zum Top-Consultant. Jetzt findet und hebt er unter anderem verborgene Lizenz-Schätze.



„WIR SIND KUNDE BEI VENDOSOFT, WEIL...

wir in VENDOSOFT einen sehr guten Partner für den Mittelstand sehen. Professionell, kompetent, verbindlich, menschlich und auf Augenhöhe.“

CTL Computertechnik Lang

GEBRAUCHTE SOFTWARE KEIN HEMMSCHUH BEI DER DIGITALISIERUNG IST. WAS DIE SICHERHEIT ANGEHT, IST DAS EIGENE RECHENZENTRUM SOGAR EMPFEHLENSWERT. DAS KANN GÜNSTIG MIT GEBRAUCHTEN LIZENZEN BESTÜCKT WERDEN.“

TakeData-Systems

die Lizenzberater von VENDOSOFT sofort erkennen: Was ist perfekt lizenziert, wo sind Schwachstellen, wo fehlen Lizenzen?“

Große Kreisstadt Germering

KOSTEN NICHT ALLES SIND. EINFACH ANRUFEN UND EINE VERLÄSSLICHE ANTWORT BEKOMMEN – DAS IST GOLD WERT!“

Stadtwerke Jena

wir mit VENDOSOFT je Lizenz einige Cent im Cloud-Abo sparen. Hochgerechnet aufs Jahr sind das etliche Tausend Euro!“

LVA Support GmbH (John Deere)

SIE EINFACH DURCH EINE SEHR GUTE BERATUNG, BETREUUNG UND LÖSUNGSKOMPETENZ ÜBERZEUGEN.“

König GmbH, AT

der Microsoft-Lizenzdschungel mittlerweile undurchdringlich ist. Deshalb brauchen wir einen Lizenzspezialisten, der uns sicher berät.“

Große Kreisstadt Bad Mergentheim

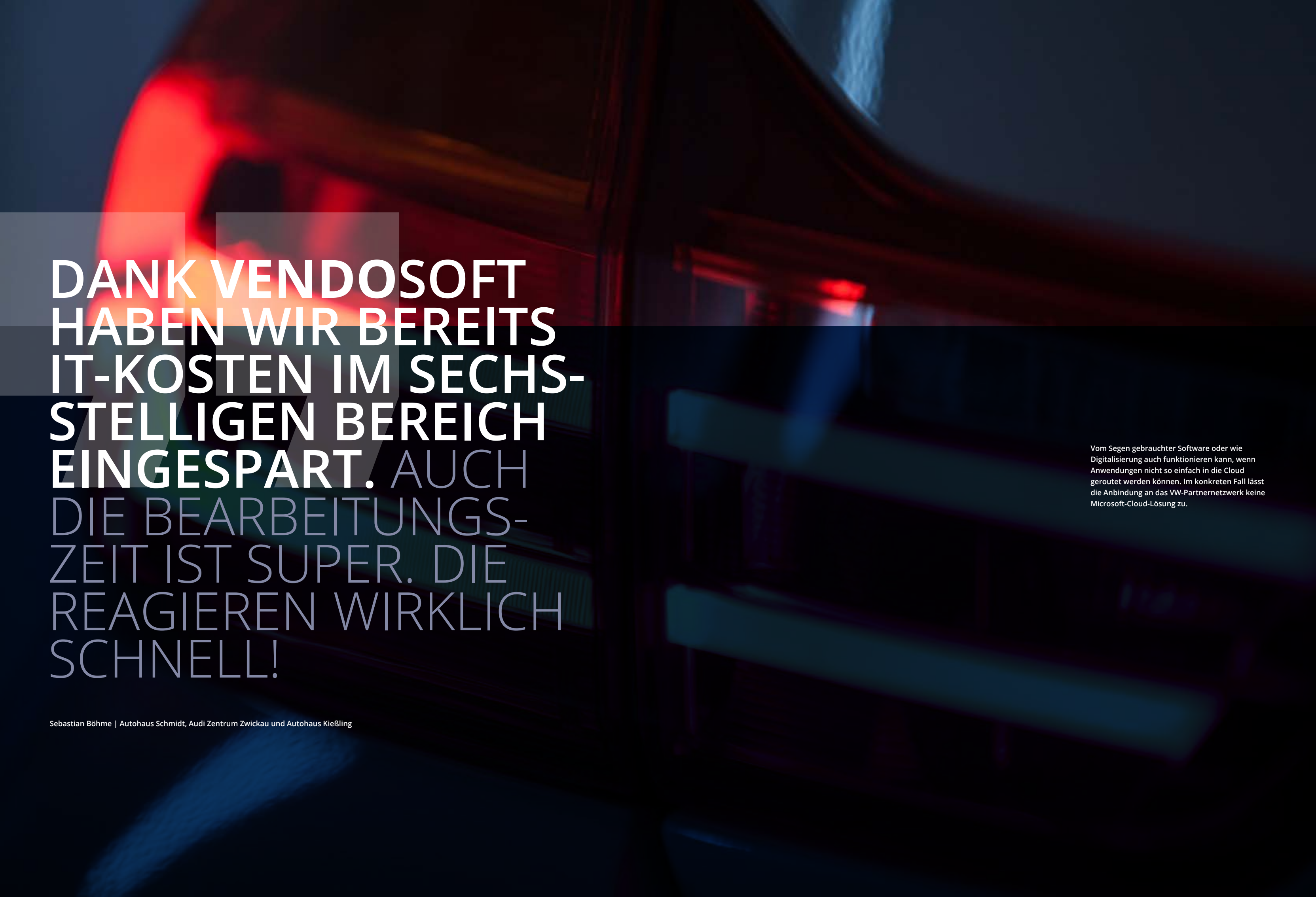
WIR SEIT 2019 MIT VENDOSOFT RUNDUM ZUFRIEDEN SIND. VOM ERSTEN KONTAKT BIS HEUTE, VON GEBRAUCHT BIS CLOUD FÜHLEN WIR UNS GUT BERATEN UND BESTENS AUFGEHOSEN.“

HOMA Pumpenfabrik GmbH

die Lizenzberatung von VENDOSOFT immer kostenoptimiert ist. Oft fragen wir eine bestimmte Lizenz an und bekommen ein Produkt empfohlen, das noch günstiger ist!“

KIESELMANN Fluid Process Group





**DANK VENDOSOFT
HABEN WIR BEREITS
IT-KOSTEN IM SECHS-
STELLIGEN BEREICH
EINGESPART. AUCH
DIE BEARBEITUNGS-
ZEIT IST SUPER. DIE
REAGIEREN WIRKLICH
SCHNELL!**

Vom Segen gebrauchter Software oder wie Digitalisierung auch funktionieren kann, wenn Anwendungen nicht so einfach in die Cloud geroutet werden können. Im konkreten Fall lässt die Anbindung an das VW-Partnernetzwerk keine Microsoft-Cloud-Lösung zu.

Mit der Fallschirmspringerin
Joyce Studier bewegen sich
VENDOSOFT-Kunden sicher
durch die Cloud.



WEN DIE CLOUD RUFT

Wenn Joyce Studier mit potenziellen Kunden über die Cloud spricht, erteilt die einstige Lehramtsstudentin erst einmal Hausaufgaben: „Denken Sie über Ihre User nach. Und teilen Sie sie in Gruppen ein!“ So findet die Top-Beraterin gleich zu Beginn heraus: Lassen sich Anforderungsprofile im Unternehmen clustern? Braucht der Kunde sämtliche Leistungen aus der Cloud – oder vielleicht doch nicht?

Oft ist es ja so: Die Fertigungshalle nutzt Excel für die Mitarbeiterplanung an den Maschinen, der Vertrieb braucht Office inklusive Teams – und für die Entwickler hat maximale Sicherheit Priorität. Ein Blick in die Zukunft liefert zusätzliche Erkenntnisse: Sind Schwankungen der Mitarbeiterzahlen zu erwarten oder ein plötzliches exponentielles Wachstum?

In der Microsoft Cloud gibt es für nahezu jeden dieser Anwendungsfälle einen Plan. Die Kehrseite: CIOs können nicht die konkreten Bedingungen hinter jeder Lizenzierung kennen. Unternehmen, die hier die falsche Entscheidung treffen, zahlen Monat für Monat, Jahr für Jahr unnötig hohe Cloudgebühren. Nicht mit Joyce! Sie empfiehlt nur Lizenzen, die ihre Kunden auch wirklich brauchen. So wie alle VENDOSOFT-Berater.

„ZUSAMMEN MIT FRAU STUDIER
HABEN WIR DIE ABSOLUT PASSENDE
LÖSUNG GEFUNDEN: MICROSOFT
OFFICE 365 MIT ALLEN SICHERHEITS-
MASSNAHMEN, DIE GEHEN. DAS
SPART UNSERER BEHÖRDE EINE
MENGE GELD.“

Thorsten Anders | Große Kreisstadt Bad Mergentheim

Joyce ist selbstbewusst. „Ich kann nur jedem empfehlen, mit uns in die Cloud zu gehen!“ Weil der Service nach dem Kauf nicht endet. Wenn Microsoft seine Lizenzbedingungen verschärft, erfahren es VENDOSOFT-Kunden zuerst – mit ganz konkreten Lösungsvorschlägen. Auch das Online-Bestellportal ist genial, und beim „Umzug“ in die Cloud packen ausgewählte Kooperationspartner mit an – mit allem, was dazugehört.

2015 kam Joyce ins Unternehmen. Nur Gründer und Geschäftsführer Björn Orth ist länger dabei. Er erkannte ihr Potenzial, obwohl sie zu diesem Zeitpunkt von IT „keine Ahnung“ hatte und ja eigentlich Lehrerin werden wollte. Heute ist sie das „Lizenz-Lexikon“ bei VENDOSOFT und neue Mitarbeitende gehen bei ihr in die Schule. Nachwuchs für die Cloud-Beratung...

Privat unterrichtet Joyce noch ein weiteres Fach: Fallschirmspringen. Wie wichtig ihr Kundenbindung – buchstäblich – ist, beweist die Lizenzexpertin auch auf diesem Gebiet. Ein langjähriger Klient hat allen Mut zusammengenommen und mit Joyce einen Tandemsprung gewagt. Das **zeigt**: Selbst im freien Fall bewegen sich Kunden mit VENDOSOFT sicher durch die „Cloud“.

CLOUD ODER ON-PREMISES?

WIE WÄR'S MIT HYBRID?

Googelt man „hybride Cloud-Lösungen“, erfährt man: Eine Kombination aus On-Premises- und Cloud-Computing-Ressourcen bietet Unternehmen mehr Flexibilität und Sicherheit. Es kann kein Zufall sein, dass sich Markus Seirer auf diesem Feld so wohl fühlt – schon sein Einstieg bei der **VENDOSOFT** GmbH war schließlich <hybrid>!

Als frisch gelernter Industriekaufmann hatte er Ambitionen, den technischen Fachwirt zu machen. Nur: „Weiterbildung und Vollzeitstelle, das hat für mich nicht gepasst“. Da kam ein Kaffeetrinken mit einer alten Freundin recht. Die schmiss damals das Office Management bei **VENDOSOFT** und schwärmte: vom Teamspirit, den Kollegen, den abwechslungsreichen Aufgaben... Außerdem suchte man Unterstützung im Vertrieb – Markus' heimliche Leidenschaft.


Ein Anruf bei CEO Björn Orth am nächsten Tag und die Sache war klar: Markus konnte als Minijobber starten und wurde an zwei Tagen in der Woche in die Lizenz-Thematik von Microsoft eingeführt. An den anderen Tagen drückte er die Schulbank und wusste: Ein fester Job war ihm sicher! „Flexibilität und Sicherheit.“ Hybrid at its best.

Das begeisterte ihn von Anfang an auch bei der Microsoft-Lizenzierung: Neueste Technologien und Features aus den 365-Plänen („die halt sehr teuer sind“) so mit günstiger On-Premises-Software zu kombinieren, dass Unternehmen das Beste von beidem bekommen.

Hybrid war für Markus ein Erfolgsmodell. Für die Kunden von **VENDOSOFT** ist es das auch.

„WEIL UNTERSCHIEDLICHE MITARBEITER UNTERSCHIEDLICHE LIZENZIERUNGEN BENÖTIGEN UND SICH BEI MICROSOFT STÄNDIG ETWAS ÄNDERT, LASSEN WIR VON VENDOSOFT REGELMÄSSIG NEUE SZENARIEN UND KOSTENMODELLE DURCHRECHNEN. GUT, DASS HERR SEIRER DA DEN VOLLEN ÜBERBLICK HAT.“

Thomas Großer | LVA Support GmbH (John Deere)

A full-length portrait of Markus Seirer, a young man with short brown hair and a slight smile, standing against a light grey background. He is wearing a dark green crewneck sweater over a white collared shirt, with his hands in his dark trousers pockets.

Markus Seirer ist ein Fan hybrider Modelle. Denn die EINE beste Lösung, die gibt es nicht. Bei der Microsoft-Lizenzierung liegt sie irgendwo zwischen **On-Premises** und Cloud...


Nachhaltig bei der IT genauso wie beim Bauen:
Die Konstruktionsgruppe Bauen setzt u. a. refurbished
Notebooks ein. Möglich wird das mit der Gebrauchtsoftware
von VENDOSOFT. Die Systemanforderungen bleiben über
Jahre unverändert. Das verlängert die Lebensdauer von
Computern und Servern signifikant.

NACHHALTIGKEIT IST UNS AUCH BEI DER
IT-BESCHAFFUNG WICHTIG. HIERZU WERDEN
WIR VON DER **VENDOSOFT** BESTENS BERATEN.



Konstruktionsgruppe
Bauen

Pascal König | Konstruktionsgruppe Bauen AG

A man with short brown hair and a light beard, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt, stands in front of a large window with light-colored curtains. He is smiling slightly and looking towards the camera. His hands are in his pockets.

Alexander Dengler bringt gern Ordnung in Dinge. Die perfekte Spielwiese bietet dem Informatiker unser digitales Kundenportal, das er für das Lizenzmanagement unserer Kunden kontinuierlich weiterentwickelt.

UNSERE KUNDEN KÖNNEN NICHT NUR BEQUEM ÜBER DEN ONLINE-SHOP SOFTWARE NACHBESTELLEN, SONDERN HABEN DANK DES INTEGRIERTEN KUNDENPORTALS AUCH DEN VOLLEN ÜBERBLICK ÜBER IHREN AKTUELLEN LIZENZSTATUS.

SO WIRD LIZENZMANAGEMENT ZUM SELBSTLÄUFER.

Alexander Dengler | Development & eCommerce Manager | VENDOSOFT GmbH



SAGEN SIE MAL HERR ORTH, ...

Wie geht das mit den gebrauchten Softwarelizenzen?

Eigentlich ganz einfach: VENDOSOFT kauft gebrauchte Microsoft-Lizenzen von Unternehmen, die beispielsweise in die Cloud migrieren, auf neuere Versionen wechseln oder aus sonstigen Gründen Software „übrig“ haben. Jede unserer Transaktionen wird von Wirtschaftsprüfern begleitet. Sie attestieren uns, dass die Lizenzen korrekt übertragen wurden, alle notwendigen Unterlagen übermittelt und die Software beim Vorbesitzer unbrauchbar gemacht bzw. deinstalliert wurde. Wir splitten diese Volumenlizenzen auf und geben sie an unsere Kunden weiter. Auch hier werden alle notwendigen Dokumente übertragen, so dass der Zweitkäufer zur rechtskonformen, Audit-sicheren Nutzung berechtigt ist.

Wie passen Gebrauchtsoftware und Digitalisierung zusammen?

Tatsächlich begünstigt das eine das andere: Unternehmen zahlen für gebrauchte Microsoft-Lizenzen bei VENDOSOFT signifikant weniger als für vergleichbare Online-Dienste. On-Premises ist ein Einmalposten, kein jährlich wiederkehrender wie M365. Damit werden Budgets im vier- bis fünfstelligen Bereich eingespart, die... man ahnt es schon... viele unserer Kunden in andere Digitalisierungsprojekte investieren.

Wie lange wird es Ihrer Ansicht nach noch On-Premises-Software geben?

Ich sage gern: Totgeglaubte leben länger. Microsoft pusht seine 365-Dienste, als käme kein einziger Büroangestellter mehr ohne aus. Und dann kommen sie doch mit neuen Versionen daher – siehe Office 2024 und Windows Server 2025. Die wurden von Microsoft zwar als „Nischenszenarien“ bezeichnet. Diese Nischenszenarien treffen jedoch auf Millionen Unternehmen zu. Und die haben gute Gründe, nicht in die Cloud zu wechseln: Mangelnde Internetbandbreite im ländlichen Raum, Sicherheitsbedenken im produzierenden Gewerbe, im Gesundheitswesen und der Öffentlichen Hand. Oder die Scheu vor einer allzu großen Abhängigkeit.

Sie äußern sich in der Fachpresse oft kritisch gegenüber der Microsoft Cloud. Warum eigentlich?

Weil ich sehe, wie Microsoft (und andere Softwarehersteller) das Narrativ vorgeben, dass Digitalisierung und IT-Modernisierung nur mit Cloud-Lösungen möglich sind. Ihre Strategie zielt darauf ab, Abhängigkeiten zu schaffen – um ungehindert an der Preisspirale drehen zu können. Viele Unternehmen haben sich von den Lockangeboten der ersten Jahre in die Cloud ziehen lassen. Günstig und flexibel war das damals, hochskalierbar. Heute

sieht das anders aus: Die wichtigsten M365-Pläne haben Preissteigerungen von 25 Prozent in zwei Jahren hingelegt. Das kalkuliert kein Unternehmen ein, das kann sich auch nicht jeder leisten!

Was ist Ihre Antwort darauf?

Ich verstehe es als unsere Aufgabe, über die Alternativen aufzuklären. Das sind gebrauchte Microsoft-Lizenzen – die wir mit Cloud-Diensten kombinieren. Mit „so wenig Cloud wie nötig und so viel gebraucht wie möglich“ ist jede Organisation zum kleinstmöglichen Preis optimal lizenziert.

Heißt das, Sie raten Unternehmen zu einer Rückkehr aus der Cloud?

Nicht unbedingt. Wir betreuen zwar Kunden, die sich dazu entschieden haben, aber in den meisten Fällen können wir Cloud-Gebühren ganz einfach reduzieren. Beispielsweise, wenn sich mehrere Anwender einen PC teilen, wie in Krankenhäusern oder in der Fertigung. Hier könnten Device CAL genutzt werden. Die gibt es im Cloud-Abo jedoch nicht, also wird jeder User angebunden. Das sind unnötige, monatlich oder jährlich wiederkehrende Kosten, die wir vermeiden – einfach, indem wir lokale Installationen mit einbeziehen. Und diese Lizenzen dann gebraucht empfehlen, weil sie noch mal 30 bis 80 Prozent günstiger sind!

EUROPA MACHT'S MÖGLICH

Gebrauchte Software handeln – das geht im Europäischen Wirtschaftsraum (inklusive Schweiz). Lizenzen, die von VENDOSOFT „second-hand“ aufgekauft und weiterveräußert werden, haben ihren Ursprung in Europa. Hier dürfen sie seit 2014 frei gehandelt werden – ein Grundsatz, den wir strikt befolgen, wenn wir Kunden in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Italien und vielen weiteren Ländern beliefern.

„AUFGRUND DER PREISLICHEN GEGEBENHEITEN UND SICHERHEITEN HABEN WIR UNS KLAR FÜR EINE ON-PREMISES-STRATEGIE ENTSCIEDEN. DIE LIZENZEN BEZIEHEN WIR GEBRAUCHT VON VENDOSOFT, EINEM SERIÖSEN ANBIETER, DER OFFEN KOMMUNIZIERT UND DEUTSCHSPRACHIGEN SUPPORT GEWÄHRLEISTET.“

IT-Leiter eines Schweizer Wärmepumpenherstellers

Keine Limits kennen wir bei Qualität und Service. Sonst wären wir kein Solutions Partner von Microsoft. Sonst hätten unsere Consultants (alles zertifizierte „Microsoft Licensing Professionals“) nicht den Ruf, Top-Lizenzberater zu sein. Sonst würden unsere Kunden nicht so begeistert sein über die Partner, die für VENDOSOFT Implementierungen, Cloudmigrationen oder den Support übernehmen. Und sonst wären wir wohl auch kein Lenovo-Partner mit Gold-Status...

Das Einzige, was wir begrenzen möchten – und das aus ganzem Herzen – ist Elektroschrott. Auch deshalb raten wir Unternehmen zu gebrauchter Software: Denn die verlängert die Nutzungsdauer von Servern, Rechnern oder Notebooks um viele Jahre. Das sagen wir nicht einfach so! Das sagt das Bundesumweltministerium.



ONE MORE THING ...

Mit diesen Worten leitete Steve Jobs gern seine Schlussstatements ein. Was ist Ihr Schlussstatement, Herr Orth?

Mein Schlusswort widme ich noch einmal dem Titel unserer Broschüre: »Wie man Software ein zweites Leben schenkt und nebenbei ein bisschen die Welt rettet« Wir hatten angedeutet, dass wir dabei weniger von uns sprechen, als vielmehr von Ihnen als Kunden und Interessenten an Microsoft-Lizenzen.

Nachhaltigkeit in der IT, das ist Ihnen beim Lesen dieser Lektüre vielleicht bewusster geworden, beginnt auch beim Softwarekauf. Es liegt in Ihrer Hand, fünfzig, hundert oder tausende Computer mit Programmen auszustatten, die Ihrer Hardware ein maximal langes Leben bescheren. Denn darum geht es in der Essenz: Ihre PCs, Notebooks und Server bei optimaler Effizienz der Software möglichst lang zu nutzen. Nicht nur (aber auch), weil es den IT-seitigen CO₂-Verbrauch Ihres Unternehmens senkt, sondern weil es hilft, die Elektroschrottmengen weltweit zu reduzieren.

Wie hoch ist denn der CO₂-Verbrauch von Hardware?

Das Bundesumweltministerium beziffert ihn für Desktop PCs mit 700 Kilogramm CO₂, die von der Rohstoffgewinnung über

die Produktion und Kundennutzung bis zur Entsorgung verursacht werden. Man muss sich das hochrechnen auf die Anzahl der Rechner einer ganzen Belegschaft. Plus Notebooks, Handys, etc. Dann erst wird deutlich, warum der Lebenszyklus von Soft- und Hardware dringend verlängert werden muss.

Und was würden Sie antworten, wenn Sie einen IT-bezogenen Wunsch frei hätten?

Dass Microsoft noch über viele Jahre Anwendersoftware, Server und Betriebssysteme als On-Premises-Versionen herausbringen möge. Wenn Sie mich fragen, wird dem Hersteller nichts anderes übrigbleiben. Zu viele Branchen und Betriebe sind nicht gewillt, (vollständig) in die Cloud zu migrieren. Weil sie die Abhängigkeit fürchten, weil sie den Sicherheitsversprechen nicht trauen oder weitere Kostensteigerungen erwarten.

Und noch immer gibt es ja Regionen in vielen Teilen der Welt – aber auch in Europa – in denen die Infrastruktur keine Cloud-Anbindung erlaubt. Ein Umstand, den man in Redmond ganz sicher bedenkt. Sonst gäbe es kein Office 2024, keinen Windows Server 2025... – und damit erfreulicherweise auch für viele weitere Jahre gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft!





VENDOSOFT

HEADQUATER
82266 Inning am Ammersee
Deutschland
+49 8143 99694-0
info@VENDOSOFT.de
VENDOSOFT.de | .at | .ch | .it | .eu