

Wirtschaft in Bayern



Interview:

Gefühle auf den Teller bringen

mit Alfons Schuhbeck, Starkoch, Gewürzbotschafter
und Unternehmer

Porträts:

- > **VENDOSOFT GmbH**, Seite 10
- > **OceanEvent GmbH**, Seite 12

Special Wirtschaft in Bayern

10



Björn Orth,
Geschäftsführer
der VENDOSOFT GmbH

12



Christian Mühleck,
Geschäftsführer
der OceanEvent GmbH

16



Dominic Roper,
Geschäftsführer
der Verpackung Roper
GmbH & Co. KG

18



Massimo Alba,
Geschäftsführer
bei Massimo Alba

20



Eduard B. Wagner,
geschäftsführender
Gesellschafter der INSYS
MICROELECTRONICS GmbH

22



Markus Menzinger,
Geschäftsführer
der Office Group GmbH

25



**Dipl.-Ing.
Joachim Heinisch,**
Geschäftsführer
der Arcasa Wohnbau GmbH

26



Hans Kemenater,
Geschäftsführer
der Slyrs Destillerie
GmbH & Co. KG

Im Interview mit

28

Leo Hillinger GmbH
Jung, dynamisch
und traditionell

30

pds GmbH
Software aus einem
Guss

Service

32

Messestandort München

34

Buchtitel im Fokus

35

Kontakte

Die Lizenz zum Sparen

Wie Unternehmen vollkommen unnötige IT-Ausgaben vermeiden



SPECIAL WIRTSCHAFT IN BAYERN

Gebrauchtes ist bekanntlich günstiger als Neuware. Das kennt der preisbewusste Kunde vom Automobil-, Bekleidungs- oder Büchermarkt – und kauft second-hand. Die VENDOSOFT GmbH hat dieses Modell auf die IT übertragen. In nur vier Jahren konnte der Microsoft-Partner über 3.000 Firmenkunden für gebrauchte Software begeistern. Geschäftsführer Björn Orth nennt zwei Gründe für diesen Erfolg: den guten Service, den seine Berater in punkto herstellerkonforme und Audit-sichere Lizenzberatung leisten. Und die enormen Einsparungen, die Volumenlizenzen vom Zweitmarkt gegenüber neuen Lizenzen oder Mietmodellen bieten. Wirtschaftsforum sprach mit ihm über die Vorteile gebrauchter Software.

WF: Herr Orth, Sie engagieren sich für die Liberalisierung des Softwaremarktes. Was verbirgt sich hinter Ihrem Geschäftsmodell?

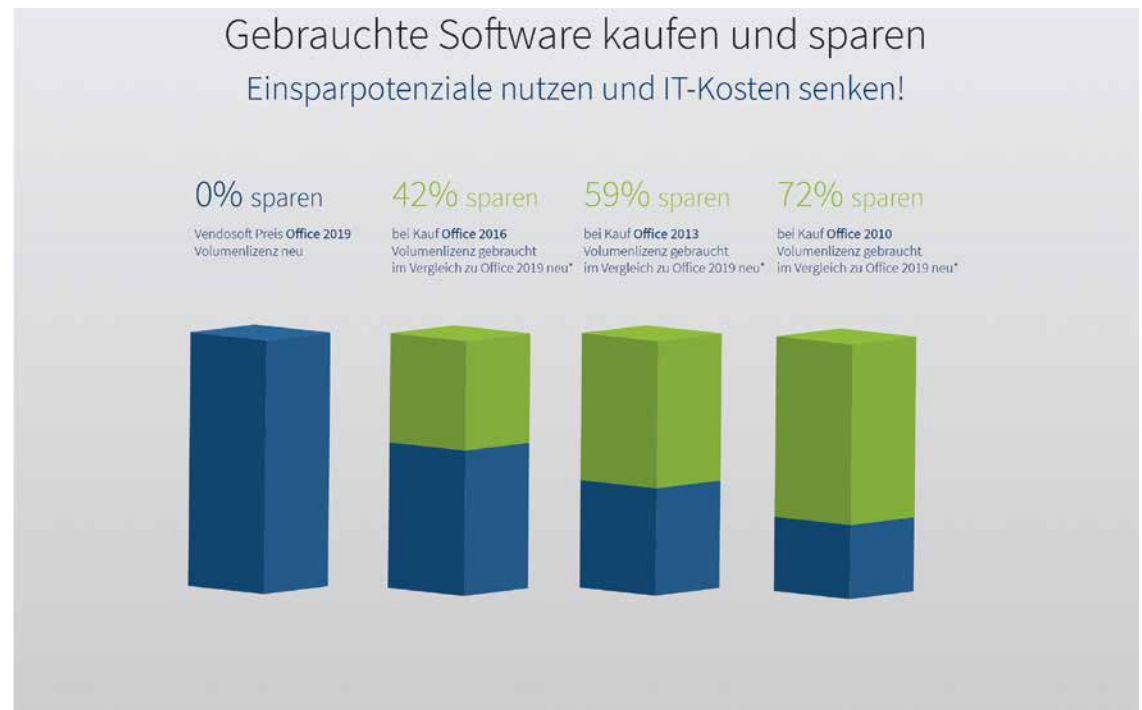
Björn Orth: Im Zuge steigender IT-Kosten stellen sich Unternehmen permanent die Frage, wie sie sparen können. Auch bei der Softwarebeschaffung. Aus diesem Grund haben wir das Prinzip des Gebrauchtwagenhandels auf Softwarelizenzen von Microsoft und Adobe übertragen. Firmen bieten wir damit zwei Möglichkeiten: Sie können sich für die neueste Version entscheiden. Oder sie setzen auf die deutlich günstigere Variante: gebrauchte Software. Beide erhalten sie bei der VENDOSOFT GmbH.

WF: Was ist der Vorteil von gebrauchter Software?

Björn Orth: In erster Linie der Preis. Um eine konkrete Vorstellung zu geben: Adobe Acrobat 11 kostet bei uns aktuell 148 EUR, die MS

Office 2016 Standard Volumenlizenz 178 EUR. Jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer, versteht sich.

Welches Einsparpotential Second-hand-Lizenzen bieten, macht auch die Grafik deutlich: IT-Budgets reichen zwischen 40 und 70% weiter,



* Office 2019 Volumenlizenz neu beinhaltet ein entsprechendes Downgrade-Recht zur Nutzung der vorherigen Version
Die o.g. Preisvergleiche nehmen Bezug auf die VENDOSOFT-Preisliste (Stand: Oktober 2018)



VENDOSOFT

VENDOSOFT GmbH
Wildmoos 1
82266 Inning am Ammersee
Deutschland

☎ +49 8143 996940
☎ +49 8143 9969499
✉ info@vendosoft.de
🌐 www.vendosoft.de

Microsoft Partner



wenn sie in gebrauchte Software investiert werden – statt in dasselbe Produkt zum Neupreis.

Zudem nutzt sich Software nicht ab. Ob eine Serverlizenz schon drei Jahre im Einsatz war oder nicht, spielt für ihre Funktionalität überhaupt keine Rolle. Der Zweitkäufer erhält im Übrigen dieselben Rechte, Updates und Sicherheits-Patches wie der ursprüngliche Besitzer.

Bei gebrauchter Software erwarten ihn auch keine Kompatibilitätsprobleme mit bestehender Soft- oder Hardware und kein Schulungsaufwand. Dafür aber die Gewissheit, eine ausgereifte Software zu erwerben, die alle Kinderkrankheiten hinter sich hat.

WF: Welche Produktsegmente decken Sie ab?

Björn Orth: VENDOSOFT ist Microsoft-Partner und Adobe Certified Reseller. Bei uns beziehen Unternehmen Büroanwendungen, Betriebssysteme, Server und Zugriffslizenzen. Aber auch Cloud-Lösungen, da wir neue und gebrauchte Software vertreiben.

Adobe Acrobat handeln wir ebenfalls neu und secondhand. Gebraucht bieten wir auch die Creative Suite 6 an, also In-design, Photoshop, Illustrator, Design&Web, et cetera.

WF: Welche Zielgruppen profitieren von den extrem günstigen VENDOSOFT-Konditionen?

Björn Orth: Man muss fast sagen: jede. Tatsächlich werden Adobe und Microsoft ja in nahezu jedem Unternehmen eingesetzt. Unsere knapp 3.000 Kunden stammen überwiegend aus dem Mittelstand, für den oftmals Hybridlösungen das Optimum sind. Dabei kommen ein notwendiger Anteil cloudfähiger Software zum Einsatz, und ein Großteil günstiger On-premises-Lizenzen vom Gebrauchtmärkte.

WF: Welche Pläne haben Sie für die Zukunft? Haben Sie noch weitere Visionen, um die Liberalisierung des Softwaremarktes voranzutreiben?

Björn Orth: Die letzten Jahre waren davon geprägt, den Markt zu

bereiten. Rechtliche Themen wie der Lieferkettennachweis und Audit-Sicherheit standen im Vordergrund. Wir Reseller hatten jede Menge Erklärungsarbeit zu leisten. Mittlerweile hat sich gebrauchte Software etabliert.

Dennoch bleibt es unsere Aufgabe und Herausforderung, die herstellerekonforme Lizenzierung unserer Kunden sicherzustellen. Im Lizenzdschungel von Microsoft kennen sich die wenigsten IT-Verantwortlichen aus. Gerade gab es wieder gravierende Änderungen und Preisanpassungen. Wie schnell ist

ein Unternehmen da unterlizenzieren! Kommt es dann zum Audit, kann es teuer werden. Teuer ist es aber auch, als Firma überlizenzieren zu sein. Deshalb schulen wir unsere beratenden Mitarbeiter kontinuierlich darauf, für unsere Kunden die richtige Lizenzierung zu den besten Konditionen herauszuholen – beim Kauf ebenso wie beim Verkauf überschüssiger Lizenzen.



Firmen optimal zu lizenzieren, ist Aufgabe der von Microsoft zertifizierten VENDOSOFT-Berater