

# manage *it*

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Trends und Herausforderungen

## RECHENZENTREN

### Data Analytics

Komplett datengesteuerte Unternehmen

### Integriertes TOM

Technologie, Organisation, Mensch

### Super iPaaS

Das »Konnektivitäts-Chaos« beenden

### Wertbeitrag der IT

Die leidige IT-Kosten-Diskussion

SPECIAL  
SECURITY  
SPECIAL

ab Seite 51



Alle Jahre wieder: Die leidige IT-Kosten-Diskussion

# Vom Wertbeitrag der IT im Unternehmen

So zäh war es wohl noch nie – das Ringen um die Verabschiedung des deutschen Bundeshaushalts für das laufende Jahr. Wem es als CIO bei Verhandlungen um den »Unternehmenshaushalt« ähnlich geht, der braucht gute Gründe, warum seinem Ressort ein besonders großes Stück vom Kuchen zugesprochen werden sollte. Dauerargumente für eine Erhöhung der IT-Budgets sind die Ausweitung neuer Geschäftsfelder (Bsp. IoT) und das Versprechen, Geschäftsprozesse zu automatisieren, damit Mitarbeitende effizienter werden.

**W**enn das nicht reicht – oder einfach nicht genügend Geld zur Verfügung steht – muss über andere Formen der Effizienz nachgedacht werden. Björn Orth, CEO des Microsoft Solution Partners VENDOSOFT, hat dazu ein paar Ideen.

»Nehmen wir die Cloud«, sagt der Lizenzexperte und meint damit die Microsoft-Cloud mit ihren vielfältigen Plänen für Office & Co. Ein Riesenposten im Gesamtbudget. Und ein stetig steigender, wie sich jedes Jahr im Februar bei den Vertragsverlängerungen zeigt. Auch Cloud-Services dienen ja der Effizienz der Mitarbeitenden. Jeder kann jederzeit von überall und mit jedem arbeiten und kommunizieren. Die Frage, die Björn Orth dazu in den Raum stellt, lautet jedoch: Dient die Cloud zu jedem Preis der Effizienz? Seine Erfahrung ist eine andere. »Bei uns melden sich immer mehr Unternehmen, denen die Kosten aus dem Ruder laufen.« In solchen Fällen schauen sich seine Lizenzberater an, wie die Anwender lizenziert sind – und was davon sie tatsächlich nutzen. Das klappt oft auseinander und ist ein bisschen wie mit Excel: Das Tool kann so viel, doch das Gros der User beherrscht oft nur einfachste Formeln. Was die Berater von VENDOSOFT in den Clouds ihrer Kunden vorfinden, ist ähnlich.

**Für jeden die richtige Cloud?** Bei Kauflizenzen herrscht Konsens darüber, dass Überlizenzierungen aus Kostengründen vermieden werden sollten. »In der Cloud scheint das nicht zu gelten«, wundert sich Björn Orth. Deshalb liefert er eine

(vereinfachte) Übersicht, welche Enterprise-Pläne und deren Besonderheiten sich für welche Unternehmen und welchen Anwendungszweck eignen:

- **Office365 E1**, als das kleinste Cloud-Paket von Microsoft, enthält die wichtigsten Tools wie Office, Excel, PowerPoint und Outlook, jedoch u.a. kein TEAMS. E1 empfiehlt sich vor allem an PCs, an denen niemand in Vollzeit arbeitet.
- **Office365 E3**. Mit diesem Plan werden Mitarbeitende kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgestattet. E3 enthält – wie alle höheren 365-Pläne – Word, PowerPoint, Excel, Publisher, OneNote und Access. Seit November 2023 muss TEAMS von Neukunden als kostenpflichtiges AddOn hinzugebucht werden. Bestandskunden können das Kollaborations-Tool noch einmal kostenlos verlängern. Pluspunkte dieses Pakets: Das Azure Active Directory gewährt unkompliziert Zugang zu allen Applikationen. Passwörter werden mit der Identitäts- und Zugriffsverwaltungslösung synchronisiert. Die E3-Pläne vereinfachen das Mitarbeiter-Management in der Cloud erheblich und bieten grundlegende Security- und Compliance-Features. Ein vollumfassender Schutz kann mit den Add-Ons Microsoft E5 Security (Microsoft Defender) und E5 Compliance hinzugebucht werden, ohne den deutlich teureren E5-Plan abschließen zu müssen.
- **Office365 E5** ist für Unternehmen, die neben den Standardfunktionen des Office-E3-Plans besondere Anforderungen an Sicherheit und Compliance haben, erweiterte Analyse-

Cloud-Services dienen  
der Effizienz der Mitarbeitenden.

\*! Dient die Cloud zu  
jedem Preis der Effizienz?

**Tipp:**

Kostenlose Cloud-Beratung unter:  
[www.vendosoftware.de/hybride-cloud/](http://www.vendosoftware.de/hybride-cloud/)

möglichkeiten benötigen oder das Microsoft-Telefonsystem nutzen möchten.

- # **Microsoft 365 F3.** Dieser Plan gilt speziell für Mitarbeitende in Produktionsstätten, Busfahrer, Paketdienste und all jene, die nicht an einem fixen Arbeitsplatz arbeiten und/oder über Mobilgeräte beziehungsweise das Web auf Daten und Software zugreifen. Der ausgesprochen günstige Plan ist mit M365 E3 vergleichbar, jedoch zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Frontline-Workern (beispielsweise mit Walkie-Talkie-Funktion in TEAMS). F3-Pläne unterliegen Beschränkungen, lohnen aber, wenn sie zur Anwendung kommen können.
- # **M365 E3 + E5.** Die M365-Pläne kann man als E-Pläne bezeichnen, die um ausgereifte Security Tools, eine gute Windows-Verwaltung, Multi-Faktor-Anmeldung und andere nützliche Erweiterungen ergänzt wurden. Damit sind M365 E3 und E5 auch deutlich teurer als die vergleichbare Office-Version. Um sicherzustellen, dass diese kostenintensiven Pläne auch die Richtigen sind, sei IT-Verantwortlichen vor dem Abonnement ein Anruf bei VENDOSOFT empfohlen! Kostenlos geben hier versierte Lizenzberater Auskunft darüber, ob die M365-Pläne wirklich sinnvoll sind – und welche Alternativen es gibt.
- # **Power BI** ermöglicht dem Controlling und zum Beispiel Serviceleitungen, Systeme und Leistungen auszuwerten und zu visualisieren. An das ERP-System gekoppelt können Reports über Abverkäufe oder die Entwicklung von Kennzahlen erstellt werden. Verbunden mit dem Zeiterfassungssystem von Service-Mitarbeitenden erfasst es Service-Zeiten minutengenau und vereinfacht so exakte Rechnungsstellungen.
- # **Visio Plan 1**-Lizenzen bieten das perfekte Tool, um Daten und Prozesse zu visualisieren und zu beschreiben und werden häufig von Abteilungsleitenden genutzt.

Tipp vom Lizenzexperten: Für Unternehmen bis 300 MA ist es möglich, ähnliche Features wie die des M365-E3-Plans über ein Business-Premium-Abo günstiger zu beziehen.

**Nicht um jeden Preis in die Cloud.** Es scheint, als biete Microsoft für jeden Anwendungsfall den passenden Dienst. Trotzdem rät Björn Orth dazu, bei der Lizenzbeschaffung nicht ausschließlich auf die Cloud zu setzen. Denn wie in dem Beispiel mit



» Bei uns melden sich immer mehr Unternehmen, denen die Cloud-Kosten aus dem Ruder laufen «

Björn Orth,  
 Geschäftsführer  
 des Microsoft Cloud  
 Solution Partners  
 VENDOSOFT GmbH

Excel, sind auch die Abo-Dienste oft überdimensioniert, sprich: gehen über den Anwenderbedarf hinaus. »Dafür sind sie einfach zu teuer in Zeiten, in denen die IT ihren Wertbeitrag im Unternehmen unter Beweis stellen muss.« Die Alternative? »Ein Mix aus On-Premises-Software (gebraucht kaufen!) und 365.« Mit hybriden Lizenzmodellen lässt sich Digitalisierung gute 30 Prozent günstiger gestalten als mit reinen Cloud-Anwendungen. Und mit dem eingesparten Budget können andere drängende Herausforderungen der IT gegenfinanzieren werden: Cybersicherheit, künstliche Intelligenz, Automatisierungsprojekte.

»Angesichts der angespannten Wirtschaftsprognosen wäre es doch ein starkes Zeichen der IT-Abteilung, bei der nächsten Kostendiskussion damit zu punkten, dass sie ihren Job auch ohne Budgeterhöhungen leisten kann.« Und das ausgerechnet durch Einsparungen in der Cloud. ■



Angelika Mühleck,  
 IT-Fachjournalistin