



Drei Tipps vom CSP-Anbieter VENDOSOFT

IT-Kosten sparen in Zeiten budgetsprengender Cloud-Gebühren

Die für Verbraucher ungünstigen lizenzrechtlichen Anpassungen in der Cloud wirken sich immer drastischer aus.
Mit dem richtigen Lizenzmix gelingt es noch immer, die Kosten deutlich zu reduzieren.

Die massiven Preiserhöhungen der letzten eineinhalb Jahre für Cloud- und SaaS-Services von Microsoft lassen den Stresslevel bei CIOs hochschnellen. In die Cloud-Welt war man einst unter besten Voraussetzungen eingestiegen: Günstige Tarife, flexible Kündigung, faire Lizenzverträge. Von den ursprünglichen Verlockungen können Kunden heute nur noch träumen. Um bis zu 25 Prozent sind die wichtigsten Dienste von Anfang 2022 bis heute teurer geworden. Vorbei ist es mit monatlich kündbaren Abos (außer, man zahlt extra!) und nun nimmt Microsoft eine Gesetzesänderung als Vorwand und entfernt TEAMS aus weiten Teilen der M365-Suites. Wer die Kollaborationsplattform zukünftig in den E- und F-Plänen von Office beziehungsweise M365 nutzen will (und das wollen die meisten, denn darauf wurden Cloud-User jahrelang konditioniert), zahlt ab sofort etwa 30 Euro (!) mehr pro Lizenz. Da kann man als IT-Verantwortlicher verzweifeln.

Absehbar sind derart krasse lizenzrechtliche Anpassungen zum Zeitpunkt des Einstiegs in die Cloud nicht. Ist die Migration vollzogen, ist man der Willkür des Herstellers ausgeliefert, wie es scheint. »Ist man nicht!«, widerspricht Björn Orth von der VENDOSOFT GmbH. Sein Unternehmen ist Cloud Solutions Provider. Seine Berater (von Microsoft zertifizierte Licensing Professionals) kennen das Lizenzrecht, kennen sämtliche vertragliche Spitzfindigkeiten – und die Alternativen. Was Unternehmen tun können, die der Digitalisierung Rechnung tragen und trotzdem ihre Lizenzkosten im Zaum halten wollen, dazu gibt der CEO drei Tipps.

#1 Augen auf bei der Cloud-Beratung.

In vielen Betrieben ist der Schutz persönlicher Daten ein sensibles Thema. So auch in Bad Mergentheim, einer Großen Kreisstadt in Baden-Württemberg mit knapp 25.000 Einwohnern. Die Stadtverwaltung wollte eine Plattform für die digitale Zusammenarbeit ihrer 250 Mitarbeitenden einführen und hatte Datensicherheit als oberste Priorität ausgerufen. Auch sollte alles hausintern administrierbar bleiben.

Der Leiter für IT & Digitalisierung kam mit der Anfrage nach Microsoft Apps for Enterprise auf VENDOSOFT zu. Dort hinterfragte man die Wahl und empfahl stattdessen M365 Business Premium. Die Suite enthält TEAMS für die gewünschte Kollaboration sowie den hochsensiblen Virenschoner MS Defender. Sie erfüllt alle Anforderungen der städtischen IT-Abteilung – und das zum günstigsten Preis. Ein Cloud-Arbeitsplatz kostet die Stadt heute 181 Euro/Jahr. Mit Apps for Enterprise (inklusive TEAMS) läge sie bei 203 Euro. 22 Euro gespart. Mal 250 = 5.500 Euro im Jahr.

#2 Hybrid. Und dann gebraucht.

»Wenn Unternehmen in die Cloud migrieren, ist das in acht von zehn Fällen, die wir beraten, nicht für alle Geschäftsbereiche oder alle Mitarbeitenden notwendig. Es ist auch nicht empfehlenswert«, sagt Orth. Eben, weil die Kosten unabsehbar werden können. Eine »partielle Migration« kommt bedeutend günstiger und steht der Digitalisierung und Modernisierung in

#7 Digitale Transformation zum günstigsten Preis – so beschreibt Björn Orth die Lizenzberatung von VENDOSOFT für Unternehmen.

www.vendosoftware.de/casestudies

keiner Weise im Wege. »Mich überrascht, dass kaum ein Cloud Solutions Provider genauer hinsieht, wenn zum Beispiel statt vieler teurer User-Lizenzen besser Device-Lizenzen zum Einsatz kämen!« Das ist in Logistikbetrieben oder Produktionsstätten der Fall. Hier teilen oft mehrere Personen einen PC. Dann sollte der einzelne Computer lizenziert werden, nicht die Vielzahl seiner Anwender. »Vermutlich berät kaum jemand in diese Richtung, weil die Microsoft Cloud keine Geräte-basierten Lizenzen zulässt«, mutmaßt Björn Orth. »Wir jedenfalls erleben höchst dankbare Kunden, wenn wir empfehlen, solche Computer oder Tablets günstig on-premises zu lizenzieren.«

Bei on-premises verweisen die Lizenzberater immer auf gebrauchte Software – das Kerngeschäft von VENDOSOFT. »Mit Lizenzen vom Zweitmarkt gelingt es uns regelmäßig, die IT-Kosten unserer Kunden drastisch zu reduzieren.« Optimalerweise vor einer Migration. Doch auch »Entcloudisierungen« von Teilen der IT sind kein seltener Fall. »Wenn Unternehmen das Gefühl haben, zu hohe Cloud-Gebühren zu zahlen, schauen wir uns die Lizenzierung an«, sagt Björn Orth. Der monetäre Nutzen aus den hybriden Lösungen, die dann entstehen (»Cloud wo nötig, gebraucht wo möglich«) beträgt nicht selten 60 Prozent und mehr.

#3 Refinanzierung von IT-Projekten.

Steht der Gang in die Cloud bevor oder ist bereits vollzogen, werden die bisherigen Kauflizenzen nicht mehr benötigt und geraten schlechtesten Falls in Vergessenheit. Dabei stellt gekaufte Software einen Vermögenswert dar, der materialisiert werden kann – und sollte!

VENDOSOFT kauft Microsoft-Lizenzen aus Beständen wie diesen auf und veräußert sie als Gebrauchtssoftware an Unternehmen, öffentliche Verwaltungen, Systemhäuser und andere Organisationen. Im VENDOSOFT-Verkaufskalkulator (www.vendosoftware.de/gebrauchte-software-verkaufen) kann abgerufen werden, was Office 2019 noch wert ist. Oder der Exchange Server 2019, die SQL Server CAL, etc. Ebenso dort zu finden: die Referenz einer mittelständischen Unternehmensgruppe, die mit der Veräußerung ihrer Lizenzen 100.000 Euro erwirtschaftete – und damit einen Großteil der Migrationskosten in die Cloud refinanzierte. ■



Björn Orth,
Geschäftsführer und Microsoft-Lizenzexperte
der VENDOSOFT GmbH