

Selbstbestimmt durch Gebrauchtsoftware

# Zeit, Geld und Nerven sparen

Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH will die IT selbstbestimmt verwalten und eine Cloud-Anbindung bringt keinen Mehrwert. Daher kann der Spezialpapierhersteller mit gebrauchten On-Premises-Microsoft-Lizenzen 60 Prozent Kosten sparen.

**D**ie Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH ist eine deutsche Tochter von Mitsubishi Paper Mills Ltd. aus Japan, einem weltweit führenden Spezialpapierhersteller. Das Bielefelder Unternehmen produziert Thermo-, Inkjet-, Etiketten- und Verpackungspapiere für den globalen Export.

**Volumenlizenzverträge zu kostspielig.** Stefan Düe ist hier gemeinsam mit seinen Kolleginnen und Kollegen für die IT-Systeme und Netzwerke verantwortlich. Sie statten etwa 400 Arbeitsplätze der insgesamt 732 Beschäftigten mit Betriebssystemen und Anwendungssoftware von Microsoft aus und betreuen die entsprechenden Server-Landschaften. Den meisten Mitarbeitenden wird noch ein Zweitgerät für mobiles Arbeiten zur Verfügung gestellt und auch externe Vertriebsbetreuer müssen an die vorhandenen Systeme angebunden werden. Der stetig wachsende IT-Bedarf summierte sich. Irgendwann wurden die Volumenlizenzverträge, die man lange Zeit mit Microsoft unterhielt, zu kostspielig.

**Gebrauchte Lizenzen 60 % günstiger.** »Wir versuchten die Kosten zu reduzieren, indem wir auf günstigere Einzellizenzen einschließlich OEM-Produkten wechselten«, erzählt Stefan Düe. Weil auch das preislich unattraktiv wurde, dachte die IT-Abteilung 2018 erstmals über gebrauchte Software nach. Eine



» Indem wir auf günstigere Einzellicenzen und OEM-Produkte wechselten, wollten wir unsere IT-Kosten reduzieren. Weil auch das preislich unattraktiv wurde, setzen wir heute gebrauchte Software ein. «

Stefan Düe, IT-Systeme & Netzwerke,  
Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH



Recherche der seriösen Anbieter führte zur VENDOSOFT GmbH. Zunächst testete man den Microsoft Solutions Partner mit dem Kauf gebrauchter Windows Server. Das bewährte sich und so kamen DataCenter, RDS Terminal Server und Exchange Server samt Zugriffslizenzen hinzu. Über einen Zeitraum von nur drei Jahren sparte das Unternehmen mit Gebrauchtsoftware mehr als 75.000 Euro gegenüber neuen Microsoft Kauflizenzen ein – ganze 60 Prozent.

**Rechtlich ist alles korrekt.** Audit-sicher und Microsoft-konform lizenziert zu sein empfindet Stefan Düe als »ein Thema für sich«. Ihm geht es, wie wohl vielen IT-Administratoren: Das Tätigkeitsfeld ist zu umfassend, um die komplexen Lizenzbestimmungen bis in jedes Detail kennen zu können. Zumal sich diese stetig ändern. Deshalb ist er froh, in VENDOSOFT einen Anbieter gefunden zu haben, der die Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH in diesem Punkt berät.

»Unsere Ansprechpartnerin ist immer auf dem neuesten Stand, beachtet die Kompatibilität zu den bestehenden Systemen an unseren Standorten, und weiß, wie welches System lizenziert werden muss«, sagt Herr Düe begeistert. Sich so auf die Empfehlung eines Software-Providers verlassen zu können, spart dem IT-Verantwortlichen eine Menge Zeit, Geld und Nerven.

#### Das Ziel:

- # Teure Volumenlizenzverträge mit Microsoft ablösen
- # Kosteneinsparung bei der Software-Beschaffung
- # Rechts- und herstellerekonforme Lizenzierung für 400 Computerarbeitsplätze
- # Optimaler Einsatz der jährlichen IT-Budgets

#### Die Lösung:

- # Seit 2018 bezieht Mitsubishi HiTec Paper Europe u. a. gebrauchte Microsoft-Lizenzen über den Reseller VENDOSOFT. Gebraucht im Einsatz sind u. a.:
- # Datacenter
- # RDS Terminal Server
- # Exchange Server
- # Windows Server
- # Zugriffslizenzen (CAL)

#### Der Kundennutzen:

- # Einsparungen in Höhe von etwa 75.000 Euro
- # Optimale & Audit-sichere Lizenzierung
- # Einsatz stabil laufender Software-Versionen
- # Gewährleistung der Kompatibilität zu bestehenden Systemen
- # Microsoft-konforme Lizenzberatung



» Unser Ziel ist die optimale Lizenzierung unserer Kunden. Mit gebrauchter Software gelingt dies zum niedrigsten Preis. «

Joyce Studier ist Microsoft-Lizenzberaterin und SAM-Professional beim Gebrauchtsoftware-Spezialisten VENDOSOFT GmbH

**Volle Funktionalität.** Für Joyce Studier, SAM-Professional und Cloud-Expertin bei VENDOSOFT, ist dieser Kunde ein Paradebeispiel für den Einsatz gebrauchter Software. Wie in vielen Betrieben ist auch hier nicht die allerneueste Version eines Microsoft-Programms entscheidend. Wichtiger sind Funktionalität, Zuverlässigkeit und geringe Kosten. All das ist mit gebrauchten Lizenzen gegeben. Studiers Kunden schätzen es, eine bewährte Software mit aktuellem Funktionsumfang für weniger als die Hälfte des Neupreises zu erwerben. »Das verschafft Unternehmen nicht zuletzt einen Wettbewerbsvorteil«, sagt die Lizenzberaterin.

**Volle Kontrolle oder hybrid.** Kunden wie der Spezialpapierhersteller, die ihre IT selbstbestimmt verwalten möchten und denen Cloud-Anbindungen keinen Mehrwert bringen, sind mit gebrauchten On-Premises-Lizenzen optimal ausgestattet. Auch preislich. Wer M365 benötigt, aber Sicherheitsbedenken hat, den berät VENDOSOFT bei der optimalen Strategie. Oft macht es Sinn, Exchange und Sharepoint Server on-prem zu betreiben und maximal vielen Mitarbeitenden auch die Office-Pakete als On-Premises-Software bereitzustellen. Bei Windows Servern sind Kauflizenzen ohnehin gang und gäbe, da sie nur über Azure buchbar sind, nicht aber über M365. »Die sind gebraucht gekauft auch noch unschlagbar günstig!«, freut sich Joyce Studier.

Ihr Rat ist deshalb, nur die Mitarbeiter und Server über die Microsoft NCE-Programme anzubinden, für die das unbedingt notwendig ist. Studier und ihre Kolleg\*innen entwickeln ausgefeilte hybride IT-Infrastrukturmodelle, die migrierende Unternehmen vor teuren Abgebühren bewahren. Denn neben allen Sicherheitsaspekten ist es das, was sie für ihre Kunden wollen: »Die optimale Microsoft-Lizenzierung zum besten Preis.«