

transform!

HUMAN CENTERED TECHNOLOGY



»Die Microsoft-Cloud sprengt IT-Budgets«

BJÖRN ORTH, GESCHÄFTSFÜHRER DER VENDOSOFT GMBH & CO. KG

Die Lizenz zum Sparen



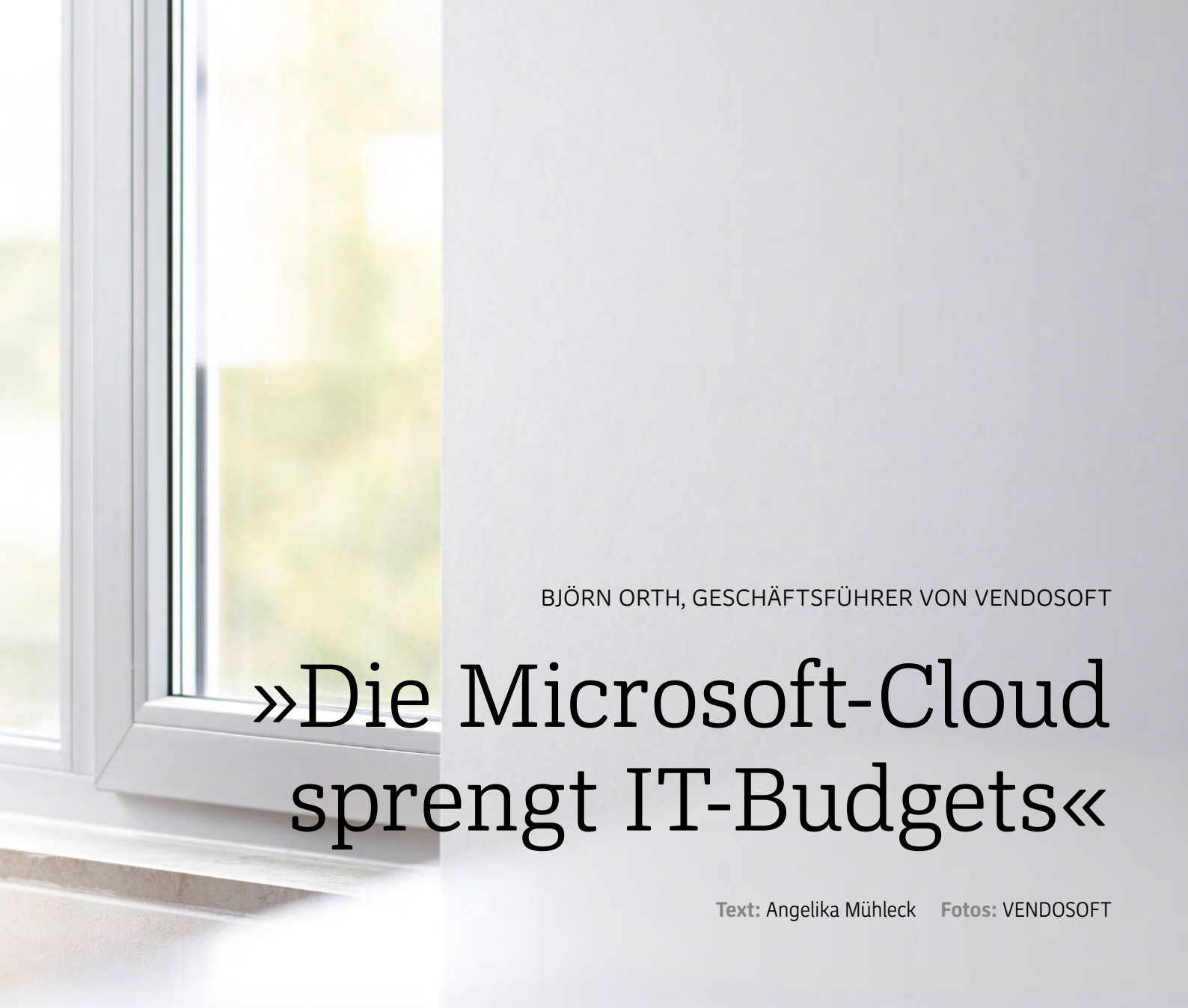
Wenn Unternehmen die Cloud-Dienste von Microsoft nutzen, erwarten sie in der Regel eine Kostenreduktion – bei den Programmen, für die sie vermeintlich günstige Abgebühren zahlen.

Und bei den Servern, die nicht mehr physisch angeschafft und im eigenen Rechenzentrum gehostet werden müssen. Tatsächlich aber, so stellen IT-Verantwortliche fest, führt die Cloud Jahr für Jahr zu erheblichen Kostensteigerungen. Bei manchen 365-Plänen waren es zuletzt fast 25 Prozent. Warum das so bald nicht aufhört, welche Möglichkeiten der Refinanzierung und welchen kosteneffizienteren Cloud-Ansatz es gibt, darüber spricht

Björn Orth, Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH & Co. KG. Sein Unternehmen ist Microsoft Solutions Partner und Cloud Solution Provider, seine Berater und Beraterinnen allesamt zertifizierte Microsoft Licensing Professional. Damit kennt er jede Form der Lizenzierung und von On-Premises bis Cloud alle Vor- und Nachteile.

KI treibt Cloud-Kosten in die Höhe

Der massive Anstieg der Investitionen in künstliche Intelligenz (KI) und die dafür benötigte Infrastruktur auf Seiten der Hersteller hat Auswirkungen auf die Preispolitik. Microsoft plant, seine Ausgaben für KI-Infrastruktur im Geschäftsjahr 2025 auf 80 Milliarden US-Dollar zu erhöhen, was die Betriebskosten für Cloud-Dienste in die



BJÖRN ORTH, GESCHÄFTSFÜHRER VON VENDOSOFT

»Die Microsoft-Cloud sprengt IT-Budgets«

Text: Angelika Mühleck Fotos: VENDOSOFT

Höhe treibt. »Diese enormen Investitionen werden teilweise an die Kunden weitergegeben. Das lässt

»Die Lizenzbestimmungen von Microsoft sind extrem komplex. Zum Glück werden wir bei VENDOSOFT zuverlässig beraten und sauber lizenziert!«

Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH

die Preise für Abo-Services weiter steigen.« Kaum ein Unternehmen, das sich für eine Migration in die Cloud entscheidet, rechnet laut Björn Orth in

dieser Form damit. »Die unerwarteten Preissteigerungen belasten die IT-Budgets ausgerechnet in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit. Und in einer Zeit, in der andere Projekte dringender finanziert werden müssen, Cybersicherheit, Digitalisierung, eigene KI-Implementierungen und vieles mehr.«

Supportende clever finanzieren

Auch das Supportende von Windows 10 schlägt in diesem Jahr zu Buche. Nicht nur für das Betriebssystem selbst, sondern in vielen Fällen auch für die zugrundeliegende Hardware. »Windows 11 stellt Anforderungen an Prozessor, Arbeitsspeicher und so weiter, die mehrere hundert Prozent über den bisherigen Leistungen liegen«, erklärt Björn Orth. »Diese Anschaffungskosten sind seit



»Kein Unternehmen muss die Kostensteigerungen seiner Cloud-Abos einfach hinnehmen«

»Wenn ich einen IT-bezogenen Wunsch frei hätte, würde er lauten, 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. Und noch immer gibt es ja Regionen in vielen Teilen der Welt, aber auch in Europa und Österreich, in denen die Infrastruktur keine Cloud-Anbindung erlaubt. Ein Umstand, den man in Redmond sicher bedenken wird.« Björn Orth, VENDOSOFT

langem bekannt. Dass sich parallel die Cloud weiter verteuern wird, hat hingegen nicht jeder budgetiert.«

Für diejenigen Unternehmen, die On-Premises-Software einsetzen, steht im Herbst ein weiteres Supportende an: Dann erreichen Office 2019, Visio und Project ihr Produktlebensende, was neben Windows 11 zusätzliche Software-Investitionen erfordert. Ganz schön viele finanzielle Belastungen in einem Jahr. Darauf hat Björn Orth zwei Antworten. Die eine lautet: IT-Projekte mit Altbeständen gegenfinanzieren! »Wer in die Cloud migriert, friert die bisher genutzten Microsoft-Volumenlizenzen meist irgendwo ein. Sprich: Sie werden einfach vergessen. Solange Software jedoch supported wird und Sicherheits-Updates verfügbar sind, hat sie für uns einen Wert.« VENDOSOFT handelt diese Lizenzen am Markt für Gebrauchtsoftware, wo sie dankbare Abnehmer finden. Mit den Gebrauchten sparen die neuen Käufer je nach Version bis zu 70 Prozent an Kosten ein.

Cloud-Kosten um 40 Prozent senken

Die zweite Möglichkeit, explodierenden Abo-Kosten entgegenzuwirken, sieht der Microsoft-Experte in der Cloud selbst. Um weiteren Preisanstiegen seitens Microsofts vorzubeugen, rät er, die Nutzung von Online-Plänen nicht pauschal auf alle

»Gebrauchte Software ist kein Hemmschuh bei der Digitalisierung. Was die Sicherheit angeht, ist das eigene Rechenzentrum sogar empfehlenswert. Und das kann günstig mit gebrauchten Lizenzen bestückt werden.«

VENDOSOFT-Partner TakeData Systems

Mitarbeitenden auszurollen. »Das sollte sich am tatsächlichen Bedarf orientieren, dann sind leicht 30 bis 40 Prozent Kosteneinsparungen drin.« Weil M365-Pläne über die Lebensdauer einer Kauflizenz betrachtet teurer kommen als ihre On-prem-Pendants (siehe Kasten S. 11), hält der Microsoft-Experte große Stücke auf hybride Lösungen. »Wir empfehlen, Online-Dienste da ein-

zusetzen, wo Kollaboration und Remote-Work es erfordern. Alles andere kommt mit Volumenlizenzen günstiger – vor allem mit gebrauchten!« Die Meinung, dass On-Premises der Digitalisierung entgegensteht, teilt er nicht. »Es ist bei weitem nicht so, dass jeder User das neueste, automatisch eingespielte Software-Update braucht. Wer hier spart, kann die Digitalisierung an anderer Stelle vorantreiben.« So sieht es auch die KIESELMANN Group, deren sieben Gesellschaften VENDOSOFT in allen Lizenzierungsfragen betreut: Die neueste Office-Version ist dem Anlagenbauer keine hohen Abgebühren wert. An Office ändert sich schließlich seit Jahren nichts. Solange es stabil läuft und Sicherheits-Updates bekommt, sind die Mitarbeitenden mit einer älteren Version bestens ausgestattet. Deshalb wird bei KIESELMANN gebrauchtes gekauft.

men mehr Gewicht haben. Oder, wie es ein Großserienfertiger aus der Textilindustrie formuliert: »Der betriebswirtschaftliche Vorteil, den wir dank VENDOSOFT mit gebrauchten Lizenzen

»Nachhaltigkeit ist uns auch bei der IT-Beschaffung wichtig. Auch hierzu werden wir von der VENDOSOFT bestens beraten.«

Konstruktionsgruppe Bauen AG

erzielen, rechtfertigt eindeutig den administrativen Mehraufwand.« 300.000 Euro (!) sparte das Unternehmen durch »Second-hand«-Programme

VENDOSOFT
Strategische Lizenzberatung

Kostenvergleich M365 vs. Office

Gerne geben wir Ihnen einen Überblick, wie sich die Kosten zwischen einer On-Premises Office-Version und einem M365 Apps for Enterprise Abonnement verhalten. Diese Darstellung gilt als exemplarisches Beispiel und kann mit

einer Vielzahl von Produkten durchgeführt werden. Falls Sie eine detailliertere Aufstellung benötigen, nehmen Sie jederzeit Kontakt mit uns auf!

Produkte	Anzahl	Einzelpreis	Gesamtpreis nach 1 Jahr	Gesamtpreis nach 3 Jahren
M365 Apps for Enterprise	300	145,00 €	43.500,00 €	130.500,00 €
Office 2024 Professional Plus	300	338,00 €	101.400,00 €	101.400,00 €
Office 2021 Professional Plus	300	178,00 €	53.400,00 €	53.400,00 €

VENDOSOFT GmbH | Rudolf-Diesel-Ring 10 | 82266 Inning am Ammersee
info@vendosoftware.de | www.vendosoftware.de



Das Sparpotenzial rechtfertigt den Aufwand

Natürlich gibt es Vorteile, die IT-Verantwortliche bewegen, ihre Infrastruktur voll auf Cloud auszurichten. Da ist das Argument der einfacheren Lizenzverwaltung. »Wer sich das leisten kann«, sagt der IT-Profi. Er weiß, dass die Kosteneinsparungen durch Gebrauchtsoftware für viele Fir-

wie Office, Microsoft Server und Windows-Betriebssysteme.

TEAMS wird in einem geschützten Raum über VPN genutzt. So geht Modern Work im Zweifelsfall auch ohne die Cloud – die günstigste Form der Microsoft-Lizenzierung. Auch von diesen Kunden hat Orth's Unternehmen einige, wie die Zitate in diesem Artikel zeigen.



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

KIESELMANN
Fluid Process Group

Wenn Cloud-only, dann maximal günstig

Wer bereits mit der gesamten IT-Infrastruktur umgezogen ist, kann seine Cloud-Strategie kostenlos von VENDOSOFT überprüfen lassen.

»Rechtlich sind wir mit den Lizenzen von VENDOSOFT auf der sicheren Seite. Das wird uns von Wirtschaftsprüfern bestätigt. Die gebrauchten Lizenzen helfen uns, IT-Kosten zu sparen – ohne vertragliche Bindung an Microsoft!«

IT Bezirkskrankenhaus St. Johann i. T.

Üblicherweise tun sich dabei versteckte Effizienzpotenziale auf. Die LVA Support GmbH,

IT-Dienstleister für den John Deere-Fachhandel, nimmt diesen Service in Anspruch: »Weil unterschiedliche Mitarbeitende unterschiedliche Lizenzierungen benötigen und sich bei Microsoft ständig etwas ändert, lassen wir von VENDOSOFT regelmäßig neue Szenarien und Kostenmodelle durchrechnen.« CIO Thomas Großer ist froh über dieses kostenlose Angebot der Microsoft-Experten.

»Besser ist es natürlich, wenn IT-Verantwortliche zu uns kommen, bevor sie die Migration planen«, bekräftigt Björn Orth. »Dann kann unsere kosteneffiziente Cloud-Beratung seine größte Wirkung entfalten.« Ein Beispiel sind Unternehmen mit weniger als 300 PC-Arbeitsplätzen, denen die Lizenzstrategen eine Business Premium empfehlen würden. Die weist ähnliche Features auf wie der Enterprise-Plan E3. Kostet aber nur die Hälfte! »Wir beraten eben nicht auf die teuerste Version einer Software. Sondern auf die Sinnvollste.«