

# SWISS IT Magazine

Denon Perl Pro  
überzeugen im Test  
Seite 76

Nr. 4 | April 2024 | Fr. 11.–

## NEWS

Neue Swisscom-  
Abos für KMU Seite 6

## SZENE SCHWEIZ

Opacc lanciert seine  
ERP-Neuaufgabe  
Nytron Seite 14

## START-UP

Hoop ermöglicht  
Firmengründung  
per Mausclick Seite 16

## CIO-INTERVIEW



Alexandre Horvath,  
CISO bei Cryptix Seite 18

## SWISS MADE SOFTWARE

Sichere Schweizer  
Lösung für Datei-  
transfers Seite 22

## NEUE PRODUKTE

Microsoft bringt erste  
Surface-Geräte mit  
KI für Firmen Seite 70

## Argumente für (und gegen) den IT-ARBEITSPLATZ als Service

ab Seite 28



AS-A-SERVICE-MODELLE  
RICHTIG EVALUIEREN

IT ALS SERVICE BEZIEHEN:  
EIN KOSTENBEISPIEL

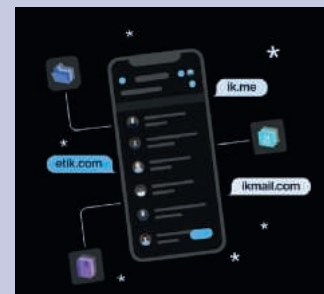
DIE GROSSE ÜBERSICHT MIT  
40 WORKPLACE-AS-A-SERVICE-ANBIETERN

Quelle: Depositphotos

## TEST CENTER

### Infomaniak Mail

Der Westschweizer Webhosting-Anbieter und Technologie-Provider Infomaniak hat mit Infomaniak Mail eine Alternative zu Gmail und Outlook im Angebot, welche zu 100 Prozent auf Open Source basiert und mit Datenhaltung Schweiz punktet. Wir haben die neue, dazugehörige Mail-App für Android getestet. Seite 56



# Services aus der Microsoft Cloud – sinnvoll um jeden Preis?

Nach massiven Preiserhöhungen im letzten Jahr hat Microsoft auch noch TEAMS aus wichtigen Online-Plänen entfernt. Wer es nutzen will, zahlt nun extra. Damit kommt M365 viele Unternehmen teurer als geplant. Der Cloud Solution Provider VENDOSOFT nimmt Stellung, ob Cloud wirklich immer sinnvoll ist.

## Wie zwingend ist die Cloud?

Muss Digitalisierung zwingend in der Cloud stattfinden? Diese Frage stellen sich Unternehmen, denen das Gebaren der Cloud-Hyperscaler zunehmend finanzielle Sorgen bereitet. M365-Dienste wurden unlängst um mehr als 25 Prozent teurer und nun ist die Kollaborationsplattform TEAMS bei Neuabschlüssen nicht mehr in den ohnehin teuren E- und F-Plänen enthalten. Anpassungen wie diese führen zu immer höheren, teils versteckten Kosten. Viele IT-Verantwortlichen haben das Gefühl, dem tatenlos gegenüberzustehen. Ein Zurück aus der Cloud gibt es schließlich nicht. Oder etwa doch?

## Das sagt Gartner

Geschäftsführer Björn Orth registriert eine deutliche Zunahme an Kundenanfragen, die sich günstigere Lösungen wünschen. Sie wenden sich an VENDOSOFT, weil das Unternehmen nicht nur CSP-Anbieter ist, sondern auf jede Form der Microsoft-Lizenzierung spezialisiert: neu, gebraucht, hybrid und Cloud-only.

«CIOs aus Unternehmen, Behörden und Organisationen unterliegen oft der Vorstellung, dass es für alle Anwendungen die Cloud braucht, um digital aufgestellt zu sein.» Doch die ist gerade im Falle von Microsoft-Lizenzen nicht zwangsläufig besser, moderner oder progressiver als die On-Premises-Alternative. Schon 2020 konnte man in ‚Die Top-10 der Cloud-Mythen‘ bei Gartner lesen: Wenn die Cloud den Zweck nicht erfüllt, ist sie nicht das Mittel der Wahl. Björn Orth sieht es genauso. Deshalb empfehlen seine Berater eine Migration nur,

wenn damit eindeutige Kosteneinsparungen oder notwendige Anforderungen erfüllt werden können. Bei bestehenden M365-Plänen, die überdimensioniert oder schlichtweg unnötig sind, rät der Microsoft-Experte sogar zu einem (teilweisen) Rückabwickeln teurerer Online-Dienste.

## Von Fall zu Fall entscheiden

Dazu werden bei VENDOSOFT die ganz konkreten Anwendungsfälle hinterfragt. Was will und braucht ein Unternehmen? Wie wird gearbeitet? Im Homeoffice, im Betrieb, an Gemeinschaftsrechnern (häufig der Fall im Lager und in Produktionsstätten)? Gibt es stark schwankende oder unvorhersehbare Arbeitsbelastungen? Auch die Frage nach der IT-Sicherheit gibt Aufschluss. Denn entweder kommt die Cloud hier gar nicht in Frage (Stichwort: Industriespionage) oder es braucht die umfangreichen M365-Pläne mit integriertem Microsoft Defender. Orths Berater schauen genau hin, welche Lizenzierung – Online-Dienste oder Kaufsoftware – für welche Mitarbeiter und Abteilungen das Optimum darstellt. Letztere sollte Vorrang haben. «Schliesslich entstehen beim Lizenzkauf einmalige Kosten; in der Cloud hingegen jährliche Gebühren mit dem potenziellen Risiko der Preiserhöhung!»

## Wenn on-premise, dann gebraucht

VENDOSOFT-Kunden kommt die Spezialisierung auf jede Form der Microsoft-Lizenzierung zugute. Der Reseller



Bildrechte: VENDOSOFT GmbH

Björn Orth: «Ich halte es mit den Worten von Gartner: Wenn die Cloud den Zweck nicht erfüllt, ist sie nicht das Mittel der Wahl!»

ist auch renommierter Gebrauchtsoftware-Händler und wird von über 6000 Unternehmenskunden aller Größen und Wirtschaftszweige zur günstigen und auditsicheren Lizenzbeschaffung genutzt. Verglichen mit On-Premises-Software als Neuware sparen Unternehmen 30 bis 80 Prozent IT-Kosten, wenn sie Office, Server, CAL oder Betriebssysteme gebraucht einkaufen. Als Alternative zur Cloud kommen die Lizenzen bis zu 50 Prozent günstiger. Häufigste Empfehlung von VENDOSOFT ist ein hybrider Mix: «Gebrauchte Software dort einsetzen, wo möglich – die Cloud nur da, wo nötig.»

## Die beste Referenz: renommierte Unternehmen

Mittelständische Unternehmen sparen mit gebrauchter Software hunderttausende Euros. Jahr für Jahr. Und sind zugleich optimal lizenziert. Beispiele – von namhaften Industriekunden über den Anlagenbau bis zum Chemiekonzern – unter [www.vendosoftware.ch/casestudies](http://www.vendosoftware.ch/casestudies)

Die inhaltliche Verantwortung für den Artikel liegt bei Angelika Mühleck.

## DIE AUTORIN

Angelika Mühleck,  
Fachjournalistin für IT &  
Nachhaltigkeit

