

## DIGITALE SOUVERÄNITÄT IM FOKUS

Datensouveränität, also die vollständige Kontrolle über die eigenen Daten, spielt für europäische Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Aus gutem Grund.

[**bytesource**]  
never give up your vision

**Wir sind Ihr verlässlicher Partner**  
für Cloud, Atlassian, DevOps, Agile Software Entwicklung



**VENDO**SOFT  
Strategische Lizenzberatung

**Lizenzstrategie 2026:**  
So bleibt Microsoft bezahlbar

[www.vendosoft.at](http://www.vendosoft.at)



Platinum  
Solution Partner  
ENTERPRISE

# Lizenzstrategie 2026:

2025 war wieder ein herausforderndes Jahr für IT-Verantwortliche – und ihre Budgets! Cybersecurity, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz sind ein kostspieliger Dauerbrenner. Windows 10, Office und die Windows Server 2016/2019 gingen in den Support-Ruhestand und Microsofts Cloud-Dienste wurden teurer. Auch für 2026 zeichnet sich ab, dass Microsoft weiter an der Preisschraube drehen wird. Für viele CIOs steht daher weniger die technische, sondern vor allem die wirtschaftliche Frage im Raum: Wie bleibt unsere IT bezahlbar? Drei Möglichkeiten, zumindest die Lizenzkosten herunterzufahren, beschreibt Björn Orth vom Microsoft Cloud Solution Partner VENDOSOFT.

## Weg No. 1

### Sparpotenziale bei Cloud-only

„Wir haben in den letzten Jahren erlebt, wie massiv die Preise für Cloud-Dienste anziehen“, sagt Orth. „Elf bis zwanzig Prozent Preissteigerung in zwölf Monaten sind keine Seltenheit.“

Deere-Fachhändler LVA Landtechnik implementierte VENDOSOFT einen passgenauen M-365-Plan für jeden der 370 Anwender. Denn: Büroangestellte haben andere Anforderungen als das Logistikzentrum, die Werkshallen, das Schulungszentrum oder die Verkaufs-

det über viele tausend Euro im Jahr. Den Unterschied macht die Lizenzberatung.

## Weg No. 2. Hybrid signifikante Spielräume schaffen

Selbst wenn 2026 ein Jahr ohne weitere

## 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 €

Abb. 1: Kosteneinsparung gebrauchter On-Premises-Software gegenüber M365.

Damit werden Cloud-only-Modelle zu einem Risikofaktor – spätestens bei der nächsten Vertragsverlängerung. Doch die Erkenntnis nützt nichts, wenn in Unternehmen Funktionen wie Teams oder CoPilot und Zugang zu geteilten Dokumenten benötigt werden. „Für Organisationen mit vielen Remote-Mitarbeitenden, starker Vertriebsorientierung oder international verteilten Teams kann eine Cloud-only-Strategie trotz der hohen Kosten die beste Option sein“, sagt Orth. Einsparpotenzial gibt es allerdings auch hier. Bei dem John-

und Service Points. „Wir lassen von VENDOSOFT regelmäßig neue Szenarien und Kostenmodelle durchrechnen“, erklärt der IT-Leiter von LVA Support, „weil unterschiedliche User unterschiedliche Lizenzierungen benötigen und sich bei Microsoft ständig etwas ändert.“ Bei den Gebühren für die einzelnen Pläne unterscheiden sich CSP-Anbieter nicht wesentlich – die Preise werden von Microsoft vorgegeben. Doch ob es ein M365-E3-Plan sein muss oder E1 ausreicht, ob Einzellizenzen vom Preis sinnvoller sind oder das Paket, entschei-

Preiserhöhungen würde: Schon heute ist die Microsoft Cloud ab dem dritten Jahr der Nutzung teurer als On-Premises (siehe Tabelle Abb. 1). Dies wissend, wäre es ein Leichtes für IT-Teams, die Kosten herunterzuschrauben. Doch natürlich geht es in vielen Unternehmen nicht mehr ohne Cloud-Funktionen. Hier holen hybride Modelle aus Kauflizenzen und ausgewählten Cloud-Diensten das Optimum aus Preis und Leistung. Mit der Grundformel „So wenig Cloud wie nötig, so viel On-Prem wie möglich“ kann richtig gespart werden – insbeson-

# So bleibt IT bezahlbar

dere mit gebrauchten Kauflizenzen! 30 bis 40 Prozent Kostenersparnis gegenüber Cloud-only erreicht VENDOSOFT damit in der Praxis für seine Kunden. Bei Unternehmen ab 300 oder 400 Mitarbeitenden kommen einige 100.000 Euro zusammen. Dieser Ansatz schafft also echte Budgetspielräume für KI, Automatisierung und IT-Sicherheit.

## 3. On-Prem-only Einsparungen bis 70 %

Wer volle Kostenkontrolle und Datensouveränität will, bleibt zu 100 Prozent bei Kauflizenzen. Ein direkter Kostenvergleich zur Cloud kann nicht gezogen

seine 500+ Computerarbeitsplätze mit gebrauchten Office-Lizenzen, Windows Server Datacenter und gebrauchten Server CAL auszustatten. Gleichzeitig gab es ausgediente Microsoft-Programme bei VENDOSOFT in Zahlung. Die Rückgabe der Altbestände refinanzierte einen Teil der Investition und die Lizenzstrategie führte insgesamt zu Einsparungen von gut 50 Prozent gegenüber neuen Lizenzen. „Gebrauchtsoftware hilft uns, Lizenzkosten zu sparen“, sagt Alexander Mitterer, im Bezirkskrankenhaus St. Johann für IT zuständig, und betont: „ohne vertragliche Bindung an Microsoft!“

unterstützt in diesem Prozess. „Wenn Microsoft 365 nur für Kollaboration genutzt wird, können wir das hybrid lösen – das spart wie oben beschrieben schnell ein Drittel der bisherigen Cloud-Kosten.“ Doch ob Cloud-only, hybrid oder on-prem: Wichtig ist, dass sich Unternehmen ihre gesamte IT-Strategie leisten können - also auch Modernisierung und Sicherheit nicht vernachlässigen müssen. „Indem wir die Microsoft-Lizenzierung strategisch planen, schaffen wir unseren Kunden die dafür notwendigen Investitionsfreiräume!“, sagt Björn Orth und ermutigt IT-Verantwortliche, die kostenfreie



Björn Orth, Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH & Co. KG aus Innsbruck

werden. Sehr wohl jedoch der von neuer Software zu gebrauchter. Je nach Version liegt er zwischen 30 und 70 Prozent: On-Prem-only ist die günstigste Form der Microsoft-Lizenzierung und diejenige mit der geringsten Abhängigkeit. Einmal gekauft, besteht keine vertragliche Bindung mit dem Hersteller. Gebrauchte Software wird bei VENDOSOFT unter anderem von Firmen im Gesundheitswesen, von Behörden und Produktionsbetrieben nachgefragt.

So hat sich das Bezirkskrankenhaus St. Johann in Tirol vor Jahren entschieden,

## Ausblick 2026 – Budgets erhöhen durch Cloud-Repatriierung

2026 wird für IT-Verantwortliche vermutlich wieder ein Balanceakt. Microsoft treibt den Ausbau seiner KI-Infrastruktur voran – und mit ihm steigen die Cloud-Kosten. „Das wirkt sich auf die Gebühren aus“, sagt Björn Orth. Es führt aber auch zu einem Trend, den der Lizenzexperte wahrnimmt: die Cloud-Repatriierung: Unternehmen holen Teile ihrer Workloads aus der Cloud zurück, um Kosten und Abhängigkeiten zu reduzieren. VENDOSOFT

Lizenzberatung von VENDOSOFT in Anspruch zu nehmen: „Das ‚Schlimmste‘, was Ihnen passieren kann, ist, dass Sie sehr viel Geld sparen!“

**VENDOSOFT**  
Strategische Lizenzberatung

Probieren Sie es aus:  
[www.vendosoft.at](http://www.vendosoft.at) | [info@vendosoft.at](mailto:info@vendosoft.at)