

# ITWELT.at 13 2023

## SECURITY

Nummer 13/2023 | Österreichische Post AG | WZ 14Z039881 W | ITW Verlag GmbH, Ganglbauergrasse 21+23, 1160 Wien

## TATORT CLOUD

Mit dem Siegeszug der Cloud ist auch die IT-Security ein Stück weit komplexer geworden. ITWelt.at hat mit vier Experten diskutiert, wie sich Unternehmen absichern können.

**Automatisiertes  
Zertifikatsmanagement  
erhöht Schutz und  
Verfügbarkeit!**

iQSol HSA + ACME-Feature  
100% Security Made in Austria

[www.iqsol.biz](http://www.iqsol.biz)

**iQSol**  
Security made in Austria.



Jetzt  
informieren!



Optimaler  
Passwortschutz: **TIPP.**

**TIPP: Top Identification Problematic  
Passwörter. Mehr auf [www.itdesign.at](http://www.itdesign.at)**

**IT/DESIGN**  
spricht Klartext



## »Bei der Lizenzoptimierung um die Ecke denken«

Auch wenn der Trend in Richtung SaaS geht: Gebrauchtssoftware spielt VENDOSOFT zufolge besonders in mittelständischen Unternehmen eine große Rolle. Neben der Kostenfrage sind dafür Faktoren wie Datenhoheit und Nachhaltigkeit entscheidend. ITWelt.at sprach mit VENDOSOFT-CEO Björn Orth.

**Der Trend zeigt eindeutig in Richtung Software-as-a-Service. Warum noch Gebrauchtssoftware?**

Der Trend hin zu Software-as-a-Service ist zweifellos stark. Kaufsoftware von Microsoft – und da vor allem Gebrauchtssoftware – nimmt in mittelständischen Unternehmen jedoch weiterhin einen wichtigen Platz ein. Das können wir mit Gewissheit sagen, weil VENDOSOFT als Microsoft Solutions und Cloud Solution Partner mit jeder Form von Microsoft-Lizenzen handelt: neu, gebraucht und im Abo. Der Gebrauchtsmarkt ist nach wie vor unser Zugpferd, eine Abschwächung der Nachfrage nicht erkennbar. Und warum auch, wenn ein Unternehmen mit Second-hand-Software Kosten von bis zu 80 Prozent bei der Softwarelizenzierung einsparen kann? Gerade in der aktuellen Diskussion um wirtschaftlich herausfordernde Zeiten spricht der signifikante Preisunterschied dafür, nicht blind in die Cloud zu wechseln, sondern zu hinterfragen: Muss das wirklich für alle Abteilungen, alle Server und Mitarbeitenden sein?

Für gebrauchte Software spricht zudem die Datenhoheit – ein wichtiges Thema bei Behörden, im Gesundheitswesen und bei überraschend vielen Unternehmen, die der Datensicherheit in der (Microsoft-) Cloud nicht trauen und sie lieber im eigenen Haus gespeichert wissen.

**Ein Vorteil von SaaS ist, dass User in den Genuss der jeweils aktuellen Version kommen. Wie lässt sich gegenüber Anwendern argumentieren, die es gewohnt sind, mit den neuesten Features zu arbeiten?**

Programme wie Microsoft Office sind seit Jahren nahezu unverändert und



Björn Orth ist CEO der VENDOSOFT GmbH & Co. KG.

kaum ein Anwender nutzt die Tools in ihrer Gänze, geschweige denn braucht die allerneuesten Features wirklich. Hinzu kommt, dass die wenigsten Unternehmen sofort und ohne Kompatibilitätsprobleme auf die neueste Microsoft Server- oder Client-Lizenz migrieren können und/oder wollen. Somit ist der von Ihnen beschriebene Vorteil in der realen Welt meist kein Vorteil, der geschätzt, sehr wohl aber teuer bezahlt wird. Und dann ist es so, dass VENDOSOFT neueste Software-Versionen oft schon wenige Monate nach deren Launch im Gebrauchts-Portfolio führt. Unsere »Lieferanten« sind z.B. Lizenzinhaber von Enterprise Agreements mit aktiver Software Assurance. Zwischen einer solchen gebrauchten On-Prem-Version und SaaS besteht kein Unterschied. Wer das nutzen will, bezieht bei uns beispielsweise Office

2021 für 30 Prozent unter Neupreis. Günstiger kann man nicht auf dem neuesten Stand bleiben – die Cloud ist jedenfalls teurer!

**Sie werben auch mit hybriden Modellen bei der Bereitstellung von Software. Wie verhindert man, dass dadurch der Komplexitätsgrad in der Software-Landschaft steigt?**

Es ist richtig, dass hybride Modelle einen gewissen administrativen Mehraufwand bedeuten. Cloud-Lizenzen werden im M365 Admin Portal verwaltet, für Kauflizenzen gibt es beispielsweise das Active Directory oder Office-Bereitstellungs-Tool. Allerdings ist der Verwaltungsaufwand bei on-premises einmalig – er fällt meist im Moment des Einkaufs an, wenn die Keys eingerichtet und auf die verschiedenen Arbeitsplätze verteilt werden. Mittel- und langfristig ste-

hen dem extreme Kosteneinsparungen gegenüber, denn gebrauchte Software spart schnell einmal 40 bis 50 Prozent der jährlichen Abgebühren ein. Das rechtfertigt den geringen, und wie gesagt, einmaligen Mehraufwand bei der Verwaltung.

Die Lizenzbestimmungen bei Microsoft sind, vorsichtig formuliert, oft undurchsichtig. Wie ist die aktuelle Situation und wie kann VENDOSOFT hier unterstützen? Da haben Sie Recht. Unsere Kunden nennen das gern »Lizenzdschungel«. Damit sind wir bei dem, wie wir unterstützen: Unsere beratenden Mitarbeitenden sind Microsoft Licensing Professionals – eine jährliche Zertifizierung durch Microsoft, die uns Aktualität und Durchblick bei den Lizenzbestimmungen des Herstellers attestiert. Wir haben zudem ein internes Schulungssystem, um immer am Ball zu bleiben. Hier tauschen wir uns über besonders komplizierte Fäl-

le aus. Das hilft jedem, bei der Lizenzoptimierung unserer Kunden um die Ecke zu denken. Wir verkaufen nicht einfach nur Software, sondern analysieren vorhandene IT-Infrastrukturen und leiten daraus die beste und günstigste Lizenzierung ab.

VENDOSOFT schreibt Nachhaltigkeit auf seine Fahnen – ein Thema, das im Kontext von Software noch keine Selbstverständlichkeit ist. Welche Rolle spielt es bei Ihnen konkret? Und: Wie lässt sich Alt-Software am besten recyceln?

Mit unserem Kerngeschäft erfüllen wir einen wichtigen Teil des ESG-Gesellschaftsvertrags, der dazu aufruft, in Umwelt-, Gesellschafts- und Wirtschaftsfragen nachhaltig zu agieren. Gebrauchte Lizenzen fördern nachhaltigen Konsum. Sie verlängern die Lebensdauer von Hardware und vermeiden die frühzeitige Entsorgung von Servern,

»Mit unserem Lizenz-Fachwissen können wir den digitalen Wandel verantwortungsvoll begleiten.«

Björn Orth, VENDOSOFT

Notebooks und PCs. Gebrauchte Software ermöglicht zudem jeder Organisation bezahlbaren Zugang zur Digitalisierung. Microsoft-Produkte von VENDOSOFT kann sich jeder leisten und auch unsere Lizenzberatung führt in Unternehmen zu Kosten- und CO<sub>2</sub>-sparenden IT-Infrastrukturen. Mit unserem Lizenz-Fachwissen können wir den digitalen Wandel verantwortungsvoll begleiten, indem wir Unternehmen beim Umsetzen ihrer Corporate Digital Responsibility und beim Erreichen ihrer Klimaschutzziele unterstützen.

Wie lässt sich Alt-Software nachhaltig recyceln? Indem Unternehmen nicht mehr benötigte Microsoft-Bestände an VENDOSOFT veräußern. Wir stellen die Lizenzen dem Gebrauchtswaremarkt zur Verfügung und zahlen attraktive Rückkaufpreise. Win-Win für alle.[wf](#)

## Barracuda SecureEdge schützt Benutzerkonten, Standorte und IoT-Geräte

Die letzten Jahre haben zu zahlreichen Veränderungen in Unternehmensprozessen geführt. Die meisten Betriebe nutzen heute einen hybriden Arbeitsansatz mit Anwendungen, die überall bereitgestellt werden, wie z.B. vor Ort, in Rechenzentren, in der Public Cloud und als Software-as-a-Service. Barracuda Networks bietet mit Barracuda SecureEdge dafür eine perfekte Sicherheitslösung.



Klaus Gheri, VP & General Manager Network Security, Barracuda

SecureEdge ist eine Secure Access Service Edge (SASE)-Lösung, die Komplexität reduziert und jederzeit und überall Sicherheit und Zugriff auf Daten und Anwendungen bietet, die überall gehostet werden können. Dabei werden Barracuda-Dienste wie Secure SD-WAN, Firewall-as-a-Service, Zero Trust Network Access und Secure Web Gateway integriert und gängige Firewalls, Webfilter-Appliances sowie VPN, SSL VPN, SD-WAN und Zero Trust der ersten Generation ersetzt. SecureEdge sichert Benutzerkonten, Standorte, schafft Konnektivität zu jedem Gerät, jeder Anwendung, jedem Workload, einschließlich IoT/OT sowie Cloud-beziehungsweise Hybrid-Umgebungen. „Mit SecureEdge bieten wir eine Cloud-native SASE-Plattform, mit der man den Zugriff auf Daten von jedem Gerät aus jederzeit und überall kontrollieren kann.

Zudem werden Sicherheitsüberprüfungen und die Durchsetzung von Richtlinien in der Cloud, Niederlassungen oder auf dem Gerät ermöglicht“, so Klaus Gheri, VP & General Manager Network Security bei Barracuda.

### SASE ist die Zukunft der Netzwerksicherheit und des Netzwerkzugriffs

Die Nutzung einer Lösung aus einer Hand bietet Unternehmen und MSPs neben verbesserter Sicherheit auch geringere Kosten, da sich die anzuschaffenden Systeme und die internen und externen Supportkosten reduzieren und zusätzlich minimiert sich das Risiko von Fehlkonfigurationen und Interoperabilitätsproblemen zwischen verschiedenen Security-Systemen.

<https://www.barracuda.com/products/network-security/secureedge>