

Innovation, die sich selbst finanziert

Wie man Microsoft Optimierung im
Unternehmen ins Rollen bringt

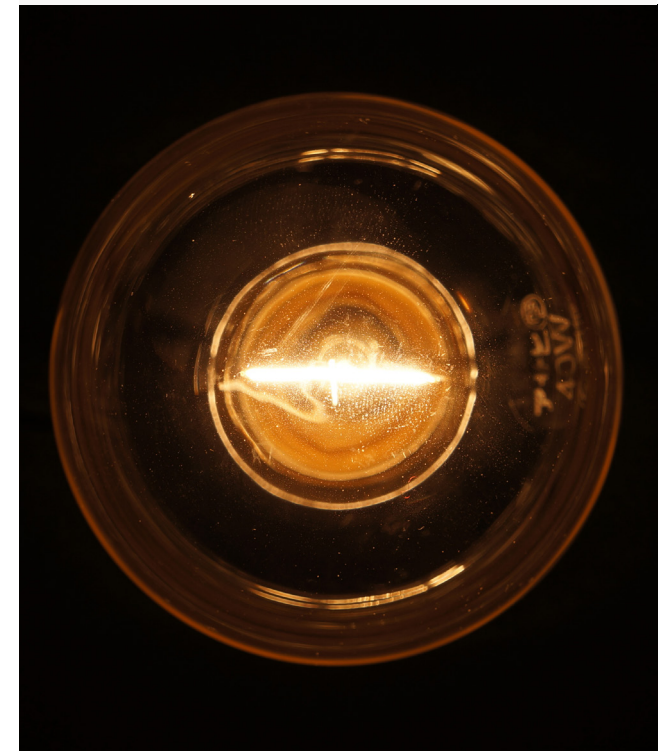


Inhaltsverzeichnis

1.	Für wen ist dieses Guide Book gedacht?	3
2.	Warum Microsoft Kosten mehr sind als ein IT-Thema	4
3.	Die Illusion der Kontrolle	5
4.	Warum Microsoft Kosten heute schwerer zu steuern sind	6
5.	Wo Unternehmen Geld verlieren	7
6.	Warum Rabattverhandlungen nicht ausreichen	8
7.	Der strategische Perspektivwechsel: Optimierung finanziert Innovation	9
8.	Der Flywheel-Effekt: Wenn Optimierung sich selbst verstärkt	10
9.	Für wen Microsoft Optimierung besonders relevant ist	11
10.	Die organisatorische Realität: IT, Einkauf und Finance müssen zusammenkommen	12
11.	Die vier zentralen Optimierungshebel	13
12.	Der Weg zur Microsoft Optimierung	14
13.	Change: Warum Optimierung mehr ist als Technik	15
14.	Wie SoftwareOne bei Microsoft Optimierung unterstützt	16
15.	Was SoftwareOne unter Optimize to Innovate versteht	17
16.	Praxis: Was Unternehmen erreichen können	19
17.	Warum kontinuierliche Optimierung entscheidend ist	20
18.	Fazit: Kontrolle schafft Innovationsfähigkeit	21
19.	Warum Microsoft Advisory Services von SoftwareOne?	22
20.	FAQ: Microsoft Optimierung und Kostenkontrolle	23

Management Summary

Dieses Guide Book hilft Ihnen, ein Projekt zur Microsoft Kostenoptimierung in Ihrem Unternehmen auf Tempo zu bringen. Sie erfahren, wie Sie Transparenz schaffen, Risiken senken und freiwerdende Budgets gezielt für Innovation, KI und Modernisierung nutzen. Kurz gesagt: Weniger Blindflug, mehr Handlungsspielraum.



Für wen ist dieses Guide Book gedacht?

Ihre Organisation muss komplexe Microsoft Landschaften, hybride IT-Umgebungen, steigende Softwarekosten, anstehende Vertragsverlängerungen oder ambitionierte Transformations- und KI-Pläne managen.

Sie wollen Microsoft Kosten jedoch nicht länger nur als Lizenz-, IT- oder Einkaufsthema betrachten, sondern als strategischen Hebel für mehr Innovationsfähigkeit nutzen?

Dann richtet sich dieses Guide Book genau an Sie.

Ganz gleich, ob Sie in IT, Einkauf, Finance, Procurement, Software Asset Management, Cloud Management, Security oder einem der diversen Fachbereiche Verantwortung tragen: In diesem Guide Book finden Sie:

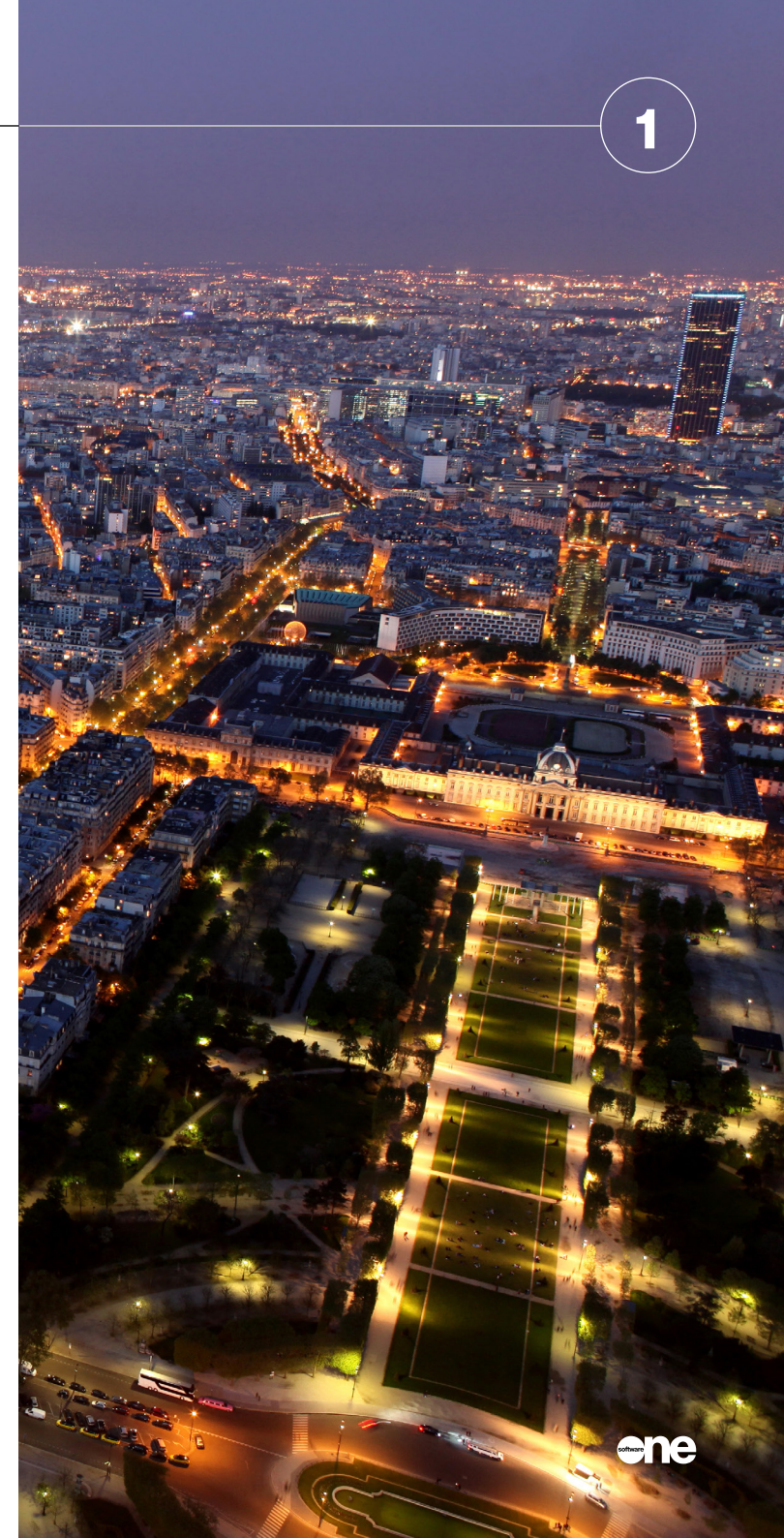
Alle wichtigen Zusammenhänge, die belegen, warum Transparenz über Microsoft Investitionen die Grundlage für bessere Entscheidungen ist.

Verständliche Erklärungsansätze, um bei Ihren Stakeholdern ein Verständnis für Kosten, Nutzung, Risiken und Optimierungspotenziale zu schaffen.

Plausible Gründe, die dafür sprechen, freiwerdende Budgets gezielt zu nutzen, um Innovation, Modernisierung und geschäftliche Weiterentwicklung zu finanzieren.

Gute Argumente, die Ihnen helfen, ein Projekt zur Microsoft Optimierung in Ihrem Unternehmen voranzubringen.

Genug Vorgeplänkel. Jetzt geht es ans Eingemachte.



Warum Microsoft Kosten mehr sind als ein IT-Thema

2

Warum ist Software längst mehr als ein Kostenblock?

Ob Cloud oder On-Premises: Software ist längst kein reiner IT-Kostenblock mehr. Sie ist der Motor für Produktivität, Zusammenarbeit, Sicherheit, Daten, Automatisierung und Innovation. Ohne sie läuft im Unternehmen wenig – wird sie aber falsch gesteuert, läuft schnell zu viel Geld davon.

Ist Microsoft allgegenwärtig?

Kaum ein anderer Softwareanbieter ist dabei in den Unternehmen so tief verankert wie Microsoft. Microsoft 365, Azure, Teams, Security-Lösungen, Windows Server, SQL Server, Dynamics und zunehmend auch KI-Angebote wie Copilot bilden in vielen Organisationen das digitale Rückgrat des Geschäfts.

- Genau deshalb **ist Microsoft heute kein reines Beschaffungs- oder Lizenzthema mehr**. Für Sie geht es nicht nur darum, welche Produkte eingekauft werden oder welcher Rabatt bei der nächsten Vertragsverlängerung erzielt werden kann. Entscheidend ist, wie gut Sie Ihre Microsoft Landschaft verstehen, steuern und strategisch nutzen.
- Denn **je wichtiger Microsoft** für den Geschäftsbetrieb wird, **desto größer werden auch die finanziellen und organisatorischen Risiken**. Preise verändern sich, Vertragsmodelle entwickeln sich weiter, Cloud-Verbrauch wird dynamischer, neue Funktionen kommen hinzu, bestehende Pakete werden angepasst, und KI-Angebote schaffen neue Begehrlichkeiten sowie neue Kostenpunkte. Was früher in längeren Zyklen planbar war, ist heute ein laufender Steuerungsprozess.

Was ist das paradoxe Problem mit Microsoft?

Viele Unternehmen stehen deshalb vor einem paradoxen Problem: Sie investieren immer mehr in Microsoft Technologien, sehen aber immer weniger klar, welche Lizenzen, Services und Ressourcen wirklich genutzt werden, wo echter Mehrwert entsteht und wo Geld still und leise versickert. Steigende Softwarekosten, komplexe Lizenzbedingungen, Compliance-Risiken und fehlende Kostenkontrolle bremsen Budgets und Innovation. Anders gesagt: Der Geldhahn läuft – nur weiß oft niemand genau, wohin.

Wussten Sie ...

Wenn Sie Ihr Projekt intern begründen wollen, hilft eine Zahl besonders: SoftwareOne Kunden erzielen durch Lizenzoptimierung im Durchschnitt Kosteneinsparungen von 31 Prozent. Nutzen Sie diese Zahl nicht als reines Sparargument, sondern als Einstieg in die Diskussion, wie Optimierung finanziellen Spielraum für Innovation schaffen kann.

Vielleicht denken Sie: Unsere Microsoft Umgebung haben wir im Griff. Schließlich gibt es:

- Verträge, Rechnungen, Admin-Portale, Lizenzlisten, Cloud-Reports und
- definierte Zuständigkeiten. Klingt beruhigend. Ist aber manchmal nur die schön sortierte Variante von „Niemand sieht das ganze Bild“.

Warum bedeuten viele Daten noch keine echte Transparenz?

Doch genau hier beginnt das Problem. Denn vorhandene Informationen bedeuten nicht automatisch echte Transparenz. Oft liegen Daten in unterschiedlichen Systemen, bei unterschiedlichen Teams oder in unterschiedlichen Zuständigkeitsbereichen. Die IT kennt technische Deployments, der Einkauf kennt Vertragsdetails, Finance kennt Rechnungen und Budgets, die Fachbereiche kennen ihre tatsächlichen Anforderungen. Was häufig fehlt, ist ein gemeinsames, belastbares Gesamtbild.

Warum zählt der komplette Durchblick?

Dieses Gesamtbild ist aber entscheidend. Denn es reicht für Sie nicht zu wissen, welche Lizenzen gekauft wurden. Genauso wichtig ist, dass Sie verstehen, welche Lizenzen tatsächlich genutzt werden, welche Funktionen einen geschäftlichen Nutzen haben, welche Ressourcen überdimensioniert sind, welche Verträge welche Rechte gewähren und welche Kosten durch aktuelle oder künftige Anforderungen entstehen können.

Warum bleibt Software-Lizenzmanagement ein Dauerbrenner?

In klassischen Softwareumgebungen war Lizenzmanagement schon anspruchsvoll. In modernen Microsoft Landschaften ist es strategisch geworden. Unternehmen verwalten heute nicht mehr nur On-Premises-Lizenzen, sondern parallel Microsoft 365, Azure Services, Teams- und Security-Add-ons, Dynamics-Workloads, Copilot-Angebote und unterschiedliche Beschaffungswege. Diese wachsende Komplexität ist einer der zentralen Gründe, warum Microsoft Software zu einer strategischen Herausforderung geworden ist.

Der entscheidende Unterschied

Wenn Sie Ihr Projekt voranbringen wollen, machen Sie diesen Unterschied früh klar: Zu wissen, was gekauft wurde, ist nicht dasselbe wie zu wissen, was genutzt wird. Und zu wissen, was genutzt wird, ist noch nicht dasselbe wie zu verstehen, was wirklich benötigt wird. Genau zwischen diesen drei Ebenen entstehen viele unnötige Kosten.

Warum Microsoft Kosten heute schwerer zu steuern sind

4

Welche Kostentreiber wirken heute gleichzeitig?

Die Kostenentwicklung rund um Microsoft hat mehrere Ursachen. Einige davon sind offensichtlich, andere wirken eher im Hintergrund. Zusammen erzeugen sie eine Dynamik, die viele Unternehmen unterschätzen. Identifizieren lassen sich im Wesentlichen vier Faktoren.

- Der erste wichtige Faktor sind steigende Softwarepreise. Microsoft hat in den vergangenen Jahren Preise, Leistungsbündel und Rabattlogiken verändert. Dazu zählen unter anderem Preissteigerungen bei Microsoft 365, der Wegfall von Volumenrabatten für Cloud-Dienste und weitere angekündigte M365-Preisanpassungen. Solche Entwicklungen lassen sich von Kundenseite nicht verhindern. Unternehmen können aber sehr wohl beeinflussen, auf welcher Kostenbasis sie von diesen Änderungen betroffen sind.
- Ein weiterer Faktor ist der Übergang zu Abo- und Cloud-Modellen. Diese Modelle bieten Flexibilität und Skalierbarkeit. Gleichzeitig verändern sie die Regeln der Kostenkontrolle. Früher standen große Vertragsverlängerungen im Mittelpunkt. Heute entstehen Kosten kontinuierlich durch Nutzung, Buchung, Verbrauch und Aktivierung zusätzlicher Services. Dadurch ist nicht mehr allein die Vorbereitung von Microsoft Verlängerungen relevant, sondern die kontinuierliche Kostenoptimierung und Wertmaximierung über den gesamten Software-Lebenszyklus.
- Drittens. Es gibt eine hybride IT-Realität. Viele Organisationen betreiben geschäftskritische Systeme weiterhin im eigenen Rechenzentrum, verlagern aber gleichzeitig Workloads in die Cloud. Die technische Landschaft wird dadurch nicht automatisch einfacher, sondern oft komplexer. On-Premises, Cloud, SaaS, Security, Collaboration, KI und Datenplattformen greifen ineinander. Jede Veränderung kann Auswirkungen auf Lizenzen, Rechte, Kosten und Compliance haben.
- Besonders kritisch ist jedoch der letzte Faktor: mangelnde Transparenz. Viele IT-Verantwortliche haben heute keinen vollständigen Überblick über Bestand, Lizenzstatus, Kosten und Sicherheit im gesamten IT-Stack. Für Cloud-Anwendungen ist die Transparenzlage oft noch schwieriger, weil Nutzung und Kosten dynamisch entstehen.

Was heute anders ist

Microsoft Kosten entstehen heute nicht mehr nur bei der nächsten Vertragsverlängerung. Sie entstehen laufend: Durch neue Nutzer, neue Services, zusätzliche Cloud-Ressourcen, Add-ons, KI-Funktionen und veränderte Nutzungsmodelle. Wenn Sie nur alle drei Jahre prüfen, sehen Sie Probleme zu spät. Oder etwas flapsiger: Wer nur zum Renewal hinschaut, sieht oft nur noch die Rechnung – nicht mehr die Ursachen.



Wo Unternehmen Geld verlieren

5

Wenn Microsoft Kosten aus dem Ruder laufen, liegt das selten an einem einzigen Fehler. Meist sind es mehrere kleine Lecks, die zusammen ein ordentliches Loch ins Budget reißen. Drei Muster tauchen besonders häufig auf: Überlizenzen, Unterlizenzen und ineffiziente Cloud-Nutzung.

Warum kostet Überlizenzen?

Sie entsteht oft aus Vorsicht. Unternehmen kaufen mehr Lizenzen, größere Pakete oder umfangreichere Funktionen, als tatsächlich benötigt werden. Man möchte Risiken vermeiden, Wachstum abdecken oder ausreichend Spielraum haben. Das ist verständlich, führt aber langfristig zu strukturellen Mehrkosten. Typische Beispiele sind On-Premises-Lizenzen, die weiterbezahlt werden, obwohl Workloads bereits in der Cloud laufen, inaktive Microsoft 365-Lizenzen oder Add-ons, die gebucht, aber nicht genutzt werden.

Warum kostet Unterlizenzen?

Sie ist das Gegenstück. Hier nutzen Unternehmen mehr oder anders, als ihre bestehenden Rechte erlauben. Das kann passieren, wenn sich technische Deployments verändern, Zugriffsberechtigungen nicht sauber dokumentiert sind oder Produktbedingungen nicht mit der Nutzungspraxis abgeglichen werden. Die Folge sind Compliance-Risiken, die gerade bei Audits teuer werden können.

Warum kostet ineffiziente Cloud-Nutzung?

Hier haben wir die dritte Kostenfalle. Azure und andere Cloud-Dienste sind flexibel, aber genau diese Flexibilität kann teuer werden. Ressourcen können schnell gebucht, erweitert und vergessen werden. Instanzen sind überdimensioniert, Entwicklungsumgebungen laufen dauerhaft, ungenutzte Ressourcen bleiben aktiv, Commitment-Modelle passen nicht zum tatsächlichen Bedarf. So entstehen unnötige Cloud-Ausgaben, die ohne kontinuierliche Steuerung schwer zu erkennen sind.

Typische Fehler

Wenn Sie intern Überzeugungsarbeit leisten, vermeiden Sie zwei Fallen: Machen Sie Microsoft Kosten nicht zum reinen Einkaufsthema, sonst reden alle zu früh über Rabatte. Und verkaufen Sie Cloud nicht automatisch als Effizienzmaschine. Cloud ist kein Sparschwein mit WLAN. Sie wird erst kosteneffizient, wenn sie aktiv gesteuert wird.



Warum Rabattverhandlungen nicht ausreichen

6

Warum starten viele Kostendiskussionen zu spät?

Viele Microsoft Diskussionen starten zu spät. Häufig wird erst dann intensiv über Kosten gesprochen, wenn ein neues Angebot, ein Renewal oder eine Preissteigerung auf dem Tisch liegt. Dann geht es um Rabatte, Laufzeiten, Commitments und Paketpreise. Alles wichtig – aber eben nur die halbe Miete.

Worauf kommt es bei Microsoft Kosten wirklich an?

Das ist wichtig, aber es greift zu kurz. Denn ein Rabatt verbessert nur den Preis einer gegebenen Ausgangsbasis. Er sagt nichts darüber aus, ob diese Ausgangsbasis richtig ist. Wenn Sie zu viele Lizenzen, falsche Pakete, unnötige Funktionen oder überdimensionierte Cloud-Ressourcen im Bestand haben, kann selbst ein guter Rabatt zu einem schlechten Ergebnis führen.



Was macht den Microsoft Endpreis?

Die Endpreisgestaltung setzt sich typischerweise aus aktuellen Kosten, funktionalem Mehrbedarf, natürlichem Wachstum, Preiserhöhungen und Rabatten zusammen. Genau deshalb müssen Unternehmen diese Bestandteile getrennt betrachten:

- Was ist echter Bedarf?
- Was ist Wachstum?
- Was ist neue Funktionalität?
- Was ist schlicht Preiserhöhung?
- Und was lässt sich durch Alternativen, Right-Sizing oder andere Vertragsmodelle beeinflussen?

Die eigentliche Optimierung beginnt also vor der Verhandlung. Sie beginnt mit der Frage, ob Sie überhaupt die richtige Basis verhandeln. Dafür brauchen Sie Daten, Nutzungstransparenz, Vertragsverständnis und eine klare Vorstellung Ihrer künftigen IT-Strategie.

Quick Insight

Wenn Sie Ihr Projekt gegenüber Einkauf oder Finance erklären, starten Sie nicht mit dem Rabatt. Ein Rabatt ist noch kein Sieg. Zehn Prozent Rabatt auf ein überdimensioniertes Paket bleiben teurer als eine sauber optimierte Lösung mit kleinerem Umfang, besserem Fit und stärkerem strategischem Nutzen. Kurz: Erst aufräumen, dann verhandeln.

Der strategische Perspektivwechsel: Optimierung finanziert Innovation

7

Hier kippt die Perspektive. Microsoft Optimierung ist kein Sparprogramm mit strengem Blick über den Brillenrand. Sie ist ein strategischer Hebel, um Ressourcen für Innovation freizusetzen.

Was ist der Unterschied zwischen Microsoft Sparprogramm und Optimierung?

Der Unterschied ist entscheidend. Wenn Sie nur sparen, denken Sie defensiv. Wenn Sie optimieren, denken Sie strategisch. Es geht nicht darum, IT-Ausgaben pauschal zu kürzen oder Innovation auszubremsen. Im Gegenteil: Es geht darum, unnötige Ausgaben zu identifizieren und Mittel dorthin umzulenken, wo sie größeren Nutzen stiften.

Wie wird aus Microsoft Einsparung Innovationsbudget?

Freiwerdende finanzielle und personelle Ressourcen können gezielt in Innovation investiert werden, etwa in Cloud-Modernisierung, FinOps-Fähigkeiten, SaaS-Konsolidierung oder KI-Initiativen wie Copilot und agentische Automatisierung. Daraus entsteht ein Kreislauf, in dem Optimierung und Innovation sich gegenseitig verstärken.

Dieser Kreislauf ist der Kern strategischer Microsoft Optimierung. Sie schaffen Transparenz, reduzieren Verschwendung, minimieren Risiken und stärken Ihre Verhandlungsposition. Dadurch gewinnen Sie Budget und Kapazität. Diese Ressourcen können Sie in neue Technologien, Automatisierung, KI, Sicherheit oder Modernisierung investieren. Diese Investitionen verändern wiederum Nutzungsmuster und schaffen neue Optimierungspotenziale.

So wird aus Kostenkontrolle ein Innovationsmotor. Nicht besonders glamourös am Anfang – aber sehr wirkungsvoll auf der Strecke.



Ein wichtiger Merksatz

Wenn Sie Widerstände abbauen wollen, formulieren Sie Microsoft Optimierung nicht als „weniger Microsoft“. Der bessere Satz lautet: Es geht um bessere Microsoft Entscheidungen. Nicht sparen statt innovieren, sondern optimieren, damit Innovation finanzierbar wird. Oder kurz: Nicht den Rotstift schwingen, sondern den Spielraum vergrößern.

Der Flywheel-Effekt: Wenn Optimierung sich selbst verstärkt

Warum darf Microsoft Optimierung kein Frühjahrsputz bleiben?

Viele Unternehmen behandeln Optimierung wie einen Frühjahrsputz: Ein Audit steht an, ein Renewal rückt näher, eine Kostensteigerung nervt. Also wird analysiert, bereinigt, verhandelt und abgeschlossen. Danach verschwindet das Thema wieder im Schrank.

Doch genau dieses Muster passt nicht mehr zur Realität moderner Microsoft Landschaften. Nutzung, Preise, Services, Verträge und Geschäftsanforderungen verändern sich ständig. Wenn Sie nur punktuell optimieren, bauen Sie zwar kurzfristig Druck ab, verlieren aber langfristig wieder Steuerungsfähigkeit.

Der nachhaltigere Ansatz ist ein kontinuierlicher Optimierungszyklus. Am Anfang steht Transparenz. Daraus entstehen konkrete Maßnahmen. Diese senken Kosten und Risiken. Die freiwerdenden Ressourcen ermöglichen neue Initiativen. Diese Initiativen verändern die IT-Landschaft und erzeugen wiederum neue Daten, neue Anforderungen und neue Optimierungsmöglichkeiten.

Das ist der Flywheel-Effekt kontinuierlicher Optimierung. Je konsequenter ein Unternehmen ihn steuert, desto stärker wird der Effekt. Optimierung wird dann nicht mehr als Sonderprojekt verstanden, sondern als Fähigkeit der Organisation.

Business Impact

Wenn Sie Ihr Projekt auf Managementebene verankern wollen, sprechen Sie nicht nur über Einsparungen. Unternehmen, die Microsoft Kosten kontinuierlich steuern, gewinnen Entscheidungssicherheit, bessere Planbarkeit, stärkere Governance und mehr Tempo bei strategischen IT-Initiativen. Einsparung ist gut. Steuerungsfähigkeit ist besser.



Für wen Microsoft Optimierung besonders relevant ist

Wann wird Microsoft Optimierung besonders dringend?

Nicht jede Organisation hat denselben Handlungsdruck. Besonders relevant wird Microsoft Optimierung dort, wo Microsoft Technologien tief in die tägliche Arbeit, in kritische Prozesse und in die IT-Strategie eingebettet sind.

- Das betrifft vor allem **größere Unternehmen und den gehobenen Mittelstand mit hybriden IT-Landschaften**. Wenn On-Premises-Systeme, Microsoft 365, Azure, Security-Angebote, Teams, Dynamics und neue KI-Angebote parallel genutzt werden, entsteht eine Komplexität, die ohne systematische Steuerung kaum beherrschbar ist.
- Ein besonderer Anlass ist die **Vorbereitung auf Vertragsverlängerungen**. Wenn Sie erst kurz vor dem Renewal aktiv werden, haben Sie meist weniger Handlungsspielraum. Besser ist es, frühzeitig Transparenz über Nutzung, Anforderungen, Kosten und Alternativen herzustellen. Dann können Sie Szenarien entwickeln, Optimierungspotenziale realisieren und Verhandlungen auf einer belastbaren Grundlage führen.
- Auch **Unternehmen mit hohem Innovationsdruck** sollten genauer hinsehen. Wenn Investitionen in KI, Automatisierung, Security oder Cloud-Modernisierung geplant sind, stellt sich zwangsläufig die Frage, woher das Budget kommt. Eine klare Antwort lautet: Aus bestehenden Ausgaben, die besser gesteuert werden.

Prospecting: Sind Sie das eigentlich?

Wenn Sie eine komplexe Microsoft Umgebung betreiben, hybride IT nutzen, steigende Softwarekosten spüren, vor einem Renewal stehen oder Innovationsprojekte finanzieren müssen, haben Sie bereits einen starken Projektanlass. Der Tipp: Formulieren Sie Microsoft Optimierung nicht als Nebenthema, sondern als strategischen Hebel für Ihr Unternehmen.



Die organisatorische Realität: IT, Einkauf und Finance müssen zusammenkommen

10

Warum scheitert Microsoft Optimierung selten an der Technik allein?

Die größte Herausforderung bei Microsoft Optimierung ist selten rein technisch. Sie liegt häufig in der Organisation. IT, Einkauf und Finance betrachten dieselbe Microsoft Landschaft aus unterschiedlichen Perspektiven.

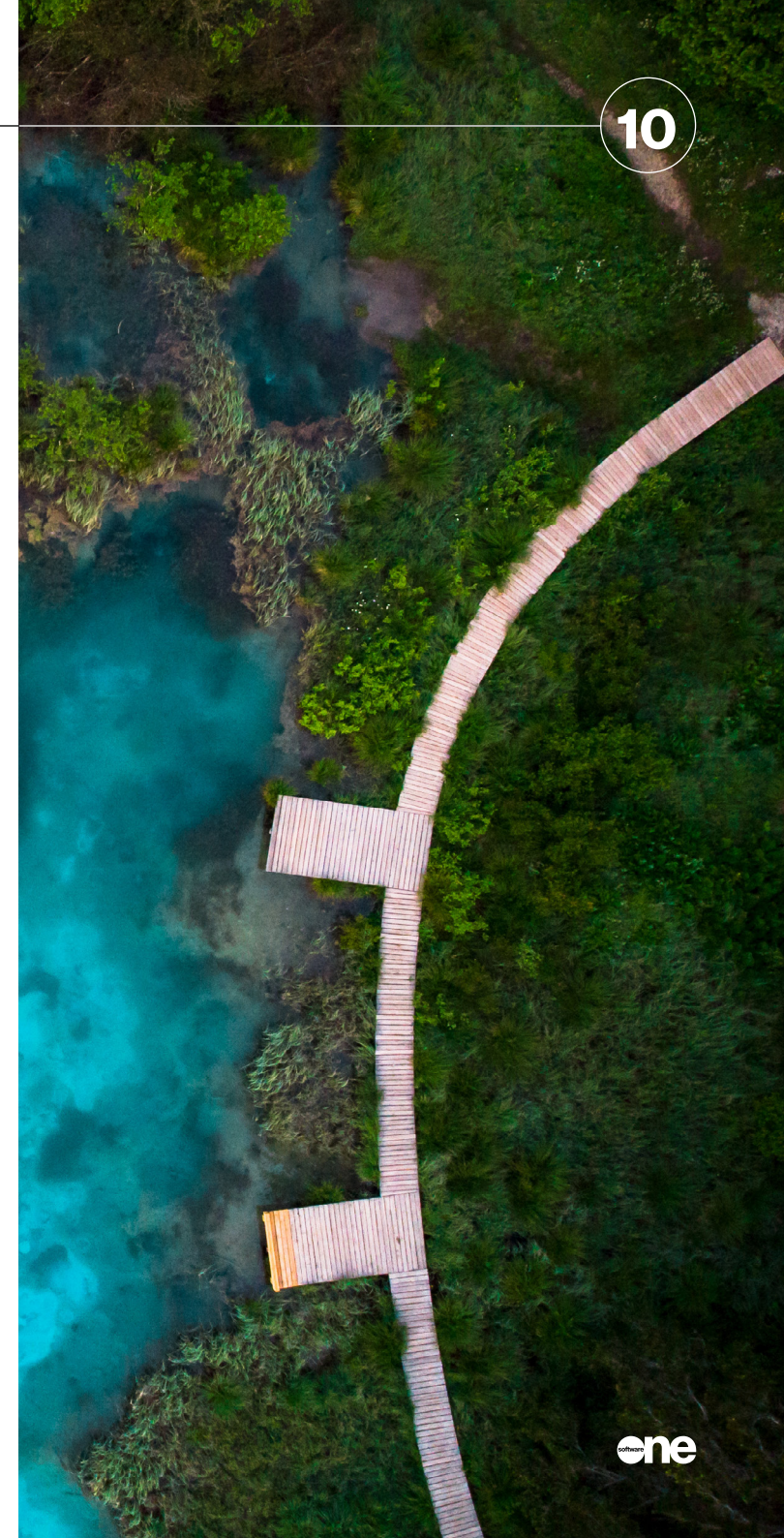
Die IT sieht Nutzung, Architektur, Deployments, Workloads, Security-Anforderungen und technische Abhängigkeiten. Der Einkauf sieht Verträge, Laufzeiten, Konditionen und Verhandlungspositionen. Finance sieht Budgets, Kostenstellen, Planbarkeit und Investitionsspielräume. Jede dieser Perspektiven ist richtig, aber keine reicht allein aus.

Wenn diese Bereiche nicht zusammenarbeiten, entstehen Lücken. Die IT kennt vielleicht den technischen Bedarf, aber nicht alle kommerziellen Optionen. Der Einkauf verhandelt vielleicht gut, aber nicht auf Basis vollständiger Nutzungsdaten. Finance sieht steigende Kosten, kann aber die Ursachen nicht präzise genug bewerten. So entsteht eine Situation, in der Entscheidungen zwar formal korrekt, aber strategisch nicht optimal sind.

Ein erfolgreicher Optimierungsansatz bringt diese Perspektiven zusammen: technische Realität, vertragliche Möglichkeiten und finanzielle Ziele. Erst dann entsteht echte Steuerungsfähigkeit. Vorher ist es oft nur gut gemeintes Nebeneinander.

Zentrale Erkenntnis

Wenn Sie Ihr Projekt durch die Organisation bringen wollen, vermeiden Sie Silos nicht nur – arbeiten Sie gezielt und konsequent dagegen an. Microsoft Optimierung braucht ein gemeinsames Bild von Nutzung, Kosten, Rechten, Risiken und Zielen. Nur dann entstehen auch gemeinsam getroffene Entscheidungen, die technisch sinnvoll, kommerziell tragfähig und strategisch relevant sind.



Die vier zentralen Optimierungshebel

11

An welchen Microsoft Hebeln sollten Sie zuerst drehen?

Die wichtigsten Optimierungshebel lassen sich in vier zentrale Bereiche übersetzen: Nutzung und Verbrauch optimieren, funktionalen Bedarf verifizieren, Wachstumsannahmen prüfen und Vertragsverhandlungen verbessern.

Der erste Hebel ist die Nutzung. Unternehmen müssen verstehen, welche Lizenzen, Abos und Ressourcen tatsächlich verwendet werden. Dabei geht es nicht nur um aktive oder inaktive Lizenzen, sondern um die Frage, ob die Nutzung dem Wert entspricht, der bezahlt wird. Eine Lizenz kann formal aktiv sein und trotzdem überdimensioniert. Eine Cloud-Ressource kann technisch laufen und trotzdem wirtschaftlich unnötig sein.

Der zweite Hebel ist der funktionale Bedarf. Neue Features und größere Pakete klingen attraktiv, sind aber nicht automatisch notwendig. Gerade bei Microsoft-Angeboten werden Funktionen häufig gebündelt. Unternehmen sollten daher prüfen, welche Nutzergruppen welche Funktionen wirklich benötigen und welche Alternativen möglich sind.

Der dritte Hebel betrifft Wachstum. Natürliches Unternehmenswachstum, neue Mitarbeitende, zusätzliche Workloads und neue Projekte sind legitime Kostentreiber. Trotzdem sollten Wachstumsannahmen geprüft werden. Nicht jede prognostizierte Nutzung rechtfertigt ein Commitment. Nicht jede Kapazität muss dauerhaft vorgehalten werden.

Der vierte Hebel ist die Verhandlung. Sie steht am Ende, nicht am Anfang des Prozesses. Je besser die Datenbasis, desto stärker die Position gegenüber Microsoft oder dem jeweiligen Vertragspartner. Auf Basis umfassender aktueller Informationen, belastbarer Szenarien und langjähriger Erfahrung lassen sich Verhandlungen deutlich gezielter führen.

Good to know

Wenn Sie eine starke Verhandlungsposition aufbauen wollen, investieren Sie zuerst in Vorbereitung. Der größte Hebel ist oft nicht der härteste Verhandlungssatz, sondern die beste Datenbasis: Nutzung, Bedarf, Alternativen und belastbare Szenarien. Wer seine Zahlen kennt, verhandelt nicht lauter – sondern besser.

Der Weg zur Microsoft Optimierung

Wie beginnt ein wirksames Microsoft Optimierungsprojekt?

Ein wirksames Optimierungsprojekt beginnt mit der Baseline. Klingt trocken, ist aber Gold wert. Zunächst müssen Sie verstehen, welche Microsoft Produkte, Lizenzen, Verträge, Abonnements und Cloud-Ressourcen vorhanden sind. Die Bestandsaufnahme allein reicht jedoch nicht. Entscheidend ist die Verbindung mit der tatsächlichen Nutzung.

Darauf folgt die Analyse. Wo gibt es ungenutzte oder inaktive Lizenzen? Wo sind Nutzer überdimensioniert ausgestattet? Wo laufen Cloud-Ressourcen ohne geschäftlichen Bedarf? Wo bestehen Compliance-Risiken? Welche Workloads sind welchem Vertrag zugeordnet? Welche Beschaffungswege nutzen Sie? Welche Vertragsmodelle passen zu Ihrer künftigen IT-Strategie?

Im nächsten Schritt werden Szenarien entwickelt. Es geht nicht darum, nur eine einzige technische oder vertragliche Antwort zu finden. Vielmehr sollten Unternehmen verstehen, welche Optionen sie haben: andere Lizenzmodelle, andere Paketierungen, Right-Sizing, Cloud-Kostenoptimierung, bessere Governance, alternative Beschaffungswege oder veränderte Commitments.

Erst danach folgt die Umsetzung in Verhandlungen, Vertragsentscheidungen oder konkrete technische Maßnahmen. Ein strukturiertes Vorgehen umfasst dabei unter anderem Solution Baseline, On-Premises-Analyse, M365-Analyse, Azure-Kostenoptimierung, Support-Modell-Analyse, Reports, Strategien und Verhandlungsunterstützung.

Was richtige Optimierung ausmacht

Wenn Sie Ihr Projekt nachhaltig aufsetzen wollen, messen Sie Erfolg nicht am Bericht. Eine gute Microsoft Optimierung endet erst dann, wenn Ihr Unternehmen bessere Entscheidungen treffen kann – und diese Fähigkeit dauerhaft verankert. Der Report ist nur das Papier. Der Effekt entsteht im Handeln.

Change: Warum Optimierung mehr ist als Technik

13

Warum ist Change-Management der unterschätzte Erfolgsfaktor?

Technisch lässt sich vieles analysieren. Organisatorisch wird es oft spannender. Denn Optimierung verändert Routinen, Zuständigkeiten und Entscheidungswege – und damit genau die Dinge, an denen Organisationen gern festhalten.

Wenn Transparenz steigt, werden auch Ineffizienzen sichtbar. Das ist nicht immer bequem. Fachbereiche müssen ihre Anforderungen begründen. IT-Teams müssen alte Gewohnheiten hinterfragen. Einkauf und Finance müssen früher eingebunden werden. Governance wird wichtiger. Entscheidungen in Ihrem Unternehmen werden datengetriebener.

Das kann Widerstände erzeugen. Einige Teams befürchten in solchen Fällen gerne Kontrollverlust. Andere empfinden zusätzliche Abstimmungen als Bremse. Wieder andere haben schlechte Erfahrungen mit früheren Kostensenkungsprogrammen gemacht und fürchten, dass Optimierung nur als Kürzungsinstrument genutzt wird.

Wollen Sie Ihr Projekt voranbringen, ist Kommunikation entscheidend.

Positionieren Sie Microsoft Optimierung nicht als Sparzwang, sondern als Weg zu mehr Handlungsfreiheit. Machen Sie deutlich: Es geht nicht darum, den Gürtel enger zu schnallen, sondern Luft für wichtige Investitionen zu schaffen. Diese Perspektive ist besonders wichtig, wenn IT-Teams ohnehin unter hohem Druck stehen.



Wichtig

Wenn Sie Akzeptanz schaffen wollen, erklären Sie Optimierung nicht als technische Analyse. Sie verändert Steuerungslogik, Zuständigkeiten und Entscheidungen. Erfolgreich wird sie nur, wenn alle Beteiligten verstehen, warum Transparenz geschaffen wird und wofür freiwerdende Mittel genutzt werden sollen. Sonst klingt Optimierung schnell nach Rotstift – und der hat selten Fans.

Wie SoftwareOne bei Microsoft Optimierung unterstützt

14

Warum braucht Ihr Microsoft Projekt mehr als eine Lizenzanalyse?

Wenn Sie Microsoft Optimierung im Unternehmen voranbringen wollen, brauchen Sie mehr als eine Momentaufnahme der Lizenzlandschaft. Sie brauchen eine belastbare Entscheidungsgrundlage, die technische Nutzung, kommerzielle Optionen, Vertragslogik, Risiken und künftige Anforderungen zusammenführt.

Genau hier kann ein externer Partner besonders wertvoll sein: Er bringt technische Analyse, Lizenzexpertise, Vertragsverständnis, kommerzielle Erfahrung und den Blick aus vielen Kundenprojekten zusammen. Kurz gesagt: Er bringt den Blick von außen mit – und manchmal sieht man von außen schneller, wo innen der Knoten sitzt.

Die [Microsoft Advisory & Optimization Services](#) von SoftwareOne setzen genau dort an. Die Expertinnen und Experten helfen Ihnen, Kontrolle über Microsoft Technologien zu gewinnen, Anforderungen zu verstehen, Optimierungspotenziale sichtbar zu machen und den Wert Ihrer Microsoft Investitionen zu maximieren. Dabei bringt SoftwareOne mehr als 30 Jahre kommerzielle und technische Microsoft Erfahrung ein.

Der Ansatz ist bewusst nicht auf das SAM-Team beschränkt. SoftwareOne spricht mit unterschiedlichen Stakeholdern, darunter SAM-Team, App- und Infrastruktur-Owner, IT-Leitung, Einkauf und Finance, um Rahmenbedingungen, Prioritäten, Zukunftspläne und IT-Strategie zu verstehen. So entsteht kein isolierter Lizenzbericht, sondern ein Bild, mit dem Sie Entscheidungen treffen und ein Projekt intern besser verankern können.

Der Wert liegt also nicht nur im Finden einzelner Einsparungen. SoftwareOne unterstützt Sie dabei, Szenarien zu entwickeln, Risiken sichtbar zu machen, Verhandlungen vorzubereiten und kontinuierliche Optimierung als Fähigkeit zu etablieren. Das Ziel: weniger Bauchgefühl, mehr belastbare Grundlage – und bessere Entscheidungen, bevor es teuer wird.

Das Argument für den CFO

Wenn Sie Finance überzeugen wollen, sprechen Sie über Kapitalallokation: Microsoft Optimierung macht Mittel sichtbar, die heute in ungenutzten Lizenzen, überdimensionierten Paketen oder ineffizienter Cloud-Nutzung gebunden sind – und für strategisch wichtigere Vorhaben eingesetzt werden können.

Das Argument für den CIO

Wenn Sie den CIO gewinnen wollen, betonen Sie Steuerbarkeit. Wer Nutzung, Kosten, Rechte und Verträge zusammenführt, kann Technologieentscheidungen besser an Strategie, Governance und Innovationszielen ausrichten.



Was SoftwareOne unter Optimize to Innovate versteht

15

Wann wird aus Microsoft Optimierung Optimize to Innovate?

Erst an diesem Punkt wird aus Microsoft Optimierung der größere strategische Gedanke: Optimize to Innovate.

SoftwareOne versteht darunter keinen reinen Sparansatz und auch keine einmalige Lizenzbereinigung. Es geht darum, bestehende Microsoft Ausgaben so zu optimieren, dass daraus finanzieller und organisatorischer Spielraum für Innovation entsteht. Oder anders gesagt: Das Budget soll nicht einfach verschwinden, sondern sinnvoller arbeiten.

Der Ausgangspunkt ist das klassische CIO-Dilemma: Ein großer Teil des IT-Budgets ist im laufenden Betrieb gebunden, während Software- und Cloud-Kosten weiter steigen. Gleichzeitig wächst der Innovationsdruck – etwa durch KI, Cloud-Modernisierung, Automatisierung, Security oder neue datengetriebene Geschäftsmodelle. Ohne Gegensteuerung bleibt Innovation dann oft nur mit zusätzlichem Budget möglich. Und genau da beginnt das Problem: Neues Budget liegt selten einfach auf dem Tisch und winkt freundlich.

Optimize to Innovate dreht diese Logik um.

Zuerst werden Kostenstrukturen transparent gemacht. Dann werden Optimierungspotenziale aufgedeckt – bei Lizenzen, Cloud-Nutzung, Vertragsmodellen, Beschaffung, Betriebsprozessen und dem gesamten IT-Portfolio. Die freigesetzten Mittel werden nicht einfach weggespart, sondern gezielt in Zukunftsthemen reinvestiert. So entsteht eine echte Verschiebung: weniger gebundenes Budget im Betrieb, mehr selbstfinanzierte Innovation und bessere Steuerbarkeit für die Zukunft. Kurz gesagt: Erst den Keller aufräumen, dann die Zukunft einrichten.

Klassisches Budgetprofil

Aktuelle Kosten steigen weiter. Innovationsausgaben kommen zusätzlich obendrauf. Das Ergebnis: mehr Budgetdruck, mehr Abstimmung, mehr Rechtfertigung.

Laufender Betrieb → steigende Kosten → Innovationsbedarf zusätzlich

Optimize to Innovate

Kosten werden optimiert. Freiwerdende Mittel finanzieren Innovationsprojekte mit. Das Ergebnis: mehr Zukunft, ohne dass jedes Vorhaben sofort nach neuem Budget ruft.

Transparenz → Optimierung → selbstfinanzierte Innovation → bessere Steuerbarkeit

Warum lohnt der Optimierungsblick über Microsoft hinaus?

Dahinter steckt ein einfacher Gedanke: Softwarekosten entstehen auf zwei Kurven. Auf der einen Seite stehen wenige große Publisher mit hohen Lizenz- und Vertragskosten. Auf der anderen Seite steht der lange Schwanz vieler kleinerer Tools, SaaS-Anwendungen und Speziallösungen, die zwar einzeln überschaubar wirken, zusammen aber viel Prozessaufwand, Sicherheitsrisiken und Kosten verursachen. Wer nur auf die großen Verträge schaut, übersieht den Wildwuchs. Wer nur den Wildwuchs bekämpft, lässt die großen Hebel liegen. Beides gehört zusammen.

Für Sie als Projektverantwortliche heißt das: Starten Sie dort, wo der größte Hebel liegt, aber denken Sie modular. Vielleicht beginnt Ihr Projekt mit Microsoft Advisory. Vielleicht ist FinOps der schnellste Weg zu sichtbaren Ergebnissen. Vielleicht liegt der größere Effekt in Sourcing, SaaS-Management oder Application Portfolio Management.

Entscheidend ist nicht, alles auf einmal zu tun. Entscheidend ist, die einzelnen Bausteine so zu kombinieren, dass Optimierung messbar wird und Innovation nicht länger auf die nächste Budgetrunde warten muss.

Übrigens

Lohnend und daher wichtig kann auch der Blick über Microsoft hinaus sein: Optimize to Innovate wird besonders stark, wenn Microsoft Optimierung in ein breiteres IT Portfolio Management eingebettet wird. SoftwareOne kombiniert dafür mehrere Hebel: Publisher Advisory für große Herstellerverträge, IT Asset Management als Daten- und Governance-Rückgrat, FinOps für Cloud Financial Management, Sourcing und Demand Management für bessere Beschaffung sowie Application Portfolio Management für Konsolidierung und Rationalisierung der Applikationslandschaft.

Der praktische Kern

Optimize to Innovate bedeutet: besser einkaufen, besser nutzen, besser steuern – und die Wirkung nicht im Reporting enden lassen. Die eigentliche Pointe ist die Reinvestition: Einsparungen werden zur Startrampe für Modernisierung, KI, Cloud und digitale Transformation. Oder kurz: Kosten runter, Zukunft hoch.



Praxis: Was Unternehmen erreichen können

16

Beispiele aus der SoftwareOne Praxis

Beispiele aus der [Microsoft Advisory & Optimization Services](#) Praxis von SoftwareOne zeigen, dass Microsoft Optimierung sowohl finanzielle als auch strategische Wirkung entfalten kann.

Ein großer Retail-Konzern mit einer umfangreichen Microsoft Umgebung für 95.000 Mitarbeitende nutzte die anstehende Vertragsverlängerung, um Lizenzsituation und Kostenstruktur zu evaluieren. Durch Maßnahmen wie den Wechsel zahlreicher On-Premises-Installationen zu Public-Cloud- und SaaS-Lösungen sowie Debundling konnten die Lizenzkosten signifikant gesenkt werden.

Bei Techem identifizierte SoftwareOne Potenziale für Einsparungen und Kostenvermeidung von fast drei Millionen Euro über drei Jahre. Allein durch die Anpassung des Enterprise Agreements an den konkreten Bedarf konnten mehr als eine halbe Million Euro realisiert werden.

Haier Europe erreichte 27 Prozent weniger Lizenzkosten und 25 Prozent mehr Produktivität. Dazu trugen Transparenz, eine neue Lizenzstrategie, Prozessautomatisierungen, zentralisiertes IT-Ressourcenmanagement, effizientere Zusammenarbeit, besserer Schutz kritischer Daten und neue Möglichkeiten für Microsoft Copilot bei.

Ein führender Kranken- und Unfallversicherer erzielte bei der EA-Erneuerung Kostenvorteile von über 30 Prozent beziehungsweise rund 1,7 Millionen Euro. Neben der finanziellen Wirkung entstanden auch strategische Vorteile wie Transparenz, Knowledge-Transfer, Zeiteinsparungen und mehr Spielraum bei IT-Budgets.

Business Impact

Wenn Sie intern eine starke Erfolgsgeschichte erzählen wollen, sagen Sie nicht nur: „Wir haben Lizenzen reduziert.“ Sagen Sie: „Wir haben Transparenz geschaffen, Risiken gesenkt, Kosten optimiert und dadurch Budget für digitale Weiterentwicklung freigemacht.“ Das klingt nicht nur besser. Es ist auch die deutlich stärkere Management-Story.

Warum kontinuierliche Optimierung entscheidend ist

Warum bleibt Microsoft Optimierung nach dem Projekt wichtig?

Selbst ein sehr erfolgreiches Optimierungsprojekt ist nur eine Momentaufnahme. Microsoft Landschaften verändern sich laufend: neue Mitarbeitende, neue Rollen, neue Projekte, verschobene Workloads, KI-Tests, wachsende Cloud-Ressourcen, neue Preise und neue Vertragsmodelle. Stillstand? Eher nicht.

Deshalb ist kontinuierliche Optimierung entscheidend. Sie sorgt dafür, dass Unternehmen nicht immer wieder bei null beginnen. Sie reduziert den Aufwand vor Renewals, verbessert die Auditfähigkeit, stärkt Governance und hilft, Kostenabweichungen früher zu erkennen.

Das vorhandene Optimierungspotenzial sollte durch effizientes Lizenzmanagement und Kostenkontrolle kontinuierlich genutzt werden. Der Nutzen geht über einmalige Einsparungen hinaus: Renewals und Audits verursachen weniger Aufwand, IT-Teams erhalten mehr Zeit für strategische Projekte, und Ressourcen können regelmäßig in Innovation und Transformation investiert werden.

Das ist besonders wichtig im Kontext von KI. Denn KI-Initiativen wie Copilot oder agentische Automatisierung erzeugen neue Fragen: Wer braucht welche Funktionen? Welche Daten- und Sicherheitsanforderungen bestehen? Welche Lizenzmodelle sind sinnvoll? Wie lässt sich Nutzen messen? Ohne kontinuierliche Steuerung drohen auch hier neue Kostenfallen.

Nicht vergessen

Wenn Sie das Projekt dauerhaft verankern wollen, behandeln Sie Microsoft Optimierung nicht als Projekt mit Enddatum. Bauen Sie eine Fähigkeit auf, mit der Ihr Unternehmen Kosten, Risiken und Innovation dauerhaft in Balance hält. Denn nach dem Renewal ist vor dem nächsten Kostenimpuls.

Fazit: Kontrolle schafft Innovationsfähigkeit

18

Was bleibt als zentrale Botschaft?

Microsoft wird für Unternehmen nicht weniger wichtig. Im Gegenteil: Mit Cloud, KI, Security, Collaboration, Datenplattformen und Automatisierung wird die strategische Bedeutung der Microsoft Landschaft weiterwachsen.

Gleichzeitig wird diese Landschaft nicht automatisch einfacher. Preise, Verträge, Pakete, Nutzungsmuster und technische Abhängigkeiten bleiben dynamisch. Sie können diese Entwicklung nicht vollständig kontrollieren. Aber Sie können kontrollieren, wie gut Ihr Unternehmen darauf vorbereitet ist. Und genau dort beginnt der Unterschied zwischen Reagieren und Steuern.

Der größere Gedanke dahinter ist einfach: Transparenz schafft Kostenkontrolle, reduziert Risiken und verbessert Entscheidungen. Der eigentliche Nutzen liegt aber nicht im Sparen allein. Er liegt darin, finanziellen und organisatorischen Spielraum für Innovation zu schaffen.

Damit wird Microsoft Optimierung zu einem strategischen Managementthema. Sie verbinden IT, Einkauf und Finance. Sie verbessern Verhandlungen. Sie stärken Governance. Sie machen Cloud und KI wirtschaftlich steuerbarer. Und Sie helfen Ihrem Unternehmen, bestehende Ausgaben so zu nutzen, dass daraus neue Zukunftsfähigkeit entsteht.

Das ist beruhigend

Die [Microsoft Advisory & Optimization Services](#) von SoftwareOne stehen Ihnen bei Ihrem Projekt jederzeit gerne zur Seite – bei der Planung, in der Umsetzung und auch in der langfristigen Weiterführung als Managed Service.

Der zentrale Gedanke

Wenn Sie nur einen Gedanken mitnehmen, dann diesen: Microsoft Optimierung ist kein Lizenzprojekt. Sie ist ein Weg, aus bestehenden IT-Ausgaben neuen Innovationsspielraum zu schaffen. Oder ganz schlicht: Erst Klarheit schaffen, dann Zukunft finanzieren.

Warum Microsoft Advisory Services von SoftwareOne?

19

Mit den Microsoft Advisory Services (MAS) von SoftwareOne holen Sie das Maximum aus Ihren Microsoft-Investitionen heraus. Sie profitieren von über 30 Jahren Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Microsoft sowie aus Projekten bei mehr als 35.000 Kunden.

Unsere über 1.000 Microsoft-Spezialisten und technischen Berater unterstützen Sie mit fundiertem Know-how und 17 zertifizierten Microsoft Gold-Partner-Kompetenzen. So erhalten Sie eine ganzheitliche Beratung – von der Optimierung Ihrer Microsoft Online Services bis hin zu Ihren Azure-Ausgaben.

Dabei jederzeit flexibel bleiben: Die Microsoft Advisory Services stehen Ihnen unabhängig davon zur Verfügung, über welchen Partner Sie Ihre Microsoft-Lizenzen beziehen. Innerhalb weniger Wochen schaffen wir die Grundlage für eine strukturierte Zusammenarbeit und sorgen dafür, dass Sie schnell messbare Ergebnisse erzielen.

Erfolg in der Praxis:

Erfahren Sie, wie Techem mithilfe der SoftwareOne Microsoft Advisory Services bereits mehr als eine halbe Million Euro einsparen konnte.

Lassen Sie uns gemeinsam den nächsten Schritt gehen:

Möchten Sie mehr über die Microsoft Advisory Services von SoftwareOne erfahren? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und vereinbaren Sie Ihren persönlichen Beratungstermin mit unseren Experten: <https://www.softwareone.com/de-de/softwarehersteller-beratung/microsoft>

FAQ — Microsoft Optimierung und Kostenkontrolle

20

01. Was bedeutet Microsoft Lizenzoptimierung?

Microsoft Lizenzoptimierung bezeichnet die systematische Analyse, Bewertung und Anpassung von Microsoft Lizenzen, Abonnements, Verträgen und Cloud-Ressourcen. Ziel ist es, Kosten zu senken, Compliance-Risiken zu reduzieren und sicherzustellen, dass Unternehmen nur für das bezahlen, was sie tatsächlich benötigen und nutzen. Im Unterschied zu einer einmaligen Lizenzprüfung ist moderne Microsoft Lizenzoptimierung ein kontinuierlicher Prozess, weil sich Nutzung, Preise, Vertragsmodelle und technische Anforderungen laufend verändern.

02. Warum ist Microsoft Lizenzmanagement heute eine strategische Aufgabe?

Microsoft Lizenzmanagement ist heute strategisch, weil Microsoft Technologien tief in Geschäftsprozesse, Produktivität, Sicherheit, Cloud-Infrastruktur und Innovation eingebettet sind. Fehlerhafte Lizenzentscheidungen wirken sich deshalb nicht nur auf IT-Kosten aus, sondern auch auf Budgetplanung, Compliance, Cloud-Strategie und Innovationsfähigkeit. Aufgrund steigender Kosten, komplexer Lizenzbedingungen, fehlender Kontrolle und Compliance-Risiken wird Microsoft Lizenzierung zunehmend zur strategischen Herausforderung.

03. Wie hoch ist das Einsparpotenzial bei Microsoft Lizenzoptimierung?

Das Einsparpotenzial hängt von der Ausgangssituation des Unternehmens ab. SoftwareOne Kunden erzielen durch Lizenzoptimierung im Durchschnitt Kosteneinsparungen von 31 Prozent. Einsparungen entstehen besonders häufig durch die Reduzierung von Überlizenzierung, die Optimierung von Microsoft 365 Lizenzen, effizientere Azure-Nutzung, bessere Vertragsmodelle und eine stärkere Verhandlungsposition.

04. Wie kann Microsoft Optimierung Innovation finanzieren?

Microsoft Optimierung kann Innovation finanzieren, indem bestehende Ausgaben transparenter gesteuert und unnötige Kosten reduziert werden. Freiwerdende finanzielle und personelle Ressourcen können anschließend gezielt in KI, Cloud-Modernisierung, Automatisierung, FinOps oder Security investiert werden. So wird Kostenkontrolle zum Hebel für geschäftliche Weiterentwicklung.

05. Warum steigen Microsoft Kosten in Unternehmen?

Microsoft Kosten steigen aus mehreren Gründen. Dazu gehören Preissteigerungen, neue Paketierungen, zusätzliche Funktionen, zunehmende Cloud-Nutzung, neue KI-Angebote, mehr Nutzer, höhere Verbrauchsmengen und komplexere Vertragsmodelle. Steigende Softwarekosten, Abo-Modelle, wachsende Komplexität und mangelnde Transparenz zählen zu den zentralen Kostentreibern.

06. Was ist Microsoft Überlizenzierung?

Überlizenzierung entsteht, wenn ein Unternehmen mehr Lizenzen, größere Pakete oder mehr Cloud-Ressourcen kauft, als tatsächlich benötigt werden. Das kann aus Vorsicht, mangelnder Transparenz oder fehlender Abstimmung zwischen IT, Einkauf und Fachbereichen passieren. Überlizenzierung führt zu direkten Mehrkosten und bindet Budget, das an anderer Stelle für Innovation oder Modernisierung fehlen kann.

07. Was ist Microsoft Unterlizenzierung?

Unterlizenzierung bedeutet, dass ein Unternehmen Software nutzt, ohne über ausreichende Nutzungsrechte zu verfügen. Das kann entstehen, wenn Deployments, Zugriffe, technische Nutzung und Vertragsbedingungen nicht regelmäßig abgeglichen werden. Unterlizenzierung ist vor allem ein Compliance-Risiko, weil Audits zu Nachzahlungen oder rechtlichen Problemen führen können.

08. Warum ist Azure Cloud-Kostenkontrolle so anspruchsvoll?

Microsoft Cloud Kostenkontrolle ist anspruchsvoll, weil Cloud-Ressourcen flexibel gebucht, skaliert und verbraucht werden können. Diese Flexibilität ist ein Vorteil, wird aber ohne Governance schnell zum Kostenrisiko. Überdimensionierte Instanzen, ungenutzte Ressourcen, falsche Commitment-Modelle oder dauerhaft laufende Entwicklungsumgebungen können erhebliche Mehrkosten verursachen.

09. Welche Rolle spielt Transparenz bei der Microsoft Kostenoptimierung?

Transparenz ist die Grundlage jeder Microsoft Kostenoptimierung. Unternehmen müssen wissen, welche Lizenzen vorhanden sind, welche Rechte daraus entstehen, welche Services genutzt werden, welche Cloud-Ressourcen aktiv sind und welche Kosten dadurch entstehen. Ohne Transparenz können Unternehmen weder Verschwendung zuverlässig abbauen noch Risiken bewerten oder fundiert verhandeln.

10. Warum reichen Rabattverhandlungen mit Microsoft nicht aus?

Rabattverhandlungen reichen nicht aus, weil sie nur den Preis einer bestehenden Ausgangsbasis verbessern. Wenn diese Ausgangsbasis falsch ist, etwa durch zu viele Lizenzen, unnötige Funktionen oder überdimensionierte Cloud-Ressourcen, bleibt das Ergebnis trotz Rabatt ineffizient. Eine starke Verhandlung beginnt deshalb mit der Analyse von Nutzung, Bedarf, Wachstum und Alternativen.

11. Welche Microsoft Vertragsmodelle sind für Unternehmen besonders relevant?

Zu den relevanten Microsoft Vertragsmodellen gehören unter anderem Enterprise Agreement, Microsoft Customer Agreement und Cloud Solution Provider. Diese Modelle unterscheiden sich in ihren Eigenschaften, ihrer Flexibilität und ihrer Eignung für unterschiedliche Lizenzierungs- und Kostenoptimierungsszenarien. Welches Modell sinnvoll ist, hängt von Unternehmensgröße, IT-Strategie, Cloud-Anteil, Hybrid-Szenarien und gewünschter Flexibilität ab.

12. Was ist der Unterschied zwischen EA, MCA und CSP?

Das Enterprise Agreement ist ein traditionelles Volumenlizenzmodell mit mehrjähriger Bindung und Planungssicherheit. Das Microsoft Customer Agreement ist stärker auf Cloud-Szenarien, Flexibilität und moderne Beschaffungslogiken ausgerichtet. Das Cloud Solution Provider Modell ermöglicht den Bezug von Microsoft Cloud-Produkten über einen autorisierten Partner, der zusätzliche Services, Support und kommerzielle Gestaltungsmöglichkeiten bieten kann.

13. Wie hilft FinOps bei Microsoft Azure Kosten?

FinOps hilft Unternehmen, Cloud-Ausgaben aktiv und kontinuierlich zu steuern. Im Microsoft Azure-Kontext bedeutet das, Verbrauch sichtbar zu machen, Verantwortlichkeiten zu klären, Kostenentwicklungen zu analysieren und Ressourcen bedarfsgerecht zu optimieren. FinOps ist besonders wichtig, weil Cloud-Kosten nicht statisch sind, sondern laufend durch Nutzung entstehen.

14. Warum ist kontinuierliche Microsoft Optimierung besser als ein einmaliges Projekt?

Ein einmaliges Projekt kann kurzfristig Einsparungen bringen, reicht aber in dynamischen Microsoft Umgebungen nicht aus. Nutzung, Preise, Anforderungen und Services verändern sich laufend. Kontinuierliche Optimierung sorgt dafür, dass Unternehmen nicht erst bei Audits oder Vertragsverlängerungen reagieren, sondern dauerhaft Kosten, Risiken und Nutzen steuern.

15. Welche Teams sollten in Microsoft Optimierung eingebunden werden?

Microsoft Optimierung sollte nicht allein im Lizenzmanagement stattfinden. Wichtig sind IT, Einkauf, Finance, Cloud-Teams, Security, Fachbereiche und strategische Entscheider. Nur wenn technische Nutzung, Vertragsbedingungen, finanzielle Ziele und geschäftliche Anforderungen zusammengeführt werden, entsteht eine belastbare Entscheidungsgrundlage.

16. Wann sollte ein Unternehmen mit Microsoft Optimierung beginnen?

Ein Unternehmen sollte spätestens vor einer Vertragsverlängerung mit Microsoft Optimierung beginnen. Sinnvoller ist jedoch ein früherer Start, weil dann mehr Zeit bleibt, Daten zu sammeln, Nutzung zu analysieren, Szenarien zu entwickeln und Alternativen zu prüfen. Idealerweise wird Microsoft Optimierung als laufender Prozess etabliert und nicht nur als Vorbereitung auf Renewals verstanden.

17. Wie unterstützt ein externer Microsoft Advisory Partner?

Ein externer Microsoft Advisory Partner unterstützt durch technische Analyse, kommerzielles Know-how, Vertragsverständnis, Benchmark-Erfahrung und Vertragsverhandlung-Unterstützung. Der Mehrwert liegt besonders darin, blinde Flecken sichtbar zu machen, Optimierungspotenziale zu identifizieren und Entscheidungen auf eine objektivere Datengrundlage zu stellen. SoftwareOne bietet dafür Microsoft Advisory & Optimization Services.

18. Welche Vorteile bringt Microsoft Optimierung für CFOs?

Für CFOs bringt Microsoft Optimierung bessere Kostenkontrolle, höhere Planbarkeit, geringere Verschwendung und eine stärkere Verhandlungsposition. Besonders relevant ist der Effekt auf die Kapitalallokation: Mittel, die nicht länger in unnötigen Lizenzen oder ineffizienter Cloud-Nutzung gebunden sind, können gezielt in strategische Initiativen investiert werden.

FAQ — Microsoft Optimierung und Kostenkontrolle

20

19. Welche Vorteile bringt Microsoft Optimierung für CIOs?

Für CIOs bringt Microsoft Optimierung mehr Transparenz, bessere Governance, geringere Compliance-Risiken und eine klarere Verbindung zwischen Technologieausgaben und Geschäftsstrategie. Sie hilft CIOs, Microsoft Investitionen aktiver zu steuern, Innovationen besser zu finanzieren und technische Entscheidungen nachvollziehbarer zu machen.

20. Was ist der wichtigste erste Schritt bei Microsoft Kostenoptimierung?

Der wichtigste erste Schritt ist die Herstellung von Transparenz. Sie müssen verstehen, welche Microsoft Lizenzen, Verträge, Abonnements und Cloud-Ressourcen vorhanden sind, wie sie genutzt werden und welche Kosten daraus entstehen. Erst auf dieser Grundlage lassen sich Einsparpotenziale identifizieren, Risiken reduzieren und bessere strategische Entscheidungen treffen.



Kontaktieren sie uns

Besuchen Sie uns auf
www.softwareone.com

DE

T. +49 341 2568 000
E. info.de@softwareone.com

AT

T. +43 1 878 10 0
E. info.at@softwareone.com

CH

T. +41 844 44 55 44
E. info.ch@softwareone.com



Copyright © 2026 by SoftwareOne AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans. Alle Rechte vorbehalten. SoftwareOne ist eine eingetragene Marke der SoftwareOne AG. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. SoftwareOne übernimmt für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit keine Gewähr. © Bildmaterial von: Adobe Stock und Getty Images.