

Ausgedient, aber nicht wertlos

Wie der Thinktank adelphi durch den Verkauf alter Softwarelizenzen Geld für Neues erzielt –

**und dabei auch seinem
Nachhaltigkeitsanspruch
gerecht wird.**



Was tun mit Lizenzen, die niemand mehr braucht?

Eine globale Denkwerkstatt aus Berlin hat sie nicht verstauben lassen – sondern clever verkauft.
Und gezeigt, wie IT-Verantwortliche nach einer Cloud-Migration Budget zurückgewinnen können...



Streng vertraulich: Warum adelphi lange auf die Cloud verzichtete

Top secret: Wer mit internationalen Regierungen zusammenarbeitet, der denkt anders über IT-Sicherheit. Das gilt auch für adelphi, Europas führendem „Think-and-Do-Tank“ für Klima, Umwelt und nachhaltige Entwicklung. Die Organisation berät Ministerien, Entwicklungshilfen und Institutionen auf der ganzen Welt – oft bei Projekten mit sensiblen Daten, hohen Sicherheitsanforderungen und weitreichendem politischen Einfluss. Das adelphi-Team selbst ist dabei so international wie seine Themen. Rund 350 Mitarbeitende beschäftigen die Basis-Standorte in München und Berlin – mit Wirkung weit darüber hinaus: Afrika, (Süd-) Amerika, Asien,... Die meisten Kolleg:innen sind mehrsprachig, arbeiten remote und bewegen sich täglich zwischen verschiedenen Kulturen und Zeitzonen. Eine solche Vielfalt erfordert nicht nur kulturelle Sensibilität, sondern eine Infrastruktur, die weltweit funktioniert – zuverlässig, sicher und anpassbar.

Dabei galt lange Jahre: „On-prem first“. Eigene Server, eigene Infrastruktur, volle Kontrolle. „Wir haben konse-

quent auf Kauflizenzen gesetzt und unser Rechenzentrum selbst betrieben“, sagt Daniel Högele, Leiter des 10-köpfigen IT-Teams. „Es gibt ja Berichte, dass das Data Privacy Framework mit Amerika gekippt werden könnte. Dann steht die rechtliche Basis für die Nutzung von M365 auf sehr wackeligen Füßen.“ Diese Risiken wollten die IT-Verantwortlichen in der Vergangenheit nicht eingehen. Allerdings wehrten sie sich nicht nur aus Datenschutz- und Compliance-Gründen gegen die Microsoft Cloud. „Auch wirtschaftlich war On-Premises für uns die absolut sinnvollste Lösung.“ Und sie funktionierte. Egal ob in Berlin, Brüssel oder auf einer kaum bekannten Insel im Südpazifik – das „Vordenkerhaus“ war überall einsatzbereit. Die IT hielt Schritt – ganz ohne Cloud.

M365 statt Insellösung

Dann ein technischer Strategiewechsel – und der war keine ganz freiwillige Entscheidung. Högele erinnert sich: „Wir wurden mehr oder minder dazu genötigt, weil es aus allen Richtungen hieß: Warum nutzt ihr bei adelphi eigentlich kein Teams?“ Die Geschäftspartner drängten, die Auftraggeber erwarteten Standardisierung. Und

so wurde aus der „Insel-IT“ dann doch eine Cloudlösung. Aber auch wenn dieser Schritt unausweichlich war – bei Datenschutz und Sicherheit macht der Think Tank keine Abstriche. Die IT-Strategie wurde angepasst, nicht aufgeweicht.

Die Lizenzhalde aufräumen

Der Wechsel auf Microsoft 365 E3 machte viele bisher genutzte Lizenzen überflüssig. „Mit E3 ergibt sich ja zum einen die Office-Lizenzierung, zum anderen sind auch die CAL in den Enterprise Plänen enthalten. Das war der Grund, warum wir dann eine gewisse Halde übrig hatten.“ Aber was tun mit der Software, die so treu gedient hatte? „Einfach verfallen lassen – das wäre Verschwendung gewesen“, so Högele. Also wurde am Markt geschaut: Wer kauft die auf? Drei Produktgruppen fanden sich in den verschiedenen Systemen: Exchange Server, Office-Lizenzen und Windows Server CAL. Die MRM Distribution GmbH schien für den Ankauf der verlässlichste Partner zu sein und versprach, die Programme zu prüfen. Einzige Herausforderung für Daniel Högele: den Überblick über die Altbestände zurückgewinnen. Das hieß: Urkunden rausuchen, schauen, wo die Lizenzen liegen, CSP-IDs für die Perpetual-Programme ermitteln. Wie viele Key-Aktivierungen sind noch frei? Abgleichen, welches Produkt welcher Nummer im internen License Management System entspricht. Nochmal prüfen, ob die Zusammenfassung mit dem eigenen System übereinstimmt... „Am schwierigsten war es ehrlich gesagt, die Rechnungen aufzutreiben“, sagt der IT-Leiter. „Manche waren so alt, dass ich dachte ich, sie hätten sich schon digital aufgelöst.“

MRM übernimmt...

Mit MRM Distribution fand adelphi einen seriösen Partner, der die nicht mehr benötigten Programme nicht nur aufkaufte, sondern durch den gesamten Prozess führte. Einige Lizenztypen konnten allerdings nicht übernommen werden – es fehlten Nachweise oder Urkunden. Daniel Högele: „Was von uns nicht belegbar war, sortierte die MRM aus – völlig nachvollziehbar. Aber der Großteil ging durch.“ Am Ende flossen 6.000 Euro ins adelphi-IT-Budget zurück – für Software, die sonst im digitalen Abstellraum gelandet wäre. Dazu Daniel Högele: „Alles, was unser Budget erhöht, freut uns und der Aufwand war so verhältnismäßig, dass man sagen kann: Ja, würde ich jederzeit wieder machen!“

Konsequent nachhaltig

Dass gerade eine Denkwerkstatt, deren Mitarbeitende täglich mit Klima, Umwelt und Entwicklung befasst sind, ihre Lizenzen nicht einfach abschreibt, sondern wieder in den Kreislauf bringt, passt perfekt zum eigenen Selbstverständnis. Die Organisation steht wie kaum eine zweite für praxisnahe Lösungen, die eine „enkeltaugliche Zukunft“ ermöglichen sollen. Diesen Anspruch lebt adelphi auch im Digitalen. „Wir konnten unsere ungenutzte Software weitergeben, das passt zu dem, wofür wir stehen“, sagt Daniel Högele. Nachhaltigkeit endet nicht beim Stromverbrauch – sie beginnt bei der inneren Einstellung. Und die zeigt sich eben auch im IT Management. „Ich freue mich außerdem darüber, dass wir anderen Unternehmen Lizenzkosten sparen, die die Software bei der MRM nun günstiger einkaufen können als bei Microsoft“, ergänzt der IT-Leiter.

HERR HÖGELE HATTE DIE LIZENZUNTERLAGEN AUSSERGEWÖHNLICH GUT VORBEREITET. DAS IST BEIM VERKAUF VON WIEDERVERWENDBAREN LIZENZEN SEHR HILFREICH, WEIL WIR IMMER PRÜFEN MÜSSEN, WELCHE PRODUKTE IN WELCHER MENGE, AUS WELCHER QUELLE STAMMEN. WENN UNS GLEICH ZU BEGINN SÄMTLICHE UNTERLAGEN VORLIEGEN, LÄUFT DER GESAMTE VERKAUFSPROZESS ZÜGIG UND RECHTSKONFORM.



TIM BLOEMKE,
PURCHASING MANAGER,
MRM DISTRIBUTION

WENN MAN SEINE LIZENZDATEN PARAT HAT, LOHNT SICH DAS – AUCH BEI KLEINEN MENGEN. MRM HAT UNS MIT KLAREN ANFORDERUNGEN UND SCHNELLER KOMMUNIKATION UNTERSTÜTZT.

DIE ZUSAMMENARBEIT UND DIE BERATUNG WAREN EXTREM PROFESSIONELL UND HILFREICH. ICH WUSSTE IMMER, WAS ALS NÄCHSTES KOMMT

– DAS WAR GOLD WERT.

DANIEL HÖGELE,
IT-LEITER,
THINK-TANK ADELPHI



Und was bleibt hängen?

Das Beispiel adelphi zeigt, dass es nach der Cloud-Migration lohnt, die Altbestände anzuschauen: Wiederverwendbare Software verkaufen, Platz schaffen, Budget aufstocken

– so geht gewinnbringende, digitale Weitsicht.

MRM Distribution GmbH & Co. KG

Carl-von-Linde-Strasse 38
85716 Unterschleißheim

www.mrm-distribution.com

partner@mrm-distribution.com
+49 (0) 89 2488 369-0

