

professional COMPUTING

Das Schweizer Fachmagazin für ICT im Business

Die Zukunft der IT findet in der Cloud statt

Cloud Computing
SD-WAN: Frischzellenkur für das
Unternehmensnetzwerk

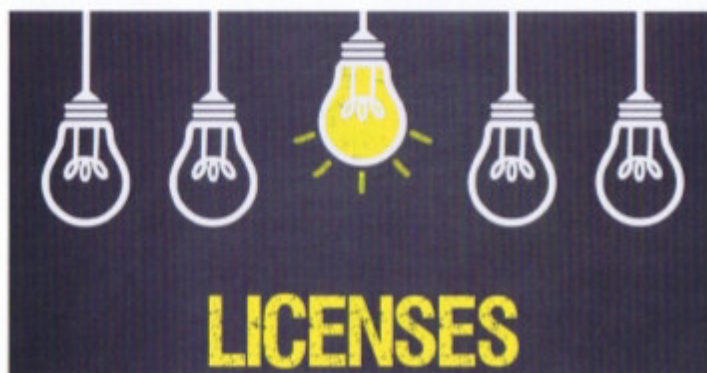
Sicherheit
Die drei grössten Irrtümer
über Threat Hunting

Digitale Transformation
Cloud-Ressourcen
effizient verwalten

Job & Karriere
Warum sehen wir die Dinge
immer so negativ?

Warum On-Premises-Lizenzen noch lange nicht tot sind

Immer mehr Unternehmen nutzen Cloud-Services. Braucht man da überhaupt noch On-Premises-Lizenzen? Ja – denn es gibt viele Gründe, auch künftig Workloads im eigenen Haus zu behalten. Der Trend geht zum Hybrid-Modell. Gebrauchtssoftware spielt dabei eine wichtige Rolle.



Mit einem fachkundigen Händler können Unternehmen den Softwaretransfer schnell, unkompliziert und rechtssicher abwickeln.

Skalierbarkeit und Agilität: viele Unternehmen erfreuen sich an den Vorteilen der Cloud – Tendenz steigend. Doch das bedeutet nicht, dass die digitale Wolke künftig das alleinige Betriebsmodell sein wird. Vielmehr geht der Trend zum Hybrid-Modell, einer bedarfsgerechten Mischung aus verschiedenen Cloud-Services und On-Premises-Installationen. Denn es gibt auch viele Gründe, gar nicht oder nur teilweise in die Cloud zu gehen.

Einige Unternehmen möchten ihre geschäftskritischen Anwendungen und sensiblen Daten lieber im eigenen Haus behalten. Ausserdem lassen sich Public-Cloud-Services manchmal nur schwer in Inhouse-Lösungen integrieren. So gibt es zum Beispiel häufig Fachanwendungen, die nur mit einer bestimmten Office-Version zusammenarbeiten. Eine Migration zu Office 365 würde Kompatibilitätsprobleme und hohen Aufwand verursachen. Damit wäre auch gleich eine erhoffte Kostenersparnis durch die Cloud hinfällig. Ob diese überhaupt zu erwarten ist, sollten Unternehmen vorab genau prüfen. Denn es kann passieren, dass ein Cloud-Service am Ende teurer wird als gedacht. Wegen seiner hohen Dynamik zieht Office 365 zum Beispiel einen unterschätzten Folgeaufwand nach sich. Laufend kommen neue Funktionen hinzu, andere fallen weg. Um einen reibungslosen Geschäftsbetrieb sicherzustellen, müssen IT-Verantwortliche die Updates kontinuierlich im Auge

behalten und gegebenenfalls bestehende Anwendungen modifizieren.

Bedarfsgerecht entscheiden und Kosten sparen

Am Ende geht es immer darum, Software optimal auf die Anforderungen zuzuschneiden. Das mag in einem Fall ein Cloud-Service sein, im anderen eine On-Premises-Version oder eine Mischung aus beidem. Dabei lohnt es sich, den Sekundärmarkt zu berücksichtigen. Denn wer sich für die Cloud entscheidet, kann seine On-Premises-Lizenzen nach der Migration verkaufen und damit wieder Geld in die IT-Kasse spülen. Wer dagegen Software lieber im eigenen Haus betreibt, spart in der Regel mit gebrauchten Lizenzen bis zu 50 Prozent und mehr.

Sowohl beim An- als auch Verkauf empfiehlt es sich, mit einem fachkundigen Händler zusammenzuarbeiten. So können Unternehmen den Softwaretransfer schnell, unkompliziert und rechtssicher abwickeln. LizenzDirekt verfügt über langjährige Erfahrung und grosse Expertise auf diesem Gebiet, dokumentiert die Historie der gehandelten Lizenzen exakt und bietet seinen Kunden eine Vielzahl von Vorteilen, beispielsweise eine Haftungsfreistellung.



Autor:
Andreas E. Thyen
ist Präsident des Verwaltungsrats
der LizenzDirekt AG

LizenzDirekt
SOFTWARE FOR YOUR BUSINESS

LizenzDirekt AG

Mühlegasse 18, CH-6340 Baar [ZG]

Telefon +41 41 500 06 50, Fax: +41 41 500 06 59

service@lizenzdirekt.com

www.lizenzdirekt.com