

Computerworld

Nr. 3 • 12. September 2025



Fr. 23.- • € 23.- • www.computerworld.ch

500

Die stärksten
ICT-Firmen
der Schweiz **2025**



IT-Strategien für Kostenkontrolle & Souveränität

Die neue Realität am Software-Markt erfordert ein Umdenken in der IT-Strategie: Raus aus der Cloud-Falle hin zu einem bedarfsgerechten, hybriden Konzept. Eine entscheidende Rolle spielt dabei ein intelligentes Lizenzmanagement.

→ VON ANDREAS E. THYEN

Von Cloud-First zu Cloud-Only: Immer aggressiver versuchen die grossen Software-Hersteller ihre Kunden in die Cloud zu drängen. Während die einen mit Werbeversprechen wie mehr Agilität, Flexibilität und Innovationskraft locken, lassen die anderen ihren Nutzern schlichtweg keine Wahl. So stellte Broadcom nach der Übernahme von VMware das Lizenzmodell komplett um und bietet die beliebte Virtualisierungs-Software nur noch als Cloud-Abonnement. Kunden sind dadurch mit exorbitanten Preissteigerungen und langen Vertragslaufzeiten konfrontiert. Doch Broadcom ist kein Einzelfall: Auch Microsoft-Kunden mussten bereits bittere Erfahrungen mit radikal profitgetriebener Lizenzpolitik machen. Zuletzt hat der Software-Gigant mehrfach die Preise für seine Cloud Services angehoben. Angesichts des rücksichtslosen Geschäftsgebarens der grossen US-Anbieter sollte bei Unternehmen und Behörden alle Alarmlampen leuchten. Wer heute nicht gegensteuert und die eigene Strategie überdenkt, verliert morgen die Kontrolle über Kosten und IT-Entscheidungen.

DIE KOSTEN- UND ABHÄNGIGKEITSFALLE

Dass die grossen Softwareanbieter auf Cloud-Modelle fokussieren, hat weniger mit den viel gerühmten Digitalisierungsvorteilen zu tun als mit gezieltem Machtausbau. Denn im Abo-Modell können die Hersteller ihre Kunden noch enger an sich binden und nach Belieben Lizenzbestimmungen und Preise anpassen. Da Unternehmen die Software nicht besitzen, sondern mieten, können sie diese nur nutzen, solange sie die Bedingungen des Anbieters akzeptieren. Sind Applikationen

Zum Autor

Andreas E. Thyen
Präsident des Verwaltungsrates der LizenzDirekt AG



Zum Unternehmen:

Die LizenzDirekt-Gruppe ist einer der führenden europäischen Händler gebräuchter Software-Lizenzen. Das Unternehmen mit Standorten in der Schweiz, Österreich, Frankreich sowie Deutschland kauft und verkauft Volumenlizenzen für Unternehmenssoftware und Betriebssysteme in den Segmenten Geschäftskunden und Behörden.

Zu ihren Kunden zählt die Gruppe überwiegend Konzerne, grössere Mittelständler sowie Ministerien, aber auch eine Vielzahl von kleinen und mittleren Unternehmen, Landkreisen und Städten. Die Experten verfügen über mehrere Jahrzehnte Erfahrung im Bereich der Gebräuchtersoftware.

LizenzDirekt unterstützt Unternehmen und Behörden mit massgeschneiderten Lösungen – und das unabhängig von Herstellern. Das Ziel: die IT-Wertschöpfung der Kunden optimieren und gleichzeitig mehr Nachhaltigkeit sowie digitale Souveränität ermöglichen.

Mehr Informationen:
www.lizenzdirekt.com/

LizenzDirekt
SOFTWARE FOR YOUR BUSINESS

einmal tief in Geschäftsprozesse integriert, wird es immer schwieriger, auf sie zu verzichten. De facto müssen Kunden in der Cloud mit kontinuierlichen Preissteigerungen rechnen. Zu den finanziellen Risiken kommen Gefahren für die digitale Souveränität.

Im Cloud-Abo sind Unternehmen und Behörden in ihrer Entscheidungsfreiheit eingeschränkt. Der Anbieter gibt vor, wie sie die Software nutzen dürfen. Nicht zuletzt stehen sensible Daten auf dem Spiel, da US-Provider laut US Cloud Act gesetzlich dazu verpflichtet sind, den Behörden bei Bedarf Zugriff auf Kundendaten zu gewähren, selbst wenn sich diese auf Servern in der EU befinden. Vor dem Hintergrund des angespannten transatlantischen Verhältnisses gewinnt das Thema digitale Souveränität an neuer Brisanz. Lizenzmanagement wird dabei zum Brennpunkt, sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich und technisch.

LÖSUNGSPERSPEKTIVE:

DAS DREI-SÄULEN-MODELL

Indem Unternehmen und Behörden nicht blind in die Cloud migrieren, sondern wo immer möglich auf On-Premises-Lizenzen setzen, können sie sich wieder aus der Abhängigkeitsspirale befreien und Kontrolle zurückgewinnen. Denn wer Software kauft, zahlt sie nur einmal, schreibt die Kosten ab und kann die Anwendung so lange nutzen, wie er möchte – ob im eigenen Rechenzentrum oder als BYOL in einer Cloud der eigenen Wahl. Da Kunden mit dem Kauf die Eigentumsrechte an der Software erwerben, können sie die Lizenzen ausserdem auch wieder verkaufen, sobald sie diese nicht mehr benötigen. Die bedarfsgerechte Wahl der richtigen Lizenzen,



MIT GEBRAUCHTSOFTWARE VON LIZENZDIREKT FAHREN SIE BESSER!

der günstige Erwerb oder Verkauf (gebrauchter) Lizenzen sowie ein intelligentes Software Asset Management (SAM) schaffen die Basis für eine zukunftssichere, resiliente IT. Daher empfiehlt es sich, mit einem spezialisierten Partner zusammenzuarbeiten, der die drei Säulen Consulting, Lizenzhandel und Lizenzmanagement aus einer Hand anbieten kann. Erfahrene IT-Consultants unterstützen dann dabei, den tatsächlichen Lizenzbedarf zu ermitteln, Vor- und Nachteile verfügbarer Modelle abzuwägen, Abhängigkeiten zu reduzieren und Kosten zu optimieren.

GEFRAGT: TECHNISCHE UND RECHTLICHE EXPERTISE

Bei der Wahl des Partners sollten Unternehmen und Behörden darauf achten, dass dieser über ein Team von SAM-Spezialisten verfügt, die sich mit den komplexen Lizenzbedingungen von Herstellern wie VMware und Microsoft auskennen und professionelle SAM-Tools einsetzen. Der Anbieter sollte direkten Zugang zu herausragenden Marktleistungen im gesamten IT-Umfeld bieten und in Zusammenarbeit mit spezialisierten Juristen einen rechtssicheren und einwandfreien Handel mit gebrauchten Lizenzen gewährleisten. Wichtig ist ausserdem die Kooperation mit Third-

Party-Support-Anbietern wie Origina oder Spinnaker. So können zum Beispiel VMware-Kunden, die auf gebrauchte Lizenzen setzen, unabhängigen Support für ihre Virtualisierungs-Software beziehen und sind nicht länger an Broadcoms Bedingungen gebunden. Ihre VMware-Infrastruktur bleibt vollständig betreibbar, ohne dass sie ein teures Hersteller-Abo abschliessen müssen.

HANDLUNGSSPIELRÄUME SCHAFFEN

Perpetual-Lizenzen bilden einen zentralen Hebel, um digitale Souveränität zurückzugewinnen. Natürlich geht es nicht darum, komplett auf Cloud Services zu verzichten. Doch statt sich immer tiefer in die Abhängigkeit zu begeben, sollten IT-Entscheider Alternativen zu Abo-Modellen suchen. Die beste Strategie besteht in einem individuell abgestimmten Mix aus Kauf-Lizenzen, Gebrauchtssoftware und Cloud Services verschiedener Anbieter. Dabei lohnt es sich, auch die Migration zu Open-Source-Lösungen in Erwägung zu ziehen, etwa LibreOffice statt Microsoft Office oder KVM statt VMware. So können Unternehmen und Behörden Machtstrukturen aufbrechen, Risiken streuen, Vendor-Lock-in vermeiden und Kosten optimieren. Am besten gelingt dies mit einem strategischen Partner,

der von der Konzeption bis zur Umsetzung professionell unterstützt. Auch im Falle eines Audits schaffen die Experten umfassende Transparenz und Compliance-Sicherheit.

JETZT IT-STRATEGIE PRÜFEN

Wer nachhaltig wirtschaften und souverän handeln will, braucht einen klaren Plan – und den richtigen Partner. LizenzDirekt unterstützt Organisationen dabei, sich unabhängiger, rentabler und auditfest aufzustellen. Auch wenn die grossen US-Software-Anbieter die Cloud favorisieren, wird es in vielen Bereichen weiterhin On-Premises-Lizenzen geben. Selbst Microsoft bietet mit Office LTSC 2024 noch eine aktuelle Version der Office Software bereit, die komplett ohne Cloud-Anbindung auskommt. VMware-Kunden können ihre Infrastrukturen indes mit gebrauchten Lizenzen und Drittanbieter-Support noch viele Jahre unabhängig betreiben. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um die eigene IT-Strategie zu überprüfen und Risiken aktiv zu begegnen. ←

Dieser Beitrag wurde von der **LizenzDirekt AG** zur Verfügung gestellt und stellt die Sicht des Unternehmens dar. Computerworld übernimmt für dessen Inhalt keine Verantwortung.