Die Rolle von Hyperscaler Marketplaces in der Software Procurement Landschaft



Insight | Microsoft

Inhalt

03 EXECUTIVE SUMMARY

04 PROCUREMENT-VORTEILE

06 KÄUFER-GEWOHNHEITEN

07 HERAUSFORDERUNGEN AN GOVERNANCE

09 DIE ROLLE VON PARTNERN

10 FAZIT

11 NÄCHSTE SCHRITTE



Executive Summary

Moderne Unternehmen verlangen agile und sichere Softwarelösungen, um Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld wird jede Technologieinvestition kritisch hinterfragt – IT-Teams müssen einen klaren Mehrwert und die Ausrichtung auf strategische Ziele nachweisen. Dies erfordert eine durchdachte Software-Beschaffungsstrategie, die Komplexität und unnötige Kosten aktiv reduziert.

Das Aufkommen von Hyperscaler-Marktplätzen hat die globale Technologielandschaft grundlegend verändert und bietet einen wegweisenden Ansatz für die Softwarebeschaffung. Diese zentralisierten Plattformen ermöglichen es Unternehmen, eine breite Palette an Software und Services effizient zu entdecken, zu erwerben und direkt in ihre Cloud-Umgebungen zu integrieren.

Durch die Nutzung dieser Marktplätze können Unternehmen ihre Beschaffungsprozesse verschlanken und Software- sowie Lizenzkosten in einer einzigen, vereinfachten Cloud-Rechnung konsolidieren. Besonders für Organisationen mit hohen Investitionen in Public-Cloud-Umgebungen bietet dieser Ansatz die Möglichkeit, Cloud-Ausgaben optimal zu nutzen und sicherzustellen, dass Softwareinvestitionen aktiv zur übergeordneten Cloud-Strategie beitragen.

Die Einführung von Hyperscaler-Marktplätzen erlaubt es Unternehmen, ihr Softwareportfolio zu optimieren, die operative Effizienz zu steigern und den Wert ihrer Technologieausgaben nachhaltig zu maximieren.



Sim Aulakh

Head of Cloud & Licensing Operations at Insight

Procurement-Vorteile

In den vergangenen drei Jahren haben Hyperscaler-Marktplätze einen rasanten Aufschwung erlebt. Laut Canalys wird der weltweite Umsatz mit Software und Services von Drittanbietern über Cloud-Marktplätze bis 2028 voraussichtlich 85 Milliarden US-Dollar erreichen – ein deutlicher Anstieg gegenüber der aktuellen Prognose von 45 Milliarden US-Dollar bis Ende 2025.

Edie Van Den Berge, EMEA Director of Partnerships bei Insight EMEA:

„Hyperscaler-Marktplätze revolutionieren die Softwarebeschaffung, indem sie ein deutlich vereinfachtes Erlebnis bieten. Mit nur wenigen Klicks können Organisationen vorkonfigurierte Software starten und so die Komplexität vermeiden, die mit der Navigation durch einzelne Hersteller-Websites und traditionelle Vertriebskanäle verbunden ist. Dieser optimierte Prozess zur Entdeckung und Bereitstellung spart erheblich Zeit und Aufwand – insbesondere für Unternehmen, die neu in einer Technologie sind oder eine Lösung schnell implementieren müssen."

Über die einfache Bedienbarkeit hinaus bieten Hyperscaler-Marktplätze entscheidende Flexibilität durch verschiedene Preismodelle, darunter Pay-as-you-go-Optionen. Dies ermöglicht es Unternehmen, Kosten zu optimieren, indem sie nur für die tatsächlich genutzten Ressourcen zahlen – und so die Agilität fördern, Ressourcen je nach Bedarf schnell hoch- oder herunterzuskalieren.



Procurement-Vorteile

Hyperscaler-Marktplätze revolutionieren die Software-Beschaffung, indem sie ein deutlich vereinfachtes Erlebnis bieten. Mit nur wenigen Klicks können Organisationen vorkonfigurierte Software starten und so die Komplexität vermeiden, die mit der Navigation durch einzelne Anbieter-Websites und traditionelle Distributionskanäle verbunden ist. Dieser optimierte Entdeckungs- und Bereitstellungsprozess spart erheblich Zeit und Aufwand – insbesondere für diejenigen, die neu in einer Technologie sind oder eine schnelle Lösung benötigen.

Sim Aulakh, Head of Cloud & Licensing Operations:

‘Die wahre Stärke von Hyperscaler-Marktplätzen liegt in ihrer Fähigkeit, Kontrolle zu zentralisieren und unvergleichliche Transparenz über die Software-Ausgaben zu schaffen. Dieses ‚Single Pane of Glass‘ vereinfacht nicht nur Governance und Nachverfolgung, sondern befähigt Organisationen auch, klügere und fundiertere Entscheidungen über ihre Software-Investitionen zu treffen.’

Über die Benutzerfreundlichkeit hinaus bieten Hyperscaler Marketplacea entscheidende Flexibilität durch verschiedene Preismodelle, einschließlich Pay-as-you-go-Optionen. Dies ermöglicht es Unternehmen, Kosten zu optimieren, indem sie nur für das bezahlen, was sie tatsächlich konsumieren, und fördert die Agilität, Ressourcen je nach Bedarf hoch- oder herunterzuskalieren. Darüber hinaus beschleunigt die Verfügbarkeit vorkonfigurierter Images und Templates die Bereitstellungszeiten erheblich.



Käufer-Gewohnheiten

Der Aufstieg des Hyperscaler-Marketplaces vollzieht sich im Kontext veränderter Kaufgewohnheiten. Da sich Beschaffungszyklen verkürzen, bevorzugen Organisationen zunehmend Abonnementmodelle, und die Zahl der an Kaufentscheidungen beteiligten Stakeholder wächst.

“ Ich denke, ein Trend, der im allgemeinen Softwaremarkt zunimmt, ist die Abkehr von einmaligen Dauerlizenzen hin zu Abonnements und servicebasierten, monatlichen oder regelmäßigen Zahlungen,” **so Sim Aulak:**

Neben der Veränderung der Konsummodelle hat sich auch die Käufer-Persona innerhalb von Organisationen gewandelt. Technikaffine Stakeholder, die es gewohnt sind, online statt über traditionelle Kanäle einzukaufen, haben die Beschaffungszyklen beeinflusst: „Mit dem Aufstieg der Millennials in Führungspositionen hat sich die Art und Weise, wie Softwarekäufe stattfinden, verändert“, erklärte Van Den Berge. „Millennials sind mit großen Online-Käufen vertraut und fühlen sich damit wohl. Sie haben ihre Hausaufgaben gemacht und verspüren weder den Wunsch noch die Notwendigkeit, mit einem Vertriebsmitarbeiter zu sprechen. Der Anteil der Millennials in leitenden Funktionen wird weiter steigen.”

Darüber hinaus wächst die Zahl der Personen, die in Technologie-Kaufentscheidungen eingebunden sind.

„Früher war eine einzelne Person oder eine Einkaufsabteilung für die Beschaffung verantwortlich“, erklärte Van Den Berge. „Alles lief über diese Person oder dieses Team. Heute hingegen kann praktisch jeder Software kaufen. Ich denke, auch die Rolle des Einkaufs verändert sich. Die Beteiligten müssen verstehen, wie die gesamte Cloud-Nutzung tatsächlich funktioniert und welches Ausgabenvolumen bereits fest zugesagt ist.“



Herausforderungen an Governance

Während Hyperscaler-Marktplätze sowohl für Käufer als auch für Verkäufer von Software Vorteile bieten, gibt es auch einige Risiken, die berücksichtigt werden müssen. Die einfache Möglichkeit, Software zu erwerben, birgt die Gefahr zusätzlicher Komplexität. Stakeholder könnten unabhängig voneinander Kaufentscheidungen treffen, was zu Problemen in der Governance und im Management sowie zu Doppelkäufen führt. Organisationen müssen daher Kontrollmechanismen und ein Risikomanagement etablieren, um zu überwachen, was gekauft wird, und um sogenannte „Schatten-IT“ zu verhindern.

„Software-Wildwuchs ist ein Risiko“, sagt Aulakh. „Man könnte am Ende fünf verschiedene Programme kaufen, die alle dasselbe tun, wenn es an Einheitlichkeit zwischen den Geschäftsbereichen fehlt.“

„Es ist wichtig, die zentrale Kontrolle zurückzugewinnen, um echte Mengenvorteile zu erzielen und das große Ganze im Blick zu behalten. Wenn man nicht vorsichtig ist, kann die Beschaffung fragmentiert werden – und das führt zu nicht optimalen Ausgaben.“



Herausforderungen an Governance

Dies wird von Van Den Berge bestätigt:

"Das Risikomanagement im Zusammenhang mit Software Asset Management wird umso wichtiger, je mehr Beschaffungskanäle hinzukommen. Organisationen müssen sicherstellen, dass es eine zentralisierte und kohärente Beschaffungsstrategie sowie einen Prozess gibt, der all diese neuen Kanäle abdeckt, um Compliance und Kostenoptimierung zu gewährleisten."

Es ist entscheidend, eine robuste Software-Beschaffungsstrategie zu etablieren, um den größtmöglichen Nutzen aus Hyperscaler-Marktplätzen zu ziehen und Risiken zu minimieren. Eine gut geplante Beschaffungsstrategie kann Organisationen helfen, Kosten zu sparen, indem sie bessere Preise und Konditionen mit Softwareanbietern aushandeln, den Software-Einkaufsprozess effizienter gestalten und Risiken wie Anbieterbindung, Sicherheitslücken und Compliance-Verstöße managen. Darüber hinaus kann sie die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Teams und Stakeholdern fördern und sicherstellen, dass alle auf die Ziele und Vorgaben der Organisation ausgerichtet sind.



Die Rolle von Partnern

Channel-Partner und Distributoren könnten den Aufstieg von Hyperscaler-Marktplätzen als Bedrohung für ihre Geschäftsmodelle betrachten. Allerdings kann der Prozess des Kaufs und Verkaufs von Software komplexe Verhandlungen beinhalten, oft mit mehreren Stakeholdern. Daher ist die Einbindung vertrauenswürdiger und kompetenter Partner entscheidend für den Erfolg von Cloud-Marktplatz-Strategien.

Partner können als Vermittler zwischen Marktplätzen und Käufern agieren und sicherstellen, dass Kunden ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis erhalten und die richtigen Lösungen für ihre geschäftlichen Anforderungen finden.

"Kunden können Partner wie Insight nutzen, um bei großen strategischen Anschaffungen Rabatte gegenüber den veröffentlichten Listenpreisen auszuhandeln," **so Aulakh.**

"Insight kann Kunden dabei unterstützen, ihre Ausgaben über die drei wichtigsten Marktplätze hinweg auszugleichen, um Lizenzen, Cloud-Verpflichtungen und Rabatte im Rahmen ihrer Enterprise Agreements zu optimieren."

Van Den Berge:

"Wenn man über den Marktplatz kauft, erhält man den Listenpreis. Wenn man jedoch einen Mengenrabatt möchte oder andere Konditionen als die Standardbedingungen aushandeln will, wendet man sich an einen Partner wie Insight. Wir haben sehr langjährige Beziehungen zu vielen der Anbieter, die ebenfalls im Marktplatz vertreten sind, und sind es gewohnt, solche Verhandlungen in großem Maßstab zu führen.

"Wir können Kunden außerdem bei ihrer gesamten Beschaffungsstrategie unterstützen, um Compliance und Risiken besser zu managen."



Fazit

Mit dem Wachstum und der Weiterentwicklung von Hyperscaler-Marktplätzen ist es wahrscheinlich, dass sie weiterhin einen erheblichen Einfluss darauf haben werden, wie Software gekauft und verkauft wird.

Sie tragen dazu bei, den Beschaffungsprozess zu vereinfachen, indem sie eine „One-Stop-Shop"-Plattform für cloudbasierte Services schaffen, die den Prozess einfacher, schneller und flexibler macht.

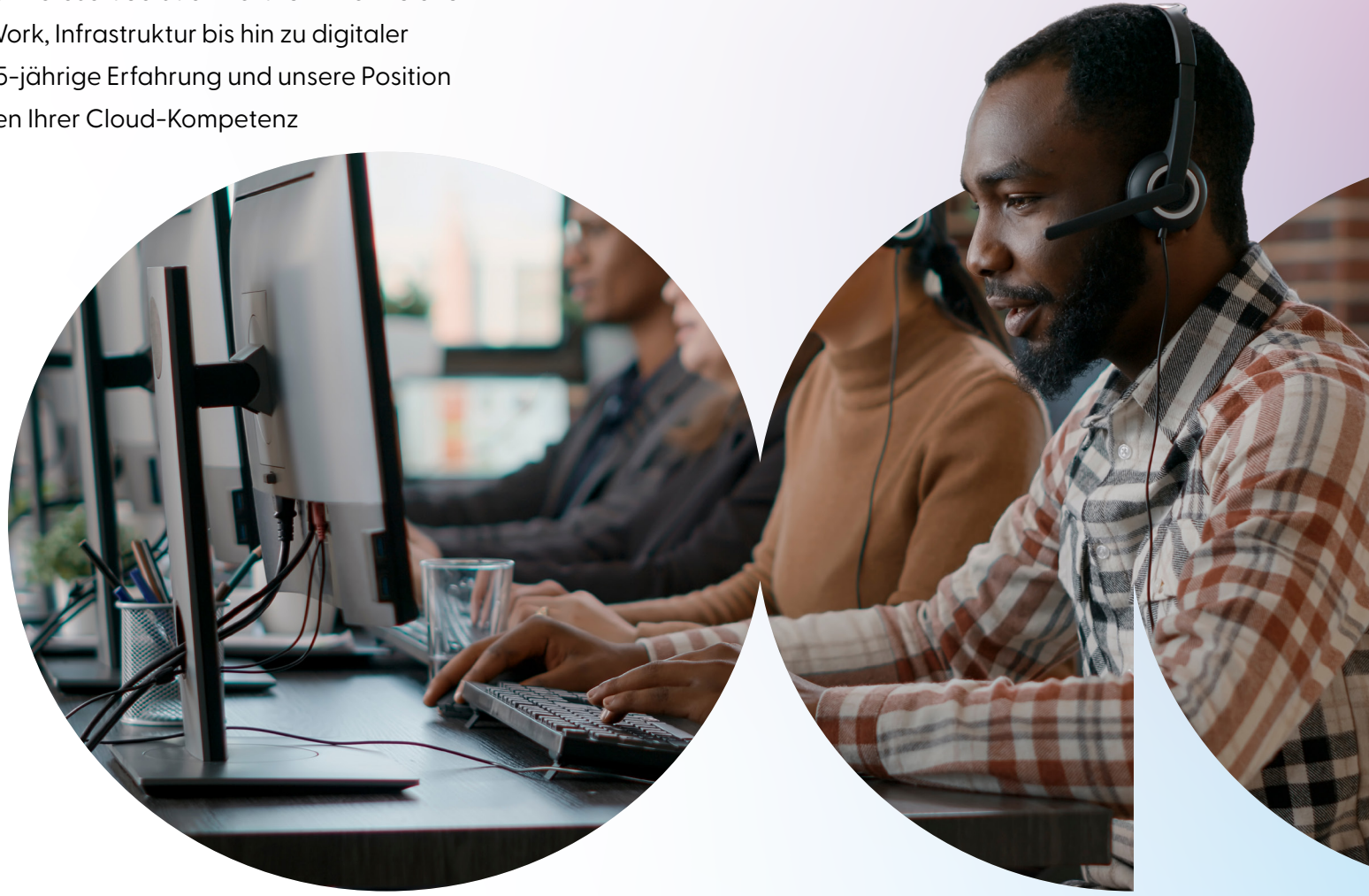
Diese Einfachheit kann jedoch auch Herausforderungen in Bezug auf Governance und Komplexität mit sich bringen. Deshalb ist es entscheidend, eine Beschaffungsstrategie zu etablieren, die nachverfolgt, was zu welchem Zweck gekauft wird. Verlässliche, gut informierte Partner sind notwendig, um sicherzustellen, dass Kunden ihre Cloud-Ausgaben sinnvoll einsetzen. Durch fachkundige Beratung, Zugang zu den besten Konditionen und Preisen sowie die Erstellung individueller Private Offers können Organisationen gewährleisten, dass sie mit den richtigen Softwarelösungen ausgestattet sind, um ihre sich wandelnden Geschäftsanforderungen zu erfüllen.



Nächste Schritte

Maximieren Sie Ihre Investition und vereinfachen Sie die Software-Beschaffung mit Insight. Fordern Sie Ihren kostenlosen Insight Cloud Marketplace Consultation Report an und profitieren Sie von unserer Expertise als Microsoft Solution Partner in zahlreichen Kategorien – von KI über Sicherheit, Modern Work, Infrastruktur bis hin zu digitaler App-Innovation. Zudem verleiht unsere über 25-jährige Erfahrung und unsere Position unter den Top 1 % der Microsoft-Partnerschaften Ihrer Cloud-Kompetenz eine zusätzliche Dimension.

Klicken Sie hier, um Ihren Report zu erhalten!



Microsoft