

## Broadcom übernimmt VMware

**Der Abschluss der Übernahme von VMware durch Broadcom hat zwei innovationsorientierte Teams zusammengebracht, die dabei helfen, das weltweit führende Unternehmen für Infrastrukturtechnologie aufzubauen. Gemeinsam sind sie gut positioniert, um globale Unternehmen bei der Einführung von privaten, hybriden und Multi-Cloud-Umgebungen zu unterstützen. Und sind bestrebt, den Erfolg ihrer Kunden durch schnellere Innovationen, ein einfacheres Portfolio und ein robustes Ökosystem zu fördern.**

In den vergangenen zwei Jahren hat VMware sein Portfolio vereinfacht und ist von einem unbefristeten zu einem Abonnementmodell übergegangen, um Kunden mit kontinuierlichen Innovationen, schnellerer Wertschöpfung und vorhersehbaren Investitionen besser bedienen zu können.

Heute hat VMware durch Broadcom mit der Ankündigung des Folgenden einen neuen Meilenstein erreicht:

- Eine drastische Vereinfachung des Produktportfolios, die es Kunden aller Grössenordnungen ermöglicht, mehr Nutzen aus ihren Investitionen in VMware-Lösungen zu ziehen. Die Vereinfachung des Portfolios in allen Geschäftsbereichen von VMware durch Broadcom resultiert aus dem Feedback von Kunden und Partnern, die im Laufe der Jahre mitgeteilt haben, dass das Angebot und der Go-to-Market zu komplex sind.
- Sie schliessen den Übergang aller VMware durch Broadcom-Lösungen zu Abonnementlizenzen ab, wobei der

Verkauf unbefristeter Lizenzen, Support- und Abonnementverlängerungen (SnS) für unbefristete Angebote und Gutschriften im Rahmen des Hybrid Purchase Program/Subscription Purchase Program (HPP/SPP) ab heute eingestellt werden (die Gültigkeitsdaten variieren). Darüber hinaus führen sie eine Bring-your-own-Subscription-Lizenzoption ein, die eine Lizenz Portabilität für VMware-validierte Hybrid-Cloud-Endpunkte mit VMware Cloud Foundation ermöglicht.

#### **Vereinfachung des Portfolios**

Heute kündigen sie spezifische Änderungen am Portfolio der VMware Cloud Foundation-Abteilung an. Künftig wird der Geschäftsbereich zwei Hauptangebote umfassen:

- VMware Cloud Foundation, die führende Hybrid-Cloud-Lösung der Enterprise-Klasse, mit der Kunden ihre geschäftskritischen und modernen Anwendungen sicher, stabil und kosteneffizient betreiben können. Damit mehr Kunden von dieser Lösung profitieren können, haben sie den bisherigen Abonnement-Listenpreis um die Hälfte reduziert und höhere Support-Service-Levels hinzugefügt, einschliesslich eines verbesserten Supports für die Aktivierung der Lösung und das Lifecycle-

Management.

- Die neue VMware vSphere Foundation bietet eine vereinfachte Workload-Plattform auf Enterprise-Niveau für ihre mittleren und kleineren Kunden. Diese Lösung integriert vSphere mit ihren intelligenten Betriebsmanagement, um die beste Performance, Verfügbarkeit und Effizienz mit mehr Transparenz und Einblicken zu bieten.

Sowohl für VMware Cloud Foundation als auch für VMware vSphere Foundation wird es optionale, erweiterte Add-on-Angebote geben. Das Storage-Angebot, der Ransomware- und Disaster-Recovery-Service sowie die Anwendungsplattform-Services sind für beide Angebote verfügbar. Die Angebote für Anwendungsnetzwerke und Sicherheit sind für VMware Cloud Foundation verfügbar. Weitere Services und Angebote, einschliesslich Private AI, werden in Kürze verfügbar sein.

#### **Abonnement-Lizenzen**

VMware ist seit mehr als einem Jahr auf dem Weg zu einem Abonnementmodell, und die Branche hat das Abonnement bereits als Standard für die Cloud-Nutzung akzeptiert. Mit der Einführung eines vereinfachten Portfolios schliessen sie den Übergang zu Abonnementangeboten ab. Die Angebote werden ausschliesslich als Abonnements oder als befristete Lizenzen verfügbar sein, nachdem der Verkauf von unbefristeten Lizenzen und Support- und Abonnementverlängerungen (SnS) ab heute eingestellt wurde.

Das Subskriptionsmodell hilft ihnen, das zu liefern, was die Kunden wollen:

- Kontinuierliche Innovation
- Kürzere Zeit bis zur Wertschöpfung
- Vorhersehbare Investitionen

Kunden können weiterhin unbefristete Lizenzen mit aktiven Supportverträgen nutzen. Sie werden weiterhin den vertraglich festgelegten Support leisten. Sie ermutigen die Kunden, ihren Bestand an unbefristeten Lizenzen zu überprüfen, einschliesslich der Verlängerungs- und Ablaufdaten der Support Services. Broadcom wird mit den Kunden zusammenarbeiten, um ihnen zu helfen, ihre unbefristeten Produkte gegen die neuen Abonnementprodukte einzutauschen, wobei Anreize für Upgrade-Preise geboten werden.

Die Vereinfachung ihres Portfolios und die Umstellung auf Subskriptions- und Laufzeitangebote sind der Höhepunkt ihrer mehrjährigen Bemühungen zur Umgestaltung ihres Geschäfts. Die Schritte, die sie heute unternehmen, werden den Erfolg von Kunden und Partnern weiter fördern, indem sie die Innovation, Einfachheit und Flexibilität bieten, die für ihre digitale Transformation benötigen.

[Hier zum Originalartikel](#)

### **Ansprechpartner**



**Alexander Burkert**

Chief Sales Officer

Telefon: +41 58 715 16 78

E-Mail: [sales@business-it.ch](mailto:sales@business-it.ch)