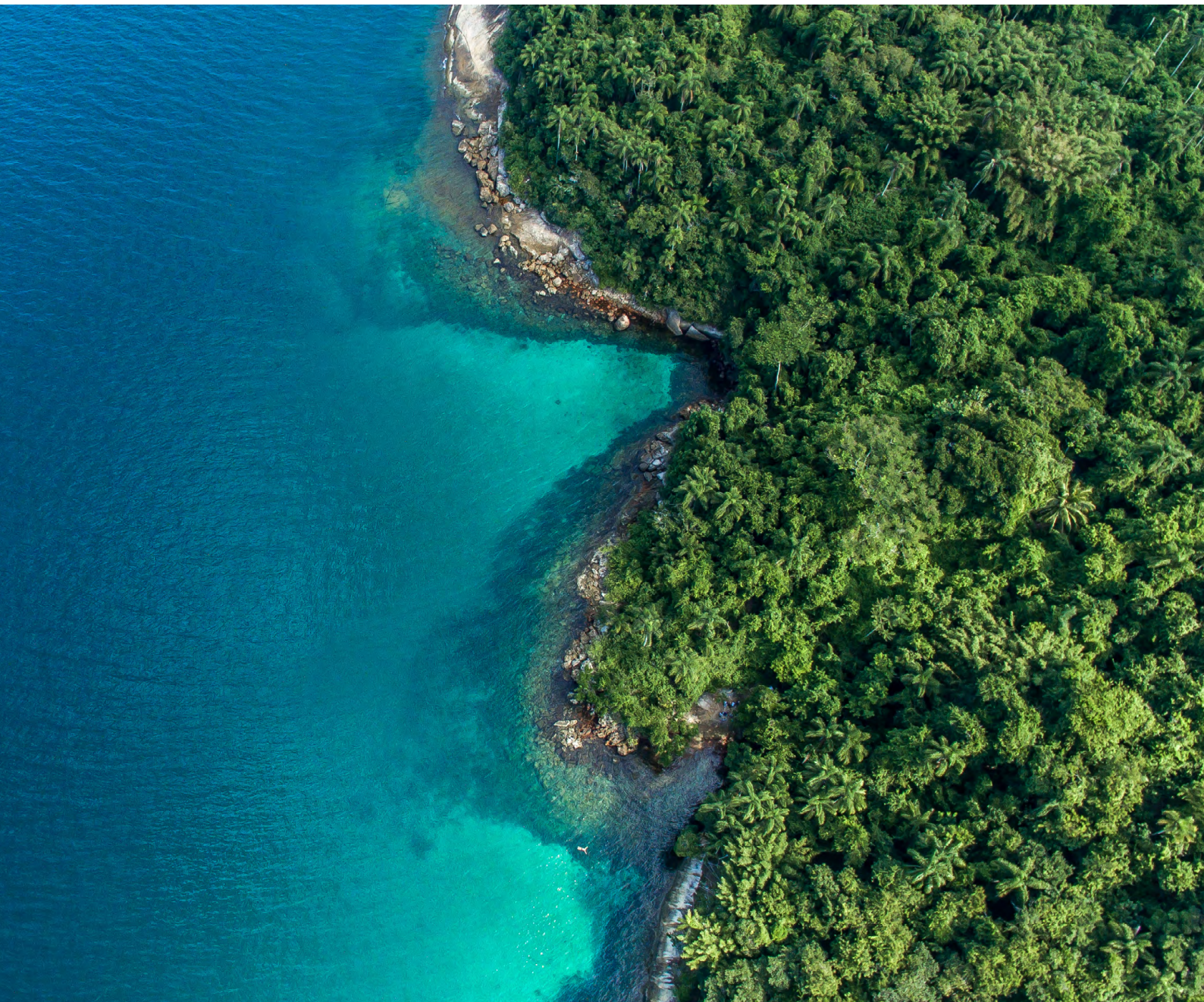




---

# AWS Marketplace effizient nutzen

Einsparpotenziale identifizieren und AWS Enterprise Discount Program (EDP) optimal ausschöpfen





## Inhalt

Einleitung	<b>3</b>
Cloud-Marktplätze sind Treiber der Digitalisierung	<b>4</b>
Führender Cloud-Marktplatz: AWS Marketplace	<b>6</b>
Was ist der AWS Marketplace?	6
Flexible Nutzungsmöglichkeiten	8
Governance und Kontrolle: Private Marketplace	10
AWS Marketplace: Vorteile und Herausforderungen	<b>12</b>
AWS Marketplace – Vorteile für Nutzer	12
Herausforderungen	14
Einsparpotenziale durch AWS EDP	<b>18</b>
Was ist das AWS Enterprise Discount Program (AWS EDP)?	18
Wie profitieren Sie optimal von AWS EDP?	20
Das Maximum herausholen: Sourcing-Partner nutzen	<b>22</b>
SoftwareOne: Ihr One-Stop-Shop für das Cloud-Geschäft	<b>24</b>

## Einleitung

Digitalisierung und zunehmende Cloud-Nutzung verändern auch die Beschaffung. Cloud-Marktplätze werden immer populärer: Sie erleichtern und beschleunigen den Bezug neuer Software-Lösungen und Services, vereinfachen das Lieferantenmanagement und ermöglichen oft erhebliche Kostensenkungen. Das gilt in besonderem Maße für den AWS Marketplace, der nicht nur den Einkauf, sondern auch die Integration und Bereitstellung neuer Lösungen vereinfacht.

Aber gerade diese Vorteile – Einfachheit, Schnelligkeit, konsolidierte IT-Ausgaben – stellen Unternehmen auch vor Herausforderungen: Die Beschaffung erfolgt oft nicht mehr über die IT, sondern durch die Fachbereiche, produktgetrieben und ohne Bezug zu einer zentralen Strategie. Damit wächst die Gefahr von Schatten-IT, Überblick und Kontrolle gehen verloren und mögliche Einsparungspotenziale werden nicht genutzt, weil sie gar nicht bekannt sind oder weil Konditionen nicht mehr individuell ausgehandelt werden.

Hier muss der Einkauf gegensteuern, damit die genannten Vorteile nicht in Nachteile umschlagen. Voraussetzung dafür sind auch Kenntnisse über die Mechanismen und Funktionen, die der jeweilige Marktplatz bereitstellt. In diesem Whitepaper stellen wir konkret dar, wie Sie den AWS Marketplace optimal für die Erreichung Ihrer strategischen Ziele nutzen und dabei Einsparpotenziale ausschöpfen können – insbesondere im Zusammenspiel mit dem Cloud-Rabattprogramm AWS Enterprise Discount (AWS EDP).

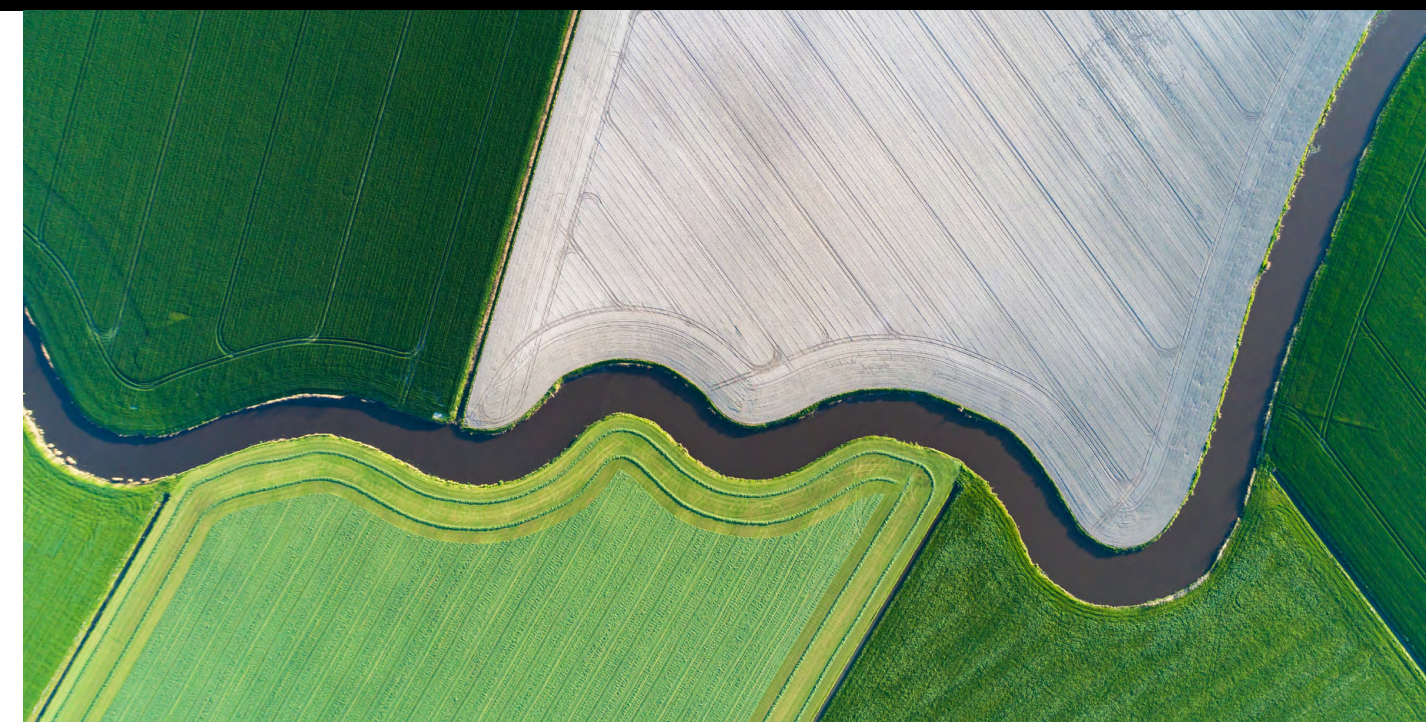


## Cloud-Marktplätze sind Treiber der Digitalisierung

Digitalisierung ist das Gebot der Stunde, und eine wesentliche Voraussetzung dafür sind Cloud-Services – auch bei den Software-Anwendungen in Unternehmen. In Deutschland soll sich bis 2028 der Anteil der Unternehmen, die die Mehrzahl ihrer IT-Anwendungen aus der Cloud betreiben, mehr als verdreifachen – von heute 15 auf dann 56 Prozent (Quelle: Bitkom Cloud Report 2023). In den USA macht Software as a Service (SaaS) laut Gartner mit fast 200 Milliarden US-Dollar den größten Anteil der für 2023 erwarteten Public-Cloud-Ausgaben von knapp 600 Milliarden USD aus, fast 18 Prozent mehr als im Vorjahr.

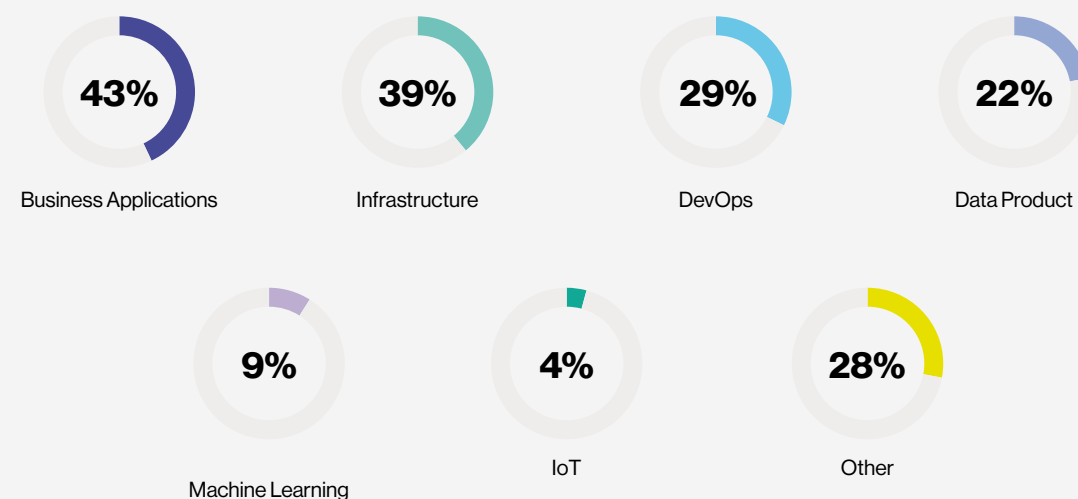
Ein wesentlicher Treiber dieses Wachstums sind Cloud-Marktplätze wie der Azure Marketplace von Microsoft oder der AWS Marketplace von Amazon. Analysten prophezeien hier noch weit höhere Wachstumsraten; laut State of Cloud Marketplaces Report 2022 von Tackle soll sich der Umsatz auf Cloud-Marktplätzen in nur zwei Jahren (von 2023 bis 2025) mehr als verdreifachen.

Die meisten (68 %) der von Tackle befragten Käufer von Software oder Cloud-Services planen für 2023 ihr Cloud-Budget zu erhöhen. Weil die großen Hyperscaler ihr Angebot immer weiter ausbauen, wird ein nicht geringer Teil davon in Cloud-Marktplätze fließen, und zwar vorwiegend für Business-Applikationen: Über 40 Prozent der Befragten hatten (in den letzten 12 Monaten) Business-Anwendungen über Cloud-Marktplätze beschafft.



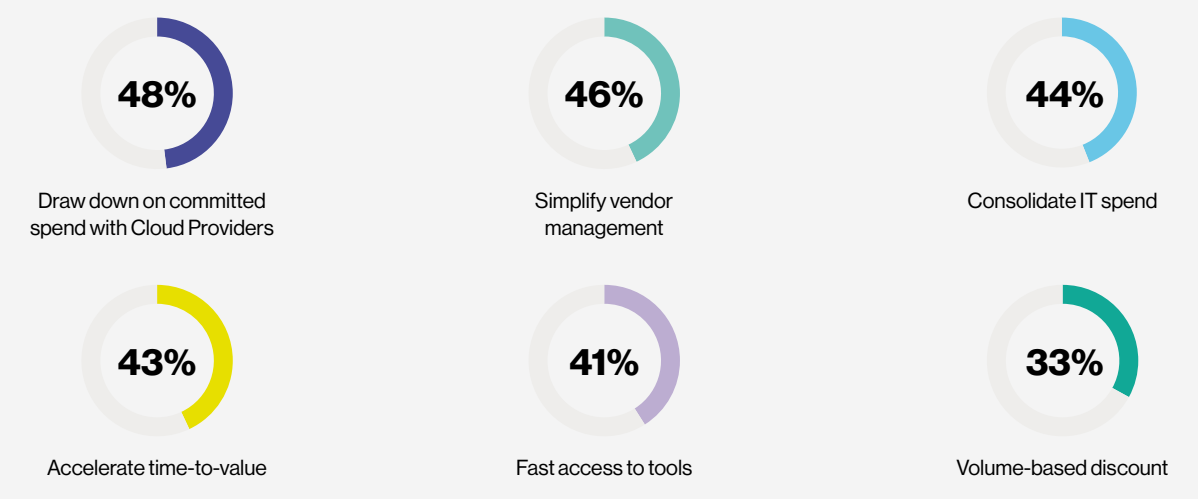
Der wichtigste Grund: Cloud-Marktplätze ermöglichen es, bei bestehenden Discount-Vereinbarungen mit dem Cloud-Anbieter (zum Beispiel AWS EP) die Cloud-Kosten weiter zu reduzieren. Andere wichtige Gründe sind die Vereinfachung des Beschaffungsprozesses und des Lieferantenmanagements, die Konsolidierung der IT-Ausgaben, eine reduzierte Time-to-Value sowie ein schnellerer Zugriff auf benötigte Lösungen.

### What kinds of software have you purchased on the Cloud Marketplaces in the past 12 months?



Auf Cloud-Marktplätzen gekaufte Software-Kategorien nach Popularität (Quelle: Tackle, [State of Cloud Marketplaces Report 2022](#))

### Which Cloud Marketplace buyer benefits are most important to you?



Die wichtigsten Vorteile von Cloud-Marktplätzen (Quelle: Tackle, [State of Cloud Marketplaces Report 2022](#))



## Führender Cloud-Marktplatz: AWS Marketplace

Wie sieht das konkret für den AWS Marketplace aus? Bevor wir auf spezifische Möglichkeiten eingehen, wie Sie über den AWS Marketplace Ihre Cloud-Ausgaben senken können, stellen wir Ihnen den Marktplatz kurz vor und gehen auf Eigenheiten und Vorteile seiner Nutzung ein.

### Was ist der AWS Marketplace?

Laut AWS ist der AWS Marketplace ein kuratierter digitaler Katalog, der es Unternehmen erleichtern soll, Software von Drittanbietern zu entdecken, zu beschaffen, zu genehmigen, bereitzustellen und zu verwalten. Neben Tausenden von Softwareangeboten aus den verschiedensten Bereichen sind auf dem Marktplatz auch Daten und Analysen sowie professionelle Dienstleistungen erhältlich.

Bei seinem [Start 2012](#) – damals der erste Marktplatz eines Cloud-Infrastruktur-Providers – sollte der AWS Marketplace Cloud-Kunden in vertrauter E-Commerce-Manier 3rd-Party-Software anbieten, die sie möglichst einfach auf AWS Cloudressourcen bereitstellen konnten.

Zunächst ging es vor allem um Software, die benötigt wurde, um physische Rechenzentren in die Cloud zu migrieren: Betriebssysteme, Webserver, Netzwerk-Firewalls, Datenbanken u.v.m. Diese Systeme wurden als Images von vorkonfigurierten virtuellen Maschinen (Amazon Machine Images, AMIs) bereitgestellt und konnten mit wenigen Mausklicks per AWS Console oder sogar per „1-Click Deployment“ in Betrieb genommen werden. Die Abrechnung erfolgte nach Nutzungszeit.

Ende 2022 fanden sich im Katalog bereits über 13.000 buchbare Angebote aus 70 Kategorien von mehr als 3.000 unabhängigen Softwareanbietern (ISVs) und 1.300 Consulting-Partnern – neben AMIs auch Container-Images oder Machine-Learning-Modelle sowie weit über 1.000 vom Anbieter verwaltete SaaS-Lösungen.

**Explore AWS Marketplace offerings**

DevOps	Security	Storage	Networking	Database	Business apps	AWS Data Exchange	Professional Services
APPDYNAMICS	FORTINET	NetApp	FS	snowflake	A CLOUD GURU	FOURSQUARE	rackspace
new relic	CROWDSTRIKE	druva	CISCO	databricks	APPTIO	REFINITIV	PRESIDIO
ca technologies	splunk	N2WS	CITRIX	SAP	Adobe	Verisk	shi
MICRO FOCUS	paloalto	PURESTORAGE	aviatrix	mongoDB	outsystems		GUIDEPOINT SECURITY
dynatrace	TREND MICRO	COHESITY	NGINX	Couchbase	Acumatica	People Data Labs	CDW
PagerDuty	sumo logic	BURST	JUNIPER NETWORKS	TERADATA	CALABRIO	EQUIFAX	OPTIV

This is not a complete list. To view all products in AWS Marketplace, visit [AWS Marketplace](#). This list of sellers is current as of November 29, 2022.

AWS Marketplace: Breites Portfolio (Quelle: [AWS](#))

**Connect to the right solution to enable your business**

AWS Marketplace is a curated digital catalog that makes it easy for customers to find, subscribe to, deploy, and govern third party software, data, and services.

13,000	3,000	2M+	25	70	330,000+
Over 13,000 transactable listings	3,000+ ISVs, 1300+ consulting partners	2M+ monthly active subscriptions	Deployed in 25 Regions	70 categories (monitoring, security, databases, etc.)	330,000+ active subscribers

AWS Data Exchange is a service that makes it easy for AWS customers to find, subscribe to, and use third party data in the cloud.

300+	3,500+	1,000	Support	Data
300+ data providers	3,500+ public data products	Over 1,000 free public data products	Support for private products and private data trials	Data delivery via files, tables, and APIs

Das Angebot von AWS Marketplace in Zahlen (Quelle: [AWS](#))



## Flexible Nutzungsmöglichkeiten

Anbieter von Software, Daten oder Services auf AWS Marketplace haben flexible Optionen, um ihre Preise zu gestalten oder auch kostenlose Angebote zu machen. Fakturierung und Zahlung werden konsolidiert von AWS abgewickelt und auf Ihrer AWS Rechnung ausgewiesen.

Üblicherweise fallen für Software-Produkte im AWS Marketplace zwei Arten von Gebühren an: eine Softwaregebühr von AWS Marketplace und eine Amazon EC2-Gebühr pro Instanz, auf der das Produkt ausgeführt wird. Zusätzlich zur nutzungsbasierten Abrechnung auf Stundenbasis (Pay-as-you-go) bietet Ihnen AWS Marketplace diverse weitere Möglichkeiten, Software und Dienste temporär oder dauerhaft zu verwenden und Ihre Kosten zu senken. Hier eine kurze Übersicht der wichtigsten Varianten:

### Pay-as-you-go-Preismodell (Stundenpreise)

Das Pay-as-you-go-Preismodell, bei dem Sie nur bezahlen, was Sie nutzen, kennen Sie wahrscheinlich schon von Diensten wie Amazon Elastic Compute Cloud (EC2). Da die Software-Produkte im AWS Marketplace als AMI oder Container vorliegen, die auf EC2 laufen, können Sie auch diese vorkonfigurierten Softwareanwendungen ähnlich flexibel nutzen. Anders als bei On-premises-Systemen – und ähnlich wie bei SaaS – können Sie damit die gewünschte Software einsetzen, ohne eine unbefristete Softwarelizenz erwerben zu müssen. Nach Einstellung der Nutzung wird auch nichts mehr berechnet; Kündigungsgebühren gibt es nicht.

### Flexible nutzungsbezogene Abrechnung

Software- und SaaS-Anbieter im AWS Marketplace können die Nutzung ihrer Angebote per AWS Metering Service in verschiedensten Dimensionen messen und Ihnen damit variable Konditionen und Preismodelle anbieten. Berechnet wird beispielsweise nach Nutzungszeit (pro Stunde), Zahl der Benutzer, überwachten oder bereitgestellten Hosts, genutzter Bandbreite, verarbeiteten bzw. gespeicherten Daten oder nach anbieterdefinierten Einheiten. Die genaue Ausgestaltung hängt vom jeweiligen Verkäufer ab.

### Kostenlose Testphasen

Viele ISVs bieten kostenlose Testphasen an. Sie geben Ihnen die Möglichkeit, Produkte vor dem Erwerb auszuprobieren und kennenzulernen. Eine Testphase dauert in der Regel zwischen 5 und 31 Tagen und beginnt zum Zeitpunkt der Buchung. In dieser Zeit fällt noch keine Gebühr für die Software an, wohl aber ggf. Kosten für die genutzte Instanz (falls Sie keine [kostenlosen Kontingente](#) nutzen können). Wenn Sie nicht vor Ablauf der Testphase über Ihre AWS Marketplace Console kündigen, wird das Produkt danach automatisch in ein kostenpflichtiges Angebot umgewandelt.

## Jahresabonnements

Eine weitere Möglichkeit, beim AWS Marketplace zu sparen, sind Jahresabonnements für AMI-basierte Produkte. Die langfristige Bindung ermöglicht Preisnachlässe gegenüber den Stundentarifen – in einzelnen Fällen [bis zu 90 Prozent](#) – und eignet sich insbesondere für Software, die Sie ohnehin rund um die Uhr nutzen wollen.

Jahresabonnements können Sie sowohl beim Erwerb eines Produktes als auch nachträglich aktivieren. In der Regel werden sie nach Ablauf automatisch verlängert. Sie gelten nicht für AWS Infrastrukturgebühren, können aber mit Amazon EC2 Reserved Instances kombiniert werden.

### Vertragspreismodell

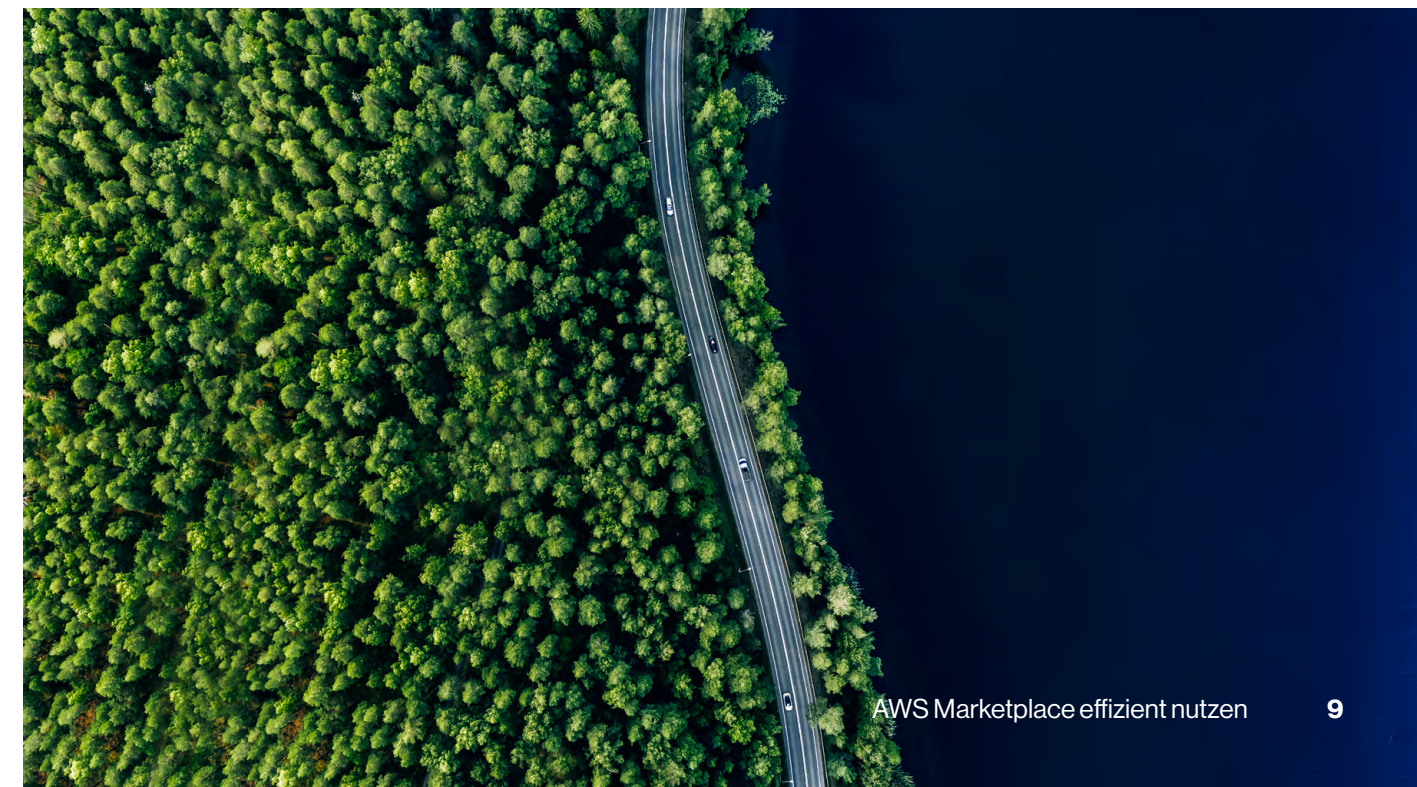
Je nach Anbieter können Sie für bestimmte Software (Image, Container, SaaS) Lizenzen auch für 1 Monat, 12 Monate, 24 Monate oder 36 Monate erwerben. Das gibt Ihnen mehr Flexibilität, wenn ein Jahresabo Ihnen zu lang ist, und noch mehr Einsparmöglichkeiten, wenn Sie sich länger binden können.

### Bring-your-own-License (BYOL)

Die Verwendung eigener Lizenzen für Software ist ebenfalls möglich. Sie erleichtert Kunden mit vorhandenen Softwarelizenzen (etwa aus früheren On-premises-Installationen) eine einfache Migration zu AWS und bietet weitere Potenziale zur Kostensenkung.

### Individuell ausgehandelte Konditionen

Seit 2017 gibt es auf AWS Marketplace zudem sogenannte „Private Offers“ – die Option, **Konditionen mit den Anbietern individuell auszuhandeln** (z. B. Preismodelle, Laufzeiten, Zahlungsmodalitäten etc.). Seit 2018 können Sie dies auch über Channel Partner tun, die meist aufgrund ihrer Marktstellung, Erfahrung und guten Kontakte zu relevanten ISVs **noch einmal deutlich bessere Konditionen** herausholen können als Endkunden.





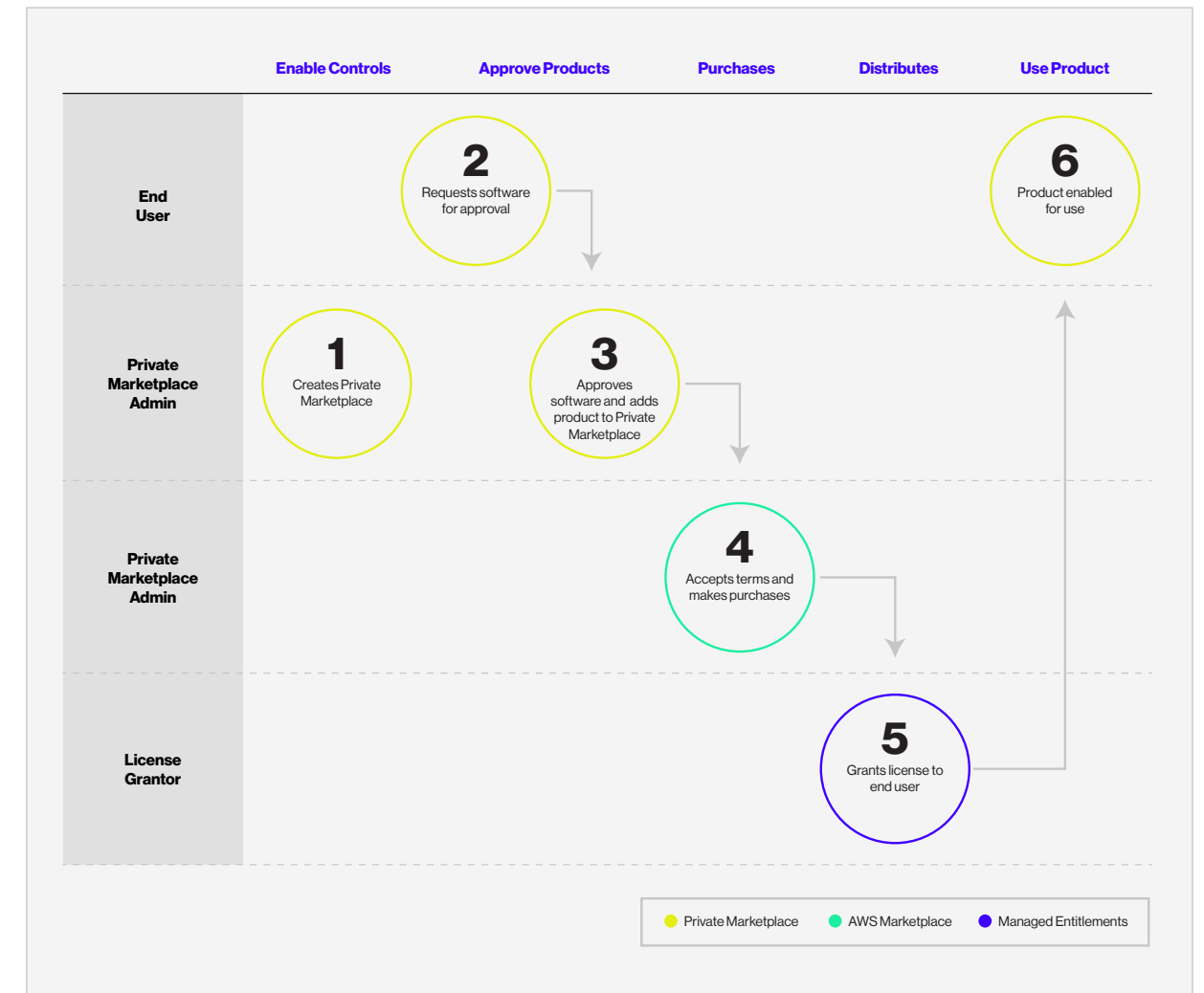
## Governance und Kontrolle: Private Marketplace

Je mehr Möglichkeiten der AWS Marketplace Kunden bot, desto größer wurde der **Bedarf nach mehr** Kontrolle. AWS reagierte 2018 mit „Private Marketplace“, der Möglichkeit, für definierte Personenkreise eigene Einkaufsumgebungen zu schaffen – mit eigenen Produktkatalogen, einem abgestuften Rollen- und Berechtigungssystem und der Möglichkeit, **den Einkauf auf AWS Marketplace in bestehenden Genehmigungs- und Beschaffungssysteme einzubinden**.

In Ihrem Private Marketplace steuern Sie über ein Rollenkonzept (siehe Abbildung), welche Produkte verschiedene Benutzer Ihres AWS Kontos, z. B. Business-User oder DevOps-Teams, über AWS Marketplace beziehen können. Dazu können Sie gemäß Ihren internen Richtlinien eigene digitale Kataloge mit zugelassenen ISVs und Produkten erstellen und pflegen – zum Beispiel solchen, deren Lizenzbedingungen (EULAs) auf Akzeptabilität und Compliance überprüft wurden.

**Tipp:** Mit Private Marketplace können Ihre Endbenutzer weiterhin **schnell und effizient Produkte finden, kaufen und bereitstellen**, wobei sichergestellt ist, dass alle verfügbaren Produkte **mit den Vorgaben Ihres Unternehmens übereinstimmen**.

Ihr privater Marktplatz wird in Ihrem Unternehmen gemeinsam von verschiedenen Benutzergruppen genutzt. Er besteht aus einem oder mehreren „Marktplatz-Erlebnissen“ (Private Marketplace Experiences), die ihrerseits mit einem oder mehreren Konten in Ihrer Organisation verbunden werden. Experiences können mit Branding-Elementen (Logo, Claims, Farbschema) gestaltet werden und enthält die genehmigten Produkte für die verbundenen Konten.



Rollen und Berechtigungen bei der Softwarebeschaffung über AWS Marketplace (Quelle: [AWS](#))

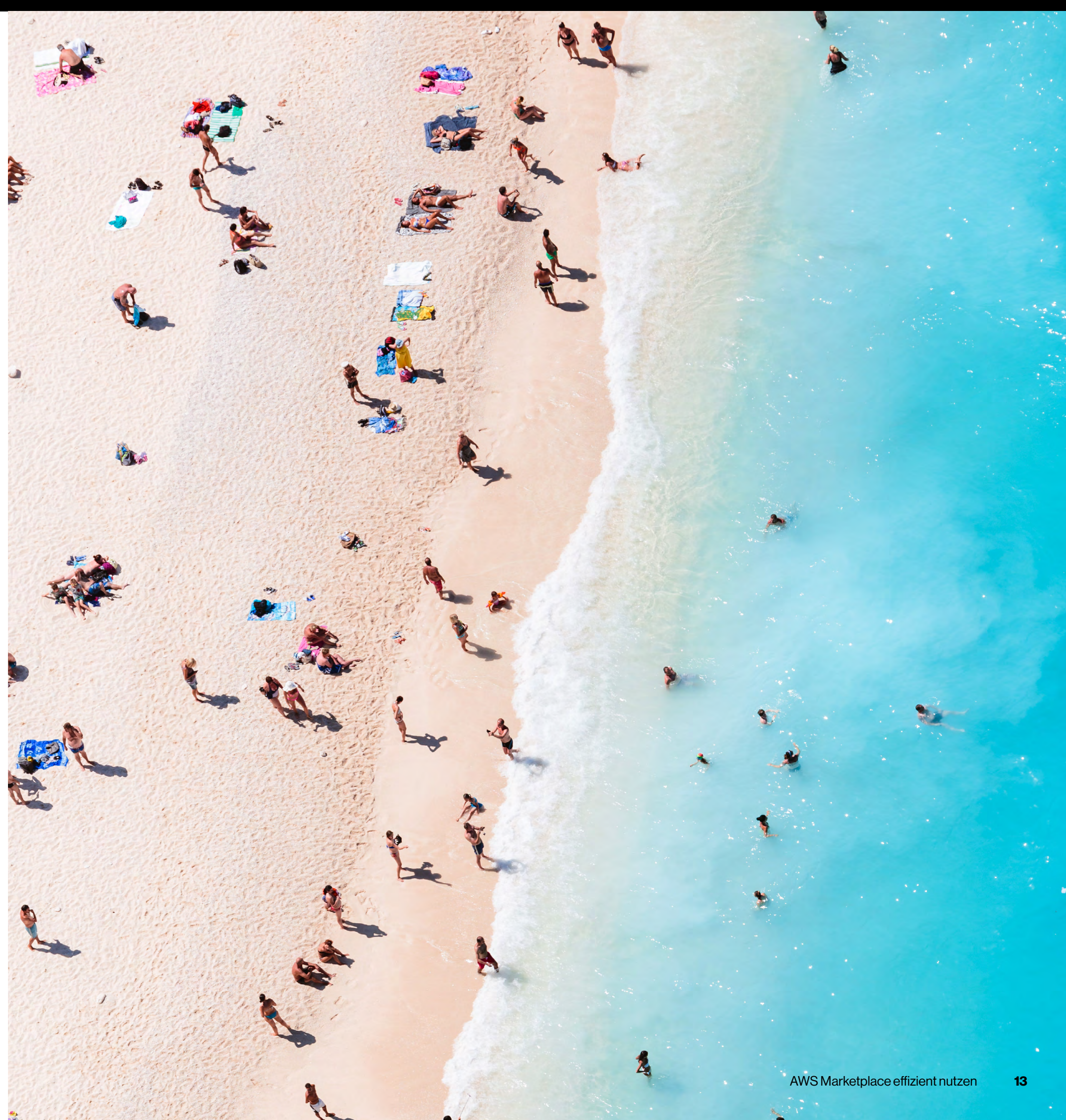


## AWS Marketplace: Vorteile und Herausforderungen

Amazon Marketplace bietet für Kunden zahlreiche Vorteile, aber auch Herausforderungen. Fassen wir zunächst die Vorteile noch einmal zusammen.

### AWS Marketplace – Vorteile für Nutzer

- **Breites Angebot:** Tausende von Softwareprodukten und Services, darunter Business-Applikationen, Betriebssysteme, Entwicklungstools, Datenbanken, Sicherheitslösungen, Analyse-Tools und Daten, Machine-Learning-Modelle und vieles mehr.
- **Flexible Konditionen und Einsparpotenziale:** Anbieter können die verschiedensten Konditionen und Abrechnungsmodelle anbieten, von kostenlosen Produkten über stundenweise Abrechnung, Jahresabonnements und unterschiedliche Vertragslaufzeiten bis hin zu BYOL-Modellen und individuell ausgehandelten Konditionen.
- **Beschleunigte Beschaffung:** reduzierter Zeitaufwand für Suche und Auswahl von Anbietern.
- **Beschleunigte Bereitstellung:** schnelles Deployment erworbener Produkte auf AWS Ressourcen, z. B. EC2-Instanzen (1-Click Deployment).
- **Konsolidierte Abrechnung:** Abrechnung über die gleiche AWS Rechnung, auf der auch andere AWS Dienste abgerechnet werden, was Abrechnungsprozesse vereinfachen und beschleunigen kann
- **Bewertungen:** Reviews von Kunden für genutzte Produkte helfen bei der Entscheidungsfindung.
- **Kostenlose Testmöglichkeiten:** Kunden können die Funktionalität vieler Produkte auszuprobieren, bevor sie dafür Geld ausgeben.
- **Sicherheit und Compliance:** sichergestellt durch Kuratierung durch AWS und Governance-Funktionen wie Private Marketplace.





## Herausforderungen

Die Nutzung von Cloud-Marktplätzen birgt aber generell auch Herausforderungen, zum Beispiel in Bezug auf die Komplexität verfügbarer Produkte und Optionen, auf Integration und Interoperabilität oder die Kostenkontrolle.

**Denn generell gilt für Cloud-Software, Dienste und Daten:** Jede Beschaffung sollte so gestaltet werden, dass das **Gesamtergebnis** für die Organisation in Bezug auf **Wertschöpfung, Effizienz und Budgeteinsatz optimiert** wird.

Zwei relevante Herausforderungen wollen wir näher beleuchten.

### Herausforderung 1: Einfachheit und Speed vs. Governance und Compliance

Einer von AWS Marketplace beauftragten Forrester-Studie zufolge sehen viele Unternehmen Cloud-Marktplätze auch als eine Möglichkeit, ihre Software- und Datenbeschaffungsprozesse besser zu steuern und Risiken zu reduzieren (Forrester Consulting, [„Reduce risk exposure and friction with trusted online marketplaces“](#), März 2022). Die Möglichkeiten dafür bietet AWS Marketplace – aber werden sie auch genutzt?

Wenn Sie die oben genannten Vorteile aufmerksam lesen, wird Ihnen auffallen, dass der Schwerpunkt von AWS auf **Einfachheit und Schnelligkeit** liegt – mit Erfolg: Laut einer weiteren Forrester-Studie kann AWS Marketplace den Zeitaufwand für die Anbietersuche um durchschnittlich 66 Prozent, für das Onboarding neuer Lieferanten um 75 Prozent und für die Abrechnung um 50 Prozent reduzieren (Forrester Consulting, [„The Total Economic Impact™ of using AWS Marketplace“](#), Mai 2022).

„Holen Sie sich die gewünschten Softwarelösungen in Minuten und nicht Monaten“, [heißt es bei AWS](#). Aber gerade weil AWS Marketplace die Beschaffung so einfach macht, ist die Versuchung groß, sie nicht durch zu viel Kontrolle wieder auszubremsen. Die Zahlen der Risk-Studie von Forrester sprechen ebenfalls eine deutliche Sprache: Nur ein Drittel der befragten Unternehmen verfügt über einen definierten und geregelten Workflow für die Beschaffung von Cloud-Software und Daten, über 60 Prozent nehmen **keine Risikoeinschätzung für neue Lieferanten** vor, und ca. 80 Prozent der Cloud-Software wird zumindest hin und wieder **außerhalb der etablierten Beschaffungsprozesse erworben**.

Das birgt erhebliche Gefahren für Unternehmen:

### Fehlende Kontrolle durch Schatten-IT

Schatten-IT bezeichnet die Nutzung von Technologien, Software und Services außerhalb der definierten IT-Strukturen und damit außerhalb der Kontrolle durch IT und zentrales Risikomanagement. Genau das passiert, wenn Fachbereiche oder DevOps-Teams Cloud-Software am Einkauf und **am Lizenzmanagement vorbei beschaffen**.

Dies kann unter anderem zu erheblichen Sicherheitsrisiken (z. B. durch Schwachstellen oder unsichere Konfiguration), Datenschutzverletzungen, Kompatibilitäts- und Integrationsproblemen und Support-Schwierigkeiten führen. Zudem beeinträchtigt Schatten-IT die Kontrolle und Transparenz über die genutzten Systeme und Dienste. Konkret werden bei unkontrollierten Marketplace-Käufen selten vorgegebene Freigabeketten und Bestellmechanismen eingehalten, und die konsolidierte Rechnung von AWS enthält wenig verwertbare Informationen für das kaufmännische Reporting.

### Höhere Kosten

Die unkontrollierte Nutzung von Cloud-Software und Diensten kann zu Ressourcenverschwendung und Mehrkosten führen. Möglicherweise werden Software, Ressourcen und Dienste unwissentlich mehrfach erworben, etwa für unterschiedliche Abteilungen. Zudem werden **bei Marketplace-Käufen oft keine Preise verhandelt**, auch wenn diese Möglichkeit besteht. Grundsätzlich verliert ein Unternehmen durch dezentrale Beschaffung an Verhandlungsmacht: Der zentrale Einkauf kann fast immer günstigere Vertragsbedingungen, Preise und Rabatte aushandeln als einzelne Fachbereiche – und ein großer Channel Partner wie SoftwareOne erhält regelmäßig noch bessere Konditionen.

### Erschwertes Lizenzmanagement

Wenn Marketplace-Käufe am zentralen Lizenzmanagement vorbei erfolgen, kann das ebenfalls erhebliche Probleme mit sich bringen. Da die **Lizenzbedingungen nicht durch Spezialisten** geprüft werden, benachteiligen sie vielleicht das Unternehmen. Zudem sind rechtliche Probleme durch Lizenzverstöße zu befürchten und es besteht die Gefahr, dass die erworbenen Lizenzen nicht den Richtlinien des Unternehmens entsprechen. Auch Kostennachteile drohen: Nicht selten werden mangels Transparenz **mehr Lizenzen erworben als tatsächlich benötigt** oder Bring-your-own-Licence-Optionen nicht genutzt.

### Compliance-Risiken

Um Compliance-Risiken zu minimieren, ist es wichtig sicherzustellen, dass alle im Unternehmen eingesetzten Lösungen den regulatorischen Anforderungen und internen Sicherheitsrichtlinien entsprechen. Die unkoordinierte Beschaffung von Drittanbieter-Software und Services über den AWS Marketplace kann **Sicherheits- und Compliance-Risiken** mit sich bringen.



## Herausforderung 2: Einfachheit und Speed vs. Kostenreduktion

Aber auch wenn die Beschaffung die genannten Steuerungsmöglichkeiten ausnutzt, ist damit noch nicht garantiert, dass die von AWS Marketplace gebotenen Möglichkeiten zur Kostenreduktion optimal genutzt werden.

Das legen auch die [Zahlen von Forrester](#) nahe: Die flexiblen Lizenzoptionen von AWS führten laut „Economic-Impact™“-Studie zu durchschnittlich 10 Prozent geringeren Lizenzkosten, AWS Rabatte aufgrund von Marketplace-Ausgaben (im Rahmen des Enterprise Discount Programs) lagen etwa in der gleichen Größenordnung.

Nach unseren Erfahrungen sind hier noch höhere Einsparungen möglich. Aber diese Potenziale können Sie nur ausschöpfen, wenn gleichzeitig zwei Aufgaben erfüllt werden:

### Individuelle Spielräume für jedes Produkt nutzen

Aus den jeweiligen Konditionen der Anbieter ergeben sich Einsparpotenziale, die es auszunutzen gilt. Insbesondere langfristige Verpflichtungen und individuell ausgehandelte Bedingungen bieten hier erheblichen Spielraum, der praktisch nie ausgeschöpft wird, wenn einfach auf „Subscribe“ geklickt wird.

Um das jeweilige Potenzial wirklich zu nutzen, müssen Sie Ihren konkreten Bedarf über einen längeren Zeitraum abschätzen können, die jeweils gebotenen Möglichkeiten genau kennen und möglichst auch mit den Anbietern sprechen. **Das Maximum holen Sie aber nur mit Channel Partnern wie SoftwareOne heraus, die fast immer bessere Konditionen aushandeln können als Endkunden.**

### Marketplace-Käufe für EDP-Commitments nutzen

Es gibt noch einen weiteren Grund, warum es wichtig ist, Marketplace-Einkäufe längerfristig zu planen und zentral zu verwalten: Marketplace-Käufe können auf EDP-Verpflichtungen angerechnet werden. Das können Unternehmen etwa nutzen, um durch kurzfristige Software-Käufe ihr Commitment abzusichern und Strafzahlungen zu vermeiden, falls das vereinbarte Nutzungsvolumen anders nicht erreicht wird.

Besser ist ein pro-aktives Herangehen: Denn Sie können bei EDP noch einmal höhere Rabatte aushandeln, wenn Sie Ihre Marketplace-Einkäufe vorab planen und dieses Beschaffungsvolumen schon bei der Festlegung Ihrer künftigen EDP-Nutzungsverpflichtungen einbeziehen. Was das genau heißt, erklärt das nächste Kapitel.







## Einsparpotenziale durch AWS EDP

Eine vorzügliche Möglichkeit, Cloud-Kosten zu sparen, sind die Rabattoptionen von AWS, z. B. die AWS Saving Plans, reservierte Instanzen und – bei umfangreicher Nutzung – das AWS Enterprise Discount Program (AWS EDP).

Es gibt allerdings über EDP kaum offizielle Informationen – ein Hinweis darauf, dass AWS sich möglichst viel Spielraum für individuelle Vereinbarungen vorbehalten möchte. Wir stellen das AWS EDP kurz vor und zeigen, wie Sie von diesem Programm maximal profitieren können.

### Was ist das AWS Enterprise Discount Program (AWS EDP)?

Das AWS Enterprise Discount Program (EDP) ist ein Rabattprogramm von AWS, das sich speziell an größere Unternehmen und Organisationen mit hohem Wachstumspotenzial (in Bezug auf die Cloudnutzung) richtet. Es ermöglicht diesen Unternehmen, umfassend von den Leistungen und der Skalierbarkeit der AWS Plattform zu profitieren und dabei ihre Cloud-Kosten weiter zu optimieren.

Wie andere Rabattprogramme auch zielt AWS EDP darauf ab, Cloud-Kunden durch Preisnachlässe Anreize für längerfristige Nutzungsverpflichtungen zu bieten. Im Gegensatz zu den verschiedenen Saving Plans, die nur für bestimmte Ressourcen gelten (nämlich EC2, Fargate, Lambda, SageMaker), betrifft das AWS EDP die komplette AWS Nutzung und deckt die meisten AWS Angebote ab – inklusive Marketplace-Käufe (bis maximal 25 Prozent des Gesamt-Commitments).

**Tipp:** Der Preisnachlass bei AWS EDP bezieht sich auf den Endpreis aller genutzten Ressourcen. EDP kann daher möglicherweise **mit anderen Sparoptionen kombiniert werden**. In der Praxis ist das Verhandlungssache und hängt u. a. von der Höhe Ihres Commitments und Ihrem Verhandlungsgeschick – oder das Ihres Sourcing-Partners – ab.

### Die wichtigsten Merkmale von AWS EDP

- **Nutzungshistorie:** Das AWS EDP richtet sich an Organisationen, die AWS Ressourcen in großem Umfang verwenden und eine langfristige Cloud-Strategie verfolgen. Deshalb ist in der Regel eine längere Cloudnutzung von über 500.000 Euro jährlich Voraussetzung für ein EDP-Agreement.
- **Längerfristige Nutzungsverpflichtung (Commitment):** Die EDP-Preisnachlässe sind an eine konkrete Nutzungsverpflichtung geknüpft, die vorab gegeben und dann auch eingehalten werden muss. Basierend auf der vereinbarten Nutzungsverpflichtung gewährt AWS Rabatte auf die anfallenden Cloud-Kosten.
- **Rabattstaffel:** Je mehr Ressourcen ein Unternehmen verbindlich einplant, desto höher ist der Rabatt. Ein Beispiel: Sie verpflichten sich, drei Jahre lang jeweils für 1 Mio. Euro Cloud-Ressourcen zu nutzen und erhalten dafür einen jährlichen Rabatt von 9 Prozent (vereinbarungsabhängig).
- **Unterschiedliche Vertragslaufzeiten:** Die Laufzeit – die Dauer der Nutzungsverpflichtung – kann je nach Vereinbarung bis zu fünf Jahre betragen. Dabei gilt: Je länger das Commitment, desto höher der erzielbare Preisnachlass.
- **Individuelle Vereinbarungen:** Das EDP bietet Unternehmen die Möglichkeit, individuelle Vereinbarungen mit AWS zu verhandeln, die auf ihre spezifischen Anforderungen und Nutzungsmuster zugeschnitten sind. Deshalb können die genauen Details der Vereinbarung und die verfügbaren Rabatte von Fall zu Fall variieren.



## Wie profitieren Sie optimal von AWS EDP?

Sich für AWS EDP zu qualifizieren, ist nicht allzu schwierig, sein volles Potenzial auszuschöpfen, dagegen schon. Um die größten EDP-Preisnachlässe herauszuholen, müssen Sie geschickt und gut informiert in die Verhandlungen mit AWS gehen. Wir geben Tipps für Ihre optimale EDP-Strategie.

## So optimieren Sie Ihre Cloud-Kosten mit EDP

### Möglichst genaue Prognosen

Ihre Kostenvorteile hängen direkt von der Höhe und Dauer Ihrer Cloud-Nutzungsverpflichtung ab. Deshalb steht und fällt der Nutzen Ihres EDP-Agreements mit der Genauigkeit der Prognose Ihrer künftigen AWS Nutzung. Sie sollten Ihre Commitment-Schwellen etwas unter dem prognostizierten Nutzungsbedarf platzieren. Damit stellen Sie sicher, dass Sie keine Rabatte verlieren, aber auch nicht durch Überschreitung Ihrer Verpflichtung vermeidbare Kosten tragen. In manchen Fällen ist das Prognostizieren einfach, etwa bei der Migration von Workloads in die Cloud. Meist aber erfordert es Überblick, Analyse und Planung – sowie die enge Abstimmung von Einkauf, Fachbereichen und Technik-Teams.

### Möglichst hohes Commitment

Analysieren Sie sorgfältig Ihre bisherigen AWS Ausgaben und schätzen Sie auf dieser Basis die weitere Entwicklung. Berücksichtigen Sie dabei alle relevanten Faktoren für zukünftige Ausgaben – wie Wachstumspläne, neue Services, Migrationen oder Neuanschaffungen – inklusive Marketplace-Ausgaben! Prüfen Sie auch, ob es in Ihrer Organisation, etwa in Tochtergesellschaften, weitere AWS Cloud-Benutzer gibt und Sie AWS Budgets konsolidieren können.

### Möglichst langfristiges Commitment

Bevorzugen Sie langfristige Nutzungsverpflichtungen. Mehrjährige Laufzeiten sind für Sie fast immer vorteilhafter als mehrere einjährige Laufzeiten für den gleichen Nutzungsumfang. Denn zum einen qualifiziert Sie eine längere Laufzeit für höhere Rabatte. Und zum anderen fallen zwischenzeitliche Unter- oder Überschreitungen nicht ins Gewicht, solange sie noch ausgeglichen werden. Bei kürzeren Laufzeiten würden Sie bei Unterschreitung für diesen Zeitraum Strafzahlungen leisten müssen und bei Überschreitung unnötig hohe Kosten haben. Zudem können Sie bei längeren Laufzeiten u. U. Ihr Commitment noch vor Ablauf erhöhen, wenn Ihre Nutzung deutlich höher liegt als veranschlagt (Early Renewal).



### Verhandlungsgeschick

Letztendlich kommt es auf Ihr Verhandlungsgeschick an: Sie müssen AWS demonstrieren, dass Sie eine langfristige Zusammenarbeit mit AWS anstreben, kontinuierlich wachsen und AWS mit Ihnen relevanten Umsatz generieren wird.

### Sourcing-Partner nutzen

Ein Sourcing-Partner kann Ihnen in allen genannten Punkten behilflich sein: Er kennt Ihre IT-Landschaft genau und kann daher in Zusammenarbeit mit Ihnen punktgenaue Prognosen für EDP-Commitments erstellen. Das gilt vor allem dann, wenn der Partner auch gute Beziehungen zu AWS unterhält und Sie bei den EDP-Verhandlungen unterstützen kann. Mehr zur Rolle von Sourcing-Partnern im nächsten Abschnitt.



# Das Maximum herausholen: Sourcing-Partner nutzen

## Sourcing-Partner auf AWS Marketplace

Der AWS Marketplace ist ein hervorragendes Werkzeug für eine effiziente Beschaffung und Bereitstellung von Cloud-Software und bietet auch vielfältige Möglichkeiten, um dabei die Cloud-Kosten zu optimieren. Wer aber vorschnell auf den Bestellknopf klickt, bekommt selten einen guten Preis und ist im schlimmsten Fall nicht compliant.

Die beste Möglichkeit, auf AWS Marketplace Kosten zu sparen, sind längere Vertragslaufzeiten und privat ausgehandelte Konditionen. Eine Voraussetzung dafür ist es, den aktuellen und zukünftigen Bedarf an Cloud-Ressourcen und Lizenzen für bestimmte Anwendungen möglichst genau abzuschätzen. Darüber hinaus ist es wichtig, die auf dem Marketplace verfügbaren Produkte, die Vor- und Nachteile verschiedener Angebote und die Interessen und Preisstrategien der Anbieter zu kennen.

Ein guter Sourcing-Partner erfüllt beide Voraussetzungen: Er kennt Ihre Organisation, ihre Ziele und Rahmenbedingungen, und hat den Überblick über bestehende Cloud-Abonnements, vorhandene Lizenzen und Nutzungsprofile von Ressourcen. Er kennt die Anbieter, verfügt über Verhandlungserfahrung und im Idealfall auch über gute Beziehungen zu ISVs, um für Sie gute Konditionen herauszuholen.

**Info:** Das Partner-Programm Channel Partner Private Offer (CPPO) ermöglicht es ISVs, mit Channel Partnern spezielle Konditionen und Großhandelspreise für ihre Software auszuhandeln und sie zu autorisieren, in ihrem Namen zu agieren. **So erhalten Kunden von ihrem Channel Partner das gleiche Käuferlebnis, das sie vom AWS Marketplace gewohnt sind.**

## Sourcing-Partner für die EDP-Optimierung

In Bezug auf AWS EDP gilt Ähnliches. Das Discount-Programm von AWS ist für größere Organisationen eines der wichtigsten Werkzeuge zur Optimierung ihrer Cloud-Kosten – und die Nutzung des AWS Marketplace kann dabei einen wichtigen Beitrag leisten.

Auch für AWS EDP ist ein umfassender Überblick über vorhandene und geplante Workloads nötig, um den zukünftigen Ressourcenbedarf zu prognostizieren und eine geeignete Commitment-Schwelle zu definieren. Gleichzeitig sind Know-how über Verhandlungsspielräume und Präferenzen von AWS, Verhandlungserfahrung und gute Beziehungen zum Hyperscaler vorteilhaft.

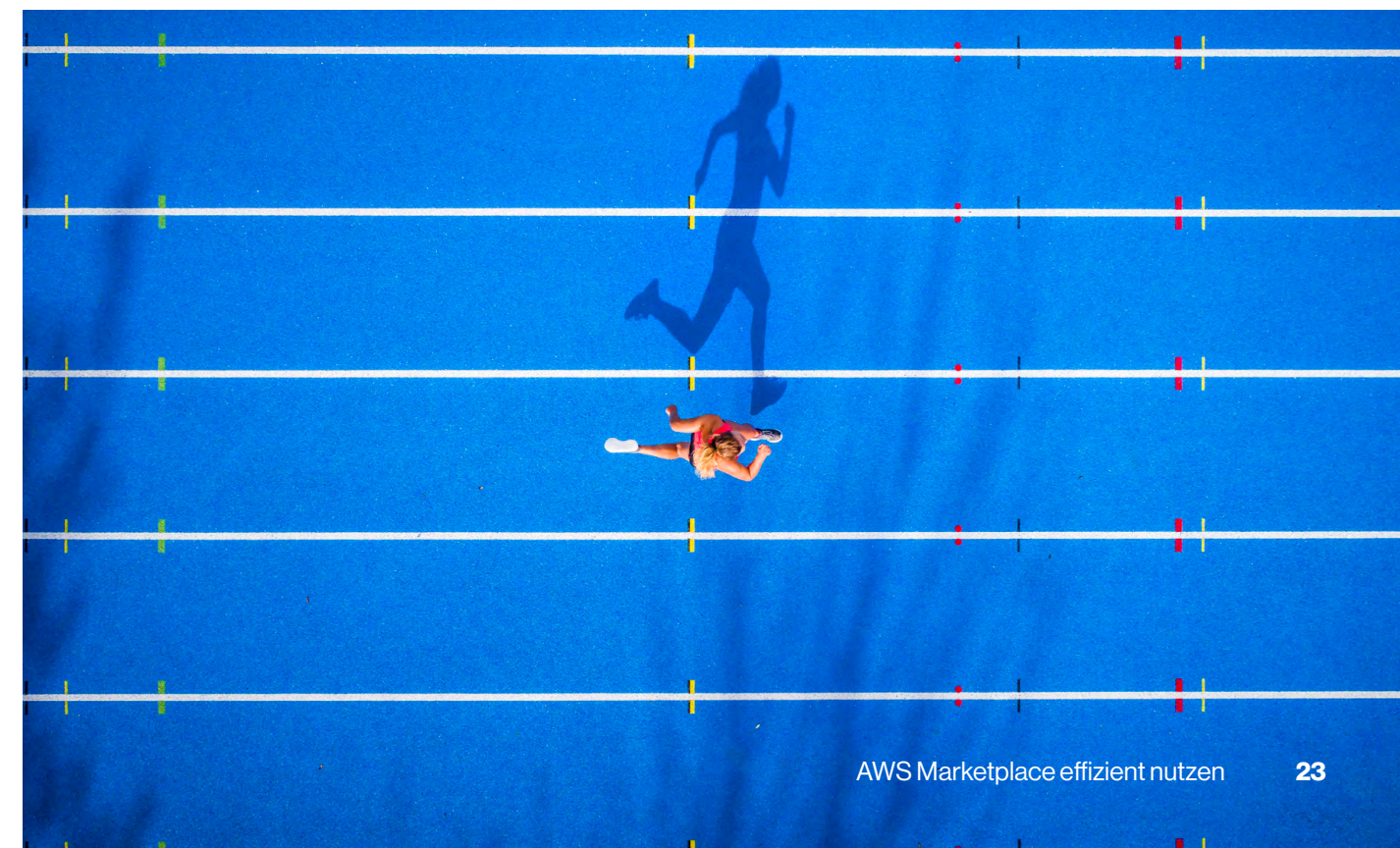
## Zentrale Instanz sichert Kosteneffizienz und Compliance

Sowohl für Marketplace-Käufe als auch für AWS EDP gilt: **Nur mit einem Sourcing-Partner**, der Ihr Unternehmen kennt, als zentrale Instanz in alle Aspekte der Software-Beschaffung eingebunden ist und umfangreiches Wissen über verfügbare Angebote, Konditionen und individuelle Verhandlungsspielräume besitzt, **sichern Sie Effizienz und Compliance** bei der Beschaffung und holen die **maximal möglichen Kosteneinsparungen** heraus.

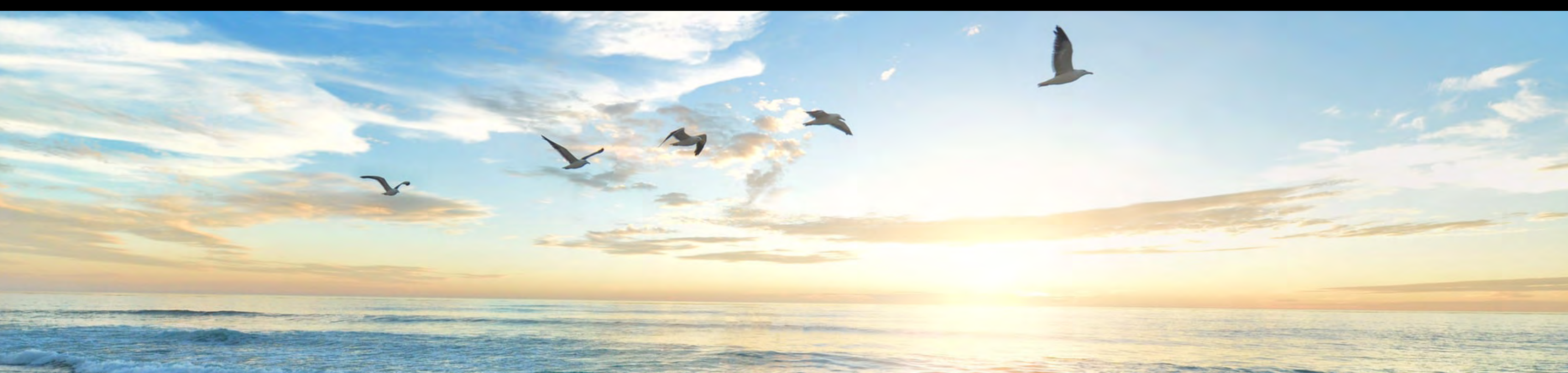
## Den richtigen Sourcing-Partner nutzen: Ihre Vorteile

Der richtige Sourcing-Partner ist in der Lage, als Vermittler zwischen Ihrer Organisation, AWS und den Drittanbietern auf dem AWS Marketplace zu agieren. Dann bietet er diese Vorteile:

- Der Partner kennt Ihr Unternehmen, seine Wachstumspläne, seine finanzielle Situation und spezielle Rahmenbedingungen.
- Der Partner hat unternehmensweit den Überblick über Ihre IT-Landschaft inkl. Cloud-Abonnements, Lizenzverträge etc. sowie über Ihre Ressourcen-Nutzung.
- Der Partner hat die nötigen Kenntnisse und Erfahrung für ein effizientes Lizenzmanagement, um Kosteneffizienz und Compliance zu gewährleisten.
- Der Partner bietet Orientierung im umfangreichen Angebotsspektrum des AWS Marketplace, kennt die Konditionen verschiedener Anbieter und kann für Sie vorteilhafte Vertragsbedingungen und Preise aushandeln.
- Der Partner kennt die Spielräume des AWS EDP, hilft Ihnen bei der Festlegung eines optimalen Commitments und gestaltet die Verhandlungen mit AWS zu Ihrem maximalen Vorteil.







## SoftwareOne: Ihr One-Stop-Shop für das Cloud-Geschäft

SoftwareOne unterstützt IT-Entscheider herstellerunabhängig bei der Beschaffung und Optimierung von Software- und Cloud-Umgebungen. Mit mehr als 30 Jahre Erfahrung im Softwaregeschäft, Teams in 90 Märkten und weltweiten Lieferantenbeziehungen bieten wir Ihnen unübertroffenen Support, damit Sie Ihre IT-Kosten optimieren können.

Knapp 9.000 Mitarbeiter, darunter über 3.500 hoch qualifizierten Cloud-Experten, kooperieren eng mit über 7.500 Herstellern. Dank unseres Know-hows und unserer Marktmacht als Vertreter Tausender Kunden aller Größen handeln wir individuell die optimalen Konditionen für Ihre Lösungen aus – auch im Amazon Marketplace. Natürlich unterhält SoftwareOne auch enge Beziehungen zu den großen Hyper-scalern wie AWS. Im Jahr 2021 haben die Kunden von SoftwareOne mehr als 1,95 Milliarden US-Dollar bei ihren Software-Ausgaben eingespart.

Außerdem helfen wir bei der Überwachung und Optimierung Ihrer Ressourcen-Nutzung: Die tägliche anonymisierte Überwachung von über 22 Millionen Geräten vermittelt unseren Kunden einen beispiellosen Einblick in Nutzungsprofile und Trends. So können Sie datengestützt genauere Nutzungsprognosen erstellen und Ihre EDP-Commitments optimieren.

### Ihre Vorteile mit SoftwareOne

- **Beschaffung aus einer Hand:** Sie beziehen Ihre gesamte Software von einem einzigen Ansprechpartner, der Ihre Lizenzlandschaft, den Markt und die Geschäftsbedingungen der Anbieter bestens kennt und Ihnen hilft, kosteneffiziente Softwareentscheidungen zu treffen.
- **Maßgeschneiderter Katalog für Ihr Sourcing:** Wir stellen Ihnen einen praktischen Katalog mit allen von Ihnen benötigten Anwendungen und Services zusammen, der auf die Bedürfnisse und Compliance-Vorgaben Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.
- **Marketplace-Expertise:** Wir beraten Sie bei der optimalen Nutzung des AWS Marketplace und helfen Ihnen bei der Implementierung Ihres Private Marketplace.
- **Ausgezeichnete Konditionen:** SoftwareOne hat hervorragende Beziehungen zu ISVs und die nötige Marktmacht, um gute Preise für Sie aushandeln zu können.
- **Lieferantenübergreifende Transparenz:** Mit SoftwareOne als zentralem Partner für Sourcing, Asset- und Lizenzmanagement bekommen Einkauf und Lizenzmanagement lieferantenübergreifend volle Transparenz für ihr Software-Geschäft – einschließlich Marketplace-Transaktionen.
- **Individualisierte Rechnungsstellung und Reporting:** Rechnungsstellung und Reporting werden normalerweise durch die konsolidierten AWS Rechnungen erschwert. SoftwareOne ermöglicht die detaillierte, verursacherbezogene Aufschlüsselung sämtlicher Cloud-Kosten nach Lieferanten, Accounts und Standorten.
- **Strategische Optimierung der Beschaffung:** Dank dieser Transparenz fällen Sie bessere Sourcing-Entscheidungen, optimieren Ihre Lizenznutzung, verbessern Ihre Verhandlungsposition bei Renewals und reduzieren Compliance- und Sicherheitsrisiken.



## Wir definieren die Beschaffung von AWS neu

SoftwareOne und Amazon Web Services unterstützen Unternehmen bei der Suche nach passenden und kostengünstigen Softwarelösungen sowie bei der Optimierung ihrer aktuellen ISV- und SaaS-Verträge über den AWS Marketplace. Wir steigern den Wert von mehr als 2.000 Softwareanbietern im AWS-Katalog, indem wir Sie während des gesamten Prozesses mit technischem Fachwissen und kaufmännischer Beratung unterstützen.

Mit den AWS Marketplace Services können Sie IT-Lösungen und -Services in 65 Kategorien des AWS Marketplace individuell zusammenstellen - von Security über Business Applications bis hin zu Analytics. Als AWS Marketplace Skilled Consulting Partner machen wir es Ihnen leichter, Software, die auf AWS läuft, über einen einzigen Lösungsanbieter zu finden, zu testen, zu kaufen und bereitzustellen.

## Sprechen Sie mit unseren Experten

Teilen Sie uns einige Details über Ihre geschäftlichen Herausforderungen mit und wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

**KONTAKTIEREN  
SIE UNS**

Besuchen Sie uns auf  
[www.softwareone.com](http://www.softwareone.com)

DE  
T. +49 341 2568 000  
E. [info.de@softwareone.com](mailto:info.de@softwareone.com)

AT  
T. +43 1 878 10 0  
E. [info.at@softwareone.com](mailto:info.at@softwareone.com)

CH  
T. +41 844 44 55 44  
E. [info.ch@softwareone.com](mailto:info.ch@softwareone.com)



Copyright © 2023 by SoftwareOne AG, Riedenmatt 4, CH-6370 Stans. Alle Rechte vorbehalten. SoftwareOne ist eine eingetragene Marke der SoftwareOne AG. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. SoftwareOne übernimmt für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit keine Gewähr. © Bildmaterial von: Adobe Stock und Getty Images.