

— WEBINAR: VIRTUALISIERUNG AM WENDEPUNKT - STRATEGIEN FÜR DEN WECHSEL

first frame
networkers



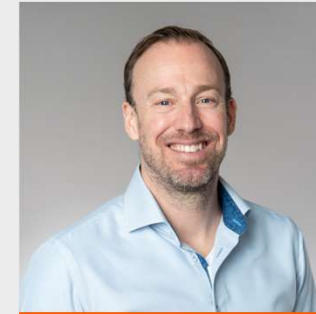
HERZLICH WILLKOMMEN

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit
für uns nehmen!

Was Sie heute erwartet:

Nach dem Webinar haben Sie ein klares Verständnis
der aktuellen Marktsituation – und konkreten
Optionen, wie Sie Ihr Unternehmen in eine sichere
Virtualisierungszukunft führen können.

Das Webinar wird in Schweizerdeutsch gehalten.



MARCO NICOLETTI
CTO & Partner



ALEKSANDAR DUBOVAC
Solution Architect, Competence
Lead DCI & Partner

AGENDA

- ↻ 11:00 Begrüssung
- ↻ 11:05 Aktuelle Marktlage
- ↻ 11:15 Alternativen & Migrationsstrategien
- ↻ 11:25 Transition Plan
- ↻ 11:35 Fragen & Antworten
- ↻ 11:45 Zusammenfassung & nächste Schritte

Fragen können mit der Chatfunktion gestellt werden.

Ein kurzer Rückblick

- Das Hypervisor-Thema galt lange als „gesetzt“
- Spin-off von Dell – scheinbar ein normaler Schritt
- Übernahme durch Broadcom – ein Wendepunkt
- Und plötzlich: Kosten, Verträge und Abhängigkeiten wieder ganz oben auf der Agenda

.... und mit der Ruhe ist es vorbei....

Änderungen seit der Broadcom-Übernahme

- Abschaffung Perpetual-Lizenzen
- Abonnementmodell pro Core (mindestens 72 Cores)
- Konsolidierung in VMware Cloud Foundation (VCF)
- Ab Oktober 2026 keine Verlängerung für Standard-Lizenzen mehr möglich
- End of Support (EOS) für Version 8 im Oktober 2027
Ab Version 9 entfällt die Standard-Lizenz
- Verlängerungen mit 3x bis 5x höheren Kosten im Vergleich zum Vorjahr

Auswirkung auf Kunden & Partner

- Unvorhergesehene Kostensteigerungen belasten die Budgets stark
- Wachsende Abhängigkeit von Broadcom sowie häufige Änderungen bei Preisen und Produktstrategie
- Passende Editionen sind nicht mehr verfügbar
- Abnehmende Verhandlungsspielräume bei Vertragsverlängerungen

HYPERVISOR MARKTANTEIL

VMWARE MARKTANTEIL -Global (Install Base)

~70%

WACHSTUM ALTERNATIVEN

+20–30%

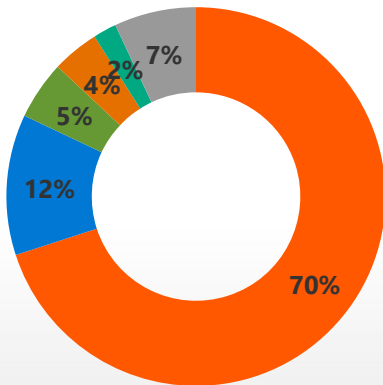
2024–2026 (geschätzt)

KUNDEN EVALUIEREN ALTERNATIVEN

~45%

Kunden prüfen aktiv einen Wechsel

GESCHÄTZTER MARKTANTEIL · HYPERVISOR 2025



VMware / vSphere	~70% ▼ Rückläufig
Microsoft Hyper-V	~12% → Stabil
Nutanix AHV	~5% ▲ Wachsend
Proxmox VE	~4% ▲ Wachsend
HPE VM Essentials	~2% ▲ Neu (seit 2024)
Andere (RH/Opens., andere)	~7% → Fragmentiert

Illustrative Schätzungen auf Basis öffentlich verfügbarer Marktdaten, Nicht als exakte Messungen zu verstehen.

HYPERVISOR ALTERNATIVEN (SICHT FFN)

HPE-Morpheus VME Essentials

KVM-basiert

- Native Integration in die HPE-Infrastruktur
- Enterprise Support
- Auf KVM basiert — kein Vendor Lock-in
- Guter Vendor Interoperabilität (HPE & DELL/NetApp)
- Klare Herstellerstrategie und Commitment zum Produkt

Microsoft Hyper-V

Windows-nativ

- Lizenziert durch Windows-Server Datacenter
- Optimal für Windows-zentrische Umgebungen, kleiner Setups
- Gute Interoperabilität

Red Hat OpenShift

KVM-basiert

- KubeVirt/Containers
- Höhere Einstiegskomplexität
- Optimal für Cloud-native Strategien
- Enterprise Support

Proxmox VE

Open Source

- Niedrigste Lizenzkosten, maximale Herstellerunabhängigkeit
- Ideal für kostengetriebene Unternehmen mit Linux-kompetenzen im Team,
- Open-Source Strategie
- Community-getrieben mit optionalem Enterprise-Support

LIZENZKOSTEN* VMWARE VCF VS. ALTERNATIVEN

Szenario: 3 Hosts · 2 Sockets/Host · 16 Cores/CPU · 96 Cores · 6 Sockets

	VMware VCF	HPE VM Essentials	HPE Morpheus Enterprise	MS Hyper-V	RedHat/OpenShift Virtualization Platform
Lizenzmodell	Per-Core	Per-Socket	Per-Socket	OVL/Perpetual	Per-Core/Nodes
Einheiten	min. 72 Cores + 24	6 Sockets	6 Sockets		1-2 Sockets ≤128 Cores
Listenpreis/Jahr	\$350/Core	\$600/Socket	\$2'500/Socket		\$4'000/Node
Jährliche Kosten	\$33'600	\$3'600	\$15'000		\$12'000
5-Jahres-TCO	\$168'000	\$18'000	\$75'000		\$60'000
Ersparnis vs. VCF	-	-89% [\$150'000]	-55% [\$93'000]		-64% [\$108'000]

AUSGANGSSITUATIONEN / SZENARIEN

A

- Vertragsverlängerung in weniger als 12 Monaten
- Plattform-Änderung erwünscht

B

- Laufender, mehrjähriger Vertrag (>18 Mt)
- Proaktive strategische Evaluation

C

- Bereits auf VMware VCF
- Keine Migration nötig

MIGRATIONSTRATEGIEN

1 Auf VMware bleiben

- **Use Case:**

Bestehender Vertrag, grosse VMware-Basis, Enterprise Features, Applikations/Kompatibilität-abhängigkeit

- **Vorteil:**

Kein Migrationsrisiko, bekannte Umgebung, Produkte Know-How und Skills vorhanden

- **Risiko:**

Kostensteigerung, Broadcom-Abhängigkeit

Komplexität: Niedrig

2 Teilmigration (On-prem)

- **Use Case:**

Gemischte Workloads, kompetentes IT-Team/Partner, 1–2 Jahres-Horizont für Migration

- **Vorteil:**

Risikokontrolliert, schrittweiser Aufbau, VMware-Kosten reduziert

- **Risiko:**

Komplexität durch zwei parallele Plattformen

Komplexität: Mittel

3 Plattformwechsel

- **Use Case:**

VMware-Vertrag läuft in 12 Mt., strategische Entscheidung aufgrund der signifikanten Preiserhöhung

- **Vorteil:**

Eliminierung der VMware-Lizenzabhängigkeit

- **Risiko:**

Migration und Umschulungsaufwand, Third-Party-Support, Applikations /Kompatibilitäts-abhängigkeit

Komplexität: Mittel

4 Hybrid Cloud / Cloud-First

- **Use Case:**

Aktive Cloud-Initiativen, Anwendungs-modernisierung

- **Vorteil:**

Weniger On-Premise-Abhängigkeit, Cloud First/Only Strategie

- **Risiko:**

Cloud-Kosten werden oft unterschätzt, nicht für alle Workloads geeignet, Daten Souveränitätsanforderungen möglicherweise nicht erfüllt

Komplexität: Mittel/Hoch

MATRIX: AUSGANGSLAGE → STRATEGIE

	1. Auf VMware bleiben	2. Teilmigration On-Prem	3. Plattformwechsel	4. Cloud / Hybrid
A Vertragsverlängerung < 12 Mon., Änderung erwünscht	—	—	Plattform evaluieren Migration planen Empfohlen	Cloud-Strategie definieren Alternative
B Laufender Vertrag Proaktive strateg. Evaluation	—	Plattform evaluieren und testen Empfohlen	Migration planen Empfohlen	Cloud-Strategie definieren Alternative
C Bereits auf VMware VCF Keine Änderung nötig	VCF weiter nutzen und optimieren Empfohlen	—	—	Cloud-Strategie definieren Alternative

■ Empfohlen (durchgezogener Rand) ■ Alternative (gestrichelter Rand) ■ Nicht anwendbar

KOSTENKATEGORIEN-PLATTFORMWECHSEL

1. Migrationsaufwand

Hardware,
Workload Migration,
Testing,
Dekommisionierung

2. Skills & Training

Produktivitätslücke,
Zertifizierungen,
Know-How Aufbau,
Schulungen

3. Betrieblicher Impact

Backup, Restore,
DR & Tests,
Monitoring,
Templates, Scripts
etc.

4. Ungeplante Kosten

15–25% Aufschlag:
langsamere
Fehlersuche, mehr
Support-Calls,
höheres Incident-
Risiko, bestehende
Prozesse anpassen

TRANSITIONSPLAN (UNIVERSELL)

1 Bestandsaufnahme

- Inventar aller VMs, Workload, Netzwerk,
- Applikation Abhängigkeiten dokumentieren
- Lizenzstatus prüfen
- Migrationskandidaten priorisieren

2 Proof of Concept

- Testumgebung aufbauen
- Nicht-kritische VMs migrieren
- Backup/Monitoring validieren
- Team-Schulung durchführen

3 Rollout

- Produktions-VMs schrittweise migrieren
- Parallelbetrieb sicherstellen
- Rollback-Pläne bereithalten
- Monitoring kontinuierlich

4 Optimierung

- Performance-Tuning
- VMware-Lizenzen kündigen
- Dokumentation finalisieren
- Lessons Learned

Wichtig:

- Stakeholder einbeziehen: IT, Finance, Geschäftsleitung
- Realistische Zeitachse: 12–18 Monate parallel zum Betrieb
- Keine «Big Bang»-Migration — schrittweise und kontrolliert (zusätzliche Hardware wird benötigt)

TRANSITIONSPLAN: RENEWAL-TIMING ALS ENTSCHEIDUNGSFAKTOR



ENTSCHEIDUNGSFRAGEN

1. Besteht ein strategischer Handlungsbedarf für einen Plattformwechsel? (Szenario A oder B?) und welche geschäftlichen, technischen oder finanziellen Gründe treiben diesen Bedarf?
2. Ist eine Migration unter dem Strich wirtschaftlich und strategisch sinnvoll?
3. Würde ein erzwungener Wechsel (z. B. bei Vertragsende, Strategie- oder Produktänderung) uns heute unter Zeit-, Kosten- oder Betriebsrisiko setzen?

NEXT STEPS

↔ Ihr nächster Schritt

- ↔ **Initiales Infrastruktur-Strategiebesprechung**
- ↔ 60–90 Min. strukturiertes Gespräch/Workshop
- ↔ Review Ihres VMware-Footprints und Vertragsstatus
- ↔ Einschätzung relevanter Szenarien für Ihr Profil

↔ Let's Talk!

- ↔ Account Manager oder Consulting-Team
- ↔ verkauf@firstframe.net | +41 41 768 08 00

Q & A

FEEDBACK-FORMULAR



- ↻ Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme am heutigen Webinar.
- ↻ Ihre Meinung ist uns sehr wichtig.
- ↻ Daher bitten wir Sie um eine Minute Ihrer wertvollen Zeit für die Feedbackumfrage.
- ↻ Unter allen ausgefüllten Fragebögen Unter allen ausgefüllten Fragebögen verlosen wir einen **Bontique-Gutschein** im Wert von CHF 75.—.
- ↻ Den Link finden Sie auch im Chat:
<https://forms.office.com/e/WRueMKVz0V>

Herzlichen
Dank