

WaaS als alternative Form der IT-Finanzierung

Fallbeispiel Neben Kredit oder Leasing gewinnt eine indirekte Form der IT-Finanzierung an Bedeutung: Workplace as a Service erlaubt es Unternehmen, eine komplette IT-Infrastruktur im Abonnement-Modell zu beziehen.

Von Luca Cannellotto

Neben den klassischen Finanzierungsmöglichkeiten wie Kredite oder Leasing gibt es eine weitere, indirekte Möglichkeit, die IT-Infrastruktur des eigenen Unternehmens zu erneuern oder eine neue aufzubauen, ohne eine einmalige, grosse Investition tätigen zu müssen, die womöglich die eigene Liquidität übermässig strapaziert. Die Rede ist von Workplace as a Service (WaaS), also der Bereitstellung von Hardware, Software und den damit zusammenhängenden Dienstleistungen durch einen Drittanbieter im Abonnement-Modell. Dabei bezahlen Unternehmen eine wiederkehrende Gebühr pro Arbeitsplatz, die im Idealfall alles enthält, was die Angestellten für die tägliche Arbeit brauchen. Um herauszufinden, welche Vor- und Nachteile eine solche Lösung für ein kleines oder mittleres Unternehmen mit sich bringt, hat «Swiss IT Magazine» Daniel Jäggli befragt. Er ist seines Zeichens Vorsitzender des Verwaltungsrates von Leuchter IT Solutions. Das Unternehmen mit Sitz in der Luzerner Innenstadt besteht seit 1959 und bietet unter anderem IT-Infrastruktur-Lösungen an. Dabei setzt es ausschliesslich auf Hardware von HP, während die Software von verschiedenen Herstellern stammt.

WaaS für jedermann

Doch was für Kunden sind es, die sich für eine WaaS-Lösung interessieren? Daniel Jäggli erklärt: «Wir sind ein lo-

kaler Player und Luzern eine eher kleine Wirtschaftsregion, unsere Kunden sind daher klassische KMU aus allen Branchen, Unternehmen mit 20 bis 500 Arbeitsplätzen. Ganz grosse Unternehmen gibt es hier nicht.» Wie Jäggli weiter ausführt, würden die meisten Kunden die gesamte IT-Infrastruktur als Service beziehen: «Früher war dies der Server, heute sind es die Cloud, die ganzen Arbeitsplätze, Drucker sowie das gesamte Netzwerk.» Eine Typisierung der Kunden, die auf ein solches Modell setzen, sei aber schwierig. So gebe es Firmen mit nur fünf Arbeitsplätzen, die sich für eine solche Lösung entscheiden, während der grösste Leuchter-Kunde deren 400 hat. «Es sind aber vor allem alteingesessene Firmen, die den Schritt hin zu einem Service-Modell wagen. Mit vielen von ihnen pflegen wir bereits langjährige Geschäftsbeziehungen», gibt Jäggli zu bedenken. Er hat die Erfahrung gemacht, dass junge Firmen oder Start-ups anders funktionieren. Diese würden sich bei einem Online-Shop Computer oder Notebooks kaufen. Finanziert würden solche Investitionen dann über verschiedene Kanäle, beispielsweise über Investoren.

Unternehmen, die schon länger bestehen oder eher konservativ eingestellt sind, müsse man hingegen darauf hinweisen, dass es noch andere Möglichkeiten gebe, als zyklisch neue Hardware zu kaufen. Dabei werde man oft mit typisch schweizerischen Vorbehalten konfrontiert:

«Viele Firmen, welche die nötige Liquidität aufweisen, sehen nicht ein, wieso sie Hardware leasen sollten, wenn sie diese auch einfach kaufen könnten», so Jäggli. Erst, wenn man erkläre, es gehe darum, Arbeitsplätze mit allem, was dazugehört, zu einem fixen Preis als Dienstleistung zu beziehen, würde die Skepsis in Interesse umschlagen. Es seien heute aber nur rund zehn bis 20 Prozent der Kunden, die diese neue Herangehensweise spannend finden und eine solche Lösung dann auch im eigenen Unternehmen implementieren wollen.

Eine Schattenseite

So bequem es sein kann, die Beschaffung und Installation sowie den Betrieb und Support der eigenen IT-Infrastruktur in die Hände eines spezialisierten Drittanbieters zu legen, so muss man sich doch eines Risikos bewusst sein: Gerät das Unternehmen kurzfristig in eine finanzielle Schieflage und ist dadurch nicht mehr in der Lage, die wiederkehrenden Gebühren zu bezahlen, dann steht es im schlimmsten Fall plötzlich ohne IT da. Daniel Jäggli stimmt zu, dass dieses Risiko durchaus besteht und ausserdem nicht wirklich abgedeckt ist: «Wenn ein Kunde mit den Raten in Verzug gerät, haben wir grundsätzlich ein Retentionsrecht und könnten daher die Hardware abholen lassen.» Er räumt aber auch ein, dass dieses Recht nicht einfach durchzusetzen sei und dass ein Kunde sich lange dagegen wehren

könnte. Man wäre in einer solchen Situation wohl aber ohnehin bestrebt, andere, weniger drastische Lösungen zu finden.

Ein Grund für dieses Risiko ist, dass die Abonnement-Modelle der Hersteller wie Workplace as a Service nicht vorsehen, die Hardware zu einem bestimmten Zeitpunkt zu kaufen, wie das beim Leasing der Fall ist. Das heisst, dass der Kunde regelmässig die Gebühren bezahlt, die Hardware aber nie in seinen Besitz übergeht. Beim Leasing hingegen kann das Leasing-Objekt am Ende der Vertragslaufzeit in der Regel zum Restwert gekauft werden. Somit entfällt zwar eine grosse Anfangsinvestition, jedoch muss dennoch gewährleistet sein, über einen längeren Zeitraum genügend Kapital zu haben, um die Gebühren für die Bereitstellung der IT-Infrastruktur zu bezahlen. Jäggli fügt hinzu: «Dies ist eine grosse

Service-Vertrages», erklärt Daniel Jäggli. Die meisten seiner Kunden erhalten in der Regel nach zwei oder vier Jahren neue Geräte. Nicht nur, weil diese mit der Zeit anfälliger werden für Schäden und Probleme aller Art, sondern auch, weil die Mitarbeiter eines Unternehmens es schätzen, wenn sie mit aktueller Hardware arbeiten können. Das ist nicht zuletzt auch ein Argument, um gute Mitarbeiter zu rekrutieren, ist Jäggli überzeugt. Was aber geschieht mit den ausgemusterten Geräten? Laut Daniel Jäggli werden diese von HP wiederaufbereitet und dann in Länder der Dritten Welt verschifft, wo sie weiterhin genutzt werden.

Für das WaaS-Modell spricht darüber hinaus auch, dass in der festgelegten Rate im Normalfall nicht nur die Hardware enthalten ist, sondern auch der Support. Egal, welches Problem auftritt, sei dies

von Hardware übersehen viele Unternehmen die versteckten Kosten.» Bei WaaS wird durch den regelmässigen Austausch der Geräte unter anderem auch sichergestellt, dass diese weniger oft ausfallen und deshalb weniger Support benötigen. Ausserdem ist modernere Hardware oft energieeffizienter, was sich beim Einsatz vieler Geräte auch in der Stromrechnung niederschlägt. «Für durchschnittlich 150 Franken im Monat können sie einen kompletten Arbeitsplatz mit einem Gerät mieten, Support und Software-Lizenzen – beispielsweise Windows und Office 365 – inklusive», rechnet Jäggli vor. Darin enthalten sind unter anderem auch regelmässige Firmware- und Software-Updates. Die Mitarbeiter von Leuchter stehen ausserdem auch bei Anwenderfragen zur Verfügung, also etwa wenn ein Kunde eine Funktion einer Software nicht kennt.

Eine eigene IT zu betreiben oder externe Hilfe anzufordern, wenn etwas nicht funktioniert, sei ungleich teurer, so Jäggli, und fügt an: «Wenn wir von reiner Finanzierung sprechen, dann macht ein Leasing sicher Sinn. Wenn man eine IT-Infrastruktur jedoch ganzheitlich betrachtet, dann gibt es eigentlich keine Vorbehalte gegenüber einer Workplace-as-a-Service-Lösung.»

Was die Entwicklung des Geschäftsfeldes angeht, so bleibt er vorsichtig optimistisch: «Es ist vor allem ein kulturelles Thema. Unternehmen, die in der klassischen Arbeitswelt verankert sind, werden wohl weiterhin ihre Hardware kaufen. Erst wenn Unternehmen beginnen, sich in die neue Arbeitswelt einzufügen, mit allen Veränderungen, die diese mit sich bringt, werden sich auch die Strukturen verändern, und dann werden auch Modelle wie WaaS in den Vordergrund treten. Es würde mich jedoch ehrlich verwundern, wenn in fünf Jahren mehr als 50 Prozent unserer Kunden WaaS-Angebote nutzen würden.» Sicher ist, dass ein solches Modell letztlich sowohl für den Anbieter als auch für den Kunden überschaubar ist, weil die Zahlungen regelmässig fliessen. Der administrative Aufwand hält sich deshalb für beide Parteien in Grenzen. Daniel Jäggli ist zumindest davon überzeugt, sein Unternehmen wird WaaS selbst auch einführen. ■

«Wenn man eine IT-Infrastruktur ganzheitlich betrachtet, dann gibt es eigentlich keine Vorbehalte gegenüber einer Workplace-as-a-Service-Lösung»

Daniel Jäggli, Vorsitzender des Verwaltungsrates, Leuchter IT Solutions



Herausforderung, der Kunde ist sozusagen auf Gedeih und Verderb dem Hersteller oder dem Service-Anbieter ausgeliefert. Beahlt man beispielsweise die monatlichen Gebühren für eine Software aus der Cloud nicht rechtzeitig, dann wird der Hersteller die Dienstleistung relativ schnell einstellen.»

Viele Vorteile

Dem gegenüber stehen allerdings die vielen Vorteile des As-a-Service-Ökosystems. «Spätestens nach vier bis fünf Jahren muss sich ein Unternehmen heute mit der Erneuerung der vorhandenen Hardware auseinandersetzen, wenn es den Anschluss an die technologische Entwicklung nicht verpassen will. Mit Workplace-as-a-Service entfällt dieser Aufwand, denn man erhält nach einer bestimmten Periode automatisch aktuelle Hardware im Rahmen des vereinbarten

ein Virenbefall oder ein Smartphone, das sich nicht synchronisieren lässt: der Service-Anbieter kümmert sich darum, ohne zusätzliche Kosten für den Kunden. Ein weiterer Vorteil, vor allem gegenüber dem Leasing: «Wenn ein Unternehmen ein Leasing beantragt, dann wird es sehr genau auf seine Kreditwürdigkeit hin geprüft. Das ist bei WaaS nicht so», sagt Jäggli. Das macht das Modell gerade für kleinere Unternehmen relativ unkompliziert und attraktiv. Erst bei grösseren Aufträgen wird ein Unternehmen genauer unter die Lupe genommen, was dementsprechend länger dauert.

Die Rechnung stimmt auf lange Sicht

Zu guter Letzt ist eine WaaS-Lösung aber vor allem auch finanziell sinnvoll und rechnet sich über einen längeren Zeitraum, ist sich Daniel Jäggli sicher: «Beim Kauf