



Cloud Lösungen

CAPEX vs. OPEX

Die finanziellen Auswirkungen des Wechsels in die Cloud

Viele Faktoren sorgen dafür, dass ein Wechsel in die Cloud interessant ist: die Reduzierung der Gesamtbetriebskosten, Standardisierung, Zentralisierung, Outsourcing von Komplexitäten in der IT, reduziertes Time-to-Market für neue Geschäftsanwendungen und die Fähigkeit, bei technologischen Updates und neuen Softwareversionen auf dem neuesten Stand zu bleiben. Ein Faktor nimmt eine besonders prominente Stellung ein: die Möglichkeit, von einem auf Investitionskosten ausgerichteten Finanzmodell (CapEx) zu einem Modell zu wechseln, in dem Betriebskosten (OpEx) zentral sind.

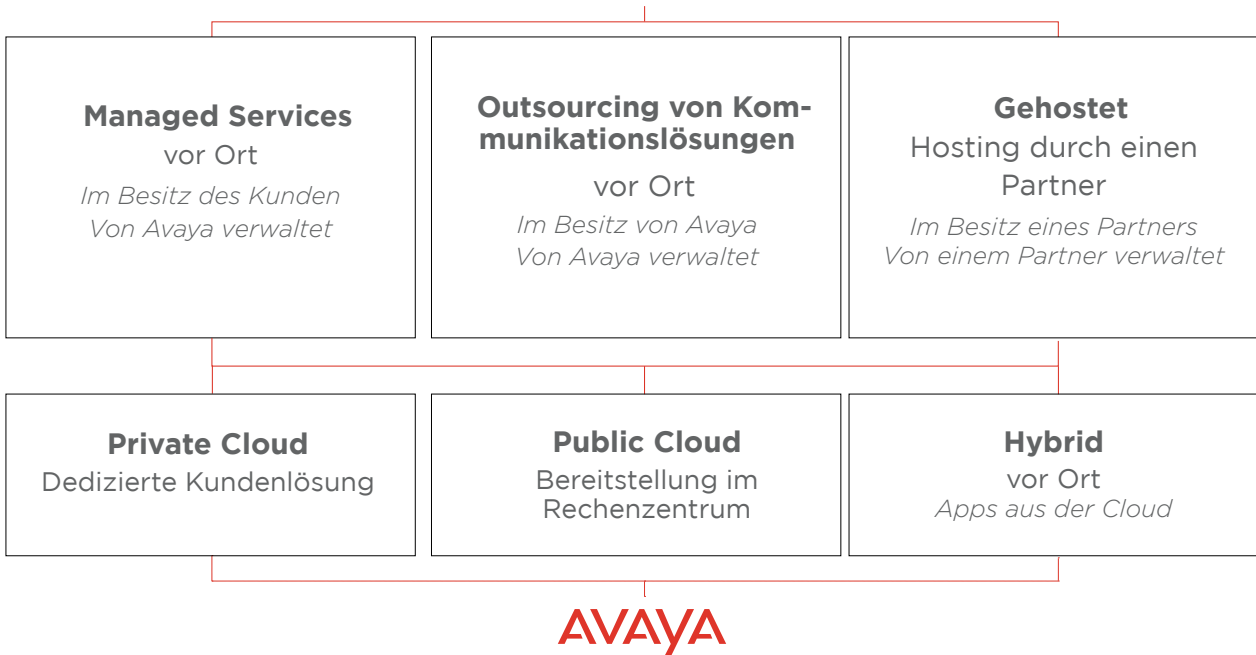
Wie würden Sie als Entscheidungsträger Ihres Unternehmens die Vor- und Nachteile dieser beiden Finanzmodelle einschätzen? Bedenken Sie diese Faktoren:

1. UC ist anders: Extrakosten sind immer vorhanden.

Egal, ob sich Unternehmen für eine UC-Lösung in der Public Cloud, Private Cloud, Hybrid Cloud oder auf dem Betriebsgelände (vor Ort) entscheiden, sie müssen normalerweise Vorleistungen für die Hardware und das Netzwerk erbringen, selbst wenn es sich um ein OpEx-basiertes Modell handelt. Zusatzkosten für Tischtelefone können ein Grund sein, insbesondere wenn diese nicht in den Paketpreisen des Anbieters enthalten sind. Die Notwendigkeit einer lokalen Ausfallsicherung (z.B. mit lokalen Gateways) und einer gesteigerten Zuverlässigkeit könnte ein weiterer Grund für Investitionen in zusätzlichen Hardware sein. Bei typischen UC-Bereitstellungen in der Cloud und On-Premise liegen die zentralen wirtschaftlichen Faktoren während der Projektlaufzeit ziemlich nahe beieinander und die bevorzugten Finanz- und Betriebsstrukturen sorgen der Unternehmen sorgen häufig für die letztendliche Entscheidung.

// Der neue ROI von Technologie: Ein Wechsel von CapEx zu Opex //

OPEX-Modelle



Geschäftliche Faktoren für die Migration in die Cloud

- Wechsel von einem CapEx- zu einem OpEx-Modell
- Reduzierung der Gesamtbetriebskosten (TCO)
- Pay-per-use-Modell bietet große finanzielle Flexibilität
- Outsourcing von IT-Komplexitäten
- Immer Zugang zu den neuesten Updates
- Skalierbare, kosteneffiziente Lösungen zur Zusammenarbeit

2. Wie viele Personen werden das System verwenden?

Um die Skalierung und den Support in der Public Cloud nutzen zu können, konzentrieren sich Unternehmen normalerweise auf Anwendungen, die von einem bedeutenden Anteil der Mitarbeiter verwendet werden. In einem gehosteten Modell sind allgemeine anerkannte Anwendungen günstiger als solche, die weniger akzeptiert sind.

3. Wie schwankungsanfällig ist Ihr Unternehmen?

Falls Ihr Unternehmen schnell wächst oder mit riskanten Märkten oder Produktreihen experimentiert, können Sie sich mit einem Public-Cloud-Provider nach allen Seiten absichern. So verlieren Sie bei drastischen Änderungen der Geschäftslage keine großen Kapitalinvestitionen und Zeit für die Installation neuer Systeme, die Ihre Anforderungen nicht mehr erfüllen. Der Cloudprovider kann auch einfacher Skalierungen nach oben und unten durchführen, um Ihre Anforderungen zu erfüllen. Das heißt, Sie erhalten einen besseren und wertvolleren Service.

4. Welche Perspektive nimmt Ihr Unternehmen bei der IT-Finanzierung ein?

CFOs können entweder CapEx oder OpEx zugeneigt sein oder Anbieter- und Systementscheidungen auf Grundlage langfristiger TCO-Perspektiven treffen.

Die vorhersehbare Kostenstruktur einer cloudbasierten Bereitstellung kann besonders für Unternehmen mit begrenzten Supportmitarbeitern oder eine saisonal fluktuierenden Belegschaft große Auswirkungen auf die Kaufentscheidung haben.



5. Wie viel Einfluss haben Führungskräfte aus dem geschäftlichen Bereich auf IT-Entscheidungen?

Gartner prognostiziert, dass CMOs bald mehr für die IT ausgeben werden als CIOs. „Es gab einen Wandel bei den UC-Kaufentscheidungen. Handelte es sich zunächst nur um Telekommunikations- und IT-Teams, die an den Entscheidungen beteiligt waren, werden nun auch Marketing- und Vertriebsabteilungen einbezogen. Das liegt zum Teil daran, dass die kollaborativen UC-Features direkte Auswirkungen auf die Verkaufszahlen und die Kundenerfahrung haben“, sagte Pearce. „Unternehmensleiter bevorzugen OpEx und daher SaaS (Software-as-a-Service), da die vorhersehbare Preisgestaltung die Prognosen stark vereinfacht. Bei komplexen UC-Integrationsprojekten ist es wichtig, sowohl mit den IT-Teams als auch mit den Business-Teams zusammenzuarbeiten, um die finanziellen Prioritäten und den Kauf von Technologie zu koordinieren.“

Ist das überhaupt wichtig?

Einige Experten sagen, dass es irrelevant ist, die Vorteile von CapEx und OpEx zu vergleichen. „Das Kernproblem sind nicht die Kosten der Hardware und die Zahlung im Voraus oder im Laufe der Zeit“, sagt Timothy Chou, ein Kolumnist für das CFO Magazine, der Cloudcomputing in Stanford unterrichtet. „Die wirkliche Frage ist, wie hoch z. B. die Kosten für die Verwaltung, Sicherheit, Verfügbarkeit, Performance und den Austausch von Computern und Speicherkapazitäten sind.“ Laut Chou gilt als Faustregel, den Kaufpreis eines Computers jährlich zu vervierfachen, um die Verwaltungskosten zu bestimmen.

Geschäftsanforderungen und -ziele sind heutzutage für viele Unternehmen wichtiger als die Kosten. Viele sehen die Funktionalität als wichtiger als die Kosten an, weil die richtige Funktionalität zu Profiten führt. Die CapEx- und Finanzierungsdiskussion ist aufgrund der Cloud nicht mehr so wichtig

„Unternehmensleiter bevorzugen OpEx und daher SaaS, da die vorhersehbare Preisgestaltung die Prognosen stark vereinfacht.“

– Gerry Pearce, Vice President of Services Development bei ConvergeOne.



wie vor ein paar Jahren. Sogar die steuerlichen Unterschiede zwischen dem Besitz und der Miete von Technologie sind nicht groß genug, um die Entscheidungen in den meisten Fällen zu beeinflussen.

CFOs und CIOs müssen bedenken, ob ihre Unternehmen die Technologie wirklich günstiger und besser verwalten können als externe Provider, die auf UC spezialisiert sind. Dies erfordert eine detaillierte Analyse der IT-Ausgaben. Viele IT-Abteilungen haben noch immer keinen Überblick über ihre Kosten für die Bereitstellung von Ressourcen.

Um gründlich vorzugehen, müssen Unternehmen ihre aktuelle Situation erkennen und sich über weltweite Cloud Serviceprovider und Systemintegratoren informieren. Es gibt Anbieter von Professional Services, die darauf spezialisiert sind, Unternehmen dabei zu unterstützen, Geschäftserfolge zu maximieren, indem sie ihre UC in der Cloud designen, aufbauen und verwalten. Darüber hinaus können sie einfach die optimale Cloudkommunikationslösungen und das Bereitstellungsmodell für Unternehmen bewerten und bestimmen.

Dieser Ansatz ermöglicht einen Blick auf verschiedene Szenarien und Modelle mit verschiedenen Ergebnissen. Sie würden das tun, wenn Sie eine Reise nach Rio planen, warum also nicht für Ihre Reise in die Cloud?

Über Avaya

Der Erfolg von Unternehmen wird von guten Kundenerfahrungen bestimmt. Die Kommunikation ist dabei ein grundlegender Faktor. Jeden Tag basieren Millionen dieser Erfahrungen auf unseren Lösungen. Seit über einhundert Jahren ermöglichen wir Unternehmen auf der ganzen Welt, dank intelligenter Technologien, gewinnbringend zu arbeiten. Avaya entwickelt offene, konvergente und innovative Lösungen, um die Kommunikation und Zusammenarbeit zu verbessern und zu vereinfachen - in der Cloud, vor Ort oder als Hybridmodell. Um Ihr Geschäft zu stärken, stehen wir für Innovation, Partnerschaft und Zukunftssicherheit. Wir sind das richtige Technologieunternehmen an Ihrer Seite und bringen Ihre Kommunikation auf die Höhe der Zeit. Bieten Sie exzellente Kundenerlebnisse – Experiences That Matter. Besuchen Sie uns unter www.avaya.com/de.

