

OPEX & MANAGED SERVICES

Das “As a Service”-Modell für maximale Flexibilität,
mehr Leistungsvermögen und höhere Rentabilität



Nutzen Sie die Ressourcen in Ihrem Unternehmen optimal?
Können Sie flexibel und bedarfsgerecht agieren, indem Sie auf
Skalierbarkeit setzen?

Profitieren Sie von Optimierungsprozessen und erzielen Sie mehr
Gewinn durch den Einsatz eines umfassenden “as a Service”-Angebots
für Ihre Business-Kommunikation.

| | |
|-------------------------|----|
| Was ist OPEX? | 3 |
| OPEX auf dem Vormarsch. | 4 |
| Benefits von OPEX | 6 |
| Schlussfolgerung | 11 |
| OPEX mit Wildix | 12 |
| Der Mehrwert | 13 |

Marktentwicklungen und Technologie-Trends sind aufs engste miteinander verknüpft. Wenige Veränderungen waren in den letzten Jahren für Unternehmen der Technologiebranche einschneidender als der Vormarsch von Subscription-Modellen.

Das bewährte Absatzmodell dieser Unternehmen war bisher der Einmalverkauf, das heißt ein einmaliger Transfer von Produkt gegen Geld, bei dem der Käufer dauerhaft Eigentümer wird. **Dieser Ansatz weicht nun jedoch zunehmend einem Modell, bei dem der Eigentumserwerb zugunsten einer kontinuierlichen Abonnementgebühr ersetzt wird.** Der Kunde profitiert zusätzlich davon, dass der Anbieter als festen Bestandteil des Abo-Angebots die Bereitstellung von neuen Produkte und laufendem Support vorsieht.

Die heutige Technologiebranche ist somit von zwei konträren Geschäftsmodellen – **CAPEX vs. OPEX** – geprägt:

- **CAPEX** (kurz für “Capital Expenditures”) bezeichnet **Investitionen, die einmalig getätigt werden**, um dauerhaftes Eigentum an einem Gegenstand, der über einen längeren Zeitraum hinweg genutzt werden soll, zu erwerben. Beispiele dafür sind der Kauf eines WiFi-Routers, eines PCs oder eines Kopiergeräts.
- **OPEX** (kurz für “Operational Expenditures”) bezieht sich auf **Ausgaben, die über einen fortlaufenden Zeitraum hinweg getätigt werden**, um eine kontinuierliche Nutzung einer bestimmten Ressource zu gewährleisten. Historisch gesehen fallen in diesen Bereich Aufwendungen wie Mietausgaben, Stromrechnungen, Mitarbeitergehälter oder nachfüllbare Verbrauchsmaterialien wie Druckerpapier und Toner.

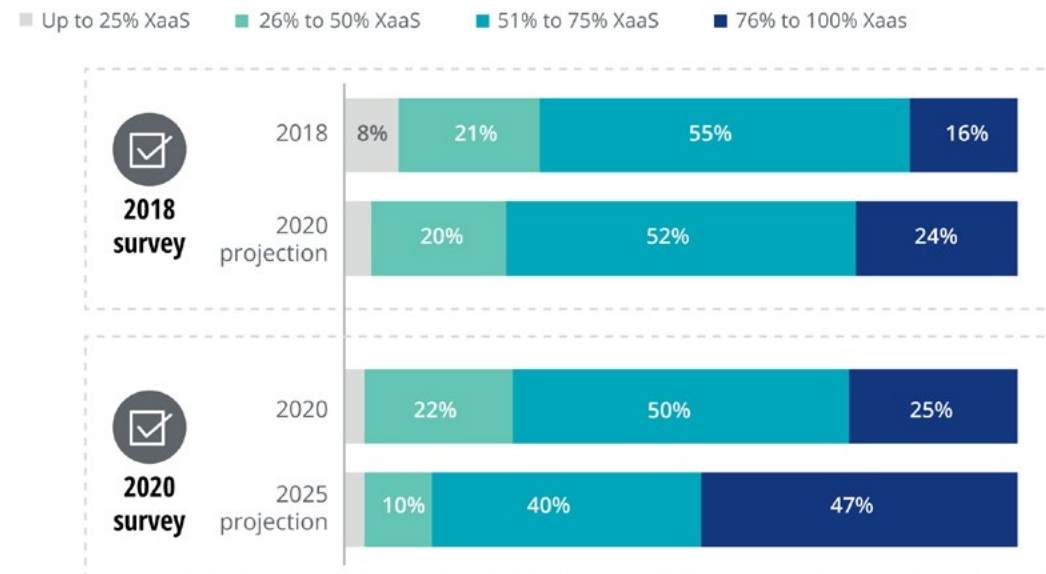
Definitionen wie diese sind aber immer auch in den jeweiligen zeitgeschichtlichen Kontext eingebunden. Heute ändert sich grundlegend die Einstellung zum Besitz von Technologien und die Einschätzung hinsichtlich der Praxistauglichkeit des dauerhaften Besitzes von Geräten und Software. **In vielen Fällen erweist es sich sowohl als komfortabler als auch wirtschaftlicher, den dauerhaften Besitz in Form eines CAPEX-Kaufs zugunsten eines befristeten Besitzes, der durch OPEX geschaffen wird, zu verwerfen.** Ermöglicht wird das durch Anbieter, die ihre Technologien über **das As-a-Service-Modell** anbieten. Die Nutzung der bereitgestellten Güter ist an die Zahlung einer Abonnementgebühr geknüpft.

OPEX AUF DEM VORMARSCH

Laut einer Studie der Forschungsgruppe Deloitte Insights* **bestätigen 81% der Entscheidungsträger in Unternehmen einen Anstieg von OPEX Investitionen** nach der Covid-19-Pandemie. Bis 2025 erwarten 87% der befragten Führungskräfte, dass mehr als die Hälfte der in ihren Unternehmen eingesetzten Technologien über OPEX angeschafft werden wird.

FIGURE 1
The shift to XaaS has progressed since 2018 and is expected to continue rapidly transforming the enterprise IT landscape in the postpandemic era

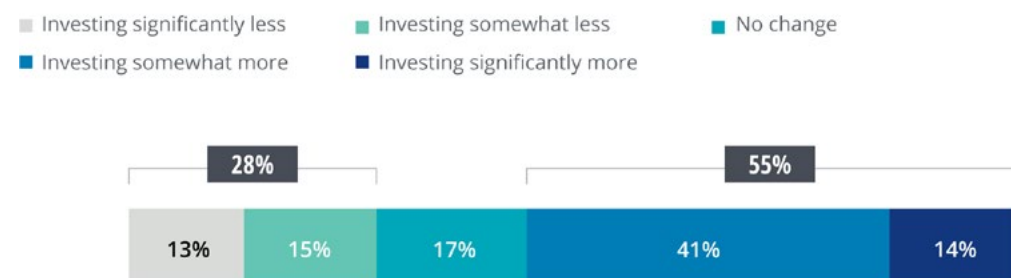
Proportion of organization's enterprise IT purchased and consumed as-a-service



Note: US IT and LoB professionals surveyed: 2020: N=600; 2018: N=1,170.
Source: Deloitte Everything-as-a-Service (XaaS) Study, 2021 edition.

FIGURE 2
The majority of XaaS adopters expect to boost their investment due to the pandemic

Effect of COVID-19 pandemic on organization's projected XaaS investment



Note: N=600 US IT and LoB professionals.
Source: Deloitte Everything-as-a-Service (XaaS) Study, 2021 edition.

Deloitte Insights | deloitte.com/insights

Abo-Businessmodelle haben sich in der Sparte 'Unterhaltung' der Technologiebranche bereits dauerhaft etabliert, insbesondere seit dem Siegeszug von Streaming-Diensten: Netflix, ein besonders prominentes Beispiel, ermöglicht es Kunden, gegen eine wiederkehrende monatliche Gebühr angebotene Filme und Fernsehsendungen on-demand anzuschauen. Spotify arbeitet nach demselben Geschäftsmodell und gewährt sofortigen Streaming-Zugang zu Musik und Podcasts. Für Softwareanwendungen bieten **Entwickler wie Adobe, Microsoft oder Sony ihren Kunden einen Vertrag über die monatliche Nutzung ihrer Softwareprodukte** statt des einmaligen Erwerbs einer einzelnen Version.

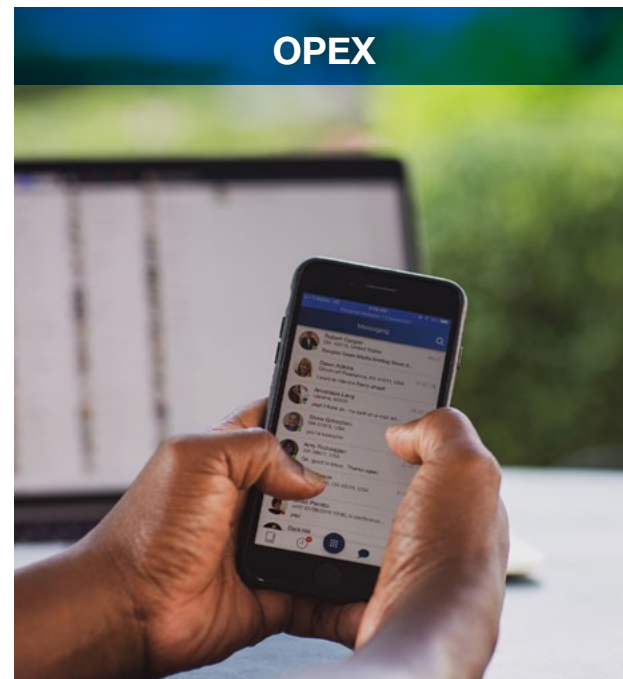
Ähnlich wie beim Software-as-a-Service-Modell (SaaS) ist auch **Hardware von zahlreichen Anbietern As-a-Service erhältlich**. Dabei bezieht der Kunde Artikel wie PCs, Modems, Drucker und Monitore über eine monatliche Abonnementgebühr statt einer einmaligen Zahlung. Wichtig ist hierbei festzuhalten, dass dieses Modell nicht mit Ratenzahlungsprogrammen vergleichbar ist, bei denen eine kontinuierliche Zahlung von Beträgen bis zu einem vorher festgelegten Enddatum erfolgt und danach das volle Eigentum an dem Gegenstand auf den Käufer übergeht. **Das Hardware-as-a-Service-(HWaaS)-Modell funktioniert vielmehr auf der Grundlage eines Vertrags ohne fixes Enddatum**. Sobald der Vertrag aufgelöst wird, endet der Besitz des Käufers an den betreffenden Gegenständen. Damit unterscheidet sich das Modell auch von der traditionellen Vorstellung des Mietens, bei der die Nutzung und der Besitz eines Gegenstandes für einen bestimmten begrenzten Zeitraum gegen eine geringere Gebühr als beim Eigentumserwerb vereinbart wird. **Im Gegensatz dazu bietet HWaaS typischerweise Garantieleistungen, die dem dauerhaften Eigentum ähnlich sind** (was bei den meisten Mietmodellen fehlt, bei denen Schäden am gemieteten Gegenstand mit Vertragsstrafen belegt werden), und es gibt typischerweise weniger Bedenken hinsichtlich eines vorher festgelegten Vertragsendes.

Kurz gesagt, **bezieht sich eine CAPEX-Nutzung also auf einen einmaligen Geldfluss für das dauerhafte Eigentum an einem Gegenstand, während sich OPEX auf laufende Zahlungen bezieht, die Monat für Monat das Eigentum an oder die Nutzung von Gütern begründen**. Traditionell bezog sich OPEX auf regelmäßige, laufende Ausgaben wie z.B. für Betriebsmittel oder Gehälter. Heutzutage haben sich die Vertriebsmodelle dahingehend weiterentwickelt, dass das Konzept auch für den Technologiesektor, sowohl Hardware als auch Software, anwendbar ist.

* <https://cutt.ly/vcW010t>

BENEFITS VON OPEX

Die unternehmerische Entscheidung für den Bezug von Hardware bzw. Software im As-a-Service-Modell basiert selbstverständlich stets auf einer Reihe von firmeninternen Faktoren, **besonders wichtig sind in diesem Zusammenhang aber die Frage der Finanzierung und des ROIs**. Auf den ersten Blick scheint CAPEX im Vergleich zu OPEX weniger riskant zu sein: Ersteres gewährt dauerhaftes Eigentum, während letzteres den Besitz von einer laufenden Gebühr abhängig macht, die die CAPEX-Kosten mitunter übersteigt.



Diese oberflächliche Betrachtung lässt jedoch Kernelement des Technologiemarktes außer Acht: die rasante Geschwindigkeit des technischen Fortschritts. Theoretisch ist der Kauf eines neuen PCs oder einer neuen Business-Software zum vollen Preis eine sinnvolle Betriebsausgabe, denn auf diese Weise kann das Unternehmen ab Nutzungsbeginn bereits einen ROI für den Kauf erzielen. **Jedoch wird in der Praxis meist schon bald eine neue Hard- oder Softwareversion folgen, was die Sachlage verkompliziert.** Nun wird die Fähigkeit, den höchstmöglichen ROI zu erzielen, dadurch beeinträchtigt, dass dem Unternehmen neue Funktionen und zusätzliche Benutzerfreundlichkeit verwehrt bleiben, sofern es nicht zusätzlich die neueste Technologie anschafft. Tätigt das Unternehmen jedoch diesen Kauf, steht es fast ausnahmslos in weniger als einem Jahr wieder vor dem gleichen Problem. **Mit anderen Worten, es ist riskanter, eine größere Investition in Technologie zu tätigen, wenn man bedenkt, mit welcher Geschwindigkeit immer neue Versionen auf den Markt kommen.** Diese Investitionen verlieren mit zunehmender Entwicklungsgeschwindigkeit immer schneller an Wert.

Wildix GmbH

Planegger Str. 3 | www.wildix.de
D-82110 Germering | info@wildix.com
USt-IdNr. DE294608616 | +49 89 2000 60 60

BENEFITS VON OPEX

Vor diesem Hintergrund erweisen sich die alternativen Modelle Hardware-as-a-Service und Software-as-a-Service für Unternehmen oft als lukrativ. **Bei der Entscheidung für das As-a-Service-Modell befinden sich Hard- und Software nicht dauerhaft im Eigentum, sondern nur so lange, wie der Leasingnehmer sie benötigt.** Diese Vorgehensweise bietet dem Kunden vier bedeutende Vorteile:

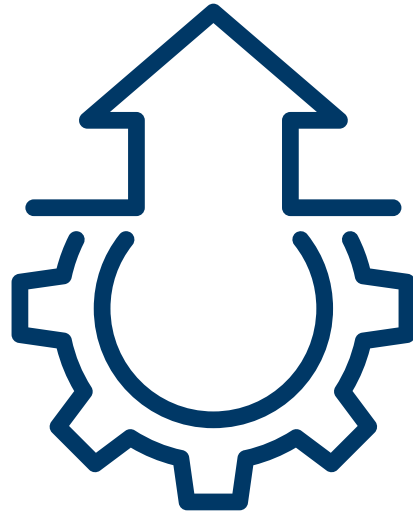


1. GERINGERE KOSTEN

Abhängig von den anfallenden Gebühren und der Nutzungsdauer der Geräte **können Unternehmen durch eine monatliche oder benutzerabhängige Abrechnung der Hardware Geld sparen** (im Vergleich zum Kauf der Geräte für einen höheren Gesamtwert). Dieser Faktor ist der erwähnten dynamischen Technologieentwicklung geschuldet. Die Einführung einer neuen Hardware- oder Softwareversion unterbricht meist den Produktlebenszyklus der vorherigen Version, sodass **ein Unternehmen, das diese Technologie nur auf Monatsbasis erwirbt, im Vergleich zu einem langfristigen Kauf potenzielle Einsparungen erzielt.**

Wildix GmbH

Planegger Str. 3 | www.wildix.de
D-82110 Germering | info@wildix.com
USt-IdNr. DE294608616 | +49 89 2000 60 60

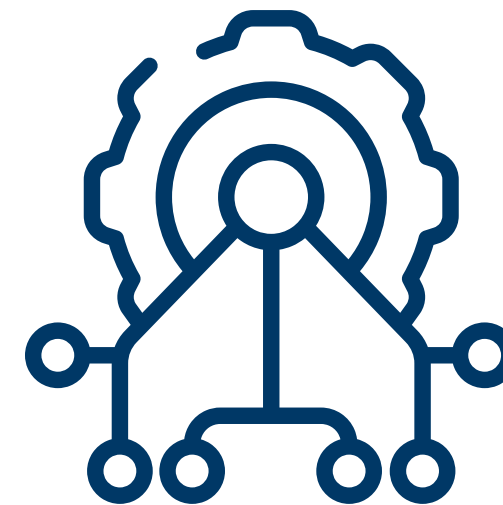


2. ERHÖHTE ZWECKDIENLICHKEIT

Zwar mussten sich Unternehmen schon immer Gedanken über End-of-Life-Optionen für ihre angeschaffte Hard- und Software machen (sprich wie man die Ablösung der Technologie abwickelt, wenn ein investitionswürdiges Upgrade zur Verfügung steht), **doch angesichts der rasanten Geschwindigkeit des technologischen Fortschritts auf dem heutigen Markt müssen Unternehmen diesen Aspekt mehr denn je berücksichtigen.** Da realistischere jede Hardware- oder Software-Instanz nur für ein Jahr oder weniger “die aktuelle Version” sein wird, liegt es auf der Hand, dass Unternehmen überlegen sollten, wie sie diese einbinden und die vorherige Version ablösen. **Beim Erwerb “as-a-Service” kann Technologie effektiver und komfortabler ausgetauscht werden, da dieser Vorgang bereits im Rahmen des Abonnements vorgesehen ist und von einem Experten durchführt.** Wird beispielsweise ein zuvor installiertes Telefon vom Hersteller durch ein neues Modell ersetzt, wird der MSP, der Hardware-as-a-Service verkauft, das nun veraltete Modell einfach zurücknehmen und das neue Telefon ohne zusätzliche Kosten beim Kunden installieren. **Das As-a-Service-Modell bietet Unternehmenskunden auf diese Weise mehr Sicherheit und eine einfachere Bereitstellung als das CAPEX-Modell.**

Wildix GmbH

Planegger Str. 3 | www.wildix.de
D-82110 Germering | info@wildix.com
USt-IdNr. DE294608616 | +49 89 2000 60 60

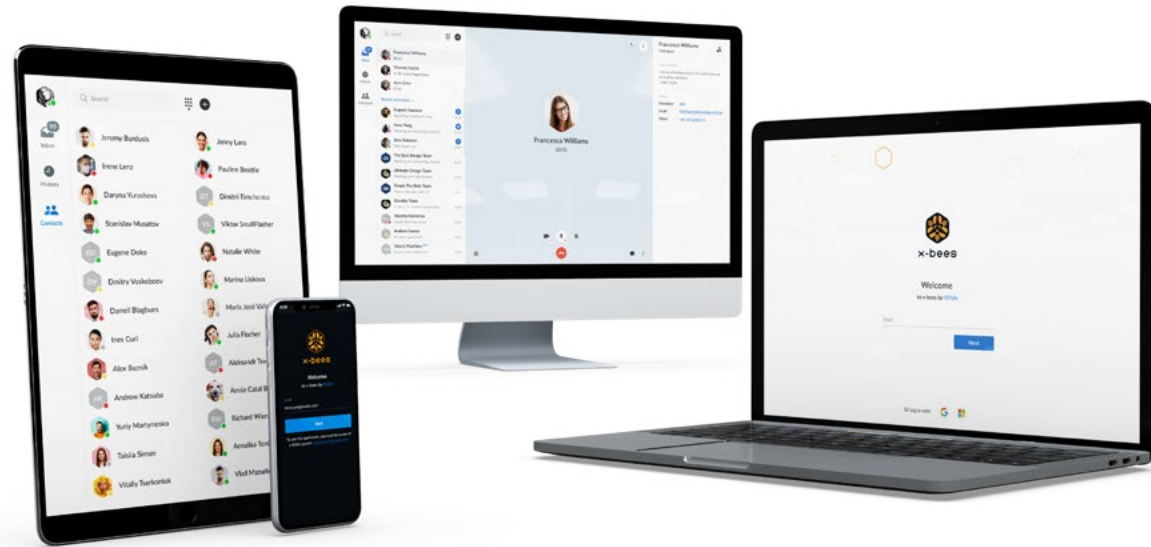


3. BESSERE TECHNOLOGIE

Einen weiteren Mehrwert bieten As-a-Service-Käufe dadurch, dass sie es Unternehmen ermöglichen, besser auf Veränderungen im Technologiemarkt zu reagieren. Beim CAPEX-Modell sind die Unternehmen selbst dafür verantwortlich, neue Technologien auszuwählen und zu kaufen, sobald sie auf den Markt kommen. In diesem Zusammenhang wird die Entscheidung, ob eine neue Technologie zum Einsatz kommen soll, von den bereits erwähnten Faktoren ‘Kosten’ und ‘Zweckdienlichkeit’ beeinflusst, da die Zahlung zusätzlicher Investitionskosten für neue Hard- oder Software sowie die Auswahl dieser Technologie dem Zugriff auf die neuesten Business-Tools im Wege stehen. **Beim OPEX-Modell ist die Bereitstellung neuer Technologien ein Vorteil, der sich aus dem Abonnement ergibt.** Anstatt aktiv in die Anschaffung neuer Hard- oder Software zu investieren (wie unter CAPEX), können Unternehmen unter dem As-a-Service-Plan durch ihren MSP einfach alte Versionen gegen die neuesten Upgrades austauschen lassen. **Viele Anbieter von IT-Systemen tauschen ihre Hard- und Software automatisch aus, wenn neue Versionen auf den Markt kommen, was dieses Bezahlmodell noch attraktiver und flexibler macht.**

Wildix GmbH

Planegger Str. 3 | www.wildix.de
D-82110 Germering | info@wildix.com
USt-IdNr. DE294608616 | +49 89 2000 60 60



4. MEHR FLEXIBILITÄT

Die Technologie-Anforderungen eines Unternehmens sind nicht in Stein gemeißelt, sondern können sich aufgrund einer Vielzahl von Faktoren ändern. Zwei häufige Gründe dafür sind, dass neu eingestellte Mitarbeiter den Kauf zusätzlicher Hardware und/oder Software für das Ausfüllen der neu geschaffenen Positionen erfordern, während bei einer Verkleinerung der Belegschaft die entsprechenden technologischen Ressourcen gestrichen werden. Darüber hinaus ist es für ein Unternehmen sinnvoll, neue technologische Tools anzuschaffen, wenn ein bestehender Arbeitsplatz eine neue Zusatzfunktion erfordert, wenn sich die Natur einer bestehenden Position ändert oder gar, weil der Technologiemarkt ein aktuell verwendetes Gerät obsolet werden lässt. All diese Vorgänge werden durch das As-a-Service-Modell erheblich vereinfacht. Ein Gerätewechsel erfordert keine komplette Neuanschaffung oder persönliche Entsorgung der Geräte, sondern eine einfache Änderung der Details eines laufenden Abonnements. **Als Service gekauft, kann Hardware oder Software viel einfacher nachgerüstet, aufgestockt, reduziert oder gegen alternative Lösungen ausgetauscht werden, was Unternehmen eine deutlich größere Flexibilität bei der Anpassung an neue Marktanforderungen verschafft.** In Anbetracht der Bedeutung der Flexibilität und Agilität hat das As-a-Service-Modell also ein erhebliches Potenzial für die Realisierung eines hohen ROI im Vergleich zum traditionellen CAPEX-Modell.



Das rasante Tempo, mit dem sich die Kommunikationstechnologie sowohl Software- als auch Hardware-seitig weiterentwickelt, hat in Verbindung mit dem zunehmenden Bedarf an geschäftlicher Flexibilität dazu geführt, **dass Unternehmen den Abonnement-basierten Erwerb solcher Technologie dem Einmalkauf vorziehen.** Diese Verlagerung von CAPEX (Investitionsausgaben) zu OPEX (Betriebsausgaben) bietet den Endkunden die Vorteile einer **einfacheren Skalierbarkeit, eines sofortigen Zugriffs auf Produktverbesserungen und Upgrades, langfristiger Produktgarantien sowie zuverlässiger Produktunterstützung und -reparatur.**

Falls Endkunden daran interessiert sind, diese Vorteile für ihr eigenes Unternehmen zu nutzen, sollten sie **unbedingt auf einen gut aufgestellten Dienstleister zurückgreifen, der eine Partnerschaft mit einem OPEX-orientierten Hersteller eingegangen ist.** Dies ermöglicht es, einen **maximalen ROI für die eingesetzte UCC-Plattform zu erzielen.**

Wildix GmbH

Planegger Str. 3 | www.wildix.de
D-82110 Germering | info@wildix.com
UST-IdNr. DE294608616 | +49 89 2000 60 60

Wildix GmbH

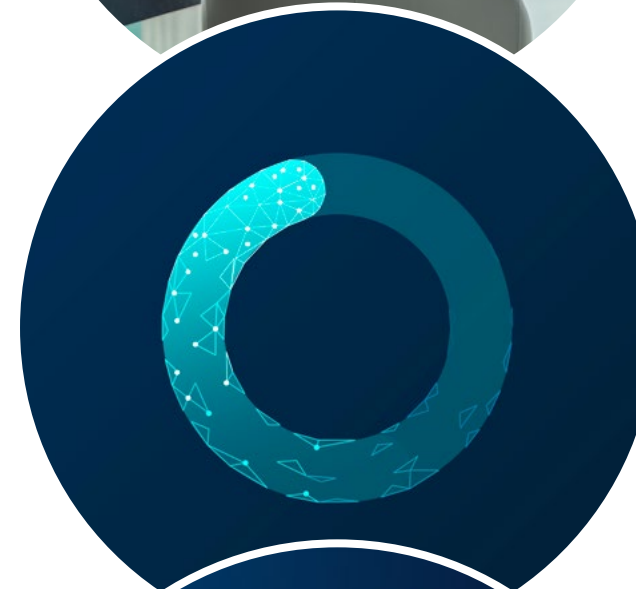
Planegger Str. 3 | www.wildix.de
D-82110 Germering | info@wildix.com
UST-IdNr. DE294608616 | +49 89 2000 60 60

Um mit dem OPEX-Modell maximalen Erfolg zu erzielen, ist es wichtig zu **prüfen, ob der Anbieter, der Ihre UCC-Plattform entwickelt, die Vorteile des Modells voll ausschöpft.** Ein solcher Anbieter ist **Wildix**.

Wildix, Entwickler der ersten WebRTC-basierten UCC-Lösung in der Cloud und nutzbar direkt im Webbrowser, ermutigt seine Geschäftspartner, die gesamte Software und Hardware as-a-Service zu vertreiben – nicht zuletzt, weil das System speziell auf OPEX-Funktionalität zugeschnitten ist. Da das System in der Cloud und über den Browser läuft, **lässt sich Wildix perfekt über das As-a-Service-Modell nutzen**, sodass Endkunden Updates oder zusätzliche Lizenzen schnell und bequem erhalten können, ohne dass weitere Downloads von Anwendungen erforderlich sind. Oft können Upgrades von den Endkunden selbst durchgeführt werden, da **Software-Updates und Fixes für Wildix-Produkte typischerweise durch ein Browser-Update eingespielt werden.** In Fällen, in denen Partner Fehlerbehebungen vornehmen müssen, wird der Prozess ebenfalls beschleunigt, da die **Wildix-Software auf den Javascript-Frameworks React und React Native basiert**, die ein nahezu sofortiges Rollout von Änderungen im Code ermöglichen.

Ein **weiterer Vorteil von Wildix** ist die **Skalierbarkeit**. Egal ob die Telefonanlage On-Prem, als Virtual Appliance oder in der Cloud aufgesetzt ist, können **neue Wildix Lizenzen mit minimalem Zeitaufwand hinzu gebucht, eingerichtet und dem Benutzer zugewiesen werden.** Der gesamte Vorgang kann zur Gänze per Fernzugriff vom Dienstleister, sprich dem Wildix Partner, abgewickelt werden. Gleichmaßen können Wildix Tischtelefone remote durch den MSP aufgesetzt werden, wenn eine kabelgebundene Verbindung besteht. In vielen Fällen entfällt das sogar, weil die Wildix Hardware über eine WiFi-Verbindung mit der gehosteten Telefonanlage verbunden ist, so dass der Benutzer das Gerät einfach selbst einrichten kann.

Diese Skalierbarkeit und allgemeine Benutzerfreundlichkeit des OPEX-Modells, kombiniert mit der Tatsache, dass Wildix regelmäßig Updates für sein Software-Angebot und neue Ergänzungen für sein Hardware-Portfolio herausgibt, macht es zu einer **komfortablen und äußerst effektiven Wahl für Kunden.**



1. Freiheit – Keine Einschränkungen mehr

Eine transparente Vereinbarung, **ohne die Verpflichtung, in physische Geräte mit begrenzter Nutzungsdauer zu investieren.** Durch das Abonnementmodell kann der Endkunde Geräte, Anzahl der Lizenzen oder die Art seiner Lizenzen nach Bedarf anpassen.

2. Updates – Immer auf dem neuesten Stand der Technik

Wildix garantiert immer die aktuellsten Produkte, die auf dem Markt verfügbar sind. Alle kommenden und zukünftigen Versionen sind im Service, den der Endkunde abonniert hat, enthalten.

3. Sicherheit – Uneingeschränkte Garantie

Die im Vertrag enthaltene Versicherungspolice deckt alles ab, was der Investition schaden könnte. **Damit brauchen sich Endkunden keine Sorgen mehr über defekte Hardware zu machen.**

