

WIE
„AS A
SERVICE“
DEN CHANNEL
VERÄNDERT



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON

Der Reiz des Besitzens ist für viele Menschen ungebrochen, aber je weiter sich die Technologie entwickelt, desto weniger anziehend wird der Erwerb. Warum sollte man eine teure Blu-Ray-Sammlung sein Eigen nennen, wenn Streamingdienste mit monatlicher Abrechnung Zugriff auf mehr Unterhaltung bieten, als man je in seinem Wohnzimmer beherbergen könnte? Warum sollte man physische Zeitungen kaufen, wenn ein Online-Abonnement jeden Artikel verfügbar macht, sobald er erschienen ist?

Vor diesem Hintergrund ist der Aufstieg der Abonnementanbieter nicht überraschend. Nach einem Bericht der Economist Intelligence Unit suchen 80 % der Kunden bereits aktiv nach neuen Konsummodellen.

Abonnementmodelle, die Zugriff auf Tools bieten und somit deren Besitz überflüssig machen, dominieren bereits den Softwaremarkt. Die weltweite SaaS-Industrie ist riesig und wächst weiter: Nach einer Schätzung der IDC (International Data Corporation) wird sie bis 2024 um die 50 Milliarden Dollar wert sein. Andere Cloud-Computing-Lösungen wie Plattform as a Service (PaaS), Hardware as a Service (HaaS) und Infrastructure as a Service (IaaS) gewinnen ebenfalls an Bedeutung und Beliebtheit.

Die vorliegende Broschüre erklärt die Modelle des „As a Service“-Abonnement, wie Sie und Ihre Kunden davon profitieren und Sie Ihren Kunden „As a Service“-Bezahlungsmöglichkeiten anbieten können, ohne dass dies Auswirkungen auf das bestehende Geschäftsmodell hat.

WAS BEDEUTET CLOUD-COMPUTING?

Viele Jahre lang wurden Daten und Anwendungen lokal gespeichert und abgerufen – entweder direkt auf den Festplatten der Computer oder auf Servern in der Nähe. Cloud-Computing ist das Fundament nahezu aller „As a Service“-Lösungen. Es ermöglicht den Fernzugriff auf diese Dienste und macht somit große Speicherkapazitäten überflüssig. Dem US National Institute of Standards and Technology zufolge zeichnet sich Cloud-Computing durch fünf wesentliche Charakteristika aus:

- 1. SELBSTBEDIENUNG NACH BEDARF ON-DEMAND SELF SERVICE.** Dies bedeutet, dass der Nutzer eigenständig IT-Kapazitäten, die er benötigt, ordnen und einrichten können ohne mit einem Verkäufer, einem Dienstleister oder einem anderen Vermittler zu sprechen. Es gibt nur den Benutzer, die Anwendungen und die Daten – kein menschliches Eingreifen.
- 2. UMFASSENDE NETZZUGRIFF BROAD NETWORK ACCESS.** Alle Ressourcen werden über das Internet abgerufen. Daten und Anwendungen können über verschiedene Endgeräte wie Smartphones, PCs und Tablets abgerufen werden, unabhängig vom Standort und Zeit. Sie können jedoch nicht auf den Geräten gespeichert werden.
- 3. RESSOURCEPOOLING.** Ressourcen werden sicher, jedoch zusammen mit den Ressourcen anderer Personen, an einem Ort gespeichert. Der Endnutzer hat hierauf keinen physischen Zugriff auch keine physische Kontrolle.
- 4. SCHNELLE ELASTIZITÄT.** Dies bedeutet im Wesentlichen die Skalierbarkeit von Ressourcen. Die Kapazitäten können schnell und jederzeit, je nach Bedarf erweitert oder reduziert werden, abhängig vom Dienstleister.
- 5. MESSBARE NUTZUNG DER CLOUD-DIENSTE.** Das Cloud-Computing wird automatisch die Ressourcennutzung gemäß der zur Verfügung gestellten Dienste überwacht und gemessen werden – mit dem Ziel, sowohl für den Nutzer als auch für den Anbieter Transparenz zu schaffen, welche Dienstleistungen tatsächlich in Anspruch genommen wurden.

WELCHE „AS A SERVICE“- LÖSUNGEN SIND VERFÜGBAR?

„As a Service“ ist ein Begriff, der sich auf das breite Spektrum von IT-Lösungen bezieht, die bei Bedarf abrufbar sind. Eine Vielzahl von Diensten werden bereits angeboten. Die vier häufigsten Modelle sind Hardware as a Service (HaaS), Software as a Service (SaaS), Platform as a Service (PaaS) und Infrastructure as a Service (IaaS).

SOFTWARE AS A SERVICE

Dies ist die bei Weitem beliebteste Lösung im Bereich Cloud-Computing und die wohl wichtigste für Wiederverkäufer. SaaS-Lösungen werden von Konsumenten regelmäßig im Alltag verwendet und auch Geschäftskunden kennen sich meist gut damit aus. Design Agenturen zahlen monatliche Beiträge für die Nutzung Adobe Software Suite, Marketing Spezialisten verwenden häufig HubSpot zur E-Mail-Kommunikation und Geschäftsentwicklungsteams unterschiedlichster Organisationen nutzen Salesforce.

Die Grundidee ist einfach: Anstatt permanente Softwarelizenzen zu kaufen, abonniert eine Firma nun die Zugriffsberechtigungen für die entsprechenden Programme und erhält die Dienstleistung via Internet.

HARDWARE AS A SERVICE

Anstatt Hardware wie Scanner, Router und Server gänzlich zu kaufen, bieten HaaS Firmen die Möglichkeit, nur für die Nutzung zu zahlen. Einige Geräte wie Drucker müssen zwar lokal vorhanden sein, das HaaS-Modell ermöglicht jedoch dem Kunden, auch auf externe Hardware zuzugreifen und komplexe, leistungsintensive Aufgaben unter Verwendung der Rechenleistung ihres Anbieters aus der Ferne auszuführen. Gegen eine monatliche Abonnementgebühr werden alle „größeren Arbeiten“ außerhalb der Firma durchgeführt, sodass teure Hardwareanschaffungen und die Suche nach geeigneten Räumen entfallen.

PLATFORM AS A SERVICE

PaaS unterscheidet sich kaum von SaaS – lediglich dadurch, dass die dazugehörigen Dienste die Softwareentwicklung vereinfachen sollen. Wenn Ihre Kunden also selbst IT-Firmen sind, ermöglicht eine PaaS-Lösung wie beispielsweise ApperIQ oder Google App Engine Firmen, ihre Produkte und Anwendungen gegen eine monatliche Zahlung online zu entwickeln.

INFRASTRUCTURE AS A SERVICE

IaaS bietet Ihren Kunden die Möglichkeit, von der Cloud-Computing-Infrastruktur zu profitieren. Das bedeutet, dass sie kein eigenes Datenzentrum samt Servern kaufen müssen, sondern die Datenverarbeitung auslagern und einen bedarfsorientierten Abonnementdienst wie Microsoft Azure oder Amazon Web Services verwenden können. Das spart Platz und ist oft kostengünstiger, als eine firmeninterne Lösung.

Die genannten Dienste sind jedoch längst nicht alle XaaS-Dienste, die zur Verfügung stehen. Unter XaaS (Everything as a Service) fallen ferner Communications as a Service, Network as a Service, Monitoring as a Service, Mobile Backend as a Service, IT Management as a Service und viele andere. Wenn eine IT-Funktion derzeit noch nicht als Cloud-Dienst zur Verfügung steht, sollte man nicht darauf wetten, dass ein solcher Service nicht in naher Zukunft verfügbar sein wird.

WAS SIND DIE VORTEILE FÜR DEN IT-CHANNEL?

Der IT-Channel profitiert in mehreren wichtigen Bereichen von Abonnementmodellen.

KOSTENTRANSPARENZ

Ein Kunde, der Produkte und Dienste abonniert, ist natürlich eher geneigt, eine langfristige Beziehung mit einem Dienstleister einzugehen. Retention ist profitabler als Akquisition: Eine einmalige Zahlung mag zwar sofortige Einnahmen bringen, aber sie garantiert nicht, dass Ihre wichtigsten Kunden erneut bei Ihnen kaufen werden.

Wenn Sie für Ihre Kunden hingegen der bevorzugte XaaS-Anbieter sind, ist es für Sie leichter, Kunden an sich zu binden, die Einnahmen zu prognostizieren sowie die Gewinnmargen langfristig zu erweitern.

MEHRWERTDIENSTE

Händler können besonders von XaaS profitieren. Die Möglichkeit, mehrere Produkte und Dienste zusammen als Paket zu verkaufen, stellt einen deutlichen Vorteil für Sie dar. Wenn Ihre Kunden Hilfe bei der Installation und Implementierung benötigen, können Sie diese Kosten in die monatliche Gebühr integrieren; wenn sie Anwendungen aus einem

anderen Softwarepaket benötigen, können Sie dies bei den Gesamtkosten abrechnen; wenn sie ihre Lösung erweitern möchten, kann ihr Paket an ihre Bedürfnisse angepasst werden. Es wird viel einfacher für Sie, bedeutsame Langzeitbeziehungen zu Ihren Kunden aufzubauen, wenn Sie Ihr Angebot genau auf deren kurz- und langfristige Bedürfnisse abstimmen können.

KUNDENORIENTIERTE ZAHLUNGSMODELLE

Wiederverkäufer/Händler sollten über neue Bezahlmodelle nachdenken zum einen als Vermögenswert und zum anderen als Teil der sich verändernden Geschäftsmodells. Kunden, die bei Ihnen die gewünschte finanzielle Flexibilität vermissen, wenden sich möglicherweise der Konkurrenz zu.

Ein Wiederverkäufer, der nicht gewillt ist, neue Zahlungsmodelle einzuführen, riskiert unter Umständen, dass er von flexibleren Mitbewerbern abgehängt wird.



WAS SIND DIE VORTEILE FÜR KUNDEN?

KOSTENEFFIZIENZ

Konventionelle Zahlungsmodelle haben die Tendenz, das Budget des Endnutzers zu übersteigen. Die neueste Version eines bestimmten Softwareprodukts könnte ihnen zwar gefallen, wenn dieses jedoch ein beträchtliches Loch in ihr jährliches Budget reißen würde, wird der Kauf so lange aufgeschoben, bis sie keine andere Wahl mehr haben. XaaS-Produkte ermöglichen den sofortigen Zugriff auf die besten Produkte auf dem Markt und erfordern kaum Investitionen im Voraus dafür bieten sie einen enormen Gegenwert für das Geld. Cloudbasierte Lösungen automatisieren Updates und Upgrades – und bringen somit Zeit- und Geldersparnis für Kunden.

WENIGER AUFWAND

Es mag zwar immer Ausnahmen geben, aber die meisten Kunden legen mehr Wert auf Komfort als auf Kontrolle. XaaS-Modelle sind sehr komfortabel: Die größeren IT-Arbeiten werden von Händler Wiederverkäufer und Anbieter erledigt. Es wird kein Platz für Serverräume und

keine Zeit und Arbeitskraft für die Wartung verschwendet. Auch muss keine Infrastruktur auf dem Firmengelände aufgebaut werden. Alle Daten werden außerhalb der Firma gespeichert und gesichert. Der Kunde muss nur noch die Abonnementgebühr zahlen und für eine permanente Internetverbindung sorgen.

FLEXIBILITÄT

XaaS-Modelle bieten beispiellose Flexibilität. Sie ermöglichen eine Erweiterung nach Kundenwunsch. Wenn eine Firma, beispielsweise ein kleines oder mittleres Unternehmen, zusätzliche Kapazitäten oder Lizenzen benötigt, kann diesem Wunsch schnell entsprochen werden. Wird eine Einweisung oder Hilfe bei der Installation und beim Support benötigt, kann dies im Rahmen der komfortablen monatlichen, vierteljährlichen oder jährlichen Zahlung berücksichtigt werden. Kunden bevorzugen Wahlmöglichkeiten. Stellen Sie ihnen diese zur Verfügung wird der Anreiz, sich für Ihre Firma zu entscheiden, erheblich gesteigert.

WIE KÖNNEN **CHANNELPARTNER** PROFITIEREN?

Unschlüssigkeit gegenüber Zahlungsmodellen auf Abonnementbasis ist verständlich – aber das darf keinesfalls ein Grund dafür sein, untätig zu bleiben. Das Verkaufen von IT-Produkten mag Ihnen inzwischen in Fleisch und Blut übergegangen sein, aber die derzeit wichtigste Einnahmequelle könnte sich schon morgen als wirtschaftliche Sackgasse erweisen. Sich auf Zahlungsmodelle auf Abonnementbasis einzulassen, ist die beste Möglichkeit, sich in naher Zukunft zu behaupten und zu wachsen.

Eine Partnerschaft mit einem Leasinganbieter erleichtert den Übergang. Wenn Sie die passende Finanzierungsunterstützung erhalten, können Sie Ihren Kunden XaaS-Produkte anbieten – und gleichzeitig von schnellen Rechnungszahlungen profitieren, sodass Ihr Cashflow nicht darunter leidet. Dies hilft Ihnen, Ihre Finanzen effektiver zu regeln, und versetzt Sie in die Lage, weitere Mehrwertdienste sowie größere Zahlungsflexibilität anzubieten.

Bis 2018 werden Cloud-Produkte von Microsoft etwa

30%

der Firmeneinnahmen ausmachen.

(Quelle: Morgan Stanley, 2016)

+47%

**\$3,53
Milliarden**

Q4 2015

Amazon web services

Q4 2016

Amazon web services

Im vierten Quartal 2016 hat Amazon Web Services Einnahmen in Höhe von 3,53 Milliarden Dollar gemeldet – eine Steigerung um 300 Millionen Dollar im Vergleich zum vorausgegangenen Quartal und eine Verbesserung um 47 % gegenüber dem vierten Quartal 2015.

(Quelle: Amazon Web Services, 2017)

WAS HÄLT DIE ZUKUNFT BEREIT?

Diese Modelle werden in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. Obwohl Cloud-Dienste schon weit verbreitet sind, stehen sie in vielerlei Hinsicht erst am Anfang.

Vorhersagen zufolge werden SaaS Dienstleistungen weiterhin eine führende Rolle einnehmen und bis 2019 für mehr als zwei Drittel der Ausgaben für öffentliche Clouds verantwortlich sein. Allerdings wird erwartet, dass die Ausgaben für andere Formen des Cloud-Computings wie IaaS und PaaS schneller wachsen – nämlich mit jährlichen Wachstumsraten (CAGRs) von 27,0 bzw. 30,6 %.

Die nächsten Jahre werden von einer immer stärkeren Nachfrage nach XaaS-Lösungen geprägt sein. Die Gesamtausgaben für öffentliche Cloud-Dienste werden Schätzungen zufolge im Jahr 2019 mit einer CAGR von 19,4 % auf 141 Mrd. Dollar anwachsen – eine beträchtliche Steigerung gegenüber den Ausgaben in Höhe von 70 Mrd. Dollar im Jahr 2015.

Kunden wollen die kostengünstige, bedarfsorientierte Lösung mit möglichst geringer Bindung. Sie wollen diese eher früher als später.

DAS IT- FINANZIERUNGS- ANGEBOT VON **BNP PARIBAS** **LEASING SOLUTIONS**

Natürlich wird es nicht immer ganz so einfach sein. IT-Lösungsanbieter können nicht immer vom ersten Tag an rein cloudbasierte Dienste anbieten. Aus diesem Grund können attraktive Lösungen von Leasinganbietern zur Technologiefinanzierung sehr hilfreich sein. Sie ermöglichen Ihnen, auf neue Zahlungsmodelle umzustellen, während Ihre bestehenden Arbeitsabläufe problemlos weiterlaufen.

BNP Paribas Leasing Solutions stellt Finanzierungslösungen für Technologieanbieter bereit, die sie benötigen, um die Umstellung ihres Geschäfts auf ein Cloud-Modell zu planen. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Kundenbezahlmodelle an die neue Ära der Abonnements anzupassen, wobei Sie die Wahl zwischen „Pay-as-you-go“ (Zahlen nach Bedarf) und einem Gesamtpaket haben. Durch die Zusammenarbeit mit BNP Paribas Leasing Solutions findet ein schneller Ausgleich Ihrer Rechnung statt. Durch den Einzug der Raten beim Endkunden übernehmen wir das damit verbundene Kreditrisiko. Wir stellen sicher, dass alle Parteien den bestmöglichen Deal abschließen, und helfen Ihnen dabei, die Integrität und Stabilität Ihres Cashflows zu erhalten.

Cloud-Dienste für Ihre Kunden anzubieten, muss nicht abschreckend sein. Wenn Sie erfahren möchten, wie wir Ihnen dabei helfen können, mit Kundenanforderungen Schritt zu halten, kontaktieren Sie noch heute einen unserer Leasingspezialisten.



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON