Nachholbedarf in Sachen IT-Finanzierung

Interview mit Jürgen Mossakowski, Vorstandsvorsitzender der CHG-Meridian Deutsche Computer Leasing AG, über die Auswirkungen von Cloud Computing auf die IT-Finanzierung und wie man die besten Konditionen mit seinem IT-Finanzierer aushandeln kann

IT-DIRECTOR: *Welche Auswirkungen hat Cloud Computing auf die IT-Finanzierung und – ganz speziell – auf das Thema Leasing?*

J. Mossakowski: Veränderungen in den IT-Infrastrukturen sind für unser Geschäftsfeld grundsätzlich vorteilhaft. Cloud Computing bedingt neue Investitionen. Und wo neu investiert wird, muss man auch über die Art der Finanzierung reden. Ob damit das Investitionsvolumen bei einzelnen Kunden nach oben oder unten gehen wird, hängt davon ab, inwieweit sich Kunden für „private" oder „public" Cloud-Lösungen entscheiden werden.

Jürgen Mossakowski, *Vorstandsvorsitzender bei CHG-Meridian*

Bei Public-Cloud-Lösungen kann das Investitionsvolumen bei einzelnen Kunden zurückgehen, zum Beispiel deshalb, weil statt PCs nur noch deutlich billigere Tablet-PCs eingesetzt werden. Auf der anderen Seite entstehen in einer solchen Cloud aber unweigerlich große, neue Serverwelten, die wiederum finanziert werden müssen. Ganz generell sehen wir durch die vermehrten Cloud-Lösungen wieder einen starken Trend hin zu zentralen Rechnerstrukturen. Das hat in der Folge auch Auswirkungen auf die Endgerätestruktur. Die in der Vergangenheit häufig propagierten, aber nie erfolgreichen Thin Clients werden in der Zukunft eine wesentlich wichtigere Rolle spielen.

IT-DIRECTOR: *Wie wird sich das Finanzierungsvolumen der Unternehmen in der nächsten Zeit entwickeln? Wird künftig mehr oder weniger finanziert?*

J. Mossakowski: Derzeit erleben wir einen Nachholeffekt. Viele Investitionen wurden wegen der Wirtschaftskrise auf unbestimmte Zeit verschoben. IT-Investitionen lassen sich eine gewisse Zeit aufschieben, müssen dann aber getätigt werden, weil die Verfügbarkeit und die Stabilität der IT-Systeme irgendwann gefährdet sind. Wir befinden uns noch immer in einer Investitionsphase, also werden weiterhin Gelder in die IT fließen. Wie viel und wohin, hängt aber stark von der Attraktivität der angebotenen Lösungen ab.

Im IT-Leasinggeschäft steht heute bei Weitem nicht mehr die Frage nach der Finanzierung im Vordergrund. Den Kunden interessiert insbesondere eins: der größtmögliche Nutzen seiner IT-Investitionen. Dazu gehören Lösungen, die auf den Kunden individuell angepasst werden und es ihm so ermöglichen, IT-Investitionen sowie die eigenen Ressourcen möglichst effizient und produktiv zu nutzen. Der Leasingvertrag und die damit zusammenhängende Finanzierung bieten also nur den Rahmen, auf dessen Grundlage vielerlei Services abgewickelt werden. Daneben bleibt angesichts knapper Kapitalressourcen für Unternehmen ein Argument, bestehende Kreditlinien nicht durch Kauf von IT zu belasten. Auch deshalb werden Alternativen wie Leasing stärker in den Fokus gerückt.

> „In der Public Cloud entstehen unweigerlich große, neue Serverwelten, die finanziert werden müssen."

IT-DIRECTOR: *Betrachtet man allein die Hardware-Finanzierung – in welche Produkte wird am häufigsten investiert?*

J. Mossakowski: Man kann das gar nicht so sehr an einzelnen Produktbereichen festmachen. Gemessen an den

reinen Stückzahlen und an den Austauschzyklen stehen PCs und mobile Endgeräte derzeit im Mittelpunkt. Wir sehen aber auch eine erhöhte Nachfrage im Bereich der Telekommunikation. Was in den Bereich der Zukunftsinvestitionen gehört, ist die verstärkte Nachfrage nach Finanzierungslösungen für Softwareinvestitionen. Dieser Bereich wurde in der Finanzkrise stark vernachlässigt, weshalb er im Moment umso mehr wächst.

IT-DIRECTOR: *Wie flexibel sind die Finanzierungszyklen der Unternehmen? Könnte man diese beispielsweise während einer auftretenden Währungs- oder Wirtschaftskrise einfach verlängern?*

J. Mossakowski: Leasingverträge können natürlich verlängert werden, wenn Investitionen zurückgestellt werden müssen. Allerdings geht das nur eine Zeit lang gut, weil Stabilität und Sicherheit der Systeme mit zunehmendem Alter der Geräte nicht mehr garantiert werden können.

IT-DIRECTOR: *Worauf sollten Unternehmen beim Aushandeln der Konditionen mit ihrem IT-Finanzierer ein besonderes Augenmerk legen?*

J. Mossakowski: Nicht nur auf Konditionen und Laufzeiten – also auf Dinge, die sich schwarz auf weiß vergleichen lassen. Natürlich muss jedes Angebot konkurrenzfähig sein und darum empfiehlt es sich durchaus, mit mehreren Anbietern zu sprechen. Aber man bindet sich stets mehrere Jahre aneinander und es wird nie gelingen, alle Eventualitäten vertraglich zu regeln. Darum ist es entscheidend, dass der Partner, für den man sich entscheidet, die Leistungsfähigkeit, die er verspricht, dauerhaft anbieten kann. Kann mein Partner mich bei der Beschaffung der Geräte unterstützen? Habe ich einen marktgerechten Kaufpreis? Wie ist der Service, nachdem das Geschäft zustande gekommen und abgewickelt wurde? Ganz wichtig ist, dass der Anbieter tatsächlich in der Lage ist, die vermieteten Produkte auch zurückzunehmen und zu vermarkten. Eine sichere Datenlöschung bei der Altgeräteverwertung sollte ebenfalls mit in dem Konzept enthalten sein.

Weiterhin ist es wichtig, wie die Kommunikation während der Vertragslaufzeit funktioniert, wie mich mein Partner bei der Verwaltung der IT-Investitionen unterstützt und wie weit der Dienstleistungsgedanke gereift ist. Viele Kunden haben nach wie vor keine wirklich überzeugenden Lösungen für leistungsgerechte Kostenverrechnungen. Auch hier sollte der Finanzierungspartner Hilfestellungen anbieten können. Dies wird umso wichtiger, je mehr sich Investitionen wieder in das zentrale Rechenzentrum verlagern. Sie sehen – das alles sind Fragen und Themen, die vordergründig nichts mit IT zu tun haben. Sie sollten aber im Mittelpunkt der Entscheidung stehen. Der reine Leasingfaktor, der heutzutage allzu sehr betrachtet wird, ist verglichen damit nicht das entscheidende Thema.

IT-DIRECTOR: *Welche Services bietet CHG-Meridian über die reine IT-Finanzierung hinaus an?*

J. Mossakowski: Wie erwähnt reicht es nicht, bei der Finanzierung nur auf die Konditionen zu schielen. Wir nutzen die Daten, die wir über die IT-Infrastruktur unserer Kunden haben, für ein Asset Management Tool, das es den Kunden ermöglicht, ihre IT weltweit selbstständig und nach Bedarf zu steuern und die Kosten dafür aufwandsgerecht in die eigene Konzernrechnung einfließen zu lassen. Darüber hinaus gilt bei uns das Prinzip: Von der Wiege bis zur Bahre. Von der Beratung über die benötigten IT-Lösungen und die Installation vor Ort bis hin zur Abholung, Aufbereitung und Wiederverwertung der Endgeräte kann der Kunde je nach Bedarf eine Vielzahl an Services in Anspruch nehmen. Auch flexible Abrechnungsmodelle nach dem Prinzip „Pay as you use“ gehören dazu.

> „Wir bemerken eine verstärkte Nachfrage nach Finanzierungslösungen für Softwareinvestitionen. Dieser Bereich wurde in der Finanzkrise stark vernachlässigt, weshalb er im Moment umso mehr wächst.“

IT-DIRECTOR: *Wie gehen Sie bei der Abholung und Entsorgung von Hardware vor, um möglichst umweltfreundlich und wirtschaftlich zu agieren?*

J. Mossakowski: Ganz einfach: Die Geräte werden einer zertifizierten Datenlöschung unterzogen, technisch – soweit erforderlich – aufbereitet und weiterverkauft. Die Rückläufer unserer Kunden werden auf diese Weise noch jahrelang genutzt, wenn die Leasingverträge längst ausgelaufen sind. Umweltfreundlicher geht es also nicht. Dieser weltweite Zweitmarkt hat zusätzlich noch eine soziale Komponente: Auf diese Weise erhalten Menschen und Unternehmen Zugang zu Hardware, die sich Neugeräte oder notwendige Ersatzteile sonst gar nicht leisten könnten. <

IS