

Presseveröffentlichung



BESTFALL
KOMMUNIKATION

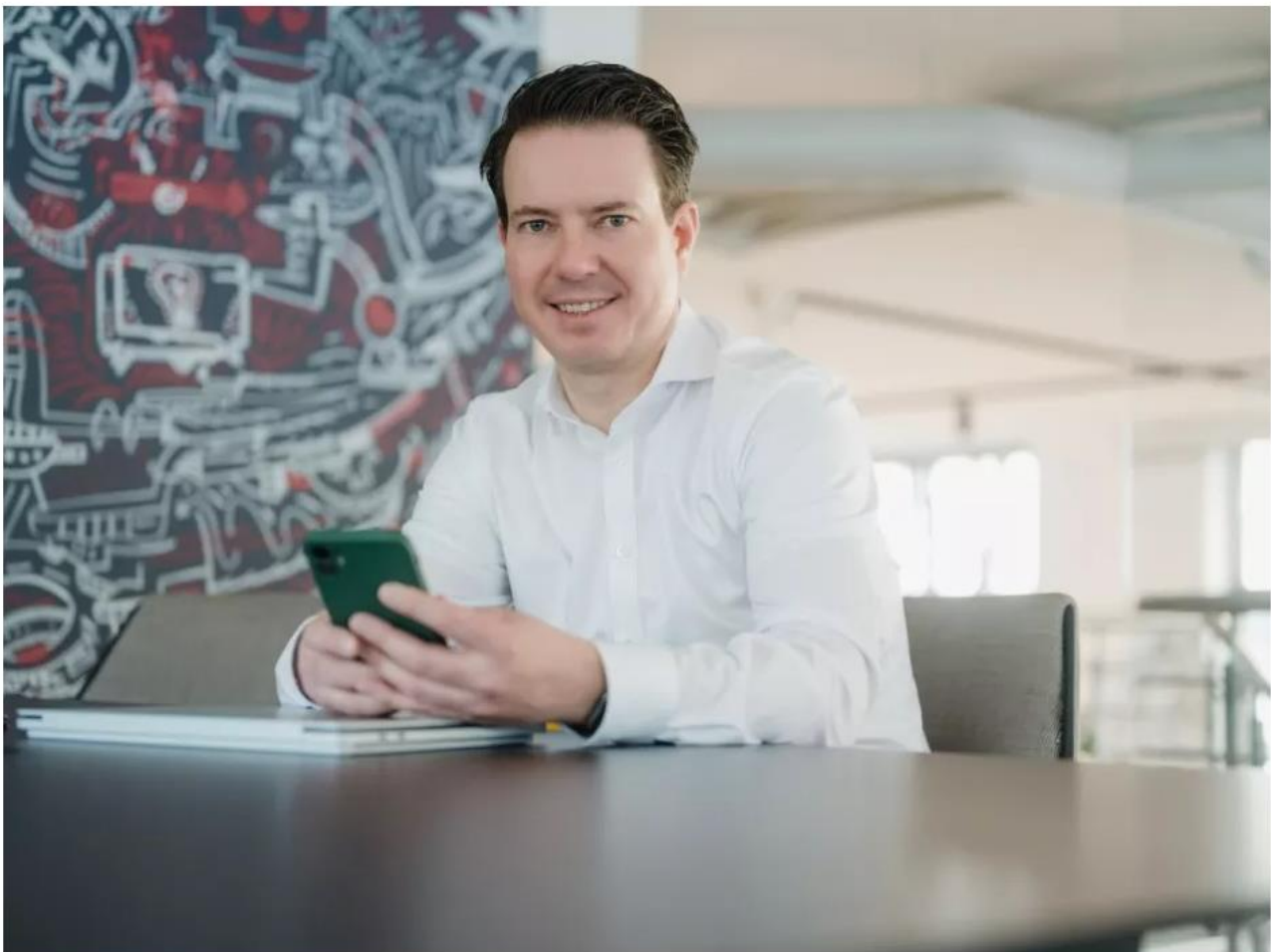
Medium: technik-einkauf.de
Erscheinungsdatum: 30. September 2024
Page Impressions: 241.959

BESTFALL GmbH
Hindemithstraße 29
55127 Mainz-Lerchenberg
www.bestfall.de
mail@bestfall.de
Tel. 06131-94518-0
Fax. 06131-94518-22

Statt Kauf oder Leasing

Warum das Mieten von IT-Devices boomt

Statt ihre Smartphones, Tablets oder Notebooks zu kaufen oder zu leasen, bevorzugen Unternehmen Mietlösungen. Und das aus gutem Grund.



Neben der Transparenz sieht CTRL-UP Geschäftsführer Alexander Wettjen den Vorteil von Mietmodellen vor allem im Gewinn an Flexibilität durch das Recht auf monatliche Kündigung. (Bild: Manuel Gutjahr)

Frühindikatoren wie der Ifo-Geschäftsklima-Index warnen: In der Wirtschaft nimmt die Unsicherheit über die wirtschaftlichen Aussichten zu. Meldungen über Entlassungen, Einstellungsstopps und Insolvenzen häufen sich. Dazu belasten die politischen Krisen im Nahen Osten, der Ukraine-Krieg und Chinas Drohungen gegenüber Taiwan die Stimmung. Auch die zunehmenden Handelshemmnisse und die Ungewissheit, wer demnächst in den USA im Weißen Haus regiert, sorgen für Zurückhaltung. Viele Unternehmen vertagen deshalb ihre Investitionsentscheidungen, um zu sparen. Sie wollen ihre Budgets erst freigeben, wenn sie klarer sehen, ob sich die Wirtschaftslage verbessert.

Das Mieten von IT-Devices wächst mit zweistelligen Zuwachsraten

Doch bei Investitionen in Informationstechnik (IT) zu sparen, ist ein zweischneidiges Schwert. Weltweit dürften die IT-Ausgaben nach Expertenschätzungen in diesem Jahr um 7,5 Prozent steigen. Unternehmen, die hier sparen, erkaufen sich ihr vorsichtiges Operieren mit einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit, so dass sie bei der digitalen Transformation hinter die Konkurrenz zurückzufallen drohen. Anstatt ihre Budgets durch hohe Einmalzahlungen zu belasten oder sich gleich auf mehrere Jahre durch starre Leasingverträge zu binden, mieten viele Firmen deshalb lieber ihre Ausstattung an Smartphones, Tablets oder Notebooks.

Zwar gibt es keine offiziellen Zahlen über die Verteilung der IT-Devices auf Kauf, Leasing und Miete. „Auch wenn auf Kauf und Leasing nach wie vor der Löwenanteil mit jeweils 40 bis 45 Prozent entfällt, so wächst der Mietanteil von inzwischen 10 bis 15 Prozent mit zweistelligen Wachstumsraten erheblich schneller“, schätzt Alexander Wettjen, Geschäftsführer der CTRL-UP GmbH, einem jungen Berliner Unternehmen, das die Vermietung von mobilen, tragbaren IT-Geräten an Großunternehmen zu seinem Geschäftsmodell gemacht hat und von diesem Trend profitieren will.

CTRL-UP ist nicht das einzige Unternehmen, das in diesem schnell wachsenden Markt aktiv ist. Die bereits 2016 mit Beteiligung der Deutschen Telekom gegründete Everphone GmbH hatte anfangs den privaten Endkunden im Fokus, ist inzwischen aber auf den lukrativeren Markt für Firmenkunden umgeschwenkt. Und dass die Leasingunternehmen die neue Vermietungskonkurrenz ernst nehmen, zeigt die Mitte 2022 erfolgte Gründung der auf die Vermietung von IT-Geräten spezialisierte Devicenow GmbH durch den großen Leasingfinanzierer CHG-Meridian AG.

Die Hauptvorteile beim Mieten: Transparenz...

Gegen die Anschaffung von IT-Geräten durch Kauf spricht, dass Unternehmen dadurch viel Kapital binden, was angesichts des schnellen technischen Fortschritts zugleich das Risiko rascher Veralterung birgt. Wird der Kauf zudem nicht mit Eigenkapital finanziert, sondern mit Kredit, ist dies mit einer stärkeren Abhängigkeit von Banken, ihrer Bonitätsbewertung und der unsicheren Zinsentwicklung verbunden. Viele gekaufte Geräte verschwinden zudem im Laufe ihrer Nutzung in Schränken oder Schubladen. Denn der Prozess, wie diese Geräte nach dem Kauf weiterverwendet werden, ist in den meisten Unternehmen nicht geregelt. Hier fehlt es an interner Transparenz.

„In der Vergangenheit hatten wir in Relation zur wirklichen Nutzerzahl immer eine um einiges höhere Anzahl von Geräten, die bezahlt werden mussten“, bestätigt der Bereichsleiter Finanzwesen eines Automobilzulieferers. Schätzungen von IT-Experten zufolge ist die Anzahl von Smartphones, Tablets und Notebooks in den Unternehmen in der Regel um zehn Prozent größer als die Zahl der berechtigten Mitarbeiter in der Firma. Werden die IT-Geräte gemietet, haben die Unternehmen dagegen jederzeit die Übersicht, wie viele Geräte sie gemietet haben und wer sie nutzt.

...und Flexibilität durch Recht auf monatliche Kündigung

Neben der Transparenz sieht CTRL-UP Geschäftsführer Wettjen den Vorteil des Mietmodells für seine Kunden vor allem im Gewinn an Flexibilität durch das Recht auf monatliche Kündigung. Denn die Unternehmen können so ihren IT-Bedarf schnell und effizient an konjunkturelle und technologische Veränderungen anpassen und belasten ihre Liquidität nicht durch hohe Einmalausgaben.

Ein Vorteil auch gegenüber Leasingverträgen, durch die sich Unternehmen gleich für mehrere Jahre binden. Zudem sind Leasingverträge meist sehr komplex, der Teufel steckt im Detail. So kommt es häufig vor, dass die erhofften Einsparungen durch Leasing oft durch versteckte Vertragsklauseln nicht realisiert werden. Das bestätigt der Head of Mobile Devices & Solutions eines großen Logistikanbieters: „Diese Flexibilität durch Mieten verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil, wir konnten dadurch Savings gegenüber weniger flexiblen Leasingoptionen realisieren und Kapazitäten für das Team freischaufeln, um uns auf unsere Fokusaufgaben zu konzentrieren.“

Auf was beim Mieten noch zu achten ist

Aber Achtung. Um diese Vorteile der Mietalternative zu realisieren, sollten Unternehmen vor Vertragsabschluss auf einige Details achten. Wichtig ist nicht nur, dass die Mietverträge ein kurzfristiges Kündigungsrecht von höchstens einem Monat vorsehen, damit sie schnell auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren können. Der Mietvertrag sollte auch ein möglichst einfaches Handling garantieren. Am besten mit einem Vermieter als Generalunternehmer, der einen Rundum-Service bietet und der alle Leistungen, auch die von Partnerunternehmen, koordiniert – von der Auslieferung und Installation der Geräte bis hin zum laufenden Service und der abschließenden Weiterverwendung.

Unternehmen machen häufig den Fehler, dass sie die Finanzierungsgesellschaft eines Herstellers oder Dienstleisters als Partner wählen und sich nicht von unabhängig beraten lassen. Dadurch bleiben häufig Sparpotenziale ungenutzt. Unternehmen sollten deshalb vor Vertragsabschluss erst einmal ihren IT-Hardware-Bestand und alle damit verbunden IT-Verträge von einem kompetenten und von Herstellern und Serviceanbietern unabhängigen Berater erfassen lassen, um auf dieser Basis ihren wirklichen Bedarf kalkulieren zu können. Dass CTRL-UP den Wettbewerb mit den beiden älteren Mietanbietern Everphone und Devicenow nicht scheut, ist für Geschäftsführer Wettjen einfach zu erklären. Er ist überzeugt von der Überlegenheit des eigenen, selbstentwickelten Management Informationssystems (MIS), das Kunden auf Knopfdruck einen 360° Überblick auf ihre gesamte betriebliche IT-Infrastruktur gewährt und ihnen so eine umfassende Kontrolle ihrer IT-Kosten und die schnelle Anpassung ihrer IT an ihren zukünftigen Bedarf ermöglicht.

Ein solches auf Daten-gestütztes Lifecycle-Management macht die mobile IT-Infrastruktur nicht nur effizienter, sondern auch nachhaltiger im Sinne der Klimaneutralität.