

Wenn die Cloud plötzlich unbezahlbar wird: Preismodelle und weitere Kostenfallen unter der Lupe



Am Anfang.....



.....und irgendwann vielleicht...

Christoph Groß
Inhaber
Supply Chain Competence Center – Groß & Partner

- Seit 2005 Unternehmensberater im Bereich Softwarebedarfsermittlung und Auswahl
- Geschäftsprozessoptimierung auf Basis von Informationstechnologie
- Aktuell bei persönlicher Betreuung Auswahlprojekt/Kunde **NR. 40**
Betreutes Volumen in Software und Dienstleistungen > 10 Mio €
- 25+ Jahre Erfahrung in Beratung, Marketing, Vertrieb und Implementierung von IT Lösungen wie QAD, i2 Technologies, Manhattan Associates, Manugistics, etc.
- International tätig in mehr als 20 Ländern.
- 2008 Auszeichnung für die Beratungsleistung im Bereich Auswahl von Software-Lösungen.
- Teil des Trovarit Beraternetzwerkes



Aktives Mitglied:

- ICV- Internationaler Controllerverein
- BVL-Bundesvereinigung Logistik
- BME-Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf



Günstig, einfach, und, und, und

Erst hat es sich ganz toll angehört ...



- Keine Hardwarekosten
- Software immer auf dem neuesten Stand auch ohne Administrator
- Für jeden Benutzer nur das bezahlen was er/sie wirklich braucht
- Nur eine „geringe“ monatliche Miete, Hotline inklusive
- Jederzeit kündbar



und, und, und.....

Eigentlich viel zu schön um wahr zu sein... oder



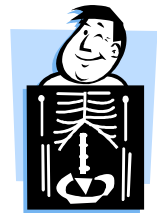
Doch nach und nach kam so Einiges.....

an das wir vorher gar nicht gedacht hatten.....

- Wir brauchten immer mehr der teuersten „Superbenutzer“ weil nur da die benötigten Funktionen drinnen waren
- Das integrierte Dokumentenmanagement brauchte immer mehr Speicherplatz
- Nach der Entlassung von 10 Mitarbeitern mussten wir noch 19 Monate User bezahlen die es gar nicht mehr gab....
- Wir waren vom Anbieter 100%ig abhängig und konnten nicht zu einem günstigeren Dienstleister wechseln, obwohl es den mittlerweile gibt..

Und so Manches mehr...

Deswegen werden wir vor dem nächsten Vertrag folgende Themen genau durchleuchten



Wie wird die „Cloud“ eigentlich bepreist

Das sollten Sie wissen:

- **Es gibt keine einheitlichen Kostenmodelle für Cloud Lösungen da es verschiedenste Typen der Cloud gibt**
 - Public Cloud - Private Cloud - Mischformen etc.
- **Es gibt verschiedene Arten des Lieferumfanges einer Cloud Lösung z.B.:**
 - 100% Standard und die gleiche Lösung für alle Kunden
 - Über Parameter vom Kunden/Anwender konfigurierbare Lösung
 - Cloud Lösung die
 - vom Händler oder Hersteller angepasst werden kann
 - nur der Hersteller anpassen kann
 - individuell für einen Kunden/Anwender erstellt wird etc.
- **Es gibt verschiedene angebotene Dienste in der Cloud**
 - Nur Software Nutzung
 - Software und Hotline inklusive
 - Ein Preis für alle Funktionen pro Benutzer
 - Optionale Funktionen und Kosten, Zusatzdienste etc.



Schauen Sie doch mal in den Himmel....

Da sieht keine „Cloud“ wie die andere aus!

WYISWYG – Das Cloud „Standardproblem“

What You See Is What You Get

Die Problematik:

Effiziente Cloud Lösungen sind auf konfigurierbare Standardlösungen ausgelegt

Anpassungen über die Konfiguration hinaus sind entweder EXTREM kostspielig oder gar nicht möglich!

Wer viel Individualität benötigt ist bei einer Cloud Lösung meist nicht richtig aufgehoben!

Wer braucht wirklich was? Kosten pro User?

Ein Beispiel:

Kosten pro Benutzer und Monat

5,-- € 15,-- € 45,-- € 75,-- € 125,-- € 250,-- €

[illegible]

Eine Hochrechnung

Anzahl Benutzer	Preis pro Benutzer	Kosten pro Monat	Kosten pro Jahr	Kosten auf 5 Jahre
10	5 €	50 €	600 €	3.000 €
10	15 €	150 €	1.800 €	9.000 €
10	45 €	450 €	5.400 €	27.000 €
10	75 €	750 €	9.000 €	45.000 €
10	125 €	1.250 €	15.000 €	75.000 €
10	250 €	2.500 €	30.000 €	150.000 €
Anzahl Benutzer	Preis pro Benutzer	Kosten pro Monat	Kosten pro Jahr	Kosten auf 5 Jahre
50	5 €	250 €	3.000 €	15.000 €
50	15 €	750 €	9.000 €	45.000 €
50	45 €	2.250 €	27.000 €	135.000 €
50	75 €	3.750 €	45.000 €	225.000 €
50	125 €	6.250 €	75.000 €	375.000 €
50	250 €	12.500 €	150.000 €	750.000 €
Anzahl Benutzer	Preis pro Benutzer	Kosten pro Monat	Kosten pro Jahr	Kosten auf 5 Jahre
100	5 €	500 €	6.000 €	30.000 €
100	15 €	1.500 €	18.000 €	90.000 €
100	45 €	4.500 €	54.000 €	270.000 €
100	75 €	7.500 €	90.000 €	450.000 €
100	125 €	12.500 €	150.000 €	750.000 €
100	250 €	25.000 €	300.000 €	1.500.000 €

Fazit: Benutzerbedarf GENAU ermitteln
Und den „Worst Case“ kalkulieren!



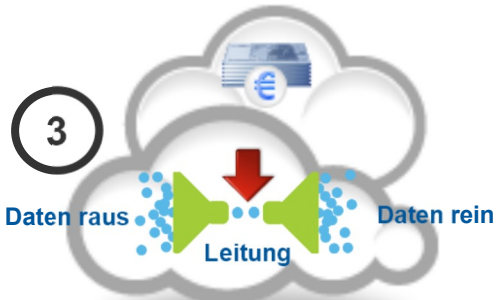
Achtung : daran sollten Sie denken



Der Kostenunterschied von „billigen“ zu „teuren“ Benutzern verleitet zur Nutzerzuordnung in einer niedrigeren Stufe um Kosten zu sparen



Es gibt keine Unterscheidung zwischen Named und Concurrent User (nur named User), keine Sammeluser (z.B. Betriebsdatenerfassung Fertigung) d.h. selbst für einen Zeitarbeiter muss ein neuer Benutzer mit Vertrag abgeschlossen werden (12,24,36 Monate)



Ggf. muss die Internetverbindung im Unternehmen erweitert werden (wenn überhaupt möglich)



Wenn Ihr Unternehmen in Schieflage gerät müssen Sie monatlich weiterbezahlen. Bei einer bezahlten Software kann ggf. die Wartung gekündigt werden kann um Kosten zu sparen



Achtung : daran sollten Sie denken



Obwohl ein Monatsbetrag pro User beworben wurde, muss der komplette Jahresbetrag für alle User am Jahresbeginn bezahlt werden



Man kann einen Benutzer in den Funktionen nur in die nächst höhere Ebene „upgraden“ (Mehr Funktionen zu höheren Kosten) aber erst nach Vertragsablauf „downgraden“ (weniger Funktion und weniger Kosten)



Jede Preiserhöhung, Preismodelländerung muss zwingend mitgemacht werden



Es wird mehr und mehr Speicherplatz benötigt, der kostenpflichtig dauerhaft erworben werden muss



Achtung : daran sollten Sie denken

9



Mobile Benutzer die zuvor auf dem Notebook installierte Software genutzt haben, haben Verbindungsprobleme (bestes Beispiel „Office“ Anwendungen) d.h. für diese Benutzer trotzdem Software noch lokal installieren ggf. doppelte Zahlung

10



Neue Funktionen sind nur in einer höheren Benutzergruppe verfügbar, d.h. Upgraden von Teilen oder allen Benutzern in diese teurere Gruppe

12



Die „Standardschnittstellen zur Integration von Drittsystemen sind nicht ausreichend, verursachen Ineffizienz und einen ungeplant hohen IT Aufwand

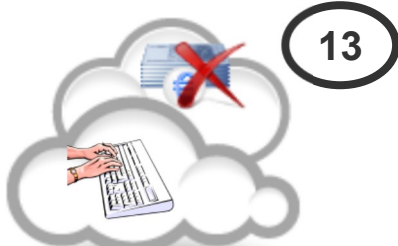
11



Individuelle, zusätzliche Anforderungen werden vom Anbieter aus Gründen der Standardisierung nicht vorgenommen und müssen über Drittsysteme abgewickelt werden = zusätzliche Kosten, Integration, Wartung



Achtung : daran sollten Sie denken



13

Für Datenverlust wird NICHT gehaftet
Fehlende Daten müssen analysiert und
manuell neu erfasst werden
Revisionsfähig?



15

Nach Vertragskündigung
gibt es keinerlei Möglichkeit
die Lösung auch im eigenen Hause
zu installieren/betreiben
= Neue Software kaufen



14

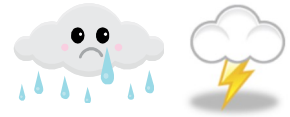
Für die Speicherung/Archivierung
oder Lösung von Daten nach Vertragsende
wird man ordentlich zur Kasse gebeten



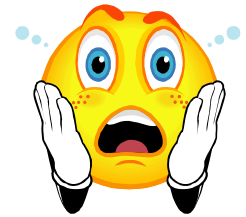
16

Der Anbieter stellt den Betrieb ein
Sie müssen kurzfristig ein
Alternativsystem kaufen und
Implementieren
= ungeplante Kosten, Aufwand

Automatisch neu eingestellte Funktionen der „Standard“ Cloud Lösung erzeugen regelmäßig notwendige Anpassung an die Nutzung der Cloud Lösung im Verbund mit internen Kosten, Schulungsaufwand etc.....



Der Anbieter verändert die Benutzergruppenstruktur, den damit verbundenen Funktionsumfang und erhöht die „Kosten pro Benutzer“ ohne dass der vorhandene Vertrag bestehen bleiben kann und Sie ab sofort mehr zahlen müssen.....



Ihr Unternehmen gerät in Schieflage was zum Zahlungsverzug der monatlichen Gebühren und danach zur Kündigung führt, Ihr Zugang wird gesperrt

Nach der Kündigung verweigert der Cloud Anbieter die Herausgabe der Daten, Sie stehen nicht nur ohne Lösung sondern auch ohne eigene Daten da...

Und.... Und... und.....

Sie sollten also:

Genau wissen was Sie wollen, wer genau welchen Funktionsumfang benötigt und was es kostet oder kosten kann



Sich im Klaren sein, dass Sie **IMMER** liquide sind um die monatliche Rechnung zu bezahlen



Eine Strategie zum „Leben“ nach der Cloud Lösung auch schon vorher überdenken



Ansonsten wird Ihre Cloud Lösung zum „Fass ohne Boden“!

Denn nur HINTER den Wolken gibt's Sonnenschein!



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Supply Chain Competence Center
Groß & Partner
Kazmair Straße 17
80339 München

Ihr Ansprechpartner: Christoph Groß
Tel. +49-89-500098-15
Mobil +49-151-22345659

E-Mail christoph.gross@scc-center.de
www.scc-center.de