

# Durch Leasing einen Schritt voraus

*IDC-White Paper*

*Analysten: Susan Middleton und Vernon Turner*

## **Einführung und Management-Überblick**

Der Austauschzyklus für Geräte der Informationstechnik beläuft sich bei vielen Unternehmen heute auf nur ca. 24 Monate. Serverhersteller bringen ständig Produkte mit mehr Rechenkapazität und -leistung auf den Markt, und die Anwendungen erfordern dies auch in zunehmendem Maße. War Leasing einst eine Strategie, die hauptsächlich für den Einsatz professioneller Mainframe-Systeme oder für mehrere verteilte Systeme angewendet wurde, so ist es mittlerweile zu einer beliebten Lösung für die Anschaffung leistungsstarker Unix-Server geworden, die von den modernen E-Commerce-Anwendungen benötigt werden.

Berücksichtigt ein Unternehmen den finanziellen Aufwand, der durch die gesamten Anschaffungskosten verursacht wird, den Aufwand für die Inventarverwaltung, die Wartung und den Support der IT-Geräte sowie die Kosten und Gemeinkosten für die Entsorgung und den Austausch der Geräte, so stellt Leasing im Vergleich zum Kauf der Geräte eine attraktive Alternative dar.

Durch Leasing haben Unternehmen die Möglichkeit, schneller Geräte mit modernster Technik anzuschaffen und gleichzeitig Barkapital bzw. Kreditrahmen für andere Zwecke bereit zu halten. Leasing schützt vor Veralterung, vereinfacht die Aufrüstung auf den neuesten Stand der Technik und die Entsorgung alter Geräte, minimiert den Wartungsaufwand und senkt die Anschaffungs- und Betriebskosten eines Systems insgesamt.

Um dem Bedarf expandierender E-Business-Unternehmen zu entsprechen, zu denen Großunternehmen sowie Firmen mittlerer Größenordnung und aufstrebende Unternehmen der Internet-Generation (kurz NetGen-Firmen) zählen, weichen die traditionellen Leasing-Konzepte und -Verträge neuen und flexibleren Lösungen wie beispielsweise solchen, wie sie von IBM Global Financing (IGF) angeboten werden. IGF bietet kundenspezifische Leasing-Verträge, die es einer breiten Palette von Unternehmen ermöglichen, IT-Geräte mit neuester Technik nicht nur von IBM, sondern auch von anderen Herstellern zu beziehen.

## **Das Betriebssystem UNIX**

UNIX wurde seit seiner Einführung bei AT&T Bell Labs Ende der 60er Jahre als Multiuser-, Multitasking- und Client/Server-Betriebssystem für den professionellen Einsatz konzipiert. Heute existieren UNIX-Derivate für nahezu alle im Handel angebotenen Mikroprozessoren und Computersysteme.

Alle namhaften Serveranbieter haben Server auf UNIX-Basis entwickelt. Weil sie sich in Bezug auf Leistung, Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit und Sicherheit in Client/Server-Umgebungen bewährt haben. UNIX-Server sind sehr gut dazu geeignet, die Anforderungen der modernen

[www.idc.com](http://www.idc.com)

Rechenumgebungen von heute - und dazu zählen auch geschäftlich entscheidende E-Commerce-Anwendungen - zu erfüllen.

Das Betriebssystem Unix zeichnet sich auch durch eine einfache Skalierbarkeit aus. Freigegebene Netzwerk-Dateisysteme können an jeder Position in einer Verzeichnisstruktur eingehangen werden und erstrecken sich bei Bedarf über mehrere Festplatten und mehrere Rechner. Auf diese Weise haben Unix-Systemadministratoren die Möglichkeit, die verfügbare Speicherkapazität auf dem Server auszubauen und zugleich die bereits bestehenden Verzeichnisstrukturen beizubehalten, mit denen die Benutzer bereits vertraut sind.

Als Betriebssystem ist Unix nicht nur ausgereift, sondern stellt auch den neuesten Stand der Technik dar. Im Laufe der Jahre wurden von Unix-Systemanbietern fortwährend neue Technologien integriert, so dass Unix-Systeme heute einen größeren Funktionsumfang bieten als jedes andere Betriebssystem. Außerdem bildet Unix eine bessere Grundlage für Clustering-Architekturen, auf die Unternehmen zu Gunsten einer hohen Verfügbarkeit vertrauen.

## **Unix-Server**

Die Innovation und der schnelle Zuwachs an Leistung und Kapazität der Unix-Server beruhen auf der Tatsache, dass Unix ein offenes System und keine herstellereigene Umgebung ist, bei der die Kunden durch hohe Umrüstkosten von einem Wechsel abgeschreckt werden. Beeinflusst durch die Gesetze des freien Marktes fechten die Anbieter von Unix-Systemen einen heftigen Konkurrenzkampf aus, um zu möglichst niedrigem Preis hohe Leistung, Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit anbieten und ihre Kunden an sich binden zu können.

Die Hersteller bringen fortwährend Server mit mehr Kapazität und Funktionalität auf den Markt. Je mehr die Unternehmen auf E-Commerce setzen, desto schneller stellen sie fest, dass ihre bisherigen Systeme aufgrund der anspruchsvollen Anwendungen nicht mehr Schritt halten können. Da sich die Kunden darüber im Klaren sind, dass kurz nach der Anschaffung eines Systems eine Aufrüstung erforderlich ist, möchten sie sich möglichst viele Optionen offen halten. Diese Flexibilität wird durch Leasing möglich und nicht durch Kauf eines Systems.

## **IBM im Unix-Markt**

E-Business wird heute mehr und mehr zu einem grundlegenden Bestandteil der Infrastruktur vieler Firmen. In den Unternehmen findet eine Anbindung der Server an das Internet statt, und die Anwendungen werden mit Daten von Lieferanten und Endverbrauchern gespeist. Folglich haben die Hersteller die Aufgabe, die Konzeption, Integration und den Support ihrer Server zu überdenken.



Mit der breitesten Produktpalette und als branchenweit führender Hersteller von Plattformen taufte IBM vor kurzem seine Server zu „eServern“ um, also zu Servern, die für die Ausführung verschiedener Internet- und E-Commerce-Anwendungen optimiert sind. Die eServer von IBM sind in vier Serien ausgeführt: die zSerie, xSerie, iSerie und pSerie.

### ***eServer der zSerie***

Die zSerie von IBM ist die leistungsstärkste Serverklasse, die sich am besten dazu eignet, Tausende simultaner Endbenutzersitzungen zu unterstützen. Diese Server sind für die Integration und Verwaltung des Einsatzes von Systemressourcen in E-Business-Umgebungen optimiert. Der Server kann auf verschiedene Arten konfiguriert, unabhängig oder als Teil eines Clusters mit bis zu 640 Prozessoren betrieben werden. Er kann außerdem als Host für mehrere Hundert Linux-Images dienen, auf denen Open Source-Anwendungen laufen.

### ***eServer der xSerie***

Die Enterprise Server der xSerie von IBM auf Intel-Basis unterstützen Cluster beim Betrieb des Datenzentrums und beim Einsatz von Windows und Linux in der IT-Organisation. Die Server der xSerie umfassen mehrere Kategorien: Rack-optimierte Modelle, Universalserver (d. h. File- Print- und Applikationsserver), Punktlösungen (vorkonfigurierte Systeme für Web-Hosting und NAS) sowie NUMA-Q. In allen Servern der xSerie befinden sich ungenutzte Systembausteine, die das CUOD-Programm von IBM (Capacity Upgrade on Demand - Kapazitätserweiterung bei Bedarf) unterstützen.

Bei der xSerie wird das Betriebssystem DYNIX/ptx eingesetzt, eine Unix-Implementierung für SMP (Symmetric Multiprocessing) mit nicht einheitlichem Speicherzugriff (NUMA). Dieses Konzept wurde von Sequent Computer Systems (im Jahre 1999 von IBM übernommen) für Umgebungen mit Intel-Architektur entwickelt. DYNIX/ptx bietet nicht nur ein offenes 32-Bit-Betriebssystem, sondern auch einen Einstieg in die 64-Bit-Technik und wurde speziell mit dem Ziel entwickelt, die Leistung, Skalierbarkeit und die Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit zu bieten, die von kommerziellen DBMS-Anwendungen (Datenbank-Managementsysteme) gefordert werden. Aufgrund ihres sehr hohen Durchsatzes und der schnellen Antwortzeiten werden diese Server von global operierenden Unternehmen für den Betrieb ihrer E-Commerce-Anwendungen eingesetzt.

### ***eServer der iSerie***

Bei der iSerie handelt es sich um integrierte Server für Firmen, die keine Ressourcen für das Optimieren der Anwendungen auf Business-Servern bereit stellen möchten. Im Verlauf der letzten 10 Jahre hat IBM seine AS/400-Serverreihe weiter ausgebaut und flexibler als All-in-One-Server konzipiert. Zur Ausführung von Windows NT-Anwendungen wurden Koprozessoren von Intel integriert, und mittels der PASE-Funktionalität (Portable Application Solutions Environment) ist jetzt auch ein gewisses Maß an Unterstützung für Unix-Anwendungen, wie beispielsweise ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management) und Business Intelligence-Pakete, gegeben.

Nach einem erfolgreichen Umstieg auf die 64-Bit-Technik konkurrieren die Top-Modelle der AS/400-Server heute mit den Mainframes auf Einstiegsniveau. Dieser Wettbewerb findet dabei hauptsächlich im Bereich der Abteilungsserver statt, tangiert jedoch auch den Marktbereich der Enterprise Server.

### ***eServer der pSerie***

Die pSerie gehört zu den RS/6000 Enterprise Servern, auf denen das 64-Bit-Unix-Betriebssystem AIX von IBM (Advanced Interactive eXecutive) ausgeführt wird.

Die IBM-Server der pSerie sind zur Unterstützung von CUOD mit integrierten ungenutzten Systembausteinen ausgestattet. Sie können daher problemlos erweitert werden, um den vorhersehbaren oder auch nicht vorsehbaren Mehrbedarf an Kapazität im Verlauf ihres Lebenszyklus zu erfüllen. Dadurch sind sie bestens für Leasing-Lösungen von aufstrebende Firmen und Firmen, die die wachsenden Ansprüche des E-Business erfüllen müssen, für geeignet.

Das Modell p640 ist ein kostengünstiger und leistungsstarker SMP-Server in einem kompakten Rack-Gehäuse. Dieses System eignet sich ideal für E-Commerce-Anwendungen, Internet-Dienstleister (ISPs) und Anwendungs-Dienstleister (ASPs), für wissenschaftliche EDV-Anwendungen oder als Abteilungsserver in Unternehmen mittlerer Größenordnung. Der p640 ist außerdem robust genug, um auch im Fertigungsbereich aufgestellt zu werden.

Er unterstützt bis zu vier 64-Bit Power3-II RISC-Mikroprozessoren auf Kupferbasis mit einer Geschwindigkeit von 375 MHz. Jeder Prozessor verfügt über 4 MB Level 2-Cache. Erhältlich sind Zweiwege- und Vierwegesysteme mit 8 MB L2-Cache pro Prozessor für mehr Leistung. Die Grundausstattung mit 256 MB Hauptspeicher kann für eine höhere Leistung in komplexen Datenbankanwendungen auf 16 GB erweitert werden. Der p640-Server lässt sich an einer Konsole oder über ein Handheld-Gerät verwalten, auf dem das PalmOS-Betriebssystem installiert ist. Der p640 ist für hohe Verfügbarkeit konzipiert und bietet Funktionen wie beispielsweise das „Lights out“-Systemmanagement, redundante Lüfter und Netzteile.

Im November 2000 brachte IBM die Turboversion 680 der pSerie mit schnelleren Chips, einer Unterstützung für mehr Speicher und verbesserten Funktionen für das Systemmanagement auf den Markt. Der p680 unterstützt zwischen 6 und 24 POWER RISC-Mikroprozessoren mit 600 MHz und ist für den Zugriff auf maximal 96 GB Speicher skalierbar. Bis zu 16 geclusterte p680-Server können zentral von einer Konsole aus verwaltet werden.

Der p680 ist IBMs SMP-Server für kommerzielle Leistungsfähigkeit im High-End-Bereich und unterstützt die parallele Ausführung von 32-Bit- sowie 64-Bit-Anwendungen. Weiterhin bietet er die Möglichkeit zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit bei minimalen Betriebsunterbrechungen.

Die Technik des p680 setzt auf IBMs neuer SOI-Hochleistungstechnologie (Copper and Silicon-On-Insulator) auf und bietet beträchtliche Leistungsverbesserungen gegenüber den Vorgängerversionen der kommerziellen SMP-Server. Grundlage der SOI-Technologie ist eine dünne Siliziumschicht, die auf einem Isolator wie beispielsweise Siliziumoxid oder Glas aufgebracht wird.

Dadurch sinkt der kapazitive Widerstand der Schaltung, so dass die montierten Transistoren schneller arbeiten können. Das Ergebnis ist eine Leistungsverbesserung von 25 bis 35 % im Vergleich zur konventionellen CMOS-Halbleitertechnik (Complementary Metal-Oxide Semiconductor), die heute überwiegend eingesetzt wird.

Man geht davon aus, dass der p680 von IBM als bevorzugte Plattform in Unternehmen mit Web-basierten Anwendungen für E-Commerce und anderen betrieblich entscheidenden Anwendungen wie ERP und CRM eingesetzt wird.

## **Finanzielle Investitionen und Technologie: Ein schwieriger Kompromiss**

### ***Der Lebenszyklus technologischer Komponenten***

Eine nicht zu unterschätzende Problemstellung ist für moderne Unternehmen und Firmen mittlerer Größenordnung die verkürzte Lebenserwartung der benötigten IT-Produkte.

Im Jahre 1965 stellte Gordon Moore, zu der Zeit Leiter der Forschung und Entwicklung bei Fairchild Camera and Instrument und späterer Mitbegründer der Firma Intel, eine dramatische Entwicklung fest, als er Daten über den Leistungsanstieg bei Speicherchips aufzeichnete. Alle 18 bis 24 Monate wurden neue Chips entwickelt und jeder neue Chip verfügte über etwa das Doppelte an Kapazität als sein Vorgänger. Wenn sich diese Entwicklung fortsetzte, war laut Feststellung von Moore ein phänomenaler Anstieg an Rechenleistung über einen relativ kurzen Zeitraum sowie eine Verdopplung der Transistordichte pro Jahr zu erwarten.

Das Mooresche Gesetz, so werden diese Beobachtungen heute genannt, beschrieb eine fortgesetzte Entwicklungstendenz. Mit dem Einsatz von transistorgepackten Chips zur Herstellung von Chips mit noch höherer Dichte erreichte der Leistungsanstieg exponentielle Größenordnungen. Der erste Mikroprozessor von Intel, der 1971 entwickelte 4004, enthielt 2300 Transistoren. Der Pentium III enthält 9,5 Millionen; ein Zuwachs von 412900 %.

Jedes Jahr werden uns Leistungsverbesserungen vorgestellt, die zu neuen Computeranwendungen und noch mehr Möglichkeiten führen. Zu diesem Zuwachs tritt einerseits die Entwicklung attraktiver Anwendungen und andererseits das Aufkommen des E-Business hinzu, durch das umfangreiche und schnell steigende Ansprüche an die Server-Rechenleistung gestellt werden. Daraus folgt, dass der Anwender zwangsweise und ununterbrochen mehr Leistung benötigt und dass die Unternehmen ihre Anlagen fortwährend aufrüsten müssen, um den Leistungsansprüchen zu genügen.

IT-Manager in schnell agierenden und wettbewerbsstarken Unternehmen können bereits kurz nach der Anschaffung ihrer Systeme zusehen, wie diese an Aktualität verlieren. Sie können aber auch feststellen, dass flexible Leasingbedingungen die Sachlage vereinfachen, wenn eine häufigere Anschaffung neuer Systeme erforderlich ist.

Der Umgang mit dem Lebenszyklus technologischer Güter umfasst das gesamte Pflichtenheft in Verbindung mit dem Besitz von IT-Anlagen, unter anderem Entscheidungen und Verhandlungen in Bezug auf den Kauf von Hardware und Software, die Installation, Mitarbeiterschulung, Wartungskosten über die gesamte Nutzungsdauer hinweg, die Außerbetriebnahme und Entsorgung veralteter Hardware sowie die Einführung neuer und aufgerüsteter Systeme.

Der Lebenszyklus technologischer Güter kann aus vier Blickwinkeln betrachtet werden: technologische Lebensdauer, wirtschaftliche Lebensdauer, Nutzungsdauer und Abschreibungsdauer. Die technologische Lebensdauer wird durch die Produktlebenszyklen beim Hersteller und durch Verbesserungen im Preis-/Leistungsverhältnis von Hardware und Software bestimmt. Die wirtschaftliche Lebensdauer wird vom Restwert der Geräte auf dem Markt bestimmt und hängt vom Angebot und der Nachfrage für die Geräte sowie von der technologischen Lebensdauer der Geräte ab. Die Nutzungsdauer ist eine subjektive Einschätzung und hängt davon ab, wie lange der Anwender einer Technologie der Meinung ist, dass die Technologie ihre Aufgaben im Betrieb angemessen erfüllt. Die Abschreibungsdauer ist der Zeitraum, bis der Wert einer Anlage in den Büchern der Firma auf Null sinkt. Sie sollte mit der prognostizierten Nutzungsdauer der Anlage in der Firma übereinstimmen.

### ***Liquiditätsaspekte***

In der Geschäftswelt wird Kapital eher dort investiert, wo auch ein Ertrag zu erwarten ist. Leider ist der Kauf von EDV-Anlagen eine finanzielle Belastung. Die Technologie ist teuer und verliert rasch an Wert. Gleichzeitig kann das Wachstum gebremst werden, wenn die zur Verfügung stehende Computertechnik nicht ausreicht oder nicht auf dem neuesten Stand ist. Wenn eine Firma solange wartet, bis sie sich den Kauf der geeigneten Hardware und Software leisten kann, läuft sie unter Umständen Gefahr, nicht mehr wettbewerbsfähig zu sein. Außerdem ziehen es die Betriebe einerseits vor, ihre finanziellen Reserven für unvorhergesehene Vorfälle zu schonen, jedoch sind sie andererseits auch gezwungen, schnell zu handeln, um mit den technologischen Umwälzungen Schritt zu halten.

Welche Ausgaben die Unternehmen für IT-Hardware, Software und Dienstleistungen tätigen, ist ein zentraler Faktor bei der Entscheidung, wann und ob sie die Technologie anschaffen, die sie für das betriebliche Wachstum benötigen. Sie müssen außerdem berücksichtigen, dass die anfänglichen Anschaffungskosten nur einen Faktor in der Gleichung darstellen. Leasing bietet innovative Möglichkeiten für die Anschaffung von IT-Geräten, durch die ein Unternehmen weniger Verantwortung für die Anschaffung, Wartung und Entsorgung tragen muss.

### ***Verdeckte Anschaffungs- und Betriebskosten***

IT-Manager sind sich mit Bedauern der Tatsache bewusst, dass die Anschaffungs- und Betriebskosten für IT-Technologie den tatsächlichen Kaufpreis beträchtlich übersteigen. Zu den Anschaffungs- und Betriebskosten für Hardware zählen der Anschaffungspreis, die Garantieleistungen, Wartungskosten und die Kosten für die Aufrüstung. Die Kosten für die Software setzen sich aus dem Anschaffungspreis, den Garantieleistungen, dem Support sowie den Versionsaktualisierungen zusammen.

Bei Komplettsystemen erstrecken sich die Anschaffungs- und Betriebskosten auch auf die Kosten für die Vernetzung und das Personal (d. h. die Gehälter der IS-Mitarbeiter, die für die Unterstützung und Verwaltung der Hardware und der Anwendungen in einer verteilten Rechenumgebung notwendig sind). Als weitere und weniger greifbare Kosten, die sich zu den Anschaffungs- und Betriebskosten addieren, sind die Ausfallzeiten des Systems und der damit zusammenhängende Verlust an Produktivität der Anwender zu nennen.

Betriebe, in denen eine effiziente Inventarverwaltung praktiziert wird, konzentrieren sich darauf, die verdeckten Anschaffungs- und Betriebskosten nachzuvollziehen und zu senken, die sich aus technologischen Umrüstungen oder Aufrüstungsvorhaben, ungenutztem Inventar und nicht beachteten Vertragskonditionen ergeben. Die meisten IT-Leasingfirmen verfügen nicht nur über die Erfahrung, sondern auch über die Fähigkeiten, Inventarkontrollen anzubieten und können diese Dienste auch in das Leasing-Paket des Kunden aufnehmen.

Die Inventarverwaltung definiert IDC als eine Sammlung von Tools, Dienstleistungen und Finanzierungsoptionen, mit denen Anwender Computerprodukte bei vorhersehbaren Lebenszykluskosten kaufen, betreiben und entsorgen können. Zu den Praktiken der Inventarverwaltung gehören die zentrale Beschaffung, Standardkonfigurationen von Hardware und Software, eine zentrale Datenbank mit Inventarpositionen, Tools zur Inventarkontrolle, ein aktueller physischer Inventarbestand und eine Strategie zur Neubesetzung von Inventarpositionen.

### ***Entsorgung von Inventar***

Am Ende der Nutzungsdauer von technologischem Inventar muss ein Unternehmen die Kosten und Gemeinkosten berücksichtigen, die durch die Außerbetriebnahme und Entsorgung veralteter Hardware und durch die Einführung des neuen aktuelleren Systems verursacht werden.

In der Entsorgungsphase am Ende der Lebensdauer einer Inventarposition sind die Unternehmen nicht nur geschäftlichen, sondern auch juristischen und umweltrechtlichen Risiken ausgesetzt. Zu den geschäftlichen Risiken gehört die Gefahr der Industriespionage, wenn firmeninterne Informationen unachtsam in Anlagen hinterlassen werden, die für die Entsorgung vorgesehen sind. Juristische Risiken verbergen sich hinter der Verletzung des Urheberrechts an Software, wenn die Bedingungen eines Software-Lizenzvertrags bei der Entsorgung der Software von Drittherstellern nicht eingehalten werden.

In vielen Unternehmen wird eine Entsorgungsstrategie praktiziert, bei der ausgetauschte Einrichtungen für eine „zukünftige Verwendung“ hinter verschlossenen Türen am Firmenstandort aufbewahrt werden. Dies kann zu beträchtlichen Verlusten durch Diebstahl, durch unsachgemäße Entsorgung von Sondermüll und durch nicht bezifferbare Kosten der Abschreibung führen.

Seit 1988 ist die Entsorgung von EDV-Einrichtungen in den Federal Solid Hazardous Waste-Verordnungen geregelt. Da einige Komponenten Gefahren für die Umwelt bergen, ist es der Verordnung zufolge nicht mehr gestattet, alte und/oder veraltete Anlagen einfach zu entsorgen oder Recycling-Sammelstellen zuzuführen.

Das örtliche und bundesstaatliche Recht sieht auch Strafen für Firmen vor, die ihre alten Anlagen unsachgemäß entsorgen und Giftmüll hinterlassen. Jede Organisation, die über IT-Geräte verfügt, ist für die Einschätzung der Giftigkeit und für die ordnungsgemäße Handhabung nach rechtlichen Verordnungen verantwortlich.

Bei der Einschätzung der Entsorgungsalternativen sollten Firmen daran denken, dass mit allen oben genannten Optionen nicht nur finanzielle Aufwendungen, sondern auch der Planungsaufwand, das Vorbereiten der Geräte sowie der Versand- und Dokumentationsaufwand verbunden sind. Es sollte daher bei der Entsorgung von Inventarpositionen eine Kostenanalyse der verdeckten Kosten durchgeführt werden, um die optimale Entsorgungsstrategie für das Unternehmen zu bestimmen.

### ***Sonstige Aspekte***

Große Unternehmen stehen auch vor der Aufgabe, bei komplexen Fragestellungen wie z. B. multinationale Akquisitionen, Auftragsvergabe an mehrere Anbieter und abteilungsübergreifende Budgetplanung eine Lösung zu konstruieren, die nicht nur umfassend, sondern auch wettbewerbsfähig ist.

In der Branche wird aufgrund von Fusionen und Übernahmen weiterhin eine Konzentration zu beobachten sein. Verträge für Hardware und Software gehen an neue Besitzer über, Produkte erhalten neue Bezeichnungen, und die Praktiken für die Preisgestaltung und Lizenzverwaltung ändern sich kurzfristig.

### ***Die Leasing-Lösung***

Das Leasen von EDV-Anlagen ist nicht nur eine Lösung für kapitalschwache Firmen, auch Großunternehmen und solche mittlerer Größenordnung haben seit Jahren die Vorzüge erkannt, die das Leasen von IT-Anlagen mit sich bringt.

Leasing ist besonders dann sinnvoll, wenn aus geschäftlicher Sicht ein Bedarf nach schnellen technologischen Veränderungen besteht, und zwar entweder um zu expandieren oder um wettbewerbsfähig zu bleiben, oder wenn in einem Unternehmen eine Rationalisierung oder Umstrukturierung stattfindet.

### ***Der Leasing-Markt***

Leasing eignet sich auch gut für kleinere Unternehmen, da der Einsatz neuer Technologie durch überschaubare monatliche Aufwendungen kostengünstiger ausfällt und auch Firmen ohne umfangreiche Kreditreserven die Möglichkeit haben, kurzfristig Anlagen anzuschaffen. Leasing an auch für Firmen mittlerer Größenordnung eine interessante Lösung, da diese in der Regel einen Kompromiss zwischen dem Bedarf an kostengünstiger und zugleich leistungsfähiger Technologie, den unkomplizierten Finanzierungsoptionen, die auf kleinere Unternehmen abgestimmt sind, und den aggressiven Preisen sowie der Fähigkeit finden müssen, umfangreiche Anschaffungen tätigen zu können, die üblicherweise eher Großunternehmen vorbehalten sind.

Aus IDC-Studien geht hervor, dass die IT-Leasingbranche in den USA jährlichen 10,6 % bis zum Jahr 2003 auf 15,91 Milliarden US-Dollar wachsen wird. Der Motor für diesen Zuwachs ist der explosionsartige Anstieg des Internet-Handels und der Anstieg an Leistungsbedarf in exponentieller Größenordnung, durch den die Voraussetzungen geschaffen werden.

Berücksichtigt ein Unternehmen den finanziellen Aufwand, der durch die Kosten für die Anschaffung verursacht wird, den Aufwand für die Inventarverwaltung, die Wartung und den Support der IT-Geräte sowie die Kosten und Gemeinkosten für die Entsorgung und den Austausch der Geräte, so stellt Leasing eine attraktive Alternative dar.

Für das Leasing von IT-Anlagen gibt es zwei Varianten: das Finanzierungs-Leasing und das Operate-Leasing. Beim Finanzierungs-Leasing wird die Zahlung für die Geräte über einen bestimmten Zeitraum verteilt, und am Ende des Zeitraums gehen die Geräte in den Besitz des Käufers über. Dazwischen hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, die Geräte zu nutzen und die Zahlungen zu staffeln, um die finanzielle Belastung bei der Anschaffung umfangreicher IT-Anlagen gering zu halten. Finanzierungs-Leasing wird nicht als echtes Leasing eingestuft. Es handelt sich eher um zu finanzierende Kaufverträge. Beim Operate-Leasing gehen die Geräte nicht in das Eigentum des Leasingnehmers über. Im steuerlichen Sinne wird diese Variante als echtes Leasing angesehen. Hier verbleiben die Eigentumsrechte beim Leasinggeber. Der Leasingnehmer erhält das Recht zur Nutzung der Technologie über einen festgelegten Zeitraum, und die Zahlungen werden als Betriebsausgaben eingestuft.

Ein Finanzierungs-Leasing ist eine gute Alternative, wenn der Wert der Anlage beträchtlich ist, die Nutzungsdauer mehr als drei Jahre beträgt und eine flexible Zahlung in Raten von Vorteil ist. Ein Operate-Leasing bietet sich an, wenn die Geräte wahrscheinlich in weniger als drei Jahren aufgerüstet oder ausgetauscht werden müssen. Bei vielen modernen Unternehmen fallen Unix-Server in diese Kategorie.

Das Leasen von Unix-Servern ermöglicht es Unternehmen jeder Größenordnung, modernste Anlagen sowie eine größere Anzahl von Geräten anzuschaffen, die Technologie schneller in Betrieb zu nehmen und in einer sich rasant entwickelnden Branche wettbewerbsfähig zu werden oder zu bleiben.

Leasing wirkt sich außerdem vorteilhaft auf Liquidität und Inventarverwaltung aus, verursacht niedrigere Lebenszykluskosten, bietet Schutz vor Veralterung der Anlagen sowie problemlose Aufrüst- und Entsorgungsmöglichkeiten und minimiert den Wartungsaufwand.

## ***Vorteile von Leasing***

### ***Höhere Liquidität und verbesserte Inventarverwaltung***

Aufgrund der ziemlich beträchtlichen Ausgaben für die Anschaffung von Anlagen entscheiden sich viele Unternehmen für das Leasing, um kein Kapital zu binden. Großunternehmen haben festgestellt, dass durch Leasing das Risiko minimiert und die Budgetplanung einfacher wird, so dass die Finanzmittel vorzugsweise für profitablere Anlagegüter und in den Betrieb investiert werden. Mit einer festen monatlichen Leasing-Zahlung sind sie in der Lage, die Gelder langfristig einzuplanen, und erhalten einen besseren Überblick über ihre finanziellen Investitionen in neue Technologie. Bei kleinen bis mittleren Firmen wird durch die niedrigen Monatsraten eine Anschaffung von Anlagen möglich, die aufgrund der Höhe der Investition in Form einer Kauftransaktion undenkbar wäre. Durch Leasing werden Budgetspitzen abgebaut und die IT-Ausgaben auf gleichmäßigem Niveau gehalten. In vielen Fällen ist keine Anzahlung erforderlich, so dass nicht nur Mittel frei werden, die an anderer Stelle investiert werden können, sondern auch der bestehende Kreditrahmen für unvorhergesehene Aufwendungen geschont wird.

Leasing-Verträge können so gestaltet werden, dass sie auf die Bilanzierungserfordernisse einer Firma ausgelegt sind und nur minimale Auswirkungen auf die finanzielle Infrastruktur des Unternehmens haben (d. h. Barkapital, Anlagegüter, Abschreibungen usw.). Die Zahlungsbedingungen können an die Einnahmen- oder Liquiditätsvoraussetzungen der Kunden angepasst werden, und die Zahlungen bleiben über den Leasing-Zeitraum überschaubar.

Durch Leasing erübrigt sich auch das Budget-Genehmigungsverfahren sowohl für die Anschaffung als auch für die Aufrüstung der Anlagen, so dass die Implementierung und Ausnutzung der Vorzüge dieser Lösung schneller in die Tat umgesetzt werden können.

Zu guter Letzt stellt Leasing einen Schutz vor Inflation dar, weil in den Budgets feste monatliche Zahlungen einkalkuliert sind.

### ***Mehr Optionen und weniger Risiken in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten***

In unsicheren wirtschaftlichen Zeiten ist es möglicherweise noch wichtiger als zuvor, ausreichend liquide zu bleiben und die Kreditrahmen zu schonen. Auch bei einem wirtschaftlichen Abschwung sind die Unternehmen auf leistungsfähige IT-Anlagen nach modernstem Stand der Technik angewiesen, um den Betrieb am Laufen zu halten. Durch Leasing erhalten Firmen die Flexibilität, sich später für eine Aufrüstung der Anlagen oder für einen Kauf zum aktuellen Marktwert am Ende des Leasing-Zeitraums zu entscheiden. In der Zwischenzeit bleiben die Zahlungen unverändert und kalkulierbar. Auf diese Weise verfügt eine Firma über maximale Optionen und bietet zugleich minimale Angriffsfläche.

### ***Niedrigere Lebenszykluskosten***

Da die Firma bei einem Operate-Leasing nur für die Nutzung der Anlage zahlt, bietet diese Variante beträchtliche Einsparungen im Vergleich zu einem Anlagenkauf oder zur gestaffelten Kaufpreiszahlung. Am Ende des Zeitraums besteht je nach Vertrag die Möglichkeit, die Anlage einfach zurückzugeben, sie zum aktuellen Marktwert zu kaufen oder den Vertrag zu verlängern.

### *Schutz vor Anlagenveralterung*

Durch Leasing können Firmen mit den technologischen Veränderungen Schritt halten und die Vorzüge der modernsten Technik ausschöpfen, indem sie am Ende der Leasing-Laufzeit aufrüsten. Somit eignet sich das Leasing-Konzept ideal für die ständig im Wandel befindlichen Produkte und Peripheriegeräte.

Beim Kauf von Anlagen kann der Nettobuchwert zum Zeitpunkt der Migration oder der technologischen Aufrüstung eine Abschreibung erforderlich machen, was eine negative Auswirkung auf geschäftliche Rentabilität hat.

### *Problemlose Aufrüstung und Entsorgung*

Für einen geringen monatlichen Aufpreis kann in einem Leasing-Vertrag parallel zur Laufzeit der Grundausstattung eine Aufrüstung vorgesehen werden. Das Leasing bietet auch eine wirksame Entsorgungsstrategie für gebrauchte Geräte. Am Ende der Leasing-Laufzeit nimmt die Leasing-Firma die Geräte zurück und übernimmt die Verantwortung für die Entsorgung. Der Leasingnehmer spart dadurch viel Zeit und Energie für die Entsorgung.

### *Minimaler Wartungsaufwand*

Da der Leasinggeber alle Rechte in Bezug auf die Garantieleistungen für die geleasten Geräte an den Leasingnehmer überstellt, bleibt der Wartungsaufwand beim Leasing gering, denn die Geräte sind größtenteils durch Garantien abgedeckt. Des Weiteren kann eine Standardisierung auf eine Unix-Betriebssystemplattform zu Personaleinsparungen und besserer Betriebseffizienz führen.

## **Skizzierung der IBM-Lösungspalette**

Mit der Weiterentwicklung des Unix-Servermarktes haben sich auch die Leasing-Gegebenheiten für Unix-Server verändert. Vollständige IT- und Telekommunikationslösungen beschränken sich selten auf einen einzigen Anbieter. Eine ausgereifte Lösung erfordert die Integration von Systemen, Software und Dienstleistungen mehrerer Hersteller, Fachhändler, unabhängiger Software- und Dienstleister. Darüber hinaus ist ein Trend in Richtung einer abonnementartigen und nutzungsgebundenen Abrechnungsweise zu beobachten. Auf diesen Trend hat IBM mit seinem Capacity-on-Demand-Angebot reagiert. Dabei kann der Kunde nach Bedarf mehr Leistung bestellen und braucht kurzfristig nur das zu bezahlen, was er auch nutzt.

Immer mehr Kunden stellen fest, dass sie durch Leasing den Vorteil der Nutzung moderner IT-Technologie ausschöpfen können, ohne die Pflichten in Kauf nehmen zu müssen, die mit deren Besitz verbunden sind. Die Zielsetzung ist, eine Möglichkeit zu finden, die Vorzüge des Leasing von IT-Geräten auszuschöpfen und gleichzeitig die Flexibilität zur Nutzung der Geräte mehrerer Anbieter sowie eine möglichst einfache Finanzierung aus einer Hand zu erreichen.

Üblicherweise haben bisher Kunden, die ihre IT-Ausrüstung nicht sofort gekauft haben, eine Finanzierungsmöglichkeit bei herkömmlichen Leasing-Firmen oder beim Hersteller der Ausrüstung gefunden. Allerdings bieten nicht alle Leasing-Firmen die Flexibilität, die für den sich rasch ändernden Bedarf einer Firma erforderlich ist. Auf der anderen Seite scheut eine Firma vielleicht vor dem Leasing beim Hersteller des Systems zurück, da Geräte mehrerer Hersteller genutzt werden und weil die Überwachung mehrerer Leasing-Verträge die Übersicht über das IT-Inventar erheblich komplizierter macht.

### IGF auf dem Leasing-Markt

- Mit fast 47 Milliarden US-Dollar an neuen Finanzierungsvorhaben im Jahre 2000 und mit Aktivitäten in über 40 Ländern gehört IGF zu den weltweit größten Universalanbietern von Finanzierungslösungen für IBM-Produkte und Produkte anderer Hersteller. Seit 1981 unterstützt IGF Unternehmen aller Größenordnungen bei der Anschaffung von Systemen, Software und Dienstleistungen mit einem ausgeklügelten Schutz für Produkte und Investitionen.
- Große Unternehmen nutzen die Leasing-Vorzüge bereits seit Jahren. Zurzeit hat IGF mit 95 der 100 größten Unternehmen in den USA IT-Finanzierungs- und Leasing-Lösungen entwickelt. Da heute vier von fünf Unternehmen mit weniger als 1.000 Mitarbeitern die Leasing-Möglichkeit zur Anschaffung von Anlagen in Betracht ziehen, arbeitet IGF ununterbrochen neue Angebote aus, die auf den Bedarf mittelgroßer Unternehmen abgestimmt sind.
- Mittelgroße Unternehmen arbeiten in der Regel äußerst kostenbewusst, und die Finanzierung spielt bei der Auswahl eines Herstellers eine wichtige Rolle. Von mittelgroßen Unternehmen wird außerdem die bequeme Finanzierung beim Systemhersteller sowie eine unkomplizierte Finanzierung aller benötigten IT-Geräte aus einer Hand bevorzugt. Attraktive Finanzierungsangebote des IT-Anbieters können die Kreditmöglichkeiten ausweiten, die mittelgroßen Unternehmen zur Verfügung stehen. In dieser Hinsicht bietet IGF eine Finanzierung mit niedrigen Raten an, die sich an Firmen mittlerer Größenordnung richtet.
- Da diesen Unternehmen vielleicht nicht bewusst ist, wie einfach die Anschaffung von IT-Anlagen mit modernster Technik für sie sein kann, hat IGF spezielle Finanzierungsangebote ausgearbeitet, die auf den individuellen Bedarf dieser Unternehmen zugeschnitten sind.
- IGF kann Lösungen ausarbeiten, die nicht nur auf den Bedarf kleiner Firmen, sondern auch auf die Bedürfnisse von Großunternehmen abgestimmt sind. Beispielsweise können sich mit dem IGF Leasing-Programm ValuePlan auch mittelgroße Firmen die Finanzierung der IBM-Produkte der iSerie und pSerie leisten. IGF ist außerdem in der Lage, Komplettlösungen aus einer Hand anzubieten, so dass die Kunden eine Finanzierung für die Hardware, Software und Dienstleistungen mehrerer Anbieter mit flexiblen Zahlungsvereinbarungen wählen können, die auf ihren Cash Flow abgestimmt sind.
- Darüber hinaus arbeitet IGF mit Geschäftspartnern und Fachhändlern zusammen, um mittelgroßen Unternehmen einen einfachen Vertragsrahmen, ein Minimum an Beschränkungen und Prüfungen, durchgängig verfügbare Programme und attraktive Zinssätze anbieten zu können.
- IDC ist der Meinung, dass das Leasen von IT-Anlagen besonders für mittelgroße Firmen eine gute Lösung darstellt, besonders dann, wenn die wirtschaftlichen Prognosen ungewiss ausfallen und die technologische Veralterung eine beträchtliche Gefahr darstellt.

Als Ergänzung zu den Serverangeboten von IBM, die ein breites Spektrum von Anwendern ansprechen und auf eine breite Palette von Einsatzbereichen abgestimmt sind, bietet IGF eine Reihe von Optionen mit flexiblen und unkomplizierten Leasing-Lösungen für kleine, mittlere und große Betriebe an. Unterstützt durch die beachtlichen Ressourcen, das technische Know-how und die weltweite Präsenz von IBM in über 40 Ländern kann IGF allen Kunden gleich welcher Kategorie kundenspezifische Lösungen, attraktive Arrangements und eine internationale Finanzierung für IT-Lösungen anbieten. Diese Angebote werden als „Finanzierungsvorteile“ von IGF bezeichnet und bilden einen Teil des eServer Markenkonzepts von IBM im Rahmen der „neuen Tools für das eBusiness“.

Das TSF-Angebot (TOTAL Solutions Financing - die Finanzierung von Komplettlösungen) von IGF umfasst das Leasing und die Finanzierung der Anschaffungen von IT- und Telekommunikationseinrichtungen, und zwar nicht nur von IBM, sondern auch von anderen Herstellern. Im TSF-Paket werden Hardware-, Software-, Dienstleistungs-, Integrations- und Wartungskosten von IBM zu einer einzelnen regelmäßig ausgestellten Rechnung zusammengetragen. Zur Verfügung stehen Tools für die Inventarüberwachung, die das Lebenszyklus-Management aller Elemente mehrerer Hersteller vereinfachen. Die Zahlungen können über alle Laufzeiten hinweg gleichbleibend hoch vereinbart, aufgeschoben oder an den Cash Flow eines Unternehmens angepasst werden. Zu den Tools für die Inventarüberwachung gehören Asset Manager von IGF, eine anpassungsfähige LAN-Anwendung, die einen sicheren Zugang zu Leasing- und Rechnungsdaten sowie ein Gerüst für die Kontrolle und Verwaltung der Anlagewerte bereitstellt, sowie AssetNet, eine Anwendung auf Internet-Basis, die den Zugriff auf Informationen und das Generieren von Berichten über geleaste Bestände ermöglicht.

### ***Lösungen für Großunternehmen***

Joseph Lane, General Manager von IGF und Präsident der IBM Credit Corporation, zufolge arbeiten 95 der 100 größten Unternehmen in den USA im Rahmen von IT-Finanzierungs- und Leasing-Verträgen mit IGF zusammen. Zu den zentralen wirtschaftlichen Vorzügen von IGF gehören die Flexibilität, die globale Reichweite von IBM sowie die Erfahrungswerte in allen Fragen zur Disposition.

Bei der Zusammenstellung einer umfassenden IT-Lösung sind Großunternehmen mit den komplexen Aufgaben multinationaler Akquisitionen, der Auftragsvergabe an mehrere Anbieter und mit der abteilungsübergreifenden Budgetplanung konfrontiert. Bei Unternehmen mit über 1000 Mitarbeitern stellt IGF einen speziellen Finanzierungsberater zur Konzipierung einer Lösung ab, die auf den individuellen Technologiebedarf des Unternehmens sowie auf dessen finanzielle Gegebenheiten zugeschnitten ist. Produkte und Dienstleistungen können von mehreren Hardware-, Software- und Dienstleistungsanbietern bezogen werden. Die Vertragsbedingungen werden auf die geschäftlichen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten. Hardware, Software sowie Dienstleistungen können zu einem Paket geschnürt und über die gesamte Dauer des Projekts sowie darüber hinaus über maximal fünf weitere Jahre finanziert werden.

### ***Lösungen für mittelgroße Unternehmen***

Für kostenbewusste Betriebe mittlerer Größenordnung hält IGF das Leasing-Programm ValuePlan bereit, das modernste IT-Lösungen erschwinglich macht und das Risiko einer Veralterung der Technologie verringert. Wie auch bei den Großunternehmen können die Aufwendungen für Hardware, Software und Dienstleistungen mehrerer Anbieter durch individuell auf den Cash Flow abgestimmte Zahlungsarrangements flexibel finanziert werden. Darüber hinaus hat IGF ein Finanzierungsangebot mit niedrigen Raten zusammengestellt, das sich an Firmen mittlerer Größenordnung richtet.

### ***Lösungen für Kleinbetriebe***

Im Laufe ihres Wachstums erreichen kleinere Firmen unweigerlich einen Punkt, an dem sie von PCs auf eine leistungsfähigere Plattform umsteigen müssen, damit der Betrieb auch weiterhin effektiv unterstützt werden kann.

Mit dem Paket SuccessLease von IGF steht Firmen mit weniger als 100 Mitarbeitern eine Finanzierung für IT-Systeme, Software und Dienstleistungen zur Verfügung, durch die zugleich der Cash Flow und der Kreditrahmen geschont werden. Das SuccessLease-Programm ist sowohl über IBM als auch über Drittanbieter erhältlich, die die vollständige E-Business-Lösung von mehreren Anbietern zu einem Paket zusammenstellen und damit eine Finanzierung aus einer Hand sowie eine rasche Genehmigung ermöglichen.

### ***Möglichkeiten für das Ausschöpfen der Leasing-Vorteile***

Heute sind mehrere Situationen denkbar, in denen Leasing eine ideale Lösung darstellt. Beispielsweise dann, wenn ein Unternehmen seine Produktlinie durch die Integration neuer Technologie erweitern muss, oder wenn einer kleinen Firma der Einstieg in die B2B-Welt (Business to Business) bevorsteht und sie entweder untergeht oder den Konkurrenzkampf mit größeren Firmen aufnehmen muss, oder wenn eine Firma auf unvorhersehbare Auf- und Abschwünge auf dem Markt vorbereitet sein will.

Folgende Szenarios sollen die Vorzüge der Leasing-Lösung in den genannten Fällen veranschaulichen.

#### ***Die Notwendigkeit zur Integration neuer Technologien***

Ein Finanzdienstleistungsunternehmen mittlerer Größenordnung plant ein neues Projekt, bei dem die Produkte über eine funkgebundene Technologie direkt an den Kunden geliefert werden. Das Projekt muss so schnell wie möglich gestartet werden, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Durch Leasing werden die anfänglichen fixen Investitionskosten gesenkt, und allein diese entscheiden häufig darüber, ob das Projekt anlaufen oder verworfen werden soll.

#### ***Der Wettbewerb im „großen Stil“***

Ein kleiner Fertigungsbetrieb mit Ad-hoc-Systemen stellt fest, dass seine Bestandsdatenbank in die Zulieferkette seiner Handelspartner integriert werden muss, wenn er weiterhin wachsen und wettbewerbsfähig bleiben will. Daraus folgt, dass die finanziellen Mittel für die Erweiterung der gegenwärtigen Systeme gefunden werden müssen, damit auch ein Handel über das Internet möglich wird. Eine kleine Firma kann sich die hierfür anfallenden Budgetspitzen jedoch nicht leisten. In diesem Fall bringt Leasing den Vorteil mit sich, dass die Ausgabenkurve geglättet wird und die Kosten proportional zu den Einnahmen steigen können.

#### ***Für eine unsichere Zukunft gewappnet***

Ein Einzelhandelsunternehmen mittlerer Größenordnung steht mit seinem festem IT-Inventar unsicheren Märkten gegenüber. Das Unternehmen muss auf Einnahmen vorbereitet sein, die entweder steigen, sinken oder unverändert bleiben. Durch den Umstieg von Eigentum auf Leasing kann sich das Handelsunternehmen auf alle drei eintretenden Fälle vorbereiten.

### ***Die Leistungen von IGF für ihre Kunden***

IGF bietet kundenspezifische Leasing-Lösungen an, die auf die individuellen Erfordernisse ihrer Kunden zugeschnitten sind. Es folgen einige Beispiele.

#### ***Reibungslose Zusammenlegung und Standardisierung***

Als das neue Management eines Finanzdienstleistungsunternehmens der führenden 1000 Firmen in den USA mit mehreren Datenzentren die Ausgaben durch die Zusammenlegung zu einem einzigen Datenzentrum und die Standardisierung auf IBM-Hardware senken wollte, bot IGF dem Unternehmen ein kundenspezifisches TSF-Leasingpaket an, bei dem eine Übergangsausrüstung die Umstrukturierung ermöglichte, gewährte ihm ein Darlehen über den Wert der vorhandenen Ausrüstung, stellte neue Leasing-Finanzierungen für neue Geräte zusammen und entsorgte die Altanlagen bei Inzahlungnahme zum aktuellen Marktwert.

#### ***Mehr Kapazität für eine Firma mit Wachstumspotenzial bei engen Budgetvorgaben***

Ein Kunde mit hohem Wachstumspotenzial und einer Kombination aus geleasten und eigenen Geräten erkannte, dass der Umstieg auf eine neue Technologie notwendig war, um das Wachstum beibehalten zu können. Gleichzeitig musste die Firma ihre Betriebskosten senken, denn es war nicht die Erweiterung ihrer Einrichtungen, sondern lediglich eine Leistungssteigerung geplant. IGF überarbeitete die Leasing-Verträge der Firma, so dass sie die vorhandenen IT-Bestände aufrüsten konnte, und bot für die im Besitz befindlichen Anlagen den aktuellen Marktwert an. Auf diese Weise konnten Verluste in den Büchern vermieden werden. Als Ergebnis konnte die Firma die Größe der Anlage um 50 % reduzieren und einen Kapazitätsgewinn von 25 % verzeichnen.

#### ***Rationelle Aufrüstung mit Capacity-on-Demand***

Ein Großkunde im Bereich Telekommunikation, der seine Netzabdeckung erweitern wollte, musste über einen Zeitraum von 18 Monaten 80 bis 100 geclusterte RS/6000 SP Enterprise Serverknoten installieren. Nach dem Wunsch des Kunden sollten entweder Sun- oder zusätzliche SP-Knoten zur Verfügung stehen. Diese sollten jedoch erst dann zugeschaltet werden, wenn sie benötigt werden, um die Ausfallzeiten während der Aufrüstphase möglichst gering zu halten. IGF arbeitete eine umstrukturierte Leasing-Vereinbarung auf der Basis eines 36-monatigen Zahlungsplans aus, und es entstand ein Kostenrahmen, der sich danach richtete, wie viel Leistung dem System hinzugefügt wurde. Auf diese Weise konnte der Kunde im Voraus kalkulieren, wie hoch die finanziellen Investitionen in der ersten Hälfte der 36-monatigen Leasing-Laufzeit ausfallen.

#### ***Förderung des Kundenwachstums durch einen Leasing-Vertrag mit reinen Betriebskosten und Kaufmöglichkeit zum aktuellen Marktwert***

Nach der Analyse des Geschäftsplans einer großen Finanzgesellschaft, die in der Vergangenheit eher Anlagen gekauft und nicht geleast hatte, war IGF sicher, dass sich im Lauf der Zeit für den Kunden Wachstumschancen ergeben. IGF konnte einen Rahmen für eine Leasing-Lösung erarbeiten, die für die Buchhaltungszwecke des Leasingnehmers als Operate-Leasing eingestuft werden konnte und somit nicht in die Bilanz einging.

Der Leasingnehmer erhielt außerdem die Möglichkeit, die Anlage vom Leasinggeber nach Ablauf der Leasing-Laufzeit zum jeweiligen Marktwert zu kaufen. Durch diese Vereinbarung konnte der Kunde 10 neue RS/6000 M80 und p640 eServer zu geringeren Kosten anschaffen.

### ***EUL-Leasing-Vertrag mit einem Kunden mit bereits installierter Grundausrüstung***

Ein Fertigungsbetrieb mittlerer Größenordnung mit RS/6000-Servern hatte die installierte Grundausrüstung gekauft und musste die Kapazität erweitern. Die Firma konnte sich weder den Kauf der neuesten Technologie leisten, noch konnte sie im aktuellen Bilanzierungszeitraum auf die finanziellen Mittel zurückgreifen, um Anlagen zu verkaufen und sie dann wieder zu mieten. IGF vereinbarte ein EUL-Leasing (Equity Upgrade Lease), bei dem die Firma einen Kredit für die in ihrem Besitz befindlichen Komponenten erhielt. Der Kunde war dadurch in der Lage, eine Anlagenausrüstung zu mieten und die Vorzüge niedriger monatlicher Leasing-Zahlungen auszunutzen, wobei das Eigentum am Server zum Ende der Leasing-Laufzeit auf IGF überging. Auf diese Weise konnte die installierte Grundausrüstung in den Büchern bleiben, und eine Abschreibung erübrigte sich. Darüber hinaus konnte die Firma die Vorzüge niedriger monatlicher Leasing-Raten nutzen. IGF gehört zu den wenigen Unternehmen, die einen solchen Leasing-Rahmen anbieten.

### ***eCommerce-Einstieg für ISPs und ASPs ermöglicht***

Mit Hilfe des Usage Base Pricing-Programms konnte IGF auch E-Commerce-Lösungen bereitstellen, so dass kleinere ISPs und ASPs eine Internetpräsenz für den Einzelhandel anbieten können. Gegen eine Einstiegsgebühr von 10000 US-Dollar und mit eingeschränkter Kreditprüfung kann IGF einen RS/6000 B50-Server mit E-Commerce-Software und Diensten im Werte von 5000 US-Dollar sowie ein nutzungsorientiertes Preismodell bereitstellen.

## **Stärken und Herausforderungen**

Mit nahezu 47 Milliarden US-Dollar an neuen Finanzierungsvorhaben und einer globalen Präsenz in über 40 Ländern ist IGF in der Lage, nicht nur mit den erheblichen Veränderungen auf dem IT-Markt von heute umzugehen, sondern ist auch für die Veränderungen der den nächsten drei bis fünf Jahren gewappnet.

### ***Stärken***

Zu den Stärken von IGF gehören die Finanzkraft des Unternehmens, seine globale Präsenz, seine breite Palette an Serverangeboten und seine Bereitschaft, passende Kundenlösungen mit äußerst flexiblen Finanzierungen zu schaffen. Der Verwaltung von IGF sind in über 40 Ländern rund um die Welt Anlagenwerte von fast 44 Milliarden US-Dollar unterstellt. Dadurch, dass mehr als die Hälfte aller Finanzierungen mit großen Kunden außerhalb der Vereinigten Staaten abgeschlossen sind, verfügt IGF über weitreichende Erfahrungen in Bezug auf den Umgang mit den komplizierten steuerrechtlichen und kaufmännischen Vorschriften in verschiedenen Ländern der Erde. Innerhalb der nächsten drei Jahre geht

IDC davon aus, dass die Globalisierung als zentrales Unterscheidungsmerkmal bei der Auswahl eines Finanzierungspartners dient. IGF bietet vielfältige Leasing-Produkte an, die auch Tools für die Inventarverwaltung sowie Entsorgungsdienste beinhalten. Durch seine Web-basierte Infrastruktur, die Produkterfahrungen sowie durch seine Sekundärmarkt-Ressourcen und Kanäle ist IGF bestens in der Lage, die Anforderungen der neuen NetGen-Unternehmen zu erfüllen. IDC prognostiziert einen andauernden Trend in Richtung Leasing von Software, Dienstleistungen und Hardware. Weiterhin geht IDC davon aus, dass sich die Leasing-Branche auf dem Sektor IT-Anlagen durch ein nutzungsgebundenes und dienstleistungsorientiertes Modell innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre verändern wird. Mit IBM als Muttergesellschaft kann IGF auf Markttrends und Produkteinsichten zurückgreifen, die das Unternehmen auf größere Marktveränderungen vorbereiten. Mit seinen innovativen TSF-Angeboten hat IGF einen Vorsprung, auch kleinere und jüngere Unternehmen erreichen und von diesem neuen Leasing-Modell zu profitieren.

### **Herausforderungen**

Zwar ist IDC der Ansicht, dass IGF für den Erfolg in den nächsten drei bis fünf Jahren gut gerüstet ist, jedoch muss das Unternehmen einige Stolpersteine aus dem Weg räumen, um seine Position zu festigen. Da IGF nun dazu übergegangen ist, seine Angebote über die Finanzierung von IBM-Hardware hinaus auszuweiten, stellt sich bei den Interessenten die Frage, ob IGF auch so unabhängig und objektiv arbeiten kann, wie es von einem unabhängigen Leasing-Finanzierer zu erwarten ist. Da die Grenzen zwischen Anlagegütern und der Finanzierung von IT-Dienstleistungen allmählich verschwimmen und das EDV-Nutzungsmodell Einzug hält, geht IDC davon aus, dass sich kleinere und mittlere Unternehmen sowie NetGen-Firmen von der Leasing-Lösung als Umstiegslösung angesprochen fühlen und die Flexibilität von IGF begrüßen. Damit sich der Erfolg auch bei diesen kleineren Kundenkreisen einstellt, ist IGF bemüht, sich von IBMs Image als trägerem und weniger flexiblem Riesen zu distanzieren.

### **Schlussfolgerung**

In dem sich rasch verändernden Unix-Servermarkt stellen Firmen fest, dass die Lebenserwartung der Systeme immer kürzer wird. Das Preis-/Leistungsverhältnis über einen längeren Zeitraum ist dabei ein entscheidender Faktor. Bei der Kalkulation der Anschaffungskosten sollten Kunden die Preis-/Leistungsvorzüge des Leasings gegenüber den Kosten beim reinen Kauf abwägen. Fällt die Entscheidung zugunsten einer Leasing-Lösung aus, stellen die globale Präsenz sowie die flexiblen Angebote von IGF eine attraktive Lösung dar, durch die die Vorzüge des Leasing von IT-Anlagen mehrerer Hersteller sowie eine unkomplizierte Finanzierung aus einer Hand ausgeschöpft werden können.

## NORTH AMERICA

Corporate Headquarters  
5 Speen Street  
Framingham, MA 01701  
508-872-8200

IDC Canada  
36 Toronto Street, Suite 950  
Toronto, Ontario  
Canada M5C2C5  
416-369-0033

IDC Irvine  
18831 Von Karman Ave, Ste 200  
Irvine, CA 92612  
949-250-1960

IDC Mountain View  
2131 Landings Drive  
Mountain View, CA 94043  
650-691-0500

IDC New Jersey  
120 Wood Ave South, Suite 509  
Iselin, NJ 08830  
732-632-9222

IDC New York  
2 Park Avenue  
Suite 1505  
New York, NY 10016  
212-726-0900

IDC Texas  
100 Congress Ave, Suite 2000  
Austin, TX 78701  
512-469-6333

IDC Washington  
8304 Professional Hill Drive  
Fairfax, VA 22031  
703-280-5161

## ASIA/PACIFIC

IDC Asia/Pacific (Hong Kong)  
12/Floor, St. John's Building, 33 Garden  
Road  
Central, Hong Kong  
852-2530-3831

IDC Asia/Pacific (Singapore)  
71 Bencoolen Street, #02-01  
Singapore 189643  
65-226-0330

IDC Australia  
Level 4, 76 Berry Street  
North Sydney  
NSW 2060, Australia  
61-2-9922-5300

IDC China  
Room 611, Beijing Times Square,  
88 West Chang'an Avenue, Beijing,  
P.R. China, 100031  
86-10-8391-3456

IDC (India) Limited  
Cyber House  
B-35, Sector 32 - Institutional  
Gurgaon - 122002  
Haryana, India  
91-124-6381673 to 80

IDC Japan  
10F The Itoyama Tower  
3-7-18, Mita Minato-ku  
Tokyo 108-0073, Japan  
81-3-5440-3400

IDC Korea Ltd  
Suite 704, Korea Trade Center  
159-1, Samsung-Dong, Kangnam-Ku  
Seoul, Korea 135-729  
82-2-55-14380

IDC Malaysia  
Suite 13-03, Level 13, Wisma KiaPeng  
No. 3, Jalan Kia Peng  
50450 Kuala Lumpur, Malaysia  
6-03-2163 3715

IDC New Zealand  
Level 7, 246 Queen Street  
Auckland, New Zealand  
64-9-309-8252

IDC Philippines  
7F, SEDCO 1Bldg  
Rada Street Corner  
Legaspi Street  
Legaspi Village  
Makati City, Philippines  
632-894-4808

IDC Taiwan Ltd.  
10F, 31  
Jen-Ai Rd, Sec 4,  
Taipei 106, Taiwan, R.O.C.  
886-2-2731-7288

IDC Thailand  
27 Soi Charoen Nakorn 14  
Charoen Nakorn Road, Klongtongnai  
Klongsan Bangkok 10600, Thailand  
66-2-439-4591-2

IDC Vietnam  
37 Ton Duc Thang Street  
Unit 1606  
District-1 Hochiminh City Vietnam  
84-8-910-1235

## EUROPE, MIDDLE EAST, AND AFRICA

IDC Austria  
c/o Loisel, Spiel, Zach Consulting  
Mayerhofgasse 6  
A-1040 Vienna, Austria  
43-1-50-50-900

IDC Benelux (Belgium)  
29 Avenue Louis Gribaumont  
B-1150 Brussels, Belgium  
32-2-779-46-04

IDC Benelux (The Netherlands)  
A. Fokkerweg 1  
1059 CM Amsterdam  
The Netherlands  
31-20-669-2721

IDC Central Europe (ECE)  
Male Namesti 13  
Praha 1 110 00, Czech Republic  
420-2-2142-3140

IDC Central Europe (Germany)  
Nibelungenplatz 3, 11th Floor  
60318 Frankfurt, Germany  
49-69-90502-0

IDC Central Europe (Switzerland)  
Niederlassung Zuerich  
WTC, Leutschenbachstrasse 95  
CH - 8050 Zuerich  
Switzerland  
41-1-307-1000

IDC Egypt  
39 Iraq Street  
Mohandesseen, Cairo, Egypt  
20-2-336-7355

IDC France  
Immeuble La Fayette  
2, Place des Vosges, Cedex 65  
92051 Paris la Defense 5, France  
33-14-904-8000

IDC Hungary  
Nador utca 23, 5th Floor  
H-1051 Budapest, Hungary  
36-1-473-2370

IDC Israel  
4 Gershon Street  
Tel Aviv 67017, Israel  
972-3-5611660

IDC Italy  
Viale Monza, 14  
20127 Milano, Italy  
390-2-284-571

IDC Nigeria  
House 2, 'C' Close, 403 Road, 4th Avenue  
New Extension, Festac Town  
Lagos, Nigeria  
234-1-883585

IDC Nordic (Denmark)  
Jagtvej 169B  
DK-2100 Copenhagen, Denmark  
45-39-162222

IDC Nordic (Finland)  
Jarrumiehenkatu 2  
FIN-00520  
Helsinki, Finland  
358-9-8770-466

IDC Nordic (Sweden)  
Box 1096 Kistagangen 21  
S-164 25 Kista, Sweden  
46-8-751-0415

IDC Poland/ProMarket  
Wrobla 43  
02-736 Warsaw, Poland  
48-22-754-0518

IDC Portugal  
Av. Antonio Serpa, 36 Piso 9  
1050-027 Lisbon  
Portugal  
351-21-796-5487

IDC Russia  
c/o PX Post, RDS 186  
Ulitsa Zorge 10  
Moscow 125525  
Russian Federation  
7-501-929-9959

IDC South Africa  
c/o BMI-TechKnowledge  
3rd Floor, 356 Rivonia Blvd.  
PO Box 4603, Rivonia, 2128  
South Africa  
27-11-803-6412

IDC Spain  
Ochandiano, 6  
Centro Empresarial El Plantio  
28023 Madrid  
34-91-7080007

IDC Turkey  
Tevfik Erdonmez Sok. 2/1 Gul Apt.  
Kat 9D; 46 Esentepe  
Istanbul, Turkey  
90-212-275-0995

IDC U.K.  
British Standards House  
389 Chiswick High Road  
London W4 4AE  
United Kingdom  
44-20-8987-7100

IDC is the foremost global market intelligence and advisory firm helping clients gain insight into technology and ebusiness trends to develop sound business strategies. Using a combination of rigorous primary research, in-depth analysis, and client interaction, IDC forecasts worldwide markets and trends to deliver dependable service and client advice. More than 700 analysts in 43 countries provide global research with local content. IDC's customers comprise the world's leading IT suppliers, IT organizations, ebusiness companies and the financial community. Additional information can be found at [www.idc.com](http://www.idc.com).

IDC is a division of IDG, the world's leading IT media, research and exposition company.

Sponsored by IBM  
01-048SYSTEM2843  
February 2001

## LATIN AMERICA

IDC Miami  
Latin America Headquarters  
8200 NW 41 Street  
Suite 300  
Miami, FL 33126  
305-267-2616

IDC Argentina  
Trends Consulting  
Rivadavia 413, 4th Floor, Suite 6  
C1002AAC, Buenos Aires, Argentina  
54-11-4343-8899

IDC Brasil  
Alameda Ribeirão Preto, 130 cj 41  
01331-000 São Paulo  
SP Brazil  
55-11-253-7869

IDC Colombia  
Carrera 40 # 103-78  
Bogota, Colombia  
571-533-2326

IDC Mexico  
Select - IDC  
Av. Nuevo Leon No. 54 Desp. 501  
Col. Hipodromo, Condesa  
C.P. 06100 Mexico, D.F.  
52-5-256-1426

IDC Venezuela  
Calle Guaicapuro  
Edif. Torre Seguros Alianza  
Piso 6, Ofc. 6-D, El Rosal  
Caracas 1060, Venezuela  
58-2-951-3270

International Data Corp. Chile  
Luis Thayer Ojeda 166 Piso 12  
Providencia, Santiago 9, Chile  
56-2-231-0111



IDC  
5 Speen Street • Framingham, MA 01701  
(508) 872-8200 • Fax (508) 935-4015 •