

Hardware mit DaaS mieten statt kaufen

Marktübersicht Mit Device as a Service sollen sich selbst kleine Unternehmen einen Hardware-Fuhrpark leisten können, der stets auf der Höhe der Zeit ist. In der Schweiz gibt es bereits eine breite Palette an entsprechenden Angeboten. Eine Momentaufnahme.

Von Luca Cannellotto

Mieten statt kaufen ist heute vielfach die Devise. Die Vermietung von Personewagen ist eine altbekannte Dienstleistung. Heute mieten wir mit aller Selbstverständlichkeit eine breite Palette an Alltagsgegenständen wie beispielsweise Skiausrüstungen für den Winterurlaub. Und auch in der IT haben Miet- und Abo-Modelle schon seit geraumer Zeit Einzug gehalten. Unternehmen müssen selbst Hardware wie PCs und Notebooks nicht mehr selbst kaufen, sondern können sie für einen jährlichen Obolus mieten, samt dazugehörigen Services, darunter der regelmässige Austausch der Geräte sowie deren fachgerechte Entsorgung. Das Ganze nennt sich dann Device as a Service oder kurz DaaS.

Doch die Nachfrage nach solchen Angeboten nimmt in der Schweiz erst langsam Fahrt auf. Hierzulande ist man es sich noch immer gewohnt, Dinge zu kaufen und zu besitzen, anstatt sie zu mieten. Auf der anderen Seite gibt es aber auch eine ganze Reihe von DaaS-Anbietern, die darin die Zukunft der IT sehen, allen voran Hardware-Hersteller selbst, aber auch IT-Dienstleister. DaaS verspricht den Kunden Kosteneinsparungen sowie etliche weitere Vorteile gegenüber dem Hardwarekauf. DaaS ist jedoch nicht der einzige Service seiner Art auf dem Markt, ebenso buhlen Modelle wie Workplace as a Service um die Gunst der Unternehmen, wobei die Grenzen zwischen den Angeboten oft fließend sind. «Aus unserer Sicht sollte sich ein zeitgemässes DaaS-Angebot nicht nur auf Hardware beschränken, sondern den gesamten IT-Arbeitsplatz beinhalten. Wir verstehen unter DaaS also mehr als Device as a

Service. Das grösste Einsparpotenzial liegt vor allem in diesen IT-Workplace-Services», sagt etwa Levis Pereira, Head of Technical Account Management bei Abraxas.

Mehr als nur Kostenersparnis

Wer nach einem DaaS-Angebot greifen will, allein um Kosten zu sparen, ist damit womöglich schlecht beraten, so Rolf Borkowetz, Leiter Verkauf und Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung bei Achermann ICT-Services: «Wirkliche Kostenvorteile sind bei DaaS nur sekundär ein Argument. Die Einsparungen sind eher bei der Schonung der Liquidität und der grossen Flexibilität zu finden. Es gilt die Total Costs of Ownership im Gesamten zu betrachten. Noch wichtiger ist aber der Gedanke einer All-in-One-Lösung: Unkomplizierte Bereitstellung moderner IT-Arbeitsplätze ohne administrative Folge-Pendenzen wie Garantie- und Vertragsfristen, Software-Updates oder der Austausch defekter Endgeräte.»

Dass sich mit DaaS jedoch auch tatsächlich Kosten einsparen lassen, davon sind mehrere Experten überzeugt, darunter auch Kim Vogt, Business Development Manager Vendor Support bei Bechtle: «Ein häufig gemachter Fehler ist, dass die Kosten, welche für den Kauf von Hardware und für die Ausstattung eines effizienten Arbeitsplatzes notwendig sind, den kumulierten monatlichen Mietkosten aus dem Service gegenübergestellt werden. Dabei wird den versteckten Aufwandskosten für die Bereitstellung oder Installation des Arbeitsplatzes sowie den Aufwendungen für die Aufrechterhaltung des Betriebs wenig bis keine Beachtung geschenkt. Erstellt man jedoch bei der

klassischen Kaufvariante eine Vollkostenrechnung über die gesamte Nutzungsdauer, wird man feststellen, dass bei der DaaS-Variante ein Kosteneinsparpotenzial von bis zu 30 Prozent realisiert werden kann.»

Laut Christian Rizzo, Country Manager Channel bei HP Schweiz, hängt der genaue Wert, der im DaaS-Modell eingespart werden kann, allerdings stark von einer Vielzahl von Faktoren ab: «Handelt es sich um Notebooks oder Desktops? Und welcher ist der reguläre Kaufpreis der Hardware, wie hoch der Restwert oder wie lang die Laufzeit des Vertrages? All diese Faktoren kann der Kunde selbst beeinflussen. Mittlerweile geht es nicht mehr darum, einen PC zu mieten. Es geht um komplette Workplace-as-a-Service-Lösungen, die neben einem Notebook auch Docking Station, Tastatur, Maus und Monitor mit einschliessen. Die ersten Partner integrieren sogar Büromöbel in ihr Angebot.»

Bei DaaS kommt es nicht auf die Grösse an

Adressaten von Device-as-a-Service-Angeboten sind Unternehmen aller Grössen, da sind sich die Anbieter einig, denn DaaS steht auch für Flexibilität. «Vor allem in sehr dynamischen Organisationen ist DaaS die erste Wahl. Und gerade kleinere Firmen können sich heute dadurch Technologien leisten, die sich früher nur Enterprise-Kunden leisten konnten», betont Adrian Landtwing, Bereichsleiter Consulting bei First Frame Networkers. Und wie Ralph Koczwar, CEO von Hemmersbach, ausführt, müssten kleine Unternehmen dank DaaS niemanden einstellen, der sich um ihre IT kümmert.

Grosse Unternehmen hingegen hätten mit der enormen Komplexität ihrer länderübergreifenden IT-Infrastruktur zu kämpfen. Diese würden durch ein standardisiertes DaaS deutlich stärker entlastet. Dank DaaS müssten sich IT-Abteilungen ausserdem nicht mehr mit Workplace-Lösungen beschäftigen, sondern könnten sich um Zukunftsthemen wie Big Data, Clouds oder IoT kümmern.

Und Silvio Defuns, Sales Consultant für Device as a Service im Bereich Business Solutions bei ARP Schweiz, ergänzt: «Richtig zusammengestellt und richtig gerechnet, lohnt sich ein DaaS-Angebot für alle Unternehmen. Bei grossen Unternehmen, mit zum Beispiel einer Produktion, macht es oft Sinn, eine Mischform anzuwenden. Im Regelfall werden dann die Geräte in der Produktion, welche erfahrungsgemäss einen eher langen Lebenszyklus haben, gekauft und die Geräte für die Office-Mitarbeiter als DaaS bezogen.»

Der Einstieg in die DaaS-Welt

Unternehmen, die sich mit Device as a Service beschäftigen, tun dies oft, weil ihre bestehende Hardware am Ende ihres Lebenszyklus angelangt ist und ausgetauscht werden muss. Was viele nicht wissen: Kunden können auch gleitend, sprich bei jedem neu zu beschaffenden Arbeitsgerät auf den Service umsteigen, bis das letzte Gerät abgelöst ist. Es gibt aber auch weitere Argumente, die darauf hindeuten, dass es für einen Einstieg in die DaaS-Welt nie zu früh ist. Für Adrian Landtwing hat gerade die Coronakrise gezeigt, wie wichtig ein funktionales, mobiles Endgerät ist. Es gelte aber auch, die Attraktivität für die Mitarbeiter hoch zu halten. Ein alter PC, welcher ständig am Limit läuft, senke die Produktivität und Motivation der Mitarbeiter.

Auch wenn der Einstieg in die DaaS-Welt per se einfach ist, gilt es einige Dinge zu beachten. «Die erste Herausforderung beim Einstieg in DaaS ist die Evaluation des Status Quo: Hat das Unternehmen einen homogenen Gerätebestand? Welche Konfigurationen kommen zum Einsatz, und wie steht es um den Support-Level und die Laufzeit? Anschliessend sollte nebst Budget und Gerätekonfiguration ein realistischer Migrationsplan definiert werden. Falls vorhandene Hardware abgekauft werden soll, ist es wichtig, gleichzeitig ein Angebot vom Finanzierungsan-

bieter einzuholen», erklärt Thomas Hormuth, Account Executive Switzerland bei Dell Financial Services.

Die Auswahl des richtigen Angebotes

Bei der Wahl des richtigen DaaS-Angebotes sollte man nicht nur die darin enthaltenen Leistungen, sondern auch den Anbieter genau unter die Lupe nehmen, ist Srishankar Paskaradas, Business Development Manager bei Isolutions, überzeugt: «Anbieter müssen abhängig von Kompetenz, Erfahrung und Motivation gewählt werden. Device-as-a-Service führt zu einem Paradigmenwechsel, wie

Die grössten Unterschiede gibt es gemäss Christian Rizzo beim konkreten Service Level: «Welche Aufgaben sollen künftig vom Partner übernommen werden, welche in der eigenen IT-Abteilung verbleiben? Ein Device Management kann mehr bieten als die Antwort auf die Frage, welche Hardware bei welchem Mitarbeiter eingesetzt wird. Das reicht von einem kontrollierten Software Management inklusive Treiber- und BIOS-Updates bis hin zu komplexen Lösungen, die ein erweitertes Sicherheits-Management integrieren oder die Überwachung der Hardware im Sinne einer vorausschauenden Wartung.



Anstatt die Arbeitsgeräte für die Mitarbeiter zu kaufen, mieten sie immer mehr Unternehmen im Device-as-Service-Modell. Damit haben die Mitarbeiter stets Geräte, die auf dem neuesten Stand der Technik sind.

beispielsweise Cloud-only-Ansätze, welche von den Anbietern ebenso ausgelebt werden müssen. Dies ist der Garant für einen funktionierenden und effizienten Service, welcher nachhaltigen Mehrwert mit sich bringt.» Und Ralph Koczwar betont, ein echtes DaaS-Angebot habe nichts mit Hardware-Leasing zu tun: «Es muss dem Erlebnis beim Mieten eines Autos entsprechen. Es muss eine echte Auswahl an Geräten geben, die den Ansprüchen der User-Gruppen gerecht werden und jederzeit zurückgegeben werden können. Weltweiter Austausch in 24 Stunden ist ein Muss, um produktives Arbeiten gewährleisten zu können. Auch sehr wichtig für Kunden: Der Anbieter verfügt über die nötige Kompetenz, damit die Geräte nicht in der Bilanz aktiviert werden müssen.»

Im Grunde komme es auf das für den Kunden passende Gesamtkonzept aus zuverlässigen Hardware-Komponenten, effizientem PC Lifecycle Support – vom Deployment der Geräte über den Support bis zum Rollback – und finanziell flexibler Vertragsgestaltung an, wie Benjamin Schneider, Director Services Sales für das Grosskundengeschäft in EMEA bei Lenovo, zusammenfasst: «Der beste Support-Prozess hilft nicht, wenn minderwertige Hardware mit hohen Ausfallraten die Endanwender frustriert. Trotzdem fällt auch die beste Hardware mitunter unvorsichtigen Anwendern zum Opfer. Dann kommt es auf schnelle, problemlose Wiederherstellung der Produktivität an.» ■

[Marktübersicht auf den folgenden Seiten ▶](#)

DEVICE-AS-A-SERVICE-ANGEBOTE

ANBIETER	ABRAXAS INFORMATIK	ACHERMANN ICT-SERVICES	ALSO SCHWEIZ	ARP SCHWEIZ
Produkt	DaaS, Arbeitsplatz aus der Cloud (APC)	Achermann Workplace as a Service	Also Device as a Service	ARP DaaS
Hardware-Hersteller	HP, Apple, Samsung	HP, Microsoft	HP, Lenovo, Microsoft, Samsung, Dicota, Sennheiser, Logitech, Acronis, Apple, Poly, weitere	HP, HPE, Lenovo, Apple, Dell, Samsung, Cisco, Acer, weitere
Art der Geräte	Notebooks, Desktops, Thin Clients, Zero Client, Tablets, Smartphones	Notebooks, Desktops, Tablets, Monitore, Thin Clients	alles, was einen Arbeitsplatz umfasst	Notebooks, Desktops, Monitore, VoIP-Telefone, Docking Stations, Smartphones, Tablets, weitere
Mindestanzahl an Geräten	1	1	1	herstellerabhängig (i.d.R. 10 Stk.)
Betriebssysteme	Windows 10, Android, iOS	Windows 10 und höher	Windows 10, MacOS 10.15	k.A
Standard-Software	unterschiedliche Standard Software, primär von den Herstellern Microsoft und Citrix, Microsoft 365 Services ebenfalls möglich	Microsoft, kundenspezifisch	Microsoft 365, Acronis	Microsoft 365, Security Software diverser Hersteller, weitere Softwareprodukte
Asset Management / Inventar	■	■	■	■
Mobile Device Management	■ (Enterprise Mobility Management als Service)	■	■	■
Monitoring	■	■	■	■
Virenschutz	■	■	■	■
Patch Management	■	■	■	■
Integration ins Firmennetzwerk	■	■	■ (mit Channel-Partner)	■
Konfiguration Betriebssystem	■ (Intune, SCCM, Baramundi)	■	■	■
Installation von Software	■	■	■	■
Installation vor Ort	■	■	■ (mit Channel-Partner)	■
Support	unterschiedliche Formen möglich, von 1st bis 3rd Level Support	Helpdesk, Onsite	über Channel-Partner	Service Desk, Onsite Service, spezielle Exchange Services
Reporting	■	■	■	■
Reaktionszeiten	Helpdesk von 07.00 Uhr bis 18.00 Uhr bedient; Pikett möglich	abhängig vom SLA, bis 24/7	24/7	während Bürozeiten erste Reaktion innert 2 Stunden, ansonsten wird das SLA mit dem Kunden vereinbart
Sichere Datenlöschung	■	■	■	■
Entsorgung / Recycling	■	■	■	■
Zusätzliche Services	Managed Printing, Virtual Workplace, EMM, IaaS, PaaS, Arbeitsplatz aus der Cloud (APC)	Achermann Managed Client Support Service. Flatrate für IT Service Desk, Client Support, User Management, Garantiehändlung	Beschaffung, Product Finishing, Logistik, Repair, IOT Workplace, Cyber Security, Education, Device Management, Trainings, Produktberatung	Hardware- oder Softwareschulung, inkl. Schulung auf den Microsoft-365-Produkten, spezielle Vor-Ort-Services, massgeschneiderte Austausch-Services, vor allem relevant bei Herstellern, welche keinen Onsite Service anbieten.
Mindestlaufzeit	ab 12 Monate, Standard 48 Monate	12 Monate	12 Monate	12 Monate
Preismodell	pro User / Monat; es können aber auch andere Varianten abgebildet werden	pro Device/Monat	auf Anfrage	pro Device/Monat, Quartal oder Jahr
Preisbeispiel	ab Fr. 113.–/Monat (PC-Arbeitsplatz inkl. Maus, Tastatur, Monitor, Standard-Software-Paket und Betrieb im Rechenzentrum, 48 Monate Laufzeit)	ab Fr. 89.–	auf Anfrage	ab Fr. 49.60/User (Fr. 496.– für 10 Devices, 36 Monate Laufzeit)
Info	www.abraxas.ch	www.achermann.swiss	www.also.ch	www.arp.ch

■ = ja, □ = nein; k.A = keine Angaben

BECHTLE SCHWEIZ	DELL TECHNOLOGIES	FIRST FRAME NETWORKERS	HEMMERSBACH SWITZERLAND
360° Device	PCaaS – PC as a Service	First Workplace	Device as a Service
HP, Lenovo, Dell, Apple, Microsoft	Dell Technologies	HP	alle führenden Hersteller weltweit
Notebooks, Desktops, Tablets, Thin Clients, Workstations, Phones, Zubehör	Notebooks, Desktops, Workstations	Notebooks, Desktops, Tablets	Notebooks, Desktops, Smartphones, Data Center
10 Arbeitsplätze	1	1	1
Windows 10, neuestes MacOS	Windows 10, Ubuntu 18.04	Windows 10	alle gängigen Betriebssysteme
spezifische Software (bspw. Microsoft 365) separat/zusätzlich integrierbar	Microsoft 365, Carbon Black, Secureworks	Microsoft 365, Windows Autopilot, Intune, Sophos Endpoint Protection	über Hersteller-Enterprise-Agreements
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
Service Desk, Diverse SLAs (Next Business Day Onsite, SWAP Service, IMACR/D, etc.), Field- und Pikett-Dienst (schweizweit)	internationaler Support, Hardware- und Software-Support rund um die Uhr, mit Technikereinsatz am nächsten Arbeitstag Onsite	Service Desk, Onsite Service	Austausch defekter Geräte am Next Business Day, Tech Hubs an grösseren Standorten
■	■	■	■
Standard: Reaktionszeit: < 1 h, Interventionszeit: NBD; schnellstmöglich: < 30 min, Interventionszeit: 4h (SWAP)	Next Business Day Onsite, 24/7 ProSupport	während Bereitschaftszeiten 4 h, 24/7 als Option	End User Equipment: Next Business Day Austausch weltweit; Data Center Equipment: 24/7x4 Stunden
■	■	■	■
■	■	■	■
Remarketing, predictive Services, active Monitoring, Cloud Services, Modern Workplace Services, IAM Solutions, Data-center & Network Services, Security Services, Managed Print Services, Procurement Services, Onsite Services, Engineering, Consulting, Software Asset Management	Werksservices, Imagebetankung, Bereitstellung vor Ort, Consulting, zertifizierte Datenlöschung, Recycling, Abholung, Service Delivery Manager, proaktive Fehlererkennung, vollständig konfigurierbare Systeme, verschiedene Supportlevel, local language Support, Skalierbar über Flex-up und Down Option, ganzheitliches Portfolio, Peripherie, Data-Center-Komponenten, Zubehör optional buchbar	Bestehende IT-Infrastrukturen und Applikationen können flexibel integriert werden.	Contracting & Billing: Local End User Contracting, Rechnungstellung in 50+ Ländern, rechnungslegungskonform. Auch Printer, 3D Printer, Digital Signage möglich
Standard: ab 36 Monaten; Ausnahmen (bspw. für Events, Messen, etc.) in spezifischen Fällen möglich	6 Monate	36 Monate	keine Mindestlaufzeit für Einzelgeräte
pro Arbeitsplatz (Arbeitsgerät + Zubehör) Monat	pro Seat/Monat	pro Gerät, User/Monat	pro Device/Monat
auf Anfrage	ab Fr. 12.–/Seat/Monat (36 Monate Laufzeit)	ab Fr. 174.20/Monat	ab ca. Fr. 32.–/Gerät/User/Monat
www.bechtle.com	www.delltechnologies.com	www.firstframe.net	www.hemmersbach.ch

Quelle: «Swiss IT Magazine»

DEVICE-AS-A-SERVICE-ANGEBOTE

ANBIETER	HP SCHWEIZ	ISOLUTIONS	ITPOINT SYSTEMS	LENOVO (SCHWEIZ)
Produkt	DaaS	Workplace-as-a-Service	Digital Workplace	Device as a Service (DaaS)
Hardware-Hersteller	HP	MSFT, Lenovo, HP, Apple u.a.	Microsoft, Lenovo, Samsung	Lenovo
Art der Geräte	Notebooks, Chromebooks, Desktops, Displays	Notebooks, Desktops, Tablets, Surface Hubs, weitere	Notebooks, Smartphones, Tablets	Notebooks, Desktops, Smartphones (Moto), Tablets, Workstations, Smart-Office-Produkte
Mindestanzahl an Geräten	1 (Min. Wert des Gerätes Fr. 1000.–)	25	10	> 100
Betriebssysteme	Windows 10, Printers, RPOS	Windows 10	Windows 10, Android	Windows / Linux
Standard-Software	Windows 10, HP Proactive Management, HP Proactive Security	Microsoft 365, Printix, Ahead Intranet, weitere	Microsoft 365, PDF Reader, Anti Virus, Browser	Lenovo kann verschiedene Dritthersteller-Software integrieren und ab Werk installieren (inkl. Microsoft)
Asset Management / Inventar	■	■	■	■
Mobile Device Management	■	■	■	■ (Drittanbieter-Software)
Monitoring	■	■	■	■ (Drittanbieter-Software)
Virenschutz	■	■	■	■ (Drittanbieter-Software)
Patch Management	■	■	■	■
Integration ins Firmennetzwerk	■	■	■	■
Konfiguration Betriebssystem	■	■	■	■
Installation von Software	■	■	■	■
Installation vor Ort	■	■	■	■
Support	Service Desk, Onsite Service, Accidental Damage Protection über Hersteller oder Partner-Service-Netzwerk	Service Desk, Onsite & Offsite Support	Service Desk	Service Desk 24/7 mit deutscher, französischer, italienischer Unterstützung (englisch ausserhalb der Geschäftszeiten), Onsite Support (Lenovo Premier Support)
Reporting	■	■	■	■
Reaktionszeiten	Standard am nächsten Arbeitstag oder nach Vereinbarung	24h/7xWoche	während Bürozeiten 4h	24/7 NBD Response als Standard, SLAs Bestandteil kundenspezifischer Einzelverträge
Sichere Datenlöschung	■	■	■	■
Entsorgung / Recycling	■	■	■	■
Zusätzliche Services	HP ProActive Management, HP ProActive Security. Auch Printers und RPOS möglich	Azure-Betrieb, IaaS (komplette technologische Office-Infrastruktur: Printer, VOIP Telefonie, Roomz, Netzwerk. WLAN, Conferencing, etc.)	Advanced Security & Threat Prevention, MFA / Identity & Access Management, MS Teams / VoIP, MS Exchange online, MS Sharepoint online, Backup as a Service, Zerotouch-/Whiteglove-Experience, Mobile Printing, Virtual Desktop Infrastructure (VDI), Customized Applications, Customized Configurations	Sell & Leaseback der aktuell im Einsatz befindlichen Geräte, Reporting über Lenovo Connect Portal
Mindestlaufzeit	12 Monate	12 Monate	12 Monate	12 Monate
Preismodell	pro User/Monat/Jahr	pro User/Monat	pro User/Monat	pro Seat/Monat
Preisbeispiel	auf Anfrage	ab Fr. 89.– pro User/Monat (Workplace-as-a-Service)	ab Fr. 150.– pro User/Monat	auf Anfrage
Info	www.hp.ch	www.isolutions.ch	www.itpoint.ch	www.lenovo.com

■ = ja, □ = nein; k.A. = keine Angaben

MTF SCHWEIZ	NETTOP IT SOLUTIONS	SCHEUSS & PARTNER	SMARTIT SERVICES	SWISSCOM SCHWEIZ
Device as a Service	Nettop All in One	Workplace360	SmartWorkplace	Smart ICT
HP, Lenovo, Microsoft, Apple Portfolio der Hersteller	nach Kundenwunsch/Bedarf nach Kundenwunsch/Bedarf	Microsoft, HP, Lenovo, Dell Tablets, Convertibles, Notebooks, Desktops	Microsoft, HP, weitere Desktops, Notebooks, Tablets, Smartphones	HP Notebooks & Desktops inkl. Zu- behör wie Bildschirm, Tastatur, Maus, Docking Station
herstellerabhängig (ab 1 Stk. je nach Hersteller)	1	25 Geräte/Benutzer	5	1
Windows, MacOS	Windows 10, Windows Server, Microsoft Azure Services	Windows 10 Pro/Ent/Edu	Windows, iOS, Android	Windows 8 und neuer
diverse	k.A.	Microsoft 365 in diversen Editionen verfügbar	Microsoft 365	Microsoft 365, Adobe, 7-zip, Google Chrome, VLC Media Player
■	■	■	■	■
■	■	■ (ab Standard Edition)	■	□
■	■	■ (ab Standard Edition)	■	□
■	■	■ (ab Standard Edition)	■	■
■	■	■ (ab Standard Edition)	■	■ (automatisch gemäss Herstel- ler, aber einzelner Mitarbeiter kann Installation der Patches de- aktivieren)
■	■	■ (ab Professional Edition)	■	■
■	■	■ (ab Professional Edition)	■	■
■	■	■ (ab Professional Edition)	■	■
■	■	■ (ab Enterprise Edition)	■	■
Service Desk, Remote Service, Onsite Service	Service Desk, Onsite Service, Hotline, Wartungsfenster etc.	Service Desk und Support vor Ort	Service Desk, Remote Support, Onsite Support	Service Desk (Mo–Sa 6–22h, Mo–Fr 8–19h, Sa 8–17h, Mo–Fr 8–17h)
■	■	■	■	□
24/7 innerhalb SLA	Während Bürozeiten 2h, 24/7 nach Kundenwunsch/Bedarf	8h NBD, 4h, 2h inkl. Pikett 12/7	15 min	4h/8h, jeweils Austausch bei De- fekt Next Business Day
■	■	■	■	■
■	■	■	■	■
Konsignationslager, Logistik, Be- ratung, Planung, Garantierepara- turen	Daten-Backup, Software as a Service z.B. Adobe Illustrator, Auto CAD, Brics CAD etc., Netz- werk as a Service, Firewall as a Service	Workplace360 ist als Service mit oder ohne Hardware verfügbar und umfasst vier Editionen: Ba- sic, Standard, Professional und Enterprise, mit jeweils spezifi- schen Leistungen. Die Services lassen sich durch Microsoft 365 und Microsoft Azure ergänzen. Workplace360 kann als Full Ser- vice mit weiteren Infrastruk- tur-Services von Publiccloud kom- biniert werden (Netzwerk, Secu- rity, Server, Storage, etc.).	Anwender-Support, Service-Port- al, Telefonie, Backup, Soft- ware-Kiosk	Swisscom bietet den Desktop/ HW as a Service nur in Kombina- tion mit weiteren Swisscom Ser- vices an (z.B. Internet und im Rahmen von gesamten Outsour- cing Offerings wie Smart ICT)
12 Monate	12 Monate	ohne HW: 12 Monate, mit HW: 36 Monate	12 Monate	24 Monate
pro User/Monat	pro Seat/Monat	pro Gerät/Benutzer und Monat	pro Device/Monat	pro User/ Monat
ab Fr. 25.– pro User/ Monat	ab Fr. 479.– pro User/Monat (4 Geräte All-in-One-Paket)	Fr. 1.– pro Gerät/Monat (Basic Edition); Fr. 25.– pro Benutzer/ Monat (Standard Edition)	ab Fr. 19.– pro Device/Monat (Fr. 190.– für 10 Devices)	ab Fr. 35.– pro User/ Monat (Desktop-Rechner)
www.mtf.ch	www.it-infrastruktur.ch	www.workplace360.ch	www.smartworkplace.ch	www.swisscom.ch

Quelle: «Swiss IT Magazine»