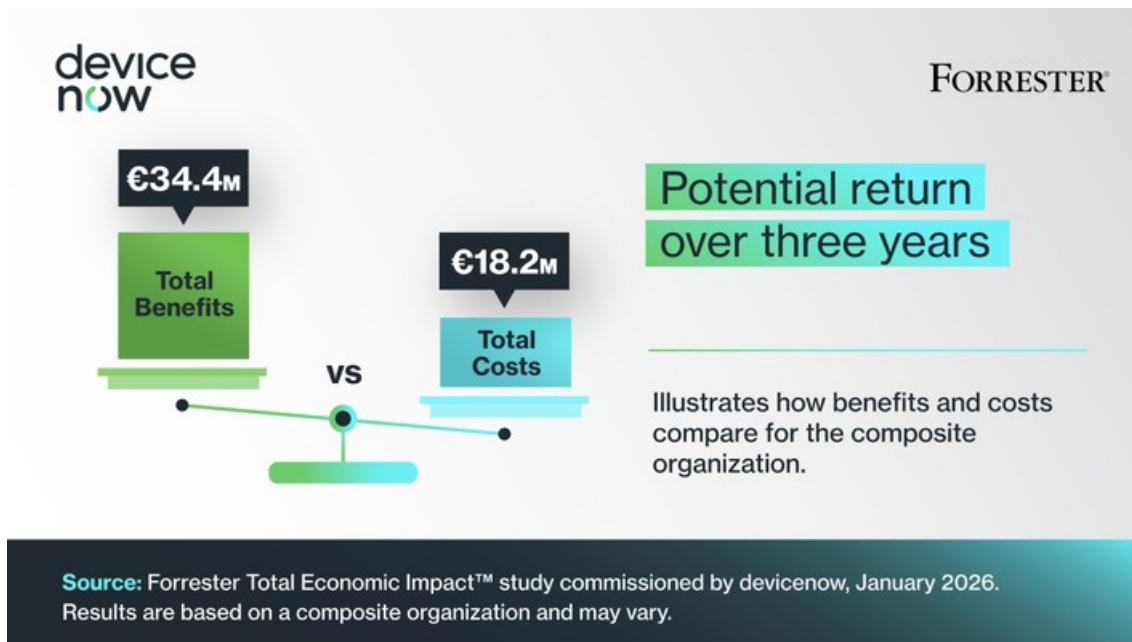


03.03.2026 - 12:08 Uhr

Studie zu Device-as-a-Service: 89 Prozent ROI und deutliche Entlastung für IT-Teams



Weingarten (ots) -

- DaaS-Modelle erzielen einen Kapitalwert von 16,2 Millionen Euro innerhalb von drei Jahren
- Größter Hebel: Einsparungen bei Hardwarebeschaffung und Logistik
- Schnellere Gerätebereitstellung steigert Produktivität der Mitarbeitenden

Der Einsatz von Device-as-a-Service-Modellen für IT (DaaS) bringt Unternehmen messbare wirtschaftliche Vorteile und operative Entlastungen. Das geht aus einer aktuellen Total Economic Impact(TM)-Studie von Forrester Consulting hervor. Sie wurde im Auftrag von devicenow, einem Tochterunternehmen der CHG-MERIDIAN-Gruppe, durchgeführt. Laut Studie erzielt eine modellierte internationale Organisation mit 30.000 Mitarbeitenden über einen Zeitraum von drei Jahren einen Return on Investment (ROI) von 89 Prozent sowie einen Kapitalwert (Net Present Value, NPV) von 16,2 Millionen Euro, wenn sie den klassischen Kauf von Endgeräten durch ein DaaS-Modell ersetzt.

Grundlage der Analyse sind Interviews mit ausgewählten IT-Entscheiderinnen und -Entscheidern namhafter Unternehmen aus den Branchen Gesundheitswesen, Unternehmensdienstleistungen sowie Industrie und Fertigung. Forrester fasste die Ergebnisse zu einer globalen Vergleichsorganisation mit rund 30.000 Mitarbeitenden zusammen und untersuchte die finanziellen und operativen Effekte eines Wechsels vom klassischen IT-Gerätekauf zu einem DaaS-Modell.

27,1 Millionen Euro Einsparpotenzial bei Hardware und Logistik

Den größten wirtschaftlichen Effekt weist die Studie entsprechend in der Hardwarebeschaffung und der zugehörigen Logistik aus. Die Befragungen zeigen, dass für Unternehmen pro Gerät durchschnittlich rund 1.000 Euro an direkten Anschaffungskosten anfallen. Hinzu kommen - je nach Einsatzort - weitere Kosten für Versand und internationale Transfers, die laut Studie bei etwa 120 bis 500 Euro pro Gerät liegen.

Durch den Wechsel vom klassischen Gerätekauf - bei dem Unternehmen Endgeräte als Investition erwerben und selbst beschaffen, verwalten und austauschen - zu einem Enterprise-DaaS-Modell, bei dem Hardware und Services in einer nutzungsbasierten monatlichen Gebühr gebündelt sind, ergeben sich laut Forrester Einsparungen von 27,1 Millionen Euro über drei Jahre. Gleichzeitig werden IT-Budgets planbarer und Ausgabenspitzen vermieden.

Auch im laufenden IT-Betrieb zeigt sich ein deutlicher Entlastungseffekt. In der Analyse wird deutlich, dass IT-Teams beim klassischen Gerätekauf pro Endgerät durchschnittlich rund 4,5 Stunden für Bereitstellung und Staging

sowie weitere zwei Stunden für Rücknahme und End-of-Life-Prozesse aufwenden müssen.

Im Device-as-a-Service-Modell werden diese Aufgaben ebenso wie hardwarebezogene Supportfälle vom Anbieter übernommen. Insgesamt ergibt sich daraus laut Forrester eine Zeitersparnis von rund 6,5 Stunden pro Gerät, was sich über drei Jahre hinweg auf IT-Zeitersparnisse von 4,6 Millionen Euro summiert.

Produktivitätsgewinne durch 75 Prozent kürzere Geräteausfallzeiten

Neben den direkten Kosteneffekten weist die Studie auch Produktivitätsvorteile aus. In der Modellrechnung wird angenommen, dass jährlich rund 5 Prozent der Geräte ungeplant ersetzt werden müssen - etwa durch Defekte, Verlust oder Diebstahl. Während die durchschnittliche Bereitstellungszeit für Ersatzgeräte im klassischen Beschaffungsmodell bei rund acht Tagen liegt, verkürzt sie sich im von Forrester analysierten Enterprise-DaaS-Modell von devicenow auf etwa zwei Tage. Durch diese deutlich schnellere Geräteverfügbarkeit reduziert sich die Ausfallzeit der Mitarbeitenden laut Forrester um rund 75 Prozent.

Die dadurch zurückgewonnene Arbeitszeit entspricht laut Forrester einem Produktivitätsgewinn von 2,7 Millionen Euro innerhalb von drei Jahren.

Darüber hinaus berichten die befragten Unternehmen von einer verbesserten Nutzererfahrung sowie von zusätzlichen Freiräumen für IT-Teams, sich stärker auf strategische Aufgaben zu konzentrieren.

In Summe ergibt sich daraus laut Studie ein Return on Investment von 89 Prozent sowie ein risikoadjustierter Kapitalwert von 16,2 Millionen Euro über drei Jahre für die modellierte Vergleichsorganisation. Der Wechsel vom klassischen Gerätekauf zu einem DaaS-Modell führt demnach nicht nur zu operativen Entlastungen, sondern auch zu einer deutlichen wirtschaftlichen Verbesserung der IT-Kostenstruktur.

"Die Ergebnisse der Forrester-Studie verdeutlichen endlich belegbar, dass Device-as-a-Service weit über ein alternatives Beschaffungsmodell hinausgeht. Unternehmen können operative Komplexität massiv reduzieren, Kosten besser steuern und ihre IT-Organisation strategisch und nachhaltig entlasten", sagt Christin Wehrstedt, Vice President Global Expansion / Strategic Partnerships & Procurement bei devicenow.

Studienhintergrund

Die Total Economic Impact(TM)-Studie wurde von Forrester Consulting im Auftrag von devicenow durchgeführt. Forrester analysierte Nutzen, Kosten und Risiken von Enterprise-Device-as-a-Service auf Basis von Kundeninterviews und modellierte daraus eine globale Vergleichsorganisation mit rund **30.000 Mitarbeitenden**. Dabei wurde angenommen, dass das Unternehmen seine Endgeräte über einen Zeitraum von drei Jahren schrittweise auf ein DaaS-Modell umstellt - **jährlich werden rund 10.000 Geräte in das Modell überführt**. Die Ergebnisse sind risikoadjustiert und stellen potenzielle Effekte dar, die je nach Unternehmensgröße, Branche und Implementierung variieren können.

Über devicenow

devicenow bietet eine globale Device-as-a-Service-Lösung für Arbeitsplatz-Hardware mit vollständig integriertem Lifecycle-Support. Über weltweit einheitliche Prozesse übernimmt devicenow die Beschaffung, Bereitstellung, den Betrieb sowie das End-of-Life-Management von Endgeräten. Als Alternative zu Kauf oder klassischem Leasing ermöglicht das DaaS-Modell eine flexible und planbare Ausstattung von IT-Arbeitsplätzen in über 190 Ländern. Die Lösung richtet sich insbesondere an international tätige Organisationen und lässt sich an individuelle Anforderungen anpassen. So reduziert devicenow die Komplexität im IT-Betrieb und schafft klare Strukturen, transparente Kosten und verlässliche IT-Standards über Ländergrenzen hinweg.

Ihre Ansprechpartnerin:

Jessica Behrens
Unternehmenssprecherin

Franz-Beer-Straße 111
88250 Weingarten
Germany

Phone: +49 751 503-203
Mobile: +49 175 3419179
E-Mail: jessica.behrens@chg-meridian.com

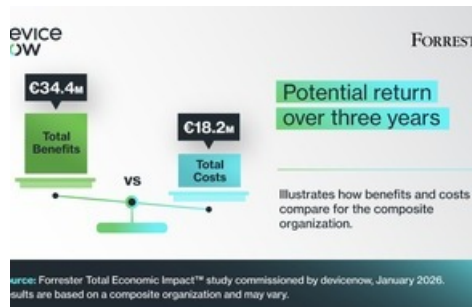
Pressekontakt Agentur:

Sebastian Kratzer
LHLK Agentur für Kommunikation GmbH

Tegernseer Platz 7
81541 München
Germany

Tel: +49 89 720187 - 130
E-Mail: chg-meridian@lhlk.de

Medieninhalte



Infografik / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/112335 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100088558/100938733> abgerufen werden.