



IDC-STUDIE: IMMER MEHR PC AS A SERVICE-IMPLEMENTIERUNGEN BIS 2020

Das IT-Marktforschungsunternehmen IDC hat eine globale Studie unter mehr als 3 500 IT-Führungskräften auf der ganzen Welt durchgeführt und fand heraus, dass Unternehmen jeder Größenordnung PC as a Service-Modelle zur Reduzierung der Kosten, Verkürzung von Aktualisierungszyklen und zur Beschaffung besserer Technologie für ihre Mitarbeiter in Erwägung ziehen.



Worum handelt es sich bei PC as a Service?

Dell PC as a Service (PCaaS) vereint Hardware, Software, Lebenszyklusservices und Finanzierung in einer umfassenden Lösung, die einen einzelnen, vorhersehbaren Preis pro Arbeitsplatz pro Monat bietet und von Dell Financial Services bereitgestellt wird.



Marktverschiebung zu PC as a Service

Viele IT-Führungskräfte auf der ganzen Welt haben die Vorteile im Hinblick auf Geschwindigkeit, Einsparungen und Produktivität, die ein PC as a Service-Modell ihrem Unternehmen bieten kann, bereits erkannt. Studien zeigen zudem, dass die Anzahl schnell steigen könnte.

Laut Prognosen steigen

21%

des kommerziellen PC-Markts bis 2020 auf ein PCaaS-Modell um.¹

Senkung der IT-Kosten

Die Mehrheit der Organisationen, die bereits ein PC as a Service-Modell nutzen, gibt an, Einsparungen in den Bereichen Hardware, Software und Services erzielen zu können. Dies führt zu einer vorhersehbaren Budgetplanung und Kosteneinsparungen auf jeder Stufe des PC-Lebenszyklus.



Bis zu

25%

Einsparungen bei der PC-Lebenszyklusverwaltung mit Dell PC as a Service²



Verkürzung von Aktualisierungszyklen

Kunden, die die Lösung kürzlich implementiert haben, profitieren nach eigenen Angaben von kürzeren Aktualisierungszyklen im Vergleich zu standardmäßigen PC-Aktualisierungsraten ohne PCaaS-Lösung. Dies sorgt für eine höhere Produktivität und weniger IT-Aufwand für die Verwaltung von Datenverarbeitungsanforderungen.

Im Durchschnitt geht diese Gruppe davon aus, dass PCaaS ihren Aktualisierungszyklus um

8.2 months

verkürzt.¹

Beschaffung besserer Technologie

Die meisten Organisationen geben an, bei der Nutzung eines PC as a Service-Modells insgesamt bessere Hardware zu erwerben. PC as a Service-Modelle bieten flexible Optionen für Verwaltung und Support sowie bessere Sicherheit dank neuester Technologie.



37%

sagen, dass sie seit der Implementierung von PC as a Service bessere Hardware erwerben.¹

Die Lösung ist einfach – Dell PC as a Service.

Die Bestellung von Dell PC as a Service-Lösungen ist ganz einfach.

Wir haben ein Beispielangebot zusammengestellt, das illustriert, wie leicht sich eine Dell PC as a Service-Lösung konfigurieren lässt, die jeden Schritt des PC-Lebenszyklus optimiert.



Notebook



ProDeploy



ProSupport



Wiederverwertung gebrauchter Geräte



Flexible Finanzierungsoptionen



Ein vorhersehbarer Preis pro Arbeitsplatz und Monat

Wenn Sie weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich an Ihren zuständigen Dell Vertriebsmitarbeiter oder besuchen Sie Dell.com/PCaaS.

¹Leasing- und Finanzierungsleistungen werden geeigneten Geschäftskunden durch die Dell Bank International d.a.c. zur Verfügung gestellt, welche als Dell Financial Services (DFS) mit Sitz in Innovation House, Cherrywood Science & Technology Park, Cherrywood, Dublin 18, Irland tätig ist und von der Central Bank of Ireland reguliert wird. Diese Angebote gelten nicht für alle Kunden. Sämtliche Angebote sind unverbindlich und sind vorbehaltlich der Verfügbarkeit des jeweiligen Produktes, der Prüfung der Kreditwürdigkeit und Ausfertigung von Unterlagen, welche von DFS zur Verfügung gestellt werden. Dell EMC und das DELL EMC Logo sind Marken von Dell Inc.

²Basierend auf IDC MCS-Studie, Februar 2017

³Aussage im Bezug auf Einsparungen in Höhe von 25 %: Basierend auf Forrester(R) Dell Client Solutions Cost Estimator Tool (in Auftrag gegeben durch Dell und Intel), April 2016. Die voraussichtlichen Einsparungen wurden über drei Jahre berechnet und umfassen Hardware, Software, Services und andere Ressourcenanpassungen. Wenn Sie eine Kopie des Whitepapers wünschen, wenden Sie sich an Ihren zuständigen Dell Vertriebsmitarbeiter.

