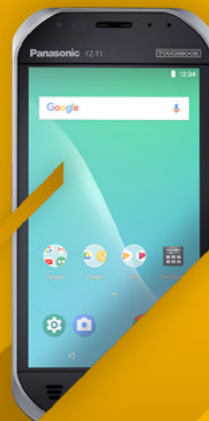


MOBILE COMPUTING ALS SERVICE

Die Vorteile einer
Hardware-Mietlösung



VORWORT

Unternehmen sind in einem Zyklus gefangen, in dem sie die Mobilgeräte ihrer Mitarbeiter alle zwei bis drei Jahre erneuern müssen. Die rapiden Fortschritte in Design und Funktionen, sowie die resultierenden Produktivitätssteigerungen beim mobilen Arbeiten sind zu wichtig, um sie zu ignorieren. Diese Vorteile führen jedoch zu erheblichen Kosten durch regelmäßige, hohe Investitionen in neue Technologien.

Diese Studie zeigt uns, dass Technologieeinkäufer den Zyklus gern unterbrechen würden und die Idee eines neuen Mietmodells vielversprechend ist. Die Vorteile sind dabei offensichtlich: Kostenaufteilung, schnellerer Zugriff auf aktuelle Technologie, bessere Cashflow-Prognose. Zusätzliche Vorteile eines umfassenden Services sind die direkte Geräteelieferung an Mitarbeiter vor Ort und der Wegfall der Sorge um die sichere Außerbetriebnahme und Entsorgung der Geräte am Ende der Nutzungsdauer.

Panasonics robuste Mobilgeräte steigern die Mitarbeiterproduktivität unterschiedlicher Branchen: Einzelhandel und Gastgewerbe, Produktion und Logistik, Gesundheitswesen und Rettungsdienste. Dank dem neuen TOUGHBOOK-as-a-Service Angebot profitieren Unternehmen jeder Größe von den Vorteilen unserer marktführenden Technologie. TOUGHBOOK-as-a-Service ist ein attraktives Gesamtpaket, das sich flexibel an die Bedürfnisse der Unternehmen anpassen lässt und gleichzeitig eine finanzielle Belastung durch hohe Investitionskosten vermeidet.

KEVIN JONES

Managing Director des Geschäftsbereichs
Panasonic Mobile Solution Business in Europa



FAKTEN

Technologieeinkäufer bevorzugen für Mobilgeräte eine Kostenaufteilung

Technologieeinkäufer bevorzugen bei der Ausstattung mobiler Mitarbeiter mit Notebooks, Tablets und Handhelds die Kostenaufteilung.

78%

der Technologieeinkäufer in Großbritannien wären an einem Mietmodell zur Ausstattung ihrer Mitarbeiter interessiert.

Wie oft tauschen Sie Ihre Geräte aus?

Einkäufer ersetzen alle Gerätetypen ihrer mobilen Mitarbeiter üblicherweise alle 2-3 Jahre.

Angaben wie oft die Geräte folgender Kategorien getauscht werden:

- Mindestens einmal pro Jahr
- 1 bis 2 Jahre
- 2 bis 3 Jahre
- 3 bis 4 Jahre
- 4 bis 5 Jahre
- Mehr als 5 Jahre
- Nie
- Keine Reaktion

Ruggedized Notebooks und Laptops



Ruggedized Tablets



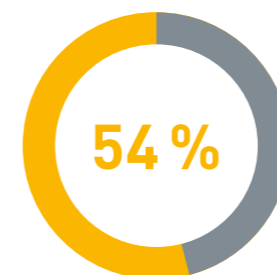
Andere Ruggedized Handheld-Geräte



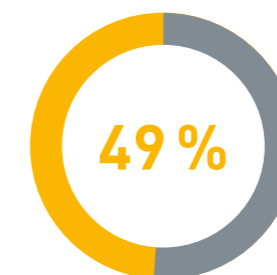
Vorteile von „TOUGHBOOK-as-a-Service“

Einkäufer gaben an, dass der Ansatz „As-a-Service“ bei mobiler Hardware, also die monatliche Miete anstatt einer hohen Einmalzahlung am Anfang, ihnen hilft bei:

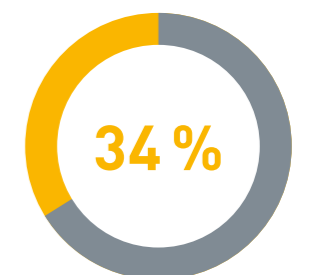
Zeitnahe Einkauf aktueller Technologie



Besserem Kostenmanagement



Kauf von mehr Zubehör dank Miete



Wartung und Entsorgung

Der neue Ansatz, die Zahlungen für Hardware über drei Jahre aufzuteilen, bei

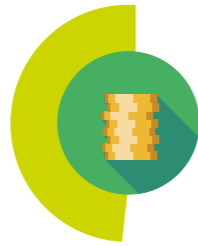
0 % ZINSEN

und mit Helpdesk-Support und sicherer Entsorgung am Ende der Nutzungsdauer, ist auch über den Cashflow hinaus interessant. Die folgenden Vorteile sind, den Einkäufern zufolge, am attraktivsten:



53 %

Wartung/Entsorgung der Technik ist effizienter



49 %

Bessere Kostenaufteilung



33 %

Sicherere Entsorgung mobiler Technik

Standard-Services

Die Serviceelemente, die Einkäufer am liebsten als Teil des Mietmodells nutzen wollten, waren:

65 % 3 Jahre Standardgarantie

46 % Zahlungsplan mit 0 % Zinsen

46 % Lieferung an den Arbeitsplatz

39 % Helpdesk-Support

38 % Abholung des Geräts nach der Nutzungsdauer

34 % Datenlöschung am Ende der Nutzungsdauer





Optionale Services

Optionale Extras, die von besonderem Interesse waren:



Geringe Bekanntheit

Trotz des großen Interesses an dem Service:



Die unabhängige Studie, die von Opinion Matters im Namen von Panasonic TOUGHBOOK durchgeführt wurde, befragte 250 Technologieeinkäufer von Notebooks, Tablets und Handheld-Geräten in Großbritannien.

TOUGHBOOK
AS-A-SERVICE

TOUGHBOOK AS A SERVICE

Bei dem neuen TOUGHBOOK-as-a-Service von Panasonic handelt es sich um ein einzigartiges, zinsfreies* Mietmodell mit monatlichen Zahlungen für robuste mobile Endgeräte. Unternehmen können ihre mobil arbeitenden Mitarbeiter jetzt mit Panasonic TOUGHBOOK Notebooks, Tablets oder Handhelds ausstatten, ohne hohe Investitionskosten wie beim klassischen Kauf tragen zu müssen.

TOUGHBOOK-as-a-Service ist ein End-to-End-Angebot mit Unterstützung des europäischen digitalen Serviceanbieters Econocom. Bei TaaS zahlen Unternehmen über einen Zeitraum von drei Jahren monatlich eine Miete für ihre TOUGHBOOK Geräte. Der Vorteil für Unternehmen liegt darin, dass sie zwar insgesamt den gleichen Betrag wie beim klassischen Kauf bezahlen, aber die Zahlungen längerfristig verteilt sind. Damit entfallen die hohen Investitionsausgaben für Anlagegüter, die monatlichen Zahlungen werden als Betriebskosten bilanziert, und so profitieren Unternehmen von einem OPEX- statt CAPEX-basierten Kostenmodell.

Am Ende der Vertragslaufzeit haben TOUGHBOOK-as-a-Service Kunden eine Vielzahl an Optionen. Darunter die Erneuerung ihrer Technologie oder die Weiterführung ihres Mietvertrags zum gleichen oder reduzierten Preis, abhängig von der Zeit, die sie den Service weiternutzen möchten.

Im Rahmen der TaaS-Lösung sind sämtliche Panasonic TOUGHBOOK Geräte erhältlich. Des Weiteren sind 3 Jahre Standardgarantie, Helpdesk-Support und End-of-Life-Services wie Abholung, vollständige Datenlöschung und Recycling inklusive. Daneben können Kunden zu den gleichen Konditionen mit 0 % Zinsen* weiteres Zubehör und Services wie Fahrzeughalterungen und Docking-Stationen sowie spezielle Softwareanwendungen und erweiterte Garantioptionen für versehentliche Schadensfälle im Rahmen der monatlichen Zahlung mieten.

Daneben kann der TOUGHBOOK-as-a-Service-Vertrag mit einer Reihe optionaler Extras individualisiert werden. Darunter ein Austauschprogramm, mit dem Unternehmen ein Upgrade ihrer Technologie ohne Wertverlust ihres vorhandenen Bestands durchführen können. In das TOUGHBOOK-as-a-Service-Paket können beispielsweise auch Airtime / Datenpakete, MDM und Datenanalyse einbezogen werden.

*TOUGHBOOK-as-a-Service ist eine zinsfreie OPEX-Lösung, die bis zu 20 % indirekte Kosten enthält. Wenn die Transaktion mehr als 20 % indirekte Kosten/Software erforderlich macht, ist der Zinssatz über einen Zeitraum von drei Jahren höher

Panasonic

BUSINESS



Unser gesamtes Angebot an exklusiven
Whitepapers finden Sie hier:

business.panasonic.de/computerloesungen/whitepaper

Besuchen Sie www.toughbook.eu

Panasonic, TOUGHBOOK und TOUGHPAD sind Markennamen und eingetragene Marken der Panasonic Corporation. Intel, das Intel Logo, Intel Core, Intel vPro, Core Inside und vPro Inside sind Marken der Intel Corporation in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern. Microsoft® und Windows® sind eingetragene Marken der Microsoft® Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Alle anderen aufgeführten Markennamen sind eingetragene Marken der jeweiligen Rechteinhaber. Google, das Google-Logo, YouTube und Android sind Marken von Google Inc. Alle Rechte vorbehalten. Alle genannten Betriebsbedingungen, Zeiten und Zahlen sind Optimalwerte oder Idealwerte und können aufgrund individueller oder lokaler Gegebenheiten abweichen. Computer Product Solutions (CPS) BU, Panasonic System Communications Company Europe (PSCEU), Panasonic Marketing Europe GmbH, Hagenauer Straße 43, 65203 Wiesbaden.

TOUGHBOOK