




Executive Summary


Evaluierung des Business Case von Microsoft Surface

STUDIE VON:




Megan Szurley 
Senior Research Analyst,
Business Value, IDC



Tom Mainelli 
Group Vice President,
Device & Consumer Research, IDC



Randy Perry 
Vice President,
Sales Enablement Practice, IDC

Es war noch nie so wichtig wie heute, Mitarbeitende mit den richtigen Tools für ihre Aufgaben auszustatten. Der Arbeitsmarkt wird immer kompetitiver, und Organisationen wetteifern in einer sich schnell verändernden hybriden Welt darum, Mitarbeitende zu rekrutieren und länger im Unternehmen zu halten. Eine der effektivsten Möglichkeiten für Unternehmen, aus der Masse herauszustechen, besteht darin, in hochwertige PCs für ihre Mitarbeitenden zu investieren.

PCs spielen eine essentielle Rolle für Produktivität und Zusammenarbeit, und moderne Produkte bieten heute weitaus mehr Funktionen als noch vor wenigen Jahren. Unternehmen haben erkannt, dass Investitionen in hochwertige Geräte im Vergleich zu preisgünstigerer Hardware einen Multiplikationseffekt auf die Produktivität ihrer Mitarbeitenden haben, und dass die geringfügig höheren Kosten für Premium-PCs nur einen Bruchteil der Kosten für Mitarbeitende ausmachen. Bei der Auswahl hochwertiger PCs für Mitarbeitende entscheiden sich immer mehr Unternehmen für Geräte aus der Microsoft Surface-Produktfamilie.

[Weiterlesen...](#)

Bis zu

9.036 \$

Gesamte Einsparungen und Vorteile
über drei Jahre

2,8x

3-Jahres-Kapitalrendite (ROI)

3-Jahres-Kosten

3.238 \$

Surface-Gerät, Microsoft E365 E3-Abonnement,
Zubehör, erweiterte Garantie und Wartung

Einsparungen & Vorteile über 3 Jahre

293 \$
direkte
Einspa-
rungen

5.635 \$
IT-Effizienz-
vorteil

3.108 \$
Nutzungsvorteil
für Mitarbeitende

Die IDC führte eine umfangreiche Studie durch, die 17 ausführliche Interviews und eine Webumfrage unter mehr als 800 Organisationen umfasste, die Microsoft Surface- und andere PC-Geräte verwenden. Dabei wurde untersucht, warum es sich für Organisationen lohnt, ihren Mitarbeitenden Microsoft Surface-Geräte zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen dieser Geschäftswertanalyse nahmen IT-Entscheidungsträger an Umfragen und Interviews teil. Die Entscheidungsträger stammten aus 20 Branchen der Privatwirtschaft und zwei Branchen des öffentlichen Sektors auf drei Kontinenten. Die IDC-Studie zeigt, dass Investitionen in Microsoft Surface-Geräte mit Microsoft 365 einen breit angelegten Geschäftswert erzielen können, da sie niedrigere Gesamtbetriebskosten ermöglichen, einschließlich direkter Einsparungen, Zeitersparnis für IT-Teams sowie Produktivitätssteigerungen für Mitarbeitende.

Insgesamt zeigt die Studie der IDC, dass die Vorteile und Einsparungen durch Surface über einen Zeitraum von drei Jahren fast das Dreifache der Investitionskosten ausmachen:

- **Direkte Einsparungen** durch Gerätekonsolidierung, geringere Ausgaben für Gerätezubehör, einen höheren Restwert sowie geringere Betriebskosten, wie beispielsweise für Support von Drittparteien
- **Geringere IT-Komplexität** durch Microsoft Surface-Geräte und Microsoft 365, die signifikant weniger IT-Personalstunden bezüglich Bereitstellung, Verwaltung, Support und Sicherheit erfordern
- **Förderung von Mitarbeitenden** durch optimierte Leistung und besonders nützliche Funktionen, die aufgrund einer Verringerung von Sicherheits- und Performance-Problemen, einer verbesserten Mobilität sowie einer engeren Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitenden zu Produktivitätssteigerungen führen

KOSTEN & EINSPARUNGEN

In einem Zeitraum von drei Jahren können Organisationen durchschnittlich 293 \$ pro Surface-Gerät sparen. (In Kombination mit Microsoft 365)

Kosten

- 1.355 \$ Surface-Gerät*
Surface Laptop oder 2-in-1-Modell
- 1.296 \$ Microsoft 365 E3-Abonnement
36 \$ pro Benutzer pro Monat. Die Lizenzkosten sind für alle Gerätehersteller gleich.
- 344 \$ Zubehör
- 243 \$ Erweiterte Garantie & Wartung

3.238 \$ Gesamtkosten pro Surface-Gerät
(einschl. Zubehör) im Zeitraum von 3 Jahren

Einsparungen

- 115 \$ Erhöhter Restwert*
31 % höher als bei anderen PC-Modellen
- 58 \$ Weniger Support
23 % geringere Kosten für Support & Schutzlösungen von Drittparteien
- 120 \$ Einsparungen bei Zubehör
Weniger Zubehör für Hybrid-Meetings (Kamera, Beleuchtung, Headset)

293 \$ Gesamteinsparungen pro Surface-Gerät (einschl. Zubehör) im Zeitraum von 3 Jahren

“In der Wahrnehmung unserer Mitarbeitenden ist Surface ein hochwertigeres Gerät. Wenn Mitarbeitende Surface-Geräte nutzen, fördert dies ihre Zufriedenheit und trägt dazu bei, dass sie länger im Unternehmen bleiben. Und auch neue Talente zeigen mehr Interesse, wenn sie Surface-Geräte im Unternehmen sehen.“

IT-FACHKRAFT, REGIERUNGSBEHÖRDE, ÜBER 5.000 MITARBEITENDE

ZUSÄTZLICHE VORTEILE

IT-Effizienz

- 3.756 \$ **Gerätekonsolidierung**
44 % der Organisationen haben durchschnittlich
2,3 Geräte konsolidiert
- 885 \$ **Weniger Helpdesk-Support**
49 % weniger Helpdesk-Fälle
- 810 \$ **Weniger Routinewartungen**
40 % weniger IT-Personalstunden für
Wartungsaufgaben
- 126 \$ **Weniger Zeitaufwand für die Bearbeitung von
Sicherheitsvorfällen**
34 % weniger Sicherheitsvorfälle
- 42 \$ **Weniger IT-Bereitstellungskosten**
21 % weniger IT-Personalstunden für die
Bereitstellung
- 18 \$ **Weniger IT-Personalstunden für Routine-
Sicherheitsaufgaben**
3 % weniger aufgewendete IT-Personalstunden für
Routine-Sicherheitsaufgaben
- 2 \$ **Höhere IT-Schulungskosten**
6 % mehr IT-Personalstunden für Surface-Schulungen

**5.635 \$ IT-Gesamtvorteil pro
Surface-Gerät** im Zeitraum von 3 Jahren

Mitarbeitererfahrung

- 1.290 \$ **Produktivitätszuwachs dank erhöhter Mobilität**
+11,6 Stunden Mitarbeiterproduktivitätszeit pro Jahr
- 619 \$ **Weniger Mitarbeiterzeitverlust durch Helpdesk-
Anfragen**
+5,5 Stunden Mitarbeiterproduktivitätszeit pro Jahr
- 864 \$ **Eingesparte Meeting-Zeit**
+7,7 Stunden Mitarbeiterproduktivitätszeit pro Jahr
- 89 \$ **Weniger Mitarbeiterzeitverlust durch
Sicherheitsvorfälle**
30 % weniger Zeitverlust beim Warten auf die
Behebung von Vorfällen
- 60 \$ **Schnellere Bereitstellung von Surface-Geräten für
Mitarbeitende**
27 % weniger Zeitverlust für Mitarbeitende beim
Warten auf Geräte
- 105 \$ **Höhere Mitarbeiterbindung***
4 % höhere Mitarbeiterbindung bei Mitarbeitenden
mit Surface
- 81 \$ **Schnellere Startzeit**
32 % schnellere Startzeit, 21 % weniger Neustarts
mit Surface

**3.108 \$ Gesamtvorteil für Mitarbeitende
pro Surface-Gerät** über 3 Jahre

Bis zu 2,8-facher ROI mit Surface + Microsoft 365
durch 8.743 \$ zusätzliche Einsparungen pro Surface-Gerät

Methodik

Die IDC-Forschungsstudie wurde anhand von Umfragen und Interviews im Zeitraum Dezember 2021 bis Februar 2022 durchgeführt. Alle Teilnehmenden waren IT-Entscheidungsträger in Großunternehmen (250 bis über 5000 Mitarbeitende) aus den USA, Australien, Indien, Spanien, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Neuseeland und Deutschland. Die Ergebnisse bezüglich Kosten und Einsparungen basieren auf den von den Teilnehmenden angegebenen geschätzten durchschnittlichen Kosten- und Zeitaufwänden. Die tatsächlichen Kosten und Einsparungen hängen von Ihrer spezifischen Geräteauswahl und -bereitstellung ab.

*Datenpunkt abgeleitet aus 17 ausführlichen Interviews. Alle anderen Datenpunkte wurden aus 800 Umfrageergebnissen abgeleitet (700 Surface nutzende Unternehmen mit mindestens 150 verfügbaren Surface Laptops und 2-in-1-Tablets seit 2019, 100 Unternehmen ohne Surface). Der Surface-Restwert wurde auf den Durchschnitt nach 36 Monaten durch die IDC bereinigt.

Die detaillierte Studie finden Sie hier.

Diese Publikation wurde von IDC Custom Solutions erstellt. Als einer der weltweit führenden Anbieter von Marktinformationen, Beratungsservices und Veranstaltungen für die Märkte Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik unterstützt die Custom Solutions Group der IDC Kundenorganisationen bei Planung, Vermarktung und Verkauf sowie bei ihrem Erfolg auf dem globalen Markt. Wir bieten umsetzbare Marktinformationen und erstellen einflussreiche Content-Marketing-Programme, die messbare Ergebnisse erzielen.

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken. Er wurde nicht als Wettbewerbsanalyse konzipiert. Weder Microsoft noch die IDC geben in diesem Executive Summary irgendwelche ausdrücklichen oder stillschweigenden Zusicherungen oder Gewährleistungen.

