
Hat FinOps SaaS vergessen?

Treffen Sie rasiermesserscharfe Entscheidungen mit Insight



Howard Daws

Technology Lead, Optimisation and Governance, Insight



Howard ist für die Entwicklung der Insight-Lösungen verantwortlich, um Kunden bei der Optimierung und Steuerung ihrer bestehenden und zukünftigen Investitionen in Technologie- und Supply-Chain-Partnerschaften zu unterstützen.

In den letzten 20 Jahren hat Howard eine Reihe von Programmen für Inhaber von geistigem Eigentum, Endbenutzer-Kundenorganisationen und Lösungsanbieter in vielen Branchen und Regionen entwickelt und durchgeführt.

Er hat dazu beigetragen, die kommerziellen Positionen zu verbessern, einen effizienten Betrieb zu erreichen und Beziehungen zu Dritten aufrechtzuerhalten, wobei ein besonderer Schwerpunkt auf der Softwarelizenzierung lag.



Sind Sie schon auf SaaS-Lecks gestoßen? Ich kann Ihnen garantieren, dass Sie es getan haben, auch wenn Sie es nicht als solches bezeichnet haben. Vielleicht haben Sie es im Lärm um die Cloud nicht bemerkt, die die meiste Aufmerksamkeit zu bekommen scheint, weil sie aufregend ist und weiterhin rasant wächst. FinOps – steht nicht für Financial Operations, sondern für Finance DevOps - ist dazu da, die Verantwortung für die Cloud-Ausgaben zu übernehmen. Nicht ohne Grund, denn es ist sehr einfach, den Verbrauch von Cloud-Diensten in die Höhe zu treiben, was zu enormen Kosten und Ineffizienz führen kann.

FinOps bezieht sich direkt auf die Cloud-Finanzierung und nicht auf die allgemeineren buchhalterischen Aufgaben, auf die sich "Financial Operations" bezieht. Zu den weiteren Namen gehören „Cloud Financial Management“ oder „Cloud Cost Optimisation“.

FinOps Foundation ist

Es dreht sich also alles um die Cloud. Das Problem bei dieser Fokussierung ist, dass die Ausgaben für SaaS und die Kosten-Lecks vergessen werden können. Wenn man jedoch bedenkt, dass der weltweite SaaS-Markt im Jahr 2022 voraussichtlich 186,6 Mrd. USD erreichen wird, summiert sich selbst ein kleiner Prozentsatz an Leckagen zu einem erheblichen Betrag.

Bei Nicht-SaaS-Modellen, ob on-premise oder in der Cloud, bei unbefristeten und vielen Abonnementmodellen, ist das Ausgabenniveau festgelegt und hat oft eine Vertrauensbasis für den Verbrauch. Ein Unternehmen könnte 1000 Lizenzen kaufen und so viele Lizenzen erneuern, wie es für das nächste und das darauffolgende Jahr benötigt. Es können zusätzliche Lizenzkäufe zu festgelegten oder marktüblichen Preisen, „True-Ups“ zum Zeitpunkt der Verlängerung oder ungünstigere Compliance-Abrechnungen erfolgen. Auch wenn die Nachfrage sinkt, muss das Unternehmen in irgendeiner Form verhandeln, um die Verträge und Kosten richtig zu bemessen.

“FinOps eine sich entwickelnde Cloud-Finanzmanagement-Disziplin und kulturelle Praxis, die es Unternehmen ermöglicht, einen maximalen geschäftlichen Nutzen zu erzielen, indem sie die Zusammenarbeit von Engineering-, Finanz-, Technologie- und Geschäftsteams bei datengesteuerten Ausgabenentscheidungen unterstützt.”



SaaS ist anders. Es ist ein bisschen wie eine altmodische Handyrechnung aus den 90er Jahren, bei der der Anbieter den Kunden einen festen Tarif in Rechnung stellte, der eine bestimmte Anzahl von Anrufen und Textnachrichten enthält. Überschreitungen werden nach Verbrauch abgerechnet, oder die Nutzung wird eingeschränkt. Als Nutzer sehen Sie vielleicht eine Auflistung der Aktivitäten in einem Monat, aber die Überprüfung ist zeitaufwendig und eine Anfechtung eher sinnlos.

Der SaaS-Anbieter rechnet mit dem Unternehmen auf ähnliche Weise ab – er weiß, was verbraucht wurde, weil es die Anwendung durchlaufen hat. Die Rechnung wird auf der Grundlage der Anzahl der verfügbaren oder verwendeten Einheiten erstellt. Leider ist es nicht immer einfach, zusätzliche Kosten zu validieren oder zu vermeiden. Die Rechnungen werden also

auf Vertrauensbasis bezahlt und das Preis-Leistungs-Verhältnis leidet darunter. Anders als bei Cloud-Diensten steigt in einigen Fällen der Mindesttarif, der nicht ohne weiteres gesenkt werden kann. Bei einer Vereinbarung über eine Preisobergrenze kann es auch vorkommen, dass die Meldung "Sie haben Ihr Limit erreicht" erscheint, was der Kundenzufriedenheit nicht gerade zuträglich ist.

Es besteht ein echtes Risiko unkontrollierter SaaS-Kosten bei gleichzeitiger Verschwendung. Dies ist der Fall, wenn die Nutzung viel geringer ist als das, was in Rechnung gestellt wird. Branchenbeobachter geben häufig an, dass diese Lücke im Durchschnitt bei etwa 30 % liegt. Drei Fragen drängen sich auf: Warum passiert das, warum lassen wir das zu, und was können wir dagegen tun?

1. Warum passiert das?

Eine neue Anwendung kann ein bisschen wie ein neues, glänzendes Spielzeug sein: am Anfang ist alles sehr aufregend. Vielleicht zeigt sie Ihnen eine Menge Daten oder bietet eine Möglichkeit, anders zu arbeiten, so dass sie in den ersten Wochen viel genutzt wird. Dies kann von bestimmten Gruppen oder innerhalb einer Organisation geschehen.

Dann, wenn Sie sich daran gewöhnt haben, verwenden Sie es vielleicht einmal pro Woche, einmal pro Monat. Eine natürliche Zurückhaltung gegenüber Veränderungen kann die Einführung neuer Methoden in einer Organisation behindern, oder vielleicht scheint das Spielzeug nicht so glänzend zu sein wie das nächste. Dann ist es etwas, auf das Sie Zugriff haben, das Sie aber nicht wirklich nutzen können. Wenn Sie es fünf Minuten pro Monat nutzen, verbrauchen Sie eine Lizenz, erhalten aber keinen kommerziellen Nutzen. Außerdem ändern sich im Laufe der Zeit die Personen und Rollen. Die Lizenz kann zugewiesen bleiben, auch wenn sie nicht genutzt wird. Das gleiche Konzept gilt für Software in Rechenzentren und ist ein Hauptgrund für die Cloud-Verschwendung, auf die sich FinOps konzentriert.

2. Warum lassen wir das zu?

Im Allgemeinen liegt es an mangelnden Kapazitäten für die Konzentration auf SaaS und an den Beschränkungen der Managementinformationen (MI). Es ist oft nicht ersichtlich, wie viele ruhende Nutzer es gibt oder wie intensiv die zugewiesenen Lizenzen genutzt werden. Wenn eine Person das Unternehmen verlässt, ist es leicht, die mit einem Gerät verknüpften physischen Ressourcen oder Lizenzen zurückzurufen, aber bei SaaS gibt es keine direkte Rückverfolgung.

Die MI-Herausforderung wird noch größer, wenn mehrere SaaS-Anwendungen verwendet werden, was häufig der Fall ist. Im Jahr 2021 nutzten Unternehmen im Durchschnitt 110 SaaS-Anwendungen¹ und andere Statistiken zeigen, dass der durchschnittliche Mitarbeiter mindestens acht SaaS-Anwendungen nutzt.² Jede dieser Anwendungen verfügt über eigene Protokolle und Berichte, die zur Ermittlung von Redundanzen herangezogen werden können. Im Vergleich zu herkömmlichen Installations- oder Headcount-basierten Metriken, bei denen eine einzige Datenquelle die meisten Bereiche abdecken kann, ist dies eine beängstigende

Aufgabe und ein großer Verwaltungsaufwand für jedes Unternehmen.

Dasselbe gilt für SaaS-Anwendungen mit nicht benutzerbasierten Metriken. Es kann erste Schätzungen oder Baselines für erforderliche Lizenzen geben, aber es gibt viel weniger Daten zur Nutzung. SaaS-Anwendungen geben möglicherweise nur dann Warnmeldungen aus, wenn die Kapazität erhöht und mehr Berechtigungen erworben werden müssen.

Hier besteht die Gefahr von SaaS-Leckagen. Das Geld fließt ab, weil es keine ausreichende Governance gibt, um die Löcher zu schließen.

3. Was können wir dagegen tun?

Man kann mit Sicherheit sagen, dass es kein Patentrezept für die Lösung von SaaS-Leckagen gibt. Sie ist systeminhärent. Nicht, weil die SaaS-Anbieter unehrlich wären, aber das Problem stand einfach nicht auf der Tagesordnung, als SaaS ins Leben gerufen wurde, und es hat sich als nicht einfach zu lösen erwiesen. Innovation steht im Mittelpunkt der Technologieentwicklung, die Berichterstattung über die Effizienz der Lizenzierung jedoch nicht. Die Entwicklung einer MI, die den künftigen Verbrauch und die Ausgaben erheblich reduzieren kann, wird nicht zu den obersten Entwicklungsprioritäten gehören.

Einige Software Asset Management (SAM)-Tools sind bis zu einem gewissen Grad hilfreich, da sie häufig die Anzahl der Berechtigungen ermitteln, auf die seit 30 oder 90 Tagen nicht mehr zugegriffen wurde. Sie sind oft damit verbunden, die ursprüngliche Ursache für wachsende SaaS- und Cloud-Ausgaben zu ermitteln - die so genannte Schatten-IT des verteilten Einkaufs. Andere können sich auf die Nachverfolgung von Aktivitäten konzentrieren, was die Notwendigkeit einer detaillierten Datenanalyse und eines sorgfältigen Umgangs mit personenbezogenen Daten erfordert. Diese Tools können die IT-Governance unterstützen und schnelle Erfolge in Bezug auf stillgelegte Lizenzen ermöglichen. Um das Ausmaß der SaaS-Verluste wirklich zu erkennen und größere Einsparungen zu erzielen, müssen Sie tiefer graben. Das ist nicht für jede SaaS-Anwendung möglich oder wünschenswert, aber wenn Sie sich die fünf oder zehn wichtigsten SaaS-Anbieter ansehen und 30 % der künftigen Ausgaben zurückgewinnen können, ist das schon ein beachtlicher Gewinn.

¹ <https://www.statista.com/statistics/1233538/average-number-saas-apps-yearly/> ² <https://elitecontentmarketer.com/saas-stats/>



Unternehmen, die die richtige Größe anstreben, sollten sich Berichte und Protokolle ansehen, die in der SaaS-Anwendung verfügbar sind, aber für verschiedene Zwecke verwendet werden. Dies ist das Gegenteil von dem, wie die On-Premise-Software-Audit-Industrie in den frühen 2000er Jahren aufgebaut wurde. Sie sollten auch andere Datenquellen heranziehen, die bei der Bewertung des Verbrauchs helfen können, wie z. B. Netzwerkverkehr, Authentifizierungsdienste wie Single Sign-On-Aufzeichnungen und Gespräche mit Produkteigentümern und Stichproben der Benutzerpopulation. Dies kann helfen, ein Profil der "Vollzeit"-Nutzung gegenüber der gelegentlichen Nutzung zu erstellen.

Diese Art von Deep-Dive-Analysen erfordert immer noch erhebliche Ressourcen, die dem FinOps-Team möglicherweise nicht zur Verfügung stehen, da es sich auf AWS- und Azure-Cloud-Kosten konzentriert. FinOps hat SaaS also vielleicht nicht „vergessen“, sie haben einfach nicht die Zeit oder die Kapazität, das SaaS-Leck zu schließen. Hier kann die Einbindung externer Software-Asset-Management-Fachleute von Insight, die Möglichkeiten zur richtigen Dimensionierung der SaaS-Lizenzierung aufdecken und eine hohe Investitionsrendite bringen. Wenn man sich an der Expertise orientiert und faktenbasierte Positionen nutzt, um kommerzielle Diskussionen anzuregen, verbessert sich die Rendite.



Weitere Informationen

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie wir Sie bei der Optimierung und Steuerung Ihrer Software-Assets unterstützen können, fragen Sie doch einfach die Experten.

Treffen Sie rasiermesserscharfe Entscheidungen mit Insight

Insight 