Capex = Investionsausgaben

Opex = Nutzungsgebühr

Skalierbarkeit = Anpassbar an Mitarbeiterzahl; On-premise: Hardware ist nicht beliebig ausbaubar

Update, Sicherheit der Daten, Backup = Sache des Cloud Anbieters => Skalierungsprofite

Bei Entlassungen auch nach unten skalierbar

Preiswerter => auch bei Startup praktisch

Angebot wächst ständig => viele on-premise werden zurückgesetzt

Microsoft, Adoebe will auf Cloud wechseln -> Microsoft 365

Cloud nur mit Internetzugriff möglich

Neue Anbieter im Bereich, ältere fällt es schwer wegen installierter Basis

Warum nicht Cloud freundlich? – da ansonsten Arbeitsplatzverlust

Hybrid Modelle: Interface zwischen On-Premise und Cloud

Noch ungelöste Probleme: semantische Standardisierung; Probleme bei Datenspeicherung (Wechsel nicht durch E-Mail, sondern durch Datenträger??; Haftung (wenn Cloud ausfällt => Stillstand => anteilig Nutzungsgebühren Rückerstattung)

Cloud -> monatliche Nutzungsgebühr; Wartung, Innovationen, Betreib in der Nutzungsgebühr enthalten

Innovationsgeschwindigkeit = sehr hoch(bis zu 10 Upgrades/Jahr)

Buying Center = fachabteilung

Überlebenschancen = bei Zusammenbruch des Anbiters hoffen auf Käufer/Nachfrager, sonst plötzliches Nutzungsende