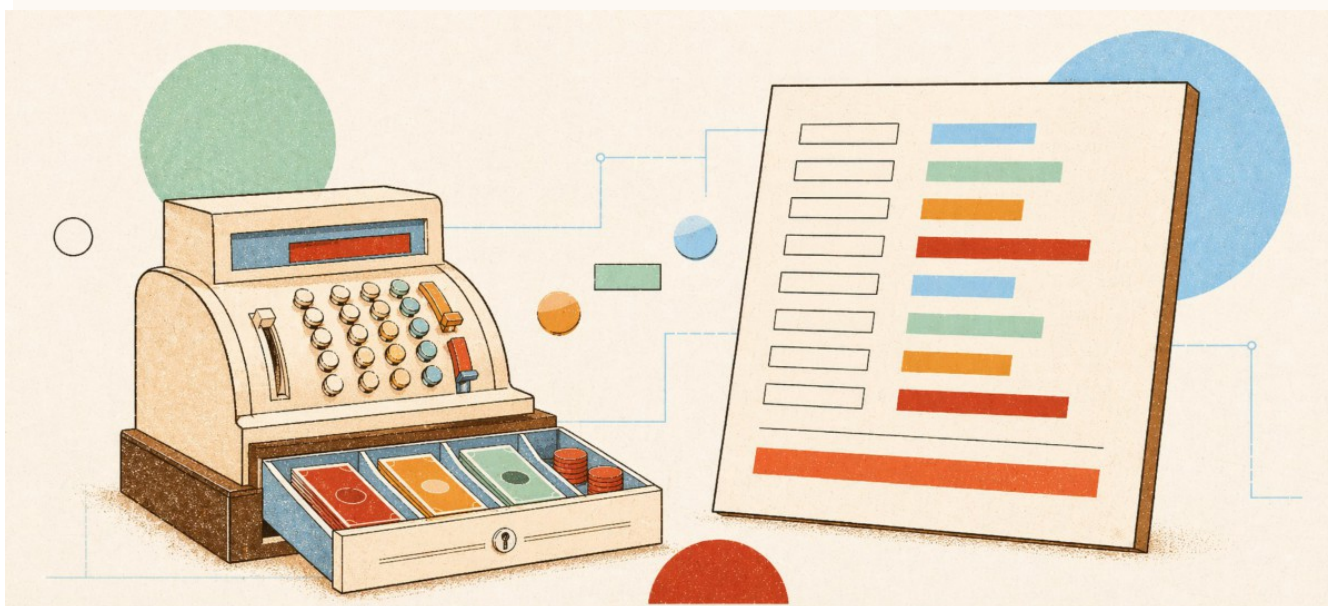


DIE RECHNUNG, DIE WIRKLICH ZÄHLT

899 € pro Monat – klingt nach viel. *Bis man die Rechnung aufmacht.*



Eine Cloud-Office-Lizenz für 12 oder 22 Euro pro Mitarbeiter und Monat fühlt sich klein an. 899 Euro pro Monat fühlen sich groß an. Dieses Gefühl ist der eigentliche Verkäufer der Abo-Welt – und es hat wenig mit der tatsächlichen IT-Rechnung Ihres Unternehmens zu tun.

Der Denkfehler liegt nicht bei Ihnen, sondern in der Art, wie diese Preise kommuniziert werden. Eine monatliche Lizenzgebühr ist nicht der Preis Ihrer IT. Sie ist der Preis einer einzelnen Software-Nutzung. Alles andere, was eine funktionierende IT ausmacht – Betreuung, Backups, Updates, Dokumentation, DSGVO-Pflege, Support-Zugang mit echten Ansprechpartnern – kommt in der Abo-Welt zusätzlich. In Operate kommt es mit.

Ziel dieses Papiers ist ein ehrlicher Kassensturz. Keine geschönten Zahlen, keine Rosinenpickerei. Zwei reale Szenarien, transparent nebeneinandergestellt – und zum Schluss ein zweiter Weg für Unternehmen, die es anders lösen wollen.

Ein Abo-Preis ist wie die Kaltmiete eines Büros. Was darin nicht enthalten ist: Nebenkosten, Reinigung, Sicherheitsdienst, Hausmeister, Reparaturen. *Operate ist die Warmmiete* –

komplett, inklusive Betrieb, mit einem Ansprechpartner für alles. Wer Kaltmiete gegen Warmmiete rechnet, rechnet am Thema vorbei.

DENKFEHLER 01

Der Lizenzpreis ist nicht der IT-Preis.

01

Was im Abo-Paket drinsteht – und was nicht.

In einer Cloud-Office-Lizenz enthalten sind Software-Nutzung und eine Supporthotline. Nicht enthalten – aber für einen seriösen IT-Betrieb notwendig – sind mindestens diese vier Posten: **externe IT-Betreuung** (weil niemand im Haus nebenbei die Administration macht), **Backup einer Drittanbieter-Lösung** (weil große Cloud-Anbieter selbst empfehlen, Kundendaten zusätzlich extern zu sichern), **DSGVO-Pflege** (Auftragsverarbeitungs-Verträge, TOM-Dokumentation, Nachweispflichten) und **Monitoring** für den Fall, dass etwas hakt, bevor Ihre Mitarbeiter es merken.

Diese Posten erscheinen in der Abo-Welt als vier separate Rechnungen von vier verschiedenen Parteien. In Operate erscheinen sie als ein einziger Posten – mit einem einzigen Ansprechpartner. Das ist kein kosmetischer Unterschied. Es ist der eigentliche Unterschied.

DENKFEHLER 02

Pro-Kopf-Preise sind eine Skalenfalle.

02

Warum jedes gewachsene Team im Abo-Modell teurer wird.

Cloud-Office-Lizenzen kosten pro Mitarbeiter und Monat. Das klingt fair, ist aber asymmetrisch: Ihre Softwarekosten wachsen linear mit Ihrem Erfolg. Zehn neue Mitarbeiter bedeuten jedes Jahr rund 1.500 bis 2.600 Euro zusätzliche Lizenzkosten – noch bevor irgendjemand produktiv war. Ein System, das Sie für Wachstum bestraft.

Bei NexaStack Operate ist der Betrag **nicht an Kopffzahlen gebunden**. Wachsen Sie von 10 auf 25 Mitarbeiter, bleibt der Festpreis stabil (bei deutlich höherem Volumen können wir ein individuelles Angebot rechnen – aber nie nach der linearen Pro-Kopf-Logik eines SaaS-Abos). Das ist nicht nur ein Preisunterschied. Es ist ein fundamental anderes Geschäftsmodell: Wir verdienen nicht daran, dass Sie wachsen. Wir verdienen daran, dass Sie uns vertrauen.

Miete bildet kein Eigentum.

Was nach fünf Jahren Abo übrig bleibt – und was nach fünf Jahren Operate.

Nach fünf Jahren Cloud-Office-Abo haben Sie: null Infrastruktur. Null Server. Null exportierbares System. Sie haben ausschließlich Nutzungsrechte bezahlt – am Tag nach Vertragsende ist davon nichts mehr da. Wenn der Anbieter die Preise erhöht, Funktionen streicht oder ein Konto sperrt, haben Sie keine Verhandlungsmasse.

Nach fünf Jahren Operate besitzen Sie einen produktiven Server auf Ihren Namen, mit Ihren Daten in offenen Formaten, in einer Architektur, die jeder qualifizierte Administrator übernehmen kann. Sie sind nicht bei uns gefangen – und genau deshalb bleiben die meisten. **Der Dienstleister, den man jederzeit wechseln kann, ist der Dienstleister, dem man sich anvertraut.**

Was IT wirklich kostet – zwei Szenarien nebeneinander.

10 Mitarbeiter

Kleines Team · Standard-Büroarbeit

CLOUD-OFFICE-ABO (MARKTÜBLICH)	PRO JAHR
Lizenzen (ca. 12-22 €/MA/Mo)	1.500 – 2.640 €
Externe IT-Betreuung	3.600 – 6.000 €
Backup-Drittanbieter	ca. 480 €
DSGVO-Pflege & Doku	500 – 800 €
Summe / Jahr	6.080 – 9.920 €

NEXASTACK OPERATE	PRO JAHR
Operate-Festpreis (ab 899 €/Mo)	10.788 €
Servergebühr (DE)	ca. 100 €
Summe / Jahr	ca. 10.890 €

Über 3 Jahre

Abo-Weg ≈ 18.000 – 30.000 € ·
Operate ≈ 32.700 €

25 Mitarbeiter

Wachsendes Team · vollständige Kollaboration

CLOUD-OFFICE-ABO (MARKTÜBLICH)	PRO JAHR
Lizenzen (ca. 12-22 €/MA/Mo)	3.750 – 6.600 €
Externe IT-Betreuung	6.000 – 9.600 €
Backup-Drittanbieter	ca. 1.200 €
DSGVO-Pflege & Doku	800 – 1.200 €
Summe / Jahr	11.750 – 18.600 €

NEXASTACK OPERATE	PRO JAHR
Operate-Festpreis (ab 899 €/Mo)	10.788 €
Servergebühr (DE)	ca. 150 €
Summe / Jahr	ca. 10.940 €

Über 3 Jahre

Abo-Weg ≈ 35.000 – 55.800 € ·
Operate ≈ 32.800 €

Beispielrechnung auf Basis marktüblicher Preisspannen für Cloud-Office-Lizenzen in Deutschland, Standard-Stundensätze freier IT-Dienstleister sowie üblicher Backup- und Compliance-Leistungen. Die individuelle Rechnung prüfen wir im Strategiegespräch anhand Ihrer konkreten Lizenz- und Dienstleisterkonstellation. Bei wachsenden Teams verschiebt sich der Vergleich weiter zugunsten von Operate, weil nur der Abo-Weg pro Kopf skaliert.

DER STRUKTURELLE UNTERSCHIED

Zwei Arten, IT zu bezahlen.



Das Abo-Modell

Mehrere Verträge, mehrere Rechnungen, mehrere Ansprechpartner. Jede Preisanpassung des Lizenzanbieters trifft Sie direkt. Jeder neue Mitarbeiter erhöht die Lizenzkosten. Nach Jahren Miete besitzen Sie keinen einzigen Server — nur Nutzungsrechte, die mit der nächsten Rechnung enden können.



Operate: Festpreis, ein Ansprechpartner

Ein Vertrag, eine Rechnung, ein Ansprechpartner. Der Preis steht — er wächst nicht mit Ihrer Mitarbeiterzahl. Installation, Betrieb, Updates, Backups, DSGVO-Doku und Support sind enthalten. Ihr Server, Ihre Daten, Ihr Eigentum — jederzeit übergabefähig.

ZWEI WEGE ZU NEXASTACK

Operate ist nicht der einzige Weg. Aber für die meisten der richtige.

Nicht jedes Unternehmen braucht einen kompletten Outsourced-IT-Betrieb. Deshalb bieten wir einen zweiten, schlankeren Weg an — für Firmen, die selbst eine technische Hand haben oder bewusst wenig monatliche Bindung wünschen.

ALTERNATIVE

Deploy

2.500 € einmalig · optional Lite 99 €/Mo

Einmalige Einrichtung eines vollständig gehärteten, DSGVO-konform konfigurierten NexaStack inklusive Dokumentation und persönlicher Übergabe. Den laufenden Betrieb übernehmen Sie — oder Ihr bestehender IT-Dienstleister.

Mit dem optionalen Lite-Paket liefern wir Sicherheits-Updates, Monitoring und Support — ohne den vollen Operate-Umfang.

Passt, wenn Sie eine eigene IT-Person haben oder bewusst selbst administrieren wollen.

EMPFEHLUNG

Operate

ab 899 €/Monat · Setup auf 12 Monate verteilt

Automatische Updates, proaktives Monitoring, tägliche Sicherungen, rechtliche Dokumentation, Support am nächsten Werktag. Ein Festpreis statt wachsender Lizenzblock, ein Ansprechpartner statt Vertrags-Flickenteppich.

Der Standardweg für Mittelständler ohne eigene IT-Abteilung — und für Unternehmen, die sich um IT schlicht nicht mehr kümmern wollen.

Passt, wenn Sie Ihre Zeit nicht mit IT-Koordination verbringen wollen.

Beide Wege führen zum gleichen Ziel: eine souveräne, deutsche, übergabefähige Infrastruktur auf Ihren Namen. Der Unterschied liegt nicht im Ergebnis – sondern darin, wer den Betrieb verantwortet.

WAS DAS IN DER SUMME BEDEUTET

899 € ist nicht der Preis für Software.

Es ist der Preis für einen kompletten IT-Betrieb mit allem, was seriös dazugehört. Installation, Wartung, Updates, Monitoring, Backups, DSGVO-Pflege, Support mit einem Menschen am anderen Ende – inklusive. Ein Festpreis, der nicht pro Kopf wächst und nicht einseitig angepasst wird.

Wer Operate gegen eine einzelne Cloud-Lizenz rechnet, vergleicht ein vollständiges Haus mit einem einzelnen Schlüssel. Wer ehrlich rechnet – inklusive aller Posten, die in der Abo-Welt heimlich dazukommen – landet bei zwei Summen, die sich spätestens ab einem mittelgroßen Team annähern. Und die bei jedem weiteren Mitarbeiter weiter auseinandergehen. Zu Ihren Gunsten.

Die relevante Frage ist nicht „Ist 899 € pro Monat viel?“ – sondern „Was zahle ich heute schon, verteilt auf Verträge, die ich nie zusammenaddiert habe?“