

TECHNICAL FINOPS · WHITEPAPER

DIE 20-40% LÜCKE

WARUM FINOPS IN DEN MEISTEN UNTERNEHMEN NUR
AN DER OBERFLÄCHE WIRKT, UND WO DAS NÄCHSTE
GROSSE EINSARPOTENZIAL LIEGT



INHALTSVERZEICHNIS

3	EXECUTIVE SUMMARY DIE LOHNENDERE HÄLFTE FEHLT
4	KAPITEL 1 DAS PARADOXON: „FINOPS IST DOCH SCHON UMGESETZT“
5	KAPITEL 2 DER BLINDE FLECK: TECHNICAL FINOPS
6	KAPITEL 2 CASE INSIGHT: PREMIUM AUTOMOTIVE OEM
7	KAPITEL 2 CASE INSIGHT: FINANZDIENSTLEISTER (DIREKT BANK)
8	KAPITEL 2 CASE INSIGHT: BIOTECH-STARTUP
9	KAPITEL 3 DAS FINOPS-REIFEGRADMODELL
10	KAPITEL 4 SELBSTCHECK
11	NÄCHSTER SCHRITT FINDEN SIE ES IN 30 MINUTEN HERAUS



EXECUTIVE SUMMARY

DIE HALBE STRECKE IST GELAUFEN – DIE LOHNENDERE HÄLFTE FEHLT

CFOs stehen unter wachsendem Druck, die Cloud-Kosten ihres Unternehmens zu senken. Die Antwort aus den eigenen Reihen lautet fast immer: „FinOps ist bereits umgesetzt.“ Und das stimmt teilweise.

In den meisten Unternehmen sind Tagging, Reserved Instances oder Savings Plans, Enterprise-Agreement-Rabatte und ein erster Rightsizing-Durchlauf tatsächlich etabliert. Das ist wichtig, aber es ist nur die halbe Strecke.

Der zweite, meist unentdeckte Teil liegt in der Cloud-Nutzung auf Workload-Ebene: Im Anwendungscode, in der Datenbank-Performance, in der Architektur und in der Auswahl von Cloud-Services. Wird dieser Teil analysiert, finden sich regelmäßig weitere 20 bis 40% Einsparpotenzial, oft bei gleichzeitig steigender Performance.

DIESES WHITEPAPER ZEIGT ANHAND DREI REALER PROJEKTE, WO DIESER BLINDE FLECK ENTSTEHT, WIE ER SICH SCHLIESSEN LÄSST UND WIE SIE IN WENIGEN MINUTEN PRÜFEN KÖNNEN, OB ER AUCH IN IHREM UNTERNEHMEN EXISTIERT.



DAS PARADOXON: „FINOPS IST DOCH SCHON UMGESETZT“

Fast jeder CFO kennt dieses Gespräch: Der Vorstand fordert Kosteneinsparungen in der Cloud. Das Cloud- oder Engineering-Team antwortet: „**Machen wir schon, FinOps ist bei uns etabliert.**“

Und in der Regel ist das nicht gelogen.
Was in den meisten Unternehmen bereits umgesetzt ist:

KOSTEN-VISIBILITY & TAGGING

Kosten werden Teams, Projekten oder Kostenstellen zugeordnet

RESERVED INSTANCES / SAVINGS PLANS

Langfristige Nutzung wird vertraglich rabattiert

ENTERPRISE AGREEMENTS

Rahmenverträge mit Cloud-Anbietern reduzieren Listenpreise

BASIC RIGHTSIZING

Offensichtlich überdimensionierte Instanzen werden verkleinert

DIESE MASSNAHMEN SIND WICHTIG UND LIEFERN REALE EINSPARUNGEN, TYPISCHERWEISE 5 BIS 15%. SIE HABEN ABER EINEN GEMEINSAMEN NENNER: ES IST COST-HYGIENE AUF VERTRAGS- UND KONFIGURATIONSEBENE. KEINE DIESER MASSNAHMEN ERFASST, WIE EINE ANWENDUNG TATSÄCHLICH FUNKTIONIERT.

DER BLINDE FLECK: TECHNICAL FINOPS

Die nächste Ebene der Kostenoptimierung liegt dort, wo klassische FinOps-Teams selten hinschauen: In der technischen Funktionsweise der Anwendungen selbst.

TYPISCHE HEBEL:

- Ineffiziente Datenbank-Queries, die durch vertikales Skalieren „kompensiert“ werden, statt sie zu optimieren
- Falsch gewählte Storage-Klassen für Daten, die selten oder nie wieder gelesen werden
- Überdimensionierte oder ungenutzte Managed Services, die einfach weiterlaufen
- Fehlendes oder falsch konfiguriertes Autoscaling
- Teure Cloud-Service-Aufrufe direkt im Anwendungscode, ohne Caching oder Batching

Diese Ebene zu analysieren erfordert Zugriff auf Code, Architektur-Know-how und Zeit: Ressourcen, die klassische, Finance-getriebene FinOps-Teams selten haben. Deshalb bleibt dieser Anteil in den meisten Kosten-Reviews unangetastet.

COST-HYGIENE BRINGT DIE ERSTEN 5 BIS 15%. DIE NÄCHSTEN 20 BIS 40% LIEGEN IM CODE UND IN DER ARCHITEKTUR.



PREMIUM AUTOMOTIVE OEM

Branche	Premium Automotive OEM
Ausgangslage	Weltweit genutzte Business-Anwendung im Aftersales-Bereich, ca. 400.000 € Cloud-Spend pro Jahr. Bereits umgesetzt: Enterprise Agreement, Tagging/Visibility, Reserved Instances, Rightsizing.
Technische Analyse	Vier vergleichsweise einfache Hebel in den Bereichen Metriken/Monitoring, Storage, Security und ungünstige Nutzung teurer Cloud-Services im Anwendungscode.
Ergebnis	110.000 € Einsparung pro Jahr mit einem ROI nach 5 Monaten.
Zeitraum	6 Monate von Analyse bis Umsetzung.

TROTZ ETABLIERTER COST-HYGIENE-MASSNAHMEN LAGEN RUND 27% ZUSÄTZLICHES EINSARPOTENZIAL UNGENUTZT IM ANWENDUNGSCODE, PUNKTGENAU INNERHALB DER IM WHITEPAPER BESCHRIEBENEN 20-40%-SPANNE.



FINANZDIENSTLEISTER (DIREKTBANK)

Branche	Finanzdienstleister (Direktbank)
Ausgangslage	<i>Risk- und Reporting-Plattform im Multi-Cloud-Betrieb auf GCP (GKE) und Azure (AKS), ca. 950.000 € Cloud-Spend pro Jahr. Bereits umgesetzt: Enterprise Agreement, Tagging/Kostenstellen-Zuordnung, Budget-Alerts, Committed Use Discounts (GCP) und Reserved Instances (Azure).</i>
Technische Analyse	<i>Überdimensionierte Node-Pools ohne funktionierendes Cluster-Autoscaling, großzügig gesetzte Resource-Requests/-Limits weit über dem tatsächlichen Verbrauch, redundante Dev-/Test-Cluster auf beiden Clouds statt gemeinsamer Nutzung, sowie verwaiste Persistent Volumes und Load Balancer aus nicht bereinigten Deployments.</i>
Ergebnis	<i>266.000 € Einsparung pro Jahr – ROI nach 5 Monaten.</i>
Zeitraum	<i>8 Monate von Analyse bis Umsetzung.</i>

RABATTE UND SPARPLÄNE WURDEN BEREITS OPTIMAL GENUTZT. DIE VERBLIEBENEN 28% EINSARPOTENZIAL LAGEN REIN IM TECHNISCHEN ZUSCHNITT DER KUBERNETES-RESSOURCEN.



BIOTECH-STARTUP

Branche	Biotech-Startup
Ausgangslage	<i>Datenintensive wissenschaftliche Berechnungen. Massive Performance-Probleme in der Datenbank. Reaktion: Vertikales Skalieren auf größere, teurere Instanzen, allerdings mit begrenztem Erfolg und hohen Zusatzkosten.</i>
Technische Analyse	<i>Die Ursache lag nicht in der Hardware, sondern im Datenbankdesign und in der Struktur der Queries.</i>
Ergebnis	<i>Nach Optimierung von Datenbank und Queries: Hardware um 50% reduziert, Cloud-Spend entsprechend gesenkt – bei gleichzeitig fünffach höherer Performance.</i>
Zeitraum	<i>Projektbasiert, punktuelle technische Optimierung.</i>

**MEHR LEISTUNG BEI HALBEM SPEND: DAS GEGENTEIL VON „MEHR HARDWARE KAUFEN“,
GELÖST DURCH TECHNISCHE STATT FINANZIELLE OPTIMIERUNG.**



DAS FINOPS-REIFEGRADMODELL: DREI STUFEN

Die meisten Unternehmen erreichen Stufe 1 und 2. Das größte, meist ungenutzte Potenzial liegt auf Stufe 3.

Stufe	Fokus	Typische Maßnahmen	Einsparpotenzial
1 · Cost-Hygiene	Verträge & Konfiguration	Tagging, Reserved Instances/Savings Plans, Enterprise-Agreement-Rabatte, Basic Rightsizing	5–15%
2 · Operational FinOps	Prozesse & Governance	Showback/Chargeback, Budgets & Alerts, Kosten-Reporting, Genehmigungsprozesse	+5–10%
3 · Technical FinOps	Workload & Architektur	Code-/Query-Optimierung, Storage- & Service-Auswahl, Architektur-Modernisierung, Autoscaling	+20–40%

STUFE 3 ERFORDERT EINE KOMBINATION, DIE SELTEN IN EINEM TEAM VORHANDEN IST: TIEFES CLOUD-ARCHITEKTUR-WISSEN, ENGINEERING-ZUGRIFF AUF DEN CODE UND EIN SYSTEMATISCHER BLICK AUF KOSTEN. GENAU HIER SETZT TECHNICAL FINOPS AN.

SELBSTCHECK: WO STEHT IHR UNTERNEHMEN?

Beantworten Sie die folgenden Fragen für Ihre wichtigste(n) Cloud-Anwendung(en):

- 1** Wurde in den letzten 12 Monaten eine Analyse auf Workload- oder Code-Ebene durchgeführt – nicht nur ein Review des Cost-Dashboards?

- 2** Kennen Sie die Kosten pro Geschäftsprozess oder Feature, nicht nur pro Account oder Team?

- 3** Wurden Performance-Probleme in den letzten 12 Monaten eher durch mehr/teurere Hardware gelöst als durch technische Optimierung?

- 4** Fließt der Anwendungscode in Kosten-Reviews mit ein, oder nur die Cloud-Rechnung?

- 5** Gibt es Managed Services oder Storage-Klassen, die „einfach mitlaufen“, ohne dass ihre Notwendigkeit zuletzt geprüft wurde?

- 6** Ist Autoscaling für alle produktionsrelevanten Workloads implementiert und in der Praxis validiert?

ZWEI ODER MEHR ANTWORTEN MIT „NEIN“ ODER „WEISS NICHT GENAU“ BEANTWORTET? DANN LIEGT MIT HOHER WAHRSCHEINLICHKEIT UNGENUTZTES EINSPARPOTENZIAL VON 20–40% IN IHRER CLOUD-UMGEBUNG.



FINDEN SIE ES IN 30 MINUTEN HERAUS

IN UNSEREM TECHNICAL-FINOPS-WORKSHOP ANALYSIEREN WIR GEMEINSAM MIT IHREM TEAM, WIE VIEL TECHNISCHES EINSPARPOTENZIAL IN IHRER CLOUD-UMGEBUNG LIEGT – KONKRET, NACHVOLLZIEHBAR UND EFFIZIENT.

adconova GmbH

Tobias Hummel

tobias.hummel@adconova.com

<https://www.adconova.com>