

# CURVATURE

## Warum intelligente Unternehmen ihre Wartungsverträge migrieren

### Einleitung

Die Migration von Altprodukten auf neue Plattformen, die Integration von Cloud-Technologie in eine Rechenzentrumsstrategie, die Konsolidierung von Hardware oder das Eindämmen des unkontrollierten Wachstums von Daten und Geräten: All das und mehr müssen Unternehmen bewältigen und dabei möglichst auch noch die IT-Ausgaben senken. Die Problemstellung ist komplex: Unternehmen sind auf die Optimierung des Rechenzentrums angewiesen, um mit den schnellen Veränderungen der IT-Strategien Schritt halten zu können, doch gleichzeitig steht die Mehrzahl der IT-Entscheider unter dem zunehmenden Druck, Kosten zu senken.<sup>1</sup> Unternehmen müssen das Unmögliche möglich machen: ein ebenso starkes wie kostengünstiges Rechenzentrum. Curvature hat zwei weit verbreitete Fehleinschätzungen des IT-Markts ermittelt, die dieses Ziel nahezu unerreichbar machen könnten:

1. **Der Fünf-Jahres-Mythos:** „79 % der IT-Entscheidungsträger aktualisieren ihre Geräte alle 3 bis 5 Jahre“, obwohl der Lebenszyklus der meisten Netzwerkgeräte inzwischen 7 bis 10 Jahre beträgt.<sup>2</sup>
2. **Der IOS-Update-Mythos:** Es gilt als Binsenweisheit, dass Unternehmen für IOS-Updates einen SMARTnet-Vertrag benötigen. 40–60 % des Unternehmensnetzwerks brauchen SMARTnet® für IOS-Updates jedoch nicht.

Das Streben nach Bilanzwachstum, Innovationen und die Benutzernachfrage nach neuen Anwendungen und Services erfordern ein Gleichgewicht zwischen zwei widersprüchlichen Anforderungen an die IT: ein starkes Rechenzentrum zu geringen Kosten. Curvature hat festgestellt, dass Unternehmen dieses Gleichgewicht wie folgt erreichen können:

1) Beibehalten funktionsfähiger Infrastruktur und Umgehen der durch OEMs vorgegebenen Upgrade-Zyklen; 2) Einbringung von unabhängiger Wartungsverträge; 3) Wahrnehmen kostenloser Software-Updates (sowie Vermeiden unnötiger oder nicht verfügbarer Updates).

Bei der IT-Beschaffung setzen die meisten Unternehmen die falschen Schwerpunkte. Unternehmen verwenden zu

viel Zeit für Anstrengungen zur geringfügigen Senkung der Hardwarekosten. Weitaus größere Kosteneinsparungen lassen sich durch eine gezielte Strategie bei Wartungsverträgen und Aktualisierungszyklen erzielen. Curvature gibt Erkenntnisse aus Untersuchungen von Gartner und Forrester Consulting bezüglich der Strategien weiter, die sich in allen Unternehmen umsetzen lassen. Gleichzeitig räumen wir gängige Fehleinschätzungen aus, die IT-Netzwerken schaden und zu unnötigen Investitionskosten führen.

*„... Unternehmen lassen sich trotz des anhaltenden Budgetdrucks in der Regel von ihren aktuellen Anbietern beeinflussen und nutzen deshalb nicht die Vorteile, die sich aus der Verlängerung von Hardwarelebenszyklen oder externen Wartungslösungen ergeben.“*

– Forrester Consulting

Für Unternehmen ist die Reduzierung der IT-Kosten ein wichtiger Punkt, denn das gesparte Geld kann in Innovation investiert werden. Doch viele Unternehmen sind sich der aktuellen Optionen zur Kosteneinsparung gar nicht bewusst. Hybride Wartungsstrategien ermöglichen einen kostengünstigen und einheitlichen Support ohne erzwungene Upgrades und mit individuell zugeschnittenen Optionen für die Anforderungen jedes Netzwerks. Mit Wartungslösungen durch Drittanbieter können Unternehmen leicht das richtige Gleichgewicht zwischen Rechenzentrumsinnovation und niedrigen Kosten finden.

Aus den beiden Studien von Gartner und Forrester erlangte Curvature die Erkenntnis, dass Unternehmen durch überstürzte Aktualisierungszyklen von Anbieterseite aus Hardware-Wert einbüßen, weil Geräte zu schnell ersetzt werden. Durch das standardmäßige Abschließen von OEM-Wartungsverträgen für den Support neuer Geräte verlieren Unternehmen zusätzlich Geld.

## Ausräumen von Mythen über Netzwerke

Wie bereits erwähnt, sind zwei Fehleinschätzungen zu Netzwerken weit verbreitet: **der Fünf-Jahres-Mythos und der IOS-Update-Mythos.**

1. *Der Fünf-Jahres-Mythos: Gartner untersuchte kürzlich in einer unabhängigen Studie die durchschnittlichen Lebenszyklen von Netzwerkgeräten und insbesondere die durchschnittlichen Abschreibungspläne. In der Regel umfasst die Abschreibung 3 bis 5 Jahre – dabei beläuft sich der Lebenszyklus der meisten Netzwerkgeräte auf 7 bis 10 Jahre. Aus MTBF-Werten in Produktdatenblättern von Cisco geht hervor, dass die meisten Netzwerkprodukte 18 bis 33 Jahre lang störungsfrei funktionieren. Forrester ermittelte, dass 85 % der IT-Entscheider ihre älteren Geräte beibehalten hätten, wenn sie sich nicht aufgrund der Einstellung des Supports durch Cisco zum Upgrade gezwungen gesehen hätten.*

Forrester deckte darüber hinaus eine Wissenslücke auf: Trotz des großen Werts von Drittanbieter-Wartung wie NetSure® von Curvature waren 80 % der IT-Einkäufer keine Alternativen zum OEM-Support bekannt.

2. *Der IOS-Update-Mythos: Curvature beobachtet bei den meisten Unternehmen die Überzeugung, dass sie für IOS-Updates einen SMARTnet-Vertrag benötigen. 40–60 % des Unternehmensnetzwerks brauchen SMARTnet für IOS-Updates jedoch nicht. Curvature stellte darüber hinaus fest, dass Unternehmen für IOS-Updates zahlen, die entweder kostenlos oder überhaupt nicht verfügbar sind. Darauf gehen wir später näher ein ...*

## Das Gleichgewicht: Ein ebenso starkes wie kostengünstiges Rechenzentrum

Die Vorteile alternativer Ausgabestrategien für das IT-Budget sind umfassend belegt. Anhand dieser Strategien schaffen Unternehmen das Gleichgewicht zwischen einem ebenso starken wie kostengünstigen Rechenzentrum, indem sie die Wartungskosten senken, unnötige Investitionskosten vermeiden und den durch erzwungene Upgrades bedingten Kauf neuer Geräte umgehen.

1. **Sondern Sie nicht aus, was funktioniert.** Gartner kommt zu dem Schluss, dass die Lebensdauer der Netzwerkgeräte die gängigen Erwartungen übersteigt. Bei manchen Netzwerkgeräten beläuft sich der Lebenszyklus auf 7 bis

10 Jahre. Aus MTBF-Werten in Cisco Produktdatenblättern geht hervor, dass die meisten Netzwerkprodukte 18 bis 33 Jahre lang störungsfrei funktionieren.

2. **Ziehen Sie Wartungsverträge mit Drittanbietern in Betracht**  
Trotz aller gängigen Fehleinschätzungen können Drittanbieter eine intelligente Alternative zur OEM-Wartung bieten. Das Problem ist weniger ein Mangel an Optionen als vielmehr deren mangelnde Bekanntheit. Vier von fünf IT-Experten geben an, dass sie sich für eine Wartungslösung von einem Drittanbieter entscheiden würden, wenn diese günstiger als der bestehende Wartungsvertrag wäre.<sup>3</sup>
3. **Zahlen Sie nicht für Software-Updates, die kostenlos (oder nicht verfügbar) sind.** Cisco stellt Software-Updates auch für alle Modelle der Reihen 4500 und abwärts (also 4500/E, 3850, 3750X, 3560E/X, 2960/S/X/XR/P) kostenlos bereit, doch Unternehmen zahlen einen hohen Preis für ihren SMARTnet-Vertrag und somit das Doppelte für diese Software. Neben kostenloser Software zahlen Unternehmen auch unwissentlich für Software, die gar nicht verfügbar ist. Wenn ein OEM ein Datum für das Ende der Software-Patches bekannt gibt, ist ab diesem Datum keine weitere Software verfügbar. Im Preis des SMARTnet-Vertrags ist jedoch auch der Preis der Software enthalten. Somit zahlen Unternehmen für etwas, das sie niemals erhalten.

*Obwohl die überwiegende Mehrheit der IT-Entscheider (76 %) unter dem Druck steht, Kosten senken zu müssen, sind vielen von ihnen die Optionen für alternative Wartungsverträge nicht bekannt.<sup>4</sup>*

## Curvature – Ein neuer Ansatz

Curvature arbeitet unabhängig von OEM-Richtlinien und kann Unternehmen daher ohne Einschränkungen durch OEM-Regeln und -Verträge gezielt bei der Verwaltung ihrer Netzwerke helfen. Curvature bietet Unternehmen Strategien und Auswahlmöglichkeiten zur optimalen Nutzung ihrer IT-Budgets bei effizienterer Verwaltung ihrer Netzwerkinfrastruktur.

*In einer aktuellen Umfrage unter Kunden, die sowohl SMARTnet als auch NetSure einsetzen, übertraf Curvature Cisco in allen Kategorien einschließlich Reaktionsbereitschaft, Preis und technische Kompetenz.<sup>5</sup>*

*Der Preis für Wartungsverträge von Curvature basiert auf dem Zeitwert des Geräts, der im Laufe der Zeit geringer wird. Im Gegensatz zur OEM-Wartung fällt der Preis für den NetSure-Wartungsvertrag von Curvature daher im Laufe der Zeit.*

1. **NetSure:** Der Wartungsvertrag mit Curvature ist darauf ausgerichtet, unnötige Ausgaben zu eliminieren und Kunden die Servicequalität und die SLAs zu bieten, die sie von SMARTnet gewohnt sind – aber zu weitaus geringeren Kosten. NetSure umfasst Support für Produkte, die von OEMs nicht mehr unterstützt werden, sodass Unternehmen Geräte länger nutzen und deren gesamten Lebenszyklus ausschöpfen können.
2. **Höchste Qualität und Zuverlässigkeit:** Curvature unterstützt auch Produkte, deren OEM-Support eingestellt worden ist, und bietet Unternehmen Zugang zu geprüften, hochwertigen Netzwerkgeräten. Erweitern auch Sie Ihr Netzwerk mit Legacy-Produkten. Die nach ISO 9001:2008 und TL 9000 zertifizierten Qualitätsmanagementsysteme von Curvature und unsere rigorosen Leitungsraten-Belastungstests in einer Spirent®-Testeinrichtung garantieren, dass jedes einzelne Gerät den Spezifikationen der Hersteller entspricht, selbst anspruchsvollste Produktionsumgebungen unterstützt und so Ihr Vertrauen rechtfertigt. Gerät den Spezifikationen der Hersteller entspricht, selbst anspruchsvollste Produktionsumgebungen unterstützt und so Ihr Vertrauen rechtfertigt.
3. **Schnelligkeit:** Bei OEM-Geräten gibt es häufig lange Lieferfristen. Curvature hält Geräte in drei Distributionszentren in den USA, den Niederlanden und Singapur bereit. So erhalten Unternehmen vollständig konfigurierte und getestete Geräte innerhalb von 24 Stunden an fast jedem Ort der Welt.
4. **Geringe Kosten:** Curvature ermöglicht es Unternehmen, die OEM-Vorgaben für den Kauf neuer Geräte zu umgehen und unnötige Investitionskosten zu vermeiden. Die Wartungsverträge von Curvature basieren auf dem Support von Geräten, die keinen Zugang zu Software benötigen, und sind daher um durchschnittlich 50 % günstiger als SMARTnet-Verträge.

## Fazit: Die Auswirkungen neuer Erkenntnisse

Curvature stellt ein Beispiel auf Grundlage einer Untersuchung von Forrester Consulting vor, um die Auswirkungen der oben genannten Strategien zu quantifizieren. Diese Ergebnisse aus einer Untersuchung der wirtschaftlichen Gesamtauswirkungen belegen die Vorteile dieser Strategien sowohl beim Erwerb von Hardware als auch bei der Senkung der Kosten im Vergleich zu SMARTnet-Verträgen.

### **Welche Auswirkungen ergeben sich aus dem Einsatz dieser Strategien?**

Curvature bewertete die potenziellen Einsparungen aus der Vermeidung von Gerätekäufen und den damit verbundenen Betriebsstörungen und Netzwerk-Ausfallzeiten.

### **Für einen Kunden mit 10.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 3 Mrd. US-Dollar ergeben sich die folgenden Vorteile:**

- Durchschnittlich 65 % Preisvorteile auf Cisco Hardware
- 65 % weniger SMARTnet-Wartungsverträge
- Einsparungen durch vermiedene Netzwerk-Ausfallzeiten über drei Jahre in Höhe von 788.000 US-Dollar

Die Umsetzung der durch Forrester und Gartner ermittelten Strategien kann große Auswirkungen auf die gesamten IT-Ausgaben eines Unternehmens haben. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Budgets konstant zu halten oder zu verringern, doch Analysten stellen Strategien bereit, mit denen sich dennoch ebenso starke wie kostengünstige Rechenzentren führen lassen. Im IT-Bereich ist die Einkaufsstrategie besonders wichtig, denn 40 % des Budgets entfallen auf die Infrastruktur.<sup>6</sup>

Die Analystenberichte bestärken Curvature in seinem Bestreben, Unternehmen von der Beibehaltung

funktionierender Geräte und von einem pragmatischen Ansatz im Hinblick auf die Infrastruktur zu überzeugen, bei dem geprüft wird, in welchem Umfang Support erforderlich ist und welche Geräte von kritischer Bedeutung für das Netzwerk sind. IT-Budgets sollten nicht auf gar nicht oder kostenlos verfügbare Software-Updates verschwendet werden. Curvature empfiehlt Unternehmen, die OEM-Wartungsverträge zu überdenken und Angebote für Wartungsverträge auch von Drittanbietern und anderen Wiederverkäufern einzuholen. Der Gerätekauf sollte auf Gesichtspunkten wie Nutzen, Qualität und Lebensdauer beruhen und nicht auf den OEM-Richtlinien, die in der Regel zu vorzeitigen Upgrades führen.

---

<sup>1-4</sup> *Kostenreduzierung durch gezielte Überprüfung des Status quo bei Wartungsverträgen und Aktualisierungszyklen, Forrester Consulting, Mai 2013*

<sup>5</sup> Curvature-Umfrage zur Kundenzufriedenheit, September 2013

<sup>6</sup> Forrsights Hardware Survey, Q3 2012, Forrester Research, Inc.

*Know When It's Time to Replace Network Equipment, Gartner, August 2012*

### **Firmenzentrale Nordamerika**

6500 Hollister Avenue  
Santa Barbara, CA 93117  
USA

**T** +1.805.964.9975

+1.800.301.0282

**F** +1.805.964.9405

### **Firmenzentrale Europa (EMEA)**

Merchants Court - Amsterdam  
Singaporestraat 66  
1175 RA Lijnden  
Niederlande

**T** +31 (0) 20 449 6910

aus UK, DE & FR 0800 6565 6464

**F** +31 (0) 20 449 6923

### **Firmenzentrale Asien (APAC)**

1 Changi Business Park Crescent  
#02-04 / 07 Plaza 8  
Singapur 486025

**T** +65 6411 7388

aus AU +1 800 225 564

**F** +65 6411 7399

[curvature.com/de](http://curvature.com/de)