

CURVATURE

Perché le aziende intelligenti scelgono di migrare i contratti di manutenzione

Introduzione

Che desiderino migrare prodotti legacy a nuove piattaforme, integrare il cloud nelle proprie strategie di data center, consolidare l'hardware o gestire la proliferazione di dati e dispositivi, tutte le aziende hanno il problema di contenere o ridurre la spesa IT. Si tratta di un problema complesso: le aziende devono migliorare il data center per tenere il passo con strategie IT in rapida evoluzione, ma al tempo stesso la maggior parte dei responsabili IT è sotto pressione per l'esigenza di ridurre i costi.¹ Le aziende devono pertanto trovare il modo di realizzare un data center avanzato e performante a costi contenuti. Curvature ha notato che il mercato IT risente di due luoghi comuni che ostacolano ulteriormente il raggiungimento di questo obiettivo:

1. **Il mito dei 5 anni:** *“Il 79% dei responsabili IT aggiorna le apparecchiature ogni 3-5 anni”, anche se la maggior parte delle apparecchiature di rete ha una vita utile da 7 a 10 anni.*²
2. **Il mito degli aggiornamenti IOS:** *La maggior parte delle aziende pensa che, per ottenere gli aggiornamenti IOS, sia necessario un contratto SMARTnet. In realtà, il 40-60% delle reti aziendali non richiede SMARTnet® per gli aggiornamenti IOS.*

Il desiderio di innovare e aumentare i profitti, così come la domanda di nuovi servizi e applicazioni da parte degli utenti, impongono alle aziende di trovare un equilibrio tra due importanti aspetti dell'IT: un data center avanzato e performante e la riduzione dei costi. Curvature ha determinato che per raggiungere tale equilibrio è necessario: 1) Mantenere l'infrastruttura funzionante ed evitare i cicli di aggiornamento imposti dagli OEM. 2) Informarsi sui contratti di manutenzione indipendenti. 3) Prestare maggiore attenzione agli aggiornamenti software gratuiti ed evitare gli aggiornamenti inutili o non disponibili

Nell'approvvigionamento delle risorse IT, la maggior parte delle aziende si concentra sugli aspetti sbagliati. Molte dedicano troppo tempo a cercare di ridurre i costi hardware di pochi punti percentuali, quando potrebbero risparmiare molto di più

ridefinendo la strategia relativa ai contratti di manutenzione e ai cicli di aggiornamento attuali.

“...anche se i budget IT vengono monitorati costantemente, le aziende si sono arrese all'influenza dei fornitori, che nascondono i potenziali vantaggi derivanti dal prolungamento dei cicli di vita dell'hardware e dalle soluzioni di manutenzione di terze parti.”

—Forrester Consulting

Curvature desidera condividere le analisi di Gartner e Forrester Consulting sulle strategie implementabili nelle aziende, oltre che sfatare i miti che danneggiano le reti IT e il CapEx.

Se da un lato le aziende desiderano ridurre la spesa IT per destinare più risorse economiche all'innovazione, molte non sono a conoscenza delle varie opzioni disponibili per tagliare i costi. Le strategie di manutenzione ibride forniscono un supporto coerente a costi contenuti, senza imporre gli aggiornamenti, incluse esclusive opzioni su misura per le esigenze specifiche di ogni rete. Ricorrendo ai servizi di manutenzione indipendenti, è possibile trovare un equilibrio tra innovazione del data center e costi contenuti.

L'analisi di Curvature basata sugli studi di Gartner e Forrester rivela che, oltre a perdere valore hardware a causa dei cicli di aggiornamento accelerati imposti dai fornitori, che determinano lo smantellamento prematuro delle apparecchiature, le aziende spreca denaro anche acquistando contratti di manutenzione OEM per il supporto delle nuove apparecchiature.

Sfatare i miti nella community del networking

Come abbiamo visto in precedenza, la community del networking risente di due luoghi comuni molto diffusi, ovvero **il mito dei 5 anni e il mito degli aggiornamenti IOS**.

1. *Il mito dei 5 anni:* Gartner ha condotto di recente una ricerca sulla durata tipica della vita utile delle apparecchiature di rete, dedicando particolare attenzione ai piani di ammortamento tipici. La maggior parte dei piani di ammortamento è di 3-5 anni, mentre la maggior parte delle apparecchiature di rete ha una vita utile di 7-10 anni. Inoltre, le schede tecniche dei prodotti di rete Cisco con i dati sull'MTBF (tempo medio fra i guasti) indicano che la maggior parte dei dispositivi può funzionare da 18 a 33 anni senza subire guasti. Forrester ha determinato che, se Cisco continuasse a fornire supporto, l'85% dei responsabili IT sceglierebbe di mantenere le vecchie apparecchiature, anziché sentirsi costretto ad aggiornarle.

Lo studio Forrester rivela inoltre che, anche se esistono opzioni di manutenzione indipendenti estremamente valide, come Curvature NetSure®, l'80% degli acquirenti IT non conosce le alternative al supporto dell'OEM.

2. *Il mito degli aggiornamenti IOS:* come ha notato Curvature, la maggior parte delle aziende pensa che per ottenere gli aggiornamenti IOS sia necessario un contratto SMARTnet. In realtà, il 40-60% delle reti aziendali non richiede SMARTnet® per gli aggiornamenti IOS. Ha inoltre osservato che molte aziende pagano per aggiornamenti IOS che sono disponibili gratuitamente o non sono disponibili affatto.

Ulteriori informazioni verranno fornite in seguito...

L'equilibrio tra data center avanzato e performante e riduzione dei costi

Molte analisi dimostrano i vantaggi dell'adozione di strategie di spesa alternative per i budget IT. Tali strategie consentirebbero di raggiungere un equilibrio tra data center avanzato e performante e riduzione dei costi, riducendo i costi di manutenzione, posticipando il CapEx e rinviando l'acquisto delle nuove apparecchiature imposte dagli aggiornamenti forzati.

1. **Non smantellate le apparecchiature che funzionano.** Gartner conclude che le apparecchiature di rete hanno una durata molto superiore a quella che i clienti si aspettano. Alcuni dispositivi di rete possono avere un ciclo di vita da 7 a 10 anni. Le schede tecniche dei prodotti Cisco mostrano che l'MTBF (tempo medio fra i guasti) della maggior parte dei dispositivi varia da 18 a 33 anni.

2. **Considerate i provider di manutenzione indipendenti.** Diversamente da quanto molti pensano, esistono fornitori indipendenti in grado di fornire alternative intelligenti alla manutenzione OEM. Il problema non è la mancanza di opzioni, ma la mancanza di informazione. Quattro professionisti IT su cinque dichiara che investirebbe in una soluzione di manutenzione indipendente, se fosse più economica del contratto attuale.³

3. **Non pagate gli aggiornamenti software gratuiti o non disponibili.** Cisco fornisce gratuitamente gli aggiornamenti software, inclusi quelli per tutti i modelli 4500s e precedenti (ovvero 4500/E, 3850, 3750X, 3560E/X, 2960/S/X/XR/P), tuttavia le aziende acquistano il contratto SMARTnet a un costo aggiuntivo, e di fatto questo significa che pagano il software due volte.

Oltre a pagare per il software gratuito, molte aziende pagano senza saperlo anche software non disponibile. Quando un OEM annuncia la "fine dei rilasci del software", significa che non intende rilasciare altre versioni del software. Tuttavia, il costo aggiuntivo del contratto SMARTnet include il prezzo del software, e questo significa che le aziende pagano per qualcosa che non riceveranno mai.

Se da un lato la maggior parte dei responsabili IT (76%) si preoccupa di ridurre i costi, molti non sono ancora a conoscenza delle alternative disponibili per i contratti di manutenzione.⁴

La nuova soluzione proposta da Curvature

La posizione di Curvature, indipendente dalle politiche degli OEM, permette alle aziende di gestire la rete senza i vincoli imposti dalle regole e dai contratti degli OEM. Curvature offre strategie e opzioni che permettono di ottenere il massimo dal budget IT e al tempo stesso gestire più efficacemente l'infrastruttura di rete.

In un recente sondaggio tra i clienti che utilizzano sia SMARTnet che NetSure, Curvature ha surclassato Cisco in tutte le categorie, incluse reattività, prezzo e capacità tecniche.⁵

Il prezzo dei contratti di manutenzione Curvature è basato sul valore ammortizzato del cespite, che diminuisce con il tempo. Diversamente dalle opzioni di manutenzione degli OEM, i prezzi dei contratti di Curvature NetSure calano con il tempo.

1. **NetSure:** Curvature propone un contratto di manutenzione basato sul recupero degli “sprechi”, o spese in eccesso, garantendo al tempo stesso una qualità di servizio e SLA equivalenti a quelli offerti da SMARTnet, ma a un prezzo inferiore. NetSure include assistenza per i prodotti che hanno superato la data di scadenza del supporto, permettendo alle aziende di continuare a utilizzare i prodotti e a sfruttarne la vita utile più lunga.
2. **Massimi livelli di qualità e affidabilità:** con la capacità di supportare i prodotti oltre la data di fine assistenza, Curvature fornisce accesso ad apparecchiature di rete collaudate e di qualità, che permettono alle aziende di estendere la propria portata sfruttando apparecchiature legacy. I sistemi di gestione della qualità con certificazione ISO 9001:2008 e TL 9000 di Curvature e i protocolli di test di carico approfonditi per la velocità della linea adottati presso la struttura di test Spirent® garantiscono che ogni singola apparecchiatura rispetti le specifiche del produttore, supporti anche le reti di produzione più esigenti e garantisca massima sicurezza.
3. **Velocità:** mentre gli OEM spesso consegnano le apparecchiature in ritardo, le apparecchiature Curvature sono pronte per la spedizione da tre centri di distribuzione globali, negli Stati Uniti, nei Paesi Bassi e a Singapore. Questo significa che, praticamente in ogni città del mondo, è possibile ricevere entro 24 ore apparecchiature completamente configurate e collaudate.
4. **Basso costo:** Curvature permette alle aziende di rimandare l'acquisto di nuove apparecchiature imposto dagli OEM e, così facendo, posticipare importanti spese CapEx. Poiché il contratto di manutenzione Curvature è basato sul supporto di dispositivi che non richiedono accesso al software, permette di ridurre drasticamente il costo dei contratti SMARTnet, in genere fino al 50%.

Conclusione: impatto delle nuove analisi

Curvature fornisce un esempio basato su uno studio di Forrester Consulting che quantifica l'impatto dell'implementazione delle strategie illustrate sopra. Questi risultati, tratti da uno studio sull'impatto economico totale, mostrano l'effetto dell'utilizzo di queste strategie sia sull'acquisto dell'hardware, sia sulla riduzione dei prezzi dei contratti SMARTnet.

Ma qual è l'impatto dell'implementazione di queste strategie?

Curvature ha valutato i risparmi che è possibile ottenere posticipando l'acquisto delle apparecchiature ed evitando possibili disservizi e downtime di rete.

Vantaggi per i clienti con 10.000 dipendenti e utile annuo di 3 miliardi di dollari:

- Sconto medio del 65% sull'hardware Cisco
- Riduzione del 65% sui costi dei contratti di manutenzione SMARTnet
- 788.000 dollari di risparmio in 3 anni, dovuto alla possibilità di evitare downtime di rete

L'implementazione delle strategie di spesa identificate da Forrester e Gartner può ridurre drasticamente l'impatto dei costi IT totali di un'azienda. Mentre le aziende si sforzano di contenere e ridurre il budget, gli analisti forniscono strategie che mostrano come raggiungere un equilibrio tra data center avanzato e performante e riduzione dei costi. I responsabili IT devono concentrarsi sul cambiamento della strategia di approvvigionamento, soprattutto perché il 40% del budget è destinato all'infrastruttura.⁶

Sulla base dei report degli analisti, Curvature invita le aziende a mantenere le apparecchiature funzionanti e adottare una visione pragmatica dell'infrastruttura, valutando il supporto effettivamente necessario e identificando le apparecchiature

vitali per la rete. È essenziale smettere di sprecare budget IT pagando aggiornamenti software che non esistono o sono disponibili gratuitamente. Curvature consiglia di rivedere i contratti di manutenzione OEM e confrontarli con le offerte della concorrenza, considerando le opzioni di terze parti, oltre a quelle offerte degli altri rivenditori. Infine, per decidere se acquistare o meno nuove apparecchiature, è necessario considerare il valore, la qualità e la longevità di quelle attuali, anziché le linee guida degli OEM, che in genere determinano aggiornamenti prematuri.

¹⁻⁴ *Challenging The Status Quo On Maintenance Contracts And Refresh Cycles To Lower Costs (Rivoluzionare i contratti di manutenzione e i cicli di aggiornamento attuali per contenere i costi)*, Forrester Consulting, maggio 2013

⁵ Sondaggio Curvature sulla soddisfazione dei clienti, Settembre, 2013

⁶ Sondaggio sull'hardware Forrsights, terzo trimestre 2012, Forrester Research, Inc.

Know When It's Time to Replace Network Equipment (Determinazione del momento opportuno per sostituire le apparecchiature di rete), Gartner, agosto 2012

Sede Nord America

6500 Hollister Avenue
Santa Barbara, CA
93117 Stati Uniti

T +1.805.964.9975
+1.800.301.0282

F +1.805.964.9405

Sede Europa

Merchants Court - Amsterdam
Singaporestraat 66

1175 RA

Lijnden - Paesi Bassi

T +31 (0) 20 449 6910

da Regno Unito, Germania
e Francia 0800 6565 6464

F +31 (0) 20 449 6923

Sede Asia-Pacifico

1 Changi Business Park Crescent

#02-04 / 07 Plaza 8

Singapore 486025

T +65 6411 7388

dall'Australia +1 800 225 564

F +65 6411 7399

curvature.com/it