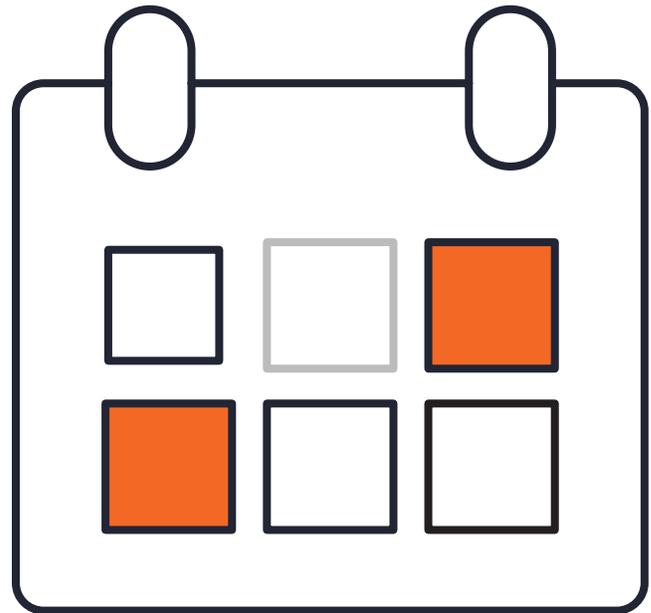


5

Folgen Sie diesen einfachen Schritten

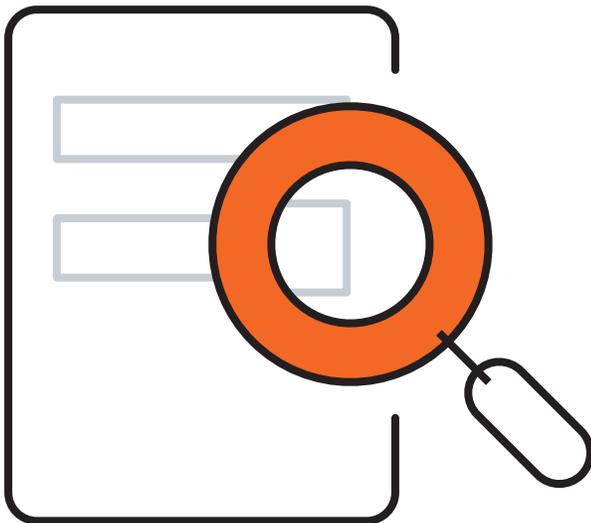
zu den besten Preisen in Ihrer nächsten Ausschreibung für Wartung & Support



1

Willkommen zum echten Wettbewerb

Laden Sie mehrere Gerätehersteller zu Ihrem Auswahlprozess ein. Seien Sie offen für Alternativen, um erhebliche Einsparungen zu erzielen. Wenn Sie nur Cisco wollen, fragen Sie bei mehreren VAR an, erwarten Sie aber keine großen Rabatte, denn wer den Zuschlag erhält, hat bereits sehr knapp kalkuliert.



Sie erhalten bessere Angebote, wenn die Hersteller glauben, dass echter Wettbewerb besteht. Der größte Fehler, den Unternehmen machen können, besteht darin, bereits im Vorfeld – in den Augen des Herstellers – alle potenziellen Wettbewerber auszuschalten.

Laden Sie also Arista, Brocade, Juniper und Cisco zur Angebotsabgabe ein. Auch wenn Sie planen Cisco zu beauftragen, können Sie aufgrund der drohenden Gefahr von echtem Wettbewerb Rabatte von bis zu 75 Prozent erzielen.



2

Seien Sie lösungsorientiert und nicht produktfokussiert

Bitte Sie die Ausschreibungsteilnehmer um detaillierte Lösungen – nicht nur um eine Geräteliste. Halten Sie Ihre Beschreibungen allgemein und überlassen Sie so den VAR oder Integratoren die Auslegungsarbeit. Geben Sie beispielsweise an, Sie möchten “900 Server via 10 GB verbinden”, und warten Sie auf die Rückmeldungen. Eine offene Ausschreibung ist die beste Methode, verschiedene Lösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen einzuholen.

3

Laden Sie Drittanbieter zur Ausschreibung ein

Während bereits eine Ausschreibung mit mehreren Herstellern eine Ersparnis von 70 bis 75 Prozent vom Listenpreis bringen sollte, können durch die Aufnahme von Drittanbieterprodukten und -lösungen bei bestimmten Arten von Hardware wie optischen Geräten und Arbeitsspeicher bis zu 90 Prozent eingespart werden. Warum? Da fast alle Hersteller auf diese Waren die größten Handelsspannen aufschlagen, ist hier Vorsicht geboten, um unnötige Ausgaben zu vermeiden.

Natürlich hängt die Höhe des Rabatts oft vom Umfang der Verkaufschance ab. Angenommen, Sie suchen Geräte im Wert von 1 Million USD zum Listenpreis. In manchen Fällen zahlen Kunden am Ende die Hälfte und andere sogar nur 200.000 USD, weil sie jedes verfügbare Wettbewerbsinstrument einschließlich offener Ausschreibungen, Drittanbietausrüstung und sogar gebündelter Wartung genutzt haben.

Finanztipp



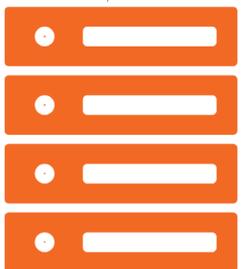
Recherche ist wichtig

4

Schnüren Sie Pakete

Um das beste Angebot für Wartung und Support zu erhalten, verlangen Sie in der Ausschreibung ein Komplettangebot mit der Hardware. Mit dieser Strategie lässt sich viel Geld sparen, weil Sie festlegen können, was vom Hersteller gewartet werden muss und was Sie selbst erledigen oder an andere Dienstleister vergeben können. Erkennen Sie den Unterschied und halten Sie sich an eine Faustregel: Wartung sollte normalerweise 10 bis 15 Prozent des Listenpreises der Hardware kosten. Wenn Sie also einen Rabatt von 75 Prozent erhalten, könnten Sie 250.000 USD für die Hardware und 125.000 USD für die Wartung ausgeben, da diese Kosten nicht auf dem erzielten

Preis, sondern auf dem Listenpreis basieren. Der Abschluss eines Mehrjahresvertrags kann hier noch etwas Einsparung bringen.



5

Seien Sie aufgeschlossen

Im gesamten RFP-Prozess geht es um Angeboten nicht um Vorgaben. Seien Sie offen für Alternativen, suchen Sie die Teilnahme von Anbietern, die nicht an einen Hersteller gebunden sind, und meiden Sie proprietäre Lösungen, um nicht auf einen Hersteller beschränkt zu sein. Sie werden überrascht sein, was Sie während des Due-Diligence-Prozesses erfahren können. So ging es auch der California State University, die ihr Cisco-Netzwerk aktualisieren wollte und schließlich Alcatel-Lucent den Vorzug gab und dabei 100 Mio. USD sparte.