

# Use Case | Produktion und Dienstleistung

## Netzwerk-Automatisierung | Produktion und Dienstleistung im Mittelstand

### Situation:

In diesem Fall hat das Beispielunternehmen fast 10 Tsd. Mitarbeiter, die auf fünf Standorte verteilt sind. Die unternehmensweite Netzwerk-Infrastruktur basiert auf 650 Routern und Switches. Davon stammen **400 Geräte von Hardware-Hersteller A** und **250 Geräte von Hersteller B**, da er im Rahmen einer Standortübernahme die dort vorhandene IT-Landschaft übernommen hat. Die Geräte von Hersteller A sind inzwischen veraltet und sollen ausgetauscht werden. Zudem soll das Netzwerk automatisiert werden, um die zunehmende Komplexität einfacher managen zu können.

Von der Automatisierung erhofft sich der Kunde eine deutliche Reduzierung von Netzwerkausfällen, da diese durchaus geschäftskritisch sein können. Die Migration auf einen einzelnen Hersteller erscheint ihm unausweichlich. Der Kunde ahnt, dass er hierfür seine Geräte (von Hersteller A und B) austauschen muss, da ihm kein Hersteller eine übergreifende Automatisierungslösung bietet. Eigentlich würde er lieber die Abhängigkeit von einem Hersteller vermeiden.

### Angebot des bisherigen Herstellers

Das Angebot des Herstellers A umfasst sowohl die Software zur Automatisierung als auch den Austausch sämtlicher Hardware (auch die des Herstellers B), da der Hersteller keine herstellerübergreifende Automatisierungslösung anbietet. Der Hersteller räumt zwar einen beträchtlichen Rabatt ein, trotzdem wäre allein für die Hardware ein hoher sechsstelliger Betrag fällig.

Die Konfiguration des neuen Systems und die Integration der neuen Geräte in das Netzwerk soll ein externer zertifizierter Partner durchführen. Die Integrationszeit ist mit 5 - 6 Wochen geplant. Zwei Mitarbeiter des Kunden arbeiten während der Integrationszeit mit. Hinzu kommt das Training der Mitarbeiter, für das jeweils 10 Tage veranschlagt werden.

### racksnet® Lösung:

Mit der racksnet® Lösung ist der Kunde frei in der Wahl seines Hardware-Lieferanten. Daher erwirbt er für die 400 „alten“ Geräte des Herstellers A neue Geräte eines anderen Herstellers, der Cumulus Open Source Networking als Betriebssystem einsetzt. Sofern dieser dem Kunden denselben Rabatt einräumt, betragen die Hardwarekosten nur ca. 40% der Kosten des Angebots des bisherigen Herstellers. Auch der Integrationsaufwand ist erheblich geringer, denn erstens müssen deutlich weniger Geräte angeschlossen werden, und zweitens benötigen die Mitarbeiter durch die intuitive grafische Benutzerführung und die Automatisierungsvorlagen kein herstellerspezifisches Know-how, auch nicht hinsichtlich Linux. Bestehende Templates können automatisch integriert werden.

### Fazit:

Bei der racksnet® Lösung fallen deutlich geringere Investitionskosten an. Die Integration der Software und die Umsetzung in die Praxis erfolgt schneller, da noch funktionierende Netzwerkgeräte weiterverwendet werden können. Der Kunde ist zudem künftig frei in der Wahl seiner Hardware. Falls gewünscht, kann er ab jetzt sogar White- oder Brite Box Switches erwerben und einfach mit den bestehenden Standards in sein Netzwerk integrieren. Darüber hinaus gehören teure Zertifizierungen oder hohe Trainingskosten endlich der Vergangenheit an, da jeder geschulte Netzwerkfachmann das Unternehmens-Netzwerk fehlerfrei managen und konfigurieren kann. Im Endeffekt hat der Kunde ein flexibles, zukunftsorientiertes und intelligentes IT-Netzwerk.



<https://www.linkedin.com/company/racksnet-gmbh>

[https://www.instagram.com/racksnet\\_team](https://www.instagram.com/racksnet_team)