

# OEM vs. TPM. Kostenvergleich Mittelstand 2026.

Wie IT-Entscheider in DACH-Unternehmen die Wartungskosten für Server, Storage und Netzwerk um 50–70 % senken — ohne Kompromisse bei Verfügbarkeit, Qualität und Compliance.

**50–70%**

WARTUNGSKOSTEN  
ERSPARNIS

**244 T€**

BEISPIEL-ERSPARNIS  
3 JAHRE

**EOSL**

SUPPORT WEIT  
NACH OEM-ENDE

## Inhalt

13 Kapitel. Konkrete Zahlen, ein Migrationspfad, eine Checkliste.

<b>01</b>	<b>Management Summary</b>	<b>3</b>	<b>02</b>	<b>Marktumfeld 2026</b>	<b>4</b>
<b>03</b>	<b>Was ist OEM-Wartung?</b>	<b>6</b>	<b>04</b>	<b>Was ist Third Party Maintenance?</b>	<b>8</b>
<b>05</b>	<b>TCO-Kostenvergleich 3 &amp; 5 Jahre</b>	<b>10</b>	<b>06</b>	<b>Case Study: Maschinenbauer BW</b>	<b>12</b>
<b>07</b>	<b>Qualität, SLAs und Risiko</b>	<b>14</b>	<b>08</b>	<b>Nachhaltigkeit &amp; Regulatorik</b>	<b>16</b>
<b>09</b>	<b>Wann OEM, wann TPM, wann hybrid?</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>Migrationspfad in 6 Schritten</b>	<b>19</b>
<b>11</b>	<b>Entscheidungs-Checkliste</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>Fazit</b>	<b>21</b>
<b>13</b>	<b>Über TechCare Solutions</b>	<b>22</b>			

# Management Summary

Die wichtigsten Erkenntnisse auf einen Blick.

**50–70%**

WARTUNGSKOSTEN  
ERSPARNIS GGÜ. OEM

**244 T€**

ERSPARNIS IM  
BEISPIELSZENARIO / 3 J.

**5–10**

JAHRE ZUSÄTZLICHER  
HARDWARE-LEBENSZYKLUS

Die Wartung von Server-, Storage- und Netzwerk-Hardware ist 2026 einer der wenigen Kostenblöcke im IT-Budget, der ohne spürbare Einbußen bei Verfügbarkeit oder Sicherheit deutlich reduziert werden kann. Im DACH-Mittelstand liegen die Einsparpotenziale durch einen gezielten Wechsel von OEM-Wartungsverträgen auf Third Party Maintenance (TPM) typischerweise zwischen 50 und 70 Prozent — bei gleichwertigen oder besseren Service-Leveln.

Drei Trends verändern parallel das Spielfeld: **OEM-Supportpreise steigen überproportional** nach dem End-of-Service-Life. **Regulatorik** (VSME, EU-Taxonomie, Digitaler Produktpass) zwingt Unternehmen, Hardware nachweislich länger zu nutzen. Und die **TPM-Branche** hat die nötige Reife erreicht — Qualität, Abdeckung und Ersatzteilverfügbarkeit sind heute auf Niveau führender Analysten-Bewertungen.

## Die Kernpunkte

- ✓ **Sechsstellige Einsparungen pro Rechenzentrum** über drei Jahre sind in typischen DACH-Mittelstandsumgebungen die Regel, nicht die Ausnahme.
- ✓ **Hardware-Lebensverlängerung** ist ein zentraler Hebel für CSRD/VSME-Kennzahlen, Kreislaufwirtschaft und den Digitalen Produktpass.
- ✓ **Keine SLA-Kompromisse:** Moderne TPM-Anbieter liefern 24/7/4h-Service mit zertifizierten Level-3-Engineers und OEM-Original-Ersatzteilen.
- ✓ **Hybrid schlägt Monolith:** Die beste Strategie kombiniert OEM-Support für strategische Neuanschaffungen mit TPM für EoSL- und Kostenoptimierungs-Kandidaten.

### KERNAUSSAGE IN EINEM SATZ

Ein mittelständisches Unternehmen mit 40 Servern, 3 Storage-Systemen und 25 Netzwerk-Switches spart beim Wechsel auf ein Hybrid-Modell über drei Jahre regelmäßig zwischen **180.000 und 280.000 Euro** — bei gleicher oder besserer Reaktionszeit.

# Marktumfeld 2026

Warum Hardware-Wartung 2026 zum strategischen Kostenhebel wird.

IT-Leiter im Mittelstand stehen 2026 unter doppeltem Druck. Auf der einen Seite wachsen die Anforderungen — KI-Workloads, Zero-Trust, NIS2-Compliance, Datensouveränität, ESG-Reporting binden Budget und Aufmerksamkeit. Auf der anderen Seite ist die Bereitschaft, für klassische Infrastruktur immer höhere OEM-Supportpreise zu zahlen, in vielen Häusern ausgereizt.

## 2.1 Der TPM-Markt hat kritische Masse erreicht

Der globale TPM-Markt für Datacenter ist auf eine mittlere einstellige Milliardengröße gewachsen, mit jährlichen Wachstumsraten von rund zehn Prozent. Europa stellt etwa ein Drittel des Volumens und wächst im Mittelstands-Segment überdurchschnittlich. Führende Analysten positionieren TPM seit Jahren explizit als etablierte Option für nicht-strategische Wartungsausgaben.

## 2.2 Drei Entwicklungen, die Wartungsbudgets verändern

### 1 Hardware-Lebenszyklen werden länger

Server-Rechenleistung pro Rack-Unit ist in den letzten fünf Jahren so stark gewachsen, dass selbst sechs- bis achtjährige Systeme für viele Workloads ausreichend dimensioniert sind. Nachhaltigkeitsüberlegungen verstärken den Trend: Die Herstellung verursacht hunderte Kilogramm CO<sub>2</sub> pro Server — amortisierbar nur über lange Nutzungsdauer.

### 2 OEM-Preise steigen überproportional nach EoS

OEMs haben klares betriebswirtschaftliches Interesse an regelmäßigen Hardware-Migrationen. In den ersten drei Jahren sind Wartungsaufschläge moderat (8–12 %). Ab Jahr vier steigen sie auf 15–20 %. Nach EoS ruft der Hersteller — wenn überhaupt noch Support angeboten wird — Preise auf, die das Drei- bis Vierfache einer TPM-Alternative erreichen.

### 3

## Regulatorik zwingt zum Lebenszyklus-Denken

Auch nach dem Omnibus-Paket vom Februar 2026 bleibt der indirekte CSRD-Druck im Mittelstand bestehen. Banken koppeln Kreditkonditionen an ESG-Kennzahlen, Großkunden fordern strukturierte Nachhaltigkeits-Daten, der freiwillige VSME-Standard etabliert sich, und der Digitale Produktpass wird Lifecycle-Daten für IT-Hardware verpflichtend machen.

### WAS DAS FÜR IT-LEITER HEUTE BEDEUTET

Wer Hardware 2026 nur zwei bis vier Jahre betreibt, wird einem Wirtschaftsprüfer, Kreditgeber oder Großkunden künftig erklären, warum das aus Nachhaltigkeitssicht zu rechtfertigen ist. Eine verlängerte Nutzungsdauer über TPM ist damit nicht mehr nur ein Kostenthema — **sie ist ein ESG-Thema.**

# OEM-Wartung

Modell, Stärken und die Kostentreiber, die im Mittelstand problematisch werden.

Unter OEM-Wartung versteht man Service- und Supportverträge, die direkt beim Hersteller abgeschlossen werden — Dell, HPE, Cisco, IBM, Lenovo, NetApp, Pure Storage, Fujitsu, Oracle. Der OEM ist gleichzeitig Lieferant, Entwickler, Support-Instanz und Ersatzteilquelle.

## 3.1 Typische Leistungsbestandteile

- Hardware-Austausch bei Ausfall (Vor-Ort oder Return-to-Depot, je nach SLA)
- Telefon- und Ticket-Support durch den Hersteller
- Firmware-Updates und Security-Patches (teils nur mit aktivem Vertrag)
- Zugriff auf Knowledge-Base und technische Dokumentation
- Proaktive Überwachung und Call-Home-Funktionen (je nach Produkt)
- Definierte Reaktions- und Wiederherstellungs-SLAs (z. B. 24/7/4h)

## 3.2 Wo OEM-Verträge klare Stärken haben

OEM-Wartung hat unbestrittene Vorteile — und kein seriöses TPM-Angebot sollte diese verschweigen. Direkt vom Hersteller kommen Firmware-Patches am schnellsten, neue Hardware-Generationen erhalten initial ausschließlich OEM-Support, und bei hochkomplexen oder proprietären Systemen (Mainframes, Spezial-Appliances, bestimmte Hochverfügbarkeits-Cluster) ist der Hersteller-Support teilweise konkurrenzlos tief integriert.

### 3.3 Die Kostentreiber, die OEM problematisch machen



#### Preisstaffel über den Lebenszyklus

Erste 3 Jahre: 8–12 % des Listenpreises pro Jahr.

Ab Jahr 4: 15–20 %.

Nach EoSL: bis zum 3–4-fachen einer TPM-Alternative — **sofern der Hersteller überhaupt noch Support anbietet.**



#### EoSL als geplanter Bruch

Nach dem End-of-Service-Life werden keine neuen Verträge mehr geschlossen, Verlängerungen werden teurer, einzelne Leistungen entfallen. Der Kunde steht unter künstlichem Migrationsdruck — auch wenn die Hardware technisch noch jahrelang läuft.



#### Bundling und Mindestverträge

OEM-Angebote bündeln Bausteine, die viele Kunden gar nicht nutzen — proaktive Services, Premium-Engineer-Kontakte, erweiterte Garantien. Granulare Verträge nach tatsächlichem Bedarf sind strukturell selten möglich.



#### Vendor-Lock-in beim Ersatzteil

Originalteile, Firmware-Aktivierungscodes und Lizenzen sind an den aktiven OEM-Vertrag gekoppelt. Das stärkt die Verhandlungsposition des Herstellers in jeder Verlängerungsrunde — und schwächt die des Kunden.

#### KERNSATZ

OEM-Wartung ist nicht schlecht — aber sie wird ab Jahr vier strukturell zum teuersten Posten im IT-Budget. Nach EoSL ist sie es definitiv.

# Was ist Third Party Maintenance?

Herstellerunabhängige Wartung — das Modell, die Anbietertypen, die Auswahlkriterien.

Third Party Maintenance bezeichnet Wartungs- und Supportdienstleistungen für IT-Hardware, die herstellerunabhängig erbracht werden. Ein TPM-Anbieter wie TechCare ersetzt den OEM in allen Leistungen — ohne die Kopplung an Produktlebenszyklen und Upgrade-Zyklen des Herstellers.

## 4.1 Was moderne TPM-Angebote umfassen

- ✓ 24/7-Service-Desk mit deutschsprachigem Support in DACH
- ✓ Vor-Ort-Service mit definierten Reaktionszeiten (4h, NBD, BBD je nach Gewerk)
- ✓ Level-1 bis Level-3-Engineering durch zertifizierte Spezialisten
- ✓ Geprüfte Original-OEM-Ersatzteile, garantiegedeckt
- ✓ Multi-Vendor-Support unter **einem** Vertrag — ein Ansprechpartner statt sechs
- ✓ Support 5–10 Jahre über das End-of-Service-Life des Herstellers hinaus
- ✓ Proaktives Monitoring und Asset-Management
- ✓ Flexible Vertragslaufzeiten ab zwölf Monaten

## 4.2 Die vier Typen von TPM-Anbietern

Nicht jeder TPM-Anbieter ist gleich aufgestellt. In der Praxis unterscheiden sich vier Provider-Modelle, die auch Gartner in seiner Markteinschätzung trennt:

Typ	Charakteristik
<b>Pure-Play TPM</b>	Spezialisierter Anbieter, dessen Kerngeschäft ausschließlich TPM ist. Eigene Engineers, eigene Ersatzteillager, direkte Kundenbeziehung. <b>Höchste Spezialisierung — typisch für den Qualitätssieger im Mittelstand.</b>
<b>Secondary-Hardware TPM</b>	Anbieter, deren Kerngeschäft Refurbished Hardware ist und die TPM als Zusatzleistung führen. Starke Ersatzteillagerbasis, in der Dienstleistungstiefe oft uneinheitlich.
<b>TPM-Aggregator</b>	Bündelt TPM-Leistungen mehrerer Sub-Dienstleister. Breite geografische Abdeckung, aber eingeschränkte Kontrolle über Qualität und Reaktionszeit der Partner.
<b>Reseller / VAR</b>	Verkauft TPM als Zusatz zum OEM-Portfolio, erbringt die Leistung aber nicht selbst. Für einfache Umgebungen geeignet, bei komplexen Szenarien oft kritisch.

## 4.3 Was bei der Auswahl wirklich zählt

Qualitätsunterschiede zwischen TPM-Anbietern sind heute deutlich größer als der Preisunterschied zwischen OEM und TPM selbst. Entscheidende Prüfkriterien:

- ✓ **Eigene Engineer-Kapazität in DACH** — fest angestellt oder über Subunternehmer disponiert?
- ✓ **Ersatzteillogistik** — wie viele regionale Depots, welche Bestände werden garantiert?
- ✓ **SLA-Nachweis** — werden Reaktionszeiten vertraglich pönalisiert? Gibt es Reporting?
- ✓ **Hersteller-Zertifizierungen** — sind die Engineers aktuell auf den relevanten Plattformen zertifiziert?
- ✓ **Referenzen in DACH-Midmarket** — welche vergleichbaren Umgebungen werden bereits betreut?

# Der direkte **Kostenvergleich**

TCO über 3 und 5 Jahre — Zahlen aus realen DACH-Mittelstandsprojekten.

Der nachfolgende Vergleich basiert auf Durchschnittswerten aus Marktbeobachtungen und Tech-Care-Projekten im DACH-Mittelstand. Reale Angebote können abweichen — der Vergleich dient der Einordnung, nicht als verbindliche Preiszusage.

## 5.1 Vergleichsszenario: typische Mittelstandsumgebung

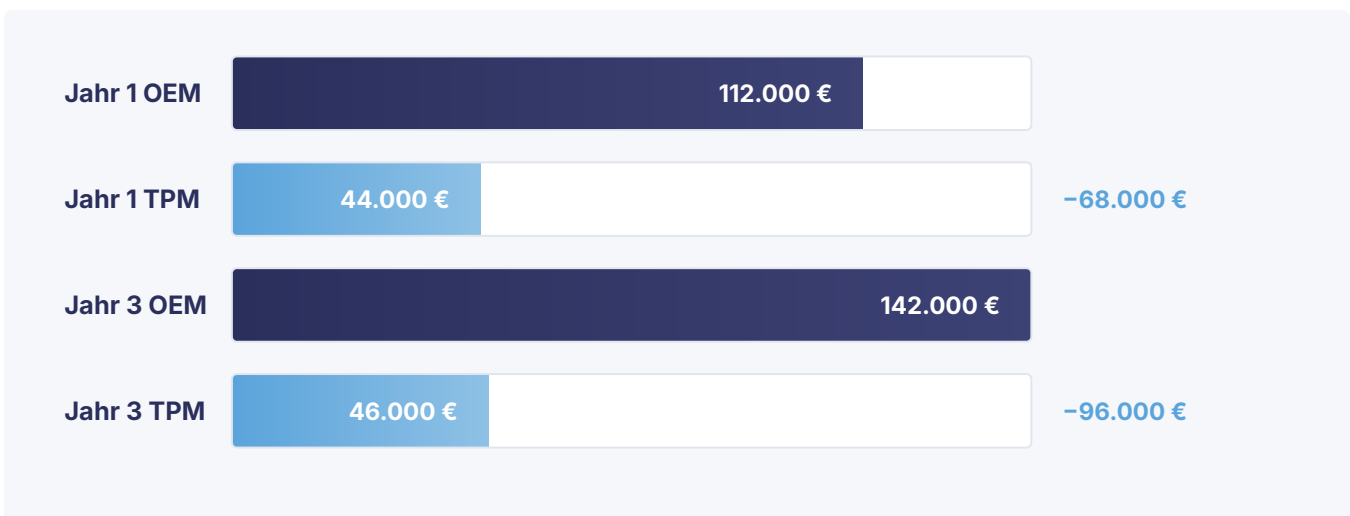
Komponente	Umfang
<b>Rack-Server (x86)</b>	40 Systeme, gemischt Dell PowerEdge + HPE ProLiant, 3–6 Jahre alt
<b>Storage</b>	3 SAN-Arrays, gemischt NetApp + Dell EMC, 4–5 Jahre alt
<b>Netzwerk-Switches</b>	25 Stück, überwiegend Cisco Catalyst und Nexus, 3–7 Jahre alt
<b>Backup-Appliance</b>	1 System (HPE StoreOnce), 4 Jahre alt
<b>Servicelevel</b>	24/7, 4h Reaktionszeit Vor-Ort

## 5.2 Kostenvergleich im Überblick

Laufzeit	OEM-Vertrag	TPM (TechCare)	Ersparnis
Jahr 1	112.000 €	44.000 €	<b>68.000 € (61%)</b>
Jahr 2	124.000 €	44.000 €	<b>80.000 € (64%)</b>
Jahr 3	142.000 €	46.000 €	<b>96.000 € (68%)</b>
<b>Summe 3 Jahre</b>	<b>378.000 €</b>	<b>134.000 €</b>	<b>244.000 € (65%)</b>
<b>Summe 5 Jahre*</b>	<b>755.000 €</b>	<b>238.000 €</b>	<b>517.000 € (68%)</b>

\* Ab Jahr vier steigen OEM-Preise überproportional, da Teile der Flotte den regulären Supportzeitraum verlassen. TPM-Preise bleiben weitgehend stabil.

### Visualisiert: Jahreskosten OEM vs. TPM



#### WICHTIGER ZUSAMMENHANG

Der Einspareffekt wächst mit dem Alter der Hardware. Für Systeme, die in den nächsten zwei Jahren das EoSL erreichen, beträgt der TPM-Vorteil regelmäßig **70 Prozent und mehr** — weil die OEM-Seite dort besonders stark überproportional bepreist.

# Case Study: Maschinenbauer

Anonymisiertes Praxisbeispiel — 450 Mitarbeitende, Baden-Württemberg, Hybrid-Modell.

**106 T€**

JÄHRLICHE  
ERSPARNIS

**99,2%**

SLA-QUOTE  
24/7/4H

**18 t**

VERMIEDENE  
CO<sub>2</sub>-ÄQUIVALENTE

## 6.1 Ausgangslage

- Mittelständischer Maschinenbauer, 450 Mitarbeitende, Hauptsitz in Baden-Württemberg, zwei kleinere Werke in Osteuropa
- Zentrales Rechenzentrum, hybride Infrastruktur: VMware-Cluster, SAP-Applikationsserver, File-Storage, Backup
- Hardware mehrheitlich 3–5 Jahre alt, teilweise EoSL in den nächsten 18 Monaten
- Bestehende OEM-Verträge mit **vier verschiedenen Herstellern**, Gesamtvolumen 168.000 €/Jahr
- Externer Treiber: Großkunde im Automotive-Bereich fordert belastbare CO<sub>2</sub>-Daten entlang der Lieferkette

## 6.2 Die TechCare-Lösung

Nach einer Bestandsaufnahme wurde ein dreistufiger Hybrid-Ansatz umgesetzt:

- ✓ **Strategisch jüngste Systeme** (unter 2 Jahre) bleiben auf OEM-Support
- ✓ **Mittlere Flotte** (2–5 Jahre) wandert auf TechCare-TPM mit 24/7/4h
- ✓ **EoSL-Kandidaten** erhalten Extended-Support-Vertrag über fünf weitere Jahre

## 6.3 Ergebnis nach 12 Monaten

Kennzahl	Ergebnis
Wartungsbudget vorher (OEM-only)	168.000 € / Jahr
Wartungsbudget nachher (Hybrid)	62.000 € / Jahr
<b>Jährliche Ersparnis</b>	<b>106.000 € (63%)</b>
Reduktion Vertragspartner	von 4 auf 2
SLA-Quote 24/7/4h (12 Monate Messung)	99,2 %
Zusätzliche Nutzungsdauer EoSL-Systeme	+ 3 Jahre geplant
Vermiedene Ersatzbeschaffung Scope 3	≈ 18 t CO <sub>2</sub> -Äq.

### WOHIN DIE ERSPARNIS FLOSS

Die eingesparten 106.000 Euro pro Jahr wurden nicht als Budgetkürzung eingezogen, sondern in ein Zero-Trust-Network-Access-Projekt und zusätzliche Security-Awareness-Maßnahmen reinvestiert — also dorthin, wo das IT-Budget heute strategische Wirkung entfaltet.

# Qualität, SLAs & Risiko

Was ein TPM-Anbieter leisten muss — und wo die echten Unterschiede liegen.

Der häufigste Einwand gegen TPM ist nicht der Preis — sondern Qualität und Risiko. Diese Frage ist berechtigt, und sie verdient eine differenzierte Antwort. Denn die Qualitätsunterschiede **zwischen TPM-Anbietern** sind größer als zwischen einem guten TPM und dem OEM.

## 7.1 Die drei kritischen Dimensionen



### Ersatzteilverfügbarkeit

Ein Vor-Ort-Service mit 4h-Reaktionszeit ist wertlos, wenn das Teil nicht verfügbar ist. Seriöse TPM-Anbieter unterhalten eigene Ersatzteillager in strategischer Nähe zum Kunden — im DACH-Raum an mehreren Standorten, mit redundanten Beständen für die häufigsten Hardware-Familien.



### Engineer- Qualifikation

Gleiche Zertifizierungen wie OEM-Support: CCNA/CCNP/CCIE für Cisco, Vendor-Expert-Levels für Storage, Hardware-Zertifikate für Server. **Entscheidend: fest angestellt oder über Subunternehmer disponiert?** Letzteres ist in Stresssituationen regelmäßig die Schwachstelle.



### SLA- Governance

Ein SLA auf dem Papier ist nur so gut wie seine Durchsetzbarkeit. Moderne TPM-Verträge enthalten messbare Kennzahlen, monatliches Reporting und vertragsstrafenbewehrte Konsequenzen. Wer diese Elemente festschreibt und quartalsweise reviewt, hat die wenigsten Konflikte.

## 7.2 Was Gartner und Marktpraxis zeigen

Branchenanalysten beobachten seit Jahren, dass die Kundenzufriedenheit mit TPM-Anbietern im Durchschnitt hoch ist und die Rückwanderung zu OEM die Ausnahme bleibt. Wenn es doch zu Rückwechseln kommt, sind meist zwei Faktoren verantwortlich: **Komplexität der Firmware-Strategie** oder **erhebliche Qualitätsschwankungen beim gewählten Anbieter**. Beide Risiken lassen sich durch sorgfältige Anbieterauswahl und klare vertragliche Regelungen adressieren.

## 7.3 Das Firmware-Thema — ehrlich angesprochen

Einige OEMs haben in den letzten Jahren versucht, den Zugang zu Firmware-Updates an aktive Supportverträge zu koppeln. Für TPM-Kunden entstehen daraus je nach Hersteller und Produktfamilie unterschiedliche Situationen:

- Bei manchen Herstellern bleiben kritische Security-Patches frei verfügbar
- Bei anderen ist die Rechtslage komplex und Firmware-Zugang muss vertraglich geregelt werden
- Bei wieder anderen bestehen etablierte Workarounds, die ein erfahrener TPM-Anbieter beherrscht

Ein seriöser TPM-Anbieter **bespricht diese Nuancen transparent und pro Produktfamilie** — statt pauschal zu beruhigen.

### TEHCARE-PRINZIP

**Eignung vor Einsparung.** TechCare führt für jeden potenziellen Kunden vor Vertragsabschluss eine Hardware-Eignungsbewertung durch — pro Seriennummer. Systeme, für die TPM aus qualitativen oder rechtlichen Gründen nicht die beste Option ist, werden klar benannt und bleiben in Empfehlung beim OEM. Das ist keine Zurückhaltung, sondern Voraussetzung für eine belastbare Partnerschaft.

# Nachhaltigkeit & Regulatorik

CSRD, VSME, Digitaler Produktpass — und warum Hardware-Verlängerung der stärkste ESG-Hebel ist.

Auch wenn die EU mit dem Omnibus-Paket vom Februar 2026 den Kreis der direkt CSRD-pflichtigen Unternehmen deutlich eingegrenzt hat, ist das Nachhaltigkeitsthema für den Mittelstand nicht verschwunden — es hat sich nur verschoben.

## 8.1 Der aktuelle regulatorische Stand

Die CSRD-Berichtspflicht greift in ihrer überarbeiteten Form nur noch für Unternehmen ab 1.000 Mitarbeitenden und 450 Millionen Euro Umsatz. Welle 2 und 3 wurden um zwei Jahre verschoben. Für viele Mittelständler entfällt die direkte gesetzliche Pflicht — der indirekte Druck bleibt aber bestehen und nimmt zu:

- ✓ Banken koppeln Kreditkonditionen an ESG-Kennzahlen — ohne Daten wird Finanzierung teurer
- ✓ Großkunden fragen Nachhaltigkeitsdaten entlang der Lieferkette strukturiert ab
- ✓ Der freiwillige VSME-Standard der EFRAG etabliert sich als Sprache für KMU-Berichte
- ✓ Der Digitale Produktpass wird Lifecycle-Daten für IT-Hardware verpflichtend machen

## 8.2 Warum Hardware-Verlängerung der stärkste ESG-Hebel ist

Der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck eines Servers entsteht zu einem signifikanten Anteil — branchenübliche Schätzungen liegen zwischen 40 und 70 Prozent — **in der Herstellung, nicht im Betrieb**. Jedes Jahr zusätzliche Nutzungsdauer reduziert den amortisierten Herstellungs-CO<sub>2</sub> pro Betriebsjahr linear.

~37%

WENIGER EMBEDDED CARBON  
P.A.  
BEI 5→8 JAHRE NUTZUNG

40–70%

ANTEIL HERSTELLUNG AM  
GESAMT-CO<sub>2</sub> EINES SERVERS

+5–10

JAHRE VERLÄNGERTE  
NUTZUNG ÜBER TPM

Hinzu kommt: Die Herstellung neuer Server findet zunehmend in einer Lieferkette statt, die unter geopolitischen und Rohstoffknappheits-Gesichtspunkten fragil ist. **Verlängerte Nutzung vorhandener Hardware ist damit nicht nur ein CO<sub>2</sub>-, sondern auch ein Versorgungssicherheits-Thema.**

## 8.3 Was das für VSME-Berichte bedeutet

Im VSME-Standard sind Kennzahlen zu Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft zentrale Positionen. IT-Hardware ist für die meisten Mittelständler einer der größten Einzelposten in diesem Themenfeld. Eine strukturierte TPM-Strategie liefert mehrere belastbare Datenpunkte:

- Durchschnittliche Nutzungsdauer pro Hardware-Klasse
- Anteil verlängert genutzter Systeme an der Gesamtflotte
- Vermiedene Neubeschaffungen und dokumentiertes CO<sub>2</sub>-Äquivalent
- Refurbishment- und Wiederverwendungsquoten am Lebenszyklusende

### PRAKTISCH UMSETZBAR

TechCare-Kunden erhalten auf Anfrage einen jährlichen **Sustainability-Report**, der die vermiedenen Scope-3-Emissionen durch verlängerte Nutzungsdauer quantifiziert — direkt übernehmbar in VSME- oder interne ESG-Berichte.

# Wann OEM, wann TPM, wann hybrid?

Eine pauschale Empfehlung gibt es nicht — wohl aber einen klaren Entscheidungsrahmen.

## 9.1 Wann OEM die bessere Wahl bleibt

- ✓ **Hardware jünger als 12 Monate:** Initial-Support direkt vom Hersteller ist meist sinnvoll, besonders bei Erstgenerations-Produkten.
- ✓ **Hochspezialisierte Systeme:** Mainframes, proprietäre Appliances, bestimmte Hyperconverged-Plattformen mit enger Firmware-Kopplung.
- ✓ **Vertraglich zugesagter OEM-Support:** Wenn Kunden-Verträge oder regulatorische Auflagen den OEM explizit fordern.

## 9.2 Wann TPM die klar bessere Wahl ist

- ✓ **Hardware 3 Jahre und älter:** Spätestens ab Jahr vier dominiert der Kostenvorteil.
- ✓ **EoSL-Nähe oder bereits EoSL:** Klassisches TPM-Stärkefeld — hier sind die Einsparungen dreistellig.
- ✓ **Multi-Vendor-Umgebungen:** Ein Vertrag statt vier, ein Ansprechpartner statt vieler.
- ✓ **Standard-x86, Switches, Standard-Storage:** Breit qualifiziertes TPM-Angebot, geringe Firmware-Risiken.

## 9.3 Der Hybrid-Ansatz als Standard 2026

Flotten-Segment	Empfehlung	Begründung
Strategische Neuinvestitionen (< 2 Jahre)	<b>OEM</b>	Erstsupport, neueste Firmware, Produktreife
Mittelalter Bestand (2–5 Jahre)	<b>TPM</b>	Maximaler Kosteneffekt bei stabiler Qualität
EoSL-Kandidaten	<b>TPM Extended</b>	OEM-Support oft nicht mehr verfügbar
Mission-critical Spezial-HW	<b>OEM oder Hybrid</b>	Einzelfallprüfung, Firmware-Abhängigkeiten

# Migrationspfad: 6 Schritte

Vier bis acht Wochen — vom OEM-only zum Hybrid-Wartungsmodell, ohne Produktionsausfall.

Ein Wechsel von OEM- auf TPM-Support ist kein IT-Großprojekt. Die meisten Migrationen werden innerhalb von vier bis acht Wochen umgesetzt, ohne Produktionsausfall. Der bewährte Ablauf:

## 1 Bestandsaufnahme Woche 1-2

Inventarisierung nach Seriennummer, Vertragsstand, Restlaufzeit, EoSL-Status. TechCare stellt Erfassungstabelle bereit. Parallel SLA-Anforderungen pro Umgebung dokumentieren.

## 2 Eignungsbewertung & Segmentierung Woche 2-3

Jedes System einem Segment zuordnen: OEM bleiben / TPM-Migration / Hybrid-Edge-Case. Entscheidungsvorlage für CFO und Einkauf.

## 3 Angebot & Vertragsverhandlung Woche 3-4

Konsolidiertes Angebot auf Basis der Segmentierung. SLA-Definitionen, Eskalationsprozesse und Reporting-Zyklen vertraglich fest-schreiben.

## 4 OEM-Vertragskündigung Woche 4-5

Kündigungsfristen und Rückgabemodalitäten sauber einhalten. TechCare berät aktiv und stellt Timeline zur Verfügung — Vertragsüberlappungen minimieren.

## 5 Onboarding & Monitoring Woche 5-7

24/7-Service-Desk-Zugang einrichten, ggf. proaktive Monitoring-Agenten installieren, Aufnahme in die Ersatzteil-Disposition, Standort-Dokumentation.

## 6 Go-Live & Hypercare Woche 7-8

Übergabe in den Regelbetrieb mit 60-Tage-Hypercare-Phase. Wöchentliche Service-Reviews, enger Account-Kontakt, laufende Prozessoptimierung.

### NACH DEM GO-LIVE

Monatliches Service-Review im Regelbetrieb, vierteljährlich strategisches Review zu Hardware-Roadmap, EoSL-Planung und Sustainability-Kennzahlen.

# Entscheidungs-Checkliste

Der schnellste Weg zu einer belastbaren Einschätzung — für IT-Leiter und Einkauf.



## Aktuelle Kostensituation

- Wartungskosten pro Hardware-Klasse im Detail bekannt?
- Geplante OEM-Vertragssteigerungen der nächsten 3 Jahre?
- Welche Systeme erreichen in 24 Monaten EoS?
- Welche Bundling-Bausteine zahlen Sie ungenutzt?



## Service-Anforderungen

- Dokumentierte SLAs pro Applikation oder RZ?
- Anzahl Major-Incidents/Jahr mit Vor-Ort-Service?
- Standort-Spezialanforderungen an Reaktionszeiten?



## Strategische Perspektive

- Hardware-Roadmap der nächsten 3–5 Jahre?
- Kunden-/Kreditaufgaben mit ESG-Bezug?
- Freiwilliger VSME-Report geplant?
- Dokumentierte Scope-3-Strategie für IT?



## Anbieter-Auswahl

- Pure-Play-TPM mit eigenen Engineers?
- SLAs vertraglich pönalisiert?
- Referenzen aus DACH-Mittelstand?
- Transparente Firmware-Antworten?
- Eignungsscheck vor Vertragsabschluss?

### DER EINFACHE SELBST-CHECK

Wenn Sie mehr als die Hälfte dieser Fragen nicht kurz und konkret beantworten können, ist ein **strukturierter Wartungs-Review** fällig. TechCare führt diesen in der Regel innerhalb von zwei Wochen durch — ohne Vorabkosten und mit belastbarem Business-Case am Ende.

# Fazit

Drei Botschaften für IT-Leiter, die 2026 die richtige Entscheidung treffen wollen.

Der Wechsel von OEM- auf Third Party Maintenance ist kein Modethema, sondern eine der wenigen konsequent werttreibenden Optimierungen, die IT-Leiter im DACH-Mittelstand 2026 umsetzen können.

## 1 Die Einsparungen sind real und belastbar

Typische DACH-Mittelstandsumgebungen erzielen **50–70 % weniger Wartungskosten** über drei Jahre — ohne Kompromisse bei SLA, Verfügbarkeit oder Qualität. Die Zahlen sind dokumentierbar und in jedem Discovery-Workshop pro Hardware-Klasse nachvollziehbar.

## 2 Nachhaltigkeit ist kein getrenntes Thema mehr

Eine strukturierte TPM-Strategie liefert sofort belastbare Daten für VSME-Berichte, Bankgespräche und Lieferantenanfragen. **Verlängerte Hardware-Nutzung wird zum stärksten Scope-3-Hebel**, den die meisten Mittelständler überhaupt haben.

## 3 Hybrid ist der neue Standard

Nicht alle Systeme gehören auf TPM, nicht alle auf OEM. Die Kunst liegt in der segmentierten Entscheidung — und dafür braucht es einen Partner, der ehrlich sagt, **wo der eigene Service die bessere Wahl ist und wo nicht.**

TechCare Solutions begleitet IT-Leiter im DACH-Mittelstand genau in dieser Rolle: als herstellerunabhängiger, spezialisierter Partner für Wartung von Server-, Storage- und Netzwerk-Hardware — mit dem Anspruch, in jeder Entscheidung die tatsächlich beste Option zu empfehlen, nicht die für uns profitabelste.

# Über TechCare Solutions

Spezialisierter Pure-Play-TPM-Anbieter im DACH-Raum.



TechCare Solutions GmbH mit Sitz in Hahnstätten ist spezialisierter Anbieter für Third Party Maintenance im DACH-Raum — Server, Storage, Netzwerk und Backup-Appliances für Mittelstand und Enterprise, mit Einsparungen von 50 bis 70 Prozent gegenüber Herstellerverträgen.

## Unsere Leistungen auf einen Blick

**TPM** für Server, Storage, Network, Backup

**Multi-Vendor:** Dell, HPE, Cisco, IBM, NetApp, Lenovo, Fujitsu, Oracle

**Extended-Support** 5–10 Jahre über OEM-EoS

**24/7-Service-Desk** in deutscher Sprache

**Proaktives Monitoring & Asset-Management**

**Sustainability-Reporting** für ESG/VSME

## TechCare Solutions GmbH

**SITZ** Hahnstätten, Deutschland

**WEB** [techcaresolutions.de](https://techcaresolutions.de)

**TELEFON** +49 (0) 6430 9227117

**E-MAIL** [info@techcaresolutions.de](mailto:info@techcaresolutions.de)

**TERMIN** "Termin buchen"-Button auf unserer LinkedIn-Unternehmensseite

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen 30-Minuten-Wartungs-Review. Wir analysieren Ihre Kosten- und SLA-Situation und liefern innerhalb von zwei Wochen einen belastbaren Business-Case.

© 2026 TechCare Solutions GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Genannte Produktnamen und Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Zahlen basieren auf Marktbeobachtungen, öffentlichen Analystenberichten und Projekterfahrung.