



**Heraeus**



## DER PREIS IST HEISS:

**GLOBALER RAHMENVERTRAG SICHERT HERAEUS WELTWEITE BELIEFERUNG  
ZU SPITZENKONDITIONEN**

Heraeus ist ein weltweit tätiges Edelmetall- und Technologieunternehmen mit Sitz in Hanau bei Frankfurt und festen Wurzeln am Standort Deutschland. Das Unternehmen befindet sich seit über 160 Jahren in Familienbesitz. Die Geschäftsfelder erstrecken sich über die Bereiche Edelmetalle, Materialien und Technologien, Sensoren, Biomaterialien, Pharma- und Medizinprodukte sowie Quarzglas und Speziallichtquellen.

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte Heraeus einen Produktumsatz von 3,4 Milliarden Euro und einen Edelmetallhandelsumsatz von 12,2 Milliarden Euro. Mit weltweit rund 12.600 Mitarbeitern in mehr als 100 Gesellschaften in 38 Ländern hat Heraeus eine führende Position auf seinen globalen Absatzmärkten.

› [www.heraeus.de](http://www.heraeus.de)

**Der Technologiekonzern Heraeus hatte neue Endgeräte für alle seine Gesellschaften weltweit ausgeschrieben. Im Zuge dieses Großprojekts initiierte die IT-HAUS GmbH ein Staging Center in Föhren, in dem insgesamt 6.000 HP Desktop-PCs und Notebooks effizient betankt und davon 4.800 durch IT-HAUS in Deutschland und Belgien ausgerollt wurden. Dank eines globalen Partnernetzwerks konnten weitere 3.500 Geräte für den amerikanischen und asiatischen Raum betankt und ausgeliefert werden. Durch Volumenbündelung und enge Partnerschaft mit dem Hersteller HP ermöglichte IT-HAUS dem Kunden hierbei erhebliche Vergünstigungen.**

### AUSGANGSPOSITION

Um den technologischen Entwicklungen Rechnung zu tragen, hatte Heraeus neue Endgeräte für alle seine Gesellschaften weltweit ausgeschrieben. Dabei sollte die Belieferung an die jeweiligen Standorte termingerecht und kosteneffizient erfolgen, ferner war die Integration in die bestehende IT-Systemumgebung sicherzustellen. Zum Zeitpunkt der Ausschreibung verfügte das Unternehmen über circa 9.500 Endgeräte in 33 Ländern, die sich in Notebooks und Desktop-PCs aufteilten und über ein Leasing-Unternehmen bezogen wurden. Ziel war, über einen zentral in Deutschland geschlossenen Vertrag auch EU-fernen Ländern die Möglichkeit zu geben, über eine globale Preisliste Standardprodukte abzurufen. Dabei sollte die Preisgestaltung innerhalb des Warenkorbs in der jeweiligen Landeswährung angeboten werden.

### ANFORDERUNGEN UND ZIELE

Gesucht wurde ein Partner, der zu günstigen Konditionen weltweit definierte und standardisierte Arbeitsplatzhardware liefert sowie definierte Serviceleistungen erbringt, darunter:

- Automatische Installation der Clients, mittels des bei Heraeus eingesetzten Softwareverteilungstools Matrix42 Empirum und Finalisierung der Client-Installation im Staging-Center
- Installation von manueller Zusatzsoftware
- Eindeutig zuweisbare Kennzeichnung der Geräte (Hostname)
- Zuordnung der Geräte zum Anwender und Dokumentation im Bestandsmanagementsystem
- Anlieferung der Hardware in die Heraeus-Lokationen
- Betriebsbereite Aufstellung des Geräts beim Endanwender inklusive Kurzeinweisung
- Abbau des Altgeräts vom Arbeitsplatz und Verbringung in ein Lager

Neben den logistischen Anforderungen und den unterschiedlichen Zollbestimmungen an den einzelnen Standorten erwies sich dabei DDP als Maximalverpflichtung für den Verkäufer als besondere Herausforderung: Nach DDP (Delivered Duty Paid: Geliefert verzollt) muss der Verkäufer die Ware auf eigene Kosten und Gefahr bis zu einem Bestimmungsort im Importland liefern und dabei alle anfallenden Formalitäten erledigen sowie neben allen Kosten auch alle Einfuhrabgaben tragen, also inklusive Zoll- und Steuerabwicklung.

### LÖSUNG

Als zertifizierter HP-Platinum-Partner konnte IT-HAUS die Verantwortlichen nicht nur in puncto Flexibilität, sondern dank schlanker Prozesse

auch in Sachen Wirtschaftlichkeit überzeugen, sodass sich die Föhrener in einem anspruchsvollen Bieterverfahren durchsetzten und HP als Standardhersteller vereinbart wurde. In Zusammenarbeit mit HP wurde sodann ein weltweiter Rahmenvertrag abgeschlossen, auf den jede einzelne Landesgesellschaft zu gleichermaßen günstigen Konditionen zugreifen kann.

Um die Betankung der circa 6.000 HP-Geräte für den EU-Raum effizient durchführen zu können, richtete IT-HAUS zunächst in Zusammenarbeit mit Heraeus ein Staging Center in Föhren ein. Dabei wurde Schritt für Schritt vorgegangen: Alle Geräte wurden mit einer Art „Beipackzettel“ angeliefert, der Auskunft darüber gab, um welches Gerät es sich jeweils handelte und für welchen User es bestimmt war. Zudem war IT-HAUS mithilfe von Servern und einer VPN-Verbindung über eine dedizierte Leitung an das Netzwerk des Kunden angebunden. Um möglichst schnell möglichst viele Geräte produzieren zu können, hatte IT-HAUS hierbei bewusst in hoch performante HP 10G Server-Technologie investiert. So konnte der Kunde seinen Usern ihre jeweiligen Applikationen individuell über sein eigenes Softwareverteilungssystem Matrix 42 zuweisen. Hierfür musste zunächst die MAC-Adresse eines jeden Neugeräts dem jeweiligen User zugeordnet werden. Dann musste das Gerät nur noch an den Betankungsplatz angeschlossen werden, und die Betankung erfolgte zu großen Teilen automatisiert. Um die anschließende Verteilung zu erleichtern, wurden die Kartons mit den fertigen Geräten mit Labels bestückt, die Bestimmungsort und User definierten, und dem Rollout-Plan entsprechend palettenweise gepackt und abtransportiert. Auf diese Weise schafften es zwei sechsköpfige Rollout-Teams, bis zu 150 Geräte pro Tag an sechs Standorten in Deutschland und einem in Belgien auszurollen – insgesamt circa 4.800 Geräte, während die übrigen 1.200 per Spedition verschickt wurden.

Die restlichen 3.500 Geräte für den amerikanischen und den asiatischen Raum ließ IT-HAUS mithilfe eines internationalen Partnernetzwerks in Staging Centern nach Föhrener Vorbild in New York und Singapur betanken. Ebenso nutzte man das Netzwerk, um lokale Reseller auf die globale Preisvereinbarung aufzuschalten und die Hardware im eigenen Land weiterzuverkaufen. Dies hatte den Vorteil, dass die Heraeus Niederlassungen außerhalb der EU „local-to-local“ beliefert werden konnten. Damit wurden die Anforderungen des Kunden, hinsichtlich der „DDP“-Warenlieferung, zu 100 % erfüllt.

Die internationale Partnerplattform „Global Access“ wiederum erlaubte es dem Kunden, die Produkte aus einem individuellen Katalog zu bestellen und per Mausklick fertig konfiguriert und eingerichtet vor Ort geliefert zu bekommen. Dazu wurde den Usern in den einzelnen Landesgesellschaften jeweils ein eigener, individuell gestalteter Online-Shop zur Verfügung gestellt. Nach der Anmeldung mit Benutzername und Kennwort sind hier ausschließlich die für das Unternehmen vordefinierten Standardprodukte verfügbar. Alle Preise sind hier auch in der jeweiligen Landeswährung ausgewiesen.

### VORTEILE UND NUTZEN

Durch die Ausstattung seiner weltweiten Büros mit Standardhardware ist Heraeus in der Lage, die Kosten für Administration und Support erheblich zu senken. ►►

Durch Volumenbündelung ermöglichte IT-HAUS dem Kunden darüber hinaus erhebliche Mengenrabatte beim Hersteller. Dabei gelten für alle Niederlassungen gleichermaßen die vereinbarten Sonderkonditionen, unabhängig vom jeweiligen Einkaufsvolumen. Als IT-HAUS-Kunde profitiert Heraeus überdies von Leistungen, die dezentral aufgestellte Hersteller in ihren Prozessen nicht abbilden können – darunter der planmäßige Rollout auch über die Landesgrenzen hinaus sowie die bedarfsgerechte Lieferung von HP-Zubehör als Schreibtischlieferung EU-weit, mit der IT-HAUS zusätzlich beauftragt wurde. Außerhalb Europas konnte dank des internationalen Partnernetzwerks eine signifikante Kosten- und Aufwandsreduktion erzielt werden – als Hauptvorteile sind hier insbesondere Ansprechpartner in Landessprache, Fakturierung in der jeweiligen Landeswährung und Inlandslieferung zu nennen.

## HARDWARE

- 566 x HP EliteDesk 800 Tower PC
- 5.324 x HP EliteDesk 800 Mini PC
- 3.310 x HP EliteBook 840 G1 Notebook
- 286 x HP EliteBook 1040 G1 Notebook

## Ihr Ansprechpartner der IT-HAUS GmbH:



### Stefan Sicken

Head of Sales & Marketing

Tel.: +49 6502 9208-301

E-Mail: [ssicken@it-haus.com](mailto:ssicken@it-haus.com)



### Dennis Jacobi

Key Account Manager Enterprise Client & Mobility Sales

Tel.: +49 6502 9208-302

E-Mail: [djacobi@it-haus.com](mailto:djacobi@it-haus.com)

