



GLOBALER IT-STANDARD LEICHT GEMACHT:

**IT-HAUS OPTIMIERT WELTWEITES BELIEFERUNGSKONZEPT FÜR
TELEKOMMUNIKATIONSUNTERNEHMEN**

Ein weltweit operierendes Telekommunikationsunternehmen begab sich auf die Suche nach einem Systemhaus, das in der Lage ist, alle seine Niederlassungen vom eigenen Standort in Deutschland aus zu beliefern. Mit der IT-HAUS GmbH als zertifiziertem Service-Partner profitiert der Konzern heute von schlankeren Prozessen, bedarfsgerechten Lieferungen und besseren Konditionen beim Anbieter HP durch Bündelung seines Einkaufsvolumens auf globaler Ebene.

AUSGANGSPOSITION

Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass IT-HAUS Leistungen bietet, die dezentral aufgestellte Hersteller in ihren Prozessen nicht abbilden können – darunter der planmäßige Rollout auch über Landesgrenzen hinaus sowie die bedarfsgerechte Lieferung von Hardware, Software und Zubehör weltweit. So wurde auch ein führender Anbieter von Produkten und Serviceleistungen für die Telekommunikationsbranche – seit Jahren durch HP betreut – auf die Föhrener aufmerksam. Das Unternehmen ist mit Entwicklungsstandorten in Deutschland, Finnland, Portugal, China und den USA vertreten und beschäftigt um die 3.000 Mitarbeiter weltweit.

Zwar hatte der Konzern bereits eine globale Preisvereinbarung mit dem Hersteller geschlossen, jedoch beschränkte sich diese allenfalls auf den EU-Raum. Für jedes außereuropäische Land einen separaten Partner zu finden, separate Verträge und individuelle Aufschläge zu verhandeln, hätte für das Unternehmen einen erheblichen Mehraufwand bedeutet, den es zu vermeiden suchte. Vielmehr wünschten sich die Verantwortlichen ein optimiertes Konzept rund um einen zentral in Deutschland geschlossenen, unbefristeten Vertrag. Dieser sollte auch EU-fernen Ländern die Möglichkeit bieten, über eine globale Preisliste Standardprodukte abzurufen.

ANFORDERUNGEN

Gesucht wurde ein Partner, der zu günstigen Konditionen weltweit definierte und standardisierte Arbeitsplatzhardware nebst Zubehör in insgesamt 52 Länder liefert – von Ägypten bis Vietnam. Der Warenkorb sollte sich dabei auf einige wenige Modelle beschränken, darunter HP EliteBook Notebooks in den Größen 12-, 14- und 15-Zoll sowie HP EliteDesk Desktop-PCs in den jeweiligen, landesspezifischen Ausführungen.

ZIELE

- Ein einheitlicher Ansprechpartner
- Überschaubare Lieferzeiten
- Zuverlässige Belieferung weltweit

LÖSUNG

In Zusammenarbeit mit HP wurde zunächst ein weltweiter Rahmenvertrag abgeschlossen, auf den jede einzelne Landesgesellschaft zu gleichermaßen günstigen Konditionen zugreifen kann. Mithilfe des internationalen Partnernetzwerks ACSL machte IT-HAUS lokale Reseller im außereuropäischen Raum ausfindig, die in der Lage sind, auf die globale Preisvereinbarung zuzugreifen und die Hardware im eigenen Land weiterzuverkaufen. Die ACSL-Plattform „Global Access“ wiederum erlaubt es dem Kunden, die gewünschten Geräte 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 Benutzernamen und Kennwort sind hier ausschließlich die für den Kunden vordefinierten Standardprodukte verfügbar. Zudem sind sämtliche Preise in der jeweiligen Landeswährung ausgewiesen.

Open Book

Die Verkaufspreise setzen sich aus den Einkaufspreisen zuzüglich den zwischen IT-HAUS und dem jeweiligen Partner vereinbarten fixen Aufschlägen zusammen. Das von den Parteien ausgehandelte Open-Book-Verfahren gewährt dem Kunden dabei Transparenz über sämtliche Kosten in den einzelnen Stufen der Wertkette und hilft ihm beim Aufspüren von Kostenersparnissen.

Effiziente Betankung

Vor der Auslieferung werden die Geräte durch den Hersteller mit einem einheitlichen, kundenspezifischen Basisimage (z. B. MS Office, Warenwirtschaft) betankt. Erst wenn der Kunde ein Gerät in Empfang genommen und es im Firmennetzwerk angemeldet hat, wird der jeweilige User identifiziert und es werden automatisch die von ihm individuell benötigten Softwarepakete installiert.

Bevorratung

Nicht zuletzt ermöglicht die Bevorratung eines gewissen Kontingents an häufig und in großen Stückzahlen abgerufenen Geräten in Föhren dem Kunden im Bedarfsfall wesentlich kürzere Lieferzeiten.

VORTEILE

- Optimierte Supply Chain: Local-to-local-Ansatz umgeht unvorhersagbare Lieferzeiten
- Bessere Konditionen durch Volumenbündelung
- Homogene Hardwarelandschaft weltweit erleichtert das Servicekonzept des Kunden
- Zentrale Katalogdefinition von Deutschland aus
- Besserer Überblick über Bestellungen und Lieferstatus
- Fairness und Kostentransparenz: vordefinierte Preise, Open Book, transparente Uplifts
- Vordefinierte Lieferkette
- Einheitlicher Service durch HP (länderspezifische Hotlines)
- Kostenlose Hardware-Teststellung durch IT-HAUS

NUTZEN

Heute werden um die 3.500 IT-Arbeitsplätze weltweit rollierend durch neue Hardware ersetzt. Das heißt, die User werden im Bedarfsfall umgehend mit Neugeräten versorgt. Es ist davon auszugehen, dass der Kunde auf diese Weise seine Bestandshardware innerhalb von vier Jahren komplett ausgetauscht haben wird.

HARDWARE

- HP EliteBook 820 Notebooks
- HP EliteBook 840 Notebooks
- HP EliteBook 850 Notebooks
- HP EliteDesk 800 Tower PC's
- div HP Zubehör (Docking Stations, Keyboards, Mäuse, Displays, ...)
- Jabra Headsets

Ihr Ansprechpartner der IT-HAUS GmbH:



Dennis Jacobi
Key Account Manager
Client-/Mobility Solutions
Tel.: +49 6502 9208-302
E-Mail: djacobi@it-haus.com

