

AUFWIND FÜRS FLUGHAFENGESCHÄFT:

**IT-HAUS SCHAFFT INTERNATIONALE STANDARDS UND SERVICE-PLUS FÜR
DUTY-FREE-HÄNDLER**



LenovoTM

Different is better

ThinkPad

ThinkCentre



Der Kunde gehört zu den bedeutendsten Distributeuren und Retailern auf dem internationalen Reisemarkt und betreibt Einzelhandelsgeschäfte an Flughäfen und auf Kreuzfahrtschiffen. Als einer der wenigen IT-Dienstleister, die in der Lage sind, Client-Hardware zuverlässig auch weltweit zu liefern, erweist sich die IT-HAUS GmbH als idealer Partner. Sie sorgt für eine schnelle Verfügbarkeit von Standard- und Nicht-Standard-Hardware im gesamten EMEA-Raum und entlastet den Kunden durch zahlreiche Zusatzservices.

AUSGANGSPOSITION

Der Kunde beliefert internationale Flughäfen, Airlines, Kreuzfahrtschiffe und Bordershops mit einem ständig wachsenden Duty-Free-Sortiment internationaler Markenartikel aus Bereichen wie Parfüm, Kosmetik, Wein, Spirituosen, Süßwaren und Delikatessen und versorgt heute über 1.000 Kunden in weltweit mehr als 100 Ländern. Zudem betreibt er mehr als 320 Einzelhandels-Shops an rund 80 Flughäfen in knapp 30 Ländern. Aufgrund seines rasanten globalen Wachstums suchte das Unternehmen einen erfahrenen und weltweit agierenden Partner, um den stetig steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

ANFORDERUNGEN UND ZIELE

Der Kunde suchte seine Client-Hardware-Strategie im Wirtschaftsraum Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) zu optimieren sowie die Anzahl der IT-Dienstleister in diesem Bereich zu begrenzen. Dabei galt es sowohl Standardhardware wie Notebooks, PCs, Monitore und Drucker als auch Artikel des täglichen Bedarfs in Form eines internationalen Warenkorbs abzubilden. Auf Basis der hier hinterlegten Informationen, der verhandelten Preise sowie der vordefinierten Services sollten die jeweils zuständigen Personen Hardware und Zubehör bestellen können. Eine weitere Anforderung war die Lieferung von Standardhardware innerhalb von drei Werktagen an alle Standorte im EMEA-Raum. Nicht-Standard-Hardware wiederum sollte deutschlandweit innerhalb von drei, im EMEA-Raum innerhalb von maximal fünf Werktagen geliefert werden.

LÖSUNG

Im Schulterschluss mit dem Hersteller Lenovo konnte IT-HAUS durch ein maßgeschneidertes Angebot mit flexibel auf den Kunden abgestimmten Services punkten. Dabei gaben insbesondere die weltweite Verfügbarkeit der Lenovo Produkte, aber auch die jahrelange Erfahrung im internationalen Umfeld beider Kooperationspartner den Ausschlag.

Auf Basis des geschätzten Jahresbedarfs des Kunden wurde ein gemeinsamer Rahmenvertrag geschlossen, der sämtliche Leistungen und Preise für drei Jahre definiert und auf den jedes Tochterunternehmen zu denselben Konditionen zugreifen kann.

Bei der Umsetzung ging IT-HAUS Schritt für Schritt vor: Zunächst beschränkte man sich auf die Lieferung von Client-Hardware innerhalb Deutschlands. In einem nächsten Schritt wurde das Konzept auf den gesamten Hardwarebedarf und auf Europa, später dann auf den gesamten EMEA-Raum ausgeweitet. Führt IT-HAUS die Inventarisierung der Hardware für den Kunden anfangs noch an dessen Hauptsitz durch, während dieser für die Imagebetankung

verantwortlich zeichnete, so vereint IT-HAUS heute sämtliche Services in seinem Staging Center in Föhren und versendet die Ware von hier aus in alle Welt.

Die Geräte für den außereuropäischen Raum lässt IT-HAUS je nach Bedarf mithilfe eines internationalen Partnernetzwerks in Staging Centern nach Föhrener Vorbild betanken. Ebenso nutzt man das Netzwerk, um lokale Reseller zu finden, die in der Lage sind, auf die globale Preisvereinbarung zuzugreifen und die Hardware im eigenen Land weiterzuverkaufen. Insgesamt wurden auf diese Weise bereits um die 500 Lenovo Standard-Notebooks und 200 Standard-PCs durch IT-HAUS ausgeliefert.

VORTEILE

- Konsolidierung der Dienstleister: ein Ansprechpartner für den Bereich Client-Hardware im Raum EMEA
- IT-HAUS-eigene, zertifizierte Techniker
- Standardisierung sowie Verbesserung der Services: Garantieabwicklung etc. durch IT-HAUS
- Erreichen einer hohen Wirtschaftlichkeit
- Minimierung des administrativen sowie operativen Beschaffungsaufwands
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis mit vorverhandelten bzw. vordefinierten Preisen
- Einheitliche internationale Standardhardwarekonfiguration

NUTZEN

Mit IT-HAUS als zuverlässigem Partner profitiert der Kunde von Zusatzleistungen, die dezentral aufgestellte Hersteller in ihren Prozessen nicht abbilden können – darunter die bedarfsgerechte Lieferung von Server- und Storage-Hardware, mit der IT-HAUS zusätzlich beauftragt wurde, sowie eine Lagerhaltung in Föhren. So ermöglicht die Bevorratung eines Monatskontingents an Standardprodukten dem Kunden im Bedarfsfall wesentlich kürzere Lieferzeiten. Aber auch in Sachen Software bietet IT-HAUS dem Kunden die professionelle Unterstützung, die er wünscht: So konnte ein unternehmensweiter Umstieg von Windows 7 auf Windows 10 ebenfalls problemlos realisiert werden.

FAKTEN

HARDWARE

- 500x Lenovo ThinkPad T480 14-Zoll-Business-Notebook
- 200x Lenovo ThinkCentre M910 All-in-one-Desktop-PC

SOFTWARE

- Microsoft Windows 10

Ihr Ansprechpartner der IT-HAUS GmbH:



Florian Schenk

Sales Manager Key Accounts

Tel.: +49 211 2503-370

Mobil: +49 151 72732101

E-Mail: fschenk@it-haus.com

GENERAL SALES

