



„PAKET FÜR SIE!“:

OPTIMIERTE BESTELLPROZESSE UND BEDARFSGERECHTE LIEFERUNG FÜR DPD

DPD in Deutschland mit Sitz in Aschaffenburg gehört zur internationalen DPDgroup, Europas zweitgrößtem Paketdienst-Netzwerk. DPD hat deutschlandweit 76 Depots und 6.000 Pickup Paketshops. 8.000 Mitarbeiter und 9.000 Zusteller sind täglich für die Kunden im Einsatz. Im Jahr transportiert die Nummer zwei im deutschen Paketmarkt rund 350 Millionen Pakete – und das vollständig klimaneutral, ohne Mehrkosten für die Kunden. Die DPDgroup versendet weltweit und verfügt über ein einheitliches Netzwerk von 22.000 Paket-

shops in Europa mit harmonisierten Services auch beim grenzüberschreitenden Versand. Europaweit sorgen 30.000 Mitarbeiter dafür, dass täglich 3,6 Millionen Pakete für die Kunden zugestellt werden. DPD gehört mehrheitlich zu GeoPost, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der französischen La Poste. Im Jahr 2015 verzeichnete GeoPost einen konsolidierten Jahresumsatz von 5,7 Milliarden Euro.

► www.dpd.com

Mit einem Sortiment von mehr als 240.000 Artikeln im Bereich Hard-/Software und EDV-Zubehör sowie über 80 strategischen Partnerschaften mit nahezu allen renommierten Herstellern in der IT, bietet IT-HAUS eine maximale Unterstützung, beste Preise und hervorragende Lieferzeiten für jeden IT-Bedarf. Seit Jahren vertraut deshalb auch der Logistikdienstleister DPD in Deutschland auf die IT-HAUS GmbH als gesetzten Partner und spart damit dank optimierter Prozesse gleich doppelt.

AUSGANGSPOSITION

Seit dem ersten Kontakt, der über das nahegelegene Depot in Sehlem (heute in Föhren) zustandekam, blickt IT-HAUS auf eine langjährige, gewachsene Partnerschaft mit DPD in Deutschland zurück. Dabei beschränkte sich die Zusammenarbeit anfangs auf kleinere Anfragen im kompletten IT-Umfeld. Hier erlangte die IT-HAUS GmbH durch eine attraktive preisliche Gestaltung, eine schnellere Verfügbarkeit sowie das breite Produktportfolio rasch einen guten Ruf beim Kunden und erledigte erste größere Aufträge im Bereich Client-Beschaffung: Ursprünglich hatte DPD die von ihm benötigten PCs, Monitore und Notebooks direkt beim Hersteller bezogen. Zusatzdienstleistungen wie Lagerbevorratung, Inventarisierung und Labelling indes, die der Hersteller in seinen Prozessen nicht abbilden konnte, veranlassten den Kunden, sich an IT-HAUS als gesetzten IT-Partner zu wenden.

ANFORDERUNGEN UND ZIELE

Für DPD stand zunächst der Wunsch im Vordergrund, weitgehend unabhängig von Hardwareverfügbarkeiten und Lieferzeiten zu sein. Daraufhin erarbeitete IT-HAUS ein individuelles Konzept, um den Kunden darin zu unterstützen, seine Strukturen und Prozesse zu vereinheitlichen beziehungsweise zu verschlanken und dabei nicht zuletzt deutliche Einsparungen zu erzielen.

LÖSUNG

In einem ersten Schritt grenzte die IT-HAUS GmbH in enger Absprache mit DPD in Deutschland verschiedene Hersteller gegeneinander ab. Auf dieser Basis wurde dann gemeinsam mit den IT-Verantwortlichen des Kunden ein Herstellerwechsel vereinbart. Durch eine strategische Partnerschaft mit diesem Hersteller ermöglichte IT-HAUS DPD bereits deutliche Einsparungen und schnelle Verfügbarkeiten. Dank einer Lagerbevorratung vor Ort kann IT-HAUS den Kunden innerhalb von 24 bis 48 Stunden mit den speziell für ihn konfigurierten Geräten beliefern – ein Mehrwert, den der Hersteller selbst aufgrund seiner globalen Strukturen in logistischer Hinsicht nicht bieten kann. Dafür wird je nach Kundenwunsch eine festgelegte Stückzahl in Föhren vorgehalten, deren Abnahme über Rahmenverträge mit Fixpreisen geregelt ist. Im Laufe der Zeit wurde zudem die Anzahl der Standardvarianten schrittweise reduziert – zum Vorteil für alle: Durch die garantierte Abnahme festgelegter Stückzahlen hat auch der Hersteller Planungssicherheit und muss nicht jedes Gerät gesondert produzieren lassen. Für den Kunden wiederum ermöglichen höhere Stückzahlen bei einzelnen Produkten günstigere Preise. Nach Ablauf von zwei Jahren wurde ein weiterer Herstellerwechsel in Angriff genommen. Gründe dafür waren sowohl Lieferschwierigkeiten als auch zunehmende Mängel hinsichtlich der Servicequalität. Dieser neuerliche Wechsel ermöglichte dem Kunden wiederum eine erhebliche Ersparnis im Bereich PCs und Notebooks. Im Laufe der Jahre wurde das Beschaffungskonzept auf Server, aber auch auf Verbrauchsmaterial im Druckerbereich sowie sämtliche

EDV-Kleinteile, Software und Konferenzraumausstattung ausgedehnt. Hier sorgt IT-HAUS ebenfalls, unter anderem durch Bevorratung häufig abgerufener Artikel, für eine bedarfsgerechte Lieferung. Seit 2015 nutzt DPD außerdem den E-Shop der IT-HAUS GmbH als zentrale Plattform, um seine Bestellprozesse im Unternehmen mittels elektronischer Beschaffung (eProcurement) zu optimieren und zu verschlanken. So mussten zuvor alle deutschlandweiten Niederlassungen ihren Bedarf zunächst an den Zentraleinkauf am Standort Aschaffenburg übermitteln, der die entsprechenden Daten dann an IT-HAUS weiterleitete. Daraufhin erstellte IT-HAUS ein Angebot und gab es zurück an den Zentraleinkauf, der schließlich die Bestellung auslöste. Heute hat der Kunde über die elektronische Plattform Zugriff auf einen vordefinierten Katalog von mehreren Hunderttausend Artikeln: Dazu zählen neben dem gesamten Produktportfolio der IT-HAUS GmbH etwa auch die speziell für den Kunden konfigurierten Rechner. Die Mitarbeiter greifen via Intranet über das unternehmenseigene SAP SRM-System auf den E-Shop zu und befüllen, ähnlich wie in einem Online-Shop, aus dem vordefinierten Katalog einen Warenkorb. Dieser wird anschließend per elektronischer Schnittstelle an das System übergeben und kontiert. Im SRM-System läuft ein interner Genehmigungsworkflow an. Nach erfolgter Genehmigung durch den Zentraleinkauf des Kunden wird automatisiert eine Bestellung angelegt und per EDI-Schnittstelle an das ERP-System der IT-HAUS GmbH übergeben. In weiterer Folge überträgt IT-HAUS eine Auftragsbestätigung an das SRM-System des Kunden. Nach erfolgter Auslieferung der Ware durch IT-HAUS wird hier der Wareneingang gebucht. Mit der elektronischen Rechnung, die wiederum durch IT-HAUS an die zentrale Buchhaltung des Kunden in Nürnberg übermittelt wird, wird der gesamte Beschaffungskreislauf geschlossen. Auf diese Weise konnte eine Minimierung der Prozesskosten für alle Beteiligten erreicht werden, die sich vor allem im Segment der EDV-Kleinteile bemerkbar macht.

VORTEILE

- Schnellere Verfügbarkeit der benötigten Hardware
- Beschleunigte Vorgänge und Abläufe – problemloses, vollautomatisches Handling auch von vielen kleinen Bestellungen
- Bessere Kommunikation durch einen festen Ansprechpartner
- Service für alle renommierten Hersteller
- Erhebliche Einsparungen durch Konsolidierung der Lieferanten, Volumenbündelung und Senkung der Prozesskosten
- Entlastung der Mitarbeiter
- Besserer Überblick über Volumina, Kostentransparenz und -kontrolle durch zentrale Beschaffung, auf Wunsch auch Reporting

NUTZEN

Als zuverlässiger IT-Partner unterstützt IT-HAUS den Kunden hinsichtlich einer Kosten-, Zeit- und Aufwandsersparnis sowie im Handling und vereinfacht seine Prozesse insgesamt. Dadurch wurde der nötige Freiraum geschaffen, um sich mit weiteren wichtigen Themen wie Netzwerkinfrastruktur, Unified Communications oder Microsoft-Lizenzierung intensiver auseinanderzusetzen.

Ihr Ansprechpartner der IT-HAUS GmbH:



Dominik Feilen

Sales Manager Inside Sales

Tel.: +49 6502 9208-362

Mobil: +49 151 42515874

E-Mail: dfeilen@it-haus.com

GENERAL SALES

