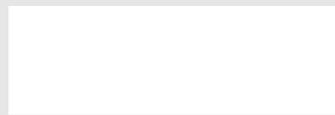


REFERENZ

Wasserfilter-Hersteller

Und alles fließt: IT-HAUS beliefert Wasserfilter-Hersteller mit PCs und Notebooks



Mehrwerte für den Kunden

- › **Einsparungen:** Deutliche Kostenreduktion bei der IT-Hardwarebeschaffung
- › **Vereinheitlichung:** Sämtliche Bestellungen über eine vordefinierte, zentral gesteuerte Online-Plattform – Bestellwege aller Tochterunternehmen in einem System zusammengefasst
- › **Zentrale Übersicht und maximale Transparenz:** Alle Bestellungen für das Headquarter und ausgewählte User 24/7 einsehbar – maßgeschneiderte Reports, aufgeschlüsselt nach Unternehmen, Produktkategorie etc.
- › **Optimierte Abwicklung:** Lokale Belieferung und Rechnungsstellung in lokaler Währung durch das Partnernetzwerk - außerhalb der EU Wegfall von Zoll-, Fracht- und anderer Kosten für die Überführung von Deutschland ins jeweilige Ausland.

Management Summary

Kunden, die eine Prozessoptimierung wünschen, unterstützt IT-HAUS ganzheitlich – angefangen von der Standortbestimmung, über die Analyse sämtlicher Prozesse, die Konzeption und Implementierung neuer oder geänderter Prozesse sowie das Reporting bis hin zur Überleitung in einen kontinuierlichen Verbesserungszyklus. So plante ein im Bereich der Trinkwasseroptimierung tätiges deutsches Unternehmen, um Supportkosten zu reduzieren, seine weltweiten Büros mit Standardhardware auszustatten. Mit IT-HAUS als zertifiziertem Service-Partner profitiert der Konzern heute von schlankeren Prozessen, bedarfsgerechten Lieferungen und besseren Konditionen beim Anbieter Lenovo durch Bündelung seines Einkaufsvolumens auf globaler Ebene.

[Zur gesamten Story](#)



Wasserfilter-Hersteller

Projektumfeld

Es hat sich herumgesprochen, dass IT-HAUS Kunden von Leistungen profitieren, die dezentral aufgestellte Hersteller in ihren Prozessen nicht abbilden können – darunter die bedarfsgerechte Lieferung von Hardware, Software und Zubehör weltweit. So wurde auch ein global agierender Hersteller von Trinkwasserfiltern auf die Föhrener aufmerksam.

Im Zuge einer kontinuierlichen Expansion auf weitere Märkte im Nahen Osten und dem asiatischen Raum drohte die Konzernleitung den Überblick über die Prozesse in den einzelnen Tochterunternehmen zu verlieren. Unter anderem wurde die Beschaffung von IT-Hardware durch jede Landesgesellschaft selbstständig organisiert, während die IT am Hauptsitz lediglich Empfehlungen aussprach. Deshalb wünschten sich die Verantwortlichen ein ganzheitliches Konzept für einen optimierten Beschaffungsprozess der benötigten Desktop-PCs und Notebooks in den jeweiligen landesspezifischen Ausführungen. Auf Empfehlung eines weiteren Kunden wurde IT-HAUS als Lösungsanbieter hinzugezogen, um mögliche Szenarien zu besprechen.

In erster Linie strebte die Konzernleitung spürbare Einsparungen durch schlankere Prozesse an. Eine weltweit einheitliche IT-Landschaft sollte es ferner der IT ermöglichen, Hardware wie auch User optimal zu supporten. Darüber hinaus erhoffte man sich einen besseren Überblick über die Beschaffungsvolumina in den einzelnen Unternehmen. Eine weitere Anforderung war ein weltweiter Warenkorb. Dazu sollte ein zentral in Deutschland geschlossener, unbefristeter Vertrag auch EU-fernen Ländern die Möglichkeit bieten, über eine globale Preisliste Standardprodukte abzurufen. Da dies dem bisherigen Hardwarelieferanten nicht möglich war, galt es zunächst die Frage zu klären, welche Hersteller hierfür überhaupt infrage kamen.

Projekterfolg

Zunächst stellte IT-HAUS dem Kunden Testgeräte von zwei passenden Herstellern zur Verfügung. Dabei überzeugte Lenovo sowohl den Einkauf im Hinblick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis als auch die IT-Verantwortlichen aufgrund der überragenden Performance der Geräte. Zudem gilt Lenovo als einer der wenigen Kooperationspartner, die für einen globalen Warenkorb erforderliche Standardprozesse bereits mitbringen. Nachdem IT-HAUS die Konditionen mit dem Hersteller verhandelt und die Preise dem Kunden offengelegt hatte, schlossen die Föhrener mit der Unternehmensgruppe einen globalen Liefervertrag, auf den jede einzelne Landesgesellschaft zu gleichermaßen günstigen Konditionen zugreifen kann. Hinzu kommt lediglich eine für jedes Land separat vereinbarte Handlingspauschale. Um die Beschaffungsprozesse so einfach und automatisiert wie möglich zu halten, stellt IT-HAUS den Warenkorb über eine webbasierte, nutzerfreundliche Plattform zur Verfügung, auf die lediglich vom Kunden ausgewählte Anwender zugreifen können. Diese erlaubt es ihnen, die gewünschten Geräte aus einem individuellen Katalog zu bestellen und per Mausklick fertig konfiguriert und eingerichtet vor Ort geliefert zu bekommen. 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. Der Webshop ist an ein autorisiertes Partnernetzwerk angebunden, welches die Bestellungen über lokale Reseller in den einzelnen Ländern abwickelt.

Das heißt, die jeweiligen Fachhandelspartner vor Ort übernehmen sowohl die Auslieferung an die entsprechende Landesgesellschaft sowie die Rechnungsstellung. So konnte auch außerhalb Europas eine signifikante Kosten- und Aufwandsreduktion erzielt werden. Doch auch die Endanwender profitieren von der Vereinheitlichung - sorgt sie doch für einen reibungslosen Betriebsablauf sowie dafür, dass der gesamte Bestellprozess deutlich zügiger abgeschlossen werden kann.

Sämtliche weltweiten IT-Arbeitsplätze der Unternehmensgruppe werden auf diese Weise rollierend durch neue Hardware ersetzt. Das heißt, die User werden im Bedarfsfall umgehend mit Neugeräten versorgt. Transparente Beschaffungsvolumina dienen dem Kunden als Grundlage, seine Investitionen in verschiedene Produktbereiche gezielter zu steuern und stellen gleichzeitig eine Verhandlungsbasis mit dem Hersteller dar. Auch vereinfacht eine einheitliche IT-Landschaft die Verwaltung der Hardware und ermöglicht es dem Konzern, seine Kosten für Administration und Support erheblich zu senken.

Nicht zuletzt bringt jedes einzelne Tochterunternehmen innerhalb des Konzerns seine ganz eigenen Ansprüche an den Bestellprozess mit ein, die immer neue Konstrukte und Verbesserungsvorschläge notwendig machen. Verbesserungspotenzial zeigt sich dabei nicht nur im Sinne einer Prozessoptimierung, sondern auch im Hinblick auf mögliche Kostenrisiken – ein kontinuierlicher Prozess, den IT-HAUS als starker Partner begleitet.

Ihr Ansprechpartner der IT-HAUS GmbH:



Matias Kodra
Account Manager
Enterprise Accounts

Fon: +49 6502 9208-365
E-Mail: mkodra@it-haus.com