

Flottenmanagement ohne Grenzen: IT-HAUS und Kyocera machen's möglich



Neben dem Ersatz für seine Druckerflotte suchte ein Automobilzulieferer nach einem Servicepartner, der auch weltweit zu liefern vermag. So profitiert das Unternehmen bereits an allen seinen deutschen Standorten von den Managed Print Services der IT-HAUS GmbH. Dank eines globalen Partnernetzwerks können Geräte auf Kundenwunsch auch weltweit betankt und ausgerollt sowie vor Ort installiert bzw. ausgetauscht werden. Als zentraler Ansprechpartner sorgt IT-HAUS dabei für eine termingerechte und kosteneffiziente Belieferung an die jeweiligen Standorte und stellt die Integration in die bestehende IT-Systemumgebung sicher – von der betriebsbereiten Aufstellung des Druckers beim Endanwender bis hin zum Abbau der Altgeräte.

Ausgangsposition

Für Automobilzulieferer ist die Produktionssicherheit einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Das Unternehmen liefert hochwertige Kunststoffteile an alle führenden Automobilhersteller. Es ist in Deutschland sowie auch international in unmittelbarer Nähe zu Produktionsstandorten von Automobilherstellern angesiedelt. Nicht ohne Grund, denn das Unternehmen ist einer der wichtigsten Bestandteile der Supply Chain in der Automobilindustrie. Kann es nicht liefern, stehen die Fertigungsstraßen der größten Automobilhersteller des Landes nach kurzer Zeit still. Umso wichtiger ist für das Unternehmen eine hoch verfügbare IT – schließlich bildet diese die Basis einer unterbrechungsfreien Produktion. Dies gilt auch für das Thema Output Management: So hatten die IT-Verantwortlichen des Unternehmens zuletzt um die 600 Drucker bzw. Multifunktionsgeräte (MFP) an insgesamt 14 bundesweiten Standorten zu betreuen. Dabei handelte es sich um Bürogeräte, zentrale Flursysteme und Produktionsmaschinen. Zeitgleich mit dem Auslaufen des bestehenden Leasingvertrags beabsichtigte der Kunde, diese flächendeckend durch Neugeräte sowie eine optimal auf die Hardware abgestimmte Flottenmanagementlösung abzulösen und

schrrieb die entsprechenden Leistungen intern aus.

Anforderungen

Zunächst verglich der Kunde aktuelle Lösungen verschiedener Hersteller. Als Kyocera Fünf-Sterne-Partner gelang es IT-HAUS, die Verantwortlichen von der hohen Kompetenz seiner Mitarbeiter rund um die Installation, Reparatur und Wartung von Kyocera Druckern zu überzeugen. Doch auch individuelle Anforderungen wissen die Föhrener stets flexibel umzusetzen. So wurde, da der Kunde SAP im Unternehmen einsetzt, eine hervorragende Kompatibilität der Hardware gefordert. Außerdem galt es einen reibungslosen Übergang vom bisherigen zum neuen Hersteller zu gewährleisten. Kein Problem für die versierten IT-HAUS Techniker: Für alle führenden Druckerhersteller zertifiziert, konnten diese bis zum Rollout bzw. Rollback der Altgeräte auch den Service für die gesamte Bestandsflotte zusichern. Dazu wurden extra Lagerbestände angelegt, um den Kunden im Bedarfsfall sofort mit Toner versorgen zu können. Ausschlaggebend war jedoch letztlich der Wunsch des Kunden nach einem Dienstleister, der in der Lage wäre, auch eine Lieferung an die internationalen Standorte des Kunden – in neun

Ländern auf vier Kontinenten - zu realisieren. Hier punktete IT-HAUS im Schulterschluss mit Kyocera mit einem beispiellosen Konzept, das keiner der Mitbewerber so abzubilden vermochte.

Ziele

Um nicht nur die interne IT, sondern auch den Einkauf zu entlasten, wurde eine Art „Rundumsorglos-Paket“ inklusive automatisierter Belieferung von Verbrauchsmaterial und Service anvisiert. Feste Konditionen sollten dabei für transparente und kalkulierbare Druckkosten sorgen. Um die Kosten für die Infrastruktur und den Betrieb der Output-Systeme nachhaltig zu reduzieren, wurde ferner entschieden, die Flotte insgesamt auf sechs Geräteklassen zu konsolidieren und dabei die meisten Schwarz-Weiß- durch Farbgeräte zu ersetzen.

Lösung

Rollout: Nach erfolgreicher Teststellung begann IT-HAUS mit dem schrittweisen Austausch der vorhandenen Infrastruktur. Der Rollout der Neugeräte wurde durch IT-HAUS in enger Absprache mit dem Kunden organisiert, koordiniert und durchgeführt. So wurden die A3-Systeme zunächst am Hauptsitz der IT-HAUS GmbH in Föhren vorkonfiguriert, um

sie betriebsbereit vor Ort anliefern zu können, während die übrigen Systeme bereits beim Kunden gelagert und ausgerollt wurden. Die Inbetriebnahme sowie entsprechende Schulungen vor Ort erfolgten durch den IT-HAUS Field Service. Eine besondere logistische Herausforderung stellte der Rollout der Produktionsmaschinen dar: Dieser erfolgte jeweils nach Schichtende, da Ausfälle im laufenden Betrieb für den Kunden erhebliche wirtschaftliche Verluste bedeutet hätten. Insgesamt wurden auf diese Weise insgesamt 570 Geräte an 14 Standorten bundesweit innerhalb von vier Monaten ausgerollt.

Management: Die Druckumgebung wird zentral über die beim Kunden installierte Software FMAudit des Herstellers ECI Software Solutions verwaltet. Dabei handelt es sich um eine herstellerunabhängige Lösung, die alle relevanten Daten der vorhandenen Druck- und Multifunktionssysteme erfasst. Tagesaktuelle Zählerstände, aufgeschlüsselt nach Farbe, Format, Duplex etc., werden automatisch übermittelt, ebenso erfolgt eine automatisierte Tonerbedarfsmeldung an IT-HAUS, sobald ein definierter Schwellenwert unterschritten wird. Über eine verschlüsselte Verbindung informiert die Software zudem automatisch über Störungen, sodass IT-HAUS als Servicepartner bei Bedarf schnell und gezielt handeln kann. Durch den Einsatz von FMAudit schafft der Kunde eine optimale Basis, um die direkten Kosten für Beschaffung und Betrieb im Unternehmen zu senken, versteckte Kosten zu erkennen und in der Folge zu reduzieren.

Reporting: Anhand der über FMAudit erfassten Daten lassen sich Geräte, Einstellungen und Störungshäufigkeit auf einfache Weise vergleichen. So erhält der Kunde quartalsweise Reports, um etwa Kapazitätsauslastungen und Deckungsgrade zu überprüfen und auf diese Weise hohe Nachberechnungen zu vermeiden.

Abrechnung: Der Kunde hat mit IT-HAUS einen Rahmenvertrag geschlossen. Dieser hat eine Laufzeit von 60 Monaten und regelt neben der Belieferung des Kunden mit Verbrauchsmaterial auch die Erbringung entsprechen-

der Serviceleistungen. So wird der operative Betrieb der Geräte verbrauchsbedingt über einen sogenannten Klickvertrag abgerechnet, das heißt in Form eines Seitenpreises ohne Mindestvolumen. Dieser beinhaltet sämtliche Servicekosten wie Verbrauchsmaterial (Toner), Ersatz- und Verschleißteile, Technikerkosten und die Bereitstellung der Flottenmanagementsoftware. Die seitengenaue Abrechnung und ein günstiger Festpreis pro Seite sorgen dabei für transparente und überschaubare Druckkosten, während die Abrechnung der Hardware auf Wunsch des Kunden über den Leasinggeber erfolgt.

Service: Im Rahmen eines Managed-Services-Vertrags übernimmt die IT-HAUS GmbH für den Kunden die Verantwortung für den reibungslosen Betrieb der Systeme. Bestandteil dieses Vertrags ist ebenfalls die proaktive Wartung sowohl remote als auch vor Ort. Das heißt, IT-HAUS kümmert sich unaufgefordert um die komplette Druckerflotte und überwacht durch das eingesetzte Monitoring Tool auch die Auslastung der Geräte, um den optimalen Einsatz aller Devices über den kompletten Vertragszeitraum zu gewährleisten.

Nutzen

International aufgestellte Kunden vermag die IT-HAUS GmbH rund um den Erdball zu beliefern und bietet ihnen noch dazu ein Servicepaket, das seinesgleichen sucht. Hierfür wird ein weltweiter Rahmenvertrag abgeschlossen, auf den jede einzelne Landesgesellschaft zugreifen kann. Neben der zentralen Beschaffung (über das Headquarter) ist somit auch die dezentrale Beschaffung (aus der jeweiligen Landesgesellschaft heraus) zu gleichermaßen günstigen Konditionen möglich.

Der im Wortsinne „grenzenlose“ Service der IT-HAUS GmbH hat auch den Automobilzulieferer überzeugt: So hat sich der Kunde im Anschluss an den flächendeckenden Drucker-Rollout entschieden, auch ein Client-Projekt mit IT-HAUS umzusetzen. Bereits mehr als 100 Dell Workstations wurden innerhalb einer Woche an drei Standorten ausgerollt und vor Ort durch den IT-HAUS Field Service betankt.

Vorteile für den Kunden

- › Termingerechter, schneller und zuverlässiger Rollout durch IT-HAUS-eigene, zertifizierte Techniker
- › Einsparungen durch Konsolidierung von Systemen und Geräteklassen
- › Schlankere Prozesse und deutliche Entlastung der IT durch Automatisierung und zentrale Verwaltung
- › Preisstabilität und Kostentransparenz über den gesamten Vertragszeitraum
- › Einheitlicher und fester, persönlicher Ansprechpartner

Hardware

- › 34x Kyocera ECOSYS M2540dn A4-SW-Multifunktionssystem
- › 195x Kyocera ECOSYS P3055dn A4-SW-Laserdrucker
- › 70x Kyocera ECOSYS P6235cdn A4-Farbdrucker
- › 67x Kyocera TASKalfa 356ci A4-Farb-Multifunktionssystem
- › 5x Kyocera TASKalfa 4002i A3-SW-Multifunktionssystem
- › 129x Kyocera TASKalfa 4052ci A3-Farb-Multifunktionssystem

Software

- › ECI FMAudit

Ihre Ansprechpartnerin:



Martina Capanna
Key Account Manager

Fon: +49 6502 9208-327
Mobil: +49 15111781877
E-Mail: mcapanna@it-haus.com