



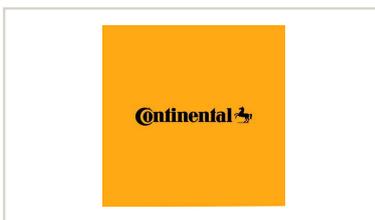
Insight Beschaffungslösung steigert operative Leistungsfähigkeit der Continental AG

Überblick

Volle Transparenz über IT-Bedarfe ist immer schwerer zu erlangen. Dabei ist sie essenziell, um Hardware so zu beschaffen und vorzuhalten, dass möglichst hohe Verfügbarkeit entsteht und die Belegschaft stets produktiv sein kann.

Die Continental AG nutzt die internationale Erfahrung und Kompetenz der Insight, um in Sachen Enduser-IT-Beschaffung neue Standards zu setzen.

- Definierte Warenkörbe und punktgenaue Bevorratung
- Internationales, vollintegriertes E-Procurement inklusive detailliertem Reporting



Lifecycle Services

Hintergrund

Die Continental AG sieht den tiefgreifenden strukturellen Wandel der Mobilitätsindustrie als Chance. Um diese zu nutzen, fokussiert sich der Konzern auf die kontinuierliche Stärkung der operativen Leistungsfähigkeit.

Den IT Procurement-Verantwortlichen kommt dabei eine zentrale Rolle zu. Es gilt, erstens: den Lieferantenstamm auf Partner zu konsolidieren, die ihre Services zuverlässig global anbieten können; zweitens: maximale Bedarfstransparenz zu etablieren und drittens: gleichzeitig höchste Produktverfügbarkeit zu gewährleisten - mit möglichst reduziertem Ressourcenaufwand.

Herausforderung

Die Continental AG suchte daher einen erfahrenen, international aufgestellten IT-Vollsortimenter, der nicht nur in der Lage war, komplette Beschaffungs- und Freigabeprozesse vollelektronisch abzubilden, sondern auch über Lager- und Servicekapazitäten verfügt, um ausgewählte Artikel zu bevorraten und vor dem Abruf mit produktnahen Dienstleitungen zu versehen.

Ziel war ein robuster, regional skalierbarer Beschaffungsprozess, der gleichzeitig ausreichend Spielraum bot, um flexibel auf Unternehmens-, Markt- und Herstellerdynamiken zu reagieren.

„Schon nach wenigen Monaten gewannen wir dank des detaillierten Insight Reportings profunde Einblicke in Bedarfsstrukturen, die halfen, Forecasts und Budgetplanungen nachhaltig zu optimieren.“

Sonja Hildebrand, Support Manager Telecommunication, Continental AG

„Die Zusammenarbeit mit dem Insight-Team war von Anfang an von großer Sachkenntnis geprägt. Unsere Anforderungen wurden bis ins Detail verstanden, was großes Vertrauen schaffte. Jederzeit haben wir das sichere Gefühl, mit einem Partner zusammenzuarbeiten, der sich immer wieder mit Verbesserungsvorschlägen einbringt und sich mitverantwortlich für den gemeinsamen Erfolg fühlt.“

Sonja Hildebrand, Support Manager Telecommunication, Continental AG



Lösung

In einem ersten Schritt definierten die Beschaffungs- und Produktexperten der Insight gemeinsam mit den Procurement-Verantwortlichen seitens Continental nicht nur ein generelles Portfolio von ca. 50.000 Artikeln, sondern auch spezifische Warenkörbe. So wurden beispielsweise rund 15 Apple iPhone- und iPad-Modelle inklusive Zubehörprodukte wie Ladekabel, Schutzfolien und -hüllen etc. ausgewählt und festgelegt, wie viele dieser Produkte für wie lange bevorratet werden sollten, um einerseits maximale Verfügbarkeit zu sichern, andererseits die Lagerkosten so niedrig wie möglich zu halten. Als Apple Device Enrolment Program (DEP) Reseller übernahm Insight zudem die Geräteregistrierung.

Im zweiten Schritt wurden Bestellprozesse analysiert, verschlankt und vollständig automatisiert – mit dem Ergebnis, dass Bestellungen bis 15:00 Uhr noch am selben Tag das zentraleuropäische Insight-Lager bei Frankfurt / Main verlassen. Das spart Zeit und Kosten und steigert Mitarbeiterproduktivität und -zufriedenheit.

In zweiwöchentlichem Turnus wird nun die Füllrate der definierten Warenkörbe analysiert und Bestände ggf. aufgefüllt. Eine komplette Überprüfung der Warenkörbe findet quartalsweise statt. Dabei werden Produkte / Dienstleistungen angepasst oder Vorkehrungen getroffen, wenn Modelle abgekündigt werden. Bei Apple-Produkten beispielsweise organisiert Insight in diesen Fällen sog. VIP-Geräte, Geräte, die offiziell noch nicht gelauncht sind, privilegierten Kunden jedoch vorab zu Testzwecken zur Verfügung gestellt werden können.

Warum Insight?

„Ebenso wie die Continental AG hat Insight einen globalen Footprint und ist bestens mit den Herausforderungen vertraut, denen internationale Großkunden im Bereich IT-Beschaffung gegenüberstehen. Die langjährig erfolgreiche, vertrauensvolle Zusammenarbeit im Tagesgeschäft in Deutschland gab schließlich den Ausschlag, mit Insight nun den nächsten Schritt in Richtung einer internationalen Partnerschaft zu gehen.“

Sonja Hildebrand, Support Manager Telecommunication, Continental AG

ECKDATEN

Lieferanten-konsolidierung

dank IT-Vollsortiment und globalem Footprint direkt umsetzbar

Verschlankter Beschaffungsprozess

dank Warenkorbdefinition und E-Procurement-Abwicklung

Gesicherte Verfügbarkeit

für erhöhte Mitarbeiterproduktivität und -zufriedenheit

Maximale Bedarfstransparenz

als Voraussetzung für sichere Forecasts und fundierte Budgetplanungen