



**TECHNI
DATA**
it-gruppe

Nahtloser Client-Rollout mit Self-Services im TechniData B2B-Shop für die Mitarbeiter:innen der Fondium Group

Um ihre vielfältigen, anspruchsvollen Aufgaben zu erfüllen, sind die FONDIUM Mitarbeitenden auf erstklassige Endgeräte auf dem neuesten technischen Stand angewiesen. Daher hat sich FONDIUM entschieden, die gesamten Clients gegen neue Hardware auszutauschen – eine logistische und organisatorische Herausforderung. Dabei waren nicht nur die Performance der Geräte, sondern auch die Benutzererfahrung ein wichtiges Kriterium bei der Produktauswahl.

DIE HERAUSFORDERUNG

FONDIUM ist ein eigentümergeführtes Unternehmen mit Branchenfokus auf die Automobilindustrie, welches hochbeanspruchbare Leichtbauteile aus Eisenguss entwickelt, produziert und bearbeitet.

Mit ca. 1.800 Beschäftigten an zwei Standorten ist FONDIUM führender Anbieter für Sicherheitsteile aus Sphäroguss. Der Umsatz lag zuletzt bei über 600 Mio. Euro.

Automatisierung und Digitalisierung schaffen für produzierende Unternehmen Wettbewerbsvorteile. Immer mehr Services, Leistungen und Prozesse werden auch bei FONDIUM digital bereitgestellt.

Aus diesem Grund entschied sich FONDIUM, die kompletten Client- und Workstation-Umgebungen sowie die dazugehörigen Peripheriegeräte komplett zu erneuern. Die individuell konfigurierten Endgeräte sollten über ein Self-

AUF EINEN BLICK

KUNDE

FONDIUM Group GmbH



BRANCHE

Metallverarbeitung/Gießerei

AUFGABE

Umfassender Hardware-Wechsel über ein Self-Service-Portal

LÖSUNG

TechniData sorgte für moderne Client-Hardware, die den hohen Anforderungen im täglichen Business bei FONDIUM gerecht wird. Der gesamte eProcurement Prozess wird durch TechniData sichergestellt. Im Rollout-Projekt wurde der komplette Bestellprozess über den TechniData B2B Webshop abgebildet. Auch zukünftige Bestellungen werden über den Shop getätigt.

ERFOLG

Dank der effizienten und reibungslosen Bereitstellung moderner Hardware konnte FONDIUM eine leistungsfähige Basis für alle Digitalisierungslösungen schaffen.

Durch die unkomplizierte Abwicklung über den TechniData B2B Webshop, einem Self-Service-Portal, und die neue, sehr viel schnellere Hardware ergeben sich zudem große Zeitersparnisse für die Mitarbeitenden im täglichen Geschäft.



Ein Projekt der TechniData IT-Service GmbH

Service-Portal, das die internen Freigabeprozesse abbildet, zur Verfügung gestellt werden.

Hierfür suchte FONDIUM einen Partner, der beratend zur Seite steht und den Einkauf sowie die Koordination und den Rollout der Endgeräte verantwortet. Zudem war es FONDIUM wichtig, dass der gesuchte Dienstleister als Schnittstelle zum Hersteller HP fungiert und die Kommunikation übernimmt.

DIE LÖSUNG

Mit TechniData wurde schließlich ein erfahrener Partner gefunden, der sich mit der Beschaffung und dem Rollout großer Hardware-Mengen auskennt und zugleich über langjährige Erfahrungen mit HP Produkten verfügt.

Gemeinsam mit den FONDIUM-Experten wurde eine umfassende Abstimmung durchgeführt, um die optimalen Lösungsansätze zu ermitteln. Im Fokus des Projekts standen dabei die Anwender:innen. Die Zielgruppe war sehr unterschiedlich und reichte von Verwaltungsmitarbeitenden, die regelmäßig am Computer arbeiten bis zu jenen Produktionsmitarbeitenden, die eher selten Zugriff benötigen. Daher spielte die Personalisierung des Produktsortiments eine zentrale Rolle. Der Austausch von 1.400 Engeräten sollte so effizient wie möglich ablaufen, ohne den Arbeitsalltag der Teams zu stören.

Die Lösung bestand darin, den gesamten Bestellworkflow über den Webshop abzuwickeln.

Hierbei spielten mehrere Faktoren eine entscheidende Rolle:

Schnelle und effiziente Abwicklung: Dank des im B2B-Webshop automatisierten Order-Managements konnte der Rollout schnell und unkompliziert durchgeführt werden. Über das Self-Service-Portal gaben die Mitarbeitenden ihre Bestellungen aus dem zuvor definierten Projektsortiment bequem online auf, was zu einer erheblichen Zeitersparnis führte.

Aktuelle Preise und Verfügbarkeiten: Die Verfügbarkeiten und Preise des auf die Kundenanforderungen angepasste Produktsortiments wurden ständig aktualisiert, was die Beschaffung erheblich vereinfachte.

Freigabe-Workflow für Bestellungen: Für die Abwicklung über den Webshop wurde ein personalisierter Workflow entwickelt, der innerhalb des Kundenkontos mehrere Nutzer:innen mit unterschiedlichen Rechten und Rollen beinhaltet. Außerdem wurde ein zweistufiger, automatisierter Freigabeprozess eingeführt



Unser Ziel war es, die umfassende Erneuerung unserer Hardware über ein Self-Service-Portal abzuwickeln. Dank TechniData wurde der gesamte eProcurement Prozess sichergestellt – von der professionellen Beratung bis zur reibungslosen Bereitstellung. Bei unseren Mitarbeitenden führte die schnelle und unkomplizierte Abwicklung zu einer hohen Zufriedenheit. Die Zusammenarbeit mit TechniData war die richtige Entscheidung!“

Michael Artmann
Teamleiter IT Infrastruktur

Erstklassiger Kundensupport: TechniData stand während des gesamten Projektes den Anwender:innen unterstützend zur Seite. Kurze Wege und die direkte Kommunikation mit dem Kundensupport ermöglichten ein schnelles Reagieren auf Fragen und Probleme.

Das Service-Angebot von TechniData wurde durch das Warenkorbmanagement abgerundet, das sich aufgrund der großen Menge von 1.400 Computern und der Liefersituation immer wieder ändern konnte. Zudem zählte die Koordination und Abwicklung von Teststellungen, die elektronische Rechnungsabwicklung über den Leasingpartner und die Konfiguration der Hardware zu den Leistungen von TechniData.

DER ERFOLG

Im Zuge des Projekts hat TechniData FONDIUM mit über 1.400 Clients ausgestattet. Während sich TechniData um die pünktliche Bereitstellung des bestellten Hardwareportfolios kümmerte, konnte sich FONDIUM ganz auf ihr Projekt und Alltagsgeschäft konzentrieren, inkl. der Bereitstellung der neuen Geräte an die Mitarbeiter. Somit ist FONDIUM jetzt mit modernem Equipment für die nächsten Schritte der Digitalisierung gerüstet. Mittlerweile wurde der Warenkorb für die IT-Mitarbeitenden erweitert: Zubehör, wie Headsets, Webcams und Konferenzsysteme kann nun ebenfalls bestellt werden. Zudem werden auch Datacenter-Projekte, wie Server- und Storage-Lösungen, über den TechniData B2B Webshop abgewickelt. Mit dem Rollout und der Nutzung des B2B-Shops wurden zudem digitale Prozesse geschaffen, die den Zeitaufwand erheblich reduziert haben. Hierzu zählen die Self-Services für die Bestellung, die Freigabeprozesse und das automatisierte Warenkorbmanagement. Durch die direkte Abwicklung über den Leasingpartner entfällt für FONDIUM außerdem die zeitaufwändige Verwaltung.