



Globales Client Management mit dualer Plattformstrategie (Windows und Mac).

BearingPoint bietet Management- und Technologieberatung, die Strategien mit neuen technischen Möglichkeiten verknüpft. Das Unternehmen entwickelt dabei individuelle Lösungen auf persönlicher Basis für seine Kunden in über 70 Ländern. Das globale Beratungs-Netzwerk von BearingPoint arbeitet mit 9.200 Mitarbeitern. In Europa beschäftigt das Unternehmen 3.600 hoch qualifizierte Berater in 16 Ländern. Ihr unternehmerischer, flexibler und fokussierter Ansatz entscheidet über den Erfolg des Unternehmens, zu dessen Kunden die führenden privaten und öffentlichen Einrichtungen sowie staatlichen Organisationen des Landes gehören.

Ausgangssituation. Ab 2003 war die Muttergesellschaft von BearingPoint die Bearingpoint Inc. mit Sitz in den USA. Sie steuerte zentral die Beschaffung der IT für Anwendungen und Hardware. Die Hardware wurde dabei immer gekauft, nicht geleast. Im Jahr 2009 fand ein Management Buy Out (MBO) statt, bei dem das europäische Management die Firma übernahm. Bis zu diesem gestaltete sich die Systemlandschaft sehr heterogen. Mit dem MBO wurde die Systemlandschaft von BearingPoint in Europa allerdings konsolidiert, sodass nur noch geleaste IBM Lenovo als Endgeräte mit Windows 7 zum Einsatz kamen. Auf Softwareseite werden SharePoint und SAP verwendet. Als die Leasingzeit der Geräte auslief, wurde über einen Plattformwechsel nachgedacht. Dabei kam von den Mitarbeitern der Wunsch auf, schickere, leichtere, moderne Geräte einzusetzen, die stabil sind, eine sehr lange Batterielaufzeit haben und eine SSD besitzen.

Projektziele. Nach einer Testphase von sechs Monaten, in der die Machbarkeit des Einsatzes von Apple Rechnern erprobt wurde, sowie dem Test diverser anderer Her-

„Bei BearingPoint wollen wir Abläufe so effizient wie möglich gestalten. Da unsere Mitarbeiter auch innovative Geräte einsetzen wollen, bauten wir eine duale Plattformstrategie für 3.600 Endgeräte in 16 Ländern auf. Dank der erfolgreichen Überwachung und Steuerung des Gesamtprojekts durch Bechtle gelang dieser Laptop-Rollout inklusive Eintritt in die Apple Welt problemlos.“

Anke Riesner,
IT Director,
BearingPoint GmbH

steller entschied sich BearingPoint für den Einsatz einer 2Vendor-Strategie, bei der die IT-Anwender zwischen Apple und HP Notebooks wählen können. In einer Ausschreibung suchte BearingPoint nach einem Anbieter, der sowohl die Apple als auch die HP Hardware zentral zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten konnte. Ziel war es, die Servicequalität der IT zu erhöhen und den Ausbau der IT international voranzubringen. Hierzu sollten neue IT-Services zukünftig schneller bereitgestellt werden.

Vorgehensweise. Auf Grundlage der Ausschreibung erstellte Bechtle einen auf die Bedürfnisse von BearingPoint angepassten Lösungsvorschlag, in dem sowohl die zentrale Bereitstellung der IT als auch die schnelle Lieferung in 16 Länder berücksichtigt wurden. Die hohe Flexibilität von Bechtle und die regionale Nähe zum Kunden überzeugte das Management von BearingPoint.

Lösung. Die 3.600 Rechner in ganz Europa werden zu einem Drittel durch Apple Hardware und zu zwei Dritteln durch HP Notebooks und Clients ersetzt. Die Apple-Rechner betreibt BearingPoint mit einer virtuellen Maschine, wobei zwei Betriebssysteme aufgespielt sind. Diese duale Plattformstrategie ermöglicht den reibungslosen Einsatz von SharePoint. Bechtle errichtete zur schnellen Auslieferung in die 16 Länder, in denen BearingPoint aktiv ist, ein zentrales Lager, in dem alle Geräte kostenlos bevorratet werden und aus dem BearingPoint über die E-Procurement-Plattform bios® von Bechtle bequem die gewünschte Hardware bestellen kann. bios® ist ein auf die Bedürfnisse des Kunden maßgeschneidertes Online-Beschaffungssystem, dessen Ziel es ist, Zeit und Kosten zu reduzieren, Beschaffungsvorgänge zu verschlanken und zu beschleunigen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal auszunutzen, IT-Bestände automatisiert zu verwalten und dadurch Zeit und Kosten zu sparen. Über bios® wird BearingPoint die Apple und HP Hardware zu tagesaktuellen Preisen angeboten, wodurch BearingPoint ohne Ausschreibung oder weitere Verhandlungen zu günstigsten Konditionen einkaufen kann. Dieser Service wird global angeboten, sodass jedes Land seine eigene Hardware-Konfiguration schnell und unkompliziert zur Verfügung gestellt bekommt.

Geschäftsnutzen. Dank der Verschlinkung des Bestell- und Lieferprozesses verkürzten sich die Lieferzeiten auf ein Minimum. Die IT-Mitarbeiter von BearingPoint können sich nun anderen Projekten widmen und müssen sich nicht um Kostenvoranschläge oder Bestellungen kümmern. Durch die Übertragung des System-Betriebes an Bechtle entstand für BearingPoint ein „Rundum-sorglos-Paket“, das neben der Etablierung einheitlicher IT-Standards auch die Automatisierung und damit die Reduzierung manueller Eingriffe in den Bestellprozess beinhaltet.

KUNDENPROFIL

BearingPoint®

BearingPoint Berater haben immer im Blick, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen permanent verändern und die daraus entstehenden komplexen Systeme flexible, fokussierte und individuelle Lösungswege erfordern. Die Kunden von BearingPoint, ob aus Industrie und Handel, der Finanz- und Versicherungswirtschaft oder aus der öffentlichen Verwaltung, profitieren von messbaren Ergebnissen, wenn sie mit BearingPoint zusammenarbeiten. BearingPoint kombiniert branchenspezifische Management- und Fachkompetenz mit neuen technischen Möglichkeiten und eigenen Produkt-Entwicklungen, um die Lösungen an die individuellen Fragestellungen der Kunden anzupassen. Dieser partnerschaftliche, ergebnisorientierte Ansatz bildet das Herz der Unternehmenskultur von BearingPoint und hat zu nachhaltigen Beziehungen mit vielen der weltweit führenden Unternehmen und Organisationen geführt. Das globale Beratungs-Netzwerk mit 9.200 Mitarbeitern unterstützt Kunden in über 70 Ländern und engagiert sich gemeinsam mit ihnen für einen messbaren und langfristigen Geschäftserfolg.

Weiterführende Informationen unter

www.bearingpoint.com

UNSERE PARTNER:



Authorised
Systems Integrator



→ Weitere Informationen:
www.bechtle.com