



VON DER BESTELLUNG BIS ZUR LIEFERUNG: Wie die hsg mit dem TechniData B2B-Shop den IT-Einkaufsprozess optimierte

Inmitten eines sich stetig wandelnden Energiemarktes stand die hsg Heidelberger Services AG (kurz hsg), ein Full-Service Dienstleister für Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen, vor der Herausforderung, den Beschaffungsprozess ihrer IT-Hardware zu optimieren. Die Komplexität der Anforderungen, die von vielfältigen Liefer- und Rechnungsadressen bis zur einheitlichen Ausstattung der Arbeitsplätze reichten, verlangte nach einer innovativen und individuellen Lösung.

DIE HERAUSFORDERUNG

Als Partner in der Energiewirtschaft erbringt die hsg mit ihrem ganzheitlichen Ansatz bundesweit Dienstleistungen in allen Bereichen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Von den klassischen Tätigkeitsfeldern, wie qualifizierte Sachbearbeitung und Prozessberatung, über Marketing und Business Process Outsourcing bis hin zu innovativen, digitalen Produkten wie z.B. Chatbots – das Leistungsportfolio der hsg ist breit gefächert.

Um die Mitarbeitenden bestens auszustatten, suchte die hsg nach einem B2B-Shop, der Effizienz, aber auch ein hohes Maß an Individualität und Nutzererlebnis bietet. Die Herausforderung bestand darin, eine Lösung zu finden, die es ermöglichte, die Arbeitsplätze einheitlich auszustatten und gleichzeitig einen individuellen Freigabeprozess für die Bestellungen zu implementieren. Da die hsg deutschlandweit tätig ist, war es außerdem erforderlich, die verschiedenen Liefer- und Rechnungsadressen der hsg Standorte im Kundenkonto zu berücksichtigen.

Folglich sollte eine digitale Lösung gefunden werden, um in Zukunft den Beschaffungsprozess rund von IT-Hardware effizienter zu gestalten.

AUF EINEN BLICK

KUNDE

hsg Heidelberger Services AG



BRANCHE

Energie

AUFGABE

Beschaffung der IT-Hardware über einen Online-Shop mit integriertem Freigabeworkflow

LÖSUNG

Der TechniData B2B-Webshop deckt alle speziellen Anforderungen des Kunden hsg Heidelberger Services AG ab – von individuell festgelegten Clients und Peripheriegeräten bis hin zu einem umfangreichen Freigabeworkflow sowie Rechte- und Rollenmanagement.

ERFOLG

Durch die Konfiguration der Funktionen im Technidata B2B Onlineshop wurde der kundenseitig bestehende Beschaffungsprozess optimal abgebildet und digitalisiert.

Durch ein optimiertes Nutzererlebnis sowie einer schnellen und verlässlichen Lieferung ermöglicht der Webshop zudem Transparenz entlang des gesamten Order-Prozesses. Die Bereitstellung von deutschlandweit einheitlich ausgestatteten Arbeitsplätzen erfolgt nun schnell, zuverlässig und effizient.

DIE LÖSUNG

Die Lösung liegt in der Nutzung eines B2B Online-Shops, der die spezifischen Anforderungen des Energieversorgers perfekt abbildete und aus dem Standard – ohne Individualisierungen – konfiguriert werden konnte und somit sofort verfügbar war. Während der Konfiguration im „Self Service“ stand dem Kunden ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung, um die Konfiguration zu unterstützen und einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen.

Um die Arbeitsplätze im gesamten Unternehmen für unterschiedliche Nutzergruppen einheitlich auszustatten, mussten Clients sowie Peripheriegeräte und Serviceartikel im TechniData B2B-Webshop ausgewählt und festgelegt werden. Dies erforderte eine sorgfältige Planung und Abstimmung. Für den individuellen Freigabeprozess der Bestellungen wurden Nutzer mit unterschiedlichen Rechten und Rollen definiert, um einen verlässlichen Bestellprozess zu gewährleisten. Dabei kann das Unternehmen selbst über die zentrale Benutzerverwaltung User verwalten und Rechte und Rollen vergeben. Dies bietet somit eine hohe Nutzerfreundlichkeit und einfache Usability. Die Möglichkeit zur Erstellung von persönlichen sowie unternehmensweiten Einkaufslisten sorgt für Transparenz und Kontrolle über die Bestellvorgänge.



Durch den TechniData B2B-Webshop konnten wir unseren Bestellprozess modernisieren und optimieren. Dadurch können wir nicht nur Prozesse verschlanken und Kosten sparen, sondern auch unseren Mitarbeitenden die bestmögliche IT-Ausstattung für Ihren Arbeitsalltag bieten.“

Klaus Burkart
Vorstandsvorsitzender

DER ERFOLG

Die Einführung des B2B-Webshops erfolgte in einem gemeinsamen Projekt der TechniData IT-Service GmbH, einem langjährigen Partner der hsg, sowie der E-Commerce-Abteilung der TechniData AG.

Der B2B Online-Shop erweist sich als effizientes Werkzeug im Beschaffungsprozess, mit umfangreichen Funktionen im Technidata B2B Online-Shop, die die Bedürfnisse und spezifischen Anforderungen von B2B-Kunden optimal erfüllen.

Neben attraktiven Konditionen überzeugt der B2B-Webshop durch eine schnelle Lieferung, die in der Regel innerhalb von 2-3 Werktagen erfolgt, was zu einer weiteren Steigerung der Effizienz und Zufriedenheit des Kunden führte. Der Energieversorger konnte somit nicht nur Kosten sparen, sondern auch die Transparenz und Kontrolle über den gesamten Beschaffungsprozess optimieren.