

Mit Device-as-a-Service bietet Accenture vorhersehbare Kosten und Einfachheit



HPs und Accentures neues vielseitiges und skalierbares Modell bietet beispiellose Flexibilität

Branche

Professionelle Dienstleistungen

Ziel

Heutzutage müssen Unternehmen sich schnell an sich ändernde Marktbedingungen anpassen können. Häufig werden sie aber von ihren vorhandenen IT-Geräten dabei ausgebremst. Accenture und HP wollten eine flexiblere, preiswertere Möglichkeit für ihre Kunden finden, immer die neuesten Technologien einzusetzen und sich gleichzeitig auf das Erreichen ihrer Geschäftsziele konzentrieren zu können

Ansatz

Als langjähriger Partner von HP war Accenture an der Entwicklung des Device-as-a-Service-Modells beteiligt, mit dem Kunden das Lifecycle Management ihrer Endbenutzergeräte mit einer einfachen monatlichen Gebühr auslagern können

Ergebnisse für die IT

- Durch dieses Modell werden die IT-Teams in Unternehmen von Management- und Wartungsaufgaben befreit, sodass sie sich besser auf strategische Ziele konzentrieren können
- Die Kombination aus Accentures Know-how in den Bereichen Beratung, Strategie, Design und Implementierung mit HPs Spitzentechnologien und Bereitstellungsservices lässt Kapazitäten auf der ganzen Welt entstehen

Ergebnisse für das Business

- Device-as-a-Service bietet berechenbare Kosten für den gesamten Lebenszyklus von Hardwareflotten
- Das Modell verkürzt Markteinführungszeiten, erleichtert die Innovation durch flexible Skalierbarkeit und entwickelt sich nach Bedarf



„Das DaaS-Geschäftsmodell wird in Zukunft maßgeblich für unsere Kunden sein. Durch die Anforderungen von Cloud, Big Data, Analysen und Mobilität – natürlich immer in Kombination mit der notwendigen Sicherheit – liegt auf den Organisationen ein großer Druck, was dazu führt, dass IT-Mitarbeiter häufig überlastet sind. DaaS ermöglicht es unseren Kunden, sich unter Accentures Anleitung auf ihre strategischen Ziele zu konzentrieren, während sie das Management der Infrastruktur sowie der Arbeitsplatzumgebung an HP abgeben.“

– Chuck Simmons, everything-as-a-service lead, Accenture Nordamerika



Accenture und HP bündeln Kräfte für preiswerte Device-as-a-Service-Lösung

In mehr als 25 Jahren der Zusammenarbeit haben Accenture und HP eine starke Partnerschaft aufgebaut, auf deren Grundlagen die Unternehmen gemeinsam Innovationen entwickeln. Die neueste dieser Innovationen ist das Device-as-a-Service-Modell, mit dem die Geräte-Akquisition verbessert und das Lifecycle Management ausgelagert werden kann. Dieser Ansatz kann modernen Geschäftsumgebungen zahlreiche Vorteile bieten.



Herausforderung

Accenture ist ein führender weltweiter Anbieter von professionellen Dienstleistungen und bietet ein breites Spektrum an Services und Lösungen für die Bereiche Strategie, Beratung, digitale Technologie und Betriebsabläufe. Mit der beispiellosen Erfahrung und dem spezialisierten Know-how in mehr als 40 Industriezweigen und allen Geschäftsfunktionen – mit dem größten Lieferantennetz der Welt – agiert Accenture an der Schnittstelle von Business und Technologie, um Unternehmen bei der Verbesserung ihrer Performance und der Schaffung von nachhaltigen Werten für alle Beteiligten zu unterstützen. Mit ca. 384.000 Mitarbeitern in über 120 Ländern treibt Accenture Innovationen voran, um Arbeit und Leben auf der Welt zu verbessern.

Die Firmenkunden von Accenture stehen vor zahlreichen Herausforderungen, wobei die größte das hohe Tempo der Änderungen auf dem Markt darstellt. Heutzutage entwickeln Unternehmen sich schnell weiter und müssen sich an neue Wettbewerbssituationen sowie an sich schnell verändernde Wirtschaftsumgebungen anpassen.

„Das Device-as-a-Service-Modell von Accenture und HP entlastet die IT-Abteilungen unserer Kunden, sodass sie sich besser auf ihre strategischen Ziele konzentrieren können“, so Chuck Simmons, everything-as-a-service lead, Accenture Nordamerika.

„Die IT kann sich dann auf die Einführung neuer Services konzentrieren, indem Infrastrukturen und Prozesse alle in einem as-a-Service-Modell zusammengeführt werden.“

Accenture arbeitet mit führenden Technologieanbietern zusammen, um es seinen Kunden zu ermöglichen, Service-basierte Bereitstellungsmodelle einzuführen. Das Unternehmen arbeitet nun bereits seit über 25 Jahren mit HP zusammen, um seinen Firmenkunden die besten Endbenutzergeräte zur Verfügung zu stellen.

„Accenture hat sich aufgrund der marktführenden Geräte einschließlich Tablets, PCs, Thin Clients, Points of Sale für den Einzelhandel, Workstations und Drucker für HP entschieden“, fügt Simmons hinzu. „Ebenso wichtig sind HPs globale Lieferservices wie die Depot- und Deployment-Services für unsere multinationalen Kunden.“

Lösung

Accentures strategische Allianz mit HP ermöglicht es dem Unternehmen, marktführende Lösungen wie auch Device-as-a-Service (DaaS) für seine Firmenkunden zu identifizieren und in sie zu investieren. Durch die Kombination der Angebote beider Unternehmen kann Accenture mit einem einzigen Vertrag Services für vollständige Lebenszyklen anbieten. Das bedeutet eine produktive, sichere und sofortige Nutzung ab Tag eins der Geräte bis zu ihrem Lebensende.



Des Weiteren profitieren die Firmenkunden von proaktiver Überwachung und präventiven Reparatur-Services, die durch die integrierten Reporting-, Analyse- und Informationslösungen von HP möglich werden. Dadurch kann Accenture innovative Technologien, integrierte Sicherheitsmechanismen und einen regelmäßigen Erneuerungszyklus sowie ein neues Modell für die Technologienutzung anbieten, das den Cashflow verbessert und der IT hilft, die Betriebskosten vorhersehbar zu machen.

„Wir haben die Hard- und Software von HP mit Accentures Service-Portfolio kombiniert, um so die Zeit bis zur Markteinführung für unsere Kunden zu verkürzen und ihnen eine Komplettlösung anbieten zu können“, erklärt Simmons weiter. „Unsere Kunden wollen Assets nicht mehr besitzen, sondern lieber Dienstleistungen erhalten, mit denen sie ihr Finanzmodell von einem Investitions- auf ein Betriebskostenmodell umstellen können.“

Einer dieser Kunden ist der führende Telekommunikationsanbieter Sprint, der kürzlich eine neue Einzelhandels-Outletmarke – Sprint Connect – eingeführt hat. Dafür musste er 500 neue Ladengeschäfte mit über 7000 unterschiedlichen Geräten von Druckern bis hin zu POS-Systemen und Laptops ausstatten. Mit dem HP DaaS-Modell ist es sowohl einfach als auch preiswert, neue Outlets einzurichten.

„Sprint Connect ist eine neu gegründete Marke und der Geschäftsplan sah die schnelle Eröffnung von 500 Ladengeschäften vor, jedoch mit begrenztem Investitionskapital“, so Simmons. „Sie strebten eine schlanke und rasche Markteinführung an. Unter Nutzung von Accentures Angeboten wie Design, Aufbau und Umsetzung konnten wir die gesamte Back-Office-Plattform, die IT-Infrastruktur und die Operations- und Supportressourcen mit minimalen Investitionen bereitstellen. Zusätzlich beschleunigte HP die Markteinführungszeit, indem die gesamte Hardware sowie die Deployment- und Installationsressourcen nach Bedarf bereitgestellt wurden.“

Vorteile

DaaS bringt viele Verbesserungen mit sich, insbesondere eine erhebliche Senkung der Gesamtkosten, indem die Investitionskosten in Betriebskosten umgewandelt werden. Zweitens wird die Markteinführungszeit verkürzt und werden preisgekrönte Innovationen in regelmäßigen Erneuerungszyklen eingeführt. Außerdem bietet es mehr Flexibilität und Skalierbarkeit, die es den Organisationen ermöglichen, kontinuierlich optimierte Geräte je nach Wachstum und Bedarf hinzuzufügen. Diese preiswerte Skalierbarkeit hat sich im Fall von Sprint Connect als besonders erfolgreiches Modell erwiesen.

Die Kundenlösung auf einen Blick

HP Lösung

- Device-as-a-Service

„Durch Daas kann Sprint sein Investitionsmodell zu einem Betriebskostenmodell umwandeln, wodurch das Unternehmen mehr Ladengeschäfte mit weniger Kostenaufwand betreiben kann und die Gesamtbetriebskosten vorhersehbar geworden sind“, meint Simmons. Dadurch kann das Unternehmen 500 Ladengeschäfte in gerade einmal 39 Monaten eröffnen. Und nur HP konnte diese Anforderungen erfüllen.“

Accenture geht davon aus, dass in den folgenden Jahren immer mehr Firmenkunden auf ein DaaS-Modell umsteigen werden, da Unternehmen zunehmend nach Lösungen suchen, um sich aus dem Kreislauf aus Beschaffung, Wartung und Erneuerung komplexer Geräte zu befreien. Das Modell umfasst weltweit einheitliche Lifecycle Management Services, die an die Bedürfnisse jedes Kunden angepasst werden können sowie Kosten sparen, den Support für die Endnutzer verbessern und die internen IT-Teams entlasten.

„Durch DaaS kann Sprint Connect sein Investitionsmodell in ein Betriebskostenmodell umwandeln und mehr Ladengeschäfte mit weniger Kostenaufwand betreiben. Das ermöglicht es dem Unternehmen, 500 Ladengeschäfte in gerade einmal 39 Monaten eröffnen. Und nur HP konnte diese Anforderungen erfüllen.“

– Chuck Simmons, everything-as-a-service lead, Accenture Nordamerika

„Das DaaS-Geschäftsmodell wird in Zukunft maßgeblich für unsere Kunden sein. Auf den Organisationen liegt durch die Anforderung, Cloud, Big Data, Analysen und Mobilität – natürlich mit der notwendigen Sicherheit – bereitzustellen, ein großer Druck, sodass IT-Mitarbeiter häufig überlastet sind“, so Simmons. „DaaS ermöglicht es ihnen, sich auf ihre strategischen Ziele zu konzentrieren, während sie das Management der Infrastruktur sowie der Arbeitsplatzumgebung an HP abgeben.“

Tatsächlich ist die Erfahrung, die Sprint Connect mit dem DaaS-Modell gemacht hat, so positiv, dass die Muttergesellschaft jetzt bestimmte bestehende Sprint Ladengeschäfte auch auf den neuen Vertrag umstellt. Kürzlich wurden 15 Ladengeschäfte in Miami an einem einzigen Tag umgestellt, sodass sie jetzt von vorhersehbaren, gleich bleibenden und übersichtlichen Kosten profitieren und sich jetzt auf den Verkauf statt auf die IT konzentrieren können.

„Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit HP, wenn wir dieses neue Erfolg versprechende DaaS-Modell unseren Kunden auf der ganzen Welt anbieten“, schließt Simmons ab. „Accentures professionelle Services einschließlich Beratung, Strategie, Design und Umsetzung in Kombination mit HPs führenden Hardware-Plattformen sowie den Depot- und Deployment-Services ermöglichen es uns, dieses Modell schon heute auf der ganzen Welt anzubieten.“

Erfahren Sie mehr unter hp.com/go/daas

Sign up for updates
hp.com/go/getupdated



Share with colleagues



Rate this document

