



Hardware und Services für reibungslose Store-Eröffnungen in ganz Europa

Trek Bicycle Corporation mit Sitz in Waterloo, Wisconsin (USA) wächst rasant.

Das 1976 in einer alten Scheune gegründete Familienunternehmen ist mittlerweile der zweitgrößte Fahrradhersteller weltweit. Um mit Vollgas Marktanteile hinzuzugewinnen, eröffnet Trek mit hohem Tempo eigene Bike-Stores in Europa. Trek bezieht die Hardware für die Stores samt Services wie der vor-Ort-Installation über den netgo estore – und profitiert dabei von agilen, kosteneffizienten Prozessen sowie einem Partner, der mit dem gleichem Spirit die Geschäftsentwicklung unterstützt.

Ausgangssituation

„Wenn wir einen neuen Store eröffnen und ein Bike oder Zubehör fehlt, dann ist das nicht weiter schlimm. Wenn jedoch die IT fehlt oder nicht funktioniert, dann sind wir aufgeschmissen“, erklärt Franco Iaderosa, zuständig für „IT Retail & Global IT“ in Europa bei Trek. Entsprechend hoch waren die Anforderungen an den Procurement-Dienstleister. Dieser musste, da Dell als Hardware-Hersteller gesetzt war, ein europaweit tätiger Dell-Partner sein. Ganz oben auf der Liste standen weiterhin Wünsche, wie eine dezidierte Lagerhaltung, automatisierte Prozesse und das Vorkonfigurieren der Devices für die schnelle Zero-Touch-Installation vor Ort.

Nur wenige Anbieter schafften es auf die Shortlist. Dort machte dann netgo das Rennen. „Es hat sofort ‚gefunkt‘. Die Flexibilität in Bezug auf unsere Sonderwünsche sowie die Lösungsorientierung habe ich bei keinem anderen Anbieter gesehen, den wir uns angeschaut haben“, stellt Franco Iaderosa fest.

TREK

Trek Bicycle Corporation

▼ Unternehmen

- Branche: Fahrradhersteller
- Mitarbeiter*innen: ca. 4.000

▼ Lösungen

- netgo estore
- netgo Services: Lagerhaltung, Deployment für Zero-Touch-Provisioning, Logistik, Vor-Ort-Installation

Lösung

Der netgo estore ist die zentrale Beschaffungsplattform für eine Punktlandung bei der Eröffnung neuer Filialen. Alles was ein Store im täglichen Geschäft an Hardware braucht, läuft über netgo. Trek hat einen festen Warenkorb aus Hardware und ergänzenden Services definiert. Die Produkte reichen von smarten Dell All in One PCs für die KundenTouchpoints im Verkauf und der Reparaturannahme über Drucker und Handscanner für das Backoffice und Lager bis hin zu Netzwerkkomponenten wie Firewall, Switch und Access Points. Je nach Zielort werden die Geräte mit dem länderspezifischen Layout, etwa bei Tastatur oder Stromkabel, ausgeliefert.

Angesichts der eng getakteten Eröffnungen darf es nirgends haken. Beim Go-live muss alles nach Drehbuch laufen. Dafür sorgen Services von netgo, wie etwa die dezidierte Lagerhaltung. Wegen der Unwägbarkeiten am Markt, bevorratet netgo den Hardware-Bedarf. Zudem wurden Mindestbestände festgelegt. Fällt der Bestand unter die definierten Mengen, wird automatisch wieder aufgefüllt.

Sobald ein Store aufgemacht wird, ruft Trek die Ware über den netgo estore ab. Das Deployment findet bereits im Lager statt. Die Geräte werden von netgo für die Plug- & Play-Inbetriebnahme betankt und vorkonfiguriert, z. B. die Treiber, Netzwerkprotokolle und Software eingerichtet. Teilweise geschieht dies per Remote-Zusammenarbeit mit dem Trek-IT-Team in den USA und Partnerfirmen von Trek. Danach testet netgo die Hardware und übernimmt den Transport einschließlich der Zollabwicklung. Spezielle Rahmenverträge mit Logistikpartnern sichern schnelle Lieferzeiten. Innerhalb der EU ist die Hardware spätestens nach zwei Tagen am Zielort.

Die europaweiten Teams von netgo bauen die Geräte vor Ort auf und installieren alle IT-Komponenten. „Dank der Agilität und des Einsatzes von netgo können wir unsere Go-Live-Termine sicher einhalten“, sagt Franco laderosa. So springt netgo auch kurzfristig ein und holt die Versäumnisse anderer auf, etwa wenn die Elektrik verspätet funktioniert.

Ergebnisse

Die partnerschaftliche Lösungsorientierung unterscheidet netgo von anderen Dienstleistern. „netgo geht auf unsere Wünsche ein, auch wenn diese den üblichen Leistungskatalog sprengen. Beispielsweise lagert netgo Drittprodukte für uns, die wir über unsere US-Muttergesellschaft beziehen müssen“, betont Franco laderosa. Das Vertrauen ist groß, die Entlastung ist enorm. Im monatlichen Austausch werden die Marktlage analysiert und mögliche Optimierungspotenziale besprochen. laderosa und sein Team können sich voll auf strategische Aufgaben konzentrieren. netgo estore als zentrale Beschaffungsplattform strafft mit automatisierten und transparenten Prozessen die Abläufe. Services, wie Lagerhaltung, Deployment und Vor-Ort-Installation, sichern schnelle Reaktionszeiten bei hoher Planbarkeit. Trotz der engen Taktung erfolgen die Eröffnungen fristgemäß. Da liegt es auf der Hand, dass Trek die langfristige ausgelegte Zusammenarbeit weiter vertiefen möchte.



„Ab Tag eins wusste ich: das klappt. Ich fühlte mich sofort gut aufgehoben. Denn trotz der Größe agiert netgo familiär und partnerschaftlich. Es wird alles daran gesetzt, eine Lösung für unsere Wünsche zu finden, auch wenn diese den üblichen Leistungskatalog sprengen. Das unterscheidet netgo von anderen Dienstleistern.“

Franco laderosa, IT Retail & Global IT bei Trek