



CLIENT STORY

Insight unterstützt Kulzer bei globalem Hardware-Rollout für zukunftsähnige IT

Übersicht

Die Kulzer GmbH, ein weltweit tätiges, hochinnovatives Dentalunternehmen, stattet 1.400 Mitarbeiter mit Microsoft Surface-Geräten der Copilot+PC-Klasse aus. Insight übernimmt auf fünf Kontinenten das globale Rollout inklusive produktnaher Services.

- Weltweit einheitliche, hochmoderne Enduser Devices
- Entlastung der IT zugunsten strategischer Projekte



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Hintergrund

Im wettbewerbsintensiven Markt ist die Bereitstellung leistungsfähiger Endgeräte für Kulzer zwar elementar wichtig - doch die Abwicklung von Hardware-Rollouts soll die Kapazitäten der internen IT möglichst nicht binden. Bereits 2021 übernahm Insight als zentraler Partner die globale Beschaffung, Registrierung und Auslieferung der Devices. Anfang 2025 startete nach Ablauf des Leasings ein neuer Beschaffungszyklus – mit KI-fähiger Hardware.

Herausforderung

Wie bereits 2021 wollte Kulzer den Einsatz eigener IT- und Procurement-Ressourcen beim Rollout so gering wie möglich halten, um strategische Projekte nicht zu beeinträchtigen. Gesucht wurde ein Partner, der einen globalen Rollout inklusive Leasing abwickeln, die Produktauswahl unterstützen sowie Beschaffung, Registrierung, Imagebetankung und Bereitstellung der Geräte auf fünf Kontinenten übernehmen konnte. Alle Anforderungen sollten weltweit einheitlich und effizient umgesetzt werden – mit einem Partner, der Flexibilität und globale Reichweite garantiert.

„Für uns war entscheidend, eine Lösung zu finden, die sowohl technologische Innovation als auch wirtschaftliche Planbarkeit vereint. Durch die enge Zusammenarbeit mit Insight konnten wir sicherstellen, dass die Beschaffung reibungslos verläuft und unsere Mitarbeitenden schnell mit optimal vorbereiteten Geräten arbeiten können.“

Jan Lentfer, Head of Infrastructure & Service Management

Lösung

Kulzer entschied sich bewusst für den Einsatz modernster Technologien, um die IT-Infrastruktur zukunftssicher zu gestalten. Für die Auswahl der passenden Geräte holte das Unternehmen die Expertise von Insight ein. Die Wahl fiel auf Microsoft Surface-Geräte der Copilot+PC-Klasse, die höchste Leistung und integrierte KI-Funktionen bieten.

Um finanzielle Flexibilität und Planbarkeit sicherzustellen, erfolgte die Beschaffung in enger Abstimmung mit dem strategischen Einkauf über ein Leasingmodell.

Für die Umsetzung nutzte Insight sein zertifiziertes Konfigurationscenter in Raunheim bei Frankfurt. Dort wurden die Geräte per Autopilot registriert, was eine automatisierte Einrichtung ermöglicht und den manuellen Aufwand erheblich reduziert. Erstmals lagerte Kulzer auch die Imagebetankung aus, die Insight als White-Glove-Service übernahm. Dadurch erhielten alle Geräte das Kulzer-spezifische Image inklusive aller benötigten Anwendungen und Einstellungen. So waren sie bei Auslieferung vollständig einsatzbereit und optimal auf die Anforderungen des Unternehmens abgestimmt.

Nach der Konfiguration organisierte Insight die direkte Lieferung an Kulzer-Niederlassungen sowie an die Homeoffice-Adressen von Endanwendern. Diese End-to-End-Abwicklung sparte Ressourcen, beschleunigte den Rollout und stellte sicher, dass die Mitarbeitenden sofort mit optimal vorbereiteten Geräten arbeiten konnten – ohne zusätzliche Installationsschritte oder IT-Support.

„Unser Ziel war eine reibungslose und unkomplizierte Beschaffung. Mit Insight als Partner konnten wir den gesamten Prozess – von der Auswahl über das Leasing bis zur Auslieferung – effizient und transparent gestalten.“

Andrea Marano, Strategic Buyer Global Procurement bei Kulzer

Warum Insight?

Kulzer vertraute auf Insights langjährige Expertise in globalen Hardware-Rollouts und das umfassende Service-Portfolio, das darauf ausgelegt ist, strategisch ausgerichtete IT-Teams zu entlasten. Die enge, über Jahre gewachsene Zusammenarbeit mit der IT sowie die vertrauensvolle Abstimmung mit dem strategischen Einkauf sorgten für maximale Transparenz und effiziente Prozesse.

So gelang nicht nur die Auswahl modernster Geräte, sondern auch die reibungslose Umsetzung des gesamten Rollouts: termingerecht, planbar und mit minimalem Aufwand für Kulzer. Insight übernahm die End-to-End-Abwicklung und schuf damit echten Mehrwert.

Ergebnisse

Globalität

einheitliche Hardware-Bereitstellung auf fünf Kontinenten

Zukunftssicherheit

Microsoft Surface Copilot+PC-Geräte für maximale Performance

Flexibilität

Cashflow-Optimierung dank Leasing

Entlastung

IT kann sich auf strategische Projekte konzentrieren