

 **Insight**. Whitepaper

Apple im Global Business:

Mit „Device as a Service“

mehr erreichen



Autorisierter
Händler





Apple im Business auf dem Vormarsch – Gute Gründe für die Nutzung von Mac-Geräten im Business

Apple

ist eine leistungsstarke und flexible Plattform für Unternehmen – vom Büro über die Fertigung bis hin zum Außendienst. Hardware, Software und Services arbeiten nahtlos zusammen und helfen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, einfache Lösungen zu finden – mit Produkten, die sie schätzen.

Mac oder Windows-System? Was früher eine quasi-religiöse Frage war, wird in den meisten Unternehmen mittlerweile pragmatisch je nach Anforderung entschieden. Und dabei zeigt sich: Apple-Geräte laufen PCs stärker und deutlicher denn je den Rang ab. Zahlreiche unbestreitbare Vorteile sprechen einfach für sie.

Kompatibilität

Die Zeiten, in denen Apple und PC-Geräte inkompatibel waren, sind lange vorbei. In den meisten Unternehmen koexistieren die beiden Systeme zum Vorteil der Mitarbeiter nebeneinander.

Mitarbeitererfahrung

Das Arbeitsrlebnis wird zunehmend zum entscheidenden Faktor, wenn es darum geht, neue Mitarbeiter zu finden oder bestehende zu binden. Mitarbeiterzufriedenheit hängt auch von der Zufriedenheit mit den Arbeitsgeräten ab. Dabei zeigt eine Umfrage: drei von vier Mitarbeitern

würden ein Apple-Gerät für Ihre Arbeit wählen¹. Kein Wunder, dass Apple der Liebling der HR- und Recruiting-Abteilungen ist.

Produktivität

Aufgrund von Geräteperformanz und –zuverlässigkeit erhöht sich die Mitarbeiterproduktivität mit Apple-Geräten um 3,5%.²

Sicherheit

Apple-Produkte gelten auf dem Markt als sicher. Untersuchungen ergaben 15% weniger Sicherheitsvorfälle mit Apple- als mit PC-Geräten. Zudem gaben Experten an, weniger

Budget für Security-Applikationen ausgeben zu müssen, um ein höheres Sicherheitslevel zu erreichen.²

Wartung

Gerätesupport und Management-Kosten reduzieren sich bei Apple- versus PC-Geräten um fast ein Drittel.²

Kostenersparnis

Bei Apple ist das Betriebssystem kostenlos, das spart Lizenzkosten. Zudem verbrauchen Apple-Geräte im Schnitt 56% weniger Strom. Ebenso ist der Restwert von Apple-Geräten deutlich höher: Der etwas höhere Anschaffungspreis wird durch einen

Restwert von 30% nach vier Jahren (versus 15% bei PCs) mehr als wettgemacht.²

Besonders für den gehobenen Mittelstand und Großkonzerne zahlt sich die Nutzung von Apple-Geräten aus. Basierend auf einer Untersuchung in einem Modell-Unternehmen mit 13.250 Mitarbeitern hat Forrester einen ROI von 186% bei einer Amortisierung innerhalb von sechs Monaten ermittelt². Die Fünf-Jahres-Benefits sprechen dabei für sich (siehe Grafik rechts).

Finanzieller Nutzen des Einsatzes von Apple-Geräten nach 5 Jahren



Quelle: Forrester 2024²

Gender-Hinweis: Die in diesem Whitepaper verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich immer gleichermaßen auf weibliche, männliche und diverse Personen. Auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.

„Die Vorteile, die XaaS [Anything as a Service] bietet, sollten gezielt gefördert werden und Einzug in die Gesamtstrategie und das Betriebsmodell von IT-Geschäftsfunktionen halten. XaaS bietet unter anderem folgende Vorteile: Verbesserung des Ausgabenmodells, Beschleunigung neuer Applikationen und Geschäftsprozesse sowie Verlagerung von IT-Ressourcen in wichtigere Projekte.“

KPMG, Future of IT - KPMG Deutschland⁴

Moderne Geräte-Bereitstellung mit DaaS – Dank Device as a Service mit weniger Budget mehr erreichen

DaaS-Vorteile in Zahlen bei einer Organisation mit 4.000 Mitarbeitern⁵:

5 %

verringerte Hardware- und Refresh-Ausgaben

33 %

verringerte Lifecycle Support-Kosten

3 Vollzeitkräfte

werden für strategische Aufgaben frei

25 %

Reduktion von gerätebezogenen Support-Tickets

3 Tage

weniger Arbeitszeitausfall pro Jahr aufgrund von Gerätedefekten

2 Jahre

Turnus für Bereitstellung von Neugeräten

5 Tage

schnellere Lösung von Support-Tickets

IT-Budgets passen sich dem immensen Investitionsdruck an, der insbesondere durch die Bereiche Sicherheit und KI ausgelöst wird – und doch ist der Zwang zur Kosteneinsparung in nahezu jeder Organisation vorhanden. Von 67% der IT-Entscheider wird sogar erwartet, dass sie mit relativ weniger Budget mehr erreichen.³

Wie ist diese Anforderung umsetzbar, wo immer noch 30% und damit der größte Anteil des durchschnittlichen IT-Budgets in Hardware investiert wird?³

Device as a Service (DaaS) bietet eine in dieser Situation insbesondere für Unternehmen mit vielen Devices und Niederlassungen interessante Option, um nicht nur Kosten zu sparen, sondern auch den Lifecycle von Endgeräten ganzheitlich zu organisieren.

Je nach Unternehmen gestalten sich die Prioritäten etwas anders. Als die generell wichtigsten Vorteile von DaaS gelten jedoch:

Verbesserter Cash Flow

Durch die Opex-Finanzierung von DaaS entstehen kalkulierbare und transparente monatliche Kosten, da Unternehmen nur für die Nutzung der Geräte zahlen, nicht für deren Besitz. Das senkt Anschaffungsinvestitionen und verbessert den Cashflow. Zudem können Unternehmen durch schlankere interne Prozesse finanzielle Einsparungen erzielen, da die Bestellung neuer Endgeräte oft hohe interne Prozess- und Personalkosten verursacht.

Flexibilität

Die schnelle und flexible Anpassung der IT-Infrastruktur an sich ändernde Anforderungen ist für Unternehmen wichtig.

Durch die Einbindung eines externen Partners können Aufgaben der internen IT-Abteilung reduziert werden, um mehr Kapazitäten für strategische und unternehmenskritische Aufgaben zu schaffen.

Nahtlose Integration

Ein erfahrener DaaS-Partner analysiert bestehende Beschaffungsprozesse, optimiert sie und integriert sich nahtlos in die bereits vorhandenen Abläufe und Systeme des Unternehmens, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Mitarbeitererfahrung

Durch eine intelligente und gut geplante Warenbevorratung ist es möglich, den Mitarbeitern innerhalb

kürzester Zeit neue Geräte zur Verfügung zu stellen.

Der DaaS-Dienstleister liefert einem neuen Mitarbeiter sein vollständiges IT-Equipment, inklusive aller Konfigurationen, Installationen und Updates, in einem einzigen Paket direkt in die Firmenzentrale oder ins Homeoffice. Defekte Geräte werden durch den Dienstleister schnell repariert bzw. zertifizierter Datenlöschung sowie Entsorgung zugeführt und kurzfristig ersetzt.

Durch diese Maßnahmen wird die User Experience verbessert und die Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöht.

Security

In der DaaS-Strategie gilt: Einheitlichkeit führt zu mehr Sicherheit. Ein Anbieter beliefert alle Niederlassungen eines Unternehmens mit der benötigten Hardware. Das Unternehmen entscheidet zentral, welche Komponenten an die Mitarbeiter verschickt werden und welche Sicherheitssoftware installiert wird. Das sorgt für eine einheitliche Security-Lösung und vermeidet Schatten-IT.



Green DaaS – Reduzierung von CO₂-Emissionen

Green Apple – Nachhaltigkeit und Verantwortung

Nachhaltigkeit ist für Unternehmen mehr als nur ein Buzz-Word - sie nehmen ihre ökologische Verantwortung zunehmend wahr. Gleichzeitig sehen sie sich gezwungen, gesetzliche Vorgaben wie die europäische Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) einzuhalten.

Ein DaaS-Modell wirkt sich hier positiv aus. Der einflussreichste Punkt ist dabei das Leasing-Konzept. Nach dem Nutzungszeitraum im Unternehmen – meist drei bis fünf Jahre – werden die Geräte vom Anbieter wieder aufbereitet und als refurbished, d.h. wiederaufbereitete Hardware in den Produktkreislauf zurückgeführt. Dies reduziert IT-Schrott, den Bedarf an Neuanschaffungen und spart wertvolle Ressourcen ein. Doch smartes DaaS kann in Sachen Nachhaltigkeit noch viel mehr:

- Smartphones und Tablets werden mit einer Schutzfolie ausgestattet, um Beschädigungen und damit verbundene Rücksendungen zu reduzieren.
- Das Kitting sorgt dafür, dass Mitarbeiter nicht nur das primäre Endgerät, sondern auch entsprechendes Zubehör wie Headsets, Taschen, Ladeadapter etc. in einem statt in mehreren Warensendungen erhalten.

Diese Maßnahmen mögen auf den ersten Blick kleinere Punkte sein, aber bei einer Menge von mehreren (zehn)tausend Devices in einem Unternehmen sind diese Aspekte zur Verbesserung der Ökobilanz des Unternehmens durchaus nicht zu vernachlässigen.

- Durch optimierte Bevorratung festgelegter Devices können bei einem Hersteller Großbestellungen getätigt werden, statt mehrfach kleinere Mengen anliefern zu lassen.

Nachhaltigkeitsergebnisse Insight 2023 in Zahlen⁶:

1,75 Mio. kg

Elektroschrott durch gezielte Weiterverwendungsmaßnahmen vermieden

Mehr als **388.000**

Hardware-Assets für Kunden wiedervermarktet, neu bereitgestellt, recycelt oder verantwortungsbewusst entsorgt

Geräte im Wert von

30 Mio. USD

für Kunden aufbereitet.

Apple engagiert sich stark in Sachen Nachhaltigkeit und setzt damit den weltweiten Standard unter IT-Geräteherstellern. Umweltpolitik, Emissionsmanagement, soziale Initiativen – die Maßnahmen sind vielfältig und ambitioniert.

Apple-Endgeräte überzeugen nicht nur aufgrund der zahlreichen eingangs genannten Vorteile, sondern auch aufgrund der strengen Umweltrichtlinien, denen sie unterliegen. Die vier wichtigsten sind:

Umweltpolitik ist Chefsache

Lisa P. Jackson, Apples Vice President für Umwelt, Politik und soziale Initiativen, berichtet direkt an CEO Tim Cook. Die Abteilung arbeitet eng mit anderen Apple-Teams zusammen, um Strategien zu entwickeln und Fortschritte bei Klimaschutz und umweltverträglichen Materialien zu messen.⁷

Netto-Null-Emissionen bis 2030

Apple hat sich verpflichtet, seine Netto-Emissionen bis 2030 auf null zu

senken, einschließlich aller Produkte. Dies entspricht einer Reduzierung der Emissionen um 75 % im Vergleich zu 2015. Apple setzt auf Innovationen bei Materialien und Verpackung, sauberen Strom und CO₂-armen Versand.⁷

Produktspezifische Ökobilanz

Apple bewertet die Ökobilanz seiner Produkte, indem es CO₂-Emissionen unter Berücksichtigung des globalen Erderwärmungspotenzials über 100 Jahre berechnet. Dabei werden auch biogene CO₂-Emissionen, also solche biologischen oder organischen Ursprungs, in die Bilanz einbezogen. Detaillierte Schritte zur Bewertung der Ökobilanz umfassen u. a. Informationen zum Fertigungsprozess, Größe und Gewicht der Komponenten. Das Macbook Air

beispielsweise besteht aktuell aus bereits 50% recycelten Materialien.⁷

Soziale Initiativen

Apple engagiert sich auch in sozialen und gesundheitlichen Initiativen, kauft Wälder, nutzt erneuerbare Energien und arbeitet mit gemeinnützigen Organisationen zusammen.⁷

➔ Den Apple Environmental Progress Report 2024 finden Sie hier.

➔ Video „Mother Nature“ – ein kreativer Geniestreich aus dem Hause Apple, der die eigenen Nachhaltigkeitsmaßnahmen auf überaus unterhaltsame Weise vorstellt.



Insight Flex for Devices – DaaS speziell für große Unternehmen

Es gibt eine Vielzahl von DaaS-Programmen. Insights *Flex for Devices* DaaS-Service ist herstellerunabhängig, end-to-end und multinational - und damit optimal für Großunternehmen und Konzerne geeignet.

Kunden erhalten die Möglichkeit, den gesamten Lebenszyklus eines Geräts zu verwalten, indem sie Beschaffung, Services, Verwaltung, End-of-Life-Recovery und Aktualisierung in einem nahtlosen End-to-End-Erlebnis mit einem vorhersehbaren und be-

herrschbaren Zahlungsmodell kombinieren. Als Solutions Integrator mit langfristigen Beziehungen zu allen wichtigen Technologiepartnern ist Insight in der Lage, flexible Geräteoptionen anzubieten, die am besten zu Mitarbeiter-Personas und Geschäftsanforderungen passen. Ganz

gleich, ob ein CYOD (Choose Your Own Device)-Programm oder vorgegebene Unternehmensstandards bestehen – Insights DaaS-Lösung *Flex for Devices* liefert die vollständige Kontrolle über jede Geräteflotte, um optimale Kosten- und Leistungsergebnisse zu gewährleisten.

Insight Flex for Devices Performance 2023[®]:

12 Millionen
Geräte ausgeliefert

1,6 Millionen
Geräte in unseren Integrationscentern konfiguriert

600.000 Geräte
repariert

Echtzeit-
Gerätetelemetrie möglich



Das macht Insight Flex for Devices besonders:



Kunden erhalten ein benutzerdefiniertes E-Commerce-Portal für die Auftragserteilung, -verwaltung und -berichterstattung durch Endbenutzer und IT. Der dahinterliegende Bestellprozess ist vollständig in jede Art von e-Procurement-Prozess integrierbar. Ein Expertenteam führt ein komplettes Onboarding mit den Spezialisten auf Seiten des Kunden durch und stellt sicher, dass der Beschaffungsprozess rationalisiert und nahtlos ausgeführt wird.



Insight Flex for Devices ist multinational. Insight und sein Alliance Partner Network sind in 85 Ländern vertreten und erreichen so eine nahezu weltweite Logistik- und Service-Abdeckung.



Unterbrechungen globaler Lieferketten sind für IT- und Einkaufsverantwortliche ein immenses Problem. Das *Flex for Devices*-Programm ist auf maximale Verfügbarkeit ausgelegt und schafft bestmögliche Versorgungssicherheit.

Als Fortune 500-Unternehmen mit über 11 Mrd. USD jährlichem Umsatz hat Insight eine enorme Einkaufsmacht, dank derer jederzeit große Stückzahlen von Produkten beschafft und in ISO-zertifizierten Lagern bevorratet werden können. Von dort werden sie innerhalb weniger Tage nach Abruf an Enduser versandt. Durchschnittlich reduziert sich die Lieferung so von durchschnittlich 22 auf ca. fünf Tage.



Geräte-Imaging, Asset Tagging, Garantie-Initialisierung und viele Services mehr: 500+ zertifizierte Servicetechniker machen die Geräte einsatzbereit und warten sie über den gesamten Produktlebenszyklus gemäß kundenspezifischer Anforderungen. Gestaffelte Service-Pakete bieten zudem die Möglichkeit, Service-Module gemäß spezifischer Anforderungen flexibel zusammenzustellen.

Case Study

Apple & Insight Flex for Devices

Ein international tätiger, innovativer Technologiekonzern suchte nach einer Lösung, sämtliche 70.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit mit einem Apple Device auszustatten.

Auslöser des Projekts war der mit der COVID-Pandemie verbundene Lockdown. Die Nutzung mobiler Devices stieg gemäß internen Erhebungen nach eigenen Angaben schlagartig um 460% an; gleichzeitig explodierte die Gerätevielfalt. Veraltete, EOL- oder nicht richtlinienkonforme Geräte waren im Einsatz, ohne dass die Organisation deren Verwendung wirklich kontrollieren, geschweige denn die Geräte verwalten konnte. Ein Sicherheitsrisiko war nicht auszuschließen.

Noch während der Pandemie wurde Insight als Trusted Advisor in die Planungen einbezogen. Besonderen Wert legte der Technologiekonzern dabei auf die Art und Qualität der Zusammenarbeit: Insight war kein bloßer Outsourcing-Partner, sondern Impulsgeber und Innovationstreiber und entwickelte das Projekt auf Augenhöhe mit dem Kunden weiter. Dabei entstand bewusst eine gemeinsam getragene Verantwortlichkeit für den Projekterfolg.

Situationsanalyse und Herausforderungen

Die Modern Workplace-Verantwortlichen sahen sich einer Reihe von „Alt-

lasten“ gegenüber, die in zahlreichen Unternehmen vorhanden sind und die Transformation erschwerten:

- Hardware war in der eigenen Organisation schon immer das erste „Opfer“ bei Kostenoptimierungsmaßnahmen; generell hatte das Thema User Experience keine allzu große Priorität.
- Lokale Governance-Strukturen erwiesen sich immer wieder als Showstopper, wenn es darum ging, globale Synergien zu nutzen.

- Insgesamt wurden die regulatorischen Anforderungen bezüglich Compliance und Cybersicherheit – wie wohl in jeder Organisation – zunehmend komplexer.

Als initialer Schritt wurden zahlreiche Co-Creation-Sessions zwischen einzelnen Business Lines und der IT zur Ausgestaltung des Angebots und dem Management einer vertikalen Nachfrage durchgeführt. Die Ergebnisse wurden geclustert und als Herausforderungen formuliert:

User Experience

Eigens durchgeführte interne Befragungen zeigten, dass Mitarbeiter sich eine bessere User Experience wünschten.

Das lag zum einen an der Qualität der bereitgestellten Geräte, zum anderen an den lokalen IT-Support-Strukturen: Benutzer gaben an, in Service-Desk-Warteschlangen und Ticket-Systemen regelmäßig verloren zu gehen. In der umkämpften Technologiebranche ist es essenziell wichtig, Talente zu finden und zu halten – die nachhaltige

„Wenn Insight ein solch anspruchsvolles Projekt mit einer solch komplexen Organisation wie der unseren zum Erfolg bringen kann, kann Insight es mit jedem anderen Unternehmen auch.“

VP Modern Workplace,
Globaler Technologiekonzern und Insight Flex for Devices Kunde

Verbesserung der Nutzererfahrung erhielt daher höchste Priorität.

Procurement & Finance

Einerseits kämpften Einkaufsverantwortliche mit weltweit gestörten Lieferketten (Stichworte: Containerschiff-Unglück; COVID), die die Verfügbarkeit von Hardware massiv einschränkten. Und da ein durchgängiges Portfolio-Management und damit eine klare Übersicht über den weltweiten Device-Bestand fehlte, gab es auch keine Möglichkeit, Bedarfe sauber

zu prognostizieren. Den Finance-Verantwortlichen war es somit nicht möglich, die Total Cost of Ownership (TCO) zu ermitteln.

Darüber hinaus bestand die Forderung, die Gelegenheit zu nutzen und von einem Capex- zu einem Opex-Modell zu wechseln.

IT & Compliance

Die dezentralen IT-Support-Teams waren in erster Linie reaktiv: die Ausgabe neuer Geräte geschah lokal und auf Zuruf; zudem gab es keinen geordneten Refresh-Prozess. BYOD (*Bring Your Own Device*) war in der Organisation offiziell nicht vorgesehen, aber nicht kontrollierbar und damit faktisch Realität, was insbesondere Sicherheitsverantwortlichen schlaflose Nächte bereitete.

Ebenso mahnte die Rechtsabteilung Compliance-Risiken an, die durch diese Situation zwangsläufig entstanden.

Nachhaltigkeit

Last but not least wurde deutlich: Die ambitionierten Nachhaltigkeitsziele des Unternehmens erforderten ein Umdenken hinsichtlich des gesamten Device Lifecycle Managements. Die Schonung von Ressourcen und die Vermeidung von Elektroschrott durch refurbished Hardware sollten gefördert werden.

Konzept & Umsetzung

In der Folge entstanden neben dem zentralen Koordinations- und Exekutivteam einzelne Sub-Projekte, die ca. 12 Monate intensiv an den nachfolgenden Themenschwerpunkten arbeiteten:

Produktportfolio

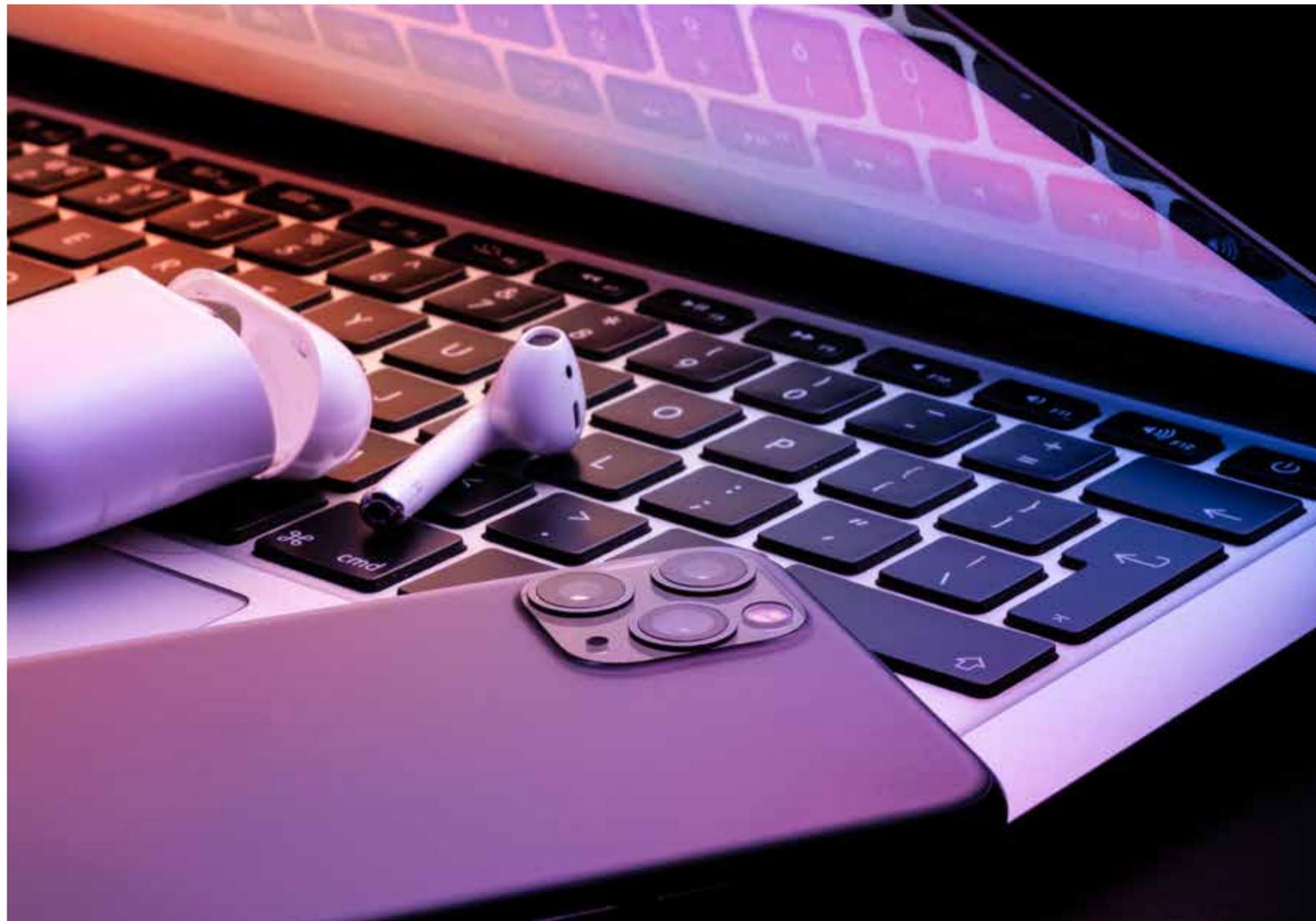
Anders als in der Vergangenheit des Unternehmens sollten bei der Auswahl der Endgeräte Qualität und Nutzerfreundlichkeit über Nutzungskosten stehen. Als herstelleragnostischer Partner stellte Insight dem Kunden eine Reihe von Herstellern und Modellen vor. Schnell wurde jedoch ersichtlich, dass nur Apple-Geräte die geforderten Eigenschaften mitbrachten. Als Trusted Advisor beriet Insight im Folgenden zu unterschiedlichen Themen im Bereich Portfolio Management wie z.B. Produktabkündigungen oder Neueinführungen, Risk Management etc.

Geografischer Geltungsbereich

Das Projekt umfasste die Ausstattung von ca. 70.000 Mitarbeitern in 75 Ländern. Der Partner musste in der Lage sein, dies abbilden zu können. Als weltweit tätiges Unternehmen mit stabilem Partner Alliance Netzwerk konnte Insight diesen Footprint für seine Kunden zuverlässig abbilden.

Leistungsumfang

Der Partner musste in der Lage sein, Neugeräte weltweit in ausreichender Anzahl vorzuhalten, zu konfigurieren, mit definiertem Zubehör zu bündeln und an den Enduser zu schicken. Zudem musste ein Refresh-Prozess abgebildet werden: Nutzer mussten nach Ablauf des Gerätelebenszyklus über den Austausch informiert werden; die Rückholung des Altgeräts musste ebenso reibungslos laufen wie der Versand des Nachfolgegeräts. Das rückgeholte Gerät musste einen strengen, zertifizierten Datenlöschungsprozess durchlaufen, bevor es der weiteren Vermarktung zugeführt werden konnte. Des Weiteren musste der Partner in der Lage sein, definierte Break/Fix-Services durchzuführen, Geräte innerhalb des Lifecyc-



les aufzubereiten und für eine Zweitnutzung vorzuhalten. Insight konnte auch in diesem Aspekt überzeugen: tatsächlich sind die Flex for Devices Services für genau diese Szenarien konzipiert.

Adoption & Change Management

Den Modern Workplace-Verantwortlichen des Konzerns war klar, dass es umfangreicher interner Kommunikation und Trainings bedurfte, um nicht nur den Endusern, sondern den Mitarbeitern sämtlicher beteiligter Abteilungen die neuen Prozesse und deren Vorteile zu erklären. Infografiken, Erklärvideos, Blogartikel, Handbücher und Trainings wurden detailliert und auf den jeweiligen Projektstatus genau abgestimmt, um die gesamte

Organisation durch den veränderten Prozess zu geleiten. Auch hier konnte Insight mit seinem erfahrenen Adoption & Change Management Consultant Team beratend zur Seite stehen.

Beschaffungsabläufe

Der Kunde hatte strikte Anforderungen bezüglich des Freigabe- und Bestellprozesses. In enger Zusammenarbeit mit den langjährig erfahrenden Insight E-Procurement-Experten konnten bestehende Abläufe nicht nur verkürzt und vereinfacht, sondern problemlos mit Insight Systemen in Einklang gebracht werden, so dass der administrative Aufwand auf Seiten des Kunden signifikant reduziert werden konnte.

Finanzierung & Nachhaltigkeit

Der strategische Wechsel von Capex zu Opex war für den Technologiekonzern ein klares Muss. Insight arbeitete dafür mit seinem langjährigen Finanzierungspartner CHG-MERIDIAN AG zusammen, mit dessen 45-jähriger „technology to use“ Expertise ein maßgeschneidertes, zirkuläres und damit nachhaltiges Technologie-Nutzungsmodell entwickelt wurde.

Messbare Ergebnisse dokumentieren Erfolg

Das Flex for Devices-Projekt startete zunächst in Deutschland und wurde dann schrittweise in EMEA, USA und weiteren Regionen ausgerollt. Direkt

gewonnene Erkenntnisse wurden kontinuierlich mit den geplanten KPI abgeglichen und schärften die gemeinsamen Ziele.

Schnell stellte sich heraus, dass die Erwartungen weit übertroffen wurden. 18 Monate nach dem Projektstart benannte der Kunde diese Erfolge:

Innovation

- Qualitativ bessere Geräte und ausgereifere Serviceoptionen für alle Mitarbeiter
- Bereitstellung der neuesten Gerätegeneration dank automatischer Hardwareaktualisierung
- Benutzerfreundliche, erklärbare und zuverlässige Prozesse für alle Beteiligten

7 Lehren

aus dem Flex for Devices Projekt

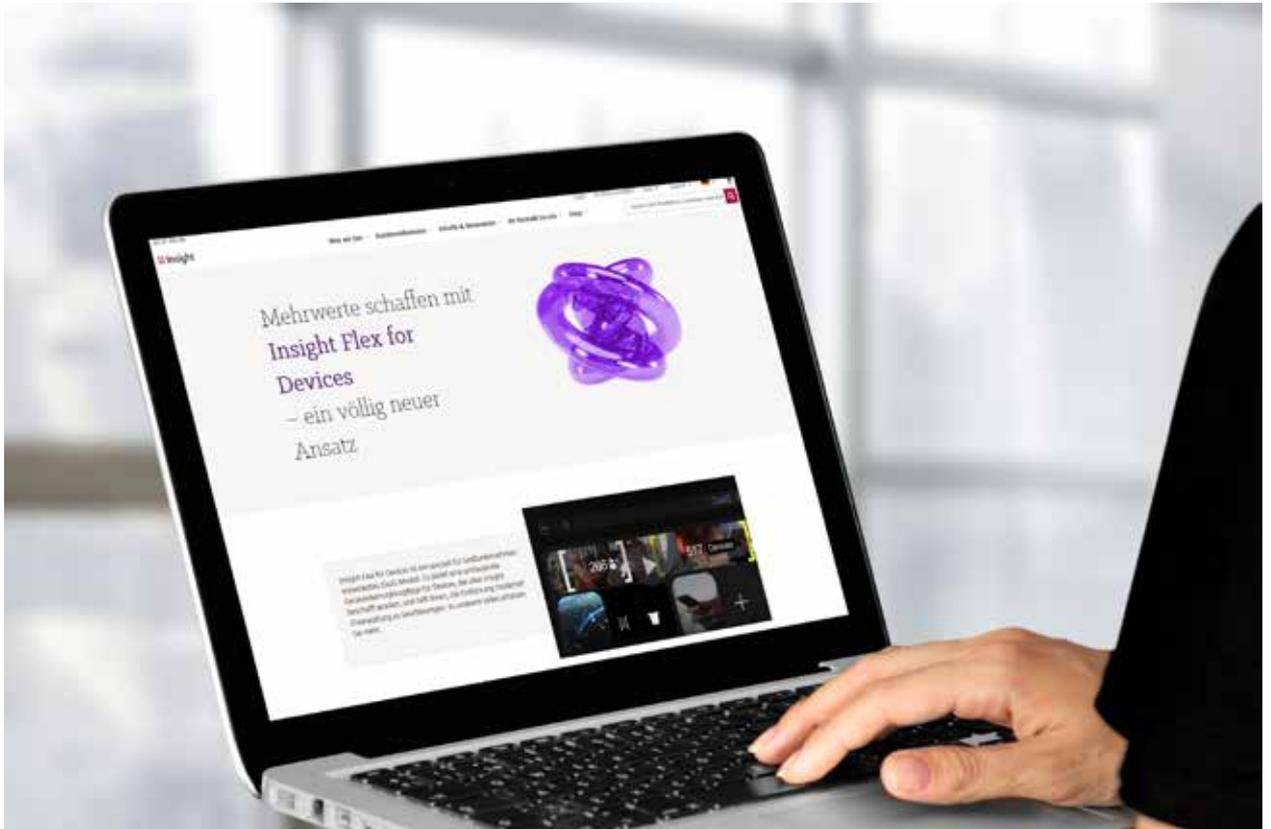
1. Die Vereinfachung von Governance-Richtlinien ist der Schlüssel zum Erfolg
2. Die Qualität der Zusammenarbeit über Unternehmensfunktionen und Regionen hinweg ist erfolgskritisch
3. Definieren Sie frühzeitig BYOD-Richtlinien
4. Halten Sie das Geräteportfolio so klein wie möglich
5. Machen Sie keine Kompromisse bei der UX
6. Beheben Sie keine alten Probleme, die irrelevant werden könnten; fokussieren Sie sich stattdessen auf das neue Ziel
7. Stellen Sie sich darauf ein, dass sich Ihr Forecast-Prozess komplett ändert!

Belastbarkeit

- Robuster Break-and-Fix-Prozess, dadurch beschleunigte Abwicklung zum Vorteil der Benutze
- Lokale bzw. regionale Lagerhaltung zur Verbesserung der Logistik
- **Durchgängig gesicherte Lieferkette mit einer multinationalen Abdeckung von 95%**

Effizienz

- **Multinationale Erreichung der definierten SLA betreffend Delivery Performance und Response Time mit einer Erfüllungsquote von 99,5%**
- Verbesserter Cashflow durch Einführung des OPEX-Modells
- Reduktion des Portfolios verbessert sowohl das Management, die Compliance- und Sicherheitslage als auch die User Experience
- Globaler Gerätelebenszyklusprozess zur Lösung von Audit- und Datenschutzproblemen, zur Verbesserung der Benutzererfahrung sowie der Erreichung von Nachhaltigkeitszielen.



Möchten Sie mehr erfahren?

Besuchen Sie Insight im Web.

- ➔ Mehr Informationen zu Apple
- ➔ Mehr Informationen zu Insight Flex for Devices
- ➔ Besuchen Sie uns auf der Insight Exec Conference 2025

Melden Sie sich zur Insight Exec Conference am 20.03.2025 in der Allianz-Arena in München an und lernen Sie DaaS-Referenzkunden und -Experten persönlich kennen.

¹Apple at Work - Leitfaden für die IT, 2018

²Forrester: The Total Economic Impact™ Of Mac In Enterprise, 2024

³The ITAM Review: Hardware Remains Top IT Spending Category, 2022

⁴KPMG: Future of IT, 2024

⁵Forrester: The Total Economic Impact™ of Dell PC as a Service, 2020

⁶Insight Sustainability Report, 2024

⁷Apple Sustainability Report, 2024

⁸https://de.insight.com/de_DE/what-we-do/lifecycle-services/flex-for-devices/faqs.html