

MEHR TEMPO, WENIGER BÜROKRATIE – EIN ZUKUNFTSFÄHIGES BESCHAFFUNGSMODELL FÜR EINEN FÜHRENDEN MEDIENKONZERN

PROJEKT-FAKTEN

KUNDE:

Führender deutscher Medienkonzern
(Broadcasting, Streaming, digitale Inhalte)

LÖSUNG:

Rahmenvertrag für:

- Routing / Switching
- Beschaffungsoptimierung
- Prozessautomatisierung

HERSTELLER:

HPE Networking (Juniper Networks)

PROJEKTVOLUMEN:

Nicht veröffentlicht
(Rahmenvereinbarung über mehrere Jahre)

SUMMARY

Durch den gemeinsam entwickelten Rahmenvertrag wurden Angebots- und Bestellprozesse drastisch beschleunigt, Transparenz erhöht und die Basis für langfristige Planungssicherheit geschaffen. Die Vereinbarung bildet ein stabiles Fundament für zukünftige Projekte und stärkt die Partnerschaft nachhaltig.

Beschaffungsprozesse in Großkonzernen kennen meist dieselbe Dynamik: Freigaben ziehen sich, Preise ändern sich kurzfristig, und für fast jede Bestellung fängt das Verhandeln wieder von vorne an. Jeder Auftrag wird zum eigenen Kleinprojekt und kostet wertvolle Zeit.

Vor genau dieser Herausforderung stand ein führender deutscher Medienkonzern. Die Aufgabe: Beschaffung beschleunigen, Budgets planbar machen und die Abstimmung zwischen IT, Einkauf und Herstellern drastisch vereinfachen.

Die Lösung war kein weiteres komplexes Tool, sondern ein gemeinsam mit Xantaro entwickelter Rahmenvertrag, der nicht im Archiv staubt, sondern Tag für Tag echte Entlastung bringt.

Die Mission: Weniger Bürokratie, mehr Tempo

Die Erwartungshaltung an das Projekt war klar formuliert: Gesucht war nicht „noch ein formales Dokument“, sondern ein pragmatisches Werkzeug für den Alltag.

Die zentralen Anforderungen:

- Tempo aufnehmen: Deutliche Verkürzung der Beschaffungszeiten.
- Transparenz schaffen: Klare, nachvollziehbare Preislogiken statt ständiger Nachverhandlungen.
- Effizienz steigern: Spürbar weniger Abstimmungsschleifen zwischen den Abteilungen.
- Planbarkeit sichern: Verlässliche Budget und Projektkalkulationen.
- Skalierbarkeit ermöglichen: Eine einheitliche Lösung für das gesamte Unternehmensnetzwerk über mehrere Tochtergesellschaften hinweg.

Die Lösung: Ein Rahmenvertrag, der als Werkzeug funktioniert

Gemeinsam mit dem Kunden und dem Hersteller hat Xantaro ein Modell entwickelt, das Komplexität konsequent reduziert. Der Schlüssel lag darin, fixe Leitplanken zu setzen, ohne die nötige Flexibilität einzubüßen. Vorher war jeder Auftrag ein eigenes Kleinprojekt, heute ist es ein eingespielter, standardisierter Ablauf.

Die Story geht auf der nächsten Seite weiter >>>

PROJEKT-FAKTEN



Das Ergebnis: Wirkung, die man im Alltag spürt

Die echte Wirkung zeigt sich nicht auf dem Papier, sondern in den täglichen Abläufen der Teams:

- Schnellere Projektstarts: Angebotszeiten wurden drastisch reduziert.
- Reibungslose Prozesse: Spürbar weniger Abstimmungsaufwand zwischen IT, Einkauf und Hersteller.
- Maximale Kalkulationssicherheit: Keine bösen Überraschungen bei Budget und Währungen.
- Weniger Stress: Deutlich selteneres Eskalationspotenzial im Beschaffungsalltag.

Fazit

Dieses Projekt zeigt eine einfache Wahrheit: Beschaffung wird nicht durch noch mehr Tools schneller – sondern durch klare, verlässliche Regeln. Der gemeinsam entwickelte Rahmenvertrag ist mehr als ein Dokument. Er ist der Beweis dafür, wie partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe Bürokratie abbaut und echte Freiräume für das Wesentliche schafft.