



Nähe schafft Mehrwert

– jetzt und in Zukunft

BANG & OLUFSEN

B&O

Bang & Olufsen ist überzeugt, dass der Wechsel zu Capalnstaller die richtige Entscheidung war. Die Prozesse konnten optimiert werden und das Gefühl der Nähe gibt Sicherheit im Tagesgeschäft, in dem die IT die Weiterentwicklung einer der stärksten Marken der Welt einfach nicht behindern darf.

“Das Wichtigste war das Gefühl der Nähe und das Ergebnis des ersten Jahres.”

THOMAS KAABER
SENIOR MANAGER,
CORPORATE IT

Der Ruf von Bang & Olufsen basiert auf der Entwicklung eigener einzigartiger Technologien, dem beeindruckenden Design, kreativen Lösungen, ausgezeichneter Qualität und dem starken Willen zum Streben nach Perfektion. Deshalb ist es wichtig, dass seine IT-Systeme den Fortschritt des Unternehmens weder einschränken noch verlangsamen. Als die IT-Abteilung von Bang & Olufsen nach zehn Jahren enger Zusammenarbeit mit M-net den Markt nach alternativen Deployment-Lösungen durchsuchen musste, hatte sie ihr Hauptaugenmerk eigentlich auf Microsoft SCCM gerichtet.

- Wir führten eine Pilotstudie durch, in der wir SCCM testeten, weil wir ihn eigentlich als naheliegenden Ersatz für M-net betrachteten, sagt Thomas Kaaber, Senior Manager der Corporate IT, und fährt fort:

- Aber mit unserem Fokus auf die Benutzer, die Kundengruppe und die Mitarbeiter des Servicedesks mussten wir unsere ursprüngliche Wahl noch einmal überdenken. SCCM liefert lediglich eine einzige große Schnittstelle für alles, was sehr verwirrend war. Da es nicht nur um die Bereitstellung von Windows auf unseren Computern ging, hätte SCCM nur 30-50 % der Funktionalitäten abgedeckt, die uns bei M-net zur Verfügung standen. Denn wir verwenden das System auch in vielen anderen Zusammenhängen. Es wird in unserem Servicedesk, sowie für die Paketverteilung eingesetzt – aber es ist zum Beispiel genauso wichtig, dass wir es für die Lizenzverwaltung verwenden können. Damit SCCM diese Anforderungen hätte erfüllen können, wäre ein 'Add-on' nötig gewesen. Der Capalnstaller von CapaSystems hingegen deckte all unsere Bedürfnisse mit einer Standardlösung ab.

B&O unterstreicht die folgenden Vorteile von

- Capalnstaller: Intuitives Tool
- Großartige Übersicht und hohe Funktionalität
- Unbeaufsichtigte Reinstallation
- Große Benutzerzufriedenheit und Gefühl der Nähe
- Kompetenter Support und erfahrene Berater



Bang & Olufsen A/S wurde 1925 in Struer, Dänemark, gegründet und ist weltweit für sein charakteristisches Sortiment herausragender Audio-, Video- und Multimediaprodukte bekannt, die für das Ideal des Unternehmens stehen: den Mut haben, das Gewöhnliche ständig zu hinterfragen, um seinen Kunden langfristige und magische Erlebnisse zu bieten. Bang & Olufsen beschäftigt über 2000 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2009/2010 einen Umsatz von 2,762 Millionen DKK (ca. 370 Millionen Euro).

“Die Investition hat sich ausgezahlt – und unsere Entscheidung für Capalnstaller anstelle von SCCM hat uns einen wesentlich höheren Mehrwert beschert.”

THOMAS KAABER
BANG & OLUFSEN

Ein kurzer Blick auf die Infrastruktur seiner IT-Abteilung erklärt, weshalb B&O eigentlich gute Gründe gehabt hätte, sich für SCCM zu entscheiden.

- Durch Interaktion wären wir in der Lage, die Dinge durch SCCM zusammenzubinden, und langfristig könnte es einige gute Synergien geben. Aber die zukünftigen Möglichkeiten sind eine Sache, die aktuellen Bedürfnisse eine andere. Das Wichtigste war für uns das Gefühl der Nähe und das Ergebnis des ersten Jahres. Wir brauchten eine Möglichkeit für das Deployment in einer unterstützten Umgebung und haben uns deshalb nicht auf die Interaktion konzentriert. Nichtsdestotrotz haben wir bei der Implementierung von Capalnstaller natürlich auch an die Zukunft gedacht, da wir nicht in ein paar Jahren blockiert sein wollten, erklärt Thomas Kaaber.

DAS GEFÜHL DER NÄHE WAR AUSSCHLAGGEBEND

- Bei der Arbeit mit CapaSystems haben wir viele positive Dinge erlebt. Die Capalnstaller User Group bietet die perfekte Gelegenheit, sich mit anderen Nutzern auszutauschen, und die von CapaSystems organisierten Events vermitteln einen guten Eindruck von den Menschen hinter dem Produkt. CapaSystems schafft einen Mehrwert und das Unternehmen pflegt den direkten Dialog mit seinen Kunden, sagt IT-Berater Ulrich Haversen, der täglich mit dem Capalnstaller arbeitet.

- Im Verlauf der Nutzung des Produkts fallen uns natürlich auch immer wieder Dinge auf, die wir gerne anpassen und mehr auf die B&O-Art machen möchten.

- Und glücklicherweise haben wir die Möglichkeit dies zu tun, da Capalnstaller in VBScript geschrieben wurde. Ungelöste Angelegenheiten leiten wir als Feature Request an CapaSystems weiter und wir haben definitiv den Eindruck, dass sie unseren Erfahrungen Aufmerksamkeit schenken. CapaSystems bewertet eingehende Anfragen dahingehend, ob es sich dabei um Dinge handelt, die nur für B&O wichtig sind, oder ob sie vielmehr auch dem Produkt an sich zusätzlichen Wert verleihen können. Und die Möglichkeit des Einflusses und Dialogs macht einen riesigen Unterschied, fährt Ulrich Haversen fort, woraufhin Thomas Kaaber schließt: Es ist das Gefühl der Nähe, das uns jetzt und in Zukunft einen Mehrwert bietet.




CapaSystems
...because time matters

Capalnstaller

Über CapaSystems: Softwarelösungen für das Computer & Device Management, Performance Monitoring und Anwenderzufriedenheit: Bei CapaSystems arbeiten wir an einer Zukunft, in der intelligente Technik alle manuellen Prozesse ersetzt. Wir tun dies, indem wir Fachwissen und intelligente, eigens entwickelte Software zur Verfügung stellen, die das volle Potenzial des IT-Betriebs unserer Kunden ausschöpft. CapaSystems ist ein im März 1996 gegründeter dänischer Softwareanbieter. Heute stammen unsere Kunden aus der ganzen Welt und wir pflegen starke Partnerschaften mit Unternehmen in Skandinavien, Zentral- & Osteuropa, den USA und im Mittleren Osten.