

WELTWEIT AUTOMATISIERTES CLIENT-MANAGEMENT

# SICHERHEIT FÜR DIE PC-CLIENTS

„Die Paketierung ist optimiert und erfolgt durch Profis, die Pakete stehen schnell zur Verfügung und können zentral und kontrolliert auf die Clients verteilt werden. Damit haben wir eine Reduzierung des Betriebsrisikos erreicht.“

Ralf Schmid, IT-Leiter bei der Mayser GmbH

*Der Sicherheitstechnikhersteller Mayser GmbH & Co. KG* hat sein Client-Management automatisiert. Dadurch gewinnt der Mittelständler nicht nur Zeit bei der Installation von Rechnern, sondern auch bei der Verwaltung von Software-Updates.

Ralf Schmid, IT-Leiter bei Mayser in Ulm, war unzufrieden: Der Rollout des Betriebssystems über Images und die Microsoft-Remote-Installation-Services erwies sich als arbeitsintensiv. Ebenfalls zeitaufwendig gestaltete sich die Softwareverteilung über MSI-Pakete oder manuell. Für den Aufbau eines konsistenten Update-Managements wäre mindestens eine zusätzliche Vollzeitkraft nötig geworden, kalkulierte Schmid im Herbst 2013 – dies war nicht zu finanzieren. Hinzu käme der Arbeitsausfall der Endanwender in den Zeiten, in denen ein IT-Mitarbeiter den Rechner durch Installationen und Wartungsaufgaben blockiert hätte. Gleichzeitig rückte das Supportende für Windows XP immer näher – und damit die Migration auf ein aktuelles Betriebssystem. Auch dies wäre ohne Automatisierung nur mit extrem hohem Aufwand zu stemmen gewesen.

Denn Schmid und seine Kollegen verwalten beim Mittelständler Mayser nicht nur rund 240 PCs an einem der deutschen Standorte in Ulm. Hinzu kommen 20 weitere Rechner am Außenstandort Canton in Michigan, USA. Zum umsatzstärksten Geschäftsfeld des im Jahr 1800 als Hutmacherei gegründeten Familienunternehmens hat sich die Sicherheitstechnik entwickelt, gefertigt werden zum Beispiel Sensoren für den Einklemmschutz bei Fensterhebern in Fahrzeugen. Nach wie vor stellt Mayser aber auch Kopfbedeckungen her, weitere Geschäftsbereiche sind die Schaumstoff- und Verformungstechnik.

## Gesucht: Automatisierte Lösung

Im Oktober 2013 begann die Suche nach einer automatisierten Lösung für das Client-Management, die zwei Ansprüchen genügen sollte. Zum einen müssen die

AUSZUG AUS...

**IT** MITTEL  
STAND

AUSGABE 3|2015



- Rechner am US-Standort Canton von der Ulmer Zentrale aus betreut werden, dort ist kein eigener Mitarbeiter der IT vor Ort. Diese Geräte sollten über die Lösung ebenfalls automatisiert verwaltet werden. Gefordert war zudem eine möglichst kurze Einführungsphase. Die Windows-Migration sollte noch rechtzeitig abgeschlossen werden, ehe Microsoft im April 2014 den Support für das Betriebssystem XP einstellte.

Die passende Lösung fanden IT-Leiter Schmid und seine Kollegen in der Management Suite des Augsburger Herstellers Baramundi Software AG, die vom Systemhaus Celos Computer GmbH vorgestellt wurde. Mit dem Ulmer Unternehmen hatte Mayerer zuvor bereits im Bereich CAD-Systeme zusammengearbeitet. Nun konnte Celos, ein zertifizierter Lösungspartner des Anbieters, auch im Bereich Deployment überzeugen. Den Ausschlag bei der Entscheidung gab u.a. folgender Faktor: „Der gute und schnelle Support beider Anbieter während der Testphase, der sich später während der Projektumsetzung bestätigte“, so Schmid.

### Remote-Migration eines Standorts

Im Rahmen mehrere Beratungstage nahmen sich die Client-Management-Experten und die Mayerer-Administratoren jede Rechnerbaureihe im Unternehmen vor und testeten die Installationsvorgänge. Dazu werden sogenannte Baramundi-Jobs erstellt, die seitdem für die Installation von Betriebssystem und Anwendungen verwendet werden. Die nötigen Installationsdateien befinden sich auf Softwaredepot-Servern in Ulm und am Außenstandort Canton, die sich automatisch replizieren. Wird über die Suite eine Installation in Canton ausgelöst, holt sich der Client die Installationsdatei aus dem Softwaredepot vor Ort statt über das Netzwerk. „Das funktioniert stabil“, bestätigt Schmid.

Die Windows-Migration ging glatt über die Bühne: In einer Pilotphase wurden zunächst einige ausgewählte Nutzer verschiedener Abteilungen des Unternehmens auf Windows 7 migriert. Die dabei identifizierten Probleme konnten direkt automatisiert über die Client-Management-Lösung

behooben werden. Anschließend erfolgte die Migration der Clients im Unternehmen – Schritt für Schritt, um parallel Anwenderschulungen zu ermöglichen. Schmid faszt zur Migration: „Wir haben den US-Standort Canton von Ulm aus von Windows XP auf Windows 7 migriert, ohne dass ein IT-Mitarbeiter vor Ort gewesen wäre.“ Auch das geplante Zeitfenster konnte weitgehend eingehalten werden.

Gleichzeitig gelang über die Suite automatisiert, wofür Schmid ursprünglich eine Vollzeitstelle angesetzt hatte: eine zentrale Verwaltung von Updates und Patches. Mayerer bezieht darüber hinaus auch Updates für zahlreiche weitere im Unternehmen eingesetzte Anwendungen als Managed Software vom Client-Management-Hersteller. Diese fertig vorbereiteten und getesteten Pakete müssen die IT-Administratoren in Ulm nur noch automatisiert verteilen. Dabei erhalten sie eine Rückmeldung zum Installationsstatus, zu etwaigen Fehlern sowie Ursachen.

„Die Entscheidung für dieses Verfahren war richtig. Die Paketierung ist optimiert und erfolgt durch Profis, die Pakete stehen schnell zur Verfügung und können zentral und kontrolliert auf die Clients verteilt werden. Damit haben wir eine deutliche Reduzierung des Betriebsrisikos erreicht. Die Lösung läuft ohne Probleme und unseren heutigen, hohen Anspruch hätten wir anders nicht erfüllen können“, erklärt Schmid. Das betrifft nicht nur regelmäßige Updates für Anwendungen wie den Adobe-Reader auf allen Clients im Unternehmen und eine Softwareverteilung in nativer Installationsqualität nach den jeweiligen Original-Setup-Verfahren, sondern auch die automatisierte, exakte Inventur von Hard- und Software über die Suite. Schmid: „Wenn man Deployment machen will, braucht man Übersicht, sonst arbeitet man halb blind.“ Der IT-Leiter plant bereits die nächste Erweiterung der Lösung: Ein Lizenzierungsprojekt soll auf der Client-Management-Software aufsetzen. ➔

JULIAN RAU



### Die Mayerer GmbH & Co. KG

**Geschäftsfeld:** Sicherheitstechnikerhersteller

**Gründung:** 1800, Gründung des Unternehmensbereichs Mayerer Sicherheitstechnik im Jahr 1978

**Hauptsitz:** Ulm und Lindenberg

**Mitarbeiter:** rund 600

➔ [www.mayerer.de](http://www.mayerer.de)