

Optimiertes standortübergreifendes Client-Management bei MorphoSys AG



24. April 2009 | Herausgeber baramundi software AG

Seit der Umstellung auf ein neues Client-Management-System kann der interne IT-Dienstleister der MorphoSys AG auf effiziente Weise Softwareverteilung und andere administrative Aufgaben wahrnehmen. Vom Unternehmenssitz Martinsried bei München aus werden mehr als 400 Clients an den weltweit vier Standorten vollautomatisiert verwaltet.

Die MorphoSys AG mit Sitz in Martinsried bei München gehört zu den weltweit führenden Biotechnologie-Firmen im Bereich der vollständig humanen Antikörper. Diese werden sowohl in der Forschung und Diagnostik als auch bei der Therapie von Krankheiten eingesetzt. MorphoSys hat bereits zahlreiche Partnerschaften mit namhaften Firmen aus dem Bereich Pharma und Biotechnologie, wie Boehringer Ingelheim, Daiichi Sankyo, Novartis, Merck & Co, Pfizer und Roche, geschlossen.

Softwareverteilung an vier Standorten

Als innovatives, global operierendes Forschungsunternehmen ist MorphoSys auf eine leistungsfähige IT-Infrastruktur angewiesen. Diese erstreckt sich neben dem Hauptsitz auch auf den Standort Düsseldorf sowie Niederlassungen in Großbritannien und den USA. Zu den wesentlichen Aufgaben der MorphoSys IT Group, die als interner IT-Dienstleister tätig ist, zählen die Verteilung und Verwaltung aller Softwareprodukte, die unternehmensweit zum Einsatz kommen. Was bei kleineren Firmen noch manuell möglich ist, erfordert bei einer größeren Anzahl von PC-Arbeitsplätzen an global verteilten Standorten bereits automatisierte Verfahren, um den Überblick zu bewahren und die Umsetzung zu beschleunigen. Diese Aufgabe übernimmt bei MorphoSys bereits seit Jahren eine Client-Management-Lösung.

Zu diesem Zweck war bei MorphoSys mehrere Jahre das Produkt iCommand von ON Technology – nach der Übernahme durch Symantec unter dem Namen LiveState Delivery vermarktet – im Einsatz. Da dieses Produkt und damit auch der Support abgekündigt wurde, entschied sich MorphoSys dafür, dieses abzulösen. Ersetzt werden sollte sie durch eine neue Client-Management-Lösung, mit der neben Standardanwendungen auch wissenschaftliche Anwendungen verwaltet werden können. Letztere werden – branchentypisch – in dem Biotech-Unternehmen vielfach genutzt. Dabei kommt es oft vor, dass der Softwarehersteller vorgibt, dass die Software manuell installiert werden muss. Da Imaging-Verfahren oder MSI-Packaging in diesem Fall nicht möglich sind, war eine Lösung gefragt, die mittels automatisiertem Verfahren die Software genau so installiert, als würde dies der Administrator manuell durchführen. Neben der Erfüllung solcher spezielleren Anforderungen musste die neue Client-Management-Lösung insgesamt den Arbeitsaufwand minimieren und möglichst flexibel sein – bei niedrigen Betriebskosten, also auch günstigen Lizenzierungskosten. Die IT-Spezialisten von MorphoSys haben im Rahmen einer Evaluierung mehrere in Frage kommende Produkte begutachtet und sich schließlich für die baramundi Management Suite entschieden. Die PC- und Server-Management-Lösung ist derzeit eines der wenigen verfügbaren Softwareprodukte dieser Art, die Administratoren den

Vorteil bietet auf den vom Hersteller unterstützten nativen Installationsmechanismus zuzugreifen und hierdurch eine umständliche Differenzinstallation zu umgehen. Insgesamt überzeugt die Lösung durch unkompliziertes Handling und eine intuitive Bedienung.

Richtige Entscheidung – neue Lösung hat sich bewährt

Dies bestätigt auch Steffen Pohlenz, Head of IT bei der MorphoSys AG: „Die baramundi Management Suite hat sich seit der Implementierung, die problemlos und schnell verlief, im produktiven Einsatz bewährt. Ein großer Pluspunkt sind die einfache Verwaltung und die größere Flexibilität. Waren bestimmte Verfahren zuvor nicht realisierbar, so ist dies mit der baramundi-Lösung nun möglich. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis kann sich gegenüber anderen Wettbewerbern sehen lassen.“

Bei spezifischen Arbeitsschritten kann die baramundi-Lösung ebenfalls überzeugen, wie Pohlenz erläutert: „Gegenüber dem abgelösten Client-Management-Produkt ist die Paketentwicklung zur Vorbereitung der Softwareinstallation noch einfacher und um den Faktor 1,5 bis 2 schneller. Die Installation auf den Clients erfolgt ebenfalls zügiger, da das System bei der Kommunikation zwischen Agent und Client effizienter arbeitet.“

Positiv äußert sich der IT-Chef auch über die Supportqualität von baramundi: „Im Vergleich zu vielen anderen Softwareherstellern am Markt hat baramundi ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal: Der Support ist sehr professionell, die Reaktionszeiten sind kurz und man erhält immer eine qualifizierte Antwort. Es wird sofort der Unterschied deutlich, ob der Kontakt über ein ausgelagertes Call Center erfolgt oder man von kompetenten Fachleuten beraten wird.“

In Zukunft noch weniger Serviceaufwand

Eine nützliche Funktionalität der baramundi Management Suite, die bei MorphoSys bereits in größerem Maße genutzt wird, ist die Bereitstellung von Anwendungen über einen Softwarekiosk am Desktop. Mitarbeiter können so ihre Software selbst aussuchen und den Installationsprozess anstoßen, der dann vom baramundi-System nach den Anforderungen der IT-Abteilung ausgeführt wird. Dies minimiert den Serviceaufwand bei gleichzeitig hohem Qualitätsstandard. Ebenfalls über den Softwarekiosk können die Benutzer eine Optimierung ihres PCs vornehmen. Als weiterer Schritt zur Minimierung des Serviceaufwands ist bei MorphoSys die Verknüpfung des Client-Managements mit einer Helpdesk-Lösung geplant. Auf diese Weise profitiert MorphoSys künftig unternehmensweit von einem ebenso effizienten wie effektiven integrierten Client- und IT-Service-Management.