

Client- und Server-Management für den Mittelstand

System-Management auf Schwäbisch: Baramundi bei Raber+Märcker

27.12.13 | Autor / Redakteur: IT-BUSINESS / Dr. Andreas Bergler / Andreas Bergler

Die Augsburger Baramundi Software AG setzt beim Vertrieb ihrer Systemmanagement-Lösungen auf ein Netzwerk von Partnern – zum Beispiel auf die Stuttgarter Raber+Märcker GmbH.

Das Systemhaus Raber+Märcker ist gemeinsam mit verschiedenen Tochterunternehmen deutschlandweit vertreten. Das Portfolio umfasst unter anderem die Bereiche IT-Infrastruktur, Druck- und Kopierlösungen sowie Business-Software und Branchen-Lösungen.

Client-Management als Erweiterung des Portfolios

In den zurückliegenden Jahren kamen aus dem Kundenstamm von Raber+Märcker immer wieder Anfragen nach Lösungen für die Softwareverteilung. Vor allem Abnehmer aus dem Mittelstand bewerteten die gängigen System-Management-Lösungen oft als zu umständlich, zu groß und zu kostenaufwändig. Aus diesem Grund entschied sich das Systemhaus, sein Lösungsangebot gezielt zu erweitern. Seit rund zwei Jahren ist Raber+Märcker deshalb nun Partner der Baramundi Software AG. Das Software-Unternehmen mit Sitz in Augsburg entwickelt und vertreibt Client- und Server-Management-Lösungen zur zentralen und automatisierten Verwaltung von IT-Umgebungen.

Wie Raber+Märcker auf Baramundi kam, erklärt Stefan Rosner, Leiter Geschäftsbereich IT-Infrastruktur bei Raber+Märcker: „Wir haben uns zunächst den Markt für System-Management-Software etwas näher angeschaut. Bei Baramundi ist uns sofort positiv aufgefallen, dass es sich um einen Hersteller handelt, der von der Entwicklung bis zum Support komplett in Deutschland, noch dazu im Süden, stationiert ist.“ Die Baramundi Management Suite, die Client-Management-Lösung des Augsburger Herstellers, überzeugte zudem mit ihrem Funktionsumfang. Die Software ist für alle Aufgaben des System-Managements gewappnet. Sie ermöglicht die Administration von mobilen Endgeräten, PC-Arbeitsplätzen und Servern über den vollständigen Lebenszyklus, unternehmensweit und auch über mehrere Standorte hinweg.

Der nächste Schritt war eine Testinstallation, bei der die Baramundi-Lösung die IT-Fachleute von Raber+Märcker ebenfalls überzeugen konnte. Dabei ging es darum, auch die Praxistauglichkeit zu testen. „Dazu haben wir uns einen langjährigen Kunden ausgesucht, der sich dem Pilotprojekt gegenüber aufgeschlossen zeigte“, berichtet Rosner. „Auch hier lief alles glatt, nicht zuletzt dank der hervorragenden Unterstützung seitens Baramundi.“

IT-BUSINESS

Lösungspartner für System-Management

Nach dem erfolgreichen Pilotprojekt im System-Management bot Raber+Märcker die Baramundi Management Suite auch weiteren Kunden an. Als Lösungspartner setzen die zuvor geschulten Mitarbeiter des Systemhauses seitdem alle nötigen Schritte vom Vertrieb bis zur Installation eigenständig um. Baramundi bietet bei Bedarf Vertriebsunterstützung, und steht bei allen Anfragen sofort zur Verfügung.

Zu den Leistungen für Partnerunternehmen gehören unter anderem regelmäßige Schulungen, Zertifizierungen, Zuarbeit bei Marketingmaßnahmen. Nach dem erfolgreichen Pilotprojekt im System-Management bot Raber+Märcker die Baramundi Management Suite auch weiteren Kunden an. Als Lösungspartner setzen die zuvor geschulten Mitarbeiter des Systemhauses seitdem alle nötigen Schritte vom Vertrieb bis zur Installation eigenständig um. Baramundi bietet bei Bedarf Vertriebsunterstützung, und steht bei allen Anfragen sofort zur Verfügung.

Zu den Leistungen für Partnerunternehmen gehören unter anderem regelmäßige Schulungen, Zertifizierungen, Zuarbeit bei Marketingmaßnahmen und garantierter Leadschutz. Baramundi-Experten begleiten die Mitarbeiter des Partners zudem bei Bedarf auf Termine bei Kunden oder Interessenten. Von der regen Kommunikation und engen Kooperation zwischen Software-Hersteller und Partner-Unternehmen profitieren nicht zuletzt die Kunden: durch hohe Qualität und guten Service.

Nicht von ungefähr fiel die Resonanz der Kunden von Raber+Märcker auf die Portfolio-Erweiterung stets positiv aus: Diese zeigten sich vom modularen Aufbau der Baramundi-Lösung überzeugt. Dadurch lassen sich bedarfsgerechte, individuell erweiterbare Lösungen realisieren – abhängig von der Unternehmensgröße und den Systemanforderungen.

Auch auf aktuelle Herausforderungen wie den Trend zu „Bring Your Own Device“ (BYOD) hat Raber+Märcker dank der Kooperation mit Baramundi eine Antwort. Immer mehr Mitarbeiter nutzen ihre eigenen mobilen Geräte auch für die Arbeit und wollen damit auf das Firmennetz zugreifen. Dies stellt die Administration vor neue Herausforderungen, wie auch Rosner zu berichten weiß: „Ein Thema, das derzeit in vielen IT-Abteilungen heiß diskutiert wird, ist Mobile Device Management – hier können wir aus dem Lösungsangebot von Baramundi mit dem entsprechenden Modul aufwarten.“

Praxisgerecht: Einfache Handhabung

Einen wichtigen Erfolgsfaktor sieht Rosner auch in der Bedienbarkeit der Baramundi-Software: „Hier hat sich wirklich jemand Gedanken gemacht und das Ganze aus der Admin-Perspektive heraus entwickelt. Die Lösung ermöglicht nach kurzer Zeit einen Geschäftsbereich IT-Infrastruktur bei der Raber+Märcker GmbH einfache und problemlose Systemadministration, gerade auch für kleine IT-Abteilungen, deren Personal nicht immer zu allen Schulungen geschickt werden kann. Gerade dies kam bei unseren Kunden besonders gut an“, erklärt Rosner. So können auch mittelständische Unternehmen, wie sie von Raber+Märcker bedient werden, von einem professionellen System-Management profitieren.

IT-BUSINESS

„Ebenfalls besonders hervorgehoben wurde immer wieder der hervorragende Support von Baramundi“, fügt Rosner hinzu. Baramundi setzt ganz klar auf ein Synergieorientiertes Miteinander. Das gelte sowohl für die Zusammenarbeit mit Partnern, die sich insbesondere in laufenden Projekten auf blitzschnelle Unterstützung verlassen können, als auch für die Endkunden. Bei dem Augsburger Unternehmen seien Optimierungsvorschläge seitens der Anwender ausdrücklich erwünscht. So fließen auf deren Anregung hin immer wieder Änderungen und Erweiterungen in neue Versionen mit ein. Diese besondere, auf den Austausch zwischen Hersteller, Partner und Kunden ausgerichtete Unternehmensphilosophie trage nicht zuletzt zum Erfolg der Partnerschaft bei.

Positive Bilanz

Rosner zieht daher eine positive Bilanz der Kooperation mit Baramundi und merkt an: „Für uns als Systempartner sind kurze Wege zum Software-Hersteller von großem Vorteil. Dies gilt nicht nur für die geografische Distanz zwischen Stuttgart und Augsburg, etwa wenn unsere Mitarbeiter an Schulungen teilnehmen, sondern auch für die Kommunikation mit dem Hersteller. Unsere Kunden, die wir vom Standort Stuttgart aus betreuen, stammen überwiegend aus der Region. Und hin und wieder wollen sie auch außerhalb des Supports direkten Kontakt mit dem Hersteller aufnehmen.“ Dies werde von Baramundi genauso selbstverständlich unterstützt wie der Austausch mit direkt betreuten Kunden – ein wesentlicher Baustein für den Erfolg der Zusammenarbeit mit kompetenten Lösungspartnern wie Raber+Märcker. □

- ▼ Raber+Märcker
- ▶ Raber+Märcker

Die Raber+Märcker GmbH ist eines der führenden IT-Systemhäuser in Deutschland mit rund 200 Mitarbeitern am Hauptsitz Stuttgart und insgesamt über 300 Beschäftigten im Unternehmensverbund. Raber+Märcker betreut mehr als 5.000 Kunden aus dem Industrie-, Handels- und Dienstleistungssektor sowie dem öffentlichen Dienst.