

SUCCESS STORY:

Home-Office per Knopfdruck



MSP
Medien
Systempartner

Der IT-Dienstleister MSP Medien Systempartner stand mit Anbruch der Pandemie vor der Mammut-Aufgabe, eine vierstellige Zahl Mitarbeiter und deren Arbeitsplätze auf Home-Office umzurüsten. Mit BMC Client Management und der engen Partnerschaft mit der CK7 GmbH gelang die Umstellung vollkommen reibungslos, sicher und in kürzester Zeit.

Rd. 1.800 Arbeitsplätze an etwa 40 Standorten betreut die MSP Medien Systempartner GmbH als IT-Dienstleister allein bei den beiden Verlagen Bremer Tageszeitungen AG und Nordwest-Zeitung. Als die Corona-Pandemie hierzulande ausbrach, musste die komplette Mitarbeiterschaft in die Möglichkeit versetzt werden, kurzfristig ins Home-Office wechseln zu können – aus Vorsorge, um verlagsinterne Infektionen zu vermeiden. Das Ganze kontaktlos und am besten sofort.

ZEITDRUCK

Die Zeit drängte, der Umfang war enorm, und die Sorge, dass die Pandemie die Verlage lahmlegt, groß: Der tagesaktuelle Content muss verfasst und veröffentlicht, Anzeigen verkauft, Zeitungen gedruckt, ausgeliefert und zugestellt werden. – Moderne Medienhäuser bestehen aus einem komplexen Getriebe verschiedener Abteilungen, jede mit eigenem IT-Profil. Wie Zahnräder greifen die Software-Profile und Abteilungen – von der Redaktion über den Anzeigenverkauf, die Abrechnungs-, Buchhaltungssysteme und andere typische Verlagsprozesse bis hin zur Zustellereinsatzplanung – ineinander. Der Workflow muss funktionieren, die tägliche Zeitung will erscheinen, der Taktschlag ist hoch. „Wir konnten das nur stemmen, weil wir neben unserem starken Team und den klar definierten Prozessen mit dem BMC Client Management von CK7 eine moderne, zentrale All-in-One-Lösung haben, mit der sich alle Aspekte dieser komplexen IT-Verwaltung überblicken und höchst effizient steuern lassen“, beteuert Carsten Pahl, bei MSP Teamleiter ServiceDesk / Managed Desktop Service.

Medien Systempartner: „Einfach gute Arbeit“

Neben den beiden Verlagen Bremer Tageszeitungen AG und Nordwest-Zeitung, die mit großer Weitsicht die „Medien Systempartner GmbH & Co. KG“ bereits 1998 für den IT-Betrieb der Verlage und die -Beratung gegründet haben und bis heute die Gesellschafter des IT-Dienstleisters sind, zählt die MSP heute über 40 weitere Verlagshäuser und Unternehmen angrenzender Branchen zu ihren Kunden.

Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung des eigenen Portfolios bietet MSP heute Dienstleistungen für alle IT-„Lebenslagen“ von Verlagshäusern an, vom Prozessmanagement über die individuelle Betreuung und Beratung, IT-Sicherheit und Datenschutz zu SAP-basierten Media-Dienstleistungen und vieles mehr.

www.medien-systempartner.de

SOFTWAREVERTEILUNG

Dank Clientmanagement war die Softwareverteilung auf die Geräte der Mitarbeiter und damit der Rollout ein Kinderspiel: Abteilungsspezifisch wurden die Software-Profile „im Paket“ remote auf die Geräte befördert. Komplett automatisiert personalisierte MSP mit Client Management die Notebooks und installierte das Betriebssystem und die abteilungs- bzw. mitarbeiterspezifische Software mit Hilfe der Softwareverteilung, per Knopfdruck sozusagen. Danach brauchten die frischen Notebooks nur noch an die Mitarbeiter übergeben bzw. verschickt zu werden. Bei den PCs, von denen ebenfalls viele ins Home-Office mitgenommen wurden, wurde die erforderliche VPN-Software ebenfalls über die Softwareverteilung installiert. Wenn der PC bereits im Home-Office war, konnte das durch die besondere Architektur von Client Management auch nachträglich umgesetzt werden.

PLUG-AND-PLAY

Einschalten und losarbeiten war also die Devise bei den Mitarbeitern, ohne manuelles Downloaden, Installieren, Konfigurieren, Schulungen oder Rückfragen. Für MSP führte das Clientmanagement die systematische Umstellung durch, unkompliziert, mit maximalem Wirkungsgrad und gleichbleibend hoher Qualität. Und unter Ausklammerung von Fehlerquellen, die bei manuell ausgeführten Eingriffen jederzeit auftreten können.

MOBILE WORKING

Schließlich beschleunigte das Clientmanagement auch die Umstrukturierung der Verlage auf mobile Workplaces, die im Zuge zunehmend agiler Arbeitswelten ohnehin in Planung war. Mit Client Management wird der Remote-Support der mobilen Mitarbeiter durchgeführt – bei kleinen oder größeren Störungen und egal, ob sie sich gerade im niedersächsischen Küchenbüro oder auf Recherchereise im Ausland aufhalten.

MODULAR & FLEXIBEL

Das modular aufgebaute BMC Client Management hat sich bei MSP als flexibel einsetzbares „Multiwerkzeug“ zur Verwaltung unterschiedlicher Client-Umgebungen etabliert. Im laufenden Betrieb steuert MSP mit dem Client Management die IT-Sicherheit der mobilen Endgeräte, das Asset Management und die Inventarisierung. Eine einfache Bestandsabfrage zeigt jederzeit den aktuellen Bestand, Gerätestandort und Alter, den „Lifecycle“ der Hardware an, sodass Geräte bruchlos ersetzt werden können. Software-Übersichten, Informationen zur Konfiguration und der Stand laufender und ablaufender Softwarelizenzen auf den Rechnern werden automatisiert übermittelt.

HOHE IT-SICHERHEIT, HOHER SYMPATHIEFAKTOR

Die BMC Client-Management-Lösung unterstützt die IT-Administration auch dabei, Updates und Patches zuverlässig und automatisiert auf die Home-Office-Arbeitsplätze zu verteilen, „unverzichtbar“, nennt Carsten Pahl das BMC Patch-Management. Die besonders kritischen Einfallstore für Schadsoftware seien nun mal die Anwender und ungepatchte Client-Rechner, weiß Carsten Zeug, Bereichsleiter Managed IT Services bei MSP, und betont: „*BMC Client Management gewährleistet den absolut sicheren Client-Betrieb und gibt uns das gute Gefühl, zu jeder Zeit alle Sicherheitsaspekte zu erfüllen.*“ Und so verwundert es nicht, dass MSP seit vielen Jahren vertrauensvoll und professionell mit CK7 und BMC zusammenarbeitet. Carsten Zeug: „*Bei unseren regelmäßigen Benchmarkings hat sich BMC immer wieder als praktikabelste Client-Management-Lösung herauskristallisiert. Nicht zuletzt auch durch die gute Zusammenarbeit mit CK7 – sehr kompetente, verlässliche und persönliche Ansprechpartner, mit denen wir auch eigene Ideen abstimmen und realisieren.*“



» *BMC Client Management ist eine moderne, zentrale All-in-One-Lösung.* «

Carsten Pahl, Teamleiter ServiceDesk / Managed Desktop Service



» *CK7 – sehr kompetente, verlässliche und persönliche Ansprechpartner, mit denen wir auch eigene Ideen abstimmen und realisieren.* «

Carsten Zeug, Bereichsleiter Managed IT Services

IHR ANSPRECHPARTNER



 **bmc**

Certified Associate

Philipp Ernicke
Senior Consultant
Tel. +49 (0)30 577 1306 99
philipp.ernicke@ck7.de
www.ck7.de