



Wie Strom aus der Steckdose...

Bitte bloß kein Theater mit der IT: Immer mehr Unternehmen übertragen die Organisation ihrer IT-Infrastruktur der Midland IT GmbH als Managed Service Provider. Um das IT-Outsourcing für Kunden- und Anbieterseite sinnvoll und rentabel zu gestalten, hat sich BMC Client Management als starke Software-Lösung etabliert.

Die IT soll funktionieren, „so selbstverständlich wie der Strom aus der Steckdose kommt“, beschreibt Marc Hurrelmann die Ansprüche seiner Kunden. Zuverlässig soll die IT im Unternehmen laufen, möglichst geräuschlos im Hintergrund, und bitte kein Kopfzerbrechen und schon gar keinen außerplanmäßigen Ärger bereiten oder gar Worst-Case-Szenarien wie Cyber-Angriffe oder Datenschwund. Ein dichtes Sicherheitsnetz, pünktliche Software-Updates, das Aufrüsten und Austauschen von Hardware u.a. sind die Themen, die immer mehr Unternehmen liebend gern auslagern, weil sie intern erfahrungsgemäß zu viel Blut, Schweiß und Tränen kosten.

„Besonders die kleinen und mittleren Unternehmen benötigen heute für ihre IT-Infrastruktur einen zuverlässigen und kompetenten IT-Spezialisten als festen externen Dienstleistungspartner, der sich nicht nur punktuell und auf Zuruf in Bewegung setzt und Einzelaufgaben abarbeitet, sondern die Managed Services verantwortlich in die Hand nimmt und dabei proaktiv agiert“, erläutert Hurrelmann. Er leitet neben Andreas Röthemeyer die Midland IT GmbH, die zunehmend oft in die Rolle des IT-Administrators mittelständische Unternehmen schlüpft. Die Klaviatur der Managed Services für Unternehmen, Vereine und Behörden spielt Midland mit der Software-Lösung Client Management von BMC, bezogen über die CK7 GmbH. Und das nicht ohne Grund: „BMC Client Management hat mit Größe kein Problem, das ist das Tolle“, meint Hurrelmann. „BMC Client Management ist in der Lage, Tausende von Clients zu managen – und natürlich genauso gut deutlich kleinere Dimensionen“, präzisiert er. Und: „Die Größenunabhängigkeit der Software-Lösung bietet uns ein enormes Wachstumspotenzial.“

Midland IT ist ein mittelständisches IT-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Minden, das aktuell rd. 600 Unternehmen mit angepassten IT-Lösungen, Cloud und Managed Services für ihre IT-Infrastruktur versorgt.

2002 von Marc Hurrelmann und Andreas Röthemeyer als klassisches Systemhaus gegründet, erweiterte das Unternehmen mit den sich wandelnden IT-Aufgaben sein Portfolio und vollzog die Transformation hin zum beratenden Dienstleister. Das Profil als Managed Service Provider bildet heute die zweite Säule der Midland IT GmbH. Zentraler Baustein der Neupositionierung ist die Kooperation mit einem Rechenzentrum unweit des Firmensitzes, über das Midland seine Monitoring- und Management-Tools und die Kundensysteme sicher betreibt.

www.midland-it.de



»Wenn man BMC Client Management einmal beherrscht, eröffnet es Möglichkeiten und Spielarten in unvorstellbarer Vielfalt ...«

Marc Hurrelmann, Geschäftsführer Midland IT

TRANSFORMATION

In den vergangenen rd. fünf Jahren hat Midland die Transformation vom Systemhaus zum Managed Service Provider vollzogen. Das heißt, dass das Unternehmen als festvertraglicher Dienstleistungspartner an Stelle einer internen IT-Abteilung die IT-Infrastruktur von Unternehmen überwacht und managt. Und obendrein je nach Unternehmensentwicklung IT-Trends und neue Anforderungen in die Zukunft „mitdenkt“ und die Geschäftsleitung berät. Möglich macht das ein hoher Automatisierungsgrad, der die Software tausender Rechner in vielen unterschiedlichen Unternehmen zuverlässig überwacht, analysiert und erforderliche Updates rechtzeitig durchführt, 24/7, so wie es eine interne IT-Abteilung manuell nicht leisten kann. – Ein nicht unerheblicher Verdienst von BMC Client Management.

SERVICE ANYWHERE ANYTIME

BMC Client Management ist ein hochleistungsfähiges mehrteiliges Software-System, dessen flexibles Leistungsspektrum gerade bei schwierigen Herausforderungen zeigt, was es kann. „Erst mit den komplexen Aufgaben als Managed Service Provider haben Andreas Röthemeyer und Marc Hurrelmann die wahre Genialität der Software schätzen und auszuschöpfen gelernt“, meint Dominik Kress, Senior Consultant bei CK7. Gesprächspartner mit Worten davon zu überzeugen, sei immer schwierig, „der Härtestest in der Praxis ist das beste Argument“, so Kress. „Wenn man BMC Client Management einmal beherrscht, eröffnet es einem Tools und Spielarten in unvorstellbarer Vielfalt, sodass man damit für jede Gemengelage die genau richtige Lösung findet“, bestätigt Marc Hurrelmann „Durch den Leistungsumfang und seine besondere Flexibilität ist BMC Client Management ein sehr mächtiges Tool und damit allerdings auch in der Einarbeitung durchaus anspruchsvoll.“ Die Einarbeitung der Midland-Mitarbeiter übernahm CK7. In Schulungen und Workshops, online und bei Midland vor Ort im Headquarter wurden den Mitarbeiter die Kniffe und Tricks in der Anwendung von Client Management beigebracht.

UPDATES UND SOFTWAREVERTEILUNG AUTOMATISCH

Das Patchmanagement, eins von fünf Modulen von Client Management, ist zentraler und elementarer Bestandteil der Managed Services von Midland. „Zehn, 20 Programme sind erfahrungsgemäß auf einem durchschnittlichen Arbeitsplatzrechner in Betrieb. BMC Client Management kann mehr als 200 Applikationen patchen“, unterstreicht Hurrelmann die Leistungsfähigkeit der Software. Die Zeitfenster, in denen die Patches eingespielt werden – nachts, am Wochenende o.ä., um die Betriebsabläufe nicht zu stören – werden mit den Kunden besprochen. Den ganzen Rest erledigt Client Management automatisiert.

Die Softwareverteilung sorgt ebenfalls automatisiert dafür, dass Betriebssysteme und die richtigen Programme auf den dafür vorgesehenen Arbeitsgeräten der End-User landen, ob inhouse ans Unternehmensnetzwerk angebunden oder mobil. „Wenn zum Beispiel zehn Rechner aus Altersgründen eliminiert und ersetzt werden müssen, betankt Client Management die neuen Geräte automatisiert mit Windows 10 und den unternehmensspezifischen Applikationen, ohne dass ein Techniker dafür ausrücken muss“, so Hurrelmann. Gerade bei starkem Wachstum von Unternehmenskunden sei es Gold wert, die Rechner dank Client Management sehr schnell remote aus der Ferne versorgen und betanken zu können.

Voraussetzung für eine reibungslose, zielgenaue Softwareverteilung und effizientes Patchmanagement ist natürlich, zu wissen, welche IT-Assets auf welchen Geräten überhaupt vorhanden sind und in welchem Sicherheitszustand sie sich befinden – in gewachsenen IT-Landschaften nicht selten eine Herausforderung. Die lückenlose Inventarisierung unterstützt BMC Client Management ebenfalls automatisiert.

CK7 GMBH: IHR PARTNER FÜR IT-MANAGEMENT UND PROZESSDIGITALISIERUNG

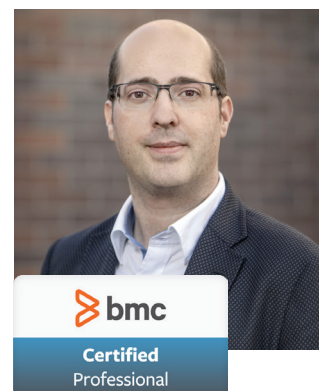
Die CK7 GmbH ist IT-Ansprechpartner für spezialisierte Software-Lösungen, mit denen individuelle IT-Netzwerke in Unternehmen optimal gemanagt werden können.

Zu ihrem Portfolio überzeugender Software-Lösungen erhalten Kunden bei CK7 kompetente Beratung und technischen Support. Software-Zertifizierungen durch die Hersteller, die regelmäßige Qualifizierung der Mitarbeiter, jahrelange Projekterfahrung und ein tiefes Verständnis für Kundenanforderungen machen die CK7 GmbH zu einem verlässlichen Partner für IT-Management-Software.

»Der Härtestest in der Praxis ist das beste Argument für BMC Client Management.«

Dominik Kress, Senior Consultant CK7

IHR ANSPRECHPARTNER



Dominik Kress
Senior Consultant
Tel. +49 (0)30 577 1306 26
dominik.kress@ck7.de
www.ck7.de