



Profil

Genossenschaft für Handel mit Baumaterialien sowie Wand- und Bodenbelägen

Unternehmen

HG COMMERCIALE

Standort

CH-8022 Zürich

Branche

Handel

Website

www.hgc.ch

Lösung

- LANDesk® Management Suite

Vorteile

- Kosten- und Zeiteinsparungen
- landesweit zentrales Client-Management
- geringer Anpassungsaufwand
- schnell einsetzbar
- integriertes Patch-Management
- Staging für Migrationen kleiner Standorte



HGC baut auf LANDesk®

Die HG COMMERCIALE ist eine Handelsgenossenschaft für das Schweizer Baugewerbe. Sie sorgt mit ihren 40 Geschäftsstellen in allen Landesteilen der Schweiz dafür, dass bei der professionellen Baukundschaft - Firmen aus allen Bausparten - das richtige Baumaterial zur richtigen Zeit am richtigen Ort verfügbar ist. Zudem führt sie 17 Ausstellungen mit Wand- und Bodenbelägen. Die HGC beschäftigt heute rund 800 Mitarbeiter. Die LANDesk® Management Suite ermöglichte HGC den reibungslosen Umstieg der Client-PC-Landschaft auf Windows 7.

„Von unserer Zentrale in Zürich aus betreuen wir mit nur drei Personen rund 100 Windows-Server und 650 Windows-Clients, verteilt auf 46 Standorte mit je einem bis 50 PCs“, beschreibt Daniel Vogt, Leiter IT und Telekommunikation bei HGC, die Herausforderung seines IT-Alltags. „Gerade die kleineren Standorte liegen teils in den entlegensten Winkeln der Schweiz, denn wir müssen für unsere Kunden vor Ort stets gut erreichbar sein.“

Die Herausforderung

Diese weiträumig verteilte Client-Landschaft galt es nach neun Jahren Windows XP auf das aktuelle Microsoft-Betriebssystem Windows 7 zu migrieren. „Die Migration war für Januar bis März 2011 angesetzt, da es im Baustoffhandel in den Wintermonaten naturgemäß ruhiger zugeht“, erläutert Vogt. Doch der Hersteller des skriptbasierenden Tools, das HGC für das Client-Management nutzte, hat dessen Weiterentwicklung eingestellt. Deshalb war für den Windows-7-Rollout ein Ersatz gefragt, der neben Betriebssystem- und Softwareverteilung auch Patch-Management und Remote Control unterstützen sollte. „Bei uns gibt es Mitarbeiter, die an zwei PCs arbeiten, andere Mitarbeiter wiederum teilen sich zu zweit einen PC, da gibt es alle Varianten“, so Vogt. „Deshalb war uns wichtig, dass die Client-Management-Lösung Windows 7 basierend auf dem Active Directory als unserem führenden Verzeichnisdienst verteilt.“

Eine weitere Anforderung gesellte sich in Form der Schweiz-typischen Mehrsprachigkeit hinzu: Bei der Windows-7-Umstellung von HGC waren je nach Standort deutsche, französische oder italienische Windows-Versionen zu migrieren. Zudem sollte die Client-Managementlösung mit granular gesteuertem Betriebssystem- und Softwareverteilung ebenso umgehen können wie mit nur schmalbandig angebundenen Standorten: Die Bandbreite der WAN-Leitungen reicht bei HGC von den 10-MBit/s-Links der größeren Niederlassungen bis zu VDSL-Geschwindigkeit bei den kleinsten Filialen.

Die Lösung

Im Vorfeld des geplanten Windows-7-Rollouts evaluierte Daniel Vogts Team im Oktober 2010 mehrere Client-Management-Lösungen. „Wir haben nur namhafte Anbieter berücksichtigt“, erklärt Daniel Vogt. In die engere Wahl kamen drei Lösungen: Microsoft System Center, Columbus des Schweizer Lokalmatadors Brainware sowie die LANDesk Management Suite. „Wir haben uns letztlich für LANDesk entschieden, weil die LANDesk Management Suite deutlich weniger Infrastruktur und Einarbeitung erfordert als die Microsoft-Lösung - alles, was wir benötigen, geht mit LANDesk bereits out-of-the-box“, so Vogt.

Nach der Entscheidung zugunsten von LANDesk Ende Oktober führte HGC die LANDesk Management Suite im November ein. „Ein LANDesk-Engineer hat die Lösung aufgesetzt und uns erläutert, das war in einer Woche erledigt“, erinnert sich Vogt. „Wir hatten praktisch keinen Nachbearbeitungsaufwand und konnten sofort loslegen. Es hat mich selbst überrascht, wie schnell und problemlos meine Leute arbeitsfähig waren.“ So konnte Vogt die Windows 7-Umstellung wie

geplant in Angriff nehmen. Von Januar bis März 2011 ersetzte sein Team 200 Alt-PCs durch neue Geräte, die man in Zürich mit der aktuellen Software ausstattete und dann zu den Filialen lieferte; die restlichen 450 Rechner migrierte HGC - mit nur drei Leuten im Systemmanagement und einem Helpdesk-Mitarbeiter - fristgerecht in wenigen Wochen auf Windows 7.

Die Ergebnisse

„Die PCs ließen sich von der Zentrale in Zürich aus sehr schnell aufsetzen“, erinnert sich Vogt. „Der große Vorteil von LANDesk war der vollständig unbeaufsichtigte Setup: Früher musste man immer wieder ‚Return‘ drücken, aber mit LANDesk stellt man die Abfolge einmal ein, und dann läuft sie ohne weitere Eingriffe durch. Damit sparen wir viel Zeit und arbeiten einfach effizienter.“

Die vorhandenen MSI-Pakete sowie eigene Pakete konnte Vogts Team für die Windows-7-Plattform übernehmen. Dennoch spielte die LANDesk Management Suite auch beim Verteilen ihre Stärken aus: „Endlich waren wir in der Lage, Pakete für jede Software zu schnüren und zentral zu verteilen“, so Vogt erleichtert. „Früher konnten wir nur MSI Pakete nutzen, heute sind wir in der Lage auch EXEs, Batch und VB basierende Installationen automatisiert zu verteilen, so dass ausnahmslos über LANDesk aufgesetzt wird.“

Im Rahmen des Rollouts stellte sein Team die 450 Bestands-PCs jeweils über Nacht um. „Probleme gab es höchstens, wenn einmal ein Mitarbeiter in einer Filiale den Rechner trotz gegenteiliger Anweisung ausgeschaltet hatte, sodass dieser via Wakeup-on-LAN gestartet werden musste“, so Vogt. Von LANDesk-Seite hingegen war alles problemlos, anders kann man es nicht sagen.“

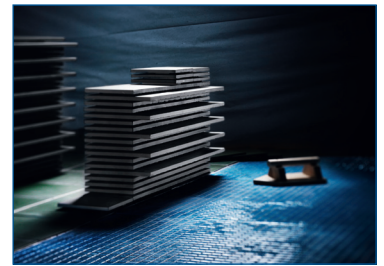
Doch ganz ohne Holpern verlief auch diese OS-Migration nicht: „Wir hatten die Umstellung genutzt, um unseren Softwarebestand zu verschlanken“, erzählt Vogt. „Einige verbleibende Softwarehersteller hatten uns zugesagt, ihre Lösungen bis zur Migration auf Windows 7 für 64-Bit lauffähig zu haben - was dann aber teils nicht der Fall war. Das hat uns Zeit gekostet - der eigentliche Rollout mit LANDesk war dagegen ein Klacks.“

Zur Wahrung der Hochverfügbarkeit stellte HGC alle Filialen zunächst nur teilweise um: Am ersten Tag erhielten Geräte mit gerader Inventarnummer das neue Software-Image, am nächsten Tag erst folgten die PCs mit ungerader Zahl. „Diese Vorsichtsmaßnahme erwies sich aber als unnötig“, so Vogt, „es gab keinen einzigen Problemfall.“ Von Vorteil war hingegen die Staging-Funktionalität der LANDesk-Lösung: „Einige unserer Kleinfilialen befinden sich so richtig ‚in der Prärie‘ und sind nur sehr schmalbandig erreichbar“, erläutert Vogt. „Da war es sehr nützlich, dass LANDesk eine abgebrochene Session an der gleichen Stelle fortführen kann. So kamen auch die entlegenen Standorte zur aktuellen Software, ohne dass wir DVDs versenden mussten.“

Anders als früher ist das Patch-Management nun integriert: „Dafür ist nun kein separates Tool mehr nötig, das ist im Handling effizienter“, so Vogt, „und die Möglichkeit stufenweiser Patch-Rollouts ist aus Security-Sicht sehr angenehm.“ Großen Nutzen zieht HGC zudem aus der Remote-Control-Funktion der LANDesk Management Suite. „Für diese Funktion sind keine Admin-Rechte nötig. So konnten wir Remote Control auch Benutzern in Abteilungen außerhalb der IT zugänglich machen“, erläutert der IT-Leiter. „Unser Bereich Key User Logistik arbeitet heute damit. So können die Key User dem Personal in den Filialen Support leisten, wenn jemand Hilfe mit der Business-Software benötigt.“

Die technischen Feinheiten der Client-Management-Lösung summieren sich für HGC zu klaren wirtschaftlichen Vorteilen: „Größere Automation bedeutet schlicht mehr Effizienz“, fasst es Daniel Vogt zusammen. „Mit der gleichen Anzahl Mitarbeiter kann ich deutlich mehr Arbeit erledigen - das Aufsetzen eines PCs geht heute um den Faktor 4 schneller als früher.“

Sein Fazit: „LANDesk hat uns bei unserem landesweiten Windows-7-Rollout optimal unterstützt.“ Der Lösung wird Vogt deshalb treu bleiben: „Künftig wollen wir das umfangreiche Reporting von LANDesk intensiver nutzen“, sagt er und fügt verschmitzt hinzu: „Vielleicht schauen wir uns auch LANDesk Service Desk näher an.“



„LANDesk hat uns bei unserem landesweiten Windows-7-Rollout optimal unterstützt“.

— Daniel Vogt

Leiter IT und Telekommunikation
bei der HG COMMERCIALE

Weitere Informationen finden Sie unter www.landesk.de.

Soweit laut anwendbarem Recht zulässig, übernimmt LANDesk keinerlei Haftung und lehnt jegliche explizite oder implizite Gewährleistung in Bezug auf den Vertrieb und/oder Einsatz von LANDesk Produkten ab, einschließlich der Haftung oder Gewährleistung bezüglich der Tauglichkeit für einen bestimmten Zweck, der Handelstauglichkeit oder Nichtverletzung von Patenten, Urheberrechten oder anderen Rechten an geistigem Eigentum, ohne dass hierdurch die Rechte im Copyright eingeschränkt werden.

LANDesk behält sich das Recht vor, dieses Dokument oder damit in Verbindung stehende Produktspezifikationen und -beschreibungen jederzeit ohne vorherige Ankündigung zu ändern. LANDesk gewährt keine Garantie für die Verwendung dieses Dokuments und übernimmt keine Haftung für Fehler, die möglicherweise in diesem Dokument enthalten sind. LANDesk verpflichtet sich auch nicht, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren. Die neuesten Produktinformationen finden Sie unter www.landesk.de.

Copyright © 2011 LANDesk Software, Inc. und angeschlossene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten. LANDesk und die zugehörigen Logos sind entweder eingetragene Marken oder Marken von LANDesk Software Inc. oder der angeschlossenen Unternehmen in den USA und/oder anderen Ländern. Andere Marken und Namen können Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber sein.

LSI-0999-DEU 0911 SD/AZUU


S O F T W A R E