

Eine Lösung, viele Funktionen

AUTOMATION
baumann

Veröffentlicht von baramundi software

Einer der führenden Anbieter von schlüsselfertigen Industrieautomationslösungen, die Baumann GmbH, war auf der Suche nach einer transparenten, effizienten und leistungsfähigen Client-Management-Lösung, um die IT-Landschaft unkompliziert zu verwalten. Bei der baramundi software GmbH und der arados GmbH wurde das Unternehmen fündig.

Baumann liefert seit mehr als 30 Jahren Montagesysteme und Handlings-Systeme in viele Bereiche der Industrie und Produktion, wo höchste Qualitätsansprüche an Automations-Anlagen gefordert sind. 530 Clients, darunter auch 40 mobile Apple-Clients, verwalten Michael Feige, System- und Netzwerkbetreuung IT bei der Baumann GmbH, und sein Team für die beiden europäischen Standorte Amberg und Cluj (Rumänien). Im Hinblick auf die Hardware- und Betriebssystemlandschaft setzt das Unternehmen auf Fujitsu- und Dell-Hardware in Verbindung mit Windows7, 64 Bit.

Der Wunsch nach Übersichtlichkeit, Nachvollziehbarkeit und Ressourcenschonung

Alle Clients wurden bis Mitte 2017 mit Hilfe einer Vielzahl einprogrammierter Lösungen verwaltet, um alltägliche Aufgaben wie die Betriebssystem- und Softwareverteilung und Inventarisierung zu bewerkstelligen. Für die Softwareverteilung setzten Michael Feige und sein Team in der Vergangenheit auf hintereinander geschaltete Patchfiles, durch die alle betreffenden Applikationen installiert werden konnten. Die Betriebssysteme wurden mithilfe des Windows Deployment Server (WDS) von Microsoft gebootet. „Wir haben uns für einen besseren Überblick eine graphische Oberfläche dazu gebaut und dann alle Images auf die betreffenden Clients ausgebracht“, so Michael Feige. Die Inventarisierung erfolgte über Windows Management Instrumentation (WMI) und eigene Skripte, die in einer Datenbank dargestellt und ausgewertet wurden. Die großen Herausforderungen hinsichtlich dieser Vorgehensweise waren die nicht ausreichende graphische Auswertung, eine lückenhafte Dokumentation von Skripten und der

zu starken Belegung von Speicherplatz. „Für jeden Hardwaretyp gab es ein Image, das auch das gesamte Softwarepaket beinhaltete – da waren pro Image schnell einmal 10 GB belegt. Auf die Dauer blockierte das zu viel Speicherplatz auf dem Bereitstellungsserver“, so Michael Feige. Eine professionelle Client-Management-Lösung musste also her.

Das bessere Gesamtpaket gab den Ausschlag

Bei der Evaluation der verschiedenen Anbieter am Markt haben Michael Feige und sein Team jeweils Testinstallationen der Lösungen in ihre IT-Umgebung implementiert. Welche Lösung konnte dem Bedürfnis nach Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Effizienz gerecht werden? Das Systemhaus arados GmbH, das eine enge Partnerschaft mit der Baumann GmbH pflegt, empfahl die baramundi Management Suite des Augsburger Softwareherstellers baramundi software GmbH. „Wir haben die Lösung natürlich intensiv getestet und waren vom angebotenen Leistungspaket schnell begeistert“, erinnert sich Michael Feige. „Bereits in der Testinstallation zeichnete sich ab, dass die Lösung einfach zu konfigurieren ist. Interessant im Rahmen der Evaluation war eine Tatsache: Manche Hersteller haben bereits von Windows bekannte Tools in ihre Lösung miteingebaut und dieses dann teilweise als eigenentwickelte Produkte verkauft. baramundi hat in unserer Testumgebung wirklich auch das gemacht, wofür es gebraucht wird: Betriebssystem-, Softwareverteilung, Softwaremanagement und die Schaffung von Transparenz und Übersichtlichkeit.“

Eine Lösung, viele Einsatzgebiete

Im Rahmen der täglichen Arbeit wird die baramundi Management Suite seit Mitte 2017 für eine Vielzahl an IT-Aufgaben von Michael Feige und seinem Team eingesetzt. Hierzu zählen beispielsweise die Inventarisierung der gesamten Hardware- und Softwarelandschaft jedes einzelnen Clients, Betriebssysteminstallation und -Cloning, die Verteilung von Softwareanwendungen und Microsoft-Patches, die Aktualisierung von Drittanbieter-Software und schlussendlich die Verwaltung mobiler Endgeräte. Über 150 sogenannte Jobs, zu denen unter anderem Wartungs- und Applikationsjobs gehören, werden vom IT-Team der Baumann GmbH mit der baramundi Lösung bewerkstelligt. Michael Feige und sein Team verteilen circa 14 Standardanwendungen wie den Adobe Flash Player, das Office-Paket



und ein ERP-System auf Standard-Clients. Einige Mitarbeiter benötigen für ihre Aufgaben darüber hinaus noch CAD-Software. In Summe werden 140 Anwendungen auf die Clients an den zwei Standorten in Deutschland und Rumänien verteilt. „Jegliche Hardware, die bestellt wird, betanken wir mit den benötigten Betriebssystemen und Softwarelösungen. Die fertigen Clients werden dann direkt bei uns oder in unserem weiteren Standort in Rumänien eingesetzt“, erklärt Michael Feige.

Jobs nach Plan

Einmal wöchentlich läuft aktuell ein Job für die Inventarisierung von Hard- und Software und Dateierkennung ab, der Job fürs Patch-Management dreimal wöchentlich. „Hierbei erfolgt ein Abgleich zur baramundi Datenbank und zum Windows Server UpdateServices (WSUS) – das machen wir nur, um bei den Patches auf Nummer sicher zu gehen“, erläutert Michael Feige dieses Vorgehen. Um die Mitarbeiter bei ihrer Arbeit nicht zu stören,

findet einmal im Monat ein Job für das Update aller Drittanbieter-Softwarelösungen statt. „Wir fassen alle Updates zusammen und veranlassen dann die Installation zu einem festgelegten Zeitpunkt, der niemanden in seiner Arbeit beeinträchtigt“, sagt Michael Feige.

Zufriedenes Fazit

„Dank der Beratung der arados GmbH haben wir mit der baramundi-Lösung endlich Transparenz, eine fantastische graphische Auswertung und schonen unsere Ressourcen. Darüber hinaus haben wir mit dem Team von arados und baramundi einen kompetenten und zuverlässigen Partner an unserer Seite“, resümiert Michael Feige zufrieden. In der Zukunft steht ein wichtiger Umstieg einer CAD-Lösung bevor. Diesen werden Michael Feige und sein Team auf jeden Fall mit der baramundi Management Suite erfolgreich angehen.

Firmenprofil unseres Partners arados

Die arados GmbH wurde 1988 in Amberg gegründet. Im Laufe der Firmengeschichte haben sich die Kernkompetenzen des Mittelstandsunternehmens verschoben: Vom reinen Hard- und Softwarevertrieb wandelte sich arados zum kompletten IT-Dienstleister. Experten entwickelten eigene Firewall- und Securitysysteme, dadurch konnte das Unternehmen wachsen und seine Marktposition festlegen. Mit dem eigenen Rechenzentrum wurden alle Voraussetzungen geschaffen, um den steigenden Anforderungen der IT gerecht zu werden.

