

Auf der sicheren Seite



Veröffentlicht von baramundi software GmbH

Beim Thema Endpoint-Management verlässt sich ein großer, österreichischer Versicherer auf Softwarelösungen

Made in Germany

Die Grazer Wechselseitige Versicherung AG (GRAWE) mit ihrem Hauptsitz in Graz beschäftigt über 1.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Generaldirektion, den zehn Landesdirektionen und in über 100 Kundencentern in Österreich. Darüber hinaus gehören zur GRAWE Group fünfzehn Tochtergesellschaften in Süd- und Osteuropa. Mit der Philosophie der individuellen Kundenberatung und einem maßgeschneiderten und bedarfsgerechten Produktportfolio kann die GRAWE ihre Kunden bestmöglich bedienen.



„Wir als Unternehmen stellen hohe Ansprüche an uns selbst und müssen unsere Qualität im täglichen Kundenkontakt aufs Neue beweisen, daher erwarten auch wir von einem IT-Dienstleister eine sehr hohe Professionalität“ sagt Dr. Gernot Reiter, Generaldirektor-Stellvertreter und Leiter der IT der GRAWE. Seit dem Jahr 2003 stellt die baramundi software GmbH aus Augsburg mit ihrer baramundi Management Suite (bMS) den verlässlichen Partner an der Seite der GRAWE dar. Über 3.800 Clients, wovon 40% Laptops und die restlichen 60% Desktop-PCs zuzurechnen sind, werden mit der bMS sicher verwaltet und kontinuierlich auf dem neuesten Stand gehalten.

Per Zufall zum langfristigen Erfolg

„Es war letztlich Zufall, dass wir auf baramundi gestoßen sind“, sagt Andreas Lampel (GRAWE-IT). Auf einer Informationsveranstaltung kamen er und ein Unternehmensvertreter der baramundi software GmbH in Kontakt. Nach der Vorstellung der damals aktuellen Problematik, mit der sich Lampel und sein Team konfrontiert sahen, konnte baramundi alle Fragen mehr als zufriedenstellend beantworten. „Ich habe meine Zweifel gehabt, ob es überhaupt einen Hersteller gibt, der unsere Probleme umfassend lösen kann, aber baramundi hat es uns bewiesen“, resümiert Lampel.

Sicherheit steigern durch Patch-Management und Managed Software

Andreas Lampel betont, dass das Patch-Management aufgrund der Vielzahl an Microsoft-Patches nur mit einem sehr hohen personellen Aufwand bewältigt werden konnte und daher sinnvollerweise nach einer automatisierten Lösung gesucht werden musste.

„Mit baramundi Patch Management haben wir diese Lösung gefunden und können nun zeitlich bestimmen, wann die nötigen Patches auf die Clients verteilt werden. Wir müssen nicht unnötig Leitungskapazitäten belegen und beeinträchtigen damit die Nutzer auch nicht bei der Arbeit“, sagt Lampel. Der integrierte Schwachstellenscan prüft alle im Unternehmensnetzwerk befindlichen Clients auf Schwachstellen. „Wir können definieren, welche Patches automatisiert und welche erst nach manueller Freigabe installiert werden sollen, wodurch mögliche Inkompatibilitäten vermieden werden. Darin sehen wir einen erheblichen Mehrwert“, erläutert Lampel.

Für das IT- Team der GRAWE waren die kurzen Updatezeiten der Software von Dritt-Anbietern eine große zeitliche Herausforderung. Mit „baramundi Managed Software“ sind die IT-Mitarbeiter in der Lage, die nötigen und aktuellsten Updates für Standardsoftware auf die über 3.800 Clients zu verteilen. Andreas Lampel und seine Kollegen verwenden die bereitgestellten Softwarepakete zur Erstinstallation von Software, aber auch zum Update oder für die Deinstallation. Und: Die IT-Mitarbeiter erhalten über diese Lösung detaillierte Informationen über nötige Updates und deren Sicherheitsrelevanz. Zusätzlich werden für einen Rollout relevante Informationen zur Verfügung gestellt.

Wie auch beim Patchmanagement ist es beim Modul „baramundi Managed Software“ möglich, zunächst einzelne Clients mit den Updates als Test zu verteilen. „Durch die Test-Option erhalten wir einen ersten Eindruck darüber, was die Updates bedeuten; erst wenn alles richtig funktioniert, werden die Updates unternehmensweit auf die betreffenden Clients verteilt“, so Lampel.

Der Start einer langen Partnerschaft

Überzeugt von der Qualität hat die GRAWE im Laufe der Zeit stetig neue Module hinzugebucht; „Für uns war und ist ein neues Modul von baramundi immer interessant. Die laufende Optimierung der Client-Verwaltung ist für uns ein wichtiges Thema“, begründet Lampel das Interesse an den Lösungen seines Partners.

„baramundi begleitet uns jetzt seit mehr als zehn Jahren und hat sich in jeder Hinsicht als die richtige Wahl erwiesen – vor allem produktbezogen, aber auch im Hinblick auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit“, erläutert Lampel und ergänzt: „Kurze Kommunikationswege und das Gehör für neue Vorschläge zeichnen unsere Zusammenarbeit aus. baramundi gibt uns das Gefühl, dass neben dem geschäftlichen Nutzen auch die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt steht.“