

Das Ruder fest in der Hand

Veröffentlicht von [baramundi software](#)

baramundi SaaS-IT-Management bei nicko cruises Schiffsreisen GmbH



Die nicko cruises Schiffsreisen GmbH ist einer der führenden Kreuzfahrtanbieter in Deutschland. Das Unternehmen hat sich von einem führenden Flusskreuzfahrt-Veranstalter mit über 30-jähriger Erfahrung zu einem der namhaftesten Anbieter destinationsorientierter Hochseerouten und Weltreisen entwickelt. Mit seiner modernen und komfortablen Flotte, die neben 19 Fluss Schiffen auch das klassisch-elegante Hochseeschiff VASCO DA GAMA umfasst, bereist nicko cruises neben den Weltmeeren auch die schönsten Inlandswasserstraßen und Küstenabschnitte. Im Mittelpunkt stehen dabei intensive Reiseerlebnisse mit viel Zeit zum Entdecken. Das aus rund 130 Mitarbeitern bestehende Team sorgt mit einem außergewöhnlichen Service dafür, dass jede Kreuzfahrt für die Gäste zu einem unvergesslichen Erlebnis wird.

Ein solches international agierendes Unternehmen bedarf einer zuverlässigen und flexiblen IT. Chief Technology Officer Andreas Grasberger und seine Kollegen managen zusammen die rund 200 Clients und Server – ein Großteil davon an Land am Hauptsitz in Stuttgart aber auch mit je ein bis sieben Clients an Bord der Schiffe. Weitere sechs Mitarbeiter kümmern sich um das Datenmanagement, die Buchungssysteme und die damit verbundenen Plattformen.

Infrastruktur primär in der Cloud

Andreas Grasberger beschreibt die Herausforderungen dieser Struktur folgendermaßen: „Wir versuchen alles einfach und effizient zu halten, damit wir mit wenig IT-Ressourcen alles zentral steuern und verwalten können. Der Großteil unserer Systeme befindet sich bereits in der Cloud oder wird als Software-as-a-Service (SaaS) abgebildet. Zentral für unser Geschäft ist unsere Buchungsplattform, die wir auch als SaaS betreiben. Darüber hinaus verlassen wir uns vornehmlich auf Microsoft-Dienste und Softwarelösungen. Auch hier haben wir soweit wie möglich den Betrieb in die Cloud verlagert.“

On-Prem im Stuttgarter Rechenzentrum nutzen wir eine Kombination aus nutanix und VMware. Darauf bilden wir nahezu die komplette lokale Serverinfrastruktur virtuell ab. Unsere End User sind alle mit Notebooks und klassischen Windows-Desktops ohne virtuelle Desktop Infrastruktur (VDI) ausgestattet.“

Die größte Herausforderung: Mobiles Arbeiten

„Unsere größte Herausforderung ist dabei, dass mobiles Arbeiten bei uns sehr stark genutzt wird und wir ebenfalls die weltweit auf Schiffen vorhandenen Clients zentral verwalten müssen.“

Die Schiffs-Clients kommen in der Regel nur einmal im Jahr nach Stuttgart zur Wartung. Dazwischen gibt es keine direkte Anbindung an unser Netzwerk, auch nicht per VPN. Das macht die Verwaltung und Pflege sehr schwierig. Insbesondere das Update- und Patchmanagement, aber auch Anpassungen an lokalen Firewalls oder Sicherheitskomponenten war hier in der Vergangenheit schier unmöglich bzw. mit sehr hohem zeitlichem Aufwand verbunden. Die Mitarbeiter im mobilen Arbeiten

konnten wir ebenfalls nicht immer effektiv verwalten, da wir immer auf den Aufbau eines VPNs angewiesen waren.“

Mit baramundi von On-Prem zu SaaS

„Die On-Prem Variante war in der Vergangenheit eine Herausforderung. Alle Geräte innerhalb des Netzwerks ließen sich problemlos mit baramundi verwalten, externe Clients konnten wir aber nur verwalten, wenn wir sie online mit aktivem VPN „erwischt“ haben. Für Schiffe ohne VPN-Verbindung ins lokale Netzwerk mussten wir auf Remote-Sessions zurückgreifen und uns nur auf das Allernötigste beschränken.“

„Gleichzeitig war es aber keine Option auf Baramundi zu verzichten, daher kam das neue SaaS-Produkt genau zur richtigen Zeit. Die Option, baramundi auch „as a Service“ zu nutzen, war für uns ein absoluter Gamechanger:

Wo wir zuvor in der On-Prem-Variante nicht alle Geräte permanent und zuverlässig erreichen konnten, sind wir jetzt in der Lage Server/Clients zu 100% zu erfassen und zu verwalten, ohne dass wir hierfür die Firewalls öffnen müssen. Zudem waren wir gerade dabei unseren letzten verbliebenen SQL-Server außer Dienst zu stellen. Durch den Wegfall des SQL-Server-Supports wurde die SaaS-Lösung besonders attraktiv, da die Kosten im Vergleich zu einer eigenen lokalen oder Cloud SQL-Lösung deutlich geringer sind. Auch im Bereich der Sicherheit hat die baramundi SaaS-Lösung einen entscheidenden Vorteil für uns. Wir benötigen keine Lokal Gateways oder sonstige Zwischenkomponenten, die im schlechtesten Fall von außen erreichbar sein müssen.

Unkomplizierte Implementierung

„Im Rahmen der Migration haben wir uns entschieden, das gesamte alte System über Bord zu werfen und mit einem sauberen Neustart bei Null anzufangen. Die Implementierung war sehr einfach und schnell. Dazu wurde die gesamte Plattform durch baramundi vorbereitet. Am Ende blieb für uns nur noch ein Workshop für die Live-Schaltung. Live waren wir dann nach nicht mal einem Tag Workshop.

Da die SaaS-Lösung ein komplett neues baramundi-Produkt war, hatten wir mit „Kinderkrankheiten“ und Umstellungen bezüglich Handling auf unserer Seite gerechnet. Tatsächlich ist aber alles reibungslos über die Bühne gegangen und auch für uns in der IT gab es keinerlei gravierende Umstellungen, was die Arbeit mit der Management Suite angeht. Sehr positiv hat uns dabei die problemlose Einbindung von Clients ohne direkten Kontakt überrascht, die quasi per E-Mail funktioniert.

Vorteile des SaaS-Ansatzes

„Der größte Vorteil der Management Suite as a Service aus IT-Sicht ist, dass wir jetzt 100% unserer Clients und Server in



baramundi inventarisieren und auch darüber verwalten können. Listen von Clients und Aufgaben, die nicht managebar waren, gehören damit der Vergangenheit an. Davon abgesehen sparen wir uns die kompletten Kosten für eine eigene SQL-Instanz. Durch die AnyDesk-Integration ist es jetzt außerdem möglich auf sichere Art und Weise auf alle Clients weltweit zu gelangen um Wartungen aus einer Anwendung heraus durchzuführen. Für den First-Level-Support eine enorme Zeitersparnis.“

„Wir nutzen baramundi seit über 10 Jahren und wollten auf keinen Fall auf die Vorteile und das angeeignete Wissen in dem Bereich verzichten. Die vorhandenen Funktionen in der baramundi SaaS-Lösung decken unsere Anforderungen exakt ab:

- Inventory
- Software-Verteilung
- Update-/Patchmanagement
- IT-Compliance
- Defense Control
- Remote Desk
- Network Devices
- Application Usage Tracking

Fazit

„Aktuell rollen wir unsere neue Antivirus-Lösung auf Knopfdruck zeitgleich und weltweit auf all unseren Clients aus. Wir haben jetzt tatsächlich keinen einzigen Client mehr, auf dem wir das Setup und die Konfiguration manuell durchführen mussten. Dank der baramundi-Jobs wurden alle Clients direkt bei Aufbau der Internetverbindung „betankt“. Dabei möchte ich noch erwähnen, dass unser direkter Kontakt zu baramundi hervorragend ist. Wir haben selten Supportanfragen – wenn doch, wird uns immer sehr schnell und vor allem kompetent geholfen.“