

Kunde: Amway
Produkt: Sparxent Active Control (LANDesk Managed Services) und Sparxent Professional Services



Amway setzt auf Sparxent: Client-Management-Experte erweitert LANDesk-Infrastruktur für mehr als 20 europäische Länder

Sparxent hat die LANDesk-Infrastruktur und die dahinterstehenden Arbeitsabläufe bei Amway erheblich erweitert. In einem einwöchigen Projekt entwickelte der Client-Management-Spezialist ein zentrales Provisioning Template, um das neue Betriebssystem auf unterschiedlich konfigurierte Rechner in mehr als 20 Niederlassungen in Europa auszurollen. Zur Verbesserung der Abläufe im Tagesgeschäft bekommt Amway, eines der weltweit führenden Direktvertriebsunternehmen, künftig Unterstützung von dem langjährigen LANDesk-Partner: Sparxent Active Control ist ein speziell für LANDesk-Infrastrukturen entwickeltes und individuell anpassbares Managed-Services-Angebot, mit dem Amway das operative LANDesk-Management optimiert.

Die Sparxent-Experten setzten zunächst ein Client-Management parallel zur Infrastruktur der US-Zentrale auf. Dafür installierten sie einen neuen LANDesk Core Server, optimierten ihn nach Sparxent-Best-Practices und realisierten die Anbindung an das Pendant auf der anderen Seite des Atlantiks. Anschließend wurden mithilfe des Provisioning Template verschiedene Modelle von Desktop- und Laptop-PCs automatisch mit dem Betriebssystem bestückt. Wichtig war Amway dabei, dass sich die Lösung in die bestehende Softwareverteilungslösung eingliedert – auch das konnte Sparxent gewährleisten. Über die neue Lösung werden jetzt alle Rechner europaweit neu aufgesetzt, beispielsweise für neue Mitarbeiter.

Jörg Sändig, Projektverantwortlicher bei Amway: „Sparxent zeigte in der Zusammenarbeit eine hohe Bereitschaft, flexibel auf unsere Anforderungen einzugehen. Sowohl die Reaktionsgeschwindigkeit als auch die Serviceorientierung der Sales-Mitarbeiter und Fachspezialisten entsprachen unserer Vorstellung. Für uns war insbesondere eine kompetente Beratung im Vorfeld der Vertragsgestaltung ausschlaggebend für die Auswahl des Dienstleisters.“

Die Entscheidung für Sparxent fiel aufgrund der positiven Erfahrungen, die Amway seit drei Jahren bei LANDesk-Schulungen mit dem Dienstleister gemacht hat. Zudem ist Sparxent einer der wenigen LANDesk-Partner, die Erfahrung mit der Betreuung von europa- oder weltweiten Projekten mitbringen. Jörg Sändig: „Die Consultants von Sparxent bewiesen, dass sie unserer verteilten und ausgesprochen internationalen Ausrichtung gewachsen waren. Die sprachliche und fachliche Zusammenarbeit mit unseren eigenen Spezialisten aus verschiedenen Ländern verlief reibungslos.“

„Die Consultants von Sparxent bewiesen, dass sie unserer verteilten und ausgesprochen internationalen Ausrichtung gewachsen waren. Die sprachliche und fachliche Zusammenarbeit mit unseren eigenen Spezialisten aus verschiedenen Ländern verlief reibungslos.“

„Sparxent zeigte in der Zusammenarbeit eine hohe Bereitschaft, flexibel auf unsere Anforderungen einzugehen. Sowohl die Reaktionsgeschwindigkeit als auch die Serviceorientierung der Sales-Mitarbeiter und Fachspezialisten entsprachen unserer Vorstellung. Für uns war insbesondere eine kompetente Beratung im Vorfeld der Vertragsgestaltung ausschlaggebend für die Auswahl des Dienstleisters.“

*Jörg Sändig,
Information Systems Security
Manager Europe,
Amway*

Neben der sprachlichen Komponente ergab sich auch ein organisatorisch interessanter Aspekt: Die Betriebssystemverteilung ist nun von allen europäischen Standorten aus durchführbar. Dies bedeutet, dass eine Person in Deutschland jeden beliebigen Rechner in ganz Europa neu aufsetzen kann, wenn dies nötig sein sollte.

Die Implementierung des Projekts erfolgte in nur vier Wochen, im Rahmen der laufenden Managed Services für LANDesk wird die Infrastruktur kontinuierlich an neue Anforderungen angepasst. Das neue Client-Management hat sich bereits in den ersten sechs Monaten im Einsatz bewährt.

Mehr Informationen besuchen Sie bitte www.sparxent.de

Über Amway

Amway ist eines der weltweit führenden Direktvertriebsunternehmen. Heute ist Amway in über 50 Ländern vertreten und verzeichnete 2010 einen Umsatz von 9,2 Milliarden US Dollar. Mehr als drei Millionen selbständige Amway Vertriebspartner vertreiben die Produkte von Amway – davon 85.000 in Deutschland. Das Angebot umfasst 450 Produkte aus den Bereichen Kosmetik, Wellness und Haushalt, die exklusiv über selbständige Amway Vertriebspartner zu beziehen sind.
www.amway.de