

PC-Rollout bei der Heidelberger Druckmaschinen AG

Mit außergewöhnlichem Druck kennt man sich in Heidelberg aus – und schätzt Technologien, die daran ihre Leistungsfähigkeit beweisen. Für den Austausch seiner 6.300 Clients vertraute der Maschinenhersteller deshalb auf Inventox.



Axel Junghans
Heidelberger
Druckmaschinen AG

tom sprach mit Axel Junghans, Leiter Global Client Management bei der Heidelberger Druckmaschinen AG, über den Einsatz des Rolloutmanagement-Tools von Computacenter.

tom: Herr Junghans, der Name Heidelberg steht nicht nur für eine Stadt. Was ist Heidelberg noch?

Junghans: Heidelberger Druckmaschinen ist ein globaler Lösungsanbieter in der Druckindustrie. Wir sind in 170 Ländern weltweit mit Sales- und Service-Niederlassungen präsent. Neben Offset-Druckmaschinen bieten wir auch Maschinen für die Druckvorstufe und -nachbereitung sowie Softwarelösungen und umfangreiche Serviceleistungen an.

tom: Welche Softwareausstattung brauchen die PCs Ihrer Mitarbeiter dafür?

Junghans: Das ist von Land zu Land unterschiedlich. Zum Teil handelt es sich dabei um Standardapplikationen wie Microsoft Project. Aber es können auch Applikationen sein, die gebraucht werden, um in verschiedenen Ländern Steuern zu melden. Wir haben zusätzlich spezifische Anwendungen, die wir individuell aufspielen. Personalisierung ist für uns ein ganz großes Thema. Das heißt, bei uns sieht kein PC wie der andere aus, auch wenn wir unsere Applikationen standardisieren und als Pakete auf den PCs bereitstellen.

tom: Wie hat sich dieser Individualisierungsbedarf auf den jüngsten PC-Rollout ausgewirkt?

Junghans: Das war für uns einer der Hauptpunkte im Rollout: einen Partner zu finden, mit dem wir genau diese Anforderungen abdecken können. Es ist für uns

ganz wichtig, dass wir für den Benutzer wirklich die individuell richtige Software bereitstellen und nicht ein großes Portfolio an Applikationen auf die Rechner aufbringen, die dann letztendlich vom Benutzer nicht benötigt werden. Und dafür hat uns Computacenter ein Logistikkonzept aufgezeigt, das unsere Bedürfnisse getroffen hat.

tom: Und was war das Besondere daran?

Junghans: Wir müssen davon ausgehen, dass wir ein Vorbereitungscenter brauchen, bevor wir die PCs an die Benutzer ausliefern können, d. h. ein Staging-Center dazwischenschalten. Wir haben einmal die Vorbetankung mit einem Image, das für alle PCs weltweit gleich ist. Das findet schon in der Fabrik des Hardwareherstellers statt. Diese PCs werden dann personalisiert, bevor sie zum Arbeitsplatz kommen – abhängig von der Software, die ihre Benutzer brauchen. Wir haben für alle unsere Benutzer Profile. Wir wissen, welche Software sie heute einsetzen, und haben zusammen mit Computacenter sichergestellt, dass während des Rollouts jeder Benutzer einen neuen PC bekommt, der genau diese Software hat.

tom: Um das zu gewährleisten, haben Sie im Ausschreibungsverfahren eine zentrale Kommunikationsplattform gefordert.

Junghans: Und da hat Computacenter uns eine Lösung angeboten, die genau unsere Anforderungen getroffen hat. Wir wollten jederzeit wissen: Welche PCs sind bestellt? Welche PCs sind für welchen Anwender? Wie weit ist das Staging-Center mit der Betankung? Wann sind diese PCs auf dem Weg von dem Staging-Center an die jeweilige Lokation? Wurden die PCs schon an den Anwender ausgeliefert?

Haben wir die Daten des Anwenders auf den neuen PC übernommen? Hat der Anwender letztendlich das Okay gegeben, dass diese Hardware inklusive Software einwandfrei an seinem Arbeitsplatz installiert wurde? Und gleichzeitig wurden auch die Daten für die Altgeräte erfasst, die wir zurückgeben. Um auch dafür einen ganz klaren und schlüssigen Prozess zu haben, der jederzeit revisionssicher nachvollziehbar ist. Und das Tool hat das geleistet.

tom: In Zahlen ausgedrückt: Wie gut hat sich das Tool, Inventox, letztlich bewährt?

Junghans: Die besondere Herausforderung bei dem Rollout war die schiere Menge, mit der wir es zu tun hatten. Wenn man sich überlegt, dass wir zwischen 300 und 400 PCs am Tag installiert haben, kann man sich leicht ausmalen, wie wichtig es ist, die Terminplanung mit den jeweiligen Anwendern wirklich auf den Punkt zu treffen. Und wir haben mit dem Tool 99,5 Prozent Trefferquote nachweisen können. Das heißt, wir haben ganz, ganz wenige „Missed Installations“ gehabt.

tom: Da kann man sich die Gretchenfrage ja fasst sparen: Würden Sie es genau so wieder machen?

Junghans: Ich kann nur sagen, dass die Zusammenarbeit mit Computacenter hervorragend funktioniert hat. Wir hatten von Anfang an ein sehr engagiertes Projektteam, sowohl von der Heidelberg- als auch von Computacenter-Seite. Und es hat einfach auch die Harmonie im Projektteam direkt gestimmt. Ja, ich würde den Rollout wieder mit Computacenter machen.

HEIDELBERG