BANG & OLUFSEN

"Investeringen har tjent sig ind - og vi har fået langt mere værdi ved at vælge Capalnstaller i forhold til SCCM."

Thomas Kaaber,
Senior Manager,
Bang & Olufsen

Nærhed der giver værdi – nu og i fremtiden

Bang & Olufsen er ikke i tvivl - beslutningen om at skifte til CapaInstaller var den rigtige. Processerne er optimeret, og følelsen af nærhed giver tryghed i dagligdagen, hvor IT bare ikke må stå i vejen for videreudviklingen af ét af verdens stærkeste brands.

Bang & Olufsens omdømme er baseret på udviklingen af egne unikke teknologier, imponerende design, kreative løsninger, fremragende kvalitet og en stærk vilje til at stræbe efter det perfekte og gøre det umulige muligt. Derfor er det også vitalt, at det ikke er IT-systemerne, der hverken begrænser eller forsinker den videreudvikling, der er så vigtig, når man som Bang & Olufsen hele tiden skal være på forkant for at bibeholde sin status som værende ét af verdens stærkeste brands.

Da IT-afdelingen hos Bang & Olufsen efter 10 års tæt samarbejde med M-net måtte afdække markedet for alternative deployment-løsninger, var blikket som udgangspunkt rettet mod Microsofts SCCM.
- Vi lavede et forprojekt, hvor vi testede SCCM, for vi regnede egentlig med, at det var den oplagte afløser for M-net, fortæller Senior Manager Thomas Kaaber og fortsætter:

- Men med fokus på brugerne, klientgruppen og medarbejderne i Service Desken måtte vi genoverveje vores første antagelse. Der var simpelthen tale om én stor snitflade til det hele, som vi synes, var uoverskuelig. Og så ville SCCM kun dække 30-50% af de funktionaliteter, vi havde via M-net, da det for vores vedkommende ikke kun var et spørgsmål om at kunne deploye Windows på vores computere. Vi bruger også systemet i mange andre sammenhænge. Det bliver brugt i vores Service Desk og til vores pakkedistribution, men lige så vigtigt er det f.eks., at vi har mulighed for at licensstyre. Hvis SCCM skulle dække de behov, var en overbygning nødvendig, hvorimod CapaInstaller fra CapaSystems dækkede alle behov lige fra begyndelsen af, fortsætter Thomas Kaaber.

CapaSystems

CapaSystems A/S
Roskildevej 342 C, 2630 Taastrup
Godthaabsvej 33, 8660 Skanderborg
Tlf. 70 10 70 55. www.capasystems.com

Om Bang & Olufsen A/S
Bang & Olufsen A/S er grundlagt i 1925 i Struer og er kendt verden over for sit karakteristiske sortiment af kvalitets audio-, video og multimedieprodukter.
Bang & Olufsen beskæftiger over 2.000 ansatte og havde en omsætning på DKK 2.762 mio. (ca. EUR 370 mio.) i regnskabsåret 2009/2010.

B&O udpeger følgende fordele ved Capalnstaller:

- Intuitivt værktøj
- Skaber overblik
- Høj funktionalitet
- Unattended reinstallation
- Større brugertilfredshed
- Nærhedsfølelse
- Kompetent support
- Dygtige konsulenter

Et hurtigt kig på IT-afdelingens infrastruktur synliggør ellers, at der for B&Os side rent faktisk ville være mange gode grunde til at vælge SCCM.

- Vi ville via interaktionen kunne binde tingene sammen via SCCM, og der kunne være nogle gode synergier på sigt. Men ét er alle de muligheder, der er ude i fremtiden, noget andet er de behov, man har her og nu. Det vigtigste for os var den nære værdi, og det vi skulle høste det første år - og det var ikke på interaktion men på muligheden for at kunne deploye i et miljø, der er supporteret. Men når det så er sagt, så tænkte vi i den grad også på fremtiden, da vi implementerede Capalnstaller, for vi vil ikke stå om et år eller to og være "låst". Derfor valgte vi Capalnstaller, da vi kunne se fremtidsmuligheder i produktet, forklarer Thomas Kaaber.

Nærhedsfølelsen vægtede også tungt

- Vi oplever mange positive ting ved at samarbejde med CapaSystems. Brugergruppen Capalnstaller User Group er en ganske god mulighed for at have dialog med andre brugere, ligesom de arrangementer, CapaSystems afholder, giver et rigtig godt indtryk af de mennesker, der står bag produktet. CapaSystems sidder ikke inde i sin egen lille "osteklokke" og udvikler det, som de selv mener, giver værdi - der er rent faktisk en direkte dialog med kunderne, siger IT-konsulent Ulrich Haversen, der selv dagligt har "fingrene godt nede i Capalnstaller". - Efterhånden, som vi bruger produktet, dukker der selvfølgelig ting op, som vi gerne vil tilpasse og gøre mere B&O'sk.
Og det har vi heldigvis mulighed for selv at gøre et stykke hen ad vejen, da det er udviklet i VBScript. Og de ting, som vi ikke selv kan løse, sender vi til CapaSystems Support som en feature request - og det er vores klare indtryk, at der lyttes til vores oplevelser. CapaSystems vurderer naturligvis de request, der kommer ind, ud fra, om det er noget, der kun giver B&O værdi, eller om det er en request, der reelt set kan give produktet mere værdi. Og den mulighed for indflydelse og dialog gør en kæmpe forskel, fortsætter Ulrich Haversen og Thomas Kaaber afslutter:
- Det er en nærhedsfølelse, der giver værdi både nu og i fremtiden.

Om Capasystems:
Softwareløsninger til Device Management, Performance Monitoring og slutbrugertilfredshed: I CapaSystems ønsker vi at skabe en fremtid, hvor smart teknologi eliminerer alle manuelle processer. Det gør vi ved at levere ekspertise og intelligent, egenudviklet software, som udnytter potentialet i vores kunders IT-systemer. CapaSystems er en dansk softwarevirksomhed etableret i marts 1996. I dag har CapaSystems kunder i hele verden og stærke partnerrelationer i Skandinavien, Central- & Østeuropa samt USA og Mellemøsten.