



## Das volle Cloud-Potenzial nutzen mit Insight

### Überblick

**Insight unterstützt KSW Elektro- und Industrieanlagenbau dabei, Cloud und Microsoft-Tools effektiver zu nutzen.**

**Kundenprofil:**

- Profis für Industrie- und Tankanlagenbau
- Ca. 550 Mitarbeitende

**Herausforderung:**

- Möglichkeiten von Cloud und Tools effektiver nutzen

**Lösung:**

- Knowledge-Transfer durch Workshops
- Lizenzoptimierung



### Über KSW Elektro- und Industrieanlagenbau

KSW Elektro- und Industrieanlagenbau ist seit über 30 Jahren ein Profi der Branche. Mit etwa 550 Mitarbeitenden in der Zentrale in Feldkirch und 13 Niederlassungen in drei Ländern realisiert das Unternehmen anspruchsvolle Projekte im In- und Ausland. Die Leistungen der KSW umfassen den gesamten Entstehungsprozess einer Tankanlage – von der Planung über die bauliche Umsetzung bis hin zu Service und Wartung.

### Herausforderung

Seit 2017 setzt die KSW in Sachen IT-Infrastruktur auf Cloud und Tools von Microsoft. Aufgrund eingeschränkter personeller Inhouse-Ressourcen und nicht durchgeführter spezifischer Konfigurationen, konnten die Möglichkeiten der Cloud und der Tools aber nicht in Gänze genutzt werden. Der Wunsch war, den Umfang und die Effektivität der Nutzung der Tools zu erhöhen. Dazu war es nötig, bestehende Kenntnisse der IT-Abteilung zu erweitern und einen externen Dienstleister zu finden, der den Prozess als Consultant partnerschaftlich und kompetent begleiten würde. Zudem bestand der Bedarf, das Lizenzmanagement zu optimieren, um hier Kosten zu reduzieren bzw. eine Preisbindung zu erhalten.

„Wir haben nun eine bessere Vorstellung von den Möglichkeiten der Tools, die uns zur Verfügung stehen. Wir haben in der Vergangenheit nicht das gesamte Potenzial unserer Lizenzen genutzt. Das konnten wir mit der Hilfe von Insight optimieren.“

Peter Rädler, IT-Leiter der KSW

Cloud

„Wir haben aus den Workshops sehr hohen Mehrwert gezogen. Die Berater verfügen über ein extrem umfangreiches Wissen und konnten all unsere Fragen beantworten. Die Workshops waren fachlich hervorragend, gut aufgebaut und verständlich.“

Peter Rädler, IT-Leiter der KSW



## Lösung

Als fachlich breit aufgestellter Solutions Integrator setzte Insight auf zwei Säulen, um die KSW zu unterstützen.

Durch die Workshops M365 Digital Workforce, Secure Multi-Cloud Environments, Usage - Secure Identities and Access, Enable Frontline und M365 Enablement vermittelte Insight den IT-Mitarbeitern der KSW weitreichende Kenntnisse. Unter anderem konnte durch die verbesserte Konfiguration und Nutzung der Tools Teams und Outlook die Kollaborationsmöglichkeiten optimiert und interne Prozesse gestrafft werden. Durch die Security-Workshops konnten neue Security- und Approvement-Programme eingeführt, die Awareness der Mitarbeiter erhöht und Penetrationstests durchgeführt werden.

„Wir haben aus den Workshops einen sehr hohen Mehrwert gezogen“, erklärt Peter Rädler, IT-Leiter der KSW. „Die Berater verfügen über ein extrem umfangreiches Wissen und konnten all unsere Fragen beantworten. Die Workshops waren fachlich hervorragend, gut aufgebaut und verständlich. Besonders wussten wir zu schätzen, dass die Workshops in deutscher Sprache angeboten wurden. So konnten sich die Teilnehmer auf den Inhalt konzentrieren, ohne Sprachbarrieren zu fürchten.“

Neben dem Wissenstransfer übernahm Insight die Lizenzoptimierung. KSW wechselte in das Enterprise Agreement der Microsoft. So war es möglich, eine Preisanpassung zu umgehen und eine Preisstabilität mit einer Laufzeit von drei Jahren zu erreichen. Mehrkosten konnten vermieden und die finanzielle Planungssicherheit erhöht werden.

## Warum Insight

„Bei Insight haben wir ein hohes Maß an Kompetenz vorgefunden, das uns beeindruckt hat. Die Kundenbetreuung hat uns ebenfalls überzeugt. Insight zählt nicht zu denen, die einem Unternehmen etwas verkauft und es dann damit allein lässt. Unsere Account Manager sind immer ansprechbar, wenn wir etwas benötigen, oder es Herausforderungen gibt. Es ist eine gute Partnerschaft.“

Peter Rädler, IT-Leiter der KSW