

# LANDesk桌面管理软件 帮助太古可乐抓住每一分投资



## 解决方案概览

用户: 中国太古饮料集团公司

国家/地区: 中国

行业: 快速消费品

## 用户需求

中国太古饮料集团公司的IT管理人员需要一套行之有效的桌面管理软件, 帮助他们在人手有限的情况下, 轻松应对千变万化的IT需求, 让他们一方面可以开发软件, 负责企业IT的安全, 保障日常的IT正常运转, 另一方面又可以与公司的财务人员一起, 清晰了解集团内有多少桌面系统的资产, 完成精细的资产管理。

## 解决方案:

2009年4月, 太古饮料与蓝代斯克正式签约, 采购了其桌面管理软件, 希望能够帮助公司管理好桌面系统。不过, 在采购之前, 太古饮料在南京、广州、郑州等分公司进行了各项测试, 达到预期的效果之后, 太古饮料才正式部署了这套管理软件。

## 应用效益:

蓝代斯克桌面管理平台帮助太古可乐的IT管理人员即时掌握详尽的信息, 轻松应对千变万化的IT需求; 同时, 桌面管理平台可以形成资产管理平台, 帮助全面而清晰地了解集团内部资产状况; 桌面管理软件还帮助IT管理人员实现了远程管理, 将IT管理人员的工作效率大大提高。

- 软件安装, 高效准确
- 安全管理, 行之有效
- 远程帮助, 近在咫尺
- 资产管理, 随行而行

“在做决定之前, 我们比较了三个厂商的解决方案。当时制定了一些具体的指标, 包括管理方面的易用性和整个软件的架构, 售后服务等。综合考虑各个方面, 我们最后选择了蓝代斯克 (LANDesk), 主要是看中它整体的服务网络。我个人觉得这种服务体系以及产品的易用性都是很好的。”

“实施效果达到了预定目标, 帮助我们清楚管理IT资产, 并做到了桌面的标准化。”

——太古饮料郑州工厂IT经理冯柯

## 用户概况:

太古饮料是太古集团和可口可乐成立的合资公司, 专程为可口可乐生产各类饮料。早在1965年, 作为可口可乐公司的策略性业务伙伴, 太古饮料在中国及美国西部部分地区拥有制造、推广及分销可口可乐公司产品的专营权, 每年销售约28亿公升可口可乐产品。可口可乐在全国有三家这样的合作伙伴, 另外两家是中粮集团和申美集团。

## 面临的问题:

企业用户的IT需求千奇百怪, 这让IT管理人员很头疼。具体来说, 用户A需要电脑快一点, 再快一点, 他会申请预算购买内存, 更换CPU, 他不会关心内存插槽是否够用, 主板是否支持最快的CUP。用户B需要更多的硬盘空间, 他也会申请预算, 需要购买主流的大容量硬盘, 同样, 他也不会在意自己电脑的实际情况。如果加上用户C需要购买软件服务, 用户D刚接手一台新笔记本...如果IT管理人员不了解用户桌面系统的配置情况, 盲目购买硬件, 就有可能让IT投资打了水漂, 公司的财产白白浪费。

为了有效避免这类情况的发生, 桌面管理软件应运而生。在实际的部署过程中, 能否堵住财务漏洞, 帮助公司的财务部门掌握每一分钱都花在哪儿? 更为重要的是, 利用桌面管理软件能否帮助IT管理人员轻松管理成千上百的桌面系统? 前不久, 某媒体调研了太古饮料安装部署桌面管理软件的情况:

## 成为资产管理平台

IT管理人员头疼的不是技术, 不是复杂的部署, 而是那些千变万化的IT需求。通常, 在一定规模的集团公司中, IT管理人员人手不足, 他们要开发软件, 负责企业IT的安全, 保障日常的IT正常运转。在这种情况下, 成千上百种来自桌面系统的麻烦会让他们很头疼。

同样, 财务人员对这些随时发生的预算也很头疼。用户一旦开始抱怨机器性能不佳, 速度太慢, 他们就会寻找各种理由申请经费, 购买内存、增加硬盘, 更彻底一点的是更换成主流的机器。面对用户的IT费用, 财务部门年底才会“秋后算账”, 往往到那个时候, 他们面临的是一堆一堆的糊涂账。为什么会出现这种局面? 由于员工的流动, 频繁更换的硬件导致资产不清晰, 管理困难。

作为集团财务的组成部分, IT管理人员和财务人员需要清晰了解集团内有多少桌面系统的资产。比如, 集团有多少电脑, PC和笔记本的比例是多少。电脑是什么时候, 什么人购买, 用途是什么, 是否进入了淘汰期, 如何折旧? 精细的资产管理才能帮助IT管理人员掌握每一台电脑的情况, 从而可以管理好。

## 解决之道:

中国太古饮料集团公司今年上线了一款管理软件, 其目的是“把所有的PC实现统一化, 包括从软硬件开发到转移, 管理权限的统一等。”太古饮料郑州工厂IT经理冯柯说。冯柯是此次太古饮料全国部署管理软件项目的负责人。他说, 以前公司所有的PC都是分散

式的，管理并不统一，管理的成本效率很低，所以，2009年下半年，企业开始大规模做桌面系统的标准化和统一化的工作。截止到目前，太古饮料中国10多个分公司实施成功，而整体的实施计划已经推进到了太古香港总部。

也就是说，消费者每购买三瓶可口可乐系列饮品中，就有可能一瓶来自太古饮料的生产制造。太古饮料在全国有10多家分厂，生产各类和可口可乐有关的饮料。集团重视信息化，实施了供应链、HRMS、呼叫中心等集团各方面的信息系统。正由于这种良好的信息化基础，太古饮料在实施桌面管理软件的过程中很顺利。

冯柯说：“在做决定之前，我们比较了三个厂商的解决方案。当时制定了一些具体的指标，包括管理方面的易使用性和整个软件的架构，售后服务等。综合考虑各个方面，我们最后选择了蓝代斯克（LANDesk），主要是看中它整体的服务网络。我个人觉得这种服务体系以及产品的易用性都是很好的。”

蓝代斯克是一家管理软件厂商，专注于桌面管理软件，拥有齐全的产品线。

2009年4月，太古饮料与蓝代斯克正式签约，采购了其桌面管理软件，希望能够帮助公司管理好桌面系统。不过，在采购之前，太古饮料在南京、广州、郑州等分公司进行了各项测试，达到预期的效果之后，太古饮料才正式部署了这套管理软件。

## 应用效益

按照预定流程，2009年8月之后，太古饮料开始在全国10多个分厂部署。太古饮料的桌面系统以笔记本为主，PC为辅，还包括各类PDA系统和各类终端。

精细的IT管理让IT人员能够即时掌握非常详细的信息，不但有采购时间、价格，还包括配置情况（内存、硬盘、处理器型号等）、各类序列号等细节，甚至可以细致到硬件的序列号是多少，桌面系统支持多大硬盘、内存等。简而言之，桌面管理平台能够形成一套资产管理平台，帮助IT管理人员和财务人员清楚了解集团内部有多少桌面资产，各硬件平台和系统处在什么样的生命周期。不但如此，采购的IT服务等无形资产也可以纳入到管理平台中。

蓝代斯克的工程师罗琦说：“一款优秀的桌面管理软件能够自动采集各类信息，包括软硬件信息、序列号，还能分析判断出电脑的内存插槽有多少，是否可扩展更多内存。有了这些信息，就可以帮助IT管理人员如何采购硬件。”

罗琦说，太古饮料大概在5000台各类终端上安装了桌面管理软件。由于采用了软件安装的分发策略，等用户开机之后，软件会自动安装，相当简单。软件运行后也不会过多地占用资源，在采集信息时，只有当用户的机器空闲时，或者是运行屏保程序时，软件才在后台运行。

同时，此款管理软件还支持远程管理。由于太古饮料生产厂区大，之前如果用户的电脑出了什么问题，IT人员还需要跑过去解决。但有时候问题只是主页打不开，系统假死等现象，浪费了IT管理人员的时间。采用了桌面管理软件之后，IT管理人员如今可以远程地解决此类问题。

冯柯说：“实施效果达到了预定目标，帮助我们清楚管理IT资产，并做到了桌面的标准化。”据透露，太古饮料的后续项目将会安装桌面安全管理软件等。

太古饮料计划在中国香港和台湾子公司继续部署这套管理软件，预计到2010年年初完成。

如需获得最新的产品信息，请访问LANDesk网站：[www.landesk.com.cn](http://www.landesk.com.cn)

本文中的所有信息与LANDesk的产品相关，没有明确或暗示的知识产权被赋予此文档。LANDesk不保证此文档没有错误并保留随时更新、修正、更改此文档的权利，包括任何定义和产品描述。如需获得最新的产品信息，请访问<http://www.landesk.com.cn>。  
版权所有2010 LANDesk及其成员所有，保留所有权利。LANDesk，Peer Download和Targeted Multicast是注册商标以及LANDesk软件股份有限公司及其分支机构在北美及其他国家的商标。

客户的收益可能根据实际情况和具体情形而有不同。