



IT Operations

VENDOR INSIGHTS



Client Lifecycle Management

- 1 **Unternehmenssteckbrief**
- 2 **Gesamtpositionierung**
- 3 **Company Rating & Stellungnahme des Anbieters**
- 4 **Solution Rating & Stellungnahme des Anbieters**
- 5 **Analystenstatement**
- 6 **Technology Research Hub**
- 7 **Kontakt techconsult**
- 8 **Kontakt Aagon**

VENDOR INSIGHTS



CLIENT MANAGEMENT PLATFORM



Vendor Insights

Mit den Vendor Insights bieten wir IT-Entscheiderinnen und -Entscheidern, die sich aktuell im Auswahlprozess einer Software befinden, die Möglichkeit, tiefgreifende Einblicke in die Arbeitsweisen, Strategien, Ausrichtungen und Prinzipien der Anbieter zu erhalten. Auf diese Weise wird die Interpretation der jeweiligen Diamant-Platzierung eines Unternehmens erleichtert. Solche exklusiven Zusatzinformationen reichern den Entscheidungsprozess an und unterstützen bei der Auswahl eines passenden Anbieters.

Steckbrief: Aagon

- Marktschwerpunkt: UEM, App & Data Management
- Anzahl Beschäftigte: 150
- Hauptsitz: Soest
- Weitere Standorte: München
- Zusätzliche Schwerpunkte der Lösung: Vollständiges UEM

Methodik, Zielgruppe und Verwendungsmöglichkeiten

Die vorliegenden Vendor Insights basieren auf den Ergebnissen der durchgeführten Anwenderbefragung „PUR – IT Operations“ im Lösungsbereich „Client Lifecycle Management“. Im Rahmen der Befragung wurden 3.150 Anwendungsexpertinnen und -experten zu fünf Lösungsbereichen für Anwendungen der operativen IT befragt. Die Bewertung der Anbieter innerhalb der Lösungsbereiche erfolgte in den Dimensionen Company Rating (Anbieterbewertung) und Technology/Solution Rating (Lösungsbewertung) mit ca. 60 Kriterien in 14 Unterkategorien. Aus der Gruppe der relevanten Anbieter für den jeweiligen Lösungsbereich werden die Anbieter mit den besten Bewertungen der Nutzer und mit einer ausreichend hohen Interviewanzahl in den „PUR-Diamanten“ aufgenommen und dargestellt. Die zusammengefassten Ergebnisse richten sich vornehmlich an Anwender, Partnerunternehmen und unabhängige IT-Dienstleister, die Produkte des Anbieters einsetzen oder nutzen wollen. Die Beauftragung der Vendor Insights durch den Anbieter erfolgte nach Abschluss der Studie. Der Anbieter hat daran insofern mitgewirkt, dass weitere Informationen zur Verfügung gestellt wurden.

Vendor Insights: Aagon

Gesamtpositionierung

Aagon wurde im diesjährigen Professional User Rating – IT Operations (PUR IT-Ops) erneut als Champion im Lösungsbereich „Client Lifecycle Management“ ausgezeichnet. Die Nutzerinnen und Nutzer ihrer ACMP-Lösung bestätigen damit die herausragende Qualität und Marktführerschaft von **Aagon**, besonders durch exzellente Bewertungen auf Anbieter- und Lösungsebene.

Die Gesamtergebnisse basieren auf der Auswertung zahlreicher Einzelbewertungen in den Kategorien „Company Rating“ und „Solution Rating“. Dabei überzeugte **Aagon** nicht nur durch eine besonders ausgewogene Bewertungsbilanz, sondern erreichte auch die beste Bewertung auf Lösungsebene, ein klares Zeichen für die überlegene Produktperformance.

Im Wettbewerbsumfeld des „Client Lifecycle Managements“ positionierten sich 16 von 22 marktrelevanten Anbietern im Ergebnisdiamanten. Durch die herausragenden Bewertungen der Anwenderinnen und Anwender sowohl für die Lösung als auch für das Unternehmen setzt sich **Aagon** erneut deutlich vom Marktdurchschnitt ab und sichert sich einen der Spitzenplätze im Diamanten.



SOLUTION RATING

- **Allgemeine Basisfunktionen (zutreffend für alle Lösungsbereiche)**
(u. a. Schnittstellen, Skalierbarkeit, Compliance, Bedienfreundlichkeit, Individualisierbarkeit, Zuverlässigkeit und Stabilität, Zugang auf mobilen Endgeräten und Desktop)
- **Lösungsspezifische Funktionen**
Verfügbarkeit und Qualität lösungsspezifischer Features der einzelnen Lösungsbereiche
- **Lösungsnutzen**
Bewertung der Erfüllung beabsichtigter Zwecke
- **Produktloyalität und Kaufempfehlung**
Evaluierung der zukünftigen Markentreue
- **Zufriedenheit mit der Lösung**

COMPANY RATING

- **Innovation**
- **Gesamtproduktportfolio**
Variabilität und Ganzheitlichkeit des Softwareangebots
- **Service und Support**
Qualität der Hilfestellungen durch den Anbieter
- **Vertrieb**
Kompetenzen der Vertriebsberatung
- **Onlineauftritt**
Bewertung der Anbieterwebsite
- **Preis- und Bezugsmodelle**
Variabilität in der Wahl des Bezugs
- **Nachhaltigkeit**
Ökologisches und soziales Engagement des Anbieters
- **Information, Beratung und Weiterbildung**
Verfügbarkeit und Qualität der Beratung

Vendor Insights: Aagon

Company Rating

Wie auch in den Jahren zuvor liegt **Aagon** in der Anbieterbewertung für den Bereich "Client Lifecycle Management" im Projekt PUR IT Operations 2025 deutlich über dem Branchendurchschnitt und erreicht das beste Gesamtergebnis. Besonders hervorzuheben sind die Topwerte in den Bereichen Service und Support, Vertriebspartner sowie Preis und Bezugsmodelle.

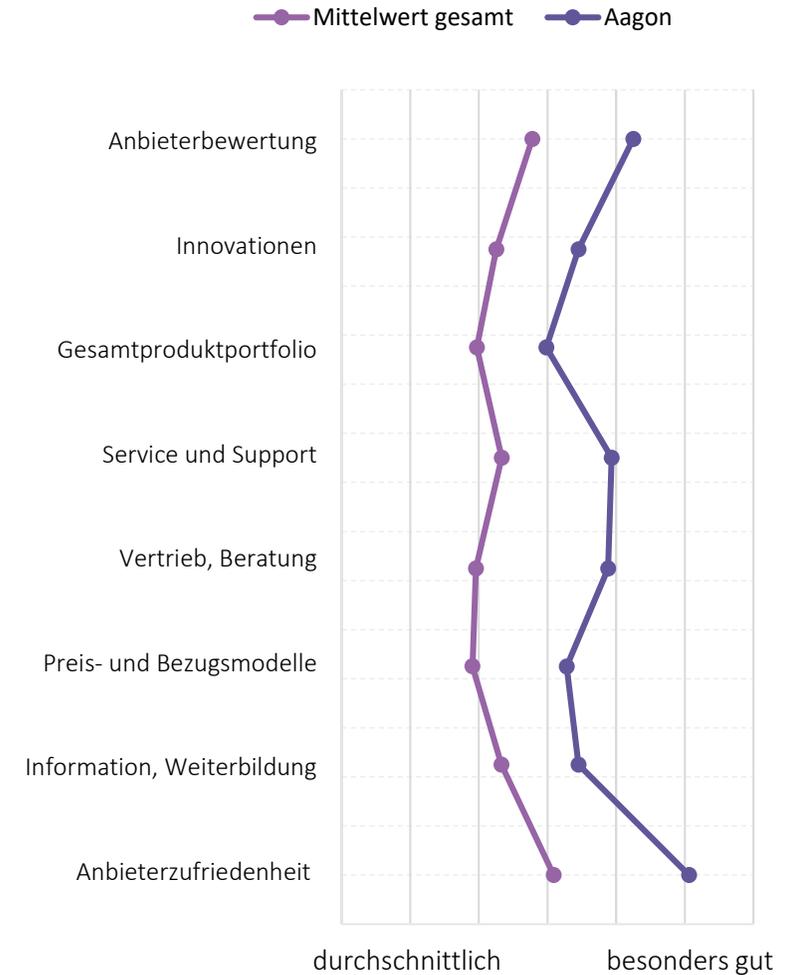
Im Service und Support erzielt **Aagon** die höchste Bewertung, wobei Anwenderinnen und Anwender insbesondere die außergewöhnliche Kompetenz der Serviceberater und Hotline-Mitarbeiter und die hervorragende Erreichbarkeit der telefonischen Hotline loben. Diese herausragende Servicequalität unterstreicht die konsequente Kundenorientierung des Unternehmens.

Topwerte von Aagon:

- Service und Support
- Vertriebspartner
- Preis- und Bezugsmodelle

Ebenso überzeugend zeigt sich **Aagon** im Bereich Vertriebspartner, wo das Unternehmen eine exzellente Bewertung erhält. Maßgeblich dafür verantwortlich ist die besondere Kompetenz der Vertriebsberater, die durch ihre professionelle Bedarfsermittlung und maßgeschneiderte Lösungsgestaltung überzeugen. Erstmals in diesem Jahr wird zudem der Bereich Preis und Bezugsmodelle besonders gewürdigt. Hier punktet Aagon mit äußerst flexiblen Bereitstellungsoptionen, die den unterschiedlichsten Kundenanforderungen gerecht werden.

Durch diese durchgängig exzellenten Bewertungen in allen Kategorien demonstriert Aagon einmal mehr seine Marktführerschaft. Die einzigartige Kombination aus erstklassigem Service, herausragender Beratungskompetenz und flexiblen, kundenorientierten Lösungsansätzen bildet das solide Fundament für **Aagons** erneute Auszeichnung als bester Anbieter. Diese Auszeichnung bestätigt nicht nur die kontinuierlich hohe Qualität der Leistungen, sondern auch die konsequente Weiterentwicklung des Angebots im Sinne der Kundenbedürfnisse.



Vendor Insights: Aagon

Statement von Sebastian Weber, Chief Evangelist bei Aagon, zu Aspekten des Company Ratings

Preis- und Bezugsmodelle

„Aagon bietet flexible Preis- und Bezugsmodelle, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind. Wir ermöglichen On-Premises, Private Cloud und Public Cloud-Optionen, sodass unsere Kunden die für sie passende Bereitstellungsform wählen können.

Zudem bieten wir modulare Lizenzmodelle, die es ermöglichen, nur die Funktionen zu bezahlen, die tatsächlich genutzt werden. Unser Ziel ist es, ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten, das sowohl kleinere Unternehmen als auch große Konzerne anspricht. Durch transparente Preisstrukturen und regelmäßige Kosten-Nutzen-Analysen stellen wir sicher, dass unsere Kunden stets die bestmögliche Lösung zu einem wettbewerbsfähigen Preis erhalten.“

Zusammenfassung

- Flexible Bereitstellungsoptionen für individuelle Kundenbedürfnisse
- Modulare Lizenzmodelle mit nutzungsbasierter Abrechnung
- Transparente Preise und regelmäßige Wirtschaftlichkeitsanalysen

Vertriebspartner

„Aagon setzt auf ein enges Partnernetzwerk, das durch regelmäßige Schulungen und Zertifizierungen sicherstellt, dass unsere Vertriebspartner stets über das neueste Wissen und die notwendigen Tools verfügen. Wir bieten technische und vertriebliche Trainings, um sicherzustellen, dass unsere Partner die Lösung nicht nur verstehen, sondern auch individuell an die Bedürfnisse der Kunden anpassen können.

Zudem haben wir lokale Ansprechpartner, die den Vertriebspartnern direkt zur Seite stehen und bei komplexeren Anforderungen schnell Unterstützung leisten können. So gewährleisten wir, dass unsere Partner jederzeit qualifiziert, kompetent und nah am Kunden agieren.“

Zusammenfassung

- Enges Partnernetzwerk mit regelmäßigen Schulungen und Zertifizierungen
- Technische und vertriebliche Trainings für maßgeschneiderte Kundenlösungen
- Lokale Ansprechpartner für schnelle Unterstützung bei komplexen Anforderungen

Service und Support

„Wir setzen auf persönliche Betreuung und schnelle Reaktionszeiten. Unser deutschsprachiger Support ist jederzeit für die Kunden erreichbar und bietet Lösungen ohne lange Wartezeiten. Durch regelmäßige Schulungen und Workshops stellen wir sicher, dass unsere Kunden das volle Potenzial unserer Lösung ausschöpfen können.

Zudem bieten wir proaktive Beratung, um Optimierungsmöglichkeiten zu identifizieren und IT-Teams zu entlasten. Kundenfeedback fließt direkt in unsere Produktentwicklung ein, was sicherstellt, dass die Lösung kontinuierlich an die sich ändernden Bedürfnisse angepasst wird. So schaffen wir eine langfristige, vertrauensvolle Beziehung zu unseren Kunden.“

Zusammenfassung

- Persönlicher deutschsprachiger Support mit schnellen Reaktionszeiten
- Regelmäßige Schulungen und Workshops für optimale Lösungsnutzung
- Proaktive Beratung und kundengetriebene Produktentwicklung

Vendor Insights: Aagon

Solution Rating

Aagon überzeugt auch in diesem Jahr auf Lösungsebene im Bereich Client Lifecycle Management durch herausragende Bewertungen und setzt sich damit erneut klar vom Wettbewerb ab. Die Kombination aus grundlegender Benutzerfreundlichkeit, hoher Anpassbarkeit und spezialisierten Automatisierungsfunktionen bringt der Lösung ACMP Spitzenbewertungen ein.

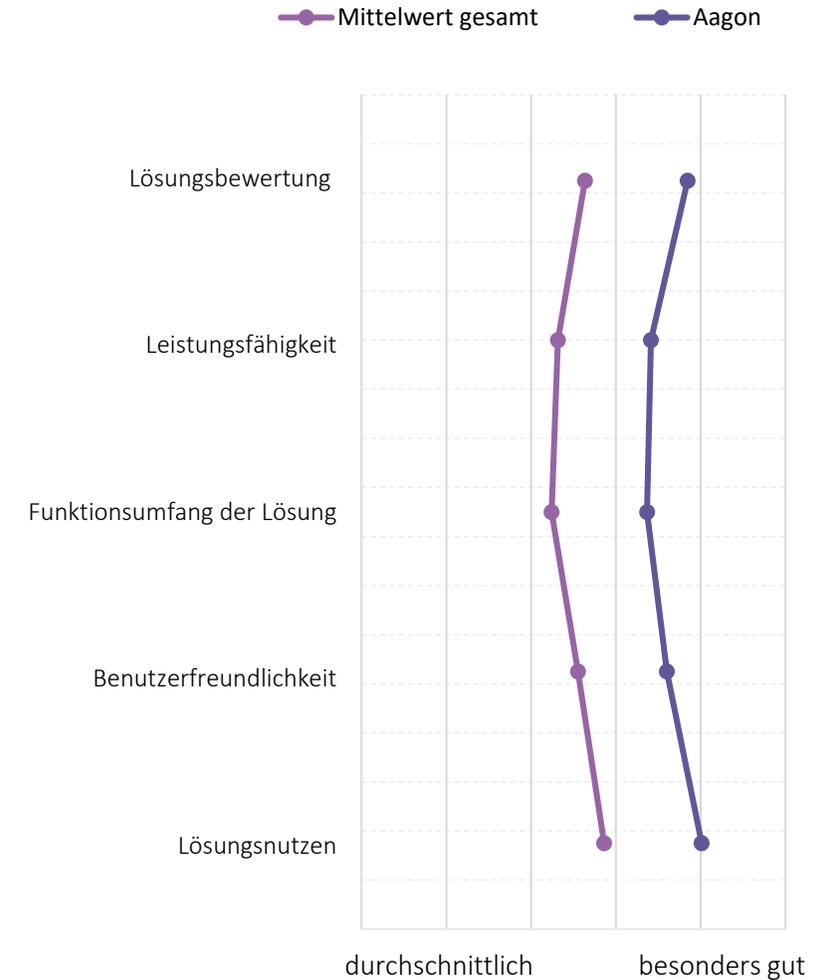
Topwerte des Unternehmens:

- Funktionsumfang
- Benutzerfreundlichkeit
- Lösungsnutzen

Im Funktionsumfang punktet **Aagon** mit der automatisierten und ganzheitlichen Inventarisierung der IT-Clients, die Kunden als entscheidenden Wettbewerbsvorteil schätzen. Diese umfassende Transparenz bildet die Basis für ein effizientes Lifecycle-Management.

Die Benutzerfreundlichkeit überzeugt sowohl durch die intuitive grafische Oberfläche als auch durch die leistungsstarke Kommandozeilensteuerung, was unterschiedlichen Nutzergruppen, von Administratoren bis zu Fachabteilungen, optimale Arbeitsbedingungen bietet. Beim Lösungsnutzen bestätigen Kunden konkret, dass sie mit **Aagon** ihre IT-Betriebskosten signifikant senken konnten, was die hohe Produktloyalität erklärt. Die meisten Nutzer sehen keine Notwendigkeit, nach alternativen Lösungen zu suchen.

Diese kontinuierlich exzellenten Bewertungen resultieren aus **Aagons** konsequenter Kundenorientierung. Durch regelmäßiges Feedback und schnelle Anpassungen entwickelt sich die Lösung ständig weiter und bleibt damit nicht nur technologisch führend, sondern auch perfekt auf die praktischen Anforderungen der Nutzer zugeschnitten. Diese Agilität und das klare Bekenntnis zur Kundenzufriedenheit machen **Aagon** zum verlässlichen Partner für ein zukunftssicheres Client Lifecycle Management.



Vendor Insights: Aagon

Statement von Sebastian Weber, Chief Evangelist bei Aagon, zu Aspekten des Solution Ratings

Funktionsumfang

„Aagon stellt sicher, dass ACMP durch eine ganzheitliche Lösung im Bereich Client Lifecycle Management überzeugt. Unsere Lösung bietet automatisierte Inventarisierung aller IT-Clients, unabhängig von Plattform und Standort, und liefert so jederzeit einen vollständigen Überblick.“

Zudem ermöglicht automatisierte Software- und Patchverteilung, dass alle Endgeräte stets auf dem neuesten Stand sind, was sowohl Sicherheitslücken schließt als auch den Administrationsaufwand reduziert. Das OS-Deployment sowie Rollout- und Recovery-Funktionen sorgen für eine schnelle und fehlerfreie Bereitstellung sowie Wiederherstellung von Geräten. Diese Automatisierungen bieten den Kunden effiziente Prozesse, die Kosten senken und Zeit sparen, und ermöglichen so eine proaktive und nachhaltige Verwaltung ihrer IT-Umgebung.“

Zusammenfassung

- Automatisierte Inventarisierung aller IT-Clients für vollständige Transparenz
- Automatisierte Software- und Patchverteilung für sichere, aktuelle Systeme
- Effizientes OS-Deployment und Recovery für schnelle Bereitstellung und Wiederherstellung

Benutzerfreundlichkeit

„Für uns sind Intuitivität und Konfigurierbarkeit die Schlüsselfaktoren der Benutzerfreundlichkeit. Wir legen großen Wert darauf, dass die Benutzeroberfläche klar strukturiert und übersichtlich ist, sodass auch weniger erfahrene Anwender schnell produktiv werden können. Funktionen wie Drag-and-Drop, vordefinierte Best-Practice-Workflows und personalisierbare Dashboards sorgen für eine einfache Bedienbarkeit.“

Gleichzeitig bieten wir eine hohe Flexibilität bei der Konfiguration, sodass IT-Administratoren die Lösung individuell an ihre Bedürfnisse anpassen können. Diese Balance zwischen Einfachheit und Anpassungsfähigkeit ermöglicht es unseren Kunden, ihre Ziele effizient zu erreichen, ohne durch unnötige Komplexität überfordert zu werden.“

Zusammenfassung

- Intuitive, klar strukturierte Benutzeroberfläche für schnelle Einarbeitung
- Praktische Funktionen wie Drag-and-Drop und vordefinierte Workflows
- Hohe Konfigurierbarkeit für individuelle Anpassungen durch Administratoren

Lösungsnutzen

„Mit unserer CLM-Lösung schaffen wir einen klaren Mehrwert, indem wir IT-Betriebskosten reduzieren und gleichzeitig die Sicherheit erhöhen. Durch automatisierte Prozesse wie Softwareverteilung, Patchmanagement und OS-Deployment verringern wir den manuellen Aufwand und minimieren Fehlerquellen. Das führt zu einer höheren Effizienz und einer spürbaren Kostenersparnis.“

Zudem gewährleisten wir durch zentrale Verwaltung und Standardisierung eine einheitliche Client-Infrastruktur, die die IT-Sicherheit erhöht und die Compliance vereinfacht. Unsere Lösung ermöglicht es, potenzielle Sicherheitslücken sofort zu identifizieren und zu beheben, wodurch Risiken reduziert und die IT-Umgebung proaktiv geschützt wird. Zusammengefasst bieten wir unseren Kunden eine Lösung, die nicht nur ihre Betriebskosten senkt, sondern auch die IT-Sicherheit und Standardisierung auf ein neues Niveau hebt.“

Zusammenfassung

- Reduziert IT-Betriebskosten durch automatisiertes Patchmanagement und Softwareverteilung
- Verbessert die Sicherheit durch zentrale Verwaltung und Standardisierung der Client-Umgebung
- Steigert die Effizienz durch weniger manuelle Arbeit und reduzierte Fehleranfälligkeit

Vendor Insights: Blick in die Zukunft

Statement von Sebastian Weber, Chief Evangelist bei Aagon, zum Company Rating



„Im Jahr 2025 starten wir eine umfassende Offensive zur hybriden UEM-Strategie. Ein zentrales Element dabei ist unser ACMP Intune Management Modul, das mehrere Intune-Portale mandantenfähig in einer einzigen Konsole vereint. Dies ermöglicht eine effiziente Verwaltung mehrerer Tenants ohne ständiges Umschalten – ein bedeutender Vorteil für viele Anwender. Zusätzlich bieten wir eine nahtlose Anbindung der Entra ID, inklusive Benutzerimport, um eine gezielte App-Zuweisung an Geräte, Benutzer und Gruppen zu ermöglichen. Die Verknüpfung von Intune Devices mit bestehenden ACMP Clients ist dabei selbstredend und bietet so zur Übersicht in einer Konsole einen großen Mehrwert.

Unser Ziel ist dabei eine ganzheitliche UEM-Lösung, die sämtliche relevanten Plattformen – Windows, Linux, macOS, iOS und Android – integriert. Ein weiteres Highlight ist die Unix- & Mac-Skriptverwaltung, die noch dieses Jahr erscheint. Dabei erleichtern bewährte ACMP-Mechanismen für Test- und Freigabeprozesse die tägliche Arbeit erheblich.

Darüber hinaus integrieren wir künftig die Treiberkataloge führender Hardwarehersteller direkt in ACMP CAWUM (Complete Aagon Windows Update Management). Dadurch erhalten unsere Kunden einen direkten Zugriff auf aktuelle Treiberversionen – unabhängig von der herkömmlichen Synchronisation über WSUS – und profitieren so von einer schnelleren, herstellernahen Versorgung ihrer Systeme mit relevanten Treiber-Updates. Besonderes Augenmerk legen wir auf das Schwachstellenmanagement, das wir 2025 weiter ausbauen und verstärken, damit die immer rasanter steigenden Anforderungen an die IT-Sicherheit effizient erfüllt werden können.

Natürlich bleibt auch das Kundenfeedback ein zentraler Bestandteil unserer Entwicklung. Viele kleine Feature- und Oberflächenoptimierungen werden folgen, um die Benutzererfahrung kontinuierlich zu verbessern.“

Unsere Top-Themen auf der Roadmap sind:

- *Aagon führt zentrale Intune-Verwaltung ein*
- *Plattformübergreifende Unterstützung wird ausgebaut*
- *Sicherheitslücken werden systematisch geschlossen.*



POCO

„Die Installation wurde per Fernwartung umgesetzt – Durchführung und Support durch Aagon verdienen unser uneingeschränktes Lob.“

Carsten Pebler, Team-Leiter, POCO



Analystenstatement – Ercan Hayvali, Senior Analyst bei techconsult

Vendor Insights: Aagon

Aagon bestätigt in der aktuellen Anwenderbefragung seine führende Position im Client Lifecycle Management und setzt damit den Erfolg der Vorjahre fort. Die durchgängig exzellenten Bewertungen zeigen, dass das Unternehmen mit seiner ganzheitlichen Lösung ACMP genau die Anforderungen moderner Unternehmen trifft. Besonders überzeugend ist der Funktionsumfang mit der automatisierten Inventarisierung aller IT-Clients, die in Zeiten hybrider Arbeitsumgebungen und komplexer Infrastrukturen unverzichtbare Transparenz schafft.

Die intuitive Bedienbarkeit sowohl über grafische Oberflächen als auch Kommandozeilen spricht unterschiedliche Nutzergruppen an und reduziert Einarbeitungszeiten spürbar, ein entscheidender Vorteil angesichts des Fachkräftemangels. Der nachweisbare Beitrag zur Senkung der IT-Betriebskosten durch effiziente Automatisierungsprozesse macht die Lösung besonders für Entscheider interessant, die messbare Ergebnisse benötigen.

Auf Anbieterebene überzeugt **Aagon** sowohl mit einem Support, der durch schnelle Reaktionszeiten und hohe Kompetenz punktet, als auch mit

Vertriebspartnern, die sich durch tiefgehende Beratungskompetenz auszeichnen. Die flexiblen Bezugsmodelle ermöglichen es Kunden, die Lösung genau an ihre Infrastrukturanforderungen anzupassen.

Diese Kombination aus technologischer Stärke und kundenorientiertem Service führt zu einer außergewöhnlich hohen Produktloyalität und macht **Aagon** zum bevorzugten Partner für Unternehmen, die ihr Client Lifecycle Management auf ein neues Niveau heben wollen. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösung auf Basis von Nutzerfeedback sichert **Aagon** auch für die Zukunft eine starke Marktposition und die Fähigkeit, auf neue Herausforderungen im IT-Umfeld zu reagieren.

Drei Gründe für die hohe Kundenzufriedenheit mit Aagon:

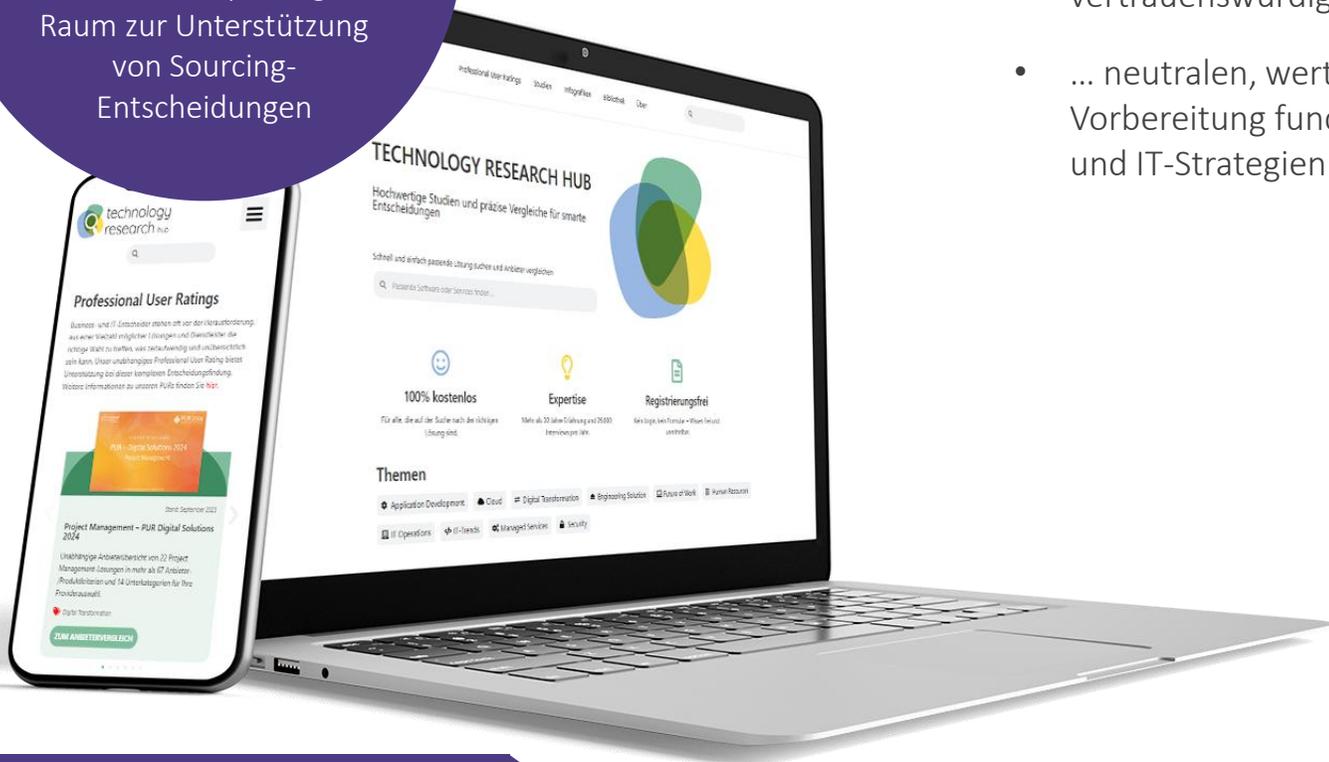
- Starke Automatisierung reduziert IT-Aufwand und Kosten spürbar.
- Einfache Bedienung für Admins und Anwender gleichermaßen.
- Top-Support mit schneller, kompetenter Hilfe.



Derzeit über
100 unabhängige
Anbietervergleiche
und **Marktstudien** für
den deutschsprachigen
Raum zur Unterstützung
von Sourcing-
Entscheidungen

Zentrale Wissens- und Ressourcenplattform für IT- und Business-Entscheiderinnen sowie -Entscheider, die ...

- ... aktuell auf der Suche nach faktenbasierten, objektiven & vertrauenswürdigen Anbietervergleichen sind
- ... neutralen, werthaltigen Content zur Orientierung sowie zur Vorbereitung fundierter Entscheidungen über Technologieinvestitionen und IT-Strategien benötigen



Tiefe Einblicke in die Ergebnisse der Studie erhalten Sie zusätzlich im **Vendor Benchmark** PUR IT Ops 2025 für Client Lifecycle Management.

Komplett kostenlos und ohne Anmeldung!

Ercan Hayvali
Analyst

 +49 561 8109 178

 [Nachricht senden](#)

Oliver Germershausen
Sales Director

 +49 561 8109 134

 [Nachricht senden](#)



 info@techconsult.de

techconsult GmbH
Technology Market Analysts
Baunsbergstr. 37
34131 Kassel

 +49 561 8109 0

Über techconsult GmbH

Seit über 30 Jahren ist techconsult - als Research- und Analystenhaus – ein verlässlicher Partner für Anbieter und Nachfrager digitaler Technologien und Services.

Mehr als 35.000 Interviews/Jahr mit Entscheidern, auf der Business- und Technologie-Ebene, Lösungsanwendern sowie Technologie- und Serviceanbietern, bilden die neutrale Grundlage unserer Beratungs- und Projektaktivitäten.

So werden Nachfrager in ihrer digitalen Standortbestimmung und strategischen Planung ebenso unterstützt, wie in konkreten Sourcing-Prozessen, um fundierte Entscheidungen auf Basis datengestützter Fakten zu treffen.

In der Entwicklung und Umsetzung individueller Go-To-Market-Strategien, profitieren Anbieter sowohl strategisch als auch taktisch von der marktorientierten Unterstützung unserer Analysten und des tc-Partnernetzwerks.

Kontakt Aagon



Vertrieb

Aagon Zentrale

 +49 2921 789 200

 [Nachricht senden](#)



Aagon GmbH
Lange Wende 33
59494 Soest

Über Aagon

„Manage any device in a connected world!“ – Aagon entwickelt seit 30 Jahren Client-Management- und -Automation-Lösungen und ist der Spezialist für die Verwaltung von Endgeräten und die Automatisierung von Standardaufgaben. Durch sorgfältige Entwicklungen, mehr als 20 Jahre Marktreife und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern sind unsere Produkte perfekt auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse zugeschnitten.