



PUR 2024
Professional User Rating

 **techconsult**
TECHNOLOGY MARKET ANALYSTS

EIN UNTERNEHMEN DER
 **heise group**

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





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: IT und Software
- Anzahl Beschäftigte: 148
- Hauptsitz: Soest

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 3.250 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 hat im diesjährigen Professional User Rating – IT Operations (PUR IT-Ops) die Auszeichnung als Champion im Lösungsbereich „Client Lifecycle Management“ erhalten. Die Nutzerinnen und Nutzer ihrer Lösung hoben dabei verschiedene Besonderheiten von Aagon hervor, die in diesen Vendor Insights näher betrachtet werden.

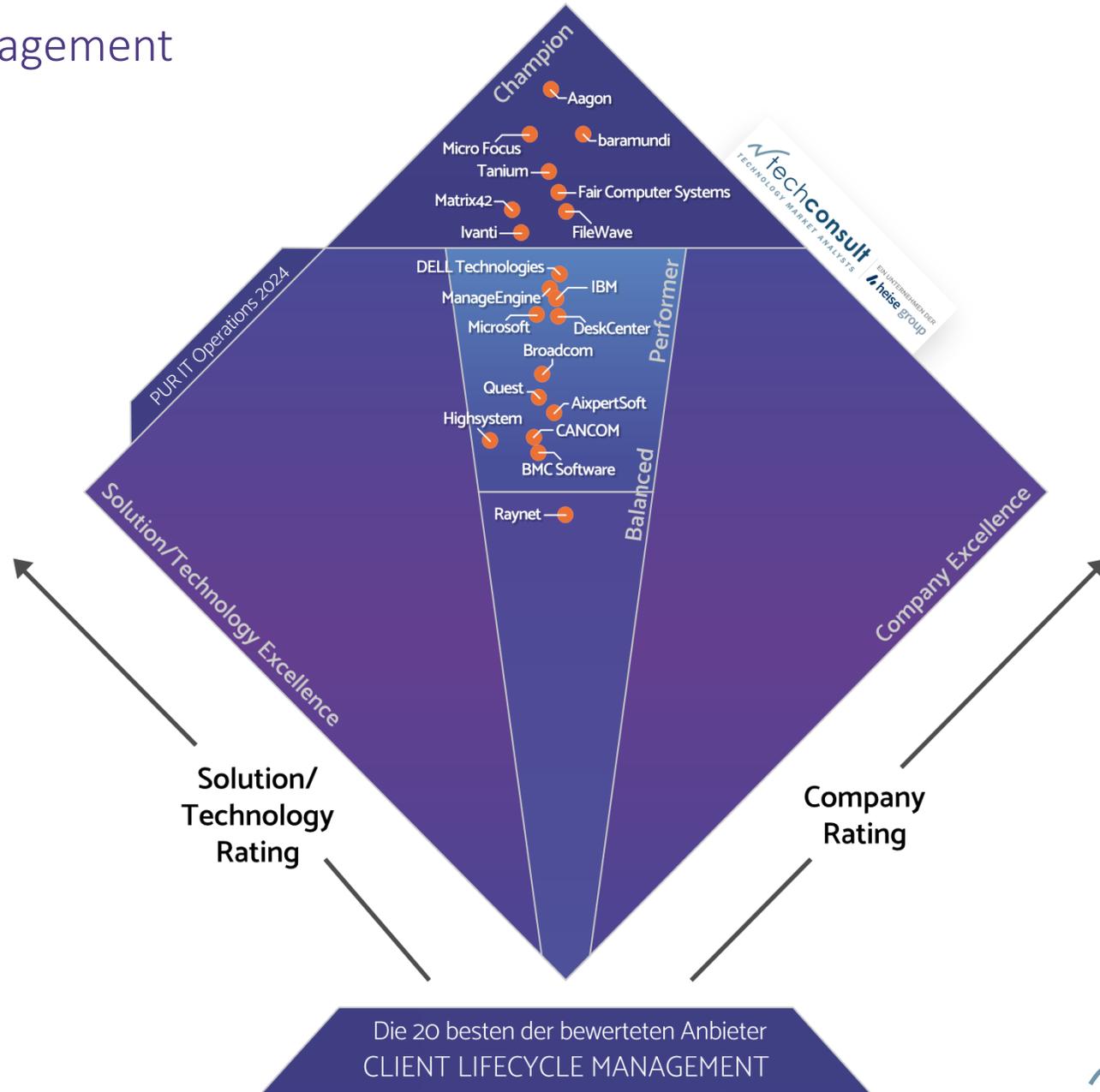
Die Gesamtergebnisse basieren auf der Zusammenführung zahlreicher Einzelbewertungen in den Kategorien „Company Rating“ und „Solution Rating“, bei denen sowohl der Anbieter als auch die Lösung bewertet wurden. Diese umfassende Auswertung ermöglicht eine ganzheitliche Darstellung der für die Kundschaft besonders relevanten Aspekte.

Im Bereich „Client Lifecycle Management“ konnten sich 20 marktrelevante Anbieter im Ergebnisdiamanten positionieren. Dank der herausragenden Bewertungen der Anwendungsexpertinnen und -experten, sowohl auf Lösungs- als auch auf Unternehmensebene, hebt sich Aagon deutlich vom Durchschnitt ab und erreicht einen der Spitzenplätze im Diamanten.



Client Lifecycle Management

Diamant



Die 20 besten der bewerteten Anbieter
CLIENT LIFECYCLE MANAGEMENT

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 bereits im letzten Jahr, stellt Service und In der Anbieterbewertung für den Bereich „Client Lifecycle Management“ im Projekt PUR IT Operations 2024 liegt Aagon deutlich über dem branchenweiten Durchschnitt und erreicht das beste Gesamtergebnis. Aagon etabliert sich als führender Anbieter, der in allen Unterkategorien des Company Ratings herausragende Bewertungen erhält.

Topwerte von Aagon:

- Service und Support
- Innovation
- Vertriebspartner
- Gesamtproduktportfolio

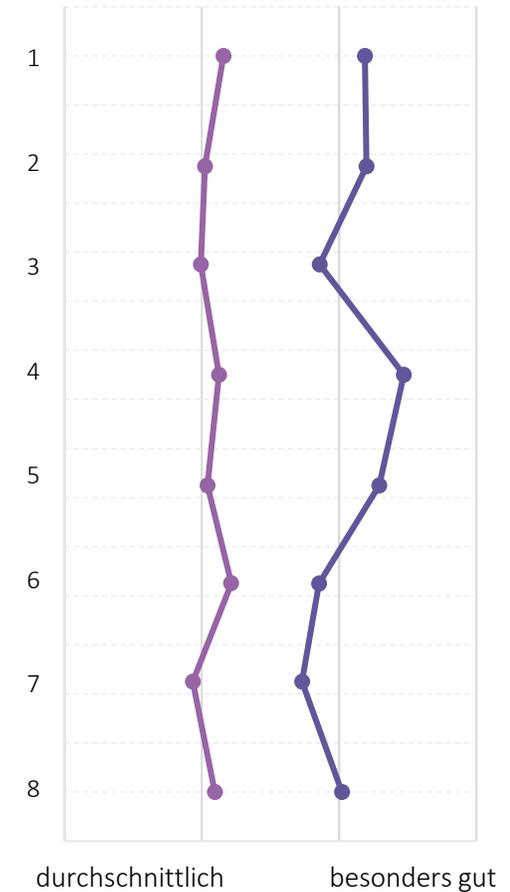
Aagon erzielt die höchste Bewertung im Service und Support, wobei die Kompetenz und das Engagement des Service-Teams von den Anwenderinnen und Anwendern besonders hervorgehoben werden.

Auch in der Kategorie Innovation glänzt Aagon mit der zweitbesten Bewertung, was ihre Fähigkeit unterstreicht, sowohl neue als auch bestehende Produkte kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Darüber hinaus wird Aagon für ihr starkes Vertriebspartnernetzwerk mit der Bestnote ausgezeichnet. Auch das Gesamtproduktportfolio wird von den Nutzerinnen und Nutzern als sehr gut bewertet, was Aagon als einen der Spitzenreiter im Bereich „Client Lifecycle Management“ positioniert.

Über alle Kategorien hinweg erzielt Aagon durchweg überdurchschnittliche Bewertungen. Diese starke Kundenorientierung und Innovationskraft bilden das Fundament für Aagons Platzierung als Champion im PUR IT Operations 2024.

— Datenreihen2 — Datenreihen3



Vendor Insights: Aagon

Statement von Sebastian Weber, Head of Product Management bei Aagon, zum Company Rating



Anbieterbewertung allgemein

„Wir entwickeln unsere Lösungen immer in direkter Kommunikation mit unseren Kunden und setzen dabei den Fokus stets auf größtmöglichen Nutzen und zugleich einfache Bedienbarkeit. Im engen Dialog stimmen wir ab, wie wir deren Wünsche und Herausforderungen mit unserer Software optimal lösen und spürbare Mehrwerte bieten können. Unsere Arbeitsweise „Software made in Germany“ erweist sich bei diesen wichtigen Prozessen als äußerst vorteilhaft, was unsere Kunden seit vielen Jahren schätzen. Dies spiegelt sich auch in unserer Renewal-Rate wider, die seit langem stolze 99 Prozent beträgt. Zum positiven Gesamtbild trägt zudem unser exzellenter und schnell verfügbarer Support bei, der beim Bewältigen ganz individueller Herausforderungen hilft – auch über unsere ACMP Suite hinaus.“

Zusammenfassung

- Enge Kundenkommunikation und Fokus auf Nutzen und einfache Bedienbarkeit.
- Hohe Kundenzufriedenheit mit einer 99%igen Renewal-Rate.
- Exzellenter und schneller Support, der individuelle Herausforderungen löst.

VENDOR INSIGHTS

The Aagon logo, featuring a blue arc above the word "Aagon" in a bold, black sans-serif font, with the letter "a" in blue. Below the name is the tagline "efficient networks" in a smaller, italicized, black sans-serif font.

Aagon
efficient networks

Produktportfolio

„Der jeweils aktuelle Produktumfang ergibt sich ganz selbstverständlich aus den Herausforderungen, denen unsere Kunden in ihrem Arbeitsumfeld tagtäglich begegnen, sowohl in als auch außerhalb des ACMP Kosmos. Deshalb schauen wir in puncto Entwicklung nicht nur, wie wir unser Produktportfolio selbst erweitern und auf künftige Problemstellungen vorbereiten können, sondern wir stellen existierende Lösungen und Features immer wieder auf den Prüfstand, um diese zu verbessern. Dabei legen wir den Fokus auf die Bewältigung ganz realer Problemstellungen, um für unsere Kunden wirkliche Mehrwerte zu generieren. Einer der großen Vorteile ist der modulare Aufbau von ACMP, das bedeutet: Alle Module und Komponenten stammen aus unserem Hause, sind perfekt aufeinander abgestimmt und lassen sich über eine zentrale Konsole bedienen, das schätzen unsere Kunden sehr.“

Zusammenfassung

- Produktumfang je nach Kundenanforderungen.
- Ständige Verbesserung bestehender Lösungen.
- Modulares ACMP-System mit zentraler Bedienung.

Service und Support

„Wir pflegen eine enge Kommunikation mit unseren Kunden und das stets auf Augenhöhe. Hierbei stellen wir uns personell flexibel auf, sodass wir schnelle Reaktionszeiten gewährleisten können. Unser Support – der direkt bei uns im Haus erfolgt – zeichnet sich nicht nur durch schnelle Erreichbarkeit aus, sondern vor allem durch eine enorme Expertise. Das gewährleisten wir, indem unsere Mitarbeitenden kontinuierlich intensive Produktschulungen durchlaufen und wir sie mit einer eigenen Testumgebung ausstatten. Zudem finden sowohl intern als auch mit unseren Kunden regelmäßiger und tiefergehender Erfahrungsaustausch statt. So wissen wir, wo der Schuh drückt und können gewonnene Erkenntnisse optimal verteilen und an den wichtigen Stellen – nämlich bei unseren Kunden – zur Verfügung stellen.“

Zusammenfassung

- Schneller, flexibler Kundenservice.
- Expertise durch intensive Schulungen.
- Regelmäßiger Austausch zur Optimierung.

Vendor Insights: Aagon

Solution Rating

Die Bewertung des Anbieters allein reicht nicht aus, um von techconsult als Champion ausgezeichnet zu werden. Daher ist es entscheidend, auch die Lösungsebene zu betrachten, auf der **Aagon** sich klar von der Konkurrenz abhebt.

Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen grundlegenden Eigenschaften wie Benutzerfreundlichkeit, Konfigurierbarkeit und Anpassbarkeit sowie spezialisierten Funktionen wie der Standardisierung der Client-Infrastruktur und der Verbesserung der Transparenz über eingesetzte IT-Mittel hat Aagon besonders hohe Bewertungen eingebracht.

Topwerte des Unternehmens:

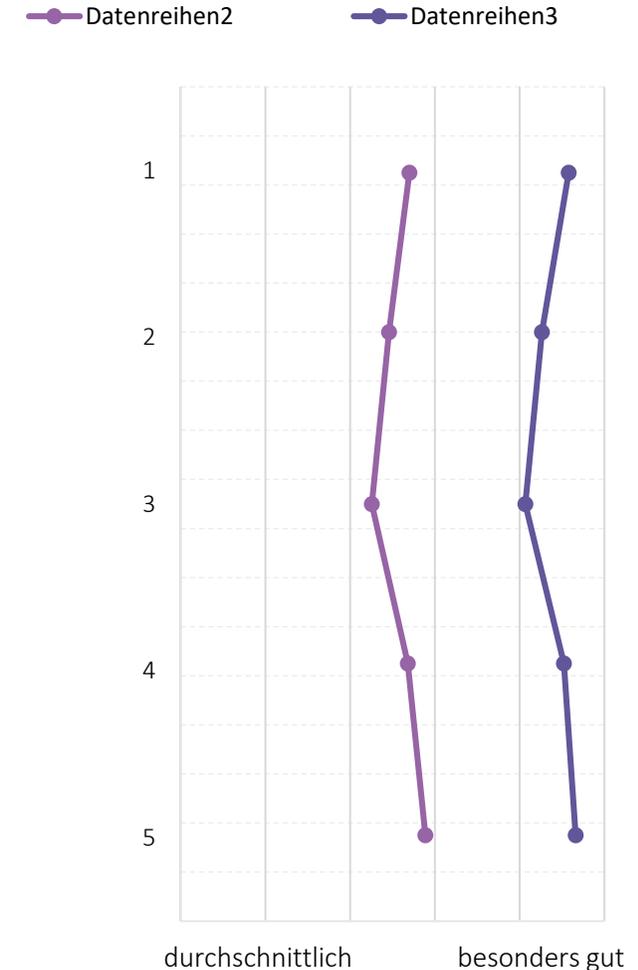
- Lösungsnutzen
- Benutzerfreundlichkeit
- Leistungsfähigkeit

Die außergewöhnliche Zufriedenheit mit Aagons Lösung zeigt sich in der höchsten Bewertung für den Lösungsnutzen. Kunden schätzen vor allem die

optimierte Client-Infrastruktur und die verbesserte Übersicht über IT-Mittel.

Diese hohe Zufriedenheit wirkt sich positiv auf die Produktloyalität aus, da die Kunden keine Notwendigkeit sehen, andere Lösungen zu evaluieren.

Aagon demonstriert auch 2024 eine herausragende Kundenorientierung. Der schnelle und kompetente Support sowie eine präzise auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösung unterstreichen das Engagement des Unternehmens. Die enge Zusammenarbeit und regelmäßige Feedback-Runden sorgen dafür, dass die Kundenwünsche optimal berücksichtigt werden.



Vendor Insights: Aagon

Statement von Sebastian Weber, Head of Product Management bei Aagon, zum Company Rating

Lösungsbewertung allgemein

„Zum einen haben wir die sich ändernden Herausforderungen des Marktes stets im Blick und versuchen, Lösungen für die Probleme von morgen zu entwickeln. Diese fügen wir nahtlos in unsere ACMP Suite ein, sorgen damit für Intuitivität in der Anwendung und schaffen Synergieeffekte mit bereits bestehenden Lösungen in unserem Portfolio. Andererseits wird auch bereits Bestehendes immer wieder überdacht, verbessert und erweitert, oft auf expliziten Wunsch unserer Kunden oder weil sich Gelegenheiten bieten, gute Dinge noch besser zu machen. Wir wissen, wer unsere Kunden sind und was sie bewegt, und setzen genau dort an. Unsere Mission „keep clients running“ steht für uns immer an erster Stelle, um unsere Kunden und ihre Clients bestmöglich zu unterstützen.“

Zusammenfassung

- Entwicklung zukünftiger Lösungen und nahtlose Integration in die ACMP Suite.
- Regelmäßige Verbesserung und Erweiterung bestehender Lösungen.
- Kontinuierliche Unterstützung gemäß unserer Mission „keep clients running“.

VENDOR INSIGHTS




Aagon
efficient networks

Vendor Insights: Aagon

Statement von Sebastian Weber, Head of Product Management bei Aagon, zum Company Rating



Lösungsnutzen

„Der Nutzen von ACMP ergibt sich aus unserer Nähe zum Kunden und daraus, dass wir die Dinge konsequent zu Ende denken. Anforderungen werden nicht einfach umgesetzt. Wir betrachten Herausforderungen in ihrer Gesamtkomplexität und entwickeln Ansätze, die sich in das Bild unserer bestehenden Lösung einfügen. Das Client Lifecycle Management gehört zu den Kernkompetenzen der Aagon-Lösung. Für die Verwaltung aller Endgeräte und Komponenten innerhalb der Unternehmens-IT stellt die ACMP Suite eine Vielzahl an Features bereit, die unseren Kunden den Arbeitsalltag erleichtern. Der große Werkzeugkasten innerhalb der ACMP Suite sowie die vielen Basisfunktionalitäten bieten hier immer wieder die Chance, auch mit neuen Modulen und Features Mehrwerte zu bieten und diese erweitert nutzbar zu machen.“

Zusammenfassung

- ACMP bietet kundenspezifische Lösungen durch enge Zusammenarbeit.
- Die ACMP Suite erleichtert das Client Lifecycle Management.
- Neue Features lassen sich nahtlos integrieren und erweitern den Nutzen.



Analystenstatement – Ercan Hayvali, Senior Analyst bei techconsult

Vendor Insights: Aagon

Aagon hat sich im Bereich Client Lifecycle Management durch herausragende Bewertungen der Anwenderinnen und Anwender eine Spitzenposition im Professional User Rating – IT Operations gesichert. Besonders die umfassende Kundenorientierung und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösung führten dazu, dass Aagon als führender Anbieter anerkannt wird.

Die Analyse der Bewertungen zeigt, dass der hohe Nutzen der Lösung, gepaart mit der hervorragenden Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit, als zentrale Stärken von Aagon wahrgenommen werden. Besonders die optimierte Client-Infrastruktur und die detaillierte Übersicht über IT-Mittel tragen maßgeblich zur hohen Kundenzufriedenheit bei.

Wie bereits im Vorjahr, wird auch in diesem Jahr die herausragende Kundenorientierung bei Aagon deutlich, sowohl in der Bewertung der Lösung als auch in der Anbieterbewertung.

Kunden loben insbesondere den schnellen und kompetenten Support sowie die präzise Anpassung der ACMP Suite an ihre Bedürfnisse.

Dies führt zu einer überdurchschnittlichen Produktloyalität und langfristigen Treue der Kunden.

Bei der Auswahl eines Anbieters sollten zusätzlich die individuellen Anforderungen des Unternehmens reflektiert und mit den spezifischen Stärken des Anbieters abgeglichen werden.

Drei Gründe für die hohe Kundenzufriedenheit mit Aagon:

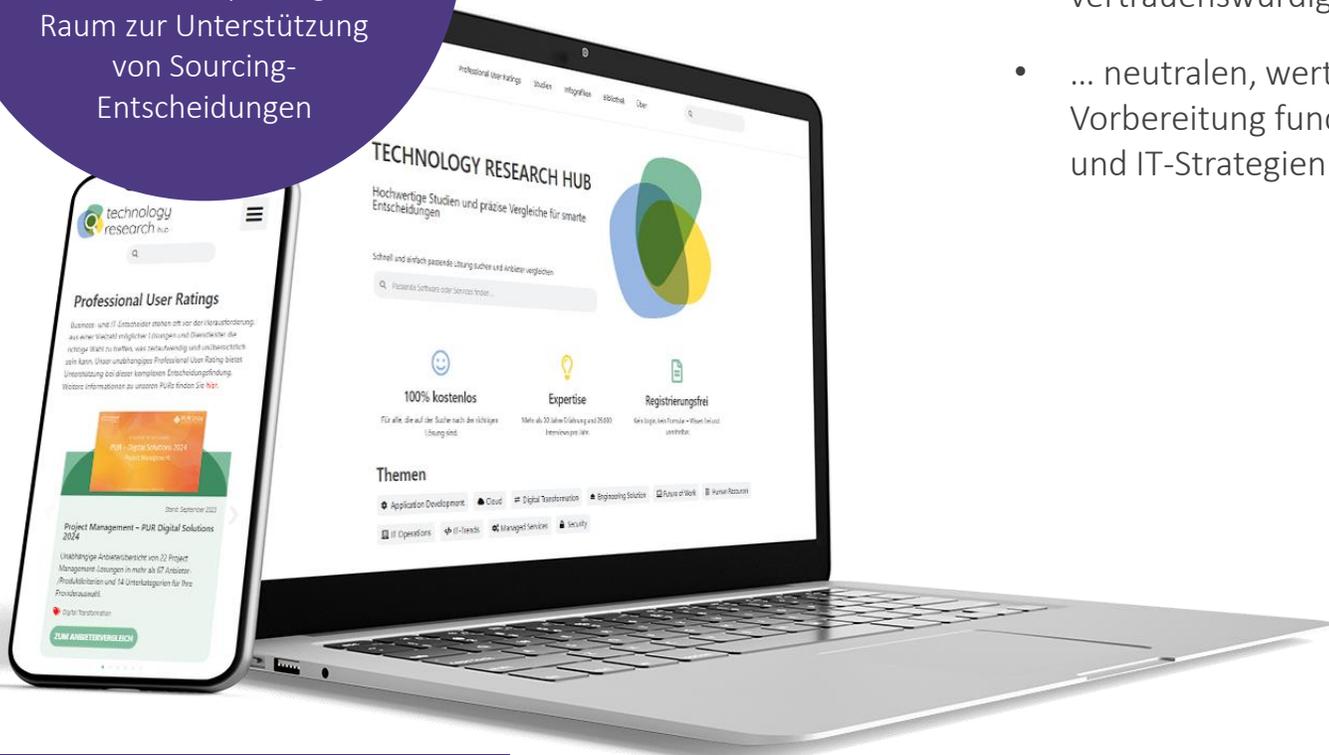
- Optimierte Client-Infrastruktur und umfassende Übersicht über IT-Mittel.
- Hervorragende Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit der Lösung.
- Engagierter Support und kontinuierliche Anpassung an Kundenbedürfnisse.



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 2024 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.