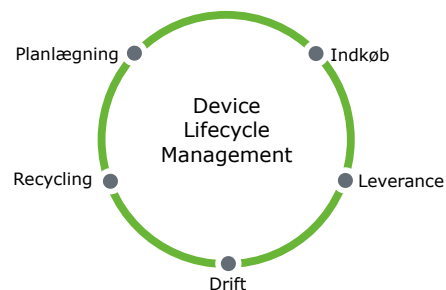




Device Lifecycle Management

DLM er et leverance- og servicekoncept rettet mod håndtering af alle aspekter i det distribuerede klientmiljø. Atea har indarbejdet ITIL som rammeværk for alle vores drifts- og serviceprocesser, og tilbyder at håndtere alle opgaver på klientplatformen i hele dens livscyklus.

Overordnet indeholder Device Lifecycle Management 5 driftsdiscipliner:



Fase 1: Planlægning

Atea planlægger sammen med kunden standarder, produktvalg, produktprognoser og projekter.

Atea giver adgang til en standardportal og et skræddersyet katalog for at muliggøre bestillingen af PC og tilbehør. Produktkataloget bliver løbende vedligeholdt.

Fase 2: Indkøb

Atea varetager indkøbsadministrationen, og kunden får dermed mulighed for at fokusere på andre områder.

Under DLM tilbyder Atea følgende muligheder for ejerskab af udstyret:

- Kunden lejer HW af Atea
- Kunden ejer selv HW

En klient kan bestå af, men er ikke begrænset til, PC stationær, PC bærbar, tynd klient, skærm, mus, tastatur, og en lokal enhed fx en printer.

Fase 3: Leverance

Atea varetager levering af hardware. Denne kan desuden omfatte prækonfiguration af den enkelte maskine samt modning/klargøring af nye modeller til miljøet.

Fase 4: Drift

Atea tilsikrer levering af:

- Software management – vedligeholdelse af image, udvikling af software pakker og distribution af software
- Support af hardware (Break/fix, ombytninger)
- Installationer, flytninger, ændringer og nedtagninger

Fase 5: Recycling

Efter periodens udløb overtager Atea igen udstyret og tilsikrer datasletning. Derefter afvikles udstyret, enten ved salg eller miljørigtig skrotning.



DLM er noget for din virksomhed hvis:

- Du kan se fordelene i standardisering af klientmiljøet
- Du har fokus på forretningsrelaterede opgaver, frem for praktiske opgaver på klientmiljøet
- Du gerne vil kende omkostninger på klientmiljøet
- Du gerne vil teknologisikre dit klientmiljø
- Du har interesse i et miljø- og energibevidst it-miljø

Kontakt Atea for at få:

- En dialog om konkrete muligheder for at outsource elementer i klientmiljøet
- Få udarbejdet en business case, med udgangspunkt i jeres konkrete virkelighed, så I kan vurdere om der er sund økonomi i at indgå en sådan aftale

Kontakt din Account Manager hos Atea på tlf. 7025 2550 for mere information.