



PUR 2026
Professional User Rating

 **techconsult**
TECHNOLOGY MARKET ANALYSTS

EIN UNTERNEHMEN DER
 **heise group**

IT Operations

VENDOR INSIGHTS

Client Lifecycle Management



Aagon

CLIENT MANAGEMENT PLATFORM

- 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: Unified Endpoint Management (UEM)
- Anzahl Beschäftigte: 130
- Hauptsitz: Soest
- Weitere Standorte: München
- Besonderheiten: Software Made in Germany, deutscher Support
- Weitere Schwerpunkte: Asset Management, Helpdesk

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 3.390 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 Nutzer heben dabei 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 17 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.



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

Aagon liegt in der Anbieterbewertung deutlich über dem branchenübergreifenden Durchschnitt und erreicht im Gesamtvergleich die Spitzenposition. In nahezu allen Teilbereichen erzielt das Unternehmen überdurchschnittliche Ergebnisse und zählt damit zu den führenden Anbietern im Bereich Client Lifecycle Management (CLM). Besonders auffällig ist die konstant hohe Bewertung über sämtliche Anbieterdisziplinen hinweg.

Topwerte von Aagon:

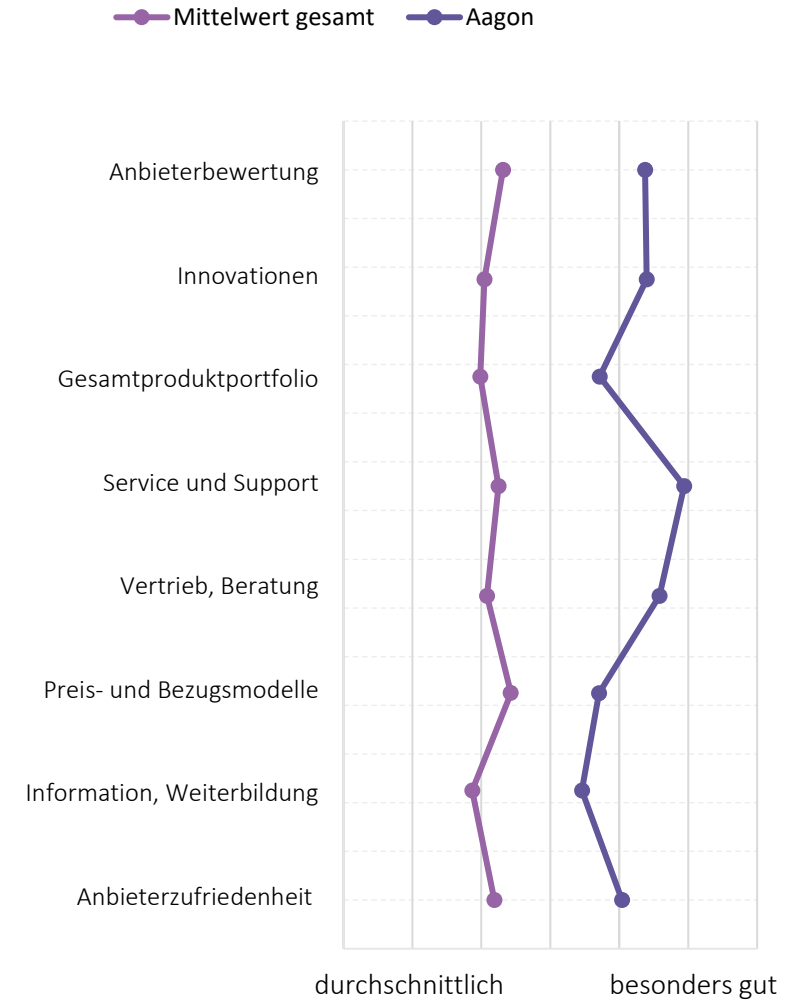
- Informationsangebot
- Vertriebspartner
- Service und Support

Besonders hervorzuheben ist der Bereich Service und Support, in dem Aagon im direkten Wettbewerbsvergleich die Spitzenposition erreicht. Anwenderinnen und Anwender schätzen vor allem die hohe Erreichbarkeit, die fachliche Kompetenz der Support-Teams sowie die schnellen und unkomplizierten Lösungswege. Dadurch lassen sich Ausfallzeiten minimieren und der laufende Betrieb effizient absichern.

Ein weiterer zentraler Erfolgsfaktor ist das umfassende Angebot im Bereich Information. Vor allem Struktur und Aussagefähigkeit der Webseite aber auch die Informationen zu Updates und neuen Releases stechen besonders hervor.

Auch das Vertriebspartnernetzwerk erhält Bestbewertungen. Besonders hervorgehoben werden die enge Zusammenarbeit, die hohe Beratungsqualität sowie die strategische Begleitung über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Über alle Kategorien hinweg zeigt sich ein konstant hohes Bewertungsniveau. Die ausgeprägte Kundennähe sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösungen bilden die Grundlage für Aagons Positionierung als Champion im PUR IT Operations 2026.



Vendor Insights: Aagon

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



Informationsangebot

„Uns freut dieses Feedback besonders, denn Transparenz ist fester Bestandteil unseres Selbstverständnisses. Bei ACMP setzen wir auf klar strukturierte Release Notes, verständliche Einordnungen neuer Features und frühzeitige Roadmap-Einblicke. Wir erklären nicht nur was neu ist, sondern warum es relevant ist und welchen Mehrwert es im Alltag schafft. Unsere Website ist lösungsorientiert aufgebaut, Demos und Testversionen sind niedrigschwellig zugänglich. So ermöglichen wir Interessenten und Kunden, sich eigenständig ein fundiertes Bild zu machen und Entwicklungen aktiv mitzugehen.“

Vertriebspartner

„Die enge und qualitativ hochwertige Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist für die Aagon GmbH ein zentraler Erfolgsfaktor. Mit ACMP adressieren wir komplexe Anforderungen - deshalb investieren wir konsequent in Schulungen, Zertifizierungen und regelmäßige Enablement-Formate. Unsere Partner erhalten nicht nur Produktwissen, sondern auch methodische Unterstützung in der Bedarfsermittlung und im Lösungsdesign. Durch gemeinsamen Austausch, klare Qualitätsstandards und kontinuierliches Feedback stellen wir sicher, dass Kunden individuell beraten und strategisch begleitet werden - nicht nur im Verkauf, sondern über den gesamten Lebenszyklus hinweg.“

Service und Support

„Exzellenter Service ist für uns kein Zusatz, sondern Kern unseres Qualitätsversprechens. Unsere Support-Teams für ACMP bestehen aus erfahrenen Spezialisten mit tiefem Produkt- und Praxiswissen. Wir setzen bewusst auf feste Ansprechpartner, direkte Erreichbarkeit und kurze Eskalationswege. Regelmäßige Schulungen, enger Austausch mit Entwicklung und Produktmanagement sowie strukturierte Feedbackprozesse sichern den Wissenstransfer. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden nicht nur schnelle Antworten erhalten, sondern nachhaltige Lösungen, die ihren laufenden Betrieb langfristig stabil und effizient unterstützen.“

Zusammenfassung

- Transparente Kommunikation neuer Funktionen
- Praxisnahe Demos und Testversionen
- Klare Einblicke in Roadmaps und Updates

Zusammenfassung

- Enge Zusammenarbeit mit Partnern
- Umfangreiche Schulungen und Zertifizierungen
- Strategische Kundenbegleitung im Lifecycle

Zusammenfassung

- Persönliche Ansprechpartner und kurze Wege
- Schnelle und nachhaltige Problemlösungen
- Hohe Expertise durch enge Zusammenarbeit

Vendor Insights: Aagon

Solution Rating

Für die Auszeichnung als Champion ist ein ausgewogen starkes Ergebnis auf Anbieter- und Lösungsebene entscheidend. Aagon erreicht genau diese Balance und setzt sich im Bereich Client Lifecycle Management klar vom Wettbewerb ab. Die gleichzeitige Stärke in beiden Dimensionen zeigt, dass sowohl Produktqualität als auch Anbieterleistung auf einem konstant hohen Niveau liegen.

Topwerte von Aagon:

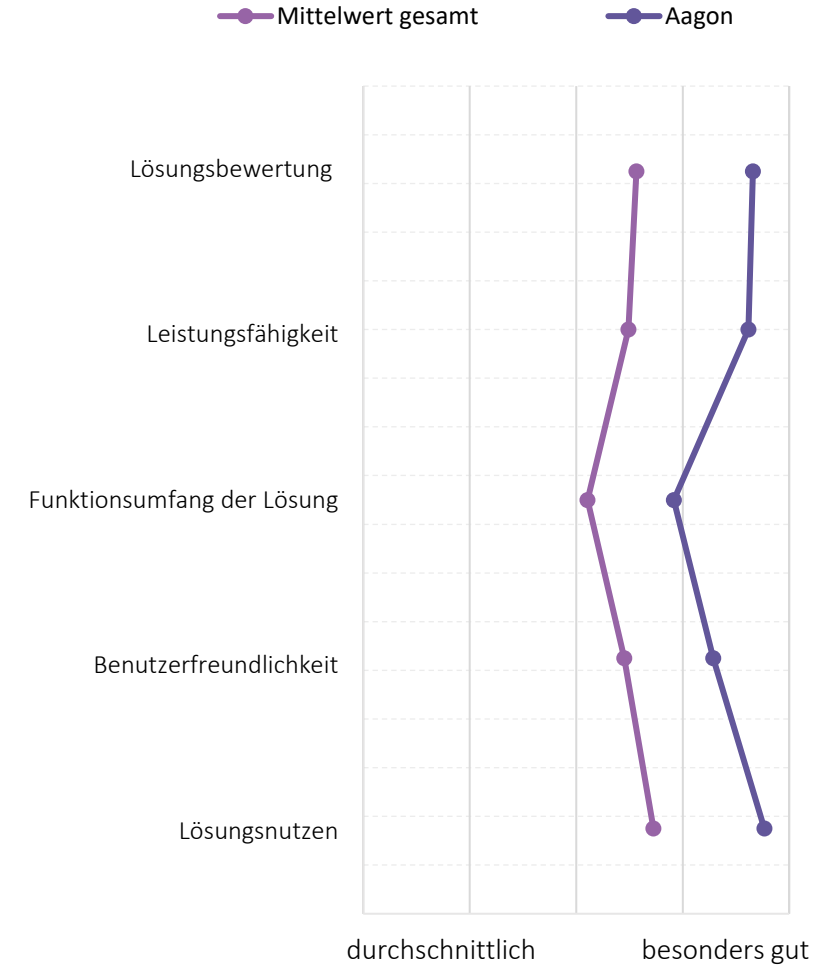
- Leistungsfähigkeit
- Lösungsnutzen
- Produktloyalität

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die hohe Leistungsfähigkeit der Lösung. Anwenderinnen und Anwender bewerten insbesondere die stabile Performance, die zuverlässige Systemarchitektur sowie die effiziente Umsetzung von Wartungs- und Updateprozessen sehr positiv. Dadurch wird ein stabiler und reibungsloser Betrieb insbesondere in komplexen IT-Landschaften gewährleistet.

Der konkrete Mehrwert zeigt sich vor allem im hohen praktischen Nutzen im Arbeitsalltag. Unternehmen profitieren von standardisierten Prozessen, reduzierten Betriebskosten und einer deutlich besseren Transparenz über ihre eingesetzten IT-Ressourcen. Gleichzeitig unterstützt die Lösung dabei, manuelle Aufwände zu reduzieren und die Verwaltung der Client-Infrastruktur effizienter zu gestalten.

Hinzu kommt eine besonders hohe Produktloyalität. Nutzerinnen und Nutzer geben an, dass ihre Erwartungen nicht nur erfüllt, sondern häufig übertroffen werden. Entsprechend hoch ist die Bereitschaft, die Lösung erneut einzusetzen und aktiv weiterzuempfehlen.

Die Kombination aus stabiler Performance, hohem Praxisnutzen und starker Nutzerbindung unterstreicht Aagons konsequente Ausrichtung an den Anforderungen der Anwender. Gleichzeitig zeigt sich die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform entlang realer Einsatzszenarien – und damit die Grundlage für die Auszeichnung als Champion im PUR IT Operations 2026.



Vendor Insights: Aagon

Statement von Sebastian Weber, Chief Evangelist bei Aagon, zum *Solution Rating*

Leistungsfähigkeit

„Die hohe technische Qualität von ACMP ist das Ergebnis klarer Entwicklungsprinzipien bei der Aagon GmbH. Wir setzen auf strukturierte Releaseprozesse, intensive Qualitätssicherung und praxisnahe Testszenarien, bevor neue Versionen ausgeliefert werden. Stabilität und Ausfallsicherheit haben dabei stets Vorrang vor kurzfristiger Feature-Geschwindigkeit. Wartungs- und Updateprozesse sind transparent, planbar und möglichst unterbrechungsfrei gestaltet. Durch kontinuierliches Monitoring, enge Rückkopplung mit Kunden sowie die Verzahnung von Entwicklung und Support sichern wir eine Performance, auf die sich unsere Anwender im täglichen Betrieb dauerhaft verlassen können.“

Lösungsnutzen

„Mit ACMP schaffen wir für unsere Kunden vor allem eines: Transparenz und Kontrolle über ihre gesamte IT-Landschaft. Wir verfolgen dabei einen ganzheitlichen UEM-Ansatz - von Inventarisierung über Patch Management bis hin zu Lifecycle- und Asset-Prozessen. Durch zentrale Steuerung, Automatisierung und klare Standardisierung reduzieren Unternehmen manuelle Aufwände und minimieren Fehlerquellen. Das senkt Betriebskosten nachhaltig und erhöht gleichzeitig die Sicherheit. Der spürbare Nutzen entsteht vor allem dort, wo aus isolierten Einzellösungen eine integrierte, strategisch geführte Plattform wird, die IT effizienter und planbarer macht.“

Produktloyalität

„Aus unserer Sicht bleiben Kunden langfristig treu, wenn eine Lösung im täglichen Einsatz zuverlässig funktioniert und echten Mehrwert liefert. Entscheidend sind Stabilität, Benutzerfreundlichkeit und die Fähigkeit, komplexe Prozesse zu vereinfachen. Wenn Anwender spürbar Zeit sparen, Transparenz gewinnen und Risiken reduzieren, entsteht nachhaltiges Vertrauen. Ebenso wichtig ist die partnerschaftliche Zusammenarbeit: schneller Support, offener Austausch und Kundenfeedback in die Produktentwicklung einfließen zu lassen. Kombination aus Innovation, Verlässlichkeit und Nähe macht aus einer Softwarelösung eine strategische Partnerschaft und führt zu Weiterempfehlungen.“

Zusammenfassung

- Stabile und zuverlässige Systemperformance
- Planbare Wartungs- und Updateprozesse
- Kontinuierliche Qualitätssicherung und Monitoring

Zusammenfassung

- Zentrale Steuerung der IT-Landschaft
- Weniger Aufwand durch Automatisierung
- Mehr Transparenz und Kontrolle

Zusammenfassung

- Hoher Mehrwert im täglichen Betrieb
- Starke Kundenbindung durch Verlässlichkeit
- Hohe Weiterempfehlung durch Zufriedenheit

Vendor Insights: Blick in die Zukunft

Statement von Sebastian Weber, Chief Evangelist bei Aagon zur Roadmap

Aagon überzeugt Kundinnen und Kunden auf ganzer Linie. Damit das auch in Zukunft so bleibt, plant **Aagon** die eigenen Produkte und Services weiter zu optimieren. Im Folgenden gibt **Sebastian Weber** einen Einblick in die Zukunft von **Aagon**.

„2026 ist für uns ein Jahr mit spürbaren Weiterentwicklungen an mehreren zentralen Stellen der Plattform. Ein Highlight ist die neue Funktion zur revisionssicheren Datenlöschung von Endgeräten – also das zertifizierte Überschreiben von SSDs und Festplatten direkt aus ACMP heraus. Unsere Kunden können Geräte rechtssicher ausmustern, Löschvorgänge lückenlos dokumentieren und Audits entspannt entgegensehen.

Darüber hinaus investieren wir in unser Windows Update Management: erweiterte Konfigurationsmöglichkeiten und eine noch feine granulare Steuerung von Update- und Freigabeprozessen sorgen für spürbar mehr Kontrolle in heterogenen Umgebungen. Gleichzeitig verbessern wir die hybride Verzahnung mit Microsoft Intune durch eine detaillierte Filterung von Geräten, Gruppen und Benutzern beim Import – womit wir die bereits bewährte Klammer zwischen On-Premises- und Cloud-Management weiter schärfen.

Strategisch am weitreichendsten ist unsere grundlegende Überarbeitung der Schnittstellenfunktionen für eine verbesserte Integrationsfähigkeit. Das ist ein Vorhaben, das uns mit der nötigen Sorgfalt über 2026 hinausbegleiten wird – die ersten Ergebnisse werden Kunden aber schon in diesem Jahr erleben.“

Unsere Top-Themen auf der Roadmap sind:

- Zertifizierte und revisionssichere Datenlöschung von Endgeräten
- Erweiterte Steuerung für Windows Updates und hybride Umgebungen
- Modernisierte Schnittstellen für bessere Integrationen und mehr Flexibilität



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

Auch im diesjährigen Professional User Rating - IT Operations hat sich **Aagon** erneut im Bereich Client Lifecycle Management durch herausragende Nutzerbewertungen einen Spitzenplatz gesichert. Besonders deutlich wird dies in der Bewertung des Lösungsnutzens, der den konkreten Mehrwert der **ACMP Suite** im täglichen Einsatz widerspiegelt.

Die Bewertungen der Anwender zeigen, dass vor allem die Kombination aus Leistungsfähigkeit, zentraler Verwaltung und Automatisierung zur positiven Wahrnehmung beiträgt. Mit der **ACMP Suite** erhalten Unternehmen eine zentrale Plattform, um ihre IT-Umgebung übersichtlich zu verwalten, wiederkehrende Aufgaben zu automatisieren und wichtige Informationen zu Systemen und Assets jederzeit verfügbar zu machen. Gleichzeitig reduziert die Lösung manuelle Aufwände und sorgt für stabile, planbare Abläufe im täglichen Betrieb.

Ein weiterer zentraler Erfolgsfaktor ist die konsequente Kundenorientierung. Anwender heben insbesondere den schnellen und kompetenten Support, die persönliche Betreuung und die hohe Qualität der Informations- und Weiterbildungsangebote hervor. Ergänzt durch

praxisnahe Trainings und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform, entsteht eine langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehung.

Auch die enge Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern trägt maßgeblich zur positiven Wahrnehmung bei. Unternehmen profitieren von einer engen und langfristigen Betreuung, die sie bei der Einführung, im laufenden Betrieb und bei der Weiterentwicklung ihrer IT-Prozesse unterstützt.

Aagon zeigt besonders deutlich, wie wichtig eine gute Integration in bestehende IT-Prozesse und ein langfristig nutzbarer Plattformansatz sind. Genau diese Kombination aus Praxistauglichkeit, Transparenz und kontinuierlicher Weiterentwicklung wird von den Anwendern besonders positiv bewertet.

Drei Gründe für die hohe Kundenzufriedenheit mit Aagon:

- Zentrale und automatisierte IT-Prozesse
- Persönliche Betreuung und schneller Support
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösung



Client Lifecycle Management

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 2026 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.

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.