

**LEIPZIG
INTERNATIONAL
SCHOOL**



Leipzig International School

Die Leipzig International School bringt gemeinsam mit MediaMarktSaturn Business und Relution die Digitalisierung des Unterrichts voran.

Referenzkunde Leipzig International School

Der Kunde

Bildung für alle zugänglich machen – das ist das Ziel der [Leipzig International School \(LIS\)](#). Die internationale Schule betreut über 1.000 Kinder und Jugendliche mit 77 Nationalitäten. Rund 150 Lehrkräfte unterrichten multilingual und multikulturell vom Kindergarten bis zum International Baccalaureate (internationales Abitur 12. Klasse). Die LIS setzt auf umfassende digitale Bildung: Kinder sollen lernen, mit digitalen Medien verantwortungsvoll umzugehen.

Die LIS versteht sich außerdem als Partner für Industrie und Forschung. Sie setzt sich zum Beispiel für die Familien der Angestellten von örtlichen Unternehmen und Einrichtungen ein: Die Schule hat den Anspruch, ihnen einen reibungslosen Zugang zu Bildung und eine gute Vereinbarkeit mit dem Beruf zu ermöglichen. Zum anderen möchte sie die internationalen Fachkräfte von morgen ausbilden und Unternehmen die Möglichkeit bieten, diese jungen Talente zu rekrutieren.



Grundlage für moderne Bildung

- MediaMarktSaturn Business unterstützt die LIS bei der Anschaffung und Installation von Smartboards sowie digitalen Endgeräten für die Lehrer- und Schülerschaft.
- Für die Geräteverwaltung nutzt die LIS das [Mobile Device Management von Relution](#).



Das Anforderungsprofil

- Ersatz vorhandener Projektoren durch interaktive Displays in der Sekundarstufe
- Umstieg von einer etablierten MDM-Lösung auf ein neues, intuitiveres System, das mehrere Betriebssysteme verwalten kann (ca. 700 Geräte insgesamt)



Unser maßgeschneidertes Angebot

- Ausführliche Beratung und Leihstellungen für Testphasen
- Bereitstellung und Installation anforderungsgerechter Smartboards
- Eng verknüpfter Support in Zusammenarbeit mit Relution
- Branding und nutzungsfertige Auslieferung von iPads

„Wir setzen auf einer bestehenden und sehr erfolgreichen Partnerschaft auf. Das Gesamtpaket ergibt für uns einfach Sinn: Wir bekommen die Hardware von MediaMarktSaturn Business und die Software von Relution.“

Die Zusammenarbeit basierte von Anfang an auf Sympathie und findet immer gleichberechtigt und konstruktiv statt. Was mich besonders freut: Unsere Ansprechpartner haben ein spürbares und aufrichtiges Interesse daran, uns bei der Problemlösung behilflich zu sein.“

Stefan Kaudelka

Head of ICT der Leipzig International School



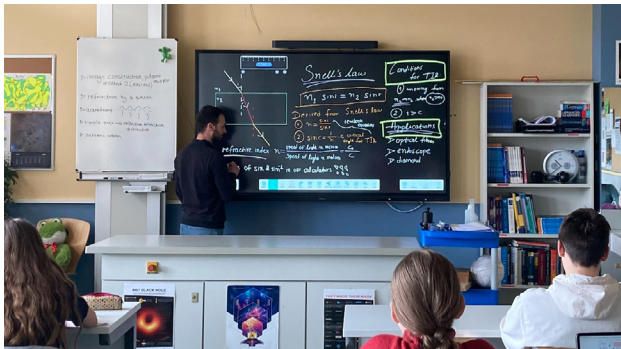
Referenzkunde Leipzig International School

Interaktive Displays für modernen Unterricht

2018 begann die Suche der LIS nach geeigneten Smartboards. Stefan Kaudelka, ICT-Leiter (Information and Communication Technology), erinnert sich: „Wir wussten damals nicht, welche exakten technischen Anforderungen wir haben. Nach einigen Tests mit verschiedenen Herstellern hatten wir keine zufriedenstellende Lösung gefunden.“

2024 kam der Kontakt zu MediaMarktSaturn Business zustande. „Menschlich passte es auf Anhieb. Unser Kundenberater Carsten Tischer wollte nicht einfach verkaufen, sondern war wirklich an einer Lösung interessiert“, erinnert sich Stefan Kaudelka.

MediaMarktSaturn überzeugt fachlich und menschlich



Eines der neuen Smartboards im Einsatz

Mit persönlichen Besuchen vor Ort und Leihstellungen entstand eine funktionierende Gesamtlösung. Geschäftskundenberater Carsten Tischer blickt zurück: „Das Projekt war auch für uns teilweise Neuland. Ich würde sagen, es war ein gemeinsames Projekt – mit gutem Austausch und toller Zusammenarbeit.“

Stefan Kaudelka erwidert: „Für uns wirkte es so, als habe Herr Tischer seit Jahren nichts anderes gemacht. Mit seinem hohen Maß an Antizipation und Proaktivität hat er alle Herausforderungen super und souverän gelöst.“

Räumliche Nähe, europaweites Netzwerk und Nachhaltigkeit

Der LIS ist räumliche Nähe und persönlicher Kontakt wichtig – besonders in der Anbahnungsphase, wenn es darum geht, Gegebenheiten vor Ort zu begutachten. Zudem schätzt Stefan Kaudelka das europaweite Distributionsnetzwerk von MediaMarktSaturn für eine zuverlässige und schnelle Bereitstellung von Hardware.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit unterstützt MediaMarktSaturn die Leipzig International School. Als das alte IT-Labor der Schule aufgelöst wurde, wies Geschäftskundenberater Carsten Tischer auf das Ankaufprogramm von MediaMarktSaturn hin – über das die Schule die alte Technik schließlich veräußerte. Die Einnahmen aus dem Verkauf halfen der LIS an vielen Stellen dabei, Probleme zu lösen.

Die LIS weitet die Zusammenarbeit aus: 350 neue, einsatzbereite iPads

Nach den positiven Erfahrungen mit MediaMarktSaturn Business weitete die LIS die Zusammenarbeit aus. Kürzlich war es Zeit, im Zuge des Lifecycle-Managements 350 neue iPads anzuschaffen. Die neuen Geräte lieferte MediaMarktSaturn Business. Die Tablets wurden mit Cases, Schutzgläsern, Logo-Branding und Schülernamen versehen und klassensatzweise vorsortiert geliefert. Das Ziel: komplett



iPad für die LIS mit Logo der Schule auf dem Case

Referenzkunde Leipzig International School

einsatzbereite Geräte. Ein langwieriges Einrichten entfällt damit. Stefan Kaudelka beschreibt es so: „Die Schülerinnen und Schüler schalten ihre Geräte ein und können sofort loslegen.“

Die Leipzig International School führt Relution als MDM-Lösung ein

Für die Verwaltung mobiler Endgeräte setzt die Schule inzwischen auf das MDM (Mobile Device Management) von Relution, einem Partner von MediaMarktSaturn Business. Die Schule administriert rund 700 Geräte. Dazu zählen maßgeblich Apple iPads und Macs, aber auch Windows-Computer. Für die Geräteverwaltung nutzte die Schule zuvor etablierte MDM-Software. Dabei kamen separate Lösungen für Apple und Windows zum Einsatz. Das System funktionierte grundsätzlich – Stefan Kaudelka und seine Kollegen waren nicht akut unzufrieden.

Dennoch brachte Geschäftskundenberater Carsten Tischer Relution als Alternative ins Spiel, denn „die LIS ist grundsätzlich sehr technologieoffen und schaut gerne über den Tellerrand hinaus, was neue Lösungen angeht.“ Bei einem Business-Kunden-Event in Leipzig kam es dann zum persönlichen Austausch zwischen Head of ICT Stefan Kaudelka und dem Relution-Team.

Testphase und Roll-out

Zunächst folgte eine Testphase des MDM-Systems, begleitet durch gemeinsame Meetings mit Relution und MediaMarktSaturn Business – inklusive aktiver Unterstützung. In dieser Phase prüfte die LIS, ob das System zu ihren Anforderungen passt. Außerdem klärten alle Beteiligten gemeinsam offene Fragen, und die LIS spielte konkrete Anwendungsszenarien durch.

Mehrere Faktoren gaben schließlich den Ausschlag, von der etablierten MDM-Lösung zu Relution zu wechseln:

- Die Möglichkeit zum praxisnahen Test im Vergleich zur bestehenden Geräteverwaltung
- Eine Neubeschaffung von 350 Klassen-iPads
- Die Nutzerfreundlichkeit des MDM von Relution
- DSGVO-Konformität der Relution-Cloud-Lösung
- Direkter Support durch den Anbieter

Nutzerfreundlichkeit und Datenschutz überzeugen besonders

Vor allem die Bedienbarkeit überzeugt Stefan Kaudelka: Richtlinien, Versionierung und Abhängigkeiten zeigt Relution in einer einzigen Ansicht. Dynamische Gruppen ermöglichen eine granulare App-Verteilung nach Klassenstufen. „Da hat sich jemand wirklich richtig gut Gedanken gemacht.“

Auch beim Thema Datenschutz punktet Relution: ein deutsches Produkt, gehostet und betreut in Deutschland – vollständig DSGVO-konform. Und das bei allen Vorteilen einer cloudbasierten Lösung: Server-Betrieb, Updates und Wartung übernimmt der Anbieter komplett.

Dabei lief der Umstieg reibungslos, ohne den täglichen Schulbetrieb zu stören. Denn Lehrkörper und Schülerschaft sollen von den Tätigkeiten der IT-Abteilung möglichst wenig mitbekommen. „Wenn wir kein Feedback kriegen, ist das positives Feedback“, schmunzelt Stefan Kaudelka.

Referenzkunde Leipzig International School

Eine Lösung wie aus einem Guss

Dieser Fall macht die Vorteile der Partnerschaft zwischen MediaMarktSaturn Business und Relution besonders deutlich: Für die LIS fühlt es sich an, als bekäme sie Hardware und MDM-Software aus einer Hand. Stefan Kaudelka beschreibt die Zusammenarbeit als nahtlos, transparent und lösungsorientiert. Fragen lassen sich schnell und auf kurzem Weg klären. „Wir erhalten Support über zwei Kanäle, haben aber nie das Gefühl, mit zwei unterschiedlichen Unternehmen zu sprechen.“



Kundennutzen

- Ganzheitliches Lösungsangebot
- Europaweites Distributionsnetzwerk
- Lokaler Kontakt



Beratung und Zusammenarbeit

- Geschäftskunden-Team ist stets an einer optimalen Lösung interessiert
- Kontakt passt menschlich hervorragend
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit



Weitere Vorteile

- Große Expertise und Flexibilität
- Innovative Ansätze und Lösungen
- Hardware und Geräteverwaltung von zuverlässigen Partnern

Dieser Referenzkunde wird betreut von

MediaMarktSaturn Business Leipzig
Kundenbetreuer: Carsten Tischer

Vereinbaren Sie einfach Ihren persönlichen Geschäftskundentermin. Ohne Wartezeit.

[Jetzt exklusiven Termin buchen](#)

