



Aus dem Inhalt

- **Titel**
Das neue Produktkonzept von Microsoft
- **In eigener Sache**
 - *Geschäftsstelle in Hamburg eröffnet*
 - *Erfolgreiche Projektrealisierungen*
- **aktuelle News der Company**

Ein Wort vorweg



Nun ist es wieder so weit. Das Jahr neigt sich dem Ende zu.

Die Jahreswende ist wie immer verbunden mit der Frage, ob es denn ein erfolgreiches Jahr war? Ja!

Viele von Ihnen stabilisierten ihre Umsätze. Andere wiederum entwickelten neue Produkte. Viele von Ihnen konnten internationale Partner für sich gewinnen oder ein Projekt erfolgreich beenden.

Dass dies so bleibt, wünschen wir Ihnen auch für 2007.

In diesem Sinne ein besinnliches Weihnachtsfest, eine guten Rutsch ins neue Jahr und herzlichen Dank für die angenehme Zusammenarbeit.

Michael und Herbert Fritze

Titel

Das neue Produktkonzept von Microsoft

In den Nachrichten wird es bereits seit längerer Zeit angekündigt und wird derzeit ein neuer Rechner gekauft, ist auf dem Betriebssystem-Logo zu lesen „Windows Vista Capable“. Windows Vista ist jedoch nur eines der neuen Produkte, die Microsoft 2007 auf den Markt bringt. Was aber

steckt hinter den neuen Produkten von Microsoft? Was können Sie Neues bieten und lohnt sich der Umstieg auf die neue Version?

Die neuen Produkte erfreuen nicht nur Administratoren, sondern auch den klassischen Anwender. Die wesentlichen Neuerungen betreffen die folgenden Produkte:

- Microsoft Windows Vista (Nachfolger von Windows XP)
- Microsoft Office 2007 (Nachfolger von Office 2003)
- Groove-Server
- Form-Server
- Forefront
- Project-Server
- Exchange Server 2007 (Nachfolger von Exchange 2003)
- ISA 2006 (Nachfolger der ISA 2004)

Windows Vista

Die wesentliche Neuerung von Windows Vista ist neben einer neuen „schickeren“ Oberfläche ein wesentlich höheres Maß an Sicherheit. Nach Auslaufen des Supports für Windows 2000 wird für diese Rechner der Umstieg in jedem Fall empfohlen. Der kostenlose Support von Windows XP wird bis ca. Ende 2008 auslaufen. Spätestens dann sollte auch der Umstieg von Windows XP-Rechnern erfolgen. Für Rechner, die an Firmennetzwerke angeschlossen und darüber hinaus auch außerhalb dieser Netzwerke eingesetzt werden, ist ein Umstieg dringend zu empfehlen, da dadurch die Sicherheit des gesamten Firmennetzwerkes erhöht wird.

Office 2007

Auch hier wurden neben einer „schickeren“ Oberfläche neue Funktionen integriert. Die Funktionen umfassen im Wesentlichen eine stark verbesserte Ergonomie. Diese kann etwa so umschrieben werden: „Sie finden alle Funktionen von Office genau dort, wo Sie sie gerade benötigen“. In Excel und Word heißt das, die Menüs passen sich entsprechend der bearbeiteten Aufgaben an. Gerade neue Anwender von Microsoft Office werden sich darüber freuen.

Für Ihr Unternehmen bedeutet dies, dass Ihre Mitarbeiter die zeitsparenden Funktionen, die es bereits in Office 2003 gibt, auch finden und nutzen. Ob sich ein Umstieg lohnt, muss für jeden Arbeitsplatz separat bewertet werden.

Mit den neuen Produkten wird Microsoft sein bisheriges Lizenzsystem dazu revolutionieren. Mussten Sie bisher alle Lizenzen kaufen, können Sie diese zukünftig einfach mieten. Einzelne Office-Produkte können sogar „On Demand“ gemietet

werden. So ist es zukünftig z.B. möglich, Microsoft Office Project für vier Stunden zu mieten, um eine Projektplanung durchzuführen. Das wird insbesondere dann interessant, wenn Sie sonst nur selten mit Projektplanungen zu tun haben. Derzeit kostet eine Project-Kauflizenz ca. 650 €, Project Professional sogar 1.200 €.

Die CONTRADE hat die neuen Produkte bereits für Sie getestet und kann daher Know-how im Umgang mit diesen neuen Produkten für Sie bereitstellen. Das neue Miet-Lizenzmodell ermöglicht es der CONTRADE darüber hinaus, die für Ihr Unternehmen erforderliche Software maßgeschneidert bereitzustellen. Gern bieten wir Ihnen an, Ihre bestehende IT kostengünstig zu durchleuchten und notwendigen Handlungsbedarf zu ermitteln.

Geschäftsstelle in Hamburg eröffnet

Nach intensiver Vorbereitung hat die CONTRADE eine Niederlassung im Herzen Hamburgs eröffnet. In unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs befindet sich das moderne Büro, in dem neben dem normalen Büroalltag auch Beratungsgespräche und Seminare in einer angenehmen Atmosphäre stattfinden.

Der Wunsch der CONTRADE ist es, näher an den bestehenden Kunden in Hamburg und Umgebung zu sein und so seine Geschäftsbeziehungen zu intensivieren bzw. weiter auszubauen. Dabei rücken aktuell Themenschwerpunkte wie u.a. die kennzahlengestützte Unternehmensführung, die Auswahl und Ausgestaltung von IT-Strategien besonders für den Mittelstand, aber auch „Klassiker“ wie die Geschäftsprozessgestaltung und -optimierung in den Mittelpunkt der Projekte.

Um diese Aufgaben bewältigen zu können, wurden neue strategische Partnerschaften u.a. mit der IBM und ihren Business-Partnern geschlossen, so dass die CONTRADE ihre Beratungs- mit der Lösungskompetenz eines Soft- und Hardwareanbieters verbindet. So vervollständigt die CONTRADE erfolgreich ihren ganzheitlichen Beratungsansatz im IT-Sektor.

Weitere Informationen zur Zusammenarbeit zwischen der CONTRADE und der IBM werden wir am 8. Februar im Rahmen eines Themenabends mit der IBM vermitteln. Die CONTRADE lädt alle Kunden und Interessenten dazu nach Hamburg ein.

HBA



In eigener Sache

Paustian Airtex GmbH

Hochwertige und innovative Sitzbezüge für Passagierflugzeuge werden nicht, wie zu erwarten wäre, am Luftfahrtstandort Hamburg entwickelt und gefertigt, sondern zu einem großen Teil in Sörup, einem kleinen Ort in der Nähe von Flensburg an der Ostsee. In diesem Ort entwickelt und produziert die Paustian Airtex GmbH.



Im Rahmen eines gemeinsamen Projektes galt es, verschiedene Verbesserungsansätze betrieblicher Abläufe aufzudecken und Lösungsansätze zu erarbeiten. Einige Schwerpunkte konnten von der Paustian Airtex GmbH bereits selbst definiert werden.

Ausgehend von diesen Ansätzen wurde eine externe Betrachtung der Paustian Airtex GmbH in Auftrag gegeben. Mit dem Blickwinkel eines externen Dienstleisters wurden Abläufe und Organisation im Unternehmen analysiert. Ein starker Veränderungswille und eine hohe Auskunftsbereitschaft aller befragten Mitarbeiter und Führungskräfte waren sehr hilfreich und schufen dabei eine offene, kreative Atmosphäre.

Ergebnisse des Projektes waren umfangreiche Lösungsansätze und konkreten Einzelmaßnahmen für diese Lösungsansätze.

Die Lösungsansätze wurden dabei nach den folgenden Kriterien priorisiert:

- Zeitlicher Rahmen, in welchem der umgesetzte Lösungsansatz greift (kurz-, mittel- und langfristig)
- Auswirkung des Lösungsansatzes auf das Betriebsergebnis (gering, mittel und stark)

Die höchste Priorität wurde den Lösungsansätzen zugeordnet, die **kurzfristig** eine **starke** Auswirkung zeigten. Langfristige Lösungsansätze wurden dabei trotzdem nicht aus den Augen verloren, insbesondere diejenigen, die positiv auf die Mitarbeitermotivation wirken sollen. So wurden Lösungsansätze definiert, die begleitend zu den top-priorisierten Lösungsansätzen umzusetzen sind, um den Erfolg der Umsetzung insgesamt zu sichern.

Entwicklung der IT-Landschaft durchgeführt. Dabei wurden drei grundsätzlich mögliche Entwicklungsvarianten untersucht und beurteilt. Auf Basis der Beurteilung wurde dann eine sachlich begründete und jederzeit nachvollziehbare Entscheidung für eine der drei Alternativen getroffen.



Im Rahmen des Projektes wurden drei Teilaufgaben realisiert. Begonnen wurde mit der Aufnahme und Beurteilung der eingesetzten Fachanwendungen. Dazu wurden an Hand eines strukturierten Fragebogens die relevanten Daten erhoben und analysiert.

TB



„Die Vielzahl der konkreten Lösungsansätze wird die weitere Verbesserung der betrieblichen Abläufe voranbringen. Die externe Unterstützung im Rahmen des Projektes hat uns dabei sehr geholfen.“

Harald Paustian | Geschäftsführer

<http://www.paustianairtex.com>



„Für strategische Entscheidungen ist es enorm wichtig, belastbare Entscheidungsgrundlagen zu besitzen. Diese haben wir mit Unterstützung der CONTRADE im Rahmen dieses Projekt erarbeitet.“

Ulfert Kuhr | Leiter Finanzen und Personal

<http://www.hansa-milch.de>

Aktuelle News der Contrade

11/2006 CONTRADE ist IBM-Partner
Im Rahmen der kontinuierlichen Umsetzung der Unternehmensstrategie ging CONTRADE eine strategische Partnerschaft mit IBM ein. Somit ist CONTRADE in der Lage, ihren Kunden ein ganzheitliches Dienstleistungsangebot zu unterbreiten.

11/2006 CONTRADE bereitet 2. Kundentag vor
Im März 2007 findet ein weiterer Kundentag statt. Es werden Ergebnisse aus Kundenprojekten präsentiert, neue IT-Lösungen vorgestellt sowie Erfahrungen ausgetauscht. Kunden, Interessenten und Freunde sind dazu wie immer herzlich eingeladen. Aktuelle Informationen zu unserem Kundentag entnehmen Sie bitte unserer Homepage

Hansa Milch AG

IT-Landschaften und -strukturen in Unternehmen werden vor dem Hintergrund definierter Kriterien ausgewählt und beschafft. Dabei stehen neben den einmaligen und laufenden Aufwendungen natürlich auch technische Anforderungen und technologische Entwicklungen im Fokus der Betrachtung. Einmal ausgewählte und beschaffte Lösungen stellen – vor dem Hintergrund aktueller Rahmenbedingungen – eine optimierte Arbeitsweise sicher.

Da Rahmenbedingungen, betriebliche Zielstellungen und / oder eingesetzte Technologien einem steten Wandel unterliegen, müssen einmal getroffene Entscheidungen regelmäßig evaluiert werden.

Vor diesem Hintergrund wurde mit Unterstützung der CONTRADE bei der Hansa Milch AG ein Projekt zur strategischen

Die Analyseergebnisse fanden Eingang in eine Stärken / Schwächen und Chancen / Risikenanalyse. Um der strategischen Bedeutung der Entscheidungsfindung gerecht zu werden, wurde das Veränderungsvorhaben nicht nur aus betrieblicher und damit interner Sicht beurteilt, sondern gleichfalls auch die Markt- und damit externe Sicht in die Betrachtung mit einbezogen.

Für die favorisierte Entwicklungsalternative wurde schließlich ein umsetzungsfähiger Maßnahmenkatalog entwickelt, der zeitlich geordnet aufzeigt, welche Arbeitsschritte und welche Entscheidungen notwendig sind, um diese favorisierte Entwicklungsalternative in die betriebliche Praxis zu überführen.

SP