

ms positiv.

Neue Räume für .NET Träume

AUSGABE JANUAR 2003

AUSGABE

MICROCOSMOS

Mittelstand – nicht nur im
Blickpunkt der Politik

MICROCOSMOS

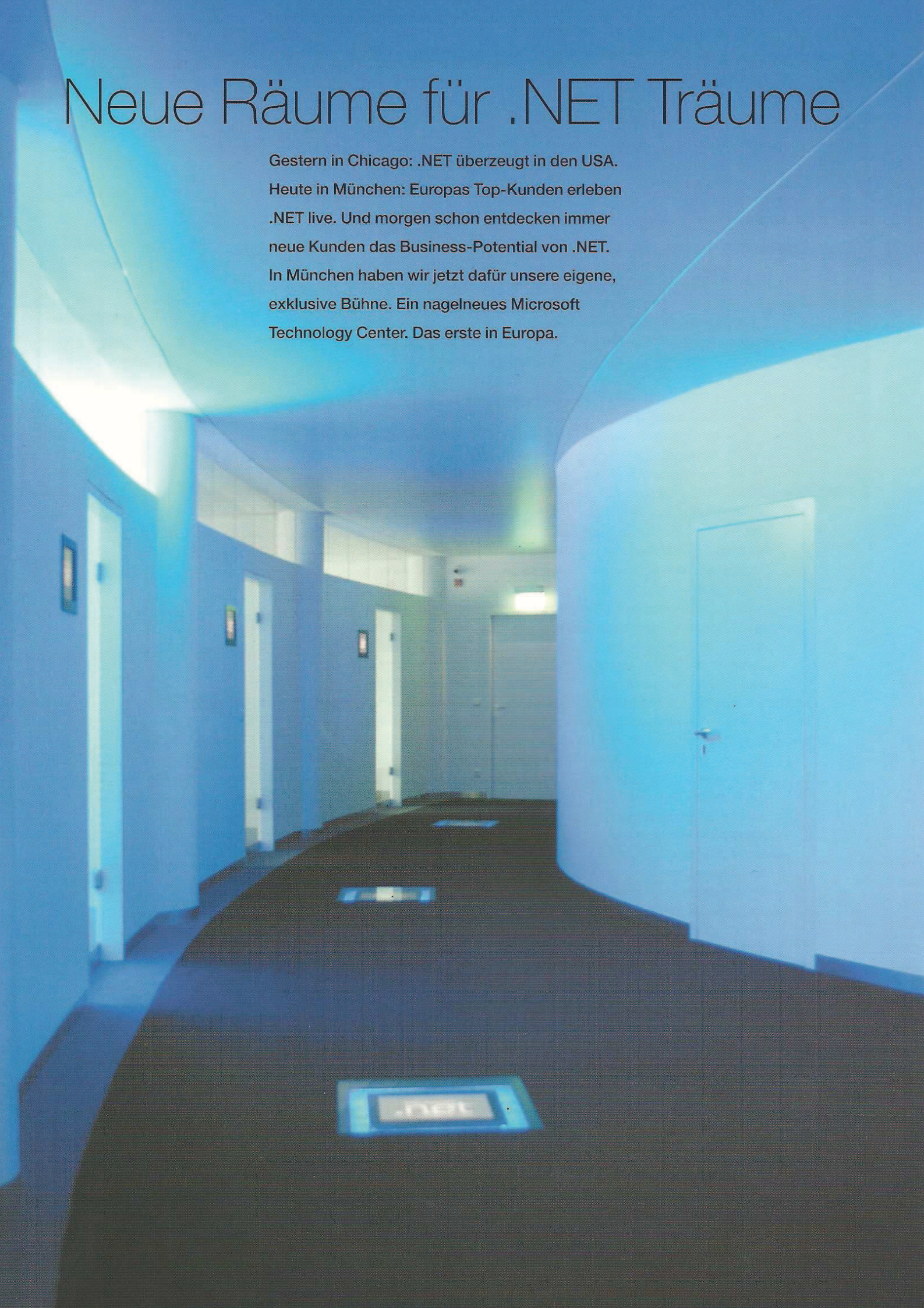
Musiker gesucht!

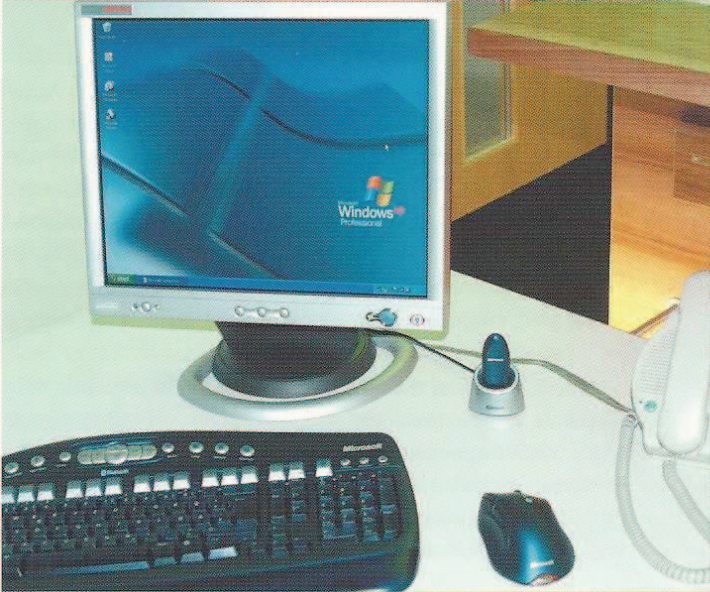
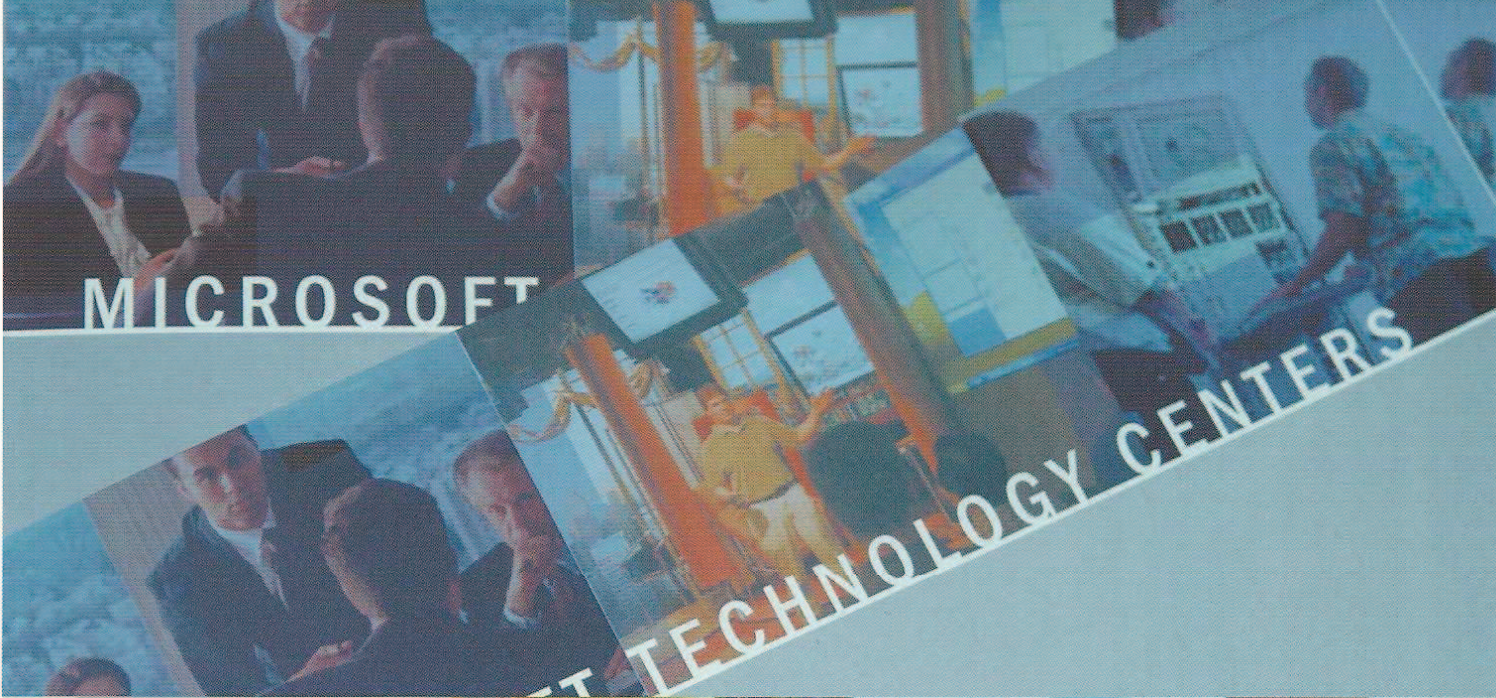
SERVICE

Wintersporttipps für
Nichttskifahrer

Neue Räume für .NET Träume

Gestern in Chicago: .NET überzeugt in den USA.
Heute in München: Europas Top-Kunden erleben
.NET live. Und morgen schon entdecken immer
neue Kunden das Business-Potential von .NET.
In München haben wir jetzt dafür unsere eigene,
exklusive Bühne. Ein nagelneues Microsoft
Technology Center. Das erste in Europa.





Das MTC-Team (v.n.l.r.):
 Achim Lechner, Birgit
 Behnke, Heike Barthel-
 mes, Dag Blechschmidt,
 Manuela Seidel,
 Jennika Geisel



perten der Kunden zusammenzubringen. Dadurch wird der Sales Prozess beschleunigt.“ Das MTC ist in erster Linie eine Wissensdrehscheibe, der Schnittpunkt für hochkarätiges Know-how aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen: Technologische Kompetenz zur .NET Lösungsarchitektur, zu Entwicklungstools und Interoperabilität auf der einen Seite und tiefgehende Branchen- und Kundenkenntnis auf der anderen. Erst wenn beides in der richtigen Dosis optimal zusammenkommt, lassen sich Kunden restlos von .NET überzeugen. Und nur dann können die viel versprechenden Einsatzchancen von .NET tatsächlich gewinnbringend umgesetzt werden. Nicht zuletzt wollen wir uns im MTC als ein leistungsfähiger Business-Partner für Unternehmen und nicht als Lieferant von Produkten präsentieren.

München ist der neueste Schauplatz für die .NET Story. Hier geht das erste europäische Microsoft Technology Center (MTC) an den Start. Am 9. Januar 2003, dem internen Tag der offenen Tür, präsentiert sich das MTC erstmals allen interessierten Microsofties. Der offizielle Presse-Launch folgt im Februar 2003.

Schon jetzt ist die Idee von MTC in Nordamerika ein durchschlagender Erfolg: In Toronto, Silicon Valley, Austin, Boston und Chicago verfügt die Microsoft .NET Strategie über eigene, exklusive Bühnen. Hier werden die Chancen der Technologie für Kunden, Partner und Independent Software Vendors (ISV) hautnah erlebbar. Im MTC werden Visionen und der konkrete Kunden-Benefit anhand von praxisnahen Business-Szenarien sichtbar gemacht.

Wir haben Walter Seemayer, Director .NET Strategy und Developer Group, gefragt, was das MTC ist und was er sich davon erwartet:
 „Das MTC ist eine phantastische Möglichkeit, .NET erlebbar zu machen und die Vorteile von .NET gegenüber den Mitbewerbern aufzuzeigen. Das MTC ist auch eine hervorragende Plattform, um unsere .NET Architekten und Entwickler mit den Ex-

Die Beteiligten rund um Bau des MTC: (2te Reihe v.n.l.r.)

Ralph Englert, Thomas Steffens, Udo Herz, Thomas Thinnes, Dag Blechschmidt,

Yasar Degirmenoenu, Falk Viczian. (1te Reihe

v.n.l.r.) Ashley Steele, Daniela Störzinger, Birgit Behnke, Manuela Seidel, Heike Barthelmes, Peter Stock

GELUNGENE MISCHUNG AUS TECHNIK UND AMBIENTE

Selbstverständlich brauchen ehrgeizige Ziele ihren angemessenen Rahmen. Im Münchener E-Gebäude haben alle beteiligten Partner in Rekordzeit ein Interieur





geschaffen, das in technischer Ausstattung und Ambiente keine Wünsche offen lässt. Unschätzbaren Service wird das MTC vom EMEA Lab beziehen. Insbesondere, wenn es um die kundenspezifische Konfigurationen der Hard- und Software geht. Es besteht eine direkte Anbindung an das Rechenzentrum im Gebäude M0.

Die moderne Innenarchitektur von Daniela Störzinger symbolisiert zusätzlich das Anliegen des MTC – nämlich: .NET für Kunden noch transparenter zu machen.

Das MTC-Team

MTC Manager –
Manuela Seidel
Briefing Coordinator –
Heike Barthelmes
Marketing Assistant –
Birgit Behnke
Local Lab Manager
Germany –
Achim Lechner
System Administrator
– Dag Blechschmidt
Project Manager –
Jennika Geisel

Das Center gliedert sich in drei Funktionsbereiche: den Envisioning-Bereich für die .NET Strategy Briefings (SB), einen Board Room sowie zwei Räume mit je vier Workstations für Architectural Design Sessions (ADS) und Proof of Concept (PoC) Projekte.

Die High End-Hardware stammt komplett von HP. Die Racks sowie die unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) stellte APC bereit. Die netztechnische Ausstattung stammt von ITG. Cetelcom sorgte für die Telekommunikationstechnik, und Elektro Römer zeichnet für sämtliche Elektroinstallationen verantwortlich. Am Innenausbau war maßgeblich die Firma Brunold beteiligt. Die Abwicklung der Baumaßnahmen lag in den Händen der Sasse AG.

Durch das tolle Engagement aller Beteiligten lagen zwischen erstem Planungsschritt und der Fertigstellung nicht einmal vier Monate. Dafür möchten wir uns an dieser Stelle noch einmal recht herzlich bedanken. Trotz der unvermeidlichen Pannen während der Bauzeit haben wir es in kurzer Zeit geschafft. So brannte die Schreinerei wenige Tage vor dem Einbautermin speziell gefertigter Türen bis auf die Grundmauern nieder. Und am 11.11. – dem Karnevalsbeginn – fielen zwei unverpackte Paletten mit insgesamt 364 Leuchtstoffröhren von der Laderampe. Wie durch ein

Unser Envisioning Bereich für die Strategy Briefings

Wunder, ging keine einzige zu Bruch. Unser MTC in München scheint von Beginn an unter einem guten Stern zu stehen.

.NET STRATEGY BRIEFINGS (SB)

Zwar bietet Microsoft .NET ein praktisch uneingeschränktes Potential für hochprofitable Business-Lösungen in allen Bereichen. Doch wie finden Entscheider und Entwickler unter tausend .NET Möglichkeiten den optimalen Pfad zu ihrer individuellen Kundenlösung? Hier unterstützt das MTC durch so genannte .NET Strategy Briefings. Die speziell auf den Kunden zugeschnittenen Ein-Tages-Veranstaltungen geben einen technologischen und strategischen Überblick über die Intension von .NET. Die Grundlage dafür bilden genaue Analysen der konkreten technischen und betriebswirtschaftlichen Unternehmensziele. So erfährt der Kunde, dass und wie .NET ihm hilft, diese Ziele kosteneffizienter und flexibler zu verwirklichen. Der Businessfokus des Kunden und der Return on Investment stehen demnach im Vordergrund der .NET Strategy Briefings.

ARCHITECTURAL DESIGN SESSIONS (ADS)

Diese mehrtägigen Workshops richten sich an technische Entscheidungsträger, Chief Architects und erfahrene Entwickler des Kunden. Sie werden im MTC mit Microsoft .NET Architekten abgehalten. Das jeweilige Ziel ei-

Ashley Steele im Briefinggespräch mit der Architektin Daniela Störzinger



Alles mit modernster Technik ausgestattet, um unseren Kunden das Beste bieten zu können



ner Architectural Design Session wird wiederum aus den konkreten Kundenanforderungen abgeleitet. Demonstrationen, Visualisierungen, Best Practices und einfaches Prototyping sowie Risiko-Analysen vertiefen das Verständnis für das Potential von .NET. Eine Architectural Design Session zeigt unmissverständlich auf, wie aus technologischen Möglichkeiten realer Benefit für das eigene Unternehmen werden kann.

PROOF OF CONCEPT (POC)

Den endgültigen Beweis ihrer Businessstauglichkeit erbringen prototypische .NET Lösungen innerhalb eines Proof of Concept Projekts. Projektleiter und Entwickler des Kunden überzeugen sich hierbei von der Notwendigkeit, Web Services, XML, SOAP und UDDI auf der Basis der Microsoft

Hier werden die Proof of Concepts entstehen



.NET Serverfamilie im eigenen Unternehmen einzusetzen. Am Ende der ein- bis sechswöchigen Veranstaltung hält der Kunde einen auf Herz und Nieren geprüften Prototypen für seine individuelle Lösung in der Hand. Er verfügt damit über einen klaren Fahrplan zur Umsetzung der Lösung im eigenen Unternehmen.

FÜR KUNDEN FÜHRT KEIN WEG AM MTC VORBEI

Für die Kunden bietet jedes dieser Angebote exklusive Zugriffsmöglichkeiten auf unser Top Knowhow. Dabei beschleunigt die individuell vorkonfigurierte Hard- und Software die prototypische Lösungsfindung – und legt damit den Grundstein zur kosteneffizienten und vor allem schnellen Realisierung der Lösung. Entsprechend kurz ist die Time to Value für die kundenspezifischen .NET Lösungen. Unternehmen profitieren außerdem von absolut transparenten Return on Investment-Betrachtungen, so dass ihre Business-Visionen mit klar begrenztem Risiko Wirklichkeit werden.

Welche Kunden sind geeignete Kandidaten für das MTC? Die Frage richtet sich an Account Manager und ebenso an das .NET Project Sales Team. In der ersten Phase konzentriert sich das MTC auf Key-Kunden und -

Partner. In einer späteren Phase soll der Kundenkreis dann ausgeweitet werden.

Wichtig: Für den Erfolg der MTC Angebote ist die aktive Unterstützung der Account Manager unentbehrlich, die selbstverständlich immer die „Owner“ ihrer Kunden bleiben.

MTC Manager ist Manuela Seidel. Als Marketing Assistentin fungiert Birgit Behnke, und Heike Barthelmes steht als Briefing Coordinator zu Verfügung. Sie unterstützt die Planung und Buchung der verfügbaren Ressourcen. Dieselbe Funktion nimmt Heike übrigens auch im Executive Briefing Center (EBC) wahr, womit auch personell für einen reibungslosen Informationsaustausch gesorgt ist. Die Erfahrungen des EBC aus über 60 Veranstaltungen mit mehr als 300 Kunden fließen als Best Practices direkt in die Arbeit des MTC ein. Im gemeinsamen Schulter-schluss halten beide Teams Strategietage für Kunden ab. ■

Manuela Seidel, Birgit Behnke

INFORMATIONEN

Mehr Informationen zum MTC gibt's im Intranet unter <http://gmbhweb/mtc>