

INTERVIEW: „Innovation mit System“

Rund um CA Clarity PPM ist Contec-X erste Adresse im deutschen Sprachraum. Andreas Natter, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, nennt empfehlenswerte Einsatzmöglichkeiten von CA Clarity im Unternehmen.



Andreas Natter, Geschäftsführer Contec-X

Herr Natter, welchen Anteil hat CA Clarity an Ihrem Gesamtgeschäft?

NATTER: Als einziger CA-Partner sind wir zu 100 Prozent auf CA Clarity PPM fokussiert und damit hoch spezialisiert. Aktuell belegt dies die Auszeichnung „Clarity Partner of the Year“, die wir vor wenigen Wochen von CA erhalten haben. Dank

unserer Kompetenz und enger Zusammenarbeit mit CA konnten wir allein in den vergangenen zwölf Monaten zahlreiche neue Kunden für unsere Clarity-Lösungen gewinnen, darunter MAN Nutzfahrzeuge und ZF Friedrichshafen.

Wie können Unternehmen ihre Position vor dem Hintergrund der derzeitigen wirtschaftlichen Lage mit CA Clarity stärken?

NATTER: Gerade jetzt müssen alle Unternehmensbereiche – auch die IT – ihre Produkte und Services optimieren. In vielen Bereichen sind neue Produkte und Innovationen gefragt. Hier leistet Clarity als integrierte Lösung für Projektentwicklung und -umsetzung einen wertvollen Beitrag. Die richtigen Ideen und Anforderungen effizient umzusetzen, das ist die Devise für Wachstum in der Krise. Und das lässt sich mit CA Clarity PPM bestens erreichen.

Nun gibt es ja zahlreiche konkurrierende Lösungen. Was spricht im Vergleich für CA Clarity?

NATTER: Das sind die breite Standardfunktionalität und die Flexibilität bei der kundenspezifischen Konfiguration. Das belegen auch die guten Bewer-

tungen seitens der Analysten. Von Gartner erhielt Clarity abermals die Bestnote. Auch Forrester und die Ahlemann-Studie sehen Clarity ganz vorne.

Welche Einsatzbereiche von CA Clarity haben aus Ihrer Sicht noch Potenzial?

NATTER: Wir sehen hier vor allem das Requirements Management. Statt Clarity erst dann einzusetzen, wenn ein Projekt gestartet wird, raten wir dazu, bereits den Request zu erfassen, zu bewerten und einzusteuern. Das kann eine Idee für eine neue Produktfunktion sein, eine konkrete IT-Anforderung aus einer Abteilung oder ein Beschluss der Geschäftsleitung. Darüber hinaus erlaubt Clarity, Projekte mit Produkten wie Applikationen und Services zu verknüpfen. Entscheider sehen so genau, welche Projekte sich in welcher Phase befinden, wie viel Budget in welches Projekt fließt, wann mit neuen Releases zu rechnen ist oder wo noch Entwicklungsbedarf besteht. ◀

Weitere Informationen bei Andreas Natter, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, Contec-X GmbH, Tel.: +49/89/9 04 05-0, E-Mail: andreas.natter@contec-x.com

CONTEC-X: 100 Prozent Clarity

Unter den IT-Dienstleistern genießt der CA-Partner Contec-X eine Sonderstellung: Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern setzt das Unternehmen für seine Lösungen ausschließlich ein Produkt ein – CA Clarity PPM. Damit evaluiert und realisiert das Münchner IT-Haus unternehmensweite Projekt- und Portfolio Management-Lösungen für Bereiche wie IT, Forschung und Entwicklung sowie Auftrags- und Service Management. Kunden erhalten alle Leistungen inklusive Lizenzen und Support aus einer Hand. Der im Juni von CA verliehene Award „Clarity Partner of the Year“ belegt die hohe Kompetenz von Contec-X. Ausschlaggebend für die Vergabe der Auszeichnung waren auch die Vielzahl eigener Service-

angebote rund um Clarity sowie die hohe Kundenzufriedenheit in den Implementierungsprojekten. Darüber hinaus hat Contec-X als CA-Partner

CONTEC-X
advanced project solutions.

ca Authorised Partner | Platinum Level

Clarity Partner of the Year 2009

Direkt zum Projekterfolg: Contec-X und CA Clarity

den Platinum-Level und besitzt die PDS (Partner Delivered Support)-Zertifizierung von CA. Die Konzentration auf Clarity hat historische Gründe: Contec-X, 2002 gegründet, war ehemals Teil der Niku Software GmbH. Diese entwickelte und vertrieb die Vorgängerlösung von Clarity, ehe das Unternehmen von CA im Jahr 2005 übernommen wurde. Neben der Münchner Zentrale betreibt Contec-X Niederlassungen in Österreich (Wien) und der Schweiz (Zürich). Auf der Kundenliste finden sich zahlreiche namhafte Unternehmen, darunter Cortal Consors, Giesecke & Devrient, Kühne + Nagel, MAN Nutzfahrzeuge, Markant, Sony NetServices, Spar Österreich, swb, TRW und ZF Friedrichshafen.