

B E C H T L E

update

1 . 2 0 1 4

FÜR UNSERE KUNDEN

Der
neue

AUSBILDUNG IM FOKUS.

S
tyle
der
IT

INFRASTRUKTUR IM ROLLOUT.

MOBILITY IM ALLTAG.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.





Liebe Leserin, lieber Leser,

bei der Planung zur vorliegenden Ausgabe unseres Kundenmagazins hatte ich schon Luft geholt, um mich entschieden **gegen** das Titelthema – die großen Trends in der IT – auszusprechen. Viel wichtiger war mir eigentlich, das klassische Systemhausgeschäft (wieder) in den Mittelpunkt zu rücken. Denn noch sind es nicht die Megathemen, die uns am Markt so erfolgreich machen, sondern die vielen großen und kleinen Rollouts, die Virtualisierungs- und Client-Projekte oder das Geschäft mit Server- und Storagelösungen. Vor allem dort, im aus meiner Sicht nicht weniger spannenden Infrastrukturgeschäft, verdienen wir heute unser Geld. Aus diesen Projekten ziehen wir unsere Stärke, um auch in den Wettbewerbsfeldern der Zukunft eine führende Rolle spielen zu können – das vergisst man leider allzu oft angesichts der alles dominierenden Schlagzeilen rund um die technologischen Hypes in unserer Branche. Der Grund, weshalb aus dem Widerspruch dann doch ein anerkennendes „Das passt richtig gut“ wurde, ist die thematische Mischung, die das Heft kennzeichnet. Die fünf Kundenreferenzen bilden das oben erwähnte Spektrum und damit den wahrgenommenen aktuellen Bedarf unserer Kunden gut ab. Dass uns bei Bechtle natürlich auch die großen Trends umtreiben (müssen), versteht sich von selbst. Denn sie bestimmen die Weiterentwicklung unseres Portfolios. So gesehen entspricht das Titelthema sehr gut unserem Grundsatz „Das eine tun, ohne das andere zu lassen“.

Persönlich beeindruckt haben mich – wieder einmal – die tolle Leistung und das große Engagement unserer Auszubildenden und Studierenden, die mit zwei Artikeln über Tansania und aus der Logistik im Magazin vertreten sind. Denn bei aller Freude über die fantastische Teamleistung im Rekordjahr 2013 sollten wir alle nie vergessen, dass sich jedes Mannschaftsergebnis aus dem Können und dem Einsatz des Einzelnen zusammensetzt. Ich zitiere daher die Seiten 28/29: „Wow!“

Eine interessante Lektüre wünscht
Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



Style: Das neue Normal in der IT. 4

BECHTLE & BECHTLE

2013: Jubiläums- und Rekordjahr. 8

360° Forschung & Lehre: Hochschul-IT in Bewegung. 10

SolidWorks: Preise und Netzwerken. 12

Ausbildung: Landesbester Azubi. 14

Neu: Acht Führungskräfte. 16

Tagebuch: Bechtle Studierende in Afrika. 22

Social Media Balloon: Innovative Lernformen. 26

TRENDS & CO.

WOW: Was Zukunft war und Zukunft ist. 28

BECHTLE & BECHTLE

No limits: Joey Kelly zu Gast bei Bechtle. 30

Einladung: Mobile Day und B-Spot Mobility. 32

BRANCHEN & PRODUKTE

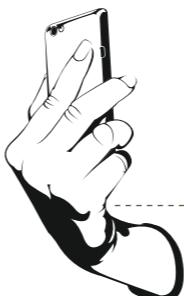
Dr. Foerster: Integration einer Unified-Communication-Lösung. 34

Porsche Informatik: Anwendungsbereitstellung mit Citrix-Technologie. 36

Hornschuch: Reibungsloser Rollout und Rollback. 38

Bühler: Globaler und dreidimensionaler Datenaustausch. 40

items: Virtualisierung für den IT-Full-Service-Dienstleister. 42



Bechtle Suisse Romande: Französisches Lebensgefühl und Schweizer Präzision. 44

TRENDS & CO.

Selfies: Der globale Trend zum Selbstporträt. 48

FACTS & FIGURES

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 50

bits & bobs: Ein Netz voller Dinge. 54

Impressum Herausgeber: Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, Tel. 07132/981-0, bechtle.com **Redaktion:** Unternehmenskommunikation, Bechtle AG **Verantwortlich:** Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG **Layout:** W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin **Druck:** Metzgerdruck GmbH, Obrikheim **Kostenloses Abonnement:** Tel. 07132/981-4115, presse@bechtle.com **Fotonachweis:** Editorial und Seite 8 © Claudia Kempf; Seite 22 Stempel Tansania © _fla/123rf.com; Seite 28 Google Glass © martin_matthews, Smartwatch © lucadp, fotolia.com; Seite 29 Tanken © Petair, Network © vege, Transparent © bonninturina, fotolia.com; Seite 30/31 © Joey Kelly; Seite 32/33 Himmel © stillfx, veer.com; Seite 45 - 1 Lavaux Vineyards © antares71, 2 Genf und Berg Saleva © Konstantin Jolschin, veer.com; 3 Genf © Samuel Mizrahi, Courtesy Schweiz Tourismus; 4 Genf © Mihai-Bogdan Lazar, fotolia.com; Seite 46 - 1 Treppen in Lausanne © Ammit, istockphoto.com; 2 Stadt bei Nacht © repistu, istockphoto.com; 3 Schloss Chillon © away28, fotolia.com; 4 Kathedrale Lausanne © Caleb Foster, fotolia.com; Seite 47 Genfer See © Konstantin Yolshin, veer.com; Hotel Lausanne © ArTo, Pitopia; Region Lavaux © HappyAlex, fotolia.com, Seite 49 Illu Hand mit Handy © Nikola Nikolovski, 123RF.com. **Die nächste Ausgabe erscheint im Juni/Juli 2014.**

Big Data Mobility

CLOUD COMPUTING

IN UNSERER ZUNEHMEND DIGITALEN WIRTSCHAFT IST DIE PRIMÄRE ROLLE DER IT DAS SCHAFFEN VON WETTBEWERBSVORTEILEN. (RAMÓN BAEZ)

DAS NEUE NORMAL IN DER IT.

Die Branche ist sich einig: Die Informationstechnologie in Unternehmen befindet sich an der Schwelle in ein neues Zeitalter. In der nächsten Phase der Entwicklung ändert sich vor allem die Rolle der IT, die immer mehr zum unternehmenskritischen Faktor wird. Um neue Märkte zu erschließen und neue Dienste aufzubauen, erwartet die Geschäftsführung eine innovative IT, die agil auf Marktentwicklungen reagieren kann und dabei einfach, sicher und zuverlässig funktioniert. Eine lösbare Aufgabe?

Unternehmen im privaten und öffentlichen Sektor sehen sich einer Vielzahl an Technologien gegenüber, die Märkte komplett verändern und einen neuen Geschäftsstil hervorbringen. Wirtschaftlich, schnell und wertschöpfend soll die IT-Organisation sein und damit die Grundlage für zukünftigen Erfolg liefern. Der Einsatz moderner Virtualisierungs- und Cloud-Technologien von Anbietern wie Cisco, Citrix, Fujitsu, HP, IBM, Microsoft, NetApp oder VMware bietet enorme Entwicklungspotenziale. Trends wie Mobility, Cloud, Collaboration und Big Data ermöglichen es, sich vom Wettbewerb abzusetzen. In diesem Umfeld erwartet die Geschäftsführung ein Umdenken des IT-Leiters. Mitarbeiter sollen immer und überall schnellen und sicheren Zugriff auf die Unternehmensdaten haben. Entscheidend sind nicht mehr Systeme, Terabytes oder Prozessoren, sondern die Frage, wie schnell die IT einen Dienst sicher zur Verfügung stellen kann.

Neuer Stil der IT. Ramón Baez, Senior Vice President und Chief Information Officer (CIO) bei HP, spricht deshalb von dem „New Style of IT“: „In unserer zunehmend digitalen Wirtschaft ist die wichtigste Aufgabe der IT nicht mehr Optimierung oder Kostensenkung. Ihre primäre Rolle sind das Schaffen von Wettbewerbsvorteilen und die Steigerung von Umsatz und Marge. IT-Organisationen müssen sich also weiterentwickeln: Nicht

mehr Service-Bereitstellung, sondern Wertschöpfung ist ihre Aufgabe. Das heißt auch, dass sie einen nach außen, auf die Anwender gerichteten Fokus haben müssen.“ Das bringt grundlegende Veränderungen mit sich: IT-Verantwortliche verwalten und orchestrieren die zusammengeführte Infrastruktur mit Cloud-basierter Software. Auf dieser Plattform laufen die Geschäftsanwendungen. Die CIOs wandeln sich in diesem Kontext zu Managern des kompletten Service- und Cloud-Angebots.

Die Rolle des CIO. „Als globaler CIO von HP muss ich unsere IT-Strategie voranbringen, Fixkosten reduzieren und Innovationen vorantreiben. Meine entscheidende Rolle ist es dabei, die Mitarbeiter als Motivator für den Wandel zu begeistern. Entscheidend verändert hat sich vor allem die Geschwindigkeit, mit der wir uns auf Veränderungen einstellen müssen. Betrachten wir die von uns entwickelten Produkte und Services, müssen wir uns täglich die Frage stellen, wie wir daraus einen Vorteil für unser Geschäft erzielen“, sagt Ramón Baez. Als CIO bei HP ist er verantwortlich für über 455.000 E-Mail-Konten und mehr als 41.000 Server. Die IT-Abteilung bindet über 150.000 mobile Endgeräte in das Unternehmensnetzwerk ein und speichert täglich über 400 Petabyte Information. Dieses globale Intranet lief in der Vergangenheit auf 85 weltweit verteilten Rechenzentren und wurde von HP auf zuletzt sechs, in den USA betriebene Datacenter konsolidiert.

Neue und chancenreiche Herausforderungen. Es sind Themen wie Converged Infrastructure, Converged Cloud und Software Defined Datacenter, mit denen sich IT-Organisationen verstärkt auseinander setzen müssen. Angebote wie Software as a Service, Platform as a Service und weitere Cloud-basierte Dienste bieten die Chance, die Flexibilität, Geschwindigkeit und Agilität des Unternehmens zu erhöhen. Für mittelständische Unternehmen findet der Einstieg in Cloud-Umgebungen oft über das Thema Converged Infrastructure statt. Im ersten Schritt virtualisiert die IT-Organisation die Systeme im Rechenzentrum. Die Dienste laufen aber nach wie vor auf Hardware in den Standorten. Im nächsten Schritt wird diese vor Ort betriebene Technik zusammengeführt und zentralisiert. Die IT-Ressourcen werden den Anwendern dann über die Cloud automatisiert und optimiert zur Verfügung gestellt und über die entsprechende Software wird die Provisionierung intelligent gesteuert.

Platform Software as a Service

ZIEL IST ES, SERVICES WELTWEIT BEHERRSCHBAR UND VON EINEM ZENTRALEN ORT AUS STEUERBAR ZU MACHEN. (ROLAND KÖNIG)

Virtuell und softwaregesteuert. Die IT-Abteilung kann den Anwendern in der Folge alle Ressourcen und Services softwarebasiert zur Verfügung stellen und flexibel auf sich verändernde Geschäftsanforderungen reagieren. Ressourcen können per Mausklick erhöht, verschoben oder reduziert werden – je nach Bedarf. Ein Beispiel verdeutlicht, wie entscheidend der Vorteil der neuen Möglichkeiten gegenüber einem konventionellen Ansatz ist: Ein Unternehmen kann heute problemlos 600 virtuelle Server betreiben. Physisch hätte die IT-Abteilung eine vergleichbare Anzahl an Maschinen niemals anschaffen und aus Platzgründen nicht unterbringen können. Die virtuellen Server ermöglichen dagegen Spielraum, den die IT-Verantwortlichen nutzen, um neue Dienste zu installieren und anzubieten.

Anwender treiben die Entwicklung. Insgesamt muss sich die Unternehmens-IT zukünftig stärker denn je an den Anforderungen der Anwender orientieren, die einen schnellen und mobilen Zugriff auf Daten, Dienste und Applikationen erwarten. „Übergeordnetes Ziel ist es, neue Märkte zu erschließen. Beispielsweise über einen neu aufgebauten Internetshop. Oder eine intelligente Suchmaschine, die den Zugriff auf wichtige Daten beschleunigt und vereinfacht“, sagt Roland König, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses München/Regensburg und Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung. Mithilfe der neuen Art, IT zu nutzen, lassen sich nahezu alle Geschäftsprozesse optimieren. „Es ist unsere Aufgabe als IT-Systemintegrator, Komplexes einfacher zu machen. Neue Technologie muss im Geschäftsalltag leicht zu bedienen sein. An dieser Stelle benötigen unsere Kunden Unterstützung und fragen sie aktiv bei uns nach“, weiß Roland König.

Investitionen schaffen Entlastung. Das Marktforschungsunternehmen Forrester Research rät IT-Organisationen, neue Technologie Schritt für Schritt ins Unternehmen zu bringen. In der Praxis ist es also ratsam, innovative IT-Möglichkeiten mit und in einer Abteilung umzusetzen. Roland König: „Wir empfehlen unseren Kunden, im übertragenen Sinn neben dem Altbau einen Neubau zu errichten und dann ein Zimmer, einen Prozess nach dem anderen umzuziehen. Die Vorteile des Neubaus sind dann überzeugende Argumente für eine Neuorganisation im kompletten Unternehmen.“ Seine Kunden verwenden heute noch mehr als zwei Drittel ihrer Energie darauf, die IT am Laufen zu halten. „Gelingt es uns, das IT-Team im Alltagsbetrieb zu entlasten, schaffen wir die benötigten Freiräume für neue Services und Dienste.“ Das Rechenzentrum der Zukunft ist für den Virtualisierungsspezialisten kostengünstig, performant und leicht zu verwalten. „Wenn sich die IT-Abteilung zum Serviceanbieter wandeln will, muss sie in neue Rechenzentrumsarchitektur investieren. Die Mitarbeiter wollen im Geschäftsaltag ihre mobilen Geräte einsetzen und verlangen einen schnellen und ortsunabhängigen Zugriff auf Daten und Applikationen.“

Mobilität erhöht Datenvolumen deutlich. Dazu ist eine Infrastruktur notwendig, die Cloud-fähig ist. Die moderne IT bildet immer mehr Prozesse über das Web ab. Und unterstützt damit die zunehmende Mobilität der Anwender. Zeitgleich treibt dieser Prozess die zu verarbeitende Datenmenge für Unternehmen rasant in die Höhe. „Einen noch größeren Einfluss als die Datenexplosion hat die Internationalisierung unserer Kunden auf die Neuausrichtung der IT. Wir begleiten Unternehmen bei dieser Entwicklung. Ziel ist es, Services weltweit beherrschbar und von einem zentralen Ort aus überall verfügbar zu machen. Bechtle liefert

hierzu die Werkzeuge und die Methodik“, erklärt Roland König. Beispielsweise Collaboration Tools, über die sich die Zusammenarbeit im Unternehmen optimieren lässt. Roland König: „Wir haben eine Grenze erreicht. Länger arbeiten ist häufig nicht mehr möglich. Deshalb müssen Unternehmen die Leistungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter verbessern, indem sie die Arbeit mobiler, agiler und schneller machen. Produktivitätssteigerungen von über fünf Prozent halte ich dabei für realistisch.“

Umfassendes Sicherheitskonzept. Wie verhält es sich in einem Umfeld zunehmender Mobilität und weltweiter Vernetzung mit der IT-Sicherheit? Antwort: Das Risiko muss manageable sein. Mit den beiden Competence Centern Bechtle Internet Security & Services (BISS) sowie Datenschutz und Datensicherheit und dem Rechenzentrum in Friedrichshafen deckt Bechtle das Thema Sicherheit umfassend ab. „Wir nehmen diesen Aspekt sehr ernst und haben mit den aufgeführten Angeboten auch die passenden Antworten für die Kunden parat. Das Zusammenspiel der einzelnen Bereiche im Private-Cloud-Umfeld funktioniert einzigartig.“ Mit „Build your own cloud“ bietet Bechtle bereits seit zwei Jahren eine Private-Cloud-Lösung, die mit passgenauen Services zur Hybrid Cloud ausgebaut werden kann. Dazu baut Bechtle eine Private Cloud im Unternehmen auf. Dort bleiben die kritischen Geschäftsdaten. Die unkritischen Daten können die Kunden an das Bechtle Rechenzentrum nach Friedrichshafen auslagern.

Bechtle Mitarbeiter topqualifiziert. Nicht nur wenn es um Sicherheit geht, ist Bechtle bestens aufgestellt. Über 600 Mitarbeiter sind allein im Bereich der Virtualisierung, der Basistechnologie für Cloud Computing, qualifiziert – und damit hält Bechtle die meisten Zertifizierungen



Als HPs Senior Vice President und Chief Information Officer (CIO) zeichnet **Ramón Baez** verantwortlich für die weltweite IT-Strategie des Konzerns sowie für alle IT-Investitionen zur Unterstützung der HP Mitarbeiter. Dazu gehören die weltweite Anwendungsentwicklung, die Private Cloud des Unternehmens, IT-Sicherheit, Datenmanagement, Infrastruktur und Telekommunikationsnetzwerke.

in Europa. Außerdem investiert das Unternehmen überdurchschnittlich in die Ausbildung von Nachwuchs. Roland König: „Wir sind bei der Neuausrichtung der IT von Anfang an dabei und haben uns sehr früh mit der dahinterliegenden Technologie befasst. Das hat sich bisher ausgezahlt und unsere Kunden schenken uns großes Vertrauen, das wir weiter bestätigen müssen. Dabei zählt mehr noch als Geschwindigkeit Top-Qualifizierung und absolute Professionalität in der Umsetzung.“ Im Kern dieser Ausrichtung steht Cloud Computing – als das neue „Normal“ der IT.

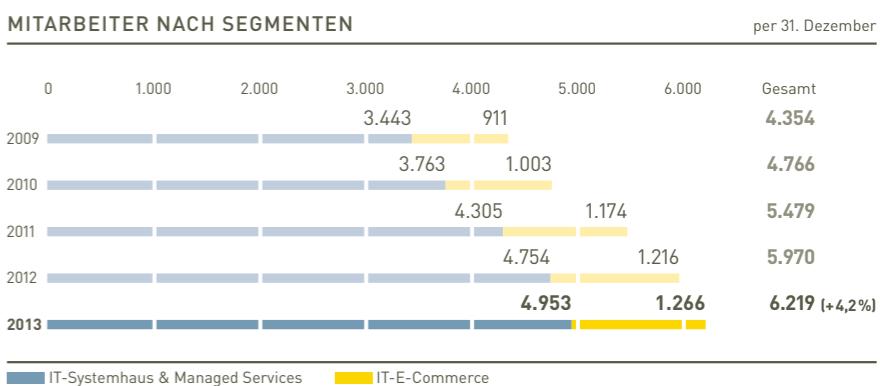
Die Zukunft gehört der Cloud.

Für 2014 geht die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) von einer leicht positiven Entwicklung des gesamten IT-Markts in Deutschland aus und prognostiziert ein Wachstum von 3 bis 4 Prozent. Elementarer Wachstumsmotor im Computing-Umfeld werden die Segmente „Touch & Thin“ sein. Digital verfügbare Dienste und Services stehen zudem im Fokus, um die vorhandene Infrastruktur an digitalen Endgeräten bedienen zu können. Die bestimmenden Themen im B2B-Umfeld sind deshalb Cloud-Infrastruktur, Big-Data- & Speicherlösungen sowie Security. (Quelle: gfk.com/de/news-und-events, 7. März 2014, „Omnipräsente, digital vernetzte Technologien versprechen Wachstum im IT-Markt“)



Neues Rekordjahr von allen für alle.

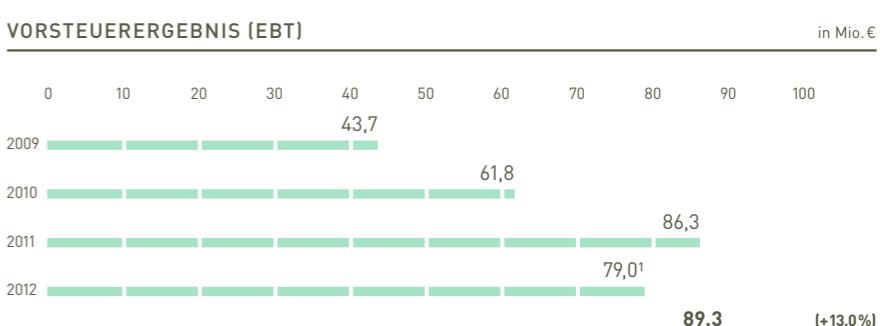
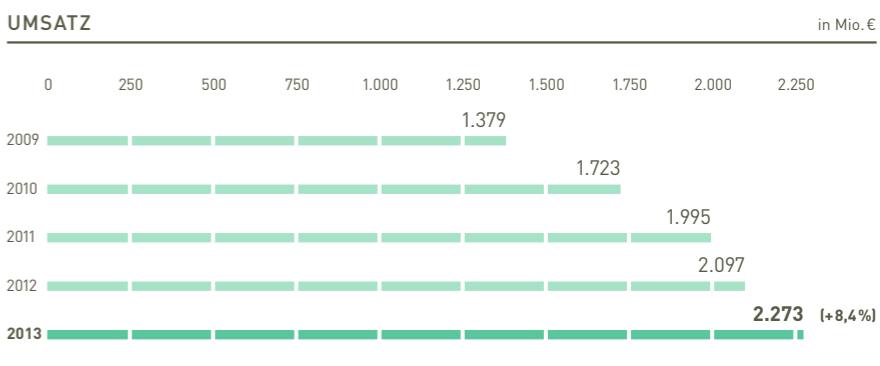
Wer das Jubiläums- zum Rekordjahr machen will, braucht Menschen, die zupacken und Lust auf Erfolg haben. Bei Bechtle waren das im vergangenen Jahr 6.219 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich und andere für IT begeistern. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.



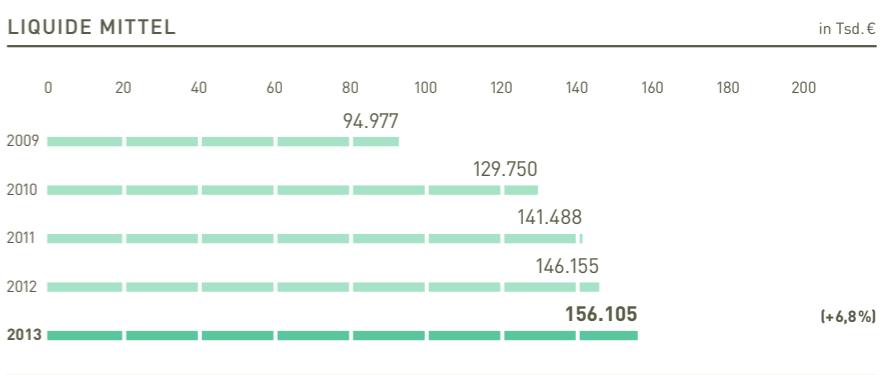
Die Rechnung wird am Ende gemacht – und sie fällt gut aus. Quartal für Quartal entwickelte sich das Jubiläumsjahr 2013 (30 Jahre Bechtle!) zu einem erneuten Rekordjahr: höchster Umsatz und höchstes Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Zur Jahresmitte fielen die Geschäftszahlen noch verhalten aus. Zwar lag auch da der Umsatz bereits um 5 Prozent über dem Vorjahr, beim Vorsteuerergebnis allerdings fehlten noch gut 10 Prozent auf den Vergleichswert von 2012. Der Grund waren die kräftigen Investitionen in die Zukunft. Und die liegt in den Händen von hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, die technologisch immer auf dem neuesten Stand sind und mit ihren Fähigkeiten das breite Produktportfolio von Bechtle tragen. Mitarbeiteraufbau und die Aus- und Weiterbildung bestehender Mitarbeiter erhöhten daher die Kostenbasis und belasteten zunächst das Ergebnis. Kurzfristig betrachtet unbefriedigend, auf lange Sicht aber Voraussetzung für anhaltenden Erfolg. Bechtle hat – neben Erfolgswillen, ambitionierten Zielen und einer klaren strategischen Ausrichtung – auch die erforderliche exzellente Finanzsituation, um unabhängig vom Takt der Quartalsberichte den langfristigen Unternehmenserfolg fokussieren zu können. In Zahlen ausgedrückt heißt die Bilanz für 2013: ein Umsatzplus von 8,4 Prozent auf 2,27 Milliarden Euro und ein Anstieg des Ergebnisses (EBT) um 13 Prozent auf 89,3 Millionen Euro. Sehr solide auch die auf 55,1 Prozent verbesserte Eigenkapitalquote. Spannender noch als die Rückschau ist der Blick auf Erwartungen für das laufende Jahr – und auch sie fallen positiv aus. Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum. Der wichtigste Erfolgsfaktor dafür ist links abgebildet – die 21 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen stellvertretend für die vielen Menschen bei Bechtle, die IT zu ihrem Thema machen, es greifbar, erlebbar und zu handfesten Lösungen für unsere Kunden werden lassen.

→ Alle Zahlen und Fakten finden sich im Geschäftsbericht 2013.

Digital unter
bechtle.com/finanzberichte
oder als Printversion zu beziehen bei
ir@bechtle.com
oder unter
bechtle.com/bestellservice



¹ Zahl angepasst





Fünfmal
Feedback
von insge-
sammt 103
Teilnehmern

Keine Produktvorträge, ein hoher Zeitanteil für intensive Diskussionen unterstützt durch eine gute Moderation – das macht für mich die Veranstaltung aus.

Frank Klapper, CIO, Universität Bielefeld

Die Breite der Themen und das Format mit ausgewiesenen Zeiten für Diskussionen haben mir besonders gut gefallen.

Dr. Peter Leinen, Leiter Rechenzentrum, Universität Mannheim

Der Blick in die deutsche Universitätslandschaft, die ja viel größer und bunter ist, liefert Anregungen für Weiterentwicklungen auch im österreichischen Umfeld.

Wolfgang Meyer, Leitung Zentrale Services, Technische Universität Wien

Bechtle gelingt es, hochkarätige Ansprechpartner der Branche in Neckarsulm begrüßen zu können. Das ist nicht nur außergewöhnlich, sondern bietet uns natürlich eine tolle Plattform, um Trends und Zukunftsvisionen zu erkennen und auch gestalten zu können.

Kay Niederfahrenhorst, Sales Director Öffentliche Auftraggeber Deutschland, NetApp

Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie mit Firmenvertretern ist wesentlich informativer als bei Ausstellungen oder Messen, da er sich auf Themen bezieht, die sich aus den Keynotes und Podiumsdiskussionen ergeben. Die Gesprächsrunden betreffen die aktuellen Themen, mit denen sich Rechenzentrumsleiter der Hochschulen beschäftigen.

Hans-Dieter Weckmann, Direktor des Zentrums für Informations- und Medientechnologie (ZIM), Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf



Hochschul-IT in Bewegung: 360° Forschung & Lehre.



Tipp von Prof. Dr. Ramin Yahyapour: „Leitfaden zur Nutzung von Cloud-Diensten“ von der Deutschen Forschungsgemeinschaft



Download unter:
<http://bit.ly/1h9bUhN>

Zwei Tage in Bewegung: spannende Vorträge, interessante Diskussionen, anregender Austausch und eine gelungene Abendveranstaltung. So lautet das Fazit der dritten Auflage von „360° Forschung & Lehre“ in der Bechtle Konzernzentrale in Neckarsulm. Vertreter von Hochschulen, Universitäten und Forschungsinstituten aus Deutschland und Österreich sowie IT-Experten führender Hersteller wagten am 24. und 25. Februar den Blick in die Zukunft der Forschungs- und Bildungs-IT.

Die Konzentration auf Fachthemen, die spezielle Situation von Forschung & Lehre sowie ein intensiver Erfahrungsaustausch standen im Mittelpunkt der Veranstaltung. „Das ist das Besondere an diesem Format. Es ist kein Marketing-Event, sondern eine Plattform für einen intensiven fachlichen Diskurs. Die klare Themenfokussierung, gepaart mit der Erfahrung von Referenten und Teilnehmern, macht diese Veranstaltung zu einem einmaligen Branchentreffen“, sagt Ole Behrens, Branchenmanager Forschung & Lehre bei Bechtle und Initiator von „360° Forschung & Lehre“. In diesem Jahr konnte Bechtle 103 Teilnehmer, darunter Rechenzentrumsleiter, CIOs, Kanzler und weitere Vertreter von Hochschulen und Forschungseinrichtungen, in Neckarsulm begrüßen. „Es macht mich stolz, ein so hochkarätiges Publikum und exzellente Referenten willkommen zu heißen. Ihre Teilnahme ist Bestätigung und Ansporn zugleich in Richtung einer weiteren Fokussierung auf den Bereich Öffentliche Auftraggeber“, so Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber bei Bechtle.

Besonderheiten der Forschungslandschaft. Namhafte Referenten widmeten sich vier Schwerpunkten und thematisierten dabei die Eigenheiten der Hochschullandschaft. „Die Zielorientierung am monetären Gewinn ist in Hochschulen nicht oder kaum zu finden. Gleichzeitig stehen sie aber unter Kostendruck, der selten durch gezielte Investitionen mit kalkulierbarem Return on Invest beantwortet wird. Zudem wird der Dialog über diese Themen sicherlich anders durch Gremien geprägt als in der Wirtschaft“, erklärt Dr. Markus von der Heyde, IT-Spezialist und Moderator der Veranstaltung.

Lebhafte Diskussionen. Im Anschluss an die Keynotes diskutierten Vertreter aus Forschung & Lehre mit Herstellerpartnern wie Cisco, Dell, EMC, Fujitsu, HP, IBM und NetApp sowie Bechtle Experten in einem Round Table. Spannend war hier vor allem die Mischung aus Wirtschaft und öffentlichem Dienst. „Es ist faszinierend, wie aus einem Vortrag lebendige Diskussionen unter den verschiedensten Blickwinkeln entstehen“, zeigte sich Steven Handgrätinger, Leitung Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber bei Bechtle, begeistert von den Diskursen.

Cloud-Services an Hochschulen. In den Kommunikationspausen besonders intensiv diskutiert wurde die Keynote von Prof. Dr. Ramin Yahyapour, Geschäftsführer der Gesellschaft für wissenschaftliche Datenverarbeitung (GWDG) und Professor an der Georg-August-Universität Göttingen, zu „Netzbasierten Diensten und IT-Sicherheit“. Nicht nur Unternehmen öffneten sich zunehmend dem Thema Cloud Computing, auch für Forschung und Lehre sei eine Verlagerung von Diensten zu Cloud-Anbietern eine interessante Alternative. Um relevant zu bleiben, so Prof. Dr. Ramin Yahyapour, müsse sich die Hochschul-IT diesem Thema stellen. Dabei sind Datenschutz, Sicherheit und Verfügbarkeit sowie personelle Ressourcen besondere Herausforderungen.

Brauchen Hochschulen noch eine IT-Strategie? Wolfgang Meyer, Leiter Zentrale Services der Technischen Universität Wien, erläuterte in seinem Vortrag, wie aus Zielen der Hochschulleitung eine IT-Strategie abgeleitet werden kann. Das Kernproblem, so deutete die anschließende Diskussion an, liege in der Diskrepanz zwischen der geringen Veränderungsgeschwindigkeit der Organisationen und der erforderlichen Dynamik auf Seiten der IT. „Eine Hochschule tut sich mit einer langfristigen Strategie schwer. Ich habe beispielsweise alle vier Jahre einen Wechsel des Präsidenten, auch Professoren wechseln häufig und die Studierenden ohnehin“, so Dr. Andrea Bör, Kanzlerin der Universität Passau. „Die Frage ist: Was brauchen wir an IT in fünf oder in zehn Jahren? Google Glasses werden normal sein. Dass wir IT weiterhin nutzen, ist klar, die Frage ist nur, woher

kommt sie? Was kaufen wir zu?“, argumentierte Dr. Andrea Bör. Letztlich könne sich eine Hochschule eine langfristige Strategie und die Vorhaltung von notwendigen Ressourcen nicht mehr leisten. Dagegen hielt Stefan Jesse, Dienstleistungsleiter und Business Architect im Bechtle IT-Systemhaus Mannheim: „Auf dem Weg in Richtung Cloud ist eine Strategie unbedingt notwendig. Früher habe ich mich mit Kommilitonen in der Cafeteria getroffen, um gemeinsam an einem Referat zu arbeiten, heute organisieren sich Studierende über Facebook-Gruppen, aber die Grundanforderung ist gleich geblieben. Man sollte nicht zu sehr über technische Lösungen sprechen, sondern über Inhalte und Ziele.“ Es lohne sich, ist Stefan Jesse überzeugt, sich damit zu beschäftigen, wie man mit neuen Technologien bestehende Anforderungen effizienter abdecken kann. Dr. Andrea Bör ist wichtig, die individuellen Anforderungen zu unterscheiden: „Wir müssen zwischen Standards und Forschungs-IT unterscheiden. Eine technische Universität oder Forschungseinrichtung stellt andere Anforderungen an die IT als eine geisteswissenschaftlich geprägte Hochschule.“ Letztlich müsse eine IT-Strategie Leitplanken und Grundprinzipien definieren, die trotz aller Agilität und technologischen Weiterentwicklungen übergreifenden Wert haben, fasste Dr. Markus von der Heyde beide Positionen auf dem Podium zusammen.

Hochschule als IT-Spezialist und Kooperationspartner. Unabhängig von den Basisservices könnten mehr Kooperationen zwischen Hochschulen, aber auch mit weiteren Partnern, ein gangbarer Lösungsweg sein, um Ressourcen zu bündeln, so das Fazit der Veranstaltung. „Sich auf den Bedarf einer Community gezielt zu spezialisieren und Dienste zum Beispiel für ein ganzes Bundesland anzubieten erscheint mir eine vielversprechende Alternative“, resümiert Dr. Peter Leinen, Leiter des Rechenzentrums der Universität Mannheim. Ein Weg, den die Hochschulen in Baden-Württemberg gerade eingeschlagen haben. So betreut beispielsweise Mannheim das Thema Virtualisierung auch für die Universität Freiburg. Ein cleveres Modell, das sich auch in anderen Bundesländern durchsetzen könnte.



→ Ihr Ansprechpartner:

Ole Behrens,
Branchenmanager Forschung & Lehre,
Bechtle Systemhaus Holding AG,
ole.behrens@bechtle.com

Bechtle Know-how in Forschung & Lehre:

Bechtle hält deutschlandweit eine Vielzahl von Rahmenverträgen mit Fachhochschulen und Universitäten bis hin zu länderübergreifenden Rahmenverträgen. So werden beispielsweise alle Hochschulen und Universitäten in Baden-Württemberg mit PCs, Notebooks und Workstations ausgestattet. Daneben bestehen Rahmenverträge aus der gesamten Produktpalette der IT-Infrastruktur mit Forschungseinrichtungen, darunter die Max-Planck-Gesellschaft, das Forschungszentrum DESY oder das Karlsruher Institut für Technologie (KIT).

Zudem unterstützt Bechtle Institutionen aus Forschung und Lehre bei unterschiedlichen IT-Lösungsthemen, beispielsweise mit der Beratung und Umsetzung zu IT-Infrastruktur, Virtualisierung, Server & Storage, SharePoint oder Mobile Device Management.

Preise in San Diego.

Triple: SolidLine, Solidpro und planetsoftware erhalten Elite 190 Club Award – aber nicht nur.



Jedes Jahr informieren sich Kunden und Reseller auf der SolidWorks World über neueste Entwicklungen und Produkte rund um 3D-CAD. Der Hersteller nutzt die Messe auch, um die besten Partner für hervorragende Leistungen auszuzeichnen. Wie bereits in den vergangenen Jahren gingen auch 2014 gleich mehrere Preise an SolidLine, Solidpro und planetsoftware.

So erhielten alle drei Tochterunternehmen der Bechtle AG Ende Januar im kalifornischen San Diego zum wiederholten Mal den Elite 190 Club Award. Voraussetzung für den renommierten Preis sind herausragende Supportleistungen und ein hoher Anteil von über 90 Prozent an aktiven Wartungsverträgen. In diesem Jahr konnten weltweit nur zwölf Partner die Anforderungen für den Award erfüllen. „Diese Auszeichnung steht stellvertretend für eine Leistung, wie sie nur die passioniertesten und engagiertesten SolidWorks-Vertriebspartner erreichen“, sagt Bertrand Sicot, Chief Executive Officer, SolidWorks, Dassault Systèmes.

Herausragendes persönliches Engagement. Für ihre Leistungen bei Vertrieb und Beratung wurden Alexander Budja, Leitung Vertrieb Ludwigsburg/Karlsruhe, SolidLine, und Martin Unke, Vertrieb und Systemberater Vöhringen, Solidpro, mit dem Award 500 sowie Kristof Schiffmann, Leitung Vertrieb Langenfeld, SolidLine, mit dem Millennium Award ausgezeichnet. Die Preise stehen für 500 und 1.000 verkauften



Ganz links Bertrand Sicot, CEO SolidWorks, Dassault Systèmes, in der Mitte Hristo Daskalov, Geschäftsführer planetsoftware, 3. von rechts Norbert Franchi, Vorstand SolidLine, und 4. von rechts Werner Meiser, Geschäftsführer Solidpro.

Netzwerken in Neckarsulm.



Was verbindet die CAD-Systemhäuser der Bechtle Gruppe? In erster Linie der Fokus auf die SolidWorks Lösungen von Dassault Systèmes. Und: die besondere Nähe zu den Kunden. Warum also nicht beides bei einem gemeinsamen Kundentag zusammenbringen? Gedacht, getan: Mehr als 200 Besucher trafen sich vergangenen November in der Neckarsulmer Konzernzentrale zum ersten SolidWorks Kundentag bei Bechtle. In enger Zusammenarbeit mit Dassault Systèmes hatten die Bechtle Unternehmen SolidLine und Solidpro ein umfangreiches Paket aus Fachvorträgen, Anwenderberichten und Produktpäsentationen geschnürt. Über die Premiere des Kundentags sprachen wir mit Norbert Franchi, Leiter Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen bei Bechtle und Vorstand der SolidLine AG, sowie mit Solidpro Geschäftsführer Werner Meiser.

Herr Franchi, Herr Meiser, wie entstand die Idee zu einem großen gemeinsamen Kundentag unter dem Dach der Bechtle AG? Norbert Franchi: Beide SolidWorks-Reseller von Bechtle in Deutschland, Solidpro und SolidLine, haben ihre eigenen Kundentage. Das ist auch gut so, da wir als eigenständige Unternehmen am Markt agieren. Wir waren aber der Meinung, dass es an der Zeit ist, unseren Kunden und dem gesamten Markt über eine gemeinsame Veranstaltung deutlich zu machen, welche Power und Kompetenz unter dem Dach von Bechtle vereint ist. Dass wir den Kundentag zusammen mit dem Hersteller Dassault Systèmes durchgeführt haben, unterstreicht zudem unsere Bedeutung als führender SolidWorks-Partner in Deutschland. **Werner Meiser:** Jedes Jahr im Herbst bieten wir zum neuen SolidWorks-Release lokale Veranstaltungen, bei denen sich unsere Kunden über die neuesten Funktionalitäten von SolidWorks informieren können. Mit dem Kundentag bei Bechtle ergänzen wir diese Launch Days um ein Event mit breiter gefächertem Themenspektrum und einem größeren Kundenforum. In diesem Jahr werden wir die Veranstaltung noch weiter ausbauen. Sie wird dann an zwei Tagen, am 12. und 13. November 2014, stattfinden.

Welche Resonanz haben Sie von Kunden und Herstellerpartnern erhalten? Norbert Franchi: Die Reaktionen waren durchweg positiv. Unsere Kunden waren teilweise von der umfassenden Kompetenz und der Vielfalt der Lösungen überrascht – und haben das als echten Vorteil für sich im Tagesgeschäft wahrgenommen. Die Mischung der Vorträge aus Fach- und Innovationsthemen kam sehr gut an. Zudem haben die Kunden erkannt, dass durch den engen Schulterschluss der Bechtle Unternehmen mit Dassault Systèmes Innovationen für sie schneller nutzbar werden. **Werner Meiser:** Neben dem umfangreichen Informationsangebot trug auch der Erlebnischarakter der Veranstaltung wesentlich dazu bei, dass der Kundentag gut angenommen wurde. Wir haben damit eine Plattform geschaffen, bei der sich Kunden in locke-

rer Atmosphäre austauschen können und von wo aus sie die neuesten Informationen rund um das SolidWorks-Portfolio mit in ihr Unternehmen tragen können.

Was war Ihr persönliches Veranstaltungs-Highlight? Norbert Franchi: Als sehr bereichernd empfand ich den engen Kontakt zu den Kunden während der gesamten Veranstaltung. Ich habe viele Erkenntnisse mitgenommen und erfahren, dass wir eine sehr loyale Kundenbasis haben, die auf unsere Stärke vertraut. Bei den Vorträgen gefiel mir besonders Nina Gaißerts Überblick zu den Bionik-Studien der Firma Festo. **Werner Meiser:** Mein persönlicher Favorit war ebenfalls der Vortrag von Frau Gaißert – und die damit verbundene Präsentation des Vogelflugmodells von Festo. Es ist beeindruckend zu sehen, wie aus der Natur gewonnene Erkenntnisse in technische Innovationen umgesetzt werden können.

Bei SolidWorks steht auch das Jahr 2014 im Zeichen von Produktinnovation. Dient der SolidWorks Kundentag als Wegweiser für die Anwender? Werner Meiser: Neben dem CAD-Kernprodukt zeigen wir beim Kundentag das gesamte SolidWorks-Portfolio sowie Zusatzprodukte auf, mit denen komplett Workflows abgedeckt werden können. SolidLine und Solidpro entwickeln sich immer mehr zu Anbietern von übergreifenden Lösungen. Heute beschäftigen sich Kunden viel stärker mit Themen wie PDM, PLM und Manufacturing als noch vor wenigen Jahren. **Norbert Franchi:** Ich sehe das auch so. Die Anwender im technischen Umfeld sind Innovationen gegenüber sehr aufgeschlossen. Neue Technologien werden gerade im Produktentstehungszyklus immer sofort zur Prozessoptimierung, zur Verbesserung der Produktion und zur Senkung der Kosten genutzt.

Herr Franchi, im November geht das Event in die zweite Runde. Wird der Kundentag internationaler – schließlich gehören mit der Schweizer Solid Solutions AG und planetsoftware in Österreich zwei weitere auf SolidWorks spezialisierte Systemhäuser zu Bechtle? Norbert Franchi: Das wird mit Sicherheit unser Bestreben sein. In der DACH-Region ist Bechtle mit einem Marktanteil von über 50 Prozent der größte Reseller von SolidWorks-Lösungen. Ich würde mir wünschen, dass der gemeinsame Kundentag in Kooperation mit dem Hersteller ein festes Event für unsere Kunden wird und dabei auch zum Austausch von Erfahrungen untereinander genutzt wird. Und da gehören natürlich unsere Kunden aus Österreich und der Schweiz mit dazu.

Ein Tag in zweieinhalb Minuten:
Das Video zum SolidWorks Kundentag 2013.



Mit Bravour und Auszeichnung: Landesbester.

Ehre, wem Ehre gebührt, frei nach diesem Motto lud die IHK Baden-Württemberg die 116 besten Azubis 2013 aus ganz Baden-Württemberg am 21. November zur Ehrung nach Friedrichshafen. Die jungen Menschen wurden für ihre herausragenden Leistungen ausgezeichnet, immerhin standen sie in Konkurrenz zu insgesamt 48.829 Auszubildenden. Unter ihnen: Thomas Wieland, der eine Ausbildung bei Bechtle in der Neckarsulmer Logistikzentrale absolviert hat und unter allen Fachlageristen die besten Noten erzielte. Sein Chef Sascha Nickl ließ es sich dann auch nicht nehmen, den „Mann mit Potenzial“ zur Preisverleihung zu begleiten.

Für Thomas Wieland ist die Auszeichnung etwas Besonderes, nicht nur weil es schmeichelhaft ist, zu den Besten zu gehören, sondern vor allem aufgrund seiner Historie. Vor ein paar Jahren sahen seine Zukunftsaussichten nicht so rosig aus. Kurz vor dem Abitur schmeißt er die Schule, weiß nicht so recht, was er mit seinem Leben anfangen soll. Eine große Leere tut sich auf. Dann beginnt er bei Bechtle im Lager zu jobben, ein bisschen Geld verdienen muss sein. Der Job macht ihm Spaß, die körperliche Arbeit gefällt ihm besser, als über Goethes Faust zu sinnieren. Das Kollegium nimmt ihn gut auf, schnell darf er selbstständig arbeiten und tauscht das Image des Schulverweigerers mit dem des zuverlässigen Lagerarbeiters: der erste Schritt Richtung Zukunft.

Zwei Jahre jobbt er bei Bechtle. „Ich dachte, da muss mehr drin sein. Ich wollte es mir noch mal beweisen“, sagt Thomas Wieland rückblickend. Deshalb entscheidet er sich für eine Ausbildung zum Fachlageristen bei Bechtle. „Nachdem ich zwei Jahre lang Geld verdient hatte, war es schon schwierig, wieder mit weniger auszukommen“, erinnert sich der 25-Jährige. Doch bereut hat er den Schritt nicht: „Die Aufgaben machen mir einfach Spaß. Ich kann selbstständig arbeiten, aber ich bin auch

teamfähig und kann zupacken. Das ist in diesem Job wichtig. Ich bin nicht der Uni-Typ.“

Die Berufsschule geht ihm leicht von der Hand und es freut ihn, dass aus seiner Gymnasialzeit doch einiges hängen geblieben ist. Er empfindet die Schultage sogar als Erholung, ein ganz neues Gefühl für ihn. Am Ende besteht er die theoretische Prüfung glänzend und die praktische Prüfung mit Bravour: 100 von 100 Punkten, seine Gesamtnote lautet „sehr gut“. Der zweite Schritt Richtung Zukunft ist getan.

Ein bisschen stolz ist er schon, vor allem aber dankbar für seine zweite Chance. Demnächst beginnt er berufsbegleitend die 30-monatige Weiterbildung zum Logistikmeister. Schon im Frühjahr wird er als Teil der Meisterschule die Ausbilderprüfung absolviert haben. „Mich reizt es, voranzukommen und mehr Verantwortung übernehmen zu können“, sagt Thomas Wieland. „Wir sehen in ihm viel Entwicklungspotenzial“, sagt denn auch Sascha Nickl und strebt eine langfristige Bindung an. „Solche dynamischen Mitarbeiter wie ihn brauchen wir. Er ist dem Unternehmen verbunden, hat ein gutes Fachwissen, packt zu und nimmt Dinge schnell auf“, so Sascha Nickl weiter. Für den Leiter ist Thomas Wielands Geschichte auch eine Erfolgsgeschichte seines Teams. „Es ist erstaunlich, was Kollegen bewegen können. Es ist die Art, wie sie jemanden aufnehmen und damit das Selbstvertrauen stärken. Als wir Thomas Wieland im Team gratuliert haben, haben 80 Leute mit ihm gejubelt. Das war Gänsehautfeeling“, sagt Sascha Nickl sichtlich bewegt. Doch eines will er betont wissen. „Die Leistung hat er aber selbst erbracht und deshalb sind wir besonders stolz auf ihn.“

Und wie geht es weiter? „Ich denke jetzt erst mal in kleinen Schritten, die Meisterprüfung ist der nächste, aber es soll auch nicht der letzte gewesen sein“, sagt Thomas Wieland lächelnd. Davon sind wir überzeugt.



In Führung gegangen.

Wer an der Spitze steht, hat eine Menge hinter sich. Und allerhand vor sich.

Wie die acht neuen Führungskräfte bei Bechtle. Sie sind Vorbild, Unternehmer, Strategen, Problemlöser und Macher. Ganz nebenbei aber auch Motivationskünstler, Botschafter, Pfadfinder, Jongleure, Talentschmiede, Rückenfreihalter, Mannschaftskapitäne und Beschleuniger. Sie haben keine Angst vor Verantwortung und zeigen Umsetzungsstärke. Jetzt sind sie bei Bechtle in Führung gegangen. Sympathisch, menschlich und witzig sind sie übrigens auch. Siehe hier und nächste Seite.



CHRISTIAN ERLACHER, 45
Geschäftsführer bei planetsoftware – ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

- arbeitet** zumeist mit Freude (kein Wunder bei diesem Team).
- liest** am liebsten ehrwürdige Klassiker oder die Gratiszeitung in der U-Bahn.
- schreibt** manchmal E-Mails, die er dann doch nicht sendet.
- wird** unruhig, wenn nichts vorangeht.
- telefoniert** ziemlich viel, versucht auf den Punkt zu kommen.
- sieht** selten fern.
- möchte** mal den Vienna City Marathon absolvieren.
- riecht** gerne die frischen Kräuter und Aromen in der Küche.
- schmeckt** Salat mit steirischem Kernöl.
- fühlt** sich wohl im sonnigen Süden und am Meer.
- fährt** trotzdem sehr gerne Ski.
- reist** – wenn mit Familie – dann mit erstaunlich viel Gepäck.
- will** einmal – wenn die Familie dabei ist – trotzdem mit wenig Gepäck reisen.
- schläft** meistens schnell, tief und fest.
- kann** sich noch immer über jeden gewonnenen Kunden freuen.
- spielt** manchmal für seine Tochter am Telefon „Hay Day“.



OSWALD FESSLER, 55
Geschäftsführer bei planetsoftware – ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

- arbeitet** am liebsten in familiärer Umgebung (mit seinen Mitarbeitern).
- liest** zum Einschlafen spannende Krimis.
- schreibt** auf der Tastatur mit verschiedenen Fingern – aber schnell.
- wird** sehr selten böse, aber wenn, dann sehr.
- telefoniert** gern, aber nicht zu lange.
- sieht** die Zukunft recht rosig.
- möchte** mal auf Weltreise.
- riecht** und
- schmeckt** gern exotisches Essen.
- fühlt** sich im Sommer am wohlsten.
- fährt** nie zu schnell.
- reist** regelmäßig ans Meer.
- will** irgendwann noch ein Motorrad haben.
- schläft** mittags nie.
- kann** alle Arten von Pastasößen kochen.
- spielt** Musik aus der Konserven.



HOLGER DIETZ, 46
Geschäftsführer HanseVision GmbH,
letzte Position: Leitung Business Unit SharePoint
HanseVision

- arbeitet** leidenschaftlich gern in der kleinen Schmiede auf seinem Resthof. Schmiedet aber auch gern die Eisen beim Kunden, solange sie heiß sind.
- liest** gerne Hörbücher – am liebsten beim Autofahren.
- schreibt** immer schlechter mit der Hand. Die letzte zusammenhängende DIN-A4-Seite führte fast zu einer Sehnenscheidenentzündung.
- wird** dank regelmäßiger Sport im Alter immer fitter.
- telefoniert,** mailt, jabbert und lynct – am liebsten alles auf einmal.
- sieht** die Zukunft gerne rosarot und Optimismus als das größte Geschenk.
- möchte** mit den Menschen weiterarbeiten, die ihn heute begleiten.
- riecht** alles gern, was seine Frau ihm mitbringt.
- schmeckt** erst so richtig gut ab einer Schärfe von 10.000 Scoville.
- fühlt** sich in seinem Leben pudelwohl.
- fährt** leider viel zu selten auf dem Hanomag-Schlepper.
- reist** am liebsten mit dem Fahrrad.
- will,** dass SharePoint einfacher für den Benutzer wird.
- schläft** gut, besonders nach einem guten Training.
- kann** gut auf Streit verzichten.
- spielt** schlechter Videospiele als sein 5-jähriger Neffe.



HRISTO DASKALOV, 54
Geschäftsführer bei planetsoftware – ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

- arbeitet** zielorientiert.
- liest** Geschichten mit historischem Hintergrund.
- schreibt** keine Gedichte.
- wird** als Kavalier geschätzt.
- telefoniert** ausnahmslos via Freisprecheinrichtung oder Headset.
- sieht** gern fremde Länder.
- möchte** bald Enkelkinder.
- riecht** gern morgens Meeresluft.
- schmeckt** Essen aus der Balkan-Küche.
- fühlt** sich in Gesellschaft von Freunden wohl.
- fährt** meistens schnell.
- reist** oft zu Studienkollegen aus der ganzen Welt.
- will** mehr Zeit für seine Frau.
- schläft** in seiner Idealvorstellung am Sonntagnachmittag.
- kann** gut zuhören.
- spielt** beim Surfen mit dem Wind.

Ebenfalls an der Spitze.

Hier geht es weiter mit Menschen, die weit gekommen sind – und wieder an einem Anfang stehen. Sie bringen ihre eigene Geschichte mit und schreiben die Bechtle Story fort. Wie schön. Denn neue Impulse und frischer Wind haben noch nie geschadet. Das treibt voran, öffnet Augen, hält lebendig, macht die Geschichte erst spannend. Und Hand aufs Herz: Menschen, die morgens gern das Meer riechen, Optimismus als größtes Geschenk betrachten, auch mal bei Hay Day einspringen, gern herzlich lachen und sich ein Leben auf der Berghütte vorstellen können – diese Menschen möchte man doch unbedingt kennenlernen. Das geht – bei Bechtle.



EUGEN MÜLLER, 34
Geschäftsführer der Bechtle-Comsoft GmbH,
letzte Position: Vertriebsleiter der Bechtle-Comsoft GmbH

arbeitet seit achteinhalb Jahren in der Bechtle Gruppe.
liest und lässt sich vorlesen: Hörbücher im Auto.
schreibt beruflich gern kurze Mails und nutzt privat WhatsApp.
wird nicht müde, sich immer wieder neu zu beweisen.
telefoniert gern und oft mit Kunden und Kollegen.
sieht die Bechtle Vision 2020 schon Realität werden und will ein Teil davon sein.
möchte endlich wieder in die USA.
schmeckt am liebsten asiatische und griechische Küche.
fühlt gerne den Fahrtwind auf dem Motorrad und das Lenkrad seines Autos.
fährt leidenschaftlich gern seinen selbst umgebauten Chopper und das neue 29er-Mountainbike.
reist am liebsten, um Kultur, Land und Leute kennenzulernen – Asien, Europa, Afrika, USA.
will dieses Jahr in Neckarsulm mit dem Hausbau beginnen.
schläft nur am Wochenende richtig aus.
kann die Erfolge im Beruf am besten mit seinem gesamten Team feiern!
spielt seit Neuestem gern Golf.

GOZARD POLAK, 48
Managing Director Bechtle Brussels,
letzte Position: Director Logistic Services EDC & Director Operations EMEA, AVNET

arbeitet mit Freu(n)de(n).
liest zu viele E-Mails.
schreibt nicht gern.
wird jeden Tag ein Tag älter.
telefoniert sehr gern.
sieht das Positive.
möchte lang, glücklich und gesund leben.
riecht,
schmeckt wo es Probleme gibt.
fühlt Lösungen zu Problemen.
fährt sich wohl.
reist mit Musik.
will mit seiner Frau und seinen drei Jungs.
schläft mal für einen Tag CEO sein.
kann immer gut.
spielt manchmal nicht genug Zeit geben.
spielt kein Lotto.



ANDREAS STAUDIGEL, 54
Bereichsvorstand sowie Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Mannheim,
letzte Position: Partner einer M&A-Gesellschaft und dort verantwortlich für den Kauf, die Restrukturierung und den Verkauf von Technologieunternehmen

arbeitet gern auch für den Erfolg der ganzen Bechtle Familie.
liest natürlich am liebsten positive Planabweichungen im Bechtle Reportingsystem.
schreibt so schnell keine Herausforderung ab.
wird manchmal von seinen Kindern für seine „Kochkünste“ gelobt.
telefoniert mit viel Ruhe bei den langen Heimfahrten auf der Autobahn.
sieht seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gern in Führung gehen.
möchte mit Geschäftsfreunden auch über Persönliches sprechen.
riecht gern die Luft am sehr frühen Morgen.
schmeckt manches erst beim zweiten Mal.
fühlt sich im Leben angekommen.
fährt leidenschaftlich gerne Mountainbike.
reist am liebsten in die Berge. Auch weil da nicht überall Handy-Empfang ist ...
will ehrlich und mit Anstand erfolgreich sein.
schläft oft schon vor den Tagesthemen.
kann sich in zehn Jahren ein Leben auf einer Berghütte vorstellen.
spielt gerne mit.

INSA ZELLER, 46
Leiterin Human Resources, Bechtle AG,
letzte Position: Vice President Human Resources,
Voith Industrial Services Process GmbH & Co. KG

arbeitet	samstags im Garten.
liest	ganz entspannt englische Krimis in der Hängematte.
schreibt	nach wie vor klassische Geburtstagskarten.
wird	warm ums Herz, wenn sie an ihre Familie und ihre Freunde denkt.
telefoniert	mit Freude mit dem Cisco Bildtelefon.
sieht	nie verschlafen aus.
möchte	gern einen Unterschied machen.
riecht	mit Wonne frisch gepflügte Erde.
schmeckt	mit Vorliebe das amerikanische BBQ ihres Mannes.
fühlt	sich pudelwohl bei Bechtle.
fährt	in der Regel zügig.
reist	am liebsten an die See.
will	die Verwirklichung der Bechtle Vision 2020 mitgestalten.
schläft	bei offenem Fenster.
kann	herzlich lachen.
spielt	mit Begeisterung Gesellschaftsspiele.





Natalia Schwarzkopf ■ Meine Position: Controlling & Personalwesen, Solidpro GmbH (Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe). ■ Mein Alter: 32 ■ Mein Geburtsort: Kasachstan. ■ Meine Lieblingsstadt: Ulm. ■ Mein liebstes Hobby: Mein Sohn. ■ Mein Lieblingsgetränk: Tee. ■ Das ist mir wichtig: Wertschätzen, was man hat. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Unzuverlässigkeit. ■ Wenn ich könnte, wie ich wollte, dann würde ich alle Probleme auf einmal lösen. ■ Meine Lieblings-Website: Google. ■ Mein Traum vom Glück: Immer gesund bleiben. ■ Meine Ziele im Job: Weiterhin Ehrgeiz wagen, Erfolg spüren und Spaß haben! ■ Meine Inspirationsquelle sehe ich in den täglichen Herausforderungen. ■ Aus diesem Fehler habe ich gelernt: Nicht danach streben, die anderen zu korrigieren oder zu verbessern, sondern nur mich selbst. ■ Mein Motto: Tue das, was du liebst, und mache es oft. ■ Dort möchte ich noch hin: Bechtle Vision 2020. ■ Mein Bechtle Highlight: Eine aufregende Reise begann mit dem ersten Schritt – MIKADO! ■ Was ich mir fest vornehme, das halte ich in der Regel immer ein.

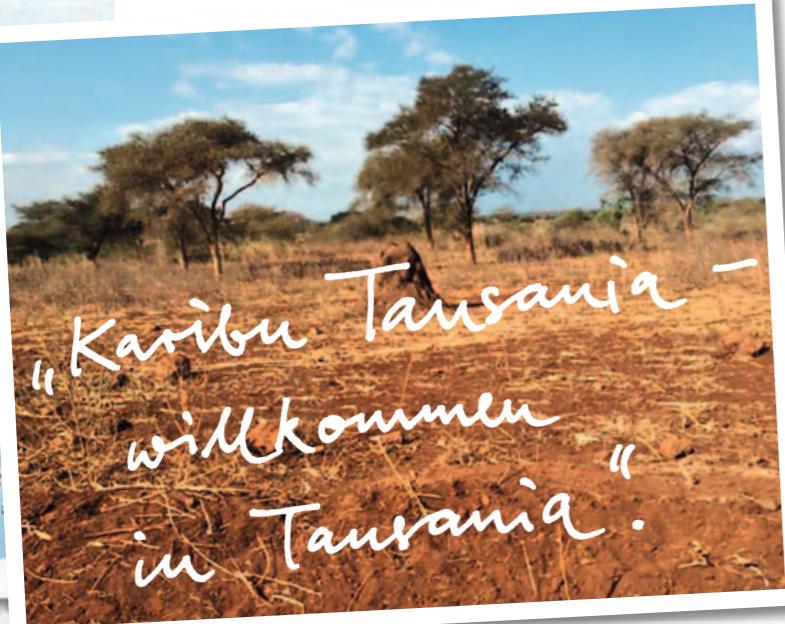


Matthias Eberle ■ Meine Position bei Bechtle: Consultant im Competence Center Mobile Solutions, IT-Systemhaus Neckarsulm. ■ Mein Alter: 29 ■ Mein Geburtsort: Ludwigsburg. ■ Meine Lieblingsstadt: Hamburg. ■ Mein erstes Geld verdiente ich durch: Einen Ferienjob bei einem Elektriker. ■ Meine Lieblings-App: Acronis Access. ■ Dieser Wert ist mir wichtig: Zuverlässigkeit. ■ Dafür lasse ich alles stehen und liegen: Ein ausgiebiges Barbecue mit Freunden. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Migräne. ■ Wenn ich könnte, wie ich wollte, würde ich ein Buch schreiben. ■ Meine Ziele im Job: Innovative und kreative Lösungen für spannende Kundenprojekte finden und umsetzen. ■ Meine erste CD: Roxette – Joyride. ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Koh Lipe, Thailand. ■ Was ich mir fest vornehme: Mein nebenberufliches Masterstudium erfolgreich zu absolvieren. ■ Mein Traum vom Glück: Gesundheit und die Welt bereisen können. ■ Mein Bechtle Highlight: Das Vertrauen meiner Kollegen zu erhalten, schon nach wenigen Monaten das Team mit einem Vortrag bei einer Veranstaltung zu repräsentieren. ■ Mein Motto: Es gibt keine Probleme, sondern nur neue Herausforderungen.



Bechtle Studierende in Afrika: Vier Wochen Abenteuer und Engagement.

In einem Pilotprojekt reisten Victoria Flak und Daniel Steudel, Studierende der Dualen Hochschule bei Bechtle, als Volunteers vier Wochen lang nach Tansania. Ihre Aufgabe war es, in einem Community Knowledge Center (CKC), einem Bildungshaus, im Ort King'ori Schulungen und Supportleistungen sowie Projektarbeiten zu übernehmen.



Woche 1: 29. Oktober bis 3. November 2013

Daniel:

Zambo (olt. Hallo)! Wir sind in Tansania gelandet. Mehr als 8 Stunden Flug liegen hinter uns. Im Flugzeug konnte ich vor Anflug nicht richtig schlafen - jetzt bin ich total müde! Heute übernachten wir in einem Hotel in Arusha. Morgen geht's an unserem Einsatzort nach King'ori. Bin unheimlich gespannt!

Victoria

2 Uhr märkt. Lärm ruft mich aus dem Schlaf. Der Kuckalarm tönt durch die Hotelgänge, Menschen schlafen. Ich schnappe mir meinen Geldbeutel, meine Hausschlüssel und klopfe wie wild an Daniels Tür. Da schläft er noch und es dauert eine gefühlte Ewigkeit, bis er endlich die Tür öffnet. Jetzt nichts wie raus. Im Flur henscht heilisches Treiben, bis plötzlich eine beschwiegte Stimme aus dem Lautsprecher tönt: Fehlalarm. Zum Glück ist nichts passiert.

Daniel:

Das größte Abenteuer meines Lebens liegt vor mir. Karin Schick bringt uns vor Ort. Er ist toll, dass sie uns bis zum CKC begleitet. Ich fühle mich wie in einem Film. Die Straßen sind staubig. Als wir das CKC erreichen, rastet es wie eine grüne Oase aus dem Brausen der Landschaft hervor. Die Begrüßung ist sehr herzlich, traditionell und dauert sehr lange. Es gibt eine strenge Rangordnung, die Ältesten mit dem höchsten Rang werden zuerst begrüßt. Ich muss aufpassen, dass ich nichts falsch mache.

Das CKC und seine inzwischen zwei Filialen in Kikatiti und Leguruki sollen die Aus- und Fortbildung von Jugendlichen und Erwachsenen fördern. Die CKCs wurden auf Initiative der Familie des Bechtle Mitgründers Gerhard Schick ins Leben gerufen und werden von der Hilfsorganisation World Vision betreut. Auszüge aus den Tagebucheinträgen der beiden Bechtle Volunteers geben einen winzig kleinen Einblick in eine besondere Zeit, prall gefüllt mit bleibenden Eindrücken.

Ausführlicher Artikel zum Projekt in Tansania
siehe Bechtle update 2.2013, ab S. 12, (bechtle.com/magazin)

Homepage des CKC: www.kingorickc.org
Projekt Afritech auf Facebook: facebook.com/Afritech



Victoria

Wir werden in einem Guesthouse untergebracht. Es ist schlicht eingerichtet, aber alles da, was man braucht und für die Verhältnisse vor Ort eine Luxusvilla. Bevor wir losgehen, wird uns erst alles gezeigt. Wir besuchen die beiden anderen Community Knowledge Centers, lernen die Lehrer kennen und sehen viel von der Umgebung. Der Markt in King'ori hat auch beeindruckt. Da sind Platten an Holzplatten befestigt und darunter stehen Tische mit Bergen von Schuhern und Kleidung. So etwas habe ich noch nie gesehen. Es wird viel lokale Second-hand-Kleidung verkauft - das gilt als Statussymbol.

Daniel:

Die Menschen sind herlich und offen. Vor allem die Kinder sind neugierig, sie schauen uns mit großen Augen an und zapfen an unseren Haaren, als wir die Bibliothek besuchen. Hier ist Bildung so lebendig und nicht selbstverständlich. Das Ziel der CKCs ist ein freier Zugang zu Bildung für möglichst viele Menschen. Hier können zum Beispiel kostenfrei Informationen aus dem Internet gezogen werden. Viele Kinder machen hier auch ihre Hausaufgaben.

Woche 2: 4. November bis 10. November 2013

Daniel:

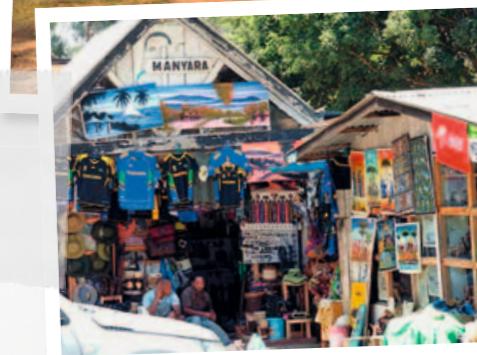
Die zweite Woche ist schon vorbei. Mein erstes Projekt ist gut gelungen: Mit einem Team von Intel habe ich PCs für Schulen und zum Verkauf für das Projekt Afritech aufgesetzt. Interessant ist die Kreativität der Menschen. Die CKCs sind Selbstversorger. In einem Center gibt es beispielsweise eine Milchfarm, in einem anderen werden nebenbei kalte Getränke an die Besucher des Zentrums verkauft.

Victoria

Heute Morgen kam plötzlich nur noch kaltes Wasser aus dem Dusche. Ich glaube, so schnell was ich noch nie geduscht! Macht kix. So ist das hier. Das Wassernetz ist sehr unregelmäßig und ohne Strom gibt es kein Wasser! In der ersten Woche haben sie noch extra den Stromgenerator für uns laufen lassen, aber das kostet auf Dauer zu viel Geld und wir wollen ja schließlich das edle Leben leben lassen. Etwas Unschlagen beraten wir dagegen unsere Mitbewohner. Fünf handtellergroße Käfer, Daniel hat ihnen sogar Namen gegeben!



ca. 12-15cm !!!



Kauderweiss Band
Kisuaheli
Glob



Woche 3: 11. November bis 17. November 2013

Victoria

Das große Ziel ist es, eine Geschäftsseite zu entwickeln, die den CKCs eine Einnahmequelle eröffnen soll. Gebrauchte Computer sollen aufbereitet und verkauft werden. Daniel macht Schätzungen und zeigt den Leuten, wie man einen Rechner neu aufsetzt. Ich bin fürs Business zuständig. Bisher haben wir einen Businessplan erstellt und ich habe begonnen, die Grundlagen des Marketing zu erklären. Ganz schön viel zu tun. Wir brauchen ein Logo, Flyer, Visitenkarten und vieles mehr. Hoffentlich bekomme ich mein Programm durch. Wir wollen auch noch nach möglichen Lieferanten suchen.



Daniel:

Gestern habe ich meine erste Schulung gehalten. Der Raum war proppenvoll und alle sehr interessiert. Heute sollte es um 9 Uhr weitergehen. Also Zeit genug zum Ausschlafen. Dachte ich. Um acht Uhr kloppt ein amerikanischer Mitarbeiter von World Vision an die Tür: „Daniel, wake up, your class is waiting!“ Ich sprang aus dem Bett und tatsächlich: Alle saßen schon im Klassenzimmer und warteten darauf, dass meine Schulung weitergeht. Mit so viel Interesse hatte ich nicht gerechnet.



Es ist Wahnsinn. Ich kann gar nicht aufschreiben, was ich alles erlebt habe. Ich bin von den Eindrücken überwältigt. Die Menschen sind so freundlich, fröhlich und vor allem neugierig. Es macht Spaß zu helfen. Ein Highlight war eine Bergtour mit Übernachtung, Koch und Führer zum Mount Meru.

Unbeschreiblich! Am zweiten Tag sind wir schon um Mitternacht von der Berghütte aufgebrochen, die uns als Zwischenstation diente. Stufen über Stufen, fast fünf Stunden lang. Doch dann waren wir kurz nach Sonnenaufgang endlich auf dem Gipfel - diesen Ausblick zum Kilimandscharo werde ich nie vergessen.



Victoria

Ich war noch nie Bergtouren. Es war unglaublich anstrengend und wahnsinnig schön. Die Landschaft wirkte an wie im Film Avatar. Zum Glück sind wir bereits im Dunkeln zum Gipfel aufgebrochen. Ich hätte mich bestimmt mehr gefürchtet, denn beim Abstieg habe ich erst gesehen, wie toll es ist. Außerdem hätten wir sonst diesen fantastischen Sonnenuntergang und den atemberaubenden Sonnenaufgang über der Savanne verpasst.



Woche 4: 18. November bis 23. November 2013

Daniel:

Die letzten Tage beginnen. Zeit für die Statistik. Wir notieren, wie viele unserer Angebote angenommen haben, wie viele Schulungsteilnehmer es gab, wo die größten Herausforderungen liegen, wie hoch die Kosten sind - und vieles mehr. Zum Abschluss haben wir ein Fußballturnier organisiert. Es kamen Menschen aus der ganzen Umgebung - es war absolut genial. Fußballbälle hatten wir auch dabei, denn die meisten Kinder spielen mit selbstgebastelten Bällen, die kamen die "echten" gut an.

Victoria

Diese vier Wochen waren ein großes, unbeschreibliches Erlebnis! Ich werde die Menschen, ihre Dankbarkeit und unglaubliche Hilfsbereitschaft vermissen. Das Gefühl, helfen zu können, hat mich glücklich gemacht. Am meisten hat mich die Unterstützung meiner Freunde aus Deutschland gerührt: Das Ergebnis sind 16 gespendete Fruchtbäume, die wir im CKC gepflanzt haben. Die Bäume werden hoffentlich wachsen und viele Früchte zur Selbstversorgung tragen - So werden wir auch noch ein paar jahre Teil des Projekts sein.



Victoria Flak (24), Inside Sales Coordinator im Projektteam Bechtle Brüssel, Bechtle AG, studierte bis September 2013 an der DHBW Mosbach BWL-Handel/Bechtle ÖA direct.

Daniel Steudel (23), Student der Wirtschaftsinformatik an der DHBW Mosbach/Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. Er absolvierte vor Studienbeginn bereits eine Lehre zum Fachinformatiker bei Bechtle.

Pinar Cilbir, IBM, studiert Marketing & Sales Management und ist Gewinnerin Bechtle Business Wear.



„Gefällt mir“ HOCHSCHULE SETZT AUF INNOVATIVE LERNFORMEN: LERNWERKSTATT „SOCIAL MEDIA BALLOON“.



Durch die Kampagne wird die Unternehmenskultur der teilnehmenden Firmen für unsere Studierenden greifbar und erfahrbar. Dies ist insbesondere für Mittelständler eine Chance, sich als attraktiver Arbeitgeber unseren jungen Talenten schon frühzeitig zu präsentieren.

Prof. Dr. Sonja Salmen

„If there is no sharing, there is no teaching“, sagt der amerikanische Wissenschaftler und Pädagoge David Wiley. Auf diesen Leitgedanken stützt sich auch Dr. Sonja Salmen, Professorin im Studiengang Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Heilbronn. In der von ihr verantworteten Lernwerkstatt Social Media Balloon haben Studierende mit der Gewinnspielaktion „Style dich für deinen Employer of Choice“ ihr theoretisch erworbenes Wissen in der Praxis erprobt. Bechtle unterstützte diese innovative Lernform und stiftete nicht nur einen der Hauptpreise, ein iPad mini, sondern war mit Elisabeth Rohne, Managerin Human Resources, auch in der Jury vertreten.

Die 2011 von Prof. Dr. Sonja Salmen initiierte Lernwerkstatt Social Media Balloon (SMB) liegt der Professorin am Herzen. Der wissenschaftlich fundierte Fachblog der Vertiefung „Social Media Management“ wird von Studierenden der Wirtschaftsinformatik aus dem vierten und siebten Semester betrieben. SMB ist zusätzlich auf Kanälen wie Google+, Facebook, Twitter, Xing, LinkedIn und YouTube vertreten. Die Studierenden bloggen zu Themen wie E-Learning, Open Innovation, Social Media Management sowie Talent Management und beschäftigen sich mit Suchmaschinenoptimierung (SEO). Ziel ist es, durch gemeinsames und praxisorientiertes Lernen einen Mehrwert zu schaffen. Diese innovative Lernform wird in Fachkreisen auch kollaborative Wissensschöpfung genannt.

Businesskleidung als Lernobjekt. Im Rahmen der Lernwerkstatt SMB lernen die Studierenden, Kampagnen zu gestalten und analytisch auszuwerten, um im Sinne von Social Media Management die Reichweite des Blogs zu vergrößern und mehr Fachleser zu gewinnen. Die Gewinnspielaktion „Style dich für deinen Employer of Choice“ stellt eine Employer-Branding-Kampagne dar, die das SMB-Team durchführte, um die Möglichkeiten des sozialen Webs zu erproben und mehr Traffic für den Blog zu generieren. Vom 16. Dezember 2013 bis 6. Januar 2014 erstellten die Teilnehmer des Gewinnspiels über 80 Outfits in den Kategorien „Business Wear“, „Business Casual“ und „Casual Friday“ auf Plattformen wie Stylefruits, Zero und Matalan. Die Outfits wurden täglich vom SMB-Team auf Facebook veröffentlicht. Zur Ermittlung der Gewinner wurde zu den „Gefällt mir“-Angaben auf Facebook zusätzlich das Urteil einer Jury gewertet. Neben Kaufland, s.Oliver und dem SWR war auch Bechtle Teil der Jury und sponserte den Hauptgewinn für die Kategorie „Business Wear“ – ein iPad mini.



Studierende der Wirtschaftsinformatik der Hochschule Heilbronn betreiben den Blog Social Media Balloon.

Erfolgreich durchgestartet. Rabi Ablahad, Projektleiter des SEO-Teams, bezeichnet die Kampagne als einen Riesenerfolg. Tatsächlich konnten allein innerhalb der erfolgreichsten Woche laut Facebook-Statistik rund 1.800 interaktive Nutzer und 2.500 „Gefällt mir“-Angaben generiert werden, obwohl die Facebook-Seite zu Beginn der Woche nur rund 260 Abonnenten verzeichnete. „Eine derartige Kampagne so erfolgreich umzusetzen, ist für viele Unternehmen eine Herausforderung“, ist Alexander Friedrich, Studierender im dritten Semester und Mitglied des SEO-Teams, überzeugt und stellt dabei die Strategie in den Vordergrund: „Thematisch ist Businesskleidung immer von Relevanz, egal ob es um einen Kundentermin, den Berufsalltag oder ein Bewerbungsgespräch geht. So werden sicher auch in Zukunft einige auf die geposteten Bilder zurückgreifen, um sich Inspiration zu holen.“

Die Strategie muss stimmen. „Wir haben uns die Outfits per Privatnachricht zuschicken lassen, sodass wir jeden Abend ein Outfit-Package online stellen konnten und dadurch eine Fanbase generiert wurde. Mit unseren Bewertungskriterien haben wir den Wettbewerb über Facebook angeregt, um Interessierte auf unseren Blog zu leiten. Teilnehmer teilten aufgrund ihrer hohen emotionalen Bindung die Outfits, um mehr „Gefällt mir“-Angaben zu bekommen“, erklärt Alexander Friedrich die Strategie. Damit niemand von einem „Gefällt mir“-Wettstreit abgeschreckt wird, entschied sich das Team, vier Unternehmen zusätzlich in eine Jury einzubinden. Die „Gefällt mir“-Angaben machten somit ein Fünftel der Gesamtbewertung aus. Die Strategie ging auf: Der Beitrag zum Gewinnspiel erhielt innerhalb der ersten zwei Wochen doppelt so viele Klicks wie der bisher erfolgreichste Blogbeitrag innerhalb eines Jahres.

Der Effekt des Projekts aus Sicht der Hochschule: Die Praxiserfahrung stellt das Gerüst dar, das mit theoretischem Wissen gefüllt wird. So kann theoretisches Wissen besser eingeordnet und später gezielt in Unternehmen angewendet werden. Die Studierenden schätzen die Freiheit, die Verantwortung und auch den Stress innerhalb der Projektstudie. „Wenn wir Fehler machen, wirkt sich das direkt auf den Blog aus. Das ist der Unterschied zu Plauspielen“, sagt Rabi Ablahad. „So lernen wir schon früh, Fehler systematisch zu lösen.“ Auch Soft Skills, die im Unternehmensalltag gefordert sind, werden durch die Projektstudie vermittelt. Ein gutes Beispiel dafür ist der Umgang mit blogrelevantem Material. Es ist schon geschehen, dass Teammitglieder Material vorzeitig auf dem eigenen Facebook-Profil veröffentlichten und somit spürbar den Traffic des Blogs reduzierten.

Hintergrund – Education 3.0. Prof. Dr. Sonja Salmen verfolgt das didaktische Konzept der anwendungsorientierten Lehre sowie des forschenden Lernens. Dabei orientiert sie sich an den Ansätzen der Education 3.0 und wendet Unterrichtsmethoden wie das „Flipped Learning“ an. Ziel dieser Methode ist es, informelles Lernen zu unterstützen und anzuregen. So wird Wissen beispielsweise über audiovisuelle Videos vermittelt, um die Unterrichtszeit vollständig zur Festigung des in Eigenregie erlerten Wissens zu nutzen. Dies geschieht in Form von Aufgaben, Gruppenarbeiten oder Projektstudien wie der Lernwerkstatt Social Media Balloon. Auch für Unternehmen sind informelle Lernformen von Bedeutung. Nach Jay Cross, Experte für Lerntechnologie, erfolgt Lernen nur zu 20 Prozent auf formellem Weg. Informelles Lernen orientiert sich an individuellen Bedürfnissen und basiert auf Erfahrungen, Gesprächen und Fehlern aus dem eigenen Erleben.



Prof. Dr. Sonja Salmen, Professorin im Studiengang Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Heilbronn.

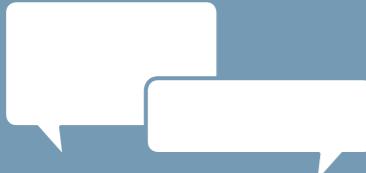
Kurz vor der Jahrtausendwende warf die Generation X, geboren zwischen den frühen 60ern und Anfang der 80er-Jahre, einen desillusionierten Blick auf die Gegenwart, in der Fortschritt nicht mehr als Automatismus galt. Ihre Kennzeichen: individualistisch, ideologiefrei, medienaffin. „Was tun mit all den Möglichkeiten?“, fragt sich die nachfolgende Generation Y, die mit dem Internet groß geworden ist. Kennzeichen: aufgeschlossen, flexibel, kommunikativ – weiterentwickelte Eigenschaften für eine immer noch „schneller werdende Kultur“. (Douglas Coupland, Generation X).



Die Perspektive des Terminators machte Augmented Reality [AR] – die Erweiterung der Wirklichkeit durch Einblendung ergänzender Informationen – erstmals im Kino augenfällig. Sah man 1994 die Technologie bereits „kurz vor dem Durchbruch“, erfährt sie erst mit dem mobilen Internet und Geräten wie Datenbrillen einen echten Hype. Wie die Zukunft der Lagerlogistik mit AR aussehen kann, zeigt ein Video von SAP und Vuzix, das im Logistikzentrum von Bechtle gedreht wurde. Ein-tauchen via QR-Code oder <http://bit.ly/1fjuXTU>



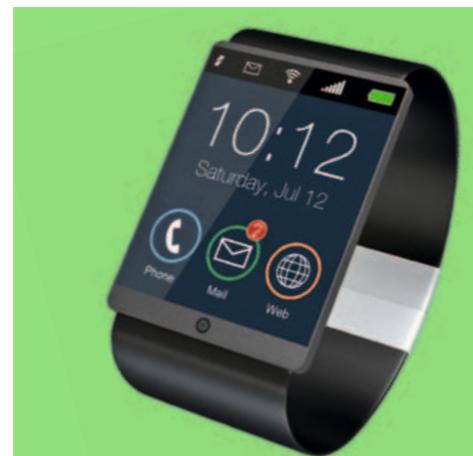
Vom Abnehmer zum Aktivposten: Unter dem Begriff Customization wurde die Entdeckung des Kunden als Gesprächspartner verstanden. Nach dem klassischen Dialogmarketing sind heute Webaktionen und die Kommunikation über soziale Medien Ausdruck dieses fundamentalen Wahrnehmungswandels.



WOW!

Was Zukunft war und Zukunft ist. Von der Generation X zur Generation Y.

Wir schreiben das Jahr 1994. Zukunftsrecher Matthias Horx veröffentlicht das kleine Lexikon „Trendwörter von Acid bis Zippies“. Es dient als „Log- und Lesebuch der wichtigsten Trends der Mittneunziger“. Was wurde aus den Trends und Begriffen? Eine Auswahl im Schlaglicht.



1988 ging hierzulande mit der StattAuto in Berlin die erste Carsharing-Organisation an den Start. Sechs Jahre darauf verzeichnete man dort über tausend Mitglieder. Heute mischen große Namen in der Shareconomy auf vier Rädern mit. Und das Modell kommt so richtig ins Rollen: 2013 wuchs die Zahl der Nutzer in Deutschland um 67 Prozent auf mehr als 750.000.



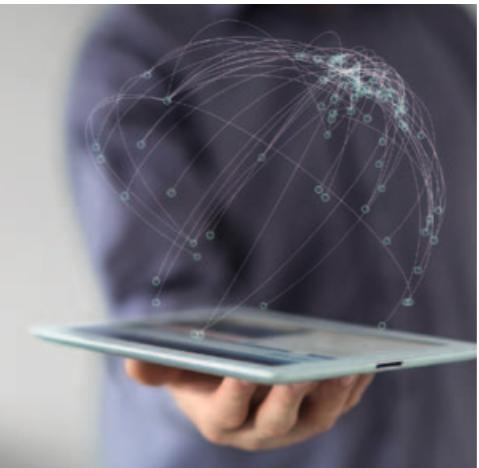
Als „Techno-Nomaden“ schafften es Menschen ins Trendlexikon, die ihren Beruf mit Laptop, Funktelefon und mobilem Büro ausüben. Nennt man heute ... na ja ... eben Mitarbeiter.



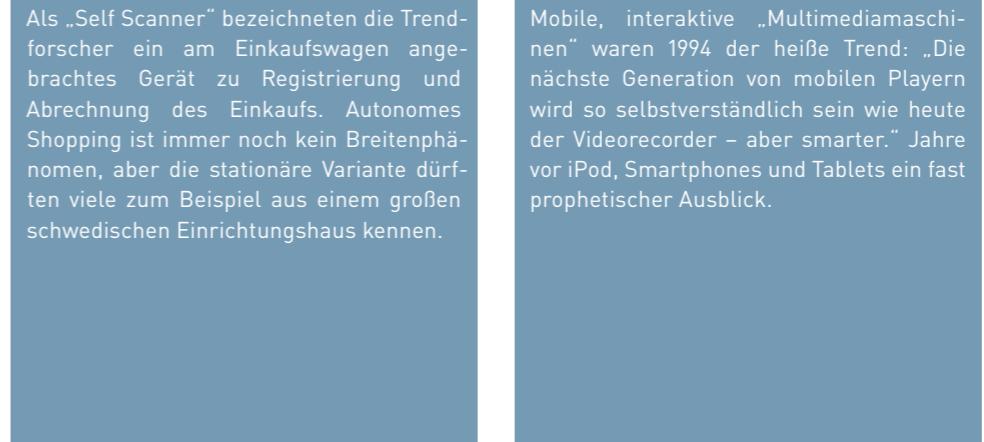
Ecolution – die Wortschöpfung aus ecology und evolution stand nach der Krise der japanischen Autoindustrie zu Beginn der 90er-Jahre für den Trend hin zu energie-sparenden Kompaktautos. Die grüne Idee zieht sich wie ein roter Faden bis in die gegenwärtigen Visionen intelligenter Autos und der Elektromobilität.

GOOGELN

„Die Mutter aller Computernetze“ hatte 1994 geschätzte 15 bis 20 Millionen Nutzer. Im Jahr 2013 war weltweit jeder dritte Mensch im Internet aktiv, in Summe 2,75 Milliarden Personen.



Als „Self Scanner“ bezeichneten die Trendforscher ein am Einkaufswagen angebrachtes Gerät zu Registrierung und Abrechnung des Einkaufs. Autonomes Shopping ist immer noch kein Breitenphänomen, aber die stationäre Variante dürften viele zum Beispiel aus einem großen schwedischen Einrichtungshaus kennen.



„Mit dem Ausbau digitaler Kommunikationsnetze wird die „mobile Kommunikation“ zum gesellschaftsbestimmenden Faktor. (...) Wir sind somit ständig und überall sende- und empfangsbereit.“ Der damals unter dem Begriff Connectivity behandelte Trend ist in der „Always on“-Gesellschaft Realität geworden – schauen Sie doch mal in der S-Bahn, wer noch die Finger ruhig hält.

Mehr als 100.000 digitalisierte Kunstwerke von Warhol bis Picasso sollten auf Flachbildschirmen „virtuelle Tapeten“ erzeugen. Die Displays kamen in die Wohnungen, selten aber zwecks Wandgestaltung. Der von Bill Gates 1989 unter dem Namen Interactive Home Systems gegründete Rechte-Inhaber heißt heute Corbis und ist mit einem Fundus von über 100 Millionen Bildern einer der weltweit größten Anbieter digitaler Medien.

Trendanalyse reloaded: 2013 referierte Matthias Horx im Rahmen der Bechtle Competence Center Days über die Zukunft der Unternehmens-IT. Den Vortrag als Video finden Sie unter: <http://bit.ly/1loxxKl>





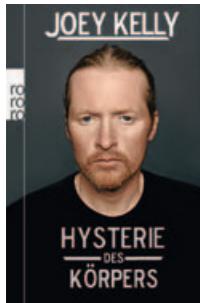
Joey Kelly – No limits.

Joey Kelly kommt zu Bechtle, „No limits“ heißt sein angekündigter Vortrag, den er in der Konzernzentrale in Neckarsulm, auf Einladung von Kyocera, halten wird.

Joey Kelly? „Das ist doch der von der Kelly Family“, heißt es auf dem Flur. Ja, genau, das ist er! Skepsis macht die Runde. Und genau das weiß Joey Kelly auch. „Wer von Ihnen kennt die Kelly Family?“, fragt er gleich zu Beginn seine etwa 250 Zuhörer. Alle Arme gehen nach oben. „Und wer möchte sie?“ Kein Arm hebt sich. „Komisch, wer hat denn all die Platten gekauft und die Stadien gefüllt?“, fragt er mit einem verschmitzten Lächeln.

Joey Kelly bleibt souverän und geht gelassen mit seiner Vergangenheit um. Mehr noch, mit dem Kelly-Image und den Gerüchten, die sich um ihn und seine Familie ranken, versteht er es, professionell zu spielen. Mitreißend und ausführlich schildert er das Leben einer Familie mit zwölf Kindern, die durch Europa tingelt und sich mit Straßenmusik ihr Leben finanziert. Er berichtet vom Hype der 90er-Jahre, als aus den Straßenmusikern Popstars wurden, vom frühen Tod der Mutter und dem schwierigen Leben in der Öffentlichkeit. Joey Kelly spricht offen und seine Leistungen von heute sind ohne das Wissen von gestern nicht zu verstehen. Spätestens jetzt hat er alle Zuhörer in seinen Bann gezogen. Sympatisch, witzig und selbstironisch, aber auch ernst schildert er seinen Weg, getragen vom eisernen Willen, von „No limits“.

Grenzen sind dazu da, sie zu überwinden. „Man muss seinen inneren Schweinehund immer wieder herausfordern“, sagt er. „Wichtig ist vor allem, an sich zu glauben und sich etwas zu trauen.“ Er spricht es so explosiv aus, als wolle er seine Zuhörer zu Neuem tragen.



Joey Kelly:
Hysterie des Körpers.
Taschenbuch. 9,99 €.

Guido Knopp:
Der Wettkauf zum Südpol:
Das größte Abenteuer
der Geschichte.
Taschenbuch. 12,99 €.
(u.a. mit Joey Kelly)

„Als wir nix hatten, haben wir an uns geglaubt. Wer hätte damals gedacht, dass wir mal so erfolgreich werden würden?“ 20 Jahre lang hatte die Familie den langen Atem, „Kampf und Glauben, bis es zum richtigen Durchbruch kam“.

Diese Erfahrung, der lange Atem, trägt ihn noch heute. Seine Botschaft ist eindeutig: Wer sich Ziele steckt und konsequent verfolgt, kann Unglaubliches leisten. So wie er: 45 Marathons, 31 Ultra-Marathons, 13 Ironman, Wüstenläufe, zu Fuß von der Nordsee zur Zugspitze ohne Geld und Proviant sind nur einige Highlights seiner sportlichen Karriere. Bei der Expedition zum Südpol etwa war er im Team mit Markus Lanz, Dennis Lehnert und Claudia Beitsch 400 Kilometer durch Schnee und Eis unterwegs. Mit Schlitten und Zelt bei minus 40 Grad Celcius. Ein Grenzgang. Eine enorme Teamleistung, die er humorvoll beschreibt: „Da habe ich mein Team schon unter Druck gesetzt. Ich habe gesagt: Wenn ihr nicht lauft, dann singe ich!“

Und immer wieder macht sich der Familienvater für einen guten Zweck stark. Eine Million Euro Spendengelder hat er so in den vergangenen zehn Jahren, auch mit Hilfe seiner Sponsoren, weitergeben können. Viel Verrücktes ist dabei, Rolltreppensteigen-Rekord oder unter Wasser laufen – zum Spendsammeln ist ihm nichts zu albern, nichts zu beschwerlich. Vielleicht sind es auch die Erinnerungen daran, wie er als Kind nach Auftritten in Fußgängerzonen mit dem Klingelbeutel Geld sammelte. „Der Hut lügt nicht“, sagt er heute. „Bist du gut, wirst du belohnt, wenn nicht, bleibt der Hut leer. So einfach ist das.“

Seine sportliche Karriere hatte mit einer Wette begonnen. Seine Schwester Patricia wollte einen Triath-

lon laufen. „Wenn die das kann, kann ich das auch. Ich dachte, ich bin ein super Kerl, jede Woche in der Bravo, das schaffe ich ohne Training.“ Doch dieser erste Lauf war ein Desaster. Irgendwie kam er ins Ziel, doch diese persönliche Niederlage knabberte an seinem Ego. Was wäre, wenn er richtig trainieren würde? Also fing er an zu laufen. Zu dieser Zeit war er als Geschäftsführer und Bandmitglied der Kellys stark eingespannt. Manchmal musste er nachts die Laufschuhe anziehen. „Ich kenne die meisten Tourneestädte nur im Dunkeln“, erzählt er lächelnd. Auch dass er bei einer Bravo-Umfrage, wer der beliebteste Kelly sei, mit zwei Prozent Stimmen auf dem letzten Platz landete, störte ihn nicht: „Das war mir egal, ich wollte in der Firma aufsteigen und laufen, laufen, laufen.“

Der Sport habe ihm gezeigt, dass man Ziele und Träume braucht und dass man sie mit Ausdauer erreichen kann. Noch heute ist sein Terminkalender fest verplant, nichts bleibt dem Zufall überlassen. Dabei hat er kein Management, ist nicht bei Facebook oder Twitter. Er will frei sein in dem, was er tut, ein bisschen ein Querdenker sein, so wie es auch sein Vater war.

Und was sagt er zu Bechtle? „Ich kannte das Unternehmen nicht, aber es ist groß, eine ganze Straße lang. Wahnsinn. Die Stimmung in der Firma ist gut, ich spüre das. Vorhin war ich bei Ihrem Vorstand Michael Guselbauer, er macht Triathlon, aber die Langdistanz. Das ist hart.“ Sport verbindet und am Ende bleibt die Erkenntnis, dass Joey Kelly hervorragend zu Bechtle passen würde: bodenständig, zuverlässig, begeisterungsfähig und beharrlich; das sind nicht nur die Bechtle Werte, sondern auch die von Joey Kelly. An diesem Abend gehen die Zuhörer mit einem ganz anderen Bild des

„Kelly-Family-Typen“ nach Hause. Er hat's geschafft zu begeistern. Mal wieder. Das weiß auch Kyocera: „Selten passen Botschaft und Authentizität von Testimonial und Unternehmensmarke so gut zusammen wie bei Joey Kelly und Kyocera.“ Eine gute Wahl.

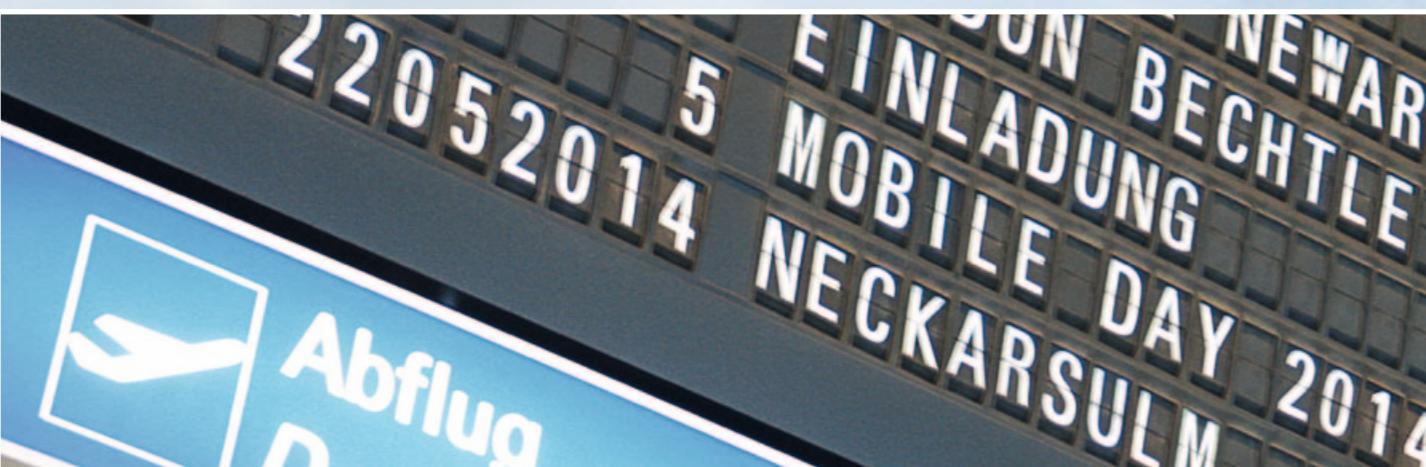
→ Neue Herausforderungen.

Joey Kelly plant eine weitere Auflage seiner Wanderrung quer durch Deutschland ohne Essen, Geld und Annehmlichkeiten. Zu Fuß und nur mit dem, was die Natur bietet. Wer Interesse hat, diese herausfordernde Tour mit ihm zusammen zu meistern, kann sich melden unter: management@joeykelly.de

2 MAL POWERMAN

Joey Kelly, 1972 in Spanien geboren, wurde als Bandmitglied der „Kelly Family“ bekannt. Die amerikanische Großfamilie mit irischen und deutschen Wurzeln begann ihre Karriere als Straßenmusiker, bis sie von einem Label entdeckt wurde und in den 90er-Jahren die Charts stürmte. Über zehn Jahre lang managte Joey Kelly als Geschäftsführer das Familiunernehmen.

Nach dem Tod des Vaters löste sich die Band auf. Heute ist er vor allem als begeisterter Extremsportler bekannt: vom Ultraman auf Hawaii über den Badwater Run im Death Valley bis hin zum Bike-Rennen „Race Across America“. Unzählige Rekorde hat er dabei bereits aufgestellt, so hat er die acht größten Ironman innerhalb eines Jahres absolviert.



Bechtle Mobile Day: 22. Mai 2014.

Konsolidiert man die Branchenerwartungen von Analysten, Marktforschern, Fachmedien, Anwenderunternehmen und BIT-KOM, steht 2014 ganz klar Mobility an der Spitze der wichtigsten IT-Themen. Der Event zum Trend findet am 22. Mai am Bechtle Platz 1 statt.

Die strategisch wohl drängendsten Fragen von IT-Verantwortlichen betreffen derzeit Mobile Device Diversity und Management, Mobile Apps und Applikationen, Enterprise Mobility und unverändert die sichere Integration mobiler Endgeräte in die IT-Infrastruktur. Interessant ist dabei, dass Mobility das einzige Trendthema ist, bei dem sich Anwenderunternehmen, Branchenanalysten und Systemhäuser bei der Einschätzung seiner Wichtigkeit einig sind.

Das Interesse am fünften Bechtle Mobile Day dürfte daher noch größer als in den bereits sehr gut besuchten Vorjahren sein. Die Kundenveranstaltung steht 2014 unter dem Motto „Über den Wolken – Grenzenlose Freiheit mit Mobility-Lösungen“.

Mit Live Demos zur Einführung von Mobile Security im Unternehmen, Live Hacking von mobilen Verbindungen, der Darstellung mobiler Szenarien aus dem geschäftlichen Alltag und einem Überblick

markterprobter Lösungen für Mobile Device Management steht der Praxisbezug bei allen Vorträgen und Vorführungen im Mittelpunkt.

Die Keynote spricht Astrid Steingrüber, Director Sales Business Segment bei Intel, zum Thema „The Enterprise is going mobile“. Ein besonderes Highlight dürfte der Vortrag von Professor Dr. Hans Lichtenberg von der Dänischen Technischen Universität (DTU) in Nørre Lingby/Kopenhagen werden: Dass sein Referat „Wearable Computing – lebensfähige Evolution oder machbare Spielerei?“ gleichermaßen polarisiert und unterhält, gilt als sicher.

Den schönen Abschluss – mit viel Raum für Networking – bildet die Abendveranstaltung, die in diesem Jahr die Teilnehmer mit auf „Eine Reise nach Brasilien“ nimmt.

→ **Anmeldung und weitere Informationen unter bechtle.com/events/bechtle-mobile-day-2014**

Am 22. Mai 2014 rücken für die Besucher sieben Themen in den Fokus:

- Tablets, Ultrabooks, Hybrid-Notebooks
- Mobile Device Management
- Anwendungen, Security, HTML5 auf Mobile Devices
- Internet der Dinge
- App Stores und Marktplätze für Unternehmen
- Unified Communication
- Mobiles Drucken

Insgesamt präsentieren sich 24 Hersteller mit Messeständen und Produktneuheiten in Neckarsulm. Sie decken dabei acht Bereiche ab:

- Mobile Device
- Display
- Netzwerk
- Headsets
- Zubehör
- Drucker
- Software
- Provider

Bechtle B-Spot Mobility: April bis Juni 2014.

Zum sechsten Mal richten wir über einen definierten Zeitraum den Fokus auf ein im Markt stark nachgefragtes Lösungsthema. Der nächste B-Spot beleuchtet den wichtigsten Trend 2014: Mobility. Im Mittelpunkt steht der 5-Punkte-Mobility-Plan. Eine integrierte Lösung für den Mittelstand, die das Management mobiler Endgeräte vereinfacht, maximalen Schutz bietet und modular erweiterbar ist.

1. Planung – mit Weitblick in die Mobility-Welt. Wir bringen Mobility-Experten und IT-Consultants, der Kunde steuert seine Anforderungen bei. Gemeinsam entsteht so eine strategische Handlungsempfehlung und ist ein klarer Routenplan für das Unternehmen. Im Gepäck dabei: Mobility-Strategie und Workshop „Startklar für Mobility“.

2. Bereitstellung – optimale Auswahl und Beschaffung. Angesichts der Vielzahl an mobilen Endgeräten verliert man leicht den Überblick. Bei den rasanten Innovationszyklen allemal. Ist aber erst einmal klar, welche Geräte und Betriebssysteme für welche Businessanforderungen am besten geeignet sind, dann soll das Equipment auch ganz schnell beim Anwender sein. Daher sorgen wir für Geschwindigkeit in der Beschaffung.

3. Management – die sichere Integration und effiziente Verwaltung unter drei Aspekten:

1) Mobile Device Management (MDM). Wer für IT verantwortlich ist, will das Steuer fest in der Hand behalten. Unsere Mobility-Spezialisten unterstützen deshalb bei Anbindung, beim Betrieb und bei der Verwaltung mobiler Devices. Das ist wichtig für eine effiziente Verwaltung, hohe Sicherheit, automatisiertes Profilmanagement und zuverlässigen Remote-Zugriff.

2) Mobile Application Management (MAM) sorgt für die sichere Verteilung und Verwaltung von internen, öffentlichen und lizenzierten Apps im Unternehmen und ist unerlässlich für alle, die verantwortungsvoll mit mobilen Endgeräten umgehen. Definierte Policies helfen, den nötigen Überblick zu bewahren.

3) Mobile Content Management (MCM) hat Filesharing und Synchronisation beim mobilen Arbeiten zur Aufgabe. Durch MCM können Anwender ihre Dokumente mit verschiedenen – mobilen wie klassischen – IT-Clients synchronisieren.

4. Schutz – mobil, aber sicher. Kein Start ohne Sicherheitsgurt. Die Zunahme mobiler Endgeräte erhöht bei Netzwerk- und Security-Verantwortlichen in Unternehmen

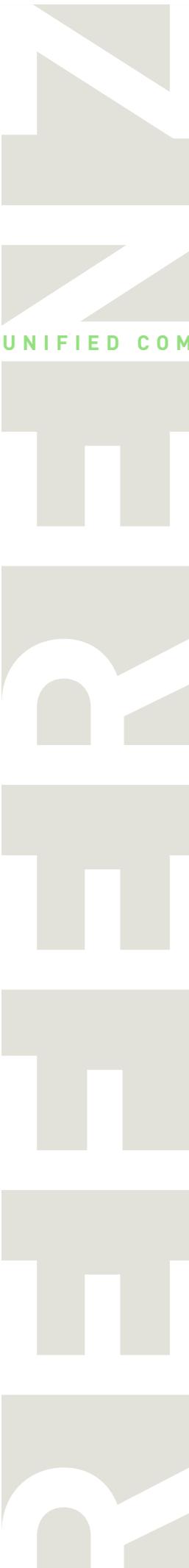
schnell den Puls. Secure Mobility Solutions von Bechtle schützen sensible Informationen und firmeninternes Know-how. Das Rundum-sorglos-Paket für effektiven Schutz beinhaltet Network Access Control, Data Protection und Endpoint Protection.

5. Support – Services mit Mobilitätsgarantie.

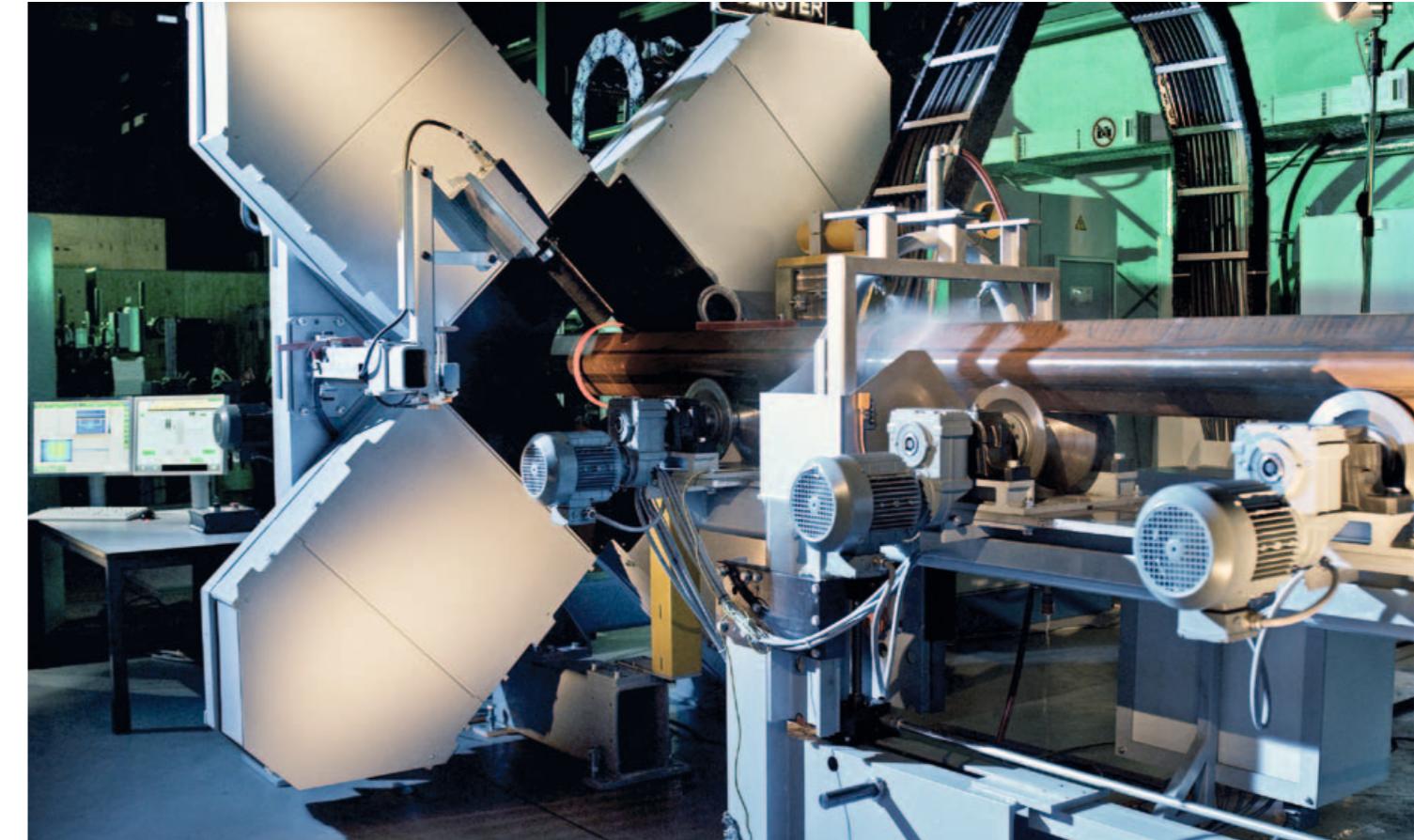
Gut, wenn die Experten in Rufnähe sind – mit Helpdesk Services/Remote MDM Support. Bechtle bietet Unternehmen jeder Größe den passenden Support für mobile Anwender: Hilfestellung bei der Gerätenutzung, die Behebung von Funktionsstörungen, das Zurücksetzen von Gerätewörtern oder die Sperrung/Lösung von Inhalten bei Verlust oder Diebstahl. Außerdem gehören Garantie- sowie Austausch-Services dazu.

→ **Viel mehr dazu unter bechtle.com/bspot**





UNIFIED COMMUNICATION



Bechtle integriert erfolgreich Unified-Communication-Lösung.

Zerstörungsfreie Prüfung, Metall-Detektion, Magnetik – das Institut Dr. Foerster mit Sitz in Reutlingen und die FOERSTER Group stehen für höchste Qualitätsstandards. Zu ihren Kunden zählen weltweit Metall herstellende und verarbeitende Unternehmen, Automobilzulieferer sowie die Luft- und Raumfahrtindustrie. Die Gruppe setzt nicht nur bei ihren Produkten auf technische Präzision, sondern auch bei der Modernisierung der Telekommunikationsanlage. Die Entscheidung fiel auf eine unternehmensweite Unified-Communication-Lösung und Bechtle als Partner.

Das Institut Dr. Foerster setzte eine Telekommunikationsanlage (TK) mit Systemanschlüssen und eigenem Telefonienetz ein. Allerdings fehlten die Redundanz der TK-Anlage und die Vernetzung mit den Tochterunternehmen. Deshalb sollte die Anlage in zwei Häusern voll redundant und flexibel aufgebaut werden. Ziel war, sowohl die PBX (Private Branch Exchange – Anlagenfunktionalität) als auch die Provider-Anbindung (S2M) hochverfügbar zu integrieren. Das Unternehmen entschied sich mit dem schrittweisen Austausch der etwa 250 IP-Endgeräte und 100 DECT-Geräte für eine sanfte Migration.

Step by step. Während des Migrationsprozesses wurde die neue Innovaphone PBX-Anlage zwischen Amtsanschluss und alter TK-Anlage eingeschliffen. So konnten beide Systeme parallel weiterbetrieben und die Anschlüsse abteilungsweise übergeführt werden. Insgesamt implementierte das Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg auf diesem Weg drei neue Anlagen bei Foerster, wobei die Hauptanlage – die Master PBX – in der Zentrale platziert wurde. Sie sichert damit die weiteren PBX-Anlagen im Systemverbund. Als Redundanz des Masters dient eine der beiden weiteren sogenannten Slave-PBX-Anlagen bei einem Tochterunternehmen. Die Administration erfolgt dagegen in der Reutlinger Zentrale. Damit sind alle Anlagen im Systemverbund integriert, was eine zentrale Verwaltung und eine standortübergreifende Zusammenarbeit ermöglicht.

Da steckt mehr drin. „Bechtle und Innovaphone haben uns eine Lösung angeboten, die für unsere Bedürfnisse am besten geeignet war. Durch die hohe Kompetenz der Bechtle Mitarbeiter war eine reibungslose Migration von der alten klassischen TK-Anlage auf ein reines VoIP-System gewährleistet“, resümiert Peter Fellerhoff, IT-Leiter beim Institut Dr. Foerster.

Per Mausklick zum Gespräch. Als CTI-Client kam die Software ProCall des Herstellers Estos zum Einsatz. Sie konnte problemlos in das vorhandene E-Mail-Programm Lotus Notes eingebunden werden. Ebenfalls komfortabel: Jetzt sind das Erkennen des Anrufers, das Entgegennehmen und Anrufen per Mausklick vom eigenen PC oder Notebook aus möglich. Mit XCAPI und der Fax-Lösung von Ferrari Electronic kann jeder Mitarbeiter außerdem aus Lotus Notes Faxe versenden und direkt empfangen.

Auch unterwegs am „Platz“ erreichbar. Doch nicht nur im Haus klappt die vernetzte Telefonie, auch Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte sind nun mit dem Innovaphone One-Number-Konzept in die Lösung integriert. So wird die Geschäftsnummer direkt auf das Smartphone und/oder die private Rufnummer umgeleitet. Diese Funktion wird über den OptiCaller CTI-Client gesteuert.

Von Angesicht zu Angesicht. Schließlich wurde eine Video-Collaboration-Lösung für Videokonferenzen über Festnetz und Internet installiert. Mit der Lösung von Vidyo können auch Bildschirmhalte für Präsentationen übertragen oder ganze Arbeitsplätze freigegeben werden. Die Sprachübertragung erfolgt wahlweise über Internet oder Festnetz (Innovaphone PBX). „Die Mitarbeiter des Instituts Dr. Foerster profitieren nun von einer Gesamtlösung für Telefonie, Chat, Video, Fax und One-Number-Konzept, das sich komplett in das jeweilige Office-System integriert. Das ist komfortabel und spart eine Menge organisatorischen Aufwand“, sagt Markus Lukschanderl, Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg.

→ Ihre Ansprechpartner:

Markus Lukschanderl, Account Manager,
markus.lukschanderl@bechtle.com
Nico Finzel, System Engineer,
nico.finzel@bechtle.com
beide Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg



Die Institut Dr. Foerster GmbH & Co. KG wurde 1948 von Prof. Friedrich Förster gegründet. Heute entwickelt, produziert, vertreibt und betreut sie Produkte zur zerstörungsfreien Prüfung metallischer Werkstoffe, zur Ermittlung von Materialeigenschaften von Bauteilen oder zur Detektion von Metallen. Als Systemintegrator und Partner entwickelt und realisiert das Unternehmen in enger Zusammenarbeit mit den Kunden Lösungen vom einzelnen Produkt bis zur kompletten Prüfstrecke. Mit zehn Tochterunternehmen und über 50 Vertretern sowie einem Exportanteil von rund 80 Prozent ist die Foerster GmbH & Co. KG international stark vernetzt. Mit über 500 Mitarbeitern agiert die FOERSTER Group als „Hidden Champion“ auf allen Kontinenten. Stammsitz des in dritter Generation geführten Familienunternehmens ist Reutlingen in Baden-Württemberg.

foerstergroup.de



NETWORKING SOLUTIONS VIRTUALISIERUNG

Porsche Informatik beschleunigt Anwendungsbereitstellung mit Citrix-Technologie.

Schnelle Prozesse sind für das Business des Automobilhandelshauses Porsche Holding Salzburg entscheidend. Um Geschäftsanwendungen und Updates ohne Verzögerungen an allen Standorten im In- und Ausland zur Verfügung zu stellen, setzt die IT-Tochter Porsche Informatik seit Langem auf Citrix-Technologie. Mit Citrix NetScaler beschleunigt das Unternehmen jetzt auch Web-Anwendungen und sorgt für eine höhere Verfügbarkeit der zentralen IT-Infrastruktur. Partner – nicht nur dabei – ist das Bechtle IT-Systemhaus Österreich.

Die 1947 gegründete Porsche Holding Salzburg ist das größte Automobilhandelshaus Europas mit Standorten in 20 europäischen Ländern sowie in China, Kolumbien und Chile. Neben Porsche zählen heute alle Marken des Volkswagen-Konzerns zum Portfolio. Für die Informationstechnologie des Handelsunternehmens ist die

Porsche Informatik GmbH mit Sitz im österreichischen Bergheim verantwortlich. Die Tochtergesellschaft deckt alle IT-Bereiche ab – von der Prozessberatung und Software-Entwicklung über den Betrieb von Geschäftsanwendungen in einem der modernsten Rechenzentren Europas bis hin zu Training und Benutzer-Support.

Zentrale Services für internationale Standorte. Ein wichtiger Meilenstein in der Entwicklung von Porsche Informatik war der Aufbau eines Application-Service-Providing-Angebots. Im Rahmen der internationalen Expansion des Mutterunternehmens entschied sich der IT-Dienstleister, neue Standorte in Süd- und Osteuropa sowie Südamerika von Salzburg aus mit den wichtigsten Geschäftsanwendungen zu versorgen. „Unser Ziel war, alle Kernapplikationen, bei denen dies möglich und sinnvoll war, als zentrale Services bereitzustellen“, sagt Anton Spitzer, Leiter Infrastruktur Services bei Porsche

Informatik. „Dabei spielten neben dem effizienteren Management auch die Aspekte Performance und Sicherheit eine zentrale Rolle.“

Ausfallsicherheit durch Citrix XenApp-Serverfarm. Viele Anwendungen, die Porsche Informatik zentral bereitstellt, kommunizieren eng mit IT-Systemen, die der Volkswagen-Konzern in Wolfsburg betreibt. Die internationalen Standorte sind daher für reibungslose Bestell- und Geschäftsprozesse auf stabile Verbindungen zwischen ihren Applikationen und den zentralen Systemen angewiesen. Um dies zu erreichen, verlagerte Porsche Informatik die Client-Applikationen auf eine zentrale Citrix XenApp-Serverfarm im Salzburger Rechenzentrum. „So konnten wir die Kommunikation zwischen den Client-Anwendungen und den zentralen IT-Systemen in einer leistungsfähigen und ausfallsicheren Netzwerkverbindung bündeln und den Betrieb stabilisieren“, erklärt Peter Klinger, Leiter Windows & Network Services bei Porsche Informatik. „Gleichzeitig vereinfacht die Citrix-Technologie die Administration und die Bereitstellung der Applikationen für die internationalen Standorte erheblich.“

Schutz für geschäftskritische Daten. Die Mitarbeiter an den internationalen Standorten greifen über MPLS-Verbindungen oder über verschlüsselte Internet-Verbindungen auf die zentral bereitgestellten Applikationen zu. Das schlanke Citrix-Protokoll sorgt dafür, dass nur relativ geringe Datenmengen zwischen den Standorten und dem Rechenzentrum in Salzburg übertragen werden. Mit dem zentralen Modell der Anwendungsbereitstellung konnte Porsche Informatik zudem einen hohen Sicherheitsstandard etablieren: Die IT-Organisation behält in jeder Situation volle Kontrolle über die geschäftskritischen Anwendungen und Daten und stellt sicher, dass sensible Informationen nicht auf möglicherweise unsicheren Endgeräten gespeichert werden. „Wir haben in den Startphasen neuer Fahrzeugimporteure und Händler nur begrenzten Einfluss darauf, mit welcher Client-Hardware und welchen Security-Systemen die internationalen Standorte arbeiten“, sagt Peter Klinger. „Daher stellen wir Geschäftsanwendungen in einer geschützten Umgebung zur Verfügung – und unsere weltweit verteilten Anwender benötigen für sicheren Zugang lediglich den Citrix Receiver auf ihrem Endgerät.“

Bessere Web-Performance und höhere Ausfallsicherheit. Zu den mehr als 160 Geschäftsanwendungen, die Porsche Informatik heute zentral zur Verfügung stellt, gehören neben Windows-Applikationen mittlerweile auch zahlreiche Web-Anwendungen wie ein Online-Car-Konfigurator und eine Neuwagen-Lagersuche. Darüber hinaus betreibt das Unternehmen eine ganze Reihe großer Webseiten. „Die Zugriffe auf unsere Online-Plattfor-

men haben in den letzten Jahren erheblich zugenommen“, sagt Anton Spitzer. „Wir waren daher auf der Suche nach einer Networking-Lösung, mit der wir die wachsende Last effizienter managen und unsere Backend-Systeme entlasten können.“ Nach einer intensiven Evaluierungsphase entschied sich Porsche Informatik, Citrix NetScaler als universellen Application Delivery Controller einzusetzen.

Beschleunigte Transaktionen. Ziele waren vor allem, das Load Balancing der Web-Server zu optimieren und die Server von rechenintensiven Prozessen bei der SSL-Verschlüsselung und -Entschlüsselung zu befreien. Porsche Informatik implementierte zwei NetScaler MPX 7500-Appliances als ausfallsicheres Paar in zwei räumlich getrennten Serverräumen. Gemeinsam mit dem Bechtle IT-Systemhaus Österreich (zuvor: HTH Consulting) wurden die beiden Appliances konfiguriert und in Betrieb genommen. Das Ergebnis: Die SSL-Offload-Funktion von NetScaler beschleunigt die SSL-Verarbeitung, sorgt für eine hohe SSL-Transaktionsrate und entlastet gleichzeitig die Rechenkapazitäten der Web- und Applikations-Server. „NetScaler hat uns geholfen, noch mehr Online-Prozesse sicher verschlüsselt über SSL abzuwickeln und gleichzeitig eine hohe Web-Performance auf Anwenderseite sicherzustellen“, sagt Anton Spitzer.

Effizienteres Management durch Virtualisierung. Nach der Installation der neuen Netzwerk-Technologien modernisierten Porsche Informatik und Bechtle im nächsten Schritt auch die XenApp-Infrastruktur im Rechenzentrum. Die neue Umgebung läuft virtualisiert – der Bedarf an physischer Server-Hardware konnte damit minimiert werden. Die IT-Administratoren müssen zudem die virtuellen XenApp-Server nicht mehr manuell administrieren, sondern nutzen die Citrix Provisioning Services für die effiziente Bereitstellung und schnelle Updates. Porsche Informatik sieht sich damit auch für zukünftiges Wachstum gut gerüstet: „Mit der Citrix-Technologie sind wir technisch jederzeit in der Lage, Applikationen an neue Standorte zu bringen“, resümiert Anton Spitzer.



Die ausführliche Referenz
finden Sie unter
bechtle.com/referenzen

→ Ihr Ansprechpartner:
Bernd Kuchar, Marketing und Vertrieb,
Bechtle IT-Systemhaus Österreich,
bernd.kuchar@bechtle.com

PORSCHE
INFORMATIK

Die **Porsche Informatik GmbH** mit Sitz in Bergheim bei Salzburg hat als Tochter der Porsche Holding den Auftrag, die besten Softwarelösungen im Automobilhandel bereitzustellen. Das Unternehmen beschäftigt sich international mit Händler- und Importeursystemen sowie mit Anwendungen für Finanzierungs- und Versicherungsdienstleistungen. Rund 320 Mitarbeiter betreuen Importeure, Händler und Anbieter von Finanzdienstleistungen in Österreich und 23 weiteren Ländern. Porsche Informatik stellt heute über 160 Applikationen zentral für rund 10.000 Anwender in Österreich und an fast allen internationalen Unternehmensstandorten zur Verfügung. Mehr als 200 Anwendungsentwickler liefern der Porsche Holding Salzburg maßgeschneiderte Softwarelösungen.

porscheinformatik.com



Auch wenn die Technik im Mittelpunkt steht, werden IT-Projekte von Menschen gemacht. V.l.n.r.: **Herbert Binus**, Head of Information Management Finance and Administration, Hornschuch, **Dietmar Sinn**, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus, Neckarsulm, **Lars Heigoldt**, Junior IT-Manager, **Martin Schestag**, IT-Manager, **Alexander Neif**, Auszubildender, **Berthold Wolpert**, IT-Manager, alle Hornschuch.

N
I
T
R
T
T
R

CLIENT MANAGEMENT

Reibungsloser Rollout und Rollback.



Bechtle ist
Fujitsu SELECT
Expert Partner.

Unternehmenswachstum bringt viele Vorteile – und neue Herausforderungen. Das merken auch die IT-Verantwortlichen der Konrad Hornschuch AG. Nachdem die Zahl der Beschäftigten innerhalb von drei Jahren um mehr als 200 angestiegen war, mussten mehr IT-Arbeitsplätze zur Verfügung gestellt und in der Folge betreut werden. Zugleich wollte der Oberflächenspezialist 300 Altgeräte durch neue Clients ersetzen. Gefragt waren dabei Beratung bei der Auswahl des optimalen Geräts, Leistungsstärke bei der Softwarebetankung und Zuverlässigkeit bei der Installation. Gesagt, getan.

„Wir haben nach einem für uns am besten geeigneten Arbeitsplatzrechner gesucht und nach einem Dienstleister, der für einen effektiven Gerätetausch sorgen kann“, erklärt Herbert Binus, Head of Information Management, Finance & Administration bei der Konrad Hornschuch AG. „Wichtig war uns dabei auch ein überschaubarer Zeitraum mit minimaler Downtime der PCs.“ Für Dietmar Sinn, verantwortlicher Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, eine lösbare Aufgabe. Das hat eine Vielzahl vergleichbarer Kundenprojekte gezeigt. Diese Erfahrung zusammen mit einem

großen Verständnis für die individuellen Anforderungen bei Hornschuch überzeugten die IT-Verantwortlichen. Auf Basis der zuvor klar definierten Anforderungen und Erwartungen an die neuen Geräte, ihre Konfiguration und den gesamten Rolloutprozess stellte Bechtle nicht nur verschiedene Geräte für ausgiebige Tests zur Verfügung, sondern lud die Verantwortlichen auch in die Neckarsulmer Zentrale ein, um sich vor Ort ein Bild von der Betankungsstraße und den Stärken des Client & Repair Services bei Bechtle zu machen, Vergleichsprojekte kennenzulernen und vor allem die am Projekt beteiligten Mitarbeiter persönlich kennenzulernen. Überzeugend waren dabei die Professionalität der Prozesse, die große Erfahrung bei ähnlichen Aufträgen, aber auch die persönliche Sympathie zwischen den Beteiligten.

Erste Wahl: All-in-One-Clients. Nach den Tests mit klassischen Desktop-PCs mit separaten Displays von drei unterschiedlichen Herstellern entschieden sich die IT-Verantwortlichen von Hornschuch schließlich für All-in-One-Clients (AIO) von Fujitsu – und damit gegen einen Standard-PC. Insgesamt 450 PCs des Modells ESPRIMO X913 mit integriertem 23-Zoll-Bildschirm sollten an den Arbeitsplätzen der Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter sowie in den Besprechungsräumen der Weißbacher Zentrale installiert werden.

Am Ende gab das „Gesamtpaket“ den Ausschlag: Durch Intel-Core-Prozessoren und ein Netzteil mit einer Energieeffizienz von bis zu 90 Prozent sind die ESPRIMO-X-Geräte leistungsstark und zugleich sparsam. Die geringe Verkabelung sorgt nicht nur für ein effizientes Handling, sondern auch für Ordnung auf Schreibtischen und in repräsentativ genutzten Räumen. Nicht zuletzt überzeugte das Design des Desktops – ein nicht unerheblicher Aspekt für die Akzeptanz bei den Anwendern.

Gute Vorbereitung ist das A und O. Neben der Geräteauswahl war den Projektverantwortlichen ein effizienter Rolloutprozess wichtig. „Mit Bechtle haben wir hierfür einen sehr kompetenten Dienstleister gefunden“, sagt Herbert Binus. Entscheidend für die hohe Qualität bei der Umsetzung eines Rolloutprojekts ist die detaillierte Abstimmung über die einzelnen Prozessschritte bereits zu einem frühen Zeitpunkt. Aus der Erfahrung von Jürgen Schestag, Projektleiter, Bechtle Client & Repair Service, ist die Vorbereitung das A und O für einen gelungenen Projektablauf: „Dazu gehörten bei Hornschuch beispielsweise die gemeinsame Festlegung eines Inventarlabels oder auch die Entscheidung für die geeignete Löschenmethode und die Erstellung eines genauen Protokolls für die Datenlöschung auf den Altgeräten. Wichtig ist aber natürlich auch die Begehung beim Kunden vor Ort.“

Um den Abbau der vorhandenen PCs und die Installation der Neugeräte so effizient wie möglich zu gestalten, müssen die individuellen Gegebenheiten vor Ort bekannt sein. Die in den vergangenen 115 Jahren immer wieder erweiterte Gebäudestruktur der Hornschuch Zentrale bringt lange Wege mit sich. Umso wichtiger ist die genaue Planung des Rolloutprozesses. Deshalb brachte Dietmar Sinn die wichtigsten am Projekt Beteiligten zusammen und besuchte den Kunden gemeinsam mit Jürgen Schestag, Christoph Schäfer, stellvertretender Projektleiter, und Markus Hofmann, für den Rollout verantwortlicher Techniker, am Unternehmenssitz. „Der Termin fand in einer lockeren, ungezwungenen, ja fast schon familiären Atmosphäre statt. Oft werden solche persönlichen Aspekte bei einem Projekt nicht bedacht. Sie tragen aber wesentlich zum Erfolg bei“, hält Jürgen Schestag fest.

Efiziente Prozesse. Um den ehrgeizigen Zeitplan einhalten zu können, waren eine schnelle Umsetzung der Softwarebetankung der 450 ESPRIMO-X-Geräte sowie die Installation vor Ort inklusive Rollback der Altgeräte erforderlich. Die gute Planung zahlte sich aus, denn während des Projekts griffen alle Rädchen perfekt ineinander: Nach dem Eintreffen der Hardware lieferte Bechtle noch am selben Tag fünf Geräte an Hornschuch, um Tests durchzuführen und das finale Image zu erstel-

„Obwohl wir mit dem All-in-One-Gerät preislich etwas über dem klassischen PC plus TFT-Monitor lagen, haben wir uns für den ESPRIMO X von Fujitsu entschieden. Die Vorteile wie einfacher Austausch, besseres Handling im Failure-Fall sowie hohe Leistungsfähigkeit gaben letztlich aus unserer Sicht den Ausschlag. Die Mitarbeiter profitieren jetzt von der hohen Qualität und den guten Aufstellmöglichkeiten.“

Herbert Binus, Head of Information Management, Finance & Administration bei der Konrad Hornschuch AG

len. Schon einen Tag später erhielt Bechtle die ersten bootfähigen USB-Sticks mit dem Image für die Betankung der Clients.

Gemeinsam entschied sich das Projektteam für einen Pilotrollout von zunächst 25 Geräten.

Bis zu 50 Systeme pro Tag. Gleichzeitig startete bei Bechtle die Betankung und Inventarisierung der AIO-Geräte. Eine Woche später folgte der Komplettrollout mit der Installation der übrigen 425 PCs sowie dem parallelen Abbau von 300 Altgeräten (PC, TFT, Tastatur und Maus) innerhalb von sieben Arbeitstagen. „An Spittentagen wurden bis zu 50 Systeme ausgetauscht“, erklärt Jürgen Schestag. „Zur selben Zeit wurden die ersetzen PCs und TFTs von uns erfasst, alle Daten gelöscht, die Geräte verpackt und bis zur Übergabe an den Leasinggeber, in diesem Fall Fujitsu Finance, in unserer Logistikhalle zwischengelagert.“ Bechtle hat nicht nur den Zeitplan exakt eingehalten, sondern auch die Vorgabe erfüllt, den Geschäftsablauf möglichst wenig zu stören. „Es war ein zügiger, fehlerfreier und sorgloser Austausch für alle Beteiligten“, betont Herbert Binus. „Die Einschränkungen für die Mitarbeiter lagen im Bereich von wenigen Minuten. Das ist eine sehr gute Leistung.“

→ Ihr Ansprechpartner: **Dietmar Sinn**, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, dietmar.sinn@bechtle.com



Hornschuch

Hornschuch produziert und vermarktet unter der Marke d-c-fix® Design- und Funktionsfolien für den Endverbraucher. Unter der Industriemarke skai® stellt das 1898 gegründete Unternehmen Folien und beschichtete Trägermaterialien für die Möbel-, Automobil- und Bauindustrie her. Die Hornschuch Group mit Stammsitz in Weißbach bei Heilbronn ist Weltmarktführer in der Oberflächengestaltung mit Folien und Kunstleder. Neben fünf europäischen Vertriebsgesellschaften gehören die drei Produktionsbetriebe Hornschuch Stolzenau GmbH, kek-Kaschierungen GmbH sowie O'Sullivan Films Inc., USA zur Gruppe. Hinzu kommen Repräsentanzen in über 80 Ländern weltweit. Insgesamt erzielte die Hornschuch Group im Geschäftsjahr 2012 mit rund 1.700 Mitarbeitern weltweit Umsätze in Höhe von 322 Millionen Euro.

hornschuch.com

N
I
T
R
I
T
R

IT-INFRASTRUKTUR VIRTUALISIERUNG



Globaler und dreidimensionaler Datenaustausch.

Egal ob aus Amerika, Asien oder Europa: Ein schneller, sicherer Zugriff auf Unternehmensdaten und virtuelle 3D-Anwendungen ist für weltweit 10.000 Beschäftigte der Schweizer Bühler AG elementar. Vor allem die 2.000 CAD-Anwender und Ingenieure sorgen dabei für immer größere Datenmengen. Mit einem Ansatz, der die IT-Infrastruktur bei Bühler zentralisiert und vereinfacht, ist es Bechtle gelungen, den Spagat zwischen Verfügbarkeit, Datenschutz und Kosten zu lösen – bei steigender Flexibilität für die Anwender.

Bühler ist weltweit führender Technologiepartner für Produktionsanlagen und stellt Maschinen zur Verarbeitung von Grundnahrungsmitteln sowie zur Produktion hochwertiger Materialien her. Die Hälfte des Personals arbeitet in Europa. Die weiteren Mitarbeiter verteilen sich auf den asiatischen und den amerikanischen Raum. Für die größeren internationalen Standorte hielt Bühler bisher jeweils eine dedizierte Backend-Infrastruktur bereit, sodass die Anwender immer mit aktuellen Daten arbeiten konnten. Zudem investierte das Unternehmen viel Geld in Workstations und reagierte damit auf die stetig zunehmende Größe einzelner Dateien. Auch, weil es im Umfeld von Engineering-Aufgaben kaum vernünftige Alternativen zu hochwertigen Rechnern gab, die über ausreichend Grafikleistung verfügten.

Anforderungen global umsetzen. Mit der technischen Weiterentwicklung rückten aber vermehrt Lösungen in den Fokus, die Echtzeiteffekte, realistische 3D-Modelle und die volle Grafikleistung versprochen. Für Bühler der Moment, die global ausgerichtete IT-Infrastruktur ökonomisch umzustrukturieren und an die sich verändernden Bedingungen anzupassen. „Im Rahmen des Projekts ergaben sich zahlreiche Fragen, die wir auch an Bechtle richteten. Beispielsweise, wo die wachsende Datenmenge künftig gespeichert werden soll und wie grafikintensive und weltweit eingesetzte Applikationen in diesen Ansatz integriert werden können“, sagt Adrian Schmid, Head of CAD/PDM Applications, ITP3 bei Bühler im schweizerischen Uzwil. „Die neue Aufstellung sollte außerdem allen Mitarbeitern international Zugriff auf virtuelle 3D-Anwendungen ermöglichen, um komplexe Simulationen und Berechnungen durchführen zu können. Und das, ohne einen Hochleistungsrechner in die Konstruktionsabteilung zu stellen.“

Stammdaten bleiben im Unternehmen. Während Bechtle gemeinsam mit Bühler das Konzept definierte, präsentierte Citrix mit dem Update XenDesktop 7 zeitgleich das überarbeitete HDX-(High-Definition User Experience)-Protokoll. Unternehmen können damit im Umfeld grafikintensiver 3D-Anwendungen virtuelle Desktops und Applikationen zen-

tral verfügbar machen. Den Anwendern ermöglicht die neue Architektur Zugriff auf eine Palette an Technologien, um anspruchsvolle Medieninhalte darzustellen und außerdem Peripheriegeräte anzubinden und zu nutzen. Bühler erkannte das Potenzial von HDX und beauftragte Bechtle, ein Pilotprojekt umzusetzen. Mit dem Ziel, den CAD-Anwendern weltweit Applikationen ohne Leistungseinbußen aus der Schweiz bereitzustellen. „Uns war klar, dass ein virtueller Desktop nur dann vom Benutzer akzeptiert wird, wenn er zumindest dieselbe Performance und Funktion wie die gewohnte Hardware bietet“, erklärt Michael Brönnimann, Application Specialist PLM, ITP32 bei Bühler in Uzwil.

Citrix-aided design. Gemeinsam mit den Verantwortlichen bei Bühler analysierten und bewerteten Mitarbeiter des Bechtle IT-Systemhauses St. Gallen die Infrastruktur. Um die Anforderungen umzusetzen, fiel die Wahl auf Standard-2U-Server von Dell, die die benötigten Nvidia Grid GPU-Karten ab Werk integrierten. Auf dieser Plattform virtualisierte und zentralisierte Bechtle verschiedene CAD-Applikationen – basierend auf Citrix XenServer und Citrix XenDesktop HDX3D Pro. Ausgewählte Testanwender aus verschiedenen Regionen griffen über einen Wide Area Network (WAN) auf die Applikationen zu und testeten Leistung und Latenz. Um das System zu optimieren, werteten die Projektverantwortlichen über einen Zeitraum von mehreren Monaten das Feedback aus. Mit überzeugendem Ergebnis. Michael Brönnimann: „Die Anwender stellten keine Performanceverluste gegenüber lokalen Maschinen fest. Sie zeigten sich von der Flexibilität bei der Auswahl des Endgeräts sogar sehr begeistert.“

Schlank und flexibel im Einsatz. Bühler kann neue Standorte jetzt in Tagen statt Wochen integrieren. Anstatt viel Geld in Workstations zu investieren, stellt die IT-Abteilung neuen Mitarbeitern lediglich lokal Thin Clients zur Verfügung. Die Grid-Technologie der Dell Server eröffnet dabei neue Möglichkeiten und überträgt die Leistung einer Workstation über das Internet an den Thin Client. Mit der Implementierung des Citrix Provisioning-Servers reduzierte sich auch der Verwaltungsaufwand für die CAD-Maschinen deutlich. Ein weiterer Vorteil der neuen Infrastruktur: Die Techniker können im Homeoffice oder von unterwegs an ihren Projekten arbeiten. Ebenso können sie ihren Kunden Entwürfe und Pläne beispielsweise über einen Tablet-PC direkt vor Ort präsentieren.

Neue Lösung ist hocheffizient. „Ich verwende Citrix XenDesktop seit mittlerweile acht Monaten und bin beeindruckt von den Möglichkeiten. Als Design Engineer stören mich – wie eigentlich jeden Anwender – Wartezeiten beim Systemstart oder beim Öffnen und Laden von Dateien. Mit XenDesktop kann ich jetzt überall effektiv arbeiten. Auch in Meetings mit Kollegen oder Kunden und ohne Highend-Hardware im Gepäck. Bühler hat einen enormen Datenbestand, auf den ich jetzt immer schnell und weltweit zugreifen kann. Bremsen können mich eigentlich nur noch die Internetverbindung oder die Serverleistung. Mit seinen Funktionen für den Datenaustausch und die mobile Projektarbeit ist unsere neue Architektur damit eine perfekte Ergänzung für den Arbeitsplatz der Zukunft“, beschreibt Miloslav Mikulcik, Design Engineer bei der Bühler AG in Prag, Tschechien. In Summe gewinnt das Unternehmen mit der neuen Ausrichtung deutlich an Flexibilität und spart außerdem noch Arbeitszeit und Kosten.



→ Ihre Ansprechpartner:

Marc Zoske, System Engineer Virtualisierung,
Bechtle IT-Systemhaus St. Gallen,
marc.zoske@bechtle.ch

Karl Berger, Account Manager Verkauf,
Bechtle IT-Systemhaus St. Gallen,
karl.berger@bechtle.ch



Die Bühler AG ist Spezialist und Technologiepartner für Maschinen, Anlagen und Services zur Verarbeitung von Grundnahrungsmitteln sowie zur Produktion hochwertiger Materialien. Das Unternehmen hält weltweit führende Marktpositionen bei Produktionsanlagen für die Mehlherstellung, die Futtermittelverarbeitung, aber auch für die Herstellung von Pasta und Schokolade sowie im Aluminiumdruckguss. Die Kerntechnologien des Unternehmens liegen im Bereich der mechanischen und thermischen Verfahrenstechnik. Mit 150-jähriger Erfahrung entwickelt Bühler innovative Lösungen für Kunden. Die Bühler Group ist in über 140 Ländern tätig, beschäftigt weltweit über 10.000 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von 2,3 Mrd. Schweizer Franken.

buhlergroup.com

Die Zukunft bleibt spannend – vor allem für einen IT-Full-Service-Dienstleister.

VIRTUALISIERUNG



Alexander Sommer, Solutions Architect IT-Operations,
IT-Full-Service-Dienstleister items.



Wer seine Kunden in Zukunft optimal mit IT-Dienstleistungen bedienen möchte, braucht ein starkes und hoch entwickeltes IT-Service- und Operations-Management mit kunden- und serviceorientierten Mitarbeitern. Davon ist Alexander Sommer überzeugt. Der Solutions Architect IT-Operations bei dem IT-Full-Service-Dienstleister items bewegt sich zwischen dem Spannungsfeld der vielfältigen Möglichkeiten moderner IT einerseits und einem tiefen Verständnis für die wachsenden Herausforderungen der Kunden andererseits. Was er seinen Kunden abnimmt, ist auch, sich in der Tiefe mit IT-Systemen und Technologien befassen zu müssen. Eine Herausforderung bei der Bechtle als zuverlässigen Partner schätzt.

Welche Aufgaben verantworten Sie als Solutions Architect bei der items GmbH? Ich bin für die übergreifende IT-Architektur der IT-Workplace-, Basis- und Infrastrukturservices zuständig. Damit verantworte ich übergreifende Änderungen, neue IT-Konzepte und Optimierungen der bestehenden Infrastruktur. Außerdem unterstütze ich unseren Vertrieb im Pre-Sales und stehe grundsätzlich im starken Austausch mit unseren Kunden, um neue Anforderungen und Herausforderungen zu koordinieren.

Klingt spannend. Was motiviert Sie besonders? Mein Tätigkeitsfeld ermöglicht es mir, mich sowohl mit interessanten technischen Details als auch mit organisatorischen und vertrieblichen Themen zu beschäftigen. Das zeichnet die IT-Branche generell und items im Speziellen aus. Es wird nie langweilig, und da immer eine Portion Spaß dabei sein sollte, motiviert dieses Gesamtpaket sehr.

Ihre Kunden stammen vorwiegend aus der Versorgungsbranche und dem Bereich des öffentlichen Nahverkehrs. Welche Erwartungen haben diese Branchen an Sie als Dienstleister? Die vielfältigen Leistungen unserer Kunden von Energieerzeugung, Vertrieb, Versorgungsnetzinstandhaltung bis zum Betrieb von Bus- und Straßenbahnen stellen sehr differenzierte Anforderungen an IT-Services. Sie in der gesamten Breite und Tiefe abzudecken erfordert ein hohes Maß an Kunden- und Branchenverständnis, das wir mit den richtigen Fachkräften bedienen müssen. Insbesondere die dynamische Entwicklung im Energiesektor durch die Liberalisierung des Strom- und Gasmarkts sowie die Energiewende stellen neue Anforderungen an unsere Kunden und damit auch an uns als Full-Service-IT-Dienstleister.

Weshalb haben Sie sich für Bechtle als Partner entschieden? Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren in den Bereichen Microsoft und Citrix Infrastruktur mit Bechtle zusammen. Die fachliche Unterstützung und Durchführung durch Bechtle ergänzt unser bestehendes Portfolio optimal und bietet die Möglichkeit, neue Themen und Projekte zeitnah in hoher Qualität umzusetzen. Insbesondere die kooperative und zielführende Zusammenarbeit schätzen wir sehr. Hier spielt vor allem der menschliche Faktor – der durch die langjährige Zusammenarbeit entstanden ist – eine entscheidende Rolle.

Fällt Ihnen ein Highlight aus einem der vielen Projekte ein? Für das Pilotprojekt einer Business-App für iOS mussten wir sehr kurzfristig die neue XenMobile-Lösung von Citrix integrieren. Bechtle war trotz der zu diesem Zeitpunkt noch jungen Technologien in der Lage, gemeinsam mit uns die Anforderungen kurzfristig umzusetzen.

Mit welchen Themen werden sich nach Ihrer Meinung IT-Dienstleister in Zukunft verstärkt auseinandersetzen müssen? Durch die Industrialisierung und zunehmende Spezialisierung der IT-Branche ist es als IT-Dienstleister wichtig, die Verknüpfung der IT-Services mit den Anforderungen der Kunden auch weiterhin zu ermöglichen. Bei einer bestehenden dezentralen Leistungserbringung muss es Ziel sein, der zentrale IT-Ansprechpartner von Kunden zu sein und alle IT-bezogenen Herausforderungen abdecken zu können. Möglich macht das nur ein starkes und hoch entwickeltes IT-Service- und Operations-Management mit kunden- und serviceorientierten Mitarbeitern. Das Gesamtpaket muss für die Kunden wettbewerbsfähig bereitgestellt werden, ohne dass der Kunde sich in der Tiefe mit IT-Systemen und Technologien befassen muss. Unabhängig davon, ob eventuell einige spezielle Themen – wie etwa SaaS oder IaaS – durch andere Dienstleister abgedeckt werden. Die Aggregation und die einfache transparente Bereitstellung von IT-Services stehen hier im Vordergrund. Kurz: „Smart-IT“, trotz Dezentralisierung.

Wie haben Sie sich für die Aufgaben der Zukunft aufgestellt? Die weitere Standardisierung, Automatisierung und Flexibilisierung der bestehenden IT-Technologien und IT-Service-Prozesse sind Kernthema unserer Bereichsstrategie. Die Umsetzung der Ziele wird uns noch einige Jahre beschäftigen. Insbesondere die prozessualen, fachlichen und organisatorischen Veränderungen für unsere Mitarbeiter und Kunden stellen große Herausforderungen dar. Es bleibt also spannend. Und bei großen Veränderungen verlässliche Partner wie Bechtle zu haben ist ein gutes Gefühl.



Citrix Virtualisierungslösung für den IT-Full-Service-Dienstleister items.

Ausgangssituation und Projektziel. Die bestehende IT-Systeminfrastruktur war nicht mehr in der Lage, die gestiegenen Geschäftsanforderungen im Hinblick auf Flexibilität, Wachstum und Sicherheit in der Zukunft zu erfüllen. Sie sollte durch eine flexiblere, erweiterbare und zukunftssichere – sprich: virtualisierte – IT-Umgebung optimiert werden.

Lösung. Zum Einsatz kamen die Citrix Virtualisierungslösung Xen-Desktop Enterprise Edition in der Version 5.6 und zwei Netscaler MPX 5550 Appliances. Zusätzlich wurde eine mobile Datenlösung (Sharefile) implementiert und die Bereitstellung von SaaS-Diensten sowie die Verteilung und das Management von eigenen Apps für iOS Geräte (Citrix XenMobile Enterprise) ermöglicht.

Vorgehensweise. In enger Abstimmung erarbeiteten Citrix und Bechtle die Konzeption der neuen Infrastruktur und legten die notwendigen Hard- und Software-Voraussetzungen fest. Das Bechtle IT-Systemhaus Münster übernahm die Lieferung der Hard- und Software-Produkte, die Pilotinstallation, den Rollout der Systemkomponenten, die Implementierung in Zusammenarbeit mit items und den 3rd-Level-Support im laufenden Betrieb. Abgerundet wurden die Projektleistungen durch die Beratung beim Aufbau eines umfassenden Security-Konzepts.

Geschäftsnutzen. items ist jetzt in der Lage, Kunden die geforderten IT-Ressourcen für Workplace Services wesentlich schneller bereitzustellen und eine höhere Flexibilität im Dienstleistungsangebot und bei der Bereitstellung von Services zu erreichen. Obwohl sich zwischenzeitlich die Zahl der betreuten Anwender bei den Kunden verdoppelte, blieb die Zahl der Mitarbeiter bei items konstant. Weitere messbare Vorteile sind eine höhere Sicherheit und bessere Performance für die Kunden, schnellere Integration neuer Mandanten sowie eine starke Verkürzung der Zeit von der Auftragserteilung durch den Kunden bis zum Start der Dienstleistungserbringung.

→ Ihr Ansprechpartner: Michael Tekstra, Vertriebsbeauftragter
Öffentliche Auftraggeber, IT-Systemhaus Münster,
michael.tekstra@bechtle.com



Seit der Gründung 1999 hat sich items als Full-Service-Dienstleister für die Versorgungsbranche und den ÖPNV profiliert. Die Dienstleistungen umfassen die komplette IT-Wertschöpfungskette – von der Beratung über die Einführung von Lösungen, IT- und Applikations-Services bis hin zu Geschäftsprozess-Services. 266 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit hohem theoretischem und praktischem Wissen, Betriebs- und Berater-Know-how sowie IT- und versorgungswirtschaftlicher Kompetenz sorgen an sechs Standorten dafür, dass sich die Kunden ganzheitlich betreut und in ihren Prozessen verstanden fühlen. Gesellschafter sind die Stadtwerke Münster GmbH, die Stadtwerke Lübeck Holding GmbH, die Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH, die Energie AG, die Stadtwerke Osnabrück AG und die Kasseler Verkehrs- und Versorgungs-GmbH.

itemsnet.de

Bechtle Suisse Romande



Französisches Lebensgefühl und Schweizer Präzision.

Weinberge und Alpen, französische Lebensart und Schweizer Präzision: In den Städten Lausanne und Genf lässt es sich gut leben – und arbeiten. Genf besticht durch sein internationales Flair, viele große Organisationen wie die UNO haben hier ihren Sitz. Auch landschaftlich ist Genf mehr als reizvoll. Direkt am See gelegen, mit Blick auf den Mont Blanc, hat die Stadt alles, was eine Urlaubsregion ausmacht. 60 Kilometer weiter nördlich, ebenfalls am Seeufer, liegt die kleine Schwester Lausanne, die immerhin 130.000 Einwohner zählt. Hier hat der Weinbau eine lange Tradition, weshalb es nicht wundert, dass die Weinroute von Lausanne nach Vevey als UNESCO-Welterbe klassifiziert wurde.

Und genau dort, wo andere Urlaub machen, ist Bechtle Suisse Romande zu finden: das IT-Systemhaus der französischsprachigen Schweiz mit Standorten in Crissier/Lausanne und Carouge/Genf. Beide Orte sind verkehrsgünstig angebunden, zudem befindet sich das Bechtle Rechenzentrum bei BrainServe in unmittelbarer Nähe des Büros in Crissier. Schon seit 1984 ist das Unternehmen in der Region verwurzelt. Vor zehn Jahren kamen die Standorte durch die Akquisition von MPC Informatique und ALSO Comsyt zur Bechtle Gruppe.

Bechtle Suisse Romande setzt auf maßgeschneiderte Lösungen für Kunden. Heute decken 110 Mitarbeiter das komplette Spektrum des Systemhausgeschäfts ab: Neben den klassischen Dienstleistungen rund um die

IT-Infrastruktur aus Hard- und Software zählen dazu insbesondere Mobile Device Management, Virtualisierung, Server und Storage, Networking Solutions sowie Managed Services. Zusätzlich runden Spezialisierungen das Portfolio ab. Hierzu zählen beispielsweise die intensive Zusammenarbeit und das damit verbundene Know-how mit den Herstellerpartnern HP sowie Cisco, NetApp, Citrix und VMware. So verfügt Bechtle Suisse Romande über Kompetenzen rund um die Referenzarchitektur FlexPod, die Kunden eine Komplettlösung aus Servern, Storage und Virtualisierung bietet.

Erfolgreich ist Bechtle aber vor allem deshalb, weil auch IT-Business unverändert zwischen Menschen gemacht wird. „Wir haben

eine gute Mischung aus jüngeren und älteren Kollegen sowie Männern und Frauen“, erklärt Geschäftsführerin Anne Bobillier den Erfolg ihres Teams.

Auch die geringe Fluktuation steht für das gute Betriebsklima. Mitarbeiter wie Vertriebsleiter Leo Prado sind bereits seit den ersten Tagen mit an Bord. Beständigkeit auf der einen und Agilität auf der anderen Seite ergänzen sich gut. Zu Letzterem zählt auch die kontinuierliche Weiterqualifizierung der Mitarbeiter – und der Kunden. Für die Bereiche der Hersteller Citrix und VMware stehen für individuelle Trainings speziell ausgebildete Mitarbeiter zur Verfügung und auch im Onsite Service ist Bechtle Suisse Romande aktiv. Mit großem Erfolg – so wurde das IT-Systemhaus etwa von Symantec als „Endpoint Management Partner“ ausgezeichnet.



1 Die berühmten Weinterrassen von Lavaux gehören zum UNESCO-Welterbe.

2 „Die kleinste der großen Metropolen“: Sonnenaufgang über der Altstadt von Genf.

3 Zeit für ein Plauderstündchen in der Rues Basses, der belebten Einkaufsmeile Genfs.

4 Auch bei Einheimischen äußerst beliebt: der Place du Molard in Genf.





Anne Bobillier,
Geschäftsführerin
Bechtle IT-System-
häuser Westschweiz

Im Gespräch. An der Spitze der beiden Bechtle IT-Systemhäuser in der französischen Schweiz steht die Geschäftsführerin Anne Bobillier.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend in der Kundenbetreuung? Das Wichtigste ist die Beziehung zum Kunden. Wir müssen professionell sein und qualitativ gute Produkte und Dienstleistungen liefern. Wir möchten nicht nur die Probleme des Kunden verstehen, sondern idealerweise die Schwachpunkte bereits vorher erkennen und lösen. So können wir dem Kunden einen Zusatznutzen bringen.

Was macht aus Ihrer Sicht Bechtle Suisse Romande zu einem attraktiven Partner Ihrer Kunden? Wir sind lokal vertreten und zugleich global ausgerichtet. Die Nähe zum Kunden ist von großem Vorteil, aber genauso die weitgehende Entscheidungsfreiheit, die uns schnell handeln lässt. Bei übergreifenden Projekten können wir zudem auf die Unterstützung der Bechtle Gruppe mit ihren vielfältigen Kompetenzen und Spezialisierungen zurückgreifen und Aufgaben gemeinsam mit anderen Bechtle Niederlassungen hervorragend umsetzen.

Und was mögen Sie persönlich an Bechtle? Die Autonomie und das Vertrauen, das ich genieße, genauso wie die Zusammenarbeit mit den Kollegen auch außerhalb unserer beiden Standorte. Bechtle Suisse Romande ist im regionalen Vergleich groß aufgestellt, aber darunter leidet der persönliche Umgang nicht – wir kennen

einander. Zudem schätze ich die Qualität der Mitarbeiter von Bechtle sehr.

Haben Sie ein Erfolgsrezept? Unser Erfolg sind unsere motivierten und interessierten Mitarbeiter, die beim Kunden nicht nur etwas erreichen, sondern auch helfen wollen. Wir glauben alle an dieselbe Vision und ziehen an einem Strang, das macht unser Team aus. Was mir außerdem sehr gefällt, ist der ausgewogenen Mix aus Frauen und Männern in unserem Management-Team.

Welche Trends stellen Sie bei Ihren Kunden fest? Ich stelle zwei Trends fest, die allerdings ein wenig im Widerspruch zueinander stehen. Der eine Kundenkreis möchte IT kostengünstig betreiben – und manchmal geht dabei Preis vor Qualität. Andererseits gibt es Firmen, für die genau das Gegenteil wichtig ist. Für diese Kunden stehen Know-how und Qualität im Vordergrund. Beiden Seiten müssen wir individuell gerecht werden.

Was wird heute in der IT immer wichtiger? Die Kunden erkennen, dass die IT eine wichtig Größe innerhalb eines Unternehmens ist, gleichzeitig muss sie einen „added value“ erbringen. Zudem sind es nicht mehr nur die IT-Abteilungen, die Themen vorantreiben, sondern die gesamte Organisation. Nehmen Sie das Beispiel Mobilität. Viele Mitarbeiter von Kunden bringen ihre eigenen Geräte in das Arbeitsleben ein – Stichwort: Bring your own device. Das stellt neue Herausforderungen an eine IT-Abteilung. Um sie zu lösen, gibt es Partner wie uns.



Mein Genf und Lausanne.

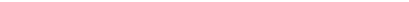
Getestet und für gut befunden. Tipps von Céline Charbonnier, Coordinatrice Marketing, Bechtle IT-Systemhaus Suisse Romande, Crissier.

SEHEN

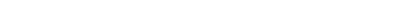
Museum Mudac: Das Lieblingsmuseum unserer Tippegeberin in Lausanne ist das Mudac – das Musée de design et d'arts appliqués contemporains mit seinen fantastischen Exponaten. mudac.ch



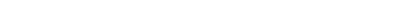
Olympisches Museum: Lausanne gilt als die „olympische Hauptstadt“ und so befindet sich das entsprechende Museum seit 1993 im Stadtteil Ouchy. olympic.org/museum



Wunderschöne Aussichten können Besucher im Lausanner Stadtteil Ouchy, direkt am Ufer des Genfer Sees, genießen. Oder vom Aussichtsturm im Stadtteil Sauvabelin, von dem man bis zu den Savoyer Alpen blicken kann.

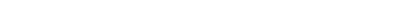


Sehenswert sind außerdem der Place de la Palud und die Kathedrale Notre Dame. Ausgehend von Lausanne bietet sich auch eine Fahrt entlang des Genfer Sees Richtung Vevey durch die Weinregion Lavaux an (UNESCO-Welterbe).



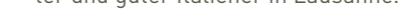
lausanne-tourisme.ch/de

Ausflug nach Genf: Ein Muss für jeden Besucher ist ein Ausflug nach



Ristorante Saint Paul: Ein preiswerter und guter Italiener in Lausanne.

Hôtel de Ville Crissier: In diesem exklusiven Restaurant kocht Benoît Violier, Gault et Millau-Koch des Jahres und vom Guide Michelin mit drei Sternen dekoriert.



restaurantcrissier.com

Les 3 Frères Scalea in Lancy bietet leckere Speisen zu kleinen Preisen.



Domaine de Châteauvieux: In diesem gehobenen Genfer Restaurant kocht Philippe Chevrier, der ebenfalls von Gault et Millau und von Guide Michelin (zwei Sterne) ausgezeichnet wurde. chateauvieux.ch

SCHLUMMERN

LHOTEL: Hier kann man preiswert, aber gut in Lausanne übernachten. lhotel.ch

Hotel Beau Rivage Palace: Empfehlenswertes 5-Sterne-Hotel in Lausanne. brp.ch



SHOPPEN

Einkaufen kann man in Lausanne im Stadtteil Flon oder in der Rue de Bourg. In Genf sind die Rue du Marché und die Rue du Rhône die Shopping-Adressen schlechthin.

SCHLÜRFEN

Lausanne: Im Stadtteil Flon kann man nicht nur ausgiebig einkaufen, sondern auch prima ausgehen. Wer tagsüber etwas trinken will, ist im Teehaus Place Pépinet gut aufgehoben.

Genf: Im Stadtteil Pâquis und in der Rue de l'Ecole de Médecine befinden sich viele schöne Kneipen.

SPORTELN

Rudern, Segeln, Joggen, Laufen (Marathon de Lausanne et Genève) und Eishockey: in Lausanne und Genf kann man vielfältigen Sportarten nachgehen. Nicht zu vergessen sind im Winter die nahen Skigebiete.

Selfies: der globale Trend zum Selbstporträt. Du, ich liebe mich.



Quellen:

Amica: Die Sucht, sich selbst zu fotografieren.

FAZ: Selfies: „Ich knipse, also bin ich“

Die Welt: Das Selfie ist ein Foto-Quickie mit sich selbst

Zeit Online: Das „Selfie“ ist der Trend des Jahres

Zeit Online: Studie über Selfies

Im Badezimmer. Klick. Auf der Party. Klick. Beim Sport. Klick. Im Café. Klick. Beim Kochen. Klick. Bei nix. Klick. Im Weltall. Klick. Seit moderne Smartphones eine Frontkamera an Bord haben, will die auch benutzt werden. Und das wird sie: Täglich landen Millionen digitaler Selbstporträts – Selfies – in den sozialen Netzwerken. Sie werden gepostet, gemocht, kommentiert, geteilt, weitergereicht. **Massen-Narzissmus?** Nie da gewesene Wichtigerei? Oder einfach nur ein ganz natürliches menschliches Verhalten? Gehen wirklich die guten Sitten verloren? Oder ist es nicht vielleicht sogar ganz gut, ans Tageslicht zu gehen und sich den anderen endlich mal zu zeigen?

Es ist, wie es ist. Selfies unterliegen dem Grundsatz des Faktischen: Was geht, wird auch gemacht. Die komplette Digitalisierung der Fotografie hat alles verändert – und die Erinnerungen an steife Posen im Fotostudio sind schon länger gelbstichig und verblasst. Das kann man seufzend bedauern und in tiefsten Kulturreditismus verfallen. Oder man versucht es mal mit Do-it-Yourselfies.

Kaum streckt man dann das Smartphone am langen Arm aus und grinst in die Kamera, kommen natürlich gleich die selbtkritischen Fragen hoch: Bin ich noch normal oder schon narzisstisch? Ist das nicht vielleicht krank? Wie viel Selbstliebe ist noch gesund? Experten geben Entwarnung und raten vor allem zum Lockerbleiben. So hält die Direktorin des US-amerikanischen Forschungszentrums für Medienpsychologie (MPRC), Pamela Rutledge, den Umgang mit den Selfies für ziemlich normal – jeder Mensch sucht nach Anerkennung und Wertschätzung.

Genau das bringt das Selfie. Zustimmende Kommentare und „Likes“ streicheln Ego und Seele, die sofortige Rückkopplung und erst recht die Weiterver-

breitung durch Teilen potenzieren den Wohlfühleffekt. Internet, Smartphone und Social-Media-Plattformen funktionieren dabei als sehr effiziente Werkzeuge und die persönliche Dosis von Anerkennung und Wertschätzung hängt vor allem von der Qualität und Menge der veröffentlichten Selbstporträts ab. Wobei: Too much of a good thing ist auch hier ebenso schnell kontraproduktiv. Werden die Freunde täglich mit neuen Bildern bombardiert, antworten sie irgendwann nur noch mit gequältem Lächeln, also gar nicht mehr.

Promis am Auslöser. Den Anfang des Selfie-Hypes machten genau die Menschen, die schon beruflich von der Zuneigung anderer leben: Prominente, Schauspieler, Stars und Sternchen, Moderatoren, Sportler und Politiker hielten ihr Smartphone vors Gesicht und fingen mit dem großen Selbstgeknipse an. Seitdem sorgen sie täglich für Nachschub. Justin Bieber am Strand, Kerry Washington über der Pizzaschachtel, Milla Jovovich im Bad, lauter tolle, schöne Schauspieler bei der Oscar-Verleihung, klick, klick, klick, klick, upload, like, share.

Natürlich erhalten alle diese Menschen schon an vielen anderen Stellen, im Fernsehen, in ihren Filmen, bei öffentlichen Auftritten und in den Coverstorys großer Magazine Aufmerksamkeit ohne Ende. Aber weil auch sie einfach nur Menschen sind, können sie und ihre Manager, Berater und Freunde eben nicht genug davon bekommen. Manche Selfies treten auch an die Stelle der Hochglanzfotografie und bringen einen neuen, authentischeren Look an die Öffentlichkeit. Inzwischen haben auch die Normalos mit ihren Ecken und Kanten, ihrer Schönheit und Einzigartigkeit die Selfies für sich entdeckt. Und je weiter sich Smartphones und Internet verbreiten, umso mehr Fotos werden bei immer neuen Gelegenheiten gemacht.

Das Digitale an der Fotografie 2.0 bringt zudem ein ganz neues Maß an persönlicher Kontrolle ins Spiel: Denn wie authentisch das Bild mit den zerzausten Haaren vor den weißen Badezimmerschalen wird, entscheidet der Fotograf. Der gleichzeitig das Motiv ist. Umgebung, Haare, Styling, Auftritt: Es wird inszeniert, Regie geführt, verändert, manipuliert. Früher übernahm genau das alles der fremde Fotograf, der auf Wünsche zwar eingehen konnte, aber doch bestimmte, wie das fertige Bild später aussah. Weil aber die meisten ziemlich gut wissen, wie sie sich sehen wollen, was ihre Schokoladenseite ist und wie sie auf andere wirken möchten, ist das Selfie so etwas wie ein zusätzliches Stück Demokratisierung und Stärkung der eigenen „Marke“. Es kann so lange verworfen und neu fotografiert werden, bis das Bild wirklich gefällt und in die Welt entlassen wird. An der Stelle ist dann allerdings Schluss mit der Kontrolle: Einmal ins Netz gestellt, wird eine weitere Einflussnahme schlichtweg unmöglich, das ist der Preis der Popularität. Man kann es nicht oft genug sagen: Persönliches und Intimes gehören nicht ins Web.

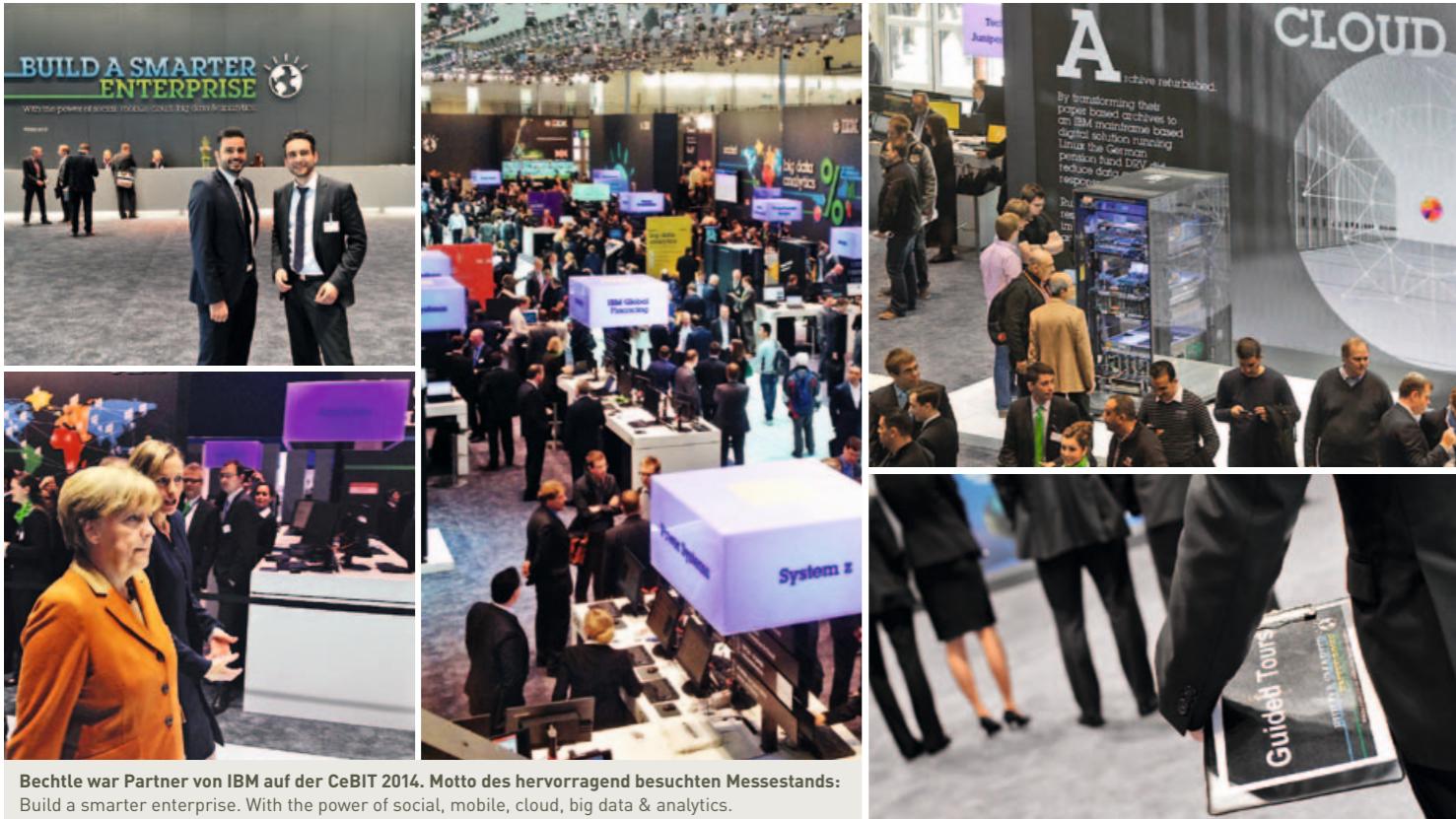
Me, my selfie and I. Wenn die ersten Zweifel überwunden sind, siegt die Neugier. Also los, ausprobieren. Gute Selfies machen richtig Laune: sympathische, ehrliche Aufnahmen draußen im Park, auf dem Balkon, vor einer sonnigen Hauswand oder dem blühenden Lieblingsbaum im Park. Mit den besten Freunden beim Wein. Oder mit dem pitschnassen Vierbeiner draußen am See. Wer sonst bei jedem Fototermin abwinkt, wird plötzlich lockerer, fühlt sich vor der Kamera am eigenen langen Arm wohler – und wirkt so sympathisch und nett wie im normalen Leben. Imagepflege kann so einfach sein.



FACTS & FIGURES

BESUCHERMAGNET

Bechtle und IBM gemeinsam auf der CeBIT.



Bechtle war Partner von IBM auf der CeBIT 2014. Motto des hervorragend besuchten Messestands: Build a smarter enterprise. With the power of social, mobile, cloud, big data & analytics.

Fünf Tage, 3.500 Aussteller aus 70 Nationen, 20 Bühnen und mehr als 1.000 Sprecher. Vom 10. bis 14. März richtete die IT-Branche wieder alle Blicke nach Hannover zur CeBIT. Der Messeauftritt von IBM stand unter dem Motto: „Build a smarter enterprise. With the power of social, mobile, cloud, big data & analytics.“ IBM ist überzeugt, dass erfolgreiche Unternehmen ihre Strategien vollständig neu ausrichten. Mit dem Ziel, eine zeitgemäße Interaktion mit Kunden zu fördern. Als treibende Kraft für diesen Wandel spielen neue Technologien und IT-Trends eine wichtige Rolle. Bechtle präsentierte sich als Partner am IBM Stand im Bereich Infrastruktur. Schwerpunktthemen waren unter anderem Storage- und Cloud-Lösungen für den Mittelstand. Cüneyt Aydogmus und Jochen Reichert, beide Vendor Integrated Product Manager

(VIPM) für IBM bei Bechtle, empfingen und berieten über 100 Kunden. Ein Highlight der Messeaktivitäten war außerdem ein exklusives Meeting von Kunden, Bechtle Geschäftsführern und Vertriebsleitern mit Dieter Stehle, IBM System x Business Unit Leader Deutschland, Österreich und Schweiz.

Langjährige Partnerschaft. Bereits seit 29 Jahren pflegen IBM und Bechtle beste Geschäftsbeziehungen. Die Ernennung zum IBM Vertragshändler zählt für Bechtle zu den wichtigsten Meilensteinen in der Unternehmensgeschichte. Die gute Zusammenarbeit und gegenseitige Wertschätzung zeigten sich auch beim gemeinsamen und erfolgreichen Auftritt auf der CeBIT. Bechtle ist IBM Premier Business Partner.

→ Die CeBIT 2015 findet von Montag, 16. März bis Freitag, 20. März 2015 statt.

ERFOLGREICHSTE PARTNER

Doppelpack: zwei Preise von Datacore für Bechtle.

Im Februar versammelte DataCore Software rund 200 Systemhäuser und weitere Vertriebspartner zur jährlichen Partnerkonferenz in Düsseldorf. Im Fokus standen Lösungen und Entwicklungen rund um das Thema Software-defined Storage (SDS). Darüber hinaus prämierte der führende Anbieter von SDS-Architekturen und Speichervirtualisierungssoftware die erfolgreichsten Partner für ihre Vertriebsleistungen.

Im vierten Jahr in Folge zeichnete DataCore die Bechtle AG als Top-Performer und damit umsatzstärksten Partner aus. Ralf Beck, Leitung Software-Produktmanagement der Bechtle Logistik & Service GmbH, ist stolz auf diesen kontinuierlichen Erfolg: „Wie bereits in den letzten Jahren waren wir mit DataCore-Lösungen erneut sehr erfolgreich. Verfügbarkeit und Sicherheit sind konstant wichtige Themen und wir freuen uns, unseren Kunden in diesen Bereichen hervorragende Lösungen anbieten zu können.“

Best Performer Austria: Bechtle GmbH, IT-Systemhaus Österreich. Auch in Österreich erwies sich Bechtle als

umsatzstärkster Partner für DataCore und konnte 2013 auf besondere Vertriebserfolge zurückblicken. Key Account Manager Georg Nussbaum: „Wir arbeiten so erfolgreich mit DataCore zusammen, weil wir vielseitige Unterstützung erfahren. Der Support sowohl in Pre- als auch in Post-Sales verläuft ausgezeichnet. Die flexible, kosteneffiziente Lösung von DataCore passt zudem hervorragend in den mittelständisch geprägten, österreichischen Markt. Wir arbeiten weiter daran, Wachstumspotenziale zu nutzen.“

SDS – flexible Technik, dynamische Geschäftsmöglichkeiten. Die Hauptvorteile von softwaredefinierten Speicherinfrastrukturen mit Datacores Speichervirtualisierung SANsymphony-V und den darauf aufbauenden Partnerlösungen liegen in der Hardwareunabhängigkeit, Hochverfügbarkeit, Performance-Verbesserung und Kostenersparnis beim Betrieb von geschäftskritischen Tier-1-Anwendungen.

SOLIDWORKS

Bechtle akquiriert 3D-CAD-Spezialisten planetsoftware.

Mit der Akquisition der Planet! Software-Vertrieb & Consulting GmbH (planetsoftware) im Januar 2014 stärkte Bechtle nicht nur die Marktpräsenz im Nachbarland Österreich, sondern wurde auch zum Marktführer für 3D-CAD-Software von SolidWorks in der DACH-Region.

„Mit planetsoftware positionieren wir uns auch in Österreich als starker IT-Gesamtlösungsanbieter. Für Kunden bieten wir ein attraktives Portfolio, das nicht nur das komplette Spektrum rund um IT-Infrastruktur und Managed Services, sondern auch Software und Anwendungslösungen umfasst. Die ganze IT-Welt aus einer Hand. Diese Kombination ist ein klarer Wettbewerbsvorteil und bekräftigt unser Ziel, die führende Rolle in der DACH-Region weiter auszubauen“, sagt

Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services der Bechtle AG.

Neben dem Hauptsitz in Wien verfügt planetsoftware über drei weitere Standorte in Graz, Innsbruck und Wels. Das Unternehmen wurde 1996 gegründet und betreut mit 36 Mitarbeitern über 1.150 Kunden mit Komplettlösungen für Produktentwicklung und Fertigung. Das Angebotsspektrum umfasst Beratung, Implementierung, Support und Schulungen. Oswald Fessler, Mitgründer und Geschäftsführer von planetsoftware: „Für uns ist Bechtle der geeignete Partner für eine erfolgreiche Zukunft. Gemeinsam sind wir stärkster Anbieter von SolidWorks-Lösungen im deutschsprachigen Raum, was eine grenzübergreifende Betreuung für Großkunden erlaubt.“ **Mehr über planetsoftware unter cad.at**

planetsoftware
Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe


Lesen Sie mehr auf den Seiten 12, 16 und 17.

AUSGEZEICHNET

Citrix zeichnet Bechtle für größtes Virtualisierungsprojekt aus.

Im Rahmen der Partnerkonferenz „Citrix Summit“ in Orlando, USA, zeichnete Citrix Systems Bechtle mit dem Preis für das größte Desktop-Virtualisierungsprojekt in der Region Zentraleuropa aus. Damit würdigte der führende Anbieter von Virtualisierungs-, Netzwerk- und Software as a Service (SaaS)-Technologien die Qualität, Innovation und Kompetenz des Platinum Partners bei dem größten Virtualisierungsprojekt des vergangenen Jahres. Peter Goldbrunner, Director Partner Sales, Citrix Systems GmbH, machte bei der Preisverleihung deutlich, dass sich Bechtle damit gegen 1.200 Citrix Partner durchsetzen konnte.

Bereits seit 17 Jahren pflegt Bechtle eine enge Partnerschaft mit Citrix. Mit der deutschlandweit höchsten Anzahl zertifizierter Citrix Consultants verfügt Bechtle über umfassendes Produktwissen und hält seit 2013 auch

Bechtle setzte sich gegen 1.200 Citrix Partner durch.

Peter Goldbrunner,
Director Partner Sales,
Citrix Systems GmbH

WELTWEIT BESTE PARTNER

VMware zeichnet Bechtle als Global Solution Provider aus.

Für herausragende Leistungen in den Bereichen Virtualisierung und Cloud-Lösungen zeichnete VMware im Februar die weltweit besten Partner aus. Der führende Hersteller virtueller Infrastruktursoftware vergab den Preis in der Kategorie „Global Solution Provider“ an Bechtle. Die Preisverleihung fand im Rahmen der Partnerkonferenz PEX 2014 in San Francisco statt, bei der gut 4.000 Teilnehmer unter dem Motto „Master the new Reality“ zusammenkamen.



V.l.n.r.: Pat Gelsinger, Chief Executive Officer, VMware, Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung, Bechtle AG, Carl Eschenbach, President and Chief Operating Officer, VMware, Dave O'Callaghan, Senior Vice President Channels & Alliances, VMware.

Bechtle war 2003 erster Partner von VMware in Deutschland und hält seit gut zehn Jahren den Status des Enterprise, später Premier Partners. Neben zahlreichen Auszeichnungen für die Region EMEA, wurde Bechtle 2014 zum dritten Mal als Teil des weltweiten Partnernetzwerks prämiert. „Ich freue mich sehr, einige handverlesene Partner auszuzeichnen, die 2013 weltweit Herausragendes geleistet haben“, sagt Dave O'Callaghan, Senior Vice President, Global Partner Organization, VMware. „VMware legt großen Wert darauf, Partner weiterzubilden und mit allen notwendigen Ressourcen auszustatten, um Unternehmen jeder

Größe die neue Welt des Software Defined Enterprise anzubieten – mit allen Möglichkeiten, IT-Services flexibel und bedarfsoorientiert zu nutzen. Wir gratulieren Bechtle zu dem Preis und freuen uns auf weitere gemeinsame Erfolge im laufenden Jahr.“

Cloud auf der Überholspur. Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung der Bechtle AG, nahm den Preis in San Francisco von Carl Eschenbach, President und Chief Operating Officer von VMware, sowie Andy Hunt, Vice President, EMEA Partners and General Business, VMware entgegen: „Die Auszeichnung ist eine tolle Bestätigung der exzellenten Kompetenz unseres Teams. Seit Jahren investieren wir intensiv in Zertifizierungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund

um VMware-Lösungen. Das schönste Ergebnis dieses Engagements sind zufriedene Kunden, das größte Lob dieser Preis.“ Der Award spiegelt im Übrigen die steigende Nachfrage im Markt wider. „Das Lösungsgeschäft rund um Cloud und Enduser Computing wächst kräftig“, sagt Roland König. „Bechtle ist es gelungen, 2013 das Geschäft mit Private-Cloud-Lösungen allein mit VMware zu verdreifachen.“

Hoher Zertifizierungsgrad. Mit über 600 zertifizierten Mitarbeitern (VSP, VTSP, VCP) stellt Bechtle unter allen VMware-Partnern die höchste Zahl ausgebildeter Virtualisierungsspezialisten in der Region EMEA. Die Experten aus den Bereichen Vertrieb, Technik und Consulting sind in allen Kernkompetenzen rund um das VMware-Portfolio qualifiziert. Mehrfach ausgezeichnet wurden die Kompetenzen von Bechtle im Bereich Virtualisierung, Cloud Computing und Software Defined Datacenter. Vor dem Hintergrund der positiven Marktentwicklung und steigenden Nachfrage in den Segmenten Private Cloud und Software Defined Datacenter investiert Bechtle weiter in den Ausbau der Kompetenzen.

„Bechtle ist es gelungen, 2013 das Geschäft mit Private-Cloud-Lösungen allein mit VMware zu verdreifachen.“

Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung bei Bechtle

VMware ist weltweit führender Anbieter von Virtualisierungs- und Cloud-Infrastruktur-Lösungen. Mit einem Umsatz von 4,61 Milliarden US-Dollar (2012) verfügt VMware über 500.000 Kunden und über ein globales Partnernetzwerk aus 55.000 Partnern. vmware.com/de

FRISCH GEDRUCKT

Bechtle Geschäftsbericht.

Betreibt man Ursachenforschung, was die Unternehmensentwicklung von Bechtle kennzeichnet, stößt man schnell auf Gerautlinigkeit als gemeinsames, prägendes Leitthema. „Immer geradeaus“ lautete daher im vergangenen Jahr der Leitsatz, der plakativ zum Ausdruck bringt, was Bechtle seit drei Jahrzehnten auszeichnet: Zukunftsorientierung! Nach vorn gerichtet, mit klaren Zielvorgaben den Bechtle Weg gehend. Die Zwischenetappe 2013 geht als weiteres Rekordjahr in die Unternehmensgeschichte ein. Im Detail nachzulesen im aktuellen Geschäftsbericht mit dem Titel „Immer geradeaus“ – online unter bechtle.com/finanzberichte oder gedruckt anfordern: bechtle.com/bestellservice



Bechtle Chronik.

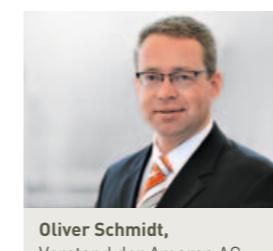
Wer die Vergangenheit von Bechtle lesen und dabei die Erfolgsfaktoren der Zukunft kennenlernen möchte, der bestellt sich ganz einfach die Bechtle Chronik zur 30-jährigen Unternehmensgeschichte. Klein und handlich im Format, spannend und stark im Inhalt. bechtle.com/bestellservice



ONSITE SPEZIALIST

Amaras AG ist Teil der Bechtle Managed Services AG.

Bechtle akquirierte im Februar mit der Amaras AG einen Spezialisten für Onsite Services. Das 2007 gegründete Unternehmen mit Sitz in Monheim am Rhein ist auf den Betrieb von Service Desks und Onsite Services bei Großkunden spezialisiert. Das Unternehmen wurde in die Bechtle Managed Services AG integriert, um den Bereich der Onsite Services weiter zu verstärken. Die 33 Mitarbeiter bleiben unverändert bei den angestammten Kunden vor Ort tätig. Der bisherige Vorstand von Amaras, Oliver Schmidt, behält die Führungsverantwortung und übernimmt zusätzlich übergeordnete Aufgaben in der Bechtle Systemhaus Holding AG. „Bei Amaras freuen wir uns sehr, nun Teil einer starken Gemeinschaft zu sein. Wir können unsere Kompetenzen und langjährigen Erfahrungen in ein erfolgreiches Team einbringen



Oliver Schmidt,
Vorstand der Amaras AG.

und profitieren gleichzeitig von den vielfältigen Möglichkeiten einer großen Organisation. Für Mitarbeiter und Kunden eröffnen sich damit interessante, zukunftsfähige Perspektiven“, sagt Oliver Schmidt, Vorstand der Amaras AG.

Managed Services ist strategisches Kerngeschäft.

Managed Services zählen zu den Kerngeschäftsfeldern von Bechtle. Sie werden sowohl von den rund 65 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz als auch von den Einheiten der zentralen Bechtle Managed Services AG (BMS) erbracht. Insgesamt beschäftigt die BMS derzeit rund 640 Mitarbeiter, davon 234 im Bereich Onsite Services. Die jeweils lokalen Onsite-Serviceteams unterstützen im Rahmen von Outtasking- und Outsourcing-Verträgen dauerhaft die IT-Serviceeinheiten beim Kunden vor Ort. Auf Wunsch können Unternehmen den Betrieb ihrer IT-Prozesse auch vollständig an Bechtle übertragen. bechtle.com/managed-services

KINDERSCHUTZ IM INTERNET

Bechtle ist Partner der Initiative White IT.

Die Debatte um Kinderpornografie im Internet ist aktueller denn je und eine effektive Bekämpfung noch nicht in Sicht. Umso wichtiger, sich einer starken Gemeinschaft anzuschließen, die sich öffentlich engagiert und in der jeder seine individuelle Qualifikation einbringen kann. Auf Initiative von Niedersachsens Innenminister Uwe Schünemann haben sich deshalb IT-Unternehmen, Verbände der IT-Wirtschaft und Internetprovider sowie Opferschutzverbände, Ärztevertreter und Wissenschaftler zusammengetan, um konkrete Lösungen auf den Weg zu bringen.

Im November 2009 initiierte Uwe Schünemann gemeinsam mit verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft das Bündnis „White IT“. Erklärtes Ziel ist eine ganzheitliche Strategie zur Bekämpfung von Kinderpornografie. Den Bündnispartnern geht es dabei um die Entwicklung technischer, rechtlicher und politischer Instrumente zu Prävention, Strafverfolgung und Hilfe für die Opfer. Von Anfang an engagieren sich auch der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM), der Deutsche Kinderschutzbund, der Verband der deutschen Internettwirtschaft sowie das Institut für Rechtsinformatik der Universität Hannover und das Hasso-Plattner-Institut für Softwaresystemtechnik. Daneben unterstützen international agierende Hersteller die Initiative aktiv mit ihren jeweiligen Stärken – darunter Fujitsu, IBM, Microsoft, Oracle und Symantec.



V.l.n.r.: Thorsten Nowak, Leiter der Geschäftsstelle White IT, Niedersächsisches Ministerium für Inneres und Sport, Ulrich Kömmler, Geschäftsführer, und Peter Pahl, Vertriebsbeauftragter, beide Bechtle IT-Systemhaus Hannover.

Herstellung und Verbreitung von Kinderpornografie im Netz vorgeht. Die Idee, Stärken Einzelner effektiv zu bündeln, ist eine sinnvolle Möglichkeit, sich dem Kampf gegen Kinderpornografie konsequent zu stellen und als IT-Unternehmen Verantwortung zu übernehmen“, sagt der Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses in Hannover. Mittlerweile sind gut 60 Unternehmen bei White IT engagiert. Es können nicht genug sein, die ihren Beitrag zur Bekämpfung von Kindesmissbrauch und dessen Darstellung leisten.



Informationen unter
WhitelT.de und
facebook.com/WhitelT



KOSTENLOSE WEBINARE

TOP-PRODUKTAKTIONEN

AKTUELLE IT-THEMEN

IT-WISSEN VON BECHTLE. FÜR SIE KOSTENLOS.

Alle Hersteller, alle Produkte, alle Lösungen. Mit Bechtle online aktuell informiert:
Kostenlose Webinare, Produktaktionen, Informationen über aktuelle IT-Themen
und Veranstaltungstipps.



Einmal registrieren genügt.
www.bechtle.de/newsletter

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



bits & bobs

Manuel Gäck, Teamleiter Vertrieb bei Bechle direct, war im Web unterwegs. Nicht extra für uns, sondern sowieso. Er glaubt an das Internet der Dinge. An Waschmaschinen, die twittern, und LED-Lampen, die automatisch angehen, wenn man sich der eigenen Wohnung nähert. Und er ist überzeugt, dass Devices das Leben einfacher machen, weil sie Zeit freischaufen für das, was wichtig ist. Wie er im Web findet, was er hier vorstellt? Einfach den richtigen Accounts auf Twitter folgen und ab und an die gängigen Blogs aufsuchen. Noch bequemer ist, die letzte Seite im Bechtle update zu lesen.



1

2014 ist das Jahr der „Wearables“. Samsung schickt hier die Galaxy Gear ins Rennen: Das smarte Device fürs Handgelenk kommuniziert munter mit dem Android-Smartphone, informiert über neue Nachrichten, Anrufe etc. und fungiert als Freisprecheinrichtung. Fotos aus dem Handgelenk machen gehört auch dazu.



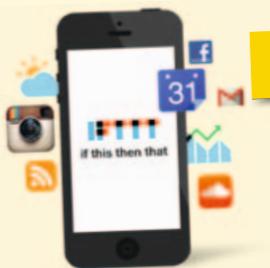
2

Wearables können lustig sein und Spaß machen. Manche unterstützen sogar die Gesundheit. JUNE von Netatmo zum Beispiel. Einerseits schmuckes Armband, andererseits smartes Device, das per Push mitteilt, wann die Haut eine Sonnenpause benötigt. JUNE soll so Sonnenbrand und vorzeitiger Hautalterung entgegenwirken. Einen Sonnencoach gibt's inklusive.



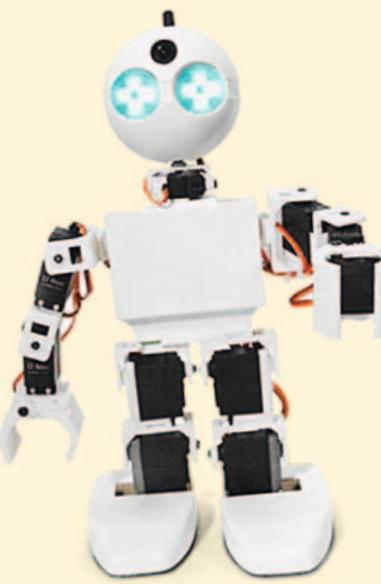
3

Bulliger Sound und bullige Optik: Mit dem Aerobull haben Sie einen neuen Eye- und Ear-Catcher fürs Wohnzimmer. Die Fernbedienung ist selbstverständlich ein Knochen.



4

Wenn, dann. Einfache Regel und ebenso einfach funktioniert IFTTT (if this then that) tatsächlich. Nachdem Sie Ihre Online-Dienste wie Facebook, YouTube, Instagram & Co. verknüpft haben, können Sie Ihre eigenen Regeln erstellen. Beispiel: WENN ich ein Bild auf Instagram like, DANN speicher es bitte in mein Fotoalbum. Simpel.



6

Genug gespielt. Jetzt ist Zeit für den eigenen Roboter. Wählen Sie zwischen Revolution//Six, JD oder Rolli. Natürlich voll programmierbar und mit diversen Devices unter Kontrolle.



5

Alles ist besser mit Bacon. Diesen Ausspruch hat Oscar Mayer zum Anlass genommen, den verführerischen Duft in ein Device zu packen und daraus einen Wecker fürs iPhone zu basteln. Ja, korrekt. Aufwachen mit dem Duft von gebratenem Speck. Fällt eindeutig in die Kategorie: Wer's mag ...



1



2



3



4



5



6



zufrieden?

Mit viel Engagement und Herzblut sind wir Ihr IT-Partner. Aber wie zufrieden sind Sie mit Bechtle? Was läuft top und was noch nicht optimal? Sagen Sie es uns bitte. Denn Ihre Erfahrungen machen uns nur besser.

Wir wollen's wissen.

Die Bechtle Kundenumfrage 2014 ist für uns von großer Bedeutung. Direkt, offen und ehrlich wollen wir Ihre Meinung zu unserer Zusammenarbeit erfahren. Konkret geht es um Vertrieb, Angebot und Service – aber auch darum, wie gut wir im Alltag Ihre Erwartungen erfüllen. Außerdem wüssten wir natürlich gern, was wir aus Ihrer Sicht noch verbessern können. Die notwendigen fünf bis zehn Minuten Ihrer wertvollen Zeit sind also gut investiert. **Die Online-Umfrage läuft vom 6. Mai bis 6. Juni 2014.**

Machen Sie uns noch besser!
bechtle.com/kundenzufriedenheit