

BECHTLE update

2.2014 FÜR UNSERE KUNDEN

Industrie 4.0: Alles vernetzt.
Globale Allianz: Willkommen im Netz.
Connected Reality: Alles im Netz.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE



Connected Reality – die Zukunft ist vernetzt.

Liebe Leserin, lieber Leser,

Stabilität in einer hochdynamischen Branche, Verlässlichkeit in Zeiten permanenter Veränderung, sich treu bleiben und dennoch weiterentwickeln – zwischen diesen Polen bewegen sich Unternehmen. Veränderungen passieren manchmal sprunghaft, dann wieder schleichend in Nuancen und nur selten kumulieren viele Entwicklungen in einem tatsächlich revolutionär erscheinenden Prozess. Wir erleben das gerade – der Begriff dafür ist Industrie 4.0. Eine sehr deutsche Bezeichnung, die im englischsprachigen Raum als Internet of Things oder auch Internet of Everything die Vorstellung vollständig vernetzter, kooperativer und hochflexibler Produktionsprozesse beschreibt. Allzu visionär sind diese grundlegenden Veränderungen in der Produktion nicht mehr. Viele Entwicklungen der vergangenen Jahre vereinen sich hier – etwa Netzwerktechnologie, Cloud Computing oder virtuelle Umgebungen.

Herausfordernd an der Realisierung der vierten industriellen Revolution ist neben der technischen und informationstechnologischen Seite vor allem die Öffnung der Unternehmen und die Bereitschaft zur Kooperation. Was dafür nötig ist? Vor allem Vertrauen. Erfahrung lässt sich das in Kundenbeziehungen oder in Allianzen. Insofern greifen viele Themen der vorliegenden Ausgabe – so unterschiedlich sie auch sind – ineinander: Industrie 4.0 wird uns als Leitthema auch in den nächsten drei Ausgaben begleiten. Unsere gerade geschlossenen internationalen Allianzen markieren einen Anfang, den wir in weiteren Ländern fortsetzen wollen, und auch die Referenzprojekte mit unseren Kunden weisen in eine vernetzte Zukunft. Diese „Connected Reality“ beleuchtet unser Trendartikel auf Seite 36. Sie sehen: Alles ist mit allem verbunden.

Eine inspirierende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Dr. Thomas Olemotz



Besuchen Sie die Cisco Connect – den wichtigsten „Internet of Everything“ Kongress in Deutschland – 20. und 21. November 2014, Berlin. cisco.com



Dr. Metz: Neuer Aufsichtsratsvorsitzender. 17



Global Alliances: PC Connection und ATEA. 24



Bechtle in Hannover: Starker regionaler IT-Dienstleister. 32

bits & bobs: Ein Netz voller Dinge. 43



TITEL & THESEN

Industrie 4.0: Chefsache. 4

BECHTLE & BECHTLE

CC Day 2014: WOW in Bildern. 8

Ellen Lohr: Powerfrau mit Bodenhaftung. 10

Aaron Kelly: Zukunft der Produktentwicklung. 12

Start: ARP in Belgien. 18

Prof. Hergenröder: Mit Neckarsulm verbunden. 20

BECHTLE INTERNATIONAL

Internationales Meeting: SYNC. 22

BRANCHEN & PROJEKTE

Storage: Leistungsfähige Lösungen für Kliniken. 26

CAD: Vollständige Kontrolle über Konstruktionsdaten. 28

LÖSUNGEN & PRODUKTE

Dienstleistung: Modulares VDI-Servicepaket. 30

CLEVER & SMART

TRENDS & CO.

Connected Reality: Alles mit allem. 36

FACTS & FIGURES

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 38

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. Werbeagentur mbH, Berlin **Druck** Metzgerdruck GmbH, Obrigheim **Kostenloses Abonnement** Tel. 07132/981-4115, presse@bechtle.com **Fotografien** Seite 1, 44, 4–7 Illustration Peder Ibller; Seite 2 Editorial © Claudia Kempf; Seite 10/11 alle Motive © Ellen Lohr; Seite 12/13 Filmstreifen © Leigh Prather, Veer; Seite 23 NSU © Deutsches Zweirad- und NSU Museum; Seite 24/25 Weltkugel © vege, fotolia.com; Seite 32 Maschsee © HMTG; Seite 33 Neues Rathaus © Mapics, fotolia.com; Bahnhof © HMTG, Martin Kirchner; Seite 34 Denkmal © Norbert Speicher; Herrenhäuser Gärten © HMTG; Sealife © Mauritius, United Archives; Sprengelmuseum © Imago Sepp/Siegl; Rathaus von oben © jorisvo, fotolia.com; Niki de Saint Phalle © HMTG; Maschsee © HMTG; Seite 42 Tablet mit Hand © ra2 studio, Veer; Smartphone mit Hand © Givaga, Veer; Tablet © ra2 studio, Veer; CeBIT-Fahren © Deutsche Messe. **Die nächste Ausgabe erscheint im September 2014.**

INDUSTRIE 4.0

Das Thema ist Chefsache. Bei der Hannover Messe im April bekräftigte Bundeskanzlerin Angela Merkel persönlich den hohen Stellenwert von Industrie 4.0. Auf der wichtigsten Industriemesse der Welt war der Begriff drei Jahre zuvor erstmals ins Rampenlicht gerückt worden und legte seitdem eine steile Karriere hin. Worin besteht das „Upgrade“ der industriellen Wertschöpfung? Und warum ist dafür mehr als die Intelligenz von Maschinen notwendig?

Der Begriff weitet den Horizont – allein schon durch die Perspektive auf einen Entwicklungsprozess, der vor über 200 Jahren mit der Einführung mechanischer Produktionsanlagen begann. Nicht weniger als 104 Charakterisierungen, Beschreibungen und Definitionen von Industrie 4.0 kursieren laut einer jüngst vom IT-Branchenverband BITKOM veröffentlichten Studie. „Der Begriff Industrie 4.0 steht für die vierte industrielle Revolution, eine neue Stufe der Organisation und Steuerung der gesamten Wertschöpfungskette über den Lebenszyklus von Produkten. [...] Im Mittelpunkt von Industrie 4.0 steht die echtzeitfähige, intelligente, horizontale und vertikale Vernetzung von Menschen, Maschinen, Objekten und ITK-Systemen zum dynamischen Management von komplexen Systemen.“ So lautet die häufig als Referenz dienende Definition der Plattform Industrie 4.0, eines Gemeinschaftsprojekts der Wirtschaftsverbände BITKOM,

VDMA und ZVEI. Das vierte „Release“ einer Produktionsweise bezeichnet damit einen weiteren fundamentalen Rationalisierungsschub nach Mechanisierung, Elektrifizierung und computergesteuerter Automatisierung. Zentral für die Vision von Industrie 4.0 sind die Betrachtung der gesamten Wertschöpfung und die vollständige informationstechnische Vernetzung innerhalb und über die einzelnen Prozesse hinweg.

Integrieren, kommunizieren, flexibilisieren. Die verbindende Instanz der neuen Wertschöpfungsketten bildet das Internet. Mit dem Internetprotokoll der sechsten Generation stehen genügend Adressen für eine gigantische Anzahl von Objekten zur Verfügung, die über Breitbandnetzwerke Daten in Echtzeit austauschen können. Nach der IT-Durchdringung der kaufmännischen Unternehmensbereiche zieht nun das Internet der Dinge in die Logistikzentren und Maschinenhallen ein. „Die Digitalisierung unseres privaten Lebens, die Digitalisierung der Büro- und Wissensarbeit und jetzt die Digitalisierung der Fabrik sind in einer Reihe zu nennen. Die Vernetzung über das Internet verändert nun auch die Wertschöpfungsprozesse in der produzierenden Industrie“, sagt Professor Wilhelm Bauer, Leiter des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO. Die Objekte – Maschinen, Werkstücke und Förderanlagen – werden dabei immer mehr zu „Akteuren“ mit eigener

Intelligenz und Handlungsspielräumen. Ausgestattet mit Funkchips, Sensoren und Mikrocontrollern verbinden sie sich zu sogenannten cyberphysischen Systemen (CPS) und steuern eigenständig die bislang zentral koordinierten Abläufe. „Ein mechatronischer Greifer, der in einer Automatisierungsanlage sensible Produkte handhabt und dabei mit seiner integrierten Sensorik die Greifkraft misst, passt diese Greifkraft durch seine integrierte Regelungstechnik und dezentrale Programmierung bei Bedarf selbstständig an“, nennt Andreas Schuster, Professor für Maschinenbau an der Hochschule Heilbronn, ein Beispiel. Die Vorteile einer sich selbst organisierenden Produktion liegen auf der Hand: ein flexiblerer Einsatz von Maschinen und Anlagen sowie eine gesteigerte Ressourceneffizienz. Ziel ist letztlich die wirtschaftliche Produktion kleiner Stückzahlen – das Ende des Diktats der Massenfertigung.

Am Anfang steht die Verständigung. Damit smarte Systeme sich abstimmen und nach dem Prinzip „Plug & Produce“ gegenseitig konfigurieren können, bedarf es standardisierter Kommunikationsschnittstellen. Diese spielen auch beim überbetrieblichen Austausch von Daten eine wichtige Rolle. Nur so kann beispielsweise der Verbrauch einer bestimmten Komponente in der Fertigung die Herstellung einer neuen Charge beim Zulieferer anstoßen. Einige Standards wie das industrielle Ethernet haben sich

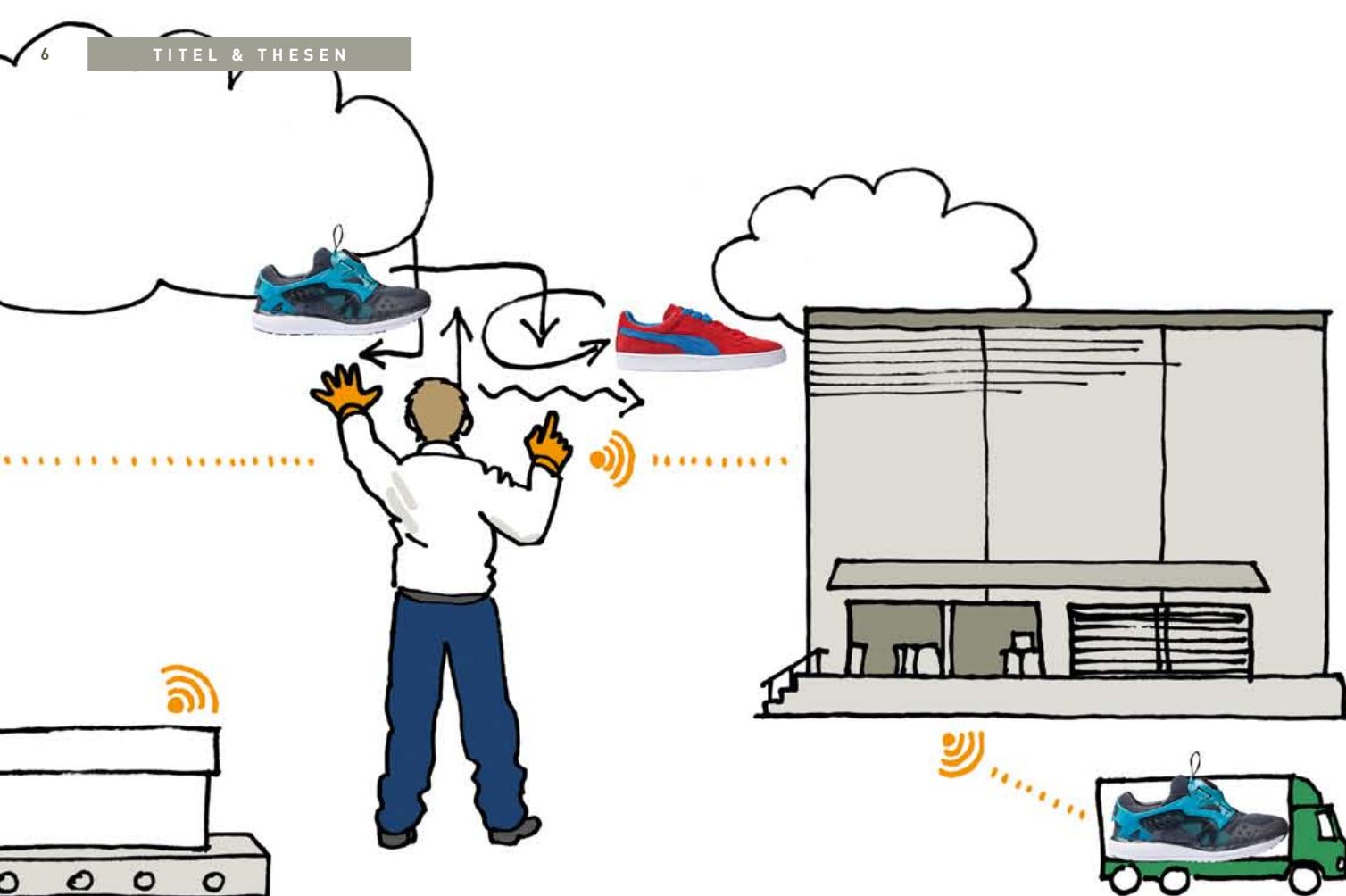
bereits etabliert, weitere werden folgen. „Die Standardisierungsorganisationen, insbesondere auf europäischer und internationaler Ebene, haben den Bedarf erkannt. Dabei werden Pilotprojekte aufgesetzt, die bestimmte Prozesse in den Fokus der Betrachtung rücken, beispielsweise im Rahmen der Beschaffung“, sagt Helmut Beckmann, Professor für Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Heilbronn. Wenn Status- und Bewegungsdaten fließen, werden über Echtzeitabbilder völlig neue Einblicke in die Prozesse möglich, die für schnelle Anpassungen und Verbesserungen genutzt werden können. Hier konvergiert Industrie 4.0 mit zwei Großtrends der Informationstechnologie – Big Data und Cloud Computing. „Industrie 4.0 wird zukünftig eine sehr große Menge an Daten aus der Produktion liefern, sodass typische Fragestellungen, die aktuell unter dem Schlagwort Big Data diskutiert werden, auf Basis produktionsrelevanter Daten beantwortet werden müssen. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die Echtzeitverarbeitung von Massendaten in den Griff zu bekommen. Dabei ist eine Verzahnung der produktionsorientierten mit den verwaltungsorientierten IT-Systemen unabdingbar“, erklärt Helmut Beckmann. Fraunhofer-Institutsleiter Wilhelm Bauer ist davon überzeugt, dass sich die künftige Datenflut in der Smart Factory sinnvoll nur mit cloudbasierten Big-Data-Lösungen beherrschen lassen: „Natürlich müssen solche Cloud-Lösungen eine

besonders hohe Verfügbarkeit und Sicherheit aufweisen, nur dann werden die Unternehmen darauf setzen können.“

Sicherheit 2.0. Aspekte der IT-Sicherheit sind nicht nur bei der Nutzung von Cloud-Ressourcen im „Internet der Dinge und Dienste“ von hoher Relevanz. Die umfassende Vernetzung von Produktionssystemen, Datenbanken und Anwendungen rückt Unternehmen noch stärker ins Visier von Hackern. „Weit verbreitete Netzwerkstandards bergen immer auch die Gefahr unberechtigter und gar böswilliger Zugriffe. Das Thema Sicherheit wird sicher neu definiert werden müssen“, betont Professor Andreas Schuster. Um geistiges Eigentum sowie die Integrität der Produktionsprozesse zu schützen, empfiehlt der von der Bundesregierung geförderte Abschlussbericht des Arbeitskreises Industrie 4.0 ein Verständnis von „Security by Design“. Anstatt Systeme nachträglich um IT-Sicherheitsfunktionen anzureichern, sollen sämtliche Security-Gesichtspunkte von Anfang an in die Planung einbezogen werden. Eine anspruchsvolle Aufgabe, insbesondere wenn bestehende Systemumgebungen schrittweise zu migrieren und Unternehmensinfrastrukturen zu Wertschöpfungsnetzwerken zu verknüpfen sind. In solchen Kooperationen stellt sich zudem die Frage nach Ausmaß und Intensität der gegenseitigen Datennutzung. Denn ein Mehr an Zusammenarbeit erhöht auch immer die Sicht-

barkeit sensibler Informationen. Hier sind sowohl Vertrauen als auch klare Regeln zwischen Partnern notwendig. Überdies werden Fragen zur Haftung, beispielsweise bei falscher oder fehlerhafter Datenübertragung, an Bedeutung gewinnen.

Mensch, Maschine! In den meisten Studien zum Thema Industrie 4.0 wird der unverändert hohe Stellenwert menschlicher Tätigkeit hervorgehoben. Eine von reinen Automatismen geprägte industrielle Welt wird weder als effizient noch als wünschenswert betrachtet. Experten erwarten jedoch eine Verlagerung von Tätigkeiten in der unmittelbaren Fertigung hin zu planerischen, koordinierenden und überwachenden Funktionen. Intelligent agierende Maschinen assistieren bei körperlich anspruchsvollen Tätigkeiten und der Mensch als „universeller Sensor“ steuert gering oder nicht standardisierbare Prozesse wie im Bereich Wartung und Instandhaltung. Dabei wird das Zusammenspiel von Mensch und Maschine über intuitiv bedienbare Schnittstellen wie Touchgeräte und Datenbrillen immer natürlicher und nimmt den Charakter einer Mensch-Maschine-Kooperation an. Zu Aufbau und Management von vernetzten Anlagen, Fertigungsstraßen und Fabriken werden zunehmend interdisziplinäre Kompetenzen gefragt sein. Maschinenbau, Elektrotechnik und Informationstechnologie wachsen zusammen. „Ausbildungsinhalte



werden sich daher schneller verändern und Schwerpunkte verschieben. Der klassische Maschinenbauer muss ein Verständnis für alle Disziplinen der Mechanik mitbringen, ebenso wie ein Industrieinformatiker die Grunderfordernisse eines soliden Maschinen- und Anlagenbaus kennen muss“, sagt Maschinenbauprofessor Andreas Schuster.

Upgrade: lädt! Die für das vollständige „Upgrade“ des Industriestandorts Deutschland erforderliche Zeit beträgt nach Ansicht vieler Akteure und Beobachter noch bis zu 20 Jahre. Der Branchenverband BITKOM schätzt in seiner jüngsten Studie das zusätzliche Produktivitätspotenzial von Industrie 4.0 allein in sechs wichtigen volkswirtschaftlichen Branchen in Deutschland bis zum Jahr 2025 auf insgesamt 78 Milliarden Euro. Dass es in einzelnen Branchen durchaus noch einiger Überzeugungsarbeit bedarf, zeigt eine Umfrage der Freudenberg IT vom vergangenen August. 61 Prozent der Maschinen- und Anlagenbauer zeigten geringes Interesse für selbststeuernde Produktionsprozesse, während sich die befragten Automotive-Unternehmen deutlich offener zeigten und im Vergleich doppelt so häufig entsprechende Lösungen einsetzen. Unternehmen verschiedenster Branchen sowie Forschungsinstitutionen arbeiten verstärkt in gemeinsamen Projekten sowie an der Entwicklung von Pilotanlagen und Anwendungen. So nehmen sie ein wesentliches Charakteristikum der künftigen

Industrie bereits vorweg: „Der Schritt zur Zusammenarbeit wird einer der wichtigsten sein. Dies zeigte auch die auf der Hannover Messe vorgestellte Technologieinitiative Smart Factory, bei der namhafte Industrieunternehmen nach den Ideen von Industrie 4.0 zusammengearbeitet haben“, sagt Professor Andreas Schuster. Der Weg gehört zum Ziel – ist die angekündigte Umwälzung also eher Evolution als Revolution? Professor Wilhelm Bauer sieht zwei gleichermaßen starke Impulse: „Die Tatsache, dass Industrie 4.0 mit einer klaren politischen Ansage und einer starken engagierten Community unterwegs ist, macht treibende Kräfte frei; hier werden Entwicklungen – auch mit erheblichen Fördermitteln der öffentlichen Hand – mit Nachdruck vorangebracht. Andererseits sind die zunehmende Ausrüstung der Industrie mit intelligenter Sensorik und die Einbindung in das Internet eine logische Entwicklung der Digitalisierung der Technik und der Wirtschaft. Hier sind also revolutionäre und evolutionäre Kräfte zugleich wirksam.“

NEUE SCHWERPUNKTE, GLEICHE ZIELE: IT IN DER INDUSTRIE 4.0.



Gespräch mit Thomas Ahlers, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Freudenberg IT und Vorsitzender des BITKOM-Arbeitskreises Industrie 4.0 Interoperabilität.

Der Begriff Industrie 4.0 hat Hochkonjunktur. Welche Faktoren sind dafür verantwortlich? Die Basis für Industrie 4.0 ist ein Manufacturing Execution System (MES). Untersuchungen haben gezeigt, dass solch ein intelligentes Produktionssystem die Produktivität um 30 Prozent steigert und gleichzeitig Energie und Ressourcen einspart. Zu den wichtigsten Zielen von Industrie 4.0 gehören die Eliminierung von Kapitalbindung durch unnötige Vorratswirtschaft und maximale Flexibilität für die Erfüllung kurzfristiger Kundenanforderungen – wesentliche Erfolgsfaktoren im internationalen Wettbewerb.

Wie muss sich die IT-Abteilung in Industrieunternehmen künftig positionieren? Unter Industrie 4.0 wird sich die Kernaufgabe des IT-Teams noch stärker zum Management von IT-Services hin verlagern. Der CIO wird dabei in noch höherem Maß zum Integrator, Innovator und

strategischen Einkäufer von Informationen und Technologien. Die Ziele bleiben gleich: Wettbewerbsvorsprung und Produktivitätssteigerung mithilfe von State-of-the-Art-IT, und zwar maßgeschneidert für die individuellen Anforderungen des jeweiligen Unternehmens.

Müssen die anderen Abteilungen zusätzliche IT-Kompetenzen aufbauen? Oder werden neue Akteure an den Schnittstellen von IT und Produktion entstehen? Die Etablierung von Industrie 4.0 erfordert ein hohes Maß an Innovationsmanagement für die IT, da mit Maschinenbau, Automation und IT drei unterschiedliche Technologien zusammentreffen. Wichtigste Aufgabe für die IT ist dabei die Steuerung der informationstechnischen Vernetzung des Unternehmens mit den Partnern, Kunden und vor allem Zulieferern. Inwiefern neue Akteure an den Schnittstellen entstehen, ist bisher nicht abzuschätzen; sicher ist aber, dass die Industrie Fachkräfte braucht, die als Übersetzer zwischen der digitalen, vernetzten und der Welt der Fertigung agieren.

Wie können bestehende IT-Architekturen den Anforderungen von Industrie 4.0 angepasst werden? Das MES dient als zentrale Echtzeit-Steuerungsplattform für die Produktionsanlagen und das ERP-System. Dazu bedarf es eines Schnittstellenkonzepts, das die Heterogenität des bestehenden Maschinen- und Anlagenparks berücksichtigt. Die Integrati-

onsschicht des MES muss also in der Lage sein, verschiedene Formate und Protokolle sowie Statusdaten mit unterschiedlichem Informationsgehalt zu harmonisieren und in aufbereiteter Form an die operative Ebene weiterzugeben.

Wie stark ist die Vision von Industrie 4.0 mit der Cloud verknüpft? Aus unserer Sicht ist Cloud Computing eine notwendige Bedingung für die vierte industrielle Revolution. Das gilt im Speziellen für die Private Cloud, die ihre Dienste nicht über das Internet, sondern über eine verschlüsselte VPN-Verbindung bereitstellt. Damit sind die sensiblen Daten in Private Clouds sicherer aufgehoben als auf intern betriebenen Servern. Das wiederum gilt besonders für Clouds, die in Rechenzentren in Deutschland betrieben werden und somit nicht dem Patriot Act der US-Regierung unterstehen.

Prozesse werden vernetzt und funktionieren autonom – das klingt nach steigender Komplexität. Wie können Unternehmen diese beherrschen? Das Konzept der M2M-Kommunikation zur Produktivitätssteigerung wird bereits in vielen Bereichen umgesetzt. Per se betreten wir in diesem Zusammenhang also kein Neuland. Beherrschbar wird der Datenaustausch mit Standard-Schnittstellen und -Protokollen. An der Umsetzung solcher Modelle wird mit Hochdruck gearbeitet, sie haben allerdings noch keine Marktreife erlangt.

Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben. Das Zitat von Michail Gorbatschow stammt aus dem Vorfeld der letzten Revolution in Deutschland. Gilt das Diktum auch für die vierte industrielle Revolution? Ja, denn wenn fertige Unternehmen im internationalen Wettbewerb bestehen wollen, müssen sie sich die Digitalisierung und Automatisierung ins Pflichtenheft schreiben. Welche Bedeutung dieses Thema für die deutsche Volkswirtschaft hat, zeigt auch die High-tech-Strategie der Bundesregierung. Industrie 4.0 ist dort eines der zentralen Forschungs- und Handlungsfelder.

Überblick:

- BITKOM, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO (Hrsg.): Industrie 4.0 – Volkswirtschaftliches Potenzial für Deutschland, 2014
- Iestyn Hartbrich: In der Zukunftsfabrik, DIE ZEIT, 23. Januar 2014

Ausblick:

- Professorin Jivka Ovtcharova vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) über die Verwandlung der industriellen (Arbeits-) Welt im Bechtle update 3.2014



Blickpunkt Logistik:

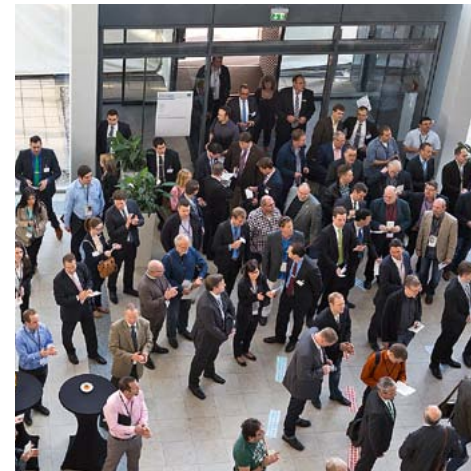
- Augmented Reality im Lager



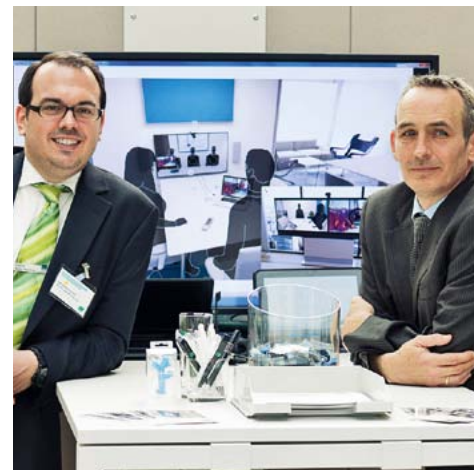


CC DAY 2014. Besucherrekord. Bei ihrer zehnten Auflage erwiesen sich die Bechtle „Competence Center Days“ am 2. und 3. April 2014 in Neckarsulm erneut als Besuchermagnet. Unter dem Motto: „We drive IT“ informierten sich bei der größten Bechtle Veranstaltung des Jahres mehr als 1.600 Kunden, Hersteller, Partner und Mitarbeiter über neueste technologische Entwicklungen der IT-Branche und das Leistungsspektrum von Bechtle.

Jetzt schon den 25. und 26. März für die Bechtle CC Days 2015 vormerken!



Die Zukunft hören, sehen und Probe sitzen. Insgesamt 58 Referenten sorgten für spannende Fachvorträge. Dabei haben wir bei der Zusammenstellung der Themen streng darauf geachtet, die Praxisnähe an erste Stelle zu rücken und die Zukunftsfähigkeit nicht aus dem Blick zu verlieren. Apropos: Den Arbeitsplatz der Zukunft mit Vitra-Möbiliar und innovativer Technik konnten unsere Besucher hautnah erleben und schon mal in der Zukunft Probe sitzen.



Aus der Praxis für die Praxis: Natürlich berichten wir gern (und stolz) über unsere Projekte in den vielen Unternehmen, die uns als IT-Dienstleister vertrauen. Noch besser können das aber unsere Kunden selbst. Deshalb freuten wir uns über insgesamt neun Kunden, die unseren Besuchern ihre IT-Projekte mit Bechtle selbst vorstellten. Von Kollegen für Kollegen.



Technik pur, Bechtle only. Wer keine Lust auf immer gleiche Messestände hat, sondern Praxisorientierung schätzt, für den sind die Bechtle CC Days maßgeschneidert. Kompakter lässt sich die umfassende Kompetenz und Bandbreite von Bechtle nicht erleben. Alle Bechtle IT-Lösungen, sämtliche Competence Center, Bechtle Managed Services, unsere Schulungszentren sowie die beeindruckend große Lagerlogistik bestimmen das Programm.



IT macht Spaß. Und dann war da noch das Rahmenprogramm: zum Beispiel die Rennautoausstellung (u. a. Porsche 911 GT3 Cup Typ 997 und Audi R8) oder ein Boxenstopp an der vierspurigen Carrerabahn. Als Gastreferentin beeindruckte die deutsche Motorsport-Ikone Ellen Lohr mit ihrem Vortrag über „Kommunikation als Säule des Erfolgs“. Dabei hob sie die zentrale Bedeutung von Teamspirit und Vertrauen im Rennsport wie auch im Business hervor. Spaß machte auch die Fotobox, die tolle Erinnerungsfotos gleich ausdruckte – auf Wunsch mit Helm und Brille.



Viele technische Highlights – darunter ein 3D-Drucker. An rund 50 Messeständen vermittelten mehr als 150 Spezialisten der gesamten Bechtle Gruppe Expertenwissen aus den Bereichen Mobility, Software, Virtualisierung, Networking Solutions, IT Security, Storage und weiteren Infrastrukturthemen. Staunen konnte man bei den 3D-CAD-Experten unseres Tochterunternehmens Solidpro: Sie hatten einen 3D-Drucker am Start, der sogar Handtäschchen produzierte.





Powerfrau mit Bodenhaftung.

1.300 PS sind die Leistung von 13 durchschnittlich motorisierten Autos. Aber auch die Power des Race Trucks von Ellen Lohr. Seit fast 30 Jahren steht sie für Kontinuität und Leidenschaft im Rennsport. Egal ob Tourenwagen, Truckrennen oder Rallye – im Cockpit fühlt sich die gebürtige Mönchengladbacherin wohl. Längst ist sie aber auch clevere Geschäftsfrau, Markenbotschafterin und gefragte Referentin. Trotz des Erfolgs hat die 49-Jährige vor allem eines nie verloren: die Bodenhaftung. Im Rahmen des Bechtle Competence Center Days 2014 gab Ellen Lohr bei ihrem Gastvortrag faszinierende Einblicke in die Welt des Motorsports. Wir baten Sie danach zum Gespräch.

Wie sind Sie zum Motorsport gekommen? Ich bin familiär vorbelastet. Schon mein Vater machte Kartsport und nahm mich als Kind mit zur Rennstrecke. Da hat mich die Leidenschaft gepackt. Über das Gokartfahren bin ich dank unserer regionalen Talentschmiede in der Formel Ford gelandet, wurde mit 17 Jahren deutsche Meisterin und schaffte den Aufstieg in die Formel 3. In der Zeit lieferte ich mir packende Duelle mit späteren Renngrößen wie Michael Schumacher und Heinz-Harald Frentzen. Mercedes engagierte mich schließlich für die Deutsche Tourenwagenmeisterschaft.

Sie haben sich als Frau in einer Männerdomäne durchgesetzt. Was waren dabei die entscheidenden Eigenschaften? Vor allem Hartnäckigkeit, denn Erfolg ist kein Zufallsprodukt. Als Frau musste ich mich in vielen Situationen auf und abseits der Rennstrecke doppelt und dreifach beweisen – das prägt. Ich kann aber sicher auch mit fahrerischem Talent punkten. Entscheidend ist letztlich aber nicht das Geschlecht, sondern der Glaube an sich selbst.

Gibt es auch negative Erlebnisse, die Sie vorangebracht haben? Ein Rennteam, mit dem ich mich fest verbunden gefühlt habe, hat mich nicht weiterbeschäftigt. Beim fol-

genden Engagement fühlte ich mich dann aber noch besser aufgehoben und es ging für mich noch erfolgreicher weiter.

Sie sind Markenbotschafterin für Mercedes. Wie finden Sie die Marke Bechtle? Unheimlich positiv. Das Unternehmen und seine Mitarbeiter beeindruckten mich sehr. Man spürt förmlich, wie die ausgegebene Vision gelebt wird. Hätte ich Ahnung von IT, würde ich gern bei Bechtle arbeiten.

Einer unserer vier definierten Unternehmenswerte ist Bodenhaftung. Was verbinden Sie mit dieser Eigenschaft? Einen guten Reifen. Außerdem ist es ein Wert, der perfekt zu meiner Philosophie des Motorsports passt. Ich bin ein bodenständiger Mensch und offen für Ansprache jeglicher Art.

„Zusammen mehr wert“ lautet ein Bechtle Motto. Was bedeutet Teamwork für Sie? In erster Linie Vertrauen, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Allein könnte ich gar nichts bewegen. Nur wenn die Beteiligten gemeinsam in eine Richtung steuern, kann ein Team erfolgreich sein. Erfolg im Motorsport ist daher immer auch das Ergebnis funktionierender Teamworks. Das gilt im Übrigen meiner Meinung nach genauso im Business oder Privatleben. Die entscheidende Frage in einem Team lautet: Wer ist für was am besten geeignet?

Was zeichnet gute Kommunikation im Motorsport aus? Aller kleinste Nuancen können folgeschwer sein. Eine richtige, präzise und klare Kommunikation – egal ob verbal, nonverbal oder mit technischen Hilfsmitteln – bestimmt den Erfolg einer Mission und damit des Teams. In einem Umfeld, das sich permanent ändert, ist entscheidend, sich immer wieder schnell auf neue Rahmenbedingungen einzustellen. Gerade die IT-Branche wandelt sich rasant, obwohl sie noch so jung ist. Die Vollgasbranche gibt es dagegen schon seit 120 Jahren.

In einem Neuwagen steckt heute die Rechenpower von 20 PCs. Fluch oder Segen? Es gibt technische Neuerungen, die sinnvoll sind und für mehr Sicherheit sorgen. Aber nicht alle elektronischen Helferlein sind wirklich notwendig. Ich bin allerdings auch bekennende Autopuristin, packe gern an und repariere selbst. Bei Autos neueren Datums ist das nur mit Einsatz moderner und teurer Technik möglich. Dazu braucht es – wie auch in der IT – hervorragend ausgebildete Experten. Das ist schön für die Spezialisten, aber nicht so gut für die Nutzer der Technik.

Was würden Sie machen, wenn Sie keine Motorsportlerin wären? Vermutlich wäre ich in der Tourismusbranche oder im Adventure-Bereich tätig. Die Sehnsucht nach fernen Ländern entwickelte sich auf meinen zahlreichen Reisen zu den Rennen rund um den Globus.

Haben Sie eine Lieblingsrennstrecke? Momentan der Circuito del Jarama in der Nähe von Madrid. Dort ist immer gutes Wetter, was mir als Schönwetterfahrerin sehr entgegenkommt. Außerdem ist der Kurs nicht wie viele moderne Rennstrecken für den Highspeed der Formel 1 optimiert. Jarama hat aufregende Kurven und Schikanen und es geht ständig auf- und abwärts. Eine Herausforderung mit hohem Spaßfaktor.

Was geht einer Rennfahrerin im Moment „des Abflugs“ durch den Kopf? Da wird die Zeit lang und eine Sekunde wird zu fünf. Die Gedanken sind: Was wird passieren, wo lande ich und was wird am Auto alles zerstört? Erfahrung hilft dabei, die Ruhe zu bewahren und ist der entscheidende Faktor, um aus dem kurzfristigen Misserfolg ein Lehrstück für zukünftiges Handeln zu gestalten.

Welche Ziele haben Sie noch? Als Fahrerin bei der Rallye Dakar durchzukommen und auf der Zielrampe zu stehen. Ein weiterer Traum ist, die Truckeuropameisterschaft zu gewinnen. Leider ist das relativ unrealistisch,

da wir als privater Rennstall im Vergleich zu den Werksteams deutlich schwächer aufgestellt sind.

Sind Frauen die besseren Autofahrer? Aber klar. Ich kann das auch deshalb so bestimmt sagen, weil ich früher Sicherheitstrainings geleitet habe. Jedenfalls überschätzen Männer gern ihre fahrerischen Fähigkeiten. Frauen dagegen unterschätzen sich häufig – was die bessere, weil ungefährlichere Variante ist.

Wie holen Sie sich abseits der Piste Nervenkitzel? Abseits der Rennstrecke finde ich ein Glas Rotwein, ein gutes Buch und einen Liegestuhl mehr als spannend. Ich lebe im Süden Frankreichs, hier lässt sich das natürlich besonders gut umsetzen. Wenn ich dann doch mal Action brauche, reizt mich der freie Fall beim Fallschirmspringen.

Wie halten Sie sich körperlich und geistig fit? Je näher ein Rennen rückt, umso mehr Sport mache ich. Auf dem Programm stehen dann täglich mehrere Stunden Laufen und Fitness. Je trainierter ich bin, desto länger kann ich die Konzentration hochhalten.

Was macht Ellen Lohr in zehn Jahren? Das Projekt nennt sich „Die Insel“. Heißt: In zehn Jahren möchte ich mich auf einer schönen Insel zur Ruhe setzen. „Runterfahren statt Hochdrehen“ lautet dann das oberste Ziel.

Haben Sie ein Traumauto? Der legendäre Mercedes-Benz Silberpfeil von Juan Manuel Fangio aus dem Jahr 1954. Der Rennwagen wurde kürzlich bei einer Auktion für knapp 23 Millionen Euro veräußert. Ich würde ihn ebenfalls verkaufen und könnte dann bedeutend schneller meiner Insel näherkommen.

30 Jahre Ellen Lohr im Motorsport bedeuten ...? ... Kontinuität, auf die ich stolz bin. Über diese lange Zeitspanne nahezu jeden Motorsport auf höchstem Niveau zu betreiben sehe ich als das Besondere meiner Karriere.



Ellen Lohr ist eine der erfolgreichsten Motorsportlerinnen weltweit. Sie gewann als erste Frau die deutsche Meisterschaft in der Formel Ford, schaffte den Aufstieg in die Formel 3, ist die einzige Rennfahrerin, der bisher ein DTM-Sieg gelang. Sie nahm außerdem neun Mal an der Rallye Dakar teil. Aktuell fährt sie bei der Truck-Race-Europameisterschaft mit. ellenlohr.com



Innovation ist Teil unserer DNA.

Voller Enthusiasmus spricht Aaron Kelly über das neue Mitglied der SOLIDWORKS-Familie. Erläutert die innovative Qualität einer Anwendung, die bislang ungenutzte Potenziale in der Produktentwicklung zur Geltung bringt. Man spürt: Er ist ganz nah dran an den täglichen Herausforderungen in produzierenden Unternehmen. Aaron Kelly bündelt und reflektiert die Wünsche von Kunden weltweit und übersetzt sie in neue Softwareprodukte. Er ist ein Stratege. Und als solcher war er Anfang April zu Gast bei den Bechtle Competence Center Days in Neckarsulm, wo die neue Software SOLIDWORKS Mechanical Conceptual erstmals der Fachpresse und der Kundenöffentlichkeit in Europa vorgestellt wurde.

Viel wurde schon über Schwarmintelligenz geschrieben, über das Wissen des Kollektivs und dessen Nutzung. Wie beschleunigt man aber konkret die Zusammenarbeit unterschiedlicher Know-how-Träger und Interessengruppen im Produktentwicklungsprozess? Eine Antwort darauf bietet die Anwendung SOLIDWORKS Mechanical Conceptual. Im Januar auf der SOLIDWORKS World 2014 in San Diego angekündigt, startete im zweiten Quartal der Verkauf der Konzeptionierungssoftware, die von Marktbeobachtern mitunter als „Antwort von Dassault Systèmes auf Facebook“ oder als „Google Docs für die Produktentwicklung“ bezeichnet wurde. „Wir haben mit Mechanical Conceptual zwei bislang getrennte Dinge miteinander verbunden: Auf der einen Seite die einfache digitale Erfassung und Entwicklung des Konstruktionsentwurfs und auf der anderen Seite die Zusammenarbeit unterschiedlicher Interessengruppen in der wichtigen Konzeptphase“, sagt Aaron Kelly, Vice President User Experi-

ence & Product Portfolio Management, SOLIDWORKS bei Dassault Systèmes. Bereits vorhandene Lösungen für Produktdatenmanagement (PDM) und Produktlebenszyklusmanagement (PLM) strukturierten zwar die Zusammenarbeit in späteren Entwicklungsphasen. Der Prozess der Diskussion und Bewertung unterschiedlicher Ideen erfolge bislang aber mit unzureichenden Tools: „Oft werden dafür eben die verfügbaren Bordmittel genutzt, zum Beispiel der Versand von 3D-Modellen per E-Mail oder der Austausch über eine Webkonferenz“, sagt Aaron Kelly. Diese Medien erlaubten jedoch keine effektive Interaktion und Nachvollziehbarkeit in der technischen Konzeptentwicklung. „So wird vermutlich niemand Webkonferenzvideos durchsuchen, wenn er eine bestimmte Version des Entwurfs sehen möchte.“

Vernetzte Effizienz. Mit webbasierten Funktionen greift SOLIDWORKS Mechanical Conceptual die spezifischen Anforderungen in der ersten Ideenphase auf: Der Verlauf der Konzeptentwicklung wird kontinuierlich in der sicheren Cloud von Dassault Systèmes gespeichert und ist dadurch jederzeit für autorisierte Anwender aus Konstruktion, Marketing, Vertrieb oder Management zugänglich. Über vertraute Internettools wie Chat kann detailliertes Feedback gesammelt und unternehmensweit verstreutes Wissen zusammengeführt werden. Die Konzeptphase wird darüber hinaus auch für Ideen und Wünsche von Partnern und Kunden geöffnet. Das ebnet den Weg zu einer fundierteren Einschätzung der Idee, zu schnelleren Entscheidungen und einer beschleunigten Übernahme in die CAD-Konstruktion. Mechanical Conceptual ist die erste SOLIDWORKS-Anwendung auf der 3DEXPERIENCE Plattform von Dassault Systèmes. Die

Speicher- und Datenzugriffstechnologie steht Nicht-CAD-Usern in Form der komplementären Anwendung Collaborative Sharing zur Verfügung – und ermöglicht ab Herbst 2014 auch die webbasierte Zusammenarbeit rund um die Konstruktion mit der SOLIDWORKS CAD-Software. Aaron Kelly: „Wir haben den neuen sozialen und kollaborativen Ansatz bewusst zuerst für die Konzeptphase gewählt, weil sie am dynamischsten ist und die meisten Entwurfsveränderungen beinhaltet. Mehr als 36 Prozent der Entwicklungszeit fallen bislang in diese Phase.“ Mit der Übertragung auf die CAD-Kernapplikation sowie einem geplanten weiteren Konzeptmodellierer für organische Formen und komplexe Oberflächen wird SOLIDWORKS diesen Weg konsequent fortsetzen.

Kompletter Ansatz. Nicht nur die Intelligenz, sondern auch die Ergebnisse der vielen sollen künftig die Konstruktionsarbeit der SOLIDWORKS-Anwender verbessern und beschleunigen. Über den kostenlosen Dassault Systèmes Webservice 3D ContentCentral stellen zahlreiche Hersteller und Anwender Millionen von 2D- und 3D-Modellen bereit, die direkt verwendet werden können. Zudem lassen sich firmeninterne Datenquellen – auch außerhalb der üblichen PDM- und PLM-Lösungen – über die Anwendung EXALEAD OnePart effizient auf bereits vorhandene Teile, Entwürfe und Dokumentationen durchsuchen. Das Rad muss also nicht jedes Mal neu erfunden werden, wodurch Entwicklungsingenieuren mehr Zeit bleibt für die Erschaffung wirklich neuartiger Produktergebnisse. Aaron Kelly: „Wir geben Anwendern Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie schneller und effizienter Produkte bis zur Marktreife entwickeln und verfügbare Ressourcen bestmöglich nutzen. Es geht darum, komplexe

Aufgaben einfacher zu erledigen. Deshalb haben wir Innovation zum Teil unserer DNA gemacht.“ Wie das funktioniert? „Wir hören dem Kunden ganz genau zu. Und dann reagieren wir. Ich denke, dass jene Unternehmen am erfolgreichsten sind, die das am schnellsten verinnerlichen.“

→ Ihre Ansprechpartner sind die CAD-Spezialisten der Bechtle Gruppe:

■ **SolidLine AG und Solidpro GmbH in Deutschland:**

solidline.de, solidpro.de

■ **Planetsoftware GmbH in Österreich:**

cad.at

■ **Solid Solutions AG in der Schweiz:**

solidsolutions.ch



Videointerview mit Aaron Kelly bei den Bechtle CC Days.



Marc Bonkosch ■ Meine Position bei Bechtle: Vertriebsleiter Bechtle IT-Systemhaus Würzburg. ■ Mein Alter: 37 ■ Mein Geburtsort: Mainz. ■ Mein Lieblingsbuch: 1984 von George Orwell. ■ Meine Lieblingsstadt: München. ■ Mein erstes Geld verdiente ich bei: Ferienjob bei VW Audi Vertriebszentrum in Würzburg. ■ Mein liebstes Hobby: Grillen und Kochen. ■ Meine Lieblings-App: FC Bayern. ■ Mein Lieblingsgetränk: Kaffee. ■ Dieser Wert ist mir wichtig: Respekt. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Unzuverlässigkeit. ■ Meine Lieblings-Website: www.der-postillon.com und www.amazon.de ■ Meine Ziele im Job: Bechtle Würzburg erreicht spätestens 2020 die 5 Prozent Umsatzrendite. ■ Meine Inspirationsquelle: Familie und Freunde. ■ Aus diesem Fehler habe ich gelernt: Ihn nicht zweimal zu machen. ■ Mein Motto: „Mia san mia“. ■ Meine erste LP: AC/DC – Back in Black. ■ Dort möchte ich noch hin: New York – USA. ■ Mein Bechtle Highlight: Nach knapp 17 Jahren zum Glück VIELE! ■ Was ich mir fest vornehme: ... mache ich auch.



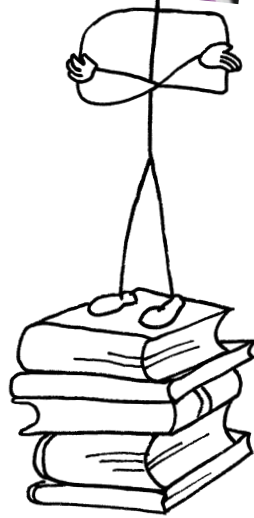
Daniel Mensah ■ Meine Position bei Bechtle: Vertriebsleiter Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt. ■ Mein Alter: 35 ■ Mein Geburtsort: Accra, Ghana. ■ Mein Lieblingsbuch: Die Nadel von Ken Follett. ■ Meine Lieblingsstadt: Cannes. ■ Mein erstes Geld verdiente ich durch: Zeitungen austragen. ■ Mein liebstes Hobby: Ballsportarten. ■ Mein Lieblingsgetränk: Schwarzer Tee mit Honig. ■ Diese Tugend ist mir wichtig: Ehrlichkeit. ■ Dafür lasse ich alles stehen und liegen: Ein echt gutes Barbecue! ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Kartoffeln und Süßigkeiten. ■ Mein Traum vom Glück: Mit meinem Sohn endlich die Bolzplätze unsicher machen. ■ Meine Ziele im Job: Den nächsten Evolutionsschritt mit meinem Team vollziehen. ■ Meine Vorbilder: Mein Schwiegervater. ■ Meine Inspirationsquelle: Die Familie. ■ Mein Motto: Nichts dem Zufall überlassen. ■ Meine erste CD: Dangerous von Michael Jackson. ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Pergine in Italien. ■ Dort möchte ich noch hin: Barbados. ■ Mein Bechtle Highlight: Meine Zeit als HP-Hunter. ■ Was ich mir fest vornehme: Definitiv mehr Bewegung.

Neu in Führung.

Der Manager, das unbekannte Wesen? Ganz im Gegenteil: Lesen Sie im Fragebogen, welche Wünsche, Hobbys und Ziele drei neue Führungskräfte bei Bechtle haben. Einer will nämlich nie mehr den Karneval verpassen. Ein anderer ist auf der Suche nach Zusammenhängen. Und der Dritte fährt neuerdings wieder gern Motorrad.

MARTIN SCHAUER, 49
Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main, letzte Position: Geschäftsführer VR Netze GmbH und VR Netze S.à r.l. Luxemburg

- arbeitet** leidenschaftlich gern und öfter auch zu lange.
- liest** gern vor – und hört selbst auch mal Hörbücher.
- schreibt** sich das Wichtige auf, weil es sich dann besser einprägt.
- wird** nicht müde, Menschen zu vertrauen!
- telefoniert** am liebsten auch mal gar nicht.
- sieht** die Dinge positiv, aber nicht naiv.
- möchte** Mitarbeiter begeistern und Kunden überzeugen.
- riecht** am liebsten seine liebe Frau.
- schmeckt** und genießt gern ein gutes Essen.
- fühlt** sich wohl bei seiner Familie und bei Bechtle.
- fährt** neuerdings gern wieder Motorrad.
- reist** am liebsten spontan und ohne vorher alles perfekt zu planen.
- will** mit dem IT-Systemhaus Rhein-Main sehr erfolgreich werden.
- schläft** wenig – aber immer gut ein.
- kann** die meisten Fragebögen nicht ausstehen.
- spielt** nicht im Casino, sondern lieber mit seinen Töchtern.
- hört** am liebsten die Wahrheit und sehr gern gute Musik.

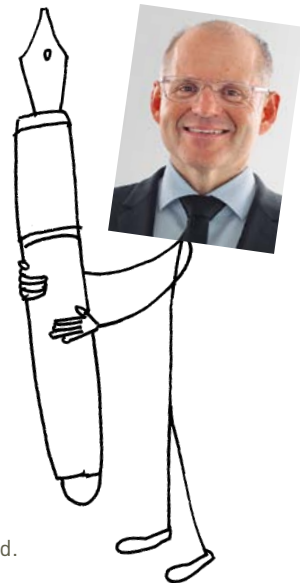


STEPHAN MAUER, 46
Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Mannheim, letzte Position: Vertriebsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim

- arbeitet** am Wochenende äußerst ungerne.
- liest** gern Biografien.
- schreibt** total unleserlich.
- wird** nervös, wenn es nicht strukturiert läuft.
- telefoniert** ungerne. Und beschränkt sich aufs Wesentliche.
- sieht** gern Krimis und Dokus.
- möchte** Zusammenhänge verstehen.
- riecht** extrem gut.
- schmeckt** gutes Essen.
- fühlt** sich zu Hause am wohlsten.
- fährt** ungerne lange Auto.
- reist** gern mit seiner Familie.
- will** seine Freizeit genießen.
- schläft** am liebsten im eigenen Bett.
- kann** sehr gut kochen und Golf spielen.
- spielt** am liebsten Golf.

RAMÓN ROUMANS, 43
Bereichsvorstand ARP, letzte Position: Managing Director Staples

- arbeitet** im Team mit Spaß und Leidenschaft.
- liest** Zeitungen, Magazine, Bücher und im Internet.
- schreibt** am liebsten mit Füller.
- wird** dieses Jahr leider nicht beim PinkPop-Festival sein.
- telefoniert** nur „hands-free“.
- sieht** eine schöne Zukunft für ARP innerhalb von Bechtle.
- möchte** nie mehr Karneval verpassen.
- riecht** nach Chanel BLEU.
- schmeckt** auch mit den Augen.
- fühlt** gerne die Meeresluft am Strand.
- fährt** irgendwann mit seinen zwei Kumpel Harley-Davidson.
- reist** (wenngleich Niederländer) nie und nimmer mit dem Wohnwagen.
- will** Gesundheit für Familie, Freunde und sich selbst.
- schläft** bei Müdigkeit selbst im Stehen ein.
- kann** seinem fast 5-jährigen Sohn keinen Wunsch abschlagen.
- spielt** zu selten Golf.



Dr. Matthias Metz ist neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG.

Die Bechtle AG hat seit 5. Juni 2014 einen neuen Aufsichtsratsvorsitzenden. Von der Hauptversammlung wurde Dr. Matthias Metz zunächst als neues Aufsichtsratsmitglied und in der anschließenden konstituierenden Aufsichtsratssitzung zum Vorsitzenden des Kontrollgremiums gewählt. Mit beeindruckendem Wahlergebnis: Die rund 500 Teilnehmer der Hauptversammlung stimmten mit der überwältigenden Mehrheit von 99,85 Prozent für ihn. Die Wahl zum Vorsitzenden durch die Aufsichtsratsmitglieder erfolgte einstimmig.

Dr. Matthias Metz führte bis Ende Mai als Vorsitzender des Vorstands die Bausparkasse Schwäbisch Hall AG. Der promovierte Betriebswirt war dort seit 1998 tätig, gehörte seit 1999 dem Vorstand an und wurde 2006 an dessen Spitze berufen. Erst im Mai war der 62-Jährige in den Ruhestand verabschiedet worden. Nun ist er Nachfolger von Gerhard Schick, der nach dem, aus persönlichen familiären Gründen erfolgten, Rücktritt von Klaus Winkler Ende 2013 vorübergehend erneut das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden übernommen hatte. Mit der Wahl von Dr. Matthias Metz wurde der Wechsel an der Spitze des Kontrollgremiums nun wie geplant vollzogen.

Gerhard Schick wird dem Unternehmen als Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats weiter eng verbunden bleiben, sich jedoch aus allen operativen Aufgaben zurückziehen. Für den Mitgründer von Bechtle ist Dr. Matthias Metz ein Wunschkandidat, wie er bei der Hauptversammlung ausdrücklich betonte: „Uns war wichtig, jemanden für diese Aufgabe zu gewinnen, der so bodenständig ist wie Bechtle selbst. Jemand, der in seiner persönlichen Situation auch die notwendige Zeit für diese anspruchsvolle Aufgabe aufbringen kann, um den Vorstand nicht nur zu kontrollieren, sondern ihm auch als Berater zur Seite stehen kann.“

Jahrgang 1952, verheiratet, vier erwachsene Kinder. Dr. Matthias Metz studierte nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank AG Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg. 1979 schloss er sein Studium als Diplom-Kaufmann ab und blieb an der Universität als Wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Bankbetriebslehre. Es folgte die Promotion zum Dr. rer. pol. 1985 wurde er Assistent des Vorstands bei der Deutschen Bank AG in Frankfurt am Main. Ab 1988 war er für die Wüstenrot Bank AG in Ludwigsburg tätig – zunächst als Generalbevollmächtigter, dann als stellvertretendes und schließlich als ordentliches Vorstandsmitglied. 1993 übernahm er in Augsburg die Geschäftsleitung der Filiale der Deutschen Bank AG, bis er zwei Jahre später zum Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA in Frankfurt am Main wechselte. Dort war er drei Jahre lang als Direktor für Controlling, Finanzen und Steuern verantwortlich. 1998 wurde er Generalbevollmächtigter der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, ein Jahr später Vorstandsmitglied für Finanzen. Seit 2006 war er dort Vorsitzender des Vorstands. Sein Mandat endete am 1. Juni 2014.



Bechtle Tochterunternehmen ARP startet in Belgien.



Der schnellste Weg
zur ARP in Belgien:
arp.be

Seit 1. April 2014 ist das Bechtle Tochterunternehmen ARP mit einer weiteren IT-E-Commerce-Gesellschaft auch in Belgien vertreten. Es ist das sechste Land, in dem ARP europaweit vertreten ist. Teil der Wachstumsstrategie von Bechtle ist, mit den Marken ARP und Comsoft direct in den 14 Ländern vertreten zu sein, in denen sich Bechtle direct bereits erfolgreich etablieren konnte.

Geschäftsführer der neuen E-Commerce-Gesellschaft mit Sitz in Neerpelt ist Jan Prinsen. Der 45-Jährige ist seit 1995 bei ARP und bleibt wie bisher auch Geschäftsführer von ARP in den Niederlanden. Er kennt den belgischen Markt und ist exzellent mit den Herstellern vernetzt. „Mit ARP haben wir sehr gute Chancen, unseren Marktanteil als Konzern weiter auszubauen. Belgien ist ein attraktiver Markt mit vielversprechendem Geschäftspotenzial. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir mit der

Erfahrung von Jan Prinsen als Geschäftsführer und dem gut eingearbeiteten Vertriebsteam gute Chancen haben, uns als IT-E-Commerce-Partner mit der Marke ARP schnell zu etablieren und profitabel zu wachsen“, sagt Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce, Bechtle AG.

Optimale Voraussetzungen. In Belgien bietet ARP Geschäftskunden sowie öffentlichen Auftraggebern über die Vertriebskanäle Webshop, Telefon und Katalog ein breites Portfolio aus gut 30.000 IT-Produkten namhafter Hersteller sowie der Eigenmarken ARP Made, ARP Product und Claxan an. Im Onlineshop finden Kunden unter www.arp.be tagesaktuelle Preise und Verfügbarkeiten sowie landesspezifische Vertriebsinitiativen. „Das umfangreiche Portfolio sowie der Onlineshop in den vier Sprachversionen Deutsch, Englisch, Französisch und Niederländisch sind optimale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Markteinstieg. Außerdem profitieren wir von den Erfahrungen unserer Kolleginnen und Kollegen in den Niederlanden“, sagt Ilse Boonen, Teamleiterin Vertrieb von ARP in Belgien.



Neuer Bereichsvorstand ARP.

Seit dem 1. April 2014 hat ARP mit Ramón Roumans auch einen neuen Bereichsvorstand. Der 43-jährige gebürtige Niederländer bringt viel Erfahrung für das E-Commerce-Geschäft mit. In den vergangenen 14 Jahren verantwortete Ramón Roumans bei STAPLES in unterschiedlichen Positionen unter anderem internationale E-Commerce- und Logistikprojekte. „Wir freuen uns sehr, mit Ramón Roumans eine Führungskraft für uns gewonnen zu haben, die nicht nur über einen breiten Erfahrungsschatz verfügt, sondern mit ihrer Persönlichkeit auch menschlich sehr gut zu uns passt“, sagt Jürgen Schäfer.

In Belgien ist Bechtle direct seit **2000** aktiv, **2010** folgte Comsoft direct und seit **2012** verfügt das Unternehmen auch über ein Projektbüro in Brüssel, das sich auf öffentliche Auftraggeber fokussiert.



v. l. n. r.: Laudator **Norbert Benz** (Aspectra AG) mit **Andreas Schicker** und **Claudio Galli** von ARP.

ARP Onlineshop gewinnt Swiss E-Commerce Award.

Der Onlineshop der ARP Gruppe erhielt am 7. Mai den Swiss E-Commerce Award in der Kategorie Business-to-Business (B2B). Die zwölköpfige Jury würdigte dabei insbesondere die vielfältige Verwendung von Business-to-Consumer-(B2C-) Funktionskomponenten in einem B2B-Shop.

Bei der dritten Vergabe des Swiss E-Commerce Award in der Messe Zürich setzte sich die ARP Gruppe gegen starke Konkurrenz durch. Insgesamt bewarben sich rund 140 E-Commerce-Unternehmen in zehn Kategorien um die Auszeichnung. Die aus zwölf E-Commerce-Spezialisten bestehende Jury betonte die Annäherung von B2C und B2B im ARP Onlineshop. Erwartungshaltungen und bekannte, bewährte Funktionskomponenten aus dem Konsumentenbereich wurden gezielt im Geschäftskundensegment eingesetzt. Die Juroren hoben Benutzerführung, Such- und Vergleichsoptionen sowie die maßgeschneiderten B2B-Cockpit-Funktionen hervor.

Andreas Schicker, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Online Business ARP Schweiz, nahm den Preis in Empfang: „Wir freuen uns sehr über diesen Award. Er macht uns nicht nur stolz, sondern bestätigt, dass uns die Neugestaltung unseres Shops gut gelungen ist. Gleichzeitig nehmen wir die Auszeichnung als Ansporn, weiter an der Verbesserung unserer Onlineplattform zu arbeiten. Unser Dank geht an alle, die an der Entwicklung unseres neuen Onlineshops beteiligt waren.“

Die ARP Gruppe mit Hauptsitz in Rotkreuz (Schweiz) gehört zu den führenden europäischen Anbietern von Computerzubehör für Geschäftskunden. Das Unternehmen ist seit **1988** tätig, gehört seit **2004** zur Bechtle Gruppe und beschäftigt über **260** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Schweiz, in Deutschland, Österreich, Frankreich, den Niederlanden und Belgien.



1. Höchststadt/Aisch
2. Wien
3. Bratislava
4. Budapest
5. Sibiu (Hermannstadt)
6. Brasov
7. Tulcea

Motorrad und Bechtle: seit den Jugendtagen mit Neckarsulm verbunden.

Der Technische Direktor des Regionalen Rechenzentrums Erlangen an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und langjähriger Bechtle Kunde, Dr. Gerhard Hergenröder, berichtet über Veränderungen und Anforderungen in der IT sowie seine Leidenschaft, das Motorradfahren.

Bei unserer Veranstaltung „360° Forschung und Lehre“ sprachen Sie über die Folgen der wachsenden Anforderungen des wissenschaftlichen Rechnens auf IT-Organisationen. Dabei bezeichneten Sie Prognosen, die mehr als drei Jahre in die Zukunft reichen, als „Wahrsagung“. Weshalb ist es so schwierig, in die Zukunft der IT zu blicken? Hier gehen die Meinungen auseinander. Manche sagen, eine Prognose für die nächsten zehn Jahre ist möglich. Ich denke, in puncto Hardware ist das zutreffend. Hier gibt es verlässliche Zahlen, etwa dass sich alle 18 Monate die Speicherdichte verdoppelt. Die Technik ist das eine, aber wie sie genutzt wird und damit gesamtgesellschaftliche Veränderungen hervorruft, ist etwas anderes. Welche neuen Dimensionen sich dadurch ergeben, ist meiner Meinung nach kaum vorhersehbar.

Nennen Sie doch ein Beispiel. Vor zehn Jahren hätte keiner vorausgesagt, dass heute alle Studierenden mit mobilen Geräten ausgerüstet sein werden, die sie für das Studium intensiv nutzen. Daraus ergeben sich unter anderem neue Herausforderungen an die IT. Zum Beispiel an die Technik, die vorgehalten werden muss, und deren Betreuung. Heute haben wir beispielsweise 1.200 Access Points. Im Alltag einer Universität mit ihren Genehmigungsvorgaben und langen Planungszyklen ist es schwierig, kurzfristig zu reagieren, finanzielle Mittel sind nicht ad hoc abrufbar. Wir sind in der glücklichen Lage, über eigene Einnahmen zu verfügen, die wir für

außerplanmäßige Investitionen nutzen können. Zu dieser technischen Komponente gesellen sich neue Verhaltensmuster, die das Arbeiten, Forschen und Lehren an einer Universität grundlegend verändern. Das Gesamtpaket der Veränderung ist schwierig vorherzusehen.

Werden wissenschaftliche IT-Einrichtungen deshalb künftig mehr Aufgaben auslagern? Das wird unterschiedlich sein. Ich denke, dass wir mehr zwischen den Hochschulen und Forschungseinrichtungen kooperieren werden, so wie wir es bereits vereinzelt tun. Baden-Württemberg ist hier schon sehr aktiv.

Zurück zur Gegenwart: Welche Herausforderungen beschäftigen Sie derzeit? Uns beschäftigt zurzeit das High Performance Computing. Wir planen einen Neubau für unser Rechenzentrum und klären Fragen zur Klimatisierung von Großrechnern. Aktuell planen wir, eine Art Dropbox-Dienst einzurichten.

Sie hatten beruflich Einblick in Privatwirtschaft und öffentlichen Dienst. Wo sehen Sie die wesentlichen Unterschiede? Die Freiheit von Forschung und Lehre bedeutet gleichzeitig ein großes Mitspracherecht der Einzelnen. In der Industrie wird eine Marschroute vorgegeben, die dann umzusetzen ist. Im wissenschaftlichen Betrieb wird stärker diskutiert und nach einem Konsens gesucht. Letztlich müssen wir in der IT mit Qualität überzeugen.

Man sagte Informatikern lange nach, sie verstecken sich gern im Keller und brüten über ihren Aufgaben. Als gebürtiger Bamberger gehen Sie sicher gern auf statt in den Keller? * Ein Stück weit stimmt dieses Vorurteil vielleicht noch. Ich persönlich gehe sehr gern auf den „Spezi-Keller“, von hier hat man den schönsten Blick auf Bamberg. Der Wilde-Rose-Keller ist heute noch Treffpunkt für Familien, die ihre Brotzeit selbst mitbringen und dort ihre Getränke kaufen. Toll, dass sich die Keller-Tradition erhalten hat. Mir gefällt das sehr.

In Ihrer Freizeit fahren Sie Motorrad. Was bedeutet es Ihnen? Es ist ein leidenschaftliches Hobby, ein Gefühl der Freiheit und Entspannung pur. Meine Frau und mein Sohn haben inzwischen auch einen Führerschein, sodass wir nun mit drei Maschinen in Urlaub fahren. Man setzt sich drauf, schaltet ab, konzentriert sich auf das Fahren, spürt den Wind, riecht die Felder, es ist einfach herrlich. Und vor allem kommunikativ. Wenn wir von den Motorrädern absteigen, werden wir immer angesprochen. Egal, wo. So kommt man mit unterschiedlichsten Menschen in Kontakt. Besonders beeindruckend war unsere Fahrt bis ans Schwarze Meer. Dieser Sternenhimmel in den Karpaten ... einmalig.

Wie sind Sie denn zu diesem Hobby gekommen? Ich hatte schon mit 14 Jahren meine erste Maschine, eine NSU Max, und bin der Anziehungskraft erlegen. Das war ein tolles Gefühl, leider, leider habe ich sie irgendwann

verkauft. Heute fahre ich eine BMW R 1150 GS, eine große Enduro. Sie ist so gut wie die Sachen, die Bechtle verkauft! Bequem und qualitativ top. (Anm. der Redaktion: danke schön für das Kompliment) Mit ihr habe ich seit 2008 kilometermäßig einmal die Welt umrundet. Im Sommer wollen wir die Ostsee umfahren.

Vielen Dank für das Gespräch! Wenn Sie mal wieder in der Bechtle Zentrale in Neckarsulm sind, können Sie sich im Zweiradmuseum original NSU-Max-Modelle anschauen. Ein Besuch lohnt sich.



* In Bamberg geht man „auf den Keller“. Gemeint sind Biergärten, die sich über den früheren Brauereikellern befinden.

Vita 1956 in Bamberg geboren, studierte Dr. Gerhard Hergenröder Informatik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Parallel zu seiner Promotion zum Thema „Verteilte Systeme“ arbeitete er von 1986 bis 1989 an einem Netzwerkmanagementsystem für das Regionale Rechenzentrum an der Universität Erlangen-Nürnberg. Ab 1989 hat er die Projektierung und Entwicklung eines Klinik-kommunikationssystems für die Friedrich-Alexander-Universität vorangetrieben. Von Januar 1994 bis März 1998 war er Leiter des Zentrums für Informationstechnologie (ZIT) in Tübingen. Von April 1998 bis Ende 1999 leitete er das Geschäftsfeld „Produktmanagement und Integration“ bei Siemens Health Services in Erlangen und kehrte als Technischer Direktor des Regionalen Rechenzentrums an die Universität zurück.

It's all about SYNCronisation.



Video-Interviews mit Jos Brenkel, Sue Barsamian und Emery Geosits auf youtube.com/BechtleAG

Eine gelungene Veranstaltung macht aus Teilnehmern eine Gemeinschaft. Sie kann neue Verbindungen knüpfen und bestehende Beziehungen vertiefen. Im besten Fall kann sie wegweisend sein. Das gelingt, wenn die richtigen Menschen zusammenkommen. Ein Erfolgsrezept der zweiten Bechtle SYNC, was nicht nur die beeindruckende Gästeliste beweist.

Vier Fahnen wehten Anfang April 2014 am Bechtle Platz 1: die amerikanische Flagge, das hellblaue HP-Logo, der europäische Sternenkrans und die Bechtle Raute. Sie waren ein erster Willkommensgruß für die gut 140 Gäste, die sich zur Bechtle SYNC trafen. Vertreter des HP-Managements aus ganz Europa und den USA kamen für zwei Tage zusammen, um mit ihren europäischen Partnern von Bechtle direct, ARP und Buyitdirect über gemeinsame Wachstumsstrategien zu diskutieren. In diesem Jahr waren erstmals auch zwei Manager von PC Connection aus den USA zu Gast.

Gemeinsamer Spirit.

Für **Jürgen Schäfer**, Vorstand IT-E-Commerce bei Bechtle und Initiator der Veranstaltung, hatte die SYNC in diesem Jahr eine neue Qualität. „Die Erstaufgabe 2013 war von einem Pionierfeuer getragen. Bei der diesjährigen Veranstaltung kannten sich die Menschen aus den Länderorganisationen bereits persönlich. Damit konnten bereits ganz konkrete Absprachen getroffen werden. Eine ganze Reihe gemeinsamer Projekte wurde noch während der SYNC oder unmittelbar danach beschlossen. Für mich war ein Spirit des ‚Wir zusammen‘ deutlich spürbar.“ Und noch ein Aspekt hebt er hervor: „Das Zusammentreffen der Verantwortlichen aus den europäischen Standorten fördert die Länderbeziehungen außerordentlich. Unser Ansprechpartner bei HP in Polen sieht in Bechtle direct nicht mehr nur die junge und damit relativ kleine Organisation in seinem Land, sondern betrachtet sie als Teil des großen Ganzen. Damit wird das Potenzial, das wir als Gruppe bieten offensichtlich und erlebbar.“



It's all about Network. Enabled by Bechtle. Einen Einblick in die Veranstaltung gibt der Video-Clip zur SYNC 2014.



Siehe hierzu auch Bechtle update 1.2014 „New Style of IT.“

New Style of IT.

Jos Brenkel, Senior Vice President, Worldwide Sales Strategy and Project Management Office, Printing and Personal Systems, Hewlett-Packard, stellte den für HP programmatischen „New Style of IT“ in den Mittelpunkt seiner lebendigen Eröffnungsrede. Seiner Überzeugung nach geht es künftig vor allem darum, Kunden mit Services zu bedienen. Dabei zähle Erfahrung mehr denn je: „Selling services is the new style of IT. It's not about products, it's all about experience.“ Die entscheidenden Voraussetzungen für künftiges Wachstum sei neben Innovationen vor allem Kundennähe, die HP intensiv über Partner suche. Der Fokus der Partner weg von einer Produkt basierten IT, hin zu einer Service basierten IT, die die Kundenwünsche stärker einbeziehe, sei laut Jos Brenkel unabdingbar. Der Markt zwischen Konsumenten und dem Handel wachse durch zum Beispiel App-basiertes Einkaufen – eine schnelle Reaktion auf Kundenwünsche sei für die Partner somit entscheidend, um konkurrenzfähig zu bleiben. Zugleich betonte Jos Brenkel, dass diese

neue Art der IT auch tiefes Vertrauen unter den beteiligten Unternehmen voraussetze.

Drive the trend.

Auch **Sue Barsamian**, Senior Vice President und General Manager, Worldwide Indirect Sales, Enterprise Group, Hewlett-Packard, hob die neue Art, IT zu betreiben und zu nutzen, hervor. Mobilität, Multi-Device-Management und Sicherheit – in diesem Spannungsfeld bewegten sich IT-Verantwortliche heute. Die sich vollziehende Transformation der Unternehmens-IT sei dabei getrieben von jungen Mitarbeitern, für die Apps wichtiger seien als das Endgerät. Für HP gelte die Devise „to drive the trend“. Dies sei möglich mit der Strategie „keep it simple“, erklärte Sue Barsamian. Da sich die Wünsche der Kunden immer schneller ändern und IT für die Abnehmer immer komplexer werde, sei es wichtig als IT-Unternehmen flexibel reagieren zu können und Produkte zu vereinfachen. Die Bedürfnisse von IT-Entscheidern zu kennen und sie beim Aufbau einer neu strukturierten IT-Landschaft zu unterstützen, die den Anforderungen einer neuen Anwender-Generation genügt – darin liegt das Ziel von HP. Es zu erreichen sei nur über starke Partner möglich. Zukunftsfähige Technologie und anspruchsvolle Kundenbedürfnisse zu einer tragfähigen Lösung zu kombinieren bestimmte dann auch das Workshop-Programm der SYNC rund um Drucker, Netzwerktechnologie, Workstations und Thin Clients sowie Storage und Mobility.

Internationale Allianz.

Eine Besonderheit der diesjährigen SYNC war die Teilnahme von **Emery Geosits** und **Michael Moon** von PC Connection. Die erst kurze Zeit zuvor geschlossene Allianz zwischen Bechtle und PC Connection legte nahe, die Veranstaltung als Plattform zu nutzen, um das Thema internationale Kunden weiter voranzutreiben. Die Ähnlichkeit der Unternehmenswerte, -geschichte und -kultur von Bechtle und PC Connection hob Emery Geosits als bemerkenswert groß hervor. Beste Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit, deren Basis ein tiefes Vertrauen in den sorgsamsten Umgang mit Kunden und eine verlässlich hohe Qualität der Betreuung sind. Die Gemeinsamkeiten zwischen beiden Unternehmen kannte auch HP, haben doch Bechtle und PC Connection einen gleich hohen Stellenwert in der Partnerorganisation des Herstellers. Daher unterstützte HP die Bemühungen um eine Allianz zwischen beiden Unternehmen von Anfang an offensiv.

Starkes Netzwerk.

Neben Keynotes, Präsentationen und Workshops machte vor allem das Netzwerken am Rand der Veranstaltung mit regen Diskussionen um den Ausbau der vertrauensvollen Zusammenarbeit die SYNC zu einem Gewinn für alle Teilnehmer. Auf den Punkt bringt es das Feedback einer Teilnehmerin: „In den vergangenen beiden Tagen war die internationale Bedeutung von Bechtle mit Händen greifbar. Was immer die Zukunft bringt, wir meistern es mit Bravour als wichtiger Teil eines starken Netzwerks. Ist das nicht cool? Yes IT is!!!!“



I Erste Reihe: Emery Geosits, Vice President, Global Business Development, Michael Moon, Global Business Development Manager, beide PC Connection; Jos Brenkel, Senior Vice President, Worldwide Sales Strategy and Project Management Office, Printing and Personal Systems, Hewlett-Packard; James Napp, Geschäftsführer Bechtle direct UK und verantwortlich für Global Alliance **I Zweite Reihe:** Steven Trueman, Senior Sales Manager, Peter Ypsilantis, Business Development Manager, beide Bechtle direct UK; James Napp, Geschäftsführer, Bechtle direct UK und verantwortlich für Global Alliance; Emery Geosits, Vice President, Global Business Development, PC Connection; Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce, Bechtle; Michael Moon, Global Business Development Manager, PC Connection **I Dritte Reihe:** Talkrunde mit Ascan Collier, Leitung HP Vendor Integrated Product Management bei Bechtle; Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce, Bechtle; Pierre Jover, Vice President Commercial Sales PPS Group EMEA, Hewlett-Packard; Jos Brenkel, Senior Vice President, Worldwide Sales Strategy and Project Management Office, Printing and Personal Systems, Hewlett-Packard; Sue Barsamian, Senior Vice President und General Manager, Worldwide Indirect Sales, Enterprise Group, Hewlett-Packard sowie James Napp, Geschäftsführer Bechtle direct UK und verantwortlich für Global Alliance.



Globale Allianzen für internationale Kunden.

Seit vor 18 Jahren der erste Standort jenseits der deutschen Grenzen gegründet wurde, verfolgt Bechtle eine kontinuierliche Internationalisierungsstrategie. Im Wesentlichen durch Gründungen, aber auch über Akquisitionen entstand so die europaweite Präsenz in 14 Ländern. Seit diesem Jahr hat die Strategie eine neue Facette: Vernetzung von starken Partnern in unterschiedlichen Kontinenten. Das Ergebnis sind Allianzen mit PC Connection in den USA und Atea in Skandinavien und dem Baltikum. Mit vielversprechenden Perspektiven.

Manchmal machen zwei Buchstaben einen ganz entscheidenden Unterschied. Das Wörtchen „so“ zum Beispiel. Es macht aus einem „Das macht keinen Sinn“ kurzerhand „Das macht so keinen Sinn“ und impliziert: anders aber schon. Für Jürgen Schäfer, im Bechtle Vorstand verantwortlich für IT-E-Commerce, eröffnete dieser Gedanke eine neue Option der weiteren Internationalisierung. Bei Sondierungen zum Markteintritt in Länder auch außerhalb der europäischen Grenzen ergaben sich interessante Kontakte, die schließlich in zwei vielversprechende Allianzen mündeten. Es sind erste Knotenpunkte eines internationalen Netzwerks. „Wir betrachten die strategischen Allianzen zu unseren Partnern Atea und PC Connection als große Chance, den Markterfordernissen einer globalisierten Wirtschaft gerecht zu werden. Mehr noch ergeben sich damit neue Wege intensiver Kundenbindung und steigender Kundenzufriedenheit“, sagt Jürgen Schäfer. Mit den Kooperationsverträgen hat Bechtle damit einen neuen, zeitgemäßen Weg eingeschlagen, die zunehmenden Anfragen internationaler Unternehmen nach IT-Partnern innerhalb und außerhalb Europas adäquat zu beantworten.

Kunden gleiche Qualität bieten. „Wichtigste Voraussetzung für beide Abkommen war, dass wir unseren Kunden die gleiche Servicequalität bieten wie in Ländern, in denen wir mit eigenen Gesellschaften vertreten sind“, sagt Jürgen Schäfer. Zahlreiche Gespräche im Vorfeld der Kooperationsverträge dienten dazu, Kriterien wie Portfolio, Webshop und Qualität der Services intensiv zu prüfen. „PC Connection und Atea passen aber noch aus zwei weiteren Gründen sehr gut zu uns – wir haben eine vergleichbare Umsatzgröße, aber auch eine ähnliche Unternehmenskultur“, betont Jürgen Schäfer. Weitere Voraussetzungen für das Abkommen waren neben einem umfassenden IT-Produktportfolio schlanke Prozesse und hohe Servicestandards. Beide Kooperationsabkommen stießen auch bei den großen Herstellerpartnern auf positive Resonanz.

Erweiterung der Allianz geplant. Bechtle will die Zusammenarbeit mit Partnern innerhalb und außerhalb Europas weiter ausbauen. Die Allianzen sind damit wichtiger Bestandteil der strategischen Aufstellung auf dem Weg zur Bechtle Vision 2020. Die zunehmende Zahl internationaler Kunden macht diese breite Aufstellung sinnvoll: „Wir sehen einen stark wachsenden Trend bei global agierenden Unternehmen, ihre Lieferanten nach definierten Standards auszuwählen und an den internationalen Standorten auf Empfehlungen des inländischen IT-Partners zurückzugreifen“, sagt auch James Napp, Geschäftsführer Bechtle direct in Großbritannien und verantwortlich für das Thema „Global Alliance“. Das gerade erst begonnene Netz könnte bald schon neue Knotenpunkte bekommen. Denkbar sind zusätzliche Partner etwa in Asien, Australien oder auch in Kanada.

Das vollständige Interview sehen Sie hier: youtube.com/bechtleag

Video-Interview mit Emery Geosits, Vice President, Global Business Development PC Connection, Inc. Wir haben mit Emery Geosits über die positiven Auswirkungen der Allianz zwischen Bechtle und PC Connection gesprochen. Er hebt besonders vor, wie sich die ähnlichen Unternehmenskulturen auf die Zusammen-

arbeit auswirken und sofort für Vertrauen untereinander sorgen. Er erklärt auch, wie die Allianz aufgrund gleicher Werte und Standards zuverlässig für Kunden weltweit arbeitet. So können Kunden denselben hohen Service-Standard von allen Allianzpartnern erwarten und von Synergien profitieren.

PC Connection

PC Connection, Inc. gehört zu den Fortune-1000-Unternehmen und umfasst drei Vertriebsgesellschaften: PC Connection Sales Corporation, MoreDirect Inc. und GovConnection Inc. mit Sitz in Merrimack, New Hampshire, Boca Raton, Florida, und Rockville, Maryland. Das Unternehmen wurde 1982 gegründet, beschäftigt rund 2.000 Mitarbeiter und erzielte 2012 einen Umsatz von rund 2,2 Milliarden US-Dollar. Alle drei Unternehmen liefern individuell konfigurierte PC-Systeme in einem 24-Stunden-Service. PC Connection verfügt über ein nach ISO 9001:2008 zertifiziertes Installations- und Distributionszentrum in Wilmington, Ohio. Das Unternehmen ist im US-Technologieindex Nasdaq notiert. pcconnection.com

ATEA

Atea ist führender IT-Supplier in den skandinavischen und baltischen Ländern. Das Unternehmen beschäftigt rund 6.100 Mitarbeiter, darunter 3.700 Consultants mit gut 7.500 Zertifizierungen. Atea hat 83 Standorte in Norwegen, Schweden, Dänemark, Finnland, Litauen, Lettland und Estland und bietet Kunden IT-Produkte aller führenden Hersteller sowie IT-Infrastruktur-Services. Der Umsatz belief sich 2013 auf rund 2,7 Milliarden Euro. Atea ist an der Börse in Oslo notiert. atea.com

Leistungsfähige Storage-Lösung ermöglicht moderne Therapieformen.

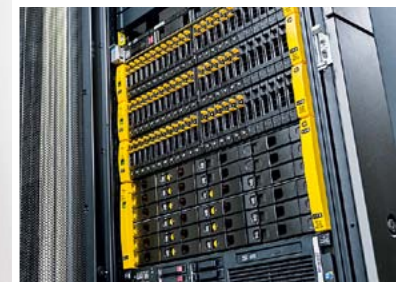
Exponentielles Datenwachstum ist auch im klinisch-universitären Umfeld eine große Herausforderung, denn neue audiovisuelle Anwendungen verlangen leistungsfähige Speicherlösungen. Die Universitären Psychiatrischen Kliniken Basel (UPK Basel) schaffen deshalb – unterstützt vom langjährigen IT-Partner Bechtle Basel – mit HP 3PAR Systemen die nachhaltige Basis für eine leistungsfähige Storage-Infrastruktur.

Die UPK Basel bieten ein differenziertes stationäres, teilstationäres und ambulantes Therapieangebot für Kinder, Jugendliche und Erwachsene. Bisher setzten die Kliniken als zentrale Speicherlösung zwei HP EVA Systeme (EVA6000 und EVA6100) ein. Steigende Datenmengen machten es aber notwendig, den Gesamtspeicher zu vergrößern. Álvaro Pérez, IT-Leiter UPK Basel, nennt ein Beispiel aus dem klinischen Alltag: „Wir unterhalten mit dem Therapiezentrum in Muttens eine Tagesklinik, die sich auf die Behandlung von Kleinkindern mit autistischen Störungen spezialisiert hat. Die Reaktionen der Kinder in spieltherapeutischen Situationen werden beispielsweise auf Video festgehalten und später gemeinsam mit den Eltern analysiert. Die digitalen Bildinhalte werden zudem in der Forschung und Ausbildung verwendet. Das produziert sehr große Datenmengen.“

Einsatz einer erweiterbaren Speicherlösung. Die Kliniken wollten softwareseitig die Lösungen von VMware und Windows weiterhin einsetzen, doch „mit den bestehenden Speichersystemen war ein Upgrade auf die aktuelle VMware-vSphere-Plattform nicht mehr machbar“, erklärt UPK-Basel-Projektleiter Michael Müller. Fehlende Speicheroptimierungen beeinträchtigten außerdem die Leistung der Oracle-basierten Datenbanken vor allem mit Blick auf den geplanten Ausbau der vorhandenen VMware-View-Umgebung von 20 auf 400 Desktops. So beauftragten die UPK Basel ihren langjährigen IT-Partner Bechtle Basel mit der Evaluation einer neuen Storage-Lösung. Diese sollte von Anfang an über eine Kapazität von 40 Terabyte verfügen, auf 80 Terabyte erweiterbar sein und die Leistung von 10.000 Ein- und Ausgabe-Befehlen pro Sekunde (kurz: IOps) auf 35.000 IOps steigern. Das 8-GB-SAN (Speichernetzwerk) zwischen den Servern und den Clients möchten die UPK Basel weiterverwenden. Ausreichende Datensicherheit sollen zwei Systeme an zwei Standorten gewährleisten, die im Notfall eine transparente Ausfallsicherung erlauben und Daten synchron zwischen beiden Standorten replizierbar machen. Eine automatische Staffelung (Tiering) nach Geschwindigkeit, Leistung oder Kapazität soll zukünftig eine akzeptable Betriebsleistung ermöglichen.



v. l. n. r.: Martin Fischer, Account Manager, Bechtle Basel; Álvaro Pérez, IT-Leiter UPK Basel; Michael Müller, Projektleiter UPK Basel.



Erfolgreiche Migration. Die Experten bei Bechtle empfahlen, die bestehenden HP EVA Systeme durch zwei HP 3PAR StoreServ 7200 Systeme zu ersetzen und eine Datenspiegelung über die Controller-basierte Remote-Copy-Funktion einzurichten. Im Notfall stellt der im System enthaltene VMware Recovery Manager Daten wieder her. Daneben aktualisierte Bechtle die bestehende Virtualisierungsumgebung VMware vSphere 4.1 auf die Version 5.1. Neben einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugte die einfache Bedienung der Managementkonsole HP 3PAR StoreServ 7200. Die zwei miteinander verbundenen Server machen eine permanente Sicherung der aufgezeichneten Daten möglich; gleichzeitig gewährleistet diese Infrastruktur den UPK Basel ohne zusätzliche Hardware einen transparenten Failover sowie im Notfall das Disaster Recovery kritischer Systeme.

Eine erhöhte Leistung des Systems erreichten die Beteiligten mit dem Automated Storage Tiering, das häufig verwendete Daten automatisch in den schnellen, aber teuren SSD-Speicher ablegt. Wenig nachgefragte Daten werden vom Server hingegen auf günstigeren Festplatten gespeichert. „Wir entschieden uns für ein System, das physisch noch nicht auf dem Markt war, deshalb gab es eine gewisse Lieferverzögerung und auch ein benötigtes Migrationstool stand nicht sofort zur Verfügung. Als alle Systemkomponenten verfügbar waren, ging es dann sehr schnell“, berichtet IT-Leiter Álvaro Pérez. In nur einer Woche war die

gesamte Virtualisierungsplattform migriert und auf die neueste Version aktualisiert. Der komplette Umstieg konnte nach sechs Wochen ohne Beeinträchtigung des laufenden Betriebs beendet werden.

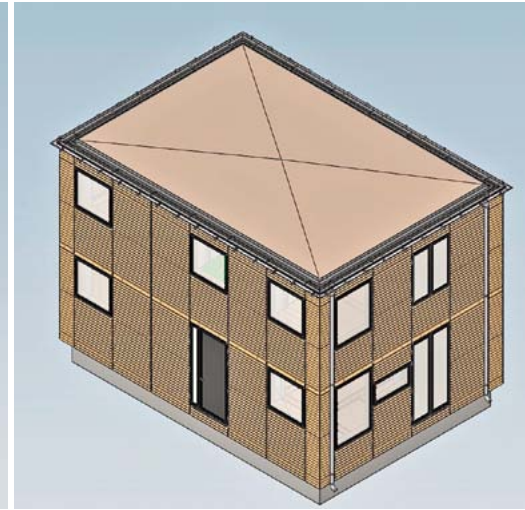
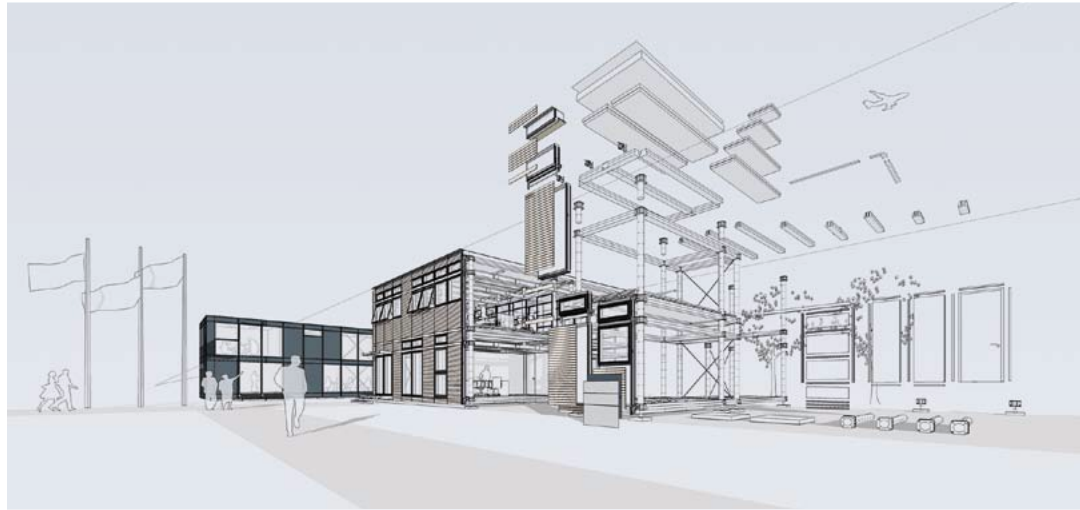
Vertrauen zahlt sich aus. Das IT-Team der UPK Basel kann jetzt schneller auf neue Anforderungen reagieren. Zudem erhöht das Storage Tiering der HP 3PAR StoreServ 7200 Systeme die Gesamtverfügbarkeit und spart Kosten. Die IT-Abteilung stellt ab sofort mit der Virtualisierungstechnologie von VMware sowie der HP Management-Konsole schnell und einfach virtuelle Server für neue Anwendungen bereit. Auch Spezialaufgaben können dank der neuen grafischen Oberfläche von den Mitarbeitern leicht übernommen werden. Die einfache grafische Benutzeroberfläche und die automatisierten Workflows verhindern Fehlmanipulationen und reduzieren den Schulungsaufwand. „Wir hatten uns auf Empfehlung von Bechtle für die neueste Generation der HP 3PAR Systeme entschieden und haben diesen Vertrauensentscheid bis heute nicht bereut“, resümiert UPK-Basel-Projektleiter Michael Müller.

➔ Ihr Ansprechpartner:

Martin Fischer, Account Manager, Bechtle Basel,
martin.fischer@bechtle.ch

UPK Universitäre Psychiatrische Kliniken Basel

Die Universitären Psychiatrischen Kliniken Basel (UPK Basel) sind Teil des öffentlichen Schweizer Gesundheitswesens des Kantons Basel-Stadt. Sie übernehmen Aufgaben in der psychiatrischen Versorgung, in der universitären Lehre und Forschung sowie in der Aus-, Weiter- und Fortbildung der Fächer Psychiatrie und Psychotherapie und den damit verbundenen Arbeits- und Fachgebieten. Die Kliniken bieten umfangreiche Diagnostik-, Behandlungs- und Pflegeleistungen an, die auf neuesten medizinischen Erkenntnissen basieren. Die UPK Basel sind in der Region im Rahmen ihres Leistungsauftrags zuständig für die stationäre, teilstationäre und ambulante psychiatrische Versorgung von Erwachsenen, Kindern und Jugendlichen sowie forensischen Patienten. Über die Kantons- und Landesgrenzen hinaus bieten die UPK Basel herausragende Therapieformen und Spezialsprechstunden an. **upkbs.ch**



Häuser der Zukunft. Lukas Lang entwirft neues Wohnen mit SOLIDWORKS.

CAD

Stellen Sie sich ein beliebig wandelbares Gebäude vor, das schnell und einfach erweitert oder auch verkleinert werden kann. Ein Produkt der Zukunft? Bei dem Unternehmen Lukas Lang längst Realität. Lukas Lang Building Technologies (LLBT) plant und fertigt Holzgebäude nach einem Skelettbaukonzept. Dahinter steht ein smartes Baukastensystem, das modulare Flexibilität ermöglicht und Gebäude schafft, die in jeder Nutzungsphase veränderbar sind. Das gilt für Bürogebäude ebenso wie für Einfamilien- und Doppelhäuser sowie Reihenhaussiedlungen. Und auch der Individualität sind keine Grenzen gesetzt.

Skelettbaukonzept aus Holz. Die Idee zu dem ersten und derzeit weltweit einzigen Baukastensystem entwickelte der Architekt und Namensgeber Lukas Lang gemeinsam mit dem Vordenker Hans Christoph Prutscher. Der Grundgedanke war die Schaffung einer Bauweise, die mit der Zeit und veränderten Bedürfnissen beliebig wandelbar und zudem ökologisch ist. Der Wunsch nach Nachhaltigkeit legte den Grundstein für den Werkstoff Holz. Der Rest ist schnell erzählt: Industriell gefertigte und individuell gestaltete Holzgebäude sind – von der Auftragserteilung bis zur Fertigstellung – in bis zu vier Monaten umsetzbar. Ein Einfamilienhaus wird in rund drei Wochen nach Baubeginn schlüsselfertig übergeben.

Wunderbar wandelbar. Das Prinzip versteht sich als überdimensionaler Baukasten, der nach Belieben und Bedarf zu einem einzigartigen Gebäude zusammengestellt wird. Die aufgebauten Bauteile lassen sich jederzeit ergänzen oder verändern. So ist es beispielsweise auch nach Jahren möglich, eine Immobilie um eine Etage aufzustocken. Durch die Konstruktion ohne tragende Innenwände kann die Größe einzelner Räume beliebig verändert werden. Dadurch entsteht, wenn sich die Lebensumstände ändern, jederzeit die Möglichkeit der werterhaltenden Anpassung. Gerade Besitzer von Einfamilienhäusern profitieren von dieser neuartigen Flexibilität: etwa dann, wenn eine Familie Zuwachs bekommt oder aus einem Hauptwohnsitz ein Nebenwohnsitz wird.

Reif für die Serienproduktion. „Wir wissen bis auf jede Schraube genau, was wir wo brauchen. Unsere Bauweise ist auf hohe Serienfertigung ausgelegt und kann dadurch zu einer der günstigsten überhaupt werden“, erklärt Geschäftsführer Christian Leitner. Damit dies möglich ist, wird jedes Bauteil in SOLIDWORKS übertragen und hinsichtlich statischer sowie bauphysikalischer Anforderungen überprüft und für die serielle Produktion fachgerecht aufbereitet. Die Entscheidung für das 3D-CAD-System SOLIDWORKS fiel gleich zu Beginn. „Einfach ist ein Produkt dann, wenn die Komplexität gut gelöst ist. Das war auch bei SOLIDWORKS gegeben und deshalb haben wir uns gleich zu Projektbeginn für die Software entschieden“, erinnert sich Christian Leitner. Zugleich wählte LLBT auch planetsoftware als Partner. Die CAD-Spezialisten übernahmen neben der Implementierung auch Support und Schulungen.

Immanente Qualität. „Weil wir eine genau definierte Ausführung haben, ist die Qualität im Produkt selbst verankert und nicht von einem Bauunternehmer abhängig“, führt Christian Leitner einen weiteren wichtigen Vorteil von LLBT aus. Konkret: Das Baukastensystem wird nach einem genauen Plan zusammengesetzt. Dazu werden direkt aus den 3D-CAD-Daten grafische Darstellungen erstellt, die als Montageanleitungen mit den Bauteilen zusammen geliefert werden. Möglich macht das die ebenfalls von SOLIDWORKS stammende Software SOLIDWORKS Composer, die jeden Montagegriff in einer Anleitung aufzeigt und so Schritt für Schritt durch den Zusammenbau führt. Fehler am Bau, die beispielsweise durch Subunternehmer entstehen können, entfallen somit. Ein Bauleiter von LLBT überprüft vor Ort den Aufbau, der im Regelfall aufgrund der gut dokumentierten Anleitung problemlos über die Bühne geht.

Verwaltung von Bauteilen. Wo gehobelt wird, da fallen Späne. Und im Fall von LLBT nicht nur Holzspäne. Da jedes einzelne Bauteil erfasst wird, sammelt sich schnell eine große Datenmenge an. Für eine effiziente Arbeitsweise ist daher eine funktionierende Datenverwaltung Grundvoraussetzung. Dem wird das Unternehmen mit SOLIDWORKS Enterprise PDM gerecht. „Langes Suchen nach Dateien oder Datenverlust

kennen wir nicht. Mit EPDM haben wir die vollständige Kontrolle über alle Konstruktionsdaten und können alle Informationen für die relevanten Personen zugänglich machen“, erläutert Christian Leitner die Vorteile des Datenmanagementsystems.

Innovativ in puncto Nachhaltigkeit. Für LLBT ist Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema. Daher setzt das Unternehmen auf den natürlichen Rohstoff Holz. Zudem ist Holz besonders energieeffizient und klimaneutral. So wächst der Holzanteil eines Bürogebäudes mit einer Nutzfläche von 650 Quadratmetern in Österreich innerhalb von vier Minuten nach. Der Holzanteil eines LLBT-Siedlungshauses mit einer Nutzfläche von 100 Quadratmetern in 40 Sekunden. Innovativ zeigt sich Lukas Lang auch bei der Dämmung. Die im Trockenbau errichteten Gebäude sind vakuumgedämmt. Die Anforderungen an ein Dämmsystem beim angewandten Skelettbaukonzept sind hoch: Eine schlanke Bauweise muss mit hohen Dämmwerten korrelieren. Dieser Einsatz für die Nachhaltigkeit wurde bereits mehrfach mit Preisen ausgezeichnet.

Die Vision. LLBT hat eine klare Vision: „Wir möchten mit unserer Technologie die Zukunft des Bauens gestalten. Unser Ziel ist, es bezahlbar zu machen, in einem Haus zu wohnen“, so Christian Leitner. Die Voraussetzungen dafür sind da: Die Bauteile werden in Serie produziert, flach verpackt transportiert, sind einfach montiert und immer wandelbar. Weil Holz zudem recycelbar ist, sind Lukas-Lang-Bauten von hoher Nachhaltigkeit. Das Unternehmen positioniert sich damit international als Vorreiter am Baumarkt.

planetsoftware GmbH

Die planetsoftware GmbH, ein Unternehmen der Bechtle Gruppe, ist Komplettlösungsanbieter im 3D-CAD-Bereich und größter SOLIDWORKS-Partner Österreichs. Seit der Gründung 1996 berät das Unternehmen bei der Produktentwicklung und Fertigung rund um SOLIDWORKS und zeichnet sich durch ein umfangreiches Schulungsangebot aus. Mit vier Standorten in Österreich stellt planetsoftware die flächendeckende Kundenbetreuung sicher.

→ Ihr Ansprechpartner:

Sabine Fraller,
Marketing, planetsoftware,
fraller@cad.at

LUKASLANG®
Building Technologies

Lukas Lang Building Technologies plant und fertigt smarte Holzgebäude mit modernen Holz-, Glas- und Aluminiumfassaden nach einem wegweisenden Skelettbaukonzept. Ästhetische Konstruktionen ersetzen die traditionelle Vorstellung von Holzarchitektur, die modulare Flexibilität des Baukastenprinzips garantiert werterhaltende Adaptionen zu jeder Zeit. Das Skelettbaukonzept liefert individuelle Lösungen und erlaubt eine einfache, rasche Planung sowie Ausführung von Bürogebäuden (Verwaltungsgebäuden) und Einfamilien-, Doppel- oder Reihenhaussiedlungen.

Bechtle VDI-Service-Paket: ein umfassendes Dienstleistungs- angebot in der Schweiz.

Eine Virtual Desktop Infrastructure (VDI)-Umgebung ist der Schlüsselfaktor einer modernen, leistungsfähigen und benutzerfreundlichen IT-Landschaft. Die Flexibilität beim Erstellen und Verwalten der Arbeitsumgebungen für die unterschiedlichen Benutzerkreise und der Anspruch einer hohen Verfügbarkeit fordern jede IT-Abteilung. Deshalb stellt Bechtle Schweiz seinen Kunden ein VDI-Service-Paket zur Verfügung, das eine auf den Kunden zugeschnittene Lösung bietet. Sie integriert den Servicedesk mit der Störungsbehebung und den Proactive Services. Michael Steg, Consultant und Lead VMware End-User-Computing bei Bechtle, gibt Auskunft über die wichtigsten Eckpunkte des Service.

Welchen Nutzen und welche Vorteile haben Kunden von einem VDI-Service? Eine virtuelle Desktopumgebung bringt für die IT-Abteilung neue Herausforderungen. Sämtliche Infrastrukturkomponenten und verschiedene Betriebs- sowie Supportprozesse sind involviert. Die Spannweite ist beträchtlich, von der Server- und Storage-Infrastruktur, der eigentlichen VDI-Umgebung, über die Access-Infrastruktur bis zu den unterschiedlichen Endgeräten. Dabei sind verschiedene Hersteller und Servicepartner aufeinander abzustimmen.

Mit dem VDI-Servicepaket von Bechtle entfällt für den Kunden die Koordination der Anbieter, er hat nur noch einen Ansprechpartner und damit eine optimale Verfügbarkeit seiner VDI-Umgebung. Zudem profitiert er vom Know-how und von der Projekterfahrung unseres top-zertifizierten Virtualisierungsteams auch im Betrieb.

Was steckt hinter den drei Modulen des VDI-Servicepakets: Servicedesk – Proactive Services – Servicebereitschaft? Der Bechtle Servicedesk ist die zentrale Anlaufstelle des Kunden für VDI-Anfragen und basiert auf aktuellen ITIL-Prozessen. Als Standard-Servicelevel stehen 5x9 und 7x24 Stunden zur Verfügung. Der Servicedesk ist die Schnittstelle zum 1st, 2nd und 3rd Level Support. Er überwacht und koordiniert die Support Cases mit den zuständigen Serviceanbietern.

Und die Proactive Services? Die VDI-Umgebung wird mit den Bechtle Proactive Services regelmäßig analysiert. Periodische Statusreports zeigen den Health-Status, die Aktivitäten und Veränderungen in der Berichtsperiode, eine Infrastruktur- und Lizenzübersicht etc. auf. Daraus werden Empfehlungen mit Dringlichkeitsabstufungen abgeleitet – und zwar auf der Grundlage von Best Practices. Ergänzend kommen Vorschläge zur Architekturplanung, zum Capacity Planning und zum Einsatz von neuen Technologien hinzu. Die Erfahrung zeigt, dass durch diesen proaktiven Ansatz 80 bis 90 Prozent der Probleme vorzeitig erkannt und behoben werden können.

Können Sie noch den Aspekt der Service-Bereitschaft erläutern? Für die Behebung von Störungen in der VDI-Umgebung stehen erfahrene VMware System Engineers bereit. Während der Geschäftszeiten erfolgt die Störungsbehebung Remote oder vor Ort; außerhalb werden die Meldungen an die zuständigen Support Center der Hersteller der Virtualisierungs- oder Hardwareplattform weitergegeben.

Welche Voraussetzungen sollten beim Kunden bestehen, um einen solchen Service sinnvoll einsetzen zu können? Sind beim Kunden eigene Supportprozesse wie etwa ein interner Helpdesk implementiert, steigert das zum einen die Qualität des gesamten Prozesses und zum anderen die Qualifizierung der Serviceeinschränkungen im VDI-Umfeld.

Wie verläuft ein Projekt, nachdem sich ein Kunde für das VDI-Servicepaket entschieden hat? In einem zweitägigen Workshop wird – gemeinsam mit dem Kunden – einerseits der Leistungsumfang der Proactive Services festgelegt und andererseits die organisatorischen und technischen Abläufe zur Anbindung der Servicedesk-Prozesse definiert. So ist sichergestellt, dass das VDI-Servicepaket optimal in die individuelle Situation des Kunden eingebunden ist.

Wie hoch schätzen Sie den Aufwand? Das ist natürlich abhängig von der Größe der VDI-Landschaft des Kunden, von seinen Serviceprozessen und den daraus resultierenden Anforderungen. Für den Servicedesk-Teil ist der gewünschte Servicelevel (5x9 oder 7x24) ausschlaggebend. Für den Teil Proactive Services ist erfahrungsgemäß mit einem Aufwand zwischen zehn und 15 Tagen pro Jahr zu rechnen, der im Workshop kundenspezifisch festgelegt wird.



➔ Ihr Ansprechpartner:
Michael Steg,
Consultant und Lead VMware End-User Computing,
Bechtle Regensdorf AG
michael.steg@bechtle.ch

Die Leistungsübersicht (Auswahl).

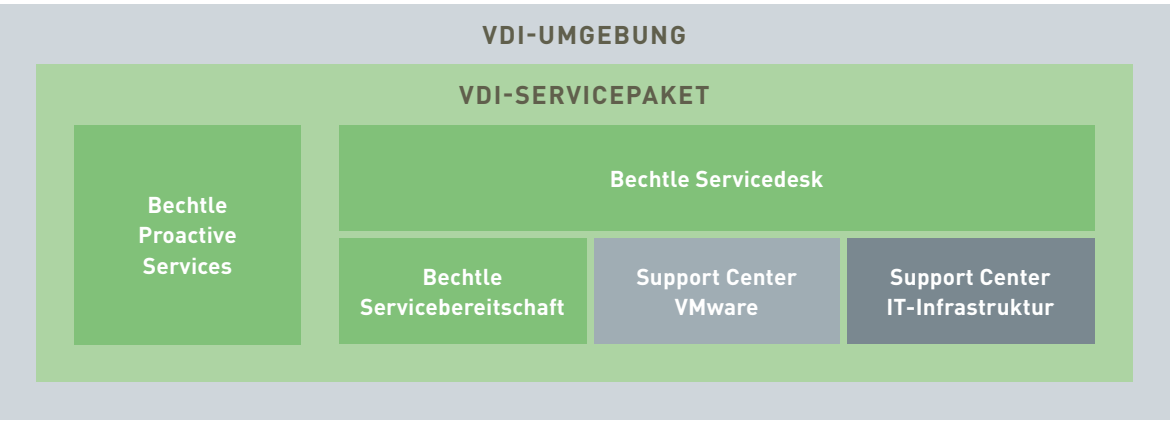
- Servicedesk mit kundenspezifischem Servicelevel.
- Dispatching und Tracking der Support Cases, Schnittstelle zum 1st, 2nd und 3rd Level Support.
- Definierte Reaktions- und Interventionszeiten nach Priorität des Support Cases.
- Servicebereitschaft für die Störungsbehebung mit Einsätzen Remote oder vor Ort.
- Periodische Analyse der VDI-Umgebung.
- Mitwirken bei der Architekturplanung und dem Capacity Planning.
- Prüfen der Implementierungspläne.
- Ansprechpartner bei komplexen Problemstellungen.
- Empfehlungen auf der Grundlage von Best Practices und Einbringen von neuen Technologien.
- Erstellen und Präsentation der Statusberichte.

Reporting.

- Auswertung Bechtle Service Desk (monatlich): Erfüllung der SLA-Kriterien (Anzahl Support Cases pro Kategorie, Kennzahlen zu Reaktions- und Interventionszeiten etc.).
- Statusberichte zu den Bechtle Proactive Services (zweibis viermal pro Jahr): Management Summary, Infrastruktur- und Lizenzübersicht, Aktivitäten und Veränderungen in der Berichtsperiode, Health-Status und offene Tasks, Empfehlungen mit Dringlichkeitsabstufung.

Optional kann das Dienstleistungsangebot von Bechtle mit Monitoring Services für die Infrastruktur und mit Managed Client Services für verschiedene Endgeräte erweitert werden.

MODULARES VDI-SERVICEPAKET.



Bechtle in Hannover.

An der ganz langen Leine.



Messe, Keks und Scorpions. Das allein ist schon bemerkenswert vielfältig, beschreibt Hannover aber längst nicht hinreichend. Tatsächlich gehört die Stadt an der Leine mit ihrem weltweit größten Messegelände und jährlich rund zwei Millionen Besuchern zu den wichtigsten internationalen Messestandorten. Regelmäßig finden hier über 30 nationale und internationale Messen statt – darunter die Computermesse CeBIT und mit der Hannover Messe die bedeutendste Industriemesse der Welt. Darüber hinaus ist die Stadt mit ihren sechs Hochschulen auch für Studierende unterschiedlichster Disziplinen interessant.

Der Wirtschaftsstandort Hannover ist vor allem als Sitz der Automobil- und Finanzdienstleistungsbranche bekannt. Viele namhafte Unternehmen und Produkte kommen aus Hannover oder haben hier ihren Ursprung. Eines der wohl legendärsten Produkte dieser Stadt ist der VW Bus, der sich bis heute uneingeschränkter Beliebtheit erfreut und maßgeblich zum Erfolg der Marke Volkswagen beigetragen hat. Hannover ist aber auch durch starke Familienunternehmen geprägt, die mit ihren europa- oder weltweiten Filialnetzen das positive Image des Wirtschaftsraums weit über die Grenzen hinaus tragen.

Seit 1986 hat sich der Bechtle Standort in Hannover etabliert. Als CHG Computer Handels-Gesellschaft mbH gegründet, gehört das IT-System-

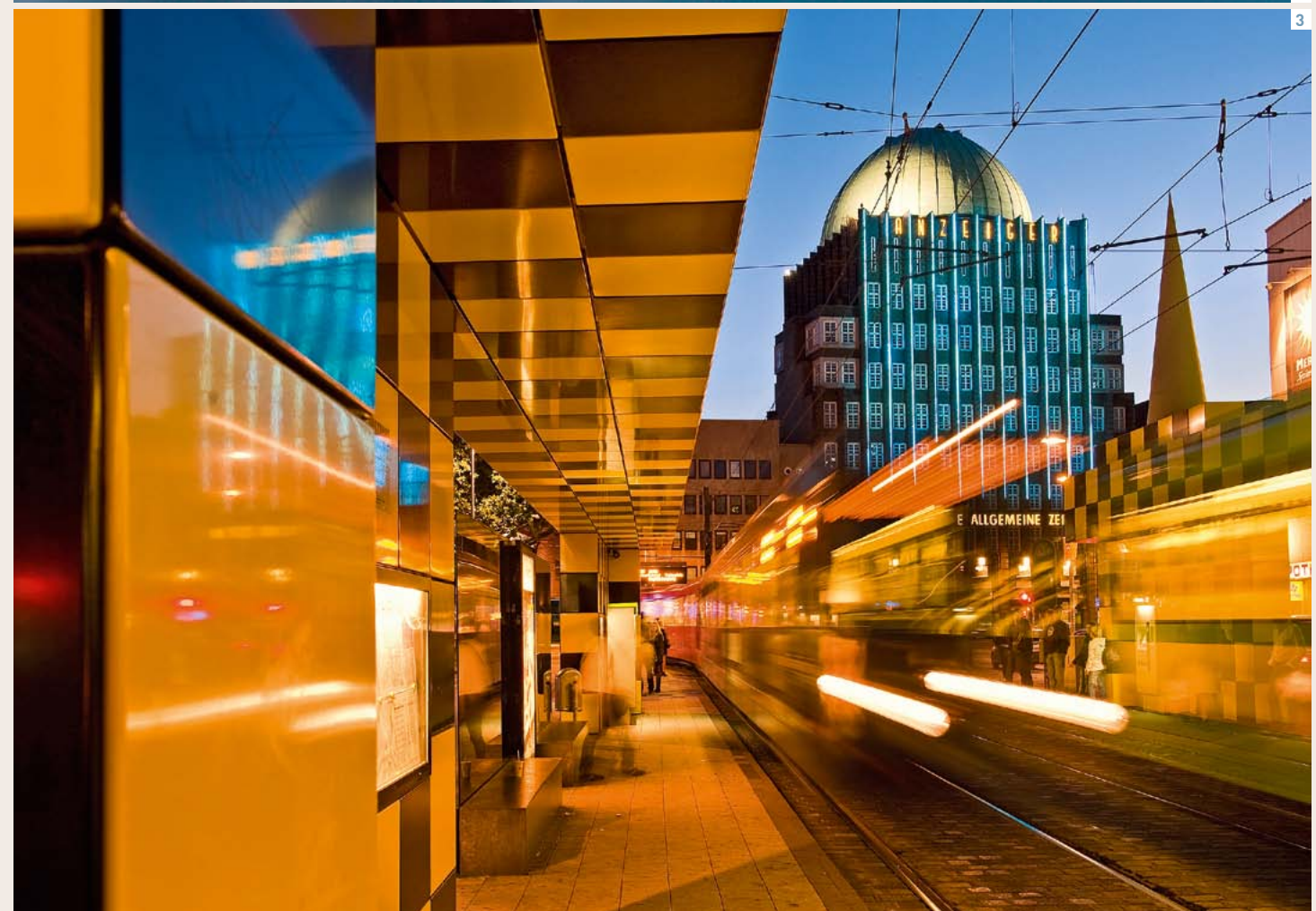
haus seit 2001 zu Bechtle und zählt mit rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den starken regionalen IT-Dienstleistern für Industrie und öffentliche Auftraggeber. Die Kunden kommen längst nicht nur aus Hannover, sondern aus dem gesamten Wirtschaftsraum Hannover, Braunschweig, Wolfsburg und Göttingen.

Das Bechtle IT-Systemhaus Hannover unterstützt Kunden bei der Planung, Realisierung und dem Betrieb von IT-Lösungen. Es bietet vielfältiges technisches Expertenwissen durch System Engineers und Consultants und adressiert alle notwendigen Infrastrukturtechnologien in einem modernen Rechenzentrum. Zu dem Angebotsspektrum gehört auch das Bechtle Managed-Services-Portfolio mit kundenindividuellen Leistungen zur IT-Betriebsunterstützung. Neben dem klassischen IT-Infrastrukturgeschäft ist Bechtle in Hannover auf Storage- und Virtualisierungslösungen spezialisiert und betreibt das weltweit erste „Dell Systemhaus Solutions Center“.

Ulrich Kömmler schätzt die Mischung aus jungen und erfahrenen Kolleginnen und Kollegen an seinem Standort. „In Hannover setzen wir auf einen guten Mix aus Mitarbeitern mit langjährigen, kontinuierlichen Kundenbeziehungen und jungen Mitarbeitern, die in technologisch innovativen Themen exzellent ausgebildet sind“, sagt der Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Hannover. Auch auf eigene Ausbildung legt Ulrich Kömmler Wert. Junge Menschen bekommen bei Bechtle in Hannover ihr berufliches Rüstzeug als IT-Systemkaufleute oder Fachinformatiker für Systemintegration. Außerdem vergibt das IT-Systemhaus ein Stipendium an der renommierten Gottfried Wilhelm Leibniz Universität und bietet vielfältige Praktikantenstellen an.



- 1 Der Maschsee ist das größte Gewässer in der niedersächsischen Landeshauptstadt.
- 2 Was viele Hannover-Besucher für ein Schloss halten, ist in Wirklichkeit das Neue Rathaus.
- 3 Stadtbahn-Haltestelle Steintor.





- 1 Das Ernst-August-Denkmal ist neben der Kröpcke-Uhr einer der wichtigsten Treffpunkte in Hannover.
- 2 Unter der Leitung des Gärtners Martin Charbonnier entstand bis 1714 der Große Herrenhäuser Garten in seiner heutigen Form und Größe.
- 3 Im Seilife Hannover gibt es über 2.500 Tiere, mehr als 160 Arten in 37 faszinierenden Becken und Aquarien.
- 4 Das Sprengelmuseum ist eines der bedeutendsten Museen der Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts.



Fragen an
Ulrich Kömmler,
Geschäftsführer,
Bechtle IT-System-
haus Hannover.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend in der Kundenbetreuung? Ich denke, es ist der gelungene Mix aus Anpassungsfähigkeit, Schnelligkeit und Kompetenz.

Was ist Ihr oberstes Ziel bei der Kundenbetreuung? Zweierlei: unseren bestehenden Kunden ein zuverlässiger und vertrauensvoller Partner sein und Interessenten begeistern, unsere Kunden zu werden.

Ein paar Worte zu Ihrem Mitarbeiterteam? Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Hannover sind extrem kundenorientiert und haben ein starkes Dienstleistungsbewusstsein. Bemerkenswert ist aber auch das exzellente Fachwissen. Die Kollegen sind sehr gern gesehene Fachleute bei Kunden und Partnern.

Was macht aus Ihrer Sicht Bechtle zu einem attraktiven Partner Ihrer Kunden? Wir vereinen dezentrale Flexibilität und Entscheidungskompetenz mit zentraler Stabilität und Leistungsfähigkeit. Das ist in dieser Form einzigartig in der Branche. Damit gelingt uns einerseits eine hohe geografische Abdeckung und andererseits erreichen wir über unsere zentralen IT-Produktionsbereiche wie Bechtle Remote Services oder Bechtle On-site Services Skaleneffekte, von denen unsere Kunden profitieren. Im Grunde ist es ein bisschen wie das Vorangehen an sehr langer Leine: verbunden und doch absolut handlungsfähig.

Haben Sie ein Erfolgsrezept? Grundsätzlich halte ich eine positive Grundeinstellung gegenüber allen Menschen für wichtig, unabhängig von Herkunft, Rasse und Religion. Daneben sind es Grundtugenden wie Interesse zeigen, Zuhören können, Respekt und Anerkennung entgegenbringen, auf die ich Wert lege.

Welche Trends stellen Sie momentan bei Ihren Kunden fest? Drei Trends sind signifikant: Interessanterweise werden IT-Themen vermehrt durch Fachbereiche getrieben. Zweitens gewinnt in der Service-Erbringung Schnelligkeit an Bedeutung – und drittens wird Lösungskompetenz immer wichtiger.

Was ist Voraussetzung für langfristigen Erfolg in der IT-Branche? Das schnelle Einstellen auf Menschen und Lösungen. Und natürlich Neugier und konsequente Weiterbildung.

Ihre Geschäftsziele in den nächsten drei bis fünf Jahren? Nachhaltiges, profitables Wachstum und trotzdem nicht an Kompetenz und Geschwindigkeit verlieren. Starke Partnerschaften mit ausgewählten Herstellern. Menschen in unterschiedlichen Berufsbildern interessante Perspektiven bieten. Und: Wir wollen bestes Systemhaus in der Region Hannover sein.



Unser Hannover.

Sie haben ihre persönlichen Städtetipps zusammengestellt: **Matthias Deckert**, Key Account Manager, **Silke Patzke**, Vertriebsinnendienst, **Martin Meyer**, Leitung Managed Services – alle Bechtle IT-Systemhaus Hannover.

SEHEN

Besichtigung des Rathauses mit Kuppelauffahrt im weltweit einmaligen Bogenaufzug. Auf dem Weg nach oben wird man zunächst senkrecht und dann in einem Winkel von 17 Grad in die Höhe transportiert. Ein Fenster im Dach der Kabine bietet dabei die Möglichkeit, den Fahrtverlauf hautnah zu verfolgen. Ein weiteres Fenster im Boden der Kabine kann auf Knopfdruck durchsichtig geschaltet werden – dies verspricht einen besonderen Nervenkitzel genauso wie der Ausblick von ganz oben.



Herrenhäuser Gärten Schlendern im Großen Garten in Herrenhausen mit seiner über 300-jährigen Geschichte und dem neuen Schloss. Hier findet man geometrisch angelegte Wege, die zu zahlreichen Sehenswürdigkeiten führen, wie die neu gestaltete Grotte nach den Plänen der Künstlerin Niki de Saint Phalle.



Maschsee Entspannung mitten in der Stadt. Der Maschsee ist ein künstlich geschaffener See. Bei schönem Wetter verkehren Ausflugsschiffe zwischen Nord- und Südufer. Am Süden des Sees befindet sich das Strandbad. Ein schöner Ort, an dem man einfach mal die Seele baumeln lassen kann.

SCHLEMMEN

AZURRO Kleines, feines Restaurant und Weinbistro – ein Wohnzimmer für Genießer. Besticht durch seine Gemütlichkeit und mediterranes Flair.
azurro.de

11A Moderne Hausmannskost und unkomplizierte Feinschmeckerküche zu moderaten Preisen direkt am Küchengarten im Stadtteil Linden.
11a-restaurant.de

Pizzeria Napoli Vorsicht bei dem Wort „Kult“ – aber bei Paolo Marras rustikalem Lokal im Stadtteil Linden ist dieses Wort durchaus angebracht. Die Pizzeria ist winzig und immer rappelvoll. Einen Tisch reservieren ein unbedingtes Muss (Tel. 0511 454882). Hier fühlt man sich wie bei guten Freunden und das Essen ist einfach göttlich.

SCHLÜRFEN

6 Sinne Skybar und Restaurant über den Dächern Hannovers. Hier findet man modernste Architektur gepaart mit Eleganz und Schick. Ein schöner Ausblick ist garantiert.
6sinne-hannover.de

Teestübchen Feinster Teegenuss in historischem Ambiente mitten in Hannovers Altstadt. Hier bekommt man den besten Käsekuchen der Stadt.
teestuebchen-hannover.de

SCHLUMMERN

Grand Palace Hannover Das zentral gelegene Hotel befindet sich in einem historischen Gebäude aus dem Jahr 1895. Es verfügt über 94 Zimmer und Suiten mit insgesamt 188 Betten. Alle Zimmer sind stilvoll und elegant eingerichtet. Die Ausstattung bietet 4-Sterne-Komfort.
grand-palace-hannover.de

SHOPPEN

Wenn man auf der Suche nach etwas Besonderem ist, sind die Stadtteile Linden, List oder die Altstadt genau die richtige Adresse. Hier findet man viele kleine, süße Läden, in denen man gemütlich shoppen kann. Cafés und Restaurants laden zwischendurch zum Verweilen ein.
linden-entdecken.de/einkaufen
listermeile-hannover.de

STAUNEN

Da kann es nur zwei Antworten geben: CeBIT und VW Bus.



SPORTELN

Wir empfehlen Segeln auf dem Maschsee, Wanderungen im nahe gelegenen Deister und Joggen in der Eilenriede.

Connected Reality: Das nächste große Ding wird riesig.

ALLES MIT ALLEM.

E-Commerce, Web 2.0, mobiles Internet: Was heute so selbstverständlich scheint wie fließendes Wasser, war eigentlich nur der Anfang einer viel größeren Welle. Denn am digitalen Horizont kommt nicht weniger als die komplette Vernetzung der Welt auf uns zu. Alltagsgegenstände, Sensoren, autonome Maschinen und nicht zuletzt ortsunabhängige, überall verfügbare IT-Services aus der Cloud bringen uns die „Superkonvergenz“ als nächste Stufe der digitalen Revolution. „Normale“ Realität und Cyberspace wachsen zusammen. Diese Hypervernetzung verändert den Alltag, eröffnet völlig neue Märkte und schafft ungeahnte Chancen. Die Connected Reality kommt. Das Internet ist damit nicht nur überall. Sondern alles ist Internet.

Warum die Connected Reality kommt. Fünf zentrale technologische Trends bestimmen diese Entwicklung: das Internet der Dinge, die ubiquitäre Intelligenz, neue Schnittstellen, die digitale Produktion und autonome Systeme.

So ist das Internet der Dinge aus den Kinderschuhen heraus: Das allgegenwärtige mobile Internet und äußerst günstige Sensorchips machen es massentauglich. So kann heute praktisch jede Waschmaschine, jeder U-Bahn-Waggon und jede Fabrikanlage mit eigener IP-Adresse ins Netz – das neue Internetprotokoll IPv6 bringt dafür fast unbegrenzte Adresskapazitäten ins Spiel. Schon 2012 entfielen rund 20 Prozent des Traffics im Internet auf den Datenaustausch zwischen Maschinen.

Cloud und Big Data wiederum ermöglichen eine ubiquitäre – allgegenwärtige – Intelligenz. Damit wandert die eigentliche Computerarbeit immer mehr von den Einzelgeräten der Nutzer in die überall verfügbare Cloud mit ihrer gewaltigen Rechenpower. Damit Menschen die unglaubliche Informationsflut und ihre Möglichkeiten allerdings auch nutzen können, werden schnellere, direktere Schnittstellen notwendig. Auch die sind da: Nach dem intuitiven Smartphone rücken hier vor allem Datenbrillen wie Google Glass in den Vordergrund. Ohne den

Umweg über Tastatur oder Display spielen sie die Informationen direkt ins Sichtfeld der Benutzer ein, auch die Interaktion kann über Blicke oder Gesten erfolgen, Mensch und Maschine kommen sich so nah wie nie zuvor. Eine andere Spielart sind die „Wearables“. Die intelligenten Textilien mit Sensoren und Anbindung ans Internet werden für Sportler oder auch im Zusammenhang mit medizinischen Anwendungen immer interessanter.

Auch die Produktion wird digital. Schicht für Schicht macht zum Beispiel der 3D-Druck, das „Additive Manufacturing“, aus Datensätzen neue Produkte, die sich bei Bedarf in kürzester Zeit verändern lassen. Zudem hat der 3D-Druck das Potenzial, die Produktion einzelner Teile oder individueller Entwürfe – partiell – zum Verbraucher zu verlagern und so Zeit und Kosten zu sparen. Ein anderer Ansatz vernetzt einzelne Fertigungsanlagen digital zu einer intelligenten Produktionskette. Zudem setzt die Industrie auf die Smart Factory, die mit Sensoren, vernetzten Maschinen und Steuerungsalgorithmen noch konkurrenzfähiger werden soll.

Schließlich die autonomen Systeme: Eine immer bessere und schnellere Sensorik, lernende Systeme und das Anwenden von Fachwissen haben rasante Fortschritte gebracht. Längst beherrschen Maschinen ein breiteres Repertoire als Staubsaugen und Rasenmähen, etwa im Spannungsfeld Gesundheitswesen, demografischer Wandel und alternde Gesellschaft: Pflegeroboter sind inzwischen marktreif und in manchem OP übernehmen Maschinen hochkomplizierte Chirurgieaufgaben, natürlich vernetzt und mit eigener IP-Adresse.

Die Gesellschaft ist so weit. Die Connected Reality ist in der Gesellschaft angekommen – und wird von ihr befeuert. Längst hat der digitale Lifestyle von Millionen Menschen ganze Industrien verändert. So hat sich die Musik- und Medienbranche nachhaltig neu erfunden, die nächste Welle geht inzwischen durch die Reise- und Hotelbranche. Auch der Trend zum Teilen im Netz beschleunigt die Connected Reality:

Carsharing ist nur ein einzelnes, aber beeindruckendes Beispiel für ein Geschäftsmodell, das erst durch mobiles, schnelles Internet zur Erfolgsgeschichte der urbanen Mobilität werden konnte. Parallel dazu entsteht ein Milieu der vernetzten, aktiven Selbermacher und Veränderer: Do it yourself, Empowerment und die Lust auf mehr Unabhängigkeit von großen Unternehmen lassen die Grenzen zwischen Produzenten und Konsumenten verschwimmen. Bürgerwindparks, Urban Gardening und immer mehr Mitmach-Projekte in nahezu jedem Lebensbereich sorgen für weitere Vernetzung auf lokaler Ebene. Diejenigen, die lieber fertig kaufen, setzen auf die immer schnellere Lieferung von immer individuelleren Produkten: Branchenprimus Amazon will in Kürze aus der 24-Stunden- eine 90-Minuten-Lieferung in Ballungszentren machen – Connected Reality trifft Echtzeit-Economy.

Was von der Connected Reality schon zu sehen ist ... Die Pioniere der Connected Reality halten bereits Einzug: Smart Home, urbane Vernetzung oder auch das Smart Farming für den Landwirt 2.0, der schneller auf Wetter, Boden und Marktbedarf reagieren kann, sind populäre Stichwörter. Dahinter stehen komplexe Datendienste, die mehr Komfort, Sicherheit und Effizienz bringen sollen. So bringt die britische Supermarktkette Tesco die On- und Offlinewelt im hybriden Shopping zusammen: In einer U-Bahn-Station der südkoreanischen Hauptstadt Seoul beispielsweise können Kunden in einer Art Plakat-Supermarkt alles zusammensuchen. Für den Einkauf scannen Sie einfach die QR-Codes der Artikel – und lassen alles innerhalb kürzester Zeit nach Hause liefern. Der persönliche Komfort steigt, die lokalen Umsätze ebenso.

... und was sich für Unternehmen verändert. Während die hypervernetzte Wirtschaft Stück für Stück komplexer wird, weil digitale und physische Welt zu ein und derselben werden, verliert das einzelne Unternehmen unweigerlich an Einfluss. Nicht mehr nur Konzerne konkurrieren gegeneinander, sondern ganze „Business-Ökosysteme“. Autokäufer zum Beispiel entscheiden nicht mehr anhand technischer

Ausstattungsmerkmale, sondern aufgrund des mehr oder weniger attraktiven Gesamtpakets aus Auto und Services. Dabei werden Letztere in der Connected Reality oft von anderen, branchenfremden Anbietern übernommen. Für Unternehmen wird es immer häufiger darum gehen, Daten in hoher Qualität intelligent zu nutzen und daraus attraktive Angebote zu machen. Ebenso wichtig: die Zusammenarbeit mit neuen Playern in bestehenden Business-Ökosystemen. Offenheit, Austausch, gemeinsame Qualitätsstandards und Prozesse werden zum Muss.

Auch die Kundenbeziehungen entwickeln sich immer stärker in Richtung Echtzeit-Interaktion. Was will der Kunde jetzt? Was will er als Nächstes? Was könnte er außerdem noch wollen? Big Data als Teil der Connected Reality bietet dem Kunden das Gefühl, dass der Anbieter mitdenkt und individuelle Lösungen parat hat.

Schöne smarte Welt? Alles vernetzt, optimiert, effizient, alles immer und überall: Für Konsumenten wird die Connected Reality zum großen Versprechen einer praktischen, komfortablen Welt mit mehr Lebensqualität. Gleichzeitig geht es um persönliche Daten, die Angst vor Überwachungsszenarien und viele offene Fragen. Für Unternehmen ergeben sich neue Märkte, neue Chancen und unzählige Herausforderungen. Experten wiederum können durch die allgegenwärtige Intelligenz unterstützt werden. Oder sogar ersetzt. Was wirklich kommt und welche Innovationen sich durchsetzen, entscheiden wie immer die Menschen, die damit umgehen. Spannend wird sie, diese neue Realität.



FACTS & FIGURES

AWARD PUBLIC

Cisco zeichnet Bechtle mit Partner-Award aus.



v. l. n. r.: Carsten Heidbrink, Director Cisco Partner Organisation, Christian Korff, Director Cisco Public, Randolph Zeilmann, Teamleitung VIPM und Presales Cisco bei Bechtle, Oliver Tuszik, Vice President und Vorsitzender der Geschäftsführung von Cisco in Deutschland.

Amazing Together. Unter diesem Motto veranstaltete Cisco den diesjährigen Partner Summit vom 24. bis 27. März in Las Vegas. Traditionell werden bei der Konferenz auch die besten Partner geehrt. Bechtle erhielt den Award in der Kategorie „Public“ für die herausragende Leistung in Deutschland. Der Preis zeichnet Bechtle als exzellenten Cisco-Partner aus und ist zugleich Anerkennung für die zahlreichen im vergangenen Jahr sehr

erfolgreich umgesetzten Projekte mit öffentlichen Auftraggebern.

Christian Korff, Director Cisco Public, betonte in seiner Laudatio das Engagement, mit dem Bechtle Ziele und Pläne verfolgt und zuverlässig umsetzt. Zudem hob er die außerordentlich gute Zusammenarbeit zwischen Bechtle und Cisco hervor, die ein hohes Maß an Offenheit und Transparenz prägt.

Randolph Zeilmann, Teamleitung VIPM und Presales Cisco bei Bechtle, nahm den Preis im Rahmen der Award Night entgegen: „Die Auszeichnung ist ein tolles Signal und zeigt, dass wir mit unserer Fokussierung und Ausrichtung im öffentlichen Bereich in enger Zusammenarbeit mit unserem Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber auf dem richtigen Weg sind.“

Bechtle konnte im vergangenen Jahr im Public-Bereich signifikante Umsatzzuwächse erreichen. Dabei profitieren Bechtle und Cisco gleichermaßen von dem hohen technologischen Wissen und Branchen-Know-how. Herausragend ist die Bandbreite der gemeinsam betreuten Kunden, die von Kommunen über Kirchen bis hin zu Forschung und Lehre sowie Gesundheitswesen reicht. Dazu gehören die Max-Planck-Institute in Deutschland ebenso wie die Unikliniken Heidelberg und Freiburg oder das Marienhospital in Bottrop. Auch technologisch sind die realisierten Projekte breit gefächert: von Voice, FlexPod, UCS bis hin zu Strategien zur IT-Sicherheit.

AWARD VOM STORAGEESPEZIALISTEN

Bechtle ist EMC Solution Provider Partner of the Year in Deutschland.

Beim Global Partner Summit im Rahmen der Hausmesse EMC World in Las Vegas, USA, zeichnete EMC Anfang Mai Bechtle als besten Partner des Jahres in Deutschland aus. Mit dem „Solution Provider Partner of the Year Award“ würdigte der Speicherspezialist das hervorragende Umsatzwachstum von Bechtle im zurückliegenden Geschäftsjahr.

„Bechtle gehört seit Jahren zu den herausragenden EMC-Partnern. Das belegen nicht nur das beeindruckende zweistellige Wachstum, sondern auch das stetige Bestreben, Kunden durch Schulungen und Zertifizierungen seiner Mitarbeiter den besten Service rund um unser gesamtes Storage- und Software-Portfolio zu bieten.

Bechtle ergänzt unser Angebot erfolgreich um echte Mehrwerte für überzeugende Kundenprojekte. Beispielhaft seien die SharePoint-Anwendung und SAP-Lösungen auf EMC VSPEX-Basis genannt“, sagt Philippe Fossé, Vice President EMEA Channels bei EMC.

Mit dem Preis als wachstumsstärkster EMC-Partner in Deutschland konnte sich Bechtle einen der begehrten „EMEA Business Partner Program Awards“ sichern, die auf der Kunden- und Partnerkonferenz EMC World in Las Vegas überreicht wurden. Bechtle zählt damit zu den zehn erfolgreichsten EMC-Partnern in der Region EMEA und ist das einzige speziell für seine Leistung in Deutschland ausgezeichnete Unternehmen.

PRÄMIERTER LÖSUNGSPARTNER FÜR DAS ALWAYS-ON BUSINESS

Bechtle ist Preisträger des Veeam Top-EMEA-Partner-Award.

Veeam® Software, Anbieter von Datensicherung für moderne Rechenzentren, prämierte seine Partner in diesem Jahr in Istanbul mit den „Veeam ProPartner of the Year Awards“. Am 16. Mai fand die Verleihung im Rahmen der zweitägigen Partnerveranstaltung statt. Gilles Pommier, EMEA Channel Vice President bei Veeam Software, hob die Bedeutung von Systemhäusern und Distributoren für sein Unternehmen hervor: „Unsere erfolgreichen Partner erkennen die Anforderungen an das moderne Datenzentrum und verstehen ihren Einfluss auf das Always-On Business. Unser preisgekröntes Veeam ProPartner-Programm bietet unseren Partnern Tools, um kompetente Beratung auf hohem Niveau anzubieten, exklusiven Zugang zu Ressourcen für das Lizenz- und Servicegeschäft zu erhalten, neue Möglichkeiten zu entwickeln, die Rentabilität zu erhöhen und Geschäfte schneller abzuschließen.“

Veeam wählte Preisträger in drei Kategorien. In der Kategorie „Best Performer EMEA“ ging die Auszeichnung an Bechtle. Entscheidendes Kriterium war der höchste Jahresumsatz mit Veeam-Produkten unter allen Partnern in der Region EMEA. „Mit Veeam verbindet Bechtle eine langjährige, strategische Partnerschaft“, sagt Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung bei Bechtle.

„Veeam unterstützt uns in vielerlei Hinsicht dabei, Rechenzentren zu modernisieren und Cloud-Infrastrukturen aufzubauen. Insbesondere Provider, aber auch unsere Kunden setzen IT als Service immer mehr ein. Veeam legt mit Backup, Disaster Recovery und Management die Basis, diese Services zu realisieren, und schließt genau die Lücken, die durch neue Anforderungen entstehen.“



v. l. n. r.: Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung bei Bechtle, Gilles Pommier, Vice President Channel, EMEA, Ratmir Timashev, Veeam President and CEO, Daniel Fried, Senior Vice President, Managing Director EMEA.

IBM SMARTER BREAKTHROUGH AWARD

High Five für Bechtle.

Am 12. März 2014 erhielt Bechtle im Rahmen der IBM Night of the Stars im belgischen Antwerpen den „IBM Smarter Breakthrough Award 2013“. Brigitte Buyle, Vice President Industries & Business Development, IBM BeNeLux, überreichte den Preis Gozard Polak, Geschäftsführer Bechtle Brüssel. IBM Belgien/Luxemburg würdigt mit der Auszeichnung die gemeinsamen Vertriebs-erfolge bei den europäischen Institutionen. In der

Begründung der Jury wurden insbesondere die vertrauensvolle Zusammenarbeit, das bemerkenswerte Unternehmertum von Bechtle und das klare, verlässliche Bekenntnis zur Partnerschaft mit IBM hervorgehoben: „Der langjährige Vertrag mit der Europäischen Kommission resultiert aus der fundierten Kenntnis der EU-Anforderungen und einem optimal darauf abgestimmten Angebot. Dafür: High Five!“



BECHTLE IT-FORUM NRW

Thema Security bewegt Kunden.

Das Bechtle IT-Forum NRW fand in diesem Jahr am 14. Mai 2014 in der Historischen Stadthalle Wuppertal statt. Der Einladung der 13 Bechtle IT-Systemhäuser aus der Region folgten mehr als 650 Gäste. Im Mittelpunkt stand das Thema IT-Sicherheit. Zu einem großen Erfolg machten die Veranstaltung neben den mehr als

30 spannenden IT-Fachvorträgen auch zwei prominente Referenten: Der Kabarettist Vince Ebert begeisterte mit „Zufällig erfolgreich“. Und Ranga Yogeshwar, einer der führenden Wissenschaftsjournalisten Deutschlands, widmete sich dem Thema „Mensch 2.0: Wie die digitale Revolution uns verändert“.



Philippe Fossé (links), VP EMEA Channels bei EMC, überreicht Oliver P. Kübel, Teamleitung VIPM EMC bei Bechtle, den Award „Solution Provider Partner of the Year“.

AUSGEZEICHNET

MobileIron zeichnet Bechtle als IRON Partner aus.



v. l. n. r.: Ivan Dondras, Channel Manager DACH und Eastern Europe von MobileIron, Wolfgang Straub, Leiter des Competence Center Mobile Solutions bei Bechtle, Oliver Hambrecht, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Neckarsulm, Kees van Veenendaal, Vizepräsident und Geschäftsführer EMEA von MobileIron, Markus Jung, Teamleitung Vertrieb, Competence Center Mobile Solutions, und Matthias Beck, Technical Sales, Competence Center Mobile Solutions, beide Bechtle.

Das US-Softwareunternehmen würdigt mit der Auszeichnung die hervorragende Umsatzentwicklung und die hohe Kompetenz von Bechtle. Die Verwaltungssoftware hilft IT-Abteilungen, Transparenz, Sicherheit und Kontrolle beim Einsatz und beim Management von Smartphones und Tablets im Unternehmen zu schaffen. Mit dem Competence Center Mobile Solutions verfügt Bechtle bei den Themen Mobile-Device- und Mobile-Enterprise-Management über breites Fachwissen und langjährige Projekterfahrung.

Bechtle gehört zu einem kleinen Kreis ausgewählter Direktvertriebspartner des Herstellers in Deutschland. „Mithilfe unserer Software können Unternehmen ihre mobilen Endgeräte on premise und aus der Cloud provi-

sionieren, konfigurieren, verteilen, im Verlustfall absichern und inventarisieren“, so Christof Baumgärtner, Country Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei MobileIron. Seit 2011 besteht die Partnerschaft zwischen Bechtle und dem Hersteller. Wolfgang Straub, Leiter des Competence Center Mobile Solutions bei Bechtle: „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung. Sie dokumentiert nicht nur die Kompetenz von Bechtle, der Partnerstatus demonstriert auch eindrucksvoll unsere Leistungsfähigkeit, wenn es um die Einbindung mobiler Endgeräte in den Unternehmensalltag geht.“

Anzahl mobiler Geräte steigt – Nachfrage nach sicherer Integration auch. „Das umfangreiche Lösungsportfolio von MobileIron ist modular und kostengünstig. Die steigende Nachfrage unserer Kunden ist für uns Motivation, das vorhandene Know-how – insbesondere auch zum gefragten Trendthema Bring Your Own Device (BYOD) – kontinuierlich auszubauen, zu erneuern und damit unsere Marktposition weiter zu verbessern“, sagt Wolfgang Straub. Gemeinsam mit Oliver Hambrecht, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses in Neckarsulm, sowie weiteren Vertretern des Competence Center Mobile Solutions nahm er die Auszeichnung von Kees van Veenendaal, Vizepräsident und Geschäftsführer EMEA, und Ivan Dondras, Channel Manager DACH und Eastern Europe, entgegen. Die Bechtle Spezialisten betreuen Kunden bei der sicheren Integration und Anbindung sowie beim effizienten Management mobiler Endgeräte. Die zertifizierten Mobile-Solutions-Experten betrachten das Thema ganzheitlich und beleuchten Aspekte wie Security, Compliance, Policies sowie den Zugriff auf Unternehmensdaten.

AUSZEICHNUNG FÜR CLOUD-SECURITY

Bechtle Österreich erhält „Best in Class“-Award von Trend Micro.



v. l. n. r.: Martin Ninnemann, Trend Micro, Kurt Wiesauer, Mag. Robert Absenger, Rainer Leo Hasenzagl, alle Bechtle, Tanja Menne-Leander, Trend Micro, und Stefan Panholzer, Bechtle.

Trend Micro, weltweiter Marktführer für Cloud-Sicherheit, hat das Bechtle IT-Systemhaus Österreich im April 2014 mit dem Preis „Best in Class“ ausgezeichnet. Damit würdigt der Hersteller neben erfolgreichen Projekten und dem außerordentlichen Engagement von Bechtle die kontinuierliche und intensive Zusammenarbeit sowie das hervorragende Feedback aus laufenden Projekten.

Das Bechtle IT-Systemhaus Österreich erhielt die Auszeichnung unter anderem für die erfolgreiche Realisierung des größten Desktopvirtualisierungsprojekts mit DeepSecurity Virtual Patching Pack. Die umfassende Serversicherheitsplattform von Deep Security bietet Unternehmenskunden erweiterten Schutz für physische, virtuelle und cloudbasierte Server. Die Lösung vereinfacht die Verwaltung sicherheitsrelevanter Vorgänge, erfüllt Auflagen zur Compliance und beschleunigt die Amortisationszeit von Virtualisierungs- und Cloud-Projekten.

Das Bechtle IT-Systemhaus Österreich implementiert maßgeschneiderte Lösungen für umfassenden Datenschutz und Datensicherheit. Bechtle verfügt auch über hohe Kompetenz im Bereich Security Audits. Durch externe, interne und WLAN-Audits sowie Social Engineering und Web Application Scans überprüfen die Security-Spezialisten von Bechtle die IT-Infrastruktur des Kunden bis auf Codelevel und decken zuverlässig mögliche Schwachstellen auf. Bechtle betreut Unternehmen auch bei der Zertifizierung nach ISO 27000. Darüber hinaus ist Bechtle in Österreich Partner bei Forschungsprojekten von Universitäten und Instituten wie dem Austrian Institute of Technology.

RAHMENVERTRAG

Bechtle liefert Apple-Produkte an Land Baden-Württemberg.

Das Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW) hat Bechtle den Zuschlag über einen Rahmenvertrag zur Beschaffung von Apple-Hardware und die Erbringung von Services und Beratung erteilt. Die Vertragslaufzeit beträgt 24 Monate bei einem geschätzten Volumen von rund 17 Millionen Euro. Im Anschluss ist eine zweimalige Verlängerung um je zwölf Monate möglich. Die Vereinbarung umfasst sowohl das gesamte Apple-Sortiment wie auch IT-Services und Garantieleistungen von Bechtle.

Damit erhalten Landesbehörden eine einfache und schnelle Möglichkeit, Produkte wie iMacs, MacBooks, Displays, iPads und iPhones sowie das gesamte ergänzende Produktportfolio von Apple über Bechtle zu beziehen. Bezugsberechtigt sind unter anderem die staatlichen Hochschulen und Universitäten des Landes sowie der Landtag von Baden-Württemberg und alle Ministerien sowie Dienststellen. Bis Ende März 2021 übernimmt Bechtle zudem den Vor-Ort-Service für bis zu 15.000 Geräte.



Bernd Ihle, Vertriebsleiter für öffentliche Auftraggeber, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

gewonnenen Rahmenvertrag natürlich ganz besonders stolz“, sagt Bernd Ihle, Vertriebsleiter für öffentliche Auftraggeber beim Bechtle IT-Systemhaus in Neckarsulm.

Von Schwaben für Schwaben.

„Wir statten damit den modernen Arbeitsplatz der Landesbediensteten und die staatlichen Hochschulen des Landes Baden-Württemberg mit zukunftsfähiger IT aus. Grundlage dieses erfreulichen Erfolgs sind nicht nur unsere guten Beziehungen zu Apple, sondern auch unsere umfassende Kompetenz im Bereich Mobility, Systemintegration und Services. Als Unternehmen aus Baden-Württemberg sind wir auf den



Sandro Loi, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

IT-Systemhaus Neckarsulm, der das Projekt seit Beginn begleitet.

Beschaffung über eigenen Bechtle Onlineshop.

Die Landesbehörden setzen beim Bestellprozess der Apple-Produkte auf E-Procurement. Dazu steht ein speziell von Bechtle für das Land eingerichteter Onlineshop zur einfachen elektronischen Bestellabwicklung zur Verfügung. Über die Plattform ist der definierte Warenkorb mit ausführlichen Produktinformationen abrufbar, sodass Einzelbestellungen effizient und sicher ausgelöst werden können. „Selbst durch den Kunden erstellte Konfigurationen können nun im Bechtle Onlineshop bestellt werden. Das Shopsystem bietet damit eine optimale, rund um die Uhr verfügbare Lösung, um Bestellungen zu platzieren und in Echtzeit Informationen zu Aufträgen abzurufen“, erläutert Nico Rack aus dem Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, zuständig für das Projektmanagement und die Weiterentwicklung des Systems.



Nico Rack, Projektmanagement, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.



Bechtle ist sowohl Apple Solution Expert für den Bereich Education als auch Apple Autorisierter Systemintegrator.

MEHRWERTE ÜBER E-PROCUREMENT-PLATTFORM BIOS®

Bechtle schließt Rahmenvertrag mit Industriennetzwerk NIRO.

Im April schlossen das Bechtle IT-Systemhaus Dortmund, das Netzwerk Industrie RuhrOst e.V. (NIRO) und die byNIRO GmbH einen Rahmenvertrag. 65 Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau-, Metall- und Elektronikindustrie können über einen individuell bestückten bios®-Onlineshop kostengünstig IT-Produkte und Dienstleistungen für IT-Infrastrukturen beziehen. Der Vertrag hat eine Laufzeit von zunächst drei Jahren. „Wir haben uns nach einem sorgfältigen Auswahlverfahren für einen starken Partner entschieden. Bechtle überzeugte mit der verfügbaren Produktvielfalt, günstigen Konditionen, ausgereiften Logistikprozessen sowie professionellen Dienstleistungen für IT-Infrastrukturen“, sagt Pascal Lampe, Geschäftsführer von NIRO und byNIRO.

Optimiert, individuell und wirtschaftlich. Über die Plattform bios® lassen sich Rahmenverträge optimal nutzen, Beschaffungsvorgänge verschlanken und beschleunigen sowie Bedingungen an die individuellen Bedürfnisse

der einzelnen Kunden anpassen. Unternehmen und Organisationen können zudem die Einhaltung von Beschaffungsrichtlinien sicherstellen und IT-Bestände automatisiert verwalten. Alle bezugsberechtigten Unternehmen erhalten Zugang zum bios®-Shop und können die Beschaffungsplattform direkt an das ERP-System anbinden. „Unser Angebot zielt auf mittelständische Unternehmen im Großraum Dortmund sowie Südwestfalen. Daher freuen wir uns, zusammen mit dem Netzwerk von NIRO den angeschlossenen Unternehmen echte Mehrwerte liefern zu können“, sagt Frank Wrede, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Dortmund.



v. l. n. r.: Thorsten Beuchel, Vertriebsleiter, Frank Wrede, Geschäftsführer, beide Bechtle IT-Systemhaus Dortmund, Pascal Lampe, Geschäftsführer NIRO und byNIRO.

CYBER-ANGRIFFE

IT-Sicherheit im Brennpunkt beim ersten Bonner Technologie-Talk.

Rund 70 Unternehmer waren am 10. April zu Gast bei Bechtle. Anlass: der erste „Bonner Technologie-Talk“. Das neue, vom Bund Katholischer Unternehmen (BKU) Bonn, der Kommunikationsagentur Bonne Nouvelle und dem Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln veranstaltete Diskussions- und Informationsforum widmete sich dem Themenfeld „Innovation, Investition und Sicherheit“.

Auf dem Podium diskutierten Andreas Könen, Vizepräsident des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), sowie Vertreter von Bechtle, der IHK Bonn/Rhein-Sieg, der Anwaltskanzlei BridgehouseLaw und des TÜV Rheinland über Chancen und Gefahren der Digitalisierung. Neben den Herausforderungen der IT-Sicherheit in der Nach-Snowden-Ära wurden den Teilnehmern auch Lösungsansätze aufgezeigt und die Notwendigkeit eines ganzheitlichen Sicherheitsverständnisses betont. BSI-Vizepräsident Andreas Könen: „Cyber-Angriffe sind für die deutsche Wirtschaft und auch für den Bürger eine

reale Bedrohung. Unternehmen wie Privatpersonen sollten zur Abwehr aber nicht nur technische Maßnahmen berücksichtigen. Aufklärung und Sensibilisierung sind ebenso wichtige Erfolgsfaktoren für die IT-Sicherheit.“



v. l. n. r.: IT-Fachanwalt **Klaus M. Brisch**, **Heiko Oberlies**, IT-Experte der IHK Bonn/Rhein-Sieg, **Andreas Könen**, Vizepräsident BSI, **Simone Stein-Lücke**, Geschäftsführerin Bonne Nouvelle, **Thomas Freund**, Consultant IT-Sicherheit und Informationsmanagement Bechtle Bonn, **Hendrik Andreas Reese**, TÜV Rheinland i-sec GmbH, **Waldemar Zgrzebski**, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln, **Franz Rottländer**, Vorsitzender des BKU.

MOBILITY

Bechtle Mobile App – Produkte, Themen und Lösungen.



Mobility: Der Top-Trend ist allgegenwärtig, die Produktvielfalt riesig, die Informationsdichte enorm. Gut, wenn eine einzige Anwendung das Wichtigste kompakt und übersichtlich zusammenfügt.

Alles, was in Sachen Mobility wichtig ist: Ob Smartphone, Notebook, Tablet oder mobiler Drucker, von Apple bis Samsung – die Bechtle Mobile App bietet eine umfangreiche Marktübersicht. Nutzer wählen unter den Geräten aller namhaften Hersteller ihre Favoriten oder generieren eine persönliche Einkaufsliste – zum Ausdrucken, Versenden per E-Mail an Kollegen oder direkt für die Bestellung über den Bechtle Onlineshop.

Zusätzlich stehen Informationen rund um Mobile Enterprise Management, Secure Mobility oder die Integration mobiler Endgeräte zur Verfügung. Der sogenannte Lösungsberater der Bechtle Mobile App dürfte für alle

interessant sein, die sich über mobile Plattformen informieren wollen. Und wem der persönliche Austausch mit einem Bechtle Experten dann doch lieber ist, der ermittelt über den Systemhausfinder einfach den Kontakt zum Bechtle IT-Systemhaus in der Nähe.

Die Bechtle Mobile App wurde federführend vom Bechtle Competence Center Business Collaboration entwickelt. Möchten Sie eine eigene App für Ihr Unternehmen realisieren? 19 professionelle Anwendungsentwickler, Infrastrukturspezialisten und Prozessdesigner sind für Sie da.

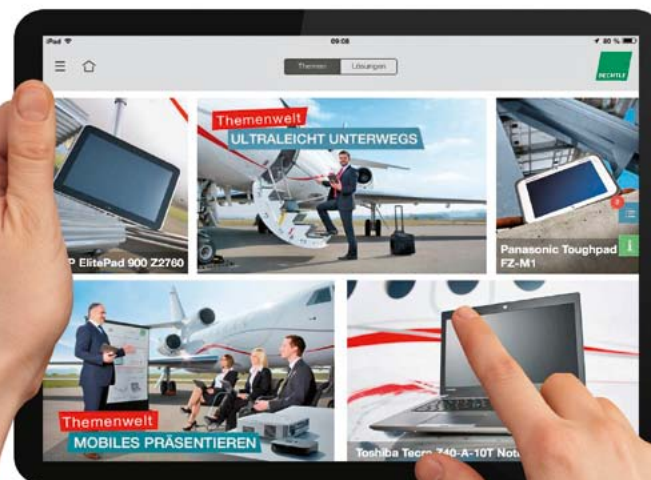
→ Ihr Ansprechpartner:

Wolfgang Straub, Leiter Bechtle Competence Center Business Collaboration, wolfgang.straub@bechtle.com

Laden im App Store:



Laden im Windows Store:



b i T s & b o B S

Fundstücke aus dem Netz: frisch geangelt.

1

Der Sommer tanzt. Wer in diesem Sommer nicht ans Meer fährt, holt sich wunderschön tanzende Sonnenstrahlen einfach ins Zimmer. Mit der „Ripple“-Leuchte von Poetic Lab.



2

Eis mit Stil. Noch gibt es sie nicht am Kiosk, sondern nur auf der Crowdfunding-Plattform. Aber schön sind sie allemal. „KYL21 kommt aus der Molekulküche und besticht schon rein optisch. Daneben soll es auch frei von Zusatzstoffen, ökologisch korrekt und wahlweise zu 100% bio, vegan und/oder laktosefrei sein. Sehr cool.



3

iStick für den Transfer. Das in sich geschlossene System von Apple ist sicher ... manchmal aber zu verschlossen. Zum Beispiel wenn es um einfachen Datentransfer via USB geht. Der iStick ist die erste Speichererweiterung mit zertifiziertem Lightning-Anschluss. Damit können externe Fotos, Dateien und Filme in der iStick App geöffnet und betrachtet werden.



4

Earth Cooler. Eine Kühlbox muss entweder ans Netz oder durch Kühltank mit Kälte versorgt werden. Der Earth Cooler benötigt keines von beidem, hält aber Getränke dennoch angenehm kühl. Ein rotierendes System sorgt dafür, dass Mutter Erde ihre kühlenden Eigenschaften auf die Getränke anwendet. Coole Idee.



5

Spyglass. Um alles aus dem integrierten GPS-Modul des Smartphones herauszuholen, ist Spyglass genau die richtige App. Vollgepackt mit Werkzeugen wie Fernglas, Heads-up-Display, Kreiselkompass, Weggpunkt-Tracker, Geschwindigkeitsmesser, Höhenmesser, Sonne-, Mond- und Sterne-Finder, Kreisel-Horizont, Entfernungsmesser, Koordinatenwandler, Sextant, Kompass-Neigungsmesser, Winkelrechner und Kamera ist Spyglass das ultimative Werkzeug für alle technikbegeisterten Outdoor-Fans.



1



2



3

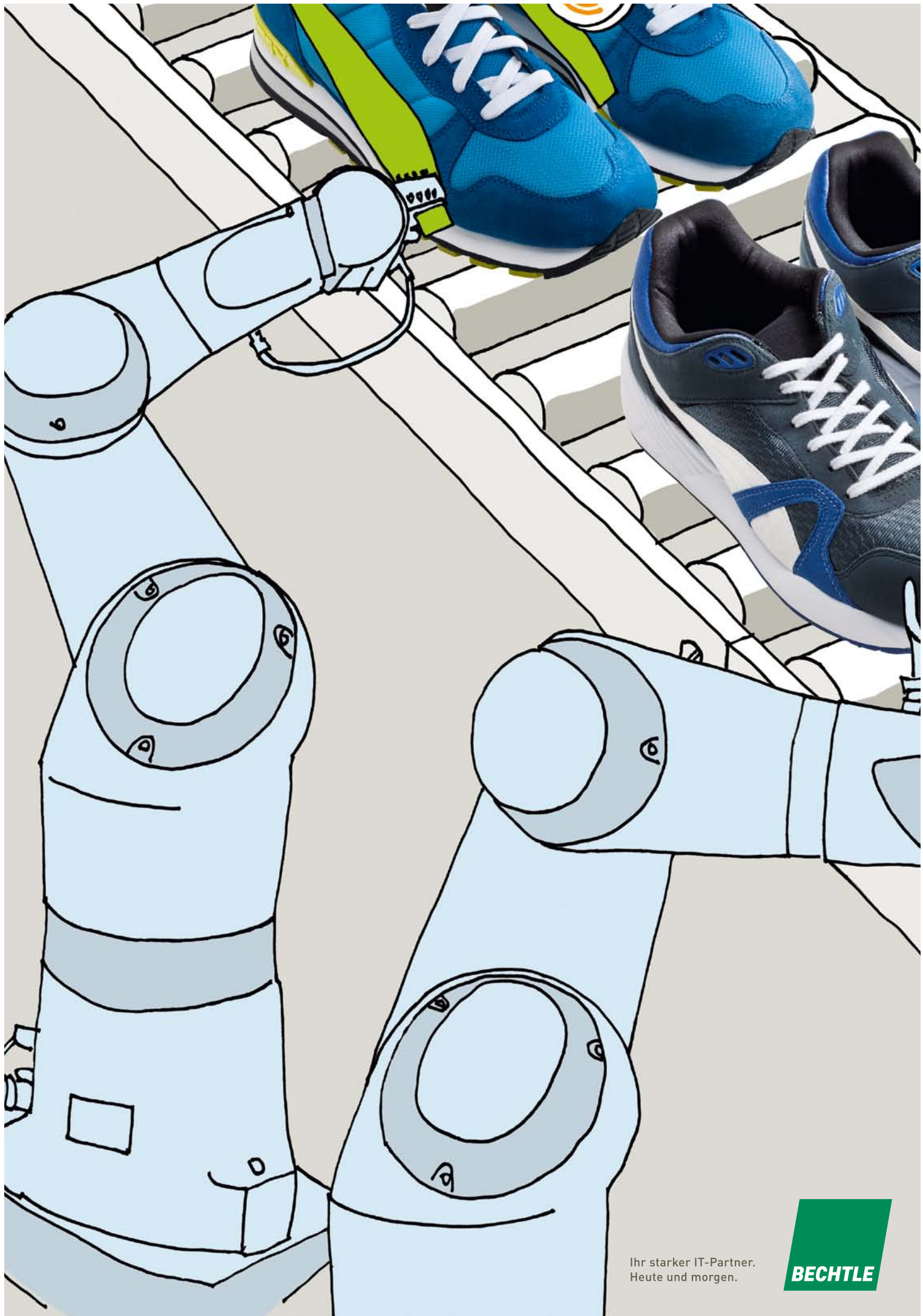


4



5





Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE