

B E C H T L E
update
1 . 2 0 1 0 F Ü R U N S E R E K U N D E N

Intelligent & integriert:
Bechtle IT-Lösungen für Ihren Erfolg.

Networking Solutions

Virtualisierung

IT Security

Server & Storage

Client Management

Business Applications

Entdecken & erleben:
Bechtle IT in
der experimenta.

Effizienter & erfolgreicher:
optimierte Prozesse
durch Zertifizierung.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



In eigener Sache.

„Das einzig Beständige ist der Wandel“ – so eine oft zitierte Lebensweisheit.

Fortschritt, Veränderung, Wandel. Das ist es, was uns antreibt. In den vergangenen Jahren genauso wie in Zukunft, in wirtschaftlichen Krisen – wie in Boomzeiten. Mal schneller, mal langsamer. Aber hoffentlich immer am Puls der Zeit.

Mit den letzten 17 Ausgaben des Bechtle update wollten wir Sie teilhaben lassen an unserer Entwicklung. An dem, was unser Geschäft auszeichnet. Wir erzählten auf Bechtle typische Art Erfolgsgeschichten und öffneten den Blick hinter die Kulissen. Wir stellten Ihnen Menschen vor – der wichtigste „Treibstoff“, ohne den kein Unternehmen vorankommt. Das alles mit dem Ziel, unser Geschäft greifbar, durchschaubar zu machen und Ihr Interesse zu wecken. Wenn die kontinuierlich gestiegene Auflage ein Gradmesser ist, dann ist uns das seit der Erstausgabe 2005 beeindruckend gelungen.

Ein gefährlicher Zustand drohte sich breit zu machen: Zufriedenheit – das Ende des Strebens nach dem Besseren. Also haben wir uns die Frage gestellt: Passt unser Magazin noch zu Bechtle? Die Antwort begann mit „Eigentlich ...“ Und damit war die Frage auch schon beantwortet. Dann hilft nur – siehe oben: Fortschritt, Veränderung, Wandel.

Das Ergebnis halten Sie heute in den Händen. Geändert haben wir die Struktur des Magazins, seinen Umfang, die Rubriken. Wir zeigen die Bechtle Welt, wie wir sie jeden Tag erleben: bunt und vielfältig. Das Layout ist frischer, moderner, lebendiger geworden. Geblieben ist jedoch der Anspruch, mit dem wir unsere Geschichten erzählen: authentisch, ehrlich und glaubwürdig.

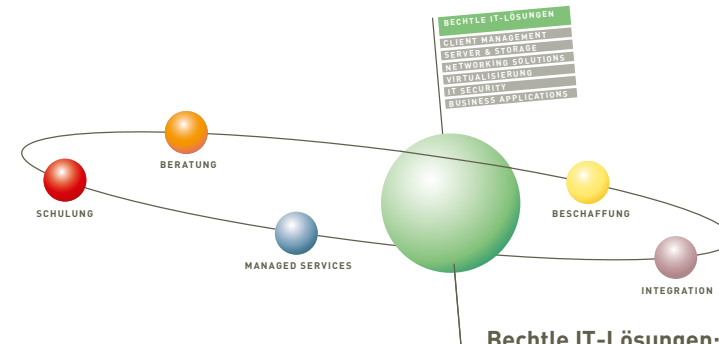
Ob Sie uns im neuen Bechtle update wiedererkennen? Das wünschen wir uns – entscheiden Sie selbst.

Viel Spaß mit der neuen Ausgabe wünscht
Ihr



Dr. Thomas Olemotz

Vorstandssprecher der Bechtle AG



Bechtle IT-Lösungen: Wir helfen unseren Kunden, erfolgreich zu sein. 4

Weg mit den alten Zöpfen: Prozessoptimierung durch Zertifizierung. 6

IT ohne Grenzen: Internationales Geschäft mit lokalen Ansprechpartnern. 8

experimenta: Lern- und Erlebniswelt voller Bechtle IT. 10

Wissen macht Erfolg: Bechtle Schulungszentrum Stuttgart. 12

Bechtle Logistik & Service: Schneller ans Ziel. 14

CC Day 2010: Mehr als 1.600 Kunden auf der Bechtle Hausmesse. 16

Bechtle und Microsoft: Gemeinsam für den Mittelstand. 22

Das digitale Klassenzimmer: Whiteboards ersetzen Tafel. 24

Bechtle macht es vor: Green IT für mehr Nachhaltigkeit. 26

Frisch von der CeBIT: Produktneuheiten 2010. 28

Hör auf deinen Bauch: Intuition im Geschäftsalltag. 30

Technik trifft Kultur: Bonn im Porträt. 32

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 36

TITEL & THESEN

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

PARTNER & FRIENDS

LÖSUNGEN & PRODUKTE

BECHTLE & BECHTLE

LÖSUNGEN & PRODUKTE

TRENDS & CO.

CLEVER & SMART

FACTS & FIGURES

BITTE!
NACHMACHEN

Bechtle macht es vor: Green IT für mehr Nachhaltigkeit. 26

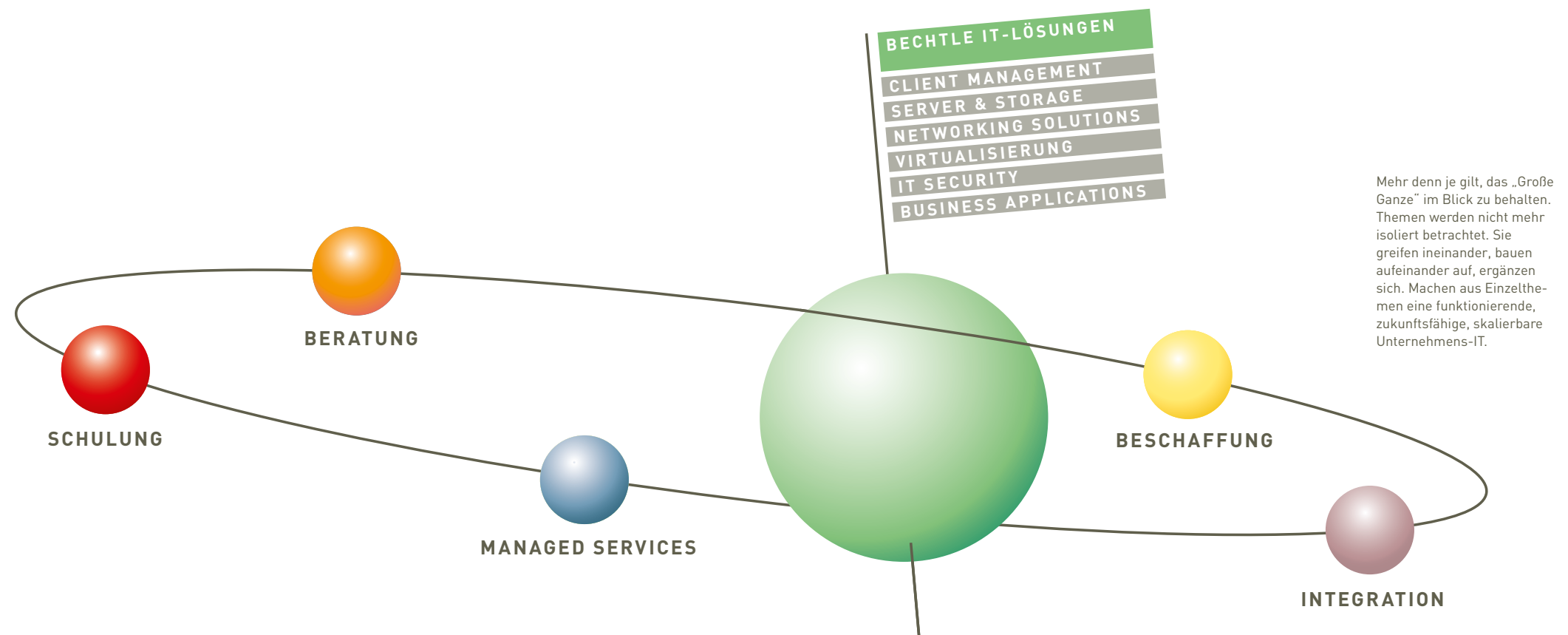


Ausgangslage. IT spielt für den Unternehmenserfolg eine entscheidende Rolle. Ziel langfristig orientierter Unternehmen ist es daher, die kostenverursachende IT-Abteilung in einen wertschöpfenden Bereich zu wandeln.

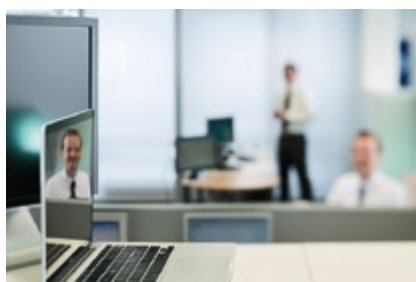
Wunsch. Ein Generalunternehmer mit einem vollständig integrierten Lösungsportfolio ist gefragter denn je. Ein Partner, der die IT konsequent an den Unternehmenszielen seiner Kunden ausrichtet. Einer, der Technologiekonzepte und betriebswirtschaftliche Prozesse im Unternehmen optimal zusammenbringt – und so den wirtschaftlichen Nutzen ebenso wie die unternehmerische Leistungsfähigkeit steigert. Der ein breites Spektrum an Fachwissen und langjährige Projekterfahrung vorweist. Gefragt sind Lösungen!

Und Wirklichkeit. Bechtle verbindet Erfahrung und Stabilität mit lokaler Präsenz und Flexibilität. Wir verfügen über ein beispielloses Netzwerk an Experten und Partnerallianzen mit allen namhaften Herstellern. Mit einem umfassenden Angebot von der Beschaffung bis zum Betrieb sorgen wir für stabile Systeme, sichere Daten und eine zukunftsfähige IT-Infrastruktur.

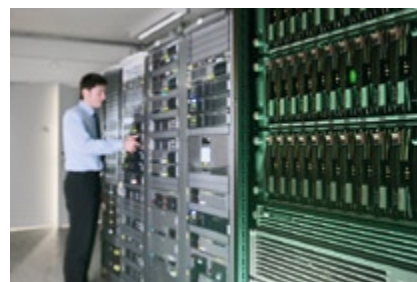
Anders gesagt: Wir helfen unseren Kunden, erfolgreich zu sein!



DIE BECHTLE IT-LÖSUNGEN:



CLIENT MANAGEMENT



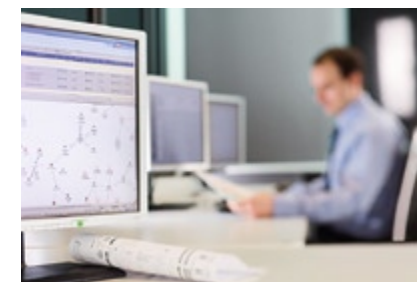
SERVER & STORAGE



NETWORKING SOLUTIONS



VIRTUALISIERUNG



IT SECURITY



BUSINESS APPLICATIONS



Bechtle update 2/2010



Bechtle update 3/2010



Bechtle update 4/2010

Wir haben unser Lösungsportfolio in sechs IT-Lösungsthemen gegliedert. In jeder unserer folgenden „Bechtle update“-Ausgaben 2010 berichten wir über zwei Bechtle Lösungsthemen.

Weg mit den alten Zöpfen.



Weltweit nutzen mehr als eine Million zertifizierte Unternehmen und Organisationen **ISO 9001** als Instrument zur Unternehmenssteuerung und zur kontinuierlichen Verbesserung der Leistungsfähigkeit. Mit dieser anerkannten Normreihe ist es gelungen, die Merkmale von Organisationsqualität branchenneutral und für alle Unternehmensgrößen als weltweiten Standard zu etablieren. ISO 9001 setzt auf eine einheitliche Terminologie. Begriffe wie Anforderung, Kundenzufriedenheit, Produkt, Prozess, System oder Qualität werden international definiert und somit vergleichbar. Die vier Bausteine der Norm ISO 9001 sind:

- Verantwortung und Leitung
- Management der Mittel
- Produktrealisierung
- Messung, Analyse und Verbesserung

Hat man sich erst überwunden, fragt man sich am Ende: Warum haben wir uns nicht schon früher zertifizieren lassen? Ein Audit ist vor allem eines: eine Chance auf Verbesserung der eigenen Prozesse und der Kommunikation untereinander.

Qualität überzeugt. Wer so denkt, ist von der ISO 9001-Zertifizierung nicht weit entfernt. Bechtle führte 1995 ein Qualitätsmanagementsystem (QMS) für die gesamte Unternehmensgruppe ein. 2004 folgen die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2000. In diesem Jahr steht die im dreijährlichen Turnus erforderliche Rezertifizierung an – nach der neuen Fassung ISO 9001:2008.

Im Rückblick spielt das QMS eine wesentliche Rolle bei der Realisierung der Wachstumsstrategie von Bechtle. So erfolgen beispielsweise die Integration akquirierter und die Gründung neuer Gesellschaften auf der Basis von Strukturen und Prozessen, die detailliert im Bechtle Qualitätsmanagement definiert sind. Insofern waren vor allem in starken Wachstumsphasen die mit der Zertifizierung verbundenen Anforderungen hilfreiche Leitlinien.

Für Dr. Dieter Lang, zentraler Qualitätsmanagementbeauftragter der Bechtle AG, ist das QMS deshalb so erfolgreich, weil von Anfang an ein Grundsatz besondere Bedeutung hatte: „Nicht die Zertifi-

zierung an sich steht bei Bechtle im Vordergrund, sondern der Nutzen, der sich aus der Realisierung und Umsetzung der Qualitätsnorm ergibt. Das betrifft im Übrigen sowohl die internen Strukturen wie auch die Beziehungen zu den Kunden.“ Für ihn ist das QMS eine logische Fortführung dessen, was bei Bechtle seit der Gründung gilt und in Firmenphilosophie und Unternehmenszielen nachzulesen ist. „Was Bechtle aus meiner Sicht erfolgreich macht, sind Tugenden wie Zuverlässigkeit, Beharrlichkeit und auch Disziplin. Der Maßstab des Handelns ist dabei die Zufriedenheit der Kunden. Dabei hat Bechtle schon immer der Grundsatz begleitet, auch die gewöhnlichen Dinge außergewöhnlich gut zu machen. Das alles zeugt von einem hohen Qualitätsbewusstsein. Damit meine ich sowohl die Qualität der Partner und Mitarbeiter, der Dienstleistungen und Produkte wie auch der Prozesse.“

Wenn der Jurist für die ISO-Zertifizierung wirbt, rückt er das QMS zwischen die Pole Kundenforderung und Kundenzufriedenheit. Auf dem Weg zur Zertifizierungsreife liegen für die Bechtle Gesellschaften im Wesentlichen drei Etappen:

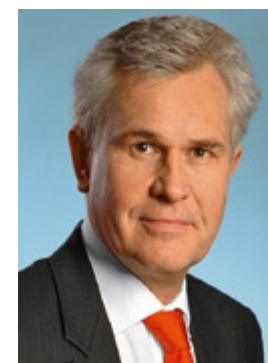
- Beschreibung der Ablauforganisation in dem jeweiligen Systemhausintranet
- Schaffung einer natürlichen Entwicklung der Organisation hin zu verbesserter Leistung
- Regelmäßige Überprüfung und Bewertung des eingerichteten QMS auf Wirksamkeit und Angemessenheit

Die Grundsätze des QMS gelten für alle Standorte der Bechtle AG. Die Entscheidung zur Zertifizierung einer Gesellschaft liegt jedoch in der Verantwortung des jeweiligen Geschäftsführers. Für Dr. Dieter Lang sind die mit dem QMS verbundenen Audits vor allem eines: die große

Chance, ausgetretene Pfade zu verlassen. Er fordert daher dazu auf, den Finger ruhig auf die Wunde zu legen. Prozesse, die „irgendwann einmal irgendwie“ entstanden sind, aber keiner erkennbaren Logik folgen, müssen neu definiert werden. „Ein Audit bezieht die Mitarbeiter direkt ein, fordert sie auf, die eigene Organisation auf den Prüfstand zu stellen und klare, nachvollziehbare Strukturen einzuführen. Das erfordert Einsatz, keine Frage, und eine intensive, teilweise anstrengende Kommunikationsleistung zwischen allen Beteiligten. Aber es belohnt zugleich durch deutlich verbesserte Prozessabläufe und eine weiter vertiefte Bindung der Mitarbeiter zum Unternehmen. Die ISO-Norm 9001 begleitet den Zertifizierungsvorgang dabei wie eine Checkliste“, so Dr. Dieter Lang.

Eigentlich kennt man das ja: Hat man sich erst einmal überwunden, dann haben Ausmistern und Neusortieren etwas ungeheuer Befreiendes. Der Rückfall in alte Muster ist bei der QMS-Zertifizierung übrigens ausgeschlossen – dafür sorgen die jährlichen Stichproben.

➔ **Ihr Ansprechpartner: Dr. Dieter Lang,** zentraler Qualitätsmanagementbeauftragter der Bechtle AG, dieter.lang@bechtle.com



„Der Nutzen steht im Vordergrund.“

Dr. Dieter Lang

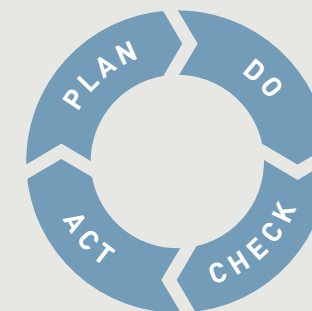
Alain Baselga, Geschäftsführer Bechtle direct s.a.r.l. Frankreich



Seit Ende Oktober 2009 ist die französische Bechtle direct s.a.r.l. zertifiziert. Ihr Geschäftsführer Alain Baselga sieht bereits in dem Zertifizierungsprozess eine große Chance. Weil die richtigen Fragen gestellt werden.

Herr Baselga, haben sich die Prozesse in Ihrem Unternehmen verändert? Ja, selbstverständlich. Uns war ganz klar: Wenn wir weiter profitabel wachsen wollen, dann schaffen wir das nur durch Effizienz. Dazu müssen wir alle Prozesse im Griff haben – und sie jedes Jahr neu infrage stellen. Denn sobald ein Unternehmen wächst, sobald neue Geschäftsfelder dazukommen, sobald sich Aufgaben und Kundenanforderungen ändern, verändern sich auch die Prozesse. **Inwieweit profitieren die Mitarbeiter?** Wir haben heute eine Infothek, auf die alle Kolleginnen und Kollegen Zugriff haben. Dort sind sämtliche wichtigen Informationen zentral abgelegt und alle Prozesse detailliert abgebildet. Wir sprechen heute sozusagen eine einheitliche Sprache. **Gab es überraschende Erkenntnisse im Verlauf der Zertifizierung?** Was mich am meisten beeindruckt hat, ist das eigentliche Ziel der Zertifizierung: nicht der perfekte Prozess, sondern der zufriedene Kunde. Sie können eine hervorragende Prozesskette haben. Wenn der Kunde nichts davon hat, haben Sie das Ziel nicht erreicht. **Nehmen die Kundenbedürfnisse direkt Einfluss?** Am Anfang der Zertifizierung stand eine Umfrage unter unseren Kunden, bei der es auch ganz konkret um das Aufdecken von Verbesserungspotenzial ging. Wir haben dabei viel über unsere Kunden gelernt. **Werden Änderungen denn leicht akzeptiert?** Intern ist es so, dass sich die langjährigen Mitarbeiter wahrscheinlich etwas schwerer tun, neue Abläufe zu akzeptieren, weil natürlich alte Gewohnheiten aufgegeben werden müssen. Bei neuen Mitarbeitern geht das schneller. Für sie ist Bechtle einfach ein gut organisiertes, strukturiertes Unternehmen. Allen ist aber bewusst, dass wir mit einheitlichen, effizienten Prozessen eine ganz wichtige Ressource gewinnen: Zeit, die wir wiederum in Kunden investieren können. **Und die Wirkung nach außen?** Die Zertifizierung ist ein wichtiges Vertriebsinstrument. Wir waren gerade auf einer Messe und ich kann Ihnen versichern, dass es sehr gut ankommt, wenn Sie sagen können: Lieber Kunde, Sie arbeiten mit einem zertifizierten Unternehmen zusammen. Das schafft eine gute Vertrauensbasis. **Was nehmen Sie persönlich aus dem Prozess mit?** Wachstum und Profitabilität sind nicht ohne zufriedene Kunden möglich. Dafür müssen Sie Ihr Geschäft perfekt beherrschen. Und das geht nur, wenn Sie Ihre Prozesse im Griff haben. Ich empfehle diese intensive Auseinandersetzung jedem meiner Kollegen.

Der Plan-Do-Check-Act-Verbesserungskreis. Für alle Unternehmen soll bei der Implementierung der Norm die Umsetzung des Verbesserungskreises Plan-Do-Check-Act stehen:



PLAN: Festlegung von Zielen und Programmen

DO: Umsetzung der Vorhaben und Tätigkeiten entsprechend der Planung

CHECK: Handeln und korrigieren, wo es an Umsetzung und Zielerreichung fehlt

ACT: Überprüfen der Umsetzung auf das Erreichen von Zielen

(Quelle: DQS GmbH Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen)

”Für den europäischen Einkauf unserer IT benötigten wir einen Partner, der eine internationale Beschaffungsplattform bietet und gleichzeitig die Einhaltung unserer hohen IT-Standards garantiert. Mit dem Beschaffungsportal bios® ist Bechtle direct in der Lage, uns eine Lösung zur Verfügung zu stellen, die unseren Bedürfnissen entspricht. Bei der Entscheidung für einen europäischen IT-Partner fiel unsere Wahl daher auf Bechtle direct.“

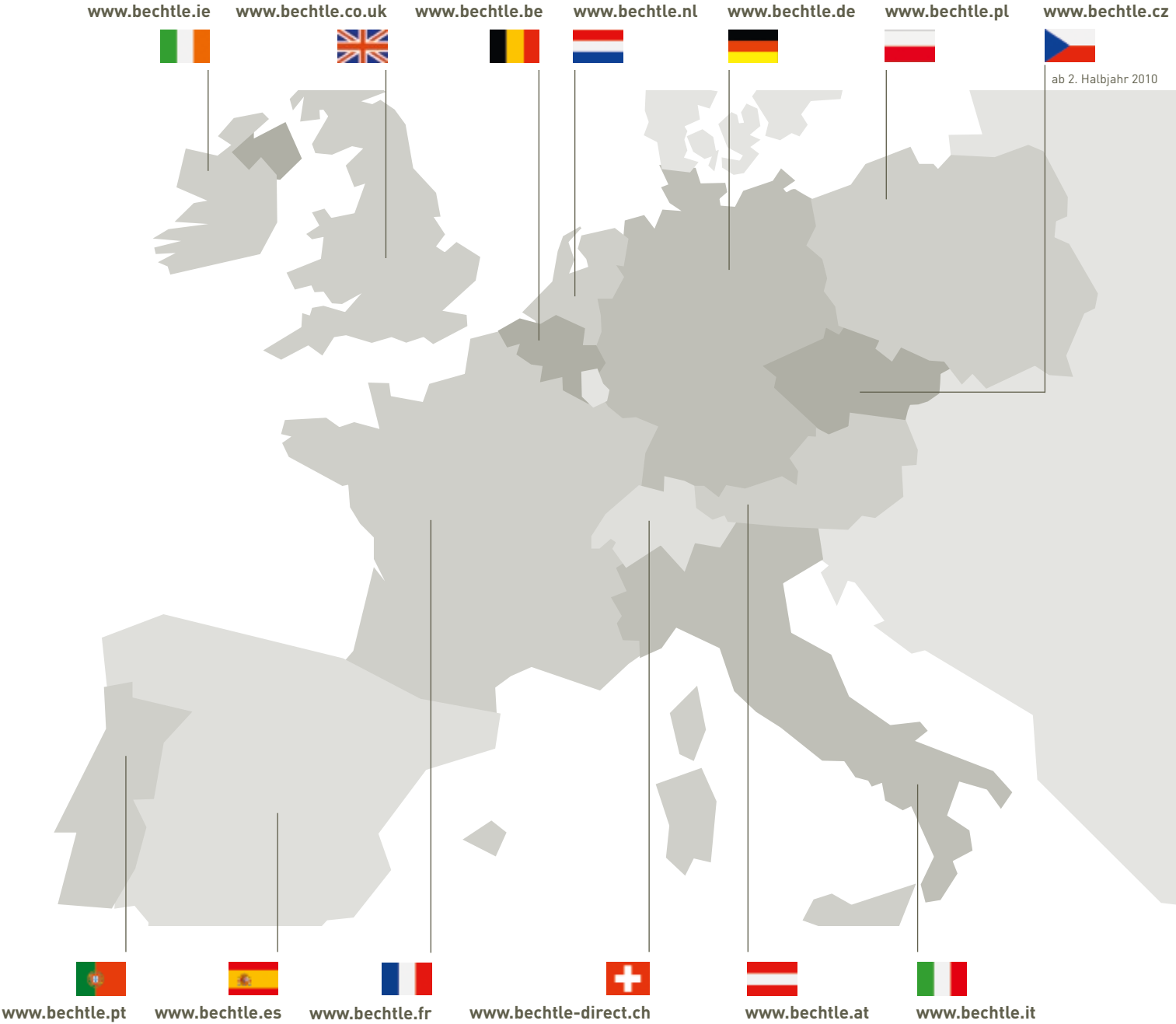
Reto Leitner, Leiter Shared IT Services
Selecta Management AG, Selecta

IT ohne Grenzen.

Thierry Knecht ist beseelt von seiner Aufgabe. Sagen wir: von seiner Mission. Er gehört zu den Menschen, die erst einmal alle Fakten ausbreiten – und fängt vorne an, bei den Basics: Unternehmen brauchen IT-Partner. Manche nur für ihr nationales Geschäft. Andere sind international aufgestellt, steuern ihre europäischen oder gar globalen Aktivitäten aus ihrer Zentrale.

So weit die Seite des Kunden. Jetzt zu den IT-Partnern. Manche sind national, andere international ausgerichtet. Die international aufgestellten teilt Thierry Knecht in zwei Lager: Da sind die Unternehmen, die in mehreren Ländern tätig sind, ihr Geschäft in jedem Land aber nur unter nationalen Aspekten betreiben. Eigentlich also ein Verbund vieler nationaler Niederlassungen. Und da sind die anderen Unternehmen, die international aufgestellt sind und sowohl lokal als auch international denken. In diese Gruppe reiht Thierry Knecht Bechtle ein. Seit 2007 ist er Geschäftsführer von Bechtle direct in der Schweiz. Ende 2008 fing er an, einen Businessplan „Internationale Kunden“ zu schreiben. Und füllt ihn seitdem mit Leben.

Auch internationale Unternehmen wünschen sich lokale Ansprechpartner. Im Grunde ist es ein simples Modell, das dem Plan zugrunde liegt: „Sie schauen sich den Kunden einfach nur genau an.“ Ist er nur in einem Land tätig? Für dieses Unternehmen ist Bechtle direct der nationale Partner. Spricht die gleiche Sprache. Ein Schweizer Unternehmen in der Schweiz, ein italienisches Unternehmen in Italien und ein portugiesisches in Portugal. Ist der Kunde international aufgestellt, ist Bechtle direct der internationale Partner. Vertreten in zwölf Ländern. Auf Expansionskurs. Eng vernetzt mit Herstellern und Distributoren, ganzheitlich denkend, mit über 41.000 Produkten – aber zugleich markenunabhängig.



E-Procurement gegen Überdross beim Einkaufsprozess. „Der Kostendruck hat bei fast allen Unternehmen in den vergangenen Jahren dramatisch zugenommen. Die Einsparpotenziale im Beschaffungsprozess bleiben allerdings vielfach noch ungenutzt. Natürlich verursacht ein dezentraler Einkauf enorme Kosten, die über professionelle E-Procurement-Lösungen ohne große Mühe reduziert werden können.“ Thierry Knecht stellt im Kontakt mit großen Konzernen immer mehr einen Überdross gegenüber der Komplexität von Einkaufsabläufen fest: „Wenn Sie die Wahl haben, den Einkauf Ihrer IT-Produkte mit x verschiedenen Herstellern zu verhandeln oder einen einzigen Prozess zu etablieren, der das gesamte Spektrum bis hin zu den Verbrauchsmaterialien abdeckt, dann ist die Rechnung schnell gemacht, welcher Weg der effiziente und kostengünstige ist“, so der Schweizer.

Auch bei optimierten Prozessen machen immer noch Menschen das Geschäft. Seine Überlegung geht auf. Innerhalb der ersten sechs Monate überzeugt er 19 neue internationale Kunden von Bechtle direct. Darunter beispielsweise die Selecta AG. Die international tätige Schweizer Unternehmensgruppe ist der größte Anbieter von Verpflegung über Automaten. Das Unternehmen betreibt seine Verkaufspunkte in 24 Ländern. Die Ausschreibung über eine E-Procurement-Lösung für acht dieser Länder konnte Bechtle direct Schweiz 2009 gewinnen. Interessant ist für den Schweizer Geschäftsführer dabei aber immer wieder, dass bei aller Prozessorientierung am Ende das Geschäft immer noch zwischen Menschen gemacht wird. „Der Schlüssel ist stets die Kundenbeziehung.

Und Beziehungen sind immer lokal“, so Thierry Knecht. Deshalb schätzt er auch die Zusammenarbeit mit den Kollegen der Bechtle IT-Systemhäuser. Nichts gibt so viel Vertrauen wie langjährig gewachsene, in Projekten zusammengeschweißte Beziehungen.

Vernetztes Denken und ganzheitliches Handeln gelten auch im eigenen Haus. In diesen Kundensituationen sieht er Bechtle direct in der Rolle des internen Dienstleisters. „Wir lösen den Kollegen die logistischen Probleme. Das ist Teil unserer Kernkompetenz. Mit unserer Präsenz in zwölf Ländern und unserem eigenen E-Procurement-Produkt bios® sind wir hier konkurrenzlos aufgestellt.“ Thierry Knecht kennt selbst beide Seiten. Seit 26 Jahren ist er in der IT-Branche tätig, zwölf davon im Vertrieb eines Schweizer Systemhauses, zuletzt als Geschäftsführer.

Noch einmal die Praxis: Neben der Sortimentsbreite und logistischen Prozessen geht es zunehmend darum, auch die dazugehörigen Dienstleistungen zuverlässig und aus einer Hand abzudecken. Es geht darum, die Unternehmens-IT verzahnt zu sehen. Als Gesamtpaket.

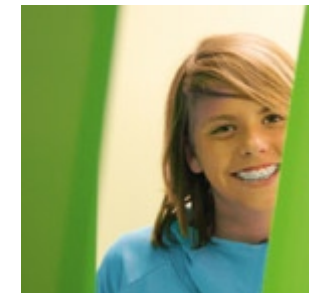
➡ Ihr Ansprechpartner: **Thierry Knecht**, General Manager, Bechtle direct Schweiz, thierry.knecht@bechtle.com



EXPERIMENTE ERLAUBT.

Das Projekt im Überblick:

- Checkpoint Firewall-Cluster
- Redundante Web-Filter/Anti-Spam Secure Computing Appliances
- Juniper SSL-VPN Appliance
- 20 HP ProCurve Netzwerkschwitches mit PoE (Power over Ethernet)
- VMware vSphere4
- HP ProLiant Servercluster mit redundanter SAN-Storage
- Über 100 Notebooks und Workstations für Ausstellung, Labore und Verwaltung
- 35 Geräte für Druck/Faxperipherie



Wenn es um die IT der Kunden geht, macht Bechtle keine Experimente. Manchmal gibt es aber auch Ausnahmen. Denn im größten Science Center Süddeutschlands, der **experimenta** in Heilbronn, sind Experimente ausdrücklich erwünscht. Unter dem Motto „**entdecken, erleben, erkennen**“ können Kinder und Jugendliche komplizierte Themen aus Technik und Naturwissenschaft ganz praktisch erkunden. Wie werden Brücken gebaut, Zeitungen erstellt, Bakterienkulturen gezüchtet oder Roboter programmiert? Seit November 2009 gibt die **Lern- und Erlebniswelt am Neckarufer** Antworten auf diese und andere Fragen. Eine spannende Herausforderung – auch für die IT.

Auf 6.500 Quadratmetern finden die Besucher der experimenta rund 150 interaktive Exponate in verschiedenen Themenwelten sowie Talentschmieden, Labore und Ateliers. Rund 100.000 Besucher pro Jahr sollen so Naturwissenschaften und Technik live zum Anfassen erleben. Ein innovatives Projekt, das schon in der Planungsphase ein reibungsloses Zusammenspiel vieler beteiligter Unternehmen erforderte. Den Auftrag für die Ausstattung des Science Centers mit Informationstechnologie erhielt das Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. „Bei der IT-Ausstattung der experimenta setzten die Verantwortlichen auf einen regionalen Partner – flexibel genug, um kurzfristige Änderungen schnell umsetzen zu können, groß und kompetent genug, um auch komplexe Anforderungen zu erfüllen. Alles Stärken, die Bechtle vereint“, so Sven Limberger, Projektkoordination, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

IT von A bis Z. Grundlage des Projekts waren Planung und Implementierung eines Multiservice-Netzwerks für die Ausstellungsräume, Labore und die Verwaltung. Die Spezialisten des Bechtle Competence Centers BISS (Bechtle Internet Security & Services) ergänzten das Netzwerk um eine verfügbare Sicherheitsinfrastruktur. Zudem wurde das System für den Einsatz moderner IP-Telefonie ausgelegt. Im nächsten Schritt konzipierten und imple-

mentierten die Experten die komplette IT-Infrastruktur für die Arbeitsplätze der Verwaltung sowie die IT-gestützten Exponate der Ausstellung – von Server und Storage bis hin zu den Clients. Darüber hinaus lieferte Bechtle einen Großteil der Peripheriegeräte. „Unsere Leistungen begleiten den Besucher vom Eingangsbereich bis zu den Notebooks, mit denen im Obergeschoss Roboter programmiert werden“, erklärt Markus Gutbrod, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

Dynamisch und individuell. Die IT-Anforderungen eines Science Centers unterscheiden sich von denen klassischer Industrieunternehmen. „Ein Projekt wie die experimenta lebt von neuen Ideen und Dynamik. Änderungen in der Ausstellung und zusätzliche Exponate mussten immer wieder kurzfristig in ein schlüssiges IT-Gesamtkonzept eingebunden werden. Mit Bechtle hatten wir hier einen erfahrenen IT-Spezialisten an unserer Seite“, so Sabine Horstmann, IT-Leitung, experimenta. Nicht nur die Integration der IT-gestützten Exponate – zumeist Sonderanfertigungen spezialisierter Unternehmen – war eine besondere Herausforderung. „Wir realisierten zudem ein Fernwartungsportal für die IT-Mitarbeiter der experimenta und die beteiligten Hersteller der jeweiligen Exponate“, ergänzt Sven Limberger. Dadurch können Störungen in der Regel ohne aufwendige Vor-Ort-Einsätze schnell beseitigt werden. „Ein span-

nendes Projekt, für dessen Erfolg nicht zuletzt die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen den Verantwortlichen der experimenta und dem Bechtle Team ausschlaggebend war“, so Markus Gutbrod.

Der Kunde. „Ziel der experimenta ist es, durch Spaß und Motivation Interessen und Talente zu wecken“, sagt Dr. Wolfgang Hansch, Geschäftsführer der experimenta. Das Science Center umfasst neben wechselnden Sonderausstellungen die vier Themenwelten aus den Bereichen Energie & Umwelt, Technik & Innovation, Mensch & Kommunikation und Mensch & Freizeit. Die Talentschmieden zu Themen wie Musik, Zeitung, Auto oder Bionik geben Gelegenheit, eigene Interessen in der Praxis zu entdecken. In der „akademie junger forscher“ bieten fünf Labore und Ateliers zahlreiche Möglichkeiten zum Experimentieren unter pädagogischer Anleitung. Zusätzlich bietet die experimenta ihren Besuchern einen Talentgarten mit sieben spannenden Großexponaten im Freien. „Durch die Unternehmen in unserer Umgebung ist Heilbronn-Franken sehr technisch geprägt – mit unserem Angebot wollen wir junge Menschen motivieren, Berufe zu ergreifen, die in unserer Region gefragt sind“, so Dr. Wolfgang Hansch.

➔ **Ihr Ansprechpartner: Markus Gutbrod**, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, markus.gutbrod@bechtle.com

BECHTLE SCHULUNGSZENTRUM STUTTGART

Wissen macht Erfolg.



Seit zwölf Jahren profitieren in der Region Stuttgart Kunden zahlreicher Branchen von den Leistungen des Bechtle Schulungszentrums. Im Januar 2009 bezog das Schulungszentrum Stuttgart – zusammen mit dem IT-Systemhaus und den Bechtle Softwarelösungen – ein neues Gebäude im Stuttgarter Engineering Park (STEP). In der Nachbarschaft verschiedener Technologieunternehmen ist Bechtle dort nah am Stadtzentrum und doch verkehrsgünstig erreichbar.

IT ist spannend und eröffnet neue Möglichkeiten – sie ist Innovation, ständiger Wandel, Weiterentwicklung. Ein längst unverzichtbares Werkzeug und kritischer Erfolgsfaktor. Wer jedoch vom vollen Nutzen der Technologie profitieren will, kommt an der Qualifizierung der Anwender nicht vorbei. Willkommen in den Bechtle Schulungszentren.

Maßgeschneidert und praxisnah bieten die Bechtle Schulungszentren das komplette Leistungsspektrum professioneller IT-Schulungen – an bundesweit 19 Standorten. Zum Beispiel in Stuttgart. „Die Erfahrung zeigt, dass für unseren Kunden vor allem drei Faktoren bei der Entscheidung für einen Schulungsanbieter wichtig sind. Qualität, Angebotsbreite und Flexibilität“, so Tanja Schneider, Vertrieb Schulungszentrum, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart. Die Antwort der Bechtle Schulungszentren:

- Umfassende Schulungsangebote – an mehr als 12.500 möglichen Terminen mit rund 400 offenen Seminarthemen. Von Windows 7 über Programmierung bis hin zu Desktopvirtualisierung.
- Individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Workshops, maßgeschneiderte Firmenseminare sowie Planung und Einführung von E-Learning-Programmen.

„Für unsere Schulungen greifen wir auf einen Dozentenstamm aus erfahrenen IT-Spezialisten mit höchsten Zertifizierungen zurück“, so Sigrid Gebhardt, Veranstaltungsmanagement Schulungszentrum, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart. Sie kommen ebenfalls zum Einsatz, wenn Kunden das Coaching einzelner Mitarbeiter, Unterstützung in der Programmierung oder eine komplette Projektbetreuung wünschen. Auch in diesen Fällen vermittelt das Schulungszentrum Stuttgart den passenden Experten.

Individuell und flexibel. Effizienz gilt bereits für die Planungsphase: Mit einer Vorabberatung ermittelt das Bechtle Team zunächst den konkreten Schulungsbedarf. „Dabei gehört zu unseren wichtigsten Zielen, den Zeit- und Mitarbeiteraufwand auf Kundenseite möglichst gering zu halten“, so Sigrid Gebhardt. Spezialisten und IT-Trainer schulen deshalb nicht nur in den Stuttgarter Schulungsräumen, sondern auf Wunsch direkt beim Kunden vor Ort. Das beinhaltet auch die bundesweite Vermittlung von geeigneten Räumen sowie Versand und Bereitstellung von vorinstalliertem Equipment.

Gut informiert. Um die Kunden bei aktuellen IT-Entwicklungen stets auf dem neuesten Stand zu halten, bietet das Bechtle Schulungszentrum in Stuttgart regelmäßig Veranstaltungen zu neuen Technologien und aktuellen IT-Lösungen an. „Die Resonanz auf unsere Einladungen ist durchweg sehr gut. Auf Kundenseite spüren wir ein großes Interesse an kompakt aufbereiteten Informationen zu praxisnahen Themen“, so Tanja Schneider. Die diesjährigen Veranstaltungen stellen aktuelle Produkte wie Microsoft Office, Exchange und SharePoint 2010 vor, zeigen aber auch Lösungen in den Bereichen Unified Communications oder Verschlüsselung und Datensicherheit. Zudem haben Kunden die Chance, sich im Anschluss an die Vorträge weitergehend über die Themen und eventuell anstehende Projekte zu informieren – „nicht nur im Schulungsbereich, sondern auf Wunsch auch gemeinsam mit den Experten des Bechtle IT-Systemhauses Stuttgart“, wie Tanja Schneider ergänzt.

➡ **Ihr Ansprechpartner: Tanja Schneider**, Vertrieb Schulungszentrum, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart, tanja.schneider@bechtle.com



Tanja Schneider, Vertrieb Schulungszentrum, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart (links) und Sigrid Gebhardt, Veranstaltungsmanagement Schulungszentrum, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart

Bechtle Logistik & Service: schneller ans Ziel auf dem richtigen Bestellweg.

FACTS & FIGURES

Anzahl eingeleiteter Preisdatensätze für den Bechtle Onlineshop (pro Nacht in Millionen)	Ø 4,65
Produktneuheiten (pro Woche)	Ø 300
Rekordpaketausstoß: Dezember 2009 (in Stück)	119.395
Paketausstoß im Gesamtjahr 2009 (in Stück)	1.038.919
Fulfilmentrate (in Prozent)	33
Europalettenstellplätze	4.000
Logistikfläche (in Quadratmetern)	13.450
Anzahl IT-Produkte und Ersatzteile im Bechtle Zentrallager (in Stück)	7.000
Mitarbeiter Lager (Stand: März 2010)	51
Kostenlose Lagerhaltung (in Monaten)	3
Auslieferung der Bestellungen am nächsten Tag (in Prozent).....	75
Anzahl der täglich gepflegten Onlineshops	über 21.000
Produkte (in Stück)	über 41.000
Hersteller	rund 300

Kürzester Bestellweg: ■ im maßgeschneiderten bios®-Shop (integriert in das Warenwirtschaftssystem des Kunden) passende Hard-, Software und Dienstleistungen anklicken ■ Lieferung am Folgetag (bei Bestellung bis 16 Uhr)

Kurzer Bestellweg: ■ unter bechtle.de Suchkriterien für Produkt eingeben ■ aus den Ergebnissen passendes Produkt auswählen ■ bei Rückfragen Bechtle Mitarbeiter telefonisch kontaktieren ■ Lieferung am Folgetag (bei Bestellung bis 16 Uhr)

Projektspezifischer Bestellweg:

■ Beispiel: 20 Server, individuell konfiguriert, die innerhalb der nächsten drei Monate betriebsbereit inklusive installierter Software zu unterschiedlichen Zeitpunkten an unterschiedliche Adressen geliefert werden sollen ■ Beratungsgespräch im regionalen Bechtle IT-Systemhaus ■ Kundenbetreuer verhandelt mit den Herstellern die bestmöglichen Preise ■ Anpassung des maßgeschneiderten bios®-Shops (integriert in das Warenwirtschaftssystem des Kunden), sodass der Kunde das Gesamtpaket aus Hard-, Software und Dienstleistungen mit einem Klick bestellen kann ■ Nach Bestelleingang ordert Bechtle die gewünschte Ware über den zentralen Einkauf in Neckarsulm und nimmt sie wie vereinbart für drei Monate kostenlos auf Lager ■ Der Kunde ruft die Ware online ab ■ Das Bechtle Installationszentrum erhält die Ware aus dem Lager, baut die Komponenten zusammen, installiert das Betriebssystem und verpackt nach einem 24-h-Dauertest die Ware transport sicher für den Versand ■ Lieferung der betriebsbereiten Geräte an den Kunden



BECHTLE COMPETENCE CENTER DAY 2010.

Kompetenz stellt aus. Bereits zum sechsten Mal fand vom 22. bis 24. Februar 2010 die Bechtle Hausmesse „Competence Center Day“ in der Bechtle Zentrale in Neckarsulm statt. An erstmals drei Ausstellungstagen informierten sich über 1.600 Kunden, Hersteller und Mitarbeiter über aktuelle Entwicklungen und Lösungen rund um die IT. Im Vorjahresvergleich stieg die Teilnehmerzahl um mehr als 300 Besucher. Neben 50 Ständen und über 80 Fachvorträgen umfasste das Messeprogramm auch Demoveranstaltungen zu aktuellen IT-Dienstleistungen und Produktinnovationen. Das Themenspektrum reichte dabei vom iPhone-Einsatz in Unternehmen bis zu Verschlüsselungs- und Datensicherungslösungen, von E-Mail-Archivierung bis Cloud Computing. Auf zwei Sonderausstellungsflächen zeigte Bechtle außerdem das neue Microsoft-Betriebssystem Windows 7 sowie Outsourcingdienstleistungen für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. Neben der Leistungsschau begeisterte auch der diesjährige Gastreferent: der Österreicher Otmar Kastner mit seinem Wirtschaftskabarett „Mit Humor Menschen inspirieren“.



SERVER & STORAGE

Malte Mundt, Leitung Einkauf, Bitmarck (Kunde): Als Kunde ist für mich wichtig, die vorhandene Kompetenz meines IT-Partners zu verschiedenen Themen kennenzulernen. Auf dem CC Day ist das möglich – ich sehe, auf welcher Bandbreite ich Bechtle in Einkaufsprozesse oder IT-Lösungen einbinden kann. Im Jahr 2010 gibt es für mich kein spezielles IT-Thema, sondern eher das große Ganze. Wir haben eine Initiativ-Planung, die mittelfristig 30 Projekte umfasst. Weit oben stehen Software Asset Management und Green IT. Denn auch unser Unternehmen muss „grüner“ werden. Dazu gehört unter anderem die Kühlung im Rechenzentrum.

Die Fachvorträge auf der Messe ergaben für mich einen guten Mix aus technischen und kaufmännischen Themen. Es gab keinen Bereich, den ich vermisst habe – gerne hätte ich noch mehr Vorträge besucht. Insgesamt bestätigt der CC Day meine bisherige Erfahrung: Ganz gleich, worum es geht – man kann zu jedem Thema Unterstützung von Bechtle erwarten.

Und sollte etwas nicht gleich möglich sein, sucht und findet Bechtle eine Lösung.

Piotr Staczek, Key Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Hamburg (Bechtle Betreuer): Der CC Day ist der ideale Rahmen, um Kontakte zwischen unseren Kunden und den Bechtle Competence Centern herzustellen. Im Vorjahresvergleich gefällt mir die neue Strukturierung der Messestände nach den Bechtle IT-Lösungsthemen. Das schafft Orientierung und spiegelt das große Spektrum unserer Kompetenzen wider. Auf Kundenseite spüre ich großes Interesse an Windows 7, SharePoint und Office 2010. Daraus ableitend ergeben sich aktuelle Themen wie Software Asset Management, aber auch Desktop-Virtualisierung.

Viel wichtiger als das Kennenlernen unserer Kompetenz ist aus meiner Sicht jedoch, dass unsere Kunden die Menschen hinter den Themen kennenlernen. Sie sehen das geballte Wissen und die Mitarbeiter, die sich täglich dafür einsetzen. Das gilt auch für die Vorträge. Natürlich sind die Fachthemen interessant, dazu kommt aber, dass die Kunden ein Gefühl für das Team bekommen, das mit Herzblut hinter den Themen steht.

Christian Vest, Projekt- und Servicemanager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm (Competence Center): Der CC Day erlebt 2010 erneut einen ungeahnten Andrang und bietet unseren Kunden einen Überblick über die vielseitigen Dienstleistungen, die Bechtle bietet. Das Interesse daran ist groß – zum Beispiel bei Lösungen rund ums Rechenzentrum. Unsere Kunden erleben stets steigende Energiekosten. Dagegen haben wir ein Rezept. Im Rechenzentrum können Unternehmen Kosten in beachtlicher Höhe sparen. Manche unserer Kunden geben monatlich rund 30.000 Euro nur für die Kühlung ihrer Server aus. Bechtle zeigt, wie sie diese Kosten um bis zu 60 Prozent reduzieren können. Sinnvoll ist dabei alles – vom kleinen bis zum großen Investment. Schon mit minimalen Standard-Aktionen sind Ersparnisse von 30 Prozent machbar. Konzepte wie Kühlung durch Geothermie setzen diesen Erfolgen das i-Tüpfelchen auf.



v. l.: Piotr Staczek, Christian Vest, Malte Mundt



SOFTWARE ASSET MANAGEMENT

Michael Grubbe, IT-Systembetreuung, Stadtverwaltung Bad Rappenau (Kunde): Seit gut zehn Jahren arbeiten wir mit Bechtle zusammen – nicht nur, weil es ein Dienstleister mit vielschichtiger Kompetenz ist, sondern auch durch die regionale

Nähe. Service, Kompetenz und Preis stimmen. Gute Gründe, warum Bechtle bei unseren Ausschreibungen oft den Zuschlag erhält.

Den CC Day besuchte ich schon in den vergangenen Jahren. Das Umfeld stimmt einfach, die Informationen sind vielseitig. Auch dieses Jahr gab es wieder mehr Stände und ein noch größeres, durchweg interessantes Themenangebot. Viel mehr noch geht es mir darum, mich über das Unternehmen als solches zu informieren. Als öffentlicher Auftraggeber müssen wir die Leistungsfähigkeit unserer Partner beurteilen. Außerdem ist es schön zu wissen, dass hinter all der Technik Menschen stecken, die sich für ihre Themen einsetzen. Das schafft Vertrauen und das braucht man – besonders in der IT.



Michael Grubbe, Tobias Schwarz

Eine Hausmesse wie diese ist eine ideale Gelegenheit, sich besser kennenzulernen und neue Lösungsansätze für anstehende Projekte zu erhalten. Was unsere IT betrifft, planen wir als Stadtverwaltung sehr langfristig, also über 2010 hinaus. In Zukunft beschäftigen wir uns mit Themen wie Telefonie oder Green IT – dazu gehört unter anderem geothermische Kühlung im Bereich Server & Storage. Aktuell ist auch der Bereich Software Asset Management. Alles Dinge, die ich hier direkt mit den jeweiligen Spezialisten diskutieren kann.

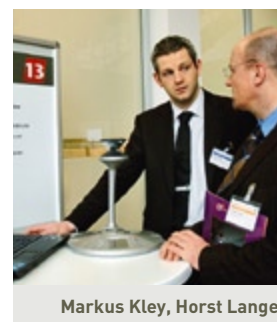
Tobias Schwarz, Projekt- und Servicemanager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm (Bechtle Betreuer/Competence Center): Software Asset Management ist derzeit in der Tat ein wichtiges Thema. Das spiegelt sich nicht nur im großen Interesse an unseren Vorträgen wider. Immer mehr Hersteller gehen momentan aktiv auf die Nutzer zu und stoßen das Thema Lizenzmanagement an. Unsere Kunden kommen hier auf der Messe gezielt auf uns zu, um mehr Informationen und Unterstützung zu erhalten.

Dabei ist das Thema Software Asset Management nicht nur aus rechtlichen Gründen relevant, sondern vor allem auch, weil Software große Einsparpotenziale birgt. Mit einer Rundumbetreuung

helfen wir unseren Kunden, Kosten zu reduzieren. Wir konsolidieren und schaffen Transparenz. Zum Beispiel durch die Einführung eines Softwarekatalogs. So vermeiden wir Unter- und Überlizenzierungen. Bechtle hilft, Prozesse zu etablieren, die Software-Anschaffungen und Installationen permanent abgleichen. Das verringert Ausgaben und den Arbeitsaufwand im Unternehmen.

UNIFIED COMMUNICATIONS

Horst Lange, Sales Director DACH, Start-Ready.com (Kunde): Der Bechtle Competence Center Day ist für mich die Gelegenheit, neue Techniken, aktuelle Entwicklungen in der IT geballt und innerhalb kürzester Zeit zu erleben. Die Gliederung auf zwei Tage gefällt mir gut. So verteilt sich der Ansturm und es ist möglich, auch konkurrierende Vorträge zu besuchen. Das Trendthema 2010 ist für mich Unified Communications. Die neueste Generation der Anlagen und Lösungen werden immer erwachsener und sind mittlerweile auch mobil und für jedermann einsetzbar. Neben Videokonferenztechnik interessiert mich vor allem auch die Bündelung von Kommunikationsformen mit beispielsweise Microsoft OCS. Bechtle ist für mich



Markus Kley, Horst Lange

als Partner besonders interessant, weil sie zum einen die Lösungen vieler verschiedener Hersteller im Programm haben. Zum anderen sitzen die Spezialisten aus den Systemhäusern Neckarsulm, Karlsruhe und Mannheim in meiner unmittelbaren Nähe. Und eine persönliche Beratung ist meiner Meinung nach bei komplexen IT-Themen durch nichts zu ersetzen.

Markus Kley, Dienstleistungsconsultant, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe (Bechtle Betreuer): Der CC Day ist die optimale Plattform, um unseren Kunden das enorme Leistungsspektrum von Bechtle zu präsentieren. Viele Besucher schätzen es, sich zunächst einen Überblick über das Angebot verschiedener Hersteller verschaffen zu können, um sich dann gezielt bei den Bechtle Spezialisten über ein bestimmtes Lösungsszenario zu informieren. Im Ver-

gleich zu 2009 finde ich die Messe noch besser organisiert und die Raumsituation ist trotz der vielen Besucher entspannter. Themen wie Unified Communications, die

auch wegen der Krise im vergangenen Jahr nicht auf der Agenda standen, erleben jetzt einen Boom. Der Markt verlangt eine neue Art der Kommunikation, die Reisekosten spart und die Umwelt schont. Die Entwicklung geht weg vom Telefonhörer hin zur Konferenztechnik. Daneben gehören das Monitoring von Servern und die Serverkonsolidierung ganz klar zu den Trends der nächsten Zeit.

CLIENT MANAGEMENT

Ursula Gaudian, Einkauf, Gemeinde Markt Feucht (Kunde): Es ist mein erster Besuch auf den Bechtle CC Days. Ich hatte mir die Messe ganz anders vorgestellt. Ich bin von der Auswahl an Vorträgen, den vielen Live-Demos rundum begeistert. Neben Infrastruktur Lösungen von Citrix beschäftigen wir uns aktuell mit der elektronischen Archivierung von Dokumenten. Zukünftig werden Themen wie Virtualisierung und Software-as-a-Service die Arbeit im Rathaus stark verändern. Wir müssen Kosten einsparen und Freiräume schaffen. Bei solchen sensiblen Projekten brauchen wir einen Partner, dem wir zu 100 Prozent ver-

trauen können. Wir arbeiten jetzt seit sieben Jahren eng mit unserem Bechtle Systemhaus in Nürnberg-Langenzenn zusammen. Die Mitarbeiter vor Ort sind immer ansprechbar und für uns wichtige Übersetzer von komplexen Themen und neuen Strömungen in der IT.

Tanja Schmidt, Leitung Servicetechnik, Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg (Bechtle Betreuer): Unsere Hausmesse ist für uns das Forum, um unseren Kunden Innovationen zu präsentieren. Die Besucher können abstrakte Themen über Präsentationen, Vorträge und Live-Demos mit allen Sinnen erleben. Wir nutzen die Messe außerdem, um mit den Kunden die Planung ihrer Fokusthemen für das laufende Jahr zu forcieren. Hype-Themen wie Cloud Computing stoßen momentan auf besonders großes Interesse. Jeder will rein in die große Internetwolke. Der Bedarf an Aufklärung über das Wie oder über Sicherheitsrisiken ist enorm. Mit der breiten Aufstellung und den vielen Experten mit Spezialwissen ist Bechtle dafür bestens geeignet.



Tanja Schmidt, Ursula Gaudian



Diana Langer: ■ Meine Position bei Bechtle: Internationales Projektmanagement, Bechtle direkt Holding AG ■ Mein Alter: 30 ■ Mein Geburtsort: Heilbronn ■ Mein Sternzeichen: Löwe ■ Meine Ziele im Job: Ich möchte etwas für Bechtle bewegen. Meine Ideen einbringen, meine Vorstellungen verwirklichen und Fußabdrücke hinterlassen. ■ Meine berufliche Laufbahn: BA-Studium (BWL), danach Einstieg bei Bechtle, zunächst in der Europa Logistik, ab 2004 dann im Projektmanagement E-Commerce. ■ Meine Inspirationsquelle: Die besten Ideen kommen mir meistens beim Joggen im Wald. ■ Mein Motto im Job: Der Beginn ist der wichtigste Teil der Arbeit. ■ Meine erste CD: Guns N' Roses – Use your illusion 1 – aus dem Jahr 1991 ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Ein Trip durch Nepal, speziell der Himalaja und die Khumbu-Region. ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Kontinuierlich und nachhaltig weit über Europa hinaus wachsen, um auch international präsent zu sein.



Sylvan Hörnlmann: ■ Meine Position bei Bechtle: Division Manager Öffentliche Auftraggeber, Schweiz (Mitglied der Geschäftsleitung) ■ Mein Alter: 33 ■ Meine Ziele im Job: Ich will den Bereich ÖA in der Schweiz analog dem deutschen Vorbild etablieren und den Weg zu einer der erfolgreichsten Einheiten im Konzern aktiv mitbestimmen. ■ Meine berufliche Laufbahn: Ausbildung zum Elektroniker, vier Jahre Support bei DEC, Compaq und Fujitsu Siemens, bei Bechtle Comsoft direct AG als Account- und Large Account Manager, hohe Affinität zum Bereich ÖA, erfolgreiche Einführung des Schweizer Government-Shops. ■ Meine Inspirationsquelle: Meine beiden Kinder: Ihr Lachen ist mein Antrieb! ■ Mein Motto im Job: Alles ist möglich, man muss nur daran glauben! ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Tauchurlaub auf den Seychellen ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Bechtle wird als eine Marke wahrgenommen. Zusammengehörigkeit leben nach dem Motto „Zusammen mehr wert!“.

Gemeinsam für den Mittelstand.



Microsoft und der Bundesverband mittelständische Wirtschaft e.V. (BVMW) starteten zum Auftakt der CeBIT 2010 eine bundesweite Kooperation. Ziel ist es, Firmenchefs und Entscheider aus kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) für die Schubkraft moderner Informationstechnologie zu sensibilisieren. Im Rahmen der Initiative „Mission Mittelstand“ unterstützen sich beide Partner künftig gegenseitig dabei, KMUs über die Einsatzmöglichkeiten von IT, Fördermittelratgeber und andere Finanzierungsoptionen zu informieren.

Bechtle ist Microsoft Gold Certified Partner mit derzeit sechs aktiven Microsoft Spezialisierungen (Networking Infrastructure Solutions, Information Worker Solutions, Licensing Solutions, Unified Communications Solutions, Systems Management, Server Platform). Daneben nimmt Bechtle am Microsoft Business Sales Circle und Service Ready Programm teil.

senken, aktuelle Herausforderungen wie den erschwerten Zugang zu Krediten und eine nachlassende Verbrauchernachfrage bewältigen, gleichzeitig aber vorausschauend investieren, um ihre Produktivität auf lange Sicht zu steigern und wettbewerbsfähig zu bleiben. IT kann und muss die Unternehmen gerade in dieser Phase aktiv unterstützen.“

Eine Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaft ergab, dass 75 Prozent des Produktivitätswachstums von Firmen auf den Faktor „IT“ zurückgeführt werden können. Bodo Schwarz, Bundesgeschäftsführer des BVMW: „IT schafft dem Mittelstand Gestaltungsspielräume – gerade auch in schwierigen Zeiten. KMUs müssen diese Chancen erkennen, um zukünftig erfolgreich zu sein. Viele Mittelständler befinden sich hier in einem Zielkonflikt: Sie müssen Kosten

Im Rahmen der CeBIT prämierte Microsoft am 2. März 2010 auch den Gewinner des ersten bundesweiten Mittelstandswettbewerbs der Initiative: Das bayerische Familienunternehmen Butz & Neumair GmbH aus Bergkirchen bei Dachau – seit 2006 Kunde von Bechtle – erhält Software und Services im Wert von 20.000 Euro. „Wir strukturieren gerade den Vertrieb um und wollen eine neue Sharepoint-Lösung einführen. Die 20.000 Euro kommen einfach im perfekten Augenblick“, freut sich Jürgen Neumair, Mitglied der Geschäftsleitung von Butz & Neumair. Norbert Franchi, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Darmstadt und Geschäftsbereichsleiter Software, betonte bei der Preisübergabe, dass sich jede Investition in die IT mit dem Faktor drei bis vier auszahlen sollte, und ergänzt: „Bechtle ist besonders auf die Anforderungen des Mittelstands ausgerichtet. Ich bin überzeugt, dass wir als Microsoft Gold Certified Partner zusammen mit dem Preisträger die anstehenden Projekte gewinnbringend für das Unternehmen umsetzen werden.“ Zwischen Oktober und Januar hatten sich 800 Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern für den Preis beworben.

v.l.n.r.: Norbert Franchi, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Darmstadt und Geschäftsbereichsleiter Software bei Bechtle; Johannes Meier, Leiter Servicemanagement der Butz & Neumair GmbH; Jürgen Neumair, Mitglied der Geschäftsleitung der Butz & Neumair GmbH; Martin Berchtenbreiter, Senior Direktor Mittelstand und Partner sowie Mitglied der Geschäftsleitung der Microsoft Deutschland GmbH

Vernetzung, Verwaltung, Verbund.

Seit April 2009 ist Bechtle Mitglied im ISPRAT. In dem Förderverein arbeiten Vertreter aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft zusammen, um die Modernisierung der öffentlichen Verwaltung durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnik zu fördern. Wichtig ist den Mitgliedern der Gedanke der fachübergreifenden Vernetzung.

ISPRAT steht für „Interdisziplinäre Studien zu Politik, Recht, Administration und Technologie“. Die Kooperation entwirft für die öffentliche Hand praxistaugliche Strategien und Konzepte für die IT-gestützte Verwaltung. Außerdem berät der Verein Bund, Länder und Kommunen und fördert den nationalen wie internationalen Erfahrungsaustausch zur Verwaltungsmodernisierung.

Bei der notwendigen Um- und Neugestaltung von Verfahren ist die IT ein kraftvolles Innovationsinstru-

ment – allerdings nur dann, wenn sie strategisch richtig eingesetzt wird. Das erfordert nahezu immer die Anpassung von Rechtsrahmen, Geschäftsprozessen und Organisation. Auch die dafür notwendige Brücke zwischen Verwaltung, Recht und Technologie schlägt ISPRAT – unabhängig, überparteilich und herstellerneutral.

Erklärtes Ziel der Mitglieder ist es, einen spürbaren Beitrag für eine effiziente, leistungsstarke und bürgernahe Verwaltung zu leisten. Eine wichtige Grundlage sind dabei zukunftsweisende strategische Projekte,

die Forschungsinstitute, Wirtschaft und Politik miteinander vernetzen. Daneben initiiert die Kooperation themenspezifische Tagungen und Kongresse.

ISPRAT wurde 2007 unter der Schirmherrschaft des hessischen Ministerpräsidenten Roland Koch in Frankfurt gegründet. Der Forschungsverbund hat derzeit 50 Mitglieder aus dem öffentlichen und privaten Sektor.

ISPRAT Korporative Mitglieder: Accenture GmbH ■ Bearing-Point GmbH ■ Bechtle AG ■ Bundesdruckerei GmbH ■ Capgemini sd&m ■ Cisco Systems Deutschland GmbH ■ Computacenter AG & Co oHG ■ CSC Deutschland Solutions GmbH ■ Dataport AÖR ■ ekom21 ■ Finanz Informatik ■ Fujitsu Technology Solutions GmbH ■ Götzfried AG ■ Hewlett-Packard GmbH ■ IBM Deutschland GmbH ■ Kommunales Rechenzentrum Minden-Ravensberg/Lippe ■ McKinsey & Company, Inc. ■ Bankhaus Metzler ■ Microsoft Deutschland GmbH ■ Oracle Deutschland GmbH ■ SAP Deutschland AG & Co. KG ■ Siemens AG ■ Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG ■ Software AG ■ Taylor & Wessing ■ Steria Mummert Consulting AG ■ T-Systems Enterprise Services GmbH



„ISPRAT ist weltweit einmalig und richtungsweisend in seiner Eigenschaft, frühzeitig spannende Fragestellungen der Informationstechnologie interdisziplinär und praxisnah im öffentlichen Bereich zu erforschen.“

Prof. Dr. Ing. Ralf Steinmetz, Multimedia Kommunikation (KOM), Technische Universität Darmstadt

Moderner Staat: vernetzt und informiert.

Seit 13 Jahren gilt die Messe „MODERNER STAAT“ als wichtiger Treffpunkt für den Public Sector in Deutschland. Fast 4.000 Spitzenvertreter aus Bund, Ländern und Kommunen sowie 200 Aussteller präsentierten und diskutierten am 24. und 25. November 2009 über Best-Practice-Beispiele, neueste IT-Lösungen sowie Trends, Konzepte und Ideen zur Verwaltungsmodernisierung. Einig waren sich Besucher wie Aussteller darüber, dass neben der EU-Dienstleistungsrichtlinie vor allem die zentrale Behördenrufnummer D115 sowie webbasierte, interaktive Bürgerportale den Public Sector und die Kommunikation der öffentlichen Verwaltung untereinander verändern werden.

Bechtle nutzte das Forum erstmals, um das breite Leistungsspektrum für öffentliche Auftraggeber zu präsentieren – mit neuem Messestand und gemeinsam mit den sieben Partnern Acer, HDS, Hitachi, HP, IBM, Novell und

Overland. Im Mittelpunkt der Produkt- und Dienstleistungspräsentationen standen Themen wie Datenverarbeitungs- und Speicherlösungen, Virtualisierung und Workload Management sowie Identity- und Securitylösungen. Begleitende Kundenreferenz war dabei der Bundeswehr-Rahmenvertrag mit den bestellberechtigten Institutionen des Bundes.

MODERNER STAAT: 14. Fachmesse und Kongress findet am 27. und 28. Oktober 2010 in Berlin statt.



v.l.n.r.: Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG; Waldemar Zgrzebski, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Bonn; Dr. Marianne Wulff, Geschäftsführerin Vitako Bundesarbeitsgemeinschaft der kommunalen IT-Dienstleister e.V.; Dr. Hans Bernhard Beus, ehemaliger IT-Beauftragter des Bundes und seit Februar 2010 Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen; Karl Peter Brendel, Staatssekretär im Innenministerium NRW, und Jörg Terschüren, Leitung Geschäftsfeld Bund, Bechtle AG; Hans-Joachim Erbel, Geschäftsführer Reed Exhibitions Deutschland GmbH, Veranstalter von „Moderner Staat“.

Das digitale Klassenzimmer.

INTERAKTIVE WHITEBOARDS



Fotos: Copyright 2001–2008 SMART Technologies ULC. All rights reserved.

Kein Kreidestaub, kein nasser Schwamm. In Klassenzimmern und Hörsälen von heute lösen interaktive Whiteboards und Beamer die grünen Schultafeln ab. Angeschlossen an Computer oder Notebook ebnen sie den Weg für multimediale Unterrichtskonzepte. Gesteuert per Stift oder Finger lässt sich das digitale Tafelbild um Bild-, Ton- und Videomaterial ergänzen, abspeichern und per E-Mail an Schüler und Lehrer versenden. Die Möglichkeiten sind vielfältig, das Interesse groß.

Dabei ist das Produkt nicht neu. „In Großbritannien sind über die Hälfte aller Schulen mit interaktiven Whiteboards ausgestattet – vielfach bereits in zweiter Generation“, so Christoph Ringer-Hellwig, Produktmanager für Präsentation, Bechtle Logistik & Service. Seit 2009 nimmt auch die Nachfrage in Deutschland stark zu. Immer häufiger werden Whiteboards Teil von Ausschreibungen. „Durch das Konjunkturpaket II stehen den Ländern zusätzliche Mittel zur Verfügung, die zum Beispiel in Rheinland-Pfalz in voller Breite in interaktive Medien investiert werden“, erläutert Marianne Henschel, Vertriebsreferentin im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, Bechtle Systemhaus Holding AG. Bei IT-Projekten rund um interaktive Boards profitiert Bechtle von hervorragenden Herstellerkontakten – zum Beispiel zu den Marktführern Promethean und SMART.

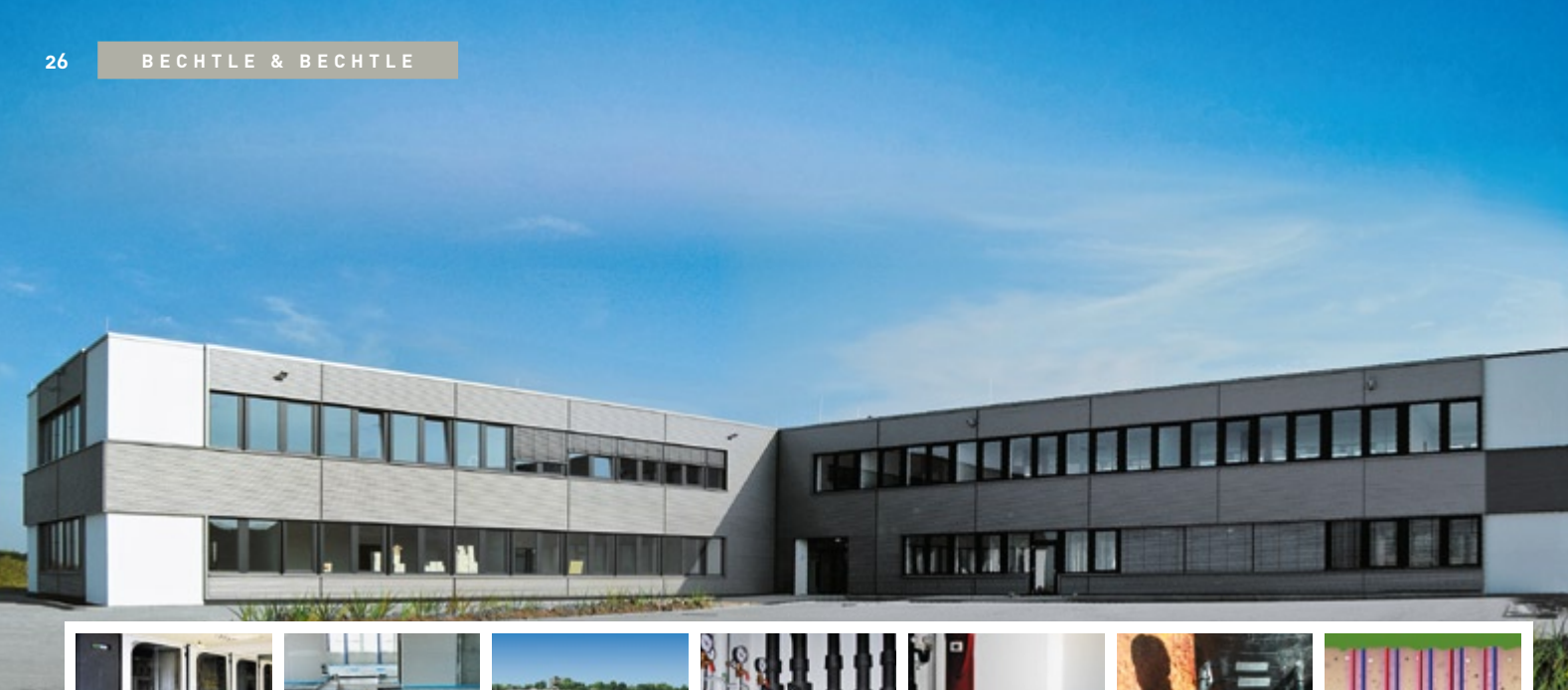
Innovation macht Schule. Interessant sind digitale Whiteboards für Kunden aus dem gesamten Schulungs- und Fortbildungsbereich. Und so funktioniert es: Der Desktop wird auf das weiße Board projiziert. „Das geschieht über einen Beamer, der in den meisten Gerätetypen bereits integriert ist. Je nach Modell befindet er sich bereits sehr nah an der Boardoberfläche. So werden Irritationen durch Blendung vermieden“, erklärt Marianne Henschel. Spezielle Stifte oder die Finger ersetzen Kreide und Schwamm – ihre Position auf dem Board wird abhängig vom Gerätetyp durch Sensoren oder berührungsempfindliche Oberflächen erkannt. Ist das Whiteboard zum Beispiel in größeren Sälen nicht per Hand erreichbar, erfolgt die Bedienung über ein kleineres Zusatzboard.

Je nach Software stehen verschiedene Anwendungen zur Auswahl. Nach Bedarf werden Notenlinien, Millimeterpapier oder Vorlagen für chemische Formeln angezeigt. „Spezielle Programme erkennen per Hand skizzierte geo-

metrische Figuren, zeigen ausgewählte Bildausschnitte im Detail oder fügen handschriftliche Einträge in Excel-Tabellen ein“, so Christoph Ringer-Hellwig. Eine sogenannte Curtain-Funktion ermöglicht das teilweise Abdecken oder Freilegen von bestimmten Bildbereichen. Ebenfalls interessant: Ein spezielles Instrument für Abstimmungen ermöglicht Voting-Aufgaben unter Einbeziehung aller Schüler. „Die Antworten sind für die Lehrkraft personalisierbar – so kann etwa die Antwortzeit oder der Gesamtschnitt einzelner Schüler ermittelt werden“, erklärt Christoph Ringer-Hellwig. Vom digitalen Geodreieck bis zum Kartenmaterial – die verfügbaren Anwendungen sind vielfältig und spannend. Die stetig wachsende Kooperation der Hersteller mit deutschen Schulbuchverlagen sichert die Qualität der Inhalte.

In der Praxis. Damit die interaktiven Boards schnell und problemlos einsatzbereit sind, bieten die Hersteller in der Regel Gesamtpakete, die eine Installation durch zertifizierte Techniker und eine erste Einführung in die Grundfunktionen des Geräts umfassen. „Eine professionelle Installation sichert die Einsatzbereitschaft der Technik und kann zudem zu einer Erweiterung des Garantieanspruchs führen“, so Marianne Henschel. Die Bedienung ist größtenteils intuitiv; abhängig vom Hersteller helfen jedoch weiterführende Produktschulungen und Online-Netzwerke, die neue Technik effizient zu nutzen. Damit Schüler und Lehrer auch zu Hause an Projekten arbeiten können, umfassen dazugehörige Software-Pakete nach Bedarf auch die Lizenzierung der gesamten Klasse. „Die Rückmeldungen, die uns erreichen, sind durchweg positiv. Die Schüler haben Freude und großes Interesse an multimedialem Unterricht – und gehen mit der Technik deutlich behutsamer um als vielfach befürchtet. Die deutlich steigende Nachfrage spricht für sich“, so Christoph Ringer-Hellwig.

➡ **Ihr Ansprechpartner: Marianne Henschel**, Vertriebsreferentin im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, Bechtle Systemhaus Holding AG, marianne.henschel@bechtle.com



Rechenzentrum:
passiv kühlen



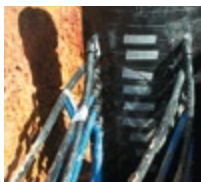
Fußbodenheizung:
passiv kühlen



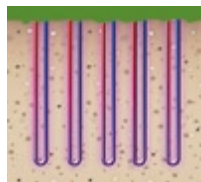
Belüftung:
Wärmerückgewinnung



Wärmepumpe: Heizen/Kühlen



Geothermische Energiequelle 75 kW



GIPFEL DER EFFIZIENZ.

Das Haus ist neu. Die Idee, Heiz- und Kühlkreise für Gebäude und IT zu koppeln, auch. Mit dem Einsatz von Geothermie und mittels Servervirtualisierung reduziert das Bechtle IT-Systemhaus in Solingen seinen Energieverbrauch um 83 Prozent. Anlass für die Energieagentur.NRW, das Konzept zum Projekt des Monats März 2010 zu küren.

Der Bechtle Standort in Solingen bindet die eigene IT in die Heizung und Klimatisierung des neuen Gebäudes am Piepersberg ein. „Um die Erdwärme anzuzapfen, haben wir auf einer Länge von 100 Metern 15 Bohrungen ins Erdreich eingebracht“, so Bernhard Margos, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Solingen.

Clever gekühlt ist halb geheizt. Die Anlage kühlt die Server des haus-eigenen Rechenzentrums durch Wasser aus dem darunterliegenden Erdreich. Die Methode reduziert den Energiebedarf zur Kühlung der Server um etwa 30.000 bis 50.000 Kilowattstunden. In der kalten Jahreszeit sorgt die gleiche Technik als geothermale Raumheizung für die Erwärmung des Gebäudes. Zusätzlich wird die Abwärme des Rechenzentrums genutzt, um die Einsatzzeit der Wärmepumpe für die Gebäudeheizung so gering wie möglich zu halten. In der Übergangszeit kann so der gesamte Heizbedarf des 2.000 Quadratmeter großen Bürogebäudes in Solingen gedeckt werden. Als weitere Maßnahme hat das Bechtle IT-Systemhaus die Anzahl der Server mittels Virtualisierung von über 70 auf fünf leistungsfähige Server stark reduziert. Im Jahr sparen die IT-Dienstleister damit rund 60.000 Kilowattstunden Strom ein.

Vorzeigeprojekt findet Anklang. „Effiziente Bürogebäude gibt es inzwischen viele. Um Energie zu sparen, hat Bechtle in Solingen allerdings mehrere Techniken optimal miteinander kombiniert. Mit der Kühlung der Server über Erdsonden sind die Verantwortlichen darüber hinaus völlig neue Wege gegangen“, so Jörg Buschmann, Energieberater bei der Energieagentur.NRW. Die überwiegend passive Kühlung des Gebäudes, die Wärmerückgewinnung der Lüftungsanlage der Seminarräume sowie eine flexible Arbeitsplatzbeleuchtung sind weitere Maßnahmen, um Ressourcen zu schonen. Im Vergleich zu einem konventionellen Bürogebäude reduzieren die Solinger den Anteil an Primärenergie um 83 Prozent und vermeiden den Ausstoß von 57 Tonnen CO₂. „Insgesamt sparen wir im Jahr rund 196.000 Kilowattstunden Strom und damit über 10.000 Euro ein“, so Bernhard Margos.

➔ Ihr Ansprechpartner: **Bernhard Margos**, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Solingen, bernhard.margos@bechtle.com

83 %

Energieersparnis

VIDEOKONFERENZ STATT PRÄSENZ.

Stau auf der Autobahn. Lärm, Stress, verlorene Zeit. Probleme, die für die Mitarbeiter des Bechtle IT-Systemhauses in Köln kaum noch gelten. Denn seit 2009 finden ihre regelmäßigen Meetings mit den Kollegen in Münster zunehmend per Videokonferenz auf der Datenautobahn statt. Das spart Kosten und schont die Umwelt.

Um für die Treffen der Vertriebsbeauftragten die interaktive Zusammenarbeit zu ermöglichen, hat das Bechtle IT-Systemhaus in Köln eine technische Plattform geschaffen: Seit 2009 setzen sie bei der Kommunikation zwischen Köln und Münster auf Videokonferenzen.

Ressourcenschonend. Zwar ist die Entfernung zwischen den beiden Standorten mit dem Auto in knapp zwei Stunden zurückzulegen. Dennoch lohnt sich der Einsatz: „Zunächst haben wir die Videokonferenz-Technik nur für unsere Vertriebsmeetings eingesetzt. Da das System inzwischen aber von weit mehr Mitarbeitern genutzt wird, werden wir 2010 rund 60.000 gefahrene Kilometer einsparen. Das entspricht einem verringerten CO₂-Ausstoß von mindestens neun Tonnen im Jahr“, beschreibt Gerald Rabeneck, Systemingenieur für den Bereich Netzwerkinfrastruktur und Voice over IP im Systemhaus Köln. Bereits jetzt ist das Thema Green IT häufig Bestandteil von IT-Ausschreibungen. Denn neben steigenden Benzinpreisen und dem im Zuge der Globalisierung zunehmenden Kostendruck spielt der Umweltschutz als Wettbewerbsvorteil längst eine entscheidende Rolle bei der Anschaffung umweltfreundlicher Technik. Etwa 35 Teilnehmer haben inzwischen mit dem neuen System per Videokonferenz kommuniziert. Diese positive Resonanz überraschte auch Andreas Gaebler, Dienstleistungsleiter im IT-Systemhaus in Köln: „Die Anfangsinvestitionen von zirka 15.000 Euro werden sich noch in diesem Jahr und damit deutlich früher als geplant amortisieren.“

Die typische Videokonferenz. Ralph Dombrowski, Account Manager bei der Bechtle GmbH in Köln, schaltet den TFT-Fernseher ein und wählt über die Fernbedienung die Kurzwahltaste im Monitor für den Standort Münster. Binnen weniger Sekunden baut sich über die hinterlegten IP-Adressen eine Verbindung zum Terminal in Münster auf und Ralph Dombrowski ist mit seinem Kollegen Andreas Gaebler verbunden. Ihr Ziel: Gemeinsam stimmen sie ein Angebot ab, um eine Präsentation für einen Kunden auszuarbeiten. Die Qualität der Konferenzsysteme hat sich im Laufe der Jahre bis hin zur Full-HD-Auflösung ständig weiterentwickelt. Ein Techniker ist für den Einsatz nicht mehr notwendig, die Bedienung des Systems von LifeSize ist intuitiv und einfach. Viele Lösungen sind inzwischen untereinander kompatibel, sodass ein LifeSize-Anwender auch Konferenzen mit Benutzern von beispielsweise Polycom oder Tandberg Modellen abhalten kann.

Wie Fernsehen. Auch deshalb befinden sich Videokonferenzen auf dem Vormarsch und haben sich zu einem hilfreichen Werkzeug entwickelt. Gerald Rabeneck: „Die Zeit der Videosysteme, die auf einem Wagen durch die Gänge gerollt wurden, ist zum Glück vorbei. Wir haben hausintern mehrere Lösungen getestet. Neben



der einfachen Handhabung haben uns bei der LifeSize-Lösung vor allem die hervorragende und synchrone Bild- und Tonqualität überzeugt.“ Mimik und Gestik, Reaktionen und Eindrücke – die Videokonferenz ist dem persönlichen Gespräch vor Ort am nächsten. Ein weiterer Vorteil: Mittels Laptop oder PC können Konferenzteilnehmer Präsentationen zeigen oder Schulungen abhalten. „Wir haben mit unserer Videokonferenz-Lösung bisher nur gute Erfahrungen gemacht. Es ist die kostengünstigste Art, Gesprächspartner von verschiedenen Standorten zum Zeitpunkt X an einen Tisch zu bekommen. Durch die sehr gute Bild- und Tonqualität hat man das Gefühl, dem Teilnehmer direkt gegenüberzusitzen“, erklärt Ralph Dombrowski.

Kostenfaktor Arbeitszeit. Weniger Reisestress, reduzierte Reisekosten, eine verbesserte Flexibilität durch schnell verfügbare Mitarbeiter aus anderen Standorten – größter Gewinn einer Videokonferenz ist aber nach wie vor die Zeitersparnis. „Eine Anreise von mehreren Stunden für ein zweistündiges Meeting lohnt sich in den seltensten Fällen. Schließlich ist Arbeitszeit ein wichtiger Kostenfaktor in Deutschland. Deshalb wird die Alternative zukünftig immer häufiger sein, sich per Videokonferenz mit dem jeweiligen Gesprächspartner zusammenzuschalten“, so Gerald Rabeneck. Auch bei den Kunden des Systemhauses nimmt die Nachfrage aufgrund der verbesserten Qualität kontinuierlich zu. Ralph Dombrowski: „Wir haben zurzeit vier Videokonferenzanlagen in Unternehmen im Einsatz. Vereinzelt nutzen wir das Medium auch schon, um mit unseren Kunden Konferenzen abzuhalten.“

BITTE!

NACHMACHEN

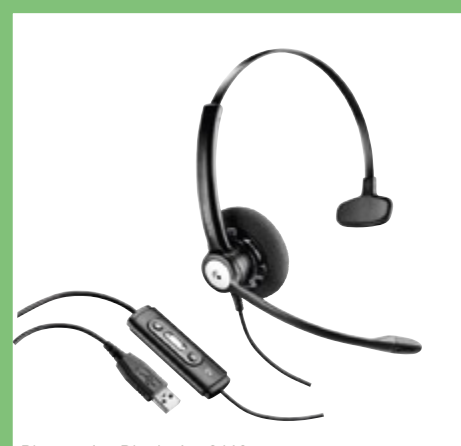
➔ Ihre Ansprechpartner: **Gerald Rabeneck**, Systemingenieur Bechtle IT-Systemhaus Köln, gerald.rabeneck@bechtle.com
Andreas Gaebler, Dienstleistungsleiter Bechtle IT-Systemhaus Köln, andreas.gaebler@bechtle.com



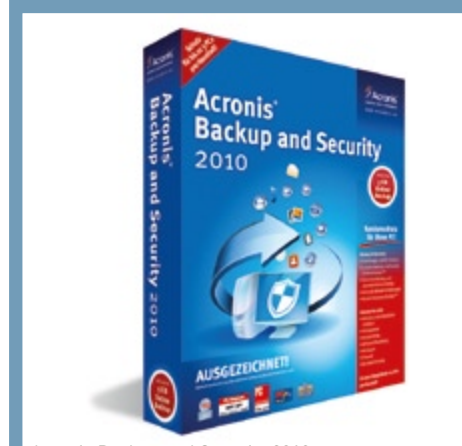
Sony Vaio Notebook VPC-Z11Z9E/B



HP Compaq 8100 Elite-PC



Plantronics Blackwire C610



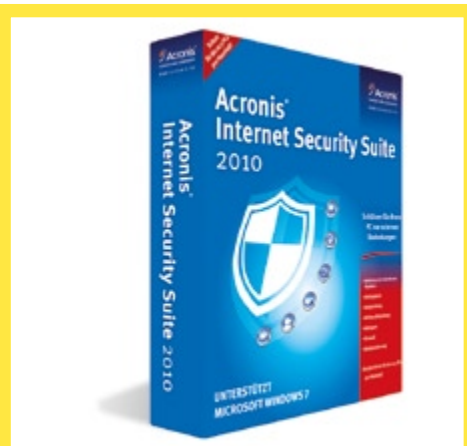
Acronis Backup and Security 2010



Casio XJ-A Projektoren

WOW!

Produkt- neuheiten 2010.



Acronis Internet Security Suite 2010

WOW!

Frisch von der CeBIT.



AVMFritz!Box 6360



Acer P5-Serie



Symantec Backup Exec 2010



Logitech Z20S Notebook Lautsprecher



Sennheiser DW Office DECT-Headset



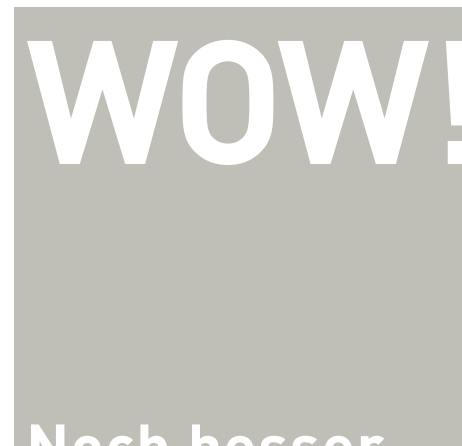
HP EliteBook 8540w Mobile Workstation



Fujitsu B7697 Zero Client D602



IBM eX5 Technologie für x86 Server



Noch besser.



Intel E10G42BT-Adapter



LG W2220P Monitor



Acer D241H



Fujitsu ETERNUS DX90



Tandberg NAS DPS2040



Acer P1 Serie



Freecom Data Recovery Service

HÖR AUF DEINEN BAUCH.

Wir treffen sie täglich – morgens vor dem Kleiderschrank, am Frühstückstisch, beim Autofahren, im Job, beim Sport und selbst abends vor dem Fernseher: Entscheidungen. Meistens denken wir gar nicht groß darüber nach, welche Wahl wir treffen – und das ist auch gut so. Denn unsere Intuition lässt uns nicht im Stich. Selbst dann nicht, wenn es um schwierige Fälle geht.

Entscheiden Sie sich jetzt! Peter W. hat die Qual der Wahl: Entweder behält er seinen jetzigen Job als IT-Systemkaufmann in einem mittelständischen Maschinenbauunternehmen – ohne Aufstiegsmöglichkeiten, dafür aber sozial abgesichert und mit viel Zeit für die Familie. Oder er nimmt das Stellenangebot als IT-Manager bei einem großen Autokonzern an – Karrieresprung inklusive, jedoch auf Kosten seines Privatlebens. Eine Entscheidung, die Peter W. nicht ohne Weiteres fällen kann. Denn wie fast immer im Leben müssen die Pro- und Kontra-Argumente sorgfältig gegeneinander abgewogen werden.

Müssen sie das? Nicht unbedingt, sagen Psychologen. Denn unser Unterbewusstsein hat schon oft eine Entscheidung gefällt, bevor der Verstand zu einem Ergebnis kommt. Bis zu 90 Prozent aller Entscheidungen treffen wir auf diese Weise – intuitiv, aus dem sprichwörtlichen Bauch heraus. Das belegen neurophysiologische Erkenntnisse, die zeigen, wie stark Gefühle am Entscheidungsprozess beteiligt sind. Aber was genau verbirgt sich hinter dieser Intuition? Und wieso liegen wir mit intuitiv getroffenen Entscheidungen so oft richtig?

Zurück in die Zukunft. Unter Intuition versteht man eine unbewusste Urteilsbildung, die noch nicht vollständig erklärt werden kann. Bekannt ist jedoch, dass der Botenstoff Dopamin dabei eine entscheidende Rolle spielt. Macht ein Mensch positive Erfahrungen, schüttet das Gehirn viel Dopamin aus, bei negativen Erlebnissen entsprechend wenig. Durch diese positive bzw. negative Verstärkung lernt das Gehirn, die entsprechenden Ereignisse unter „gerne wieder“ bzw. „in Zukunft vermeiden“ abzuspeichern. Dieser Erfahrungsschatz steht uns, wenn auch nicht bewusst, bei zukünftigen Entscheidungen zur Verfügung.

Intuition ist aber mehr als der unbewusste Rückgriff auf Erfahrungen aus vergangenen Situationen. Sie greift ebenso auf unbewusst gespeichertes Wissen bzw. Halbwissen zurück, das wir uns entweder durch unbewusste Wahrnehmung aneignen oder als implizites Wissen abgespeichert haben. Bei der unbewussten Wahrnehmung hinterlassen selbst die Informationen, die unser Verstand aufgrund seiner begrenzten Kapazität nicht mehr bewusst verarbeiten kann, einen bleibenden Eindruck in unserem Gehirn. Implizites Wissen wiederum bedeutet, Dinge richtig zu machen, ohne zu wissen, warum sie richtig sind – sei es, einen Ball zu fangen, ohne seine Flugbahn zu berechnen, oder beim Fahrradfahren das Gleichgewicht zu halten, ohne über Neigungswinkel, Geschwindigkeit oder Lenkeinschlag nachzudenken. Da dieses unbewusst gespeicherte Wissen bzw. Halbwissen einen wesentlich größeren Umfang hat als unser bewusst abrufbares Wissen, entscheiden wir oftmals intuitiv richtig, ohne zu wissen, warum. Ist Intuition also die Lösung aller Entscheidungsprobleme?

Nicht immer. Aber immer öfter. Die Antwort lautet: oft, aber nicht immer. Denn es gibt durchaus Situation, in denen eine rationale Entscheidung besser und sinnvoller ist als eine intuitive. Das ist zum Beispiel immer dann der Fall, wenn zu einem bestimmten Thema viele Infos vorliegen, wenn die Vergangenheit gut analysiert und die Zukunft treffsicher vorausgesagt werden kann. Kurz: wenn die Argumente Sie förmlich erschlagen.

Meistens sind Entscheidungen aber mit vielen Unbekannten verbunden – weil Sie entweder zu wenig über ein Thema wissen, mehr Informationen haben, als Sie verarbeiten können, die Situation einfach zu komplex ist oder weil die zukünftige Entwicklung unvorhersehbar ist. In all diesen Fällen können Sie bei der Entscheidungsfindung auf Ihre Intuition vertrauen – sofern Sie gelernt haben, auf Ihre innere Stimme zu hören.

Auf der falschen Fährte. Obwohl prinzipiell jeder Mensch über Intuition verfügt, gibt es einige, die sie ignorieren oder verlernt haben, sie wahrzunehmen. Außerdem gibt es jede Menge Faktoren, die die Urteilskraft der Intuition verfälschen können. Wenn beispielsweise ein Personalleiter privat schlechte Erfahrungen mit einem bestimmten Typ Mensch gemacht hat, wird es ihm in Einstellungsgesprächen schwerfallen, Menschen vom gleichen Typ unvoreingenommen einzuschätzen.

zen. Aber nicht nur Erfahrungen aus der Vergangenheit, auch Gewohnheiten und Vorurteile führen zu falschen Entscheidungen – die gerade im Berufsleben ein unkalkulierbares wirtschaftliches Risiko bedeuten können. Wie lässt sich vor diesem Hintergrund die eigene intuitive Entscheidungskraft verbessern? Ganz einfach: üben, üben, üben.

Übung macht den Meister. Intuition lässt sich trainieren. Beispielsweise durch das Stärken von Soft Skills, also den sozialen Kompetenzen wie emotionale Intelligenz, Einfühlungsvermögen, Menschenkenntnis oder Empathie – auf diesem Gebiet investieren deutsche Unternehmen bereits Millionen in sogenannte Employability-Programme. Wesentlich preiswerter und in den meisten Fällen auch wesentlich effektiver ist es jedoch, an seiner Intuition zu arbeiten. Dazu brauchen Sie nur ein paar einfache Regeln zu befolgen: Erweitern Sie zum einen Ihr Halbwissen, indem Sie zum Beispiel Zeitungstitel überfliegen, Magazine durchblättern, viel lesen und im Internet surfen – es bleibt immer etwas hängen, das Ihnen im wortwörtlich entscheidenden Moment von Nutzen sein kann. Lenken Sie zum anderen Ihre Wahrnehmung auf sich selbst, auf die Bilder in Ihrem Kopf, Ihre innere Stimme, die Signale, die Ihr Körper Ihnen sendet – und versuchen Sie nach und nach, die Ursachen dieser Signale zu ergründen, damit Sie Ihr Bauchgefühl immer besser deuten können. Bleiben Sie darüber hinaus stets neugierig und offen für Neues, denn Gewohnheiten, Vorurteile und Vorannahmen schaden Ihrer Intuition. Und zu guter Letzt: Gönnen Sie sich mehr Auszeiten und sorgen Sie für Entspannung. Denn der intuitive Geistesblitz, der Sie aus einer gedanklichen Sackgasse führt und Ihnen so die richtige Entscheidung aufzeigt, stellt sich in der Regel nicht in der Anspannung ein, sondern erst, wenn Sie gedanklich loslassen.

Gut fürs Geschäft. Wenn Sie Ihre Intuition auf diese Weise trainieren, können Sie sie gezielt in die Entscheidungsfindung integrieren – und gewinnbringend in Ihrem Berufsalltag nutzen. Als Übungshilfe bieten sich dafür verschiedene Ansätze an, zum Beispiel das Kombinationsmodell nach Betsch, Höhle und Haberstroh, das wir am Ende dieses Artikels für Sie zusammengefasst haben. Grundsätzlich lässt sich das ganze Thema aber auf einen einfachen Nenner bringen: Nutzen Sie für Entscheidungen Ihren Kopf (Ratio), ohne Ihr Bauchgefühl (Intuition) zu ignorieren. Dann liegen Sie bei Ihrer nächsten Entscheidung garantiert goldrichtig.

Peter W. hat sich übrigens für seine derzeitige Stelle und damit für seine Familie entschieden. Die rationalen Argumente für den Jobwechsel mochten noch so überzeugend gewesen sein. Aber sein Bauch wusste es einfach besser ...



☐ Ja

☐ Nein

☐ Weiß nicht

Kombinationsmodell nach Betsch, Höhle und Haberstroh*

1. Wie lautet das Entscheidungsproblem? Schreiben Sie zuerst alle Fakten und Informationen auf (Ratio) und anschließend alle Bedenken, die aufgrund Ihres Gefühls gegen die Entscheidung sprechen. (Intuition)

2. Was fällt Ihnen spontan als Lösung ein? Notieren Sie Ihre erste Idee. (Intuition)

3. Was wollen Sie mit Ihrer Entscheidung erreichen? Notieren Sie alle Ziele, die Sie mit Ihrer Entscheidung verfolgen. (Ratio)

4. Welche Lösungen gibt es? Schreiben Sie die möglichen Alternativen auf, mit denen Sie die gewünschten Ziele erreichen könnten. (Ratio)

5. Wie zielführend sind Ihre Lösungen? Welche Konsequenzen ziehen sie jeweils nach sich (Ratio)? Prüfen Sie auch Ihre Lösung aus Schritt 2: Stecken persönliche Erfahrungen hinter Ihrer spontanen Eingebung? Erweisen sich diese Erfahrungen als nützlich? (Intuition)

6. Welche Lösung finden Sie nun am besten? Vertrauen Sie dabei auf Ihre Intuition.

* Betsch, T., Höhle, C. & Haberstroh, S. (2002). Developing the Potentials of Decision Making (PDM) – Ein Programmentwurf für eine PDM-Toolbox. Arbeitspapier, Universität Heidelberg.



Auf dem Dach der Bundeskunsthalle stehen extravagante Lichtschächte.

BECHTLE IN BONN: TECHNIK TRIFFT KULTUR.



Frühere Bundeshauptstadt, Langer Eugen, Beethoven, Adenauer. Die Deutsche Post und Deutsche Telekom. Universität, Vereinte Nationen und Verpoorten. Das Haus der Geschichte und Haribo. Das alles ist Bonn. Eine Stadt mit über 2.000-jähriger Tradition, gut 318.000 Einwohnern, an beiden Ufern des Rheins im Süden Nordrhein-Westfalens gelegen. Wer Bonn nicht kennt, findet es irgendwie langweilig. Wer einmal dort war, möchte wieder hin.

Bechtle ist seit März 2005 mit einem eigenen Standort im Stadtbezirk Bad Godesberg vertreten. Eine Neugründung – was selten ist bei den Bechtle IT-Systemhäusern. Dennoch: Ein Anfang bei null war es nicht. Bechtle startete in Bonn mit rund 40 ehemaligen Mitarbeitern der insolventen Taskarena AG. Ein eingespieltes Team mit exzellenten Kundenbeziehungen und viel Erfahrung im Bereich der öffentlichen Auftraggeber.

Heute, fünf Jahre später, beschäftigt Bechtle in Bonn 158 Mitarbeiter. Seit Oktober 2008 gehört auch ein Büro im Kölner Rheinauhafen dazu. Außerdem ist Geschäftsführer Waldemar Zgrzebski seit März 2010 zugleich zwei-

ter Geschäftsführer des Kölner Bechtle Standorts. Während dort bisher das Geschäft mit Finanzinstituten und speziell der Sparkassen-Finanzgruppe im Kundenfokus stand, sollen nun auch Industriekunden und die öffentliche Hand im Kölner Raum verstärkt adressiert werden. Ein Markt, der bislang dem Bonner IT-Systemhaus zugeordnet war. Für Waldemar Zgrzebski hat die Doppelfunktion mehr als nur formalen Charakter: „Wir dokumentieren damit nichts anderes als die enge Zusammenarbeit beider Standorte nach innen und außen. Vernetztes Denken und Handeln bestimmen unseren Erfolg und machen uns für unsere Kunden zu einem starken regionalen Partner.“

Bechtle bietet in Bonn herstellerübergreifend ein lückenloses Lösungsangebot rund um IT-Infrastruktur und IT-Betrieb aus einer Hand. Das Leistungsspektrum umfasst neben Beratung, Beschaffung, Integration und Schulungen auch Managed Services mit 24x7 Bereitschaft, den Einsatz der zentralen Remote Services, Outsourcing und Outtasking sowie Projektmanagement auf der Grundlage von ITIL und nach der standardisierten Methode PRINCE 2.



Das Beethoven-Denkmal auf dem Münsterplatz erinnert an den berühmtesten Sohn der Stadt.



Das Poppelsdorfer Schloss beherbergt heute verschiedene naturwissenschaftliche Einrichtungen.



Blick von Oberdollendorf auf Bonn und Rhein.



Der Post Tower ist die Zentrale des Logistikkonzerns Deutsche Post DHL und misst 162,5 Meter.

Die Dienstleistungen teilen sich in fünf thematische Schwerpunkte:

■ **Networking Solutions** mit dem spezialisierten Bechtle Competence Center Cisco sowie Experten für Rechenzentrum, Routing und Switching sowie Security, Mobility und Unified Communications.

■ **Server & Storage** Konsolidierung in enger Zusammenarbeit mit NetApp, HP, IBM, HDS und FTS.

■ **Virtualisierung** gemeinsam mit den Herstellerpartnern VMware und Citrix.

■ Softwarelizenzen im Rahmen des **Client Managements** sowie Beratung und Implementierung der Microsoft Produkt-Roadmap.

■ **Business Applications** mit dem Competence Center Microsoft Dynamics NAV: umfassendes Spektrum rund um die Themen ERP samt Spezialisten für CRM-Anwendungen, SQL-Server, Application Integration, Sharepoint Portal Server und Office Integration.

Daneben verfügen die Bonner über ein weiteres Competence Center SAP-Basis & Technologie Services. Das Leistungsspektrum umfasst hier die SAP-Basisberatung, strategische Planung, die Einführung und den Betrieb sowie die kontinuierliche Optimierung der SAP-Lösungen. Kunden profitieren dabei von einem ganzheitlichen Beratungsansatz, fachübergreifendem Know-how und professionellem Projektmanagement.

Was das Kundenspektrum betrifft, ist das IT-Systemhaus etablierter Partner öffentlicher Auftraggeber – darunter zahlreiche Ministerien wie beispielsweise das Bundesministerium für Bildung und Forschung, das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie oder das Bundesgesundheitsministerium. Aber auch die Fachhochschule Köln oder die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gehören zum Kundenkreis. Hier spielt der Standortvorteil der Bundesstadt Bonn mit ihren Ministerien eine wichtige Rolle. Im vergangenen Jahr hat insbesondere die Entscheidung des Bundesamts für Informationsmanagement und Informationstechnik der Bundeswehr für Aufsehen gesorgt. Es erteilte Bechtle den Zuschlag für den Rahmenvertrag



Das alte Rathaus wird heute nur noch als Repräsentationshaus genutzt.



Das Bechtle IT-Systemhaus Bonn (oben) hat auch noch eine Niederlassung in Köln (unten).

„IT-Plattform – 2./3. Rechnernebene“ zur Deckung des Bedarfs an IT-Komponenten und Leistungen. Über diesen Rahmenvertrag können bestellberechtigte Einrichtungen des Bundes Leistungen beziehen. Die ausgeschriebene Informationstechnologie umfasst PCs, Monitore, Drucker und weitere Peripherie sowie Server. Neben der Lieferung dieser Informationstechnik zählen auch die Planung, Errichtung, Installation und der Betrieb von IT-Netzen (Client/Server) zum Leistungsumfang. Die Projektorganisation liegt dabei in der Hand eines zentralen Teams im Bechtle IT-Systemhaus Bonn. Das flächendeckende Systemhausnetz des Gesamtkonzerns sorgt darüber hinaus für die notwendigen kurzen Servicewege im gesamten Bundesgebiet.

„Wir sehen uns aber nicht nur im Umfeld der öffentlichen Auftraggeber als leistungsstarker Partner, sondern sind auch im regionalen Mittelstand und bei Großkunden attraktiver IT-Dienstleister“, so Waldemar Zgrzebski. Zu den überregional bekannten Kunden zählen die Postbank, HOCHTIEF, Netcologne und die Deutsche Telekom. „Im Grunde bilden wir eine enorme Bandbreite der deutschen Wirtschaft ab. Das macht unseren Job so interes-

sant und abwechslungsreich. Eine so heterogene Kundenstruktur spiegelt sich auch in den unterschiedlichen Mentalitäten meines Teams wider. Für mich persönlich zeichnet aber genau das Bechtle aus. Kein Mainstream, sondern Individualität ist gefragt. Mich macht es stolz zu sehen, dass sich so unterschiedlich geprägte Menschen bei uns am Bonner Standort wohlfühlen. Wir haben Spaß an unserer Arbeit. Ich denke, das spüren auch unsere Kunden.“



Waldemar Zgrzebski, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Bonn (mit Niederlassung in Köln) und zweiter Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Köln

Bechtle GmbH & Co. KG
IT-Systemhaus Bonn/Köln,
Pennefeldsweg 10
DE 53177 Bonn
Telefon: +49 (0) 228/68 88-0
Fax: +49 (0) 228/68 88-100
E-Mail: bonn@bechtle.com



Tipps in und um Bonn

von **Carola Stienen-Gesper**,
Administration, IT-Systemhaus Bonn/Köln,
carola.gesper@bechtle.com



SEHEN

Besuchermagnete: Universität, Popelsdorfer Schloss, Bonner Münster, die zahlreichen Bürgerhäuser und Villen aus Gründerzeit und Jugendstil in der Südstadt und dem Stadtteil Bad Godesberg, das Geburtshaus Ludwig van Beethovens:

- **Beethovenhaus**,
Bonngasse 18-26, 53111 Bonn,
beethoven-haus-bonn.de
- Architektonisches Wahrzeichen: der **Posttower** im ehemaligen Regierungsviertel



SCHLEMMEN

- Spitzenrestaurant „**Halbedel**“ im Bad Godesberger Villenviertel: Halbedel's Gasthaus, Rheinallee 47, 53173 Bonn, halbedels-gasthaus.de
- Das Restaurant „**Rohmühle**“ auf der sogenannten „Schäl Sick“ mit guter Küche, Live-Musik (in unregelmäßigen Abständen) und Terrasse mit schönem Blick auf das Bonner Stadtpanorama: Rohmühle, Rheinwerksallee 3, 53227 Bonn, rohmuehle.net
- Neueröffnung Vier-Sterne-Hotel „**Kameha Grand**“ auf dem Gelände eines ehemaligen Zementwerkes: Kameha Grand, Am Bonner Bogen 1, 53227 Bonn, kamehagrand.com



STAUNEN

- reizvolle Lage entlang des Rheins mit Blick auf das **Siebengebirge**
- **Rheinaue** mit großzügigen Parkanlagen, dort finden Großveranstaltungen wie „**Rhein in Flammen**“, „**Internationales Begegnungsfest**“, „**Rheinkultur**“ oder Trödelmärkte statt
- gut 30 Museen, z. B.:
- **Haus der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland**, Willy-Brandt-Allee 14, 53113 Bonn, hdg.de
- **August-Macke-Haus**, Bornheimer Straße 96, 53119 Bonn, august-macke.de
- Ein Muss: die Museumsmeile, dort finden im Sommer Open-Air-Konzerte statt. Highlight ist der „Sommergarten“ auf dem Dach der
- **Kunst- und Ausstellungshalle der Bundesrepublik Deutschland** Museumsmeile Bonn, Friedrich-Ebert-Allee 4, 53113 Bonn, bundeskunsthalle.de

- **Beethovenfest** mit hochkarätigen Musikern und Dirigenten für Liebhaber der klassischen Musik: 10. September bis 9. Oktober 2010, beethovenfest.de
- **Künstlerbahnhof Rolandseck** für Liebhaber von Kammermusik und Feinschmecker, die auf den Preis achten. Überdachte Terrasse mit Blick auf den Rhein.
- **Interieur No. 253**, Restaurant im Bahnhof Rolandseck, Hans-Arp-Allee 1, 53424 Remagen, interieur-no253.de
- **ARP Museum**, Hans-Arp-Allee 1, 53424 Remagen, arpmuseum.org



SPORT

- **„Bonn on Ice“:** winterliches Schlittschuhlaufen zwischen Bundeskunsthalle und Kunstmuseum
- **Wanderungen:** das ganze Jahr über im Siebengebirge und in der Eifel
- **„Bonn-Marathon“:** Sportereignis mit steigendem Beliebtheitsgrad: 25. April 2010, rheinenergie-marathon-bonn.de
- **„Siebengebirgslauf“:** weniger bekannt und mit 1.200 Höhenmetern eine besondere Herausforderung für Läufer: Löwenburglauf (Siebengebirge), 19. September 2010, loewenburg-lauf.de





GEMEINSAM STARK

Bechtle Rhein-Main und CosmoCom schließen Partnerschaft.

Das Darmstädter Bechtle IT-Systemhaus ist Vertriebspartner und Systemintegrator des weltweit führenden Herstellers für Multimedia-Lösungen in Call Centern. Die Bechtle GmbH & Co. KG, Darmstadt, und der Hersteller von Contact Center Lösungen, CosmoCom, Inc., a Delaware Corporation, New York, haben eine strategische Partnerschaft geschlossen. Sogenannte Call Center bewältigen täglich zahlreiche Kundenanfragen. Die Steuerung dieser Kommunikationsabläufe erfordert den Einsatz einer Customer-Interaction-Management-Plattform (CIM). Sie verteilt eingehende Anfragen auf verschiedene Mitarbeiter und unterstützt mit Telefon, Web Chat, Web Voice, Web Video, Web Collaboration, E-Mail und Voicemail die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden. CosmoCom ist weltweit führender Anbieter für Unified Customer Communications und Multimedia IP Call Center. „Wir erweitern mit der Partnerschaft unser breites IT-Angebot um eine professionelle Lösung speziell für Kunden mit Call und Service Centern“, so Michael Sterker, Leiter Business Communications, Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main. „Überzeugend ist die Lösung von CosmoCom vor allem deshalb, weil sie die üblicherweise auf verschiedenen Systemen implementierten Funktionen in einem einzigen Produkt vereint. Das bedeutet eine enorme Erleichterung in der Administration und im Reporting.“

Das Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main implementiert die Contact-Center-Lösung als mandantenfähige Plattform oder als Service aus dem Netz für die gesamte Bechtle Gruppe in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Die IP-basierte Technologie verbessert den Kundenservice bei gleichzeitiger Verringerung der Kosten“, erläutert Michael Sterker.

Wolfhart Kriskche, Geschäftsführer CosmoCom Zentral- und Osteuropa, sagt zur Partnerschaft mit Bechtle: „CosmoCom hat mit dem Bechtle Systemhaus einen leistungsstarken Partner für den zentraleuropäischen Markt gewonnen. Gemeinsam mit Bechtle wollen wir die Vorteile der langjährig im Carrier-Bereich bewährten CosmoCom Unified-Customer-Communications-Lösungen nun auch Unternehmen zugänglich machen.“

FACTS & FIGURES

FINANZKALENDER

Kapitalmarktrelevante Finanztermine 2010 auf einen Blick.

19.03.2010	Geschäftsbericht 2009 Bestelladresse Tel. +49 (0) 7132/981-4153 E-Mail: ir@bechtle.com Thomas Fritsche, Leiter Investor Relations	
19.03.2010 10.00 Uhr	Bilanzpressekonferenz Steigenberger Hotel Graf Zeppelin, Stuttgart	
19.03.2010 15.00 Uhr	Analystenkonferenz DVFA Center, Frankfurt am Main	
12.05.2010	Zwischenbericht 1. Quartal 2010 Telefonkonferenzen für Analysten und Presse	
16.06.2010 10.00 Uhr	Hauptversammlung Konzert- und Kongresszentrum Harmonie, Heilbronn	
12.08.2010	Zwischenbericht 2. Quartal 2010 Telefonkonferenzen für Analysten und Presse	
12.11.2010	Zwischenbericht 3. Quartal 2010 Telefonkonferenzen für Analysten und Presse	



COMSOFT DIRECT STARTET AUCH IN BELGIEN

Comsoft direct baut Software-lizenzgeschäft in Europa weiter aus.

Die Schweizer Comsoft direct AG verstärkt ihre internationale Präsenz mit einer neu gegründeten Gesellschaft in Belgien. Damit ist das Tochterunternehmen der Bechtle AG in fünf europäischen Ländern vertreten.

Innerhalb der Bechtle Gruppe ist Comsoft direct Spezialist für Softwarelizenzierung und Software-Asset-Management. „Mit der neuen Comsoft direct in Belgien möchten wir an die Erfolgsgeschichte der etablierten Schwestergesellschaft in Holland anknüpfen“, erklärt Patrick Pulver, Geschäftsführer der Comsoft direct in Hamont-Achel. Das Team wird vorerst aus drei Vertriebsmitarbeitern bestehen, die über langjährige Erfahrung im Softwaregeschäft und fundierte Lizenzkenntnisse verfügen. Bereits bestehende Kundenkontakte und Verträge der Comsoft-SOS Developers Benelux werden in die neue Firma integriert. „Die Softwareoffensive in einem weiteren Beneluxstaat ist ein strategisch bedeutender Schritt im europäischen Ausbau der Comsoft direct“, so Patrick Pulver. Seit 2007 ist Comsoft direct in Holland tätig. Daneben ist das Unternehmen auch in der Schweiz, Österreich und Frankreich präsent.



Patrick Pulver, Geschäftsführer der neuen Comsoft direct in Hamont-Achel

DIE BECHTLE KATALOGE 2010

Frische Ware.

Frühjahr: Zeit für Neues. Auf über 800 Seiten präsentiert sich der aktuelle IT-Katalog – gültig bis September 2010. In 13 Kategorien stellt er über 10.000 der insgesamt mehr als 41.000 IT-Produkte im Portfolio von Bechtle direkt vor, jeweils eingeleitet durch ein Porträt der zwölf europäischen Bechtle Handelsgesellschaften und des Spezialbereichs für öffentliche Auftraggeber. Der Katalog erscheint in sieben Sprachen und 17 verschiedenen Katalogversionen. Neu dabei: der polnische Hauptkatalog sowie eine deutsche B2G-Version für die Schweiz.

Druckfrisch auf dem Markt ist auch der neue IT-Seminarkatalog der 18 bundesweit vertretenen Bechtle Schulungszentren. Er ist gültig von April bis September 2010. Auf 160 Seiten präsentiert der Katalog ein breites Schulungsangebot zu allen Themen rund um die IT. Die 245 offenen Seminare reichen von Windows 7 über SharePoint Server 2010 bis hin zu Desktopvirtualisierung mit VMware View. Im Angebot: 12.500 Termine, meist mit Durchführungsgarantie ab dem ersten Teilnehmer.



Bechtle IT-Katalog
Ansprechpartner:
Melanie Vollmer,
melanie.vollmer@bechtle.com



Bechtle IT-Seminarkatalog
Ansprechpartner:
Volker Wörtmann,
schulung@bechtle.com

9. BECHTLE IT-FORUM NRW

Auf dem neuesten Stand.

Es ist wieder so weit! Unter dem Motto „Besser informiert in die Zukunft“ präsentiert das Bechtle IT-Forum NRW bereits zum 9. Mal die neuesten Trends, Technologien und Lösungen der IT-Branche. Neben einer großen Ausstellung und einem interessanten Rahmenprogramm erwarten Sie auch dieses Mal wieder Top-Referenten: Michael Guschlbauer, Vorstandsmitglied der Bechtle AG, der Gedächtnistrainer Markus Hofmann sowie DFB- und FIFA-Trainer Dr. Markus Merk. Die veranstaltenden Bechtle-Systemhäuser in NRW freuen sich auf Ihren Besuch.



Weitere Informationen bei:
Michael Hack, Bechtle GmbH,
IT-Systemhaus Solingen,
michael.hack@bechtle.com oder
www.bechtle.com/9-bechtle-it-forum

GO FOR IT:

Girls'Day 2010 – Bechtle ist dabei!

Am 22. April erleben 16 Schülerinnen beim Girls'Day 2010 die Bechtle IT-Welt live. Die Konzernzentrale in Neckarsulm öffnet dabei zum ersten Mal die Pforten. Gymnasiastinnen der Klassen 8 bis 13 und Realschülerinnen der Klassen 8 bis 10 haben Gelegenheit, die Arbeitswelt bei Bechtle zu erkunden. Ziel des jährlich stattfindenden Aktionstags ist es, Mädchen und junge Frauen zu motivieren, technische und naturwissenschaftliche Berufe zu ergreifen. Bechtle informiert die Teilnehmerinnen unter anderem über die Ausbildungsberufe IT-Systemkauffrau und Fachinformatikerin (Systemintegration) sowie zum dualen Studiengang Wirtschaftsinformatik. Auch das IT-Systemhaus Rhein-Main in Darmstadt nimmt an der Aktion Girls'Day teil.



So sieht der Bechtle Girls'Day aus:
Programm:

1. Unternehmensvorstellung inklusive Führung & Rallye durch verschiedene Abteilungen: So tickt ein IT-Unternehmen.
2. Überblick über die Ausbildungsberufe und Studiengänge: Azubis und Studenten hautnah erleben und ihre Tätigkeiten kennenlernen.
3. Die IT-Welt aus Sicht von Programmierern, Web-Designern, Entwicklern und IT-Vertriebsmitarbeitern: IT zum Anfassen und Ausprobieren.

Umfassende Informationen gibt es auch unter: www.girls-day.de

AWARD FÜR KOMPETENZ UND QUALITÄT

Bechtle erneut von VMware ausgezeichnet.

VMware-Partner aus aller Welt nehmen Preise für herausragende Virtualisierungsprojekte entgegen. Inzwischen hat es Tradition: Wie in der Vergangenheit nutzte VMware auch 2010 die jährliche Partnermesse, um die herausragenden Leistungen der Vertriebspartner zu würdigen. Der führende Anbieter virtueller Infrastruktursoftware zeichnete dabei die fachliche Kompetenz und überzeugende Qualität seiner Partner in insgesamt 15 Kategorien aus. Bechtle erhielt in diesem Jahr den erstmals verliehenen Sonderpreis des Vice President für die Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika). Es ist die zehnte Auszeichnung von VMware für Bechtle. Die feierliche Verleihung fand am 9. Februar 2010 vor über 2.600 Teilnehmern in Las Vegas statt.

„Die Partner von VMware sind nach wie vor die stabile Grundlage unseres Geschäfts. Sehr gerne nutzen wir die Zusammenkunft, um die hervorragenden Leistungen des vergangenen Jahres zu würdigen“, sagte Doug Smith, Senior Director, Global Partner Sales, VMware. „Wir beglückwünschen Bechtle und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit. Unser gemeinsames Ziel ist dabei der Aufbau von Virtualisierungslösungen für die Private-Cloud-Infrastrukturen unserer Kunden.“

Den Award nahmen Roland König, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses in München/Regensburg und Leiter des Competence Centers Virtualisierung, sowie Franz Winkler, Senior Sales Consultant im Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg, entgegen. „Ein wichtiges Kriterium für unseren Erfolg ist insbesondere die schnelle Adaption und Umsetzung neuer Technologien durch technisch qualifizierte Virtualisierungsspezialisten. Wir sind stolz, für die Leistung des gesamten Teams diesen weltweit nur einmal verliehenen Preis erhalten zu haben“, so Roland König.

Bechtle Onsite Services wurde bester Partner in der Kategorie „Strategic Outsourcing Services“. Den Award „Bester Partner für System x“ erhielt Bechtle Logistik & Service. „Eine bemerkenswerte Leistung der gesamten Bechtle Gruppe, insbesondere auch der Systemhäuser. Die Auszeichnung unterstreicht die langjährige Partnerschaft zwischen IBM und Bechtle und ist gleichzeitig Ansporn für die Zukunft“, so Josef Jungo, Geschäftsführer Bechtle Logistik & Service.



Martin Schneider, Vendor Integrated Produktmanager IBM, Bechtle Logistik & Service, nimmt in Berlin den IBM Best-Seller Award 2009 von **Doris Albiez**, IBM Vice President Business Partner & Midmarket, entgegen.

schafft zwischen IBM und Bechtle und ist gleichzeitig Ansporn für die Zukunft“, so Josef Jungo, Geschäftsführer Bechtle Logistik & Service.

Christian Krämer, Acer Sales Manager VAR Business, bedankte sich bei den Bechtle IT-Systemhäusern Hamburg und Hannover für die sehr enge und erfolgreiche Zusammenarbeit.



EHRUNG ERFOLGREICHER SYSTEMHÄUSER

Acer verleiht Bechtle 2x Gold und 1x Silber.

Auf dem diesjährigen Acer-Kickoff am 5. Februar im CongressCenter Frankfurt stellte Acer vor rund 600 anwesenden Teilnehmern aus Fachhandel und Systemhäusern seine Produkt- und Vertriebsstrategien für 2010 vor. Auf der abschließenden Abendveranstaltung, die Bezug auf Acers Engagement als Worldwide TOP Partner der Olympischen Bewegung nahm und ganz im Zeichen der Olympischen Spiele stand, fand auch die Ehrung der erfolgreichsten Systemhaus Partner statt.

Geehrt wurden Systemhäuser, die 2009 maßgeblich am Wachstumserfolg von Acer Deutschland mitgewirkt hatten. In diesem Zusammenhang bedankte sich Christian Krämer, Acer Sales Manager VAR Business, bei

den Bechtle IT-Systemhäusern Hamburg und Hannover für die sehr enge und erfolgreiche Zusammenarbeit. Bechtle

Bechtle arbeitet bereits seit 2002 mit VMware zusammen und ist seit Dezember 2004 VMware Enterprise Premier Partner. ■ Kein zweiter Anbieter in EMEA verfügt über mehr zertifizierte Mitarbeiter. ■ Das Competence Center Virtualisierung gehört zum Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg. ■ In Zusammenarbeit mit den Kunden entwickeln die VMware-Spezialisten bei Bechtle Virtualisierungslösungen im Rahmen eines „On-Demand-Business-Modells“ für die Bereiche Serverkonsolidierung, Storagekonsolidierung, Desktopvirtualisierung und Anwendungsvirtualisierung.



v. l. n. r.: **Maurizio Carli**, General Manager EMEA, VMware; **Roland König**, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg; **Carl Eschenbach**, Executive Vice President, VMware



EXPANSION

Bechtle Offenburg in neuem Firmengebäude.

Seit April 2008 gehört die ehemalige bandadata GmbH zur Bechtle AG; seit Anfang Januar 2010 hat das IT-Systemhaus – inzwischen Bechtle GmbH, Offenburg – seinen Firmensitz in neuen Geschäftsräumen. Waren es zum Start fünf, hat sich die Mitarbeiterzahl inzwischen mehr als verdoppelt. Eine positive Bilanz, die für Karl-Heinz Augustin erst den Anfang der Expansion markiert: „Wir vereinen die Schnelligkeit der Kleinen mit der Stabilität der Großen. Dieses Konzept wird von den mittelständischen Unternehmen in der Ortenau sehr gut angenommen.“ Mit dem neuen Büro ist Bechtle auf die weitere Expansion vorbereitet – bis zu 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden Platz am neuen Firmensitz.

NEUER STANDORT

Bechtle jetzt auch in Dortmund.

Mit der Gründung eines neuen Standorts in Dortmund zählt seit dem 15. Februar 2010 auch die größte Stadt des Ruhrgebiets zum dichten Standortnetz der Bechtle IT-Systemhäuser.

Mit Dortmund ist Bechtle jetzt mit 13 seiner insgesamt über 50 Systemhäuser im wirtschaftsstärksten Bundesland Nordrhein-Westfalen vertreten. Die neuen Büroräume im Technologiepark Dortmund bieten auf 1.000 Quadratmetern optimale Arbeitsbedingungen bei verkehrsgünstiger Lage. Bechtle setzt in Dortmund auf die Kompetenz und Erfahrung eines bewährten Mitarbeiterteams: Die 30 Beschäftigten des Bechtle Standorts in Essen sind nun in Dortmund tätig. In Essen bleibt Bechtle auch weiterhin mit der etablierten Tochtergesellschaft ITZ Informationstechnologie GmbH vertreten.



Frank Wrede, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Meschede und Dortmund, frank.wrede@bechtle.com

UMFIRMIERUNG

Wrede heißt jetzt Bechtle.

Nach planmäßiger Integration in die Bechtle Gruppe firmiert das Wrede Systemhaus in Meschede seit 1. März 2010 als Bechtle GmbH. Im September 2008 hatte die Bechtle AG 100 Prozent der Anteile an dem 1978 gegründeten nordrhein-westfälischen Unternehmen übernommen.

„Für unser Systemhaus hat sich der Zusammenschluss mit Bechtle als richtige Entscheidung erwiesen. Deshalb ist es die logische Konsequenz und gleichzeitig Wunsch des gesamten Teams, unsere Zugehörigkeit auch über den Namen zu dokumentieren“, erklärt Frank Wrede, Bechtle Geschäftsführer in Meschede und Dortmund. Der 39-Jährige gebürtige Sauerländer blickt zufrieden auf das vergangene Geschäftsjahr zurück. Mit 27 Mitarbeitern erwirtschaftete das Systemhaus 2009 rund 8,8 Millionen Euro Umsatz. Zu den Kunden zählen insbesondere mittelständische Unternehmen aus den verschiedensten Branchen sowie dem öffentlichen Sektor.

AUSZEICHNUNG IN DER KATEGORIE SPEZIALISIERUNG

Bechtle erhält HP Preferred Partner Award 2009.

Besonders erfolgreiche Fachhandelspartner von HP werden mit dem Preferred Partner Award belohnt. So erhält die Bechtle AG aus Neckarsulm den Preferred Partner Award 2009 in der Kategorie Spezialisierung. Im Rahmen einer offiziellen Preisverleihung am 22. März in München übergab HP die Auszeichnung Josef Jungo, Geschäftsführer der Bechtle Logistik & Service GmbH. „Durch einen hohen Grad an Spezialisierungen konnte die Bechtle AG ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten und hat sich dadurch als ein loyaler und starker HP Partner bewiesen“, erklärt Heiko Meyer, Geschäftsführer des Imaging und Printing Bereichs von HP in Deutschland.

Die Bechtle AG hat sich 2009 in der Zusammenarbeit mit HP auf das Thema Spezialisierung konzentriert und diesen Bereich kontinuierlich ausgebaut. „Wir sind sehr stolz, diesen Preis erhalten zu haben. Er ist nicht nur eine schöne Anerkennung der Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern zugleich Ausdruck der konstruktiven Zusammenarbeit mit HP“, sagt Josef Jungo. Bechtle ist HP Preferred Partner GOLD für alle zehn Spezialisierungen. Ob Computing Systems, High Performance, DataCenter- und StorageWorks-Solutions, Virtualization, Workstations und ProCurve oder als Partner für Service Sales sowie Professional und Authorized Service: Durch das breite Angebot und die Flächendeckung in Deutschland ist Bechtle in der Lage, schnell, kompetent und flexibel auf die individuellen Kundenbedürfnisse einzugehen.



Josef Jungo, Geschäftsführer der Bechtle Logistik & Service GmbH, nimmt den Preis von **Martin Kinne**, Geschäftsführer und Vice President Personal Systems Group bei HP, entgegen.



Gipfel der

Videokonferenz

Effizienz:

statt Präsenz:

Seite 26

Seite 27

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

