

BECHTLE

update

3.2015 FÜR UNSERE KUNDEN



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE



Im Mittelpunkt.

Liebe Leserin, lieber Leser,

bei der Heftplanung stehen – selbstredend – die Interessen der Zielgruppen im Zentrum der Überlegung. Schließlich sollen die Artikel ihren Nerv treffen. Und so kommt es, dass im Unternehmensmagazin Bechtle update üblicherweise der Kunde im Mittelpunkt steht, während sich in seinem Pendant, dem Mitarbeitermagazin Bechtle inside, die Themen primär um die Kolleginnen und Kollegen ranken.

In dieser Ausgabe drehen wir den Blickwinkel gewissermaßen um. Denn auf die Frage, wie unsere Kunden Bechtle erleben, kann die Antwort nur lauten: Sie erleben nicht Bechtle, sondern Menschen von Bechtle. Und so stand das Titelthema der vorliegenden Ausgabe fest: unser „Erfolgsfaktor Nummer eins“. Den Mitarbeitern nicht nur Raum, sondern auch Kontur zu geben führte zu der Idee, statt der gewohnten Fotografie gezeichnete Porträts zu wählen.

Wenn schon anders, dann in jeder Hinsicht. Gleich bleibt nur, dass der Mensch den Unterschied macht – und wir bei Bechtle stolz auf unser Team sind.

Eine interessante Lektüre wünscht

Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



TITEL & THESEN

Mensch! Erfolgsfaktor Nummer eins. 4

BECHTLE & BECHTLE

Bechtle Honig: Erntezeit in Neckarsulm. 8

Bechtle Honig: Rezepte. 10

Projektmanagement: Bechtle Fair Project. 12

AZUBIT: Bechtle Botschafter. 14

Brückenfunktion: IT-Business-Architekten. 18

BRANCHEN & PROJEKTE

Mobility: Smarte Helfer. 22

Software: Business Intelligence. 26

Virtualisierung: Datacenter-Lösung. 28

Virtualisierung: Optimierte Systemhoheit. 30

Partner: Mazda und Bechtle. 32

TRENDS & CO.

Digitalisierung: Innovationen für soziale Probleme. 36

CLEVER & SMART

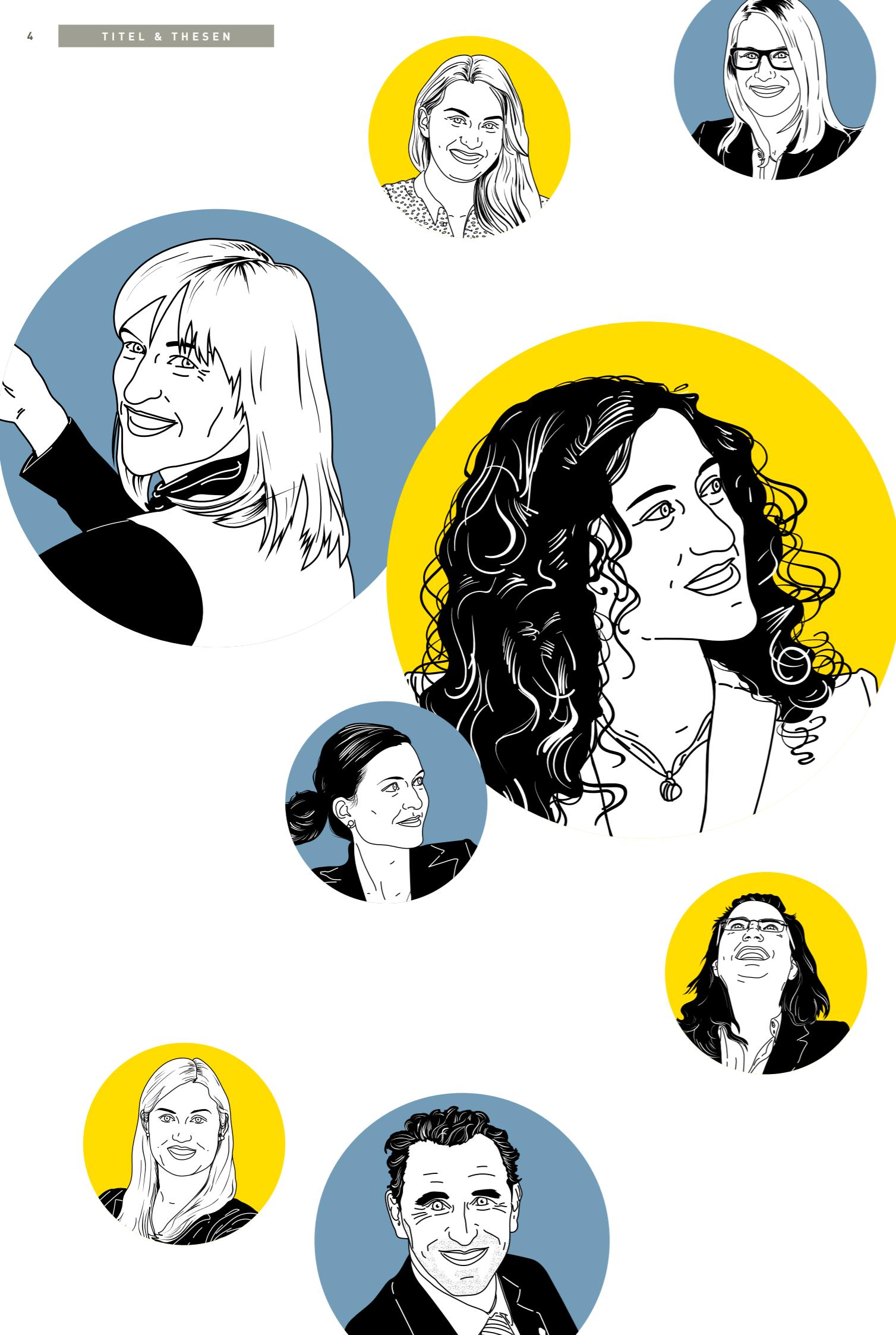
Zwischen Tradition und Innovation: Nürnberg. 38

FACTS & FIGURES

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 42

bits & bobs: Home Smart Home. 47





Erfolgsfaktor Nummer eins!

Hinter jedem guten Unternehmen stehen viele kluge Köpfe. Im besten Fall bilden sie eine starke Gemeinschaft. Ein Netzwerk, in dem (Zusammenarbeit hin und Teamspirit her) jeder Einzelne wichtig ist. Alles unter einen Hut zu bekommen ist dabei nicht ganz einfach. Wenn das Unternehmen dann auch noch dynamisch wächst, am Puls bleibt, die Zukunft im Blick behält, auf Erfahrungen aufbaut und Neuem offen gegenübersteht, dann verlangt das auch dem Erfolgsfaktor Nummer eins eine ganze Menge ab: allem voran Flexibilität, Wendigkeit, Motivation und Wissbegierde. O Mensch!

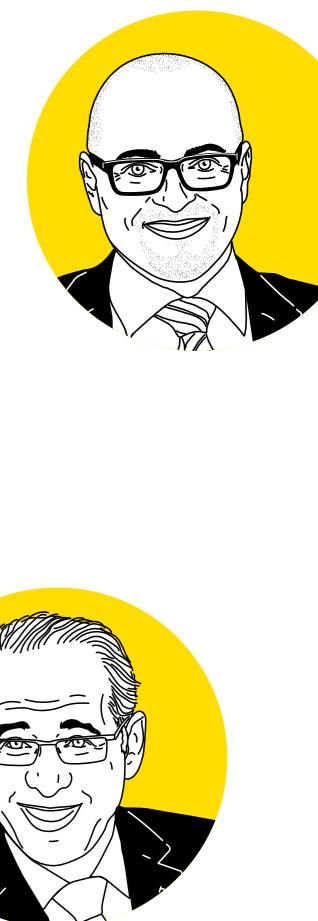
Strategien, Visionen, Geschäftsmodelle, Investitionen, Konjunktur – der Erfolg hat viele Väter. Entscheidend aber ist, die Strategien und Geschäftsmodelle mit Leben zu füllen. Und genau aus diesem Grund sind es am Ende des (mitunter langen) Tages Menschen, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Ihre Ideen und Impulse, ihr persönliches Engagement und ihr Ehrgeiz, der Spirit, den sie dem Unternehmen verleihen, und der Spaß, mit dem sie in ihren Aufgaben aufgehen – daraus entsteht Wachstum. Und Wachstum ermöglicht Zukunft.

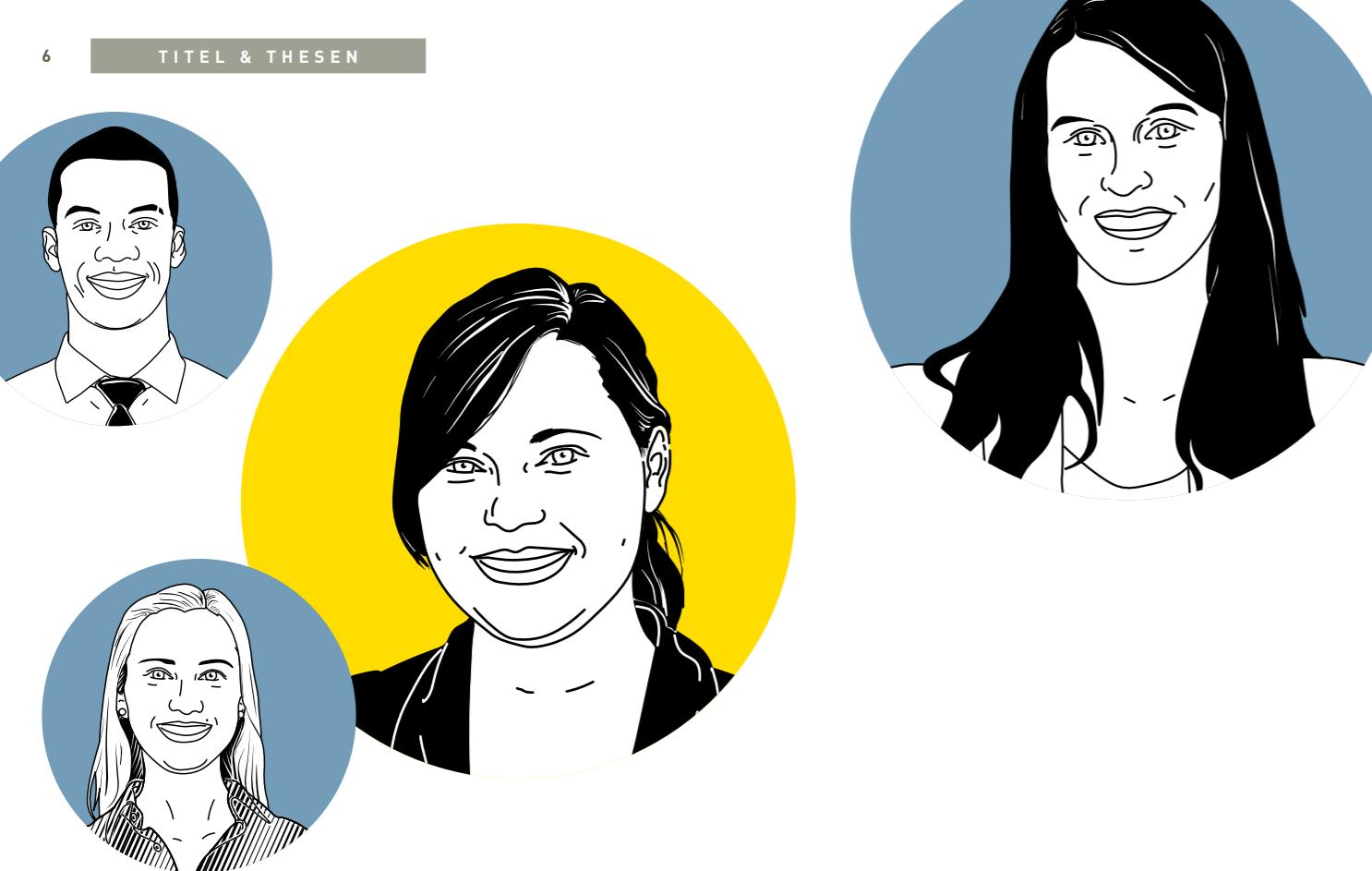
Weitblick schon, aber geerdet. Auch wenn die Stärke des Unternehmens aus dem gemeinschaftlichen Handeln entsteht, ist es immer auch der Einzelne, der den Unterschied ausmacht. Mitarbeiter, die mit ihrem Ein-

satz und ihrer Persönlichkeit die positive Entwicklung prägen. Das ist auch bei Bechtle so. Es sind nicht selten Menschen, die dem Unternehmen lange schon verbunden sind und aus der Erfahrung heraus wissen, dass der Blick nach vorn ganz typisch für das Unternehmen ist. Bemerkenswert ist dabei, dass Bechtle zwar seit annähernd 30 Jahren stets ambitionierte Visionen formulierte, aber nie als visionär galt. Das mag in erster Linie daran liegen, dass Bodenhaftung zu den Unternehmenswerten zählt. Das erdet. Vor allem in einer Welt, die vom digitalen Takt bestimmt wird.

Am Anfang wie am Ende: der Mensch. Informationen: immer und überall verfügbar. Neuigkeiten: rasend schnell verbreitet. Die digitale Revolution hat unseren Alltag verändert, Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt und ganze Märkte umgekämpft. Gerade sind es die Diskussionen rund um Internet of Everything und Industrie 4.0, die Unternehmen veranlassen, über ganz grundlegende Investitionen in Zukunftstechnologie nachzudenken. Das müssen sie, wollen sie dauerhaft im Markt Bestand haben. Erfolgreiche Unternehmen begleiten den Wandel der Arbeitswelt aktiv – und verändern sich fortlaufend selbst, um unternehmerische Visionen in einem dynamischen wirtschaftlichen Umfeld zu verwirklichen. Sie vernetzen sich intelligent, um Kunden optimal zu bedienen. Sie verbessern ihre Prozesse und nutzen innovative Werkzeuge für eine noch engere Zusammenarbeit. Und genau hier – am Ende der Kette – sind wir auch schon wieder am Beginn: beim Menschen.

Eine gemeinsame Kultur eint. Starke Werte sind es, die Menschen im Inneren verbinden. Bodenhaftung, Begeisterungsfähigkeit, Beharrlichkeit und Zuverlässigkeit: Verbindliche Werte bilden die Basis der Geschäftsbeziehungen, die Kunden und Partner im Kontakt mit Mitarbeitern täglich erleben. So die Theorie. Und die Praxis? Klar ist, dass dieser Plan nur funktioniert, wenn sich die Menschen im Unternehmen mit den Werten identifizie-





ren. Wenn sie die Werte persönlich mit positiven Assoziationen aufladen. Interessant dabei ist, sich ganz konkret die Frage zu stellen, inwieweit das eigene Handeln den Unternehmenswerten entspricht. Naturgemäß fällt das bei Werten wie Begeisterungsfähigkeit leicht. Bodenhaftung hingegen klingt schon weniger sexy. Dabei schätzen wir doch gerade jene Menschen, die trotz überragender Erfolge nicht abgehoben sind, sondern stets am Boden bleiben. Auch bei Beharrlichkeit lohnt sich der genaue Blick. Wie lernen Babys laufen? Durch unermüdliches Probieren. Hochziehen, loslassen, hinfallen. Hochziehen, loslassen, hinfallen. Hochziehen, loslassen, ein Trippelschritt, hinfallen. Und das geht so lange, bis die ersten Schritte gemacht sind. Welche Freude und wie viel Stolz stecken dann in dieser Meisterleistung! Sieht es am Anfang noch nach einem Ding der Unmöglichkeit aus, so klappt es doch irgendwann. Bei Projekten wiederholt sich dieses Prinzip. Auch aus der vertracktesten Situation führt ein Weg. Beharrliche Ursachenforschung vorausgesetzt, findet sich eine Lösung. Wie oft schon waren wir unendlich dankbar, wenn jemand nicht aufgegeben, sondern Himmel und Hölle in Bewegung gesetzt hat, um uns zu helfen. Diesen Menschen fühlen wir uns in ganz besonderer Weise verbunden, weil sie uns mit ihrer Beharrlichkeit große Wertschätzung entgegengebracht haben. Weil wir spüren, dass wir unserem Gegenüber wichtig sind. Und weil wir erleben, dass der andere mit Leidenschaft bei der Sache ist.

Wer viel fragt, lernt viel. Verbinden die Werte im Inneren, ist die Teamstruktur die äußere Form der Zusammenarbeit. Zu interessanten Erkenntnissen kommt dabei, wer einfach einmal spontan und ohne Anspruch

auf repräsentative Auswertung der Frage nachgeht: Was zeichnet unsere Zusammenarbeit im Team aus? Mögliche Antworten sind Effizienz, Unkompliziertheit, Vertrauen, Offenheit. Was hier zutage tritt, sind weitere Erfolgsfaktoren in Unternehmen. Und das auf ganz natürliche, „erlebte“ Art und Weise. Es kann sich lohnen, in eingespielten Teams diese Frage einmal offen zu stellen. Es macht allen Beteiligten bewusst, was man aneinander hat. Das kann sehr unterschiedlich sein. Und das ist auch gut so. Denn der Nutzen von kollaborativen Gemeinschaften kann verschieden wahrgenommen werden. So bündeln Netzwerke nicht nur Kräfte, sie helfen auch, Themen zu bewerten, sie voranzutreiben, sich auszutauschen und voneinander zu lernen. Für den einen dienen Netzwerke als Sensoren, über die neueste Informationen ausgetauscht werden. Was läuft bei dir und wie kann ich davon profitieren? Andere wiederum pflegen Netzwerke, weil so soziale Bindungen entstehen. Das sorgt für Sicherheit und Stabilität – gerade in einer von Veränderung geprägten Zeit. So unterschiedlich die Motivation für Netzwerke ist, so vielfältig ihr Nutzen. Denn was die Erfahrung immer wieder zeigt: Gemeinsam geht es leichter.

Kooperieren wollen alle. Zusammenarbeit, Netzwerken, Kollaboration sind heute in aller Munde. Kooperieren finden alle toll. Was nicht heißt, dass es einfach ist. Wer in der Gemeinschaft erfolgreich sein will, muss erst einmal viel Arbeit investieren, muss andere mitreißen und wissen, wann Zugeständnisse notwendig sind, wann man auf das Können und Wissen anderer vertrauen muss und wann es gut und richtig ist, auch einmal allein zu handeln und Verantwortung zu übernehmen. Zusammenarbeit will gelernt sein. Das gilt vor allem in

großen Strukturen. Bechtle etwa setzt auf Dezentralität mit eigenverantwortlichen Gesellschaften direkt bei den Kunden vor Ort – und ist dennoch fest von einem „Zusammen mehr wert“ überzeugt. Neben Unternehmertum steht gleich Verbundenheit. Denn klar ist: Will Zusammenarbeit gelingen, ist Vertrauen unerlässlich. Wir müssen uns aufeinander verlassen können, sollen viele Köpfe zusammen zu exzellenten Lösungen kommen. Eine Kultur des Vertrauens beruht immer auf Gegenseitigkeit und muss von allen Seiten gepflegt werden. Denn nur wenn ich meinem Gegenüber zutraue, dass es weiß, was es tut, und die gleichen Ziele verfolgt, entsteht die notwendige Grundlage dafür. Es ist daher nicht entscheidend, wie viele Menschen sich eine vertrauliche Zusammenarbeit wünschen, sondern wie viele bereit sind, auch etwas dafür zu tun. Das ist nicht immer einfach. Aber es lohnt sich. Eine Schlüsselrolle kommt dabei der Kommunikation zu. Sie gehört nicht nur zu den wesentlichen menschlichen Bedürfnissen, sie ist auch das grundlegende Element dafür, dass ein Vertrauensverhältnis zwischen Menschen wachsen kann. So simpel die Übertragung einer Nachricht vom Sender zum Empfänger scheint – sie besteht aus einem Zusammenspiel höchst persönlicher Variablen. Erst durch offene und intensive Kommunikation entstehen vertrauliche Beziehungen am Arbeitsplatz, die einen ungefilterten Informationsfluss ermöglichen. Da mag es übrigens ein Zu- oder Glücksfall sein, dass sich die technischen Rahmenbedingungen in eine ähnliche Richtung entwickeln.

Communitys kommunizieren. Um die Zusammenarbeit zu beschleunigen, nutzen wir das, womit wir uns tagein, tagaus am meisten beschäftigen: modernste Informationstechnologie. Sie bildet den „Kitt“ für Communitys und gibt uns Werkzeuge an die Hand, durch die wir effizienter kommunizieren und neue Formen der Interaktion schaffen. Beispiel Intranet: Das auf SharePoint basierende Portal dient den Mitarbeitern aller Bechtle Standorte nicht nur zum Zugriff auf zentrale Dokumente, sondern bietet Projektteams und Communitys die Möglichkeit zum Austausch und zur Koordination ihrer Aktivitäten. Nach wie vor wichtig: das Telefon. Hörer, Tasten, Display – auf den ersten Blick vermutet man bei Cisco-Unified-IP-Telefonen wohl kaum eine größere Umwälzung. Doch die an allen Bechtle Standorten verfügbaren Geräte ermöglichen dank Videotelefonie Gespräche mit persönlicherem Charakter. Denn laut einer Studie des US-amerikanischen Baylor College of Medicine verstehen Menschen sechsmal so schnell, was gesagt wird, wenn sie den Redner sehen können. Das allein ist schon ein Gewinn. Bemerkenswerter Nebeneffekt: Es stärkt das Gemeinschaftsgefühl, mit Kollegen an weit entfernten Standorten von Angesicht zu Angesicht zu sprechen. Den entscheidenden Mehrwert bietet indes die tiefere Integration in eine Unified-Communications-Umgebung. Via Jabber beispielsweise wird das Telefon mit Kontaktlisten verknüpft, was eine übersichtliche und komfortable Telefonie ermöglicht. Jabber signalisiert zu dem per Präsenzanzeige die Verfügbarkeit von Kollegen und ergänzt mit der Chat-Funktionalität die Kommunikation um ein schnelles Medium. Aber auch hier: Was wäre die ganze schöne Technologie ohne ihre Nutzer?

Und das haben wir dann davon. 7.000 Menschen bei Bechtle bilden ein starkes Netzwerk. Nicht nur untereinander. Sondern mit Kunden, mit Herstellerpartnern und Dienstleistern verbinden sie sich zu einer großen Community. Einer Gemeinschaft, bei der sich alles um IT dreht, die aber vom einzelnen Menschen lebt.



Übrigens: Bechtle spendet den Erlös aus dem Honigverkauf an ein soziales Projekt, in dem sich Kolleginnen und Kollegen engagieren.



Erntezeit in Neckarsulm.

Es ist Erntezeit am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm, genauer Honigernte. Am Rande des Parkplatzes auf dem Bechtle Firmengelände in Neckarsulm summt und brummt es. Es ist Anfang August und das Thermometer zeigt über 30 Grad. Hunderte Bienen schwirren durch die Luft und mitten im Schwarm steht Hobbyimker Markus Zettl, geschützt durch ein gelbes Hütchen. „Sie mögen es nicht, wenn sie sich in den Haaren verfangen, deshalb trage ich eine Kopfbedeckung“, erklärt er und öffnet entspannt den Deckel des ersten Bienenstocks.

Angst vor Stichen hat er nicht – es scheint, als habe er eine ganz besondere Beziehung zu seinen fleißigen Nektarsammelrinnen. Drei seiner Bienenvölker haben seit diesem Frühjahr ihre neue Heimat bei Bechtle gefunden (siehe update 2.2015). Bereits im Juni hatte Markus Zettl die erste Bechtle Honigernte eingebracht – mit 75 Kilogramm Blütenhonig war sie äußerst ergiebig. Jetzt steht die zweite und letzte Ernte des Jahres an, die traditionell etwas geringer ausfällt.

Vorsichtig entnimmt er dem oberen Bienenstockbereich einen Holzrahmen, an dem sich eine großflächige Wabe gebildet hat. Markus Zettl schüttelt ein

paar Bienen ab, prüft konzentriert beide Wabenseiten. Dort, wo mindestens zwei Drittel der Wabenfläche verdeckelt sind, zu sehen an einer weißen, dicken Wachsschicht, reicht er sie an seinen Sohn Jan weiter. Verdeckelte Waben zeigen an, dass die Arbeitsbienen dem Nektar unter anderem das Wasser entzogen haben und er zu Honig verarbeitet wurde.

Inzwischen führt Jan Zettl – gewappnet mit klassischer Imkerbekleidung – die Rahmen durch eine Art manuelle Kehrmaschine, um die restlichen Bienen abzukehren. Danach geht's mit den honigschweren und nun bienenleeren Waben in ein Transportgefäß. Später wird daraus in der heimischen Imkerei der Honig herausgeschleudert. Die abgekehrten Bienen, die sich vorübergehend am Boden des Kehrbesens sammeln, bringt Markus Zettl anschließend zurück in ihren Stock. Kurzzeitig ist es dunkel, so viele Bienen schwirren aufgereggt durch die Luft.

Es folgen Kontrollen des Brutraums, der durch ein Absperrgitter vom oberen Honigbereich getrennt ist. Das Gitter verhindert, dass die Königin nach oben wandert und dort ihre Eier ablegt. Jetzt kann die kleine Zuschauergruppe das Volk begutachten, selbst die Königin zeigt sich. Der Honig aus dem Brutraum wird nicht geerntet, schließlich benötigt

das Volk auch noch ausreichend Nahrung. „Die Bienen, die jetzt schlüpfen, sind wichtig für das Überleben des Volks im Winter“, erklärt Markus Zettl. Schon jetzt legt der Imker den Grundstock für das kommende Jahr. In den nächsten Wochen wird er regelmäßig den Nahrungsvorrat prüfen, füttern und das Volk gegen die Varroa-Milbe wappnen, den gefährlichsten Feind der Bienen. „Ein Drittel der Altwaben werde ich entnehmen, ausschmelzen und daraus dann Bauvorlagen für neue Waben für das kommende Jahr erstellen“, so Markus Zettl.

Den Winter überlebt das Bienenvolk, indem es sich in einer Art Kugel, der Wintertraube, dicht zusammendrängt. In deren Mitte sitzt die Königin, die nun nichts zu tun hat, da über Winter keine Brut aufgezogen wird. Durch Vibration ihrer Muskulatur, einen ständigen Austausch in der Bienentraube und den engen Sitz wird eine konstante Wärme von angenehmen 20 bis 25 Grad Celsius im Innern der Wintertraube gehalten. Als Nahrung dient der verbliebene Honig, der über Sommer und Herbst in den Waben eingelagert wurde, aber auch das jetzt zugegebene Zuckerwasser. Etwa 15 bis 20 Kilogramm Futter benötigt ein Volk während des Winters.

Genusszeit.



Schnell und einfach lecker: Griechischer Joghurt mit Honig

Zutaten:

- 40 g Pistazien
- 6 EL Honig
- Saft einer halben Zitrone
- 600 g Naturjoghurt (10 % Fett)

Die Pistazien in einer Pfanne ohne Fett rösten, danach mit Honig und Zitronensaft vermengen. Anschließend die Masse auf den Joghurt geben und vor dem Essen vermengen. Lecker dazu sind frische Früchte.

Auch für Kochmuffel geeignet: Schweinefilet-Geschnetzeltes in Senf-Honig-Soße

Zutaten:

- 1 rote Paprikaschote
- 1 grüne Paprikaschote
- 1 kg Schweinefilet
- 400 g Schlagsahne
- 4 EL Senf
- 4 EL Honig
- 4 Zwiebeln
- etwas frischer Dill

Das Fleisch in schmale Streifen schneiden, salzen, pfeffern und gut anbraten. Rote und grüne Paprikaschote sowie Zwiebeln klein schneiden und mit der Sahne zum Fleisch geben. Anschließend mit Senf, Honig und Dill abschmecken und etwa 20 Minuten bei geringer Hitze in der geschlossenen Pfanne köcheln lassen. Dazu schmeckt Reis.



Ein gemütlicher Abend mit ... dem Roman „Honig“ von Ian McEwan

Serena Frome ist schön, klug und schließt gerade ihr Mathematikstudium in Cambridge ab – eine ideale Rekrutin für den MI5, den britischen Inlandsgeheimdienst. Man schreibt das Jahr 1972. Der Kalte Krieg ist noch lange nicht vorbei und auch die Sphäre der Kultur ist ein umkämpftes Schlachtfeld: Der MI5 will Schriftsteller und Intellektuelle fördern, deren politische Haltung der Staatsmacht genehm ist. Die Operation trägt den Codenamen „Honig“. Serena, eine leidenschaftliche Leserin, ist die perfekte Besetzung, um den literarischen Zirkel eines aufstrebenden jungen Autors zu infiltrieren. Zunächst liebt sie seine Erzählungen. Dann beginnt sie, den Mann zu lieben. Wie lange kann sie die Fiktion ihrer falschen Identität aufrechterhalten? Und nicht nur Serena lügt wie gedruckt.

... und einem Vollbad mit Honig-Badesalz.

Zutaten:

- 250 g grobes Meersalz
- 1 EL Honig
- 1 Tropfen Vanilleöl
- 20 ml Sahne

Meersalz mit Honig, Vanilleöl und der ungeschlagenen Sahne mischen. Einfach ins heiße Badewasser geben und auflösen lassen. Entspannt und pflegt!

Der Klassiker zu Lachs: Schwedische Honig-Dill-Soße

Zutaten:

- 1 Eigelb
- 1,5 EL Dijon-Senf
- 2 EL süßer Senf
- 2 EL Honig
- 75 ml Sonnenblumenöl
- 2-3 Dillzweige
- 1-2 TL Zitronensaft
- Salz, Pfeffer, 1 Messerspitze Chilipulver

Das Eigelb mit dem Dijon-Senf glatt rühren, anschließend mit Salz, Pfeffer und Chilipulver würzen. Danach das Öl langsam zugießen und kräftig mit dem Schneebesen weiterrühren, bis die Sauce glatt und cremig wird. Anschließend süßen Senf, Honig und Zitronensaft hinzufügen und mit Salz sowie Pfeffer abschmecken. Zum Schluss die abgezupften Dillspitzen untermischen.

Das honiggesüßte Dressing wird klassisch zu Grilled Lachs oder geräuchertem Fleisch serviert. Es passt aber auch gut zu Blattsalaten oder gegartem Gemüse.

Pures Vergnügen: Selbst gemachte Honigbonbons

Zutaten:

- 50 g Honig
- etwas Speiseöl

Ein Backblech bei 50 °C im Backofen erwärmen. In der Mitte mit etwas Speiseöl einpinseln. Einen Esslöffel ins Gefrierfach legen.

Den Honig in einen kleinen Topf geben und bei mittlerer Hitze aufkochen. Hitze zurückdrehen und den Dampf beobachten. Der Honig verfärbt sich dabei zu einem Braunton. Sobald der Dampf kaum mehr sichtbar ist, Esslöffel aus dem Gefrierfach nehmen und eine Probe darauftröpfen. Der Tropfen sollte hart werden.

Sirup sofort auf die eingölte Fläche des vorgewärmten Backblechs gießen. Kurz warten und dann mit dem Teigspachtel die fester werdende Masse ein paarmal zusammenfalten, bis sie angefasst werden kann.

Die Masse mit beiden Händen in der Luft auseinanderziehen und wieder zusammenfalten, bis sie heller geworden ist und ihre Durchsichtigkeit verloren hat. Dann zwischen den Händen kurz durchrollen und bis zur gewünschten Stärke auseinanderziehen. In zwei Teile teilen.

Einen Teil inzwischen zurück auf das warme Blech in den Backofen legen. Den anderen Teil mit der Schere in Stücke schneiden. Das Gleiche mit dem anderen Teil wiederholen.

Tipp: Wer empfindliche Hände hat, zieht sich dafür vorher besser Gummihandschuhe an. Die Bonbons in einem verschließbaren Glas aufbewahren.
himmlischesuessigkeiten.blogspot.de

Schmeckt nach Italien: Honigdressing

Zutaten:

- 50 ml Olivenöl
- 20 ml Balsamico-Essig
- 2 TL Dijon-Senf
- 2 TL Honig
- 2 EL geriebener Parmesankäse
- 1-2 EL Pinienkerne
- Salz, Pfeffer und Chilipulver

Alle Zutaten in einem Schälchen gut verrühren, bis die Sauce cremig wird. Erst kurz vor dem Servieren auf den Salat geben. Pinienkerne ohne Fett rösten und anschließend mit dem Parmesankäse über den Salat streuen. Ideal für Rucola-Salat.



Erfrischend: Grüner Eistee mit Ingwer, Limetten und Honig

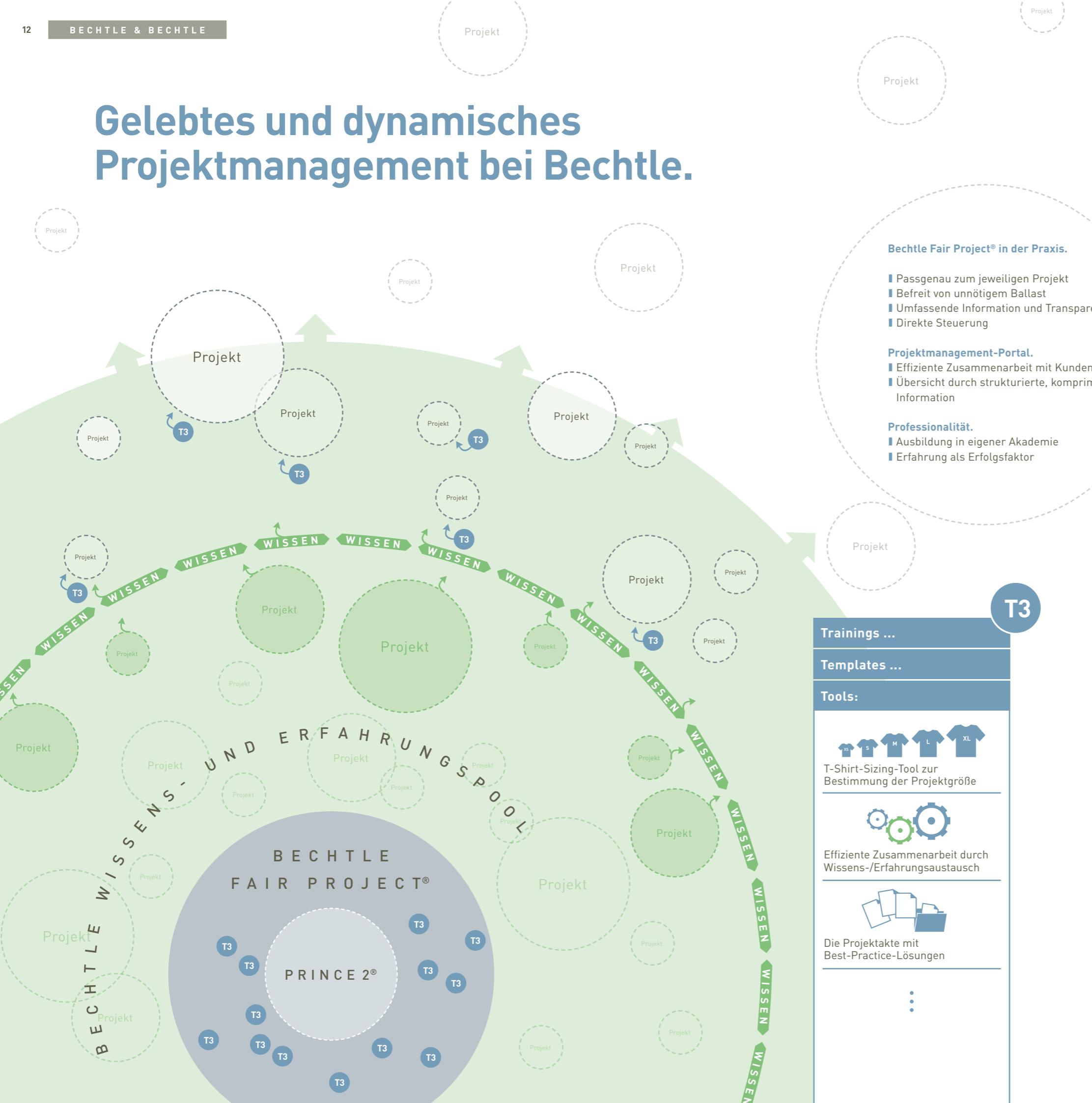
Zutaten (für einen Liter)

- ca. 5 TL grüner Tee
- 45 g Ingwer
- 1 EL Honig
- 3 Bio-Limetten
- 1 Handvoll Minze

Einen Liter grünen Tee nach Packungsangabe zubereiten. Ingwer schälen, in feine Scheiben schneiden und in die Kanne geben. Honig dazugeben. Den Tee mindestens eine Stunde langsam abkühlen lassen. 2 Limetten auspressen und den Saft zum kalten Tee gießen. Je nach Geschmack mit ein wenig Honig nachsüßen. Vor dem Servieren den Tee in eine Karaffe füllen, die verbliebene Limette gut waschen, vierteln und zusammen mit einigen Minzblättern dazugeben. Das Ganze für mindestens eine halbe Stunde in den Kühlschrank stellen oder mit Eiszwürfeln auffüllen.

Wichtig: Die Teeblätter mit heißem, aber nicht mehr kochendem Wasser übergießen (je nach Sorte 60-90°C). kraut-kopf.de

Gelebtes und dynamisches Projektmanagement bei Bechtle.



Zu einem professionellen Projektmanagement gehört mehr als ein international anerkanntes Instrument und der Erwerb von Zertifikaten; es sind vielmehr die Menschen, die ein solches Tool mit Leben füllen und anhand ihres Erfahrungsschatzes kontinuierlich weiterentwickeln. Aus diesem Grund entstand vor einigen Jahren die Bechtle Projektmanagement-Community, die vor allem Vernetzung und Wissenstransfer vorantreibt.

Über Bechtle Fair Project. Bechtle Fair Project® ist der bei Bechtle angewendete Projektmanagement-Standard, der auf dem internationalen Standard PRINCE2® basiert. Bechtle Fair Project® geht allerdings weit über die PRINCE2®-Standards hinaus und liefert Tools, fertige Templates und Trainings zum praktischen Einsatz in den Bechtle IT-Systemhäusern. Durch den Wissenstransfer und den Erfahrungsaustausch aus vielen erfolgreichen Projekten, die durch die Bechtle Projektmanagement-Community sichergestellt wird, entwickelt sich Bechtle Fair Project kontinuierlich weiter. Günther Hector, Executive Consultant bei Bechtle, bringt es auf den Punkt: „Mit Bechtle Fair Project führen wir Projekte methodisch strukturiert, ohne zusätzlichen Ballast und mit integrierter Qualitätssicherung durch. Unsere Methode fußt auf der Erfahrung aus mehr als 1.000 Projekten, die wir pro Jahr bei Bechtle erfolgreich abschließen.“

Bechtle Fair Project® ist perfekt abgestimmt auf die Belange und Anforderungen der Kundenprojekte von Bechtle. Eine sehr gute, weil griffige Idee ist das T-Shirt-Sizing-Tool. Mit ihm bestimmen Projektverantwortliche anhand weniger Fragen, welche sogenannte Projektpraxis im konkreten Fall geeignet ist. Eine Projektpraxis steht für die „T-Shirt“-Größe XS, S, M, L, XL eines Projekts. Sie beschreibt die Vorgehensweise, die für die jeweilige Aufgabenstellung angemessen ist. Und zwar passgenau auf das notwendige Maß zugeschnitten ohne weiteren Ballast. Die Projektmitarbeiter können sich voll und ganz auf die Leistungserstellung konzentrieren – mit dem Ziel erfolgreicher Projekte und zufriedener Kunden.

Projektmanagement mit Leben füllen. Das Herz von Bechtle Fair Project® bildet die Projektmanagement-Community. Neben zahlreichen Arbeitsgruppen, sogenannten Camps, treffen sich die Community-Mitglieder jährlich zu einer zweitägigen Veranstaltung in der Bechtle Zentrale in Neckarsulm. Hier geht es nicht nur um einen regen Erfahrungsaustausch, vielmehr arbeiten die Teilnehmer konkret an Best-Practice-Beispielen und analysieren einzelne Projekte. Die Ergebnisse von Camps und Community-Treffen entwickeln damit Bechtle Fair Project® kontinuierlich weiter. „In diesem Jahr haben wir mit dem Schauspieler und Trainer Christian Schramm einen professionellen Coach eingeladen, der uns sehr eindrucksvoll unsere persönliche Wirkung auf andere widergespiegelt hat“, erzählt Dr. Frank Meißner, Leiter Projektmanagement bei Bechtle. „Es ging darum, wie wir auf andere wirken und wie sehr diese Wirkung die Zusammenarbeit mit Kunden unterstützen oder, im ungünstigen Fall, gefährden kann – sehr spannend“, erklärt Dr. Frank Meißner weiter die Inhalte. Hollywood-Prinzip® nennt Christian Schramm seine Strategie, die Erfolgsinstrumente von Hollywood-Stars auf den Berufsalltag zu übertragen. Der eloquente Schauspieler führte die Teilnehmer in Kleingruppen durch aktive Übungen und machte den jeweils individuellen Stil erlebbar. Für die Projektmanager nicht nur eine spannende Erfahrung, sondern eine Erkenntnis, die den Umgang mit Menschen bewusst werden lässt. Michael Guschlauer, Vorstand Bechtle IT-Systemhaus & Managed Services und diesjähriger Keynote-Speaker, ist ein gelebtes und transparentes Projektmanagement wichtig: „Projektmanagement ist eine essenzielle Kompetenz, die unsere Kunden von uns erwarten dürfen. Know-how und kontinuierliche Weiterentwicklung sind absolut notwendig.“

→ Ihr Ansprechpartner: **Dr. Frank Meißner**,
Leiter Bechtle Projektmanagement,
frank.meissner@bechtle.com

Bechtle Botschafter.

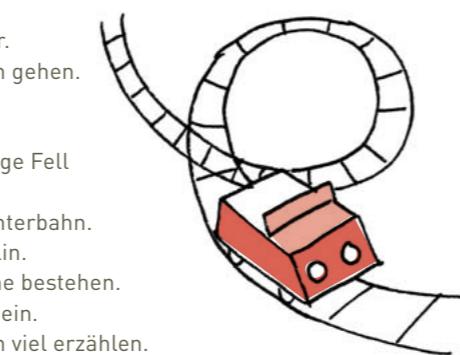
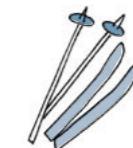
Einfach mal reinklicken: bechtle-azubit.de wird von Bechtle Auszubildenden und dual Studierenden selbst gemacht – für Azubis und alle, die es werden wollen.

Seit Oktober 2011 ist die Website online. Im Mittelpunkt stehen Geschichten, die Auszubildende und Studierende aus verschiedenen Bechtle IT-Systemhäusern, aus dem E-Commerce und weiteren Unternehmensbereichen über ihren Alltag und nicht zuletzt über Bechtle als Ausbildungsunternehmen erzählen. Besucher der Website können auch direkt mit den AZUBITs in Kontakt treten und Fragen zur Ausbildung stellen. Wer mag, kann AZUBIT auch auf Facebook folgen. Die aktuellen AZUBITs stellen sich hier vor.



NADINE GEIGER, 20
Studium: Bachelor of Science – Wirtschaftsinformatik

Arbeitet manchmal übersorgfältig.
Liest Goethes Werke.
Schreibt ihre Gedanken in langen Texten nieder.
Wird stets am Ball bleiben.
Telefoniert am liebsten im Dialekt.
Sieht die Welt mit Brille besser.
Möchte endlich wieder Ski fahren gehen.
Riecht nach Roberto Cavalli.
Schmeckt blutiges Rumpsteak.
Fühlt am liebsten das kuschelige Fell ihres Hundes.
Fährt leidenschaftlich gern Achterbahn.
Reist fast jedes Jahr nach Berlin.
Will als Frau in der IT-Branche bestehen.
Schläft am liebsten bei Gewitter ein.
Kann in kürzester Zeit ziemlich viel erzählen.
Spielt gern die Dramatikerin.



ALI ERDEM, 23
Ausbildung zum IT-Systemkaufmann

Arbeitet konzentriert.
Liest gern Autozeitschriften.
Schreibt nie SMS.
Wird schnell hungrig.
Telefoniert nur wenn es um etwas Wichtiges geht.
Sieht die Dinge gern positiv.
Möchte endlich mal wieder verreisen.
Riecht am liebsten Lacoste Challenge.
Schmeckt gern Essen aus guter Küche.
Fühlt sich bei der Familie am wohlsten.
Fährt selten mit dem Bus/Bahn.
Reist am liebsten an den Strand.
Will gern mal Fallschirm springen.
Schläft am Wochenende gern aus.
Kann Lügen nicht ausstehen.
Spielt gern Tischfußball.



MARKUS BAUER, 21
Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel

Arbeitet am liebsten mit Zahlen.
Liest was ihm gerade in die Finger kommt.
Schreibt lieber, als zu telefonieren.
Wird mit jedem Tag älter.
Telefoniert am liebsten mit seinen Freunden.
Sieht sich mit kleinen Schritten seinem Ziel näher kommen.
Möchte endlich mal nach Amerika reisen.
Riecht am liebsten gutes Essen.
Schmeckt die schwäbische Küche am besten.
Fühlt gern die Sonnenstrahlen auf seiner Haut.
Fährt sehr gern in den Urlaub.
Reist am liebsten ans Meer.
Will alles perfekt machen.
Schläft meistens zu wenig.
Kann Kutteln nicht ausstehen.
Spielt mit Leidenschaft Volleyball.



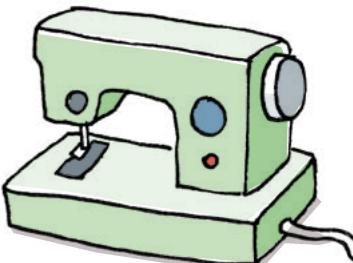
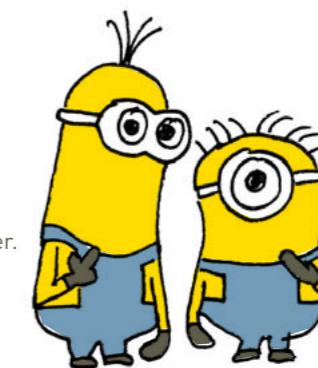
VERA TORSCHT, 19
Studium: Bachelor of Arts – Onlinemedien

Arbeitet nachts an ihren Nähprojekten.
Liest am allerliebsten Blogs und schöne Zeitschriften.
Schreibt Postkarten randvoll.
Wird nie auslernen.
Telefoniert echt gern.
Sieht das Leben immer positiv.
Möchte fliegen können.
Riecht nichts lieber als „Neem & Aloe Vera“ – Seife aus Indien.
Schmeckt total gerne Wald-Erdbeeren ... weil dann Sommer ist.
Fühlt sich bei Bechtle pudelwohl.
Fährt ihr absolutes Traumauto, einen Mini.
Reist für ihr Leben gern.
Will immer glücklich sein.
Schläft am besten, wenn es ans Aufstehen geht.
Kann Reifen wechseln, schweißen und „Abseits“ erklären.
Spielt wann immer sie Zeit hat, Klavier.



MELANIE GÄRTNER, 23
Ausbildung zur Fachinformatikerin für Systemintegration

Arbeitet ohne ihr Handy definitiv effektiver.
Liest beim Baden immer die Shampoo-Etiketten.
Schreibt nur zurück, wenn sie Lust hat.
Wird immer das letzte Wort haben.
Telefoniert zu Hause ununterbrochen.
Sieht im Dunkeln nichts.
Möchte am liebsten jeden Tag 20 Red Bull trinken.
Riecht nach der ganzen Douglas-Abteilung.
Schmeckt Olivenöl absolut gar nicht.
Fühlt bei Filmen immer mit.
Fährt gern ihren alten A3.
Reist selten, aber gern.
Will ein echtes MINION haben.
Schläft nur mit dem Fernseher ein.
Kann zwei Minuten die Luft anhalten.
Spielt zehn Mal ein witziges Video ab und lacht jedes Mal mehr darüber.





SEBASTIAN WOHLGEMUTH, 27
Studium: Bachelor of Arts – Handel

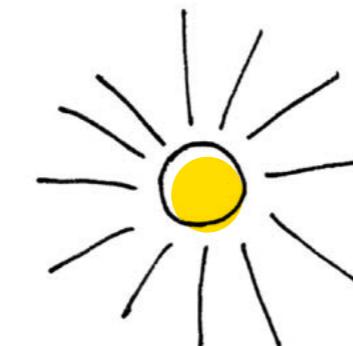


Arbeitet gedanklich immer an etwas.
Liest gern auf der Terrasse.
Schreibt nur noch selten Briefe.
Wird nicht müde.
Telefoniert lieber, als zu schreiben.
Sieht gern auf das Münster in Freiburg.
Möchte endlich mal wieder nach Kuba.
Riecht stets gut.
Schmeckt ebenfalls gut.
Fühlt am liebsten das Fell seines Hundes.
Fährt am liebsten der Sonne entgegen.
Reist gern in den Süden.
Will wahrscheinlich stets zu viel.
Schläft Nie. Siehe Arbeitet.
Kann gut gegen den Ball treten.
Spielt auch mal gern einfach nur mit seinem Hund.



SIMON KREUTLE, 23
Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration

Arbeitet als einziger schwäbischer Legionär am Standort Offenburg.
Liest viel (zu wenig analog).
Schreibt viel (zu hässlich analog).
Wird für seine riesigen E-Mail-Romane aufgezogen.
Telefoniert ... hat mein Smartphone überhaupt noch eine Telefon-App?
Sieht in vielen Problemen auch Chancen.
Möchte gern Kitesurfen lernen.
Riecht dank des Heuschnupfens kaum etwas.
Schmeckt genauso viel, wie er riecht.
Fühlt dass etwas Großes bevorsteht.
Fährt viel, lang und gern.
Reist ganz spießig in den Strandurlaub.
Will alles immer sofort.
Schläft hauptberuflich.
Kann unglaublich viel reden. Es versteht mich nur niemand in Baden.
Spielt kein Candy-Crush.



SARAH SCHNEIDER, 21
Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel

Arbeitet am Bechtle Platz 1.
Liest gern die Blogbeiträge auf AZUBIT.
Schreibt gern Blogbeiträge für AZUBIT.
Wird niemals BVB-Fan.
Telefoniert am liebsten mit netten Kollegen.
Sieht gern Krimiserien.
Möchte noch viel Spannendes erleben.
Riecht gern warmen Asphalt nach einem Sommerregen.
Schmeckt Rucola überhaupt nicht.
Fühlt sich wohl bei Bechtle.
Fährt leidenschaftlich gern Auto – als Beifahrer ;).
Reist am liebsten in guter Gesellschaft.
Will noch viele verschiedene Länder bereisen.
Schläft für ihr Leben gern.
Kann gut backen.
Spielt gern Basketball mit Freunden.



MAX WINTER, 23
Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration

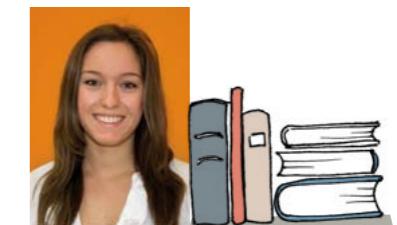
Arbeitet gern in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre.
Liest oft die GQ.
Schreibt fast nur noch über WhatsApp.
Wird sicher auch zukünftig in der IT-Branche arbeiten.
Telefoniert mittlerweile viel zu selten.
Sieht Brillen besser.
Möchte endlich mal nach Thailand.
Riecht gern den Duft nach einem Sommerregen.
Schmeckt morgens mit Vorliebe einen aromatischen Kaffee.
Fühlt gern die Sonnenstrahlen auf der Haut.
Fährt am liebsten viel zu schnell.
Reist mit Freude und versucht, das so oft wie möglich zu machen.
Will die Welt entdecken.
Schläft prinzipiell ganz gern.
Kann die Finger nicht von Schokolade lassen.
Spielt nie mit dem Essen.



ETIENNE HARDT, 20
Ausbildung zum IT-Systemkaufmann

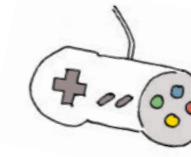


Arbeitet nie an einem Samstag.
Liest gern das Bechtle update.
Schreibt ohne auf die Tastatur schauen zu müssen.
Wird sich den Bechtle Honig kaufen.
Telefoniert so gut wie gar nicht.
Sieht nichts, wenn er die Augen zuhat.
Möchte endlich mal nach Australien.
Riecht am liebsten Chanel Nr. 5.
Schmeckt jetzt schon den Honig auf seiner Zunge.
Fühlt sich montags immer pudelwohl.
Fährt unheimlich gern nach Neckarsulm.
Reist leider viel zu selten.
Will eine Ballonfahrt über Neuseeland machen.
Schläft mit offenen Augen.
Kann sich gut in die Lage anderer versetzen.
Spielt im Gegensatz zu Max Winter immer mit seinem Essen.

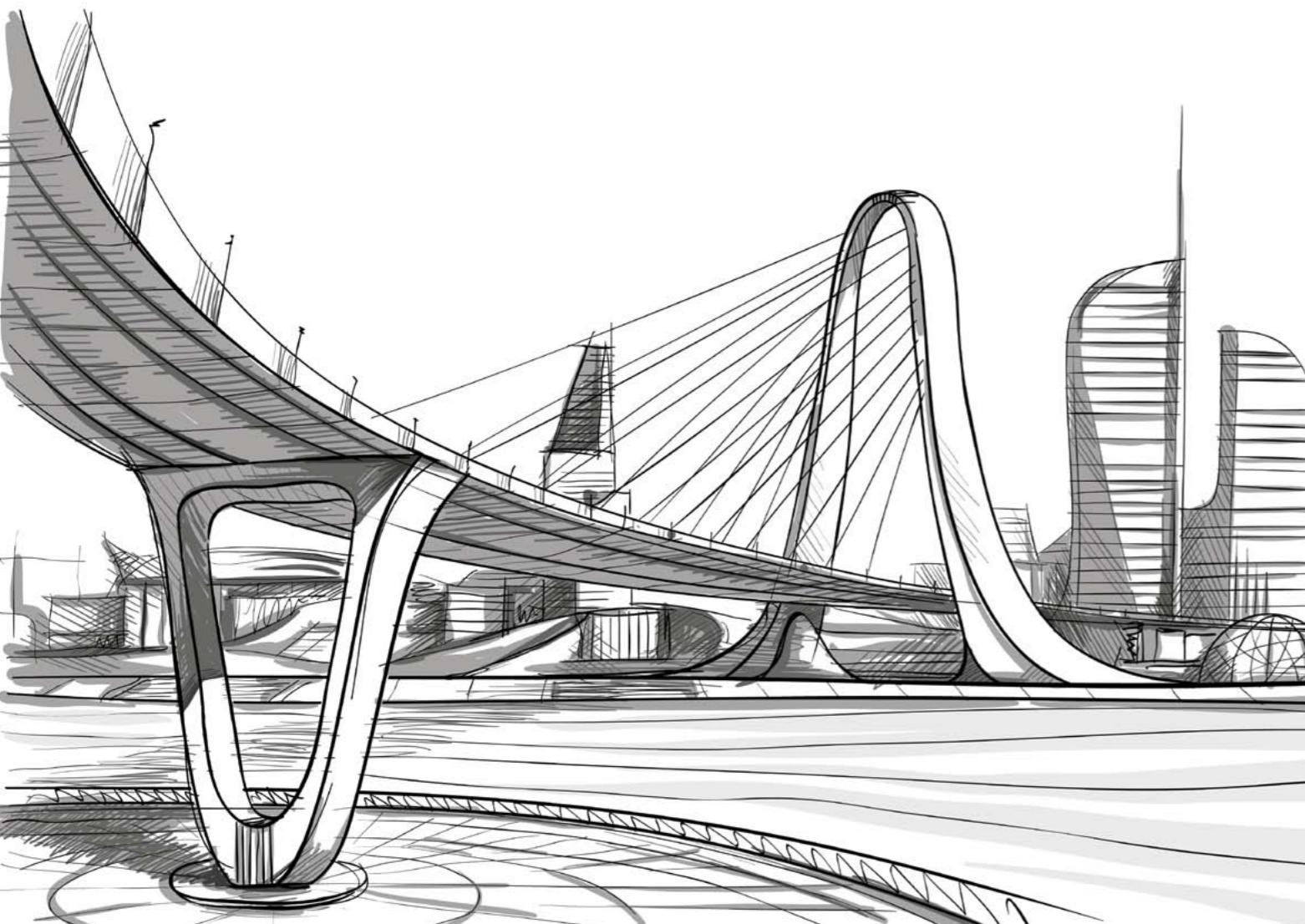


TAMARA KLÄR, 20
Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel

Arbeitet von Montag bis Freitag.
Liest tatsächlich auch noch Bücher.
Schreibt lieber auf Papier als am PC.
Wird niemals groß.
Telefoniert lieber, als zu schreiben.
Sieht gern den ganzen Abend Serien.
Möchte gern mal nach Asien reisen.
Riecht am liebsten Flieder.
Schmeckt Oliven gar nicht gern.
Fühlt sich wohl bei Bechtle.
Fährt gern lange Auto.
Reist auch gern allein.
Will am liebsten die ganze Welt sehen.
Schläft immer, so lange sie kann.
Kann immer schlafen.
Spielt am liebsten Nintendo-Spiele.



Die Brücke zwischen IT und Business: IT-Business-Architekten.



“Die zertifizierten Bechtle IT-Business-Architekten beraten IT-Entscheider auf Augenhöhe und begleiten sie durch den Paradigmenwechsel der IT.”



Bernd Krakau, Leitung Geschäftsentwicklung IT-Services,
Bechtle Systemhaus Holding AG

Sie sind hoch qualifiziert. Beraten, entwerfen und behalten den Überblick. Sie begleiten ihre Kunden durch den Paradigmenwechsel unserer Zeit – Industrie 4.0, Internet der Dinge, Cloud Services. Was hat Zukunft für wen und bringt das Geschäft voran? Damit beschäftigen sich die IT-Business-Architekten von Bechtle. Und weil die Fragen drängender denn je sind, brauchen wir noch mehr von ihnen. Im Oktober geht das Bechtle Ausbildungsprogramm für IT-Business-Architekten in die zweite Runde.

Wir leben im Zeitalter der Digital Business Transformation, in dem Informationstechnologie das Geschäft nicht nur unterstützt, sondern das strukturelle und strategische Fundament eines Unternehmens nachhaltig beeinflusst. IT findet in Unternehmen längst nicht mehr isoliert vom eigentlichen Business statt. Sie durchdringt nahezu alle Prozesse. Anders gesagt: IT ist schon lange kein Werkzeug mehr, sondern Teil eines zukunftsfähigen Geschäfts. Das hat Auswirkungen – auf die IT selbst und auf den Bedarf an strategischer und konzeptioneller Beratung. Genau da kommen die IT-Business-Architekten ins Spiel.

Trusted Advisor. „Als ‚Trusted Advisor‘ beraten sie IT-Entscheidungsträger und CIOs auf Augenhöhe“, erklärt Bernd Krakau, Leiter Geschäftsentwicklung IT-Services, Bechtle Systemhaus Holding AG. Die IT-Business-Architekten fungieren als konstante Begleiter. Sie entwerfen nachhaltige, skalierbare und gewinnbringende IT-Architekturansätze – immer im Hinblick auf bewährte und neue Technologien sowie die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Kunden. „Sie sind der

Sparringspartner des CIO und schlagen die Brücke zwischen komplexen Geschäftsanforderungen und deren Übersetzung in IT“, so Bernd Krakau. „Durch die tiefgehende Kenntnis unterschiedlichster Technologien und Infrastrukturen können sie zukunftsweisende und vor allem passgenaue Konzepte und IT-Roadmaps für unsere Kunden entwickeln.“

Zukunft mit Programm. Aktuell beschäftigt Bechtle 14 zertifizierte IT-Business-Architekten. Alle ausgebildet im eigenen Haus. Doch der Bedarf auf Kundenseite steigt stetig. „Vor allem im Mittelstand nimmt die Nachfrage nach IT-Beratung und IT-strategischer Unterstützung deutlich zu. Darauf reagieren wir mit einem weiteren Trainingsprogramm für IT-Business-Architekten“, so Bernd Krakau. Ab Oktober qualifiziert Bechtle erneut Fach- und Führungskräfte zu IT-Business-Architekten. Das spezifische Training bereitet die Teilnehmer in drei Modulen auf die strategische IT-Beratertätigkeit vor. Im März 2016 schließen sie das Programm als zertifizierte Bechtle IT-Business-Architekten ab. Zudem erwerben sie die TOGAF-Zertifizierung – ein Konzept, das Entwurf, Planung, Implementierung und Wartung von Unternehmensarchitekturen umfasst. Hinzu kommt das exzellente Netzwerk innerhalb der Bechtle Gruppe. All das macht die neue Generation der zertifizierten Bechtle IT-Business-Architekten fit – und die IT der Kunden zukunftsfähig.

→ Ihr Ansprechpartner:

Bernd Krakau, Leitung Geschäftsentwicklung IT-Services, Bechtle Systemhaus Holding AG,
bernd.krakau@bechtle.com

IT-Business-Architekten

- führen strategische IT-Analysen beim Kunden durch und erstellen komplexe IT-Konzepte.
- entwickeln IT-Beratungsstrategien und IT-Architekturen – um das Geschäft des Kunden ganzheitlich zu verstehen und die Geschäftsherausforderungen „in IT zu übersetzen“.
- bieten Grundsatzberatung in komplexen IT-Themen und Technologien, auf Entscheiderebene.
- präsentieren und erklären IT-Trends und deren Nutzen für den Kunden.



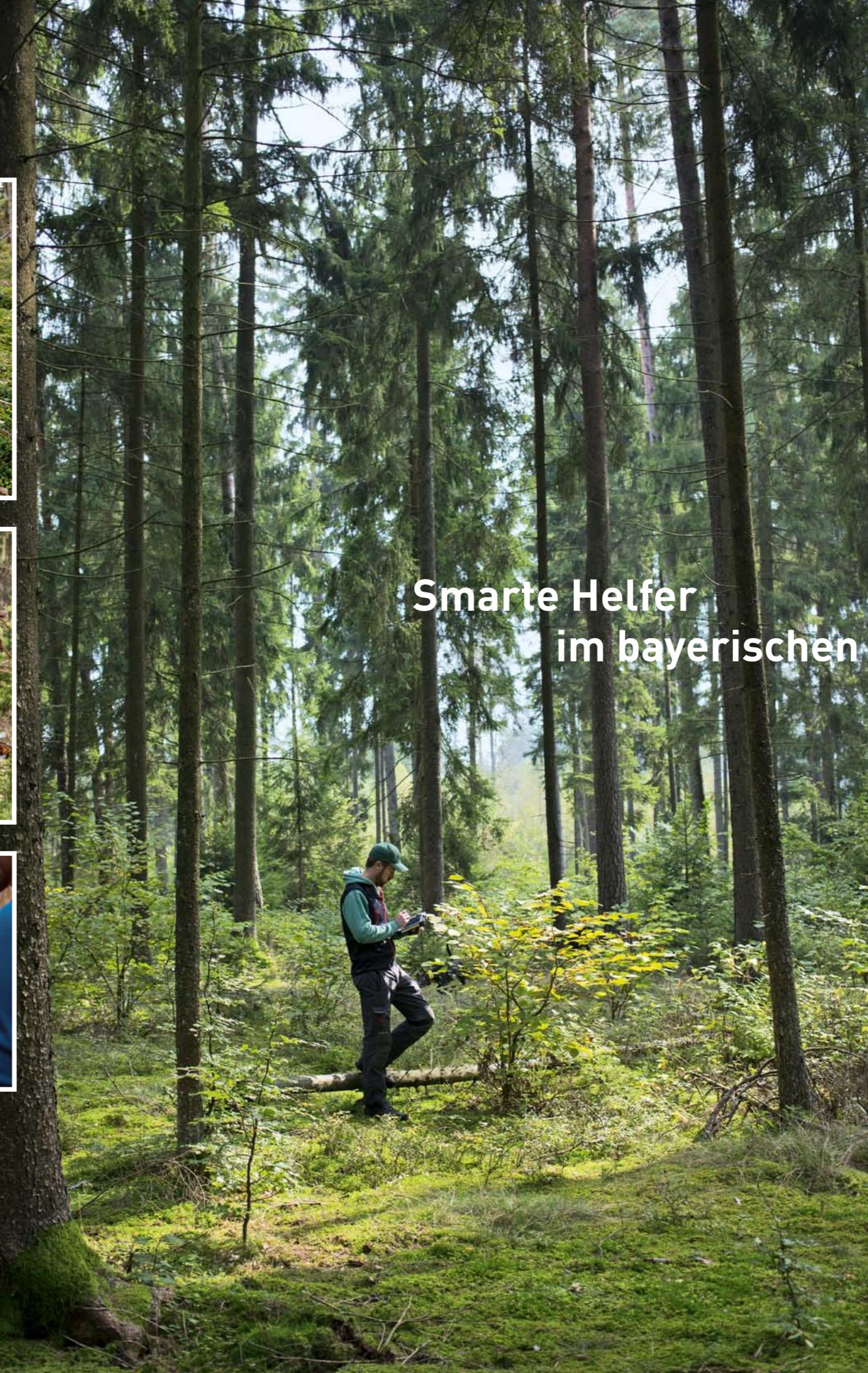
Christian Deppisch | Mein Alter: 32 | Meine Position bei Bechtle: Supply Chain Manager, Bechtle Logistik & Service GmbH. | Mein Geburtsort: Donaueschingen. | Mein Lieblingsbuch: „Die Säulen der Erde“ von Ken Follett. | Meine Lieblingsstadt: Sydney. | Mein erstes Geld verdiente ich als: Kassierer an einer Tankstelle. | Mein liebstes Hobby: Gitarre. | Diese Tugend ist mir wichtig: Höflichkeit. | Das kann mir gestohlen bleiben: Eurokrisen. | Meine Lieblings-Website: welt.de | Mein Traum vom Glück: Gesundheit und Zufriedenheit bis ins hohe Alter. | Aus diesem Fehler habe ich gelernt: Zu spät für die Thermodynamik-Klausur zu lernen. | Mein Motto: La vita è bella – Das Leben ist schön. | Mein bislang schöNSTes Reiseziel: Whitsunday Islands/Australien. | Dort möchte ich noch hin: Kuba. | 2020 ...: Gehört die Nummer 2 zur Nummer 1.; | Meine Bechtle Highlights: Die vierstündige Auslieferungsfahrt bei über 30°C mit einem GLS-Fahrer und meinem Chef Klaus Kratz quer durch Brüssel – als Basis für die Realisierung der MEQ3/APS3-Projekte. Und die erste Kommissionierung mit Smart Glasses.



Franziska Gärtner | Mein Alter: 29 | Meine Position bei Bechtle: Portfolio Management Ireland/United Kingdom, Bechtle Logistik & Service GmbH. | Mein Geburtsort: Bad Friedrichshall. | Mein Lieblingsbuch: A Hundred Summers von Beatriz Williams. | Mein erstes Geld verdiente ich mit: Aushilfsjobs in einer Zoohandlung. | Meine Lieblings-App: Maxdome. | Diese Tugenden sind mir wichtig: Aufrichtigkeit, Gleichheit und Fortschrittlichkeit. | Das kann mir gestohlen bleiben: Umweltzerstörung und Tierquälerei. | Wenn ich könnte, wie ich wollte: Würde ich mit meiner besseren Hälfte und einem Wohnmobil eine Weltreise unternehmen. | Meine Ziele im Job: Weiterhin jede neue Herausforderung mit Leidenschaft annehmen. | Mein Motto: Take your time for dreaming – it draws you closer to the stars ... Irische Redewendung | 2020 ...: möchte ich spätestens noch mal Neuseeland gesehen und erlebt haben. | Mein Bechtle Highlight: Die Neugründung und der Vor-Ort-Aufbau von Bechtle direct Ireland. | Was ich mir fest vornehme: Keep calm and always think positive! | Das hat noch nie geklappt: Meinen Reisekoffer strategisch richtig zu packen.



MOBILITY



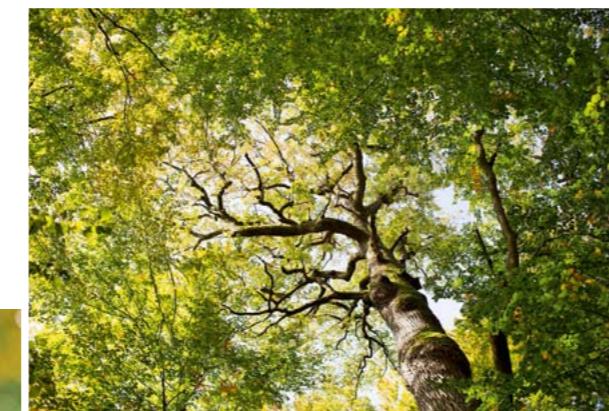
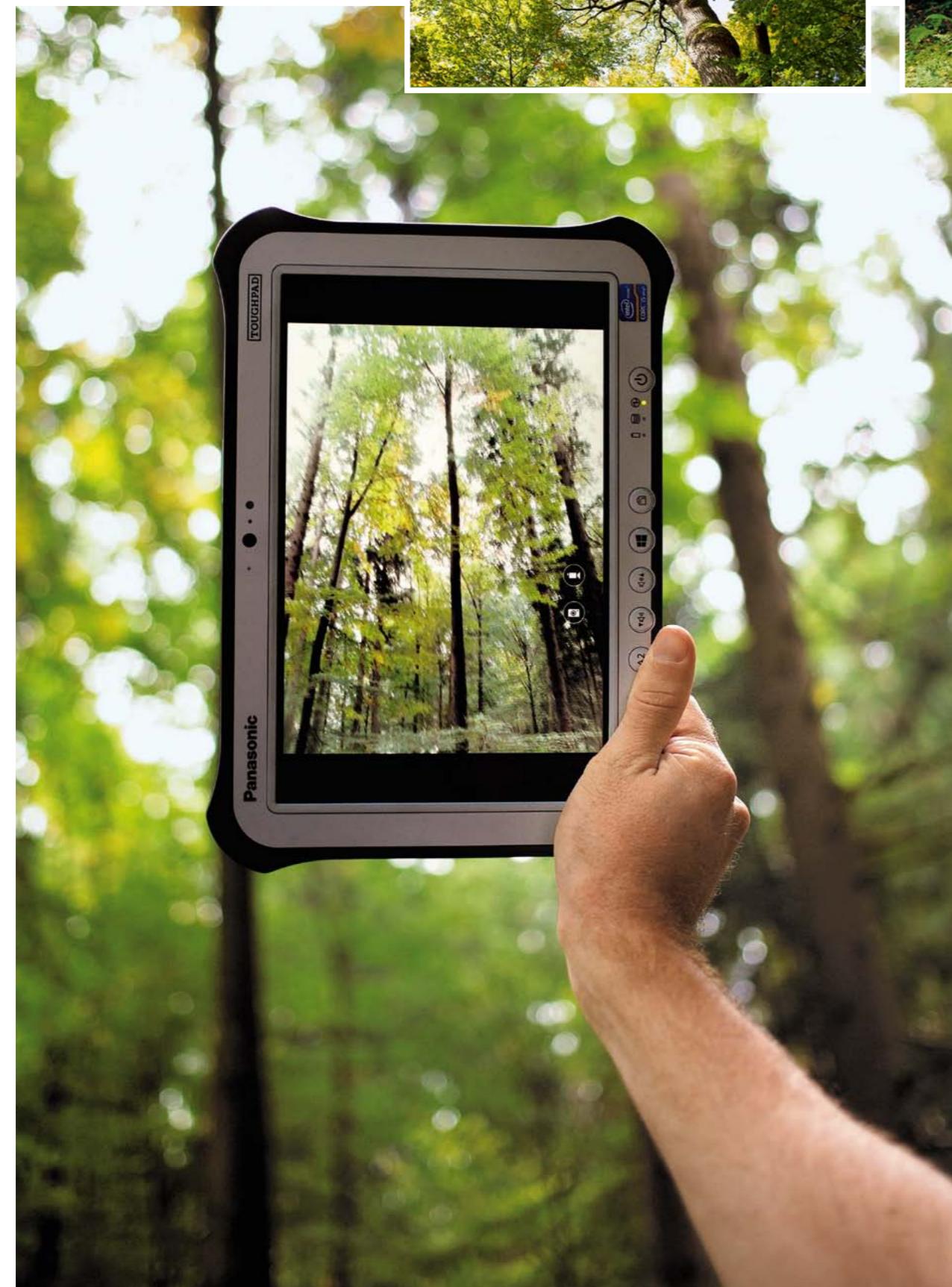
Smarte Helfer im bayerischen Staatswald.

Wo genau wurden welche Pflanzmaßnahmen durchgeführt? Welcher forstliche Eingriff ist für einen bestimmten Waldbestand geplant? Wo kann wie viel Holz eingeschlagen werden? Wer wie die Bayerischen Staatsforsten den Staatswald auf ganzer Fläche betreut, sollte ihn auch wirklich kennen. Eine wichtige Wissensquelle bilden dabei die vor Ort gesammelten digitalen Informationen. Anhand outdoortauglicher Tablets nutzen und aktualisieren die Förster täglich die Datenbasis für eine planvolle und gezielte Bewirtschaftung des Walds.

Wirklich mobil ist man doch erst ohne Internet. Ja, wirklich! Im Wald zum Beispiel gibt es keinen WLAN- und oft auch keinen Smartphoneempfang. Auf die Vorteile der Digitalisierung will man bei den Bayerischen Staatsforsten aber auf keinen Fall verzichten. Würde alles per Hand auf Karten und in Formulare eingetragen, bliebe die Information genau dort, auf der einen Karte, auf dem einen Formular. Andere hätten erst mal nichts davon.

Die Lösung liegt im Einsatz von digitalen Geräten, deren Anwendungen offline einwandfrei funktionieren, die mithilfe eines Geoinformationssystems (GIS) und eines integrierten GPS-Empfängers ihren Standort bestimmen und, mit verschiedenen forstlichen Karten ausgestattet, die Arbeit vor Ort im Wald unterstützen. Und die am Ende des Arbeitstags zu Hause oder im Büro über das Unternehmensnetzwerk ihre Daten automatisch weitergeben: wie zum Beispiel die geplanten Bewirtschaftungsmaßnahmen, die Schalenwildabschüsse, neu markierte Rückegassen und die vielen anderen Informationen, die während des Arbeitstags gesammelt werden. Und nach dem Abgleich mit den zentralen Datenbanken stehen diese Informationen den Kolleginnen und Kollegen für ihre Arbeit zur Verfügung.

Mobilisiertes Wissen. Der automatische Datenfluss, Kern der digitalen Strategie der Bayerischen Staatsforsten, verbessert die Wertschöpfungskette. So werden Geschäftsprozesse beschleunigt – und Probleme früher erkannt. „Wir haben die Informationen so organisiert, dass sie nicht nur gesammelt, sondern eben auch genutzt werden und dem Wald zugutekommen. Denn sie fließen von selbst dorthin, wo sie benötigt werden“, sagt Matthias Frost, Bereichsleiter für Informations- und Kommunikationstechnik bei den Bayerischen Staats-



forsten. Der „Mobilität als Standardfall“ wurde bereits ein eigenes Kapitel im Nachhaltigkeitskonzept II der Bayerischen Staatsforsten aus dem Jahr 2010 gewidmet; die digitale Strategie taucht im Bericht mehrmals auf. Darin heißt es: „Breitbandige Netze im Wald werden mittelfristig nicht zur Verfügung stehen“, das macht die „deutlich aufwendigere Entwicklung von Offline-anwendungen erforderlich“.

Vorreiter in Sachen IT. Dank dieser frühen Erkenntnis laufen die Fachanwendungen der Plattform BaySFmobil inzwischen stabil auf den Toughpad-Tablets, die täglich eingesetzt werden. Beziiglich Anwendungen in der Forstwirtschaft gehören die Bayerischen Staatsforsten nach Einschätzungen von IT-Experten zur forstlichen Avantgarde. Das liegt auch daran, dass sich der Bereich Informations- und Kommunikationstechnik schon seit vielen Jahren mit dem Thema Mobility befasst. Bereits 1989 waren – damals noch speziell angefertigte – Vorgänger von Laptops mit Folientastaturen im Einsatz. Es folgten weitere Generationen solcher mobilen Daten erfassungsgeräte, dann außeneinsatztaugliche Notebooks, die nun durch die robusten 10,1-Zoll-Tablets von Panasonic ersetzt wurden. Diese sind etwa durch Spritz wasserschutz und lange Akkulaufzeit speziell für die erhöhten Anforderungen im Wald geeignet.

Gründliche Pilotierung, zügiger Rollout. Der Entscheidung für die neue Gerätekategorie ging eine intensive Erprobungsphase mit einzelnen Tablets verschiedener Hersteller voraus. „Die einfachere Handhabung und die

nahtlose funktionale Einbindung überzeugten die IT-Verantwortlichen vom Mehrwert der Technologie, weshalb die Anschaffung im größeren Maßstab beschlossen wurde“, sagt Christine Hetzel, Account Managerin Öffentliche Auftraggeber, Bechtle IT-Systemhaus München. Bei der anschließenden Ausschreibung erhielt Bechtle den Zuschlag für die Beschaffung von insgesamt 600 Toughpads, die nach einer weiteren Erprobungsphase mit 40 Geräteeinheiten innerhalb von wenigen Wochen an Standorte in ganz Bayern ausgeliefert wurden. Darüber hinaus bietet das IT-Systemhaus München den Bayerischen Staatsforsten einen zugehörigen SWAP-Service, der jederzeit den schnellen Austausch von Geräten im Falle eines Defekts gewährleistet.

Anyplace, anytime, anyhow. Heute arbeiten schon zwei Drittel der IT-Anwender der Bayerischen Staatsforsten ganz oder teilweise mobil. Mit dem Toughpad erhält nun jeder Förster einen nie da gewesenen Überblick über sein Revier. Die gesamte Organisation weiß genauer und besser denn je, was im bayerischen Staatswald vor sich geht. Es gehört zum Selbstverständnis des Unternehmens, seine Mitarbeiter bestmöglich mit Informations- und Kommunikationstechnologie zur unterstützen. Denn davon profitiert letztlich auch der Wald in hohem Maße.

→ **Ihr Ansprechpartner:**
Christine Hetzel, Account Managerin
Öffentliche Auftraggeber,
Bechtle IT-Systemhaus München,
christine.hetzel@bechtle.com



Die Bayerischen Staatsforsten sind eine Anstalt des öffentlichen Rechts im Eigentum des Freistaats Bayern. Das öffentliche Unternehmen mit rund 2.700 Beschäftigten bewirtschaftet den gesamten bayerischen Staatswald nach dem Prinzip der naturnahen, integrativen Forstwirtschaft. Auf einer Fläche von insgesamt 808.000 Hektar wachsen jedes Jahr 6,1 Mio. Kubikmeter Holz nach, von denen ca. 5 Mio. Kubikmeter nachhaltig genutzt werden. Die dezentrale Organisation umfasst 41 Forstbetriebe mit 370 Revieren, die vom Forstlichen Bildungszentrum in Nürnberg und Laubau, vom Zentrum für Energieholz in Oberammergau, von der Forsttechnik in Bodenwöhr sowie dem Pflanzgarten in Bindlach und Laufen unterstützt werden. Die Zentrale des Unternehmens befindet sich Regensburg. baysf.de

Business Intelligence: sichteln, deuten, entscheiden.



„Ich habe immer auf den Haken gewartet, der eigentlich bei jeder Software früher oder später auftaucht. Bei QlikView habe ich ihn bis heute nicht gefunden. Wir sind nach wie vor begeistert!“

Sarah Rochhausen,
Controlling/Business Intelligence, Melos GmbH

Als Kinder sind wir vor Freude kreischend durchs Schwimmbad gerannt. Wenn unsere eigenen Kinder das Gleiche tun, würden wir am liebsten den Boden polstern. Die Melos GmbH übernimmt diese Aufgabe und sorgt nicht nur in Schwimmbädern für Sicherheit durch trittfeste Böden. Die Unternehmensgeschichte startete 1936 mit dem Recycling von Altreifengummi. Heute ist das Unternehmen Marktführer im Bereich Granulate und international erfolgreich.

Im niedersächsischen Melle arbeiten 200 Mitarbeiter bei der Melos GmbH für festen Tritt und Sicherheit für Fußballspieler, Schwimmer, Leichtathleten und andere Sportler. Melos ist einer der international führenden Produzenten von farbigen Kunststoff- und EPDM-Gummigranulaten. Die Produkte werden insbesondere als Fallschutzböden für Kinderspielplätze, als Einstreugranulat auf Kunstrasenplätzen sowie für rutschfeste Fußböden in Schwimmbädern eingesetzt. Auf einer Fläche von 48.000 Quadratmetern befinden sich Lager, Produktion, Forschungslabor, Qualitätssicherung und Verwaltung des Unternehmens.

Immer schneller, immer mehr. Im Geschäftsjahr 2014 erwirtschaftete das Unternehmen ein Umsatzvolumen von knapp 72 Millionen Euro. Der Wachstumskurs des Unternehmens führte zu einer steigenden Datenmenge. Die Auswertung der Daten gestaltete sich zusehends als schwierig, außerdem nahmen die Auswertungen viel Zeit in Anspruch. Das Unternehmenswachstum machte zudem die Anbindung von Standorten notwendig. „Uns wurden früher regelmäßig Kennzahlen von verschiedenen verbundenen Unternehmensstandorten elektronisch übermittelt. Die Daten mussten wir dann umformatieren und in Access konsolidieren“, erinnert sich Sarah Rochhausen, Controlling/Business Intelligence, Melos GmbH. „Der manuelle Aufwand und die Fehleranfälligkeit waren sehr hoch, die Verarbeitungsgeschwindigkeit deutlich zu niedrig. In unserem Markt kommt es aber auf schnelle Reaktionsfähigkeit an. Wir konnten nicht mit Echtzeitdaten arbeiten, was Aussagekraft und Verwendungsmöglichkeiten deutlich einschränkten.“



Melos hat sich sehr schnell für QlikView entschieden. Ausschlaggebend waren die benutzerfreundliche Oberflächengestaltung, die Visualisierungsoptionen sowie die flexiblen Auswertungsmöglichkeiten vom Helikopterüberblick bis zur Detailanalyse.

Individuell und intuitiv. Die Benutzeroberfläche von QlikView ist selbst erklärend gestaltet. Steuerungs- und Auswahlmöglichkeiten per Mausklick sowie frei wählbare Farbkombinationen bilden die Grundlage für ein intuitives Arbeiten im persönlichen Lieblingsdesign. Alle Suchvorgänge laufen logisch ab und wichtige Zusammenhänge werden durch verschiedene Analysemöglichkeiten sofort angezeigt. So kann jeder Mitarbeiter die Daten entsprechend seinen individuellen Aufgaben und Anforderungen flexibel analysieren und im modernen Design visualisieren. MODUS Consult ist Certified Partner und Elite Solution Provider für QlikView und verfügt über umfassende Erfahrung bei der Realisierung von QlikView-Projekten. „Nach nur einem Tag Schulung habe ich angefangen, eigenständig Applikationen zu entwickeln. Eine erste Anwendung konnten wir nach wenigen Wochen produktiv setzen“, so Sarah Rochhausen.

Mehr Zeit für die Analyse. Ausgewertet werden mehrere Millionen Datensätze aus Microsoft Dynamics NAV, Lotus Notes, Excel sowie einem WinCC-basierten MES. Die Daten werden alle 20 Minuten automatisch aktualisiert. Rund 65 Mitarbeiter aus Geschäftsführung, Marketing, Vertrieb, Einkauf, Betrieb und Wartung, Controlling und Finanzen, Forschung und Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung sowie Personal setzen das neue Tool heute ein. Dabei werden beispielsweise für den Bereich Vertrieb Sales Forecasts und die Sales History ausgewertet. „Mit QlikView können wir unsere Ressourcen viel besser steuern, da wir beispielsweise Newsletter zielgruppengenauer versenden und die Wirksamkeit von Marketingmaßnahmen messen können“, fasst Thomas Kubitsa, Marketing Manager, die Vorteile für die Marketingabteilung zusammen. „Früher haben wir 80 Prozent unserer Zeit inves-

tiert, um Auswertungen zu erstellen und nur 20 Prozent der Zeit in das Verstehen der Auswertung, um Entscheidungen zu treffen. Seit wir QlikView einsetzen, hat sich das genau umgekehrt. Wir investieren unsere Zeit jetzt in die Auswertung der Daten und die aktive Steuerung der Leistungsprozesse“, erklärt Sarah Rochhausen und fügt mit einem Lächeln hinzu: „Ich habe immer auf den Haken gewartet, der eigentlich bei jeder Software früher oder später auftaucht. Bei QlikView habe ich ihn bis heute nicht gefunden. Wir sind nach wie vor begeistert!“

→ Ihr Ansprechpartner:

Johanna Höpker, Marketing Manager,
Modus Consult AG – Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe,
johanna.hoepker@modusconsult.de



Die Melos GmbH aus dem niedersächsischen Melle bei Osnabrück ist einer der international führenden Produzenten von farbigen Kunststoff- und EPDM-Gummigranulaten. Die Produkte der Melos GmbH werden insbesondere in der Verarbeitung für Laufbahnen in Sportstadien, als Fallschutzböden für Kinderspielplätze, als Einstreugranulat auf Kunstrasenplätzen sowie für rutschfeste Fußböden in Schwimmbädern eingesetzt. Am Standort Melle arbeiten 200 Mitarbeiter. Hier sind auf einer Betriebsfläche von 48.000 qm Lager, Produktion, Forschungslabor, Qualitätssicherung und Verwaltung untergebracht. Im Referenzportfolio finden sich nationale und internationale Projekte. Darunter fallen zum Beispiel die Laufbahn im Berliner Olympiastadion und die weltweit größte Pferderennbahn in Dubai. melos-gmbh.com



Fortschrittliche Datacenter-Lösung für ALDI Nord.



Der Weg zur hochverfügbaren Datacenter-Lösung konnte dank der klaren Vorgaben der IT-Verantwortlichen, eines detaillierten Projektmanagements und der guten Kooperation mit IBM und SEP sehr erfolgreich realisiert werden.

Bernhard Margos, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Solingen

Nachdem ALDI Nord bereits 2009 und 2010 eine umfassende Virtualisierung der Unternehmens-IT durchgeführt hatte, entschied sich das Unternehmen nach fünf Jahren erfolgreicher Anwendung für die Erweiterung der Virtualisierungsstrategie und den Ausbau der Infrastrukturkomponenten. Dabei waren den IT-Verantwortlichen eine hochverfügbare und standardisierte Server- und Storage-Lösung sowie die Erneuerung des Backup-, Restore- und Disaster-Recovery-Konzepts wichtig.

Klare Vorgaben, gute Kooperation. Der Betrieb sollte weiterhin dezentral erfolgen. Das durch das Bechtle IT-Systemhaus in Solingen gemeinsam mit IBM und SEP realisierte Projekt ist mittlerweile für alle Regionalgesellschaften von ALDI Nord erfolgreich im Produktivbetrieb. „Als langjähriger Partner von ALDI Nord freuen wir uns über das erneut entgegengebrachte Vertrauen“, sagt Bernhard Margos, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Solingen. „Der Weg zur hochverfügbaren

Datacenter-Lösung konnte dank der klaren Vorgaben der IT-Verantwortlichen, eines detaillierten Projektmanagements und der guten Kooperation mit IBM und SEP sehr erfolgreich realisiert werden.“

An alles gedacht. Das Compute-Storage-Networking-Cluster ist hochverfügbar und ermöglicht einen agilen IT-Betrieb. Sämtliche Wartungsarbeiten und Updates lassen sich ohne Downtime im laufenden Betrieb durch die zentrale IT durchführen. Die plattformunabhängige Hybrid-Backup- und Disaster-Recovery-Lösung von SEP ermöglicht zum einen das granulare Sichern und Wiederherstellen der eingesetzten Linux-Fileservices, der Oracle-Datenbanken sowie der Individual- und Standardsoftware. Zum anderen erlaubt sie im Disaster-Recovery-Fall die Wiederherstellung der gesamten Umgebung oder einzelner virtueller Maschinen innerhalb weniger Minuten. „Mit SEP sesam konnten wir dem ausgeklügelten Backup- und Disaster-Recovery-Konzept von ALDI Nord voll entsprechen. Wir freuen uns, dass die Zusammenarbeit mit Bechtle und IBM so zügig zu einem erfolgreichen Produktivbetrieb führte“, sagt Geora Moosreiner, Vorstand der SEP AG.

The logo for ALD, featuring a stylized 'A' composed of blue and teal diagonal stripes, with the word 'ALD' in a bold, black, sans-serif font below it.



Die Unternehmensgruppe ALDI Nord gehört zu den führenden Handelsunternehmen in Europa. In Deutschland ist ALDI die Nummer eins im Discounter und blickt auf eine mehr als 100-jährige Kaufmannstradition zurück. ALDI Nord beschäftigt 53.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Deutschland, Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg, den Niederlanden, Polen, Portugal und Spanien. aldi-nord.de

“ Mit SEP sesam konnten wir dem ausgeklügelten Backup- und Disaster-Recovery-Konzept von ALDI Nord voll entsprechen. Wir freuen uns, dass die Zusammenarbeit mit Bechtle und IBM so zügig zu einem erfolgreichen Produktivbetrieb führte. ”

Georg Moosreiner, Vorstand der SEP AG



„Da wir mit einem sehr kleinen Team eine große und heterogene IT-Landschaft betreuen müssen, sind wir auf technologische Lösungen angewiesen, die uns eine effiziente Administration ermöglichen. Und natürlich auf Partner wie Bechtle, die uns bei der Konzeption und Umsetzung unserer Strategien optimal unterstützen.“

Michael Leonardelli, Leitung IT,
Schloss Schönbrunn Kultur- und Betriebsgesellschaft (SKB)

Optimierte Systemhoheit für Schloß Schönbrunn.

Schloß Schönbrunn ist Weltkulturerbe und mit jährlich über drei Millionen Besuchern Österreichs Touristenattraktion Nummer eins. Im Südwesten von Wien gelegen, präsentiert sich das barocke, über Jahrhunderte im Besitz der Habsburger stehende Gesamtkunstwerk aus Schloss und Gartenanlage weitgehend im historischen Originalzustand. Auch der Mythos um Kaiserin Elisabeth („Sisi“) zieht Touristen aus allen Erdteilen an.

Zu Spitzenzeiten muss in Schönbrunn ein Andrang von bis zu 10.000 Besuchern am Tag bewältigt werden. Ein Ausfall der IT und insbesondere der 50 Kassen würde daher binnen Minuten lange Schlangen nach sich ziehen. Die IT greift in viele Bereiche unmittelbar ein, sodass von der ausgeklügelten Steuerung der Besucherströme bis hin zum automatischen Belüftungssystem der komplette Betrieb auf eine reibungslose Verfügbarkeit der IT-Systeme angewiesen ist.

Viele Standorte – kleines Team. Neben der gesamten IKT-Infrastruktur mit rund 160 PC-Arbeitsplätzen im Schloß Schönbrunn ist das vierköpfige Team von IT-Leiter Michael Leonardelli auch noch für die Kaiserappartements, die Silberkammer, das Sisi Museum und das Hofmobiliendepot – Möbel Museum Wien im Stadtzentrum sowie für das Veranstaltungszentrum im Apothekertrakt und die Shops des Schlosses zuständig. Seit 2013 betreuen die IT-Experten der Schloß Schönbrunn Kultur- und Betriebsgesellschaft (SKB) außerdem die zwei beliebten Ausflugsziele Schloss Hof und Schloss Niederweiden im Osten Niederösterreichs. Um den beachtlichen Aufgabenkomplex der IT-Abteilung bewältigen zu können, ist eine optimale Administrationseffizienz das generelle Leitmotiv der IT-Strategie.

Einfache zentrale Administration und stabile Performance. Die Bereitstellung sowie Patches der Systeme an den diversen Standorten der SKB waren auf Basis der bestehenden VPN-Lösung mit relativ hohem Aufwand verbunden. Zielsetzung des aktuellen Projekts Desktop-Virtualisierung war es deshalb, die Wartung der Arbeitsplätze an den verschiedenen Standorten mit einem möglichst geringen personellen Aufwand und damit zu niedrigen operativen Kosten sicherzustellen. Die Administration sollte zentral und mit möglichst wenigen unterschiedlichen Systemen durchgeführt werden können, um im Fehlerfall die Behebung rasch zu erledigen. „Die bisherige serverbasierte Lösung hatte neben Performanceschwankungen auch den Nachteil, dass gewisse Clientsoftware von Serverbetriebssystemen nicht unter-



stützt wird. Zudem fiel negativ ins Gewicht, dass sich Fehler oder Probleme von einem Arbeitsplatz sofort auf alle User ausgewirkt haben“, erläutert Michael Leonardelli.

Langfristiges Virtualisierungskonzept von Bechtle und VMware. Die SKB und ihren IT-Leiter verbindet bereits eine jahrelange IT-Partnerschaft mit den Consultants des Bechtle IT-Systemhauses Österreich. „Unsere Ansprechpartner bei Bechtle kennen und verstehen unser Geschäftsmodell. Bei den vorgeschlagenen Technologien legen sie stets besonderes Augenmerk auf Investitionsschutz und Zukunftssicherheit“, betont Michael Leonardelli.

Bechtle war bereits im Serverbereich mit der Implementierung der VMware-Lösung vSphere beauftragt worden, denn die ausgezeichneten Erfahrungen, die der Kunde mit VMware hinsichtlich Ausfallsicherheit, Wartungsfreundlichkeit und Offenheit gemacht hatte, sprachen eindeutig für den Marktführer. Im Desktop-Bereich fiel die Entscheidung auf VMware Horizon View.

In virtuellen Desktop-Umgebungen ist es besonders wichtig, dass die Systeme hochverfügbar und hochperformant bleiben, da sich Engpässe sofort auf alle und nicht nur auf einzelne Arbeitsplätze auswirken. Ein großer Pluspunkt des VMware-basierten Lösungskonzepts besteht deshalb im optimalen Scanning unter Verwendung von VMware vShield und Trend Micro Deep Security. Im Gegensatz zu herkömmlichen, agentenbasierten Antiviren-Lösungen, die auf jeder virtuellen Maschine erheblichen Arbeitsspeicher und CPU-Leistung belegen und damit zu hoher Ressourcenbelastung führen, verbessert vShield Endpoint die Leistung, indem wesentliche Funktionen auf eine dedizierte Sicherheits-Appliance von Trend Micro ausgelagert werden.

Umsetzung in zwei Stufen. Die Notwendigkeit, die veraltete und instabile Systemlandschaft der neuen Tochtergesellschaft Schloss Hof zu erneuern, bot die Gelegenheit für eine komplett neue Infrastruktur aus einem Guss. Bechtle implementierte hierfür ein ganzheitliches Konzept mit Desktop-, Server- und Storage-Virtualisierung. Die Installation im Bereich Desktop-Virtualisierung bildete dabei gleichzeitig eine Art Testlauf – nach rund einem Jahr reibungslosen Echtbetriebs der Pilotlösung wurde auch Schloß Schönbrunn auf die Desktop-Virtualisierung mit VMware umgestellt. Erneut übernahm das Bechtle IT-Systemhaus Österreich die Umsetzung, in deren Rahmen bereits die ersten Applikationen mit Erfolg ausgerollt wurden. „Das große Engagement des Projektleiters von Bechtle, die ausgefeilte Gliederung in

mehrere Projektschritte und die kompetente Bearbeitung der einzelnen Teilspekte haben mich beeindruckt. Auch die Nachbearbeitung hat gut und unbürokratisch funktioniert“, erklärt Michael Leonardelli.

Flexibles Desktop-Management. „Mit VMware Desktop-Virtualisierung haben wir die Möglichkeit, die Ressourcen im Hintergrund flexibel zuzuordnen, und wir können alles zentral verwalten. Updates werden auf dem Image nur einmal installiert und dann ausgerollt. Ist ein Server überlastet, können wir die Clients alternativ zuordnen und von all dem merken die User nichts“, zieht der IT-Leiter eine rundum positive Projektbilanz. Durch das neue Desktop-Konzept können die Anwender außerdem im Falle eines Hardwarefehlers selbst rasch für Abhilfe sorgen: In jedem Profitcenter stehen mehrere Thin Clients in Reserve. Fällt am Wochenende eines der Endgeräte aus, kann jeder User auf den Reservepool zugreifen und mit dem neuen Client sofort weiterarbeiten.

→ Ihr Ansprechpartner:
Erwin Stephan, Key Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Österreich, erwin.stephan@bechtle.com



Schloss Schönbrunn Kultur- und Betriebsges.m.b.H. Schloss Schönbrunn gilt als Österreichs Sehenswürdigkeit Nummer eins. Die imperialen Attraktionen Kaiserappartements, Sisi Museum und Silberkammer in der Wiener Hofburg, das Hofmobiliendepot – Möbel Museum Wien sowie die Marchfeldschlösser Schloss Hof und Schloss Niederweiden werden von einer gemeinsamen Betreibergesellschaft – der Schloß Schönbrunn Kultur- und Betriebsges.m.b.H. (SKB) – geführt. Die SKB ist mit der Erhaltung und Revitalisierung der anvertrauten Kulturgüter betraut. Die dafür notwendigen Mittel werden zur Gänze aus von der SKB selbst erwirtschafteten Erlösen aufgebracht.
schoenbrunn.at



Interview mit Jürgen Zander, Leiter Dealer Information Services, Mazda Motors (Deutschland) GmbH, und Andreas Rietz, Vertriebsleiter Bechtle IT-Systemhaus Aachen.

Und immer wieder hat es Zoom gemacht.

Seit drei Jahrzehnten bietet der japanische Automobilhersteller Mazda seinen Händlern in Deutschland das Dealer Management System MACS (Mazda Administration and Communication System) an – und seit mehr als 25 Jahren zählt Mazda auf das Bechtle IT-Systemhaus Aachen, wenn es um die Betreuung seines deutschlandweiten Händlernetzes geht. Ob Werkstatt, Lager oder Showroom: Überall da, wo MACS zum Einsatz kommt, bietet Bechtle die dazu passende IT-Ausstattung. Von Tablet und Desktop bis hin zum virtuellen Server. An über 700 Standorten und in enger Abstimmung mit Jürgen Zander, Leiter Dealer Information Services bei Mazda Deutschland. Wir unterhielten uns mit dem MACS-Verantwortlichen sowie mit Andreas Rietz, Vertriebsleiter des Bechtle IT-Systemhauses Aachen, über die Anfänge und die Entwicklung dieser bemerkenswerten Partnerschaft. Und darüber, wie es Bechtle schafft, seinen Kunden immer wieder aufs Neue zu verblüffen.

Herr Zander, Mazda gilt als innovationsfreudiger Auto- bauer – ist das auch der Anspruch an die zentrale IT-Unterstützung Ihrer Händler? Jürgen Zander: Wir möchten den Händlern mit guten Lösungen das Leben vereinfachen. Dafür bieten wir ihnen das Dealer Management System MACS, das wir seit 30 Jahren ständig weiterentwickeln, sowie die zugehörigen Schulungen und Support-Services. Bis heute ist das ein Alleinstellungsmerkmal in der Branche – kein anderer Autohersteller stellt seinen Händlern ein solch umfassendes und ausgefeiltes DMS samt Services zur Verfügung, wie wir es tun.

Was ist der Kerngedanke von MACS? Zander: Der Händler soll sich voll und ganz auf den Kunden konzentrieren können, anstatt sich mit IT-Fragen auseinanderzusetzen zu müssen. MACS deckt alle Abläufe im Autohaus ab, von der Werkstatt über den Fahrzeughandel bis hin zu Buchhaltung und CRM. Die Systeme werden lokal im Autohaus auf einer Client-Server-Infrastruktur betrieben und verfügen über eine Anbindung an die zentralen Applikationen von Mazda Deutschland.

Wie viele Ihrer Partner nutzen das Anwendungspaket? Zander: Von rund 730 Partnern in Deutschland – Vertrags- händler und Servicepartner – setzen aktuell mehr als 700 MACS ein. Das entspricht einer Abdeckung von etwa 96 Prozent. Seit 2007 bieten wir das System außerdem unseren Händlern in Österreich an, wo es schon mehr als jeder zweite Partner nutzt. Insgesamt läuft MACS in beiden Ländern auf rund 5.500 IT-Arbeitsplätzen.

Stichwort IT-Arbeitsplätze: Zum Rundum-sorglos- Paket für die Händler gehören auch Beschaffung und Betreuung der Hardware über das Bechtle IT-System- haus Aachen. Welche Strategie verfolgen Sie dabei? Zander: Wie beim DMS möchten wir auch bei der IT- Infrastruktur Wildwuchs vermeiden und einen guten Standard für alle schaffen. Wir suchen die geeigneten Produkte für die Händler aus und bieten ihnen den Bezug und den Support über einen einzigen Systemhaus- partner. PCs und Server sind beispielsweise optimal abgestimmt auf die Leistungsanforderungen von MACS sowie auf die Betriebsgröße eines Händlers. Dafür haben wir ein abgestuftes Portfolio entwickelt. Einen weiteren Schritt in Richtung Standardisierung schaffen wir, indem wir bei jeder neuen Hardwaregeneration die Produkte von nur einem Hersteller empfehlen.

Der Standard wird also immer wieder auf den Prüf- stand gestellt. Zander: Ganz genau. So wie sich MACS verändert, behalten wir auch die Weiterentwicklung der entsprechenden IT-Ausstattung im Auge. Dabei verlas-

sen wir uns in hohem Maße auf die Kompetenz von Bechtle. Zweimal im Monat besprechen wir bei einem Jour fixe den aktuellen Status und tauschen uns darüber aus, wie das Portfolio im Sinne der Mazda Vertragspartner weiterentwickelt werden könnte. **Andreas Rietz:** Da wir einerseits ganz nah an den Praxisanforderungen der Händler sind, andererseits ein breites Angebot an IT-Lösungen und Services im Bechtle Portfolio haben, machen wir uns im Systemhaus Aachen immer wieder Gedanken darüber, welche neuen oder zusätzlichen Lösungen für die Mazda Händler nützlich sein könnten. Die Ideen bringen wir in die regelmäßigen Meetings mit Mazda ein.

Wie entsteht daraus eine Lösung für Hunderte von Kunden? Rietz: Wir durchlaufen dabei einen mehrstufigen Prozess. Stößt eine Idee auf grundsätzliches Interesse bei Mazda, testen wir ihre Realisierbarkeit und bewerten den potenziellen Nutzen. Dafür greifen wir auch auf unsere Testumgebung im IT-Systemhaus Aachen zurück. **Zander:** Überzeugt die Lösung in Schritt eins, folgt die Pilotierung in ausgewählten Autohäusern. Nach der Auswertung der Ergebnisse entscheiden wir schließlich, ob die Lösung als neuer Standard freigegeben werden kann. Auf diese Weise haben wir zuletzt das Thema Servervirtualisierung eingehend evaluiert und nun grünes Licht für den Einsatz in größeren Partnerbetrieben erteilt.

Das klingt elaboriert und vielfach eingebübt. Zurück zu den Anfängen: Können Sie sich an das allererste gemeinsame Projekt erinnern? Zander: Da ich MACS von Anfang an begleite – zuerst als Entwickler, schon bald als Verantwortlicher –, kenne ich die Entwicklung der Partnerschaft ziemlich genau. Die Zusammenarbeit mit der damaligen SDV Informationssysteme GmbH begann mit der Lieferung und dem Support von IBM PC XT-Systemen Ende der 1980er-Jahre. Die Etablierung der ersten Mehrplatzsysteme hatte die Unterstützung durch ein Systemhaus notwendig gemacht. Mit dem Wachstum des MACS-Nutzerkreises wurde die Partnerschaft dann sukzessive erweitert.

Hatte sich durch die Akquisition der SDV Informationssysteme durch Bechtle 1999 Wesentliches verändert?

Zander: Der Name änderte sich, die Partnerschaft blieb im vollen Umfang bestehen. Es gab einfach keinen Grund, sich neu umzusehen. Das Team, das uns betreute, war auch fortan für uns zuständig. Die Servicetechniker von Bechtle sind vertraute Gesichter, seit Jahren, wenn nicht gar seit Jahrzehnten. Manchmal werden sie in den Autohäusern sogar für Mazda Mitarbeiter gehalten. **Rietz:** Zwei unserer Techniker sind ausschließlich für Mazda im Einsatz. Täglich und quer durch die Republik.

Bechtle ist den Händlern aber schon ein Begriff? Rietz: Selbstverständlich – die Wahrnehmung als IT-Partner stärken wir zudem durch die Präsenz bei Veranstaltungen wie den bundesweiten Mazda Händlertreffen, zuletzt in Dresden. **Zander:** Die Zufriedenheit mit Bechtle ist auch Teil der jährlichen Umfrage, bei der wir die Händler um die Benotung sämtlicher IT-Leistungen rund um MACS bitten. Bechtle schneidet dabei übrigens ähnlich gut ab wie alle anderen zentralen Services für unsere Partner.

Ihr Leistungsspektrum ist also eng miteinander verbunden. Worin besteht das Fundament der Zusammenarbeit von Mazda und Bechtle? Rietz: Die Kontinuität in der Betreuung der Autohäuser ist sicher einer der Schlüssel für die erfolgreiche Partnerschaft. Grundlegend ist auch die vertraulose und offene Kommunikation, ohne die wir nicht zu optimalen Lösungen kommen könnten. **Zander:** Kontinuität ist ein wichtiges Stichwort. Die Mitarbeiter von Bechtle sind mit den alltäglichen Herausforderungen der Händler vertraut und agieren entsprechend umsichtig. Das Gleiche gilt für die Zusammenarbeit mit uns in der Zentrale von Mazda Deutschland.

In langjährigen Partnerschaften ist es wichtig, sich auf Veränderungen einstellen zu können, vielleicht sogar: den Partner immer wieder neu kennenzulernen. Wie hat das funktioniert? Rietz: Man muss sich einerseits selbst weiterentwickeln, darf nicht stehen bleiben – gerade in der IT-Branche ist der Wandel ja essenziell. Ebenso wichtig ist es aber, gemeinsame Entwicklungsschritte zu vollziehen. So entdeckt man gegenseitig, welche Ziele mit dem Partner erreicht werden können. Das stärkt das Vertrauen und macht Lust auf neue Projekte. **Zander:** Eine Partnerschaft ist ein Geben und Nehmen. Wir erhalten Impulse von unseren Händlern und geben sie an Bechtle weiter. Umgekehrt steuern Herr Rietz und sein Team immer wieder neue Idee bei. So schaffen wir es, neue Anforderungen und Themenstellungen rechtzeitig zu identifizieren – und Bechtle setzt sie mit seinem technischen Know-how um. Es ist eminent wichtig für uns, hier am Ball zu bleiben.

Welche Themen spielen im Zeitalter der Digitalisierung eine besondere Rolle? Zander: Die Händler beschäftigen sich stark mit dem Thema Mobility. Vor drei Jahren haben wir begonnen, Teilanwendungen von MACS per App auf dem iPad bereitzustellen, um einen flexibleren Einsatz zu ermöglichen. In einem weiteren Schritt planen wir jetzt, Webanwendungen auf HTML-Basis anzubieten, damit sie mit jedem internetfähigen Gerät genutzt werden können. Eine andere Thematik, zu

der wir immer wieder Anfragen erhalten, ist die Cloud. Wir werden sie jetzt mit Bechtle systematisch durchleuchten – gewohnt pragmatisch und nutzenorientiert.

Welche gemeinsamen Meilensteine sehen Sie in den vergangenen 25 Jahren? Zander: Da könnte ich eine Vielzahl an Projekten nennen. Ausgehend von der Umstellung der Datenübertragung von BTX- auf IP-basierte Kommunikation bis hin zur Bereitstellung von Server- und Netzwerkinfrastrukturen in den Autohäusern. Bedeutsam waren auch der Rollout von einheitlichen Backup- und IT-Security-Lösungen sowie die Einführung des zentralen MACS-Onlineshops.

Wann hat Sie Bechtle das letzte Mal verblüfft? Zander: Das liegt noch gar nicht lange zurück – ich war im April erstmals zu Besuch beim Bechtle Competence Center Day in Neckarsulm. Ich bin wirklich begeistert von dieser Veranstaltung. Die Organisation ist super und das Angebot an Fachvorträgen herausragend.

Partnerfrage zum Schluss: Herr Rietz, wenn Sie drei Begriffe hätten, um Mazda zu charakterisieren: Welche wären das? Da wäre erstens der Slogan „Zoom-Zoom“, stellvertretend für die Spritzigkeit und Dynamik, die die Marke ausstrahlt. Zweitens: Kreativität. Drittens: Kundenorientierung, insbesondere auch durch die vielfältige Unterstützung des Händlernetzes.

Herr Zander, Bechtle in drei Wörtern: Zum einen: Verfügbarkeit – nicht nur hinsichtlich der Produkte, sondern auch in puncto Services, was durch ein einmaliges Standortnetz in ganze Deutschland ermöglicht wird. Dann: Kompetenz. Und schließlich: unermüdlich – Bechtle gibt stets alles, um unsere Anforderungen zu 100 Prozent zu erfüllen.



Jürgen Zander, Leiter Dealer Information Services, Mazda Motors (Deutschland) GmbH

Andreas Rietz, Vertriebsleiter Bechtle IT-Systemhaus Aachen



Der japanische Automobilhersteller Mazda und seine deutsche Vertriebsorganisation mit Hauptsitz in Leverkusen gehören in Deutschland zu den wachstumsstärksten Marken der vergangenen Jahre. Mazda steht für Fahrzeuge mit innovativer Technologie, modernem KODO-Design, hoher Zuverlässigkeit, viel Fahrspaß und dem einzigartigen Zoom-Zoom-Gefühl. In den ersten sieben Monaten 2015 erreichte Mazda in Deutschland mit 33.389 Zulassungen einen Zuwachs von rund 800 Einheiten und einen Marktanteil von 1,8 Prozent. Insgesamt verzeichnet Mazda 462 Vertriebsstandorte in Deutschland (06/2015). Für das vergangene Fiskaljahr verkündete die Mazda Motor Corporation einen globalen Umsatz von 21,8 Milliarden Euro und einen Betriebsergebnis von 1,46 Milliarden Euro (04/2014 bis 03/2015). mazda.de

Digitale Innovationen für soziale Probleme.

Eine Milliarde Webseiten und fast sieben Milliarden Handyverträge weltweit: Die Digitalisierung hat mittlerweile einen großen Teil der Erdenbürger erreicht. Doch ist dieser Fortschritt auch ein Schritt zu einer besseren, lebenswerten Welt? Vier Geschichten rund um den Globus zeigen, wie digitale Innovationen schon heute Probleme in der Landwirtschaft lösen und bei Aufklärung und Inklusion helfen.

Die Digitalisierung birgt ein riesiges Potenzial, doch in unserem Alltag kommt sie häufig noch sinnentleert daher: Das Internet ist vollgestopft mit Katzenfotos, Videos und Spielesiten; alle starren unentwegt auf ihren Handybildschirm, knipsen Selfies oder kommen nicht von Social-Media-Seiten weg. Man fragt sich: Wer braucht schon Internet und Mobilfunk, wenn sie neben der Bespaltung hauptsächlich wirtschaftlichen Interessen dienen?

Die Antwort ist einfach: wir alle! Denn die Vernetzung ermöglicht uns, gemeinsam Probleme zu lösen, die für den Einzelnen zu groß sind. In Indonesien stürzen ein paar Väter mit Twitter die Milchpulverkonzerne, in Indien erspart ein Tastendruck den Kleinbauern den nächtlichen Fußmarsch zu ihren Feldern und in Deutschland zeigt eine Onlinekarte Rollstuhlfahrer den Weg.

Deutschland: Barrierefreiheit. Komme ich in den Supermarkt, in das Restaurant oder das Geschäft? Für 1,6 Millionen Rollstuhlfahrer in Deutschland werden Stufen oder enge Durchgänge schnell zu unüberwindbaren Hindernissen; ein großer Verlust an Lebensqualität, da sie an solchen Orten nicht am öffentlichen Leben teilnehmen können und buchstäblich vor verschlossenen Türen stehen.



Wo die Türen für Rollstuhlfahrer verschlossen sind und wo sie barrierefreien Zugang gewähren, zeigt Wheelmap, ein Projekt

Indonesien: Männer twittern für Muttermilch. In Indonesien sterben jedes Jahr rund 30.000 Neugeborene, weil ihren Müttern abgeraten wurde, sie zu stillen. Stattdessen empfehlen Krankenhäuser und Hebammen, Milchpulver als Nahrung zu verwenden, obwohl sie wissen, dass das Wasser, mit dem das Pulver angerührt wird, in ländlichen Gebieten nicht sauber ist. Denn im Hintergrund bestehen Milchpulver-Großkonzerne das Krankenhauspersonal, um den Absatz ihres Produkts zu sichern – obwohl für Babys nichts gesündert ist als Muttermilch.



Die Breastfeeding Dads, wie sich die jungen Männer des indonesischen Netzwerks AyahASI auch nennen, haben es sich zur Aufgabe gemacht, diesen Missstand in die Öffentlichkeit zu tragen. Ihr Weg: Twitter. Das soziale Netzwerk, über das täglich mehr als 500 Millionen Kurznachrichten



der Sozialhelden. Auf dieser Onlinekarte (basierend auf der OpenStreetMap) kann jeder Internetnutzer Orte nach einem Ampelprinzip bewerten (grün = rollstuhlgerecht, gelb = teilweise, rot = nein). Mittlerweile sind so schon über eine halbe Million markierter Orte zusammengekommen, die den Aktivitätsradius von mobilitätseingeschränkten Menschen spürbar erhöhen und gleichzeitig die Themen Barrierefreiheit und Rollstuhlgerechtigkeit im Bewusstsein halten. wheelmap.org

Wie aber erreicht man die jungen Südafrikanerinnen, wenn klassische Aufklärungsprogramme bisher ohne durchschlagenden Erfolg geblieben sind? Die Gesundheitsorganisation HIVSA hat das Projekt Choma, was so viel



wie „beste Freundin“ bedeutet, ins Leben gerufen. In unterschiedlichen Onlineformaten werden die Themen Jungs, Sex und Partnerschaft, aber auch Fashion, Lifestyle und Freundschaft behandelt; also alles, was Teenager bewegt. Besonders beliebt ist ein Onlinespiel, bei dem man seinen Avatar durch eine Welt aus Jungs, Schule, Partys, Geld und Drogen manövriert muss. Dort darf man sich mit Jungs treffen und mit ihnen schlafen, allerdings nur, wenn man vorher ein Kondom aufgesammelt hat. Extrapunkte gibt es, wenn man sich nur auf einen Partner festlegt.

Nicht einfach, die Jungs voneinander zu unterscheiden. Besonders nach virtueller Einnahme von Drogen wird es schwer – und ehe man sich versieht: Game over! Dank des Aufklärungs-Games Choma hoffentlich ausschließlich auf dem Handy. choma.co.za



Handy zückt, wählt er eine Nummer, gibt einen Code ein und in der Ferne geht eine Wasserpumpe an oder aus. Sie wird gesteuert über Mobilfunk und durch ein Kästchen, mit dem die Pumpe verbunden ist. Nano Ganesh hat Ostwal seine Erfindung genannt: nach dem Elefantengott Ganesha, dem Gott des guten Gelengens, der Wissenschaft und der Händler. Eine moderne, aber einfache und robuste Technologie, die heute schon 20.000 Bauern selbst in entlegenen Gebieten Indiens hilft.

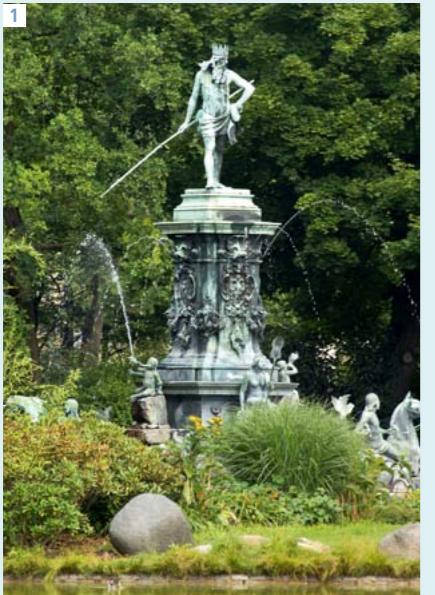


Als Nächstes: Dronen, 3D-Drucker und Wearables. Der technologische Fortschritt geht immer weiter. Schon jetzt gibt es erste soziale Projekte, die sich aktueller Innovationen bedienen: Dronen, die in Erdbebengebieten nach Überlebenden suchen; 3D-Drucker, die für Kriegsopfer Prothesen drucken; oder Sensoren, die Auskunft über die Luftverschmutzung geben. Diese Beispiele zeigen, dass auch künftig digitale Innovationen nicht nur dem persönlichen Vergnügen oder kommerziellen Erfolg dienen können. Sie können helfen, die Welt besser zu machen.

Mehr digital-soziale Trends und Geschichten unter betterplace-lab.org



Nürnberg – zwischen Tradition und Innovation.



Kunst, Kultur, Kulinarik und „Klassik Open Air“; Einwohnerzuwachs, Events, Einkaufen und Elisenlebkuchen – Nürnberg ist eine herrliche Stadt oder wie der Nürnberger in seiner Bescheidenheit sagen würde: „Bassd scho.“ Die mittelfränkische Metropole ist mit rund einer halben Million Einwohnern die zweitgrößte Stadt des Freistaats und bildet das Wirtschafts-, Dienstleistungs- und Kulturzentrum Nordbayerns. Eine weitverzweigte Fußgängerzone, unzählige historische Gebäude, aber auch viele Grünflächen und das Plätzchen der Pegnitz prägen die Atmosphäre der Altstadt. Nicht nur der weltberühmte Christkindlesmarkt zieht jährlich Tausende von Besuchern nach Nürnberg – auch die bekannten Messen und Ausstellungen locken Geschäftstüchtige aus aller Welt an.

In Nürnberg verbindet sich Lebensqualität mit einem hohen wirtschaftlichen Potenzial: ein optimaler Standort für Bechtle – in jeder Hinsicht. „Wir liegen im Herzen von Franken; die Bechtle Werte Bodenständigkeit und Geradlinigkeit gehören zur Grundausstattung der fränkischen Seele“, so Geschäftsführer Uwe Dittrich. Seit 2002 gehört das IT-Systemhaus Nürnberg zur Bechtle Gruppe, 2010 folgte der Umzug mitten ins Zentrum der Stadt. Hier bieten 75 Mitarbeiter Leistungen rund um die IT-Lösungen Client Management, Server & Storage, Networking Solutions, Virtualisierung und IT Security. Spezielle Angebote sind Datensicherungslösungen im Unternehmen, Microsoft-Active-Directory- und Messaging-Lösungen, branchenspezifische Security- und Compliance-Audits, Konzeption und Umsetzung komplexer Netzstrukturen, WLAN-Ausleuchtung und Dokumentation sowie Workshops zu den IT-Leistungen. Die Consulting- und Technikabteilung werden kontinuierlich erweitert, um den Kunden bestmöglichen Service und maßgeschneiderte Dienstleistungen anbieten zu können – immer mit einem klaren Ziel vor Augen: Der Bechtle Standort Nürnberg möchte die führende Position in der fränkischen IT-Systemhauslandschaft erreichen.



1 Barocke Oase: Der Neptunbrunnen im Stadtpark.

2 Neues Museum: Kunst und Design der Gegenwart.

3 Malerisches Pegnitzufer.

4 Adidas Hauptsitz in Herzogenaurach.

5 Aufregende Kulturevents bietet jedes Jahr die Blaue Nacht.



- 1 Spielen zwischen Rittern und Piraten im Playmobil Fun Park.
- 2 Germanisches Museum: Kulturgeschichte in beeindruckender Architektur.
- 3 Geschichtsträchtige Nürnberger Altstadt.



Im Gespräch.

Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg **Matthias Porwik (MP)** und **Uwe Dittrich (UD)**.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend in der Kundenbetreuung? Uwe Dittrich: Wir setzen uns zum Ziel, den Kunden zu verstehen und seine Geschäftsprozesse zu optimieren. Unabhängig hierfür ist eine offene Art der Kommunikation. Wir bieten eine unabhängige Beratung und bemühen uns, auch langfristig im Kontakt mit dem Kunden zu bleiben.

Ein paar Worte zu Ihrem Mitarbeiterteam: Matthias Porwik: Unsere Mitarbeiter sind erfahren, äußerst engagiert und zuverlässig – ein eingespieltes Team eben. Viele Kollegen arbeiten schon seit Jahren im Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg.

Welche Argumente machen aus Ihrer Sicht Bechtle zu einem attraktiven Partner Ihrer Kunden? MP: Bei Bechtle herrscht eine einzigartige Symbiose zwischen lokaler Präsenz und der Professionalität eines großen Unternehmens. Wir sind Ansprechpartner auf Augenhöhe – das macht uns für Kunden interessant. Ein weiterer Pluspunkt ist sicherlich unsere dezentrale Struktur.

Haben Sie ein Erfolgsrezept? UD: Unsere Mitarbeiter setzen auf langfristige Kundenbeziehungen und eine

enge Zusammenarbeit mit den strategischen Herstellern. Wir gehen die Extremeile für unsere Kunden!

Was mögen Sie an Bechtle? MP: Die Eigenverantwortlichkeit vor Ort auf der einen Seite und auf der anderen Seite die Tatsache, dass sich für fast alle IT-Fragen innerhalb des europaweit aufgestellten Konzerns ein Bechtle Kollege findet, der helfen kann. Wie in einer großen Familie.

Welche Trends stellen Sie bei Ihren Kunden fest? UD: Das Interesse an Managed-Services-Themen steigt. Außerdem beschäftigen sich mittelständische Unternehmen zunehmend mit Cloud-Services.

Was wird heute in der IT immer wichtiger? UD: Das Denken in Lösungen und Prozessen. Hierin liegt ein großes Potenzial. Außerdem werden Mobilität und Hochverfügbarkeit eine immer größere Rolle einnehmen. Bei allem gilt: Anwender und Applikationen stehen im Vordergrund.

Was zeichnet Bechtle gegenüber anderen regionalen Wettbewerbern aus? MP: Einerseits zeichnet uns das breite Lösungsportfolio aus, andererseits aber auch die Vielzahl an Competence Centern und Dienstleistern. Wir bieten 40 verschiedene Applikationen und Lösungen vor Ort und sind Bechtle Platinum Partner von EMC.



Mein Nürnberg.

Getestet und für gut befunden. Tipps von **Marcus Tröger**, Account Manager, und **Ralf Schwamberger**, Business Development Manager im Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg.



Wer nach Sportbekleidung sucht, wird in den [Outlet-Stores von Puma und Adidas](#) in Herzogenaurach fündig. [herzogenaurach.de](#)

STAUNEN

In Nürnberg ist immer etwas los! Angefangen vom [Altstadtfest](#) über das [Bardentreffen](#), das [Bierfest im Burggraben](#), das [Volksfest am Dutzendteich](#) bis zum weltweit berühmten [Christkindlesmarkt](#). Sportfans kommen bei der [DTM am Norisring](#),



Nürnberger Tiergarten.

[tiergarten.nuernberg.de](#)

Spielzeugmuseum.

[museen.nuernberg.de](#)

Ein Muss: [Felsengänge](#) unter der Altstadt. [historische-felsengange.de](#)

[Kaiserburg](#). [kaiserburg-nuernberg.de](#)

Empfehlenswert: [Bar Celona Finca](#) am Pegnitzufer. [celona.de](#)

SCHLEMMEN

Die [Bratwurst](#) gehört zu Nürnberg wie der Eiffelturm zu Paris. Hier nennt man sie „Drei im Weggla“. Gute Bratwurstlokale in der Altstadt:

[Zum Gulden Stern](#).

[bratwurstkueche.de](#),

[Bratwursthäusle](#).

[die-nuernberger-bratwurst.de](#)

oder [Bratwurstströslein](#), das größte Bratwurstlokal der Welt. [bratwurstroeslein.de](#)

Hervorragend essen kann man in der italienischen Bar [La Tavola](#), Theresienplatz 7.

Südseegefühl direkt an der Pegnitz bietet das [Kon Tiki](#). [kontiki-nuernberg.de](#)

Feinschmecker genießen im [Essigbrätelein](#) ausgezeichnete 2-Sterne-Küche. [essigbraetlein.de](#)

SCHLÜRFEN

Franken hat weltweit die höchste Brauereidichte. Empfehlenswerte Brauerei-Gaststätten: [Schänzenbräu](#). [schanzenbraeu.de](#)

Barfüßer.

[barfuesser-nuernberg.de](#) oder [Altstadthof](#).

[hausbrauerei-altstadthof.de](#)

Die besten Cocktails der Stadt gibt es im [Gelben Haus](#). [gelbes-haus.de](#)

Geheimtipp: [Gutmann Biergarten](#) am Dutzendteich. [gutmann-am-dutzendteich.de](#)

Empfehlenswert: [Bar Celona Finca](#) am Pegnitzufer. [celona.de](#)



einem Spiel der [Thomas Sabo Ice Tigers](#) oder des [1.FC Nürnberg](#) auf ihre Kosten. [nuernberg.de](#)

Legendär ist der weltweit größte Triathlon auf der Langdistanz [Challenge Roth](#). [challenge-roth.com](#)

Für Musikfans: [Rock im Park](#) und [Klassik Open Air](#).

Im Sommer versprüht der „[Stadtstrand](#)

SPORTELN

Der Nürnberger Pegnitzgrund, die Fränkische Schweiz und das Fränkische Seenland laden zum [Wandern](#), [Radfahren](#) und [Baden](#) ein.

Braukunst mit einer 18-km-Wanderung verbindet der „[5-Seidla-Steig](#)“. [franken-tour.de/wanderungen](#)

Das [Palm Beach](#) in Stein bietet Thermalbad, Saunalandschaft und 16 Rutschen. [palm-beach.de](#)

Vergoldetes Werben um kluge Köpfe.

Zum zweiten Mal in Folge erhält Bechtle das Gold-Siegel **BEST RECRUITER** in der Branche IT/Software/TK. Manuela Schmiedeknecht, Teamleitung HR Marketing, Recruiting, Ausbildung, Bechtle AG, ist stolz auf die Auszeichnung und beschreibt, was dem Unternehmen beim Werben um neue Mitarbeiter besonders wichtig ist.



Worauf legt Bechtle 2015/16 den Fokus bei den Recruiting- und Employer-Branding-Aktivitäten? Im Grunde setzen wir fort, was wir bereits in den vergangenen Jahren mit viel Spaß und Erfolg gemacht haben: Menschen mit überzeugenden Argumenten und tollen Perspektiven für Bechtle zu gewinnen. Im Mittelpunkt stehen dabei immer Wertschätzung und Authentizität. Wichtiger denn je ist uns die persönliche Ansprache über einen guten Mix unterschiedlichster Recruiting-Kanäle.

Was war aus Ihrer Sicht entscheidend für die Goldplatzierung? Nicht zu unterschätzen bei einem professionellen Recruiting ist der Wert des Unternehmenserfolgs. Bechtle wächst seit mehr als 30 Jahren sehr erfolgreich. Das Unternehmen steht damit für Dynamik und Stabilität gleichermaßen. Das sind bereits tolle Voraussetzungen für ein wirkungsvolles Recruiting. A und O bei der Mitarbeiter-

gewinnung ist aber die Art der Kommunikation, die wertschätzend, individuell und glaubwürdig sein muss. Unsere Kernleistung besteht also darin, den Nerv zu treffen und als Arbeitgeber zu überzeugen.

Was bedeutet die Auszeichnung als BEST RECRUITER? Das zweite Mal in Folge in der Branche IT/Software/Telekommunikation mit dem Gold-Siegel ausgezeichnet zu werden ist vor allem eines: eine tolle Teamleistung im Unternehmen und zugleich eine schöne Bestätigung unserer Recruiting-Strategie. HR-Marketing und Recruiting überzeugen zusammen mit unserer Unternehmensphilosophie und unseren Werten am Arbeitsmarkt und begeistern Menschen für Bechtle. Für uns ist dieser tolle Erfolg Motivation und Ansporn, immer wieder neue Ideen und kreative Ansätze im Bechtle Recruiting zu entwickeln.



Modus Consult ist Qlik® Expertise Partner 2015.

Als einer von nur sechs deutschen und weltweit 13 Partnern ist das Bechtle Tochterunternehmen Modus Consult AG aus Gütersloh vom führenden Anbieter von Business-Intelligence-Software Qlik® als Expertise Partner im Bereich Manufacturing & High Tech ausgezeichnet worden. Der bereits erlangte Status als Elite Solution Provider wird damit um eine neue Qualifikation erweitert. Modus Consult ist der einzige Elite Solution Provider in Deutschland mit dieser Auszeichnung.

Eigene Entwicklung und überzeugende Referenzen. Neben dem Technologie- und Branchen-Know-how für das Produkt QlikView ist spezielles Expertenwissen bei der Implementierung der Software in Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe Voraussetzung für das Erreichen des neuen Status. Dabei überzeugte Modus Consult mit dem eigens entwickelten Produkt Modus Variantenanalyse und einer Vielzahl erfolgreich realisierter Kundenprojekte.

Die am schnellsten wachsende Business Intelligence Plattform weltweit. QlikView führt die drei erfolgsrelevanten Fak-



toren für Entscheidungen in einem ganzheitlichen Analysesystem zusammen: die Betrachtung von Menschen, Daten und Orten. Von großem Vorteil ist dabei das übersichtliche Reporting, das eine klare,

grafisch aufbereitete Entscheidungsgrundlage bietet. Die Analysen verarbeiten Daten unter anderem aus ERP- und CRM-Systemen, Data Warehouses, SQL-Datenbanken oder Excel. Durch die mobile Anbindung können alle Informationen in Echtzeit an jedem Ort der Welt abgerufen werden.

Zusätzliche Wertschöpfung schaffen. Das Expertise-Programm wurde zur Förderung der besten und engagiertesten Qlik®-Partner entwickelt. Expertise-Partner zeichnen sich dadurch aus, dass sie Qlik®-Produkte in besonderer Weise erweitern und damit Kunden eine zusätzliche Wertschöpfung bieten. Zur Qualifizierung durchlaufen die nominierten Partnerunternehmen bei Qlik® einen umfassenden internen Prozess und müssen unter anderem über dokumentierte Erfahrungsberichte sowie erprobte QlikView-Applikationen verfügen, die dazu beitragen, die Qlik®-Produkte zu erweitern.

Steigendes Interesse an IT-Sicherheit.



Thomas Kranig,
Präsident des
Bayerischen
Landesamts für
Datenschutzaufsicht

Rund 150 Teilnehmer besuchten Anfang Juli die Veranstaltung am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm und informierten sich über aktuelle Entwicklungen in den Bereichen IT Security und Informationssicherheit in Vorträgen und anhand von Best-Practice-Beispielen. „Das ist eine neue Bestmarke bei unserer etablierten jährlichen Veranstaltung Bechtle Security Day. Es unterstreicht die zentrale Bedeutung des Themas IT-Sicherheit bei unseren Kunden“, so Charles Kionga, Geschäftsbereichsleitung Bechtle IT Security Competence Center BISS.

Die Trendthemen in diesem Jahr waren Industrie 4.0, sichere Mobilität sowie Penetration-Testing. Auch Fragen nach Informationssicherheit und dem individuellen IT-Sicherheitsreifegrad nahmen viel Raum ein. Als Keynote Speaker konnte Thomas Kranig, Präsident des

Bayerischen Landesamts für Datenschutzaufsicht, gewonnen werden. „Vor allem seine Ausführungen zum Recht auf informationelle Selbstbestimmung haben das Publikum gefesselt“, sagt Heiner Golombek, Leiter des Bechtle Competence Center Datenschutz & Datensicherheit. Beide Competence Center bereicherten den Security Day mit ihrem fachlichen Know-how wesentlich.

→ **Ihre Ansprechpartner** rund um das Thema IT-Sicherheit:
Charles Kionga,
Geschäftsbereichsleitung Bechtle IT Security Competence Center BISS,
charles.kionga@bechtle.com

Heiner Golombek,
Leiter Bechtle Competence Center Datenschutz & Datensicherheit,
heiner.golombek@bechtle.com

Global IT Alliance (GITA).

Sie sind weltweit aufgestellt? Wir auch. Mit eigenen Standorten betreut Bechtle seine Kunden bereits in 14 Ländern Europas. Und seit 2014 auch rund um den Globus – durch aktuell sechs IT-Allianzen mit starken Partnern auf fünf Kontinenten. Dabei können sich unsere Kunden weltweit auf die gewohnte Qualität von Bechtle verlassen. Jeder unserer Partner ist sorgsam ausgewählt und erfüllt unsere hohen Standards in Sachen Service, Prozesse und Portfolio. Unser gemeinsames Ziel: die umfassende, internationale Betreuung global aufgestellter Kunden.

Informationen zu den sechs IT-Allianzen finden Sie hier: bechtle.com/unternehmen/bechtle-global-it-alliance-gita



Bechtle beschleunigt mit NetApp.

Storage-Spezialist NetApp zeichnete Bechtle Anfang Juni mit gleich zwei Awards aus. Beim europäischen Partentreffen des Herstellers in Warschau wurde die Bechtle AG als „SAN Partner of the Year“ in der Region EMEA geehrt. Am selben Tag durfte außerdem Bechtle Schweiz im Windkanal des Formel-1-Rennstalls Sauber in Hinwil den Partner Award in der Kategorie „Embrace New Technology“ entgegennehmen.

Mit beiden Auszeichnungen würdigt NetApp die herausragende Position seines langjährigen Partners im Bereich der SAN-Storage-Lösungen (Storage Area Network). Insbesondere durch die erfolgreiche Positionierung der neuen E-Series-Produkte konnte Bechtle bedeutendes Wachstum in diesem Marktsegment erzielen. In der Schweiz erlangte Bechtle als erster Partner die vollumfängliche Zertifizierung für die Produkte der NetApp E-Series und verfügt damit über höchste Qualifizierungen in Technik und Vertrieb.



Freude über die Auszeichnung für Bechtle Schweiz (v. l.): Noël Schüpbach, Technical Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Bern, mit Franz Blattmann, Alliance Manager, NetApp Switzerland.



Beim Partner Executive Forum in Warschau (v. l.): Thomas Ehrlich, Vice President Global Accounts and Pathways Ecosystems EMEA, NetApp, mit Léo Prado, Sales Manager, Bechtle Suisse Romande, und Ashley Robinson, Senior Director EMEA Marketing, NetApp.

Erneut Nummer 1: Modus Consult ist stärkster Microsoft ERP-Partner 2015 in Deutschland.

Die Modus Consult AG, ein Unternehmen der Bechtle Gruppe, ist erneut Top-1-Partner für Microsoft ERP-Lösungen in Deutschland. Höchste Qualitätsstandards, außergewöhnlicher Kundenservice und vorbildliches Engagement sind für die Rangliste maßgeblich. Damit zählt Modus Consult zugleich zu den stärksten Microsoft ERP-Partnern Europas.

Wiederholte hat Microsoft den Gütersloher ERP-Spezialisten auch in den Microsoft Dynamics Inner Circle und Microsoft Dynamics President's Club berufen. Die Auszeichnung fand während der Microsoft Worldwide Partner Conference 2015 in Orlando statt. Der Inner Circle ist das bedeutendste Partnergremium im Bereich Microsoft Business Solutions. Derzeit sind weltweit nur rund 60 Partner in diesem Gremium vertreten.

Microsoft zeichnet damit die umsatz- und wachstumsstärksten Partner aus und honoriert konsequente Kundenorientierung und optimalen Support. Mit der Mitgliedschaft in diesen Gremien ist Modus Consult maßgeblich an strategischen Entscheidungen und Produktentwicklungen von Microsoft im Bereich ERP beteiligt.

Die Vorstände von Modus Consult, Martin Schildmacher (links) und Klaus Wagner, danken ihren Mitarbeitern und Partnern für ihr Engagement und ihre Motivation und gratulieren zum gemeinsamen Erfolg.



IT-Sicherheitsgesetz bringt neue Pflichten.

Betreiber sogenannter „kritischer Infrastrukturen“ müssen künftig hohe Sicherheitsstandards einhalten und Störungen melden. IT-Sicherheitsspezialisten helfen bei der Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen.

„Hackerangriff auf Bundestag“, „Brite knackt Computer von US-Armee“, „Hackerangriff auf polnische Airline LOT in Warschau“, „Leistungsdaten von Tour-de-France-Fahrer Chris Froome öffentlich gemacht“, „Hacker plündert Kundendaten von Seitenprungportal“ – das sind nur einige Schlagzeilen in diesem Sommer. Sie befeuern die öffentliche Debatte zu IT-Sicherheit auch Monate nach den Enthüllungen von Edward Snowden. Als einen Meilenstein im Kampf gegen das Ausspähen sensibler Daten stellte die Bundesregierung das neue nationale IT-Sicherheitsgesetz vor, das am 10. Juli vom Bundesrat gebilligt wurde. Es sieht vor allem für Betreiber kritischer Infrastrukturen neue Auflagen vor.

Die Bundesregierung will damit insbesondere Einrichtungen und Netze, die für das öffentliche Leben bedeutsam sind, stärker schützen. Daraunter Energie- oder Telekommunikationsnetze, Banken, Börsen, Versicherungen, Verwaltungsbehörden, medizinische Versorgungseinrichtungen, Verkehrsbetriebe oder Wasserversorger. Eine Störung oder ein Ausfall hätte drastische Folgen für die Allgemeinheit. Daher müssen die Betreiber nun kraft Gesetzes Min-

deststandards zur IT-Sicherheit einhalten und Störungen künftig an das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) melden. Tun sie das nicht, drohen Bußgelder in Höhe von bis zu 100.000 Euro. Ziel ist, Hackerangriffe auf die Infrastruktur und Missbrauch von Informationen zu erkennen und von vornherein zu vermeiden.

Doch was bedeutet dieses neue IT-Sicherheitsgesetz für die Betroffenen konkret? „Derzeit werden wir sehr häufig angefragt, denn viele IT-Verantwortliche sind verunsichert“, sagt Heiner Golombek, Leiter des Competence Centers Datenschutz & Datensicherheit bei Bechtle. Einen pauschalen Rat, was Betreiber kritischer Infrastrukturen tun sollen, gibt es allerdings nicht. Jede Kundensituation ist individuell, gerade in Sicherheitsfragen unterscheiden sich die Lösungen nach Unternehmensgröße, Branche oder Produkten.

Bevor überhastet Maßnahmen eingeleitet werden, ist eine genaue Analyse des Status quo ratsam. „Neben der Ermittlung des IT-Sicherheitsreifegrads ist es im Vorfeld einzelner IT-Projekte wichtig, ein individuelles Sicherheitskonzept zu entwickeln“, rät Heiner Golombek. Hierzu zählen beispielsweise auch Aufbau und Betrieb eines Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS). Speziell ausgebildete und BSI-zertifizierte IT-Sicherheitsexperten bei Bechtle garantieren eine

Beratung nach aktuellem und gesetzlich vorgeschriebenem Standard. Steht das Konzept, können im Anschluss die geplanten IT-Projekte bzw. Technologie-migrationen – wie beispielsweise Mobile-Lösungen, Cloud-Migrationen oder Infrastrukturprojekte – deutlich prozess-orientierter und erfolgreicher implementiert werden.

Dass das neue Gesetz Substanz hat, davon sind die Sicherheitsexperten bei Bechtle überzeugt: „Hinter dem neuen Gesetz steht der Sicherheitsstandard nach dem Informations-Sicherheits-Management-System, abgekürzt ISMS. Das ISMS bildet zudem den Rahmen und damit die Voraussetzung einer möglichen Zertifizierung nach ISO 27001. Damit haben wir nun schon einige Jahre Erfahrung und können festhalten, dass der Standard in der Praxis absolut überzeugt“, sagt Heiner Golombek.



→ Ihr Ansprechpartner:
Heiner Golombek,
Leiter Bechtle Competence Center
Datenschutz & Datensicherheit,
heiner.golombek@bechtle.com



Trend Micro zeichnet Bechtle IT-Systemhaus Österreich aus.

IT-Security-Hersteller Trend Micro hat seine besten Partner in der DACH-Region mit den Channel-Awards ausgezeichnet. Der Preis des besten österreichischen Partners in der Kategorie „Complete User Protection“ ging an Bechtle.

Die auf der Partnerkonferenz in München verliehene Auszeichnung unterstreicht einmal mehr die Beratungs- und Implementierungskompetenz des Bechtle IT-Systemhauses Österreich im Bereich IT Security. Im Fokus der mit dem Award prämierten Kategorie steht die Absicherung des gesamten Unternehmensnetzwerks: von PCs bis zu mobilen Endpunkten, von E-Mail- über Collaboration- bis hin zur Websicherheit.

SAVE THE DATE

BECHTLE CC DAY 2016

| | |
|-----------------------------|---------------|
| MI 06.04.2016 | DO 07.04.2016 |
| Bechtle Platz 1, Neckarsulm | |



CAD-Kunden- tag bei Bechtle: **SOLIDWORKS** **EXPERIENCE** **DAY 2015.**

Spannende Neuerungen und Markt-trends rund um die 3D-CAD-Soft-ware SOLIDWORKS präsentieren die Bechtle Spezialisten SolidLine AG und Solidpro GmbH bei ihrem gemein-samen Kundentag am 23. Oktober 2015 in Neckarsulm. Erstmals zu Gast beim großen Anwenderforum in der Bechtle Zentrale ist in diesem Jahr SOLIDWORKS-CEO Gian Paolo Bassi.

Der SOLIDWORKS Experience Day 2015 bietet erneut ein breites Angebot an Fachvorträgen zu den Softwarelösungen von SOLIDWORKS sowie einen Überblick aktueller Produkte für zukunftsstarke Engineering-Prozesse. Neben den neuen Features der im Herbst erscheinenden Version SOLIDWORKS 2016 stehen Themen wie die vernetzte Produktion, 3D-Druck oder Product Lifecycle Management (PLM) auf der Agenda der Kundenveranstaltung.

Mehr Informationen zum Programm und Möglichkeit zur Anmeldung (kostenlos) unter bechtle.com/events





Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE