

BECHTLE

update

1. 2016

FÜR UN

SERE KUNDEN

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE



Liebe Leserin, lieber Leser,

bei unserem diesjährigen Competence Day lohnte sich der Gang durch die Ausstellung mehr denn je – so das Feedback vieler Teilnehmer, aber auch mein persönlicher Eindruck! Seit Jahren schreiben wir uns Praxisnähe auf die Fahne, doch nie zuvor konnten unsere Besucher die Vielfalt von IT so hautnah erleben. Dass Digitalisierung längst nahezu jeden Lebensbereich umfasst, ist sicher keine neue Erkenntnis. Wie sehr IT jedoch inspirieren, das Leben erleichtern, die Effizienz des Arbeitsalltags erhöhen und Kommunikation lebendig gestalten kann, das machte unsere Hausmesse auch Menschen deutlich, die kein „IT“ in ihrer Funktionsbezeichnung tragen.

Wie gut fügt sich da das Titelthema unseres Kundenmagazins ein. Im Leitartikel lesen Sie folgende Thesen: „Die Digitalisierung ist kein Hype, sondern Fakt. Sie ist aber auch keine Revolution, die von heute auf morgen alles auf den Kopf stellt. Sonder ein evolutionärer Prozess, der uns langfristig begleiten wird. Die Zeit ist reif, um jetzt die eigene Digitalisierung voranzutreiben.“ Das kann ich nur unterstreichen. Während im vergangenen Jahr noch mehrheitlich gerätselt und Chancen gegen Risiken abgewogen wurden, geht es jetzt darum, die ersten Schritte hin zu einer zukunftsfähigen IT zu gehen. Wir sind so weit! Sie auch?

Eine inspirierende Lektüre wünscht
Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



BECHTLE UPDATE 1.2016

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>4 Digitalisierung: Fragen und Antworten.</p> <p>8 Bechtle Logistik: Smarte Weltpremiere.</p> <p>10 Jubiläum: SwITzerland.</p> <p>12 AZUBIT: Überraschung.</p> <p>14 Trainee: Der perfekte Start bei Bechtle.</p> <p>16 IT-Landkarte: Wissen, wo's langgeht.</p> <p>20 Enterprise Mobility Management: Interview.</p> <p>22 2016: Kunterbunte Neuigkeiten.</p> <p>24 Virtualisierung: Rechenzentrum auf Touren.</p> <p>26 CAD: Quietschgelbe Dreiräder der Schweizer Post.</p> | <p>28 Verbundenheit: IT-Leiter und IT-Partner.</p> <p>32 Passende Mitarbeiter: Den Richtigen finden.</p> <p>34 Global IT Alliance: Drei auf einen Streich.</p> <p>36 Trend: Digital ist so analog.</p> <p>38 Raynet: Softwarepaketierungsfabrik.</p> <p>40 Viva España: Bechtle direct in Spanien.</p> <p>44 Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle.</p> <p>50 like & share: Auf dem Laufenden bleiben.</p> <p>51 bits & bobs: Hübsches und Praktisches.</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

IN FRAGEN DER

DIGITALISIERUNG

Cloud, Industrie 4.0, Internet der Dinge laufen große

Schlagworte und Google-Hits der vergangenen Jahre.

Jetzt macht ein noch größeres Wort die Runde, in dem

das alles und mehr inbegriffen scheint: Digitalisie-

rung. Was ist wirklich unter der neuen Überschrift zu

fassen? Wie packen wir das Thema nun an? Diesen

und anderen Fragen lohnt es sich nachzugehen.

Denn Digitalisierung ist kein „One Hit Wonder“, sondern bringt einen grundlegenden und nach-

haltigen Wandel mit sich. Das können wir als

erste Antwort schon mal festhalten.

Wer digitalisiert wen oder was?

Die diesjährige CeBIT hatte sich zum zweiten Mal das Motto „d!conomy“ auf die Fahnen geschrieben. Gemeint ist die Digitalisierung von Wirtschaft und Märkten, öffentlicher Hand und Verwaltung sowie der Gesellschaft. Anders gesagt: Alles wird digital – mit Ausrufezeichen. Und das ist für jeden gesetzt. Keine Branche und kein Unternehmen bleibt unbetroffen, keine Organisation, kein Geschäftsmodell unberührt. Ob B2B oder B2C, Wohltätigkeitsverein oder Steuerbehörde. Wir sehen schon heute, dass praktisch jeder Prozess und jede Interaktion das Potenzial haben, digitalisiert zu werden. Trotzdem werden immer noch viele davon überrascht oder sogar überrollt.

Um die eigene Digitalisierung erfolgreich anzustoßen, ist IT der Hebel. Dabei steht die IT nicht mehr im Keller, sondern im Zentrum aller Unternehmungen und Überlegungen. Sämtliche Abteilungen sind mit ihr – und nicht nur durch sie – vernetzt. Das bedeutet nicht zuletzt: Neue Organisationsstrukturen halten Einzug. Geschäfts- und IT-Verantwortliche sitzen an einem Tisch – auch auf oberster Führungsebene. Ein CDO (Chief Digital Officer) ist kein Avatar und keine künstliche Intelligenz, sondern die weibliche oder männliche Personifizierung des neuen Paradigmas.

Weitere Treiber im Unternehmen sind häufig Marketing und Vertrieb, die digitale Kundendaten für eine zielgerichtete Kommunikation nutzen oder ihr Customer Relationship Management mit individualisierten Services verbessern wollen. Dabei werden auch zunehmend Maschinen eingeschaltet, die als „Dinge des Internets“ zum Beispiel Wartungszustände an ihre Betreiber melden. Es gibt unendlich viele Stellschrauben der Digitalisierung. Wer Ideen einbringt, daran zu drehen, macht sein Unternehmen zukunftsstark und sollte Unterstützung finden.

Wer sind die Pioniere der Digitalisierung?

Die Disruption ist Schwesterbegriff und Begleiterscheinung der Digitalisierung. Die Musikindustrie kann ein Lied davon singen. Obwohl frühzeitig ein digitales Produkt – wir erinnern uns: die CD – im Einsatz war, wird sie doch vom komprimierten MP3-Format kalt erwischt und geht im Strudel des Streaminganbieters beinahe unter. Aus einem zunächst illegalen entsteht ein höchst erfolgreiches Geschäftsmodell, das ein IT-Unternehmen mit iTunes etabliert und monetarisiert.

Dieses Prinzip hat ausgerechnet ein Schwergewicht der alten Industrien genau verstanden – und zum Anlass genommen, das eigene Geschäftsmodell infrage zu stellen, bevor es andere tun. So hat der Stahlriese Klöckner sich selbst neu erfunden und unter kloeckner-i.com eine Plattform entwickelt, die Prozesse der Stahlbranche konsequent digitalisiert. Dabei hat man bewusst externe Ressourcen aufgebaut, um das Projekt mit Start-up-Haltung statt Konzerndenke anzugehen.

Mit derselben Konsequenz hat Ströer einen anderen Weg eingeschlagen. Der Marktführer für Außenwerbung erweitert seine Wertschöpfungskette durch massenhafte Akquisitionen digitaler Dienstleister. So werden zunehmend elektronische Werbeflächen nicht nur vermietet, sondern auch eigene Inhalte damit vermarktet und datengetriebene Kampagnen besser unterstützt. Gemeinsam ist beiden Ansätzen, dass sie ihr bestehendes Geschäftsmodell radikal hinterfragen und so auszurichten suchen, dass es unangreifbar wird. Denn die nächste Disruption steht immer schon bevor.

Was hat noch Potenzial?

Die Unternehmensberatung Arthur D. Little hat einen „Digital Transformation Index“ entwickelt, um den digitalen Reifegrad verschiedener Branchen messen und vergleichen zu können. Demnach haben deutsche Unternehmen noch viel Luft nach oben, wobei den Bereichen Automobilindustrie, Maschinenbau und Logistik eine führende Rolle zugetraut wird.

Ein wichtiges Zukunftsfeld bilden auch der Bildungssektor und die öffentliche Verwaltung. Hier wird der Zugang zu Wissen durch neue digitale Plattformen einerseits vereinfacht, andererseits haben sich Schulen und Behörden noch keine guten Noten verdient.

Gerade hat jedoch Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie, auf der CeBIT die „Digitale Strategie 2025“ vorgestellt. Sie umfasst „Zehn Schritte in die Zukunft“ und lässt hoffen, dass Deutschland sich jetzt die Siebenmeilenstiefel anzieht. Dazu passt, dass Sigmar Gabriel auch die Schirmherrschaft des neu installierten „Digital Leader Awards“ übernommen hat. Ende Juni werden in Berlin „die besten Digitalisierungsprojekte“ ausgezeichnet. Man darf schon jetzt gespannt sein.

Der Handel wird hybrid.

E-Commerce goes analog und konventionelle Geschäfte werden digital. Zwei bisher diametrale Vertriebswege des Handels kreuzen sich zunehmend gegenseitig. In Einzelhandelsfilialen finden sich digitale Schaufenster, interaktive Umkleiden und Displays, um Waren zu bestellen, die nicht vor Ort zu haben sind. Umgekehrt eröffnen Onlineshops physische Geschäfte: Zalando in Berlin, das Otto-Label „Edited“ dreimal in Deutschland, Alibaba in Nordchina, Amazon den ersten Bookstore in Seattle. Es wird spekuliert, dass daraus Hunderte Buchläden werden könnten oder Amazon eines der ganz großen Handelsunternehmen gleich komplett übernimmt.



Wie betreibt man die Digitalisierung?

Digitalisierung ist zwingend. Das muss man wissen und anerkennen. Ohne Wenn und Aber. Und: Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess: Transformation ohne Ende. Wer das jetzt nicht mehr aus den Augen verliert, wird sein Unternehmen, seine Organisation voranbringen. Dabei ist der Ausgangspunkt egal. Es gilt, einen pragmatischen ersten (oder nächsten) Schritt zu gehen. Am besten mit einem Partner, der den digitalen Reifegrad erfassen und den weiteren Weg aufzeigen kann. Wer noch am Anfang steht, wird zunächst die IT-Infrastruktur „digital ready“ machen und standardisieren, um Cloud-Lösungen zum Einsatz zu bringen und Prozesse und Services transformieren zu können. Damit das alles zusammenspielt, bedarf es der „Orchestrierung“ aller eingesetzter Instrumente. Das können erfahrene IT-Partner.

Was nimmt die Menschen mit?

Mit der Digitalisierung setzt sich auch die Automatisierung fort. Die Roboter werden mehr und sie lernen dazu; kommende Generationen haben zunehmend „künstliche Intelligenz“ auf dem Kasten. Damit ist klar, dass sich der Wettbewerb von Menschen und Maschinen bei bestimmten Tätigkeiten weiter verschärft. Bei anderen Aufgaben arbeiten beide Seiten zusammen oder digitale Hilfsmittel unterstützen bei der Arbeit. So werden bei Bechtle Smart Glasses für die Warenlogistik genutzt, in anderen Unternehmen kommen bereits Augmented-Reality-Lösungen für Wartungen und Reparaturen zum Einsatz. Ob erweiterte oder komplett virtuelle Realitäten: Die entsprechenden Tools befähigen Menschen ohne umfassendes Vorwissen, auch komplizierte Maschinen bedienen oder komplexe Fertigungsschritte absolvieren zu können. Bei all dem weiß unterm Strich niemand genau, wie viele Arbeitsplätze durch die Digitalisierung einerseits verloren gehen und andererseits geschaffen werden. Fest steht: Es werden auch künftig die Menschen sein, die digitale Geräte und Anwendungen entwickeln oder hervorbringen. Damit sind nicht nur Softwareingenieure oder Programmierer angesprochen. Denn Mitarbeiter aller Ebenen und Geschäftsbereiche sind mit ihren eigenen Arbeitsumfeldern am besten vertraut. Mit diesem Wissen können sie viel dazu beitragen, die richtigen Prozesse auf die sinnvollste Weise zu digitalisieren, um produktiver und besser zu werden. Deshalb muss die Unternehmensführung zwar die Digitalisierung vorantreiben, dabei aber immer im Blick behalten, die Organisation auch kulturell zu durchdringen. Alle Mitarbeiter und ihre Qualitäten wollen dabei mitgenommen werden, um die digitalen Potenziale voll auszuschöpfen. Digitalisierung verläuft am erfolgreichsten horizontal und vertikal, von „Shop Floor“ bis „Top Floor“, kreuz und quer.

Ist ein IT-Unternehmen eigentlich „digital by nature“? Nein. Weil Hard- und Software nicht alles sind, sondern zukünftig alles digital. Deshalb hat Bechtle die eigene IT-Abteilung auch mit „360° Business-Sicht“ neu organisiert. Als Dienstleister, der hilft, erfolgreich Geschäfte zu machen. Mit einem Business Account Management, an das die Geschäftseinheiten ihre Anforderungen richten können. Diese Schnittstelle vermittelt und „übersetzt“, damit beide Seiten Projekte mit demselben Verständnis angehen. Ähnlich hält Bechtle das auch bei Kunden. Hier sind es „IT-Business-Architekten“, die sowohl Verständnis für Geschäfts- als auch für IT-Prozesse mitbringen. Und das ist das A und O bei der Digitalisierung. Die Architekten sind in der Lage, Geschäftsmodelle zu planen und aufzubauen und mit passenden IT-Landschaften zu umgeben.

Beim 12. Bechtle Competence Day Anfang April wurde im Übrigen das Thema „Digitalisierung – Chancen einer zukunftsstarken IT“ ausführlich erörtert. Über 2.500 Besucher fanden sich in Neckarsulm ein, um an zwei Tagen mehr als 70 Vorträgen zu folgen und vielfältige Livedemos zu erleben. Auch das ein Zeichen dafür, dass Digitalisierung den „Nerv“ der IT-Verantwortlichen trifft.

Die CDOs kommen.

Chief Digital Officers sind die Neuen in den Chefetagen. Immer mehr große deutsche Firmen haben oder suchen einen CDO. Das Marktforschungsinstitut Gartner erwartet, dass 90 Prozent der Großorganisationen weltweit diese Position bis 2019 besetzt haben. Allein in den vergangenen zwei Jahren habe sich die Anzahl der CDOs von 400 auf 1.000 mehr als verdoppelt. Wer an dieser Stelle auch Bedarf sieht: Studie und 90-Tage-Aktionsplan unter deloitte.ca/chief-digital-officer

Und nun? Was tun?

Die Digitalisierung ist kein Hype, sondern Fakt. Sie ist aber auch keine Revolution, die von heute auf morgen alles auf den Kopf stellt. Sondern ein evolutionärer Prozess, der sich stetig entwickelt und uns langfristig begleiten wird. Die Zeit ist reif, um jetzt die eigene Digitalisierung voranzutreiben. Die IT mit ihren Prozessen und Services ist so weit, Unternehmen und Organisationen auf den Weg zu bringen und zu begleiten. Pragmatisch, konkret und auf den jeweiligen Digitalisierungsgrad zugeschnitten. Ausprobieren, schrittweises Entwickeln und Betastrategien sind dank flexibler IT-Lösungen ausdrücklich erlaubt und machbar. Praktisch unterwegs sein lautet die Marschroute. Mit oder ohne Chief Digital Officer als Anführer. Sie finden Ihren Weg.

Smarte Weltpremiere in der Bechtle Logistik.

Kurz vor Weihnachten eine Weltpremiere: Nicht etwa eine spektakuläre Produktneuheit trifft im Lager ein, sondern ein Fortschritt der stillen Art vollzieht sich im Logistikzentrum von Bechtle in Neckarsulm. Seit Dezember 2015 setzen Mitarbeiter bei der Kleinteilekommisionierung eine Augmented-Reality-Lösung mit Datenbrillen ein. Sie basiert auf einer mobilen SAP-App, weitsichtiger Modernisierung sowie kontinuierlichem Innovationsgeist. Zeit für eine Momentaufnahme auf dem Weg zur Logistik der Zukunft.

Der Blick verweilt kurz auf dem QR-Code und die Datenbrille verbindet sich mit dem Lagerverwaltungssystem. Nach dem raschen Log-on kommt die erste der grünen Kommissionierboxen ins Visier, die nacheinander am so genannten Bahnhof eintreffen. „Nun beginnt die Kommissionierung des Kundenauftrags“, erklärt Christian Deppisch, Leiter Schlüsselprojekte Logistik bei Bechtle. „Das Prinzip ist einfach: Der Anwender richtet den Blick auf bestimmte Barcodes, die dann von einer Scansoftware erfasst und einer mobilen App weiterverarbeitet werden.“

Durch Scannen des Barcodes auf der Box erhält der Lagermitarbeiter die Information, von welchem Lagerplatz kommissioniert, in der Fachsprache: „gepickt“, werden soll. Nach dem Verifizierungsscan des Lagerplatzes wird der Artikelbarcode gescannt und die jeweilige Auftragsmenge kommissioniert. Die Bestätigung der gewünschten Anzahl von Netzwerkkabeln, Mäusen oder RAM-Bausteinen erfolgt per Spracheingabe. Ein abschließender Scan am Bahnhof – einem von insgesamt sieben Kommissionierzonen im Kleinteilebereich – schickt die Box auf die weitere Reise und schlussendlich zum Verpacken.

„Auf dem Display der Smart Glasses erscheinen Schritt für Schritt die zum jeweiligen Kommissionierstatus benötigten Kontextinformationen. Der Mitarbeiter wird durch die visuell ansprechende Informationsaufbereitung schnell und unkompliziert durch den kompletten Kommissionierungsvorgang geführt“, sagt Christian Deppisch. Während der Lagermitarbeiter sich durch die Regalgänge bewegt, sind seine Hände die ganze Zeit über frei, um Produkte zu entnehmen und in die Kommissionierbox zu legen.

Weltweit vorn. Seit Mitte Dezember nutzt Bechtle die blickgesteuerte Augmented-Reality-Lösung als Alternative zum Standardverfahren mit Handscannern – und realisiert damit „Pick-by-Vision“. Als Datenbrille kommt derzeit vor allem das Modell M100 des US-Herstellers Vuzix zum Einsatz – klassisch mit Brillengestell oder aber mit Überkopfbügel wie ein Headset getragen. Zentrales Element der Lösung ist die mobile SAP AR Warehouse Picker App. Die auf Android basierende Software feierte im Logistikzentrum von Bechtle ihre weltweite Premiere im produktiven Einsatz. Die erfolgreiche Pilotanwendung ist das Ergebnis beharrlicher Tests. Seit Mai 2014 arbeiten Bechtle und SAP in einem Projekt zusammen, um die Integration zukunftsstarker digitaler Technologien in der Lagerlogistik voranzutreiben. „Die reibungslose Systemintegration – ermöglicht durch unsere interne IT – und die erreichte Belastbarkeit der Prozesse gaben den Ausschlag dafür, diesen zukunftsweisenden Schritt zu gehen“, sagt Klaus Kratz, Bereichsleiter Logistik bei Bechtle und Initiator des Projekts. „Durch den regelmäßigen Einsatz im Tagesgeschäft lernen wir permanent dazu und lassen unsere Ideen und Anregungen mithilfe von individuell auszufüllenden Fragebögen kontinuierlich in die Produktverbesserungen einfließen. Die geringe Akkulaufzeit und die Bildschirmqualität der Brille limitieren zwar noch eine umfassendere Anwendung der Lösung im operativen Geschäft, aber das gemeinsam mit unseren Partnern verfolgte Ziel ist der flächendeckende Einsatz von Pick-by-Vision.“

Zukunftsstarke Grundlagen. Die bestehende IT-Infrastruktur im Lager musste für die neue Lösung nicht verändert werden. Die Datenbrillen greifen auf dasselbe WLAN-Netz zu wie die Handscanner. Unentbehrliche Grundlage für sämtliche aktuellen Logistikprozesse ist das vor fünf Jahren erfolgreich implementierte Lagerverwaltungssystem SAP Extended Warehouse Management (EWM). „Ohne diesen Quantensprung wäre die jetzt erreichte Evolutionsstufe mit Smart Glasses überhaupt nicht vorstellbar“, sagt Logistikleiter Klaus Kratz. Bis 2011 erfolgte die Kommissionierung im Kleinteilebereich mit geringer Systemunterstützung anhand vorab ausgedruckter Lieferscheine. Der Lagermitarbeiter



stellte seine Kommissionen individuell zusammen, was einem durchschnittlichen Laufweg von 11 Kilometern pro Tag im Kleinteilebereich für jeden Kollegen entsprach.

Seit der Umstellung auf hochgradig IT-gestützte Abläufe stößt ein eingehender Auftrag automatisch den Transport einer Kommissionierbox an. Sie wird systemgesteuert über die Fördertechnik durch die Bahnhöfe navigiert, die den gewünschten Produkten am nächsten liegen. Dadurch konnten die Laufwege der Mitarbeiter um 50 Prozent reduziert werden. Erst am Ende des Prozesses werden alle notwendigen Papiere wie Lieferschein, Versandlabels oder Kennzeichnungen ausgedruckt und der Sendung beigefügt.

„Die konsequente Nutzung der modernsten verfügbaren Technologien unterstützt uns dabei, den wach-

senden Kundenanforderungen und unseren Zielen in puncto Effizienz gerecht zu werden. Wir sind davon überzeugt, dass wir als First Mover stark von den Potenzialen des Einsatzes von Datenbrillen profitieren können – insbesondere hinsichtlich der Schnelligkeit und Qualitätsverbesserung unserer Abläufe“, sagt Klaus Kratz. Als weitere Anwendungsfelder sind derzeit die Kleinteileinlagerung und die Abwicklung von Aufträgen im Großteilebereich geplant. Zunächst steht aber die Optimierung der pilotierten Prozesse im Fokus: Mit einer motivierten Logistikcrew, Partnerschaften auf Augenhöhe und dem Rückenwind der technologischen Dynamik. Im Sommer 2016 soll mit der M300 bereits die nächste Generation der Vuzix Datenbrillen für den professionellen Einsatz ausgeliefert werden. Ganz gewiss bei Bechtle.

Bericht zur Lagermodernisierung in Bechtle update 3.2012

Video Einsatz von Smart Glasses bei Bechtle.



SwITzerland.

1996 schlägt Bechtle ein neues Kapitel der Firmengeschichte auf. Der Eintritt in den schweizerischen IT-Markt unterstreicht den unternehmerischen Ehrgeiz, Neues zu wagen, und stellt sich in der Folge als richtungsweisend für das gesamte Geschäftsmodell heraus. Bechtle schafft es, sich als zuverlässiger Partner im Markt zu verankern, und vertieft die Verbundenheit mit Kunden, Land und Leuten. Ein kurzer Überblick auf 20 Jahre Bechtle „Swissness“.

Einige Jahre später, 1999, wird Comsoft die erste Marke, die nach einer Übernahme fortgeführt wird – das Unternehmen agiert heute als Softwarespezialist der Bechtle Gruppe in sieben Ländern Europas. Für einen Paukenschlag in der Branche sorgt 2004 die Akquisition der international aufgestellten ARP-Datacon-Gruppe mit Hauptsitz im schweizerischen Rotkreuz. Inzwischen ist ARP in der Schweiz, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Österreich und Belgien aktiv.

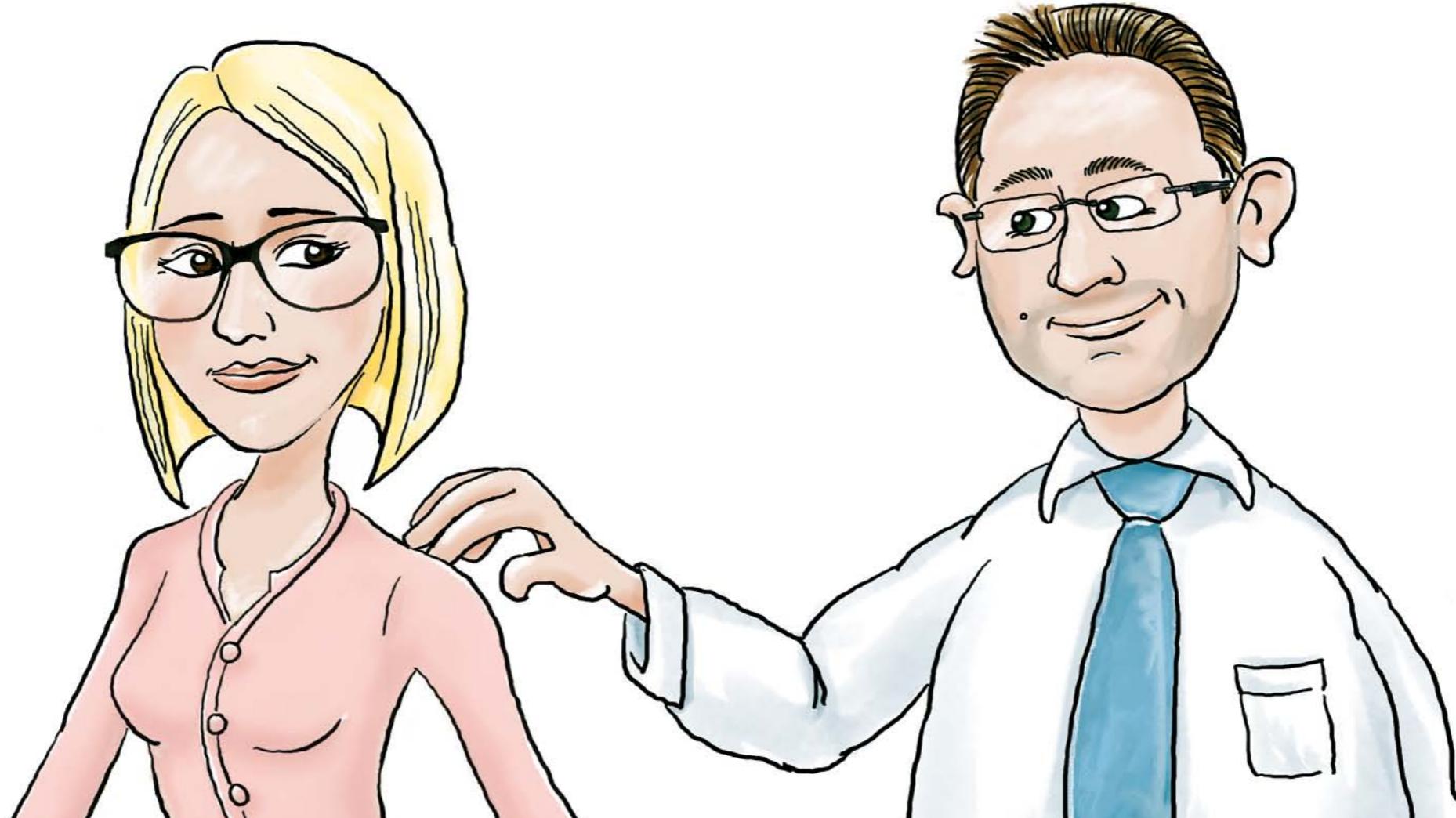
2002 startet Bechtle die Internationalisierung des Systemhausgeschäfts – erneut in der Schweiz. Durch Akquisitionen im deutschsprachigen Landesteil sowie in der Suisse Romande realisiert Bechtle in wenigen Jahren das Ziel einer flächendeckenden Präsenz in den wichtigsten Wirtschaftsräumen. Heute ist Bechtle an 13 Standorten in der Schweiz vertreten. Mit rund 650 Kolleginnen und Kollegen gehört das Unternehmen zu den bedeutenden Arbeitgebern in der IT-Branche des Landes. Die charakteristische Kombination aus Dienstleistung und Handel sowie das Zusammenspiel zentraler Services und dezentraler Gesellschaften machen Bechtle Schweiz zu einem integralen Bestandteil des Konzerns. Und zum verlässlichen IT-Partner zahlreicher schweizerischer Kunden.

+

zeln im Land der Eidgenossen. Mit der Akquisition von Comsoft direct im Jahr 2000 etabliert sich Bechtle endgültig als feste Größe im schweizerischen Direktmarkt. Darüber hinaus wird Comsoft die erste Marke, die nach einer Übernahme fortgeführt wird – das Unternehmen agiert heute als Softwarespezialist der Bechtle Gruppe in sieben Ländern Europas. Für einen Paukenschlag in der Branche sorgt 2004 die Akquisition der international aufgestellten ARP-Datacon-Gruppe mit Hauptsitz im schweizerischen Rotkreuz. Inzwischen ist ARP in der Schweiz, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Österreich und Belgien aktiv.

2002 startet Bechtle die Internationalisierung des Systemhausgeschäfts – erneut in der Schweiz. Durch Akquisitionen im deutschsprachigen Landesteil sowie in der Suisse Romande realisiert Bechtle in wenigen Jahren das Ziel einer flächendeckenden Präsenz in den wichtigsten Wirtschaftsräumen. Heute ist Bechtle an 13 Standorten in der Schweiz vertreten. Mit rund 650 Kolleginnen und Kollegen gehört das Unternehmen zu den bedeutenden Arbeitgebern in der IT-Branche des Landes. Die charakteristische Kombination aus Dienstleistung und Handel sowie das Zusammenspiel zentraler Services und dezentraler Gesellschaften machen Bechtle Schweiz zu einem integralen Bestandteil des Konzerns. Und zum verlässlichen IT-Partner zahlreicher schweizerischer Kunden.

+



Ich glaube, du wartest auf mich.

Manchmal wird das Leben durch tolle Begegnungen

mit besonderen Menschen einfach noch schöner und
lebendiger. Insbesondere, wenn man nicht damit rech-
net und von jetzt auf nachher mittendrin ist.

Seit eineinhalb Jahren arbeite ich in der Unternehmenskommunikation von Bechtle, bin unter anderem für die Ausbildungsinitiative AZUBIT verantwortlich und daher immer auf der Suche nach neuen engagierten Azubis und Studenten. Letztes Jahr konnten wir einen ganzen Schwung neuer AZUBITs für das Projekt gewinnen. Da war einer dabei, der von Anfang an etwas aus der Reihe tanzte – im positiven Sinn. Die Begegnung war so toll, dass wir sie auf keinen Fall für uns behalten wollten.

Alle Auszubildenden und Studierenden, die bei Bechtle ihren neuen Lebensabschnitt starten, nehmen zu Beginn an der zweitägigen Einführungsveranstaltung MIKADO teil. Hier werden sie für ihren beruflichen Einstieg vorbereitet, um sich schnell bei Bechtle zurechtzufinden. Auch AZUBIT wird jedes Jahr vorge-

stellt, um neue „Botschafter“ zu werben. Im September 2015 saß Daniel in dieser Veranstaltung und wurde neugierig.

Nur zwei Tage später erreichte mich eine E-Mail mit dem Betreff „Ich habe Interesse an AZUBIT“. Freudig darüber, dass der Vortrag bei MIKADO offensichtlich gut ankam, leitete ich den normalen Vorgang ein: Antwort verfassen und Terminanfrage zum Kennenlerngespräch via WebEx verschicken. Keine Minute später poppte ein neues Chatfenster auf meinem Bildschirm auf. Es war Daniel. Er schrieb, dass er in der kommenden Woche wegen einer Schulung am Bechtle Platz 1 ist und ob wir das Gespräch nicht lieber persönlich führen möchten. Gesagt, getan. Eine Woche später klingelte mein Telefon und unsere Kollegin am Empfang meldete ihn an.

In der Piazza angekommen, konnte ich ihn allerdings nicht finden. Als ich mich nach einigen Minuten immer noch suchend umschaute, spürte ich, wie mir jemand von hinten auf die Schulter tippte. Erschrocken drehte ich mich um, und noch bevor ich reagieren konnte, sagte mir die Person gegenüber: „Ich glaube, du wartest auf mich!“ Im ersten Moment war ich etwas verwirrt, weil ich mir Daniel – ehrlich gesagt – anders vorgestellt hatte und deshalb kurz zuvor auch noch zielstrebig an ihm vorbeimarschiert war. Auch wenn ich bei jeder zweiten Alterseinschätzung komplett danebenliege, war ich mir sicher, dass er auf jeden Fall schon auf Ü30-Partys eingeladen wird. Und normalerweise liegt das Durchschnittsalter unserer AZUBITs eher bei 18 Jahren. Aber wieso eigentlich nicht, dachte ich mir.

Einige Minuten später, im Besprechungsraum angekommen, hangelte ich mich, wie in jedem Gespräch, das ich mit potenziellen AZUBITs führe, durch die Fragen

auf meinem Beurteilungsbogen. Daniel erzählte, dass sein Vater als Administrator Rechenzentren betreute und er daher schon sehr früh mit Hard- und Software in Berührung kam. Mit acht (!!) Jahren hatte er bereits seinen eigenen Rechner mit 20 MB Speicherplatz. Das war 1988! Zu dieser Zeit ärgerte man sich noch mit ollen C64-Computern herum.

Aus seinem Hobby entwickelte sich schnell mehr: Jede freie Minute wurde programmiert und am PC gebastelt. Nicht verwunderlich, dass Daniel ziemlich früh das Ziel verfolgte, eine Ausbildung in der IT-Branche zu starten. Zuerst aber machte er sein Abitur, war danach beim Bund und startete jetzt eben bei Bechtle seine Ausbildung. Die erste Ausbildung. Und an diesem Punkt ging meine Rechnung nicht mehr auf. Mittlerweile wusste ich nämlich auch, dass er 35 Jahre alt ist.

Meine Verwunderung sah er mir wohl an und fragte, ob ich wissen möchte, was er zwischen Wehrdienst und Ausbildungsstart getrieben habe. Heftiges Nicken. Er erzählt, dass er lange Zeit auf einer Organic Farm in den USA gelebt hat. Hier unterstützte er nicht nur bei den landwirtschaftlichen Tätigkeiten, sondern baute parallel die komplette IT der Farm auf. Und weil ihm das Spaß machte, kümmerte er sich ebenfalls um die IT einer Nachbarsfarm und schulte die Mitarbeiter. Das alles ohne Ausbildung! Ich war erstaunt und langsam vervollständigte sich das Puzzle in meinem Kopf.

Dann allerdings kam eine traurige Wende. Nach über sieben Jahren traf Daniel ein Schicksalsschlag so hart, dass er sein Leben in den USA aufgab und zu seiner Familie nach Deutschland zurückkehrte. Da sein Vater schwer erkrankt war, verbrachte er viel Zeit an seinem Krankenbett und unterstützte seine Mutter. Manchmal ist es hier einfach besonders toll.

schendurch arbeitete er als Gebäudereiniger, um sich und seine Familie irgendwie über Wasser zu halten. Nach knapp drei Jahren starb sein Vater. An dieser Stelle hoffte ich auf ein Happy End, aber: Fehlanzeige!

Als Daniel endlich wieder Zeit hatte, an sich und seine Zukunft zu denken, bekam er schnell zu spüren, dass Deutschland nicht Amerika ist und es hier keine Rolle spielt, wie viel Wissen und Erfahrung man mitbringt, solange man keine abgeschlossene Ausbildung hat. Doch nicht nur das: Trotz guter Zeugnisse, eines ungewöhnlichen, aber lückenlosen Lebenslaufs und vieler offener Stellen schreckten die meisten Unternehmen vor seinem Geburtsdatum zurück. Doch Daniel gab die Hoffnung nicht auf und verschickte weiter unzählige Bewerbungen.

Eine davon landete im Bechtle IT-Systemhaus Köln. Bereits im ersten Bewerbungsgespräch spürte er sehr deutlich, dass sich hier niemand für sein Alter interessierte. Man gab ihm zu verstehen, dass bei Bechtle einfach das „Gesamtpaket“ stimmen muss. Und das stimmte! Denn einige Tage später unterzeichnete Daniel seinen Ausbildungsvertrag als Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung. Und nun saß er hier, mir gegenüber und ich dachte einfach nur: Wahnsinn, was für eine Geschichte!

Zurück im Büro musste ich das natürlich direkt meiner Abteilung erzählen. Völlig berührt von Daniels Geschicht war ich dankbar für diese Begegnung und



Daniel Altendorf,
Auszubildender Fachinformatik
Anwendungsorientierung,
IT-Systemhaus Köln



Begeistern, fördern, weiterentwickeln:



Sarah Kilian, Referentin Personalentwicklung und Akademie und Katharina Zimmermann, Ex-Trainee und heute Branchenmanagerin ÖA, beide Bechtle AG

Der perfekte Start bei Bechtle.

Seit sieben Jahren bietet Bechtle Berufseinsteigern bundesweit an verschiedenen Standorten die Möglichkeit, sich innerhalb von neun Monaten fit für den Job zu machen. „Das Programm ist klasse“, sagt nicht nur Katharina Zimmermann (26), Trainee des Jahrgangs 2015. Auch extern bestand das Traineeprogramm die Qualitätsprüfung. So verlieh bei der jüngsten Prüfrunde die Absolventa GmbH in Zusammenarbeit mit der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München bereits zum vierten Mal in Folge das Traineesiegel „Karriereförderndes & faires Trainee-Programm“ an Bechtle.

Welche weiteren Möglichkeiten können wir nutzen, qualifizierte Menschen für Bechtle zu begeistern und in einem spannenden beruflichen Umfeld weiterzuentwickeln? Diese Frage stellte sich Bechtle 2009. Schnell war klar, dass ein Traineeprogramm das perfekte Instrument sein kann, die bisherigen Mitarbeiterentwicklungsaktivitäten zu ergänzen. Traineeprogramme zeichnen sich durch eine zeitlich befristete, spezielle Förderung der Teilnehmer aus. So lernen sie wichtige Firmenbereiche und Personen in einem beschleunigten Zeitrahmen kennen. Bei Bechtle werden Trainees jeweils zu einem Jahrgang zusammengefasst, um gruppendynamische Effekte in Gang zu setzen. Die Resonanz der ersten Jahrgänge ist hervorragend – und zugleich Ansporn.

Geprüfte Qualität made by Bechtle. Seitdem hat sich das Bechtle Traineeprogramm kontinuierlich weiterentwickelt und die hohen Standards der Qualitätsprüfung durch die Absolventa GmbH wiederholt erfüllt. „Das Qualitätssiegel geht an Unternehmen, die sich zu hochwertigen Traineeprogrammen bekennen und ihr Angebot entsprechend gestalten. Neu in diesem Jahr war die zusätzliche Qualitätsprüfung durch die Trainees selbst. Neben der Einschätzung des Unternehmens wurden die Teilnehmer gebeten, ihr persönliches Feedback abzugeben. Diese Prüfung wurde anhand eines vom Institut für Personalwirtschaft der LMU München entwickelten und nach wissenschaftlichen Kriterien ausgewerteten Fragebogens durchgeführt“, erklärt Sarah Kilian, Referentin für Personalentwicklung und Akademie bei Bechtle den Prüfprozess. „Wir freuen uns über die wiederholte Auszeichnung sehr und möchten uns nicht nur bei den Trainees für ihre aktive Teilnahme, sondern besonders auch bei den Geschäftsführern, Mentoren und Paten für ihr Engagement bedanken“, sagt Insa Zeller, Personalleiterin bei Bechtle.

Teilnehmerfeedback. Marco Haupt (25) aus Hamburg arbeitete bereits seit drei Jahren im Vertrieb eines Entsorgungsdienstleisters und suchte beruflich nach einer neuen Herausforderung. Als ihn ein Freund auf das Traineeprogramm bei Bechtle aufmerksam machte, war er sofort Feuer und Flamme. „Ich hatte schon immer ein

Faible für IT, früher habe ich meine PCs selbst gebaut“, erzählt der gelernte Bürokaufmann. Also hat er sich beworben, überzeugt und startete im April 2015 in das neunmonatige Traineeprogramm. Das Besondere: Marco Haupt arbeitete nicht nur ab dem ersten Tag an seinem künftigen Arbeitsplatz im Bechtle IT-Systemhaus Hamburg, sondern hatte auch einen unbefristeten Vertrag in der Tasche. „Wir möchten den jungen Menschen eine Perspektive bieten und zeigen, dass wir an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind“, erklärt Sarah Kilian die Vertragsmodalitäten.

Prall gefüllte Traineezeit. Für die Entwicklungsplanung stehen den Trainees ein Pate als direkter Ansprechpartner sowie ein Mentor – in der Regel der Geschäftsführer – zur Seite. Das war auch bei Marco Haupt der Fall. Darüber hinaus besuchte er Netzwerktreffen, lernte verschiedene Unternehmensbereiche kennen und absolvierte zahlreiche, auf seinen Bedarf abgestimmte Schulungsmaßnahmen der Bechtle Akademie. „Das war eine super Vorbereitung auf den Job und der perfekte Einstieg für einen Branchenfremden“, resümiert Marco Haupt. Sein Highlight: die „Tour durch Deutschland“. Innerhalb von zwei Wochen besuchte die Trainee gruppe im vergangenen Sommer zahlreiche Bechtle Competence Center zwischen Hamburg und Friedrichshafen, um so das firmeneigene Know-how besser kennenzulernen und Kontakte zu knüpfen.

Und immer wieder etwas Neues. Wichtig ist den Verantwortlichen bei Bechtle, dass das Programm nicht statisch bleibt, sondern sich kontinuierlich weiterentwickelt. „Wir überprüfen immer wieder den Status quo. Aufgrund der Erfahrungen in den vergangenen Jahren haben wir ab 2016 einige Kernelemente noch passender auf den Bedarf der dezentralen Gesellschaften zugeschnitten und die Akzeptanz damit nochmals deutlich steigern können“, erklärt Insa Zeller.

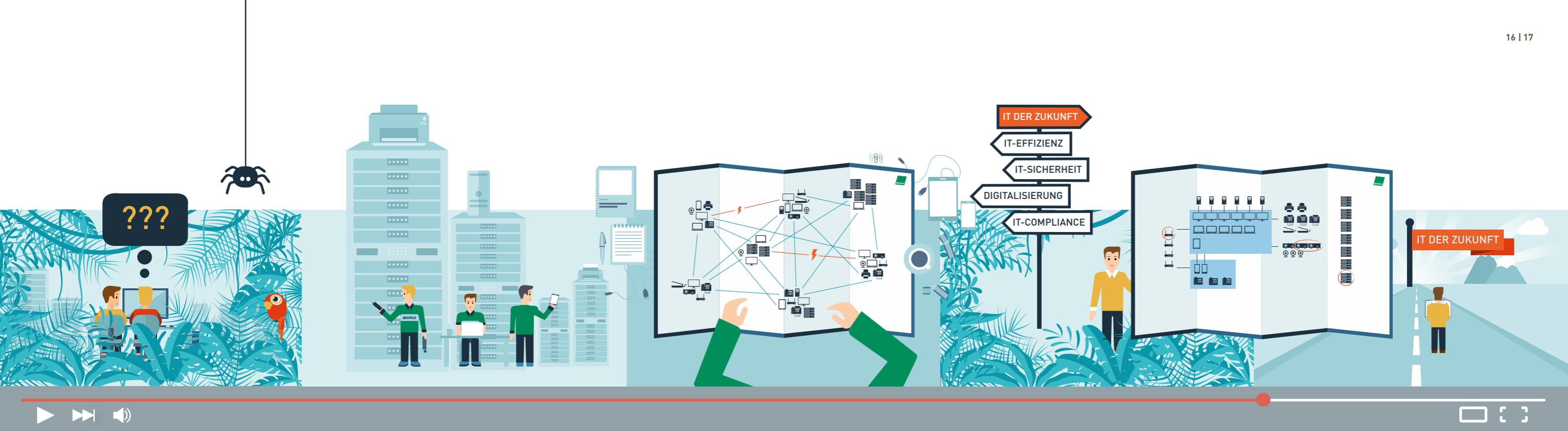
Neue Staffel beginnt im April 2016. Gerade starteten die neuen Trainees – und sie können sich freuen, dessen ist sich Katharina Zimmermann sicher. „Vor allem für Berufsanfänger ist das ein idealer Einstieg. Ich habe so viele Menschen bei Bechtle kennengelernt, mich fortbilden können und war schon gleich in mein Team integriert. Es war eine tolle Zeit und ich bin mit meiner damaligen Entscheidung sehr zufrieden“, resümiert die heutige Branchenmanagerin für Öffentliche Auftraggeber. Inhalte ihrer freiwilligen Trainee projektarbeit wurden bereits realisiert – auch das ein schönes Ergebnis.

→ **Ihre Ansprechpartnerin:**
Sarah Kilian, Referentin Personalentwicklung und Akademie, Bechtle AG,
sarah.kilian@bechtle.com



Marco Haupt,
Trainee in Hamburg





Wissen, wo's langgeht.

Was haben Kompass, Wegweiser, Navigationsgerät und Landkarte gemeinsam? Sie helfen, Orientierung zu finden, geben die Richtung vor und lotsen zum gewünschten Ziel. Die Bechtle IT-Landkarte ist ein vergleichbares Instrument, das IT-Verantwortliche aus dem Infrastrukturdschungel in Richtung IT der Zukunft führt.

Heute erwarten Unternehmen von ihrem IT-Partner nicht nur ein tiefes Verständnis für IT-Systeme, sondern auch für IT-Services und Geschäftsprozesse. Gesucht werden IT-Berater, die das Business ganzheitlich verstehen. Genau darin sind die zertifizierten Bechtle IT-Business-Architekten ausgebildet. Sie zeigen Möglichkeiten auf, wie Informationstechnologie Unternehmensziele unterstützen kann. Ihr Werkzeug ist neben einer umfassenden Zusatzausbildung ein Framework, das die IT in Unternehmen ganzheitlich erfasst: die Bechtle IT-Landkarte. Ziel ist, die Infrastruktur – bestehend aus Einzellösungen, Standardanwendungen und verschiedenen Hardwarekomponenten – zu dokumentieren, die Abhängigkeiten von IT-Services und Geschäftsprozessen zu erfassen und bei Bedarf zu optimieren. Die zentrale Frage aber lautet: Ist die IT-Infrastruktur für zukünftige Anforderungen gerüstet?

Erster Schritt: Inventarisieren und Dokumentieren. Mithilfe der Software Docusnap erfassen die Bechtle Experten in einem ersten Arbeitsgang die komplette IT-Landschaft der Kunden. Die Bestandsaufnahme prüft, welche IT-Elemente sich mit welchem Status in der Architektur befinden. In einem zweiten Schritt werden die Abhängigkeiten zwischen den einzelnen IT-Assets, den IT-Services und den Geschäftsprozessen hergeleitet. Auf dieser Basis entsteht die IT-Landkarte des Unternehmens. Sie macht die IST-Situation transparent und bildet die Grundlage für die IT-Roadmap der nächsten Monate oder Jahre. „Unsere IT-Business-Architekten beraten die Kunden bei strategischen IT-Entscheidungen und arbeiten an ganzheitlichen Lösungen, die die Brücke zwischen IT und Geschäft schlagen. Die IT-

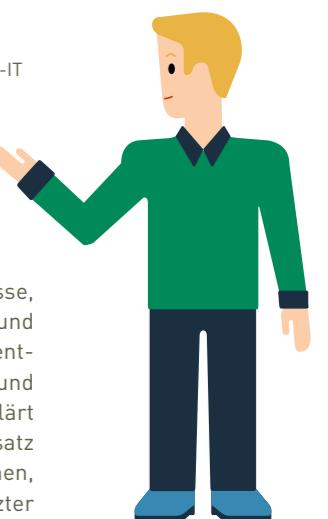
Landkarte ist die perfekte Grundlage für zielgerichtete Investitionen in eine nachhaltige und zukunftsstarke IT“, sagt Bernd Krakau, Chief Business Development Officer (IT-Services), Bechtle Systemhaus Holding AG.

Neue Möglichkeiten, steigende Komplexität. Das Ergebnis erfasst die vorhandene IT-Infrastruktur schnell und vollständig samt allen Wechselbeziehungen und stellt sie übersichtlich dar. Bernd Krakau: „Mit der IT-Landkarte wissen Verantwortliche, wo sie in Sachen IT heute wirklich stehen und wo es morgen langgeht.“ Die steigende Leistungsfähigkeit der Technologie eröffnet immer neue Einsatzbereiche. Heißt zugleich, dass die IT auf die zunehmende Veränderungsgeschwindigkeit der Märkte und der Geschäftsprozesse reagieren muss. Anforderungen wie Digitalisierung, IT-Sicherheit, IT-Compliance und IT-Risikomanagement sorgen zusätzlich für Komplexität. Viele Wege bedeuten viele Optionen. Es ist Aufgabe der IT-Verantwortlichen, die sich permanent ändernden Anforderungen aus dem Business nachhaltig in eine leistungsfähige IT zu übersetzen. Dazu müssen sie wissen, was wo ist, was sie können und wohin sie wollen. Die IT-Landkarte bietet dafür die notwendige Orientierung.

Aufgabe des IT-Business-Architekten. Nachweislich lohnt sich dieser Ansatz nicht nur für große Unternehmen. Auch mittelständische Unternehmen mit heterogener IT-Landschaft profitieren von architekturorientierter Beratung. Je komplexer die Anforderungen, je höher die IT-Investition und je größer die Bedeutung der IT zur Realisierung der Geschäftsziele, umso lohnenswerter der Einsatz eines IT-Business-

Architekten. „Er analysiert die vorhandenen Prozesse, gewinnt Einblick in die Geschäftsanforderungen und kartografiert die IT-Landschaft. Darauf basierend entwickelt er eine kundenindividuelle Zielarchitektur und einen Bebauungsplan für die Unternehmens-IT“, erklärt Bernd Krakau. Dieser architekturorientierte Ansatz hilft, Abhängigkeiten zwischen Systemen zu erkennen, Einsparpotenziale durch den Abbau nicht genutzter Ressourcen zu realisieren sowie gewachsene IT-Prozesse neu zu strukturieren und effizienter zu gestalten. Und noch eine Aufgabe erfüllt ein IT-Business-Architekt – eine, die in ihrer Bedeutung für den Projekterfolg nicht zu unterschätzen ist: die Rolle des Moderators und Vermittlers zwischen beteiligten Abteilungen. Nicht Eigen- oder Inselinteressen stehen für die IT-Business-Architekten im Vordergrund, sondern einzig der Erfolg des Gesamtprojekts. „Mit der Bechtle IT-Landkarte können IT-Entscheider ihre Abteilung in den Mittelpunkt der Geschäftsprozesse führen – in Richtung der IT der Zukunft. Sie weisen dem Unternehmen den Weg, an dessen Ende ein Maximum an technologischer Unterstützung zur Erreichung der Unternehmensziele steht“, so Bernd Krakau.

Bechtle verfügt über ein eigenes Qualifizierungsprogramm und beschäftigt derzeit über 20 zertifizierte IT-Business-Architekten.



Warum die Bechtle IT-Landkarte auf dem Weg zur Unternehmens-IT der Zukunft Orientierung bietet, sehen Sie hier:
youtube.com/bechtleag

→ **Ihr Ansprechpartner:**
Bernd Krakau, Chief Business Development Officer (IT-Services), Bechtle Systemhaus Holding AG



Michael Walter | Mein Alter: 31 | Meine Position bei Bechtle: Teamleitung Product Management Cisco. | Mein Geburtsort: Bad Mergentheim. | Meine Lieblingsstädte: Kopenhagen und Cadiz. | Mein erstes Geld verdiente ich durch: Zeitungen austragen. | Meine liebsten Hobbys: Motorrad fahren und Schallplatten sammeln. | Ich bin Fan von: Der NBA und Dirk Nowitzki. | Dieser Wert ist mir wichtig: Begeisterungsfähigkeit. | Das kann mir gestohlen bleiben: Stau auf der A6. | Wenn ich könnte, wie ich wollte: Würde ich noch viele fremde Länder entdecken. | Meine Ziele im Job: Weiterhin mit Spaß und Leidenschaft bei der Sache sein. | Aus diesem Fehler habe ich gelernt: Bis zum Ende dranbleiben lohnt sich. | Mein bislang schönstes Reiseziel: Val d'Orcia, Italien. | Dort möchte ich noch hin: Japan. | Manchmal wünschte ich mir, ich wäre: etwas gelassener. | 2020...: Sind wir auch im Netzwerkgeschäft die Nr. 1. | Meine Bechtle Highlights: JuMP und die Cisco Live 2016 mit über 50 Bechtle Kollegen. | Das hat noch nie geklappt: Mein Handy im Urlaub auszuschalten. | **Bechtle ist zukunftsstark:** weil wir eine große Familie sind und jeder für den anderen kämpft.



Pia Schmid | Mein Alter: 31 | Meine Position bei Bechtle: Produktmanagerin Mobile Computing. | Mein Geburtsort: Heilbronn. | Mein Lieblingsbuch: Der Prophet. | Mein erstes Geld verdiente ich beim: Kellnern. | Mein liebstes Hobby: Ski fahren. | Meine Lieblings-App: stylefruits. | Mein Liebgericht: Sushi. | Ich bin Fan von: Ehrlichkeit, Offenheit und einem Lächeln. | Dieser Wert ist mir wichtig: Freundlichkeit. | Das kann mir gestohlen bleiben: Falschheit. | Wenn ich könnte, wie ich wollte: Würde ich irgendwo am Meer eine kleine Pension betreiben. | Meine Inspirationsquelle: Flow Magazin. | Meine Lieblings-Website: wolkenweit.de | Meine Ziele im Job: An Herausforderungen wachsen. | Mein Motto: Ein Tag ohne Lächeln ist ein verlorener Tag. | Mein bislang schönstes Reiseziel: Brasilien. | Die Welt ist ein besserer Ort, wenn: jeder – im Kleinen wie im Großen – Gutes tut. | Manchmal wünschte ich mir, ich wäre: etwas weniger korrekt. | Mein Bechtle Highlight: Mobile Day 2015. | Das hat noch nie geklappt: Auf Anhieb rückwärts einparken. | **Bechtle ist zukunftsstark:** weil wir strategisch gut ausgerichtet sind.

Alle sind mobil. Und jetzt?



Auf professionelles Enterprise Mobility Management (EMM) sollte heute kein Unternehmen verzichten. Aus gutem Grund, sagt Matthias Beck, Technical Sales, Bechtle Competence Center Mobile Solutions.

Welche aktuellen Trends sehen Sie im Enterprise Mobility Management?

Matthias Beck: Unsere Kunden wünschen sich ein professionelles Management der mobilen Geräte. Außerdem sind Content-Management-Lösungen nach wie vor sehr gefragt. Die Nutzer wollen jederzeit mobil auf Dokumente und auf Dateiserver des Unternehmens zugreifen. Ein weiterer Trend ist, private und geschäftliche Daten auf den Endgeräten strikt voneinander zu trennen. Realisiert wird das mittels PIM-Container-Applikationen oder über integrierte Möglichkeiten wie Android for Work oder Samsung Knox. Privat genutzte Mobilgeräte werden damit für Unternehmen sicherer und von den Anwendern vermehrt akzeptiert.

Was ist mit Windows 10 Mobile? Ja, auch Windows 10 Mobile ist derzeit bei vielen Kunden ein Thema. Das Betriebssystem wird es in einer IT-Landschaft, in der bereits iOS bzw. Android etabliert ist, allerdings schwer haben. Ausschlaggebend ist auch hier die Akzeptanz der Nutzer. Eine große Rolle spielen übrigens auch Programme der Anbieter mobiler Plattformen wie beispielsweise Apple DEP (Device Enrollment Program) und VPP (Volume Purchase Program), weil sie Unternehmen deutliche Mehrwerte liefern.

Der EMM-Markt konsolidiert sich. Welche Lösungen machen das Rennen? Die Erfahrungen aus vielen Projekten im Bechtle Competence Center Mobile Solutions zeigen, dass die seit Jahren marktführenden Lösungen auch weiterhin stark von den Kunden nachgefragt werden.

Konkret? In erster Linie sind das MobileIron, Airwatch, Good Technology (BlackBerry) und Citrix XenMobile. Daneben platzieren sich Speziallösungen wie die Casper Suite von JAMF Software.

Viele Unternehmen schrecken vor der Einführung einer EMM-Plattform zurück. Zu teuer, zu komplex, so die Befürchtung. Können Sie das nachvollziehen? Für Kunden, die sich strategisch auf eine mobile Plattform beschränken, kann eine Multiplattformlösung tatsächlich zu viele Funktionen bieten, zu komplex und zu teuer sein. Aus diesem Grund wollen wir gemeinsam mit dem Kunden eine passende Lösung erarbeiten, die aktuelle Ansprüche bedient und zukünftige Anforderungen berücksichtigt.

Wie überzeugen Sie ein Unternehmen von einer EMM-Lösung? In Gesprächen mit dem Kunden analysieren wir Vorgehensweisen bei der Ausgabe mobiler Geräte und zeigen den damit verbundenen Aufwand sowie Sicherheitsrisiken auf. Wir fragen nach einer Inventarliste, die nachweisen soll, welcher Nutzer welches Gerät verwendet. Wir prüfen auch, ob private Geräte mit der Unternehmens-IT verbunden sind. Für uns Routine. Für IT-Verantwortliche sind die Ergebnisse dagegen oft überraschend und lösen einen Denkprozess aus.

Wie beruhigen Sie dann die Gemüter wieder? Ganz praxisnah. Wir zeigen mit Livedemos, wie EMM-Lösungen die Sicherheit erhöhen und den administrativen Aufwand minimieren können. Spätestens dann, wenn ein Unternehmen mobile Geräte verschiedener Hersteller einsetzt, ist eine zentrale Managementplattform essenzial.

Welche Unternehmen benötigen überhaupt eine EMM-Plattform? Unabhängig von der Anzahl an Geräten oder dem zeitlichen Aufwand – jedes Unternehmen, das mobile Geräte zur dienstlichen Nutzung an Mitarbeiter ausgibt, sollte sich aus Sicherheitsgründen mit der Einführung einer EMM-Plattform beschäftigen.

Wer traut sich da noch zu verzichten? Unserer Erfahrung nach sind es in erster Linie kleine Firmen und Einrichtungen, die auf die Nutzung einer EMM-Plattform verzichten. Weil sie beispielsweise Apple-iOS-Geräte einsetzen, die manuell per Apple Configurator durch die Administration verwaltet und ausgegeben werden.

Nach welchen Kriterien sollten Unternehmen eine EMM-Lösung auswählen? Grundsätzlich sollten sich Unternehmen vorab überlegen, ob sie den Fokus auf das Gerätemanagement oder die Absicherung der PIM-Daten per Container-Applikation legen. Die EMM-Lösung sollte als Cloud-Plattform oder als On-Premise-Lösung bereitgestellt werden und die Groupware-Systeme im Unternehmen unterstützen.

Sie haben aber noch mehr Argumente... Absolut. Weitere Gründe für eine Lösung sind unter anderem die mobilen Plattformen und Funktionen der Hersteller – beispielsweise Apple DEP oder Samsung Knox – aber auch additive Funktionen der EMM-Lösung. Außerdem ist eine gute Marktposition des Herstellers gerade aufgrund der Branchenkonkurrenz ein nicht unerheblicher Faktor.

Was muss ein Unternehmen bei der Einführung einer EMM-Lösung beachten? Es braucht eine klare Strategie.

Okay, das reicht? Das ist der Anfang. Maßgeblich ist, wie das Unternehmen die mobilen Geräte verwaltet und welche Funktionen die IT-



Abteilung den Mitarbeitern bereitstellt. Sicherheitsrelevant sind beispielsweise eine App Blacklist und die Sperrung von cloudbasierten Diensten des mobilen OS. Diese strategischen Entscheidungen beeinflussen die spätere Lösungskonfiguration und gewährleisten die Integration der mobilen Geräte in die IT des Unternehmens.

Was ist noch wichtig? Es sollten auch die technischen Möglichkeiten und die personelle Verantwortung für das Management der mobilen Devices geregelt sein. Wir empfehlen unseren Kunden, dass Mitarbeiter bei der Ausgabe mobiler Arbeitsmittel immer eine Nutzungsvereinbarung unterzeichnen, die Rechte und Pflichten regelt. Vor allem dann, wenn die Geräte auch privat genutzt werden dürfen.

Welche Maßnahme beim Management mobiler Endgeräte hat eigentlich die größte Hebelwirkung? Beim COPE-Ansatz (Company Owned Personally Enabled) bestimmt das Unternehmen, welche Geräte und Applikationen eingesetzt werden, und stellt sie den Beschäftigten zur Verfügung. Alle relevanten Informationen des Unternehmens werden über Programme wie Apple DEP automatisiert ausgerollt. Eine simple Möglichkeit, die Mitarbeiter schnell und einfach zu mobilisieren. Schöner Nebeneffekt: Die private Nutzung der Geräte sorgt bei den Anwendern für Akzeptanz.

→ Ihr Ansprechpartner:

Matthias Beck,

Technical Sales, Competence Center Mobile Solutions,
Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm,
matthias.beck@bechtle.com

In den Competence Centern Mobile Solutions und Business Collaboration der Standorte Neckarsulm und Freiburg unterstützen 35 Experten Bechtle Kunden rund um die Themen Mobility und Anwendungslösungen sowie bei der Entwicklung und Umsetzung von Prozessen und Anforderungen. Neben Beratungsleistungen zu mobilen Geräten und deren Plattformen wie Apple iOS, Android und Windows erarbeiten die Competence Center Mobile-Strategien, entwickeln Applikationen und unterstützen die Kunden bei der Implementierung von Enterprise Mobility Management Software. Zum Portfolio zählen unter anderem die marktführenden Lösungen MobileIron, Airwatch by VMWare und BlackBerry sowie die Lösungen der Hersteller JAMF Software und Acronis.

2016.

Wir haben mal gestöbert, was im laufenden Jahr bemerkenswert sein könnte. Eine erste Bestandsaufnahme.



Apple feiert den 40. Geburtstag, BMW den 100.



Frauenquote: Börsennotierte und voll mitbestimmungspflichtige Unternehmen müssen für alle Aufsichtsratsposten, die ab Januar 2016 neu zu besetzen sind, eine Frauenquote von 30 Prozent einhalten. Entsprechende Regelungen gelten auch für den öffentlichen Dienst und für Gremien, bei deren Besetzung der Bund mitbestimmen kann.



PANTONE Color of the Year 2016: Erstmals wurde die Mischung von zwei Farbtönen – Rose Quartz und Serenity – zur PANTONE Color of the Year gewählt.



Meere und Ozeane heißt das neue Wissenschaftsjahr des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, das Mitte 2016 beginnt und bis Ende 2017 gehen wird. Ozeane bedecken zu rund 70 Prozent unseren Planeten. Jeder dritte Mensch auf der Erde nutzt die Meere als Nahrungsquelle. Mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung lebt in küstennahen Regionen. Die meisten Waren erreichen uns über das Meer und am Meeresboden liegen große Rohstoffvorkommen. Die Ozeane nehmen einen großen Teil des vom Menschen produzierten Kohlendioxids auf.



B

Bechtle: Vor 30 Jahren beschäftigte Bechtle 12 Mitarbeiter, vor 20 Jahren waren es 320 und vor 10 Jahren 3.888. 2016 arbeiten über 7.200 Menschen für Bechtle. Tendenz: steigend.



G

Gotthard-Basistunnel: Am 1. Juni 2016, 17 Jahre nach der ersten Sprengung im Hauptstollen, wird der mit 57 Kilometern längste Eisenbahntunnel der Welt offiziell eröffnet.



S

Stromfressende Lampen ab Herbst tabu: Mit wenigen Ausnahmen sind vom 1. September an alle Glüh- und Halogenlampen verboten, die nicht mindestens die Energieeffizienzklasse B aufweisen.

C



Chanel: Der neue Chanel Nagellack 2016: 683 – Sunrise Trip.



D

Digitale Infrastruktur im Gesundheitswesen: Patienten, die mindestens drei verordnete Medikamente nehmen, haben ab Oktober 2016 nach dem E-Health-Gesetz Anspruch auf einen Medikationsplan, vorerst in Papierform. Mittelfristig wird der Medikationsplan über die elektronische Gesundheitskarte abrufbar sein, so wie auch Notfalldaten.



H

Handynutzung im Ausland wird günstiger: Die Mobilfunknutzung auf Reisen in andere Länder der EU wird ab dem 30. April 2016 günstiger. Dann beträgt die EU-Roaminggebühr für ein Handygespräch sechs Cent pro Minute, eine SMS kostet zwei Cent.



V

Vogel des Jahres ist der Stieglitz. Fisch des Jahres ist der Hecht. Lurch des Jahres ist der Feuersalamander. Schmetterling des Jahres ist der Stachelbeerspanner. Baum des Jahres ist die Winterlinde. Blume des Jahres ist die Echte Schlüsselblume. Pilz des Jahres ist der Lilastiel-Rötelritterling.



W

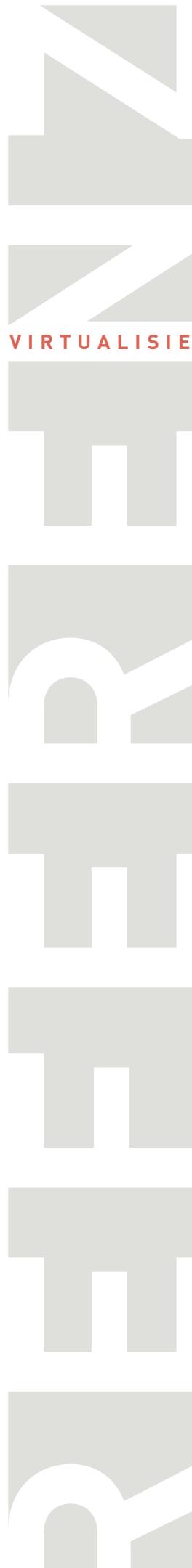
Was bleibt und was ist angesagt 2016? Zum Beispiel Paleo. Essen, das schon in der Steinzeit da war, erlebt dieses Jahr unter dem Stichwort „Paleo“ oder auch „Paläo“ (von Paläolithikum = Altsteinzeit) einen größeren Hype: Fleisch, Fisch, Meeresfrüchte, Eier, Beeren, Kastanien, Gemüse, Pilze, Nüsse und Honig. Alles, was durch Ackerbau und Viehzucht dazukam, lässt man weg. Wenig Kohlenhydrate zu essen, bleibt auch 2016 die Diätempfehlung schlechthin.



E

EM 2016 in Frankreich: Bei der Handball-Europameisterschaft in Polen wird Deutschland Europameister, bei den Australien Open gewinnt Angelique Kerber und im Sommer ist Fußball-Europameisterschaft in Frankreich. Alles klar? Eröffnungsspiel ist am 10.06.2016.





VIRTUALISIERUNG

Mit einer Ausstellungsfläche von rund 30.000 Quadratmetern ist Möbel Hubacher in Rothrist das größte Möbel- und Teppichfachgeschäft der Schweiz. Das Traditionss Unternehmen setzt auf modernste Informati onstechnik, um die Geschäftsprozesse vom Einkauf bis zu den Kundenservices in optimaler Weise zu unterstützen. Zur effizienteren Bereitstellung der Desktops hat Möbel Hubacher seine Virtualisierungsstrategie fortgeschrieben. Die von Bechtle implementierte VDI-Lösung ebnete dem Unternehmen gleichzeitig den Weg zur Nutzung innovativer In-Memory-Technologie.



Möbel Hubacher bringt das Rechenzentrumsherz auf Touren.

Die Abteilungen des Einrichtungshauses stellen differenzierte Anforderungen an ihre IT-Arbeitsplätze. Während im Einkauf performancehungrige Excel-Dateien zum Alltag gehören, kommt es für die Mitarbeiter im Ausstellungsbereich immer stärker auf den mobilen Anwendungs- und Datenzugriff an. Mit dem Ende der Nutzungsdauer der bis dato eingesetzten Terminal-Server-Farm bot sich der internen IT von Möbel Hubacher die Gelegenheit, die aktuellen Prioritäten im Rahmen einer neuen Lösung zu berücksichtigen. „Wenn im Einkauf Dateien von bis zu 500 Megabyte Größe geöffnet wurden, drückte das die Performance des gesamten Systems, weshalb stets mehrere Kollegen vom Leistungsengpass betroffen waren. Für die Verwendung einer Planungssoftware in der Kundenberatung war zudem der Einsatz vergleichsweise teurer PC-Workstations nötig, um die erforderliche Performance zu gewährleisten. Sowohl aus Prozess- als auch aus Kostensicht war Handlungsbedarf gegeben“, erzählt Daniel Rado, ICT-System-Administrator/Team-leader IT bei Möbel Hubacher.

Differenzierung. Die favorisierte Lösung lag in der Einführung einer virtuellen Desktop-Infrastruktur (VDI), wodurch der Weg zur hochgradig virtualisierten IT-Umgebung konsequent fortgesetzt

werden sollte. Die Servervirtualisierung mit VMware vSphere hatte sich bereits als wirksamer Hebel zur Einsparung von Hardware im Rechenzentrum bewährt und war auch als Bestandteil des künftigen RZ-Designs fest eingeplant. Nach der eingehenden Bewertung mehrerer Angebote vergab Möbel Hubacher den Zuschlag an Bechtle Schweiz. „Neben der guten Zusammenarbeit seit mehreren Jahren fiel ins Gewicht, dass Bechtle als einziger Anbieter ein Konzept erarbeitete, das den Einsatz von In-Memory-Technologie vorsah“, sagt Daniel Rado. Der Clou: Die softwaredefinierte Storage-Lösung Atlantis USX macht schnellen Server-RAM als primären Speicher für virtuelle Desktop-Images nutzbar. „Das Lösungsdesign hat uns nicht nur überzeugt, sondern aufgrund des innovativen Ansatzes von Anfang an begeistert“, sagt der IT-Leiter.

Aus dem RAM heraus. Die Migration gestaltete sich reibungslos und konnte innerhalb des geplanten Zeitrahmens realisiert werden. Aufbau, Test und Optimierung der neuen Rechenzentrumsinfrastruktur erfolgten parallel zum laufenden IT-Betrieb. Auf der Basis neuer, leistungsstarker Hardware kommen dabei Atlantis USX sowie die Desktopvirtualisierungssoftware VMware Horizon View zum Einsatz. Das Herzstück der Infra-

struktur bilden drei konvergente IBM Flex-Server mit jeweils 384 Gigabyte RAM. Die Atlantis-USX-Software legt im RAM jedes physischen Servers ein Volumen von 100 GB an, das dann dem jeweiligen virtuellen Hostserver als Datastorage präsentiert wird. Durch die hohe Deduplizierungsrate von bis zu 90 Prozent können pro Volume 50 Desktops mit einem Master-Image von 50 Gigabyte betrieben werden. „Mit der neuen Lösung sind wir in der Lage, für jeden unserer 150 Mitarbeiter einen virtuellen Desktop bereitzustellen“, sagt Daniel Rado.

Sichere Performance. Der Pool von derzeit 100 aktiven Desktops konnte in weniger als 30 Minuten ausgerollt werden. „Ein zusätzlicher IT-Arbeitsplatz ist jetzt innerhalb kürzester Zeit produktiv. Alles, was wir dafür brauchen, ist ein weiteres Endgerät. Ebenso dynamisch gestalten sich das Aufspielen neuer Software-Images sowie das Patchmanagement“, erzählt IT-Leiter Daniel Rado. Außerdem

ein wichtiger Teil der neuen Datacenter-Umgebung: die modernisierte Backup-Lösung, die den hochperformanten Betrieb der virtuellen Desktops absichert. Viertelstündlich werden die RAM-Volumes auf Harddisks gespiegelt – im Fall eines Systemabrisses fährt Atlantis USX unmittelbar mit dem jüngsten Backup wieder hoch. Bislang wurden die Daten direkt im Serverraum auf LTO-Tape gesichert. Heute erfolgt das Backup auf einem IBM-Server mit Festplattenerweiterung, der sich räumlich getrennt in einem anderen Gebäude auf dem Unternehmensareal befindet. Das Ergebnis ist eine signifikant gesteigerte Ausfallsicherheit.

Schneller und wirtschaftlicher. Schon kurze Zeit nach dem Rollout stellte das IT-Team von Möbel Hubacher fest, dass die Clients deutlich flüssiger arbeiten als zuvor – und sogar den Vergleich mit SSD-bestückten Workstations nicht scheuen müssen. Die Verzögerungen beim Appli-

kationszugriff und bei der Datenverarbeitung, die zusehends problematischer geworden waren, gehören damit endgültig der Vergangenheit an. „Die virtuelle Desktop-Infrastruktur hat zudem den großen Vorteil, dass sich Störungen bei einem einzelnen Desktop nicht auf weitere IT-Nutzer im Unternehmen auswirken. Der Betrieb der IT-Arbeitsplätze ist wesentlich stabiler und performanter geworden und wir konnten dadurch die Anwenderzufriedenheit abteilungsübergreifend nachhaltig erhöhen“, erzählt Daniel Rado. Durch das vereinfachte Management der Desktops spart das Team wichtige Zeit für die Betreuung und Weiterentwicklung der gesamten IT-Umgebung von Möbel Hubacher. So steht zum Beispiel das sukzessive Ersetzen der bisherigen Endgeräte durch energieeffizientere und insgesamt wirtschaftlichere Thin Clients an – ein weiterer Vorteil, der mit dem Wechsel zu einer VDI-Umgebung erst möglich wurde.



ist das Unternehmen Teil der Pfister Arco Holding AG, der führenden Einrichtungsgruppe im Schweizer Möbelfachmarkt.
moebel-hubacher.ch

Schon kurz nach seiner Gründung im Jahr 1943 etablierte sich Möbel Hubacher erfolgreich als feste Größe in der schweizerischen Einrichtungs- und Möbelbranche. Seit 1982 in Rothrist – unweit der Zentren Basel, Bern, Luzern und Zürich – angesiedelt, ist Möbel Hubacher heute das größte Einrichtungshaus der Schweiz. Seit 2015



Ein gelber Renner wird geboren.

Interview mit Martin Kyburz, CEO Kyburz Switzerland AG

Jeder in der Schweiz kennt sie: die quietschgelben Dreiräder der Schweizerischen Post, mit denen die Postboten Briefe und Päckchen zum Empfänger transportieren. Nur wenige wissen, dass die agilen E-Trikes von der Kyburz Switzerland AG entwickelt und gebaut werden. Das Konstruktionsteam setzt auf die 3D-CAD-Software SOLIDWORKS sowie auf die Betreuung durch die Bechtle Spezialisten der Solid Solutions AG. Im Interview erklärt Gründer und Geschäftsführer Martin Kyburz das Erfolgsgeheimnis hinter den innovativen Elektrofahrzeugen seines Unternehmens.

Herr Kyburz, wann kamen Ihnen die ersten Gedanken, ein E-Dreirad für die Schweizerische Post zu bauen? Erste Überlegungen dazu hatten wir bereits Mitte der 1990er-Jahre angestellt. Ab 2002 stiegen wir dann ernsthaft in das Projekt ein und 2008 hatten wir den ersten Auftrag vorliegen. Wobei weniger die Konstruktion die Herausforderung war, sondern den Meinungsumschwung bei der Post zu befördern, auf E-Fahrzeuge umzusteigen.

Wie haben Sie das geschafft? (schnmunzelt) Wir stellten zwar erst 2008 die offizielle Anfrage an die Post, hatten

aber bereits ab 2002 ein paar Postboten als inoffizielle Testfahrer engagiert. Sie gaben uns wertvolle Tipps. Parallel dazu standen wir mit anderen Zustelldiensten wie der Deutschen Post in regem Gedankenaustausch.

Mittlerweile sind rund 5.500 DXP-Dreiräder im Namen der Schweizerischen Post unterwegs. Hatten Sie damals gedacht, dass Ihr Entwurf ein so großer Erfolg werden würde? In solchen Kategorien denken wir nicht. Es geht uns immer um das jeweilige Projekt. Wir versuchen, ein für den Kunden möglichst optimales Produkt zu entwickeln. Was der Kunde dann daraus macht, können und wollen wir nicht beeinflussen. Wir gehen daher auch so vor, dass wir zunächst einen weißen Fleck auf der Entwicklungslandkarte suchen und dann fangen wir an. Und zwar immer auf eigenes Risiko. Wir verstehen uns als Entwicklungsunternehmen und investieren fast unseren gesamten Erlös in Neuentwicklungen.

Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang das CAD-System? Immer wichtiger. Denn die Entwicklungsabläufe haben sich in den letzten Jahren enorm verändert. Wenn wir heute mit unserem Partner, der Wyssion GmbH, diskutieren, machen wir das teilweise anhand eines gedruckten 3D-Modells. Danach betreten wir wieder die CAD-Welt, geben die diskutierten Änderungen ein und optimieren Zeichnungen und Modelle. Das muss äußerst schnell geschehen, denn die Reaktionsgeschwindigkeit in einem Projekt ist oft entscheidend.

Wie schnell? Der Rekord von Anfrage bis Umsetzung war für mich, als ein Kunde an einem Samstagmorgen anrief und wir aufgrund der Dringlichkeit seiner Anfrage das Teil sofort konstruierten. Am selben Nachmittag wurde es gedruckt und am Sonntagnachmittag als Testversion verbaut. In der darauffolgenden Woche präsentierte ich bereits das fix und fertige Teil. Das alles hat nur deshalb funktioniert, weil wir das Bauteil in SOLIDWORKS sehr schnell konstruieren und das fertige Teil anschließend vor Ort drucken und verbauen konnten.

Gestaltet sich dadurch Ihr Business einfacher? Nicht unbedingt, da auch kürzere Reaktionszeiten von uns erwartet werden. Das aber ist nicht immer einfach, denn es braucht, neben den heute zur Verfügung stehenden technischen Lösungen wie SOLIDWORKS oder dem 3D-Druck, auch viel Erfahrung, damit ein tatsächlich erfolgreiches Produkt entsteht und das Kundenprojekt zufriedenstellend umgesetzt werden kann.

→ **Ihre Ansprechpartnerin:**
Susanne Eickhoff, Marketing, Solid Solutions AG,
susanne.eickhoff@solidsolutions.ch



Eine ausführliche Referenz zum Einsatz der 3D-CAD-Software SOLIDWORKS bei der Kyburz Switzerland AG lesen Sie auf unserer Website unter bechtle.com/referenzen



Das Unternehmen aus Freienstein bei Zürich entwickelt und baut seit 1991 E-Fahrzeuge. 1995 kam mit dem dreirädrigen „Classic“ ein erstes Fahrzeug für Senioren auf den Markt. Seit 2009 rüstet Kyburz die Schweizerische Post mit dem E-Dreirad „DXP“ aus. Mittlerweile gibt es zehn Produktlinien inklusive umfangreichen Zubehörs wie Anhänger, Gepäckträger oder Lenkeraufsätze und Sonderfahrzeuge wie das Raupenfahrzeug „DXR“ oder der „Pendel“-Elektro-Scooter für Rollstuhlfahrer. Täglich werden in Freienstein rund zehn Fahrzeuge montiert. Jüngster Spross der E-Fahrzeug-Schmiede ist der sportliche Roadster „eRod“, der wie alle Kyburz-Fahrzeuge die vollumfängliche Straßenzulassung hat. Das Unternehmen beschäftigt aktuell 85 Mitarbeiter. kyburz-switzerland.ch



„Wir wollten durch die Unabhängigkeit von einem Outsourcing-Partner runter von den hohen Kosten, stattdessen Handlungsfreiheit, mehr Transparenz und mehr Flexibilität für künftiges Wachstum.“

Rüdiger Marten, IT-Leiter der FUNKE Zeitschriften Service GmbH



Wann der Funke überspringt.

Rüdiger Marten kommt mit Schwung die Treppe herunter. Gewinnendes Lächeln, fester Händedruck, die Augen blitzen fröhlich. Wir sind zu einem Gespräch über die Partnerschaft zwischen der FUNKE Zeitschriften Service GmbH und dem Bechtle Systemhaus in München verabredet. Der IT-Leiter strahlt Zufriedenheit und Tatendrang zugleich aus. Das beschreibt auch die von ihm verantwortete Systemlandschaft im Unternehmen: Technologisch auf der Höhe der Zeit – mit allen Optionen, den Arbeitsplatz der Zukunft schon heute zu gestalten. Der Frage, der wir nachgehen wollen, ist die nach der Verbundenheit zwischen IT-Leiter und externem IT-Partner.

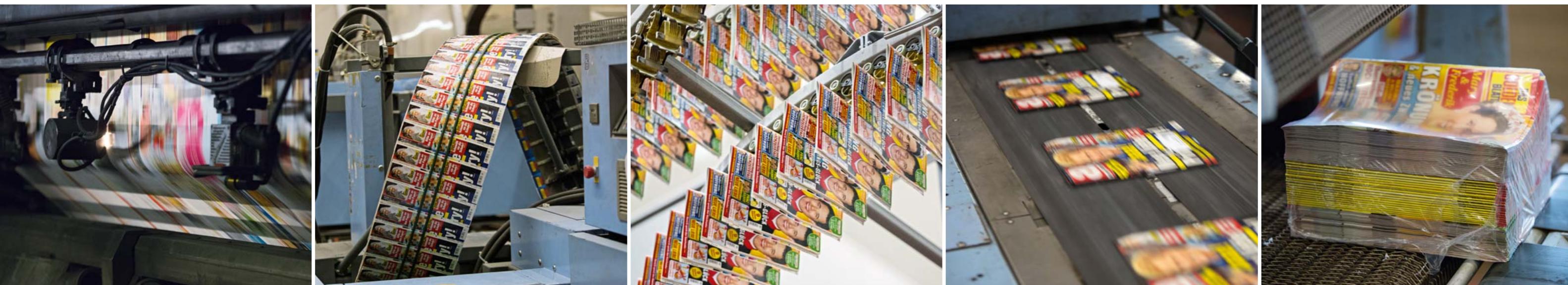
Als Rüdiger Marten innerhalb der FUNKE Mediengruppe von Düsseldorf nach Ismaning/Bayern wechselt, ist die IT im Unternehmen komplett outgesourct. Kein gutes Gefühl für einen Pragmatiker, der seine Aufgabe ernst nimmt, handlungsfähig sein und die Zukunft mitgestalten will. Der gebürtige Westfale bringt viel Erfahrung mit. In der IT- wie in der Verlags- und Medienbranche. Und die hat ihn zwei Dinge gelehrt: Man muss nicht alles selbst machen. Und es lohnt sich, auf langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe zu bauen. Für ihn,

betont Rüdiger Marten, seien der persönliche Kontakt und ein gegenseitiges Verständnis zwischen IT-Leitung und externem IT-Partner sehr wichtig. Er zieht den Vergleich zur guten Ehe: Auch da weiß man, was man erwarten kann und was eben auch nicht. Daraus entstehen Vertrauen und Verlässlichkeit. Wenn er Hilfe braucht, mit seinem Latein am Ende sei, dann wolle er die Gewissheit, dass die erforderlichen Ressourcen beim IT-Partner bereitstehen.

Kompetenz zurückholen. Diese Anforderungen fand er bei Bechtle. Seit 2011 besteht die Partnerschaft mit dem Systemhaus in München. Damals war Rüdiger Marten auf der Suche nach einem IT-Partner, mit dem er einen kompletten Neustart durchführen konnte. Der Status quo waren eine heterogene Infrastruktur unterschiedlicher Hersteller an mehreren Standorten, vier Domains sowie veraltete Systeme verursacht durch den bei Standortverschmelzungen typischen Investitionsstau. Dem gegenüber standen die klare Anforderung der Geschäftsführung nach mehr Wirtschaftlichkeit und die der Anwender, effizient zusammenzuarbeiten und unter vernünftigen Bedingungen zu produzieren. Klar war auch, dass nach zehn Jahren Outsourcing die Kompetenz ins eigene Haus zurückgeholt werden sollte. Rüdiger Marten: „Wir wollten durch die Unabhängigkeit von einem Outsourcing-Partner runter von den hohen Kosten, stattdessen Handlungsfreiheit, mehr Transparenz und mehr Flexibilität für künftiges Wachstum.“

Das Potenzial steckt in der Virtualisierung. Für Bechtle sprachen von Anfang an Herstellerneutralität, Unternehmensstruktur und Größe. Rüdiger Marten wollte Experten für die unterschiedlichsten Herausforderungen unter einem Dach vorfinden, ohne dabei eine Vielzahl an Ansprechpartnern koordinieren zu müssen. Für

FUNKE
ZEITSCHRIFTEN



ihn erwies sich die Struktur von Bechtle als passgenau: „Ich habe meinen persönlichen Ansprechpartner im Systemhaus München nur wenige Autominuten von meinem Büro entfernt und weiß zugleich eine schlagkräftige Expertentruppe im Hintergrund.“ Dass die Spezialisten an verschiedenen Bechtle Standorten sitzen, stört ihn nicht.

Den Auftakt der Zusammenarbeit machten eine systematische Analyse des Bestands, die Aufnahme der Anforderungen an eine performante IT und schließlich die Entwicklung einer zukunftsähigen Strategie. „Wir hatten 100 dedizierte Server in unserer Verantwortung – und null Virtualisierung. Da war schnelles Handeln angesagt“, sagt Rüdiger Marten. Rasch wurde deutlich, dass in einem virtualisierten Rechenzentrum großes Potenzial für mehr Effizienz und Flexibilität steckte. Vor allem auch mit Blick auf das Datenvolumen, mit dem der Zeitschriftenverlag Tag für Tag arbeitet. „Für die gut 35.000 Layouts, die pro Jahr in der Infrastruktur produziert werden, sichten und verarbeiten wir in der Medienproduktion im Schnitt 40.000 Fotos, die innerhalb von 24 Stunden in unseren Redaktionen eingehen“, erklärt Rüdiger Marten. Die Virtualisierungslösung hat sich inzwischen bewährt und als richtiger Schritt erwiesen. „Heute können Revisions- und Sicherheitsbeauftragte kommen – wir sind hervorragend aufgestellt“, sagt Rüdiger Marten.

Wir denken Print und Digital. Im laufenden Jahr, als neu erlich Überlegungen zur weiteren strategischen Ausrichtung anstanden, war auch Bechtle gefragt. Drängend – ganz typisch für die Branche – die Frage nach dem Arbeitsplatz der Zukunft im Zeitschriftenverlag. Hier wird deutlich, wie sehr IT-Strategie und Unternehmensstrategie heute verzahnt sind. „FUNKE glaubt weiterhin an Print. Für uns in der IT heißt das, zweigleisig zu denken – wir unterstützen gleich mehrere Ausgabenkanäle mit unseren Systemen. Die IT ist in diesem Kontext längst das stabile

Rückgrat des Unternehmens“, so Rüdiger Marten. Deshalb denkt er mit seinem Team auch voraus und beschäftigt sich mit den Auswirkungen einer „Online-First“ gegenüber einer „Online-Only-Strategie“ auf die vorhandene IT-Infrastruktur. Ihm ist bewusst, dass alle heute getroffenen IT-Entscheidungen nicht mehr nur der aktuellen Ausrichtung entsprechen dürfen, sondern zugleich die Zukunft antizipieren müssen.

Ich will überzeugt werden. Gerade aus diesem Grund ist Rüdiger Marten die Nähe zu den Fachbereichen wichtig. Bei der Identifizierung neuer Anforderungen ebenso wie bei der Umsetzung von Projekten: „Wir sind heute mehr denn je in einer klassischen Dienstleisterrolle.“ War die IT bis vor wenigen Jahren Entscheider, machen die Anwender heute klare Ansagen, was die IT leisten muss. Das ist nicht immer einfach angesichts der Vielzahl an Einzelinteressen. „Es ist unsere Aufgabe, Systeme und Anwendungen zu evaluieren, mit den Forderungen der Nutzer abzugleichen, uns mit einem starken Partner auszutauschen, um dann gemeinsam die optimale Lösung zu implementieren.“ Allein ist das nicht zu meistern. Rüdiger Marten hat klare Vorstellungen davon, was er von seinem IT-Partner erwartet – und zählt auf: „Ich erwarte Innovation, einen neutralen Blick, Beratung, Konzeption, Umsetzung und die Fähigkeit, Dinge immer wieder zu hinterfragen.“ Er betont: „Ich will auf operativer Ebene überzeugt werden. Wir wollen keine Zeit verbrennen, deshalb legen wir großen Wert auf ein Proof of Concept. Das hat mit Bechtle bisher toll funktioniert.“ Vielleicht liegt es genau an diesem überlegten, strategischen Vorgehen, das zu einem positiven Fazit über das gemeinsame Virtualisierungsprojekt führt. Denn was 2012 realisiert wurde, ist nach Rüdiger Martens Überzeugung auch heute aktuell – „die virtuelle Umgebung würde man auch heute genauso wieder aufbauen – 90 Prozent von Konzept und Design wären absolut identisch.“

Komplexität muss sich nicht komplex anfühlen. Überhaupt resultiert die Zufriedenheit des IT-Leiters aus der Unauffälligkeit der IT. Die Umstellung der Infrastruktur verlief völlig geräuschlos und für die Anwender nahezu unbemerkt. Für Kunden waren die notwendigen Installationen überhaupt nicht spürbar und auch im laufenden Betrieb gab es keine Ausfälle. „So sicher wie heute hat der Standort noch nie produziert“, hält Rüdiger Marten fest. Davon profitiert auch sein Team, denn „wir wollen alle nachts gut schlafen.“ Die Administrierbarkeit der Systeme ist dem IT-Leiter wichtig – für ihn ist dieser Aspekt ein explizit formuliertes Leistungsmerkmal bei der Entscheidung für einen Hersteller. Es wäre fatal, so seine Überzeugung, wenn die Komplexität zu Fehlern in der Administration führen würde. Vor allem Anwender sollen allfällige Wartungen gar nicht erst spüren. Sie müssen im Hintergrund ablaufen. Oder wie Rüdiger Marten es formuliert: „IT passiert im Maschinenraum, nicht auf dem Sonnendeck.“

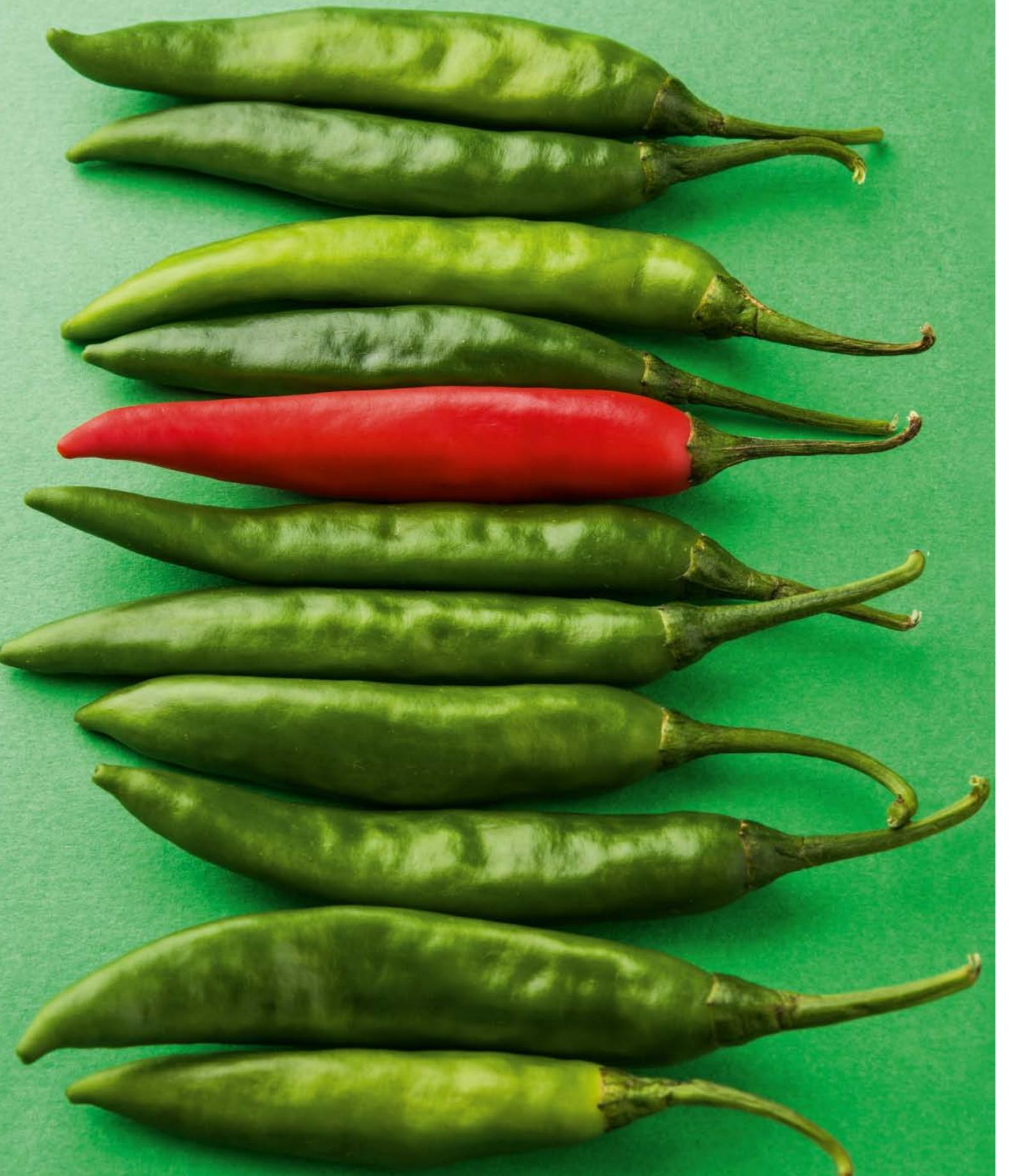
Was aber resultiert aus den Erfahrungen mit einem geräuschlos verlaufenen Projekt, aus einer Infrastruktur, die auch vier Jahre nach ihrer Implementierung nichts an Aktualität verloren hat, die den Anwender sicher seinen Job machen lässt und dem IT-Verantwortlichen die Beruhigung schenkt, stets Herr der Lage zu sein? Daraus resultieren Sicherheit und Vertrauen. Die gute Erfahrung ist ein Qualitätssiegel und zugleich die beste Referenz, auch in Zukunft als starker Partner die Zukunft mitzudenken. „Wenn wir nach einem Termin mit Bechtle auseinandergehen, weiß ich, dass alle Hebel in Bewegung gesetzt werden, unsere Anforderungen umzusetzen. Nicht nur im Systemhaus in München – sondern in der gesamten Bechtle Welt.“ Deshalb auch die neuerlichen Gespräche und eigens konzipierte Präsentationsveranstaltungen zum Arbeitsplatz der Zukunft.

Ein Tag Competence Day reicht nicht. Neben dem internen Austausch und den Gesprächen mit den Bechtle Spe-

zialisten schätzt der IT-Verantwortliche selbstverständlich auch die Diskussion mit Branchenkollegen. Er besucht daher gezielt Veranstaltungen, die sich kompakt einem technologisch bedeutsamen Thema widmen und zugleich Menschen mit vergleichbaren Herausforderungen im Alltag zusammenbringen. Auch das ein Vorteil von Bechtle: Events finden nicht nur vor Ort in den Systemhäusern und deren näherer Umgebung statt, sondern auch in der Zentrale am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm. Darunter der jährlich stattfindende Competence Day, den Rüdiger Marten auch 2016 besuchte. „Wir sehen hier das komplette Spektrum, das Bechtle anbietet. Ich war ehrlich beeindruckt von der Themenvielfalt, von der Größe, der Vielzahl an Ressourcen, die das Unternehmen bereitstellen kann. Da entsteht eine ganz andere Sicht auf Prozesse. Wer einmal das Lager in Neckarsulm gesehen hat, der weiß auch, was Verfügbarkeit bedeutet.“ Dann ergänzt er: „Zum nächsten Competence Day kommen wir wieder. Und bleiben zwei Tage – umfassender bekommen wir die relevanten IT-Trends nirgendwo präsentiert.“

Fazit: Verbundenheit zwischen Kunde und IT-Partner entsteht aus erfolgreichen, zukunftsstarken Projekten, die von Anfang an mit Weitsicht konzipiert, in der Umsetzung geräuschlos und im Betrieb stabil verlaufen. Das ist die solide Basis, zu der auch das Vertrauen in die Kompetenz des Partners gehört. Dabei ist nahezu unerheblich, ob das jeweils erforderliche Expertenwissen an einem Standort oder über mehrere Systemhäuser verteilt zur Verfügung steht. Die Verbundenheit steigt, wenn der IT-Partner bei der Vernetzung mit anderen IT-Leitern unterstützt. Indem er interessante Plattformen und Events zum Austauschen bietet. Bei Bechtle und FUNKE Zeitschriften führt das zu einer langjährigen Partnerschaft auf Augenhöhe. Und zu hoher Zufriedenheit. **#zukunftsstark #verbunden**

Den Richtigsten finden leicht gemacht.



Alltag für IT-Projektverantwortliche und Servicemanager ist die Frage, wie sie die passenden Mitarbeiter für Projekte finden. Die Ansprüche wachsen mit jeder neuen Technologie. Die Erwartungen der Kunden auch. Und so stehen Serviceverantwortliche immer wieder vor der kniffligen Aufgabe, die Kompetenzen und Erfahrungen potenzieller Mitarbeiter für ein Projekt oder eine Betriebssituation zu überprüfen und einzuschätzen, wie sie sich in den erforderlichen Bedarf und das Team einfügen. Herausforderungen, die auch die Kolleginnen und Kollegen bei Bechtle Managed Services gut kennen. Sie haben sich deshalb dem Thema ganz grundlegend genähert und eine gemeinsame Initiative von GECO und IDG Verlag aufgegriffen: Ergebnis ist der Zertifizierungsstandard CeLS.

„Certified by Professionals“, kurz CeLS, sind herstellerunabhängige Zertifikate, die einen neutralen und praxisorientierten Qualitätsnachweis über IT-Berufe liefern. Dazu werden alle für ein Berufsbild wichtigen Fähigkeiten, Fachkenntnisse und Methoden abgefragt. Das Besondere an dem ganzheitlichen Verfahren: Die Testinhalte entwickelt die Community selbst. Ergänzt durch DIN-normierte Soft-Skill-Tests entsteht so eine wichtige Unterstützung im Bewerbungsverfahren. Ausgesuchte Fachleute einer Branche, ob Abteilungen oder Einzelpersonen, finden sich in Autoren-teams zusammen und erarbeiten alle für das Berufsbild erforderlichen Testbausteine selbst. Den Autoren stellt GECO Systems ein interaktives Onlineportal zur Entwicklung der Tests bereit. Zur Qualitätssicherung werden alle neu entwickelten Berufsbildzertifikate innerhalb des Teams überprüft.

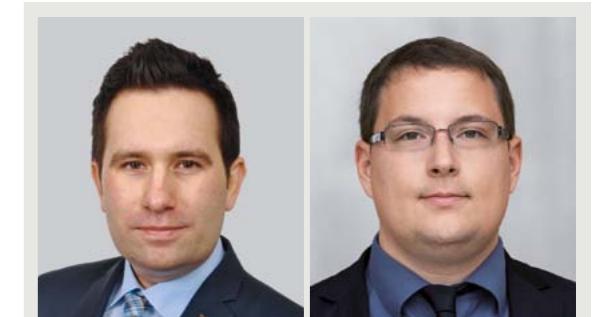
Überzeugender Gedanke hinter dem Projekt: Durch den von Experten entwickelten, praxisbezogenen Test lassen sich potenzielle Mitarbeiter mit nachweislicher Berufserfahrung einfacher herausfiltern. Die Methode ersetzt zwar kein Bewerbungsgespräch, verringert aber den Aufwand innerhalb des Auswahlprozesses und erhöht die Wahrscheinlichkeit, die richtige Kandidatin oder den richtigen Kandidaten zum Gespräch einzuladen.

CeLS Beirat sorgt für Neutralität des Standards. Um die Neutralität des Standards zu überwachen und weiterzuentwickeln, wurde zusammen mit unter-

stützenden Unternehmen der CeLS Beirat gegründet. Zum CeLS Beirat gehören Vertreter von akquinet, Bechtle Onsite Services, AIRBUS, Tisson & Company, Fielmann, BITMARCK Technik, CHIKATO Sales + Recruitment Consulting, TÜV Rheinland Cert und der kommunalen Unfallversicherung Bayern/Bayerische Landesunfallkasse.

DIN-normierte Soft-Skill-Tests. Neben den technischen und methodischen Befragungen der Berufsbild-Zertifizierungen, die von den Autoren-Teams beigesteuert werden, kommen Soft-Skill-Tests zum Einsatz. Diese den Gütekriterien der DIN 33430 entsprechenden Tests wurden an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster unter der Projektleitung von Professor Dr. Uwe Kanning entwickelt und validiert. Der Wirtschaftspsychologe ist davon überzeugt, dass neben Fachkompetenz, Intelligenz und Berufserfahrung vor allem Leistungsmotivation und soziale Kompetenz eine wichtige Rolle bei der Bewerberauswahl spielen.

CeLS in der Praxis. Bechtle Onsite Services muss beispielsweise in kurzer Zeit Mitarbeiter in ganz Deutschland für IT-Projekte und neue Betriebssituationen bereitstellen. „Unsere Herausforderung ist, die richtigen Mitarbeiter mit der richtigen Qualifikation am richtigen Ort einzusetzen“, erläutert Jörg Öynhausen, Geschäftsführer von Bechtle Onsite Services. „Das ist nicht immer einfach. Deshalb sind wir froh über gute Möglichkeiten, unsere Auswahlprozesse zu vereinfachen und dabei noch präziser zu gestalten.“ Für Jörg Öynhausen ist CeLS eine sinnvolle Ergänzung zu den bisherigen Auswahlverfahren: „Unsere Bewerber bekommen mit den Berufsbildzertifizierungen einen ersten Einblick in ihr neues Arbeitsumfeld, können sich noch vor dem persönlichen Gespräch ein Bild von dem Projekt machen und wissen, was von ihnen verlangt wird.“



Tobias Kienel, Service Delivery Manager, Bechtle Onsite Services, und **Steffen Mihetec**, Coach IT Operations, Bechtle Remote Services, haben im Rahmen der CeLS-Zertifizierung maßgeblich an den Berufsbildern Onsite-Service-Techniker und Service Desk Agent mitgearbeitet.

Wie sind Sie bei der Entwicklung der Tests vorgegangen? Für den Bronze-Test haben wir bewusst IT-Neueinsteiger, aber auch bereits im Einsatz befindliche Techniker angesprochen. Grundlage für die Auswahl war ein Katalog aus gut 80 von uns erarbeiteten Fragen. Dabei sorgten Kollegen mit viel Erfahrung aus unterschiedlichen Kundensituationen für wertvollen Input, um die Fragen so praxisorientiert wie möglich zu gestalten. Die Fragen wurden in sechs Kategorien eingeteilt, darunter PC- und Notebook-Support, Enduser-Support oder auch „effektives Arbeiten im Team“. Unser Ziel ist, auf diese Weise sehr strukturiert die grundsätzliche Eignung zu ermitteln. Allerdings sind technische Kenntnisse und bereits gesammelte Erfahrungen im IT-Support Voraussetzung.

Welchen Wert hat ein Zertifikat? Ein Zertifikat im Anschluss an den bestandenen Test ist ein gutes Indiz dafür, dass der Teilnehmer die wichtigsten technischen Grundlagen hat und sowohl eigenverantwortlich als auch im Team arbeiten kann. Themen wie ITIL werden hier nur kurz berührt, spielen im Silber-Test (Expert-level) jedoch eine weit wichtigere Rolle. Der Silber-Test ist somit die „nächste Stufe“ und richtet sich an ambitionierte Kollegen mit entsprechender Berufserfahrung. Konkretes Beispiel: Ein Bronze-Zertifikat des Onsite-Service-Technikers ist aus unserer Sicht der Einstieg in den Onsite Support.

CeLS-Zertifikate sind praxisbezogen, neutral und herstellerunabhängig. Sie umfassen neben dem technologischen Know-how auch Methodenkompetenz und Soft Skills.



Drei auf einen Streich.

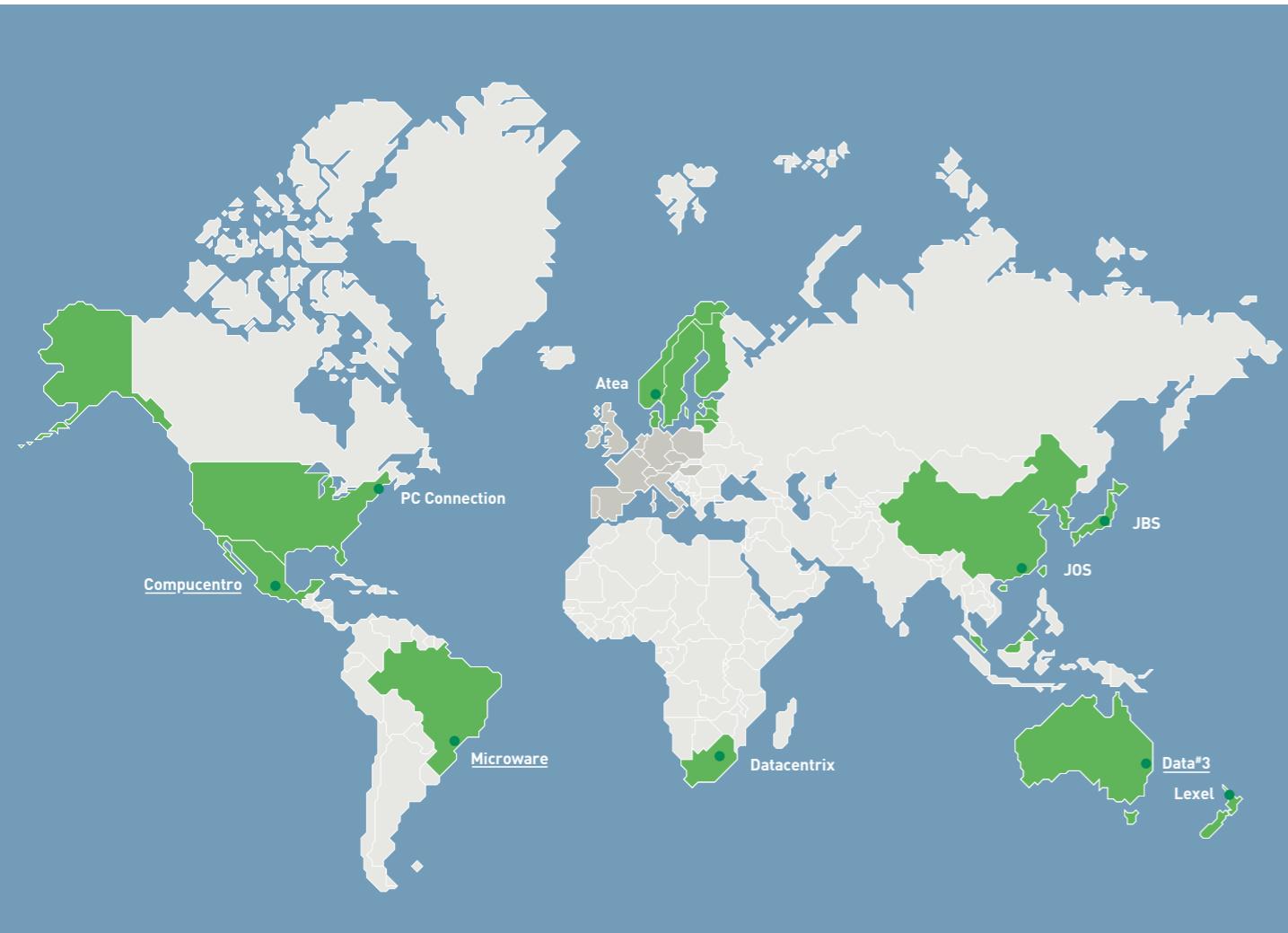
Im März 2016 hat die globale IT-Allianz von Bechtle erneut Zuwachs bekommen. Mit Data#3 konnte Bechtle ein echtes Schwergewicht auf dem australischen IT-Markt gewinnen, der Lexel in Down Under ablost. In Neuseeland bleibt Lexel mit Sitz in Auckland weiterhin GITA-Partner. Zudem macht das IT-Netzwerk seine ersten Schritte nach Lateinamerika und begrüßt dort gleich zwei neue Partner: Compucentro in Mexiko und Microware in Brasilien.

Seit 2014 vereint Bechtle unter dem Dach der Global IT Alliance (GITA) IT-Partner aus aller Welt. Partner, die die gleichen Ansprüche stellen an Service, Qualität und Zuverlässigkeit. Die ihre international agierenden Kunden auch jenseits der Landesgrenzen nach gleichbleibend hohen Standards bedienen möchten. Und damit erfolgreich nicht nur Zeit-, Sprach- und Währungsdifferenzen überbrücken, sondern auch auf kulturelle Unterschiede eingehen können. Eine Allianz also, bei der

alle gewinnen – IT-Partner, Hersteller und allen voran die Kunden. Denn sie können sich in Australien, Europa oder Asien auf die gleichen hohen Standards verlassen wie in Lateinamerika oder den USA.

Deshalb treibt Bechtle den Ausbau der IT-Allianz stetig weiter voran. „Orientiert an den Anforderungen unserer Kunden sind wir immer auf der Suche nach neuen, soliden Partnern, die gut zu uns passen“, so James Napp, Geschäftsführer Bechtle direct Großbritannien und verantwortlich für GITA. Was 2014 mit PC Connection in den USA begann, umspannt inzwischen den ganzen Globus: Atea in Skandinavien und dem Baltikum, Compucentro in Mexiko, Data#3 in Australien, Datacentrix in Südafrika, JBS in Japan, JOS in China, Hongkong, Macau, Singapur und Malaysia, Lexel in Neuseeland sowie Microware in Brasilien.

→ Ihre Ansprechpartnerin: **Sonia Ranwez**, Global Alliance Management, Bechtle E-Commerce Holding AG, sonia.ranwez@bechtle.com



„Zu unserer Unternehmenskultur zählt verlässliche, langfristige Zusammenarbeit ebenso wie die Philosophie, bei IT-Service stets nach Innovationen zu suchen. Deshalb freuen wir uns, nun Teil eines globalen IT-Netzwerks zu sein, das uns und unseren Kunden neue, innovative Wege einer globalen IT-Versorgung aufzeigt.“

Horacio Gutiérrez, General Manager, Compucentro, Mexiko.

„Unser Ziel ist es, immer nah am Kunden zu sein, um die besten Lösungen zu finden und optimalen Service bieten zu können. Als Teil der globalen IT-Allianz können wir diese Nähe nun auch global bieten – durch zuverlässige Partner auf allen Kontinenten.“

Daniel Reis, Sales Director, Microware, Brasilien.

„Kundenzufriedenheit steht für uns an erster Stelle. Durch die globale IT-Allianz können wir mit Partnern kooperieren, die unsere hohen Qualitätsanforderungen teilen. Das erlaubt es uns, global aufgestellte Kunden auch auf Märkten zu bedienen, auf denen wir nicht mit eigenen Standorten vertreten sind. Als GITA-Partner stehen uns dafür im internationalen Umfeld noch mehr Möglichkeiten zur Verfügung.“

Laurence Baynham, CEO, Data#3, Australien.



Compucentro gehört zu den führenden IT-Dienstleistern in Mexiko und hat seinen Sitz in Mexiko-Stadt. Das Unternehmen besteht seit 1989 und beschäftigt heute rund 150 Mitarbeiter. Es ist Partner aller führenden Hersteller. Zum Angebotsspektrum gehören Personal Computing, Datacenter und Printing. 2015 erwirtschaftete Compucentro einen Umsatz von 45 Millionen US-Dollar. compucentro.com.mx

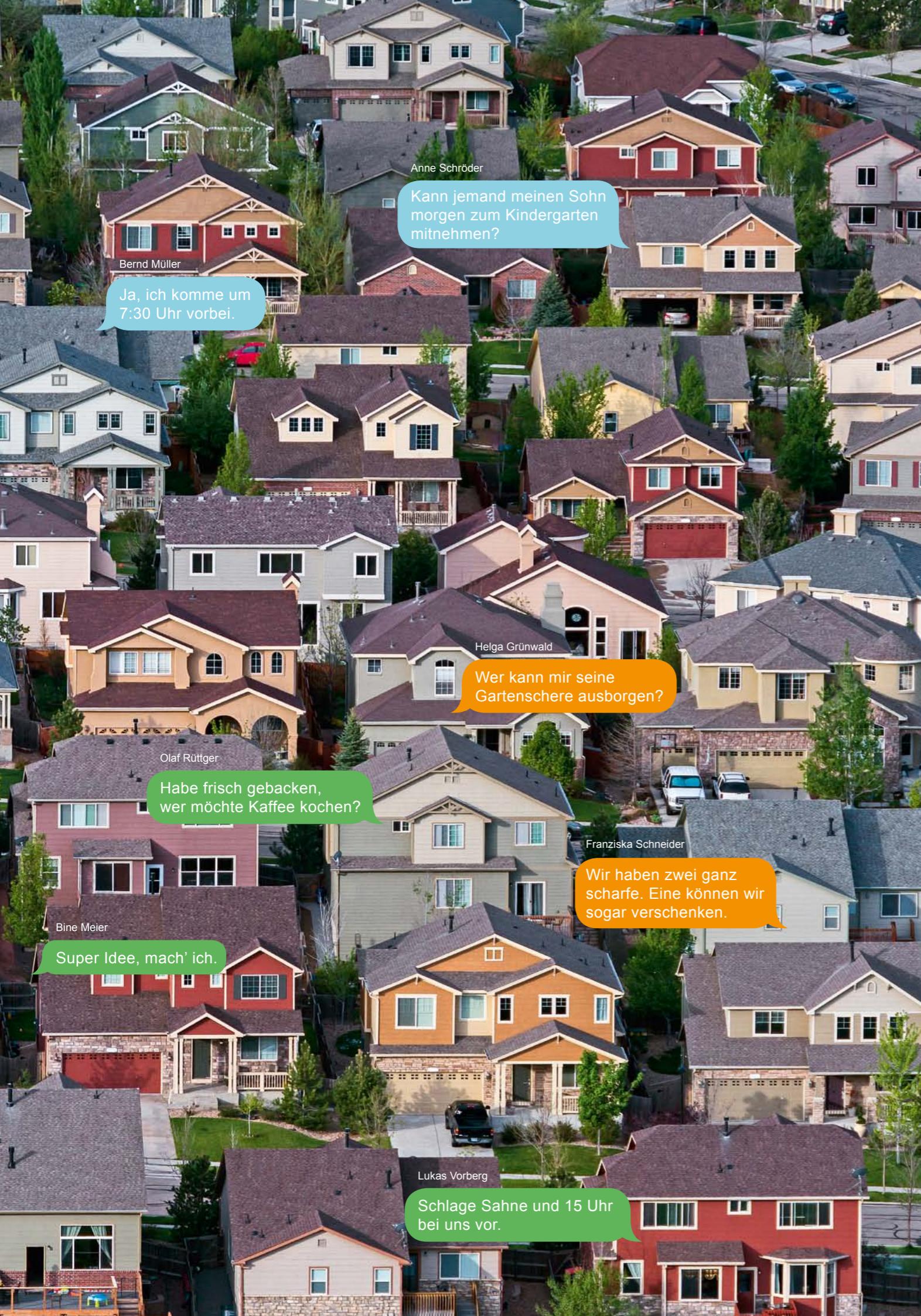


Microware wurde 1984 gegründet und betreut von Brasilia, São Paulo sowie Rio de Janeiro aus Kunden in ganz Brasilien. Der IT-Dienstleister unterteilt sein Angebotsspektrum in die fünf Bereiche Professional Services, Datacenter, Network, Workplace und Business Processes und ist Partner aller großen Hersteller. Seit 1999 kümmert sich das Unternehmen mit einer eigenen Abteilung um die speziellen Anforderungen international aufgestellter Kunden. 2015 erzielte Microware mit 130 Mitarbeitern einen Umsatz von 50 Millionen US-Dollar. microware.com.br

Data#3



Data#3 betreut mit über 1.100 Mitarbeitern in insgesamt 14 Büros, Rechenzentren, Konfigurations- und Logistikzentren Kunden in ganz Australien und in der Region Asien/Pazifik. Das 1977 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Brisbane ist seit 1997 an der australischen Wertpapierbörse ASX gelistet. Die sechs Lösungsbereiche im Angebot von Data#3 umfassen Hybrid-IT und Cloud, Big Data und Analytics, Mobility, Business Consulting, Security sowie IT-Lifecycle-Management. 2015 betrug der Umsatz des Unternehmens 870,5 Millionen australische Dollar. data3.com



Digital ist so analog.

4,45 Millionen Treffer. Wer im Internet das Wort „Digitalisierung“ sucht, erhält jede Menge Stoff. Immer selbstverständlicher vereinfachen digitale Prozesse und Apps alltägliche Handgriffe, ersetzen individuelles Nachdenken, Abwägen und den Rückgriff auf eigene Erfahrungen. Gleichzeitig sind wir so dicht vernetzt wie nie zuvor. Aber sind wir auch miteinander verbunden?

Social Media, Chats, E-Mails, Web-Meetings, Skype: Die Möglichkeiten, jederzeit miteinander in Kontakt zu treten, waren nie größer als im Internetzeitalter – beruflich genauso wie im Privaten. Eine rasende Entwicklung, die sich mit den Technologien dahinter immer weiter beschleunigt. Wir twittern, teilen, liken, chatten – und sind im nächsten Moment schon wieder beim nächsten Gesprächspartner und im übernächsten Thema. Keine Frage: Das Internet und seine enormen Möglichkeiten haben das Leben bequemer, schneller und effizienter gemacht. Welchen Platz kann das Analoge da eigentlich noch einnehmen? Und welche Chancen liegen darin, die über viele Jahrhunderte gereiften analogen Kulturtechniken parallel zum Digitalen weiterzunutzen?

Beziehungspflege reloaded. Wenn alle Welt ständig „always on“ ist, lohnt es sich, tief durchzutauen und sich mit der anderen Seite des Daseins zu beschäftigen – denn beides gehört untrennbar zusammen. Alles Digitale ist aus dem Analogen entstanden oder bildet es ab. Ohne so wichtige Kulturtechniken wie Lesen, Schreiben und Rechnen wäre das Internet als evolutionäre Leistung nie entstanden. Warum es sich lohnt, diese Kulturtechniken zu bewahren – und auch weiter zu beherrschen, weiß zum Beispiel Bert te Wildt. Als Oberarzt leitet er die Ambulanz der Klinik für Psychosomatik und Psychotherapie am Universitätsklinikum der Ruhr-Universität Bochum. Der Mediziner befasst sich mit den Auswirkungen von Internetabhängigkeit – wortwörtlich, aber auch im übertragenen Sinn. Für te Wildt ist der Bestand der analogen Kultur unverzichtbar, damit „wir im wahrsten Sinne des Wortes nicht die Bodenhaftung verlieren“!

Da ist einiges dran. Bodenhaftung, Erdung, verliert am ehesten, wer weitgehend anonym im Netz unterwegs ist, ohne viel Austausch mit „echten“ Menschen. Dahinter steht das Klischee des vereinsamten Internetnutzers, der in einer dunklen Ecke durch digitale Parallelwelten surft. Den gibt es auch ganz sicher – und dank mobilen Internets ebenso auf Gehwegen, in Straßenbahnen, Zügen, Cafés und an jedem anderen Ort mit einer halbwegs funktionierenden Internetverbindung. Gleichzeitig sind da aber auch die vielen Nutzer, die im Netz ihre ganz realen Beziehungen und Freundschaften pflegen, stärken – und ausbauen. Sie sorgen im besten Wortsinn für analoge Verbundenheit. Eine Trendstudie*

von 2013 scheint dies zu untermauern: „Der ständige Kontakt zu Freunden, Familien und Bekannten intensiviert Beziehungen und stärkt das Gefühl von Verbundenheit. 52 Prozent der digitalen Peer Group bejahren es voll und ganz, dass sich durch Netzwerktechnologien ihr Kontakt zu anderen Menschen verbessert oder intensiviert hat. [...] Freunde werden zu ‚Biofiltern‘ in der anschwellenden Informationsüberflutung. Jeder Dritte der digitalen Peer Group hält die Inhalte, die seine Freunde teilen, für relevanter und interessanter als allgemein zugängliche Informationen.“ Damit werden intakte Freundschaften, Beziehungen und persönliche Verbindungen umso wertvoller – gerade auch in unserer immer stärker digital geprägten Umwelt.

Da kommt was zusammen. Neue Freundschaften aufzubauen ist das eine – sie mit Leben auszufüllen und zu pflegen das andere. Ein konkretes Beispiel dafür findet sich im italienischen Bologna – in einem Land also, das auch in grauen Vor-Internet-Zeiten nicht gerade als unkommunikativ galt. Hier gründete im September 2013 Federico Bastiani sein Onlineprojekt „Social Street“. Seine Mission: das alte Nachbarschaftsprinzip wiederzubeleben. Der Weg dorthin führte über 1.000 Facebook-Freunde, aus denen inzwischen Nachbarn wurden, die sich persönlich kennen und vertrauen. In einem Interview mit dem österreichischen Sender ORF sagt Bastiani: „Das Leben hier hat sich grundlegend verändert.“ Man fühle sich nicht mehr mit seinen Alltagssorgen allein und anonym, sondern könne sich auf die eigenen Nachbarn verlassen. Seit Gründung der inzwischen weltweit bekannten Facebook-Gruppe „Via Fondazza“ helfen sich die Bewohner der Straße, wo immer sie können. Sie erledigen Einkäufe für andere, kümmern sich um Kinderbetreuung, übernehmen Reparaturen und vieles andere, was der eine vielleicht besser kann als der andere – oder wofür eben gerade Zeit übrig ist. Und sie feiern Feste zusammen. Digital gestartet, ist damit genau das analoge Miteinander zurückgekehrt, das in den letzten Jahrzehnten durch verschiedenste Gründe verloren gegangen war.

Nachmachen erwünscht. Wie andere gute Einfälle auch hat Bologna natürlich in bester digitaler Manier weitere Kreise gezogen. Nachdem italienische und internationale Medien darüber berichteten und sich die Story über die sozialen Medien herumsprechen konnte, sind inzwischen weltweit mehrere Hundert „Social Streets“ entstanden. Und auch wenn Gründer Bastiani sich ab und an sorgt, dass jemand die Ursprungsidee kommerziell oder politisch ausschlachten könnte, zeigen die vielen Nachahmer vor allem eines ganz klar: Analog und digital brauchen sich gegenseitig. Und beides verbindet Menschen.



Software im Paket.



Ragip Aydin, Geschäftsführer Gesellschafter, Raynet

Ein umfassendes Softwareupdate steht an. IT-Mitarbeiter bespielen nach und nach die unterschiedlichsten Endgeräte. Das war früher. Inzwischen wenden sich Unternehmen an Bechtle. Sie erhalten zum Festpreis ein fertig geschnürtes Softwarepaket, das Anwendungen automatisiert und qualitätsgesichert auf den Clients installiert. IT-Service made in Germany.

„Never touch a running system“. Was für Anwender gelten mag, ist für IT-Verantwortliche keine Option. Immer schneller dreht sich das Rad, immer vielfältiger ist das Angebot. Kurze Release-Zyklen, Virtualisierung, Cloud Computing, BYOD – die IT in Unternehmen befindet sich in permanentem Wandel. IT-Manager müssen sich immer wieder neu der Frage stellen, ob die Software im Unternehmen noch aktuell genug ist, um die Geschäftsprozesse optimal zu unterstützen. Klar ist: Unternehmen, die ihren Umgang mit Software strategisch managen, sind im Vorteil. Klar ist aber auch, dass jeder Eingriff in das Softwareuniversum mit Risiken verbunden ist. Probleme können auftreten, wenn Applikationen mit unterschiedlichen Release-Ständen eingesetzt werden. Kritisch sind außerdem fehlerhafte Installationen, die Anwendungen zum Absturz bringen oder die Produktivität beeinträchtigen. „Wird die Verteilung von Software nicht sorgfältig genug vorbereitet, lassen Schwierigkeiten nicht lange auf sich warten. Die Folge sind unzufriedene Anwender und hoher Betreuungsaufwand für den IT-Support“, so die Erfahrung von Steffen Mihetec, Leiter der Bechtle Software Package Factory in Neckarsulm.

Erfahrener Partner. Mit dem Service, Software zu paketieren, unterstützt Bechtle Unternehmenskunden bei der Planung und Umsetzung eines Softwareupdates oder beim Rollout von Software. Das ist kein neues Angebot. Neu ist aber die hohe Standardisierung, die die Softwarepaketierung transparenter macht und Kosten minimiert. Mit der Unterteilung in kleine, mittlere und große Pakete garantiert Bechtle einen festen Preis und kurze Reaktionszeiten. Mit im Boot: die Raynet GmbH. Ausschlaggebend für die Wahl des Partners waren ein sehr hohes Maß an Kundenorientierung und methodischem Know-how rund um das Thema Softwarepaketierung. Gemeinsames Ziel ist, den angebotenen Service weiter zu professionalisieren. „Mit Raynet haben wir einen Partner an unserer Seite, der über langjährige Erfahrung im Aufbau von Paketierungsfabriken verfügt. Hunderte erfolgreiche Projekte und die weltweit größte Anzahl an zertifizierten Paketierern und Trainern waren weitere überzeugende Argumente für eine Zusammenarbeit“, sagt Marcus Zimmermann, Geschäftsführer, Bechtle Remote Services.

„Bechtle besetzt im zunehmend globaler werdenden IT-Servicemarkt mit diesem Angebot eine Qualitätsnische.“

Ragip Aydin, Geschäftsführer Gesellschafter, Raynet

Certified Application Packaging Specialist (CAPS).

Die Teilnehmer der Ausbildung zum CAPS lernen das Paketieren von Software inklusive Paketierungsregeln, beleuchten die Arbeitsvorbereitung und führen die Qualitätssicherung der erstellten Pakete durch. Auch Technologien wie Virtualisierung von Software werden dabei berücksichtigt. Mit speziell ausgerichteten Training-on-the-Job-Phasen werden die Teilnehmer zusätzlich auf aktuelle Projektaufgaben vorbereitet und langfristig für den Bereich Application Packaging ausgebildet.



Investition in Technik und Know-how. Seit 2013 arbeiten die Partner im Bereich Softwaremanagement zusammen. Raynet unterstützt Bechtle beim Auf- und Ausbau der Softwarepaketierungsfabrik. Im Bechtle Rechenzentrum am Standort Friedrichshafen stehen für den Paketierungsprozess in Summe 32 virtuelle Maschinen bereit. „Der erneute Ausbau unserer Softwarepaketierungsfabrik in Deutschland ist für unser Managed-Services-Portfolio ein wichtiger Baustein. So können wir unseren Kunden auch weiterhin Dienstleistungen des Application Lifecycle Managements in bester Qualität und zu attraktiven Preisen anbieten“, erklärt Marcus Zimmermann. Bechtle verfügt damit über eine der modernsten und größten Softwarepaketierungsfabriken Deutschlands. „Der Paketierungsservice ist komplett ‚Made in Germany‘. Das Siegel steht für Präzision, Zuverlässigkeit und Ingenieursgeist. Eigenschaften, die auch bei IT-Services gefragt sind – neben hohen Sicherheits- und Datenschutzanforderungen. Bechtle besetzt im zunehmend globaler werdenden IT-Servicemarkt mit diesem Angebot eine Qualitätsnische“, sagt Ragip Aydin, Geschäftsführer Gesellschafter bei Raynet.

Zertifizierte Spezialisten. Bechtle investierte außerdem in eine mehrmonatige, modulbasierte Ausbildung und qualifizierte 20 Mitarbeiter für die Anforderungen innerhalb der Paketierungsfabrik. Raynet übernahm als strategischer Partner die Qualifizierung zum Certified Application Packaging Specialist (CAPS) und schulte die Bechtle Mitarbeiter im Umgang mit dem Tool RayPack. Die dafür ausgebildeten Bechtle Spezialisten paketieren jetzt Anwendungen für Kunden und bringen sie in Formate für automatisierte Verteilsysteme. Da das Tool eine breite Vielfalt an Paketformaten, Betriebs- und Verteilsystemen unterstützt, können die Pakete in beliebigen Kundenumgebungen verteilt werden. Die Bechtle Mitarbeiter leisten dabei nicht nur praxisnahe Paketierungsarbeit, sondern bestimmen häufig auch die Paketierungsrichtlinien und Prozesse der Unternehmen mit. „Wir sind stolz auf unser professionelles Trainingsprogramm. Wir haben die Bechtle Mitarbeiter über einen Zeitraum von sechs Monaten durch die RayAcademy geschult und sie zu Consultants für Softwarepaketierung und Softwaremanagement zertifiziert“, sagt Ragip Aydin.

So funktioniert der Service. „Den Einkauf der Software übernehmen unsere Kunden. Was fehlt, ist das Know-how, neue Anwendungen effizient, standardisiert und nachvollziehbar zu verteilen. Die Unternehmen kaufen sich die entsprechende Leistung bei Bechtle Remote Services gezielt ein“, erklärt Mario Hercegfi, Vertriebsleiter, Bechtle Remote Services. Zunächst werden alle Daten und Quellen der zu paketierenden Software von den Mitarbeitern des Bechtle Paketierungsservice erfasst, bewertet und interpretiert. „Wir wollen einen reibungslosen Prozess, ohne Nachfragen beim Kunden. Deshalb sammeln wir alle für die Paketierung notwendigen Parameter vorab“, sagt Gerd Czaya, Teamleiter der Bechtle Software Package Factory. Anschließend überprüfen die Spezialisten, auf welchem Weg die neue Software am besten installiert werden kann, und übertragen die Anwendungen wie analysiert in das geeignete Format. Dann wird das Paket technisch geprüft: Ist es nach den Vorgaben paketiert? Lässt es sich sauber installieren und deinstallieren? Die zusätzliche Qualitätssicherung testet, ob die Software ordnungsgemäß funktioniert. Gerd Czaya: „Mit diesen Maßnahmen erreichen wir eine hohe Akzeptanz seitens der Nutzer. Der Kunde erhält letztlich ein Paket, das er in die eigene Softwareverteilung einspielt und das sich reibungslos verteilen lässt.“

Bechtle direct Spanien 

Viva España!

Sonne, Strand, leckere Küche und jede Menge Kultur sind nur einige Gründe, die 2015 Spanien auf Platz eins* der beliebtesten deutschen Urlaubsziele führten. Neben Kanaren, Balearen und den spanischen Küstenregionen begeistern vor allem die beiden Städte Madrid und Barcelona Jahr um Jahr Millionen Touristen und Geschäftsreisende. Von römischen Ausgrabungen über sagenhafte Bauwerke bis hin zu neuzeitlicher Kunst reichen die kulturellen Sehenswürdigkeiten – und natürlich überzeugen kulinarische Angebote und das pulsierende Großstadtleben. Wohl fühlen sich nicht nur die Gäste – seit 14 Jahren ist auch Bechtle direct in beiden Metropolen zu Hause. Seit sechs Jahren ist zusätzlich der Softwarespezialist Comsoft direct in Madrid vertreten.

Bechtle direct Spanien ist nur einen Klick entfernt: bechtle.es zählt zu den großen, etablierten IT-Anbietern für gewerbliche Endkunden und öffentliche Auftraggeber in Spanien. Die spanischen Kunden profitieren von einem umfassenden Portfolio an IT-Handelsprodukten, kompetenter persönlicher Beratung, maßgeschneiderten Lösungen sowie einer schnellen und zuverlässigen Ausführung ihrer Bestellung. Bechtle direct ist von allen namhaften Herstellern zertifiziert und bietet auch in Spanien mit

bios® ein kundenindividuelles Onlinebeschaffungssystem, das die Prozesskosten beim Einkauf von IT-Produkten spürbar reduziert.

Begonnen hatte die Erfolgsgeschichte von Bechtle direct Spanien im Juli 2002 mit dem Erwerb der Gesellschaft Action Computer Supplies, die sukzessive in das Geschäftsmodell von Bechtle übergeführt wurde. Inzwischen befinden sich die Büros von Bechtle direct Spanien in repräsentativen Unternehmenszentren. Erst vor wenigen Monaten wurden sowohl die Arbeitsplätze als auch die Kommunikationsinfrastruktur modernisiert. „Unser wichtigstes Anliegen ist es, unseren Kunden einen exzellenten Service zu bieten, auch die persönliche Ansprache ist uns besonders wichtig. Deshalb wird unser Team aus 66 Kolleginnen und Kollegen weiter wachsen. Sowohl für den öffentlichen Sektor als auch für die Niederlassung in Barcelona suchen wir nach zusätzlichen Mitarbeitern“, sagt Juan-José Moneo, Geschäftsführer Bechtle direct Spanien.

Ein Pluspunkt ist die räumliche Nähe zu den Kollegen von Comsoft direct Spanien, die sich vor allem bei der Beratung zu Softwarelösungen in Kombination mit IT-Infrastruktur-Anforderungen auszahlt. Darüber hinaus beraten die Spezialisten bei Bechtle direct Spanien individuell und herstellerunabhängig rund um Fragen zu IT-Infrastruktur, Virtualisierung, Druckmanagement, Softwarelizenzen, Mobility, IT-Sicherheit oder Cloud Computing. Bei umfassenden Anfragen oder internationalen Kunden sind Know-how und Kapazitäten der Bechtle Gruppe jederzeit verfügbar.



1 Plaza de España, Madrid, mit Monument für den spanischen Nationaldichter Miguel de Cervantes.

2 Um den Cibeles-Brunnen werden die Siege des Fußballklubs Real Madrid gefeiert.

3 1882 begonnen, ist Gaudí's Kirche Sagrada Família in Barcelona bis heute unvollendet.





Juan-José Moneo,
Geschäftsführer
Bechtle direct Spanien

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend in der Kundenbetreuung? Wir wollen von unseren Ansprechpartnern beim Kunden nicht nur wissen, was für das Unternehmen wichtig ist, sondern auch, was die dort arbeitenden Menschen schätzen. Unternehmen sind mit kontinuierlichen Verbesserungsprozessen beschäftigt, bei denen die Technologie eine grundlegende Rolle spielt. Deshalb ist es unsere wichtigste Aufgabe, zu beraten und Projekte zu begleiten, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Sei es bei der Optimierung von Ressourcen, bei der Erhöhung der Effizienz oder bei der Kostensenkung.

Also zählt die persönliche, individuelle Betreuung? Im Umgang mit den verantwortlichen Personen auf Kundenseite ist es wichtig, wertschätzend, professionell und ehrlich aufzutreten sowie exzellent zu agieren. Wir möchten immer nah am Kunden sein sowie flexible und rasche Lösungen anbieten. Und das nicht nur bei der Beschaffung von IT-Produkten, sondern auch bei der Suche nach der optimalen technologischen Lösung.

Welchen Besonderheiten müssen Sie sich auf dem spanischen Markt stellen? Eine Besonderheit in Spanien ist die große Anzahl an Resellern bezogen auf die Größe des Markts. Das verstärkt den Wettbewerb. Auf der anderen Seite befinden sich sowohl Unternehmen als auch der öffentliche Sektor in einem Prozess des digitalen Wandels. Ihr von der Regierung gefördertes Ziel ist es, Effizienz und Produktivität zu steigern, um damit weltweit wettbewerbsfähig zu werden. Somit steigen auch die Investitionen in Mobilität, Konvergenz von Infrastrukturen oder Cloud Computing. Laut jüngsten Prognosen soll die spanische Wirtschaft in den nächsten zwei Jahren zu je 3 Prozent wachsen. Das wird sich

sicherlich auch im IT-Bereich widerspiegeln – und sich damit positiv auf unsere Entwicklung auswirken.

Was zeichnet Ihr Team aus? Bechtle Spanien besteht aus 66 Kolleginnen und Kollegen, hinzu kommen sieben weitere von Comsoft direct. Das spanische Team zeichnet sich durch seine Leidenschaft und seinen Enthusiasmus aus sowie durch seine agile und dynamische Art, Projekte anzupacken. Wir haben einen sehr guten Mix aus erfahrenen Kollegen, die schon über 20 Jahre in der IT-Welt zu Hause sind, und jungen Hochschulabsolventen. Besonders hervorzuheben ist unser hoher Frauenanteil von 49 Prozent.

Ihre persönlichen Highlights aus der Zeit bei Bechtle? Bechtle ist ein Unternehmen, das sich ständig weiterentwickelt. Das erfordert von jedem Einzelnen auch, sich dem Wandel anzupassen. Ich habe in meiner Zeit bei Bechtle viel über Technologie, Finanzen und über die Art, wie Bechtle das Business versteht, gelernt. Auch was das Menschliche betrifft, identifizierte ich mich mit der Unternehmensphilosophie und -kultur. So sind beispielsweise die Grundwerte Bodenhaftung und Beharrlichkeit eine Konstante bei Bechtle. Nach elf Jahren bei Bechtle kann ich sagen, dass wir auf gleicher Linie liegen.

Was motiviert Sie? Meine Hauptmotivation sind die persönliche Entwicklung und natürlich auch gute Ergebnisse. Am wichtigsten ist mir aber, dass dies mit der Zufriedenheit aller Mitarbeiter von Bechtle direct Spanien verbunden ist und dass wir gemeinsam die Herausforderungen annehmen und angehen – als Menschen, die Teil einer Gruppe und derselben Unternehmenskultur sind.



Madrid & Barcelona.

Bernardo Negueruela, Ana Mata und Elena Fernandez (v. l. n. r.) von Bechtle direct Spanien haben die besten Tipps für den Besuch beider Städte zusammengefasst:

SEHEN

Madrid. **Spaziergang:** durch das alte Stadtkzentrum, „Madrid de los Austrias“ und die historische Altstadt, inkl. Besuch der Almudena-Kathedrale, des Königlichen Palasts, der Sabatini-Gärten und der Basilika von San Francisco el Grande. **Palacio de Correos:** neues Rathaus mit schöner Aussicht über Madrid. **Paseo del Prado:** Botanischer Garten, Thyssen-Museum, Centro de Arte Contemporáneo Reina Sofia. esmadrid.com/de/casamingo.es



Barcelona. Die Hauptstadt Kataloniens bezaubert mit ihrem Charme. Die Sehenswürdigkeiten reichen von römischen Ausgrabungsstätten über beeindruckende gotische Bauten bis hin zur Moderne. In keiner anderen Stadt hat die UNESCO so viele Bauwerke als Weltkulturerbe ausgezeichnet. Unweit der Stadt locken die Strände der Costa Brava.

meet.barcelona.cat



Übrigens: In der Nähe des blauen „Barcelona WiFi“-Symbols kann man kostenfrei ins World Wide Web.

SCHLEMMEN

Madrid. In der **Calle Serrano** befinden sich die exklusivsten Geschäfte und bekanntesten Modeketten. Die **Calle Fuencarral** bietet ein sehr vielfältiges Angebot.

Madrid. An der **Plaza Mayor** gibt es zahlreiche Bars, die Tapas und viele andere Spezialitäten anbieten.

Barcelona. Die drei Topeinkaufsgebiete: das **Centro**, das **Eixample** und die **Diagonal**.

SHAKEN

Madrid. Eine der bekanntesten Diskotheken der Stadt ist das **Kapital**. In jedem der vier Stockwerke gibt es einen anderen Musikstil zu hören. grupo-kapital.com

Außerdem empfehlen wir den madrilénischen Klassiker: das **Joy Eslava**. joy-eslava.com

Barcelona. **Luz de Gas** ist im Rokoko-Stil eines Theaters gestaltet und bietet täglich Live-Performances. luzdegas.com

Die **Opium Bar**, ein international renommierter „Beach Club“, liegt direkt an der Uferpromenade. opiumbarcelona.com

STAUNEN

Madrid. **Real Madrid.** Museum und Stadion gehören zu den meistbesuchten Orten der Stadt. realmadrid.com

Auch die **Flamenco-Tanz- und Singlokale** ziehen Touristen an.



Barcelona. Reiches künstlerisches und historisches Erbe sowie moderne Kunst.

SPIELEN

Madrid. **Madrid Rio, Retiro** oder **Casa de Campo** sind ausgezeichnete Grünflächen zum Sporttreiben.

Barcelona. Die von Sportlern meistbesuchten Treffpunkte sind die **Avenida Diagonal** und der **Park Fórum**.

Digitalisierung im Fokus.



25. Februar 2016. Das Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf lädt auf Schloss Leyenburg in Rheurdt. Es geht um IT-Architektur im digitalen Wandel, passende Cloud-Lösungen sowie Maßnahmen zum Datenschutz und zur Datensicherheit. Beleuchtet wurden außerdem Auswirkungen auf die Zusammenarbeit und Möglichkeiten zur Finanzierung.

Effizienter, digitaler und preisgünstiger – Digitalisierung steht bei CIOs ganz oben auf der Prioritätenliste. Eine große Herausforderung für Unternehmen, die das umfassende Thema eigentlich nur mit Unterstützung externer Dienstleister bewältigen können. Denn: Komplexe IT-Aufgaben erfordern Spezialisten, die häufig nicht im eigenen Unternehmen zu finden sind. Die notwendige Standardisierung und Automatisierung im Business Process Management und in der Anwendungsent-

wicklung kosten zudem zusätzliche Ressourcen. Für die IT in Unternehmen ist das ein schwieriger Spagat zwischen berechtigter Anforderung und geschickter Finanzierung.

„Welche IT-Architektur braucht mein Unternehmen im digitalen Wandel? Welche Cloud-Lösung passt zu meinem Unternehmen? Wie garantiere ich Datenschutz und Sicherheit für den digitalen Arbeitsplatz? Wie wirkt sich die Digitalisierung auf die Zusammenarbeit aus? Verantwortliche in Unternehmen müssen sich einer Vielzahl von Fragen stellen“, sagt Karl-Heinz Empel, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf. Die Veranstaltung lieferte auf diese und weitere Fragen Ansätze und Wege aus unterschiedlichen Perspektiven. Aus der Sicht eines CIO, eines Konzernverantwortlichen für Digitalisierung sowie eines Finanzexperten, der die Perspektive eines CIO kennt.

„Es waren inspirierende Vorträge und spannende Diskussionen mit einem aktiven Publikum aus der Bandbreite des deutschen Mittelstands. Die Veranstaltung zeigte eindrucksvoll, wie zukunftsweisende Themen mit etabliertem IT-Know-how kombiniert werden können. Wird die Herausforderung von Anfang an konsequent umgesetzt und forciert, stärkt die Digitalisierung die Wettbewerbsfähigkeit von Anbietern und Kunden“, sagt Prof. Dr. Henning Herzog, Vorstand der Common Sense Solutions (CSS) AG, die seit September 2015 zur Bechtle AG gehört.



Informationen zu allen Bechtle Veranstaltungen
bechtle.com/events

Bechtle Innovationspreis für IuK-Strukturen in Forschung und Lehre.

Die Verleihung des Bechtle Innovationspreises für IuK-Strukturen in Forschung und Lehre fand auch in diesem Jahr im Rahmen der Veranstaltung „360° Forschung & Lehre“ statt. Unter diesem Titel lud Bechtle zum vierten Mal namhafte Vertreter der Rechenzentren deutschsprachiger Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu Austausch, Diskussion und Wissenstransfer nach Neckarsulm ein.

Der mit insgesamt 4.000 Euro dotierte Preis ist im Forschungsbereich bisher einzigartig. Er soll Mitarbeiter an Hochschulen motivieren und ihre hervorragende Arbeit würdigen. Zudem soll im Sinne eines nachhaltigen Wissenstransfers auch der Austausch innerhalb der Community gefördert werden. Eine hochkarätig besetzte Jury mit Vertretern aus

Industrie, Hochschulen und Verbänden bewertete die eingereichten Projekte und kürte die drei Sieger:

Platz 1: Die Universität Basel überzeugte mit ihrem Projekt „Aufbau einer effektiven und effizienten IT-Versorgung“.

Platz 2: Die Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg schaffte mit ihrem Projekt „Remote Embedded Applications Lab“ den Sprung aufs Siegerpodest.

Platz 3: Bronze ging an das Projekt „Shibboleth und Single Logout“ der Otto-Friedrich-Universität Bamberg.

→ **Ihr Ansprechpartner:**
Ole Behrens, Leitung Branchenmanagement, Bechtle AG,
ole.behrens@bechtle.com



v.l.n.r.: Harald Weickert, CIO Bechtle AG; Frank Schreiterer, Otto-Friedrich-Universität Bamberg; Jun.-Prof. Dr. Sebastian Zug, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg; Michael Brüwer, Universität Basel; Ole Behrens, Leitung Branchenmanagement, Bechtle AG.

Sicherheitsspezialist RSA ernennt Bechtle zum Platinum Partner.



RSA Partnermanagerin Lara Maier überreichte in der Bechtle Zentrale in Neckarsulm persönlich das Platinum-Partner-Zertifikat an Charles Kionga, Leiter Competence Center BISS.

Bechtle hat die höchste Partnerstufe von RSA erreicht. Mit dem Platinum-Status zählt Bechtle zu den Top-3-Partnern des IT-Sicherheitsspezialisten in Deutschland. Der Hersteller würdigt damit die kontinuierlichen Erfolge im Projektgeschäft sowie die Masterzertifizierungen von Bechtle in allen Produktbereichen von RSA.

RSA, die Sicherheitssparte des US-amerikanischen IT-Konzerns EMC, ist marktführender Hersteller von Produkten im Bereich des Identitäts- und Zugriffsmagements. „Wir freuen uns sehr, dass sich das Businesswachstum und unsere umfangreichen Qualifizierungsaktivitäten im neuen Platinum-Status bei RSA widerstrengen“, sagt Charles Kionga, Leiter Competence Center BISS (Bechtle Internet Security & Services). Seit über zehn Jahren implementiert Bechtle Lösungen des Herstellers erfolgreich bei mittelständischen Kunden und Konzernen.



Bechtle SHARE!

Ende Februar fuhren über 100 Bechtle Kolleginnen und Kollegen zur NetApp SHARE! nach Oberursel. Die zweitägige Veranstaltung fand bereits zum fünften Mal statt und hat sich als wichtiger Termin in den Jahreskalendern der Partner etabliert. In diesem Jahr drehte sich alles um innovative Datenmanagementlösungen. Außerdem nutzten über 30 Bechtle Mitarbeiter die Möglichkeit, sich in verschiedenen technischen Bereichen zertifizieren zu lassen.

NetApp und Bechtle – das bedeutet langjährige Verbundenheit und viele erfolgreiche Projekte. „Die SHARE! wurde speziell für Bechtle, einen der wichtigsten deutschen NetApp Partner, entwickelt. Seit

2012 findet die Veranstaltung jährlich statt. Mit dem Ziel, die enge Partnerschaft strategisch auszubauen und weiter zu intensivieren“, sagt Roger Zink, Senior Technical Partner Manager Bechtle, NetApp Deutschland GmbH. Teilnehmer am Event sind in erster Linie Bechtle Systemingenieure und Consultants, die ihren Fokus im Bereich Storage, Shared Infrastructure und Virtualisierung haben. Die Veranstaltung richtet sich bundesweit an Bechtle Mitarbeiter, die sich verstärkt mit NetApp-Lösungen und -Technologien beschäftigen, ihr Wissen vertiefen oder auf den aktuellen Stand bringen wollen. 20 NetApp-Mitarbeiter aus den technischen Teams und der Channel-Organisation begleiten die SHARE!. „Ob praxisori-

entierte Vorträge oder anspruchsvolle Diskussionen: Wir erhalten ein umfassendes Technologie- und Lösungsupdate und nehmen viele neue Dienstleistungs-ideen mit zurück zu unseren Kunden“, sagt Daniel Seybold, Senior Produktmanager NetApp bei Bechtle. Keine Wunder also, dass die Kombination aus Know-how-Transfer, Prüfungsmöglichkeit und Community-Bildung bestens ankommt und von Jahr zu Jahr mehr Teilnehmer gewinnt.

→ Ihr Ansprechpartner:

Daniel Seybold, VIPM NetApp,
Bechtle Logistik & Service,
daniel.seybold@bechtle.com

Save the Date 6. Juli: Security Day 2016.

Nie war sie so wichtig wie heute: IT Security. Der Bechtle Security Day am 6. Juli in Neckarsulm greift die zahlreichen Herausforderungen für Unternehmen und Organisationen auf, schafft Transparenz bei den aktuellen gesetzlichen Regelungen und Verordnungen, informiert über den Stand der IT-Sicherheitstechnik und zeigt, welche Szenarien, neuen Strategien und Lösungen für Informationssicherheit und Datenschutz lohnenswert sind.

Gastredner ist in diesem Jahr Peter Schaar, Vorsitzender der Europäischen Akademie für Informationsfreiheit und Datenschutz (EAID) sowie ehemaliger Bundesbeauftragter für den Datenschutz und die Informationsfreiheit.

Der Besuch der Veranstaltung ist für Kunden kostenfrei.

→ Anmeldung an:

veranstaltungen@bechtle.com



Hält die Keynote
beim Bechtle
Security Day
2016:
Peter Schaar.

Bechtle Düsseldorf: Managed-Services-Vertrag mit Walbusch.



Das Bechtle IT-Systemhaus in Düsseldorf übernimmt für drei Jahre den IT-Betrieb für 44 Filialen des Solinger Textilhändlers Walbusch. Der Auftrag umfasst die Fernwartung von 200 IT-Systemen über den zentralen Helpdesk. In den Filialen übernimmt Bechtle außerdem Wartungs- und Serviceleistungen sowie den Entstörungsdienst für die Endgeräte. „Das Angebot von Bechtle überzeugte mit einem sehr guten Verständnis für unsere Prozesse und punktete mit passgenauem Service, der jederzeit an sich ändernde Anforderungen angepasst werden kann. Fällt in einer unserer Filialen die IT oder ein Kassensystem aus, müssen wir den Fehler rasch beseitigen, um den Alltagsbetrieb reibungslos weiterzuführen. Mit Bechtle haben wir einen Partner an unserer Seite, der flächendeckend in der Nähe unserer Filialen ist, 365 Tage im Jahr zuverlässig erreichbar ist und mit hoher Lösungskompetenz überzeugt“, erklärt Ralf Segering, CIO bei Walbusch.

Partnerschaft auf Augenhöhe. Das Düsseldorfer IT-Systemhaus sichert im Rahmen vereinbarter Servicelevel ein stabiles Bereitschaftssystem, das eine schnelle Reaktionszeit gewährleistet. Bechtle Servicemitarbeiter kennen die IT-Umgebung des Kunden genau und sind im Fall eines auftretenden Problems in kurzer Zeit in der Filiale vor Ort. Auch bei der weiteren Entwicklung der IT-Infrastruktur setzt der Textilhändler auf Bechtle als strategischen IT-Partner. Ziel ist es, das Einkaufserlebnis für die Kunden noch attraktiver zu gestalten. „Walbusch ist wie das Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf ein starkes, mittelständisches Unternehmen mit Tradition und Zukunft. Wir freuen uns über die partnerschaftliche Zusammenarbeit und über das Vertrauen, das die Verantwortlichen in unsere Kompetenz und unsere Leistungsfähigkeit setzen“, sagt Holger Hartwig, Vertriebsleiter Managed Services, Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf.

Industrie 4.0 Colla- boration Lab als Leuchtturmprojekt ausgezeichnet.

Das Industrie 4.0 Collaboration Lab am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) ist Preisträger im Wettbewerb „100 Orte für Industrie 4.0 in Baden-Württemberg“. Das gemeinsam mit dem Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe und der ebenfalls zu Bechtle gehörenden SolidLine AG gegründete Projekt wurde in der zweiten Runde des Wettbewerbs von der „Allianz 4.0 Baden-Württemberg“ ausgezeichnet. Bei der Preisverleihung im Februar prämierte Staatssekretär Peter Hofelich insgesamt 20 Unternehmen und Projekte für ihre vorbildliche Umsetzung von Industrie 4.0.

„Mit der Preisverleihung wollen wir gute Ideen aus dem Land noch bekannter machen und auch andere Unternehmen und Institutionen motivieren, in der Industrie 4.0 aktiv zu werden“, sagte Peter Hofelich, Staatssekretär im Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg. „Die vorgestellten Beispiele zeigen, wie die Unternehmen durch den Einsatz von neuen Technologien fit für die digitale Zukunft gemacht werden können.“

Mit dem Wettbewerb sucht die Allianz Industrie 4.0 Baden-Württemberg nach innovativen Konzepten aus der Wirtschaft, die mit der intelligenten Vernetzung von Produktions- und Wertschöpfungsprozessen erfolgreich sind. Die Expertenjury bewertet neben dem Innovationsgrad auch die konkrete Praxisrelevanz für Industrie 4.0.



Mehr Informationen unter
www.i40-bw.de



Auszeichnung im Neuen Schloss in Stuttgart (v.l.n.r.): Michael Grethler, Leiter Geschäftsbereich PDM/PLM, SolidLine AG, Prof. Dr.-Ing. Dr. h. c. Jivka Ovtcharova, Leiterin des Instituts für Informationsmanagement im Ingenieurwesen (IMI) am KIT, und Staatssekretär Peter Hofelich.

Europäischer Citrix Partner Award geht an Bechtle.



v.l.n.r.: Luca Marinelli, VP Partner Sales and Field Marketing EMEA, Torben Sebens, Director Partners Central and Eastern Europe, Kerstin Nachtweide, Manager Field Sales Germany, alle Citrix; Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung, Bechtle; Roland Dirk Pfefferle, Area VP Central and Eastern Europe, Sheriff Seddik, Managing Director and VP EMEA, sowie Andrea Dossena, Senior Director Partner Sales EMEA, alle Citrix.

Bei der jährlichen Partnerkonferenz von Citrix wurde Bechtle, größter Partner in der DACH-Region, wiederholt ausgezeichnet: Mit dem Preis „Most validated Citrix Advisor Reward (CAR)“ honoriert Citrix die erfolgreichen Kundenprojekte 2015 sowie die hohe Zahl an Zertifizierungen von Bechtle. Der Citrix Summit fand in Las Vegas im MGM Grand Hotel mit rund 4.000 Teilnehmern aus 17 Ländern statt. Wertschätzendes Motto der Veranstaltung: #CitrixPartnerLove.

Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung, nahm den Preis für Bechtle von Luca Marinelli, Vice Presi-

dent, Partner Sales and Field Marketing EMEA, Citrix, entgegen. Seit 19 Jahren pflegt Bechtle eine enge Partnerschaft mit Citrix. Mit der deutschlandweit höchsten Anzahl zertifizierter Citrix Consultants verfügt Bechtle über umfassendes Produktwissen und ist bereits seit 2013 „Citrix Cloud Advisor“. Der Status dokumentiert hohe Virtualisierungs-, Netzwerk- und Cloud-Kompetenz rund um die Citrix Cloud-Plattform. Bechtle ist als Citrix Platinum Solution Advisor zudem mit dem höchsten Partnerstatus des Softwareherstellers zertifiziert und verfügt über Cloud-Demo-Center.

Citrix-Lösungen ermöglichen sichere, mobile Arbeitsumgebungen und erlauben Mitarbeitern, mit jedem Endgerät, über jedes Netzwerk und aus der Cloud direkt auf ihre Anwendungen, Desktops, Daten und Kommunikationsdienste zugreifen. Mehr als 400.000 Unternehmen und über 100 Millionen Anwender setzen weltweit auf Technologien von Citrix. Im Jahr 2015 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 3,28 Milliarden US-Dollar.

Bechtle unterstützt Krankenhaus bei Lösung nach Virus-Angriff.

Einen intensiven Wochenend-Noteinsatz leisteten Mitarbeiter des Bechtle IT-Systemhauses Dortmund/Meschede im Klinikum Arnsberg, dessen IT von einem Computervirus befallen war. Da Bechtle die Gesundheitseinrichtung mit Hardware versorgt, lag es nahe, den IT-Spezialisten zu kontaktieren. Dank der regionalen Nähe war das Team innerhalb von einer Stunde vor Ort. Gemeinsam mit der internen IT des Krankenhauses arbeiteten die Experten Tag und Nacht an der Identifizierung und Sicherstellung des Virus sowie

der Wiederinbetriebnahme des Systems. Alle 200 Server wurden heruntergefahren und gescannt. Rund 1.200 Clients wurden durchsucht und wieder freigegeben. Die Versorgung der Patienten war dabei nicht in Gefahr, da die wichtigen medizinischen Geräte unabhängig vom IT-Netzwerk arbeiten. Am Sonntagmorgen lief das System wieder. Das Landeskriminalamt prüft den Fall.

Das Klinikum Arnsberg ist nicht das einzige Opfer eines Virusangriffs. „In den vergangenen Tagen und Wochen hatten

weitere Kliniken in Nordrhein-Westfalen, aber auch Industrieunternehmen ähnliche Probleme“, sagt Werner Kemper, Sprecher der Geschäftsführung im Klinikum Arnsberg. Wie können öffentliche Einrichtungen oder Unternehmen sich schützen? „Sie sollten sich im Bereich Virenschutz und Firewall stark aufstellen und auch ihre Mitarbeiter für das Thema sensibilisieren“, sagt Frank Wrede, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Dortmund/Meschede. Dass ein guter Virenschanner hierfür ausreiche, ist laut Frank Wrede ein weit verbreiteter Trugschluss. Auch der Virus im Klinikum Arnsberg wurde zunächst nur von wenigen Tools erkannt. Moderne Trojaner sind in der Lage, die gängigen Virensanner auszuhebeln. Frank Wrede: „Ein Virenschanner allein kann niemals hundertprozentigen Schutz bieten. Er macht nur einen Teil eines umfassenden Sicherheitskonzepts aus.“ Künftig wird Bechtle das Klinikum auch im Bereich IT Security unterstützen.



Modus Consult kürt Gewinner des Start-up-Preises.

Anlässlich des 20-jährigen Firmenbestehens hat die Modus Consult AG, Softwarespezialist der Bechtle Gruppe mit Hauptsitz in Gütersloh, einen Start-up-Wettbewerb ins Leben gerufen. Zehn Monatsgewinner wurden durch die Finanzierung eines Unternehmensvideos unterstützt. Ende November wurde der Gesamtsieger gekürt, der sich über eine crossmediale Vermarktung im Wert von 10.000 Euro freuen durfte. Im Finale standen die „Lokalpioniere“, Anbieter einer Whitelabel-Lösung für Local-Shopping-Plattformen, und „abiturma“, Veranstalter eines Speed-Kurses, der Schüler fit für das Mathematikabitur macht.



Alexander Martinschledde (rechts) ist Gründer und Geschäftsführer des Wettbewerbsfinalisten Lokalpioniere.

Gestützt wird die Webplattform durch ein Social-Media-Konzept und eine mobile App. Unter anderem laufen erfolgreiche Portale für die Städte Rheda-Wiedenbrück, Gütersloh, Münster und Augsburg mit der Lösung von Lokalpioniere. 2014 starteten David Ewert, Dr. Martin Jancevskis und Dr. Aaron Kunert das Projekt abiturma. Ihr Konzept: In einem 5-Tage-Intensivkurs vermitteln exzellente Jungmathematiker alles, was man wissen muss, um Mathe im Abitur zu

meistern. Die bereits in zwölf Bundesländern realisierte Idee überzeugte auch die Jury des Start-up-Preises von Modus Consult, die abiturma als Gesamtsieger auszeichnete. „Den Bedarf an Mathenachhilfe im Abitur gibt es schon sehr lange. Wir haben ein durchdachtes Konzept gefunden, das vielen Schülern eine neue Möglichkeit für das Mathematikabitur gibt und damit auch den nächsten Schritt mit einer besseren Abiturnote erleichtert“, sagte David Ewert.



Gewinner im O-Ton: David Ewert, Mitgründer des Start-ups abiturma.

like & share

Wer über Bechtle auf dem Laufenden bleiben möchte, an den kleinen und großen Ereignissen teilhaben, hier und da Einblick nehmen möchte in Zentrale und Standorte, dem seien unsere Aktivitäten in den sozialen Medien ans Herz gelegt.



1 Bereits seit 2010 nutzt Bechtle Facebook als emotional geprägten Kommunikationskanal. Fünfmal pro Woche postet ein kleines Redaktionsteam IT- und unternehmensspezifische Themen – immer in Wort und Bild. facebook.com/bechtleag



2 Auf Twitter legt Bechtle den Fokus auf Trends, Nachrichten und Neuheiten aus der IT-Welt. Mal nur Text, mal Wort und Bild oder Video. Eher sachlich der Ton, kurz, schnell, unregelmäßig die Frequenz. Außerdem kommt der Kanal zunehmend für Live-Berichterstattung bei Veranstaltungen zum Einsatz. twitter.com/bechtle_ag



3 Seit Dezember 2015 nutzt Bechtle Instagram als Kommunikationsplattform. Hier zählen visuelle Eindrücke. Über Bilder hält Bechtle Augenblicke fest, die zeigen, wie das Unternehmen tickt, wie die Menschen bei Bechtle sind, wie Events aussehen. Kleine Innensichten eben. instagram.com/bechtleag



4 Bewegtbild gehört die Zukunft: YouTube ist der etablierte Videokanal für die offiziellen Bechtle Clips und Filme. Ob Unternehmensvideo, Erklärfilm, Statements, Event-Impressionen – für die schnelle, bequeme und eindrückliche Information sind Videos zunehmend gefragt. youtube.com/bechtleag



bits & bobs

Atmen, überwachen, umwickeln, fliegen, rahmen – erstaunlich, was das Netz bietet. Wir haben Hübsches und Praktisches für Sie herausgefischt.

1 Im Brandfall rettet frische Luft Leben. Diese handliche Atemmaske filtert chemische Substanzen aus der Luft und entfernt das giftige Kohlenmonoxid für bis zu fünf Minuten. Aktiviert in nur fünf Sekunden sollte dieser Lebensretter ein wichtiger Bestandteil des Haushalts sein.



2 Wer sein gut erhaltenes, aber technisch in die Jahre gekommenes iPhone nicht wegwerfen möchte, hat hier vielleicht eine Verwendung: Mit der App *manything* verwandelt sich das Smartphone ganz einfach in eine Sicherheitskamera für daheim. Die Anwendung kann alles, was man von einer Heimüberwachung erwartet: Bewegungserkennung, automatische Aufnahme und Fernzugriff. Dabei lässt sich auch die Empfindlichkeit einstellen, und falls das WiFi ausfällt, springt *manything* auf UMTS um. In der Basisversion kostenfrei.



3 Die Apple Watch ist seit einiger Zeit auf dem Markt und begeistert die Besitzer (unter anderem) durch ein Feature: Sie ist mithilfe von neuen Bändern individualisierbar. Wer Leder schätzt und durch den Preis des Originalbands abgeschreckt ist, wird hier fündig: Bandwerk fertigt die kompatiblen Armschmeichler aus hochwertigem Juchtentleder und bietet sie in verschiedenen Farben für die kleine und die große Apple Watch an.

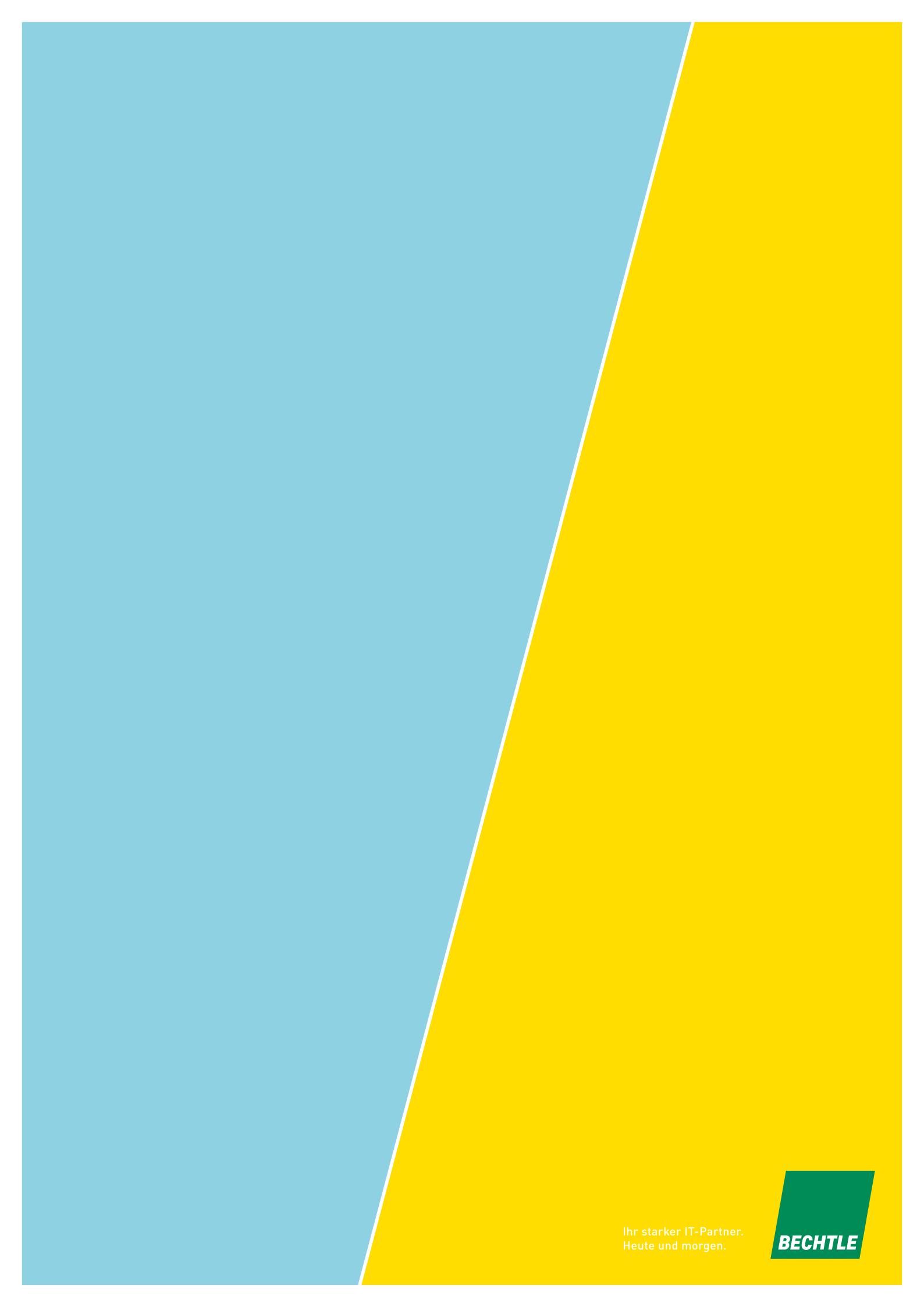


4 Inzwischen gibt es viele Quadrocopter – im Volksmund gern Drohne genannt – auf dem Markt. Die meisten werden wahrscheinlich gekauft, geflogen und gesrasht. Das Fliegen ist nicht ganz einfach. Die Phantom 4 jedoch fliegt sich quasi von selbst. Wenn keine Hebel bedient werden, steht sie still in der Luft. Wenn sie auf ein Hindernis zufliegt, hält sie an und wenn die vierte Version des beliebten Flugkörpers zu wenig Saft hat, kommt sie einfach zum Ausgangspunkt zurück. Ziemlich einfach, einfach genial. Mit 4K-Kamera und 25 Minuten Flugzeit an Bord.



5 So setzen Sie Ihre Bilder gekonnt in Szene: Ein Holzblock hält das Meisterwerk – gedruckt und auf einer sehr stabilen Styrolplatte aufgebracht – im perfekten Winkel für den Betrachter fest und lenkt den Blick dank seiner puristischen Bauweise durch nichts ab. Natürlich handgefertigt.





Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE