

B E C H T L E

update

1 . 2 0 1 2

F Ü R U N S E R E K U N D E N

A black and white photograph of a bald man in a pinstripe suit and tie, looking directly at the viewer. He is positioned behind a laptop screen, which is angled towards the viewer. The background is dark.

Security:
Sicher sein.

Forensik:
Genau hinschauen.

Marktstudie:
Richtig planen.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

Erleben Sie mit Bechtle die Zukunft der IT

CISCO EXPO MI 02.05.2012
DO 03.05.2012
O2 World, Berlin

Mehr Beratung für mehr Mobilität

BECHTLE MOBILE DAY 2012 DO 24.05.2012
Bechtle, Neckarsulm


Cloud, aber sicher. Mobil, aber sicher. Effizient, aber sicher.

Es gab Phasen in der IT-Branche, da standen Trendthemen nebeneinander, die für sich genommen zweifellos sinnvoll waren, miteinander aber nicht zwangsläufig etwas zu tun hatten. Einzelthemen also. Das ist heute anders – 2012 noch auffälliger als im vergangenen Jahr. „Effizienz trifft Sicherheit“ könnte die Überschrift lauten, die jene Trendthemen zusammenfasst, mit denen sich IT-Verantwortliche derzeit intensiv beschäftigen. Nicht mehr nur gedanklich, sondern lösungsorientiert, produktbezogen und aktiv handelnd. Die beherrschenden Themen sind Cloud Computing, Mobility und Security. Sie hängen eng zusammen und ihnen gemeinsam ist der Wunsch, die enorme Effizienz moderner IT zu nutzen und gleichzeitig die Unternehmenswerte – das wettbewerbskritische Know-how sowie interne Daten – keinesfalls zu gefährden. Nach Cloud Computing im letzten Jahr sind daher 2012 Security und Mobility unsere Titelthemen im Bechtle update. Den Beginn machen Informationssicherheit, technische Sicherheit und IT-Forensik. Das Bechtle Kundenmagazin bildet damit ab, was unser Lösungsportfolio bereits bietet: sichere Effizienz in und mit moderner IT.

Dass wir dabei die Themen rechts und links der Top-trends nicht vernachlässigen, ist typisch Bechtle und findet sich daher auch auf den folgenden Seiten.

Eine interessante Lektüre wünscht
Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

PS: Ganz ausdrücklich möchte ich mich übrigens den
Worten auf Seite 19 anschließen!

IT Security: Sicherheitsfanatiker. 4 **TITEL & THESSEN**



IT-Forensik: Genau hingeschaut. 8 **BECHTLE & BECHTLE**



Dokumentation: Tag der Ausbildung. 10 **BECHTLE & BECHTLE**

SharePoint: Kompetenz weiter ausgebaut. 12 **BECHTLE & BECHTLE**

Neu: Bechtle in Brüssel. 14 **BECHTLE & BECHTLE**

Rekordjahr 2011: Bechtle sagt Danke. 18 **BECHTLE & BECHTLE**



BaFin: SAP-Releasewechsel. 20 **BRANCHEN & PROJEKTE**



Besser vernetzt: Bei Sauter. 22 **BRANCHEN & PROJEKTE**

SolidWorks: Im Einsatz bei Markenagentur Nose. 24 **BRANCHEN & PROJEKTE**

Studie: Storage as a Service aus der Rhein Neckar Cloud®. 26 **BRANCHEN & PROJEKTE**



WOW: Überraschende Zahlen. 28 **TRENDS & CO.**

Change: Wir können auch anders. 30 **TRENDS & CO.**

Portugal: Bechtle direct in Aveiro. 32 **CLEVER & SMART**

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 36 **FACTS & FIGURES**



SICHERHEITSFANATIKER.

Als sich im vergangenen Jahr 30 CIOs auf Schloss Elmau einfanden, um im Rahmen des Workshops „CIO Beyond“ über die wichtigsten Zukunftsthemen ihrer Branche zu diskutieren, zeichnete sich schnell ab, was an erster Stelle der sogenannten CIO Agenda 2021 stehen würde: Security und Datenschutz. Diese Einschätzung deckt sich mit den Spitzenplätzen in nahezu jeder aktuellen IT-Trendumfrage. Heiner Golombek, Spezialist für Informationssicherheit, und Charles Kionga, Experte für technische Sicherheit, wissen genau, was mobile Endgeräte mit Scheunentoren zu tun haben, wann auch dem CIO ein iPad Spaß macht und inwiefern eine ganzheitliche IT-Security-Strategie Unternehmenswerte schützt.

Die Themen technische Sicherheit und Informationssicherheit sind eng miteinander verwoben. Gehen Sie eigentlich gemeinsam zu Kunden?

Heiner Golombek: Das wäre eigentlich der Idealzustand, kommt aber leider nicht so oft vor. Es gibt nur wenige Kunden, die das Thema IT Security ganzheitlich betrachten und erkennen: Wer sich mit technischer Sicherheit beschäftigt, tut gut daran, auch seine Konzepte zur Informationssicherheit zu überdenken.

Charles Kionga: Wir haben größtenteils unterschiedliche Ansprechpartner. Einerseits der IT-Leiter oder CIO, der sich mit den technologischen Sicherheitsfragen beschäftigt. Andererseits die Geschäftsleitung, der Organisationsleiter oder im Idealfall der Datenschutzbeauftragte, der die Sicherheit der Informationen im Fokus hat. Es gibt aber natürlich auch Entscheider, die sagen: Ich habe ein Problem und das muss ich von zwei Seiten beleuchten, eben technisch und organisatorisch. Das ist der Fall, wenn sich der Entscheider zuvor mit dem Thema Compliance tiefer gehend befasst hat – eine perfekte Ausgangslage.

Sind Workshops ein guter Einstieg?

Heiner Golombek: Das ist ein sehr guter Weg. Wenn der Kunde über eine neue Technologie nachdenkt und zu dem Schluss kommt, eine Machbarkeitsanalyse durch Bechtle erstellen zu lassen, sind wir beide beteiligt, weil dann eine gemeinsame Bewertung gefragt ist. Themen, die uns aktuell von Beginn an gemeinsam an einen Tisch bringen, sind Mobility und Cloud Computing. Und zwar deshalb, weil sich die Kunden hier vermehrt strategische Gedanken machen – und dabei organisatorische und technische Fragen berücksichtigen.

Welche Themen bewegen die Unternehmen derzeit denn konkret?

Charles Kionga: Unter den Nägeln brennt den IT-Verantwortlichen die Frage, wie sie die neuen mobilen Devices sicher in die Netzwerke integrieren. Und zwar ohne das bestehende Sicherheitsniveau zu gefährden.

Wie sehen die Sorgen an der Stelle aus?

Charles Kionga: Diese Devices sind permanent mit dem Internet verbunden und nutzen ganz selbstverständlich diverse Cloud-Dienste. Hinzu kommt eine unüberschaubare Menge mobiler Apps, die durchaus Unternehmensdaten exponieren könnten. Dieses Gemisch überfordert derzeit viele IT-Abteilungen. Das Dilemma entsteht, weil die Geräte bei den Anwendern eine extrem hohe Akzeptanz finden. Sie wollen ihr Tablet oder Smartphone auch im Job nutzen, weil sie deren Effizienz und Produktivität schätzen.

Von welchen Produkten sprechen wir denn konkret?

Charles Kionga: Ehrliche Antwort? Von iPhone und iPad und dann hört in der Regel die Welt auf. Ich nenne sie „Fashion Devices“. Sie gehören zum neuen Lifestyle der Mitarbeiter. Dieser Lifestyle wird in die Arbeitswelt hineingetragen. Der Druck auf die CIOs ist groß, die

Geräte zu integrieren, ohne dabei die Sicherheit zu vernachlässigen. Unternehmen nutzen diesen Trend zunehmend für sich. Bei mobilen Arbeitsplätzen ist der Paradigmenwechsel schon im Gange.

Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen, Herr Golombek?

Heiner Golombek: Absolut. Genau für diese Fälle ist ein vernünftiges Sicherheitskonzept unerlässlich, weil diese Endgeräte – plakativ gesagt – offen wie Scheunentore sind. Wenn es ein Unternehmen ernst mit dem Schutz seiner Unternehmenswerte meint, dann muss der Umgang mit mobilen Devices in die Sicherheitsphilosophie des Unternehmens eingehen. Der Schutz des Know-hows und der unternehmenskritischen Daten muss absolute Priorität haben. Das dafür erforderliche Sicherheitskonzept ist aber erst dann gut, wenn es technisch und organisatorisch durchdacht ist.

Ist das heute schwieriger als in der Vergangenheit?

Heiner Golombek: Der Knackpunkt heute ist, dass wir eine gewisse Diskrepanz überbrücken müssen. Auf der einen Seite stehen die enormen Möglichkeiten der Geräte und der Wunsch nach größtmöglicher Transparenz und auf der anderen Seite der ebenso große Wunsch, die Sicherheit des Know-hows im Unternehmen nicht zu gefährden. Dafür bedarf es ganz klarer, verbindlicher Sicherheitsrichtlinien, die für alle gelten.

Charles Kionga: Das ist ein wichtiger Punkt. Diese Geräte sind für Privatanwender konzipiert und bieten natürlich einen maximalen Freiheitsgrad. Das ist im Unternehmensnetzwerk so nicht möglich. Hier gelten die Richtlinien des Unternehmens. An der Stelle muss das Unternehmen auf einen ganz wichtigen Grundsatz verweisen können. Und der lautet: Unsere Sicherheitsrichtlinien gelten für jedes Gerät im Unternehmensnetzwerk – für Desktops, Notebooks, Tablets und Smartphones gleichermaßen.

Also Mobilität und cooles Endgerät im Unternehmen ja, aber nur, wenn es sicher integriert ist. Welche Gefährdungsrisiken sehen Sie denn noch?

Heiner Golombek: Ein großes Sicherheitsrisiko stellen die Applikationen dar. Es ist absolut simpel, über Apps entweder das Gerät zu infizieren oder auf Daten zuzugreifen.

Charles Kionga: Eines unserer strategisch wichtigen Themen ist daher auch Application Security. Wir gehen den Fragen nach: Ist die App sicher? Welche Verbindungen baut sie auf und wie können wir die Verbindungen kontrollieren, die von der App ausgehen? Übrigens prüfen wir das auch dann, wenn die App die Daten verschlüsselt. Hierfür haben wir bereits Lösungen erarbeitet.

Damit sind wir schon beim Stichwort Data Leakage Prevention – kurz DLP.

Charles Kionga: Richtig. Ein weiteres strategisches Thema. DLP will einerseits feststellen, wo sensible Daten im Unternehmen einem Risiko ausgesetzt sind, und andererseits erkennen, auf welchem Weg Daten

das Unternehmen verlassen. Der unerwünschte Abfluss von Daten funktioniert über die mobilen Endgeräte leider besonders leicht.

Zudem nimmt die Zahl der mobilen Geräte auch noch zu ...

Charles Kionga: So ist es. Wir erleben gerade, dass sich die Anzahl der Endpunkte in der Unternehmens-IT auf einen Schlag vervielfacht. Mit dieser Skalierung in so kurzer Zeit hat niemand wirklich gerechnet. Auf der Infrastrukturseite ist also noch einiges zu tun.

Nutzen Sie denn beruflich Tablets und Smartphones?

Heiner Golombek: Ich bin da im beruflichen Umfeld eher etwas „paranoid“ ... Privat nutze ich natürlich auch mein iPad, jedoch mit einer bewussten Zurückhaltung, was die Preisgabe von personenbezogenen Informationen angeht. Im Job sieht das deutlich anders aus. Ich erlebe leider beinahe täglich, wo und wie viele Informationen verschwinden und wie leicht Daten bewusst und unbewusst missbraucht werden. Ich gehe sogar so weit zu sagen, dass Data Leakage Prevention streng genommen schon zu spät ansetzt. Die Unternehmen brauchen schon im Vorfeld klare Spielregeln im Umgang mit Daten und Informationen. Das bedingt eine transparente und von allen akzeptierte Sicherheitsstrategie.

Charles Kionga: Wir nehmen hier zwei Positionen ein, die sich sehr gut ergänzen. Ich setze auch beruflich Tablet und Smartphones ein. Ich komme von der technischen Seite und muss deshalb bei jeder neuen Technologie vorne mit dabei sein. Nur so kann ich die passenden Produkte identifizieren und State-of-the-Art-Lösungen entwickeln, die unsere Kunden von uns erwarten.

Heiner Golombek: Hier wird deutlich, wie sehr die Themen Hand in Hand gehen müssen: Man kann mithilfe eines Data-Leakage-Konzepts intervenieren – sofern es Richtlinien gibt.

Haben Sie ein konkretes Beispiel für eine solche Intervention?

Charles Kionga: Wir können beispielsweise verhindern, dass E-Mails mit Kreditkartenangaben verschickt werden. Wir können auch den Versand bestimmter Anhänge mit vertraulichem Inhalt blockieren. Denken Sie zum Beispiel an Konstruktionszeichnungen, die ungesichert per E-Mail verschickt werden.

Heiner Golombek: Das ist der absolut richtige Weg – was wir als Richtlinie festlegen, muss auch technologisch kontrolliert werden. Der Taktgeber ist die Technologie und wir müssen sehen, dass die Sicherheit von Unternehmensinformationen und personenbezogenen Daten immer Schritt hält.

Charles Kionga: Ganz klar – jede noch so gute IT-Lösung hat keine Chance auf Markterfolg im Businessumfeld, wenn die IT Security außen vor bleibt.

„Wir haben bei einem Kunden 600 iPads ausgerollt und sicher in die Microsoft-Welt eingebunden.“

Wie sieht er denn nun aus, der sichere, mobile Arbeitsplatz der Zukunft?

Charles Kionga: Nehmen wir doch ein aktuelles Beispiel. Wir haben bei einem Kunden mit Außendienstmitarbeitern 600 iPads ausgerollt. Diese Geräte haben wir sicher in die Microsoft-Welt eingebunden. Sie haben Zugriff auf das Unternehmensnetzwerk und verfügen beispielsweise über eine eigens programmierte ERP-App. Der Kunde hat damit Notebooks im Außendienst komplett ersetzt.

Die Apple- und Microsoft-Welten gelten als nicht kompatibel ...

Charles Kionga: ... heißt es. Genau dafür haben wir eine spezielle, BSI-konforme Sicherheitsinfrastrukturlösung entwickelt – samt Firewall und VPN-Zugriff. Wir leiten jeglichen Verkehr vom Endgerät sicher über das Unternehmensnetzwerk. Das Gerät ist somit immer unter der

Kontrolle der Unternehmens-IT. Für den Anwender ist diese Sicherheit weder sichtbar noch spürbar. Das ist ganz wichtig wegen der Benutzerakzeptanz.

Geht bei so viel Sicherheit nicht irgendwie der Spaßfaktor verloren?

Charles Kionga: Das Gerät macht natürlich immer noch Spaß – und zwar erstmals auch dem CIO. Nein, ernsthaft – das iPad ist davor wie danach einfach schick und es ist leicht zu bedienen. Außerdem hat der Einsatz der Tablets im Vertrieb noch einen absoluten Pluspunkt gegenüber Notebooks: Ich verstecke mich nicht mehr hinter einem Bildschirm, sondern eliminiere die Barriere zwischen dem Kunden und mir. Das ist doch ein klasse Argument!

„Wir müssen innovativen Devices mit innovativen Sicherheitslösungen begegnen.“

Sprechen wir noch ganz konkret über Ihr „Produkt“, Herr Golombek. Wie sieht das aus?

Heiner Golombek: Unser Produkt ist zunächst einmal eine Beratungsleistung, an deren Anfang wir eine Analyse stellen: Welche Informationen will das Unternehmen abbilden? Wie will es die Geräte nutzen? Wir machen eine Risiko- und Prozessanalyse und entwickeln interne Richtlinien oder Spielregeln – entsprechend der individuellen Ausrichtung des Unternehmens und entsprechend der Gesetzgebung. Am Ende unserer Arbeit hat das Unternehmen ein verlässliches, rechtskonformes Sicherheitskonzept in enger Anlehnung an den IT-Grundschutz nach BSI. Und um den Bogen zu schließen: Wir bieten idealerweise unsere organisatorische, strategische und juristische Beratung an, bevor sich ein Unternehmen für eine technische Lösung entscheidet.

Richtlinien funktionieren ja nur, wenn sie auch eingehalten werden ...

Heiner Golombek: Genau aus diesem Grund legen wir so viel Wert auf die Mitarbeitersempathie. Wir leisten sozusagen Überzeugungsarbeit und bieten unseren Kunden spezielle Schulungen zum Thema. Entweder durch Präsenztrainings oder auch über ein E-Learning-Tool. Denn ganz klar: Regeln, beispielsweise zur Generierung eines Passworts, werden erst dann verlässlich umgesetzt, wenn die Mitarbeiter ihre Notwendigkeit erkennen und die Folgen abschätzen können.

Nutzen Unternehmen diese Möglichkeit?

Heiner Golombek: Ja, natürlich. Das sind Fokusthemen eines funktionierenden Risikomanagements und nicht zuletzt sind Unternehmen gesetzlich verpflichtet, die Mitarbeiter in Fragen zu Datenschutz und Datensicherheit zu sensibilisieren. Das Interesse ist fast zwangsläufig groß, denn hinter dem Thema Informationssicherheit stehen drohende Haftungsrisiken – und die will jeder vermeiden.

Die diesjährige CeBIT stand ganz im Zeichen von Sicherheit und Cloud Computing ...

Heiner Golombek: ... zu Recht. Man merkt doch ganz deutlich, wie die Dinge zusammenhängen. Das Beispiel „Cloud Computing“ wird gerade durch den mobilen Anwender gehypt, der seine Daten jederzeit und überall verfügbar haben möchte. Aber – und jetzt hebe ich den Zeigefinger ein letztes Mal: Sicherheitsanforderung einerseits und Transparenz andererseits ergeben zusammen eben ein zweischneidiges Schwert. Der Schutz der Unternehmenswerte muss über allem stehen. Genau das ist das Ziel einer ganzheitlichen IT-Security-Strategie.

→ Mehr unter:

www.bechtle.com/bspot/it-security



BSI steht für Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik.

TECHNISCHE SICHERHEIT	
Internet Security	<ul style="list-style-type: none"> ■ Firewall, VPN, IPS ■ Mail & Web Security Gateways ■ Web-2.0-Kontrolle ■ Secure Remote Access
Data Security	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verschlüsselung von vertraulichen Datenablagen und E-Mails ■ Data Loss Prevention ■ PKI und Authentifizierung
Managed Security	<p>Bechtle Global Network Operations Center (GNOC)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Full-Service-Outtasking von Betriebsaufgaben ■ 24x7 Monitoring und Systems Management Datenschutz
INFORMATIONSSICHERHEIT	
Datenschutz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenschutzberatung ■ Erstellung von Datenschutzrichtlinien ■ Stellung eines Datenschutzbeauftragten ■ Datenschutzprüfung ■ Datenschutz-Audits ■ Datenschutzsiegel ■ E-Security: Mitarbeiterbildung, Sensibilisierung
Rechtskonforme Beratung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtshaltung, Arbeitsvertrag, Betriebsvereinbarung ■ Bundes-/Landesdatenschutzgesetz, Sarbanes-Oxley Act, Telemedien-/Telekommunikationsgesetz
Competence Center Bechtle Internet Security & Services/Technische Sicherheit: 22 Mitarbeiter: studierte Informatiker mit spezieller Ausbildung im Bereich Security sowie Zertifizierungen in Networking Solutions und Security. Bechtle Competence Center Informationssicherheit: Sechs Mitarbeiter: Wirtschaftsjuristen, geprüfte Datenschutzbeauftragte oder IT-Sicherheitsbeauftragte sowie Auditoren für IT-Sicherheit und Datenschutz.	
 Heiner Golombek , 55, Leiter des Competence Centers Datenschutz und Datensicherheit, seit 2008 bei Bechtle. Der Maschinenbauingenieur ist geprüfter Datenschutz- und IT-Sicherheitsbeauftragter (uds – Ulmer Akademie für Datenschutz und IT-Sicherheit), TÜV-zertifizierter Datenschutzauditor sowie Auditor für ISO/IEC 27001 (ISMS).	
 Charles Kionga , 50, Leiter des Competence Centers Bechtle Internet Security & Services (BISS), seit 1986 bei Bechtle. Der Diplom-Ingenieur ist Principal Consultant für IT Security und entwickelt bei Bechtle Strategien zum Schutz der IT-Infrastruktur vor Gefährdungsrisiken vor allem aus dem Internet.	

IT-Forensik: Genau hingeschaut.



Christoph Boser, 47, ist Datenschutzsachverständiger, das bedeutet Datenschutzbeauftragter, Datenschutzauditor und IT-Sachverständiger mit dem Spezialgebiet IT-Forensik. Seine Arbeit hilft, Verbrechen aufzuklären und Täter zu überführen. Seit August 2011 ist er als Senior Security Consultant im Bechtle IT-Systemhaus Offenburg beschäftigt.

Wie verlief Ihr bisheriges Berufsleben? Bei der Bundeswehr war ich zunächst vier Jahre Einzelkämpfer mit Auslandseinsätzen. Parallel dazu machte ich eine Ausbildung zum Nachrichtenelektroniker und arbeitete anschließend drei Jahre in der Steuerungs- und Regelungstechnik. Es folgten elf Jahre als Computertechniker bei der Rösch GmbH, die inzwischen übrigens zu Bechtle gehört. Von 2000 bis 2011 leitete ich als Geschäftsführer ein Systemhaus in Lahr. Parallel bildete ich mich in Wochenkursen und an den Wochenenden zum Datenschutzsachverständigen weiter.

Was prägt Ihren Arbeitsstil? Ein lockerer und freundlicher Umgang mit Kunden und Kollegen – das schafft ein ausgeglichenes Umfeld. Ich gebe immer 110 Prozent und arbeite so lange, bis ich die Lösung gefunden und den Auftrag erledigt habe.

Warum haben Sie sich auf IT-Forensik spezialisiert? Das Gebiet war Teil meiner Ausbildung und hat mich schon immer interessiert. Zudem hatte ich einen Ausbilder und Förderer, der mich in meiner fachlichen Entwicklung stets unterstützt hat. In diesem Punkt hatte ich viel Glück.

Was motiviert Sie bei der Arbeit? Die Tatsache, durch eine fehlerfreie Auswertung dem Staatsanwalt dabei zu helfen, Straftäter aus dem Verkehr zu ziehen. Wenn es sich um Datenrettung handelt, dann freut es mich einfach, wenn die Auftraggeber glücklich sind.

Wo sehen Sie sich in fünf bis zehn Jahren? Hoffentlich weiterhin bei Bechtle! Spätestens dann möchte ich außerdem meinen Nachfolger bestimmt haben. Ich wünsche mir, dass ich mein Wissen, das ich über die Jahre gesammelt habe, an junge Kollegen weitergeben kann.

Wie wird sich das Thema IT-Forensik in Zukunft entwickeln? Es wird immer ein Spezialgebiet einer Randgruppe bleiben, denn die Ausbildung und das Equipment sind teuer. Allerdings wird der Bedarf bei Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen weiter zunehmen. Eine Entwicklung, die wir auch jetzt schon spüren.

Gibt es ein Highlight in Ihrer beruflichen Laufbahn? Ich hatte oft Glück im Leben – auch beruflich. Ein Highlight durfte ich erst vor wenigen Monaten erleben: Bei einem Gegengutachten gegen das LKA konnte ich durch meine Arbeit einen Beschuldigten entlasten. Das Verfahren gegen ihn wurde dadurch eingestellt. Ein seltenes Erlebnis, denn in der Regel werden die Beschuldigten zu Recht angeklagt und verurteilt.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit? Ich mache Sport. Durch Boxen kann ich mich abreagieren. Außerdem gehe ich gerne in der Natur spazieren, um abzuschalten und Kraft zu tanken.

Aufruf an Kunden und Partner



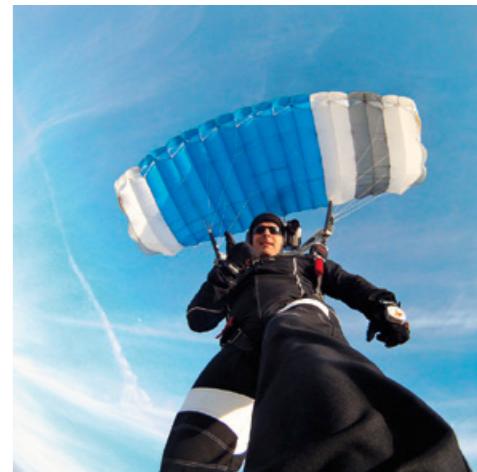
WOW!

PRIVAT SIND SIE GANZ ANDERS?



JÖRG GABLER IST KUNDE DER SOLIDLINE AG.

Bei der Gabler GmbH + Co. KG ist er zuständig für die mechanische Konstruktion. Das Unternehmen entwickelt speziell angepasste, kundenorientierte Lösungen für die Lebensmittelindustrie. Beruflich verantwortet Jörg Gabler die Inbetriebnahme neuer Anlagen, privat hebt er gerne mal ab – um sich anschließend richtig fallen zu lassen.



UND WAS MACHEN SIE NACH FEIERABEND?

Wir wollen es wissen und im nächsten Bechtle update auf einer WOW-Seite möglichst viele spannende Hobbys unserer Kunden und Partner vorstellen. Senden Sie Ihr Foto (jpg oder png) zusammen mit Ihrem Namen, Ihrer Funktion im Unternehmen und einem kurzen Text bis zum 14. Mai 2012 an: katharina.renz@bechtle.com

Tag der Ausbildung 2012.

Anfang Februar 2012 war es wieder so weit: der dritte „Tag der Ausbildung“ in der Bechtle Konzernzentrale in Neckarsulm. Dieses Mal durften wir über 200 interessierte Besucher begrüßen. Wir vier AZUBITs haben live auf der AZUBIT Webseite gebloggt und waren zusätzlich auch an den Infoständen tätig. Neugierig geworden? Dann einfach weiterlesen und mehr erfahren!



Programm.

Auf dem Programm standen Präsentationen über die Bechtle AG und speziell zum Thema „Ausbildung und Studium bei Bechtle“. Die Unternehmenspräsentation gab einen Einblick in die Entwicklung von Bechtle: vom Ein-Mann-Unternehmen zum starken IT-Partner heute und morgen. Hilfreiche Informationen lieferte der Vortrag über die Ausbildungsmöglichkeiten bei Bechtle. Ab 15 Uhr konnte man außerdem an einer Führung durch die Konzernzentrale teilnehmen.



Der Tag der Ausbildung wurde dokumentiert, gestaltet und in Bildern festgehalten von den vier AZUBITs (v. l. n. r.):
Sina Krämer: Die Bechtle Konzernzentrale erleben; Julia Schneider: Eindrücke vom Infostand; Victoria Flak: Interview; Lena Weilbacher: Lead-in, Programm und AZUBIT Lounge.



AZUBIT Lounge.

Neu in diesem Jahr war die AZUBIT Lounge. Hier wurden alle Ausbildungsberufe durch unsere AZUBIT Videos vorgestellt. Viele nutzten die Sitzmöglichkeiten, um kurz durchzuatmen, und schauten sich währenddessen die Filme an. Anderen fiel es beim Vorbeilaufen auf – sie blieben und hörten zu. Einige haben uns später beim Rundgang erkannt und uns daraufhin direkt angesprochen.



Die Bechtle Konzernzentrale erleben.

Eines der Highlights am „Tag der Ausbildung“ waren die Führungen durch die Bechtle Konzernzentrale. Nach den spannenden Vorträgen versammelten sich alle Besucher im Foyer. In mehreren Gruppen wurden unsere Gäste durch unterschiedliche Abteilungen, wie zum Beispiel unser großes Lagergebäude, die Basisinstallation, das Systemhaus Neckarsulm, Bechtle direct, das Produktmanagement oder den Einkauf, geführt. Mitarbeiter aus den verschiedenen Bereichen berichteten über ihre Abteilung und deren Aufgabengebiete. Die Besucher konnten Fragen stellen und mehr über die Hintergründe der einzelnen Fachbereiche erfahren. Die Führungen waren hervorragend besucht und kamen sehr gut bei unseren Gästen an.



Interview.

Willi Reich, 23 Jahre, aus Möckmühl-Ruchsen folgte der Einladung von Bechtle und zeigte Interesse, obwohl er bereits einen Vertrag für ein duales Studium der Fachrichtung Handel im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm unterzeichnet hat. „Die Organisation ist sehr gut. Das gefällt mir sehr“, sagte er. Nach diesem Tag ist er umso mehr auf sein Studium gespannt und kann es kaum erwarten.

Eindrücke vom Infostand.

Eine „super Veranstaltung“ sei der Tag der Ausbildung auf jeden Fall und „ein voller Erfolg“, so Sabrina Kroll von der Bechtle AG. „Das Interesse ist sehr groß.“ Über 200 Besucher haben die Chance genutzt und waren am 10. Februar bei Bechtle.

Die Schüler ließen sich ihre Fragen von Auszubildenden und Studenten, die momentan mitten in ihrer Ausbildung stehen, aus erster Hand beantworten und bekamen dadurch einen Einblick in den Berufsalltag bei Bechtle.

Gerade für junge Besucher ist es oft einfacher, mit Gleichaltrigen zu sprechen. Dadurch haben sie sich eher getraut, auf uns zuzugehen und uns alles zu fragen, was sie wissen wollten.

Auch für uns war es ein toller Tag. „Das macht richtig Spaß“, resümierte Astrid Neitzel, die mit am Infotisch von Bechtle direct stand und von ihrem Studium erzählte.

AZUBIT

Redmond Integrators: noch mehr SharePoint-Kompetenz.

Im Januar 2012, ein halbes Jahr nach der Akquisition der Hamburger HanseVision GmbH, baut Bechtle durch den Kauf der Redmond Integrators GmbH aus Bochum die vorhandene SharePoint-Kompetenz weiter aus. Das 2007 gegründete Unternehmen beschäftigt 15 Mitarbeiter und ist auf Lösungen rund um die wachstumsstarke Microsoft-Technologie spezialisiert.



Als einer der ersten Berater und Systemintegratoren hat sich Redmond Integrators auf die Microsoft-Office-SharePoint-Technologie konzentriert. Das Leistungsportfolio umfasst Beratung und Konzeption, Projektrealisierung, Entwicklung, Coaching und Training sowie Support. Darüber hinaus gehören auch Cloud Services zum Kompetenzspektrum der Bochumer. Der Microsoft Certified Partner zählt Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand sowie Großkunden zu seinen Kunden. Norbert Franchi, Leiter des Geschäftsbereichs Software und Anwendungslösungen bei Bechtle: „Wir freuen uns sehr über den Neuzugang. Mit Redmond Integrators kommen wir unserem Ziel, die Nummer eins für SharePoint-basierte Lösungen im deutschen Markt zu werden, ein gutes Stück näher.“

Mirco Kappe, Geschäftsführer der Redmond Integrators GmbH: „Für mich persönlich ist der Zusammenschluss ein entscheidender Schritt für die weitere Entwicklung unseres Unternehmens. Spannend ist für uns, mit Bechtle und den Kollegen der HanseVision gemeinsam den Marktführer für SharePoint-Lösungen aufzubauen. Unsere Kunden profitieren zudem von den deutlich gestiegenen Gestaltungsmöglichkeiten, die uns innerhalb der Bechtle Gruppe zur Verfügung stehen. Ich freue mich sehr auf eine gemeinsame erfolgreiche Zukunft.“

Mirco Kappe, 41, Gründer und Geschäftsführer der Redmond Integrators GmbH

- **Das finde ich spannend am IT-Markt:** Er ist ständig in Bewegung und liefert jedem, der mitmachen möchte, vielschichtige Möglichkeiten und Herausforderungen.
- **Das finde ich spannend an Bechtle:** Die konsequent dezentrale Struktur, womit die Verantwortung an die operativen Einheiten vor Ort übertragen wird.
- **Die ersten Wochen unter dem Dach von Bechtle waren:** Sehr angenehm. Alle Ansprechpartner sind freundlich, hilfsbereit und agieren professionell.
- **Meine Ziele im Job:** Ein guter Geschäftsführer sein, der für Team und Kunden mindestens als fairer, kompetenter Ansprechpartner gilt, im optimalen Fall sogar als Vorbild.
- **Redmond Integrators in fünf Worten:** Da reicht eins: SharePoint.
- **Meine Vision 2020:** Aufbau des größten [nach Umsatz] und besten [nach EBT] Standorts für SharePoint-Beratung innerhalb der Bechtle Gruppe.
- **Mich beeindruckt**, wenn meine Jungs in Projekten fast Unmögliches leisten, weil sie als Team zusammenhalten und ihre eigenen Interessen hinter den Firmeninteressen zurückstellen.
- **Ausgleich finde ich** bei meiner Familie und unseren Freunden.
- **Wichtig ist mir**, dass Menschen aus Fehlern lernen.
- **Das großartigste Erlebnis im Job:** Jeder Tag, an dem sich ein neuer Kunde für uns entscheidet.
- **Ein Kunde ist dann zufrieden, wenn** wir unsere Arbeit in Time, in Quality und in Budget machen.
- **Ich bin dann zufrieden, wenn** neben dem Spaß an der Arbeit auch Umsatz und EBT stimmen.
- **Was mich antreibt?** Wir sind angetreten, um Bechtle gemeinsam mit HanseVision zum Marktführer für SharePoint-Beratung in Deutschland zu machen.
- **Mein Buchtipp:** Resturlaub

von Tommy Jaud

- **Mein liebstes elektronisches „Spielzeug“:** Old School: die Fernbedienung vom Fernseher.
- **Meine Lieblingswebsite:** www.mobile.de
- **Die beste App** habe ich noch nicht gefunden.
- **Meine Lieblingsstadt:** Schwelm, denn da bin ich zu Hause.
- **Mein liebstes Reiseziel:** Überall, wo Sonne ist, am liebsten per Segelschiff.
- **Was ist für Sie eine Versuchung?** Schöne Autos – je mehr PS, desto größer die Versuchung.
- **Was ertragen Sie nur mit Humor?** Kunden, die nicht wissen, was sie wollen, aber von uns einen Preis dafür haben möchten.
- **Eine Lebensweisheit:** Den guten Seemann zeigt das schlechte Wetter.
- **Wofür sind Sie dankbar?** Dafür, dass meine Frau mich seit 20 Jahren erträgt, wie ich bin.
- **Mit ihm würde ich gerne einmal Mittag essen:** Dieter Nuhr.

HINTERGRUNDINFORMATIONEN ZU SHAREPOINT:

SharePoint ist eine umfassende Portaltechnologie für Lösungen im Bereich Dokumentenmanagement, Content Management, Formularwesen, Workflow- und Prozesssteuerung. Mit SharePoint können auch Intranets, Extranets und Internetauftritte aufgebaut werden. Sämtliche Anwendungen sind bei SharePoint in einer gemeinsamen Oberfläche integriert und untereinander verknüpft, was die Lösung auch für räumlich oder zeitlich getrennt arbeitende Teams interessant macht. Ziele sind ein signifikanter Produktivitätsgewinn und die Optimierung der Geschäftsprozesse.

Immer aktuell: der Bechtle Newsletter.

Mit dem Bechtle Newsletter profitieren Sie regelmäßig von attraktiven Produktangeboten, Einladungen zu unseren Veranstaltungen sowie praxisnahen Informationen zu IT-Trendthemen und aktuellen Schulungen. Kostenlos und exklusiv.



Der Bechtle Newsletter.

Nutzen Sie alle Vorteile und melden Sie sich gleich an unter www.bechtle.de



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

Eurovision.

Schauen wir nach Europa, blicken wir auf Brüssel. Dort pulsiert das administrative Herz des politischen Europas. Ein komplexes System aus Gremien und Behörden konstituiert hier die EU, treibt sie voran und füllt ihre Gesetze mit Leben. Dafür sind IT-Infrastrukturen und Services erforderlich. Beides liefert Bechtle. Bechtle?

Was „daheim“ im öffentlichen Sektor bestens funktioniert, sollte doch auch anderswo das Zeug zur Erfolgsstory haben. Auf europäischer Ebene beispielsweise. Bei den großen Institutionen etwa. Oder erwartet Brüssel andere Qualitäten?

Neuland erobern. Das Projekt Brüssel ist bei Bechtle eng mit Jochen Verhasselt verknüpft. Im Sommer 2010 kam er in der Funktion des Head of Public Business Europe neu ins Unternehmen, um sich im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber (GB ÖA) um europäische Institutionen zu kümmern. Das Thema nimmt Fahrt auf – im wahrsten Wortsinn, denn Jochen Verhasselt legt innerhalb eines Jahres 100.000 Kilometer zurück. Die Idee, das ÖA-Geschäft in Europa aufzurollten, gewinnt nach den ersten Wegstrecken zunehmend an Kontur. Im Gepäck: viel guter Wille, eine ordentliche Portion Vertrauensvorschuss, grenzenloser Optimismus, Kreativität und eine klare Zielvorgabe – Projekte mit den EU-Institutionen gewinnen.

Einfach mal anfangen. Der Plan geht auf. Innerhalb kürzester Zeit gewinnt Jochen Verhasselt in Zusammenarbeit mit dem zentralen Ausschreibungsteam des GB ÖA und dem Bechtle IT-Systemhaus München erste Neukunden. Der Grundstein ist gelegt. Nach einem Jahr „Hansdampf“ in den Gassen von Brüssel, Luxemburg, Straßburg und weite-

ren Städten kann sich die Bilanz sehen lassen: Fünf gewonnene EU-Kunden, darunter das Europäische Parlament, der Europäische Rat und die Europäische Investitionsbank. Bechtle erhält Rahmenverträge über die Lieferung von IT-Infrastruktur, Server und Rechenzentren, Networking Solutions, Storage, Services und Support mit einer Gesamtlaufzeit von rund 20 Jahren.

Der Weg ist bereitet. Ein weiterer Treiber des Geschäfts mit europäischen Institutionen bei Bechtle ist Hans-Otto Sterling aus dem Bechtle IT-Systemhaus München. Er sieht in der Bechtle Struktur einen großen Vorteil: „Im ÖA-Umfeld ist die Zusammenarbeit von Bechtle direct und den Systemhäusern von einer gemeinsamen Identität geprägt“, sagt der ÖA-Vertriebsleiter. Eine Trumpfkarte, die gerade auf EU-Ebene vielversprechend ist. „Bereits der erste Rahmenvertrag mit einer EU-Behörde kann Chancen für weiteres ÖA-Business in anderen EU-Mitgliedstaaten nach sich ziehen. Beispielsweise, wenn die Behörde über angeschlossene Agenturen in Spanien, Italien oder Finnland verfügt.“ Die europaweite Aufstellung von Bechtle ist prädestiniert für das EU-Geschäft: die Europalogistik hat verlässliche Prozesse etabliert, Bechtle ist in nahezu jedem wichtigen westeuropäischen Land aktiv und pflegt ein engmaschiges Partnernetzwerk.

Wie geht's weiter? Mit den ersten Projekten kommen die Herausforderungen: Wie bilden wir die After-Sales-Prozesse zur größten Kundenzufriedenheit ab? Ohne Systemhausinfrastruktur vor Ort wird schnell klar, dass eine Betreuung von Neckarsulm aus mittelfristig keine Perspektive sein würde. Und so folgt die anfängliche Idee ihrer logischen Konsequenz: Eine Projekt GmbH in Brüssel entsteht – Bechtle



Jochen Verhasselt,
Head of Public Business Europe,
Bechtle Systemhaus Holding AG



Hans-Otto Sterling,
ÖA-Vertriebsleiter,
Bechtle IT-Systemhaus,
München



Gerhard Marz,
Bereichsvorstand Öffentliche
Auftraggeber Bechtle AG,
Neckarsulm



Steven Handgrättinger,
Leiter Geschäftsbereich Öffentliche
Auftraggeber Bechtle AG,
Neckarsulm



Claus Munsch, 50,
Geschäftsführer,
Bechtle Brussels NV, Brüssel

Neu bei Bechtle, neu in Brüssel.

I Meine beiden letzten beruflichen Stationen: Chief Sales and Marketing Officer, HMM Deutschland GmbH, Geschäftsführer, CompuGROUP Services GmbH. **I So waren die ersten Wochen bei Bechtle:** Perfektes Mikado – zwei Wochen Power Learning – besser kann einem ein Unternehmen nicht nahegebracht werden. Und dann ging es ab nach Brüssel ... **I Meine drei größten Ziele 2012:** Formen eines Teams in Brüssel, das den EUI-Markt „rockt“. „Bechtle“ trotz Ausspracheschwierigkeiten in aller Munde bei den IT-Verantwortlichen der EUI bringen. Gewinnen mindestens eines DIGIT-Rahmenvertrags. (DIGIT steht für Directorate-General for Informatics/Generaldirektion Informatik der Europäischen Kommission). **I Die erste Überraschung:** Mein Start bei

Bechtle: Ich war einer von 150 neuen Mitarbeitern!

I Das unterscheidet EUI von Industriekunden: EUI sind ausschreibungsgestrieben und letztlich entscheidet (fast) immer der Preis. **I Das unterscheidet EUI von anderen ÖA-Kunden:** EUI sind ein Nischenmarkt mit hoher Publizität in einem überschaubaren Kundenkreis. Aufgrund von vorgegebenen Job-Rotation-Rhythmen besteht hohe Fluktuation bei den Ansprechpartnern. Verhandlungen sind immer besonders spannend, weil regelmäßig zwei bis drei Kulturen und Muttersprachen am Tisch sind. Eine weitere Besonderheit ist die Art der Vergabe über Kaskaden und Mini-Tender-Marktplätze.

I Mit ihm hätte ich gerne einen Kundentermin: Francisco García Morán, Director General European Commission DIGIT. **I Bechtle Brüssel in fünf Jahren:** Nur noch eins von mehreren erfolgreichen Systemhäusern der Bechtle Gruppe im europäischen Ausland. **I Meine Familie sagt zu Brüssel:** „Gefällt mir“. **I Meine Lieblingsstadt:** New York City. **I Lieber Sport oder lesen?** Eindeutig Sport, Lesen ist Alltag. **I Lieber Wein oder Bier?** Ja. **I Über dieses Thema spreche ich besonders gern:** Beruflich über erfolgreichen Vertrieb und privat über meine tollen Kinder, altersbedingt zunehmend aber auch über Erfahrungen und Erlebnisse. **I Meine Vorbilder:** Willy Brandt, Steve Jobs. **I Aus diesem Fehler habe ich gelernt:** Immer mal wieder zu viel vorgenommen – fokussiert bleiben! **I Drei Werte, die ich schätze:** Begeisterungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Fleiß. **I Mich beeindruckt:** Der aktuelle Tabellenplatz von Borussia Mönchengladbach (08.03.2012) und der Trainer, der die Mannschaft aus der Abstiegszone dahin gebracht hat. **I Spaß macht mir:** ... an meine Grenzen zu gehen; noch mehr Spaß macht mir, andere dazu zu motivieren, an ihre Grenzen zu gehen. **I Ein kluger Satz:** Ändere das, was du ändern kannst, und verschwende keine Energie auf das, was du nicht ändern kannst. **I Für mich ist Bechtle:** Die perfekte Symbiose zwischen unternehmerischem Mittelstand und Großkonzern.

Brussels NV. Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber der Bechtle AG: „Wir brauchten ein Unternehmen neuen Typs. Ein Bechtle Systemhaus im klassischen Sinn kam nicht infrage; vielmehr wollten wir ein Projektbüro etablieren, das Vertrieb, Consulting und Projektmanagement zusammenführt. Dienstleistungen wiederum sind aus der gesamten Gruppe ganz nach Bedarf abrufbar.“ Seit Anfang 2012 hat die Bechtle Landkarte einen Standort mehr und mit Claus Munsch einen erfahrenen Geschäftsführer an der Spitze. Für ihn ist „Bechtle Brüssel eine Art Brückenkopf mit Ausrichtung auf alle EU-Mitgliedstaaten. Was heute noch recht klein daherkommt, ist eine gewaltige Chance für die gesamte Bechtle Gruppe.“

Menschen machen Mut. Zu den maßgeblichen Treibern des „Projekts Brüssel“ gehört von Anfang an auch Steven Handgrättinger, Leiter Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber bei Bechtle. Ihm ist wichtig, abseits der eingetretenen Pfade und Konventionen zu denken und zu agieren. „Es galt, für ein außergewöhnliches Projekt außergewöhnliche Leute an Bord zu holen. Ohne fertige Jobbeschreibungen, aber mit einer zukunftsstarken Idee. Dafür sind Leidenschaft und Pioniergeist genauso wichtig wie die Kraft, zu begeistern und dabei weder den Boden unter den Füßen noch das Ziel aus den Augen zu verlieren.“ Mit Blick auf die letzten Monate sind sich die an der Neugründung Beteiligten einig, dass einmal mehr die Menschen den Erfolg ausmachen. Steven Handgrättinger: „Menschen machen sich und anderen Mut, wecken manchmal ungeahnte Kräfte und inspirieren zu mutigen Schritten in einem neuen Umfeld. Es ist schon so: It takes a team to win.“



Henrik Knoblauch | Meine Position bei Bechtle: Teamleiter Microsoft, Bechtle IT-Systemhaus München | Mein Alter: 41 | Mein Geburtsort: Dresden | Mein erstes Geld verdiente ich durch den Verkauf von selbst gezüchteten Grünpflanzen vor einem Blumenladen auf Mitleidsbasis. Tagesverdienst 50 DM – richtig viel für einen Achtjährigen. | Meine Lieblingswebsite: www.tbm850.com | Mein Traum vom Glück ist schon real: Meine kleine, acht Monate alte Tochter Stephanie. | Meine Ziele im Job: Eigene Businessideen einbringen und den Erfolg meines Systemhauses nachhaltig mitgestalten. | Meine berufliche Laufbahn: Parallel zum abgeschlossenen Studium der Elektrotechnik Einstieg in die Fliegerei bei der Lufthansa. Nach acht Jahren Cockpit und vier Streifen Besinnung auf die wirklichen Herausforderungen des Lebens: Einen PC am Laufen halten. | Meine Vorbilder: Meine beiden Chefs (ungelogen). | Aus diesem Fehler habe ich gelernt: Nur wer redet, dem kann geholfen werden. | Mein Bechtle Highlight: Wenn Kunden nach einem erfolgreichen Projekt feststellen: „Ich hätte nie geglaubt, dass Bechtle das so gut kann.“



Monica Gadejski | Meine Position bei Bechtle: Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Aachen | Mein Alter: 32 | Mein Geburtsort: Breslau | Meine Lieblingsstadt: Brügge | Mein erstes Geld verdiente ich in einem Jeansladen. | Meine liebsten Hobbys: Sport, Reisen. | Meine Ziele im Job: Sich ständig verbessern, erfolgreich sein und bleiben. | Meine berufliche Laufbahn: Abitur, Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau, Studium der Wirtschaftswissenschaften, Vertrieb seit 2007, seit 2011 beim Bechtle IT-Systemhaus Aachen. | Meine Vorbilder: Meine Eltern, meine Schwester und Menschen, die aus jeder Situation etwas Positives ziehen können. | Meine Inspirationsquelle: Meine Vorgesetzten und Kollegen, Reisen, andere Kulturen, Bücher. | Mein Motto: Zünde lieber ein Licht an, als über die Dunkelheit zu meckern. | Meine erste CD: Cappella, U Got 2 Know | Mein bislang schönstes Reiseziel: Comer See | Meine Zukunftsvision für Bechtle: Bechtle wird und bleibt die Nr. 1. | Mein Bechtle Highlight: iPads für ALLE!

Fortschritt in Zahlen – das prägt Bechtle Jahr für Jahr. Und ist deshalb auch Motto des aktuellen **Geschäftsberichts 2011**. Das liest sich dann beispielsweise so: Umsatz plus 15,8 Prozent, **Vorsteuerergebnis** plus 39,7 Prozent, Mitarbeiter plus 713 Menschen. Aber auch Zahlen, die man in einem Geschäftsbericht weniger erwartet, zeigen, wie Bechtle vorankommt: **16 Millionen** gefahrene Kilometer unseres Systemhausvertriebs, 33 Prozent **Frauenanteil** in der Bechtle Gruppe oder 1,4 Millionen versendete **Pakete** in einem Jahr. So facettenreich wie das Leistungsangebot von Bechtle präsentiert sich auch der Geschäftsbericht.



- Unter www.bechtle.com/finanzberichte können Sie einen Blick riskieren.
- Oder Sie bestellen gleich ein gedrucktes Exemplar per E-Mail an ir@bechtle.com



FÜR IHR VERTRAUEN.

Wer einem Rekordjahr ein weiteres folgen lassen kann, hat vor allem eines: tolle Kunden, die mit einer zuverlässigen IT in die eigene Zukunft investieren. Gut 5.500 Bechtle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren dabei Ihre engagierten, starken IT-Partner im E-Commerce, in den IT-Systemhäusern und für Managed Services. Das Vertrauen unserer Kunden ist die Grundlage für gemeinsame erfolgreiche Projekte. Gestern wie heute. Und morgen sowieso.

Auch 2012 setzen wir fort, was 1983 begann: Ihnen durch eine intelligente, stabile und moderne IT das Leben leichter machen. Herzlichen Dank, dass Sie unser Kunde sind.

SAP-Releasewechsel bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.



BaFin

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vereinigt seit ihrer Gründung im Mai 2002 die Aufsicht über Banken und Finanzdienstleister, Versicherer und den Wertpapierhandel unter einem Dach. Als selbstständige Anstalt des öffentlichen Rechts unterliegt die BaFin der Rechts- und Fachaufsicht des Bundesministeriums der Finanzen.

Die rund 2.000 Beschäftigten der BaFin arbeiten in Bonn und Frankfurt am Main. Im Rahmen ihrer Solvenzaufsicht sichert die Bundesanstalt die Zahlungsfähigkeit von Banken, Finanzdienstleistungsinstituten und Versicherungsunternehmen. Durch ihre Marktaufsicht setzt die BaFin zudem Verhaltensstandards durch, die das Vertrauen der Anleger in die Finanzmärkte wahren sollen.

Das Projekt auf einen Blick.

- SAP-Releasewechsel von R/3 4.7 auf ERP ECC 6.0 EHP 4
- Rückführung der Prozesse von Eigenentwicklungen auf SAP-Standards
- Neueste SAP-Technologie mit verlängerter Wartungsgarantie
- Prozessoptimierung, transparentere Abläufe
- Orientierung an modernsten IT-Standards
- Durchführung des gesamten Projekts innerhalb von drei Monaten



Die Aufgabe. Die BaFin betreibt für ihr internes und externes Rechnungswesen die SAP-Module BC, FI, PSM, CO, CATS, PM und ein rudimentäres HCM. Fast 2.000 Mitarbeiter sind am CATS-Zeiterfassungssystem beteiligt – etwa 90 von ihnen werden als Professional User geführt.

Zu Projektbeginn befand sich der Kunde auf dem Releasestand SAP R/3 4.7. Der SAP-Wartungsvertrag und die dazugehörige Garantie wären Ende des Jahres 2011 ausgelaufen. Ziel war es daher, in Zukunft auf neue und verbesserte Prozesse mit verlängerter Wartungsgarantie zu setzen, die näher am SAP-Standard liegen. Daher entschied sich die BaFin in Zusammenarbeit mit dem Bechtle Competence Center für SAP Basis- & Technologie-Services des Bechtle IT-Systemhauses Bonn/Köln im März 2011 für einen Releasewechsel auf ERP ECC 6.0 EHP 4.



Marc Goebel,
Projektmanagement/Pre-Sales,
Competence Center
SAP Basis- & Technologie-
Services, Bechtle IT-System-
haus Bonn/Köln

„Für alle Projektphasen des SAP-Releasewechsels bei der BaFin standen uns nur drei Monate zur Verfügung, um den täglichen Betrieb und die entsprechend anstehenden Jahrestests des Kunden nicht zu gefährden. Dank der sehr guten Teamarbeit der BaFin-Mitarbeiter und des Bechtle Projektteams war es möglich, die Implementierungsaufgaben gezielt und zeitnah zu bearbeiten und das Projekt im vordefinierten Rahmen abzuschließen.“



Rudolf Renn,
Referatsleiter IT2, Projektleiter SAP, Bundesanstalt
für Finanzdienstleistungsaufsicht

„Für die BaFin war es der erste Releasewechsel seit Einführung von SAP im Jahr 2004. Daher waren die Risiken für uns vorab nicht vollständig abschätzbar. Insbesondere die Vielzahl von Anpassungen in den einzelnen Modulen erschwerte den Umstieg auf die Version ERP ECC 6.0 EHP 4. Hier war entscheidend, dass die BaFin-Mitarbeiter zusammen mit den Experten des Bechtle IT-Systemhauses Bonn/Köln den sehr knapp bemessenen Zeitplan einhalten konnten. Gleichzeitig wurden dabei die Erwartungen an Wissenstransfer und Kostentransparenz vollständig erfüllt.“



Leo Hübbel,
Teilprojektleiter SAP,
Bundesanstalt für Finanz-
dienstleistungsaufsicht

„Die größten Hürden beim SAP-Releasewechsel und bei der Neuinstallation des Solution Managers waren eigene Entwicklungen sowie das behördenspezifische Haushaltsmanagement im Umfeld der Forderungs- und Verbindlichkeitsabwicklungen über die SAP-F15-Schnittstelle mit eigenen Add-ons. Das hochgesteckte Ziel wurde unter Einhaltung des budgetierten Kostenaufwands erreicht – dank der großartigen Zusammenarbeit zwischen Fachabteilung, IT-Mitarbeitern und den Experten des Bechtle IT-Systemhauses Bonn/Köln, die sich intensiv für das Projekt einsetzten.“



Ulrich Reim,
Referatsleiter Z1,
Bundesanstalt für
Finanzdienstleistungsaufsicht

„Die Umstellung verlief aus Anwendersicht reibungslos – sowohl in der vorbereitenden Testphase als auch bei der Durchführung. Nach insgesamt zwei Werktagen war das System einschließlich der Schnittstelle zur Zahlungsverarbeitung wieder voll einsatzfähig. Da erhebliche Eigenentwicklungen wieder auf SAP-Standards zurückgeführt wurden, übernahm Bechtle auch die notwendigen Nacharbeiten des Releasewechsels.“

Die Lösung. Das Projektteam bestand aus Mitarbeitern der BaFin und aus Experten des Competence Centers für SAP Basis- & Technologie-Services des Bechtle IT-Systemhauses Bonn/Köln. Um die notwendige Akzeptanz zu schaffen und korrekte Abläufe zu gewährleisten, waren darüber hinaus besonders die Key User und die entsprechenden Fachbereiche des Kunden involviert.

Die zeitliche Begrenzung für die Durchführung des Projekts war eine besondere Herausforderung, denn: Nach dem Releasewechsel musste noch genügend Zeit bleiben für anstehende Tätigkeiten vor Ende des Geschäftsjahrs. Die strukturierte Umsetzung der Systeme bis zum Go-Live-Termin Ende Juni 2011 erfolgte in nur drei Monaten.

Neben dem Release ERP ECC 6.0 EHP 4 war ebenfalls die Neuinstallation des Solution Managers notwendig – dieser sollte unter anderem auch als Plattform für die User-Akzeptanz-Tests und User-Tests dienen.

Durch das perfekte Zusammenspiel aller Beteiligten war es trotz auftretender Probleme möglich, den Releasewechsel termingerecht umzusetzen. Dadurch hatten die Key User der Fachabteilung genug Zeit, notwendige Tätigkeiten zum Jahreswechsel zu testen und vorzubereiten.

Der Kundennutzen. Der Releasewechsel und eine bessere Ausnutzung der SAP-Standardsprozesse geben der BaFin die Möglichkeit, die eigenen Prozesse für die Zukunft weiter zu optimieren. Die Umstellung auf neueste Technologien ermöglicht die bessere und gezieltere Umsetzung folgender Themen:

- Archivierung, Dokumentenmanagement
- Verbesserte Schnittstellentechniken
- UNICODE-Umstellung
- Optimierter Zugriff auf Funktionalitäten (z. B. Kassenzeichen, Mahnwesen, F15-Schnittstelle)

→ Ihr Ansprechpartner:

Marc Goebel, Projektmanagement/PreSales, Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln, Competence Center SAP Basis- & Technologie-Services, marc.goebel@bechtle.com



Christoph Jablonski, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Freiburg (links) und Thomas Bitzenhofer, IT-Manager, Sauter Deutschland im Server-Raum der Freiburger Zentrale von Sauter Deutschland.

Besser vernetzt.

Seit über 100 Jahren ist die Fr. Sauter AG weltweit erfolgreich in der Gebäudeautomationstechnik. Das in der Schweiz beheimatete Unternehmen ist in Deutschland mit 14 Niederlassungen und neun Außenbüros vertreten. Der Hauptsitz von Sauter Deutschland befindet sich in Freiburg. Die zentrale Vernetzung aller Standorte ist wichtig für das Unternehmen. Bei der Einführung einer neuen Telekommunikationslösung setzte Sauter Deutschland daher auf Cisco Unified Communications – und auf das Bechtle IT-Systemhaus Freiburg.

Bisher nutzten alle deutschen Standorte der Firma Sauter eigene, dezentrale Telekommunikationsanlagen. Die Probleme, die sich daraus für das Unternehmen ergaben, waren vielfältig: ein hoher Administrationsaufwand, kein zentrales Management, kein Zusammenspiel von Telefonie und IBM Lotus Notes. „Ziel des Kunden war eine zentral zu verwaltende, einheitliche Lösung, die auch neue technische Optionen bietet“, so Christoph Jablonski, Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Freiburg. Denn die Ablösung der klassischen Telefonanlagen durch eine moderne, einheitliche IP-Plattform eröffnete dem Unternehmen neue technische Möglichkeiten – vor allem im Bereich Collaboration. „Bei der erfolgreichen Einführung einer IP-Lösung in diesem Umfang ist jedoch nicht nur das passende Produkt, sondern auch Erfahrung und Know-how bei der Implementierung entscheidend“, betont Christoph Jablonski. Gute Gründe, warum sich der Kunde bei der Wahl des IT-Partners für das Bechtle IT-Systemhaus in Freiburg entschied.

Vielfältige Lösung. Mit an zwei Standorten verteilten Clustern implementierte Bechtle eine Cisco-Unified-Communications-Lösung. Das zentrale Management für ganz Deutschland befindet sich in der Freiburger Firmenzentrale. In die Lösung integriert sind Funktionalitäten in Verbindung mit IBM Lotus Notes – dazu gehören Voicemail und Presence Management. „In IBM Lotus Sametime kann der Nutzer sehen, wer gerade online ist, und den Kollegen per Knopfdruck direkt anrufen“, erklärt Christoph Jablonski. Darüber hinaus implementierte Bechtle eine Sprach- und Webkonferenz-Lösung für das Sauter Schulungszentrum. Dadurch kann das Unternehmen seine Mitarbeiter, Kunden und Partner per Cisco MeetingPlace Express virtuell und ortsunabhängig schulen. Und auch intern setzt Sauter deutschlandweit auf Face-to-Face-Kommunikation – mit Video-Telefonie auf Basis von Cisco Unified Video Advantage. „Zudem haben wir die Möglichkeit, unsere eigene Gebäudemanagement-Technik in die Cisco-Infrastruktur zu integrieren. Über das Telefon können so zum Beispiel Licht und Raumtemperatur direkt vom Arbeitsplatz aus gesteuert werden“, ergänzt Thomas Bitzenhofer, IT-Manager, Sauter Deutschland.

Überzeugende Vorteile. Der Wechsel weg von einer klassischen, dezentralen Telefonanlage hin zu einer modernen, flexiblen IP-Lösung optimiert die Arbeitsprozesse. Neben der täglichen Nutzung von Video-Telefonie zählt dazu die Integration von Echtzeitkommunikation in IBM Lotus Notes. Dadurch stehen dem Anwender Funktionen wie eine Präsenzanzeige der Kollegen, Single Number Reach und Click to Dial zur Verfügung. Ein weiterer praktischer Vorteil ist die Integration von

Smartphones in die Firmenkommunikation, was eine fließende Übernahme von Gesprächen zwischen Desktoptelefon und mobilen Geräten ermöglicht. „Alles Lösungen, die die Kommunikation im Unternehmen beschleunigen und somit auch die Produktivität der Mitarbeiter steigern“, ergänzt Christoph Jablonski.

Auch im Betrieb bietet die Cisco-Unified-Communications-Lösung zahlreiche Vorteile. So ist das System wesentlich einfacher zu verwalten als die bisherige Telefonanlage. Veränderungen in der Kommunikationslandschaft können unkomplizierter und deutlich schneller umgesetzt werden. Hinzu kommt die Reduzierung der Serversysteme. Statt bisher weit über 26 Server sind mit der neuen Lösung nur noch sechs Server im Einsatz. Das bedeutet eine erhebliche Kostenersparnis und einen verringerten CO₂-Ausstoß. Zudem sind für die Systemadministration deutschlandweit nur noch zwei Mitarbeiter erforderlich. „Die Einführung einer Collaboration-Software in diesem Umfang ist natürlich eine Herausforderung. Mit Bechtle als erfahrenem Partner konnten wir das Projekt jedoch sehr erfolgreich umsetzen und haben dadurch im Benutzerkreis eine hohe Akzeptanz der neuen Lösung“, so Thomas Bitzenhofer abschließend.

Das Video zur Lösung mit dem Titel „Collaboration in Aktion“ sehen Sie auf dem YouTube-Kanal von Cisco Germany.

→ Ihr Ansprechpartner: **Christoph Jablonski**,
Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Freiburg,
christoph.jablonski@bechtle.com


Für Lebensräume mit Zukunft.

Die Sauter AG bietet ein umfassendes Portfolio im Bereich des Gebäudemanagements an. Dazu gehören anspruchsvolle Gebäudeautomationssysteme für maximale Energieeffizienz, hochwertige Mess-, Steuer- und Regeltechnikkomponenten für Heizungs-, Lüftungs- und Klimateanlagen in Gebäuden sowie maßgeschneiderte Servicedienstleistungen für den optimalen und störungsfreien Betrieb der haustechnischen Anlagen. Zudem bietet Sauter seinen Kunden erfolgreich ein umfassendes Facility Management an.

Der Hauptsitz der Sauter Gruppe mit den Bereichen Forschung, Entwicklung und Produktion befindet sich in Basel. Weltweit beschäftigt das Unternehmen mehr als 2.000 Mitarbeiter, 750 von ihnen in Deutschland. Der Konzernumsatz lag 2010 bei 285 Millionen Euro.



Mit der 3D-Konstruktionssoftware von SolidWorks gestaltet die Design- und Markenagentur Nose ästhetische Details.

Eine Nase für starkes Design.

Ein Unternehmen wie Nose hat andere Ansprüche an eine 3D-CAD-Software als ein reines Konstruktionsbüro. Denn die Design- und Markenagentur kreiert zwar auch Produkte, die optimal funktionieren müssen; die ästhetische Inszenierung hat aber einen besonderen Stellenwert. Dieses Markenerlebnis muss der Kunde dem 3D-Modell ansehen.

Autor: Eugen Albisser

Die Firma Nose in Zürich ist eine Design- und Markenagentur, und was die 41 Mitarbeiter dort leisten, gehört zur Spitzenklasse ihrer Branche. Allein in diesem Jahr hat das Team sechs Reddot-Design-Awards geholt. Von der Kundenliste mögen andere Agenturen nur träumen: Alinghi, General Motors, Hilti, Phonak, SBB, Siemens, Swiss, Thyssen Krupp, V-Zug. Es ist eine lange Liste, und was diese Kunden wollen, sind „ganzheitliche und unverwechselbare Markenerlebnisse entlang der gesamten Erlebniskette“ – genau das verspricht Nose.

Breites Anwendungsgebiet. Noch mögen Block und Stift für die ersten, schnellen Entwürfe zu den Grundwerkzeugen einer Designagentur gehören. Doch dann übernimmt auch bei einer Kreativabteilung die 3D-Konstruktionssoftware die Arbeit. „Wir sind aber sicher keine üblichen CAD-Anwender“, erklärt Christian Harbeke, Mitgründer und Partner von Nose. Denn einerseits arbeiten bei Nose keine Ingenieure und Konstrukteure – außer Christian Harbeke selbst, der neben einem Studium der Produktgestaltung auch ein Maschineningenieurstudium an der ETH absolviert hat. Bei Nose arbeiten ansonsten Grafiker, Innenarchitekten, Industriedesigner oder Markenexperten.

Andererseits unterscheiden sich die Designentwicklungen erheblich in Größe, Volumen und Komplexität. Da wird für Betty Boss ein „Chnöpflersieb“ gestaltet, für Liechti ein topmodernes Äußeres für die 5-Achsen-Bear-

beitungszentren Turobomill oder ganze Zugkompositionen von Stadler Rail bekommen eine aerodynamische Form und eine passende Innenausstattung. Das führt auch dazu, dass die Konstruktionstiefe sehr flexibel ist: „Wir brauchen die Software für einfache, reine Designentwürfe bis zu 3D-Modellen, deren Daten später direkt an die Fertigung gehen“, sagt Christian Harbeke.

Leichte Erlernbarkeit. Vor 20 Jahren wurde Nose gegründet, bereits seit mehr als zehn Jahren setzt das Unternehmen auf die 3D-Konstruktionssoftware SolidWorks. Und dies im doppelten Sinne: Denn mit dem SolidWorks-Reseller Solid Solutions hat Nose nicht nur einen Ansprechpartner und ein Kompetenzzentrum gefunden, wenn es um 3D-Anwendungen geht, sondern mit deren Schulungen und Support auch jene Instrumente, die für

die Agentur am effizientesten und nutzbringendsten sind. Beim Kauf der Software spielten für Nose neben der Flexibilität, kompetenter Beratung und Betreuung noch weitere Bedürfnisse eine Rolle: „Das leichte Erlernen des Programms ist für uns eine absolute Notwendigkeit. Neue Mitarbeiter sollen sich darin schnell zurechtfinden“, sagt Christian Harbeke. Unerlässlich seien auch die Stabilität und die parametrische (beziehungsorientierte) Arbeitsweise; wird also das Modell geändert, aktualisieren sich automatisch die Referenzbemaßungen.

Anders als bei vielen Konstrukteuren und Ingenieuren, die mit einer 3D-CAD-Software arbeiten, fallen den Designern auch die ästhetischen Details ins Auge, die SolidWorks hervorbringen kann. Und aus ihnen sind vielfach auch Rückschlüsse auf die Funktionalität möglich: „Aus dem Glanz, der sich auf einer Fläche ergibt, kann ich zum Beispiel bereits im Modell sehen, ob die Fläche auch funktioniert.“

FEM und Lawinenschaufel. Doch selbst wer ein noch so ausgeprägtes Auge hat, wird sich im Verlauf der Konstruktion mit den harten Fakten beschäftigen müssen. Für die Mitarbeiter bei Nose ist dafür gerade das Testen der Konstruktion in einer simulierten Umgebung unter realen Bedingungen ein wichtiges Instrument. Zwar arbeitet das Team bei bestimmten Projekten mit Ingenieuren zusammen, die schon im Voraus mit Berechnungen die Grundbedingungen erstellen; in anderen Projekten aber setzen die Nose Mitarbeiter vor allem auf ihre Erfahrung. Die Simulationen geben dann die notwendige Gewissheit und weisen auf das Verbesserungspotenzial hin. So verhielt es sich auch bei der Entwicklung einer Lawinenschaufel für

die Firma Mammut: Ein Lawinenkurs gab bereits im realistischen Umfeld wichtige Hinweise, wie die Hebelwirkung sein muss und dass sich dabei eine Hand fast unmittelbar beim Schwerpunkt und daher an der oberen Kante der Schaufel befinden musste. Aber erst die FE-Methode (Finite Elemente Methode) in der Endphase der Konstruktion deckte dann am Bildschirm auf, wo kritische Spannungen, Dehnungen und Verformungen vorkommen können. „Wir sahen anhand dieser Simulation die möglichen Bruchstellen und bauten dort zwei weitere Rippen ein, damit die Schaufel der Belastung standhalten konnte.“ Danach ging es zügig an den Prototyp: Der zuständige Modellbauer erhielt die 3D-Daten und fräste mit diesen Angaben die Schaufel direkt aus einem großen Block Polykarbonat.

Kollisionsprüfung und Bahndesign. Nose erstellt auch hochkomplexe Baugruppen. Zum Beispiel wenn sie für die Stadler Rail arbeitet – eine echte Herausforderung auch für das Zeitmanagement. „Die Auflagen einer SBB sind telefonbuchdick und für den Ausschreibungswettbewerb bleibt nur wenig Zeit: rund drei Monate“, sagt Christian Harbeke. Bei einer so kurzen Zeitspanne beginnen die Arbeiten bei Stadler Rail und Nose gleichzeitig. Während nach und nach die technischen Komponenten wie Leitungs- und Wagenkupplung, Stromabnehmer, Drehgestelle, Transformatoren hinzukommen, entwirft das Nose Team die Hülle darum und füllt die Innenräume mit Gepäckablagen, Beleuchtung, Sitzen, Armlehnen, Tischen, Informationsmonitoren, Boardküchen und tausend weiteren Details aus. Christian Harbeke: „Bei so komplexen Baugruppen, die dann auch noch von zwei Firmen vorangetragen werden, ist eine absolut zuverlässige Kollisions- und Interferenzprüfung von größter Wichtigkeit.“ Jedes Verschieben, Drehen oder Ausweiten einer Komponente kann zu Kollisionen mit anderen Komponenten führen, die in Echtzeit festgestellt werden können. Die Software bemerkt auch Kollisionen mit der gesamten Baugruppe oder einer ausgewählten Gruppe von Komponenten.

Alle Details werden so in SolidWorks auf ihre Korrektheit überprüft. Dazu gehören auch Strömungsanalysen, um die Aerodynamik zu untersuchen und schrittweise Verbesserungen anzubringen. Und ohne je einen Prototypen nachzubauen zu müssen, errechnet die Software auch, ob das Sichtfeld in der Führerkabine ausreicht, um Signale zu erkennen – und zwar gemessen aus der Sicht von unterschiedlich großen Lokführern.

Die ästhetische Note. Am Ende aber spielt bei einer Design- und Markenagentur die ästhetische Darstellung eine wichtige Rolle. „Wir wollen die Produkte perfekt inszenieren“, sagt Christian Harbeke. Mit dem Rendering lassen sich die dreidimensionalen Objekte mit realistischen räumlichen Oberflächen darstellen. „Und hier ist Photoview von SolidWorks wirklich großartig.“ Genauso wie die Simulationsprogramme der SolidWorks Software die Schwachstellen in den Konstruktionen der Anwender aufdecken, so erkennen die Anwender Optimierungspotenzial des 3D-CAD-Programms. Ihr Input ist unerlässlich für die Entwicklungsabteilung von SolidWorks. Bei Christian Harbeke ist der Wunsch klar: „Das Arbeiten mit Freiformflächen müsste einfacher gehen.“ Aber bei den unzähligen Tools, auf die Christian Harbeke und seine Mitarbeiter täglich angewiesen sind, sei dies keine bedeutende Lücke. „Und schließlich muss ich sagen, dass wir die Software für fast alles gebrauchen. Wir haben hier sogar einen wahren SolidWorks Meister, der würde wahrscheinlich sogar seine Liebesbriefe da mit schreiben“, lacht Christian Harbeke.

„Im Datacenter Rhein-Neckar haben wir alle erdenklichen Sicherheitsvorkehrungen getroffen, um die Unversehrtheit der Kundendaten zu gewährleisten.“

Thorsten Moßmann, Bereichsleiter Datacenter und Facilities bei PFALZKOM|MANET



Marktstudie: Storage as a Service aus der Rhein Neckar Cloud®.

Der Markt für Cloud-Angebote wächst kontinuierlich und mit ihm halten immer mehr Services Einzug in die Unternehmens-IT: angefangen von der IT-Basisinfrastruktur und Hardwarekomponenten (Infrastructure as a Service) über technische Frameworks (Platform as a Service) bis hin zu vertikalen und horizontalen Anwendungen (Software as a Service). Wie können Anbieter den Blick dafür schärfen, welche Lösung am Markt Erfolg verspricht? Durch eine fundierte Studie, beweist das Bechtle IT-Systemhaus Mannheim.

PFALZKOM|MANET ist ein Infrastruktur- und Telekommunikationsanbieter für Geschäftskunden, Carrier, Institutionen und Kommunen. Das Unternehmen mit Sitz in Ludwigshafen ist Kunde des Bechtle IT-Systemhauses Mannheim und wird seit Jahren von Key Account Manager Ralf Kuczinski betreut. 2010 investierte PFALZKOM|MANET über fünf Millionen Euro in das Datacenter Rhein-Neckar (DCRN) und betreibt seitdem eines der modernsten und effizientesten Rechenzentren in Deutschland. Zukünftig bietet das Unternehmen im DCRN auch Cloud Services in den Bereichen IT-Basisinfrastruktur und Hardwarekomponenten an. Eine Entscheidung, der eine fundierte Marktanalyse zugrunde liegt.

Um das effiziente und gut funktionierende Telekommunikations- und Infrastruktur-Housing-Geschäft zu erweitern, holte sich PFALZKOM|MANET Bechtle ins Boot, um ein geeignetes Geschäftsmodell zu definieren.

Den Auftakt machte ein Kick-off-Workshop in der Bechtle Konzernzentrale in Neckarsulm. Ziel war, mögliche Kundenpotenziale im Markt zu eruieren und die zukünftige produktorientierte Positionierung für das DCRN zu entwickeln. Im nächsten Schritt standen die Kundenanforderungen im Fokus. Dazu wurde im DCRN ein Workshop mit verschiedenen Kunden durchgeführt, um die Wünsche und Erwartungen der Nutzer aus erster Hand zu erfragen und zu priorisieren. Sehr offen standen dabei die unterschiedlichsten Szenarien zur Debatte – etwa Entwicklungen, die in den USA bereits üblich sind, wie das Verlagern weiter Teile des Speicherbedarfs in die Cloud. Der europäische Markt steht hier noch am Anfang – das machte auch der Workshop deutlich. Insbesondere in Deutschland mit seinen hohen Datenschutz- und Sicherheitsanforderungen überwiegt derzeit eine distanzierte Haltung der Unternehmen.

Im Rahmen des Workshops wurde auch festgehalten, dass es zwar einige Public-Cloud-Anbieter gibt, darunter aber relativ wenige deutsche Anbieter mit Angeboten, die den hohen Security-Anforderungen ausreichend Rechnung tragen. Als geeignete Zielsetzung für PFALZKOM|MANET kristallisierten sich zunehmend Angebote im Bereich der gesicherten Infrastruktur heraus – eine neue Form der „Private Cloud“. Ergebnisse aus den beiden Workshops und Sekundäranalysen konkretisierten das Produkt schließlich im Bereich Storage as a Service.

Im nächsten Schritt sollte eine fundierte Analyse der Markt- und Konkurrenzsituation in der Metropolregion Rhein-Neckar die Erfolgsschancen des Produkts ermitteln. Das Bechtle IT-Systemhaus Mannheim führte dazu unter der Leitung von Stefan Jesse, Leiter Business Process Solutions und Strategieberatung, eine Marktstudie durch. Ihre Basis war die Auswertung vorhandener Studien und Datenanalysen, die zusammengeführt wurden mit Informationen von Unternehmensberatungen und Erhebungen bei öffentlichen Institutionen und Unternehmen. Immer mit dem Ziel, einen möglichst umfassenden und belastbaren Überblick zu erhalten. Julia Deutsch, Vertrieb und Marketing bei Bechtle in Mannheim, analysierte zusätzlich potentielle Wettbewerber, deren Produkte und Preismodelle sowie das generelle Marktpotenzial für die geplante Storage-as-a-Service-Lösung. Ein Analyseschwerpunkt waren die besonderen Herausforderungen auf dem „gesicherten Weg“ in die Cloud – ein Wunsch, der für deutsche Unternehmen charakteristisch ist.

Das Ergebnis der Studie bestätigte, dass derzeit ganz konkrete Bedenken der Unternehmen zu dem Entschluss führen, nicht in die Cloud zu gehen. Das Sicherheitsbedürfnis wiegt demnach schwerer als die durchaus erkannten Vorteile wie große Kosteneinsparpotenziale, hohe Flexibilität und Skalierbarkeit oder das Vermeiden von teurem internem Know-how-Aufbau. Weiterhin ergab die Studie, dass Unternehmen Sicherheit, Verfügbarkeit, Performanz und lokale Angebote sowie einen deutschen Rechenzentrumsstandort als relevante Faktoren für den Weg in die Cloud einschätzen. Außerdem bemängeln nahezu alle Unternehmen die intransparenten Preis- und Angebotsmodelle der Anbieter. Allesamt Ansatzpunkte, die in das Angebot von



Herausforderungen auf dem Weg in die Cloud aus Sicht deutscher Unternehmen.



Siehe dazu auch Cloud Computing – Evolution in der Technik, Revolution im Business, BITKOM-Leitfaden (2009), IDC-Studie: Cloud Computing in Deutschland 2011

sere Cloud bekommen“. Das ist ein wesentlicher Unterschied zu den am Markt etablierten Public-Cloud-Produkten, die meist sehr preissensibel entworfen sind und weniger auf Sicherheit und Qualität setzen. „Im DCRN haben wir alle erdenklichen Sicherheitsvorkehrungen getroffen, um die Unversehrtheit der Kundendaten zu gewährleisten“, betont Thorsten Moßmann.

Für den Zugriff auf Storagekapazität stellt PFALZKOM|MANET ein Self-Service-Portal zur Verfügung, über das Kunden ihre Vertragsdaten sowie die im DCRN abgelegte Storageleistung verwalten und administrieren. Darüber hinaus können die Kunden im intuitiven Web Interface jederzeit Reportingfunktionen nutzen, um beispielsweise den Auslastungsgrad oder Lastspitzen zu ermitteln.

Das transparente, einfach strukturierte Preismodell aus klar definierten und mit zunehmender Größe degressiv fallenden Preisstufen erleichtert den Kunden die passgenaue Wahl ihrer Storage-as-a-Service-Lösung und garantiert jederzeit Anpassung an die sich dynamisch ändernden Anforderungen im Unternehmen. Darüber hinaus wurde dem Wunsch der Kunden nach vollständiger Transparenz und elastischer Skalierbarkeit und Flexibilität entsprochen.

Bechtle überzeugt sich von dem Angebot in der Praxis – und spiegelt das systemhauseigene Kunden-Democenter am Standort Mannheim auf den Systemen im DCRN. Aus Überzeugung – wie die Geschäftsführer Uwe Burré von PFALZKOM|MANET und Andreas Staudigel von Bechtle Mannheim versichern – haben beide Unternehmen eine strategische Allianz geschlossen. Getreu dem Motto: zusammen mehr wert.



→ **Ihr Ansprechpartner:** Stefan Jesse, Leiter Business Process Solutions und Strategieberatung, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim, stefan.jesse@bechtle.com

Für PFALZKOM|MANET fanden die Ergebnisse der Studie unmittelbar Eingang in die technische Umsetzung des Storage-as-a-Service-Products der Rhein Neckar Cloud® – insbesondere bezogen auf die hohen Sicherheitsanforderungen. Thorsten Moßmann, Bereichsleiter Datacenter und Facilities bei PFALZKOM|MANET, bestätigt, dass „die Infrastruktur im DCRN mehrfach redundant und hochperformant ausgelegt ist. Zugriffe auf Storage können nur mittels gesicherter VPN-Verbindung oder Standleitungen hergestellt werden. Zudem werden unsere Kunden zunächst persönlich authentifiziert, bevor sie Zugriff auf un-

WETTBEWERBER.

Der Global Competitive Index führt die Länder mit der besten Wettbewerbsfähigkeit auf. Danach nimmt die Schweiz

Platz 1

ein.

STEILE KURVEN.

Den größten Winkel haben die Tribünen des FC Augsburg und von Borussia Dortmund:

37°

Mit dem flachsten begnügt sich Hertha BSC Berlin:

25,4°

GEBLOGGT.**

70

Millionen Menschen benutzen 2011 WordPress für ihre Blogs.

VERSENDET.**

Anzahl der täglich mit What's App versendeten Nachrichten 2011:

1 Mrd.

VERBAUT.*

Pro-Kopf-Umsatz in einem italienischen Baumarkt 2009:	Pro-Kopf-Umsatz in einem britischen Baumarkt 2010:	Pro-Kopf-Umsatz in einem deutschen Baumarkt 2010:
50 €	149 €	225 €

GEPOSTET.*

81,8 % der Deutschen, die Foren und Blogs betreiben, erhalten dafür keine finanzielle Entlohnung.

MATTSCHEIBE.

Im Schnitt verbringen die Deutschen

pro Tag **100** Min. im Internet –
233 vor dem Fernseher.

WOW!

Für Sie gezählt.

GELDKOFFER.

Beim Ranking der Länder mit der wenigsten Korruption steht die

Schweiz **8**
auf Platz **8**

Deutschland und Österreich auf Platz **15.**

GESCHOCKT.

Anzahl der wechselbereiten Stromkunden in Deutschland, die Ökostrom nachfragen, vor und nach der Katastrophe in Fukushima (in Prozent):

	vorher	nachher
Hamburg	52,8	93,3
Berlin	50,4	87,9
Leipzig	53,6	80,7
Essen	54,3	85,4
Dortmund	35,8	86,2
Düsseldorf	53,1	85,5

GEMAILT.**

Anzahl der E-Mail-Accounts weltweit 2011 in Milliarden:

3,146

ENTWICKLUNG.

Im UNO-Ranking der am weitesten entwickelten Länder steht die

Schweiz auf Platz **13**

Österreich auf **14**

und Deutschland auf **15.**

GESCHNAPPT.

Aufklärungsquote von Verbrechen in Deutschland:

100 % bei Geldfälschung

96,4 % bei Geiselnahme

94,6 % bei Mord

66,8 % bei Banküberfall

Ausspähen von Computerdaten:

22,4 %

FREUNDE.

77 % der europäischen Jugendlichen zwischen 13 und 16 Jahren besitzen ein eigenes Profil in einem sozialen Netzwerk.

VERURSACHT.**

Anteil von iPads am durch Tablets verursachten Web-Traffic 2011:

88 %

MEINUNG.*

Würde Sie gern eine Führungsposition im Beruf einnehmen?

	Männer	Frauen
--	--------	--------

Ja 42 25

Nein 57 74

(Deutschland 2011; Anteil der befragten Berufstätigen ohne Führungsposition in Prozent)

1

BEWEGUNG.

Pro Tag verzeichnete Facebook 2011 weltweit

310 Millionen

Besucher.

Auf Twitter waren es

22 Millionen.

SHOPPEN.

Die Schildergasse in Köln verzeichnete 2011 pro Stunde

14.265

Passanten.

Und ist damit die am stärksten frequentierte Einkaufsstraße in Deutschland.

SCHAUEN.

2011 wurden in jeder Minute

48

Stunden Videofilm auf YouTube geladen.

GELAUFEN.*

14,65 Mio.

Deutsche spielten 2011 in ihrer Freizeit zumindest ab und zu Fußball.

12,84 Mio.

Millionen waren es im Jahr 2010.

wwwOW.**

555

Millionen Webseiten gab es 2011 weltweit.

GESURFT.**

Beliebteste Webbrowser 2011 weltweit:

Explorer 39 %

Google Chrome 28 %

Firefox 25 %

Safari 6 %

WIR KÖNNEN AUCH ANDERS.

„Das war schon immer so. Das haben wir noch nie ...“
Die einen oder anderen unter uns können diesen Satz noch vollenden oder kennen das Wort „Alltagstrott“. Heute reden wir von Change, und zwar permanent. So wie sich die Welt um uns – immer schneller – wandelt, so müssen auch wir flexibel sein und uns (ver)ändern können. Ob wir wollen oder ... warum eigentlich nicht?

Lesetipps:

Gerald Hüther:
Was wir sind und was wir sein könnten – ein neurobiologischer Mutmacher

Fischer Verlag 2011

Ben Tiggelaar:
Träumen, Wagen, Tun: Wie Sie den schwierigsten Menschen der Welt managen: sich selbst

Gabal Verlag 2010

Walter Isaacson:
Steve Jobs: Die autorisierte Biografie des Apple-Gründers.

C. Bertelsmann Verlag 2011

Steve Jobs, der Apple konsequent nach Anwenderbedürfnissen ausrichtete und damit nebenbei das wertvollste IT-Unternehmen der Welt schuf. Ein paar Nummern kleiner darf es aber auch sein. Nur: Seien Sie SMART. Bleiben Sie nicht vage, sondern Ihren Zielen treu.

Es ist nie der richtige Zeitpunkt. Also jetzt. Die Bedingungen werden nie vollkommen sein. Also bringt es nichts, auf den richtigen Moment zu warten. Schieben Sie Ihre Ziele nur vor sich her, um sie „irgendwann mal“ zu verwirklichen, dann werden Sie sie mit ins Grab nehmen. Wenn Ihnen etwas wichtig ist, dann tun Sie es jetzt! Korrigieren können Sie immer noch.

Was wichtig ist, bestimmen Sie. Es müssen nicht gleich hehre Ziele sein. Fangen Sie ruhig klein an. Wer ärgert sich nicht über bestimmte Zustände, Abläufe oder Verhaltensweisen, die überholt sind oder nerven? Sie hemmen den Workflow, die persönliche Entwicklung, den Teamgeist, die Lebensfreude. Solche Hürden zu überwinden lohnt sich immer. Denn ganz abgesehen von den praktischen Verbesserungen ernten Sie Bestätigung, vielleicht Begeisterung, Selbstwert, Freiheit, neues Miteinander, Lebensglück.

Sie sind nicht allein. Kündigen Sie Ihr Vorhaben an! Damit wecken Sie Erwartungshaltungen und setzen sich selbst unter Druck. Suchen Sie sich Verbündete. Sie werden sich gegenseitig kontrollieren und motivieren. Wählen Sie eine Person Ihres Vertrauens als „Coach“. Damit haben Sie ein Gegenüber, das Ihnen hilft, über Ihren Schatten zu springen. Suchen Sie sich Foren im Internet, wenn es keine geeigneten Personen im Umfeld gibt.

Machen Sie einen Vertrag mit sich selbst! So komisch das klingt, es kann ungemein helfen, „am Ball zu bleiben“. Denn wer möchte sich schon selbst eingestehen müssen, versagt zu haben? Und der Vertrag verlangt, dass Sie die Leistung kontrollieren. Protokollieren Sie regelmäßig Ihre Fortschritte, das gibt Bestätigung und Zuversicht und motiviert Sie, engagiert weiterzumachen. Genehmigen Sie sich Belohnungen für Zwischenfolgen und tappen Sie nicht in die Negativfalle, wenn

Eine einfache Formel. Die Ratgeberliteratur zum Thema füllt inzwischen ganze Staatsbibliotheken. Titel im Sinne von „Bleib so, aber anders“ finden Sie ohne Gebrauchsspuren meterweise auf Flohmärkten. Dicke Bücher mit mitunter schmalem Erkenntnisgewinn. Schlank und knackig ist hingegen die SMART-Formel. Mit ihr definieren Sie ein Ziel, das folgende Kriterien erfüllt: Es muss spezifisch (S), messbar (M), attraktiv (A), realistisch (R) und terminierbar (T) sein.

Zum Beispiel: In sechs Monaten werde ich zehn Prozent weniger Überstunden machen als bisher. Nicht: Eines Tages werde ich einen Bestseller schreiben – weil unspezifisch (was für ein Buch?), unmessbar (wie viel ist ein Bestseller?), unrealistisch (noch nie einen längeren Text geschrieben) und unterminiert (eines Tages – klingt nach Märchen). SMART ist: In den nächsten vier Wochen gehe ich mindestens achtmal zum Sport. Oder: Meine E-Mails bearbeite ich zukünftig dreimal täglich in festgelegten Zeitfenstern, um in der übrigen Zeit konzentriert arbeiten zu können. SMART hilft Ihnen, sich zu fokussieren – ein weiteres wichtiges Kriterium, um Veränderungen umzusetzen. Der Meister der Fokussierung war wohl

Sie feststellen, dass Sie den Fokus mal verloren haben. „Das wird doch sowieso nichts“ ist ein Killer-Gedanke. Wer verändern will, dem hilft ausschließlich positives Denken: „Heute habe ich meinen Plan zu wenig beachtet, aber ich bleibe dran.“

Erwarten sie nicht, dass alle sich freuen. Nicht alle Neuerungen oder Verhaltensänderungen stoßen im Bekannten- oder Kollegenkreis auf Gegenliebe. Wer etwas ändert, stellt das, was ist, infrage. Naturgemäß wird das häufig als Bedrohung empfunden. Widerstand entsteht bei fast jedem Veränderungsprozess. Und Unsicherheiten muss man aushalten. Ob der Weg zum Ziel geführt hat oder nicht, das weiß man oft erst hinterher. Aber wer kein Risiko eingeht, der geht das größte Risiko ein.

Setzen Sie überschaubare Fristen! Für Vorhaben, die nicht in einer Woche zu schaffen sind, sollten Sie maximal 30 Tage ansetzen. Mit einer festen „Projektdauer“ verhindern Sie, dass Ihr Vorhaben im Alltag einfach untergeht, und gleichzeitig wissen Sie, dass sie es nicht „ewig vor sich herschieben“ können. Nach Ablauf der Frist ziehen Sie Bilanz. Auch wenn das Ziel nicht vollständig erreicht ist, würdigen Sie das, was es gebracht hat, und starten Sie auf dieser Grundlage ein neues Projekt. Machen Sie sich klar, dass Sie einen Schritt weitergekommen sind – umso leichter fällt der nächste.

Tun Sie's mit Begeisterung. Immer wenn der Mensch sich begeistert, wird das Gehirn gedüngt, sagt der Neurobiologe Gerald Hüther. Dopamin oder andere neuroplastische Botenstoffe sorgen dann dafür, dass die neuen Eindrücke Eingang ins Frontalhirn finden und die alten Erfahrungen allmählich überschreiben. So verfestigen sich mit der Zeit neue Einstellungen und Bewertungen; alte Denkweisen und Gewohnheiten verblassen und verschwinden. Je mehr Sie sich und andere also für Ihr Vorhaben begeistern können, desto besser wird es gelingen. Und der Erfolg weckt neue Begeisterung. Was also, meinen Sie, müsste unbedingt anders laufen? Welche Idee brennt Ihnen auf der Seele? Was würde Sie begeistern? Los geht's...

Übrigens: Kennen Sie schon den Ratgeber „Warum Sie auf Lebenshilfe-Ratgeber verzichten können“? Unbedingt nicht lesen!



Bechtle direct Portugal

Wissen, was man will.

Man kann schon neidisch werden bei der Vorstellung, in Aveiro zu arbeiten. Die schöne Stadt südlich von Porto ist Sitz von Bechtle direct Portugal. Nicht nur die ansässigen Technologieunternehmen machen Aveiro zu einem attraktiven Wirtschaftsstandort, auch die Universität, die viele IT-Fachkräfte ausbildet, trägt zum positiven Umfeld bei. Interessant: In Aveiro wurde beispielsweise das Konzept für PrePaid-Mobiltelefonie entwickelt, das sich weltweit gut verkauft. Auch viele mittelständische Unternehmen wählten die geografisch und logistisch gut gelegene Stadt mit ihrer im Vergleich zu Lissabon oder Porto moderaten Kostenstruktur als Firmensitz. Seit März 2009 ist Bechtle direct in Portugal vertreten. Ein kleines Team mit sechs Mitarbeitern betreibt dort über den portugiesischen Bechtle Online-Shop, Katalog und Telesales IT-Produkte an Unternehmen und öffentliche Auftraggeber.

Mit dem umfangreichen Produktangebot von deutlich über 25.000 Artikeln hebt sich Bechtle direct von den eher dienstleistungsorientierten Mitbewerbern ab. Im portugiesischen Markt ist Bechtle zudem nach wie vor das einzige Unternehmen, das seine umfassende IT-Produktpalette über einen Katalog präsentiert. Ungewöhnlich ist auch, dass unter www.bechtle.pt Verfügbarkeiten und tagesaktuelle Preise abrufbar sind.

Geschäftsführer der Gesellschaft ist Armando Seixas. Der 43-jährige Portugiese ist ein exzenter Kenner des Handelsgeschäfts. Er war vor seinem Wechsel zu Bechtle fünf Jahre als Country Manager für die SSI Schäfer Shop GmbH tätig und etablierte den Katalog des Bürogroßhändlers in Portugal. Seine Mitarbeiter sind Quereinsteiger aus unterschiedlichen Fachbereichen – alle mit Hochschulabschluss. Ihr Büro liegt im Zentrum von Aveiro. „Wir arbeiten in einem sogenannten Open-Space-Büro, was im Tagesgeschäft den großen Vorteil hat, uns mühelos austauschen zu können. Wir haben außerdem das Glück, eine tolle Aussicht auf einen der vielen Kanäle Aveiros zu haben. Die zentrale Lage des Büros ist sowohl für die Mitarbeiter, aber auch für Kunden- oder Lieferantenbesuche von Vorteil“, so Armando Seixas.

Zu den Kunden von Bechtle direct Portugal zählen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, darunter Banken, Telekommunikation und Industrie – beispielsweise PT Telecom, Banif Investment Bank, Altitude Software, Petrobras und Red Bull.

Armando Seixas und sein Team haben ehrgeizige Ziele: „Wir wollen die Referenz im portugiesischen IT-Markt sein. Dazu wollen wir weitere Kunden gewinnen und die Beziehungen zu bestehenden Kunden

ausbauen. Trotz der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation haben wir mit unserem Geschäftsmodell bessere Bedingungen als viele andere Mitbewerber.“ Entscheidend in der Kundenbetreuung ist aus seiner Sicht, Vertrauen aufzubauen. „Im täglichen Geschäft entscheiden Faktoren wie Proaktivität, Schnelligkeit und Kompetenz, denn nur dadurch überzeugen wir und heben uns vom Wettbewerb ab. Der bedeutendste Aspekt aus meiner Sicht ist aber, dass wir zuverlässig sind. Das gibt unseren Kunden das nötige Vertrauen in unser Geschäftsmodell. Wir sind außerdem schnell und effizient. Das beeindruckt und bringt uns dem Kunden näher.“ Den Respekt des Kunden zu gewinnen sei in Portugal wie anderswo zunehmend wichtig. „Und es wird immer mehr Wert auf die sofortige und kompetente Beratung gelegt. Ich denke, da haben wir mit Bechtle gute Karten.“

Dafür spielt auch das junge, hoch motivierte und zielorientierte Team eine große Rolle. Die gemeinsamen Erfolge haben fünf Vertriebsmitarbeiter und eine Buchhalterin zusammenwachsen lassen. „Auch jenseits der Bürowände treffen wir uns gerne mal nach der Arbeit auf ein gemeinsames Bier oder zum Mountainbiken am Sonntagmorgen“, erzählt Armando Seixas.



1 Traditionelle portugiesische Boote – Moliceiros – auf dem Rio Vouga.

2 Kathedrale Igreja de São Domingos.

3 Hafen in Aveiro.

4 Typisches portugiesisches Haus.



Bechtle ist nicht nur in der Dimension groß, sondern auch in den Prinzipien und Werten, die das Unternehmen zum Erfolg leiten. **Catarina Reis**

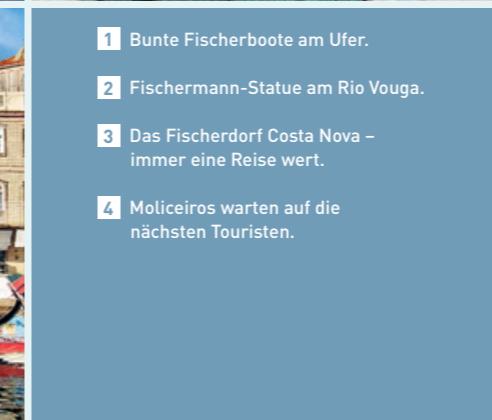
Das Arbeitsklima und die Organisation beim Arbeiten. **Filipa Silva**

Und was gefällt dem Team an Bechtle?

Die Kollegen und die gute, positive Einstellung. **Paulo Carta**

Das Team. Und: Alle kennen Richtung und Ziel, auf die wir gemeinsam in einem Boot zusteuern. **Pedro Fonseca**

Das dynamische Team und die gute Stimmung. **Rita Gomes**



1 Bunte Fischerboote am Ufer.

2 Fischermann-Statue am Rio Vouga.

3 Das Fischerdorf Costa Nova – immer eine Reise wert.

4 Moliceiros warten auf die nächsten Touristen.

Fragen an Armando Seixas, Geschäftsführer, Bechtle direct Portugal.

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept, Herr Seixas? Wir sind und bleiben unserem Geschäftsmodell treu. Eine klare Strategie zeigt den Kunden und auch den Mitbewerbern unsere Entschlossenheit, die Besten im IT-Direktgeschäft zu sein. Dazu gehört natürlich ein motiviertes Team, das nicht nur die Ziele versteht, sondern sich auch mit dem „Bechtle Way“ identifiziert.

Welches sind Ihre persönlichen Highlights aus der Zeit bei Bechtle? Der erste Auftrag und die erste Umsatzmillion bleiben natürlich als Meilensteine haften. Immer ein Highlight ist, wenn mein Team gute Ergebnisse erzielt.

Was schätzen Sie persönlich an Bechtle? Die Substanz hinter der Größe.

Haben Sie einen Leitsatz? Zu wissen, was man will, ist genauso wichtig wie zu wissen, was man nicht will. Diese Einstellung erspart uns Zeit und Aufwand im täglichen Geschäft.

Was motiviert Sie? Was mich am meisten motiviert, ist die Gewinnung eines Kunden. Ein Neukunde ist eine weitere offene Tür.



→ **Ihr Ansprechpartner:**
Armando Seixas, Geschäftsführer,
Bechtle direct Portugal,
armando.seixas@bechtle.pt



Persönliche Freizeittipps für Aveiro

zusammengestellt vom gesamten Bechtle direct Portugal Team.

SCHLÜRFEN

Guesthouse: bequem, klein und immer gute Live-Musik.



Tocaqui: Dort kann man selbst Musik machen – Musikinstrumente stehen zur Verfügung.



Botirão: Hier kommen nur portugiesische Produkte auf den Tisch – vom Wein bis zur flambierten Wurst.

Schöne Restaurants: Besonders empfehlenswert ist „Telheiro“ gleich am Fischmarkt und „Centenário“ am Marktplatz.

SCHLEMMEN

An vielen Ecken und Gassen gibt es zahlreiche Restaurants und Kneipen, in denen man typisch portugiesisch essen kann – vom frisch gegrillten Fisch bis zum leckeren Nachtisch.

Sehenswert ist auch Costa Nova, ein ehemaliges Fischerdorf mit guten Fischrestaurants. Der Ort mit seinem herrlichen Sandstrand ist inzwischen zu einem beliebten Urlaubsort geworden. Entspannung garantiert.

Zum Beispiel: „Ovos moles“, eine Delikatesse aus Aveiro. Auch eine ebenfalls typische „Tripa“ sollte man unbedingt probieren – eine Art Crêpe mit Schokoladenfüllung. Besonders lecker, wenn man an Frühlings- oder Sommerabenden unterwegs ist.

Mitten im Zentrum ist das Einkaufszentrum **Fórum Aveiro**, eine angenehme und originelle Galerie zum Einkaufen. In der Hauptallee und in den zahlreichen Gassen sind außerdem die traditionellen, kleinen Geschäfte zu finden.



SPORT
Von Fahrradfahren, Surfen und Joggen bis zu Segeln, Mountainbiken und Kite-Surfen. Das alles kann man in Aveiro und Umgebung machen. Der Strand ist nur zehn Autominuten entfernt.

NEWS & FIGURES & FACTS

NEW

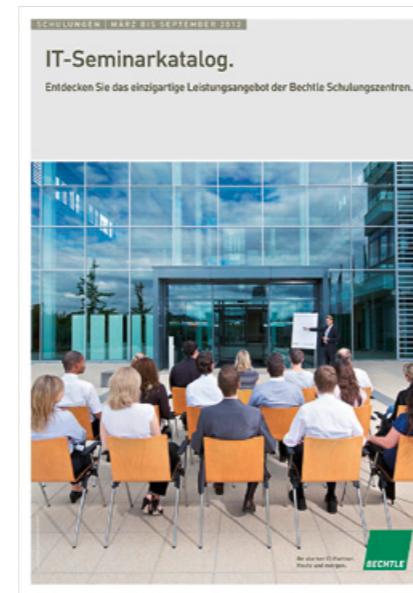
Frisch aufgeschlagen: die neuen Bechtle Kataloge.

Der Bechtle IT-Katalog. Der 43. Bechtle IT-Katalog bietet neben einem strukturierten Einblick in das umfassende Produktpotfolio von Bechtle direct jetzt noch mehr Infos Seiten zu aktuellen IT-Trends sowie zu den Spezialistenteams von Bechtle direct – auf insgesamt über 700 Seiten. Pünktlich zum Markteintritt in Ungarn feiert der in 14 Ländern erscheinende Hauptkatalog seine Premiere in ungarischer Sprache. Europaweit erscheint die Produktübersicht in einer Auflage von 150.000 Exemplaren und ist in insgesamt neun Sprachen erhältlich. In Deutschland ist er zudem als App für iPhone und iPad verfügbar.

Der Bechtle IT-Seminarkatalog. Wer die Wahl hat, hat alle Vorteile auf seiner Seite: Die offenen Seminare der bundesweit 21 Bechtle Schulungszentren bieten eine einzigartige Vielfalt an über 400 IT- und Softskill-Themen – aktuell zum Beispiel Kurse rund um Mobile-Device-Strategien, Lizenzmanagement oder IPv6. Der neue Bechtle IT-Seminarkatalog gibt auf über 160 Seiten einen Überblick über das Leistungsspektrum der Bechtle Schulungszentren und bietet über 15.000 Schulungstermine – gültig von März bis September 2012.



Bestellen Sie diese und andere Bechtle Kataloge im Bereich „Info & Service“ unter www.bechtle.de



BECHTLE IT-SICHERHEITSFORUM IN OFFENBURG

Von Hackern und Spionen.

Wie dringen Hacker in die Unternehmens-IT ein, welche Risiken birgt der wachsende Einsatz mobiler Endgeräte und wie schützt sich der Mittelstand vor Wirtschaftsspionage? Antworten auf diese und weitere Fragen erhielten die Teilnehmer des Bechtle IT-Sicherheitsforums am 28. Februar auf dem Messegelände Offenburg-Ortenau.



Sebastian Schreiber,
Senior Security Consultant
und Geschäftsführer der
SySS GmbH, demonstrierte
live, wie Hacker in IT-Netze
einbrechen.

Bereits zum zweiten Mal luden die Bechtle IT-Systemhäuser in Offenburg, Freiburg und Karlsruhe ihre Kunden ein zu Fachvorträgen und Live Demos rund um das Thema IT-Sicherheit. Walter Opfermann, Leiter des Referats Spionageabwehr und Wirtschaftsschutz beim Landesamt für Verfassungsschutz Baden-Württemberg, sprach in seinem Vortrag über Wirtschafts- und Wettbewerbsspionage – über Auftraggeber, Methoden und Schutzmaßnahmen. Den Mitarbeiter als oft unterschätztes Sicherheitsrisiko nahm Christoph Boser, Senior Security Consultant aus dem Bechtle IT-Systemhaus Offenburg, ins Visier. Der Experte für Datenschutz, Datensicherheit und IT-Forensik erklärte, dass in fast einem Viertel aller Schadensfälle nicht etwa unzureichend abgesicherte IT-Netze, sondern die eigenen Mitarbeiter der Grund für ungewollten Datenabfluss seien. Und in einem Live Hacking demonstrierte und erläuterte Sebastian Schreiber, Senior Security Consultant und Geschäftsführer der SySS GmbH, unter anderem, auf welche Weise Angreifer Webshops manipulieren und wie Trojaner Mobiltelefone in Abhörgeräte verwandeln, Kurznachrichten kopieren und weiterleiten können. Die Leichtigkeit, mit der der Fachmann Sicherheitsbarrieren umging, beeindruckte. Zahlreiche weitere Expertenvorträge verschiedener Hersteller wie Cisco oder Sophos rundeten die Veranstaltung ab.

ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

360 Grad Forschung & Lehre.

Seit Jahren ist Bechtle erfahrener IT-Partner der öffentlichen Hand. Ein zentraler Geschäftsbereich unterstützt die Bechtle IT-Systemhäuser bei der Betreuung öffentlicher Auftraggeber – zum Beispiel mit der Veranstaltung „360 Grad Forschung & Lehre“.

In- und externe Experten verschiedener Fachbereiche informierten am 15. und 16. März 2012 über die neuesten Entwicklungen der IT im Branchensegment Forschung & Lehre. Leiter verschiedener Universitätsrechenzentren gewährten dabei den Teilnehmern einen Blick hinter die Kulissen. Ole Behrens ist Branchenmanager für Forschung & Lehre im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber der Bechtle AG und Initiator der Veranstaltung: „Unser Ziel ist es, mit einem Rundumblick die Kollegen zu unterstützen, die mit der öffentlichen Hand arbeiten oder sich ganz speziell um Kunden aus dem Bereich Forschung & Lehre kümmern.“



v.l.n.r.: **Karl-Heinz Augustin**, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Freiburg, **Prof. Gerhard Schneider**, Leiter des Rechenzentrums der Universität Freiburg, **Prof. Ramin Yahyapour**, Geschäftsführer der GWDG, und **Dr. Gerhard Hergenröder**, Leiter des Rechenzentrums der Universität Erlangen.



Ole Behrens,
Branchenmanager für
Forschung & Lehre,
Geschäftsbereich Öffentliche
Auftraggeber, Initiator der
Veranstaltung.



Dr. Peter Leinen,
Leiter des Rechenzentrums
der Universität Mannheim,
hielt zwei Vorträge zur
Zukunft der Hochschul-IT.

„Wenn es brennt, muss jemand da sein, der vor Ort die Fäden in der Hand hält und den Kontakt zu den Herstellern managt. Bei uns konnte Bechtle das bereits in der Praxis beweisen.“

Mehr Informationen dazu finden Sie online unter
→ www.bechtle.com/roadshow-forschung-lehre

→ Ihr Ansprechpartner: **Ole Behrens**, Branchenmanager für Forschung & Lehre, Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, ole.behrens@bechtle.com

Dr. Gerhard Hergenröder,
Leiter des Rechenzentrums der
Universität Erlangen

BESTER RESELLER

SolidLine rockt San Diego.

Ein bisschen muss sich Theodor Huber wie ein Vertreter für Glas und Kristall gefühlt haben, als er im Februar ins Flugzeug nach Deutschland stieg. Der Vorstandsvorsitzende der SolidLine AG war auf der Rückreise von der SolidWorks World. Traditionell feiert der Hersteller für CAD-Software seine besten Vertriebspartner im Rahmen der jährlichen Partnerkonferenz. In diesem Jahr hat SolidLine in San Diego abgeräumt: Gleich acht Awards sammelte der CAD-Spezialist ein, der seit Mitte 2011 zur Bechtle Gruppe gehört. So viele wie kein anderer Reseller weltweit. Darunter die für SolidLine wichtigste Auszeichnung – die Kür zur europaweiten Nummer 1.



Mehr als 1.470.000 Konstrukteure und Ingenieure in 141.200 Unternehmen weltweit setzen SolidWorks ein.



Bechtle ist durch SolidLine, Solidpro und Solid Solutions der weltweit größte Vertriebspartner des 3D-Softwareherstellers SolidWorks.

Ausgezeichneter Vertriebspartner von SolidWorks ist auch die Solid Solutions AG, ein Tochterunternehmen der SolidLine. Die Schweizer wurden als SolidWorks Top Reseller geehrt. In einer Kundenumfrage waren zuvor 50 SolidWorks Reseller aus Westeuropa eingehend bewertet worden. Daraus ging Solid Solutions mit exzellenten Noten als Sieger in der Kategorie „Kundenzufriedenheit“ hervor. Hanspeter Lampert, Geschäftsführer der Solid Solutions: „Die Auszeichnung ist für uns Ansporn und Motivation, auch künftig mit Bestleistungen zu punkten.“



Theodor Huber, Vorstandsvorsitzender SolidLine AG (Dritter v.l.) und sein Team freuen sich über acht Awards.

FIGURES & FACTS

ZUWACHS I

Bechtle Offenburg und Rösch unter einem Dach.

Im Dezember 2011 verstärkte sich das Bechtle IT-Systemhaus Offenburg mit dem traditionsreichen IT-Systemhaus Rösch GmbH. Bechtle übernahm das vierköpfige Team von Rösch ebenso wie die Verträge der bestehenden Kunden. Auch der Gründer und bisherige Geschäftsführer des 1988 gegründeten Systemhauses, Heinz Rösch, bleibt weiter an Bord: „Mit Bechtle haben wir ein Unternehmen gefunden, dem wir uns von Anfang an partnerschaftlich verbunden fühlten. Wir profitieren einerseits von spürbaren Synergien und den Chancen eines europaweit aufgestellten, finanzstarken Konzerns, handeln aber weiterhin als eigenverantwortliches, regionales Systemhaus vor Ort. Für unsere Kunden und Mitarbeiter bedeutet dieser Schritt vor allem Stabilität und Sicherheit sowie einen deutlichen Ausbau des Angebotsspektrums und die Steigerung unserer Leistungsfähigkeit.“



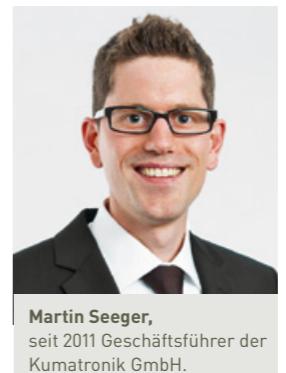
Heinz Rösch gründete 1988 das IT-Systemhaus Rösch GmbH in Offenburg.

Bechtle startete im April 2008 durch den Kauf der ehemaligen badadata GmbH mit zunächst fünf Mitarbeitern in Offenburg. Inzwischen hat sich die Mitarbeiterzahl vervierfacht.

ZUWACHS II

Präsenz in Süddeutschland weiter gestärkt.

Seit März gehört die Kumatronik GmbH mit Sitz in Markdorf am Bodensee zu Bechtle. Der IT-Dienstleister verfügt über drei weitere Standorte in Augsburg, Stuttgart und Ulm. Damit baut Bechtle die starke Marktpräsenz in Süddeutschland weiter aus. „Mit Kumatronik erweitern wir unsere Wettbewerbsposition in attraktiven Wirtschaftsräumen. Das im Markt etablierte IT-Systemhaus verfügt über bereits eingespielte Mitarbeiterteams und gut ausgebildete IT-Fachkräfte. Wir freuen uns zudem, dass wir wie bei Bechtle gewohnt die Führungskontinuität sicherstellen konnten und mit Martin Seeger der bisherige Geschäftsführer an der Spitze des Systemhauses bleibt“, sagt Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG. Mit Kumatronik gehören 100 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Bechtle. Das Unternehmen wurde 1981 gegründet und zählt insbesondere mittelständische Firmen aus den verschiedensten Branchen zu seinen Kunden. Das Angebotsspektrum deckt sich im Wesentlichen mit dem Portfolio der Bechtle IT-Systemhäuser: Herstellerübergreifend bietet der Dienstleister kundenindividuelle IT-Lösungen rund um IT-Infrastrukturen, Virtualisierung, Mobility, Collaboration, Druckermanagement, IT Security sowie Cloud-Lösungen an.



Martin Seeger, seit 2011 Geschäftsführer der Kumatronik GmbH.

→ Mehr dazu im Bechtle update 2.2012.

„Wir haben mit der Entscheidung zum Zusammenschluss mit Bechtle die Weichen für eine positive Zukunft gestellt. Für unsere Kunden und Mitarbeiter bedeutet dieser Schritt vor allem Stabilität und Sicherheit sowie den Ausbau unseres Angebotsspektrums. Unter dem Dach einer starken Gruppe eröffnen sich uns nun neue Wachstumsperspektiven.“

Martin Seeger, Geschäftsführer, Kumatronik GmbH

SPENDE FÜR ARCHE MED

Hilfe für kranke Kinder in Eritrea.

Am 28. Februar überreichten Bechtle und Fujitsu den anwesenden Vertretern des Schüchtermann-Fonds und der Schüchtermann-Klinik medizinische Geräte im Wert von rund 12.000 Euro. Die Spende ist für den Verein Arche Med (Ärzte für Kinder in Not) bestimmt, der in Eritrea tätig ist. Kranken Kindern kann jetzt mit moderner Technik aus Deutschland geholfen werden.



Vertreter des Eritrea-Projekts freuen sich in der Schüchtermann-Klinik über die Spende.

Dr. Peter Schwidtal, der das Projekt Eritrea bei der ZDF-Spendengala 2011 vorstellte, bedankte sich bei beiden Unternehmen sowie dem Schüchtermann-Fonds für zwei Notebooks, einen Befundungsmonitor, eine USV (unterbrechungsfreie Stromversorgung) sowie einen NAS-Server von Fujitsu. „Die Geräte erlauben eine schnelle und effiziente medizinische Hilfe vor Ort“, betonte Dr. Peter Schwidtal. Ein Ziel des Vereins: Künftig sollen Kinderärzte auch per Telemedizin arbeiten können. Vor Ort gemachte Aufnahmen können dann in Deutschland von Fachleuten beurteilt werden oder eritreische Ärzte erhalten von Professoren der Charité-Klinik in Berlin via Satellit Unterstützung. Arche Med engagiert sich mit Ärzten, Schwestern und Hebammen direkt in der Kinderklinik, in der Geburtsklinik oder dem eigenen OP-Zentrum in Eritrea.

Die Schüchtermann-Klinik ist seit 2009 Kunde des Bechtle IT-Systemhauses in Bielefeld.



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE