

B E C H T L E

update

3 . 2 0 1 0 F Ü R U N S E R E K U N D E N



Überblick:
Networking Solutions
und Virtualisierung.

Durchblick:
Software Asset
Management.

Ausblick:
Unified Communications.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE



Wer Erfolg hat, spinnt...

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Prinzip ist so alt wie die Menschheit: Es lebt besser (und länger), wer sich verbündet. Das wussten die Handwerksgilden und die Genossenschaften schon vor langer Zeit. Einer für alle, alle für einen. Und wenn es besonders eng wird, auch mal jeder mit jedem. So gesehen erleben wir gerade den ältesten Hype der Welt. Denn: Sich vernetzen lautet das Gebot der Stunde!

Nicht nur in der IT gehören Networking Solutions zu den wichtigsten Lösungsthemen. Auch außerhalb der Fachwelt kann man allerorten von der „networkenden“ Gesellschaft lesen. Wirtschaftsmagazine widmen sich dem Thema Kooperieren. Echtzeit-Kommunikation findet in den New Social Media statt. In sozialen Netzwerken werden alle zu Freunden. Experten tauschen sich in Foren aus. Wer Erfolg haben will, spinnt ... **sein Netzwerk immer weiter.**

Und in der Wirtschaft: Auch hier geht es verstärkt um Partnerschaften. Hersteller kooperieren, um es Kunden auch bei hochkomplexen Themen so einfach wie möglich zu machen. Immer mehr kleinere Unternehmen erkennen, dass es nicht die schlechteste Lösung ist, zu einer starken Gruppe zu gehören, mit der sich gemeinsam stemmen lässt, was man allein nicht schafft. Ganz nach dem Motto: Gut sind wir allein, aber nachhaltig überlebensfähig nur im Verbund.

So gesehen ist „Networking“ vielleicht nicht neu – nur der Grat zwischen Verknüpfen und Verheddern ist schmäler geworden. Nehmen Sie den Faden auf und lassen Sie sich durch diese Ausgabe unseres Kundenmagazins führen. Sie werden feststellen, dass auch bei Bechtle das Netz allgegenwärtig ist. Nicht weil es ein Hype ist, sondern weil uns daran gelegen ist, gute, tragfähige Beziehungen zu knüpfen. Und weil wir für unsere Kunden stabile Lösungen für eine vernetzte Welt entwickeln.

Viel Spaß bei der Lektüre
Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

BESUCHEN SIE MIT BECHTLE DIE CISCO EXPO 2010.

Die Cisco Expo 2010 bietet Ihnen die ideale Gelegenheit, Ihr persönliches Netzwerk zu optimieren. Unter dem Motto „Only the Network“ können Sie neue Kontakte knüpfen und bestehende Geschäftsbeziehungen vertiefen. Bechtle als einer der größten Aussteller auf der Cisco Expo bietet Ihnen die Möglichkeit, mit uns gemeinsam auf Entdeckungstour zu gehen und die neuesten Trends und Entwicklungen aus erster Hand kennen zu lernen. Fragen Sie einfach Ihren persönlichen Ansprechpartner bei Bechtle – und erleben Sie die Cisco Expo 2010 live in der O2 World Berlin.

→ Cisco Expo 2010 → 1.-2. Dezember 2010 → O2 World Berlin



O2 World Berlin | 01.-02. Dezember 2010



Die Bechtle IT-Lösungen: Networking Solutions und Virtualisierung. 4

TITEL & THESSEN

Neu: Die bios®-Portale für öffentliche Auftraggeber. 8

BECHTLE & BECHTLE

Zwei Neue: Der IT-Katalog und der IT-Seminarkatalog. 9

BECHTLE & BECHTLE

Client & Repair: Aus Liebe zur Hardware. 10

BECHTLE & BECHTLE



Nachwuchs: Bechtle Azubi Camp. 14

BECHTLE & BECHTLE

Das ahnt ja kein Mensch: Große Zahlen. 18

BECHTLE & BECHTLE

Traditionelle Werte, moderne Medien: Franziskanergymnasium. 20

BRANCHEN & PROJEKTE



Gesunder Mix: Software Asset Management Zur Rose AG. 22

BRANCHEN & PROJEKTE



You see: Bechtle ist Microsoft Services Ready für UC. 24

LÖSUNGEN & PRODUKTE



Small Talk: Big Effect. 26

TRENDS & CO.

Bechtle in München: Host mi? 28

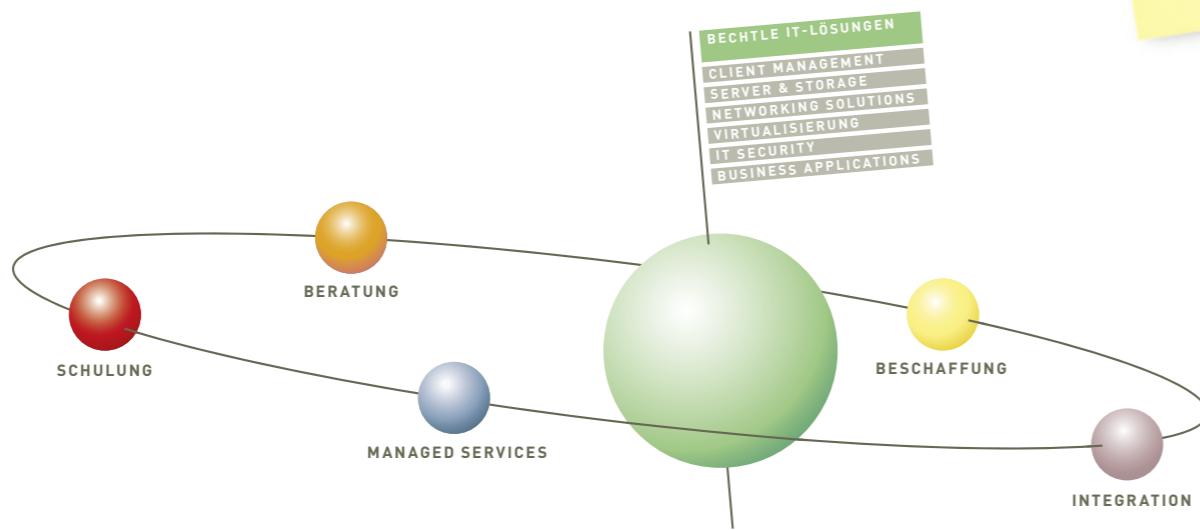
CLEVER & SMART

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 32

FACTS & FIGURES



DIE BECHTLE IT-LÖSUNG: NETWORKING SOLUTIONS.



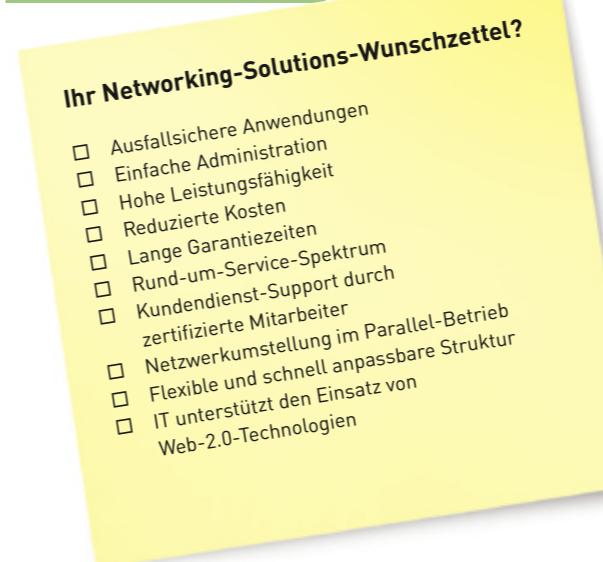
Vernetzte Kommunikation senkt Kosten. Das Thema Vernetzung ist überall. Es ist Gegenwart und Zukunft. Und es verändert die Kommunikation. Im Alltag und insbesondere im Job. Kommunikation ist mobil und wird zunehmend komplexer. Entsprechend hoch sind die Ansprüche von Unternehmen an ein modernes Netzwerk: Es muss eine stabile, schnelle und sichere Verbindung aller Benutzer garantieren. Gefordert sind außerdem ein einfaches Management sowie die Möglichkeit, das Netzwerk jederzeit zu erweitern. Und selbstverständlich müssen sich für Unternehmen Investitionen in die Netzwerkinfrastruktur lang-, aber auch kurzfristig rentieren. Innovative Lösungen sind gefragt, die Kosten in der Anschaffung und im Betrieb senken.

Fakt ist: Das Netzwerk befindet sich im Umbruch. Es unterstützt nicht nur den reibungslosen Geschäftsablauf, sondern übernimmt zunehmend die Funktion einer Schaltzentrale für moderne Unternehmenskommunikation. Im Datacenter 3.0 sorgt das Netzwerk dafür, Anwendungen, Server und Storage noch effektiver zu verbinden. Mit einer sicheren und hochverfügbaren Netzwerkinfrastruktur hält so die grenzenlose Kommunikation Einzug in die IT von Unternehmen. Die Realität zeigt aber auch: Unternehmen nutzen vielfach die möglichen Vorteile noch nicht in dem Maße aus, wie es zu erwarten wäre.

Die Netzwerkinfrastruktur der Zukunft wird durch Innovationen aus den Bereichen Routing, Switching, Wireless LAN und Sicherheit ermöglicht. Ziel ist eine reduzierte Komplexität bei gleichzeitiger Kostensenkung. Eine vereinfachte Netzwerkverwaltung, WAN-Optimierung, die Anbindung mobiler Mitarbeiter, LAN Security beispielsweise mit Network Admission Control und der Aufbau von sicheren, multiservicefähigen drahtlosen Netzwerken bilden die Schwerpunkte einer zukunftsfa- higen und kosteneffizienten Netzwerkinfrastruktur.

Grenzenlose Kommunikation: Soziale Vernetzung mit Xing, LinkedIn oder Facebook, die Integration mobiler Voice Devices wie Smartphone oder iPhone sowie portabler Videogeräte werden Teil des zukünftigen Arbeitslebens. Die Konsequenz: Mit Collaboration und Unified-Communication-Lösungen wie Instant Messaging, IP-Kommunikation, mobilen Anwendungen und Telepresence werden schneller Entscheidungen getroffen. Zudem lassen sich die Reisekosten durch Web- und Videokonferenzen erheblich reduzieren.

Konsolidierung im Datacenter 3.0: Das Rechenzentrum der Zukunft heißt Datacenter 3.0. Es integriert Netzwerk-, Server- und Storageresourcen zu einer zentralen Einheit. Konsolidierung, Virtualisierung und Automatisierung reduzieren somit erheblich die Infrastruktur im Rechenzentrum und vereinfachen das Management. Das führt zu sinkenden Betriebskosten und erhöhter Energieeffizienz.



mehr dazu in Bechtle update 4.2010

Das komplette Programm.

Zertifizierte Experten sorgen bei Bechtle von der Netzwerkanalyse bis zum Netzwerkbetrieb für eine hohe Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit. Das Bechtle Remote Control Center ermöglicht zudem eine permanente Überwachung der Netzwerkkomponenten der Kunden.

Sichere Netzwerkinfrastruktur (Routing, Switching, Wireless LAN)

Netzwerkmanagement

Überwachung, Analyse und Fehlerbehebung auf Basis aktueller Monitoring- und Analysetools

LAN/WAN Connectivity

Anbindung von Außenstellen und Home-Office-Arbeitsplätzen an die Zentrale

WAN-Optimierung

Reduzierung der Antwortzeiten und Erhöhung der Leitungseffizienz mit modernen Hardwarelösungen
Weltweite Anbindung mobiler Mitarbeiter, z. B. mit iPass™ Mobile Office

LAN Security

z. B. Authentifizierung auf Basis 802.1x oder Network Admission Control

Unified Wireless Network

z. B. Integration von Diensten mobiler Datenerfassungsgeräte und mobiler Kommunikationsendgeräte
Aufbau von sicheren und multiservicefähigen (Daten, Sprache, Video) drahtlosen Netzwerken
Zentrales Management von Access-Points bzw. Wireless-LAN-Infrastrukturen

Grenzenlose Kommunikation (Unified Communication, Collaboration)

Quelle: IDC's Worldwide Black Book Query Tool, #221793, 2010



Strategische Herstellerpartner von Bechtle:



innovaphone

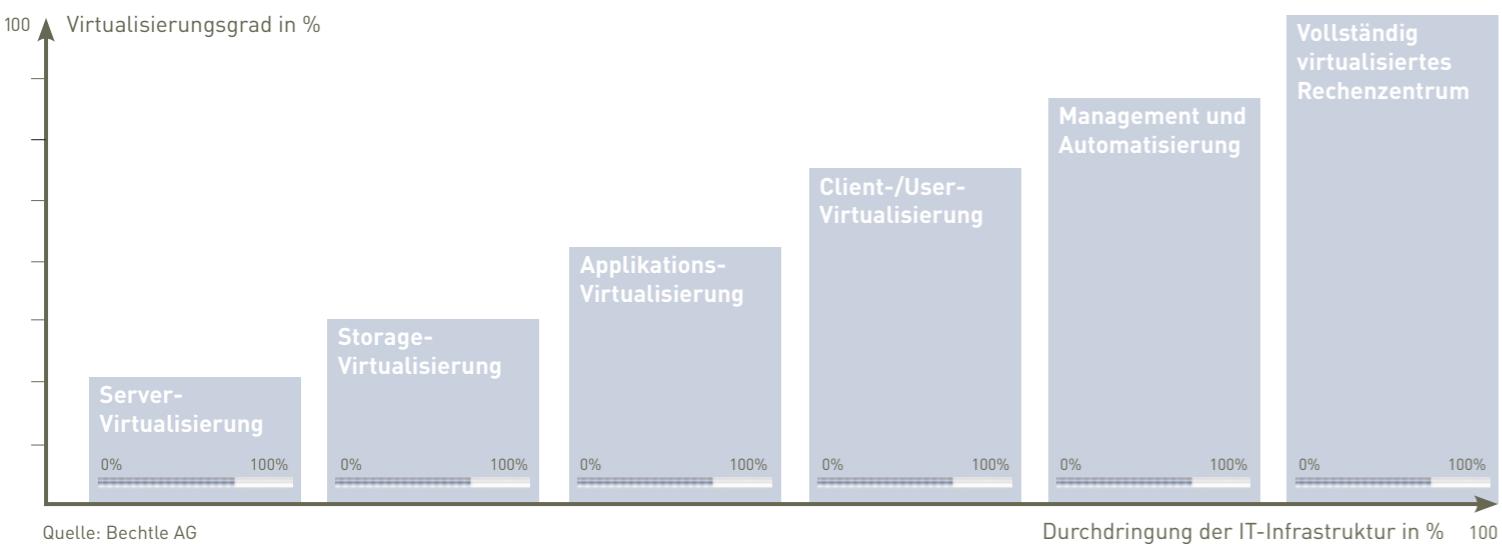
riverbed
Think fast.

ProCurve
Networking by HP





DIE BECHTLE IT-LÖSUNG: VIRTUALISIERUNG.



Kosten senken, Kapazitäten optimal nutzen, Green IT, höhere Verfügbarkeit und Flexibilität – für viele IT-Verantwortlichen zählen diese Aspekte zu den derzeit wichtigsten Themen. Viele Herausforderungen, eine Lösung: Virtualisierung – von der Server-Virtualisierung bis zum vollständig virtualisierten Rechenzentrum.

Fakt ist: Für Bechtle ist Virtualisierung mehr als nur die Vermittlung zwischen Kunden und Herstellern. Im Vordergrund steht die ganzheitliche Betrachtung des Themas: Beratung, Planung, Implementierung und Service-Konzepte bis hin zum Betrieb mit 24x7-Service-Verträgen. Dass sich Bechtle nicht erst seit gestern mit Virtualisierung beschäftigt, zeigt unter anderem die höchste Anzahl zertifizierter Virtualisierungsspezialisten in Deutschland.

Wie hoch ist Ihr Virtualisierungsgrad? Virtualisierung hat sich in der Informationstechnologie durchgesetzt. In vielen Unternehmen kommt sie bereits zum Einsatz, wenn es um die Reduzierung von physikalischer Hardware und um die Senkung der Energiekosten geht. Dagegen rückt der Grad der Virtualisierung zunehmend in den Fokus. Die Formel ist einfach: Je höher der Virtualisierungsgrad, desto größer Flexibilität, Verfügbarkeit und Kosteneffizienz der virtualisierten IT im Unternehmen. Der Weg zur vollständigen Virtualisierung besteht aus sechs Stufen. Wo stehen Sie?

Auf einen Blick:

- Analyse unseres Virtualisierungspotenzials
- Welchen Virtualisierungsgrad haben wir eigentlich?
- Health Check bei Bechtle buchen (Optimierung unserer virtuellen Infrastruktur)
- Kapazitätsplanung für Server-, Client-, Storage-Virtualisierung
- Proof of Concept und TCO für Client-Virtualisierung
- Welche Sicherheitslösungen gibt es für die virtuelle Umgebung?
- Wie sieht die Automatisierung virtueller Infrastrukturen aus?
- Netzwerkumstellung im Parallel-Betrieb
- Wäre das vollständig virtualisierte Rechenzentrum für uns möglich?

Das komplette Programm.

Unsere Kunden haben Zugriff auf einen der größten Expertenpools zum Thema Virtualisierung – an 50 Standorten vor Ort.

Server- und Storage-Virtualisierung

Basistechnologie für die Konsolidierung von Server-, Storage- und Netzwerk-Infrastrukturen im Rechenzentrum erzielt signifikante Energie- und Kosten-einsparungen

Applikations-Virtualisierung

schafft Datensicherheit
erlaubt den Einsatz von Anwendungen, ohne sie auf dem Client zu installieren
Einführung von Prozessen und Systemen zur Steigerung der Energieeffizienz und anschließender Zertifizierung

Client-Virtualisierung

sorgt für Kostenvorteile und einen effizienten IT-Betrieb
reduzierter Administrationsaufwand, stromsparende Thin Clients, vereinfachtes Software Deployment und mehr Sicherheit durch zentrale Datenhaltung

Management und Automatisierung

Automatisierung bei der Ressourcen-verwaltung
effizientes Management von IT-Prozessen

Vollständig virtualisiertes Rechenzentrum

dynamisch verfügbare Ressourcenpools
bedarfsgerechte, vollständig automatisierte Verschiebung von Applikationen und Daten

Virtualisierung bleibt die prägende IT-Technologie. Die Marktforscher von Gartner sind sich sicher: Virtualisierung wird für Unternehmen bis 2015 die größte Herausforderung für Infrastruktur und Betrieb darstellen. Laut Gartner haben weltweit zwar bereits mehr als 80 Prozent aller Unternehmen ein Virtualisierungsprogramm oder -projekt umgesetzt. Tatsächlich auf virtualisierte Infrastruktur migriert wurden aber erst rund 25 Prozent der sogenannten Workloads. Den Marktforschern zufolge steht für viele Unternehmen in den nächsten Jahren – neben der Virtualisierung weiterer Arbeitslasten – eine stärkere Automatisierung des Managements der virtualisierten Umgebungen auf der Agenda. Zudem erwartet Gartner einen massiven Boom im Bereich Desktop-Virtualisierung. „Virtualisierung prägt gegenwärtig alle Aspekte einer effizienten IT“, erläutert Gartner-Experte Philip Dawson, „inklusive Rechenzentrumsdesigns, Plattform-Updates, Applikations- und Infrastruktur-Modernisierung sowie traditionelle und neue Beschaffungsmodelle wie Cloud Computing.“

Die Basis für Cloud Computing ist Virtualisierung. Der weltweite Markt für Private Cloud Server wird laut IDC stark wachsen:

AUSGABEN

2010	7,3
2011	+15,1% 8,4
2012	+13,1% 9,5
2013	+11,6% 10,6
2014	+11,3% 11,8

in Mrd. US\$

Strategische Herstellerpartner von Bechtle:



Modellwechsel. Neben frischem Design erwarten die Kunden ausgereifte Technik und eine vertraute und intuitive Bedienung. Ansprüche, die bei der Entwicklung der neuen bios®-Shops für öffentliche Auftraggeber (ÖA) entscheidend waren. Aussehen und Handhabung sollten sich verbessern, bewährte Funktionalitäten bestehen bleiben.



Bechtle Information and Ordering



Gutes noch besser.

Am 4. Oktober starten die neuen Bechtle Information and Ordering System (kurz: bios®)-Portale. Ausgangspunkt für die Neugestaltung der ÖA-Shops ist das Projekt „Liquid“, das bereits 2009 für den Relaunch der E-Commerce-Plattformen von Bechtle direkt entwickelt wurde. „Auf Basis von Liquid sind die ÖA-Shops technologisch auf dem neuesten Stand“, erklärt Martin Meyer, Head of E-Procurement bei Bechtle. Über ein Jahr haben Web- und ÖA-Team die Überarbeitung der ÖA-Shops begleitet. Martin Meyer: „Etwa 80 Prozent der Neuerungen liegen unter der Motorhaube. 20 Prozent sind für unsere Kunden über das frische und moderne Gewand und eine verbesserte Handhabung sicht- und spürbar.“

Exklusive Beschaffungsplattform. Auch die zweite Generation der bios®-ÖA-Shops verfolgt das Prinzip der kundenspezifischen Ansprache konsequent weiter. „Die Zielgruppe der öffentlichen Auftraggeber ist heterogen. Deshalb erhält bei uns jeder Kunde seinen auf ihn zugeschnittenen Shop“, so Elmar Walter, Bereichsleitung Bechtle ÖA direkt GmbH. Die Unterteilung in vier Themenwelten orientiert sich an festgelegten Branchen und adressiert Bundes- und Landesbehörden, Kommunen, Kammern und Verbände sowie Schulen. Neben dem gesamten Produktpotential zu tagesaktuellen Preisen können öffentliche Auftraggeber bestimmte Artikel exklusiv zu Sonderkonditionen erwerben.



Das neue bios® für öffentliche Auftraggeber



Schnell und günstig. „IT-Beschaffer können über bios® auf knackige Preise der Hersteller zugreifen. Mit der bios® Version für öffentliche Auftraggeber ergänzen wir außerdem das vorhandene Leistungsspektrum um branchenspezifische Produkte und Lösungen, die sich an den Geschäftsprozessen und Bedürfnissen der Kunden orientieren“, sagt Martin Goebes, Branchen-Management, Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber bei Bechtle. Neben reduzierten Kosten hilft bios® vor allem, Zeit zu sparen: Beschaffungsvorgänge lassen sich verschlanken und beschleunigen, Rahmenverträge unternehmensweit optimal ausnutzen und IT-Bestände automatisiert verwalten. „Kunden, die über bios® ordern, sind treue Kunden, da sie von spürbar gesenkten Prozesskosten im Einkauf und bei der Verwaltung von IT-Produkten profitieren. Über die rund 21.000 bios®-Accounts erwirtschaften wir etwa ein Viertel des Umsatzes von Bechtle direkt in Deutschland“, so Elmar Walter.

Link-Adressen

www.bechtle.de/verwaltung
www.bechtle.de/gesundheitswesen
www.bechtle.de/forschung-lehre
www.bechtle.de/kirchen-wohlfahrt

→ Weitere Informationen bei
Martin Meyer,
Head of E-Procurement,
Bechtle direkt Holding AG,
martin.meyer@bechtle.de

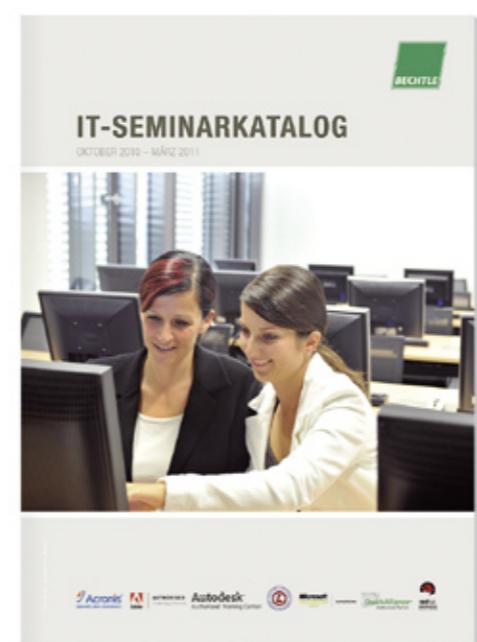


Zum 40. Mal neu:

Der IT-Katalog 2010/11. Seit dem 6. September ist er da, der neue Bechtle Hauptkatalog. Mit europaweit 150.000 Exemplaren liefert er Kunden halbjährlich eine Komplettübersicht des IT-Markts. Transparent, kompakt, informativ: Auf

rund 800 Seiten bietet der Bechtle Katalog 13 verschiedene Produktgruppen, nützliche Informationen und herstellerübergreifende Produktvergleiche. Auch erhältlich als Spezialversion für öffentliche Auftraggeber.

→ Ihr Ansprechpartner: Beate Brändle,
Bechtle Logistik & Service,
beate.braendle@bechtle.com



Auch schon der 31.

Der IT-Seminarkatalog 2010/11. Moderne Hardware und neueste Software brauchen vor allem eines: Menschen, die sie bedienen und optimal nutzen können. Der neue Bechtle IT-Seminarkatalog bietet knapp 250 Schulungen rund um die IT. Unter anderem dabei: Das aktuelle Seminarangebot zu Exchange & SharePoint 2010, Datacore und VMware vSphere 4.

Von Firmenseminar bis Einzelcoaching – die 19 Standorte der Bechtle Schulungszentren unterstützen Unternehmen und ihre Mitarbeiter bundesweit, mit einer Durchführungsgarantie ab dem ersten Teilnehmer.

→ Ihr Kontakt: schulung@bechtle.com



W&W Informatik GmbH

Kundenprofil: Die W&W Informatik GmbH ist der zentrale IT-Dienstleister der W&W-Gruppe. Das Unternehmen entwickelt und betreibt alle IT-Anwendungen innerhalb der W&W-Gruppe, ist verantwortlich für Netze, dezentrale Systeme, Architekturen und Rechenzentren. Derzeit beschäftigt die W&W Informatik GmbH über 800 Mitarbeiter.



LEISTUNGEN VON BECHTLE

■ Übernahme der Repair-Services vor Ort und Führen des IT-Zentrallagers mit Asset-Verantwortung inklusive der logistischen Abwicklung. ■ Des Weiteren Durchführung von einzelnen Projekten, unter anderem der Rollout von 13.000 Notebooks und Desktops im Bundesgebiet und an den Standorten Ludwigsburg, Stuttgart und Karlsruhe.

Aus Liebe zur Hardware.



Trotz Virtualisierung und Cloud Computing: IT ohne Hardware ist auch heute noch nicht vorstellbar. Mit der Zahl der Mitarbeiter und dem Grad neuer Anforderungen variiert in Unternehmen der Bedarf an PCs, Monitoren, Druckern und anderen Peripheriegeräten. Die bestehende Hardware will gewartet, repariert und irgendwann zuverlässig entsorgt werden. Darum kümmert sich der Client-Repair-Service des Bechtle IT-Systemhauses in Neckarsulm.

→ Ansprechpartner: **Otto Külsheimer**, Leiter Client-Repair-Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, otto.kuelsheimer@bechtle.com



finierten Service Level Agreements“, so Otto Külsheimer, Leiter Client-Repair-Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. Aktuell hat das Systemhaus rund 200.000 Endgeräte unter Servicevertrag. Sind sie defekt, kommen zertifizierte Techniker zum Einsatz. Ist Bechtle einmal nicht selbst Servicepartner eines Herstellers, übernimmt das Systemhaus für den Kunden als zentraler Ansprechpartner auch die Abwicklung der Reparatur.

Ganz gleich, ob ein Unternehmen umzieht, PC-Arbeitsplätze verlagert oder sie abbaut: Der Bechtle Client-Repair-Service stellt den Betrieb der bestehenden Geräte sicher oder organisiert den professionellen Verbleib der Hardware – für den Kunden transparent dokumentiert. „Wir betreuen die Kunden-IT rund um den gesamten Lifecycle. Das beinhaltet auch die Wartung und Beseitigung von Störungen nach fest definierten Service Level Agreements“, so Otto Külsheimer, Leiter Client-Repair-Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. Aktuell hat das Systemhaus rund 200.000 Endgeräte unter Servicevertrag. Sind sie defekt, kommen zertifizierte Techniker zum Einsatz. Ist Bechtle einmal nicht selbst Servicepartner eines Herstellers, übernimmt das Systemhaus für den Kunden als zentraler Ansprechpartner auch die Abwicklung der Reparatur.

Service mit Mehrwert.

„Unser Ziel ist die Zufriedenheit unserer Kunden – durch gute Logistik und reibungslose Prozesse“, so Andreas Wilker, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. Wie aber erfolgt eigentlich der Austausch von Alt- gegen Neugeräte? Mit der Ablieferung des Pakets beim Kunden ist es jedenfalls längst nicht getan. Ein sogenannter Mehrwert-Logistiker baut das Altgerät ab, schließt die neue Hardware an und integriert sie bei Bedarf in die bestehende IT-Umgebung. Um die Störung der Arbeitsabläufe beim Kunden so gering wie möglich zu halten und die Rücklaufquote zu reduzieren, vereinbart Bechtle mit jedem Nutzer eine individuelle Lieferung. Allein für 2009 bedeutete dies rund 50.000 Kundetermine in ganz Deutschland. Und bei einem Geräteausfall? „Dann bekommt der Kunde im Rahmen eines Swap-Service bereits am Folgetag ein Ersatzgerät“, erläutert Andreas Wilker.

Aus alt mach neu.

„Benötigt der Kunde einen Teil seiner Geräte nicht mehr, übernehmen wir neben dem Abbau vor Ort auch die zertifizierte Löschung aller Daten und die anschließende Entsorgung des Geräts oder seine Wiedervermarktung über einen Broker“, erklärt Otto Külsheimer. Ein Prozess, den sein Team für den Kunden transparent dokumentiert. Ist die Hardware nur vorübergehend nicht in Gebrauch, lagert Bechtle sie ein und stellt sie je nach Bedarf später wieder zur Verfügung. In der Zwischenzeit ist die IT des Kunden in sicheren Händen – die Lagerung erfolgt in einem zutrittsgeschützten Bereich der Neckarsulmer Bechtle Zentrale. Sobald der Kunde die Hardware wieder benötigt, prüft der Client-Repair-Service die Funktion der Geräte und bespielt sie mit der erforderlichen Software. Je nach Bedarf werden Voreinstellungen vorgenommen, sodass beispielsweise Drucker vor Ort sofort einsatzfähig sind. Für Otto Külsheimer liegt das Erfolgsrezept seines Teams auf der Hand: „Wir lieben Hardware. Ganz einfach.“

www.bechtle.com



BEGEISTERUNGSFÄHIGKEIT



BEHARRLICHKEIT



**IT-Systemhaus &
Managed Services**

IT-E-Commerce



ZUVERLÄSSIGKEIT

BODENSTÄNDIGKEIT

In Bechtle steckt mehr, als Sie glauben: rund 60 IT-Systemhäuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz, IT-E-Commerce in 13 europäischen Ländern. Die intelligente Verzahnung beider Geschäftsfelder. 56.000 Kunden und 4.500 exzellente Mitarbeiter. Kundennähe, Partnerschaft, maßgeschneiderte IT-Lösungen. Herstellerneutrale Beratung, Beschaffung, Integration, Managed Services und Schulungen. 42.000 IT-Produkte und kundenindividuelle Online-Shops.

Das ahnt ja kein Mensch.



Dazu kommen die Bechtle Werte, die Sie in der täglichen Zusammenarbeit spüren: Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit. Und unser Anspruch, Sie immer wieder aufs Neue zu verblüffen.

BODENSTÄNDIGKEIT

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.



Das Bechtle Azubi Camp – kurz: BAC – lädt jedes Jahr die neuen Auszubildenden und Studenten der Dualen Hochschule für eine Woche in die Evangelische Tagungsstätte nach Löwenstein ein. Auf dem Seminarplan steht neben Office 2007 auch die Vermittlung sogenannter Softskills. Mit „Der persönliche Auftritt – Ein Erfolgsfaktor“ sollen die Azubis ihre Umgangsformen im Geschäftsleben und im Zusammenhang mit der Bechtle Kultur erweitern. Vor allem aber ist die gemeinsame Woche eine gute Gelegenheit, Azubis aus anderen Bechtle Systemhäusern und Geschäftsbereichen kennenzulernen.

Daniel Schmidt und Tim Benkel, Systemhaus Mannheim, am ersten Abend: So schnell findet man Freunde!



8. März

Tim Benkel. Wer bin ich?

Was kommt wohl auf mich zu? Um 8 Uhr Treffpunkt am Bechtle Platz 1. Neun Auszubildende aus Mannheim, Düsseldorf, Stuttgart, Münster und Neckarsulm starten ins Bechtle Azubi Camp. Mit dem Bus fahren wir zur Evangelischen Tagungsstätte in Löwenstein. Gleich nach der Ankunft beginnt der erste Vortrag. In den nächsten drei Tagen steht Office 2007 auf dem Programm: Formatvorlagen, Inhaltsverzeichnisse und Formulare erstellen, Formate übertragen – alles rund um Word

macht heute den Anfang. Halbe Stunde Mittagspause... und weiter! Am Nachmittag wartet selbst gebackener Kuchen schon sehnstüchtig auf uns (oder wir auf ihn). Danach folgen noch zwei Stunden Kurs. Später beziehen wir unsere Zimmer, erholen uns kurz und treffen uns dann zum Essen. Den Abend verbringen wir zusammen im Hockerstüble der Tagungsstätte. Gelegenheit, uns ausführlich vorzustellen. Mit Gesellschaftsspielen lassen wir den ersten Tag ausklingen.

9. März



Das Spiel hat begonnen.

10. März



Daniel Schmidt: Grillmeister.

Wintergrillen. Das letzte Office 2007 Seminar (PowerPoint) verläuft unterhaltsam. Das Abendprogramm dürfen wir heute selbst gestalten. Wir beschließen, an diesem schönen Winterabend gemeinsam zu grillen. Für das Fleisch und die Beilagen wird gesorgt, so dass wir nur einen Grillmeister ernennen müssen. Nach dem leckeren Essen spielen wir Tabu – sehr lustig.

Eine Woche im Bechtle Azubi Camp.



Von Sina Krämer, Studentin der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Stuttgart.

11. März

Die Woche ging aber schnell rum!

Am Vormittag geht es um die Kunst des „Small Talks“. Wir lernen, wie man eine Konversation startet, wie sie in Gang gehalten und beendet wird. In kleinen Rollenspielen hat jeder die Möglichkeit, das Gelernte sofort zu erproben. Nach dem Abschlussmittagessen holt uns der Bus ab. Eine aufregende, lehrreiche und witzige Woche geht für uns zu Ende.



Ausblick von der Tagungsstätte Löwenstein.

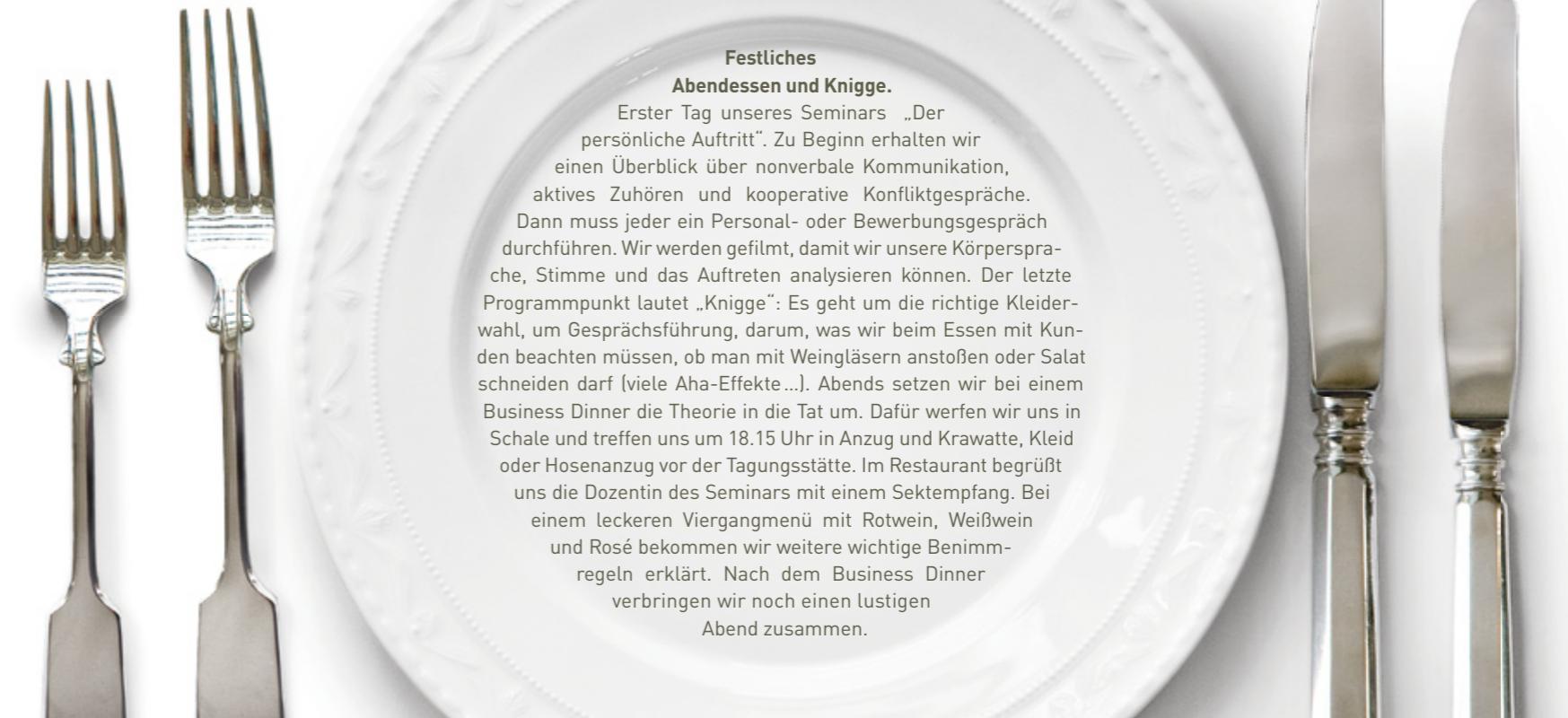
11. März

Schick, schick!



Festliches
Abendessen und Knigge.

Erster Tag unseres Seminars „Der persönliche Auftritt“. Zu Beginn erhalten wir einen Überblick über nonverbale Kommunikation, aktives Zuhören und kooperative Konfliktgespräche. Dann muss jeder ein Personal- oder Bewerbungsgespräch durchführen. Wir werden gefilmt, damit wir unsere Körpersprache, Stimme und das Auftreten analysieren können. Der letzte Programmfpunkt lautet „Knigge“: Es geht um die richtige Kleiderwahl, um Gesprächsführung, darum, was wir beim Essen mit Kunden beachten müssen, ob man mit Weingläsern anstoßen oder Salat schneiden darf (viele Aha-Effekte...). Abends setzen wir bei einem Business Dinner die Theorie in die Tat um. Dafür werfen wir uns in Schale und treffen uns um 18.15 Uhr in Anzug und Krawatte, Kleid oder Hosenanzug vor der Tagungsstätte. Im Restaurant begrüßt uns die Dozentin des Seminars mit einem Sektempfang. Bei einem leckeren Viergangmenü mit Rotwein, Weißwein und Rosé bekommen wir weitere wichtige Benimmregeln erklärt. Nach dem Business Dinner verbringen wir noch einen lustigen Abend zusammen.



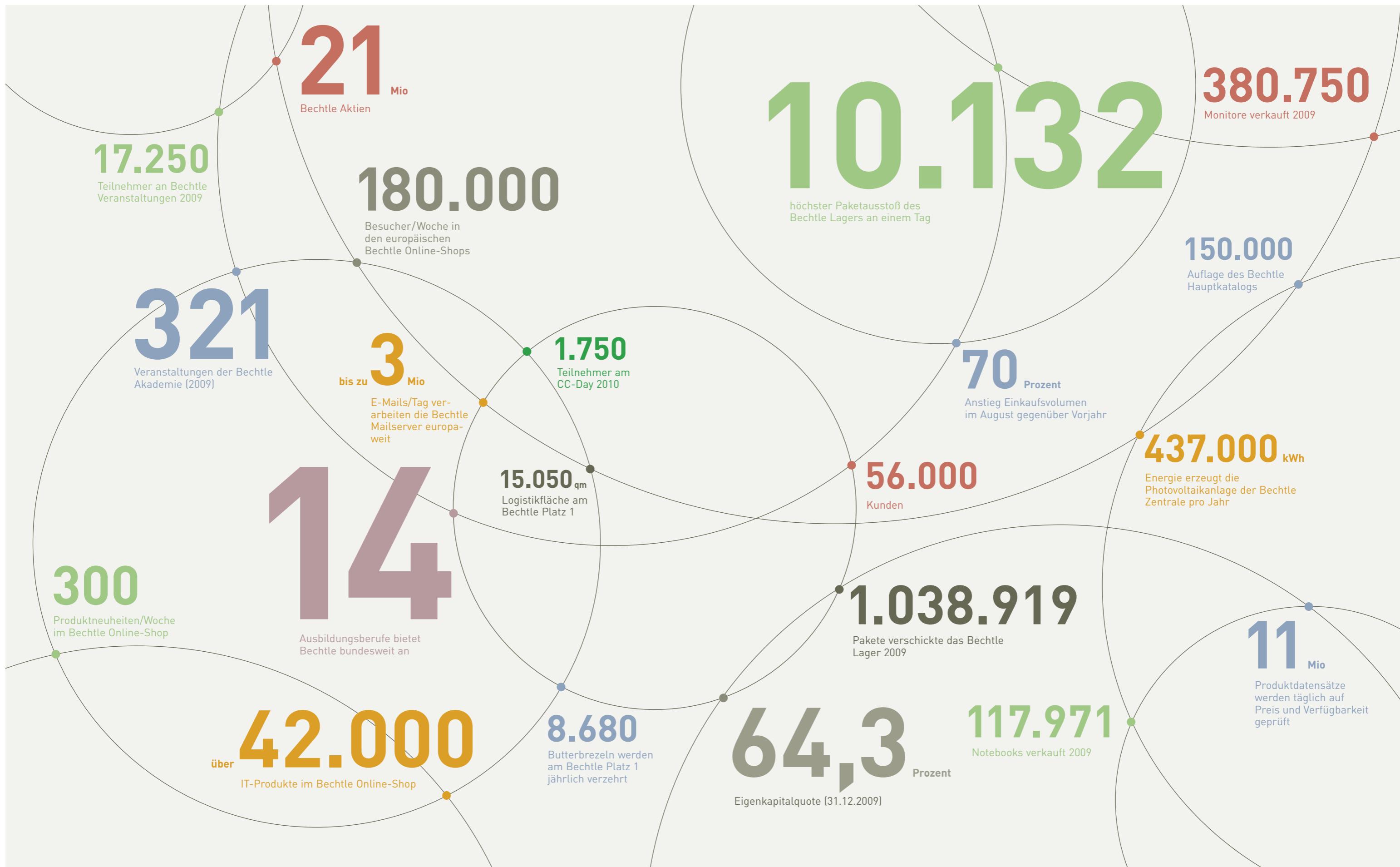


Juliane Zipfel: ■ Meine Position bei Bechtle: Teamleitung, Bechtle ÖA direkt GmbH in Neckarsulm ■ Mein Alter: 32 ■ Mein Geburtsort: Erfurt
 ■ Mein Sternzeichen: Zwillinge ■ Mein Lieblingsbuch: Die Mittagsfrau von Julia Franck ■ Meine Ziele im Job: Das Beste geben, an sich arbeiten und nicht auf der Stelle stehen bleiben. ■ Meine berufliche Laufbahn: Abitur, Ausbildung zur Industriekauffrau, seit fast sieben Jahren bei Bechtle ÖA direkt GmbH ■ Meine Vorbilder: meine Eltern ■ Mein Motto im Job: Man kann alles erreichen, man muss es nur wollen! ■ Meine erste LP: Michael Jackson – BAD ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Medhufushi – Malediven ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: dass wir die Vision 2020 gemeinsam erreichen. ■ Mein Bechtle Highlight: 2009, 1. Platz Länderwertung E-Commerce, Bechtle ÖA direkt GmbH.



Theresa Peters: ■ Meine Position bei Bechtle: Auftragsabwicklung bei der ITZ GmbH in Essen ■ Mein Alter: 27 ■ Mein Geburtsort: Duisburg
 ■ Mein Sternzeichen: Schütze ■ Mein Lieblingsschriftsteller: Dan Brown ■ Meine Ziele im Job: Am Ende des Tages einen freien Schreibtisch haben, die Lust an meinem Job nicht verlieren, für meine Kollegen da sein, die reibungslose Abwicklung vom Angebot bis zur Rechnung einhalten. ■ Meine berufliche Laufbahn: Ausbildung zur IT-System-Kauffrau bei der ITZ GmbH ■ Meine Vorbilder: meine Eltern ■ Meine Inspirationsquelle: mein Freund und meine Hunde ■ Mein Motto im Job: Der frühe Vogel fängt den Wurm. ■ Meine erste LP: Kylie Minogue – I should be so lucky ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Portugal – Algarve ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Meinen Teil zum Erreichen der Vision 2020 beizutragen.

Das ahnt ja kein Mensch.



Franziskanergymnasium
Großkrotzenburg

TRADITIONELLE WERTE MODERNE MEDIEN



Beim Stichwort Franziskaner denkt man an Mönche, Klöster oder an

Bier. Aber nicht unbedingt an neue Desktoprechner, eine ausgeklügelte Administrationsanwendung inklusive Fernwartung oder an ein ausgereiftes Funknetzwerk. Moderne Technik, wie sie das Franziskanergymnasium in Großkrotzenburg in neuen Medienräumen einsetzt.

Geplant und installiert vom Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main.

Ein christlicher Bildungsauftrag und die Vermittlung traditioneller Werte treffen im Franziskanergymnasium Großkrotzenburg auf moderne Medien. „Wer die Zeichen beherrscht, den beherrschen die Zeichen nicht. Deshalb ist es wichtig, junge Menschen im Umgang mit dem Computer anzuleiten und sie zu befähigen, die elektronischen Hilfsmittel sinnvoll und angemessen einzusetzen“, bekräftigt Prof. em. Dr. Udo F. Schmälzle OFM. Der Franziskanerpater und emeritierte Professor für Pastoraltheologie setzte sich schon 1995 als Mitglied der Enquete-Kommission des Deutschen Bundestags „Zukunft der Medien“ für die Einführung von Computern zur Unterstützung des Schulunterrichts ein. „Wir haben Bechtle als Partner gewählt, weil wir von Anfang an das Gefühl hatten, hier mit unserem ehrgeizigen Projekt verstanden und sehr gut beraten zu werden“, so Bernward Bickmann, Geschäftsführer der Franziskanergymnasium gGmbH.

Bildung per Mausklick. Neben technologischen Parametern war für die Verantwortlichen der methodisch-didaktisch richtige Einsatz des Netzwerks und der über 90 neuen Desktopcomputer entscheidend. „Bechtle hat uns zugehört. Das zeigt beispielsweise die Lösung für unser Video-Netzwerk, die es uns erlaubt, Lehrmaterialien als Videos zu streamen, ohne das übrige Netzwerk zu belasten“, ergänzt Thomas Wolf, Projektleiter des Franziskanergymnasiums.

Mit dem Kooperationspartner INL installierte Bechtle den sogenannten Schulnetzverwalter. Er ermöglicht es Lehrern, die Nutzung des Internets flexibel zu regulieren, Desktoprechner per Mausklick zu starten und zu beenden sowie Schüler per Fernwartung beim Lernen zu begleiten. Darüber hinaus unterstützt die Software Rembo die sinnvolle



1 Freuen sich über den gelungenen Projektabschluss: Kunde, Gäste und Bechtle.

2 Bernward Bickmann, Geschäftsführer des Franziskanergymnasiums bei der Begrüßung der Gäste.

3 Prof. em. Dr. Udo F. Schmälzle OFM (Mitte) bei der feierlichen Einsegnung der neuen Medienräume.

4 Stolz erklärt Thomas Wolf den Besuchern der Einweihungsfeier die neue Technologie.

5 Die neuen Schülerarbeitsplätze als Bestandteil des Projektes.

PROJEKT DATEN

- eine in zwei Brandabschnitten redundant ausgebauten virtualisierte Serverlandschaft mit HP-Servern unter VMware
- zwei leistungsstarke Netapp Storageeinheiten der FAS20xx-Serie
- Wireless Network mit Indoor- und Outdoor Access Points von HP
- Zugangsschutz zum Wireless Network durch ein Ticketsystem
- Security durch eine Firewall von Watchguard
- Neuverkabelung der Klassenräume mit CAT-7
- getrenntes Daten- und Mediennetz zum Streamen von digitalisiertem Lehrstoff
- über 1.200 Meter Glasfaserkabelung
- 30 neue Layer-2 und Layer-3 HP-Switches
- 1 Coreswitch
- Klimatisierung des Rechnerraums
- über 90 Desktopcomputer

Eckdaten Schule:

- | | |
|----------------------|-------------------|
| Anzahl Schüler | ca. 1.300 Schüler |
| Lehrer | ca. 100 Lehrer |
| Gründung | 1967 |

www.franziskanergymnasium-kreuzburg.eu

→ Ihr Ansprechpartner: **Stefan Berg**,
Projektleiter/Presales-Consultant Virtualisierung,
stefan.berg@bechtle.com



„Comsoft erarbeitete uns ein vollständiges Software-Inventar und schaffte Transparenz über unsere Lizenzierungssituation. Das im SAM-Projekt aufgebaute Know-how ermöglicht uns in Zukunft kostenoptimierte Lizenzierungsentscheidungen.“

Daniel Bertschi, Leiter IT-Gruppe, Zur Rose AG



SAM ... KOMPAKT.

- Transparenz: automatische, softwaregestützte Erfassung der im Unternehmen eingesetzten Lizenz auf Client- und Server-Ebene
- Schnelles Erkennen von Über- oder Unterlizenzierung mit Compliance Check
- Automatisch generierte, übersichtliche Lizenzbilanzen
- Sicherstellung einer vertragskonformen Lizenzsituation im Unternehmen
- Zuverlässige Entscheidungsgrundlage für Investitionsentscheidungen und Vertragsverhandlungen mit Softwarelieferanten
- Kosteneinsparungen bei der Softwarebeschaffung

zur Rose

Die 1993 gegründete Zur Rose AG gehört mit dem Versand von Medikamenten und Gesundheitsprodukten zu den führenden Anbietern in der Schweiz und in Deutschland. Das Unternehmen verfügt über die beiden Geschäftsfelder Ärztegrossist und Versandapotheke. Neben dem Hauptsitz in Frauenfeld ist die Unternehmensgruppe in der Schweiz auch in Muri sowie mit weiteren Niederlassungen in Deutschland und Tschechien vertreten. Mit rund 330 Mitarbeitern erzielte Zur Rose im Geschäftsjahr 2009 einen Umsatz von 530 Millionen Schweizer Franken.

Comsoft ist Spezialist für Software-Management und Software-Lizenziierung. Das Leistungsspektrum deckt den gesamten Software Lifecycle ab. Comsoft ist Microsoft Gold Certified Partner und mit Gesellschaften in der Schweiz, Österreich, Frankreich, Holland und Belgien aktiv. Comsoft ist ein Unternehmen der Bechtle Gruppe.

COMSOFT direct
Bechtle's Software Specialist

Wenn schmerzliche Lücken hohen Kostendruck und mangelnden Durchblick verursachen, nutzt es wenig, an den Symptomen herumzudoktern. Dann muss ein klarer Schnitt her: einmal komplett durchleuchten, Überflüssiges entfernen, die Lösung dosiert umsetzen und anschließend regelmäßig kontrollieren. Die Zur Rose AG, Schweizer Spezialist für Medikamentendistribution, hat sich mit Software Asset Management von Comsoft kuriert und erfreut sich nun beim Thema Lizizen bester Gesundheit.

Die Ausgangssituation ist symptomatisch für schnell wachsende Unternehmen: Eine Anfrage von Microsoft offenbarte bei der Zur Rose AG ein fehlendes Lizenzmanagement. Verteilung und Einsatz der vorhandenen Software wurden zuvor ohne Systematik in Listen erfasst. Weil Daten und Realität jedoch nicht deckungsgleich waren, musste das Unternehmen einerseits außerplanmäßig in zusätzliche Lizzenzen investieren. Andererseits zeigte eine genaue Überprüfung, dass vielfach Software installiert war, die gar nicht zum Einsatz kam und somit nur „leere“ Kosten verursachte. Zudem fehlten einheitliche Richtlinien zur Softwarebeschaffung und eine zentral verantwortliche Stelle im Einkauf.



Für Daniel Bertschi, Leiter IT-Gruppe bei Zur Rose, war klar, dass nur ein konsequentes Software Asset Management zu einer dauerhaften Lösung führen würde. Erklärtes Ziel war es, Transparenz ins Lizenzdickicht zu bringen, die Kosten zu re-

duzieren und hohe Rechtssicherheit zu gewährleisten. Der Software-Spezialist Comsoft übernahm im ersten Schritt einen umfassenden Compliance Check, der die gesamte Client-Umgebung am Hauptsitz in Frauenfeld berücksichtigte. Ein Abschlussbericht dokumentierte die Lizenzsituation des Unternehmens bei 20 Softwareherstellern. Es folgte die zentrale Erfassung und Speicherung aller Lizenznachweise an den übrigen Standorten von Zur Rose im schweizerischen Muri, in Halle (Saale) und im tschechischen Ceská Lípa. Zudem berücksichtigte Comsoft auch die Server-Landschaft des Medikamentendistributors, um eine ebenso umfassende wie effiziente Softwareverwaltung sicherzustellen.



Heute hat Zur Rose eine genaue Übersicht, welche Applikationen an welchen Standorten installiert sind. Die Transparenz über den Status quo ermöglicht ein optimales Lizenzierungsmodell von Microsoft. Die zentrale Verwaltung und Be-

schaffung reduzierte zudem das Software-Portfolio. Überflüssige Programme deinstallierte das Unternehmen konsequent. Durch die Software-Standardisierung fallen weniger Wartungsarbeiten an und Software Rollouts sind einfacher durchzuführen. Die regelmäßige Überprüfung und Kontrolle des Lizenzierungsgrads ermöglicht Zur Rose zudem eine hohe Rechtssicherheit.



Künftig möchte das Unternehmen ein eigenes Software-Asset-Management-Programm betreiben, das die IT-Verantwortlichen laufend über den aktuellen Lizenzierungsstand informiert. Comsoft übernimmt dabei die Beraterfunktion rund um das Thema Lizizen.



→ Ihr Ansprechpartner: **Rolf Stadler**, Niederlassungsleiter Rotkreuz, rolf.stadler@comsoft.ch

YOU SEE?!

Bechtle ist Microsoft Gold Certified Partner. Eine Auszeichnung, keine Frage. Zusätzlich ist Bechtle aber auch „Microsoft Services Ready“ für Unified Communications (UC). Als erster Partner in Deutschland. Auch das ist eine Auszeichnung.

Manchmal ergibt eins plus eins eben doch mehr als zwei. Ein Beispiel dafür ist der Microsoft Services Ready Status, den sich Bechtle für eines der Zukunftsthemen in der IT-Welt erarbeitet hat: Unified Communications. Hinter dem Programm des weltweit größten Softwareherstellers stehen intensive Trainings für den qualifizierten Vertrieb und die Implementierung von Microsoftlösungen. Der Wissentransfer ist hoch. Wer den Status hält, dem ermöglicht Microsoft exklusiven Zugriff auf Tools, Vorlagen, Richtlinien und Best Practices aus Kundenprojekten. Mit UC – also dem Zusammenführen von Medienintegration, Präsenzinformation, Kontextintegration und weiteren Kooperationsfunktionen – setzt Bechtle zudem auf einen Trend. Gemeint ist die Konvergenz von Telefon, Fax, E-Mail, Web-, Audio- und Videokonferenzen sowie Instant Messaging in einer Plattform. Die Argumente für Unified Communications?

■ Bessere Erreichbarkeit ■ Beschleunigung von Prozessen ■ Höhere Produktivität ■ Standortabhängige Kommunikation ■ Unternehmensübergreifende



„Für uns bot sich mit dem Services Ready Programm die große Chance, das Thema UC vertrieblich und technologisch für die gesamte Bechtle Gruppe voranzutreiben.“

Markus Kley, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe.

Markterwartungen:

Unternehmen in Deutschland könnten durch UC pro Jahr 6 Mrd. Euro einsparen, wenn sie statt Dienstreisen stärker auf Videokonferenzen und Collaboration-Tools wie etwa Microsoft-Sharepoint setzen würden. [Quelle: Unternehmensberatung Putz & Partner]

2009 wurden im Bereich Videoconferencing und Telepräsenz im Unternehmensumfeld weltweit rund 1,9 Mrd. Dollar ausgegeben, für 2014 wird mit einem



„Viele Kunden haben die Lösung für UC längst im Haus – nutzen sie aber nicht effizient.“

Richard Einstmann, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe.

Zusammenarbeit ■ Effizienzsteigerung der Unternehmensorganisation ■ Kosten senkungen: durch Konsolidierung der ITK-Infrastruktur, Einsparung bei Administration und Wartung, Reduzierung von Kommunikations- und Reisekosten

Vorhandenes nutzen. Markus Kley, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe, und Markus Werner, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim, haben die insgesamt sechsmonatige Qualifizierung von Microsoft absolviert. Beide sind sich einig: „Unified Communications war für uns kein neues Thema, wir hatten vielfältige Erfahrung mit dem Microsoft Office Communications Server (OCS). Für uns bot sich mit dem Services Ready Programm allerdings die große Chance, das Thema UC vertrieblich und technologisch für die gesamte Bechtle Gruppe voranzutreiben.“ Interessant an UC ist für sie unter anderem die niedrige Einstiegsschwelle. Denn es muss nicht gleich die High-End-Kommunikationslösung sein. In vielen Fällen könnte bereits der effektive Einsatz vorhandener Bordmittel spürbare Einsparpotenziale

generieren. „Interessanterweise haben viele Kunden die Lösung für UC längst im Haus – nutzen sie aber nicht effizient. Exchange ist eine ideale Plattform, um mit relativ wenig Invest einen großen Effekt zu erzielen“, so Richard Einstmann, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses in Karlsruhe. Denn ein Unternehmen kann innerhalb seiner vorhandenen Microsoft-Umgebung ein Paket für die gesamte Unternehmensgruppe schnüren: Videokonferenz, Präsenzinformationen, Einbindung mobiler Endgeräte wie BlackBerry Smartphones, Handys, PDA und iPhones, Online-Besprechung, Anbindung von Home Office Arbeitsplätzen etc.

Einstieg über Videokonferenzen. Eine klassische Situation sind interne Videokonferenzen zur Senkung der Reisekosten oder zur Verkürzung der Kommunikationswege zwischen Niederlassungen. Dabei spielt es keine Rolle, ob deutschland-, europa- oder weltweite Standorte zusammenarbeiten. So hat Microsoft Deutsch-



„Videoconferencing beschleunigt Entscheidungsprozesse und vereinfacht die Zusammenarbeit von Mitarbeitern wie die Betreuung von Kunden.“

Kai Riebe, Dienstleistungsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim.

land 2008 durch den professionellen Einsatz von UC im eigenen Unternehmen bereits über eine Million Euro Reisekosten eingespart. Keine kleine Hausnummer. Kai Riebe, Dienstleistungsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim: „Wenn Firmen bislang Videokonferenzen als Notlösung betrachtet haben, sozusagen als Ersatz, wenn persönliche Meetings nicht möglich waren, dann wird sich das in Zukunft ändern. Wir sind überzeugt, dass Video-



„Das Qualitätssiegel 'Microsoft Services Ready' ist für uns eine konsequente Weiterentwicklung unseres Angebots- und Wissensspektrums.“

Hans Jauch, Dienstleistungsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe.

rücken“, erläutert Markus Kley. Neben dem Zugriff auf die Unterlagen von Microsoft profitieren die zertifizierten Spezialisten insbesondere von dem schnellen und kontinuierlichen Austausch mit den Experten bei Microsoft. Noch einmal Markus Kley: „Die schnellen Supportwege sind für unsere Kunden ein spürbarer Vorteil. Wir sind darüber hinaus mit unserem Status zu einem Teil des Microsoft-Netzwerks geworden.“

Konsequente Weiterentwicklung. Interessant ist die Qualifizierung auch deshalb, weil Bechtle und Microsoft noch enger zusammenrücken – bis hin zur direkten Weitergabe von Kundenanfragen an Bechtle. Hans Jauch, Dienstleistungsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe: „Im Grunde ist 'Microsoft Services Ready' ein Qualitätssiegel. Es bestätigt, dass die Vorgehensweise von Bechtle im Bereich UC den strengen Vorgaben von Microsoft folgt. Für uns ist es nach zehn Jahren als Microsoft Gold Partner eine konsequente Weiterentwicklung des Angebots- und Wissensspektrums.“ Bechtle nutzt die Zertifizierung, um das erworbene Know-how in der gesamten Organisation zu multiplizieren – jedes Bechtle IT-Systemhaus hat bei Bedarf Zugriff auf die Microsoft Services Ready Experten. Richard Einstmann: „Ein einzelnes Systemhaus wird sich eine solche Ausbildung nur mit Mühe oder gar nicht leisten können. Das Netzwerk der Bechtle Systemhäuser ist ja gerade deshalb so schlagkräftig, weil wir



„Wir verzeichnen Anfragen von Unternehmen, die explizit Bezug auf das Siegel nehmen.“

Markus Werner, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim.

die topqualifizierten Spezialisten bundesweit zur Verfügung stellen können – ebenso wie beispielsweise das mobile Democenter für UC.“ Und noch einen Aspekt hebt der Geschäftsführer hervor: Bechtle ist nicht ausschließlich Microsoft-Experte, sondern kann als herstellerneutraler Partner seine Kunden auch mit allen



„Damit die Kunden die Vorteile von UC für ihr Unternehmen live erleben können, haben wir eine mobile Demoumgebung installiert.“

Esther Manga, Marketing Microsoft, Software Unit, Bechtle Logistik & Services.

angrenzenden Produktgruppen und Lösungsthemen bedienen. Schon jetzt erweist sich der Services-Ready-Status als Wettbewerbsvorteil im Markt. Markus Werner, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim: „Wir verzeichnen Anfragen von Unternehmen, die explizit Bezug auf das Siegel nehmen.“

Vertreten im Inncircle. Das Thema UC beschäftigt Bechtle bereits seit Längstem intensiv. Das Unternehmen ist mit zwei Mitarbeitern, Stefan Michaelis vom Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm und Markus Kley, auch im Microsoft Exchange Inncircle vertreten. Dahinter verbirgt sich ein Kreis von deutschlandweit 40 Technikern aus unterschiedlichen Partnerunternehmen, der nur auf ausdrückliche Empfehlung erweitert wird. „Wir diskutieren technische Probleme, erfahren Neuerungen zum Thema OCS vorab und sind deshalb auch zu Verschwiegenheit verpflichtet. Mit Informationen aus erster Hand sind wir einfach einen Schritt näher dran, welche Features mit dem nächsten Release rein- oder rauskommen“, erläutert Markus Kley.

→ **Unbedingt anschauen:** das kino-reife Microsoft-UC-Video unter www.youtube.com/user/BechtleAG Rechts auswählen: „Unified Communication“



Konvergenz live erleben.

Das zentrale Microsoft-Team von Bechtle stellt ein mobiles Demo-Center für UC-Anwendungen zur Verfügung. Esther Manga, Marketing Microsoft, Software Unit, Bechtle Logistik & Services, sieht überzeugende Argumente in der einheitlichen Plattform und ihrer einfachen Bedienbarkeit. „Damit die Kunden über einen Gastaufzug die Vorteile von UC für ihr Unternehmen live erleben können, haben wir eine mobile Demoumgebung installiert. Nichts kann an dieser Stelle den direkten Praxistest ersetzen. Gerade weil die Handhabung so erstaunlich einfach ist.“

Mit einer hochperformanten Hewlett-Packard Server Plattform und einem auf Microsoft Windows Server 2008 R2 und Hyper-V virtualisierten Office Communication Server 2007 R2 können die Funktionalitäten Chat, Telefonie und Web Conferencing demonstriert werden. Die Anbindung mobiler Anwender, z.B. BlackBerry, Tablet PCs, Laptops oder iPhone erfolgt durch Outlook Web App. Außerdem sind die Synchronisation von mobilen Endgeräten und die Integration mit Exchange 2010 sowie Office 2010 gewährleistet. Über einen einzigen Zugang können Mitarbeiter die ver-

schiedenen Kommunikationskanäle effizient nutzen und dabei auf vertraute Microsoft Officeanwendungen zurückgreifen. Diese Lösung senkt die Kosten für die Infrastruktur, reagiert schneller auf neue Anforderungen und beschleunigt die Prozesse. Ergänzt wird das System durch die Round Table Kamera Polycom CX5000 mit einer einzigartigen 360-Grad-Ansicht, die perfekt die Konferenzpräsenz simuliert.

→ **Kontakt:** Esther Manga, Marketing Microsoft, Software Unit, Bechtle Logistik & Services, esther.manga@bechtle.com



Small Talk ...

BIG EFFECT.

Wie Sie mit der richtigen Kommunikation Ihre Karriere in Schwung bringen.

Gerade im Berufsleben haben es selbstbewusste Menschen oft leichter: Sie genießen ein höheres Ansehen, machen steilere Karrieren, verdienen mehr Geld. Und vor allem: Sie knüpfen schneller neue Kontakte, die ihnen helfen, noch erfolgreicher zu werden. Menschen mit Selbstbewusstsein scheinen die Kunst des Small Talks meist „von Natur aus“ zu beherrschen. Doch auch die, denen das belanglose Geplänkel bisher nicht so leicht über die Lippen kam, müssen nicht verzagen: Mit ein paar Tipps und Tricks wird auch Ihnen Ihr nächstes kurzes Gespräch lange in guter Erinnerung bleiben.

Das Image des Small Talks könnte hierzulande schlechter kaum sein: überflüssig, inhaltsleer, oberflächlich – kurz: die reinste Zeitverschwendug. Dabei beginnt fast jeder zwischenmenschliche Neukontakt mit einem Small Talk. Denn egal, wo und unter welchen Umständen man sich begegnet, braucht es in der Regel etwas Zeit, bis man sich angenähert hat und auf wirklich wichtige Dinge zu sprechen kommt. Das gilt im Berufsleben genauso wie im privaten Bereich – mit einem Unterschied: Auf der Geburtstagsparty der Schwägerin geht es vielleicht nur um den neuesten Klatsch und Tratsch, beim Geschäftssessen mit Ihrem Chef aber um Ihre Beförderung. Gerade beim Business Small Talk kommt es deshalb darauf an, dass Sie mit Leichtigkeit und Freude kommunizieren. Denn in entspannter Atmosphäre können Sie sich leichter auf Ihren Gesprächspartner einstellen (und er auf Sie), ihn „abtasten“, sein Vertrauen gewinnen und bestenfalls Gemeinsamkeiten entdecken, die eine gute Basis für das folgende „richtige“ Gespräch oder ein nächstes Aufeinandertreffen bilden. Es lohnt sich also, dass Sie sich beim Small Talk stets von Ihrer besten Seite zeigen.

Ohne Small Talk kein Weiterkommen. Die lockere, leichte und vor allem wirkungsvolle Plauderei will jedoch gelernt sein – und kann gelernt werden. Die meisten Schwierigkeiten bereitet in der Regel der Einstieg. Ob aus Unsicherheit, mangelndem Selbstvertrauen oder aufgrund fehlen-

der Erfolgserlebnissen – der erste Schritt ist oft mit einer Reihe von Ängsten verbunden: Wie fange ich an? Worüber soll ich reden? Welchen Eindruck mache ich? Will sich der andere überhaupt mit mir unterhalten? Eine einfache Eselsbrücke kann Ihrer Selbstsicherheit jedoch auf die Sprünge helfen: die BASF-Einstiegsformel.

B = BEGRÜSSEN

Um einen ersten positiven Eindruck zu hinterlassen, gehen Sie auf den anderen zu, schauen ihm in die Augen und grüßen ihn freundlich – je nach Situation mit einem „Guten Tag“ oder „Hallo“. Dabei das Lächeln nicht vergessen, denn Ihr Gegenüber soll spüren, dass Sie sich ihm gerne nähern und sich freuen, ihn gleich kennenzulernen.

A = ANFANGEN

Stellen Sie sich vor. Ein guter, weil dynamischer und zugleich höflicher Anfang ist: „Ich möchte mich Ihnen gerne vorstellen: Ich bin Max Mustermann.“ Damit sich Ihr Gegenüber Ihren Namen besser merken kann, ist gerade im Berufsleben das Überreichen Ihrer Visitenkarte an dieser Stelle durchaus zulässig.

S = STATEMENT ABGEBEN

Nun geben Sie ein Thema vor, über das Sie gerne reden möchten. Am besten eignet sich der Bezug auf die gegenwärtige Situation, weil sie eine Gemeinsamkeit zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner darstellt – sei es eine Konferenz, eine Messe oder ein Empfang. Sagen Sie beispielsweise, aus welchem Grund Sie hier sind oder in welchem Verhältnis Sie zum Veranstalter oder Gastgeber stehen.

F = FRAGEN

Um Ihrem Gegenüber den Einstieg in den Small Talk leicht zu machen, schließen Sie an Ihr Statement einfach eine Frage an, zum Beispiel, woher er den Veranstalter oder Gastgeber kennt. In diesem Fall „muss“ der andere reagieren – und der Small Talk ist erfolgreich eröffnet.

Aller Anfang ist leicht. Um bei einem Geschäftstreffen besonders sympathisch zu wirken, können Sie an die Begrüßung und Vorstellung auch direkt eine Einstiegsfrage anschließen, mit der Sie Interesse am Befinden des anderen zeigen: „Wie war die Fahrt? Haben Sie gut hergefahren? Warum Sie schon einmal hier in der Stadt? Wie gefällt sie Ihnen?“ Oder Sie starten mit einem Kompliment, das – sofern es ernst gemeint ist und nicht zu übertrieben daherkommt – Ihrem Gegenüber sicher schmeicheln wird. Aufhänger hierfür können die Kleidung, Schmuck oder Accessoires, das Auto oder auch das Auftreten Ihres Gesprächspartners sein. Und wenn Ihnen partout nichts anderes einfallen will, ist auch der Klassiker, das Wetter, immer für einen Gesprächseinstieg gut. Die Liste möglicher Themen ist lang und reicht von Urlaub und Kultur über Wirtschaft, Wohnen und Sport bis hin zu Restaurantempfehlungen. Nur bei Themengebieten, die schnell kontrovers diskutiert werden (wie Politik oder Religion) oder zu persönlich sind (wie Krankheit oder Geld), sollten Sie vorsichtig sein und Ihre Worte sorgsam wählen.

Sympathisch, selbstsicher, souverän. Das A und O jedes Small Talks ist und bleibt aber – unabhängig vom gewählten Thema – Ihr selbstsicheres und sympathisches Auftreten. Gleich ob beim Businessdinner, Meeting oder vor Vertragsverhandlungen: Wenn Sie es schaffen, mit anderen Menschen auf angenehme und ungezwungene Weise in Kontakt zu treten, eine gute Atmosphäre zu schaffen und sich souverän zu präsentieren, dann haben Sie schon viel erreicht. Denn weitere Gespräche und Kontakte, die Sie beruflich voranbringen, ergeben sich nach einem gelungenen Einstieg meist wie von selbst. Um Ihr Gegenüber für Ihre eigenen Ziele einzunehmen, sollten Sie deshalb über die bereits erwähnten Tipps hinaus darauf achten, dass Sie die Interessen des anderen zum Gesprächsgegenstand machen. Schließlich redet fast jeder am liebsten über sich selbst. Deshalb gilt auch: Seien Sie ein guter, aktiver Zuhörer. Lassen Sie sich ganz auf den anderen ein, achten Sie auf jedes seiner Worte genauso wie auf den

Klang seiner Stimme, ermutigen Sie ihn mit kurzen Einschüben weiterzuerzählen. Und bevor Sie antworten, machen Sie eine kurze Pause, die signalisiert: Ich habe Ihnen aufmerksam zugehört und nicht nur darauf gewartet, endlich selbst reden zu können.

Peinliche Stille einfach durchbrechen. Es gibt aber natürlich auch Pausen, die nicht gewollt sind – und dann herrscht das große Schweigen. In so einem Fall versuchen Sie es doch einfach mal mit einer Geschichte oder Anekdote, in der Sie etwas Persönliches erzählen – vielleicht sogar ein kleines Missgeschick, denn das lässt Sie sympathisch erscheinen. Fassen Sie sich aber kurz und achten Sie darauf, ob der andere Interesse zeigt. Wenn nicht, kann es durchaus sein, dass Sie am Ende des Gesprächs angekommen sind und es an der Zeit ist, sich zu verabschieden. Auch hier gilt: So positiv wie der Einstieg sollte auch der Ausstieg sein, denn Ihr Gegenüber wird Sie so, wie Sie gehen, in Erinnerung behalten. Beenden Sie das Gespräch deshalb freundlich, aber bestimmt: „Es hat mich sehr gefreut, Sie kennengelernt zu haben. Ich sehe dort drüben einen Kollegen, mit dem ich auch noch gerne sprechen möchte. Ich bedanke mich für das Gespräch und wünsche Ihnen noch einen schönen Abend!“ Ein Blick in die Augen, ein freundliches Lächeln und ein kräftiger Händedruck gehören natürlich auch hier zum guten Stil – und sorgen dafür, dass Sie beim nächsten Aufeinandertreffen als sympathisch erinnert werden.

Übung macht den Meister. Wer es im Berufsleben weit gebracht hat, ist in der Regel ein begnadeter Small Talker. Denn Erfolg im Beruf ist fast immer eng an das Talent, erfolgreich zu kommunizieren, gekoppelt. Damit auch Sie die nötige Small-Talk-Routine entwickeln, sollten Sie so oft wie möglich üben – am besten in unverfänglichen Situationen: im Supermarkt an der Kasse, beim Friseur, beim Bäcker, im Zug oder Flugzeug mit dem Sitznachbarn, im Wartezimmer oder an der Hotelrezeption. Probieren Sie es doch einfach aus – Ihre Karriere wird es Ihnen danken.



In München ist auch Tradition noch modern.



* „Host mi“ – für alle des Bayerischen nicht mächtigen Leser – hat nichts mit Host im Sinne des Rechners zu tun, auf dem die Serversoftware läuft oder an dem die Clients angeschlossen sind. Es meint auch nicht die englische Bezeichnung für Gastgeber. Vielmehr steht dahinter die mit typisch rustikalem Charme formulierte Frage: Haben Sie mich verstanden?

Die Frauenkirche – Wahrzeichen der Stadt.



Legendär: Münchener Biergärten (oben), Marienplatz (unten).

HOST MI!?



Mei, dann bedienen wir sie halt, die Klischees: FC Bayern, BMW, Hofbräuhaus und die Wiesn. Dallmayr, Viktualienmarkt, Englischer Garten, Weißwurst und Schickeria. Tradition und die härteste Tür Deutschlands. München ist Promistadt und Technologiestandort. Der Himmel ist hier weißblau. In München ist Tracht Trend, Bier ein Grundnahrungsmittel. Ein echter Münchener kennt sich aus mit bayerischen Bräuchen wie Schnupftabak und Jodelruf, mit Schunkeln und Blasmusik. Er mag Gemütlichkeit und durchschaut das Mysterium der Dirndlslscheife. Bayern ist schön, München himmlisch – sagt, wer einmal da war und sich von Klischees nicht beirren lässt.

Virtualisierungspioniere. Seit 1997 gehört der Standort München/Regensburg zum Bechtle Konzern. Noch ein letztes Klischee? „Laptop und Lederhose“ – das passt halt. Spätestens jetzt winken sie ab, die Münchner, und denken – schleich di, du Bazi, elendiger! Wofür also steht der

bayerischste unter den Bechtle Standorten? Neben dem klassischen IT-Infrastrukturgeschäft sitzen in München und Regensburg die Top-Spezialisten für Virtualisierung. Bereits seit acht Jahren beschäftigt sich ein Competence Center intensiv mit dem Thema. Damals noch Pionierarbeit auf einem Gebiet, das sich vom Megatrend zu einer der wichtigsten IT-Lösungen der Gegenwart entwickelt hat. Ein Thema, das Bechtle exzellent beherrscht, wie nicht zuletzt die insgesamt zehn Auszeichnungen von Top-Herstellern deutlich machen.

Erfahrene Betatester. Roland König, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg, ist anerkannter Experte für Virtualisierung: „Als einer der ersten Dienstleister haben wir VMware-Projekte im deutschen Markt implementiert. Mittlerweile erstreckt sich unser Portfolio von der Client-, Server- und Storage-Virtualisierung bis hin zum Management und zur Automatisierung virtueller Infrastrukturen.“ Das Bechtle

Competence Center Virtualisierung gehört zu den wenigen Betatestern der neuen Cloud-Software von VMware. Darüber hinaus verfügt Bechtle über sämtliche Ausbildungen und Zertifizierungen für das Datacenter 3.0 von Cisco. „Dieser Ansatz definiert die Server in den Rechenzentren neu und bietet eine hervorragende Plattform für die Virtualisierung mittlerer und großer Umgebungen“, erläutert Roland König. Konsequenterweise praktiziert das Systemhaus Virtualisierung auch selbst aktiv, was neben der virtuellen Clientarchitektur vor allem beim eigenen Datacenter in München auffällt: Es beansprucht nur wenig Raum, ist durch seine Verglasung von außen einsehbar und verfügt über wassergekühlte Serverschränke.

Live- und Demo-LAB für Virtualisierung. Allein 17 der insgesamt 78 Beschäftigten am Standort München/Regensburg gehören zum Competence Center. Sie decken alle Spezialbereiche rund um Virtualisierung ab. In Deutschland einzigartig, kann

Bechtle im Münchener Rechenzentrum nahezu alle aktuellen Produkte von VMware, Citrix, Microsoft, Datacore, Veeam, AppSence und Cisco live demonstrieren. Kunden können sich auch erste Cloud-Ansätze in der Praxis vorführen lassen. Den Bechtle Spezialisten geht es dabei weniger um die Produkte selbst als vielmehr um die Abläufe und Prozesse der Kunden und deren Anforderung an ihre jeweils individuellen Infrastrukturen. „Wir wollen unseren Kunden nicht nur Geschichten von neuen Technologien erzählen, sondern mit Livepräsentation in unserem Datacenter den unmittelbar sichtbaren Beweis über den Nutzen der Lösung antreten“, sagt Anne Langens, Leiterin IT-Dienstleistungen/IT-Consulting im Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg.

Expertenteam für UCS. Auch das Interesse an der eigenen Weiterentwicklung und neuen Technologien ist an beiden Standorten deutlich spürbar. So sind die Bechtle Spezialisten in die meisten





In den Garchinger Büros von Bechtle lässt es sich gut arbeiten (oben), neueste Technik (unten).



Gelebte Virtualisierung:
Ein modernes Rechenzentrum im Bechtle IT-Systemhaus München.

Betaprogramme der führenden Virtualisierungshersteller mit eingebunden. Jüngstes Beispiel war etwa der Betatest für die Cloud-Software von VMware. Und es geht weiter: „Wir haben in unserem Competence Center ein eigenes Expertenteam für das neue Unified Computing System (UCS) von Cisco, das wir selbstverständlich auch live zeigen“, so Roland König. UCS unterstützt effektiv die umfassende Virtualisierung in Rechenzentren. Unternehmen reduzieren damit die Komplexität traditioneller IT-Umgebungen, vereinfachen das Management, steigern die Energieeffizienz und senken insgesamt ihre Kosten signifikant. Zudem lässt sich die IT deutlich flexibler mit Geschäftsprozessen synchronisieren. Das trifft den Nerv. Denn die optimale Auslastung der zur Verfügung stehenden Ressourcen hat bei Unternehmen höchste Priorität. Ein Grund, der Virtualisierung zu einem wichtigen Bestandteil für den Erfolg moderner IT-Architekturen gemacht hat.

Nummer eins in Bayern. Bei seinen Kunden stellt das Vertriebsteam um Roland König vermehrt fest, dass sich die IT-Abteilungen als Serviceanbieter verstehen. Darum, so die Erfahrung aus den Kundenkontakten, benötigen sie einen Partner, der nicht nur Technologien perfekt liefern kann, sondern den Kunden von der Analyse über die Planung, Implementierung bis hin zur Unterstützung begleitet. Je komplexer sich die zukünftigen Technologien entwickeln, desto wichtiger ist es, einen technologisch und wirtschaftlich stabilen Partner für die Zukunft zu haben. Erklärtes Ziel des Bechtle Standorts München/Regensburg ist es nicht nur, den Wachstumspfad der letzten Jahre fortzusetzen. „Vielmehr wollen wir das Systemhaus in Bayern für öffentliche Auftraggeber sein und der Anbieter von Lösungen im virtualisierten Rechenzentrum: von Client as a Service bis zur Cloud.“ Schon heute verlässt sich ein breites Kundenspektrum – Großkunden ebenso wie öffentliche Auftraggeber



Roland König,
Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg

Anne Langens,
Leiterin IT-Dienstleistungen/IT-Consulting im Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg



Jasmin Scheidt, Account Managerin
CC Virtualisierung, Bechtle IT-Systemhaus
München/Regensburg

SEHEN

- Museum Brandhorst im Kunstareal München**
www.museum-brandhorst.de
- Lenbachpalais** www.lenbach.de
- Allianz Arena**
www.allianz-arena.de
- Haus der Kunst**
www.hausderkunst.de
- Alte Pinakothek, Neue Pinakothek, Pinakothek der Moderne**
www.pinakothek.de
- Das BMW Museum** in der Nähe des Olympiageländes
www.bmw-museum.de



Restaurant Yum (exklusiv): Die Küche zaubert ausgefallene und leckere Kreationen, die liebevoll präsentiert werden. Viele gute Weine und Drinks an der Bar. Unbedingt reservieren! www.yum-thai.de

HB-Lederhosenmacherei gleich neben dem Hofbräuhaus: Ob kneiebunden, kurz oder lang, in Schwarz, Hell- oder Dunkelbraun: Hier gibt es die Krachlederne in sämtlichen Variationen, dazu Dirndl und Trachten-Accessoires und ledernen „Ozapft-is-Schürzen“. www.hofbraeuhaus-shop.de

STAUNEN

Bayerische Staatsbibliothek: Universalsbibliothek mit über acht Millionen Bänden – darunter eine Handschrift des Nibelungenliedes, der Carmina Burana und eine Gutenberg-Bibel. www.bsb-muenchen.de

Frauenkirche: Die Frauenkirche ist das unbestrittene Wahrzeichen Münchens. Ihre beiden Türme sind von weither zu sehen. Im Südturm gibt es einen Fahrstuhl, um die herrliche Aussicht über München zu genießen. www.muenchner-dom.de

Olympiagelände: 1972 errichtet ist das Olympiagelände heute ein multifunktionales Freizeitgelände. www.olympiapark.de

Oktoberfest: Das Fest, das jedes Jahr in der zweiten Septemberhälfte stattfindet, ist das größte und berühmteste der Welt und zählt jährlich mehr als sechs Millionen Besucher. www.oktoberfest.de

SPORT

In München dreht sich vieles, aber nicht alles um Fußball. Das komplette Sportangebot finden Sie unter: www.muenchen.de/Stadtleben/Sport



SCHLÜRFEN

Viktualienmarkt: Ideal zu verbinden: Café „Espresso am Markt“ plus Schlemmtour über den Markt und Biergarten direkt am Markt. www.viktualienmarkt-muenchen.de



Luigi Tambosi am Hofgarten: Münchens ältestes durchgehend betriebenes Kaffeehaus – seit 1775. Jeden Donnerstag ist die Tambosi-Oper 2010 – „ROSSINIS WIES‘N“ um 19 Uhr in den Arkaden zu sehen. www.tambosi.de

Schumann's: In-Laden und unprätentiöser Promi-Treffpunkt Nr. 1. Hier regiert Charles Schumann, leuchtender Stern am deutschen Cocktail-Himmel, Autor von mehreren erfolgreichen Cocktailrezeptbüchern und begnadeter Gastronom. Oft überfüllt, aber immer gute Stimmung. www.schumanns.de

SCHLEMMEN

Restaurant Lenbach (exklusiv): Das imposante Genießer-Palais ist ganz den sieben Todsünden gewidmet. Sir Terence Conran, britischer Star-Designer und futuristischer Restaurant-Konzeptionist, gestaltete das gastronomische Paradies, das jede Sünde wert ist. www.lenbach.de

SHOPPEN

Die Fünf Höfe am Odeonsplatz: Das Kronjuwel der Münchener Einkaufszentren. Auf rund 16.500 qm gibt es 54 Ladengeschäfte und acht Cafés, Restaurants. www.fuenfhoefe.de

Angels Inn: Der letzte Schrei in Sachen britischer Mode. www.angels-inn.mux.de

IT-SUMMER(Y)

Bechtle Virtualisierungsroadshow.

Die wichtigsten Trends und Innovationen 2011. Mit den Partnern HP, Microsoft und AMD befindet sich Bechtle seit Mitte September auf Virtualisierungsroadshow. In zahlreichen Vorträgen, über Live-Demos und in Gesprächen mit Herstellern können sich Besucher über Virtualisierungstrends und deren Auswirkungen auf das Rechenzentrum informieren. Experten zeigen auf, wie Unternehmen von einem vereinheitlichten Management und der unkomplizierten Bereitstellung komplexer Ressourcen profitieren können – von Storage über Server und Netzwerk bis zur Applikation auf Knopfdruck.



Auch in Ihrer Nähe haben wir einen Stop eingepflegt:
14.10.2010, Frankfurt, Japan Center
17.11.2010, Neckarsulm, Bechtle AG
Februar 2011, Nürnberg

→ **Anmeldungen** für die kostenfreie Veranstaltung unter www.bechtle.com/bechtle-it-summer-y

→ **Weitere Informationen bei: Susanne Betz,**
Bechtle Logistik & Service GmbH,
susanne.betz@bechtle.com



KOMMUNIKATION FINANZMARKT

Silber für Bechtle Geschäftsbericht.

Das manager magazin prämiert den Bechtle Jahresbericht 2009: Im diesjährigen Ranking des wohl bekanntesten deutschen Geschäftsberichtswettbewerbs ging der zweite Platz in der Kategorie TecDax-Unternehmen an die Bechtle AG. Nach Platz vier im Vorjahr gelang damit der Sprung aufs Siegerpodest. Bei dem manager-magazin-Wettbewerb werden die gelungensten Geschäftsberichte der rund 200 wichtigsten börsennotierten Firmen aus Deutschland und Europa prämiert.

Neben inhaltlichen Aspekten überzeugte die Jury vor allem der Sprachstil – dort erzielte Bechtle mit 92,5 von 100 möglichen Punkten Platz eins. Die Prämierung des Geschäftsberichts ist zugleich ein Beleg für eine präzise, verlässliche und an den aktuellen Erfordernissen des Finanzmarkts ausgerichtete Kommunikation mit Anlegern, Investoren, Analysten und der interessierten Öffentlichkeit.

Das manager magazin untersucht seit 1995 die Geschäftsberichte aller Aktiengesellschaften aus dem DAX, MDAX, SDAX, TecDAX und dem europäischen Börsensegment Stoxx 50. Der von dem Hamburger Wirtschaftsmagazin initiierte Wettbewerb ist der umfassendste Vergleich von Geschäftsberichten in Deutschland und einer der größten in Europa.

FACTS & FIGURES

FAHRERPORTRÄT IM BMW MAGAZIN

Freude bei Bechtle.

Mal eben ein, zwei Fotos schießen und kurz die Fragen des Journalisten beantworten – ganz so schnell war die Reportage über Helene Hübert und Sven Limberger als Fahrer eines Firmenwagens von BMW nicht im Kasten. Bis das Nutzerporträt für die aktuelle Ausgabe 2/2010 des Premium-Magazins „BMW Business Class“ fertiggestellt war, wurden die beiden Bechtle Mitarbeiter für die Fotoaufnahmen immer wieder neu in Szene gesetzt: im Auto, vor dem Auto, in der Bechtle Zentrale und davor. Die Datenschutzspezialistin und der Projektkoordinator vom Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm erzählten ausführlich über ihre ganz persönlichen Vorlieben und Erfahrungen im Umgang mit ihrem Firmenfahrzeug. Wer solche Reportagen nicht gewohnt ist, mag sich über den zeitlichen Aufwand und die großen Aufbauten für optimale Lichtverhältnisse wundern. Am Ende entschädigt das Ergebnis. Dem Magazin für die Großkunden von BMW ist nicht nur eine interessante Kundenreferenz, sondern auch ein stimmiges Porträt von Bechtle gelungen. BMW stellt den Großteil des 1.400 Fahrzeuge umfassenden Fuhrparks von Bechtle.

SILICON VALLEY IN NECKARSULM.
VOM START-UP ZU EINEM FÜHRENDEM IT-ANBIETER.

Die Bechtle AG wächst unaufhaltsam. BMW Firmenwagen machen den Einstieg bei dem IT-Unternehmen noch attraktiver.

GRÜNDERKULTUR NECKARSULM. Mit dem von Gründer Helmut Hübert gegründeten Unternehmen „Hübert & Partner“ ist die Gründerkultur in Neckarsulm eine der bekanntesten. 1982 hat Helmut Hübert zusammen mit seinem Bruder und dem späteren Geschäftsführer Sven Limberger das Unternehmen „Hübert & Partner“ gegründet. „Wir sind eine kleine Firma, die auf Kompetenz und Leidenschaft ankommt“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene Hübert. „Wir sind ein kleiner Betrieb, der auf dem Service basiert.“

„Die Firmenkultur ist sehr wichtig für die Bechtle“, sagt Helene

FACTS & FIGURES

WILLKOMMEN IM TEAM

Bechtle verstärkt sich in Österreich.

Mit der Akquisition der HTH Consulting GmbH mit Sitz in St. Pölten erweitert Bechtle die Geschäftsaktivitäten in Österreich. Der 1999 gegründete IT-Lösungsspezialist HTH beschäftigt zehn Mitarbeiter und hat sich vor allem auf Virtualisierung spezialisiert. Die Geschäftsführung bleibt unverändert bei dem Unternehmensgründer Herbert Thallauer:



Herbert Thallauer, Geschäftsführer HTH Consulting GmbH, St. Pölten

„HTH ist zertifizierter Citrix Platinum, VMware Enterprise und Microsoft Gold Partner.

→ Weitere Informationen unter: www.hth.co.at

ERWEITERUNG DES MARKTPOTENZIALS

Bechtle akquiriert CAD-Spezialisten.

Die Bechtle AG verstärkte sich Ende August mit der auf CAD-Software spezialisierten Solidpro Informationssysteme GmbH. Das Systemhaus ist seit 1997 im Markt etabliert und verfügt einschließlich der Zentrale in Langenau bei Ulm deutschlandweit über neun Niederlassungen. Der CAD-Spezialist erzielte 2009 mit 98 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro. Das Unternehmen bietet ein Full-Service-Angebot von der Beratung über die Implementierung und Integration bis zur Betreuung aus einer Hand. Werner Meiser, CEO, Solidpro Informationssysteme GmbH: „Durch die Integration in die Bechtle Gruppe profitieren wir von den Möglichkeiten eines international tätigen Konzerns. Die zu erwartenden Synergie-Effekte sichern uns und unseren Kunden langfristige Kontinuität und Planungssicherheit. Zugleich erweitern beide Seiten – Bechtle ebenso wie wir – das Leistungsspektrum. Wir sind sehr zufrieden mit der Entscheidung für einen gemeinsamen Weg mit Bechtle und freuen uns auf eine wachstumsstarke Zukunft.“



COMSOFT GEWINNT

Auszeichnung der besten Schweizer Symantec-Partner.

Symantec hat zum achten Mal in Folge die Schweizer Channel Partner Awards verliehen. Der Preis in der neu geschaffenen Kategorie „Small & Medium Business Partner“ ging an die Comsoft direct AG, Tochterunternehmen der Bechtle AG. Symantec-CEO Enrique Salem übergab den Award Edi Albrecht, Account Manager bei Comsoft. Das Unternehmen bewältigte die im Vergleich zum Enterprise-Segment anders gelagerten Herausforderungen im KMU-Bereich mit Bravour und habe sich als starker Partner mit innovativen Ideen und einem ausgeprägten Sinn für Cross-Selling beweisen können, teilt Symantec mit. Der Softwarehersteller ist Spezialist für Sicherheits-, Speicher- und Systemverwaltungslösungen.



Edi Albrecht (links) von Comsoft freut sich über den Channel Partner Award 2010 aus der Hand von Symantec-CEO Enrique Salem.



„Wir sind Kunde des Bechtle IT-Systemhauses in Neckarsulm und mit der Qualität und den Lösungsansätzen unseres IT-Partners sehr zufrieden. Seit gut drei Jahren unterstützt uns Bechtle in den Bereichen Finanzbuchführung sowie im Rechenzentrum. Dabei ist Bechtle nicht nur unser Dienstleister, sondern bietet uns vor allem durch die Herstellerunabhängigkeit optimale Lösungen, die wir an einem Tag wie diesem kennenlernen wollen.“

(v. l. n. r.): Hans-Peter Adolph, Leiter ITC, und Alexander Ewald, Administrator, beide Deutsches Rotes Kreuz; Markus Jung, Key Account Manager Mobile Solutions, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

VIRTUALISIERUNG FÜR STORAGE-SYSTEME

20. Bechtle Technologie-Forum.

Mit seinem Technologie-Forum informiert das Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm Kunden viermal jährlich über Aktuelles aus der IT. Thema der 20. Auflage des erfolgreichen Forums am 14. Juli 2010 lautete „Virtualisierung für Storage-Systeme“. Andreas Wilker, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm: „Eine Lösung, die immer mehr an Bedeutung gewinnt und auch dem Mittelstand helfen kann, die vorhandene Infrastruktur optimal auszunutzen und das Ausfallrisiko im Rechenzentrum zu minimieren.“ In Vorträgen und Live-Demonstrationen lernten rund 75 Besucher Musterlösungen und neueste Virtualisierungs-Entwicklungen der Hersteller Datacore, HP, IBM und NetApp kennen.

Das Angebot an den verschiedenen Ausstellungsständen überzeugte neue wie langjährige Kunden: „Wir arbeiten bereits seit gut 20 Jahren mit Bechtle zusammen – haben sogar die Anfänge des Unternehmens in Heilbronn miterlebt. Das Technologie-Forum bietet uns die Möglichkeit, einen bereits ausgewählten Hersteller noch einmal genau unter die Lupe zu nehmen und sicherzustellen, dass wir die richtige Wahl treffen“, so Thomas Schenk, System-Administrator, Erwin Renz Metallwarenfabrik GmbH & Co. KG.

→ Unter www.bechtle.com/technologieforum2010 finden Sie alle Informationen zu den nächsten Bechtle Technologie-Foren in Neckarsulm.



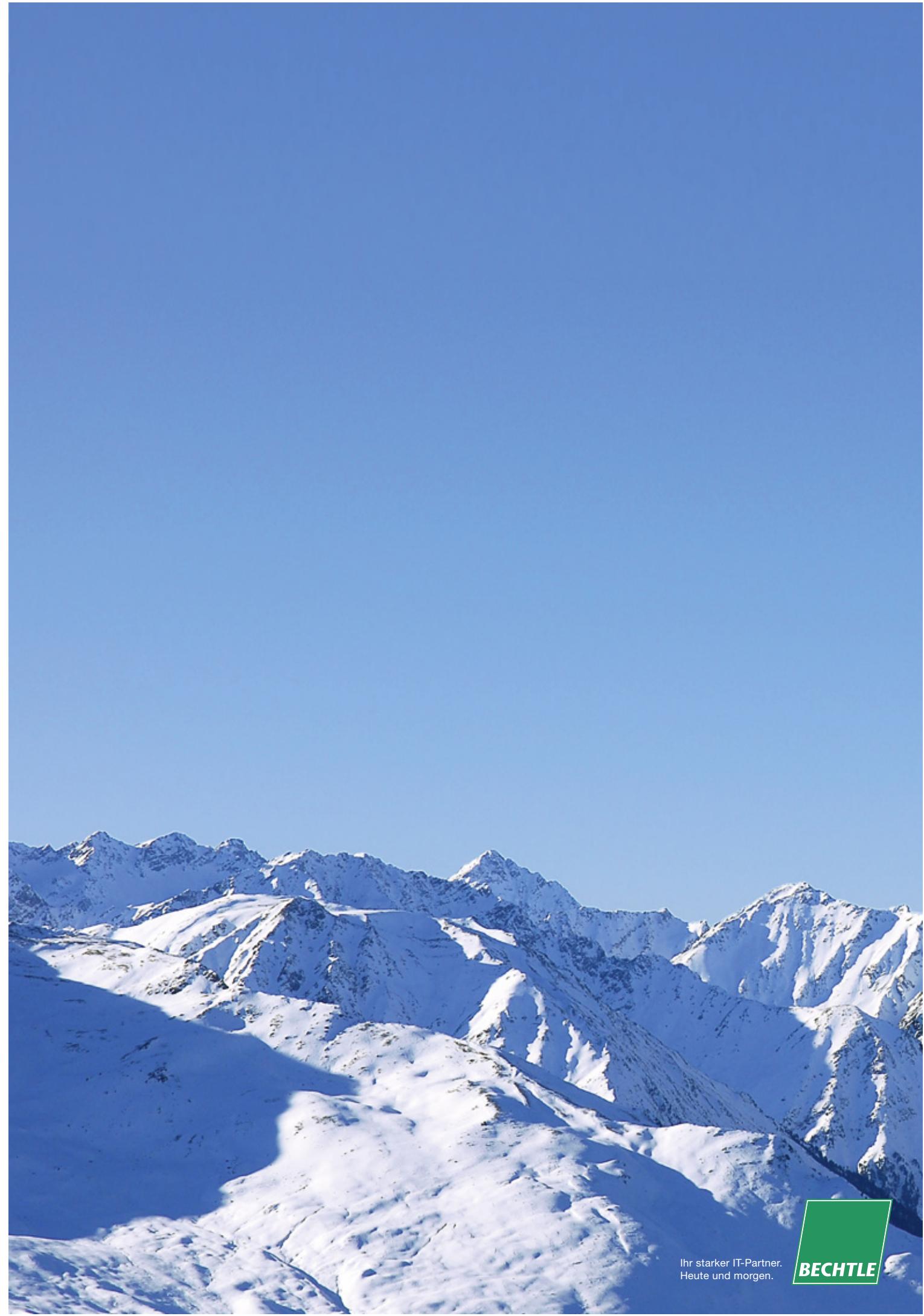
„Die Stadt Neckarsulm arbeitet schon seit mehreren Jahren mit Bechtle zusammen. Ich selbst war erst im Mai bei Bechtle – auf einer Server & Exchange-Schulung. Heute nutze ich das Technologie-Forum, um mich über ein spezielles Storage-System zu informieren. Eine interessante Veranstaltung, die ich nur weiterempfehlen kann.“



Florian Seitz, Auszubildender zum Fachinformatiker, Stadt Neckarsulm

„Beim Bechtle Technologie-Forum habe ich die Möglichkeit, einen Gesamtüberblick über die Produkte der jeweiligen Hersteller zu erhalten. In diesem Fall konnte ich die verschiedenen Anbieter im Bereich Storage-Systeme direkt miteinander vergleichen und bereits einige Folgetermine vereinbaren – für mich ein erfolgreicher Tag.“

Dominik Ihrig, IT-Leiter, Hoffmann + Krippner GmbH (links), und Dennis Mayer, Systemengineer Security & Networking, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

