

BECHTLE

update

03

2017

06

TITEL

Bechtle C Days 2018:
Digital Evolution.

24

SUCCESS

Hardware für
BMW Group weltweit.

28

PARTNER

Netzwerk hat Zukunft.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

„WIR KÖNNEN
DIE ZUKUNFT NICHT
KOMPLETT
VORAUSSEHEN,
ABER WIR KÖNNEN
UNSERE
ORGANISATIONEN,
DENKWEISEN,
SYSTEME
„EVOLUTIONSTAUGLICH“
GESTALTEN.“

—
MATTHIAS HORX

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

finden Sie es nicht auch erstaunlich, dass bei den meisten Veranstaltungen zur Digitalisierung nahezu ausschließlich über Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen diskutiert wird? Dabei sind die „Digital Pure Player“ nicht nur in der Minderheit, sondern haben die digitalen Möglichkeiten ohnehin bereits eng mit dem Geschäftsmodell verwoben. Die Musik spielt beim Thema Digitalisierung jedoch viel eher bei Unternehmen mit traditionellen Geschäftsmodellen. Diese Unternehmen mit Wurzeln in vordigitalen Zeiten müssen sich heute die Frage stellen, wie sie die eigene Organisation durch digitalisierte Prozesse verbessern und so das eigene Geschäftsmodell gewinnbringend weiterentwickeln. Dafür sind Visionen und Veränderungsbereitschaft wichtig. Noch wichtiger aber ist, damit jetzt anzufangen. Wer immer nur überlegt, wo er in zehn Jahren sein möchte, vergisst leicht, den ersten Schritt zu machen, und läuft den Entwicklungen dann bestenfalls hinterher. Digitalisierung ist in den meisten Fällen keine Revolution, sondern eine Evolution, die allerdings viel schneller abläuft als die industriellen Veränderungen in der Vergangenheit. Viele Kunden, so unser Eindruck, brauchen dafür einen initialen Impuls. Eine gute Gelegenheit bietet dafür unser Competence Day 2018, den wir zum Titelthema dieser Ausgabe gemacht haben. Er steht unter dem Motto „Digital Evolution“ und hat sich zum Ziel gesetzt, die Technologien und IT-Lösungen vorzustellen, die das Business unserer Kunden durch IT stärken und Geschäftsmodelle für künftige Herausforderungen weiterentwickeln. Digitalisierung ganz pragmatisch.

Ein schönes Beispiel finden Sie im Übrigen auch in diesem Heft: Die Referenz unseres Kunden BMW Group zeigt, dass heute neben Hebebühne und Schraubenschlüssel auch neueste digitale Tools in den Werkstätten ihren festen Platz haben. Tolle Impulse bietet auch das Interview mit dem Vertriebschef unseres Partners Aruba, das uns erahnen lässt, wie WLAN bereits heute Geschäftsmodelle (r)evolutionieren kann.

Viel Freude bei der Lektüre
Ihr



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender
der Bechtle AG



ONLINE

WIE WERDEN WIR IN ZUKUNFT ARBEITEN?

Microsoft-Experten Tony Redmond und Milad Aslaner sprechen im Video-Interview über moderne Zusammenarbeit, IT Security und die Cloud.

WENN MASCHINENHIRNE DENKEN – KÜNSTLICHE INTELLIGENZ VISUALISIERT.

Nicht nur biologische, sondern auch artifizielle Gehirne können lernen. Diesen Prozess hat das britische Start-up Graphcore während seiner Arbeit mit verschiedensten neuronalen Netzen bildlich festgehalten.



MIXED REALITY MIT DER MICROSOFT HOLOLENS.

Warum kaufen Kunden eine HoloLens? Wie wird sich das Thema Mixed Reality weiterentwickeln? Norbert Lukic, Leitung Vertrieb bei HCV, im Interview.

BECHTLE FINANCIAL SERVICES – WIR RECHNEN MIT DER ZUKUNFT.

Wie stellt sich ein Unternehmen solide und zugleich zukunfts-fähig auf? Dr. Henning Herzog, Vorstand der Bechtle Financial Services AG, im Interview.

WHAT'S IN FOR YOU? TRENDS, GADGETS & CO.

Die Bechtle Webscouts waren wieder unterwegs und präsentieren heiße Trends, coole Apps und spannenden Lesestoff.

BRAVE NEW ARBEITSWELT.

Nine to five war gestern. Heute arbeiten die Menschen zu jeder Uhrzeit – mit Notebook, Tablet, Smartphone, im Zug, auf der Dachterrasse und in der Businesslounge.

OETTINGER DAVIDOFF HARMONISIERT GLOBALE ERP-SYSTEME.

From Crop to Shop: Auf Basis der modernen Business Suite SAP S/4HANA vereinhaltet Oettinger Davidoff seine globalen IT-Prozesse.

Und noch mehr auf bechtle-update.com



GANZ EASY NICHTS VERPASSEN: IHR BECHTLE UPDATE PER MAIL.

Im Bechtle Magazin unter bechtle-update.com erscheinen regelmäßig neue Artikel aus der IT-Welt von Bechtle: tolle Projekte und Erfolge, Videos und Interviews, Trends und Events. Bleiben Sie mit unserer Benachrichtigung per Mail auf dem Laufenden! Einfach eintragen unter bechtle-update.com/benachrichtigung und Sie erhalten eine E-Mail, sobald ein neuer Artikel veröffentlicht wurde.

IMPRESSUM Herausgeber Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, Tel. 07132/981-0, bechtle.com Redaktion Unternehmenskommunikation, Bechtle AG Verantwortlich Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG Layout W.A.F. Werbeagentur mbH, Berlin Druck Metzgerdruck GmbH, Obrigheim Kostenloses Abonnement Tel. 07132/981-4115, presse@bechtle.com Fotonachweis S. 1/56 und 6 Motorways © The Irish Image Collection, plainpicture; S. 3 Dr. Olemotz © Claudia Kempf; S. 12 Background of many white balloons © Anna Pakutina, fotolia; S. 14–15 Digital screen background © kevinjeon00, gettyimages; S. 19 Aruba Headquarter © Aruba; S. 22/25 © BMW; S. 31–33 Illustrationen © Grook; S. 38–39 Schöne Häuser La Petite France © Horváth Botond, Panoramablick über Strassburg © pcalapre, Modernes Regierungsgebäude © Ronin, fotolia; S. 40/41 Internationaler Gerichtshof © PANORAMO, Historisches Fachwerkhaus © Pixavril, Brücke über den Rhein © bluesky6867, Winter in Straßburg © Yvann K, Kirche von Saint Paul © Givaga, Statue von Johannes Gutenberg © Vlastimil Šesták, Überdachte Brücke © Givaga, alle fotolia; S. 42/42 Christmas tree at Place Kleber © Leonid Andronov, fotolia, Le Buerehiesel © Le Buerehiesel, Boma Hotel © Boma Hotel, Käse © Harald Biebel, fotolia, Elsässer Flammkuchen © kab-vision, fotolia, Bold'Air © Michel Laurent-Bold'Air, JoggerWeinberge © Stefan Schurr, fotolia; S. 44–49 Archive Dreaming © Refik Anadol; S. 50 Empty warehouse with globe made of balloons © Anthony Harvie, getty images; Alle anderen Bilder © Bechtle.

Die nächste Ausgabe erscheint im Frühjahr 2018.



PRINT

6–11 DIGITAL EVOLUTION.

Must-have für den Kalender: Eine Vorschau auf die Bechtle C Days 2018.

12–13 PRIVATE CLOUD PER KNOPFDRUCK.

Virtual-Datcenter-Lösungen bieten Cloud-Einstieg nach Maß.

16–19 ON THE RIGHT SIDE OF HISTORY.

Aruba gehört zu den Netzwerkspezialisten, die entschlossen Zukunft gestalten.

20–21 BITS & BOBS.

Die tollsten Trends für Bücherwürmer, Heimwerker, Weltenbummler und Zocker.

22–25 TOUGH TOOLS.

Bechtle beliefert Vertragswerkstätten der BMW Group weltweit mit Hardware, die was aushält.

26–27 2 VON 8.199.

Zwei Kollegen an zwei Orten mit zwei Geschichten und vielen Gemeinsamkeiten.

28–29 BECHTLE IN ZAHLEN: MENSCHEN.

Große und kleine Zahlen bestimmen Vielfalt.

30–33 ECHE TE DATEN.

Weltmarktführer Smartrac setzt bei der E-Mail-Verschlüsselung auf individuelle Lösungen von Bechtle.

34–35 MARKTPLATZ DER VIELEN DINGE.

Über Portale wie SAP Ariba lässt sich (fast) alles beschaffen, was der Markt bietet.

38



36–37 NEUES KAPITEL IM DATENSCHUTZ.

DSGVO soll Unternehmen schützen. Experten wissen, worauf es ankommt.

38–43 BONJOUR AUS STRASSBURG.

Französische Lebensart, europäische Idee und geschäftlicher Erfolg vereint in einer wunderschönen Stadt.

44–49 ARCHIVE DREAMING.

Beziehungsreiche Medienkunst aus Archivdaten.

50–55 NEWS.



16

44



30

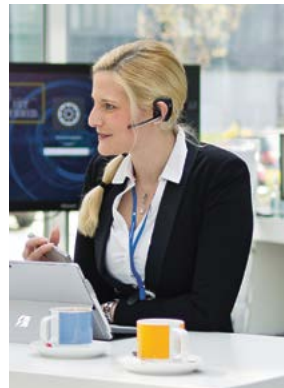
DIGITAL EVOLUTION

**STARK
IM
WERDEN.**

Digitalisierung, wohin man schaut. Manche Entwicklung rast, anderes geht bestenfalls schrittweise voran. Längst ist spürbar, dass (nicht nur) unsere Arbeitswelt immer effizienter, digitaler und künstlich-intelligenter wird. Zwischen nur nichts überstürzen und bloß nichts verpassen macht der 14. Bechtle Competence Day im kommenden Frühjahr aus Praxis und Perspektiven der digitalen Evolution ein zukunftsstarkes Programm. Während die Welt also darüber rätselt, welche Konzepte für die Zukunft taugen, welche nicht und ob On-Premise tot oder sowieso alles hybrid ist, informiert Bechtle beim Competence Day 2018 ganz einfach über neueste Technologien und IT-Lösungen. Aber alles nutzenorientiert, reif zum Einsatz. Und immer mit dem Ziel, das Business von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern durch IT stark zu machen.



Wer aktuelle Diskussionen in der IT-Branche verfolgt, kann feststellen, dass Schlagwörter wie Paradigmenwechsel, Disruption und Industrie 4.0 immer seltener in einem Atemzug mit „große Unsicherheit“ verwendet werden. Das schafft wieder Raum für mehr Gelassenheit: Technische Entwicklungen kommen auf den Markt, sie verdrängen hier und da bestehende Systeme (nur dann sind sie tatsächlich disruptiv), die überwiegende Mehrheit an Neuerungen aber entwickelt Bestehendes weiter (deshalb sprechen wir von digitaler Evolution). So weit, so normal. Und dennoch gehen damit bisweilen große Veränderungen einher. Denn weiterentwickelte Systeme werden komplexer und zunehmend von gegenseitigen Abhängigkeiten geprägt.



Im Mittelpunkt der zweitägigen Veranstaltung steht die professionelle Auseinandersetzung mit den Chancen der Digitalisierung.

Zwei Tage – ein Programm.

Im Mittelpunkt der zweitägigen Veranstaltung steht die professionelle Auseinandersetzung mit den Chancen der Digitalisierung. Wir wissen, dass IT heute mehr ist als reine Technologie – es geht um Denkweisen, Prozesse, Verfahren und Systeme, die miteinander enger denn je verbunden sind. Genau aus diesem Grund ist das Konzept des Competence Days unverändert erfolgreich: Die Vielfalt relevanter Themen ermöglicht einerseits eine individuelle Agenda, die den unterschiedlichen Bedürfnissen der Teilnehmer entspricht, und andererseits werden die Verzahnungen der Bereiche offensichtlich. Eines von vielen Beispielen: Ein gemanagter IT-Arbeitsplatz besteht nicht nur aus moderner Hardware, spezifischer Software, einer stabilen Anbindung an das Datacenter, verlässlichem Anwendersupport und flexiblen Cloud-Services, sondern enthält auch einen attraktiven Finanzierungsservice und ein durchdachtes Wiedervermarktungskonzept, um agil auf Weiterentwicklungen der Digitalisierung reagieren zu können.

Mitnehmen, was erfolgreich macht.

Im April 2018 kommen deshalb in Neckarsulm wieder alle zusammen, die es wissen wollen: Was macht die Digitalisierung? Wie machen wir sie zum Erfolg? Was läuft schon gut, was kommt jetzt aus den Startlöchern? Bechtle zeigt beim Competence Day, was gerade im Rennen ist. Wie immer werden wir konkret und präsentieren Lösungen, die voll im Einsatz sind und sicher funktionieren. In gut 80 Expertenvorträgen und auf über 60 Ausstellungsständen wird die ganze Bandbreite der Digitalisierung ausgerollt. Allein aus dem Bechtle Konzern reisen IT-Spezialisten, Account Manager und viele andere Mitarbeiter aus 70 IT-Systemhäusern und weiteren Standorten an. Mehr als 40 Competence Center entsenden ihre Experten, um für Kunden und Interessenten da zu sein. Das Spektrum umfasst Collaboration und Cyber Security ebenso wie Software Defined Everything und Hyper Converged Infrastructure. Die Perspektive reicht von praxisorientierten Grundlagen bis zu Cutting-Edge-Technologien. Wir zeigen das, was zukunftssicher ist. Und Sie nehmen mit, was Sie schon jetzt erfolgreich einsetzen können.

Im evolutionären Prozess.

Das Auto etwa ist genau so unterwegs. Aus automatisierten Systemen wird autonomes Fahren. Aber nicht von heute auf morgen, sondern Sensor für Sensor und mit zunehmender Intelligenz der Software, verbesserter Konnektivität und so weiter. Die Autoindustrie hat für diesen Prozess fünf Level definiert. Wir sind gerade bei Level zwei und es sind noch viele Kilometer auf der Reise zu absolvieren. Trotzdem steckt heute schon ganz viel Digitalisierung unter der Haube. Je mehr, desto Premiumklasse. Auch in anderen Bereichen werden Qualität und Wertschöpfung maßgeblich vom Grad der Digitalisierung getrieben. Aber welche Digitalstrategie ist jetzt richtig, welche Tools sind jetzt wichtig? Was ist schon einsatzfähig oder noch nicht reif dafür? Welche Technologien setzen sich durch und welche bleiben auf der Strecke? Die Evolution braucht Navigation. Der Bechtle Competence Day hilft beim Verorten. Wer ihn besucht hat, weiß hinterher besser, wo's langgeht.





WEITERE INFOS UND ANMELDUNG:
bechtle.com/cday



„GERADE DEUTSCHE MITTELSTÄNDLER ÜBEN SEIT JAHRZEHNEN DIE KUNST DER GRADUELLEN EVOLUTION: SIE VERBESSERN IHRE PRODUKTE, ABER AUCH IHRE PROZESSE, STÄNDIG. SO LAUFEN SIE DEN DISRUPTUREN EINFACH DAVON – INDEM SIE DEN WANDEL, DESSEN OPFER SIE WERDEN KÖNNTEN, SELBST GESTALTEN!“

MATTHIAS HORX, ZUKUNFTSFORSCHER



DAS SCHÖNE DRUMHERUM.

Tipp am Rande: Viele Besucher des Bechtle Competence Days kommen gleich an zwei Tagen und nehmen die Gelegenheit zu einem Ausflug in die Umgebung von Neckarsulm wahr. Nicht wenige tun das auch im Team und gemeinsam mit ihren Ansprechpartnern bei Bechtle. Denn die kennen sich aus mit den Weinbergen und anderen Highlights – oder kennen jemanden, der sich auskennt.

OB TAG EINS ODER ZWEI:

Wir wiederholen das ganze Programm. Sie melden sich einfach für einen oder auch beide Tage an: bechtle.com/cday



DER COMPETENCE DAY IM ÜBERBLICK.

- 11. und 12. April 2018
bei Bechtle in Neckarsulm
- Zum 14. Mal
- 2 × 8 Stunden volles Programm.
Nichts verpassen – alles doppelt.
- 2.600 Besucher
- 80 Expertenvorträge
- 9 Themenfelder
- 80 Ausstellungsstände
(keine Hersteller, sondern „Bechtle only“)
- 150 Bechtle Spezialisten als
Ansprechpartner
- 20 Vortragsräume
- 2.000 Parkplätze
(ab sofort steht das Bechtle
Parkhaus auf dem
Campus zur Verfügung)
- 50 Ladestationen für
Elektrofahrzeuge
- Unzählige Butterbrezeln,
feines Mittagessen, frisches
Obst und Kaffeespezialitäten
ohne Ende

Der Competence Day im Rückblick:
bechtle-update.com/cday2017



Private Cloud

Moderne Datacentersysteme sind das Rückgrat der IT-Infrastruktur. Virtualisierung und automatisiertes Management erhöhen dabei die Flexibilität von Netzwerk, Server und Storage. Einen weiteren Schritt zur Vereinfachung ermöglichen gehostete Private-Cloud-Umgebungen. Die neuen Virtual-Datcenter-Lösungen aus der Bechtle Cloud bieten hierfür einen Einstieg nach Maß.

per Knopfdruck.

EINFACH AUSPROBIEREN

Einen Online-Konfigurator sowie die Registrierungsmöglichkeit für einen kostenlosen 30-Tage-Test finden Sie unter bechtle.com/clouds/private-cloud. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Bechtle Vertriebsbeauftragten.

Auf einer neuen Infrastructure as a Service (IaaS)-Plattform stellt Bechtle ab sofort Kunden eine Private Cloud wahlweise in den Ausbaustufen Bronze, Silber oder Gold bereit. Die Basis bildet eine hochverfügbare und leistungsstarke Infrastruktur mit Hard- und Software namhafter Hersteller wie Hewlett Packard Enterprise, NetApp und VMware. Die Bechtle Private Cloud ist ISO-27001-zertifiziert und wird in modernsten, hochsicheren Bechtle Rechenzentren in Deutschland betrieben. Das Datacenter in Frankfurt entspricht dabei dem Tier 3+ Standard und verfügt über eine direkte Anbindung an den deutschen Internetknotenpunkt DE-CIX.

Schneller zum Ziel.

Die IaaS-Lösungen aus der Bechtle Cloud ermöglichen eine stark vereinfachte Bereitstellung und verkürzen Transitionphasen auf ein Minimum. „Der Faktor Zeit spielt heute eine zentrale Rolle, wenn es um die Unterstützung des Business durch IT geht. Hier setzen wir mit unserer Erfahrung und einem zukunftsfähigen Betriebsmodell an“, sagt Günther Frauenknecht, Geschäftsführer Bechtle Hosting & Operations. Das Virtual Datacenter Bronze eignet sich zum Beispiel hervorragend, um schnell und kosteneffizient eine Proof-of-Concept-Umgebung aufzusetzen. Über ein nutzerfreundliches Selfservice-Portal kann der Kunde jederzeit die benötigten Ressourcen anpassen. Parameter wie Prozessorleistung und RAM sind einfach per Mausklick skalierbar. In der höchsten Ausbaustufe Gold steht Kunden ein hochperformantes, synchron gespiegeltes Rechenzentrum für höchste Ansprüche zur Verfügung.

Bechtle Private Cloud

Bronze

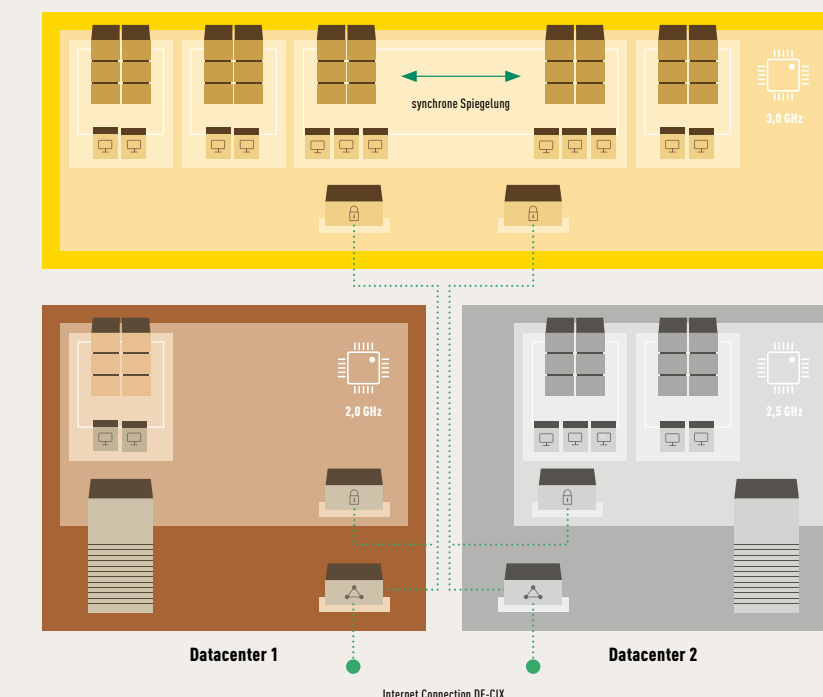
Kostengünstiges Datacenter, ideal für Proof-of-Concept-Umgebungen
Intel CPU – bis zu **2.0 Ghz**
SATA Disk performance

Silber

Leistungsstarkes Rechenzentrum in Frankfurt
Intel CPU – bis zu **2.5 Ghz**
SAS Disk performance

Gold

Leistungsstarkes und hochverfügbares Rechenzentrum, synchron gespiegelt
Intel CPU – bis zu **3.0 Ghz**
SSD Disk performance



Persönliche Betreuung.

Die Managed-Services-Spezialisten von Bechtle Hosting & Operations verantworten den Betrieb der virtualisierten Infrastruktur mit rund um die Uhr verfügbarem Kundensupport. Klar definierte Service Level Agreements sorgen dabei für maximale Verlässlichkeit. Die auch für hybride Cloud-Modelle offenen Lösungen können zudem mit optionalen Bechtle Mehrwertservices wie Monitoring, Backup und anderen Leistungen kombiniert werden. Monatliche Service Level Reportings und eine detaillierte Abrechnung ermöglichen dem Kunden einen umfassenden Überblick bei der Nutzung der Private Cloud.

Bechtle Private Cloud: 10 gute Gründe.

- Betrieb zertifiziert nach ISO 27001
- TIER 3+ Datacenter
- Produktion der Services in Deutschland – die Daten befinden sich in Deutschland
- Praktisches Selfservice-Portal
- Support durch kompetentes deutschsprachiges Fachpersonal
- Hohe Leistungsfähigkeit
- Modulare, skalierbare Services
- Georedundanz (optional)
- 24 x 7 Leitstand und weitere Betriebsleistungen
- Transparentes Abrechnungsmodell

Q Alle Produkte und Lösungen auf einer Plattform.

Jetzt neu.
bechtle.com

ON THE RIGHT SIDE OF HISTORY.

Wer Aruba googelt, findet zunächst ein Juwel in der Karibik – eines der Traumziele von Kreuzfahrtschiffen. Schöne Bilder, Strand, türkisfarbenes Meer, ein gutes Gefühl. Der Sprung zum Netzwerkspezialisten gleichen Namens ist kürzer, als es zunächst erscheinen mag. Die Unternehmensgründer folgten bei der Namensfindung einer Assoziation: Unser Ziel ist es, an die Börse zu gehen. Wir brauchen einen Namen weit vorn im Alphabet, in jedem Fall vor den Wettbewerbern, und der Name soll Wohlgefühl verbreiten. Aruba. Funktioniert.



Lars Hartmann, Sales Director Germany, Aruba

WIR TREFFEN Lars Hartmann bei Bechtle in Neckarsulm. Kurze Haare, schwarze Brille, Bart, gewinnendes Lächeln. Er verbreitet auf angenehme, unaufgeregte Art eine gute, offene Atmosphäre. Ein Vertriebsprofi, ohne Frage. Einer, der seit 18 Jahren im Netzwerkgeschäft zu Hause ist. Er war Vertriebsmitarbeiter Nummer drei im Netzwerkbereich von HP – damals noch ProCurve Networking. Als im November 2015 Aruba von Hewlett Packard Enterprise übernommen wurde, passierte etwas Ungewöhnliches: Die Marke verschwand nicht etwa unter dem Dach des Käufers, sondern wurde vielmehr gestärkt, indem wichtige Teile des Netzwerkgeschäfts von HPE nun durch Aruba gesteuert werden. Für Lars Hartmann war der Wechsel zu Aruba zunächst ein Kulturwechsel. Vom großen, bewusst bodenständigen HPE Konzern zum jungen, agilen Spezialisten. Das Start-up-Gefühl hat sich Aruba ungeachtet eines Milliardenumsatzes bewahrt. Etwas, das HPE entschlossen fördert und nicht zuletzt durch die Entscheidung stärkt, die Unternehmenszentrale in Palo Alto zu verlassen und das HPE Headquarter in das neue, vollständig digitalisierte Gebäude von Aruba zu integrieren.

Wer heute einen Laden, ein Café oder ein Restaurant betritt, erwartet WLAN. Eigentlich ein Muss. WLAN klingt so selbstverständlich, normal – und offen gesagt wenig sexy.

Lars Hartmann: Natürlich setzen wir als Anwender Mobile Connectivity als Standard voraus. Inzwischen an allen Orten – selbst auf Kreuzfahrtschiffen ist alles digitalisiert. Es fällt nur dann noch auf, wenn das Netz einmal nicht verfügbar ist. Für uns ist der Reiz des Netzwerkgeschäfts vor allem durch die zusätzlichen Funktionalitäten ungebrochen groß. WLAN ist im Hinblick auf die Möglichkeiten, traditionelle Geschäftsmodelle zu revolutionieren, nicht mehr länger der Dreh- und Angelpunkt, sondern das Resultat einer Planung für lokationsbasierte Dienste.

„Ich erlebe Bechtle als absolut innovatives Unternehmen und beobachte dabei bewundernd, dass die traditionellen schwäbischen Werte wie Bodenständigkeit und Zuverlässigkeit weiterhin spürbar sind.“



Inwiefern?

Ich denke an Einzelhändler, die ihre Kunden im Laden identifizieren und Online- und Offlinehandel ganz gezielt miteinander verbinden können. Einzelhändler können kontextspezifisch Kunden am richtigen Ort zur richtigen Zeit mit Push-Nachrichten versorgen. Das könnten beispielsweise Sonderaktionen sein – wie etwa 10 Prozent Rabatt für die nächsten 30 Minuten. Auch Indoornavigation für Einkaufszentren ist ein großes Thema. Für den Besucher ist der Nutzen klar, dem Betreiber der Shoppingmall aber ermöglicht Indoornavigation, zu jeder Zeit die Frequenz an jedem Punkt des Gebäudes zu messen. Wichtig für die Argumentation unterschiedlicher Mietpreise. Auch die Steuerung der Warenlogistik im Laden ist ein Geschäftsvorteil, der unmittelbar mit WLAN in Verbindung steht.

Erklärt die Vielfalt an Geschäftsvorteilen die durchaus beeindruckende Geschäftsentwicklung von Aruba?

Tatsächlich ist WLAN momentan ein Treiber im Netzwerkgeschäft. Wir profitieren davon weit überproportional. Während der Markt in Deutschland mit 5 bis 6 Prozent zulegt, konnten wir Wachstumsraten von rund 50 Prozent verzeichnen. Im deutschsprachigen Raum ist das Potenzial noch unglaublich groß.

In den USA haben Sie im vergangenen Jahr viel Aufmerksamkeit mit Extra-Services für die Zuschauer des Super Bowl bekommen.

Ja, es war natürlich ein glücklicher Umstand, dass der 50. Super Bowl im Stadion der San Francisco 49ers in San Jose direkt vor der Haustür von Aruba stattfand. Wir hatten das Stadion bereits zuvor als Kunden betreut und mit Wireless-Technologie ausgestattet. Spannend war dann der Tag selbst, als mehr als 71.000 Menschen WiFi-Services nutzten. Weit über 10 Terabyte an Daten wurden per WLAN während des Spiels übertragen.

Vor allem, wenn man bedenkt, dass die Fans pro Sekunde 200 Selfies aufgenommen haben.

Entscheidender waren die vielen zusätzlichen Services. Die Zuschauer konnten via 49er-App Getränke bestellen, bekamen sie an den Platz geliefert und konnten sie mobil bezahlen. Die Parkplatzsuche lief über die App, Evakuierungsrouten wurden angezeigt, Spielzüge konnte man sich erneut anschauen. Das sind einige der Funktionalitäten, die wir durch unsere Netzwerklösungen in Stadien der englischen Premier League und der spanischen Primera División realisiert haben.

Sind das die größten Referenzkunden von Aruba?

Die Baumarktkette Home Depot in den USA ist einer unserer größten Kunden. Der Rollout im laufenden Betrieb war bei über 2.200 Filialen eine Herausforderung. Zu

den Schlüsselkompetenzen zählte dabei ganz klar, Fehler zu antizipieren, bevor der User sie merkt. Sehr spannend ist aber auch die Zusammenarbeit mit MSC Cruises, die den Anspruch haben, das Produkt Kreuzfahrt zu digitalisieren, um dadurch die Steuerung des Betriebs zu optimieren und deutliche Mehrwerte für die Gäste zu erreichen. Verantwortlich ist dafür übrigens nicht der Chief Information Officer, sondern der Chief Innovation Officer.

Was unterscheidet eigentlich aus Ihrer Sicht die amerikanischen von den deutschen Kunden?

Deutsche Werte wie Gründlichkeit machen sich auch im Business bemerkbar. Detailgenauigkeit und ein Faible für Dokumentationen sind typisch deutsch, während in den USA Trial and Error ein probates Mittel ist, um zum Ziel zu kommen. Kulturell tun sich deutsche Unternehmen schwerer bei Cloud-Lösungen. Sie sind durchaus bereit für die Cloud, erwarten aber hohe Sicherheitsstandards, Verschlüsselung, Disaster Recovery etc. Außerdem wollen deutsche Kunden genau verstehen, wie etwas funktioniert und warum. Ich finde das übrigens durchaus angenehm. Positiv gesehen ist es doch so: Wenn wir in Deutschland etwas machen, dann funktioniert es auch.

„Egal was wie schnell in den Rechenzentren passiert: Vorn, dort wo User und Devices sind, dort sind wir.“

HÖCHSTE ARUBA ZERTIFIZIERUNG. Bechtle verfügt über fünf Aruba Experts. Die anspruchsvolle, achtstündige Prüfung simuliert eine Kundensituation, bei der unter Zeitdruck das komplette Design der Infrastruktur eines großen internationalen Unternehmens nach konkreten Vorgaben und mit wenig technischem Spielraum erfolgen muss – nur etwa 20 Prozent der Prüfungsteilnehmer bestehen in der Regel. Darüber hinaus hat Bechtle einen Aruba Ambassador. Beim Ambassador Meeting kommen die weltweit 75 Partnervertreter regelmäßig zu einem engen Praxisaustausch zusammen.



Blicken wir mal weiter nach vorn. Wie stellen Sie sich die Arbeitswelt der Zukunft vor?

Das klingt jetzt vielleicht nach Werbung in eigener Sache. Es ist aber tatsächlich so, dass mir sofort unser neues Headquarter in Santa Clara einfällt. Dort kann man den Arbeitsplatz der Zukunft in der Praxis erleben. Alles funktioniert kabellos. Großraumflächen überwiegen, weil alles auf Kooperation ausgerichtet ist. Dennoch gibt es auch Rückzugsmöglichkeiten. Die Campus-App mit Navigationsmöglichkeit und Raumbuchungssystem zeigt auch, wer Räume gerade belegt. Das Tolle daran ist, dass wir darüber eine Flächenoptimierung vornehmen können. Wir wissen genau, wann Flächen genutzt werden, und können sie im Tagesverlauf einer jeweils passenden Nutzung zuführen. Und klar: An jedem Ort bin ich darauf angewiesen, sofortige Connectivity zu haben. Und zwar auch für die jeweils neueste Notebookgeneration. WLAN ist hier absolut alternativlos. Besucher erleben einen digitalen Concierge, der es ihnen erlaubt, sich selbst mit einem WLAN-Gastzugang auszustatten und sich eigenständig im Gebäude zu bewegen.

Welche großen Themen werden sich im Markt durchsetzen?

Schwierige Frage. IoT hat ja bereits kontinuierlich an Bedeutung gewonnen, bei Cloud Computing kennen wir das enorme Businesspotenzial. Städte starten Pilotprojekte, um smarter zu werden. Nicht zuletzt ist Digitalisierung auch eines der großen Themen der aktuellen Koalitionsverhandlungen. Mir fällt dazu auch noch ein Satz unseres Gründers Keerti Melkote ein. Er sagte: 'We are on the right side of history.' Egal was wie schnell in den Rechenzentren passiert: Vorn, dort wo User und Devices sind, dort sind wir und bringen die Daten ins Rechenzentrum.

Beim Thema Datennutzung setzt auch eine der jüngeren Akquisitionen von Aruba an.

Stimmt. Introspect ist im Bereich der sogenannten User-and-Device-Behavior-Analytics tätig und hat ein Werkzeug entwickelt, das das Verhalten der Nutzer und Endgeräte analysiert und kategori-

siert. Dadurch entsteht eine Charakteristik des Anwenders beziehungsweise des Endgeräts, die beispielsweise eine Security-Klassifizierung ermöglicht. Weicht das Verhalten vom Standard ab, greift eine Datensicherung und verhindert so beispielsweise, dass interne Daten das Unternehmen unerlaubt verlassen.

Ihre Themen und Projekte sind vielfältig und durchaus herausfordernd. Wie wichtig sind Ihnen Vertriebspartnern?

Sie sind essenziell wichtig, klar. Am Ende steckt unsere Kompetenz in Hardware und Software. Das Installations- und Implementierungs-Know-how liegt ganz eindeutig bei unseren Partnern. Mehr als 90 Prozent unseres Umsatzes machen wir über Vertriebspartner.

In Deutschland zählt Bechtle zu den wenigen Platinumpartnern.

Ja, insgesamt sind es fünf Partner mit dem höchsten Status. Bechtle ist aktuell einer der größten Vertriebspartner mit einer sehr hohen Anzahl an zertifizierten Mitarbeitern. Ich erlebe Bechtle als absolut innovatives Unternehmen und beobachte dabei bewundernd, dass die traditionellen schwäbischen Werte wie Bodenständigkeit und Zuverlässigkeit weiterhin spürbar sind. Die Zusammenarbeit läuft hervorragend. Das liegt an der Kompetenz der Mitarbeiter, aber auch an der starken Vernetzung von Bechtle. Wir haben heute schon tolle Projekte realisiert – und haben für die Zukunft noch viel vor.

Wollen Sie abschließend drei Dinge nennen, die wir uns im Zusammenhang mit Aruba unbedingt merken müssen?

Customer first, customer last. Als Zweites: We are the biggest small company – was auf den unveränderten Start-up-Spirit anspielt, der ein unglaublich starker Antrieb ist. Und als Drittes: mobile first!

ANGESAGT. ANGEHÖRT. ANGESEHEN.

Ob Bücherwurm, Heimwerker, Weltenbummler oder Zocker – hier findet jeder spannende Trends aus der digitalen und analogen Welt.

01

SHOPPING

Porsche für 500 Euro.

Veredeln jeden Klang: Die High-End-Bluetooth-Lautsprecher aus der original Endrohrblende des 911 GT3. Inklusive Bluetooth 4.0 und apt-X-Technologie für kabellose Musikübertragung von Smartphones, Tablets und PCs in CD-Qualität. Dazu erstklassiges Design aus dem Hause Porsche. Nicht nur für Autoliebhaber! porsche-design.com



GELESEN

Geschmackssache.

Wer nach den Feiertagen noch Hunger hat, sollte bei madebyluderschris.de vorbeischaun: Chris ist nicht nur Hobbykoch, sondern mit seinen Kreationen der Held bei Instagram. Und neuerdings stolzer Food-Blogger. Schon jetzt ein Geheimtipp mit vielen leckeren Rezepten und tollen Bildern.



04

SHOPPING

Jetzt reicht's!

Wer passioniert mit dem iPhone knipst – die Kinder am Christbaum, die Freundin am Strand oder die eigene Nase – der kennt das Problem: Irgendwann ist der Speicher voll. Und trotz zahlreicher Warnungen des klugen Geräts passiert das meist zum falschen Zeitpunkt. Die Rettung: **iXpand** von SanDisk. Ein USB-Laufwerk fürs iPhone. Schafft mühelos freien Speicherplatz. Erhältlich in vier Größen. neverrunoutofstorage.sandisk.com/de



APPS



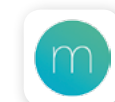
NICHTS IM KOPF.

Würden Sie auch gern die Ruhe weghaben? Den Dingen ihren Lauf lassen und den Kopf freibekommen? Ja, auch dafür gibt es eine App. **Headspace** hilft beim Meditieren. Die ruhige Stimme des englischen Sprechers begleitet Sie überall hin. Für iOS und Android und stolze 13 Euro im Monat, aber mit kostenloser Testphase. headspace.com



SPRACHGENIE.

Wenn man mit Englisch nicht weiterkommt, steht man meist recht blöd da. **iTranslate** überwindet nahezu alle Sprachbarrieren – mithilfe Ihres iPhones. Funktioniert nicht immer perfekt, aber ziemlich gut. Verfügbar im AppStore, auch als kostenloses Probeabo. itranslate.com



MOMENTCHEN.

Chrome-Nutzer mit Feinsinn sollten dieses Plug-in kennen: **Momentum** liefert jeden Tag einen motivierenden Spruch, ein tolles Bild und die Möglichkeit, To-dos anzulegen, sobald man den Browser öffnet. Ein kurzer Moment für schöneres Arbeiten. momentumdash.com



MASSARBEIT.

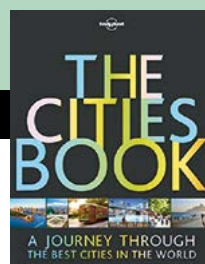
Die Zeiten von Zollstock und Maßband sind vorbei: **TapMeasure** vermisst Gegenstände oder ganze Räume im Nu übers iPhone und erstellt problemlos 3D-Modelle des eigenen Heims. Export in SketchUp inklusive. Erhältlich im AppStore. tapmeasure.io

02

GELESEN

Neue Weltordnung.

Im Bildband „The Cities Book“ präsentiert Lonely Planet spannende Städte rund um die Welt – geordnet nach Kategorien. Literaturfreunde etwa kommen in New York und Alexandria voll auf ihre Kosten. Kaffeeliebhaber nicht nur in Rom, sondern auch in Tel Aviv. Fahrrad fährt man am besten in Kopenhagen. Und Reisende, die sich für Musik begeistern, sollten Austin nicht verpassen – die „Livemusik-Hauptstadt der Welt“ bietet unzählige Live-Shows, Bars, Clubs und Festivals. Viel Spaß bei der Planung des nächsten City-Trips! lonelyplanet.com



03

05

SHOPPING

Ein Retrotraum.

Mit Nintendo zurück ins goldene 16-Bit-Zeitalter! Das Super Nintendo Entertainment System (SNES) ist wieder da. In einer Mini-Version, dafür aber mit vorinstallierten 21 Spieleklassikern von Kirby bis Zelda. Also ran an die Controller! nintendo.de



06

GELESEN

Wasserstands-meldung.

Alle Hamburg-Fans (deren Zahl aus guten Gründen unaufhaltsam steigt) können sich mit „Elbvertiefung“ an unterhaltsamen Wettervorhersagen und Hamburger Schnack erfreuen. Nebenbei lässt sich so auch noch eine schöne Sammlung an Kultur- und Restauranttipps anlegen. Gute Schreibe inklusive. Hier abonnieren: zeit.de/serie/elbvertiefung



RUHE BITTE.

Genug vom Festtags-trubel? Wie wäre es mit ein paar Tagen in einer einsamen Hütte mitten in der Natur – um wieder Kraft zu tanken und durchzuatmen. Auf zenplaces.de findet man abgelegene Unterkünfte, die absolute Ruhe versprechen.

MITBRINGSSEL.

Wenn die leckere Schokolade aus der Schweiz langsam zur Neige geht, die coole Jacke aus dem Netz nur in Japan zu haben und das Olivenöl aus Italien bis auf den letzten Tropfen aufgebraucht ist – dann können wildfremde Reisende helfen. Auf bringwasmit.de kommen die richtigen Leute zusammen. Viele bringen nicht nur gern mit, sondern shoppen und verschicken auch im Auftrag der Daheimgebliebenen.

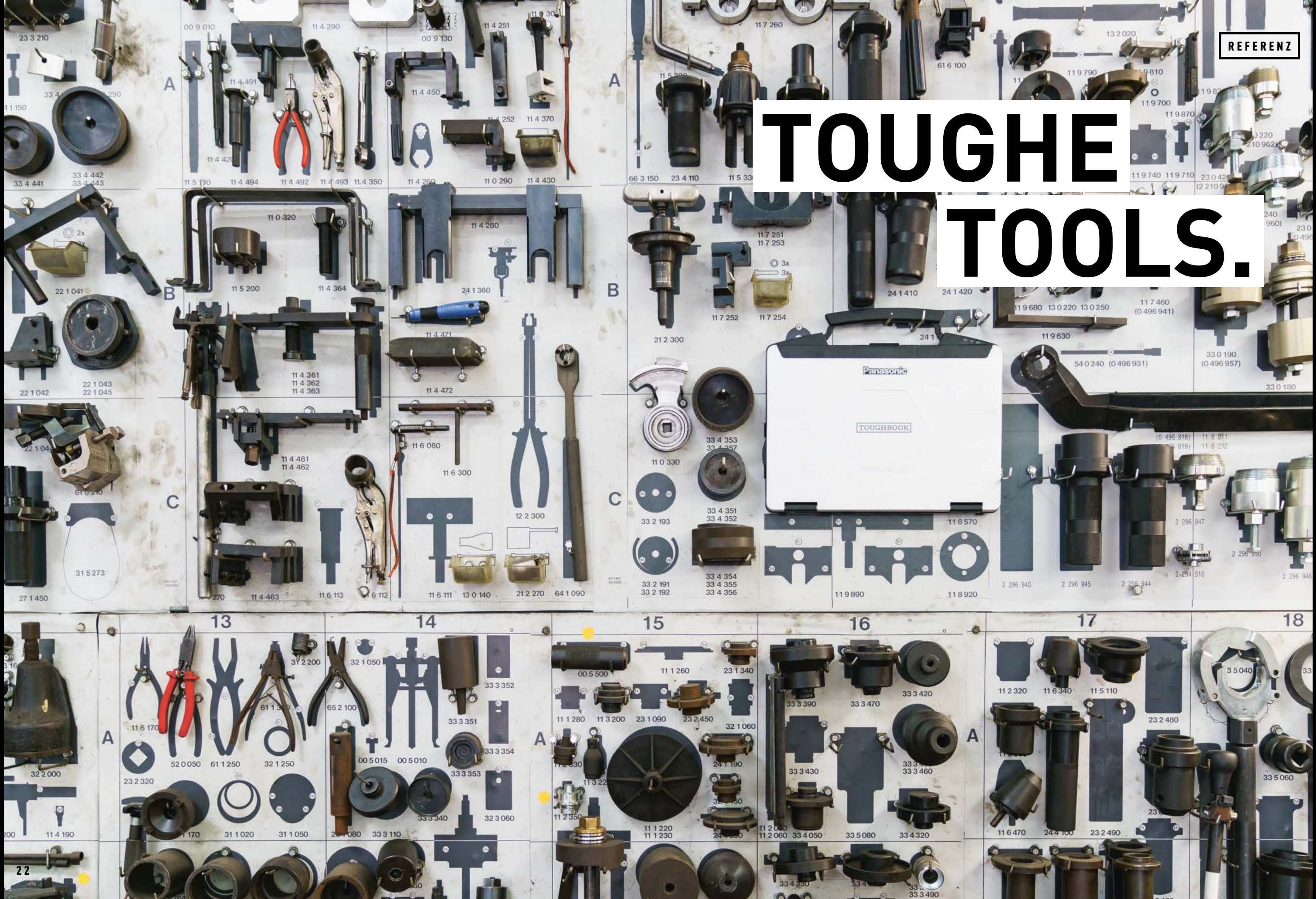
GUTE SACHE.

Statt Katzenvideos in Dauerschleife zu bestaunen, kann man sich bei freerice.com nicht nur die Zeit vertreiben, sondern gleichzeitig Gutes für sich und andere tun. Für jede richtige Antwort auf Fragen aus verschiedenen Sachgebieten – von Chemie bis Fremdsprachen – spendet der Betreiber zehn Reiskörner, um den Welthunger zu bekämpfen.

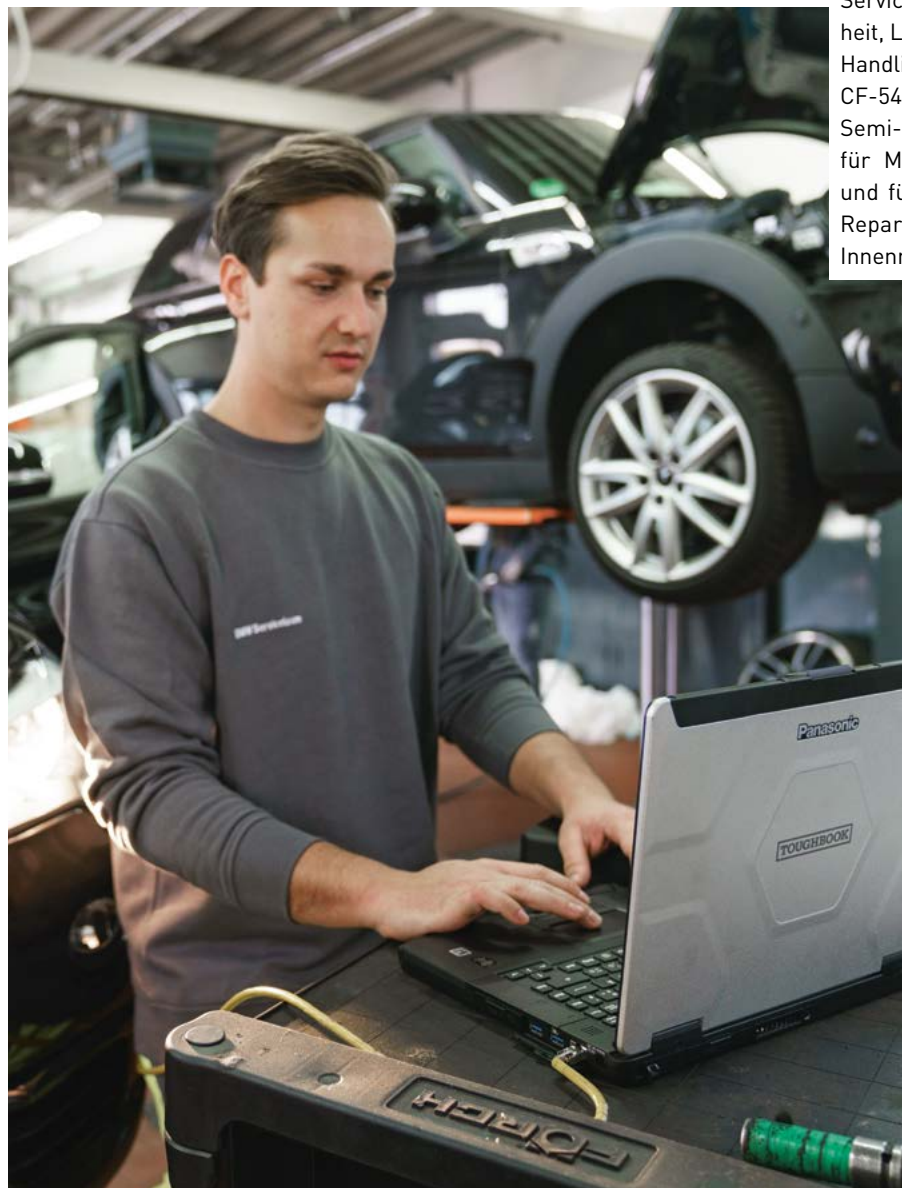
SURFEN



TOUGHE TOOLS.

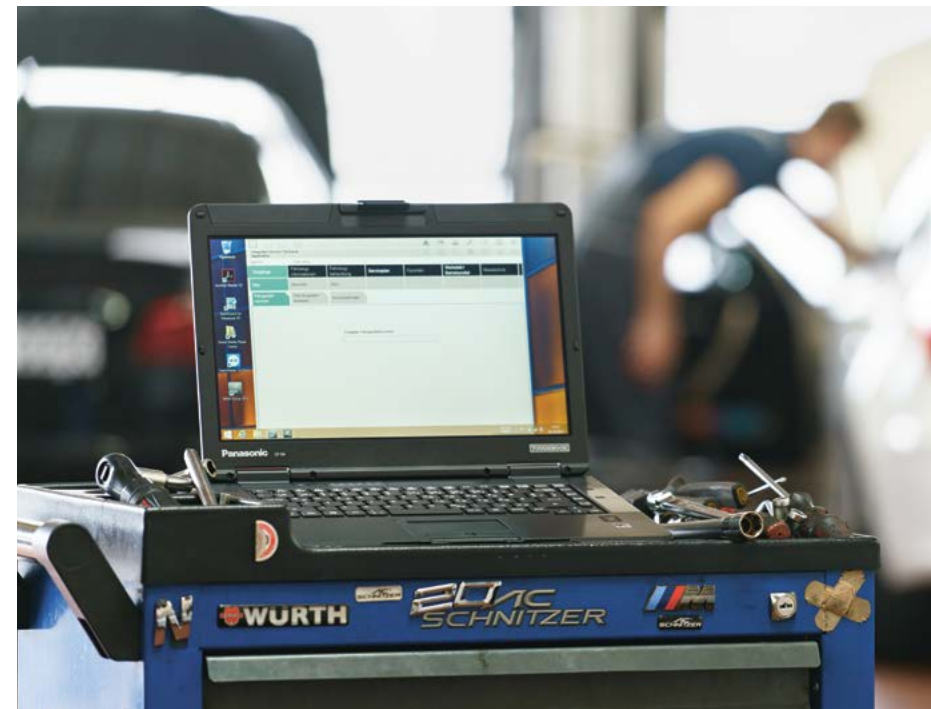


Computertechnik ist heute in Automobilwerkstätten so wichtig wie Hebebühne, Schraubenschlüssel und der geschulte Blick des Experten. Servicetechniker nutzen zu Diagnose und Programmierung von Fahrzeugen spezielle Software – in Vertragswerkstätten der BMW Group ist es ein vom Automobilhersteller selbst entwickeltes Werkstattssystem. Die perfekt damit harmonisierende Hardware stammt von Panasonic. Geliefert wird sie von Bechtle – ganz gleich, ob in Baden-Württemberg, Bangladesch oder auf Barbados.



WELTWEIT SETZEN Vertragswerkstätten der BMW Group das zentrale Werkstattssystem des Münchner Konzerns ein, um die Serviceprozesse für ihre Kunden optimal zu gestalten. Die Software und die Arbeitsumgebung stellen dabei spezifische Anforderungen an das verwendete Endgerät. „Das ist ein klassischer Fall für die Etablierung eines übergreifenden Hardwarestandards“, sagt Fabian Müller, Key Account Manager Global Accounts im Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld. „Erprobte Technik für einen klar definierten Einsatzzweck ermöglicht die reibungslose Inbetriebnahme, einen zuverlässigen Betrieb und darüber hinaus einheitliche Servicekonzepte.“ Aufgrund der Robustheit, Leistungsstärke sowie des einfachen Handlings fiel die Wahl auf das Toughbook CF-54 von Panasonic. Das Notebook der Semi-Ruggedized-Klasse wurde speziell für Mitarbeiter der Automobilindustrie und für Servicetechniker entwickelt, die Reparaturen und Wartungsarbeiten in Innenräumen durchführen.

Erprobte Technik für einen klar definierten Einsatzzweck ermöglicht die reibungslose Inbetriebnahme, einen zuverlässigen Betrieb und darüber hinaus einheitliche Servicekonzepte.



Bechtle versendet die Notebooks vorkonfiguriert und in jeweils regionalspezifischer Standardausstattung, sodass die Kunden vor Ort umgehend das Werkstattssystem aufspielen und mit der Arbeit starten können.

Aus Ostwestfalen in die ganze Welt.

Als Partner von Panasonic realisiert das Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld die Lieferung der Toughbooks an BMW Group Vertragswerkstätten in bis zu 170 Ländern weltweit. Hinzu kommt das Angebot der passenden Zubehörprodukte wie Dockingstation und Kensingtonschloss. Hierfür richtete Bechtle gemeinsam mit dem globalen Partner ACSL einen Webshop ein, über den die Werkstätten die gewünschten Produkte bestellen können. Außerdem bietet Bechtle über eine Telefonhotline schnell Auskunft bei sämtlichen Fragen zum Beschaffungsprozess. „Wir realisieren damit die Idee des One-Stop-Anbieters für die Werkstatthardware und stehen den Kunden digital wie persönlich zur Seite“, erläutert Account Manager Fabian Müller, der das globale Projekt von Anfang an begleitet.

Support auf hohem Level.

Auch nach dem Kauf gewährleistet ein ausgeklügeltes Servicekonzept eine Rundum-Betreuung der Werkstätten. Der Servicedesk von Bechtle unterstützt die Kunden als erste Anlaufstelle bei Fragen zum Gerät und bei der Meldung von Reparaturfällen. Dabei übernimmt Panasonic den nachfolgenden Support für Kunden aus der Europäischen Union, das Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld kümmert sich um die Serviceabwicklung für Vertragswerkstätten in allen Drittländern. Dazu gehört auch ein Pick-up & Return Service. Das bedeu-

tet, Bechtle lässt ein beanstandetes Toughbook beim Endkunden abholen, koordiniert die Reparatur und sendet die Hardware anschließend zurück an seinen Bestimmungsort. Optional wird sofort ein Ersatzgerät bereitgestellt, was die Ausfalldauer beim Kunden auf ein Minimum reduziert. Für sämtliche Liefer- und Supportprozesse gelten feste Service Level Agreements. „Mit unserer auf globale Rollouts spezialisierten Infrastruktur im Systemhaus sind wir dafür bestens gerüstet. Wir konnten die Prozesse schnell und in der geforderten Qualität etablieren. Dazu kommt noch die persönliche Seite: Es macht große Freude, Kunden aus aller Welt betreuen zu dürfen“, sagt Fabian Müller.

Lösung überzeugt.

Bereits im ersten Jahr nach dem Projektlaunch wurden mehrere Tausend Toughbooks verschickt, „sehr viele in EU-Länder, aber auch nach Asien, Nord- und Südamerika oder sehr kleine Staaten wie Trinidad und Tobago“, erzählt Projektmanager Fabian Müller. Mittlerweile stehen Kunden aus mehr als 100 Ländern auf der Bestellerliste. Bechtle versendet die Notebooks vorkonfiguriert und in jeweils regionalspezifischer Standardausstattung, sodass die Kunden vor Ort umgehend das Werkstattssystem aufspielen und mit der Arbeit starten können. Im betriebsamen Werkstattalltag zeichnet sich das leichte Toughbook CF-54 besonders durch den Stoß- und Erschütterungsschutz, die spritzwasserbeständige Tastatur und den touchfähigen Bildschirm aus. Fabian Müller: „Zudem überzeugt es bei den klassischen Features wie Akkulaufzeit und Rechenleistung und erweist sich damit als perfekter Allrounder.“



Ihr Ansprechpartner

Fabian Müller

Key Account Manager Global Accounts,
Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld,
fabian.mueller@bechtle.com

Ajay Arithoppah, 24

Head of Cloud Services,
Bechtle direct UK,
Chippenham/Wiltshire

Fußball ist Ajay Arithoppahs große Leidenschaft, sein Herz schlägt für den FC Liverpool. Montag-abends spielt er mit seinen Bechtle Kollegen Fußball, zweimal wöchentlich trainiert er zusätzlich im örtlichen Verein und steht mit der Mannschaft samstags auf dem Platz. Sein Hobby hat ihn – neben dem Job – bis nach Neckarsulm geführt: zum Bechtle Soccer Cup. Sport ist für Ajay Arithoppah ein wichtiger Ausgleich zur Arbeit und so steht außerdem noch das Fitness-Studio auf seinem Freizeitprogramm. „Ich schaue abends aber auch gern mal zum Relaxen einen Film gemeinsam mit meiner Frau“, sagt Ajay Arithoppah. Während des Studiums der Ökonomie an der Universität von Bournemouth sammelte Ajay Arithoppah zunächst bei Symantec im Rahmen eines Praxisjahrs erste berufliche Erfahrungen. Im Anschluss an die akademische Ausbildung zog es ihn vor etwas mehr als zwei Jahren als Softwarespezialist zurück in seine Heimatstadt Chippenham im Südwesten Englands und damit zu Bechtle. „Ich mag meine Heimat und fühle mich hier wohl, nach London zum Beispiel hat es mich nie gezogen“, sagt Ajay Arithoppah. In kurzer Zeit stieg er zum Leiter Cloud Services auf und fühlt sich bei „bechtle“, wie die Engländer sagen, pudelwohl. Früh Verantwortung übernehmen, anspruchsvolle Aufgaben, ein super Team und die gute Work-Life-Balance gefallen ihm an Bechtle direct UK besonders gut. Gab es bisher ein Ereignis, das besonders herausragte? „Ja“, sagt er strahlend und denkt dabei gleich an drei Gänsehautmomente: Im Jahr 2015 verlieh ihm Bechtle direct UK den internen Award „Newcomer of the Year“ und 2016 den Preis „Best Contribution to Bechtle“. Das Highlight war aber eindeutig die Verleihung des Wiltshire Business Awards, den Bechtle direct UK in den Kategorien mittelständisches Unternehmen sowie Mitarbeiter- und Kundenbetreuung 2017 erhielt. In Vertretung aller britischen Bechtle Mitarbeiter durfte er diesen wichtigen Preis auf der Bühne entgegennehmen. In die Zukunft blickt Ajay Arithoppah mit Spannung und Freude. Die Veränderungen in der IT-Branche und die hohe Nachfrage im Bereich Cloud Computing verändern auch sein Arbeitsfeld. Seit gut einem halben Jahr arbeitet der Brite eng mit Erwin van Sleuwen und weiteren Kollegen an einer europaweiten Softwarestrategie für Bechtle. Ihre Vision: die führende Marktposition von Bechtle auch im Bereich Softwarelösungen und Services zu realisieren. Auch privat blibt es spannend, denn Ajay Arithoppah wird bald Papa.

Ajays Vision ist, mit Bechtle
im Bereich Softwarelösungen &
Services europaweit an die
Spitze zu kommen.



Erwin sagt bescheiden:
„Ich mache meinen Job.“



Erwin van Sleuwen, 28

Teamleiter Einkauf Software,
Bechtle Logistik & Service,
Neckarsulm

Spontane Entscheidung, nachhaltige Wirkung. Erwin van Sleuwen war bereits mit dem Studium Wirtschaftsingenieurwesen, Fachrichtung Transport und Logistik an der Hochschule NHTV in Breda/Niederlande fertig und sammelte erste Berufserfahrung, als seine Frau ihn fragte, ob er mit nach Deutschland kommen wolle. Sie hatte ein Semester später mit dem Studium begonnen und wollte ihre Abschlussarbeit am Fraunhofer Zentrum in Stuttgart schreiben. Statt sechs Monate lang am Wochenende die weite Strecke zu pendeln ein halbes Jahr in Deutschland zu arbeiten, warum nicht? Dachte sich der Niederländer – das war vor vier Jahren. Leider hatte er in der Schule Französisch gelernt und nicht Deutsch, die Aussichten auf eine interessante Stelle schienen aufgrund der mangelnden Sprachkenntnisse nicht rosig. „Wichtig war mir, die Sprache zu lernen, Auslandserfahrung zu sammeln und Geld zu verdienen, ich hätte jede Art von Arbeit angenommen“, sagt Erwin van Sleuwen rückblickend. Kurz vor dem Umzug entdeckte er dann doch eine interessante Stellenausschreibung: Comsoft Niederlande suchte einen Mitarbeiter für den Einkauf in Neckarsulm, Niederländischkenntnisse von Vorteil. Bingo, das war’s. Kurzerhand bewarb er sich und meisterte das Vorstellungsgespräch. Die Chemie stimmte auf Anhieb. Drei Tage später zog Erwin van Sleuwen nach Ludwigsburg, nach weiteren drei Tagen startete er bei Bechtle. Aus den ursprünglich geplanten sechs Monaten wurden inzwischen 56, Tendenz steigend. Auch seine Frau hat beruflich im Ländle Fuß gefasst. Im internationalen Umfeld der Abteilung Europalogistik war die Verständigung in Englisch zu Beginn kein Problem, Deutsch lernte er nebenbei, für den Feinschliff besuchte er berufsbegleitend einen Sprachkurs. Danach stieg Erwin van Sleuwen die Karriereleiter zügig nach oben: 2014 wurde er Koordinator des Software-Teams bei Bechtle Logistik & Service, 2015 nahm er an JuMP (Junior Management Program), dem Nachwuchsführungskräfte-Programm von Bechtle, teil. Seit 2016 bekleidet er die Position des Teamleiters Softwareeinkauf für die Bechtle Gruppe. Sein Erfolgsrezept? „Ich mache meinen Job“, sagt er bescheiden. Abends oder am Wochenende zieht es Erwin van Sleuwen in den Kraftraum, diesen sportlichen Ausgleich braucht der Niederländer. Im Sommer schwimmt und radelt er zusätzlich. Und er ist auf den Geschmack gekommen: auf deutsches Bier und Feste wie den Wasen in Stuttgart. Neben der beruflichen Liebe zu Software und dem Hang zum Sport haben die beiden Kollegen aus Chippenham und Neckarsulm noch etwas gemeinsam: Auch im Hause van Sleuwen hat sich Nachwuchs angekündigt.

BECHTLE IN ZAHLEN. MENSCHEN BEI BECHTLE.

8.199

MITARBEITER

6.370

MITARBEITER
im Inland

1.829

MITARBEITER
im Ausland

6.721

MITARBEITER
im Segment IT-Systemhaus &
Managed Services.

5.844 & 877
im Inland im Ausland

1.478

MITARBEITER IM SEGMENT IT-E-COMMERCE
526 im Inland und 952 im Ausland.

102

Geschäftsführer und
Verantwortliche
in geschäftsführender
Position.

377

MÄNNER
IN FÜHRUNGS-
POSITIONEN

56

FRAUEN
IN FÜHRUNGS-
POSITIONEN

1

MITARBEITER
NAMENS
BECHTLE

192

PRODUKTMANAGER

100

LOGISTIK-
MITARBEITER

12 7

AUFSICHTS-
RÄTE,
DAVON
4 FRAUEN.

BEREICHSVORSTÄNDE

FRAUENANTEIL:

26,6%

117

MITARBEITER
SIND IN
ELTERNZEIT.

3
VORSTÄNDE

559

junge Menschen in
Ausbildung (über 170
neue Azubis zum Ausbil-
dungsstart 2017); davon:
470 im Segment IT-
Systemhaus & Managed
Services und 89 im
Segment IT-E-Commerce.

493

AZUBIS UND
STUDIERENDE
im Inland

066

AZUBIS UND
STUDIERENDE
im Ausland

260
TECHNISCHE
AZUBIS

41
TECHNISCHE
STUDENTEN

211
KAUF-
MÄNNISCHE
AZUBIS

47
KAUF-
MÄNNISCHE
STUDENTEN

16 AZUBIBOTSCHAFTER
AZUBITS

Mit 283 Mitarbeitern
größter Systemhaus-
standort: Bonn, ge-
folgt von Neckarsulm
mit 266 Mitarbeitern.

Die durch-
schnittliche
Betriebs-
zugehörigkeit
liegt bei

6

Jahren.

MENSCHEN AUS
RUND



NATIONEN
MACHEN AUS BECHTLE
EIN VIELFÄLTIGES
UNTERNEHMEN.

3.710

TEILNEHMER
AN 293 BECHTLE
AKADEMIE
VERANSTALTUNGEN.

Durchschnittsalter
der Bechtle Mit-
arbeiter: 38 Jahre –
die mit 2.512 Men-
schen größte Gruppe
bilden die 30- bis
39-Jährigen.

410

BECHTLE ONSITE-MITARBEITER
HABEN IHREN ARBEITSPLATZ
DAUERHAFT BEI KUNDEN.

4.457

Menschen folgen uns
auf Facebook.

2.842

FOLLOWER AUF
Twitter.

5.725

MENSCHEN FOLGEN
UNS AUF Xing.

5.896

FOLGEN BECHTLE AUF
LinkedIn.

Haben Sie auch
Lust, sich mit uns
zu vernetzen?

ECHTE DATEN.

Sie entstand Anfang der 90er-Jahre: die Idee vom Internet der Dinge. Heute ist das einstige Szenario Realität. Einer der Grundbausteine ist die RFID-Technologie. Sie kann beliebige Objekte – von einfachen Alltagsgegenständen bis hin zu Lebewesen – mit der digitalen Welt verbinden und so ungeahnte Möglichkeiten eröffnen. Dazu tragen auch die Produkte des Weltmarktführers SMARTRAC Technology bei. Transparenz und ein Höchstmaß an Sicherheit spielen für das Unternehmen auch bei der eigenen IT eine zentrale Rolle, wie etwa bei der E-Mail-Verschlüsselung. Dafür sorgt Bechtle mit einer bisher einzigartigen Lösung.



Im Bereich RFID-Technologie ist SMARTRAC weltweit führend. Das Unternehmen mit Sitz in Amsterdam produziert nicht nur Mikrochips, die wir auf der Kreditkarte oder in neuer Kleidung finden, sondern entwickelt Lösungen, um reale Gegenstände mit der digitalen Welt zu verbinden. Das ermöglicht die Identifizierung, Authentifizierung und Lokalisierung von Objekten. Zu den zahlreichen Einsatzmöglichkeiten von RFID-Technologie zählen automatische Bezahlssysteme und kontaktlose Bezahlverfahren, Produktidentifikation und Logistik, Medienverwaltung, Medizin, Einzelhandel und Fertigung. Weitere Anwendungsbereiche sind die Grenzsicherung, Zugangskontrollen und Tierkennzeichnung sowie der Automobilbereich und der öffentliche Nahverkehr. Weltweit arbeiten gut 1.200 Mitarbeiter bei SMARTRAC in Forschung, Entwicklung und Produktion und verwandeln mit ihren Lösungen Gegenstände aller Art in eines der wertvollsten Güter unserer Zeit: Daten.

Transparenz braucht Sicherheit.

Wer heutzutage von Daten spricht, weiß, dass er sensibles Gebiet betritt. Mit dem Wert digitaler Informationen steigt auch ihr Schutzbedarf. Das beginnt schon am Anfang der Verarbeitungskette – und hat für SMARTRAC damit hohe Relevanz. Das notwendige Grundgerüst der IT unterscheidet sich dabei nicht von anderen Kunden: SMARTRAC legt Wert auf sichere, hochverfügbare Systeme und Dienste, die stets dem aktuellsten Stand der Technik entsprechen. Dabei spielt das Thema E-Mail-Verschlüsselung eine entscheidende Rolle. Denn wer sich im Kern damit beschäftigt, digitale und echte Welt zusammenzuführen, will sich bei der Echtheit von E-Mails nicht nur auf sein Bauchgefühl verlassen. „Sichere Kommunikation war bei SMARTRAC schon vorher wichtig, kostete die Anwender aber viel Zeit und Geduld. Die Verschlüsselung der E-Mails wurde



früher partiell und dezentral mithilfe frei verfügbarer PGP-Software direkt auf dem Client realisiert“, erklärt Andreas Müller, Projektmanager aus dem Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart. „Es gab keine zentrale Steuerung. Stattdessen mussten zuerst Zertifikate ausgetauscht und verifiziert werden. Ein unglaublich hoher Zeitaufwand – allein in Bezug auf das Handling von Tickets bei den zahlreichen Fragen der Endanwender.“

„Der Transfer von Daten ist unsere Welt. Die professionelle Absicherung unserer eigenen Kommunikation macht uns für unsere Kunden daher zu einem noch verlässlicheren Partner.“

Sidnei Moreira,
Senior Manager Corporate IT Infrastructure, SMARTRAC

Einzigartig gute Lösung.

Zusammen mit dem Partner Zertificon entwarf Bechtle eine Lösung für das Problem – und die ist nicht nur maßgeschneidert, sondern bisher tatsächlich einzigartig. „Unser Ziel war die Zentralisierung der E-Mail-Verschlüsselung unter Verwendung von SMIME. Und zwar nicht nur für die interne Kommunikation, sondern auch für den externen Kontakt zu Kunden und Partnern“, erklärt Sidnei Moreira, Senior Manager Corporate IT Infrastructure, SMARTRAC Technology GmbH. „Dabei waren uns nach außen hin leicht zu verifizierende, öffentliche Zertifikate und ein verbessertes Zertifikatsmanagement besonders wichtig.“ Das umfasst den Zertifikatsaustausch, die Speicherung und Sperrung. Die neue End-to-End-Verschlüsselung passt sich ganz den Anforderungen des Kunden an: weniger interner Zeitaufwand und eine einfache Handhabung für die Endanwender. „Ein echtes Alleinstellungsmerkmal der Lösung ist aber die Tatsache, dass die Nutzer ihre E-Mails unabhängig vom Gerät verschlüsselt versenden können. Was normalerweise nur vom Desktop-PC oder Notebook innerhalb des Unternehmens funktioniert, ist bei SMARTRAC nun auch über Tablet oder Smartphone möglich – und zwar ortsunabhängig“, erklärt Andreas Müller. Darüber hinaus können sogar externe Partner über ein Webportal verschlüsselte E-Mails versenden und empfangen. Andreas Heinrich vom Bechtle Competence Center Internet Security & Services im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm kennt die technischen Details: „Das System ermöglicht bei dieser Lösung eine

End-to-End-Verschlüsselung und erweitert so die Funktionen eines reinen Encryption Gateways. Inzwischen ist es sogar möglich, bei der Umverschlüsselung eine Ausleitung und Überprüfung der Nachrichteninhalte vorzunehmen und die E-Mails anschließend wieder verschlüsselt den Anwendern zuzustellen.“

Verlässlicher Partner.

Das Resultat: eine abgesicherte, transparente und kontrollierte E-Mail-Verschlüsselung. Sie ermöglicht es, sowohl intern als auch nach außen sicher zu kommunizieren – und zwar von jedem Gerät, das E-Mails versenden und empfangen kann. Zusätzliche Funktionen konnten durch die gute Zusammenarbeit zwischen Bechtle, Zertificon und SMARTRAC noch während des laufenden Projekts in die Lösung integriert werden. „Zu den positiven Effekten gehört auch der deutlich gesunkene Arbeitsaufwand, der früher durch Anwenderfragen und zahlreiche lokale Lösungen entstand. Nun werden die Zertifikate einfach automatisiert und zentral gesteuert ausgerollt, sodass mit wenig Aufwand und auf jedem Client eine voll integrierte E-Mail-Verschlüsselung möglich ist“, erklärt Andreas Müller. „Wir sind von der Lösung absolut überzeugt. Neben Funktionsumfang, Kosten und Qualität begeisterte uns das eingespielte Team bei Bechtle, das vor und während des Projekts mit hohem Fachwissen punktete“, sagt Sidnei Moreira. „Der Transfer von Daten ist unsere Welt. Die professionelle Absicherung unserer eigenen Kommunikation macht uns für unsere Kunden daher zu einem noch verlässlicheren Partner.“



Ihr Ansprechpartner

Andreas Müller

Projektmanager,
Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart,
andreas.mueller@bechtle.com

MARKTPLATZ DER VIELEN DINGE.

Wie weit kann man Beschaffung digitalisieren? Procurement-Plattformen überbrücken Grenzen und verbinden unzählige Akteure zu einem Netzwerk. Das lohnt sich vor allem für große Unternehmen, die so über ein einziges Tool Zugriff auf fast alles haben, was der Markt hergibt – vom Kugelschreiber über Rohstoffe bis hin zum Notebook samt Service. Ein Weg, der nicht nur die Beschaffung zentralisiert, sondern alle verfügbaren Ressourcen komfortabel abbildet und zugleich ins unternehmenseigene ERP voll integriert ist.

GERADE IN DER PRODUKTION, aber auch in vielen anderen Branchen sorgen digitale Marktplätze für wichtige Veränderungen. Sie verbinden verschiedenste Akteure einfach, direkt und transparent. Bei der Etablierung digitaler und vernetzter Geschäftsprozesse bilden Beschaffungsplattformen eine zentrale Schnittstelle und wandeln so bestehende Kunden-Anbieter-Konstellationen. Nicht zuletzt ermöglichen sie die Erschließung neuer Geschäftsmodelle. Mit mehr als 2,5 Millionen verbundenen Unternehmen ist SAP Ariba der größte Marktplatz für Güter aller Art. 1996 in den USA gegründet, gehört Ariba seit 2012 zu SAP und versteht sich inzwischen vor allem als Cloud-Dienstleister, der Angebot und Nachfrage technisch zusammenbringt.

Kompetenz, die verbindet: Bechtle ist regelmäßig Referenz- und Vortragspartner bei internationalen Veranstaltungen von SAP Ariba. **Martin Meyer**, Head of E-Procurement bei Bechtle, auf der „Ariba Live“ in Barcelona.



„Als wichtiger und großer Partner im Bereich der IT-Beschaffung spielt Bechtle für uns deutschland- und europaweit eine tragende Rolle innerhalb des Ariba-Netzwerks.“

Christian Schmidt, Key Account Manager bei SAP Ariba.

Pioniere des E-Procurements.

Den Wert, den zentralisierte und an alle Systeme angeschlossene Beschaffung für viele Unternehmen hat, erkannte Bechtle bereits vor annähernd 20 Jahren. Europaweit nutzen über 50 Prozent der Bechtle Kunden das maßgeschneiderte IT-Beschaffungsportal bios®. „Unsere hauseigene Procurement-Plattform ist schon seit 1998 erfolgreich im Einsatz –

damit gehören wir im E-Commerce zu den Pionieren. Der Mensch als operativer Beschaffer stand und steht bei allen Weiterentwicklungen im Fokus. Oberste Priorität hat die nahtlose Integration von bios® in die definierten Prozesse unserer Kunden,“ erklärt Martin Meyer, Head of E-Procurement bei Bechtle. Bereits seit 2001 arbeitet Bechtle zudem eng mit SAP Ariba zusammen, mittlerweile in 14 europäischen Ländern. Über 230.000 Transaktionen werden jährlich abgewickelt. Bestehende und neue Kunden können ihr persönliches bios®-Portal mit dem Marktplatz von SAP verbinden und die IT-Beschaffung so bequem in Ariba integrieren. Dadurch lassen sich auch individuelle Preise und Rahmenverträge tagesaktuell abbilden. „Als wichtiger und großer Partner im Bereich der IT-Beschaffung spielt Bechtle für uns deutschland- und europaweit eine tragende Rolle innerhalb des Ariba-Netzwerks. Das zeigt sich unter anderem darin, dass Bechtle seit 16 Jahren ein enger Partner ist und kontinuierlich zur Verbesserung unserer Prozesse beiträgt. So wirkt Bechtle auch immer wieder in Pilotprojekten mit, wie aktuell zum Beispiel bei Spot Buy“, betont Christian Schmidt, Key Account Manager bei SAP Ariba.

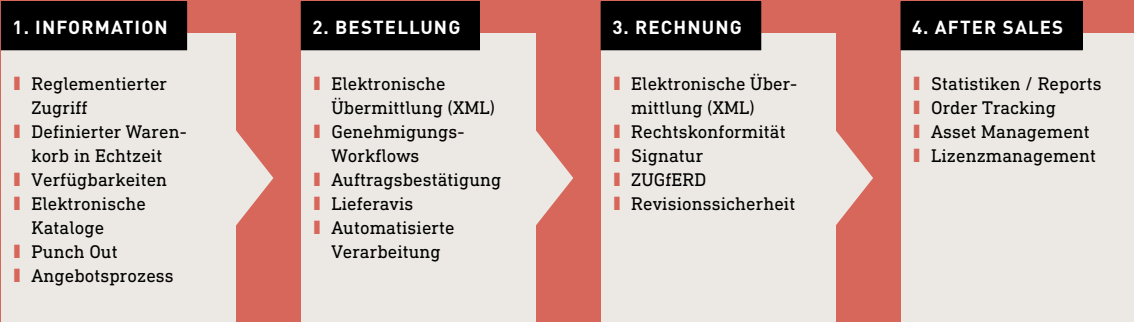
Der mit Abstand größte Marktplatz für digitale Beschaffung ist SAP Ariba. Darüber hinaus arbeitet Bechtle aber auch mit über 20 weiteren Anbietern erfolgreich zusammen.

Darunter sind: coupa.com, wallmedien.de, meplato.de, mercateo.com, simplsystem.de

Ihr Ansprechpartner

Martin Meyer

Head of E-Procurement, Bechtle E-Commerce, Holding AG, martin.meyer@bechtle.com



WAS IST EIN PROCUREMENT-PORTAL? Mit einem Procurement-Portal können vor allem große Unternehmen ihren Kaufabwicklungsprozess digital abbilden und die Anzahl von Freitext-Bestellungen deutlich reduzieren. Zur vollen Prozessoptimierung lässt sich der aufwendige Rechnungsprozess per XML-Datentransfer abwickeln. Ist die Marktplatzlösung nahtlos ins bestehende ERP integriert, maximiert das Geschwindigkeit, Leistung, Reichweite und Benutzerfreundlichkeit.

Beschaffungsportale ermöglichen es zudem, nationale und internationale Compliance-Anforderungen sicher zu erfüllen und die Anzahl der Lieferanten zu konsolidieren. Unternehmen können über die Plattform Rahmenverträge und -vereinbarungen unternehmensweit optimal ausnutzen sowie IT-Bestände, Lizenzen und deren Lifecycle automatisiert verwalten. Kurz: IT-Beschaffungsprozesse werden bei voller Kontrolle verschlankt, beschleunigt und standardisiert.

EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)

NEUES KAPITEL IM DATEN- SCHUTZ.

Ende Mai 2018 läuft die Übergangsfrist für die Europäische Datenschutz-Grundverordnung ab. Unternehmen, die die Anforderungen der neuen Regelung nicht erfüllen, müssen ab diesem Zeitpunkt mit Strafen rechnen. Für den Datenschutzspezialisten Heiner Golombek ein vermeidbares Szenario – auch wenn nur noch wenige Monate bleiben, um mögliche Lücken in der Umsetzung zu schließen.

Seit Mai 2016 ist die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft und gilt ab 25. Mai 2018 verbindlich. Wer betrifft die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)? „Jedes Unternehmen, das Kundendaten speichert und verarbeitet –, es reichen schon Name oder E-Mail-Adresse –, ist von der neuen Verordnung betroffen“, sagt Heiner Golombek, Leiter des Competence Centers Datenschutz und Datensicherheit im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. Unternehmen und Organisationen müssen nachweisen, dass sie personenbezogene Daten – etwa von Kunden, Patienten, Versicherten oder Bürgern – nach neuesten Standards zur Datensicherheit rechtskonform verarbeiten.

Verschärfte Haftung.

Während früher wichtige Daten im Safe lagerten, werden heute auf Knopfdruck riesige Datenmengen ausgetauscht. Gehen Daten bei einem Hackerangriff verloren, drohen drastische Bußgelder von 4 Prozent des weltweiten Umsatzes – bis zu 20 Millionen Euro. Die Verschärfung des Haftungsrahmens ist, neben vielen neuen Pflichten, eine wesentliche Änderung der neuen Regelung. Trotzdem zögern immer noch Unternehmen bei der Umsetzung. Für Heiner Golombek liegt das am Aufwand, an fehlenden Ressourcen und einer großen Rechtsunsicherheit. Sein Rat: „Wer sich Hilfe von Datenschutzprofis holt, kann sich darauf verlassen, dass auch wirklich alle Prozesse beleuchtet, überprüft und gegebenenfalls datenschutzkonform angepasst werden. Ein externer Datenschutzbeauftragter kann darüber hinaus als Mittler fungieren, der die Belegschaft überzeugt, dass die Sicherheitsmaßnahmen dringend eingeführt und umgesetzt werden müssen.“

DIE NEUE DATENSCHUTZ-GRUNDVERORDNUNG. Unbemerkter Know-how- und Datendiebstahl kann für Unternehmen oder Organisationen ernsthaft bedrohend sein. Die EU ahndet mit der DSGVO den Verlust von personenbezogenen Daten ab Ende Mai 2018 deutlich schärfer – mit Bußgeldern von bis zu 20 Millionen Euro.

„Wer sich Hilfe von Datenschutzprofis holt, kann sich darauf verlassen, dass auch wirklich alle Prozesse beleuchtet, überprüft und gegebenenfalls datenschutzkonform angepasst werden.“

Zertifikat statt Bußgeld.

Bechtle bietet spezielle Angebote für die Umsetzung der DSGVO an. Dazu zählen Analysen der Schwachstellen, die Bewertung von Sicherheitsvorfällen oder die Überprüfung der Datenschutz-Policy bis hin zur Vergabe eines Datenschutzsiegels, das organisatorische und technische Sicherheit bestätigt. „Unternehmen, die dem Markt signalisieren, dass sie Prozesse im Umgang mit personenbezogenen Daten überprüfen und darüber hinaus ganzheitliche IT-Sicherheitskonzepte installieren, sind dem Wettbewerb voraus. Audit und Gütesiegel machen dabei aus einem guten Datenschutzkonzept einen handfesten Vorteil. Gerade in Streitfällen wird die richtige Datenschutz-Dokumentation zukünftig eine wichtige Rolle spielen“, erklärt Heiner Golombek. Nach der Ist-Analyse arbeiten die Bechtle Spezialisten die Ergebnisse aus und präsentieren einen Maßnahmenkatalog, um Schwachstellen zu eliminieren.

Alle Zeichen auf Grün.

Sind die Anforderungen in einem Bereich erfüllt, gibt es grünes Licht. Gelb weist auf Themen hin, die der Kunde mittel- bis langfristig umsetzen muss. Und Rot signalisiert, dass es ein gravierendes Problem gibt, das sofort behoben werden muss, um die Bestimmungen der neuen DSGVO einhalten zu können. „Bei erfolgreicher Prüfung und Erfüllung aller datenschutzrechtlichen Maßnahmen erteilen und bestätigen wir die Konformität, auf Wunsch auch in Form eines Datenschutzsiegels. Geprüften Unternehmen geben wir damit ein unbürokratisches Instrument an die Hand, das sie im Wettbewerb um Kunden offensiv einsetzen können“, sagt Heiner Golombek.

DER 10-PUNKTE-PLAN ZUR DSGVO.

1. Entscheidung für die Anwendung eines qualifizierten Sicherheitsstandards (ISO 27001/ISMS-native oder IT-Grundschutz mit DSGVO).
2. Implementierung eines Datenschutz- und Sicherheitsmanagementsystems (ISMS).
3. Sicherstellung eines angemessenen Einsatzes personeller und fachlicher Ressourcen im Unternehmen.
4. Sensibilisierung und Schulung aller Mitarbeiter, die mit personenbezogenen Daten arbeiten.
5. Bestandsaufnahme der Datenverarbeitung und der Geschäftsprozesse.
6. Ermittlung des Schutzniveaus der Daten mit Risikoanalyse.
7. Festlegung und Umsetzung von Schutzmaßnahmen.
8. Erarbeitung eines Nachweises, dass Ihr Unternehmen datenschutzkonform arbeitet, inklusive Dokumentation der IT-Systeme und der Datenverarbeitungsvorgänge in einem Datenschutz- und Informationssicherheitskonzept.
9. Überprüfung und Kontrolle auf Einhaltung der Maßnahmen – oder optional:
10. Zertifizierung als förmlicher Nachweis der Einhaltung der DSGVO.



Ihr Ansprechpartner

Heiner Golombek

Leitung Bechtle Competence Center Datenschutz und Datensicherheit, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, heiner.golombek@bechtle.com

BON JOU R

AUS STRASSBURG.



01



02

- 01 Panoramablick vom Dach des Straßburger Münsters.
- 02 Das historische Viertel La Petite France gehört zum UNESCO Weltkulturerbe Grande-Île.
- 03 Moderne Architektur: Der Sitz des Europäischen Parlaments.



03

Gelegen im geschichtsträchtigen Elsass, geschmückt mit pittoreskem Fachwerk und bewundert für das beeindruckende Münster beweist die Stadt an Ill und Rhein, dass Wasser nicht trennt, sondern verbindet. An der deutsch-französischen Grenze schlägt Straßburg historisch wie wirtschaftlich eine Brücke – zwischen zwei Ländern in der Mitte Europas, die trotz aller Unterschiede eine bemerkenswerte Freundschaft verbindet. Ein besonderer Ort also, an dem auch Bechtle seit fast 18 Jahren zu Hause ist.

Als eine der Hauptstädte Europas ist Straßburg Sitz zahlreicher europäischer Einrichtungen wie Europarat, Europaparlament und Europäischer Gerichtshof für Menschenrechte. Gleich mehrere Hochschulen machen die Stadt darüber hinaus zu einem Zentrum für Bildung und Wissenschaft. Während die beeindruckende Altstadt vor allem während des berühmten Weihnachtsmarkts Besucher aus aller Welt anzieht, ist die Region in und um Straßburg auch wirtschaftlich hochinteressant für zahlreiche Unternehmen aus dem In- und Ausland. Im März 2000 gründete Bechtle hier eine eigene Handelsgesellschaft.

Über bechtle.fr haben französische Kunden in ihrer Landessprache Zugriff auf Zehntausende IT-Produkte aller etablierten Hersteller und auf maßgeschneiderte bios®-Portale zur Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse. Der Direktvertrieb am Telefon ist dennoch weiterhin sehr gefragt. Und das nicht nur wegen der stetig wachsenden Beratungskompetenz des Bechtle Teams, denn: Wenn Franzosen Geschäfte machen, muss neben der Leistung vor allem die Chemie stimmen.

IT mit Persönlichkeit.

„Unsere Geschichte und die starke regionale Verbundenheit sorgen in Frankreich dafür, dass Aufträge gern lokal vergeben werden – an den Nachbarn, den man gut kennt. Eine Struktur, die sich durch die zunehmende Globalisierung jedoch langsam auflöst“, erklärt Céline Schell, Leitung Marketing, Bechtle direct Frankreich. Die 90 Mitarbeiter in Straßburg wissen mit beiden Szenarien gut umzugehen – nicht zuletzt durch die Kombination aus landesspezifischem, persönlichem Vertrieb und der internationalen Kompetenz der Bechtle Gruppe. Ein Konzept, das Erfolg hat. Bechtle direct Frankreich zählt heute

zu den wichtigen Akteuren im französischen IT-Markt. Und hat es geschafft, sich durch ein einfaches Prinzip einen Namen zu machen: „Wir setzen nicht nur auf Digitalisierung, sondern auch auf ein gutes Miteinander“, betont Alain Baselga, Geschäftsführer, Bechtle direct Frankreich. „Diese zwischenmenschliche Seite des Geschäfts lassen unsere Mitbewerber oft außer Acht. Zugleich ist es eine Qualität, für die uns Kunden und Partner regelmäßig loben. Eine andere Art von ‚Business Intelligence‘ eben.“

Standort mit Wohlfühlfaktor.

Kein Wunder also, dass für Alain Baselga bei der Auswahl neuer Mitarbeiter Begeisterungsfähigkeit an oberster Stelle steht. Aktuell besteht das Team aus 43 Frauen und 47 Männern. Das ausgewogene Geschlechterverhältnis ist dabei keineswegs Zufall, sondern der Geschäftsführung äußerst wichtig. Damit die Gemeinschaft weiter ungehindert wachsen kann, wurde vor zwei Jahren durch den Bau eines weiteren Stockwerks mehr Platz geschaffen. So entstand in dem zehn Jahre alten Bürogebäude auch Raum für Projekte, die den Wohlfühlfaktor am Standort steigern. „Entspannungszonen unter freiem Himmel, attraktive Pausenbereiche mit Tischfußball, Flipper und Spielekonsolen sowie Meetingräume im Wohnzimmer-Stil fördern nicht nur das Miteinander, sondern helfen auch, die in Frankreich noch stärker verbreiteten Hierarchien abzubauen und traditionelle Codes zu brechen“, erklärt Alain Baselga. Hinzu kommt ein äußerst wandlungsfähiger Konferenzbereich, der für Kundenpräsentationen ebenso gut geeignet ist wie für Videodreh oder als Showroom. Das alles befindet sich nur 30 Kilometer vor den Toren des Stadtzentrums – und im Herzen Europas.



01



02



03

Unsere Geschichte und die starke regionale Verbundenheit sorgen in Frankreich dafür, dass Aufträge gern lokal vergeben werden – an den Nachbarn, den man gut kennt.

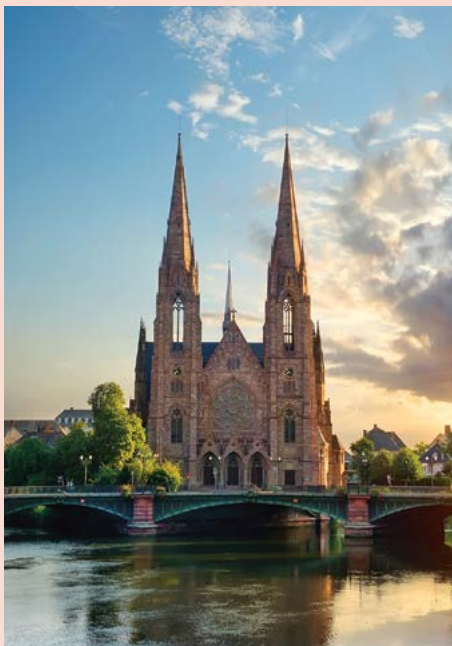
- 01 Der Europäische Gerichtshof für Menschenrechte.
- 02 Fachwerk prägt die gemütliche Altstadt.
- 03 Von Kehl nach Straßburg: Die Europabrücke verbindet Deutschland und Frankreich über den Rhein.
- 04 Idyll an den Kanälen der Ill: Winter in Straßburg.
- 05 Ponts-Couverts – die gedeckten Brücken sind ein Überbleibsel der Straßburger Stadtmauer aus dem 14. Jahrhundert.
- 06 Prächtige Lage an der Ill: die Paulskirche im deutschen Viertel.
- 07 Denkmal: Johannes Gutenberg erfand in Straßburg den modernen Buchdruck.



04



05



06



07



IM GESPRÄCH:

Alain Baselga,
Geschäftsführer,
Bechtle direct Frankreich

Welcher entscheidende Faktor prägt die Beziehung zum Kunden?

Alain Baselga: Zuhören! Mein ständiges Leitmotiv ist der Erhalt einer echten, zwischenmenschlichen Beziehung. Frauen und Männer, die wirklich miteinander reden, schaffen es auch, ein gemeinsames Projekt und die Argumente des anderen ganz und gar zu verstehen. So können wir selbst aus Hindernissen etwas Positives ziehen und in neue Stärken verwandeln.

Welche besonderen Herausforderungen bietet der französische Markt?

Frankreich ist ein großes Land und so spielen die einzelnen Regionen – mit all ihren kulturellen Besonderheiten – auch im Alltag eine wichtige Rolle. Geschäftlich bedeutet das, dass Aufträge oft lokal vergeben werden. Weil es leichter ist, einem Nachbarn sein Vertrauen zu schenken. Gleichzeitig gibt es in vielerlei Hinsicht eine starke Zentralisierung und Fokussierung auf Paris. Dabei gibt es auch außerhalb der Hauptstadt spannende Branchen – zum Beispiel die Luft- und Raumfahrtindustrie in Toulouse oder die Lebensmittelindustrie im Westen des Landes.

Was zeichnet das Team von Bechtle in Frankreich aus?

Bei uns arbeiten Menschen mit ganz unterschiedlichen Profilen zusammen. Das liegt daran, dass wir keine starren Einstellungskriterien haben. Jeder, der auf seine Art etwas zum Erfolg von Bechtle beitragen will und kann, hat eine Chance. Das fordert oft viel Management-Geschick. Es sorgt aber auch dafür, dass wir ein sehr lebendiges Team haben, das sich unaufhörlich weiterentwickelt und gut für jegliche Veränderungen gerüstet ist. Das ist wichtig, denn ich finde, dass die Entscheidungen, die wir heute für die Zukunft treffen, nicht in Stein gemeißelt sind. Wir können sie abändern oder rückgängig machen – und zwar nicht aus einer Laune heraus, sondern weil wir uns an unser Umfeld und die Veränderungen, die sich ergeben, anpassen. Diese Fähigkeit ist in unserem Team sehr stark ausgeprägt.

Haben Sie einen besonderen Bechtle Moment?

Einen? Unzählige! Was mich emotional jedoch wirklich bewegt, ist die Erkenntnis, dass wir auch in

„Wir setzen nicht nur auf Digitalisierung, sondern auch auf ein gutes Miteinander.“

schwierigen Zeiten, wie den Attentaten von Paris oder dem Tod einer jungen Kollegin, eng zusammenstanden und eine Einheit waren. Es berührt mich sehr zu sehen, dass Bechtle vor allem ein Team von Menschen ist, die sich gegenseitig unterstützen.

Was motiviert Sie?

Unsere Fähigkeit, eine wichtige Rolle in der IT-Branche zu spielen und einen großen Platz im Markt in Anspruch zu nehmen. In den 18 Jahren, die es uns in Frankreich bereits gibt, haben wir – bildlich gesprochen – die ersten beiden Stockwerke eines Wolkenkratzers errichtet. Alle weiteren Etagen und das, was damit einhergeht, muss noch erdacht, gebaut und für eine Zukunft in Bechtle Farben kreierte werden. Mich begeistert die Vorstellung, zum Ende meines Arbeitslebens eine Struktur zu hinterlassen, die nur darauf wartet, weiter Gestalt anzunehmen.



(v.l.n.r.) **Franck Gentzbittel**, Leitung Vertrieb; **Didier Hellburg**, Leitung Dienstleistungen; **Céline Schell**, Leitung Marketing; **Alain Baselga**, Geschäftsführer; **Clément Philipps**, Leitung Verwaltung und Finanzen; alle Bechtle direct Frankreich.



MEIN STRASSBURG.

Die Hauptstadt des Elsass hat viel mehr zu bieten als Flammkuchen und EU-Institutionen.

Céline Schell, Leitung Marketing bei Bechtle direct Frankreich, präsentiert persönliche Highlights und echte Geheimtipps – und macht Lust auf einen Kurztrip an die deutsch-französische Grenze.



01

SEHEN

Die historische Altstadt mit dem 142 Meter hohen Straßburger Münster ist ein Muss für jeden Besucher. **La Petite France** (Klein-Frankreich) lädt mit seinen engen Gassen, den Fachwerkhäusern aus dem 16. und 17. Jahrhundert und seinen Kanälen zu einem Stadtbummel ein. Die „Große Insel“ ist seit 1988 UNESCO-Weltkulturerbe.

Weinliebhaber sollten einen Abstecher in den 1395 gegründeten historischen **Weinkeller** der Straßburger Hospize machen. Dort können Sie den ältesten Weißwein der Welt im Fass aus dem Jahr 1472 sehen (aber nicht trinken). Falls Sie länger bleiben: Die 157 Kilometer lange Weinstraße schlängelt sich durch typische Dörfer der Region – ein Genuss für Augen und Gaumen.

In der Adventszeit ist der bekannte Straßburger **Weihnachtsmarkt**, den man im Elsässischen „Christkindelsmärik“ nennt, eine Reise wert. Auch die Dörfer in der Umgebung bieten dann zahlreiche Märkte, Veranstaltungen und Weihnachtsbeleuchtung – eine schöner als die andere.

SCHLEMMEN

Die elsässische Küche ist reichhaltig und herzlich. Zum Beispiel im Herzen Straßburgs bei **Chez Yvonne**. Hier haben 1995 bereits Jacques Chirac und Helmut Kohl zu Abend gegessen.

Im **Tire-bouchon** (Korkenzieher) herrscht Weinstubenatmosphäre und es gibt typische Gerichte wie Baeckeoffe oder Bibeleskäse.

Außerhalb des Zentrums, im größten Park Straßburgs, liegt **Le Buerehiesel**. Für Froschschengel-Liebhaber ist das der richtige Ort. Das Restaurant hat einen Michelin-Stern.

Flammkuchen genießt man am besten in den Dörfern außerhalb Straßburgs. Dabei gibt es so viele Flammkuchen-Arten wie Restaurants. Besonders gut schmeckt es im **Le Marronnier** in Stutzheim. Gut zu wissen: Häufig werden Flammkuchen nur abends serviert.

restaurant-chez-yvonne.net
letirebouchon.fr
buerehiesel.fr
restaurantlemarronnier.fr



02



03

SCHLUMMERN

Straßburg ist eine fußgängerfreundliche Stadt. Eine Unterkunft im Zentrum bietet sich an. Die Auswahl ist groß. Hier zwei besondere Tipps:

Nagelneu und spannend ist das

Designhotel Boma.

Das **Hotel Régent Petite France** liegt im Herzen von Straßburg und erfüllt auch gehobene Ansprüche.

boma-hotel.com
regent-petite-france.com



04

SHOPPING

Zur Auswahl stehen die große Shoppingmeile **Les Halles** oder die bekannten Kaufhäuser:

Feinschmecker und Genießer des französischen Käses kommen bei einem Abstecher in der **Maison lorho** auf ihre Kosten. Sie werden es nicht schaffen, diesen Laden ohne Einkauf zu verlassen!

placedeshalles.com/boutiques
printemps.com
galerielafayette.com
maison-lorho.fr



06

STAUNEN

Etwas frische Luft gefällig? Atmen Sie tief ein und fliegen Sie an einem Drahtseil über die Vogesen.

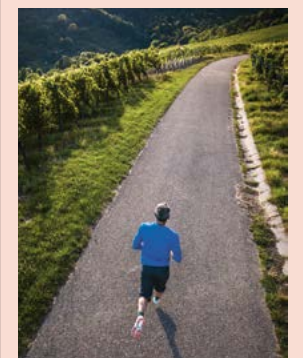
bol-d-air.fr

SPORTELN

Jeden Juni starten die ganz Durchtrainierten (und Mutigen) beim **Weinberg-Marathon**, der in Molsheim beginnt.

Im Winter lohnt sich die einstündige Fahrt in die Vogesen. Dort warten die Pisten in Bresse oder Gérardmer.

marathon-alsace.com
labresse.labellemontagne.com
gerardmer.net



07

SCHLÜRFEN

Aedaen Place ist eine versteckte Bar – aktuell ein absoluter Trend in Frankreich. Wenn Sie sie gefunden haben, können Sie dort einen Cocktail trinken, eine Pizza essen, ein Buch lesen ... Hier finden Sie Hinweise für die Suche (auf Französisch):

aedaen-place.com

Im Sommer sollten Sie sich keinesfalls ein Gläschen auf einem der Bistro-Boote am **Quai des pêcheurs** entgehen lassen. Ein weiterer renommierter Platz: der **Place du marché Gayot**, wenige Schritte vom Münster entfernt. Dort reiht sich eine Bar an die andere.

- 01 Besuchermagnet: Der Straßburger Weihnachtsmarkt.
- 02 Sterneküche für Feinschmecker im Le Buerehiesel.
- 03 Schlummern mit Stil im Designhotel Boma.
- 04 Französischer Käse.
- 05 Flammkuchen gibt es im Elsass in zahlreichen Variationen.
- 06 Hängepartie mit Ausblick im Bol d'air.
- 07 Anstrengend, aber schön: Der Lauf durch die Weinberge.

ARCHIVE DREAMING.

MITHILFE VON ALGORITHMEN DES
MASCHINELLEN LERNENS DURCHSUCHT UND
SORTIERT DER KÜNSTLER **REFIK ANADOL**
1,7 MILLIONEN DOKUMENTE.

Bilder © Refik Anadol

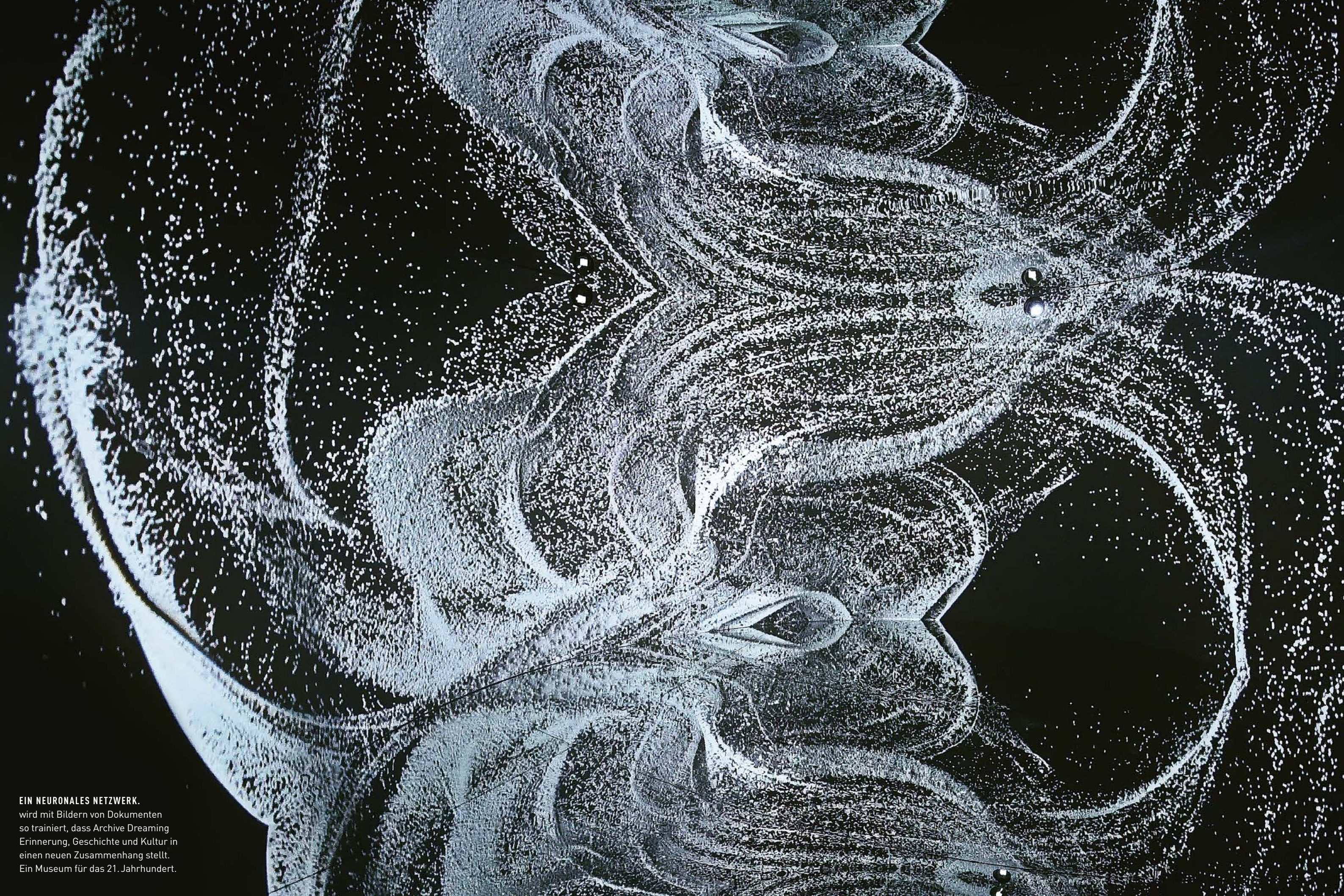


DER MEDIENKÜNSTLER **REFIK ANADOL**
VERARBEITETE 1,7 MILLIONEN
DOKUMENTE AUS DEM ARCHIV DES
SALT GALATA IN ISTANBUL.

Anhand eines Algorithmus für
maschinelles Lernen suchte er nach
Beziehungen, die die Dokumente
untereinander verbinden. Diese Inter-
aktionen der mehrdimensionalen
Daten übersetzte er wiederum in
eine umfassende Medieninstallation.
Archive Dreaming ist anwender-
gesteuert. Im Leerlauf „träumt“ die
Installation jedoch von unerwarteten
Zusammenhängen zwischen den
einzelnen Daten.



Weitere Einblicke
als Bewegtbild!



EIN NEURONALES NETZWERK.

wird mit Bildern von Dokumenten
so trainiert, dass Archive Dreaming
Erinnerung, Geschichte und Kultur in
einen neuen Zusammenhang stellt.
Ein Museum für das 21. Jahrhundert.

Bechtle bietet Backup als Cloud-Service.

Der neue Cloud-Dienst „Backup as a Service“ ermöglicht Kunden die sichere Auslagerung ihrer Backup-Daten in das Tier 3+ Rechenzentrum von Bechtle in Frankfurt am Main. Damit können komplexe und kostspielige Verfahren wie zum Beispiel Tape-Backups abgelöst werden. Mit dem Angebot startet Bechtle die Vermarktung selbst produzierter Dienste über das Multi-Cloud-Service-Portal www.bechtle-clouds.com.

Neben der einfachen Bestellung, Verbrauchsübersicht und Abrechnung über die zentrale Bechtle Clouds-Plattform bietet Backup as a Service (BaaS) verschiedene Optionen zur initialen Übertragung großer Datenmengen – dem sogenannten Seeding –, höchste Verfüg- und Skalierbarkeit, die Speicherung der Daten in Deutschland sowie ein attraktives Bezugsmodell. Die Daten können über den Branchenstandard S3, über NetApp AltaVault- und Veeam-Lösungen in die Bechtle Cloud in Frankfurt gesichert werden. Bechtle baut das Portfolio eigenproduzierter Business-Cloud-Services sowie von Public-Cloud-Diensten ausgewählter Partner fortlaufend aus.

Mehr unter bechtle-clouds.com

BELOS® – mehr Raum für Digitalisierung.

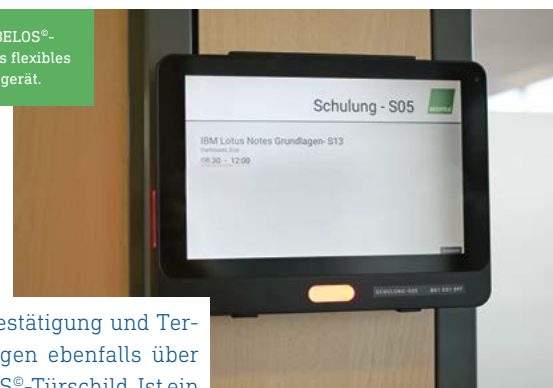
Digitale Türschilder und Digital-Signage-Stelen weisen seit September den Weg im Bechtle Schulungszentrum Neckarsulm. Integriert in die Veranstaltungsmanagement- und Raumverwaltungssoftware BELOS® buchen Mitarbeiter direkt aus ihrem Outlook-Kalender nicht nur Räume und Services, sondern können bis hin zur Displayanzeige am Türschild alle Arbeitsschritte digital abbilden. „Es gibt keine Medienbrüche mehr und die manuellen Aufgaben für den Antragsteller reduzieren sich enorm“, erklärt Sergej Schloß, Teamleiter Competence Center Business Collaboration, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

Kleines Display, große Wirkung.

Rote und grüne LEDs am Display zeigen bereits von Weitem, ob ein Raum verfügbar oder belegt ist. Ist ein Raum frei, so kann er direkt am digitalen Türschild oder via Outlook-Kalender für eine Spontanbesprechung gebucht werden – vorausgesetzt, die gewünschte Dauer überschneidet sich nicht mit einem bereits gebuch-

ten Termin. Antrittsbestätigung und Terminbeendigung erfolgen ebenfalls über das touchfähige BELOS®-Türschild. Ist ein Termin früher zu Ende? Dann gibt das Buchungssystem automatisch den Raum für andere frei – benötigte Zeit für Aufräum- und Bestuhlungsarbeiten rechnet BELOS® automatisch dazu. Via Stylesheets ist es für die Nutzer außerdem möglich, das Anzeigendesign individuell anzupassen. Die Touchdisplays können zudem durch Bluetooth Low Energy und NFC-Technologie auch als Beacons und für mobile Apps verwendet werden. In Verbindung mit einer Digital-Signage-Stele können Inhalte automatisch oder individuell durch BELOS® gesteuert werden – von der personalisierten Besucherbegrüßung über die Nutzung als Leitsystem bis hin zum Imagefilm.

Das touchfähige BELOS®-Türschild dient als flexibles Ein- und Ausgabegerät.



Ihr Ansprechpartner

Sergej Schloß

Teamleiter Competence Center Business Collaboration, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, sergej.schloss@bechtle.com



Rekordausbildungsjahrgang bei Bechtle.

Mit über 170 Auszubildenden starteten im September mehr junge Menschen ihre Karriere bei Bechtle als je zuvor. Insgesamt bildet Bechtle derzeit rund 540 Nachwuchskräfte in 15 kaufmännischen und technischen Berufen und Studiengängen aus. Am stärksten nachgefragt sind die Ausbildungsberufe Fachinformatiker/-in, Kauffrau/-mann im Groß- und Außenhandel und IT-Systemkauffrau/-mann. Unter den Studenten der dualen Hochschulen dominieren die Fachrichtungen Wirtschaftsinformatik und BWL Handel. Die technischen Ausbildungsberufe sind mit rund 250 Auszubildenden stärker vertreten als die kaufmännischen mit rund 200 Auszubildenden. Bei den dualen Studenten ist das Verhältnis ausgeglichen.

Bewerbungsprozess für 2018 läuft

Für 2018 bietet Bechtle wieder über 160 Ausbildungs- und Studienplätze an. Alle offenen Ausschreibungen und viele weitere Informationen zur Ausbildung und zum dualen Studium finden Interessenten auf bechtle-azubit.de. Schon dreimal erhielt Bechtle die Auszeichnung „Best Recruiter“ in Gold und war damit im Branchenvergleich jeweils auf Platz eins. Im Gesamtranking der 500 umsatz- und mitarbeiterstärksten Unternehmen in Deutschland belegte Bechtle zuletzt den zweiten Platz.

Ausgezeichnet: Fünf Partner, sechs Preise.

Commvault.

Der weltweit führende Anbieter von Backup, Recovery und Archivierung im Rechenzentrum und in der Cloud, hat das Bechtle IT-Systemhaus Österreich für seine besonderen Leistungen ausgezeichnet und zum „Partner of the Year“ gekürt. Commvault ehrte damit die starke und intensive Zusammenarbeit sowie die herausragende Leistung des österreichischen Standorts. Robert Öfferl, Leiter Enterprise Solutions, Bechtle IT-Systemhaus Österreich, nahm den Award von Christian Schiermeier, Commvault, entgegen. „Die Auszeichnung als Top-Partner im Markt unterstreicht die herausragende Zusammenarbeit zwischen Bechtle und Commvault. Wir freuen uns sehr, dass wir unseren Kunden im Rahmen der langjährigen Zusammenarbeit mit Commvault ein innovatives Produktportfolio anbieten können, um Daten in leistungsfähige strategische Assets umzuwandeln“, so Robert Öfferl über die Kooperation der beiden Partner. Das Bechtle IT-Systemhaus Österreich ist zudem „Commvault Authorized Support Partner“.



Top Partner in Österreich: **Robert Öfferl** (links), Leiter Enterprise Solutions Bechtle IT-Systemhaus Österreich, mit **Christian Schiermeier** von Commvault.



Alexander Heimann, **Susanne Burkhardt-Schwihel** und **Charles Kionga** (v. l. n. r.), alle Competence Center Bechtle Internet Security & Services (BISS), freuen sich über die zweifache Auszeichnung durch Trend Micro.

Trend Micro.

Bei der diesjährigen Partnerkonferenz „Trend Micro Partner Talk und Tech Day 2017“ zeichnete der IT-Security-Spezialist Bechtle in der Kategorie Small Business Security als „Besten Partner 2016“ aus und verlieh zudem den Tech Award 2016 „Best Certified Partner“. Das Unternehmen mit Sitz in Tokio gilt als Marktführer in den Bereichen Server- und Cloud-Sicherheit sowie Content Security und ist langjähriger Partner von Bechtle. Eine enge Verbundenheit, die bereits wiederholt honoriert wurde. Stefan Ludwig, Produktmanagement Software, Bechtle Logistik & Service, und Alexander Heimann, Bechtle Competence Center Internet Security & Services (BISS), nahmen die Awards in Berlin von Mithat Akay, Regional Account Manager, Trend Micro Deutschland, und Martin Ninnemann, Director Channel & Midsize Sales, Trend Micro Deutschland, entgegen.



Ron Coughlin (links), President Personal Systems HP, **Michael Guschlbauer** (Mitte) Vorstand Bechtle AG und **Jan Riecher**, General Manager HP Germany & Austria.

HP Inc.

Unter dem Motto „Let’s create the future, together“ fand im September das jährliche, dreitägige HP World-Partner-Forum in Chicago statt. Auf der neu benannten HP Reinvent erhielt Bechtle die Auszeichnung als „Computing Partner of the Year 2017“. Susanne Abele, Bereichsleiterin HP Inc. Team bei Bechtle, nahm den Award von Jan Riecher, General Manager HP Germany & Austria, und Susanne Kummetz, HP Director Commercial Channel and Midmarket Sales, entgegen. Mit dem Award ehrt HP das von einem bereits hohen Niveau ausgehende, überproportionale Wachstum von Bechtle im Bereich Computing.



Michael Geideck (3. v. l.), Senior VIPM Polycom, Bechtle Logistik & Service, bei der Polycom Partnerkonferenz in Dresden.

Polycom.

Der Hersteller von Audio- und Videokonferenzlösungen mit Sitz in Kalifornien zeichnete Bechtle auf der Polycom Partnerkonferenz in Dresden als „Best Reseller DACH“ aus. Michael Geideck, Senior VIPM Polycom, Bechtle Logistik & Service GmbH, nahm den Award von Mirko Dachwitz, Channel Director Central Europe Polycom, und Jens Brauer, Area Sales Vice President DACH, Eastern Europe, Middle East and Africa Polycom, entgegen. Mit der Auszeichnung würdigt Polycom die erfolgreiche Partnerschaft sowie die beeindruckende Entwicklung von Bechtle in den letzten acht Quartalen. „Mit Bechtle verbindet uns eine langjährige und sehr erfolgreiche Partnerschaft auf Augenhöhe“, sagt Mirko Dachwitz.



Hans Heinold (links), Geschäftsführer Bechtle Logistik & Service GmbH, mit **Akira Kabemoto** (Mitte), SEVP, Head of Service Platform Business, Fujitsu, und **Dave Hazard**, Vice President, Channel & Sales Operations, Fujitsu EMEA.

Fujitsu.

Auf dem Fujitsu Forum 2017 in München konnte sich Bechtle erneut einen der begehrten Awards sichern. Als „EMEIA Best Corporate Reseller 2017“ ehrte der Hersteller Bechtle wie bereits im Vorjahr für das stärkste Wachstum, den höchsten Umsatz und den herausragenden Einsatz in der Partnerschaft. „Die Auszeichnungen würdigen jene Channel-Partner, die den Geist der Co-Creation verkörpern und die Fujitsu Vision von Human Centric Innovation zum Leben erwecken“, sagt Dave Hazard, Vice President, Channel and Sales Operations bei Fujitsu EMEA. „Unsere Partner sind unsere Botschafter, da sie bisher unzusammenhängende Kompetenzen aus dem gesamten Ökosystem zusammenführen, um Kunden die digitale Transformation schnell und effizient zu ermöglichen.“

Starke Partner:

2016/17 hat die Bechtle Gruppe insgesamt 86 Auszeichnungen von Herstellern erhalten.



Bosch zeichnet Bechtle mit Global Supplier Award aus.

Im Juli erhielt die Bechtle AG von der Robert Bosch GmbH den Bosch Global Supplier Award in der Kategorie indirekter Einkauf für die Lieferung von Hardware, Software und Dienstleistungen.

Im Rahmen der festlichen Preisverleihung unter dem Motto „Partners in Success“ würdigte Bosch damit bereits zum 15. Mal überdurchschnittliche Leistungen bei der Herstellung und Lieferung von Produkten oder Dienstleistungen. Dr. Volkmar Denner, Vorsitzender der Bosch Geschäftsführung: „In der vernetzten Welt werden Partnerschaften immer wichtiger. Aus hierarchischen Wertschöpfungsketten werden Wertschöpfungsnetzwerke. Mit unseren offenen Plattformtechnologien können wir die Chancen der Digitalisierung in unseren Partnernetzwerken optimal nutzen, beispielsweise für den Datenaustausch bei Industrie 4.0 über das Production Performance Management Protocol.“

Bechtle ist seit 2000 europaweit Hardwarelieferant und IT-Dienstleister für Bosch und gehört seit 2010 zu den Preferred Suppliers. Bemerkenswert sind dabei der hohe Digitalisierungsgrad des Bestellprozesses und die landesspezifischen Warenkörbe für die gesamte Bosch Gruppe. Vor rund 100 Vertretern aus der Zuliefererindustrie verlieh Bosch die diesjährigen

Global Supplier Awards im Goldbergwerk in Fellbach. Den Preis nahmen Alfred Neidhard, Bechtle Bereichsvorstand Region Süd, und Alexander Hofmann, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg, von Prof. Dr. Karl Nowak, Vorsitzender der Bosch Geschäftsleitung des Zentralbereichs Einkauf und Logistik, sowie von Jan Saggau, Vice President Purchasing Indirect Services and Material, entgegen. „Der Erfolg von Bosch basiert maßgeblich auf Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft und Agilität, die wir nur mit erfolgreichen internationalen Partnerschaften realisieren können“, kommentierte Prof. Dr. Karl Nowak.

Bechtle Bereichsvorstand Alfred Neidhard freute sich über die Auszeichnung und betonte die enge Verbundenheit mit dem Kunden: „Wir sind sehr stolz, Bosch bereits seit 17 Jahren erfolgreich begleiten zu dürfen. Die gegenseitige Wertschätzung und konsequente Zukunftsorientierung haben dabei zu bemerkenswerten Entwicklungen innerhalb der Kunden-Lieferanten-Beziehung geführt. Der Preis ist einerseits Auszeichnung für die erbrachte Leistung, mehr noch ist er jedoch Ansporn, unseren eingeschlagenen Weg der weiteren Digitalisierung mit Elan und Weitblick voranzutreiben.“

Nachhaltiger parken am Bechtle Platz 1.

Nach etwa einjähriger Bauzeit ist Mitte Oktober ein neues Mitarbeiterparkhaus am Bechtle Platz 1 in Betrieb gegangen. Der 20 Meter hohe Funktionsbau schafft zahlreiche zusätzliche Parkplätze und ermöglicht die Neugestaltung der Parkzonen für Belegschaft und Besucher der Unternehmenszentrale in Neckarsulm. Zudem unterstützt das Parkhaus das nachhaltige Energiekonzept von Bechtle am Standort.

Das nach modernsten Maßstäben realisierte Parkhaus bietet auf 16 Ebenen rund 1.600 überdachte Parkplätze. Damit einher geht die Neukonzeption der Flächennutzung, wodurch Gästen am Bechtle Platz 1 ab sofort ein großes Parkareal unmittelbar am Hauptgebäude zur Verfügung steht. Außerdem haben sie die Möglichkeit, ihre E-Fahrzeuge an Ladestationen bei Bechtle aufzuladen. Das neu erstellte Mitarbeiterparkhaus verfügt über 50 Ladepunkte für die elektrische und hybride Dienstfahrzeugflotte von Bechtle.

Auf den Flachdächern des Parkhauses sowie der jüngsten Erweiterung der Logistikhalle wird Bechtle bis April 2018 mehr als 2.700 weitere Fotovoltaikmodule installieren. Die Menge der am Bechtle Platz 1 gewonnenen elektrischen Energie wird sich dadurch mehr als verdoppeln. Der zusätzlich erzeugte Strom wird unmittelbar vor Ort genutzt. Für ein umfassendes energetisches Plus sorgen zudem die unter dem Parkhaus erschlossenen Geothermie-Ressourcen, die Bechtle zu Heizung und Kühlung der Lager- und Verwaltungsgebäude nutzt.



NOCH MEHR UPDATE AUF [BECHTLE-UPDATE.COM](https://www.bechtle-update.com)

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE