

BECHTLE

update

02

2018

06

TITEL

Spotlight Dublin:

Zehn Jahre Bechtle Irland.

22

ARTICONA

Bechtle Eigenmarke.

Günstig, hochwertig, zuverlässig.

42

SOLIDWORKS

Autonome Landwirtschaft.

Hightech-Traktoren von Lindner.



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

JA, MANN,
DENN ALLEIN SEIN
IST OUT.

VORBEI IST DIE ZEIT,
IN DER MAN KEINEM
MEHR TRAUT.

FALLS SIE DICH FRAGEN:
„BIST DU ALLEIN HIER?“

SAG IHNEN:
„NEIN, DENN ICH BIN
MIT ALLEN HIER.“

DIE FANTASTISCHEN VIER
FEAT. CLUESO, „ZUSAMMEN“.

EDITORIAL

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Was jeden Artikel in unserem Magazin diesmal besonders augenfällig zu einer Erfolgsstory macht, ist die Gemeinschaft, das Team. Nicht der Einzelne erreicht das Ziel und feiert den Erfolg, sondern es ist immer das Zusammenspiel Vieler, durch das Großes entsteht. Dass unmittelbar gestaltende Kraft aus einer gemeinschaftlich getragenen unternehmerischen Entscheidung resultiert, davon zeugt auch unsere jüngste Akquisition – die größte der Unternehmensgeschichte. Wir spüren keine Sorge aufseiten von Inmac Wstore, unserem neuen Tochterunternehmen, sondern die pulsierende Vorfreude, Teil einer noch größeren Gemeinschaft zu werden.

Die Überzeugung, dass Teams mehr erreichen können, führte bei uns dazu, dass auch die neue Vision von Bechtle erstmals nicht allein vom Vorstand erarbeitet wurde, sondern vielmehr in bewusst heterogen besetzten Arbeitsgruppen. Sie diskutierten, kritisierten und überarbeiteten die ersten Entwürfe. Das Ergebnis war nach jeder Etappe ein besseres. Und gerade befassen wir uns mit unseren Führungsleitlinien. Denn sie spiegeln die großen gesellschaftlichen und geschäftspolitischen Veränderungen der letzten Jahre nicht mehr angemessen wider. Bei all diesen Überlegungen, Projekten und Aktivitäten geht es auch um die Stärkung des bewussten „Wir“. Denn natürlich braucht die Führung von immer neu zusammengesetzten Teams in Zeiten der geforderten Veränderungen eine neue Orientierung, wenn sie eine vielfältige Gemeinschaft fördern und die daraus resultierenden Stärken heben will. Und sie ist nötig, wenn wir auch in Zukunft Erfolg haben wollen. Wir. Zusammen.

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht
Ihr



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender
der Bechtle AG



ONLINE



INTERVIEW: HÖHER UND WEITER.

Astronaut Gerhard Thiele über menschliche Neugier, Künstliche Intelligenz und die Rolle des Visionären in der Raumfahrt.

WAS SO EIN PARKHAUS ALLES KANN.

Überraschende Fakten zum Bechtle Parkhaus in Neckarsulm. Und sein Bau im Zeitraffer.

DIGITALISIERUNG KENNT VIELE WEGE.

Welcher ist der richtige? Und wie läuft man los? IT-Business-Architektin Sonja Audorf begleitet Mittelständler vom ersten Schritt an.

VIDEO: WIE SIEHT DIE SCHULE DER ZUKUNFT AUS?

Professor Dr. Oliver Meyer über die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Unterricht.

Und noch mehr auf bechtle-update.com



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** waf.berlin **Druck** Metzgerdruck GmbH, Obrigheim **Kostenloses Abonnement** Tel. 07132/981-4115, press@bechtle.com **Fotonachweis** S. 1 Samuel Beckett Brücke © Henry Donald, getty. S. 3 Dr. Olemotz © Nils Hendrik Müller. S. 6/7 Luftaufnahme Docklands © M.V. Photography, fotolia; Bibliothek Trinity College © Alison, fotolia; Irische Altbauten © jon_chica, fotolia. S. 8/9 Docklands Liffey River, CCD, Wassersport, Insel Irland © Sinead McCarthy, Ireland Content Pool; bunte Haustüren © Philippe Devanne, fotolia; O'Connell Street © spanishjohnny72, fotolia. S. 10/11 Alle Irland-Motive © Ireland Content Pool. S. 50-55 Algorithmic Beauty © Dimitris Ladopoulos. S. 62 Flagge © marqs, fotolia. S. 64 Samuel Beckett Brücke © Lindsay Berger, getty. Alle anderen Bilder © Bechtle. **Die nächste Ausgabe erscheint im Dezember 2018.**



PRINT



6-11 HELLO AUS DUBLIN.

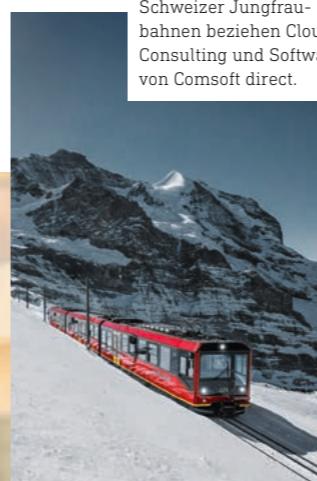
Bechtle direct Irland: Zehn Jahre auf der Grünen Insel.

12-13 NACHHALTIG GUT.

Tanken, kühlen, heizen, bestäuben, arbeiten und durchatmen. Die nachhaltige Arbeitswelt am Bechtle Platz.

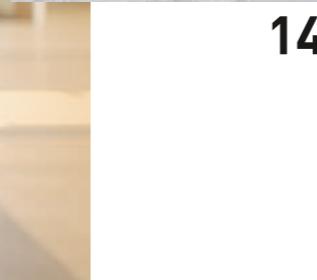
14-19 HOCH HINAUS.

Schweizer Jungfraubahnen beziehen Cloud Consulting und Software von Comsoft direct.



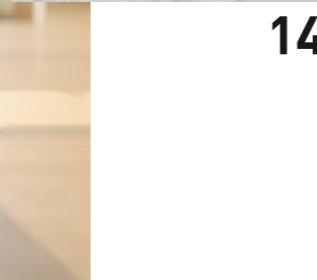
20-21 SUPPORT FÜR ALLE.

Microsoft Office 365? Läuft! Mit Supportservices von Bechtle.



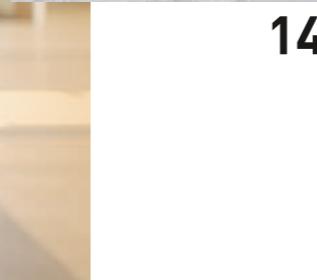
22-23 AUS BESTEM HAUSE.

ARTICONA: Die neue Eigenmarke von Bechtle.



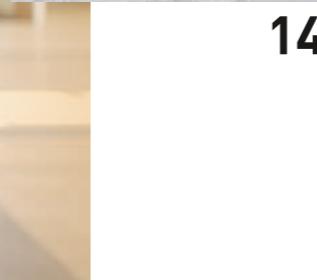
24-27 NEU DURCHSTARTEN UND ABHEBEN.

Domicil setzt auf HPE Moonshot und Bechtle Steffen.



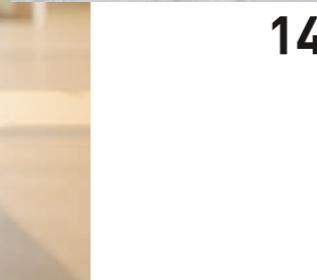
28-29 ALLES IM BLICK.

Wie das Marienkrankenhaus Hamburg mit HoloLens operiert.



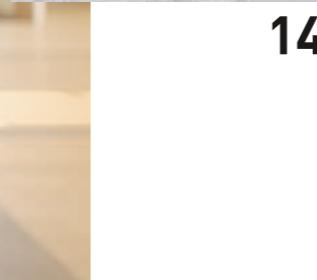
30-33 50 JAHRE AUF DEM SCHIRM.

EIZO produziert innovative Monitorlösungen für höchste Ansprüche.



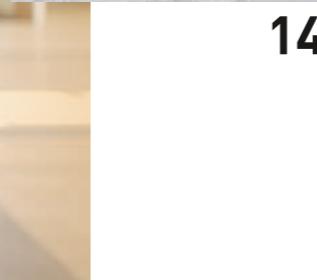
34-35 BITS & BOBS.

Podcasts, Apps und Gadgets: Frische Tipps aus dem Bechtle Ideenpool.



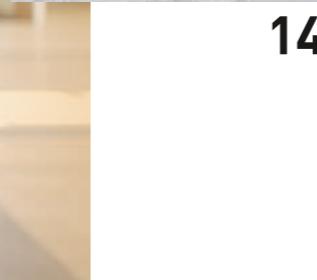
36-41 ZUM WOHL!

Perfekte E-Mail-Archivierung und mehr für Pernod Ricard.



42-45 SELBSTFAHREND: LINDNER TRAKTOREN.

Mit SolidWorks und planetsoftware arbeiten die Österreicher an der Zukunft der Landwirtschaft.



46

42

46-49
BLENDDED LEARNING.
Schule und IT: Warum digitale Lösungen den Unterricht bereichern.

50-55
ALGORITHMIC BEAUTY.
Mehrdimensional und schön: Alte Meisterwerke im digitalen Glanz.

56-62
NEWS.

50



H E L O AUS DUBLIN!

- 01 Die Dublin Docklands werden auch Silicon Docks genannt.
 02 „The Long Room“ der Bibliothek des Trinity College.
 03 Pittoreske Fassaden in der City.



02



01



03

**AUS
DUBLIN!**

**10 JAHRE
BECHTLE DIRECT
IRLAND.**

Wer durch die alte Bibliothek des Trinity College schreitet und einen zaghafte Blick auf einen Teil der rund 4,5 Millionen Bücher wirft, die in prächtigen Regalen fast zum Himmel reichen – der wird vor lauter analogem Wissen kaum glauben, dass Dublin vor allem auch eines ist: der IT-Hub Europas. Ob Apple, Facebook, Google oder Microsoft, sie alle sind in der irischen Hauptstadt vertreten. Umringt von zahlreichen Start-ups der IT-Branche bieten sie Tausende spannende Jobs und entwickeln zukunftsweisende Technologien. Auch deshalb fühlt sich Bechtle direct Irland auf der Grünen Insel besonders wohl und feiert dieses Jahr bereits das zehnte Jubiläum.

Dort, wo der Liffey River in die Dublin Bay fließt, legten Kelten und Wikinger schon vor gut 2.000 Jahren die Grundsteine für das heutige Dublin an der Ostküste Irlands. Eine lange Geschichte, von der im Zentrum vor allem die mittelalterlichen Straßenzüge im Stadtteil Temple Bar erzählen. Ein lebhaftes Viertel, das Touristen wie Einheimische in typisch irischen Pubs zu Guinness, Kilkenny und Livemusik lädt. Wer Irland allem voran wegen seiner grünen Wiesen liebt, kommt zwischen moderner und georgianischer Architektur auch in der Hauptstadt auf seine Kosten. Neben zentralen Gärten und Grünanlagen sind besonders die Powerscourt Gardens 20 Kilometer vor den Toren der City einen Besuch wert. Auf der riesigen Parkanlage, die zu den schönsten des Landes gehört, befindet sich auch Irlands höchster Wasserfall.

In den Silicon Docks im Süden der Stadt reiht sich ein europäischer Hauptsitz internationaler IT-Größen an den nächsten.

Hauptstadt der IT.

Als Hauptstadt ist Dublin Sitz zahlreicher Institutionen und Museen. Mehrere Hochschulen und wissenschaftliche Einrichtungen wie das ehrwürdige Trinity College oder das Dublin Institute of Technology machen Dublin zu einem spannenden Ort für Forschung und Entwicklung. In den Silicon Docks im Süden der Stadt reiht sich ein europäischer Hauptsitz internationaler IT-Größen an den nächsten. Gut 7.000 Menschen arbeiten hier für Google, Twitter, Facebook oder eines der vielen Hightech-Start-ups, die die Lücken zwischen den bekannten IT-Giganten füllen. Die hohe Dichte an Technologieunternehmen hat längst nicht mehr nur steuerliche Gründe. Die Iren sind eines der jüngsten Völker in Europa – das Durchschnittsalter liegt bei gerade einmal 36 Jahren. Damit sind sie bestens gerüstet für die digitale (Arbeits-)Welt. Und davon profitiert auch Bechtle.

Zehn Jahre Bechtle.

Seit 2008 ist Bechtle direct in Dublin zu Hause. Im September feiert das agile Team zehnten Geburtstag. „Und darauf sind wir richtig stolz! 28 Kolleginnen und Kollegen – mit den unterschiedlichsten Nationalitäten und Persönlichkeiten – arbeiten an Erfolg und Wachstum von Bechtle in Irland. Sie sind es, die uns auf dem irischen Markt einzigartig machen“, betont John Malone, Geschäftsführer von Bechtle direct Irland. Denn sie können auch als Händler, was kaum einem Wettbewerber besser gelingt: Kundenservice von A bis Z. Ein wichtiger Punkt auf dem irischen Markt, der stark vom amerikanischen Serviceverständnis geprägt ist. Hierbei hilfreich sind der landesspezifische Onlineshop unter **bechtle.ie** und etwas, das in dieser Größenordnung niemand sonst in Irland bieten kann: „Wie alle Bechtle direct Gesellschaften haben wir Zugang zu allen Distributoren in Europa und jedem nennenswerten Hersteller im Portfolio – ein echtes Alleinstellungsmerkmal auf dem irischen Markt.“



01



02



03



04



05



06



07

- 01 Docklands am Liffey River.
- 02 Georgianischer Baustil mit typischen, bunten Haustüren.
- 03 Modernes Kongresszentrum: das Convention Centre Dublin (CCD).
- 04 Die O'Connell Street ist die Hauptschlagader Dublins.
- 05 Irland, die Grüne Insel.
- 06 Tolle Stimmung, tolles Team: Bechtle direct Irland.
- 07 Wassersport in der Dublin Bay.



IM GESPRÄCH:

John Malone,
Geschäftsführer,
Bechtle direct Irland

„Wir arbeiten hart an unseren Zielen und haben trotzdem Spaß dabei.“

Hat der irische Markt spezielle Anforderungen?

Wir haben einen starken US-amerikanischen Einfluss in Irland und das gilt insbesondere auch für die Wirtschaft. Deshalb spielt die Qualität des Kundenservice eine sehr große Rolle. Bei Bechtle direct Irland arbeiten wir nach einer simplen, aber wichtigen Devise: Wir behandeln unsere Kunden genau so, wie wir als Kunde selbst behandelt werden möchten. Klingt einfach, kann aber nicht jeder.

Ihr Team kann es. Was macht es so besonders?

Wir können viel schaffen, weil wir ein echtes Team sind – die Zusammenarbeit untereinander ist großartig. Dadurch haben wir schon viel erreicht und sind als Gruppe, aber auch jeder individuell enorm gewachsen.

Das muss eine tolle Atmosphäre sein.

Ja, wir haben eine sehr positive Arbeitskultur entwickelt. Wir arbeiten hart an unseren Zielen und haben trotzdem Spaß dabei. Unser Bürogebäude bietet zum Beispiel eine Etage, die nur zur Erholung dient. Dort befinden sich neben der Küche unter anderem auch ein Yogaraum, eine Chill-out-Area und eine Tischtennisplatte.

Haben Sie ein Bechtle Highlight?

Es sind immer wieder die Menschen, mit denen ich arbeite. Die Art, wie sie sich entwickeln, persönlich und beruflich. Es ist großartig, wie sich meine Mitarbeiter mit der Zeit verändern und wachsen verglichen mit dem Moment, an dem sie zum ersten Mal durch die Tür kamen.

Was motiviert Sie?

Genau diese Momente: Wenn ich sehe, wie sich jemand weiterentwickelt hat. Denn das lässt nicht nur ihn wachsen, sondern uns alle.



MEIN DUBLIN.

SEHEN

Aidan Donnelly,
Sales Account Manager
bei Bechtle direct Irland,
verrät seine liebsten
Spots in Dublin, vom Pub
bis zum Strand – für
Ihren nächsten Trip in
die irische Hauptstadt.



01 Christchurch Cathedral.
02 Die Halbinsel Howth.
03 National Gallery of Ireland.
04 Burger bei Bunsen.



02



SCHLEMMEN

Glendalough liegt südlich von Dublin im Wicklow Mountains Nationalpark. Im pittoresken „Tal der zwei Seen“ befindet sich nicht nur ein Kloster. Es gehört zu den schönsten Flecken Irlands.

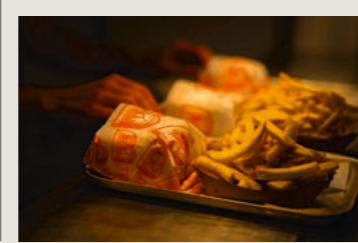
nationalgallery.ie
christchurchcathedral.ie
glendalough.ie

Im **Bunsen** gibt es die vermutlich besten Burger, die Sie je gegessen haben. Die Speisekarte passt auf eine Visitenkarte. Gut besucht und zentral gelegen.

Das **Taco Taco** bietet moderne mexikanische Küche und im Anschluss großartige Cocktails. Der Margarita soll der beste der Stadt sein. Probieren Sie's aus!

Fast Food auf Persisch: Bei **Zaytoon** gibt es selbst gemachtes Brot und hausgemachte Soßen. Ganz schnell und ganz lecker.

bunsen.ie
tacotacodublin.com
zaytoon.ie



04



05

SCHLUMMERN

Inmitten der Pubs und Restaurants liegt das **Temple Bar Inn**. Solide Mittelklasse in bester Lage, um die Stadt zu erkunden.

Das **Sea View D4** ist ein klassisches, familiengeführtes Bed & Breakfast. Liegt, wie der Name schon vermuten lässt, an der Küste. Kurze Wege zu vielen Sehenswürdigkeiten und zu finden über diverse Buchungsportale.

Das historische **Shelbourne** verdient jeden seiner fünf Sterne und verspricht einen luxuriösen Aufenthalt in bester Lage direkt am St. Stephen's Green.

templebarinn.com
marriott.com



06

SHOPPEN

In Dublins **City** gibt es zahlreiche Geschäfte und Kaufhäuser, zum Beispiel in der Grafton Street und Henry Street.

Alles, was das Herz begehrts, findet man außerhalb des Zentrums im **Dundrum Town Centre**, dem größten Einkaufszentrum des Landes.

dundrum.ie

SCHLÜRFEN

Der Stadtteil **Temple Bar** ist das Ausgehviertel Dublins. Eine große Auswahl an Pubs findet man in der Grafton Street, Baggot Street und Dawson Street.

Tipp: Ein besonders schöner, traditioneller Pub mit irischer Musik ist das **Stags Head**. Ausgezeichnet als bester Pub Irlands.

louisfitzgerald.com/stagshead



07

STAUNEN

Im **Guinness Storehouse** wird die Geschichte von Irlands berühmtester Brauerei erzählt. Toll: die Dachterrasse. Natürlich mit Verkostung.

The **Spire** ist eine 121,2 Meter hohe Edelstahlnadel auf der Mitte der O'Connell Street, die nachts beleuchtet wird. Sie erinnert an die Nelson-Säule, die 1966 von abtrünnigen IRA-Mitgliedern gesprengt wurde.

Das **Spice Bag** ist das beliebteste Fast Food in Dublin und Irland und hat inzwischen Kultstatus. Die Mischung aus Pommes frites, Hähnchen und Gemüse ist vor allem bei Asia Take Aways zu haben.

guinness-storehouse.com



11

- 05 Beste Adresse: das Shelbourne Hotel.
06 Shopping in der Grafton Street.
07 Nachtleben in Temple Bar.
08 Im Phoenix Park wohnt auch der irische Präsident.
09 Sandycore.
10 Guinness Storehouse.
11 The Spire.

FOKUS

1 Parkraum.

16 Ebenen, 1.586 Stellplätze und 50 E-Ladestationen stehen auf einer Parkhausgesamtfläche von 40.000 m² bereit.

2 Sonnenkraft.

5.377 Solarmodule auf 11.622 m² erzeugen den Jahresstrombedarf durch Photovoltaik von 321 Vierpersonenhaushalten.

3 Erdkraft.

182 Erdsonden erzeugen im Jahr 330 Kilowatt Energie durch Geothermie.

4 Luftflotte.

5 fleißige Bienenvölker, jeweils bis zu 40.000 Bienen, bestäuben im Umkreis von 4 Kilometern Nutz- und Wildpflanzen.

5 Grünfläche.

Die Dachbegrünung ist Wärme- und Kälteschutz und bietet Insekten und Vögeln einen Lebensraum.

6 Grünfläche.

2.225 m² Grünanlage laden im neuen Bechtle Garten zur Pause oder zum Gespräch im Freien ein.

7 Stromtanke.

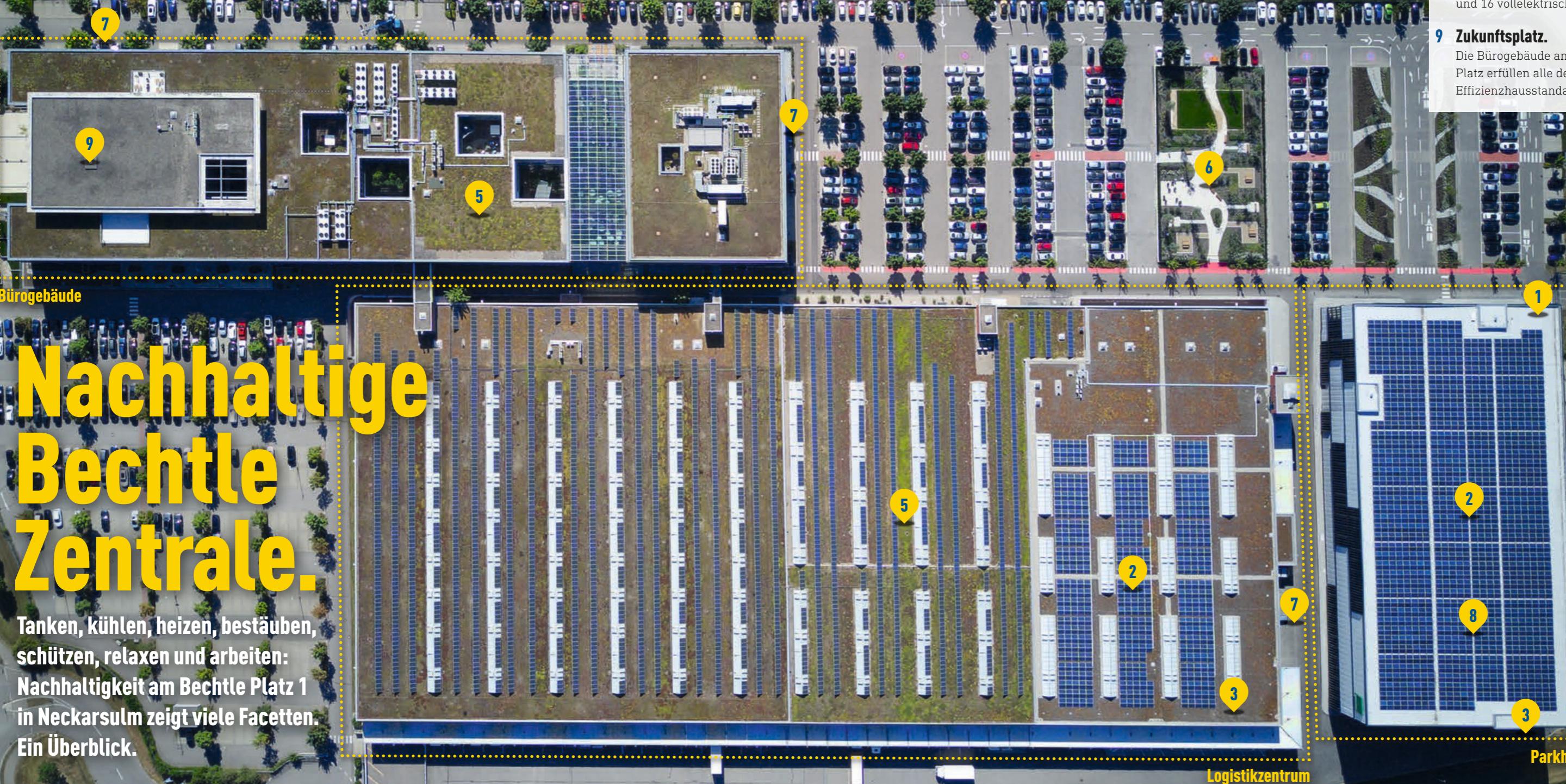
64 Ladepunkte für die E-Flotte sind Deutschlands größte E-Tankstelle (Stand: 08/2018).

8 Stromflotte.

Zum Fuhrpark am Bechtle Platz gehören 113 Hybridfahrzeuge und 16 vollelektrische Autos.

9 Zukunftsplatz.

Die Bürogebäude am Bechtle Platz erfüllen alle den KfW-Effizienzhausstandard 70.



Nachhaltige Bechtle Zentrale.

Tanken, kühlen, heizen, bestäuben, schützen, relaxen und arbeiten: Nachhaltigkeit am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm zeigt viele Facetten. Ein Überblick.

Logistikzentrum

Parkhaus





SOFTWARE UND CLOUD CONSULTING.

BAHN FREI FÜR DIE DIGITALE ZUKUNFT.

Seit über 100 Jahren fährt die Jungfraubahn zur höchstgelegenen Bahnstation Europas auf 3.454 Metern über dem Meer mitten im UNESCO-Welterbe „Schweizer Alpen Jungfrau-Aletsch“. Die Reise in die hochalpine Welt des Dreigestirns Eiger, Mönch und Jungfrau eröffnet den Besuchern ein spektakuläres Panorama aus Berggipfeln und Gletschern und zählt international zu den bedeutendsten Tourismusattraktionen der Schweiz. In Sachen Software hat sich die Jungfraubahn-Gruppe auf den Weg in die Microsoft Cloud gemacht. Verlässlicher Begleiter ist Softwarespezialist Comsoft direct.

ALS INTERNER DIENSTLEISTER entwickelt und betreibt die Jungfraubahn Management AG die umfangreichen IT-Anlagen der Jungfraubahn-Gruppe. Das Team um CIO Urs Siegenthaler betreut Netzwerke, Server- und Storagesysteme, verschiedenste Businessapplikationen sowie rund 400 IT-Arbeitsplätze für die Beschäftigten. „Das Spektrum der verwendeten Geräte und Anwendungsgebiete ist sehr breit. Vom Smartphone des Liftmitarbeiters über die Kassensysteme im Bahnbetrieb bis hin zur Büroumgebung in Verwaltung und Marketing. Die Arbeitsplätze sind außerdem dezentral verteilt, bisweilen sogar extrem exponiert auf über 3.400 Metern“, erläutert Urs Siegenthaler. „Ein kontinuierlicher Informationsfluss und höchste Systemstabilität sind deshalb im Tagesgeschäft unabdingbar.“ Das strategische Herzstück des Unternehmens, die Zahnradbahn zum Jungfraujoch, ist an 365 Tagen im Jahr geöffnet und zog in den vergangenen beiden Jahren jeweils rund eine Million Besucher an.

Die sukzessive Integration neuer Unternehmen und Betriebsteile in die Jungfraubahn-Gruppe erhöhte zu Beginn der 2000er-Jahre zusehends die Heterogenität der IT-Landschaft des Unternehmens und machte sie komplexer. Die Folgen waren ein hoher Aufwand für das Management der unterschiedlichen Systeme, Schwierigkeiten bei Migrationen sowie eine suboptimale Auditfähigkeit mit Blick auf die eingesetzten Softwareprodukte. 2009 startete Informatikleiter Urs Siegenthaler deshalb eine durchgreifende Modernisierung und stellte mit Comsoft direct an seiner Seite die Lizenzierung im Bereich Workplace und Server auf eine neue, einheitliche Basis.



Das strategische Herzstück des Unternehmens, die Zahnradbahn zum Jungfraujoch, ist an 365 Tagen im Jahr geöffnet und zog in den vergangenen beiden Jahren jeweils rund eine Million Besucher an.



„Als touristisches Unternehmen werden wir immer mehr zu einer Schnittstelle in der digitalen Ökonomie. Wir müssen unseren Partnern wie zum Beispiel den Reisebüros eine einfache Interaktion mit unseren Systemen ermöglichen.“

Urs Siegenthaler,
CIO der JUNGFRAUBAHN-GRUPPE

Weitblick inklusive.

„Gemeinsam evaluierten wir die Vor- und Nachteile verschiedener Modelle. Ziel war eine Lösung, die allen Anforderungen der Jungfraubahn-Gruppe gerecht wird. Neben Transparenz und der Erfüllung von Complianceerfordernissen waren auch die Wirtschaftlichkeit sowie die Zukunftsfähigkeit zentrale Vorgaben“, erzählt Pius Steinmann, Branch Manager bei Comsoft direct und langjähriger Kundenbetreuer. Als idealer Vertragsrahmen stellte sich bereits damals ein Microsoft Enterprise Agreement heraus, das sämtliche Client- und Serverlizenzierungen abbilden konnte. „Die genau austarierte Lösung war quasi das Billett zu einem modernen Lizenzmanagement. Wichtig ist uns dabei, in der Beratung immer das große Bild in den Blick zu nehmen“, führt Pius Steinmann aus.

Das bedeutet, die Experten von Comsoft spannen bei der Planung des dreijährigen Enterprise Agreements stets den doppelten Zeithorizont von sechs Jahren auf. Anpassungen im Geschäftsmodell, potenzialträchtige – vor allem datengetriebene – Innovationen und die dafür erforderliche Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur fließen so in die Betrachtung ein. Vorteil: Projekte wie die Bereitstellung zusätzlicher Applikationsserver, IT-Clients oder neuer Buchungs- oder Reservationssysteme konnten und können von den Jungfraubahnen auf einer tragfähigen Lizenzbasis ausgerollt werden – ohne zusätzliche Kosten zu verursachen. „Wir schätzen die vertrauensvolle Zusammenarbeit und die vielschichtige Unterstützung von Comsoft, primär natürlich im Softwarebereich, aber auch bei der Vermittlung neuer Technologieimpulse“, sagt Urs Siegenthaler. Informative Roadshows in den Regionen, regelmäßige persönliche Gespräche sowie die enge Zusammenarbeit mit Microsoft Schweiz helfen dabei, neue Produkte und Anwendungsszenarien kennenzulernen.

Die **JUNGFRAUBAHN-GRUPPE** ist ein führendes touristisches Unternehmen und das bedeutendste Bergbahnenunternehmen der Schweiz. Sie bietet ihren Kunden ein Erlebnis in den Bergen und in der Bahn. Das wichtigste Angebot ist die Reise zum Jungfraujoch – Top of Europe. Die Jungfraubahn-Gruppe betreibt ferner ein eigenes Wasserkraftwerk und verkauft auf ihrer Internetseite in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen vollständige Ferienangebote. Sie vermietet zudem Räumlichkeiten für Restauration oder betreibt die Betriebe teilweise selbst. jungfrau.ch



Als Value Added Reseller bietet Comsoft direct dem Kunden eine vollständige Softwareinventarisierung. Kein noch so kleines Detail der betriebenen Softwarelandschaft bleibt undokumentiert. Das gibt Sicherheit und bildet auch die Grundlage für fortlaufende Optimierungen. Comsoft unterrichtet die Jungfraubahnen proaktiv, bevor Wartungen auslaufen und sobald neue Lizenzmodelle am Markt verfügbar sind, die vorteilhaftere Nutzungsoptionen ermöglichen. „Wir verstehen uns in diesem Sinne als Anwalt des Kunden, um seine Interessen bestmöglich zu vertreten“, sagt Account Manager Pius Steinmann.

Darüber hinaus nutzt das Team von Urs Siegenthaler mit SAM365 einen cloudbasierten Service von Comsoft für kontinuierliches Software Asset Management. Per Knopfdruck lassen sich damit Audireports generieren und die Lizenzen sämtlicher Softwareprodukte können komfortabel verwaltet werden. Die daraus gewonnenen Informationen helfen Urs Siegenthaler zudem bei der Budgetierung, den jährlichen Bedarfsmeldungen an die Hersteller und bei der Neuzuweisung von frei werdenden Lizenzen. So gewährleistet er mit minimalem Aufwand immer die korrekte Lizenzierung und erspart den Jungfraubahnen unnötige Beschaffungen.

Cloud am Horizont.

Marketing- und Betriebsinnovationen sowie moderne globale Kommunikation läuteten die Ära der cloudbasierten Officeapplikationen ein. Das Gesamtkonzept des kürzlich erneuerten Enterprise Agreements trägt weiterhin allen spezifischen Anforderungen der Jungfraubahnen Rechnung. Typisch für stark dienstleistungsorientierte Betriebe: Die Kassen-PCs werden von einer großen Zahl an Mitarbeitenden im Schichtbetrieb bedient. Eine userbasierte Lizenzierung von Office 365 erschien deshalb für die Terminals nicht sinnvoll. „Die Aufteilung in zwei Profile ermöglicht es, die Kassen-PCs weiterhin konventionell pro Gerät zu lizenziieren und gleichzeitig allen anderen Mitarbeitern die neuesten Cloud-Anwendungen von Office 365 an die Hand zu geben“, erläutert Pius Steinmann.

Microsoft 365 als Kombination der Office 365-Applikationen mit zusätzlichen Sicherheitsfunktionen und einem Gerätemanagement auf Enterprise-Niveau prägt heute den Modern Workplace der Jungfraubahn-Gruppe. „Themen wie Bring your own Device, Informationsaustausch in Share Point und sicheres Dokumentenmanagement lassen sich sehr effektiv realisieren. Das kommt bei den Nutzern gut an. Dabei liegt in den verfügbaren Tools noch reichlich Potenzial, wie zum Beispiel der Einsatz von Microsoft Teams im Bereich Collaboration“, sagt Urs Siegenthaler. Darüber hinaus flankiert die neue Lizenzierung die strategische Weiterentwicklung der Serverinfrastruktur – klassisch on-premise und künftig auch in der Microsoft Azure Cloud. Geschäftskritische Applikationen, die vorerst nicht abgelöst werden können, wie auch neue Serverplattformen sind gleichermaßen abgedeckt. „Als touristisches Unternehmen werden wir immer mehr zu einer Schnittstelle in der digitalen Ökonomie. Wir müssen unseren Partnern wie zum Beispiel den Reisebüros eine einfache Interaktion mit unseren Systemen ermöglichen. Gleichzeitig rücken wir mit zielgerichteten, topaktuellen Internetangeboten immer näher an unsere Kunden heran. Für beides benötigen wir agile Ressourcen.“

Ihr Ansprechpartner

Pius Steinmann

Branch Manager,
Niederlassung Bern,
Comsoft direct AG
pius.steinmann@comsoft.ch



Neuerlicher Vertragsschluss in traumhafter Kulisse:
Pius Steinmann (links), Branch Manager, Comsoft direct AG, und **Urs Siegenthaler**, CIO, Jungfraubahnen, arbeiten seit Jahren vertrauensvoll zusammen.

Support für alle.



Office 365.

Mehrwerthe:

1

Entlastung Ihrer IT-Abteilung – konzentrieren Sie sich auf Ihr Kernbusiness

2

Senkung der Personalkosten für hoch qualifizierte Fachleute

3

Nutzung der übergreifenden IT-Betriebserfahrung von Bechtle Hosting & Operations

4

Zugriff auf Microsoft 3rd-Level-Supportmodelle

5

Zeitnahe Ticketweiterleitung und Einstreuierung nachgelagerter Einheiten

6

24x7x365 Support
über den Service Plan Gold

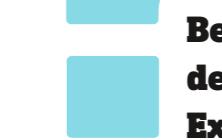
7

Einsparung von Kosten für Schulungen und Zertifizierungen

Die effektive Nutzung der Anwendungen, Apps und Dienste von Microsoft ist ein Muss für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Damit Ihre Office 365-Umgebung nie stillsteht, bietet Bechtle umfassende Supportservices für Endanwender und Administratoren. Unabhängig davon, bei wem die Office 365-Lizenzen erworben wurden, sind Sie damit auf der sicheren Seite.



Sind Mobile Apps und Collaboration-Dienste richtig konfiguriert?

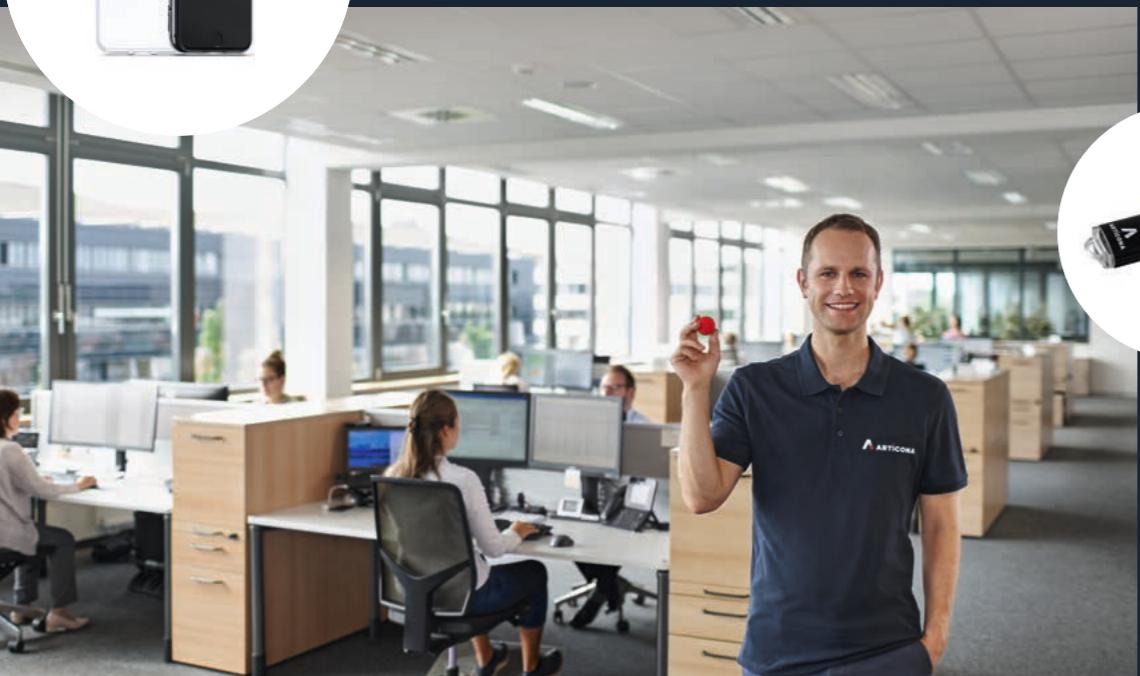


Bestehen Unklarheiten bei der Bedienung von Excel, Access und Co?

Der Bechtle Office 365 Endanwender Support und der Bechtle Office 365 Admin Support bilden die zentrale Anlaufstelle bei Supportanfragen rund um Office 365. Qualifizierte Mitarbeiter unterstützen bei der Behebung technischer Probleme und der Klärung technischer Fragen. Die modularen und miteinander kombinierbaren Services zeichnen sich durch kurze Reaktionszeiten und hohe Lösungskompetenz aus.

Mehr Informationen zu den unterstützten Office 365-Lizenzplänen und den buchbaren Servicepaketen erhalten Sie bei Bechtle Hosting & Operations – **Telefon +49 7132 981-5400, presales.bho@bechtle.com** – sowie bei Ihrem persönlichen Bechtle Ansprechpartner.

GÜNSTIG, HOCHWERTIG, ZUVERLÄSSIG – UNSERE EIGENMARKE ARTICONA.



„Qualität bedeutet, dass der Kunde und nicht die Ware zurückkommt.“ Dieses Zitat des deutschen Kaufmanns Hermann Tietz beschreibt treffend den Anspruch der Bechtle Eigenmarke ARTICONA. Kunden und deren Zufriedenheit stehen im Mittelpunkt – darum setzt das Team hinter der Marke alles daran, das Versprechen hoher Qualität zu einem günstigen Preis jeden Tag aufs Neue zu erfüllen.



Der Produktverkauf erfolgt über die Vertriebsteams der Bechtle IT-Systemhäuser, Bechtle direct und ARP sowie die Online-Plattformen von Bechtle und ARP.

Direkt reinklicken und auswählen:
bechtle.com/articona

„Wir umgehen Zwischenwege über Händler. Die dadurch gewonnenen Kosteneinsparungen geben wir an unsere Kunden weiter, die damit hochwertige Produkte günstig erwerben können.“

„Wir bieten alles rund um IT-Zubehör und Anschlusstechnik – von uns geprüft und sorgfältig ausgewählt“, sagt Andrea Matt, Leiterin Eigenmarke, Bechtle E-Commerce Holding AG. Gemeinsam mit ihrem Team arbeitet sie mit viel Energie und Leidenschaft daran, ARTICONA zu einer starken Marke aufzubauen. Und das ist spürbar: Passionierte Mitarbeiter, Spaß bei der Arbeit – und ein Portfolio, das auf die Kundenwünsche zugeschnitten ist. Es erstreckt sich von Zubehör für den Arbeitsplatz wie Mäuse und Tastaturen über Anschlüsse wie Adapter und Kabel, kompatible Druckerpatronen und Toner bis hin zu Smartphonehüllen, Blickschutzfilter, Taschen, Speichergeräte und Notebookschlösser.



GESPÜR FÜR TRENDS UND HOHES QUALITÄTSBEWUSSTSEIN.

„Das Team hinter ARTICONA macht den Unterschied. Wir bündeln breites Wissen, Unternehmergeist und ein ausgeprägtes Gespür für Trends“, sagt Andrea Matt. Ein eigenes, internes Netzwerk sorgt dafür, dass ARTICONA nahe am Kunden bleibt und das Portfolio entsprechend den Anforderungen der Nutzer ausgebaut wird. „Wir haben sogenannte Markenbotschafter im Unternehmen eingeführt“, erklärt Marc von Aschwege, Leiter Business Development, Bechtle E-Commerce Holding AG. „Sie bilden die Schnittstelle zwischen dem Vertrieb in den Bechtle IT-Systemhäusern, den Kolleginnen und Kollegen im IT-E-Commerce und unseren Produktmanagern. Sie leben die Marke und geben Kundenfeedback und Wissen auf schnellstem Weg weiter.“ Durch den engen Austausch ist es möglich, auf Kundenwünsche flexibel zu reagieren und das Portfolio entlang der Markttrends zu erweitern. Bei der Qualitätssicherung für ARTICONA Produkte kommt ein dreistufiges Prüfverfahren zum Einsatz. Im ersten Schritt erfolgt ein Sampletest, bei dem die Produktmuster genau überprüft werden. Eine zweite Prüfung erfolgt bei der Wareneingangskontrolle in den Logistikzentren von Bechtle und ARP. Zusätzlich kontrollieren externe Spezialisten vor Ort in Asien regelmäßig die Qualität der Hersteller. „Durch die stetigen Kontrollen wird der wichtigste Wert von ARTICONA sichergestellt: die hohe Qualität“, erläutert Andrea Matt.

ARTICONA. EIN ECHTER MEHRWERT FÜR KUNDEN.

Mit einem Büro in Taiwan pflegt ARTICONA direkte Kontakte zu den Herstellern und kann so Markttrends und neueste technische Entwicklungen schnell umsetzen. Die Lagerung erfolgt in den beiden Logistikzentren der Bechtle Gruppe in Neckarsulm und im schweizerischen Rotkreuz, um eine hohe Verfügbarkeit der Produkte sicherzustellen. Die Produktmanager kümmern sich zudem um die Erweiterung des Sortiments, das zum Start gut 1.400 Produkte umfasst. „Zwischenwege über Händler entfallen so. Die dadurch gewonnenen Kosteneinsparungen geben wir an unsere Kunden weiter, die damit hochwertige Produkte günstig erwerben können“, erklärt Andrea Matt.

DOMICIL

SETZT AUF
MOONSHOT-TECHNOLOGIE.

Domicil ist der führende Anbieter von Wohn- und Dienstleistungsangeboten für ältere Menschen im Raum Bern, Biel und Thun. Das interne IT-Team stellt täglich über 900 Mitarbeitenden maßgeschneiderte IT-Dienstleistungen zur Verfügung. In der Vergangenheit setzte man auf eine im Rechenzentrum zentralisierte IT-Infrastruktur mit virtualisierten Servern und Thin Clients. Der vermehrte Einsatz von Multimedia und 24-Zoll-Monitoren an den Arbeitsplätzen verursachte serverseitig lästige Engpässe und führte zu einer unbefriedigenden Benutzererfahrung. Mit der Umstellung auf ein HPE Moonshot-System konnten die bestehenden Probleme – auf eindrucksvolle Weise – aus der Welt geschafft werden.



DOMICIL HAT SICH aufgrund der heterogenen Struktur mit 21 Standorten früh für eine kosteneffiziente, zentralisierte IT-Infrastruktur entschieden. Ein einheitlicher Desktop wurde den Anwendern über Citrix XenApp auf rund 400 Thin Clients und Laptops präsentiert. Der Nachteil: Je mehr Mitarbeiter das System nutzten und je datenintensiver die Anwendungen, desto langsamer wurde es. Mit dem steigenden Einsatz von Multimedia und großen, zum Teil dual eingesetzten 24-Zoll-Monitoren verschärften sich die Performanceprobleme. IT-Leiter Marc Patzen: „Die User konnten am Morgen in Ruhe einen Kaffee holen, bis sich der Desktop aufgebaut hatte. Bei hoher Systemlast hinkte sogar die Tastaturreingabe hinterher.“

Mit dem Auslaufen des Wartungsintervalls für die Serverhardware im Rechenzentrum war der Zeitpunkt für eine neue Lösung gekommen. Marc Patzen: „Wir haben mit unserem Partner Bechtle Steffen in Workshops drei mögliche Szenarien diskutiert: Weiterfahren wie bisher mit sechs bis sieben stärkeren Servern und VMware Virtualisierungslayer, als Alternative ein sehr starker Host für 10 bis 15 virtuelle Server mit Citrix und einer hochperformanten Grafikkarte und – als dritte Variante – Moonshot.“

Back to the roots mit Spitzentechnologie.

Das IT-Team von Domicil hat sich nach einer ausführlichen Evaluation für die Moonshot-Technologie entschieden. „Die Möglichkeit, bei der Hardware „back to the roots“ zu gehen, ohne dafür 15 teure Riesenserver anschaffen zu müssen, faszinierte uns von Beginn an“, sagt Marc Patzen. Das Herzstück des neuen Systems bildet das kompakte HPE Moonshot 1500 Chassis (Formfaktor 4,3U), das alle Elemente für Management, Stromversorgung (4x, redundant), Kühlung (5x, redundant) und Netzwerk (2x, redundant) enthält und mit bis zu 45 Server-Cartridges bestückt werden kann.

Andreas Burri, bei Domicil für den Infrastrukturbereich zuständig, erläutert: „Da wir im Team über große Erfahrung mit Citrix XenApp verfügten, gestaltete sich das Setup relativ einfach. Wir haben eine Server-Cartridge mit Citrix XenDesktop Master – 16 mit Citrix XenApp Worker und je zwei für den Provisioning Service und Citrix StoreFront im Einsatz. Der Provisioning-Server stellt ein Golden Image als virtuelle Harddisk zur Verfügung, von dem die einzelnen Moonshot-Server booten.“ Im Gegensatz zur alten Lösung stehen heute jedem Windows Server ein workloadoptimiertes Cartridge mit dedizierten Rechen- und Grafikressourcen und einem eigenen Memory- und SSD-Modul zur Verfügung.

Quantensprung für die User-Erfahrung.

„Für unser Unternehmen, und vor allem die Endanwender, bedeutet HPE Moonshot einen riesigen Schritt nach vorn“, freut sich IT-Leiter Marc Patzen. „In der Vergangenheit hatten wir bestimmt fünf Anrufe pro Tag aufgrund mangelnder Systemperfom-

„Ein neuer Standort mit 40 Usern? Wir schieben eine Server-Cartridge ins Moonshot-Chassis, bestellen Datenleitung und Thin Clients – fertig.“

Andreas Burri, Systemverantwortlicher, Domicil



mance. Heute haben wir einen Anruf pro Woche, weil sich ein Desktop-Icon nicht mehr am gleichen Ort befindet.“ System Engineer Andreas Burri: „Der Performancezuwachs ist enorm. Das alte System mit 25 virtuellen Servern kam bei hohen Arbeitslasten regelmäßig ans Limit. Heute arbeiten unsere Leute produktiv mit Multimedia- und Grafikwendungen, selbst wenn nur die Hälfte der Cartridges in Betrieb ist. Moonshot läuft so performant, dass unsere Software streckenweise vom Tempo überfordert wird, etwa beim Launch von Services. Zurzeit starten wir die entsprechenden Services einfach nachträglich manuell.“

Andreas Burri nennt weitere Vorteile: „Mit Moonshot läuft die Software direkt auf einer für dieses Anwendungsszenario optimierten, energieeffizienten und kompakten Hardware – ganz ohne Hypervisor und entsprechende Kosten für CPU-Leistung und Lizenzien. Die Anschaffung ist etwas teurer, doch durch



„Vor allem für die Anwender bedeutet HPE Moonshot einen riesigen Schritt nach vorn.“

Marc Patzen, IT-Leiter, Domicil

die Energie- und Platz einsparungen, die einfache Installation und das sehr gut gelöste Systemmanagement werden diese Kosten schnell wieder hereingespielt.“

Ein weiterer wichtiger Vorteil ist die Skalierbarkeit. „Mit Moonshot haben wir einen neuen Außenstandort mit 40 Usern in einem halben Tag ausgerüstet. Wir schieben eine neue Server-Cartridge ins Chassis, bestellen die Datenleitung und die Thin Clients – fertig“, erläutert Andreas Burri. Die parallel laufenden Produktivsysteme in Moonshot sorgen für höchste Sicherheit und Verfügbarkeit, denn insbesondere das Pflegeinformationssystem muss rund um die Uhr verfügbar sein. Bei Domicil werden zurzeit Überlegungen angestellt, wie auch die verbliebenen Hosts mit virtuellen Maschinen auf Moonshot transferiert werden können. IT-Leiter Marc Patzen: „Ich kann mir im Endausbau durchaus nur noch zwei Moonshot-Chassis und ein Storage-System als gesamte IT-Infrastrukturbasis unser Unternehmen vorstellen.“

DOMICIL ist eine Aktiengesellschaft mit gemeinnützigem Zweck und bietet älteren Menschen, die aus gesundheitlichen oder persönlichen Gründen Unterstützung und Sicherheit suchen, ein ihren Bedürfnissen und Gewohnheiten entsprechendes Zuhause. In 21 Häusern im Großraum Bern, Biel und Thun finden über 1.500 Seniorinnen und Senioren ein maßgeschneidertes Wohn- und Dienstleistungsangebot mit 24-Stunden-Notruf, Bereitschaftsdienst an 365 Tagen, Betreuung und Pflege nach Bedarf sowie hausinternen Veranstaltungen. Das Unternehmen betreibt zudem ein Kompetenzzentrum mit spezialisierten Pflege- und Betreuungsangeboten für Menschen mit Demenz. Domicil beschäftigt 1.490 Mitarbeitende und bildet 183 Lernende sowie jährlich 32 HF-Studierende aus. Für die Betreuung der unternehmensweiten IT verfügt das Unternehmen über ein eigenes vierköpfiges IT-Team. domicilbern.ch



Marc Patzen, Leiter IT (links), und System Engineer **Andreas Burri** (Mitte), beide Domicil, mit **Oliver Sieber**, Leiter der Niederlassung Bern von Bechtle Steffen.

Ihr Ansprechpartner

Oliver Sieber

Leiter Niederlassung Bern,
Bechtle Steffen Schweiz AG
oliver.sieber@bechtle-steffen.ch



OPERIEREN MIT HOLOLENS.

Seit März 2018 ist es offiziell: HoloLens ist in den OP-Saal eingezogen. Gemeinsam mit dem jungen Hamburger Unternehmen apoQlar entwickelten Ärzte unter anderem des Kath. Marienkrankenhaus Hamburg ein neues und präzises Operationsverfahren. Ein digitaler Assistent projiziert virtuelle dreidimensionale Bilder auf Patienten. Die Virtual Surgery Intelligence(VSI)-Software läuft auf Microsoft HoloLens-Brillen – **MIXED REALITY, GELIEFERT VON BECHTLE.**

Die neue Technologie vereinfacht Operationen, unterstützt die Ausbildung von Ärzten und kann helfen, die Patienten über bevorstehende Eingriffe aufzuklären.

DAS PROJEKT STARTETE mit dem Oberarzt für Kopf-, Hals- und plastische Gesichtschirurgie/HNO-Heilkunde, Dr. med. Hans-Jürgen von Lücken, und seiner Kollegin Dr. med. Kathrin von Usslar. Beide Ärzte sind am Marienkrankenhaus tätig. Als Teil des Medical Advisory Boards entwickelten sie zusammen mit apoQlar ein revolutionäres Verfahren. Die VSI-Software bildet auf Basis künstlicher Intelligenz dreidimensionale Projektionen von MRT- und CT-Bildern auf der Brille ab, die von Chirurgen in beeindruckender Qualität auf den Patienten übertragen werden können. Es erscheint ein vollständig anatomisches Abbild mit allen Strukturen, das beliebig im Raum positioniert werden kann. Die reale Umgebung bleibt weiter sichtbar und die Hände der Ärzte bleiben frei zum Operieren.



apoQlar

„Die Brille erfasst die Körperposition im Raum und lässt die 3D-Objekte an ihrem zugewiesenen Platz, auch wenn sich der Anwender bewegt. Gerade im OP-Saal ist das gegenüber der herkömmlichen Technik ein entscheidender Vorteil.“

Technologischer Fortschritt.

Das junge Hamburger Unternehmen apoQlar hat sich auf innovative Medizinanwendungen und dabei insbesondere auf bildgebende Verfahren (Mixed und Augmented Reality) spezialisiert. Die benötigten Brillen bezog apoQlar von Bechtle. Denn als einziger Microsoft HoloLens-Partner in Deutschland konnte nur Bechtle die Brillen liefern. HoloLens ist ein Computer mit Windows-Holographic-Betriebssystem. Die 3D-Brille ist WLAN-fähig und funktioniert ohne zusätzliche Geräte wie PC, Konsole oder Mobilgerät zur Steuerung. „Dank kabellosem Akkubetrieb kann sich der Nutzer frei bewegen. Die Brille erfasst die Körperposition im Raum und lässt die 3D-Objekte an ihrem zugewiesenen Platz, auch wenn sich der Anwender bewegt. Gerade im OP-Saal ist das gegenüber der herkömmlichen Technik ein entscheidender Vorteil“, sagt Sebastian Schwab, VIPM Microsoft, Bechtle Logistik & Service GmbH. Das Marienkrankenhaus Hamburg setzt die Mixed-Reality-Brille von Microsoft vor, während und nach Operationen ein.

Intelligente Steuerung.

Mit Gestik und Sprache kann der Chirurg berührungslos Strukturen nach seinem Bedarf anpassen und entfernen. Die neue Technologie vereinfacht Operationen, unterstützt die Ausbildung von Ärzten und kann helfen, die Patienten über bevorstehende Eingriffe aufzuklären. Die Operationsleistung bleibt beim behandelnden Arzt und Operateur. Ein manueller Abgleich mit der zuvor erstellten 3D-Darstellung über einen Bildschirm entfällt. Die technologische Entwicklung startete im Kopf-Hals-Bereich und wird seitdem auf andere Körperzonen ausgeweitet. Neben MRT- oder CT-Bildern können auch andere wichtige Daten des Patienten wie OP-Berichte, Arztdokumente, radiologische Befunde und Laborwerte über die HoloLens aufgerufen und dargestellt werden. Datenschutz inklusive: Nach der Operation werden die Daten auf der Brille gelöscht, sie verbleiben lediglich auf den Servern des Krankenhauses.



Ihr Ansprechpartner

Sebastian Schwab

VIPM Microsoft,
Bechtle Logistik & Service GmbH
sebastian.schwab@bechtle.com



Von Haus aus visionär

EIZO ist das japanische Wort für „Bild“ – und gleichzeitig der Name eines weltweit führenden Herstellers von High-End-Monitorlösungen. Ursprünglich als OEM für Schwarz-Weiß-Fernseher im ländlichen Japan tätig, hat sich das Unternehmen

seit den 1980er-Jahren mit professionellen Bildwiedergabelösungen für unterschiedlichste Anforderungen und Branchen einen exzellenten Ruf erarbeitet. Unverändert nach 50 Jahren: Innovationsgeist und der Anspruch höchster Qualität.

Einen großen Teil des Weges geht EIZO bereits mit Bechtle als Partner. Was die Zusammenarbeit auszeichnet und worauf es im Displaymarkt besonders ankommt, erzählen **Holger Ginditzki**, Sales Manager der EIZO Europe GmbH, und **Ralf Schmitt**, Produktmanager EIZO bei Bechtle, im Interview.

EIZO feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Firmenbestehen. Herr Ginditzki, worauf gründet die Erfolgsstory Ihres Unternehmens?

Holger Ginditzki: In erster Linie sehe ich hier die nachhaltige Ausrichtung als Qualitätsanbieter, der sich voll und ganz auf die Anforderungen der Kunden konzentriert. Dazu gehört beispielsweise unser Servicekonzept mit Fünffahresgarantie inklusive Vor-Ort-Austauschservice auf zahlreiche Monitore. EIZO steht für 100 Prozent Eigenentwicklung und Eigenproduktion und verfügt somit über ein einzigartiges Know-how. Diese Stärke spiegelt sich auch in der meist langjährigen Unternehmenszugehörigkeit unserer Mitarbeiter wider. Hinzu kommt das konsequent indirekte Vertriebsmodell, das geprägt ist von lebendigen Partnerschaften mit Resellern und Systemhäusern wie Bechtle.

Herr Schmitt, was zeichnet denn EIZO als Hersteller aus?

Ralf Schmitt: Nie müde zu werden und sich immer auf die eigenen Stärken zu besinnen. EIZO kennt den Displaymarkt und die verschiedenen Kundensituationen extrem gut. Die Produkte sind durch ihren Qualitätsstandard im Premiumsegment angesiedelt, egal ob im klassischen Officeumfeld, in der Medizin oder in weiteren Bereichen, die auf spezialisierte Lösungen setzen.

Herr Ginditzki, wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Bechtle charakterisieren?

Holger Ginditzki: Das möchte ich an mehreren Punkten festmachen. Zum einen ziehen wir strategisch an einem Strang und bauen dadurch die gemeinsame Kundenbasis – vom mittelständischen Unternehmen bis zum Global Player – beständig aus. Feste Ansprechpartner auf beiden Seiten und die gute Verzahnung mit den Gesellschaften der Bechtle Gruppe schaffen zudem ein hohes Maß an Kontinuität. Unsere Zusammenarbeit beruht auf Vertrauen und absoluter Professionalität. Das kommt einem perfekten Teamwork schon sehr nahe.

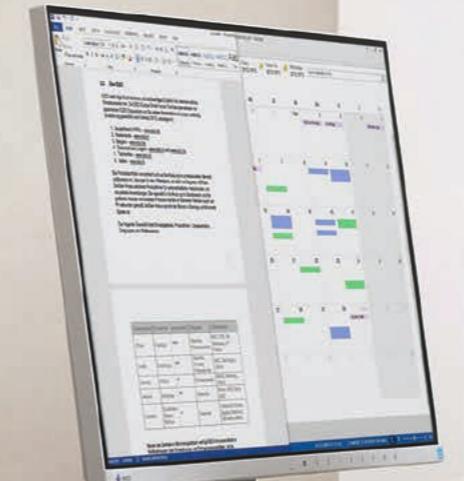
„EIZO steht für 100 Prozent Eigenentwicklung und Eigenproduktion und verfügt somit über ein einzigartiges Know-how.“

Holger Ginditzki,
Sales Manager, EIZO Europe GmbH



„Ganz entscheidend sind die Kompetenz und das Engagement, maßgeschneiderte Lösungen für die Kunden zu realisieren. Hier zählt insbesondere auch die Bereitschaft, die ‚Extrameile‘ zu gehen.“

Ralf Schmitt,
Produktmanager EIZO bei Bechtle



Das klingt nach einem eingespielten System. Wie viel Flexibilität erfordern die gemeinsamen Projekte?

Ralf Schmitt: Unser Fokus, Kundensituationen eingehend zu analysieren und über das Projektgeschäft gemeinsam zu wachsen, bildet die stabile Basis unserer mittlerweile über 20-jährigen Partnerschaft. Ganz entscheidend sind die Kompetenz und das Engagement, maßgeschneiderte Lösungen für die Kunden zu realisieren. Hier zählt insbesondere auch die Bereitschaft, die „Extrameile“ zu gehen.

Holger Ginditzki: Es ist schön zu sehen, dass Bechtle nicht stehen bleibt, sondern unsere Leidenschaft teilt, sich immer wieder zu hinterfragen und dadurch eine kontinuierliche Verbesserung zu erzielen – ganz im Sinne des japanischen Kaizen-Prinzips. Bechtle probiert mit uns immer wieder neue Wege aus, so zum Beispiel mit Konzepten im Bereich der öffentlichen Auftraggeber.

Wie hat sich das gemeinsame Geschäft entwickelt?

Ralf Schmitt: Der Trend war und ist konstant positiv. Einen zusätzlichen Schub gab die Gründung der EIZO Europe GmbH 2012, durch die der Kontakt weiter gestärkt wurde. Im wettbewerbsintensiven Displaymarkt, wo es oft um Details geht, können wir durch die sehr gute Produktqualität und die professionelle Projektbetreuung bei unseren Kunden punkten. Das beinhaltet die unkomplizierte Bereitstellung von Demogeräten, gezielte Expertise und eine hohe Produktverfügbarkeit – EIZO unterhält ein europäisches Zentrallager in Duisburg. Durch unsere breite Aufstellung sind wir in der Lage, Kunden im Segment klassischer Officedisplays, aber auch in vertikalen Märkten wie Healthcare, Automotive, Retail oder Finanzwesen zu bedienen.

Digitale Bildwiedergabe ist aus keinem Lebensbereich mehr wegzudenken. Wohin geht die Reise in den kommenden 50 Jahren?

Ralf Schmitt: Ich maße mir nicht an, ein halbes Jahrhundert vorauszusehen (schmunzelt), aber ich denke, es zahlt sich im professionellen Bereich auch künftig aus, den Einsatzzweck genau zu betrachten und darauf abgestimmt die geeigneten Technologien auszuwählen. Je höher die Anforderungen, desto besser ein Haus aus visionärer Partner.

Holger Ginditzki: Dem kann ich mich nur anschließen. Für Präzision gibt es keine Alternative, das gilt auch für die kommenden Jahrzehnte.



EIZO entwickelt und produziert Monitore und Displaylösungen für den Einsatz in teils hoch spezialisierten Märkten wie Office, Healthcare, Grafik-/Bildbearbeitung, Operationssälen sowie Luftraum- und Videoüberwachung. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Hakusan/Japan ist durch Niederlassungen und exklusive Vertriebspartner in über 80 Ländern weltweit vertreten. Der Großteil der europäischen Vertriebs- und Marketingaktivitäten wird unter dem Dach der EIZO Europe GmbH in Mönchengladbach gebündelt. Darüber hinaus verfügt EIZO über zwei Produktionsstandorte in Deutschland. eizo.de



eizo.de/50-years



VOLLE BANDBREITE.

APPS ZUM ABSCHALTEN UND AUFDREHEN. PODCASTS FÜR HERZ UND HIRN. GEHEIMTIPPS UND FRISCHE TRENDS AUS DEM BECHTLE IDEENPOOL. FÜR SIE, VON UNS.



PODCASTS

Pling – mit einem Schnaps fängt es immer an: Einmal die Woche liefern sich die beiden Berliner Radiomoderatorinnen Ariana Baborie und Laura Larsson bei Bier und Korn, Kämmel oder Sambuca einen selbstironischen Schlagabtausch zu Themen, über die man halt so redet. Sehr unterhaltsam. herrengedock24.de



STRG-ALT-ENTF.
Im Tech-Podcast der Bitkom kommen spannende Gäste zu Wort aus Start-ups, Konzernen, Politik und Wissenschaft. Angereichert mit den besten Key Notes und Talks erfolgreicher Bitkom-Veranstaltungen. bitkom.org/podcast



DIGITALE SAFARI.
Ob Fake News, Smart Cars, Darknet, Bots, Big Data, Big Brother, Cyborgs, Bitcoins oder Blockchain: Die Reporterinnen Teresa Sickert und Katja Weber geben informativ und unterhaltsam Auskunft über die Algorithmen, die unser Leben bestimmen. Hörbar bei Audible.



01 FÜR SIE GELESEN

Oh, là, là!

Die Mitmach-Sprachführer von **Langenscheidt** machen nicht nur schlau, sondern richtig Spaß. Mit kleinen Aufgaben für den Alltag und vielen kreativen Ideen, um Land, Leute und Sprache besser kennenzulernen. Blättern, kleben, kritzeln, Erinnerungen machen und festhalten. So erweitern Sie im Urlaub spielerisch Ihren Wortschatz – in Französisch, Spanisch, Italienisch und Englisch. langenscheidt.com

01



02 NACHHALTIG

So ein Müll.

Aus Abfall Gold machen? Das schaffen zahlreiche schlaue Köpfe mit innovativen Ideen, die aus Bio-Abfällen inzwischen mehr zaubern als Kompost: nämlich Handtaschen, Kleidung, Geschirr. Was aus altem Kaugummi, saurer Milch und gebrauchten Teebeuteln noch alles werden kann, zeigt die **WirtschaftsWoche** in einem tollen Überblick. story.wiwo.de/2018/06/lebensmittelmuell

02

03

WEB

Besonders schön.

Personalisierte Karten und Papeterie für festliche Anlässe aller Art findet man in unzähligen Onlineshops. **Rosemood** ist dabei (noch) ein Geheimtipp: Besonders schöne Designs mit französischem Touch, hochwertig verarbeitet und immer inklusive Retusche und Lektorat – so gelangen keine Tippehler in den Druck. Für einzigartige Botschaften zum Anfassen. rosemood.de



APPS



KLINGT GUT.

AmpMe verbindet Smartphones, Tablets und Bluetooth-Lautsprecher zu einem DIY-Soundsystem. Musiktitel oder Videos über die App starten, gekoppelte Geräte im Raum verteilen und fertig. Für iOS und Android.



RUHIG BLEIBEN!

Für entspannte Mittagspausen oder relaxte Abende: **Calm** bietet alles, was man zu Meditation und Stressbewältigung braucht. Ruhige Musik, angenehme Sprecher, geführte Übungen zum Abschalten, Aufanken oder Einschlafen. Nur atmen müssen Sie noch selbst. Nur auf Englisch.

04

GADGET

Da guckste!

Kein Display im Auto? Mit **Hudway Glass** hat man den richtigen Weg und andere nützliche Infos immer vor Augen. Das erste Head-up-Display der Welt funktioniert mit einem Smartphone, verschiedenen, kompatiblen Apps und selbst in der ältesten Rostlaube. hudwayglass.com



05

03

WEB

Besonders schön.

Personalisierte Karten und Papeterie für festliche Anlässe aller Art findet man in unzähligen Onlineshops. **Rosemood** ist dabei (noch) ein Geheimtipp: Besonders schöne Designs mit französischem Touch, hochwertig verarbeitet und immer inklusive Retusche und Lektorat – so gelangen keine Tippehler in den Druck. Für einzigartige Botschaften zum Anfassen. rosemood.de



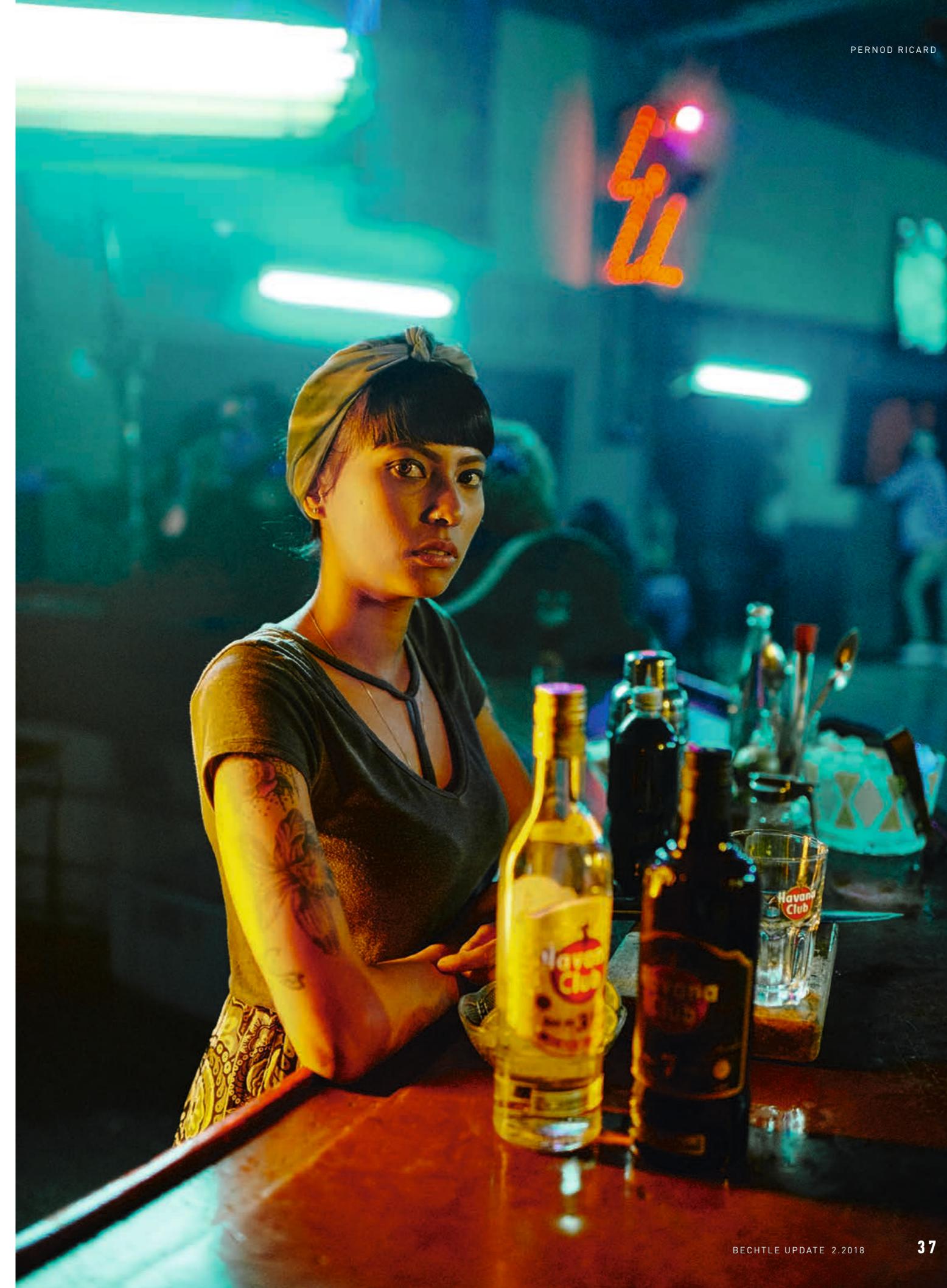
KUNSTVOLL.

Nachts ins Museum? Können Sie mit **Google Arts & Culture**. Die App zeigt Ausstellungen und besondere Kulturstätten rund um den Globus – in Nahaufnahme und mit vielen Begleittexten und Videos. So tauchen Sie tief ein in die Kunstwelt und erstellen eigene Sammlungen, auf iOS und Android.

PREMIUM-IT FÜR PREMIUM-SPIRITUOSEN.

Wenn einfach alles passt:
Mit Pernod Ricard Western Europe
hat Bechtle mehr gewonnen als einen
Kunden. Pernod Ricard ist ein Part-
ner auf Augenhöhe. Ein Unternehmen,
das Werte vertritt, für die auch Bechtle
steht. Unternehmerisch und dezentral
organisiert, mit Mitarbeitern und
Kunden verbunden sowie an einer
nachhaltigen und deshalb zukunfts-
fähigen Entwicklung interessiert.
Es gibt also genügend Gründe, auf
den gemeinsamen Erfolg anzustoßen.

PERNOD RICARD





Bechtle sorgte bei Pernod Ricard für die perfekte Umsetzung einer revisionssicheren E-Mail-Archivierung sowie einer automatisierten, elektronischen Rechnungseingangsverarbeitung mit elektronischem Freigabeworkflow.

AUCH DAFÜR IST Pernod Ricard der perfekte Partner. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Paris ist der zweitgrößte Spirituosen- und Weinkonzern weltweit; in Deutschland ist Pernod Ricard im Premiumsegment mit einem Umsatz von mehr als 700 Millionen Euro Marktführer. Für den gemeinsamen Drink nach Feierabend hat das Unternehmen unter anderem mit Havana Club, Absolut Vodka, Ramazzotti, dem irischen Whisky Jameson oder dem Weinaperitif Lillet ein rundes Angebot. Aber auch bei Pernod Ricard ist IT für den Geschäftserfolg unverzichtbar. Langjähriger Partner für IT-Projekte ist das Bechtle IT-Systemhaus Köln mit seinem Competence Center für Dokumenten-Management-Systeme – gemeinsam beraten sie Pernod Ricard ganzheitlich.

Die Zusammenarbeit beider Unternehmen begann, als Pernod Ricard für die Entity Western Europe eine rechtskonforme E-Mail-Archivierungslösung suchte, die sich nahtlos in die bestehende IT-Infrastruktur einfügen sollte.



Breites Funktionsspektrum.

Bechtle präsentierte mit der Journalarchivierung ELOxc for Microsoft EWS in Verbindung mit dem hardwareunabhängigen iCAS-WORM-Speichermedium von iTernity eine Lösung, die überzeugte und umgehend den nächsten Projektschritt nach sich zog – den Aufbau eines unternehmensweiten Enterprise-Content-Management-Systems (ECM). Hierbei setzen Bechtle und Pernod Ricard Deutschland mit der Einführung des ELOprofessional Systems von ELO Digital Office auf eine ganzheitliche Lösung, die sich durch ein breites Funktionsspektrum auszeichnet.

Erster Projektschritt war die Einführung eines automatisierten Rechnungseingangs mit integriertem Freigabeworkflow. Die Lösung sieht vor, dass eingehende Rechnungen zentral eingescannt, über ELO automatisiert ausgele-

sen und mit Lieferantenstammdaten aus dem ERP-System abgeglichen werden. So überprüft ELO beispielsweise auch, ob im ERP-System eine Bestellreferenz vorhanden ist. Auf Grundlage dieser Informationen erfolgt die Freigabe der Rechnungen in einem dynamischen Workflow, der ebenfalls im ELO-System abgebildet ist. Nach erfolgter Freigabe der Rechnung werden die buchungsrelevanten Daten an das ERP-System (JD Edwards) übergeben, wo die Verbuchung abgeschlossen wird. Eine manuelle Übergabe der Daten entfällt ebenso wie die Archivierung der Rechnungen auf Papier, da die eingescannten Rechnungen rechtssicher im iCAS WORM-Medium gespeichert werden.

Um den Anforderungen an die moderne Arbeitswelt gerecht zu werden, unterstützt ELO mit der kostenfreien App für iOS und Android den Zugriff auf das System via Mobile Device. So können Mitarbeiter über ein Tablet oder Smartphone auch von unterwegs alle Archivinhalte nutzen, an Workflows teilnehmen und Rechnungen freigeben.

Von Köln aus Europa erobert.

Was in Köln seinen Anfang nahm, wurde in der Folge weiter in den Spirituosenkonzern hineingetragen – mit der Schweiz, den Niederlanden, Belgien und Österreich greift inzwischen die gesamte Region Western Europe von Pernod Ricard auf die Lösungen von Bechtle zurück. Erklärtes Ziel für dieses Jahr ist es zudem, den 2016 akquirierten Gin-Hersteller Monkey 47 in den ELO-Verbund des Unternehmens zu integrieren.



„Es macht großen Spaß, so partnerschaftlich mit einem Kunden zusammenzuarbeiten, der eine offene und innovative Sicht auf IT-Lösungen hat und die Mehrwerte einer ECM-Lösung durch den volumfänglichen Einsatz optimal nutzen will.“

Jonas Wissnerodt,
verantwortlicher Vertriebsmitarbeiter
für Pernod Ricard bei Bechtle



Alle fünf Länder arbeiten dabei auf einem eigenen Länderprofil, greifen allerdings auf die zentral in Köln administrierte IT zurück. Die physischen Server werden aus der Microsoft Azure Cloud zur Verfügung gestellt. Zukünftig sollen auch die SQL-Datenbankserver als SQL-as-a-Service aus der Cloud bereitgestellt werden.

Vom Kunden zum Partner.

Auf dem Weg zur perfekten Lösung für Pernod Ricard nahmen die Bechtle Spezialisten ganz neue Wege. Die Umsetzung einer ELO-ECM-Anwendung auf Basis von cloud-basierten Applikations- und Datenbankservern war dabei ebenso anspruchsvoll wie das Anbinden zweier unterschiedlicher ERP-Systeme (Navision und JD Edwards), die bei Pernod Ricard je nach Standort im Einsatz sind. Ergänzt wird die Lösung durch einen proaktiven Support und die laufende Systemüberwachung durch ein zentrales Monitoring.



Ihr Ansprechpartner

Jonas Wisserodt

Fachvertrieb DMS und ECM,
Bechtle IT-Systemhaus Köln
jonas.wisserodt@bechtle.com



„Zu behaupten, die Einführung unseres DMS sei völlig reibungslos verlaufen, wäre schön, aber auch nicht sehr realistisch“, so Gerhard Justen, Local Applications Project Manager für das ELO System bei Pernod Ricard. „Man darf nämlich nicht vergessen, dass das System weitreichende Auswirkungen auf die Arbeitsweise und Prozesse der Mitarbeiter hat. Dass da nicht immer alles auf Anhieb glattläuft, war uns von Anfang an klar. Wir haben aber zum Glück mit Bechtle einen zuverlässigen Partner mit umfassendem Know-how. Deshalb sind wir sehr froh, uns für die Kombination ELO und Bechtle entschieden zu haben.“

Bechtle war dabei nicht nur für die Implementierung selbst zuständig, sondern bot Pernod Ricard ein Rundum-sorglos-Paket aus Workshops und Konzeptionierung, Programmierung und Customizing, Projektmanagement nach Bechtle Fair Project und Schulungen. „Nur so werden aus Kunden Partner und nur so entwickelt man gemeinsame Ideen und Projekte für die Zukunft“, sagt Christopher Diederich, Leiter Competence Center DMS, Bechtle IT-Systemhaus Köln, und Jonas Wisserodt, verantwortlicher Vertriebsmitarbeiter für Pernod Ricard bei Bechtle, betont: „Es macht großen Spaß, so partnerschaftlich mit einem Kunden zusammenzuarbeiten, der eine offene und innovative Sicht auf IT-Lösungen hat und die Mehrwerte einer ECM-Lösung durch den volumnfänglichen Einsatz optimal nutzen will.“

Die Gruppe PERNOD RICARD mit Hauptsitz in Paris ist weltweit der zweitgrößte Spirituosen- und Wein-Konzern. Entstanden ist der Konzern 1975 durch die Fusion der beiden französischen Unternehmen Pernod und Ricard. Inzwischen vertreibt und vermarktet Pernod Ricard mit insgesamt 18.500 Mitarbeitern in 85 Ländern Spirituosen und Weine. Die Pernod Ricard Deutschland GmbH mit Sitz in Köln repräsentiert die Gruppe auf dem deutschen Markt und vermarktet eines der vielfältigsten Portfolios bekannter Premium-spirituosen und Weine. Das Unternehmen hat das Thema Aufklärung zum elementaren Bestandteil der Unternehmensstrategie gemacht, setzt sich gegen Missbrauch und für den maßvollen und verantwortungsvollen Genuss von Alkohol ein. Die Kernbotschaften sind klar formuliert – **kein Alkohol am Steuer, kein Alkohol während der Schwangerschaft und kein Alkohol für Minderjährige.**

pernod-ricard.de

„Man darf nicht vergessen, dass das System weitreichende Auswirkungen auf die Arbeitsweise und Prozesse der Mitarbeiter hat. Dass da nicht immer alles auf Anhieb glattläuft, war uns von Anfang an klar. Wir haben aber zum Glück mit Bechtle einen zuverlässigen Partner mit umfassendem Know-how. Deshalb sind wir sehr froh, uns für die Kombination ELO und Bechtle entschieden zu haben.“

Gerhard Justen,
Local Applications Project
Manager für das ELO System,
Pernod Ricard Deutschland

zentriert sich voll und ganz auf das Kerngeschäft und geht gemeinsam mit Bechtle den Weg in die Zukunft der IT.

Schon heute sind die Prozesse bei Pernod Ricard deutlich verschlankt und optimiert, die Durchlaufzeiten wurden stark verringert und Skonto- sowie Zahlungsfristen können dank der Unterstützung des elektronischen Prozesses eingehalten werden. Darüber hinaus profitiert das Unternehmen von einer effizienten Aufgabenverteilung durch Workflowsteuerung, einer rein digitalen Verarbeitung von Papierrechnungen und der automatisierten Zuordnung des Freigabeprozesses zu Personen und Abteilungen mit expliziten Freigabegrenzen. Der Toast auf das Gespann Bechtle und Pernod Ricard lautet deshalb: „Zum Wohl. Santé. Auf erreichte Erfolge und eine erfolgreiche Zukunft.“

Pernod Ricard Deutschland
Créateurs de convivialité



KRAFTPROTZ MIT KÖPFCHEN.



Seit 2014 produziert das Tiroler Familienunternehmen Lindner mit dem Lintrac 90 den ersten Traktor der Firmengeschichte mit stufenlosem Getriebe und mitlenkender Hinterachse. Im Herbst 2017 stellte Lindner bereits die Erweiterung der erfolgreichen Modellreihe vor – diesen Sommer ging der Lintrac 110 in Serie. Aufhorchen lässt insbesondere die Vorbereitung des Modells für die nächste Evolutionsstufe der Mobilität. Gemeinsam mit ZF Friedrichshafen entwickelt Lindner den TracLink Pilot, mit dem autonomes Fahren möglich werden soll, sobald es erlaubt ist. Zeit, sich den sportlichen Agrar-Allrounder einmal näher anzusehen.

MIT DEM LINTRAC 110 liefert Lindner einen kompakten, wendigen und stufenlosen Traktor für die Berg- und Grünlandwirtschaft, den Weinbau, den Forst- und Kommunalbereich. Herzstück des 113 PS starken Traktors ist das stufenlose Getriebe TMT11. Damit realisiert Lindner das stufenlose Fahren ohne Unterbrechung des Leistungsflusses mit einem Minimum an Bauteilen und einem Maximum an Komfort und Funktionalität. Die verstärkte 4-Rad-Lenkung sorgt für überdurchschnittliche Wendigkeit und das weiter verbesserte Lichtsystem gewährleistet Durchblick bei langen Nachteinsätzen.

Fachleute sind sich sicher:
In der Landwirtschaft werden autonome Fahrfunktionen immer wichtiger. Deshalb entwickelt Lindner gemeinsam mit ZF Friedrichshafen den TracLink Pilot. Der Lintrac 110 ist dabei das erste Fahrzeug, das für die hochautomatisierten Fahrfunktionen des neuen Systems vorbereitet ist. Kameras, GPS-Empfänger und sonstige Sensoren lassen sich in Zukunft Modul für Modul nachrüsten. Egal wann die gesetzlichen Rahmenbedingungen für autonomes Fahren und Arbeiten geschaffen werden – der Lintrac kann jederzeit aufgerüstet werden.



In der Dachschale lassen sich Kamera- und Sensor-technik des TracLink Pilot perfekt integrieren. Von Surroundview bis zur GPS-Antenne: Die Sensorik wird nahezu unsichtbar und stets am optimalen Platz untergebracht.



[Video:](#)

TracLink Pilot – Copy und Paste:
Wie man dem Traktor selbstständiges Arbeiten beibringen kann.



„Unser Prototyp zeigt, wie auch die Landwirtschaft von den Megatrends Vernetzung und künstliche Intelligenz profitiert“, sagt Mark Mohr, Leiter des Projekthauses Automated Operations bei ZF. Durch die Ausrüstung des Fahrzeugs mit verschiedenen Kameras, Lidar- und Radarsensoren, deren Signale von der Deep-Learning-fähigen Steuerplattform ZF Pro AI verarbeitet werden, verfügt der Traktor über ein 360-Grad-Surround View mit Personenerkennung. Ein zusätzliches GPS-System in Verbindung mit dem Lenk-, Hydraulik- und dem stufenlosen Getriebesystem macht den automatisierten Ablauf von Prozessen in der Landwirtschaft möglich. Diese lassen sich auch über die zugehörige TracLink Pilot-App aktivieren.



Ihr Ansprechpartner

Oliver Moser

Marketing Manager,
planetsoftware GmbH
oliver.moser@cad.at

INTERVIEW ENTWICKLUNG ZU 99 PROZENT AM CAD.

Das Traktorenwerk Lindner arbeitet seit vielen Jahren mit den 3D-Softwarelösungen von SOLIDWORKS und wird dabei durch den österreichischen Bechtle Spezialisten planetsoftware betreut. Im Interview berichtet Technologie-Geschäftsführer Stefan Lindner über die entscheidenden Stellschrauben bei der Entwicklung des neuen Vorzeigemodells.

Vor welcher Herausforderung standen Sie bei der Entwicklung des Lintrac 110?

Stefan Lindner: Eine der zentralen Herausforderungen war sicherlich die schnelle Entwicklungzeit des Lintrac 110. Darauf hinaus haben mehrere Firmen mit unterschiedlichen CAD-Systemen zusammengearbeitet, da muss der Datenaustausch optimal funktionieren. Es galt außerdem, den Workflow im Haus mit E-PDM zu sichern. So standen allen Beteiligten die aktuellsten Daten zur Verfügung. Der Prototypenbau und die Erstmontage mussten mit E-Drawing und Composer dokumentiert werden.

Gab es Besonderheiten bei diesem Projekt, das es von Standardprojekten abhebt?

Stefan Lindner: Die größte Herausforderung war die Zusammenarbeit mehrerer Firmen mit unterschiedlichen CAD-Systemen. Hier musste der reibungslose Datenaustausch in allen Projektphasen gewährleistet werden.

Welche Vorteile ermöglichte der Einsatz von SOLIDWORKS-Lösungen und welcher Nutzen ergibt sich daraus für den Kunden?

Stefan Lindner: Am CAD konnten wir Kollisionsprüfungen durchführen und an der Farbgebung des Traktors arbeiten. Darauf hinaus konnten wir mithilfe der Software die Ergonomie für den Fahrer schon während der Entwicklung prüfen. Davon profitiert schließlich der Fahrer des neuen Lintrac 110. Darüber hinaus stehen uns Renderings für Präsentationen und Prospekte sowie Animationen für Präsentationen zur Verfügung.

Wie sahen die Projektziele aus?

Stefan Lindner: Wir mussten eine sehr ehrgeizige Terminschleife einhalten, was uns auch gelungen ist. Die Konstruktion der Teile erfolgte zu 99 Prozent am CAD. Die Ergebnisse gingen dann direkt an die interne und externe Fertigung. Bei der Erstmontage musste dann alles passen.



„Die größte Herausforderung war die Zusammenarbeit mehrerer Firmen mit unterschiedlichen CAD-Systemen. Hier musste der reibungslose Datenaustausch in allen Projektphasen gewährleistet werden.“

Stefan Lindner,
Technologie-Geschäftsführer,
Traktorenwerk Lindner GmbH

Seit 70 Jahren produziert **LINDNER** Traktoren und Transporter für Berg- und Grünlandwirtschaft, die Kulturlandwirtschaft und den Kommunalbereich. Im Jahr 2017 wurden in Kundl/Tirol insgesamt 1.300 Traktoren und Transporter der Marken Geotrac, Lintrac und Unitrac gefertigt. Lindner beschäftigt 229 Mitarbeiter. Die Exportquote liegt bei 50 Prozent, wichtigste Märkte neben Österreich sind Deutschland, Frankreich, Italien, die Schweiz und Slowenien. lindner-traktoren.at

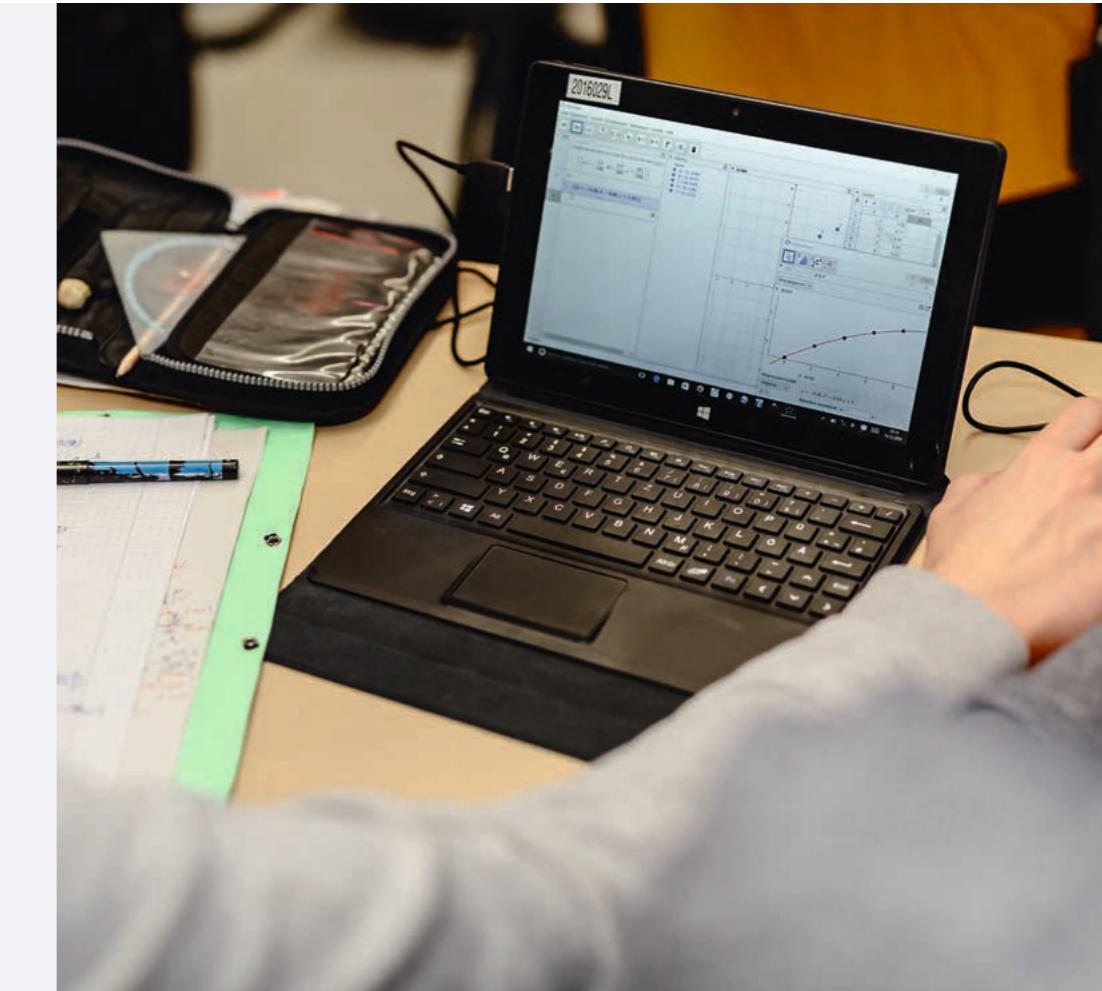


Schule und IT?

Es bleibt die Frage nach dem Wie.

Ein Schulsystem, das ausschließlich auf Bücher setzt, gehört der Vergangenheit an – in diesem Punkt sind sich die Experten einig. Auch bei der Veranstaltung „Schulen in BWgung“, zu der das Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm im Juli 220 Besucher begrüßen konnte. Es geht nicht mehr darum, ob moderne Lernmittel wie Tablets an Schulen eingesetzt werden, sondern wie sie den Unterricht sinnvoll ergänzen und das Lernerlebnis verbessern können.

Digitale Systeme und Werkzeuge durchdringen die Gesellschaft und verändern die Arbeitswelt. Ein Smartphone beispielsweise vereint inzwischen viele Geräte in einem, ist unter anderem Telefon, Navigationsgerät, Fotoapparat, Rechner oder Konsole. Der Umgang mit digitalen Medien gehört damit zu unserem Alltag und wird auch auf dem Arbeitsmarkt immer stärker zum Erfolgsfaktor. Es sind aber nicht die Medien allein, die Bildung in ein neues Zeitalter führen. Es sind die dazugehörenden pädagogischen Konzepte, die gute Bildung ausmachen. Noch fehlt es an gezielten Angeboten, pädagogische Fachkräfte im Umgang mit digitalen Lern- und Lehrmethoden zu schulen. Professor Dr. Oliver Meyer von der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz: „Lehrer werden mit Medienfragen allein gelassen.“



Konkrete Lösungsansätze für den Unterricht.

Professor Meyer konzipiert, testet und evaluiert in seinem Fachbereich Englische Didaktik die mediengestützte Weiterentwicklung des schulischen Fremdsprachenunterrichts. Gemeinsam mit Studierenden, Referendaren, Fachseminaren und Partnerschulen tüftelt er an Strategien für den modernen Unterricht. „Wir versuchen herauszufinden, wie wir Engagement und Lernbereitschaft der Schüler mit modernen Medien aktivieren können. Davon leiten wir konkrete Ergebnisse ab, um Lehrkräften Lern- und Arbeitsformen für den digitalen Wandel im Unterricht zu vermitteln. Nur wenn wir Schulen und Lehrer auf diesem Weg begleiten, können wir die Digitalisierung der Bildung beschleunigen“, ist Professor Meyer sicher. Neben der Qualifizierung der Lehrkräfte sind der Zugriff auf schnelles Internet und ausreichend verfügbare Anzeigegeräte wie Smartboards oder Tablets entscheidend für die erfolgreiche Digitalisierung des Schulsystems. Mit dem DigitalPakt Schule bringen Bund und Länder die Themen entscheidend voran und schaffen die infrastrukturellen Grundlagen für digitale Bildung in deutschen Schulen. Förderfähig werden dann insbesondere die Breitbandverkabelung der Schulen, die WLAN-Ausleuchtung sowie stationäre Endgeräte wie zum Beispiel interaktive Tafeln oder Tablets.

„Es geht schon lange nicht mehr darum, ob die Digitalisierung in Schulen ankommt, sondern nur noch, wie wir sie sinnvoll umsetzen.“

Sibylle Bilavski,
Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber,
Bechtle AG

SYSTEMATISCHES MANAGEMENT.
Um neue Medien in den Unterricht zu integrieren, hat das Bechtle Competence Center Mobile Solutions in Neckarsulm ein einfaches und skalierbares Baukastensystem zum Management von Mobile Devices entwickelt. Mit dem speziell zugeschnittenen Angebot können Schulen mobile Geräte in Betrieb nehmen und mit wenig Aufwand verwalten.

Kontakt: mobile.neckarsulm@bechtle.com

**Das Videointerview
mit Prof. Dr. Oliver Meyer,
Johannes-Gutenberg-Universität
Mainz, finden Sie im
digitalen Bechtle update:**



Dreiklang aus Konzeption, Integration und Support.

Damit steigt auch die Nachfrage nach entsprechenden Angeboten, denn Schulen und Bildungsträger werden sich intensiv mit digitalen Möglichkeiten auseinandersetzen. In den vergangenen Jahren hat Bechtle sich im diesem Umfeld deutlich verstärkt, um den Wandel begleiten zu können. In Neckarsulm, Villingen-Schwenningen und in Mainz befassen sich spezialisierte Teams ausschließlich mit der IT an Schulen. Sibylle Bilavski, die als Branchenmanagerin die Bechtle Aktivitäten rund um das Thema im Bechtle Konzern bündelt, weiß, dass viele Schulen bereit sind, den umfassenden Medienwandel mitzugehen. Allerdings stehen die Verantwortlichen vor allem organisatorisch vor großen Herausforderungen. Entsprechend vielseitig ist das Angebot von Bechtle, um modular zu unterstützen, aber auch ganzheitliche Lösungen anzubieten. „Wir planen und betreiben die Infrastruktur und Netzwerktechnologie, übernehmen die Wartung und schützen die IT-Systeme mit Sicherheitskonzepten. Wir liefern für den Schulbedarf spezielle Hard- und Software und bieten innovative und pädagogische Lösungen wie Tafelsysteme oder interaktive Boards für den virtuellen Klassenraum. Gemeinsam mit allen Verantwortlichen planen wir die Schul- und Medienentwicklung strategisch und erstellen pädagogische Konzepte. Individuelle Anwenderschulungen und Trainings über die Bechtle Schulungszentren runden das Bechtle Angebot ab“, sagt Sibylle Bilavski.

Begleiten und beraten.

Unterstützt werden die Spezialisten von vielen weiteren Fachkräften in den Bechtle IT-Systemhäusern. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung beraten die Teams Schulträger und Schulen, die die Vorteile digitaler Systeme für die Schulentwicklung nutzen wollen. Bechtle ist bundesweit als umfassender Lösungsanbieter im Bereich der digitalen Bildung etabliert und begleitet Schulen bei der grundlegenden Veränderung der Rahmenbedingungen und den komplexer werdenden Herausforderungen. „Es reicht nicht, das Whiteboard in den Klassenraum zu schieben und das digitalisierte PDF darauf zu zeigen. Die Verantwortlichen in Schulen müssen auch Prozesse und Strukturen dahinter betrachten. Es geht schon lange nicht mehr darum, ob die Digitalisierung in Schulen ankommt, sondern nur noch, wie wir sie sinnvoll umsetzen“, erklärt Sibylle Bilavski.

„Wir versuchen herauszufinden, wie wir Engagement und Lernbereitschaft der Schüler mit modernen Medien aktivieren können. Davon leiten wir konkrete Ergebnisse ab, um Lehrkräften Lern- und Arbeitsformen für den digitalen Wandel im Unterricht zu vermitteln.“

Prof. Dr. Oliver Meyer,
Johannes-Gutenberg-Universität Mainz

„Wir liefern für den Schulbedarf spezielle Hard- und Software und bieten innovative und pädagogische Lösungen wie Tafelsysteme oder interaktive Boards für den virtuellen Klassenraum.“

Sibylle Bilavski

**RAHMENVERTRAG VERLÄNGERT:
DAS BECHTLE IT-SYSTEMHAUS
NECKARSULM VERSORGT
BÄDEN-WÜRTTEMBERG WEITER
MIT APPLE PRODUKTEN.**

Bechtle erhielt im März 2018 vom Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW) erneut den Zuschlag für den Rahmenvertrag zur Beschaffung von Apple Hardware und zur Erbringung von Services in Baden-Württemberg. Die Landesbehörden können über Bechtle schnell und einfach iMacs, MacBooks, Displays, iPads oder iPhones sowie das gesamte ergänzende Produktpfolio von Apple beziehen. Bezugsberechtigt sind unter anderem die staatlichen Hochschulen und Universitäten des Landes sowie der Landtag von Baden-Württemberg und alle Ministerien und Dienststellen. Mindestens bis Ende März 2025 übernimmt Bechtle zudem weiter den Vor-Ort-Service für die Hardware von Apple. Bechtle ist sowohl Apple Solution Expert für den Bereich Education als auch Apple Authorised Enterprise Reseller.

Kontakt: bitbw@bechtle.com



Ihre Ansprechpartnerin

Sibylle Bilavski

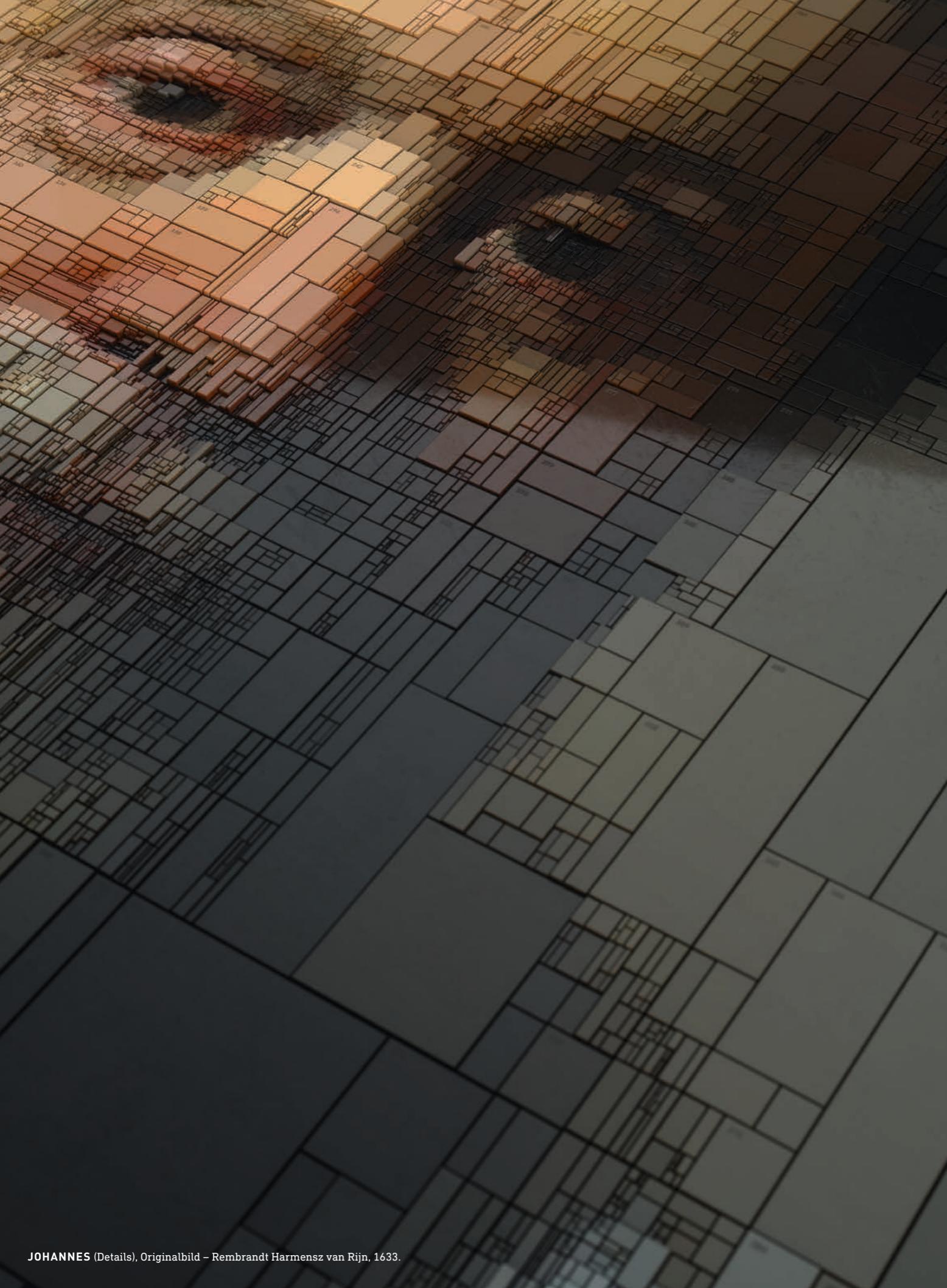
Branchenmanagerin Sales Development Schulen (K12), Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG, sibylle.bilavski@bechtle.com

Lernen im digitalen Wandel.

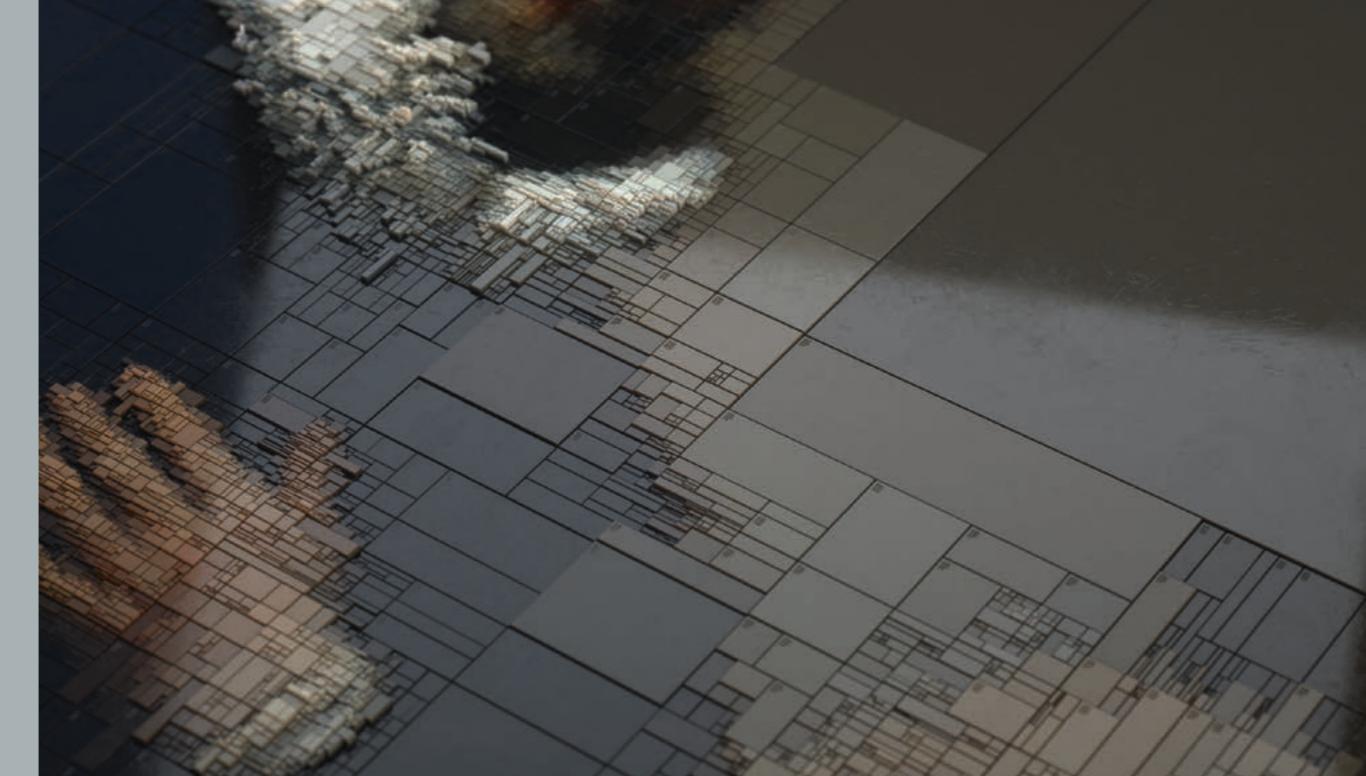
Mit digitalen Medien können Lehrer den Unterricht anschaulich und praxisorientiert gestalten. Zum Beispiel lassen sich Simulationen über komplexe Abläufe nachvollziehbar konstruieren. Neben visuellen Anreizen sind es Faktoren wie Emotion und Motivation, die ein modernes Lernumfeld auszeichnen. Zeitgemäßer Unterricht wird außerdem mobiler. Für Lehrer und ihre Schulklassen wird es immer leichter, den Klassenraum zu verlassen und in die Lebenswirklichkeit einzutauchen. Das wirkt sich nachgewiesen positiv auf die Kreativität einer Schulklasse aus. Lehrer nutzen neue Technologien auch, um die zunehmende soziale und kulturelle Vielfalt in einem Klassenverbund zu beherrschen. Individuelle Lernfortschritte können durch gezielte Auswahl von Lernbausteinen und -materialien unterstützt werden. Das heißt nicht, dass klassische Experimente, haptische Erfahrungen und der Austausch mit Mitschülern und Lehrkräften im unmittelbaren Miteinander künftig ihre wichtige Rolle im Schulalltag verlieren. Allerdings können digitale Medien das Lernen im Unterricht und außerhalb der Schule besser vernetzen und dazu beitragen, Bildungsbenachteiligung auszugleichen. Der Weg ist für Axel Krommer vom Lehrstuhl Didaktik der deutschen Sprache und Literatur an der Friedrich-Alexander-Universität in Erlangen-Nürnberg längst vorgezeichnet. „Das Schulsystem, das noch stark durch das Buch geprägt ist, erhält durch die Kultur der Digitalität eine neue Rahmung. Was Begriffe wie Bildung, Wissen, Lernen etc. bedeuten, verändert sich fundamental.“



ALGORITHMIC
BEAUTY

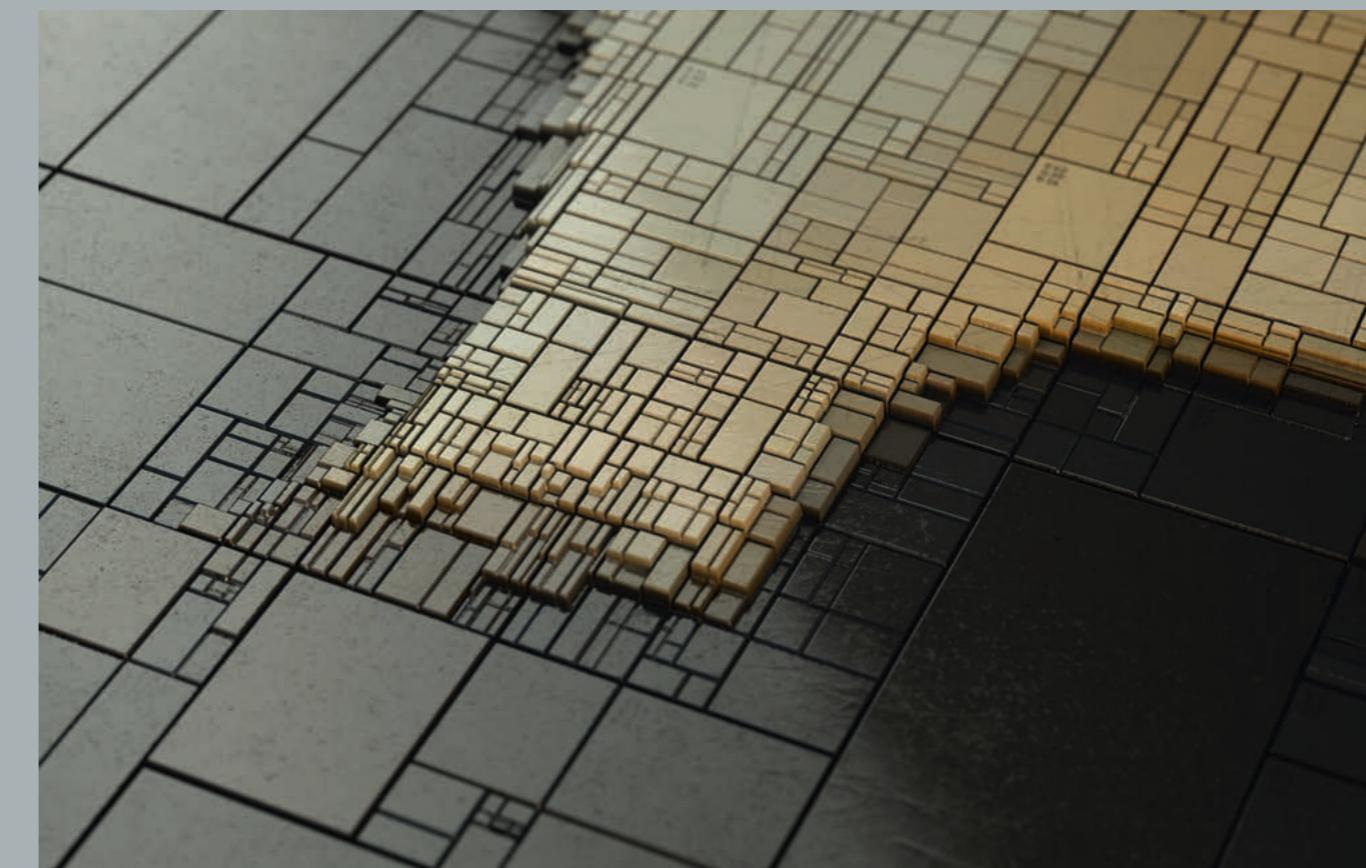


JOHANNES (Details), Originalbild – Rembrandt Harmensz van Rijn, 1633.



A L G O R I T H M U S E R S T E L L T 3 D - F A R B S T U D I E N H I S T O R I S C H E R P O R T R Ä T S .

In der Arbeit von **Dimitris Ladopoulos**, einem in Athen ansässigen Art Director und Visual Designer, geht Kunst über Farbe und Leinwand hinaus. Er haucht jahrhundertealten Gemälden neues Leben ein. In der Kombination traditioneller Malerei mit neuer Technologie verwendet Ladopoulos einen Algorithmus, der historische Porträts in komplexe zeitgenössische Farbstudien verwandelt. Unter Verwendung der vom Treemapping inspirierten Datenanzeigeverfahren hat der Designer die Stücke digital modernisiert und in unzählige Rechtecke zerlegt.



DIE ÄSTHETIK

von Informationsfeldern der Malerei.

Ladopoulos fertigt jede seiner faszinierenden Farbstudien mit einem Algorithmus an, den er mit der 3D-Animationssoftware Houdini erstellt hat. Der Algorithmus nimmt das Originalbild, berechnet die Dichte der Informationen und unterteilt sie dann basierend auf einigen vom Benutzer steuerbaren Parametern. Das Ergebnis ist ein Mosaik aus Rechtecken, die die subtilen Abstufungen in der Farbpalette des Originals hervorheben. Je mehr Informationen auf dem Original vorhanden sind, desto mehr unterteilt es sich und desto kleiner sind die Rechteckelemente. Zusätzlich bilden unterschiedliche Höhen eine weitere Dimension lebendiger Farblandschaften.



ALBERT (Ausschnitt), Originalbild – Die Prinzessin von Broglie von Jean-Auguste-Dominique Ingres, 1851–1853.

Intelligent Edge Partner 2018 – HPE zeichnet Bechtle aus.

Bechtle ist einmal mehr die Nummer eins – ausgezeichnet von Hewlett Packard Enterprise beim Global Partner Summit in Las Vegas. In der amerikanischen Wüstenmetropole erhielt Bechtle die Auszeichnung als „Intelligent Edge Partner of the Year“ für die Regionen D-A-CH und Russland.

Unter dem Begriff „Intelligent Edge“ fasst HPE das Internet of Things (IoT) ebenso zusammen wie die Themen WLAN, Netzwerzugang und -sicherheit. Mit dem Award prämiert das Unternehmen jene Partner, die Projekte besonders vorantreiben, Herausragendes leisten und die gemeinsamen Kunden besonders zufriedenstellen. HPE hat sich mit seinen Partnern dabei vor allem der Entwicklung innovativer und kollaborativer Lösungen verschrieben.

Besonders auf den Gebieten WLAN, Netzwerzugang und -sicherheit ist die Zusammenarbeit von Bechtle und HPE gut aufgestellt. Wenn es um konkrete Lösungen geht, kooperiert Bechtle mit Aruba, einem Tochterunternehmen von HPE. Die Produkte des 2002 gegründeten Unternehmens sind State of the Art und können auch unter komplizierten Bedingungen für starke Lösungen sorgen – in Sportstadien und großen

Kauf- oder Lagerhäusern. Einzelne Komponenten des Aruba-Portfolios spielen hier ideal zusammen: Mit dem Richtlinienmanager ClearPass und dem Managementtool AirWave lassen sich Netzwerke sicher aufbauen, verwalten und monitoren.

„Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung durch HPE und wollen die Partnerschaft in Zukunft erfolgreich fortsetzen. Die Produkte von Aruba ermöglichen es, unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen bei Netzwerkaufbau und Netzwerksicherheit zu bieten“, sagt Ascan Collier, Bereichsleiter Bechtle HPE Team.

Aruba – mehr als eine Insel

Bechtle setzt auf Aruba-Produkte, da sie Sicherheit sowie Modularität miteinander verbinden, sehr flexibel und innovativ sind. So setzt die HPE-Tochter bei der Netzwerksicherheit mit Introspect auf ein Tool, das das Verhalten von Nutzern und Geräten in einem Netzwerk mithilfe von künstlicher Intelligenz analysiert. Dabei macht sich Aruba maschinelles Lernen zunutze. Die KI lernt das Netzwerk kennen und setzt so Standards, die den Normalbetrieb festlegen. Stößt das System auf Abweichungen, kann es Geräte in Quarantäne versetzen und so das gesamte Netzwerk schützen, ehe ein User die Auffälligkeit bemerkt.

Bechtle, Aruba und HPE bilden ein Team, das seinen Kunden auch in Zukunft passende Netzwerk-lösungen bietet, die einfach zu verwalten, skalierbar, sicher und damit zukunftsstark sind.



(V. l. n. r.): **Robert Absenger**, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Österreich; **Ascan Collier**, Bereichsleiter Bechtle HPE Team, Bechtle Logistik & Service GmbH; **Pierre Bolle**, Leiter Sales, Bechtle Steffen Schweiz AG.



Metall-3D-Druck: Solidpro kooperiert mit Desktop Metal.

Die Metall-3D-Drucklösungen von Desktop Metal Inc. aus Massachusetts/USA erweitern seit Juni 2018 das Portfolio von Solidpro. Damit baut der Spezialist aus Langenau den Geschäftsbereich der 3D-Drucklösungen weiter aus.

Bereits 2017 erweiterte Solidpro das Portfolio durch die innovative Technologie HP Multi Jet Fusion. Gemeinsam mit Desktop Metal Inc. soll nun auch der fortschrittliche Metall-3D-Druck Einzug in deutsche Unternehmen halten. Mit dem „Studio System“, bestehend aus Drucker, Entbinder und Sinterofen, wurde

im Mai 2017 das erste bürotaugliche und preiswerte Metall-3D-Drucksystem für die schnelle Prototypenherstellung vorgestellt.

Anders als bei laserbasierenden Systemen, die Metallpulver selektiv zum Schmelzen bringen, extrudiert der Drucker miteinander verbundene Metallstäbe. Dadurch werden Sicherheitsanforderungen überflüssig, die sonst oft mit dem Metall-3D-Druck verbunden sind. Um Teile in größeren Stückzahlen herstellen zu können, entwickelte Desktop Metal als erstes Unternehmen ein 3D-Drucksystem für die Massenproduktion von Metallteilen in hoher Auflösung. Das „Production System“ wird im ersten Quartal 2019 erhältlich sein.

„Wir freuen uns, mit Solidpro einen Experten in 3D-Druck und der Produktentwicklung für unsere Ende-zu-Ende-Lösung zum Druck komplexer Metallteile gefunden zu haben“, betont Peter Jain, Regional Director Central Europe, Desktop Metal Inc.



„Wir sind stolz, zusätzlich zum bisherigen HP 3D-Druck-Portfolio das Potenzial der Metall-3D-Druck-Technologie von Desktop Metal für Kunden in Deutschland zu erschließen, und freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit“, sagt **Werner Meiser**, Geschäftsführer, Solidpro GmbH.

Desktop Metal Inc. wurde 2015 von Experten aus den Bereichen Hightech-Fertigung, Metallurgie und Robotertechnik mit dem Ziel gegründet, Metall-3D-Druck für Konstruktion und Produktion bezahlbar zu machen. Dabei konnte das Team auf namhafte Investoren wie BMW, Ford, Stratasys, Google und viele andere zurückgreifen. Das Weltwirtschaftsforum zeichnete Desktop Metal 2017 als einen der 30 weltweit vielversprechendsten Technologienpioniere aus.

 **Desktop Metal**

VERSTÄRKUNG IM BEREICH SOFTWARELÖSUNGEN.

Bechtle akquiriert Analytics- und Cloud-Spezialisten Evolusys.

Seit Mai 2018 ist die Evolusys SA mit Sitz in Coppet bei Genf Teil der Bechtle Gruppe. Das IT-Beratungsunternehmen ist anerkannter Spezialist für Analytics- und Cloud-Lösungen auf Basis von Microsoft Technologien.

Evolusys bietet ein umfassendes Leistungsspektrum von der strategischen Beratung über Support und Training bis hin zu Konzeption und Umsetzung schlüsselfertiger Lösungen. Das Unternehmen ist Microsoft Gold Partner im Bereich „Data Analytics“ sowie Silver Partner in den Kategorien „Cloud Productivity“ und „Cloud Platform“. Darüber hinaus arbeitet Evolusys mit einem Netzwerk ausgewählter Herstellerpartner aus dem Microsoft Ecosystem wie Nintex, ShareGate, Metalogix und weiteren zusammen.

CTO und Gründer Francis Incourt sowie CEO Jean-François Saint-Pierre leiten das Unternehmen weiterhin als Geschäftsführer: „Analytics-, KI- und Cloud-Lösungen stehen heute ganz oben auf der Prioritätenliste von CIOs und betreffen alle Bereiche und Branchen. Gemeinsam mit Bechtle werden wir unseren Kunden



Die Geschäftsführer Francis Incourt (links) und Jean-François Saint-Pierre verantworten weiterhin die Aktivitäten von Evolusys.

weiterhin einen erheblichen Mehrwert durch Innovation bieten und gleichzeitig das breite Know-how der Gruppe nutzen.“

Die Bechtle Gruppe beschäftigt in der Schweiz mehr als 800 Mitarbeiter an 18 Standorten. Zu ihr gehören der IT-Dienstleister Bechtle Steffen Schweiz, die E-Commerce-Gesellschaften ARP und Bechtle direct sowie die Softwarespezialisten Comsoft direct, Solid Solutions, Evolusys und Acommit.

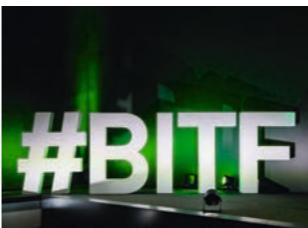
Readers' Choice: Bechtle ist bester Managed Service Provider.



Auf dem Hosting & Service Provider Summit 2018 sind erneut die besten Service Provider ausgezeichnet worden. Zum dritten Mal in Folge unter den Top Drei und erstmalig als Gewinner der Kategorie Managed Service Provider konnte Bechtle den Platin Award entgegennehmen.

Highlight beim jährlichen Forum der Provider-Branche in Frankfurt ist die Verleihung der „Hosting & Service Provider Awards“. Die Gewinner werden in einer großen Leserbefragung in Zusammenarbeit mit den neun IT-Portalen der Vogel IT-Medien – darunter IT-BUSINESS und eGovernment Computing – ermittelt. Bei der Leserwahl für die Awards 2018 gaben rund 6.000 Teilnehmer ihr Votum ab.

Readers' Favourite: Tilmann Rehfeldt (links), Manager IT Operations, Bechtle Hosting & Operations, freut sich über den Platin Award für Bechtle.



Trendspot IT-Forum: Bechtle ist exklusiver Reseller der Mixed-Reality-Brille HoloLens in der Schweiz.



More Speed for Swiss Business. Bechtle IT-Foren in der Schweiz erzielen neue Rekordmarke.



Die Bechtle IT-Foren in Dübendorf und Lausanne erwiesen sich 2018 erneut als Besuchermagneten. Bei ihren gemeinsamen Kundenevents präsentierte ARP, Bechtle Steffen Schweiz, Bechtle direct, Comsoft direct und Evolusys das umfassende IT-Portfolio der Bechtle Gruppe in der Schweiz und beleuchteten die neuesten Technologietrends und Lösungen. Thematik der Veranstaltungen unter dem Motto „More Speed for your Business“ waren Clouds, hyperkonvergente Infrastrukturen, IT-Security sowie die exklusiv von Bechtle in der Schweiz angebotene Microsoft HoloLens Datenbrille.



Get-together der Branche: Die IT-Foren bringen Kunden, Herstellerpartner und die Experten der Bechtle Gruppe zusammen.

Rund 600 Kunden besuchten in diesem Jahr die beiden Leuchtturmveranstaltungen von Bechtle in der deutschsprachigen Schweiz und in der Romandie – neuer Rekord. Erstmals an der Seite der Gruppenunternehmen präsentierte sich der seit Mai zu Bechtle gehörende Analytics- und Cloud-Spezialist Evolusys beim IT-Forum im Swiss Tech Convention Center in Lausanne. Gemeinsam mit zahlreichen Herstellerpartnern informierten die Experten der Bechtle Gesellschaften über die neuesten Entwicklungen rund um zukunftsfähige ITK-Infrastrukturen für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. „Kein anderer Event von einem Schweizer IT-Dienstleister bietet ein so breites Angebot an Herstellern und informativen Sessions an einem Tag. Der neue Teilnehmerrekord zeigt, dass das direkte Informationsbedürfnis und der persönliche Austausch auch in Zeiten der Digitalisierung einen hohen Stellenwert haben“, resümiert Markus Oeschger, Mitglied der Geschäftsführung, Bechtle Steffen Schweiz.



Klaus Winkler ist neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG.

Große Vielfalt und breite Erfahrung

Neben Klaus Winkler wählte die Hauptversammlung turnusgemäß auch die weiteren fünf Vertreter der Anteilseigner. Neu in den Aufsichtsrat kamen Dr. Lars Grünert, Mitglied der Gruppengeschäftsführung der Trumpf GmbH + Co. KG, und Elke Reichart, Chief Digital Officer, TUI Group, die im Dezember 2017 bereits gerichtlich bestellt worden war. Darüber hinaus wurden Kurt Dobitsch, Unternehmer, Prof. Dr. Thomas Hess, Institutedirektor, Ludwig-Maximilians-Universität München, und Sandra Stegmann, Beraterin, Egon Zehnder International GmbH, mit jeweils großer Mehrheit in ihren Ämtern bestätigt.

Viel Kontinuität und eine Veränderung

Klaus Winkler ist neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG. In seiner konstituierenden Sitzung am 12. Juni 2018 wählte ihn der Aufsichtsrat als Nachfolger von Dr. Matthias Metz. Klaus Winkler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Heller GmbH, kennt Bechtle seit über 20 Jahren und bringt seine Erfahrung in der Leitung der Heller GmbH, eines großen, global agierenden Mittelständlers, ein. Der 60-jährige Betriebswirt und ausgebildete Bankkaufmann verantwortete zunächst in seiner Funktion als Geschäftsführer der BWK GmbH deren Beteiligung an Bechtle und war 1999 nach der Umwandlung von Bechtle in eine AG in den ersten Aufsichtsrat gewählt worden. Dort übernahm er bis 2013 den Vorsitz.

NEU IM MULTI-CLOUD-PORTFOLIO:

Bechtle gewinnt Amazon Web Services als Partner.

Bechtle ergänzt mit Amazon Web Services (AWS) das Portfolio an Cloud-Services um einen weiteren Anbieter. Die Partnerschaft unterstützt die breite Aufstellung von Bechtle als Dienstleister für moderne IT-Architekturen.

Bechtle betreut Unternehmen und öffentliche Auftraggeber europaweit bei der Nutzung von AWS-Diensten. Die im Tier 3+ Datacenter von Bechtle in Frankfurt gehostete Clouds-Plattform dient dabei als Schnittstelle zur globalen Cloud-Infrastruktur von AWS und ermöglicht eine transparente Verwaltung und Abrechnung der genutzten Cloud-Services. Die direkte Anbindung über den weltgrößten Internetknoten DE-CIX sorgt dabei für höchste Performance der in der AWS-Cloud betriebenen Workloads und Anwendungen.



Interesse?

Lassen Sie sich von Ihrem Ansprechpartner bei Bechtle doch einmal zu den Möglichkeiten unserer Kunden auf bechtle-clouds.com beraten. Effizienzgewinn, Kostenkontrolle und Sicherheit nicht ausgeschlossen.

High Five. Bechtle ist SELECT Infinity Partner von Fujitsu.

In Tokio wurde Bechtle in den ausgewählten Kreis des neu aufgelegten SELECT Infinity Partner-Programms von Fujitsu aufgenommen. Damit ist Bechtle einer von lediglich fünf Partnern in der Region EMEA.

Das SELECT Infinity Programm ist der höchste Partnerschaftsstatus von Fujitsu. Das Programm soll Hersteller und Partner in die Lage versetzen, die bisherigen Beziehungen weiter zu intensivieren und gemeinsam passgenaue, zukunftsorientierte IT-Dienstleistungen für Kunden zu entwickeln.

„Die Aufnahme in diesen kleinen, handverlesenen Kreis durch Fujitsu freut uns und betont unsere herausragende Zusammenarbeit bei der Realisierung zukunftsstarker IT-Projekte. Wir verstehen die Ernennung auch als Auszeichnung für unsere bisherige Zusammenarbeit mit Fujitsu und als Ansporn für die Zukunft: Wir werden unsere Kooperation weiterhin mit Leben füllen und die gemeinsamen Aufgaben mit viel Leidenschaft, Professionalität und Kompetenz angehen“, sagt Elmar König, Bereichsvorstand Systemhaus Holding AG, Bechtle.

Auch Nicholas Georgiou, Senior Director, Channel Partner Strategy & Management, Fujitsu freut sich über die Auszeichnung von Bechtle: „Wir sind stolz, Bechtle zu unseren SELECT Infinity Partnern zählen zu dürfen. Für uns ist die Ernennung eine Verpflichtung, nicht nur ein gewohnt engagierter und kompetenter, sondern vor allem auch ein vertrauensvoller Herstellerpartner zu sein.“



Aufgenommen in einen exklusiven Kreis (von links):
Yakup Elia, Christos Tonidis, Mirjana Filipovic, Jasmin Bullinger und Patrick Großschopf.

SAVE THE DATE!
20. – 22.11.
2018
in Berlin

smart country

convention

**NEUE KONGRESSMESSE:
Digitalisierung
von Bund, Land
und Kommunen.**

Digitize Public Services! – so lautet das Motto der Smart Country Convention vom 20. bis 22. November 2018. Im CityCube Berlin dreht sich dann alles um digitale Lösungen für Verwaltungen und öffentliche Dienstleistungen.

Die Messe wird vom Digitalverband Bitkom in Zusammenarbeit mit der Messe Berlin durchgeführt. Das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat übernimmt die Schirmherrschaft. Als Kombination aus Kongress, Workshop, Expo und Networking richtet sich die Smart Country Convention an Akteure aus Verwaltung, Politik, Digitalwirtschaft, Verbänden und Wissenschaft.

Bechtle präsentiert sich auf der Messe mit einem 200 Quadratmeter großen Stand als Technologiepartner für ein starkes Public Business. Das Team bietet Workshops, Vorträge und persönliche Gespräche zu Themen wie Blockchain, E-Akte oder IT an Schulen an. smartcountry.berlin

Anmeldung und weitere Informationen

Unternehmen oder Einrichtungen des öffentlichen Sektors, die Bechtle auf der Messe besuchen wollen, melden sich bitte per E-Mail an public@bechtle.com

oder bei Nadja Berndt, Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG:
Tel. +49 7132 981-4108,
nadja.berndt@bechtle.com



Bechtle startet europaweit mit digitalen Marktplätzen.

Bechtle verknüpft Shopangebote, Lösungen, Services sowie Unternehmensinformationen auf einer Plattform und wird so zu einem digitalen IT-Partner in ganz Europa.

In Deutschland geht der neue digitale Marktplatz im Oktober 2017 unter bechtle.com online. Im Februar 2018 folgen die Niederlande und Polen. Nach und nach starten weitere Länder. Abschließend ziehen im September noch Österreich und im November die Schweiz auf die neue Plattform um. Bechtle digital ist on air.

Neue Funktionalitäten.

„Von der Hardware über Standardsoftware bis zu Peripherieartikeln bieten wir unseren Kunden ein enorm breites Portfolio. Umfassende Unternehmensinformationen sowie weiterführende Services ergänzen das Angebot. Wir lösen damit die Trennung zwischen Bechtle Shop und Corporate Website auf. Langfristig lautet das Ziel, das gesamte Bechtle Portfolio digital abzubilden und per Klick verfügbar zu machen“, sagt Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce, Bechtle AG. Im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Bechtle allein im Segment IT-E-Commerce europaweit einen Umsatz von 1,05 Milliarden Euro. Jürgen Schäfer: „Die Ländermärkte bieten uns noch jede Menge Wachstumschancen. Unsere etablierten Strukturen schaffen in Kombination mit den neuen Funktionalitäten eine hervorragende Basis, unseren Erfolg in Europa kontinuierlich auszubauen.“

GER: Oktober 2017
NL & PL: Februar 2018
GB & IE: März 2018
FR & BE: April 2018
IT & ES: Mai 2018
CZ: Juni 2018
PT & HU: Juli 2018
AT: September 2018
CH: November 2018

OFFICE 365, MICROSOFT CLOUD, WINDOWS 10.

Office 365 wird in Unternehmen monatlich von rund **135 Millionen Mitarbeitern** genutzt.

Weltweit laufen rund **500 Millionen Endgeräte** mit Windows 10.

Bereits **200.000 Unternehmen** nutzen Microsoft Teams für die Zusammenarbeit.

Quelle: Microsoft

DIE MÖGLICHKEITEN AUS DER CLOUD SIND VIELFÄLTIG. SIND SIE DABEI?

Erfahren Sie mehr auf bechtle-clouds.com



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE