

B E C H T L E

update

2 . 2 0 1 1

F Ü R U N S E R E K U N D E N



Vorausdenken:
Arbeitsplatz der Zukunft.

Verstärken:
Integration SolidLine.

Verweilen:
Urlaub auf dem Bechtle Hof.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE



Wir wachsen. Jede Wette!*

„Und was haben Sie so für Kunden?“ Die Frage stellte mir Ende Mai ein Student auf dem Netzwerk Academy Day in Heidelberg. Ich hatte im Rahmen der Veranstaltung über unseren Umgang mit dem Trendthema Networking Solutions gesprochen und Bechtle als Arbeitgeber für Spitzenkräfte in diesem Bereich vorgestellt. An die Frage dachte ich wieder, als ich das aktuelle Bechtle update durchblätterte. Hätte ich die Adresse des Studenten, ich würde ihm unser Magazin zuschicken. Was wir für Kunden haben? Erfolgreiche, wachsende, interessante, expandierende, internationale Verbundsgemeinden und Weltmarktführer. Europäische Banken und Handelsketten. In allererster Linie aber: zufriedene Kunden!

Genau aus diesem Grund wachsen wir. Weil die 5.000 besten Mitarbeiter (Seite 8) einen herausragenden Job machen. Sechs sehr unterschiedliche Kundenreferenzen zeugen davon in dieser Ausgabe unseres Magazins. Weil wir vorausdenken – zum Beispiel in Bezug auf den Arbeitsplatz der Zukunft (Seite 6). Und weil wir uns fortlaufend weiter strategisch verstärken, wie mit der SolidLine AG, die nun zu Bechtle gehört (Seite 14). Das alles wäre jedoch nichts, wenn Kunden sich mit ihrer Wahl für Bechtle nicht auch wohlfühlen würden und uns eng verbunden wären (Seite 20). Dass die Zeichen für Bechtle auch deshalb auf Wachstum stehen, weil wir einen sportlichen Aufsichtsrat haben, darauf dürfen Sie übrigens wetten [* Seite 12].

Viel Spaß bei der Lektüre – und lassen Sie sich ruhig anstecken von der positiven Stimmung!
Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



Bechtle: Cloud Computing mit Bodenhaftung. 4

TITEL & THESSEN

Arbeitsplatz der Zukunft: Umfrageergebnisse. 6

BECHTLE & BECHTLE

People's Business: Mehr als 5.000 Mitarbeiter. 8

BECHTLE & BECHTLE



Hauptversammlung: In Zahlen. 10

BECHTLE & BECHTLE



Gewettet: Die Aufsichtsrat-Tour. 12

BECHTLE & BECHTLE



Integriert: SolidLine. 14

BECHTLE & BECHTLE

WOW: CC Day 2011. 20

BECHTLE & BECHTLE

Family Business: Urlaub auf dem Bechtle Hof. 22

BRANCHEN & PROJEKTE

Solidpro: Waitzinger Baumaschinen. 24

BRANCHEN & PROJEKTE

Media Markt China: Gar nicht blöd. 26

BRANCHEN & PROJEKTE

Harting: 24 x 7 worldwide. 28

BRANCHEN & PROJEKTE

GIZ: Export inklusive. 30

BRANCHEN & PROJEKTE



Uni Freiburg: Eine Frage der Lehre. 32

BRANCHEN & PROJEKTE

EIB: Investition in Innovation. 36

BRANCHEN & PROJEKTE

Stadt Schweinfurt: Outsourcing. 38

BRANCHEN & PROJEKTE



Small-World-Theorie: Vernetzt über sechs Ecken. 40

TRENDS & CO.

Das gibt's doch gar nicht: Bechtle in Bielefeld. 42

CLEVER & SMART

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 46

FACTS & FIGURES



PEFC™

Förderung nachhaltiger
Waldwirtschaft

www.pefc.de

Die Cloud ist kein Produkt, sondern ein Prozess.

Roland König, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses München/Regensburg und Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung, über seinen Weg in die Cloud.

Wie geht Bechtle das Thema Cloud Computing an?

Roland König: Wir gehen das Thema vor allem sehr praxisorientiert an! Auf der Grundlage unserer langjährigen Erfahrung mit der Virtualisierung von Storage, Desktops, Clients, Netzwerken und Applikationen haben wir schon vor geraumer Zeit damit begonnen, Cloud-Prozesse zu etablieren. Ein aktuelles Beispiel: Für unsere Kunden haben wir an unserem Standort in München gemeinsam mit vier Herstellerpartnern und Colt Telecom eigene Muster-Szenarien für Cloud Services aufgebaut. Übrigens als einer der europaweit ersten Partner.

Welche Plattform kommt zum Einsatz?

Roland König: VMware ist hier durch die führende Rolle im Bereich Cloud Software einer unserer wichtigen strategischen Partner. Wir bilden aber beispielsweise im Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen auch die Cloud-Lösungen von Citrix ab – einfach um unseren Kunden Alternativen anzubieten.

Welches Vorgehen von der Virtualisierung in die Cloud ist empfehlenswert?

Roland König: Wichtig ist, die Virtualisierungs-Basis sinnvoll zur Private Cloud auszubauen – idealerweise in Etappen. In der ersten Stufe müssen die Service-Prozesse aufgesetzt werden, indem zum Beispiel die virtualisierten Clients als Service bereitgestellt werden. Zentraler Punkt dabei ist, dem Kunden eine IT-Management-Lösung an die Hand zu geben, mit der er alle Services zentral verwalten kann. Dann lassen sich im nächsten Schritt auch gut externe Dienste einbinden. Wir helfen dem Kunden quasi, seine eigene IT-Landkarte zu entwerfen, damit er die externen Services nutzen kann.

Können Sie hier konkret werden?

Roland König: Wir setzen für Kunden beispielsweise ein Desktop-Szenario in unserem Competence Center auf: Die Daten bleiben bei ihm, die Hülle der virtuellen Desktops liegt in unserem Rechenzentrum. Der Kunde kann sie nach Bedarf einfach von extern zuschalten. Wann immer möglich, zeigen wir dem Kunden die Szenarien nicht nur im Demo-Lab, sondern anhand unseres eigenen Produktiv-Betriebs. Das überzeugt.

Wie sieht der Aufbau dieser Private Cloud aus?

Roland König: Es gibt kein Patentrezept. Denn die Cloud ist kein Produkt, sondern ein Prozess und eine neue Philosophie, Services anzubieten. Das ist der Kern des grundlegenden Wandels, der momentan

stattfindet. Um als Systemhaus diesen Schritt zu vollziehen, ist es unabdingbar, einerseits in die Ausbildung der Mitarbeiter zu investieren. Man braucht topqualifizierte Systemingenieure, die in der Lage sind, die erforderliche Architektur zu erstellen. Andererseits muss man die Cloud-Philosophie selbst im eigenen Hause umsetzen, um die nötige Erfahrung zu sammeln und weiterzuentwickeln. Das ist aus meiner Sicht der wahrscheinlich wichtigste Schritt, ehe man Private-Cloud-Lösungen überhaupt verkaufen kann.

Was genau ist der Vorteil?

Roland König: Dadurch entwerfen wir Lösungen nicht am grünen Tisch, sondern sammeln im täglichen Umgang Erfahrungen mit den eingesetzten Produkten. Wir erarbeiten uns so ein sehr praxisorientiertes Expertenwissen und machen uns mit den technologischen Weiterentwicklungen vertraut. Und das macht den Erfolg aus.

Haben Sie ein Beispiel?

Roland König: Ich arbeite beispielsweise schon seit drei Jahren mit Virtual Clients und seit einem Jahr im Tagesgeschäft mit virtuellen Desktops, die auf iPads und MacBooks bereitgestellt werden. Wir leben damit das Konzept Virtualisierung – und auch Cloud Computing – selbst. Deshalb kennen wir die Tücken, die sich in der Praxis ergeben können, ganz genau. Die von uns entwickelten Lösungen für unsere Kunden basieren also auf eigenen Erfahrungen.

Wie sieht Ihr Vertrieb von Cloud-Lösungen aus?

Roland König: Wir haben sehr erfahrene Pre-Sales-Teams in unseren Systemhäusern, die auf diese Themen spezialisiert und für die neuen Cloud-Architekturen ausgebildet sind. Diese Teams unterstützen die Vertriebs-Mitarbeiter bei Kundenterminen vor Ort. Wird in dieser Phase zusätzlicher Support benötigt, kommt das Bechtle Competence Center Virtualisierung ins Spiel. Es ist also ein Drei-Stufen-Ansatz, dem wir im Vertrieb folgen.

Welche Cloud-Modelle haben denn die besten Zukunftsperspektiven?

Roland König: Software as a Services gibt es ja schon lange und hat sich etabliert. Aber Infrastruktur als Service – also ein hybrides Modell, bei dem der Kunde seine IT als Service zukaufst oder auch nur Teile davon, aber beides selbst zentral managt – für dieses Modell gibt es nur sehr wenige Angebote. Und damit meine ich kein verkapptes Hosting. Derzeit wird sehr viel über externe Cloud-Angebote, also die Public Cloud, gesprochen. Die Private Cloud ist aus meiner Sicht im Geschäftsumfeld weitaus wichtiger. Denn der Kunde sollte die Dienste letztlich hausintern managen, wenn er sie sinnvoll einsetzen und die Kontrolle darüber behalten will.



Umfrage der Hochschule Heilbronn. Autor: Prof. Dr. Dieter Hertweck, Studiengang Electronic Business, Hochschule Heilbronn.

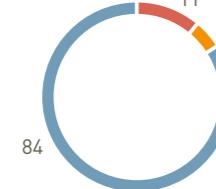
Arbeitsplatz der Zukunft – Mobilität und neue Betreiberkonzepte.

Im Rahmen des Bechtle Competence Center Days 2011 führte das Electronic Business Institut der Hochschule Heilbronn unter Leitung von Professor Dr. Dieter Hertweck eine Umfrage zum Arbeitsplatz der Zukunft durch. Im Mittelpunkt standen dabei die Megatrends Mobility, Virtualisierung und Cloud Computing. Die 101 befragten Unternehmen repräsentierten in ihrer Branchenverteilung in etwa die bundesdeutschen Verhältnisse. Bezogen auf ihre Größe hatten mittelständische Unternehmen mit 250 bis 500 IT-Arbeitsplätzen ein leichtes Übergewicht. Befragt wurden hauptsächlich die IT-Verantwortlichen der Unternehmen.

VERNETZTE TEAMS

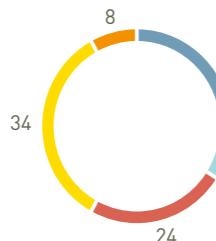
Stimmen Sie zu?

„Die Zusammenarbeit in global vernetzten Teams gewinnt an Bedeutung für das zukünftige Arbeitsleben.“



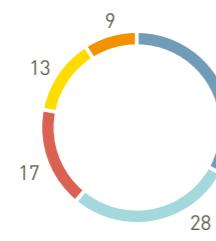
NUTZUNG CLOUD SERVICES

Setzen Sie Cloud Computing als neues Konzept zum Bezug von IT-Leistungen in Ihrem Unternehmen ein?



CLIENT-VIRTUALISIERUNG GEPLANT

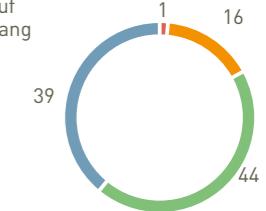
Ist die Virtualisierung der Clients in Ihrem Unternehmen ein Thema?



Professor Dr. Dieter Hertweck (links) auf dem Bechtle CC DAY.

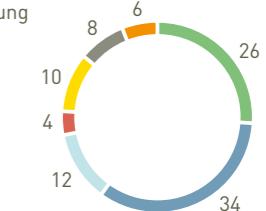
UNABHÄNGIGER DATENZUGANG

Welchen Stellenwert hat für Sie im Beruf der standort- und zeitunabhängige Zugang zu Unternehmensanwendungen und Unternehmensdaten?



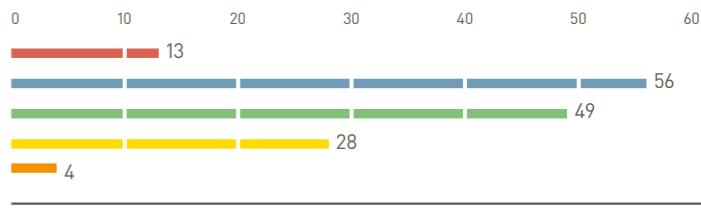
PRODUKTIVITÄTSSTEIGERUNG

Sind Projekte zur Produktivitätssteigerung am Arbeitsplatz ein Thema in Ihrem Unternehmen?



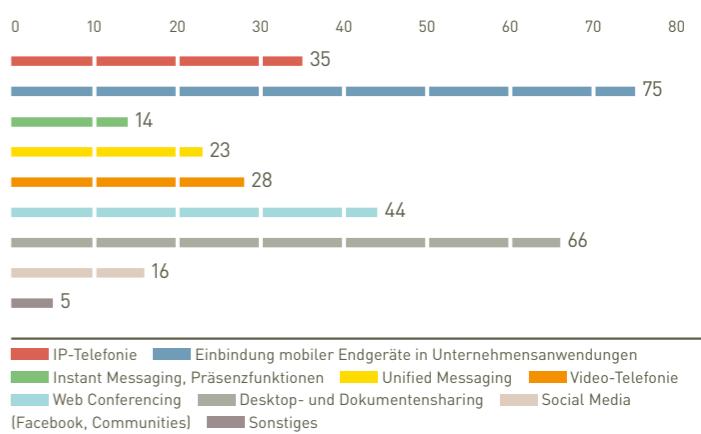
IT IM UNTERNEHMEN

Welchen Stellenwert hat die IT, Stand heute, in Ihrem Unternehmen (Mehrfachnennung)?



LÖSUNGEN

Von welchen dieser Lösungen versprechen Sie sich den größten Mehrwert für Ihr Unternehmen (Mehrfachnennung)?



Diese Erkenntnis deckt sich mit Ergebnissen anderer aktueller Studien, die ebenfalls die Cloud-Computing-Befürworter vor allem in Klein-, kleinen mittelständischen und Großunternehmen nachwiesen, während bei großen mittelständischen Unternehmen eher Skepsis vorherrscht. Das gilt auch für andere Outsourcing-Dienstleistungen, insbesondere aber für Server-Dienste, die keines der 23 Unternehmen dieses Größensegments outsourcing würden.

Diese Erkenntnis deckt sich mit Ergebnissen anderer aktueller Studien, die ebenfalls die Cloud-Computing-Befürworter vor allem in Klein-, kleinen mittelständischen und Großunternehmen nachwiesen, während bei großen mittelständischen Unternehmen eher Skepsis vorherrscht. Das gilt auch für andere Outsourcing-Dienstleistungen, insbesondere aber für Server-Dienste, die keines der 23 Unternehmen dieses Größensegments outsourcing würden.

Beim Arbeitsplatz der Zukunft wurde deutlich, dass Internationalisierung ein wichtiges Thema im Mittelstand ist. So besitzen 70% der Unternehmen Niederlassungen im Ausland (ausgenommen öffentlicher Dienst und Gesundheitswesen). Entsprechend stark ist die Meinung ausgeprägt, dass es in Zukunft mehr mobile Mitarbeiter geben (96%) und die Zusammenarbeit in global vernetzten Teams stark an Bedeutung gewinnen wird.

Auch für 77% eher regional agierender Unternehmen – z. B. öffentliche Auftraggeber und Gesundheitswesen – wird der externe Zugang zu Unternehmensdaten und -anwendungen als wichtiger Schritt zur Flexibilisierung der Arbeit gesehen. 76% der befragten Unternehmen optimieren ihre IT-Arbeitsplätze nach Effizienzkriterien. Davon behaupten 36%, bereits einen effizienten Arbeitsplatz bereitzustellen, die restlichen 64% sind in der Planungs- und Projektierungsphase.

Befragt nach den eingesetzten Technologien zur Steigerung der Effizienz des Arbeitsplatzes wurden vor allem die Einbindung mobiler Endgeräte (75%) sowie die Verwendung von Desktop Sharing (65%) und Web-Conferencing-Anwendungen (44%) genannt. Bislang nur sehr zurückhaltend werden in diesem Zusammenhang Social-Media-Anwendungen genutzt (16%).

Neben der Optimierung des Arbeitsplatzes der Zukunft wurde auch nach der Akzeptanz des „Bring-your-own-Computer“-Ansatzes gefragt. Er ermöglicht es Mitarbeitern, mit ihrem Privatrechner ins Unternehmensnetzwerk zu gelangen, was einer weiteren Flexibilisierung Vorschub leisten könnte. Für diese Variante begeisterten sich 39% der Befragten. Stärker ausgeprägt war dieser Wunsch bei IT-Unternehmen und Verbänden. Eine Erklärung könnte sein, dass IT-Unternehmen davon ausgehen, Chancen und Risiken von Technologien besser einschätzen zu können, während Verbände aus Kapazitätsgründen den Support den Verbandsmitgliedern selbst überlassen.

Der Wunsch, den eigenen Rechner ins Unternehmensnetzwerk zu integrieren, korreliert hochsignifikant mit dem Wunsch, von zu Hause aus auf Anwendungen und Daten zugreifen zu können. Mitarbeiter, die diese Wünsche äußern, erhoffen sich, dass Cloud Computing sie erfüllen kann, und sehen darin mehr als einen Modetrend (immerhin 76% der Grundgesamtheit). Eher kritisch zu Cloud Computing äußern sich Unternehmen mit 500 bis 1.000 IT-Arbeitsplätzen. In diesem Segment überragen die Skeptiker die Optimisten um ein Mehrfaches, während in anderen Größensegmenten die Cloud-Befürworter überwiegen.

Diese Erkenntnis deckt sich mit Ergebnissen anderer aktueller Studien, die ebenfalls die Cloud-Computing-Befürworter vor allem in Klein-, kleinen mittelständischen und Großunternehmen nachwiesen, während bei großen mittelständischen Unternehmen eher Skepsis vorherrscht. Das gilt auch für andere Outsourcing-Dienstleistungen, insbesondere aber für Server-Dienste, die keines der 23 Unternehmen dieses Größensegments outsourcing würden.

Fasst man die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchung zusammen, lassen sich folgende Thesen aufstellen:

- Das Thema IT-Arbeitsplatz der Zukunft ist im Mittelstand angekommen. Die Globalisierung und die damit steigende Notwendigkeit von Teamarbeit sind dabei starke Treiber. Ungefähr die Hälfte der Unternehmen hat bereits Werkzeuge wie Desktop Sharing und Web-Conferencing-Anwendungen im Einsatz, weitere 40% projektierten oder planen zurzeit entsprechende Lösungen. Ein sehr prominenter Wunsch fast aller Unternehmen war die Möglichkeit, sich von zu Hause ins Firmennetz einzuloggen zu können, um flexibler arbeiten zu können. Dabei spielen insbesondere auch gehostete Applikationen eine Rolle, die auf das zweite abgefragte Thema, nämlich das Data Center der Zukunft und Cloud Computing verweist.

- Das Thema Cloud Computing wurde von mehr als 76% der Befragten als zukunftsträchtig bezeichnet. Die dazu erforderliche Virtualisierung der Clients wird Stand heute von 35% der Unternehmen praktiziert und ist bei weiteren 30% in der Projektierungsphase.

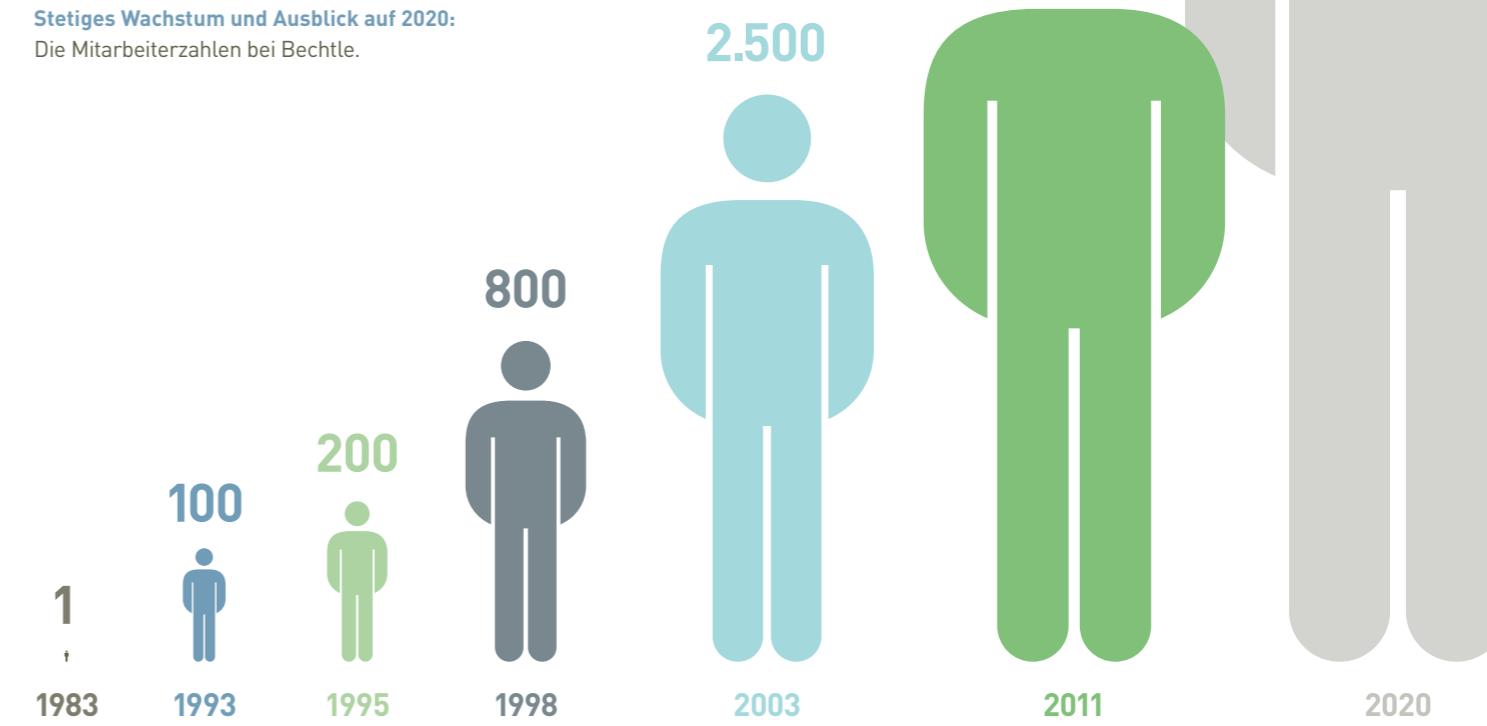
- Der Virtualisierungsgrad von Servern kann mit 68% als durchaus hoch angesehen werden. Die Performanz der Netzwerke wird von 55% der Unternehmen als absolut zukunftssicher betrachtet. Zusammen mit der heute vorhandenen Offenheit, Applikationen über das Netzwerk zu beziehen, dürfte – trotz einiger kritischer Kundensegmente – das Thema Cloud Computing im Mittelstand tatsächlich mehr als eine Eintagsfliege sein.

People's Business – Bechtle mit mehr als 5.000 Mitarbeitern.

Die Bechtle AG wächst weiter und schafft neue Arbeitsplätze: Seit Juni ist die Schwelle von 5.000 Mitarbeitern überschritten. Ungeachtet des weiter steigenden Fachkräftemangels beschäftigt Bechtle damit über 230 Menschen mehr als noch zum Jahresende 2010. Der Anstieg geht neben den zwei 2011 getätigten Akquisitionen – redIT und insbesondere SolidLine – auch auf Neueinstellungen zurück. Seit 2003 hat Bechtle damit die Zahl seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verdoppelt. Dazu sagte Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG: „Bechtle hat sich als attraktiver Arbeitgeber einen Namen gemacht. Uns werden nicht nur Solidität und Verlässlichkeit, sondern auch sehr gute Karriereperspektiven und Weiterqualifizierungsmöglichkeiten attestiert. Mit der Marke von 5.000 Mitarbeitern feiern wir sozusagen ‚Bergfest‘ auf dem Weg zur Vision 2020 – mit dann erwarteten 10.000 Menschen an Bord.“ Bechtle will auch im laufenden Jahr weiter wachsen und setzt dabei neben Neueinstellungen von erfahrenen Fachkräften auch auf die individuelle Weiterqualifizierung der Mitarbeiter über die firmeneigene Bechtle Akademie sowie auf eine kontinuierliche Erweiterung der Ausbildung. Aktuell bildet Bechtle 305 junge Menschen in 14 technischen und kaufmännischen Berufen aus.

→ **Weiter auf Wachstumskurs:** Mitte Juli sind 401 offene Stellen auf der Unternehmenswebsite ausgeschrieben. Näheres unter: www.bechtle.com/karriere

Stetiges Wachstum und Ausblick auf 2020:
Die Mitarbeiterzahlen bei Bechtle.



Neu in Führung gegangen.



MARKUS KIEFER, 41

Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Köln
zuvor: Account Manager Bechtle IT-Systemhaus Köln,
davor: Sales Manager, EDS

Spannend am IT-Markt sind die ständigen Innovationen und wie sie die Welt verändern. **Spannend an Bechtle** ist das dezentral mittelständische „Wohlfühlklima“ mit dem finanziellen Background einer AG. Und dass es eine Firma mit deutschen Tugenden ist. **Meine Ziele im Job:** Mit meinen Kollegen unser Systemhaus langfristig erfolgreich machen und ausbauen. **Mich beeindruckt** die Leistung von Steve Jobs, wie er Apple wieder zum Erfolg führte. **Wichtig ist mir** die Freiheit bei meinen beruflichen und privaten Entscheidungen. **Mein Buchtipp:** Romane von Cody McFadyen und Nele Neuhaus. **In der Zeitung lese ich zuerst** die neuesten Nachrichten über den 1. FC Köln. **Nur mit Humor ertrage ich** die Gefühlsschwankungen eines Teenagers in der Pubertät. **Ich bin dankbar für** die Geduld meiner Eltern, mich auf den richtigen Lebensweg gebracht zu haben. **Wo bleiben Sie beim Zappen hängen?** n-tv Dokus über die Zeit des Zweiten Weltkriegs. **Mittag essen würde ich** gerne einmal mit Ferdinand Piëch.



THEODOR HUBER, 63

Vorstand der Bechtle Tochtergesellschaft SolidLine AG

Das finde ich spannend am IT-Markt: Seit 1984 bin ich im IT-Markt tätig, habe die Entwicklung von proprietären Systemen über Unix hin zu Windows erlebt, habe Firmen kommen und gehen sehen und habe solche erlebt, die im Wandel stärker geworden sind. **Meine Ziele im Job:** Ich habe alles erreicht, obwohl ich häufiger belächelt wurde, wenn ich Neues angepackt habe. **Mich beeindruckt**, wie sich Mitarbeiter entwickeln, wenn man sie machen lässt ... **Ausgleich finde ich** mit den Erfolgsgeschichten meiner Mitarbeiter. **Wichtig ist mir** Zuverlässigkeit. A sagen muss auch A heißen. **Was treibt Sie an?** Ich wollte immer der Erste sein, weil der Zweite der erste Verlierer ist. **Was ist für Sie eine Versuchung?** Geräucherte fränkische Bratwürste. **Nur mit Humor ertrage ich** Ausreden der Verkäufer. **Eine Lebensweisheit:** Nimm dich nicht so wichtig. **Wofür sind Sie dankbar?** Dafür, dass mein Leben anders verlaufen ist, als ich es mir ausgesucht hätte. **Mittag essen würde ich** gerne einmal mit meiner Mutter, die nur 42 Jahre alt wurde, um ihr mein Leben zu erzählen.

WERNER TRIMMEL, 61

Geschäftsführer Bechtle Wien, Österreich
zuvor: Leiter Informationstechnologie bei
Bundesimmobiliengesellschaft m.b.H.

Spannend an Bechtle ist das Geschäftsmodell. Auf der einen Seite die 5.000 Mitarbeiter große AG. Auf der anderen Seite die eigenständigen lokalen GmbHs. Die Geschäftsentwicklung beweist den Erfolg des Modells. **Mein Ziel im Job:** Das Bechtle IT-Systemhaus Wien gemeinsam mit Herbert Thallauer und motivierten Mitarbeitern auf einen erfolgreichen und profitablen Wachstumskurs zu führen. **Mich beeindrucken** Wissenschaft und Technologie. **Wichtig sind mir** Beziehung und Kommunikation mit den Menschen in meiner Umgebung. **Lesetipp:** Anleitung zum Unglücklichsein (Paul Watzlawick) und Was sagen Sie, nachdem Sie Guten Tag gesagt haben? (Eric Berne). **Wie erklären Sie Freunden, was Sie tun?** Ich versuche, die in den Jahren erworbene Erfahrung und die angediehene Ausbildung unter ökonomischen Rahmenbedingungen weiterzugeben. **Nur mit Humor ertrage ich** Arroganz und sich selbst überschätzende Dummheit. **Meine liebste Wochenendbeschäftigung:** Gartenarbeit und Nordic Walking.



HANSPETER LAMPERT, 55

Geschäftsführer Solid Solutions, Zürich, Schweiz

Spannend an Bechtle sind die Autonomie der Systemhäuser, die klare Ausrichtung und langfristige Unternehmensentwicklung. **Mein Ziel im Job:** Zusammen mit dem Team die ständigen Herausforderungen erfolgreich meistern. **Mich beeindrucken** Menschen mit Spirit und Motivationskraft, Menschen, die sich selbstlos für die Allgemeinheit einsetzen, und Menschen, die trotz erschwerter Lebensbedingungen Freude ausstrahlen. **Wichtig ist mir**, dass alle Mitarbeiter mit Engagement in die gleiche Richtung ziehen. Und: Man tut, was man sagt („Walk the Talk.“). **Mein Buchtipp:** Alfred Lansing: 635 Tage im Eis – Die Shackleton-Expedition. **Nur mit Humor ertrage ich** Projekte an den Mitbewerber zu verlieren. **Eine Lebensweisheit:** Operative Hektik ist ein Zeichen geistiger Windstille. **Ich bin dankbar dafür,** gesund zu sein – leider vergisst man immer wieder, dass es das wichtigste Gut ist. **Wo bleiben Sie beim Zappen hängen?** Dokumentarfilme über Persönlichkeiten, Reiseberichte. **Mittag essen würde ich** gerne einmal mit Peter Brabeck-Letmathe, Präsident des Verwaltungsrats von Nestlé.





Die Bechtle Hauptversammlung in Zahlen.

HV-Einladungen	22.000
Wörter Rede Dr. Olemotz	4.700
Butterbrezeln	1.000
Kulis	1.000
Tassen Kaffee	810
Taschen	750
süße Teilchen	700
Teilnehmer	543
ausgegebene Parktickets	225
Liter Mineralwasser	225
Prozent Zustimmung zu TOPs	98
Cent Rekorddividende	75
Anmeldungen zu Aktionärtagen	68
Prozent des Grundkapitals	54
Bechtle Mitarbeiter im Einsatz	35
Fragen beantwortet	20
Mio. € Dividendensumme	15,75
Leinwände mit Gesamtfläche von 44 m ²	3



Die Aufsichtsrads-Tour.

Richard Einstmann stellt eine Umsatzzahl in den Raum – „die toppen wir.“

Gerhard Schick: „Niemals.“

Richard Einstmann: „Jede Wette.“

Gerhard Schick: „Eher fahre ich mit dem Fahrrad von Gaildorf nach Karlsruhe.“

Richard Einstmann: „Das gilt. Wenn ich verliere, backe ich für jeden Aufsichtsrat eine Torte.“

Gerhard Schick: „Die Wette gehe ich ein.“



Karlsruhe



Gaildorf

Wettschulden sind Ehrenschulden. Deshalb stand außer Frage, dass Gerhard Schick die verlorene Wette einlösen würde. Dass es dazu kam, lag an dem sehr guten Softwaregeschäft von Bechtle im letzten Jahr. Im April diskutierten Richard Einstmann, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe, und Gerhard Schick, Gründungsgesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG, über die zu erwartenden Erlöse mit Software. (Dialog siehe oben.)

Es gibt für einen Aufsichtsrat wahrscheinlich schlimmere Anlässe, Wettschulden zu begleichen, als ein unerwartet hoher Umsatz. Und so macht Gerhard Schick, was er bei allen Dingen im Leben macht: Er hält Wort. Und bereitet sich vor. Zwischen dem 17. April und 9. Juni legt er über 1.000 Kilometer mit dem Fahrrad zurück. Trainingspartner sind seine Tochter Karin Schick und deren Lebensgefährtin Jürgen Hinderer, der den Aufsichtsratsvorsitzenden bei der Fahrt nach Karlsruhe begleiten soll. Gerhard Schick ist auch hier Familienmensch. Zweifel, es nicht zu schaffen, hat der 71-Jährige, der im vergangenen Jahr erst den

Kilimandscharo bestieg, nie. Die ihm wichtige Tugend Beharrlichkeit erwies sich auch hier als Antriebskraft.

Am 9. Juni setzt er das Vorhaben „Tour de Aufsichtsrads“ in die Tat um. Die Distanz: 144 Kilometer. Er legt die Strecke in zwei Etappen und insgesamt etwas über neun Stunden Fahrzeit zurück. Respekt nötigen dabei auch die 1.141 Höhenmeter ab. In Karlsruhe erwartet ihn am Stadtrand ein Begleitteam aus dem Systemhaus Karlsruhe für die letzten Kilometer bis zum Bechtle Standort. Großer Jubel dann am Ziel: Dort bilden die Kolleginnen und Kollegen ein Spalier und Richard Einstmann schwenkt strahlend die Zielfahne. Ein sichtlich emotionaler Moment für den Aufsichtsratsvorsitzenden. Bei der anschließenden „Siegerehrung“ wird Gerhard Schick übrigens zum Ehrenmitglied der Software Unit ernannt. Eine Bemerkung kann er sich dann aber nicht verkneifen. „Ich habe unterwegs so einige Firmen gesehen, die eigentlich unsere Kunden sein könnten, Herr Einstmann.“ Es ist typisch für ihn – Geschäftsmann auch auf dem Rad.



Glücklich am Ziel: nach 144 Kilometern.



Ehrenmitglied der Software Unit.



Energie und Ehrgeiz ...



... treiben Gerhard Schick an.

SOLID ROCKS.



And with that feeling
We were willing to take a chance
So against all odds
We made a start
We got serious
This wouldn't turn to dust
We build it up
Build it up
Build it up

And now it's solid
Solid as a rock

(Ashford & Simpson, Solid)

Den Anfang machte Solidpro. Das war im Sommer 2010. Seit Mai 2011 gehört mit SolidLine ein weiterer CAD-Spezialist zu Bechtle. Entstanden ist daraus der größte Systemhauspartner des Softwareherstellers SolidWorks in Deutschland und der Schweiz. Und ein IT-Komplettanbieter mit reichlich Synergieeffekten und starkem Wachstumspotenzial.

Mitte April überträgt die SolidLine AG 100 Prozent ihrer Anteile auf die Bechtle AG. Im Mai folgt die kartellbehördliche Genehmigung – damit gehören neben der Solidpro nun auch die SolidLine und ihre Tochterunternehmen HCV sowie Solid Solutions zu Bechtle, dem nun größten Systemhauspartner des Softwareherstellers SolidWorks in Deutschland und der Schweiz. Für Bechtle ist es die logische Fortsetzung der Strategie, Kunden ein komplettes Lösungsangebot für ihre IT anzubieten. Gleichzeitig besetzt Bechtle eine starke Marktposition – die des Generalunternehmers in der IT: der Hardwarelieferant, der zugleich neben ERP- und CAD-Software auch Infrastrukturlösungen anbietet, ergänzt durch die dazugehörigen Dienstleistungen bis hin zur Übernahme des Komplettbetriebs durch Managed Services. Eine lückenlose Prozesskette.

Stark und kompetent. Mit SolidLine setzt Bechtle fort, was mit Solidpro begann – die Fokussierung auf die wachstumsstarken Lösungen von SolidWorks. Die Strategie nach der Eingliederung in den Konzern ist klar: SolidLine betreibt weiterhin das gleiche Geschäft wie in den vergangenen 15 Jahren. Seit 1996 ist das von Theodor Huber gegründete Unternehmen in den Bereichen PDM, CAD, CAM, ERP*-Integration, Analyse und Simulation aktiv. Mit den Tochtergesellschaften Solid Solutions AG und der auf SAP-Integration und PDM spezialisierten HCV Data Management GmbH im hessischen Walluf ist SolidLine mit insgesamt 14 Niederlassungen und Schulungszentren in Deutschland und der Schweiz präsent. Individuell zugeschnittene Lösungen unterstützen Kunden aus konstruktionsnahen Branchen in ihrem gesamten Produktentwicklungsprozess – vom ersten Entwurf bis zur Fertigung. Das Lösungsportfolio besteht neben der Software und ihrer Implementierung aus Consultingleistungen und Schulungen. Über 3.500 Kunden vertrauen auf die Kompetenz und Leistung von SolidLine. Sie kommen aus der Fertigungsindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Medizintechnik, dem Industrie- und Konsumgüterdesign sowie dem Werkzeug- und Formenbau.

Anspruchsvoll und erfahren. An sich selbst richtet das Unternehmen einen hohen Qualitätsanspruch: SolidLine ist ISO-9001-zertifiziert und stellt mit definierten Prozessen und einer straff strukturierten Organisation der Arbeitsabläufe einen hohen Standard sicher. Die 160 Mitarbeiter von SolidLine – meist Ingenieurinnen und Ingenieure – verfügen über viel Projekterfahrung und hohes Prozesswissen rund um Beratungs- und Consultingleistungen sowie CAD/CAM PDM-Implementierungen und Schulungen. Ihre ständige Weiterbildung sorgt für den kontinuierlichen Ausbau des Wissensspektrums.

Praxisorientiert und ausgezeichnet. SolidLine hat in Deutschland und der Schweiz einen exzellenten Ruf als Anbieter praxiserprobter Komplettlösungen auf der Basis von SolidWorks-Produkten. Dafür stehen auch fünf jüngst durch die Dassault Systèmes SolidWorks Corp. verliehene Awards. Zusätzlich ist SolidLine Gründungsmitglied der Kooperation Solid Alliance, um national und international operierenden Kunden mittels MyCAD-suite alle relevanten Leistungen zur Verfügung zu stellen. Solid Alliance ist ein Zusammenschluss führender SolidWorks Systemhäuser. Die Serviceplattform beinhaltet unter anderem ein webbasiertes Service- und Supportportal sowie viele ergänzende Features, die Unternehmen in Konstruktion und Fertigung spürbar entlasten.

Ganzheitlich und transparent. SolidWorks als Gesamtpaket bewältigt sämtliche Konstruktionsherausforderungen, verbessert die Produktivität und erhöht die Innovationskraft durch einfache Bedienung und leistungsstarke Funktionen. Die Software macht die Zusammenarbeit innerhalb des gesamten Teams transparenter, was automatisch eine Kostenreduktion nach sich zieht. Zudem können Kunden ihre Ideen mithilfe durchgängiger Prozesse schnell und ohne Medienbrüche vom Konzept bis zur Marktreife führen. Ganzheitliche Lösungen von der Konstruktion über die Datenverwaltung bis hin zum ERP-System nehmen dabei deutlich an Bedeutung zu. Ein Spektrum, das Bechtle mit SolidLine und Solidpro aus einer Hand anbietet.

SolidWorks bietet neben dem mechanischen 3D-CAD-System (MCAD Software) ein umfangreiches Produktpotential.

- **Simulationsssoftware**, um zu prüfen, ob die Konstruktionen den Anforderungen entsprechen, noch bevor die Produktion beginnt.
- **Software zur technischen Kommunikation**, um die grafischen Inhalte der notwendigen Dokumentation zu erstellen, zu synchronisieren und zu aktualisieren.
- **Software zur Lebenszyklusbewertung (LCA)**, um Umweltverträglichkeitsprüfungen im Sinne der Nachhaltigkeit integrativ und einfach während des Konstruktionsprozesses durchzuführen.
- **Produktdatenmanagement Software (PDM)**, um durch grafischen Workflow und Versionskontrolle zu gewährleisten, dass immer aktuelle Informationen zur Verfügung stehen.

*GLOSSAR

PDM: Produktdatenmanagement
CAD: Computer Aided Design
CAM: Computer Aided Manufacturing
ERP: Enterprise Resource Planning

Der IT-Generalunternehmer.

Theodor Huber, Gründer und Vorstand der SolidLine AG, **Michael Guschlbauer**, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services

der Bechtle AG, und **Norbert Franchi**, Leiter Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen bei Bechtle, über Nachfolge, Synergien und Identität. Ein Gespräch über die Entscheidung, Lücken zu schließen.

„Wir freuen uns, dass unser führender Systemhauspartner in Deutschland nun ebenfalls zur Bechtle AG gehört. Damit eröffnen sich uns attraktive Synergien, die unser Marktpotenzial in Deutschland und der Schweiz noch einmal deutlich erweitern. Bechtle hat bereits im vergangenen Jahr unsere Erwartungen in das gemeinsam geplante Wachstum übertroffen. Wir schätzen die Stärke und Zuverlässigkeit von Bechtle und sehen in der Verbindung nachhaltige Wachstumschancen.“

Uwe Burk, Country Manager, Central Europe, SolidWorks Deutschland GmbH



Herr Huber, Sie haben sich entschieden, Ihr Unternehmen 15 Jahre nach der Gründung zu verkaufen. Was hat Sie dazu bewogen?

Verkaufen muss man, wenn es einem gut geht. Wir konnten 2010 das beste Resultat unserer Unternehmensgeschichte erzielen und haben unseren Marktanteil weiter ausgebaut. Das hat nicht zuletzt damit zu tun, dass wir unsere Mitarbeiter auch im Krisenjahr halten konnten. Wir stehen also gut da – wenn man aber wie ich das 60. Lebensjahr überschritten hat, wird es Zeit, an die Nachfolge zu denken. Gerade als Gründer sehe ich mich in der Verantwortung, für den Bestand unserer Kundenbeziehungen und für eine sichere Zukunft unserer 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sorgen. Ich hatte das schon länger fest für 2011 eingeplant. Das Angebot von Bechtle kam damit zum richtigen Zeitpunkt.



Inwieweit passen aus Ihrer Sicht SolidLine und Bechtle gut zusammen?

Ich habe mich zum einen für Bechtle entschieden, weil ich damit die Zukunft der SolidLine AG – losgelöst von mir als Firmengründer – sichergestellt weiß. An Bechtle gefällt mir zum anderen aber auch, dass es sich nicht nach einem Großunternehmen mit 1,7 Milliarden Euro Umsatz „anfühlt“. Der Konzern besteht aus mehr als 60 mittelständischen Systemhäusern in unserer Größe, die von eigenverantwortlichen Unternehmern – oftmals den früheren Gesellschaftern – geführt werden. Begriffe wie Umstrukturierung oder Verschmelzung werden Sie also nicht hören. Ich hab ja zwischenzeitlich viele Bechtle Kollegen kennengelernt. Was mir und meinen Mitarbeitern auffällt, ist der kooperative Umgang miteinander bei einem Höchstmaß an Kompetenz.

Wie sehen Ihre Mitarbeiter die Entscheidung zum Verkauf an Bechtle?

Nach meiner Wahrnehmung stehen sie Bechtle sehr offen und positiv gegenüber. Wir behalten ja unsere Identität – selbst wenn wir einige Dinge verändern werden. Außerdem sehen unsere Mitarbeiter natürlich auch die Synergien. Wir versprechen uns von der Kundenbasis neues Umsatzpotenzial, das wir jetzt leichter erschließen können. Aber das gilt ja auch umgekehrt.



Herr Guschlbauer, aus strategischer Sicht eine gute Entscheidung, sich mit etablierten Unternehmen im CAD-Umfeld zu verstärken?

Absolut. Wir verstärken uns grundsätzlich mit Unternehmen, die schon vorher stark am Markt präsent waren, und wir erhalten diese Stärken. Für uns spielen CAD und PLM deshalb eine ganz wichtige Rolle, weil sie eine logische Verknüpfung zu unserem heutigen Portfolio darstellen. Damit meine ich Standard-Softwarelösungen etwa von Microsoft vor allem im Bereich ERP mit Dynamics oder Virtualisierungslösungen von VMware und Citrix. Jetzt aber können wir Unternehmen aus dem Bereich Manufacturing Industries und Automotive auch mit CAD und PLM adressieren und intelligente Kopplungen anbieten. Sobald ein Kunde von uns in CAD, PLM investiert, zieht dies meist auch eine Änderung der IT-Infrastruktur nach sich. Kunden überlegen dann beispielsweise, ob sie Windows 7 benötigen, ihre IT-Infrastruktur oder unter Umständen ihr Netzwerk anpassen müssen.

Herr Franchi, Sie sind für den Geschäftsbereich Software & Anwendungslösungen zuständig. Wie gliedert sich das Thema CAD denn in das bestehende Produktportfolio ein?

Wir sehen CAD immer als Lösungsbestandteil des Produktentstehungszyklus – und dazu gehört auch PDM/PLM. Der CAD-Arbeitsplatz an sich steht nach wie vor im Mittelpunkt. Weil aber viele Kunden mit ihren Anforderungen aus ihrem jetzigen CAD-System herauswachsen, steigt der Bedarf nach integrierten Lösungen.



Und hier kann Bechtle bei den Kunden einen rasch spürbaren Mehrwert schaffen. Wir werden standardisierte Direktkopplungen zwischen ERP und CAD zur Verfügung stellen und dort auf die gängigen Systeme setzen. Die Kunden wollen den gesamten Prozess des Produktentstehungszyklus dargestellt sehen: Wie kann ich CAD in eine Lösung einbinden, die mir einen schnelleren Entwicklungszyklus gewährleistet und mich in meiner Produktentwicklung kostenseitig entlastet? Hier kommen PDM/PLM-Systeme und die Kopplung zum ERP-System zum Tragen.

Herr Guschlbauer, Solidpro wie SolidLine sind auf Produkte des Herstellers SolidWorks spezialisiert. Wie gestaltet sich hier die Zusammenarbeit?

Wir sind als Multivendor ja durchaus gewohnt, mit großen Herstellern sehr partnerschaftlich und nachhaltig zusammenzuarbeiten. Das gilt selbstverständlich auch für die Zusammenarbeit mit SolidWorks. Unsere Interessen sind ja deckungsgleich – SolidWorks will den Markt adressieren, wir haben den direkten Zugang. Die bisherigen Erfahrungen sind durchweg positiv. Wir stehen am Anfang einer mit Sicherheit langen und guten Zusammenarbeit.

Haben Sie vor, weitere CAD-Hersteller ins Portfolio aufzunehmen?

Nein, das macht keinen Sinn. Wir haben uns bewusst für SolidWorks entschieden, weil das System mittelstandsorientiert ist und damit gut zu uns passt. SolidWorks ist einerseits ein exzellentes CAD-Produkt und kann andererseits sehr schnell in Anwenderbetrieben eingeführt werden, weil es eben äußerst leicht zu erlernen und zu bedienen ist. Es gibt daher für uns keinen Grund, zu diversifizieren.

Herr Franchi, gibt es denn Pläne, das Produktpfotolio von SolidLine und Solidpro zu verändern?

Zunächst einmal wollen wir natürlich auf der Basis der schon existierenden SolidWorks-Anpassungen einen Investitionsschutz für die bestehenden SolidLine- und Solidpro-Kunden bieten. Daneben steht statt Veränderung vielmehr das Nutzen von Synergien im Vordergrund. Ein konkretes Beispiel: SolidLine hat bereits Lösungen zur Direktkopplung von Microsoft Dynamics und mit Porta-X eine CAD-SAP-Integration im Angebot. Wir beschäftigen heute schon bei Bechtle über 60 Mitarbeiter im Bereich Microsoft Dynamics. Da macht es Sinn, die bei Bechtle, SolidLine und Solidpro vorhandenen Lösungen intelligent zu Gesamtlösungen für unsere Kunden zu verbinden. Ein echter Mehrwert also.



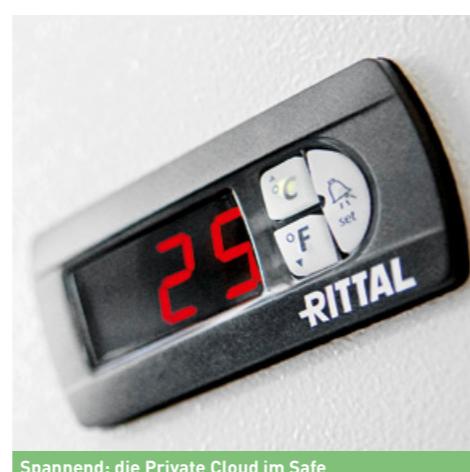
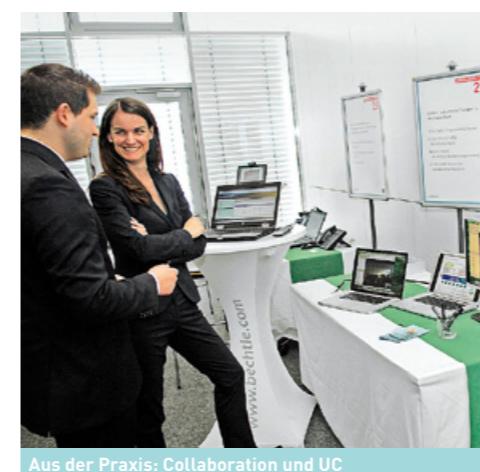
Markus Ferkert | Meine Position bei Bechtle: Leiter Adressmanagement | Mein Alter: 36 | Mein Geburtsort: Gaidorf | Mein Lieblingsbuch: Ulldart – Die Dunkle Zeit und Ulldart – Zeit des Neuen (Markus Heitz) | Mein erstes Geld verdiente ich: Im Supermarkt mit dem Einräumen von Warenregalen | Mein liebstes Hobby: Paintball, mittlerweile Bezirksliga Süd. Und meine Band | Mein Traum vom Glück: Mit meiner Familie alt werden | Meine Ziele im Job: Erfolgreich sein und Innovationen entwickeln | Meine berufliche Laufbahn: Ausbildung zum Bankkaufmann, drei Jahre Zweigstellenleiter, acht Jahre Rechenzentrum der Volks- und Raiffeisenbanken in Stuttgart | Meine Vorbilder: Alle, die klare Ziele verfolgen und Spaß am Leben haben | Meine Inspirationsquelle: Meine Familie | Mein Motto: Ausprobieren und niemals aufgeben! | Meine erste CD/LP: Iron Maiden, Piece of Mind | Mein bislang schönstes Reiseziel: Mexiko | Mein Bechtle Highlight: Übernahme des Adressmanagements und die stetige Weiterentwicklung auf kommende Aufgaben



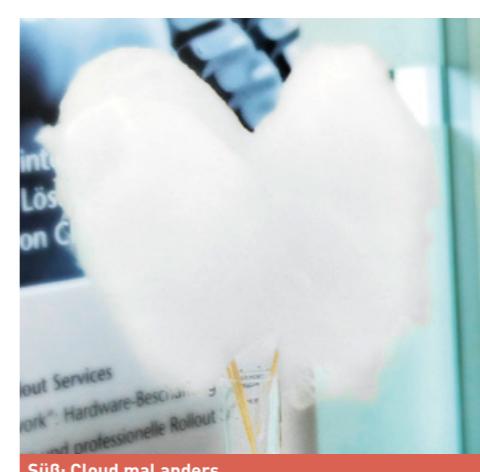
Beatrice Heckel | Meine Position bei Bechtle: Teamleitung Country Portfolio Management Europalogistik | Mein Alter: 40 | Mein Geburtsort: Brackenheim | Mein Lieblingsbuch: Die Verteidigung des Glücks: Erinnerungen an Liebe und Krieg (Gioconda Belli) | Mein liebstes Hobby: Flamenco tanzen | Meine Ziele im Job: Mit einem motivierten Team zum Erfolg der Länderlokationen beitragen. | Meine berufliche Laufbahn: Übersetzerin für Spanisch im European Translation Team der Bechtle Logistik & Service, seit 2004 im Country Portfolio Management der Europalogistik, seit 2009 Teamleitung Country Portfolio Management | Meine Vorbilder: Menschen mit Witz, Geist und Willensstärke | Meine Inspirationsquelle: Freunde, gute Bücher und Filme, andere Kulturen | Mein Motto: Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein | Meine beste Eigenschaft: Das Vertrauen in meine Menschenkenntnis und mein Bauchgefühl | Mein bislang schönstes Reiseziel: Andalusien | Meine Zukunftsvision für Bechtle: 2020 ist Bechtle in 20 Ländern vertreten und nimmt eine führende Position auf den Landesmärkten ein



„Wir haben eindrucksvoll gezeigt, was moderne IT heute zu leisten vermag. Unsere Kunden konnten sich vom Produkt bis zur fertigen Lösung einen umfassenden Überblick verschaffen. Diese Bandbreite zusammen mit der intensiven Betreuung durch unseren Vertrieb ist aus meiner Sicht das wesentliche Erfolgsrezept der CC Days.“ Michael Guschlauer, Vorstand, Bechtle AG



„Es gibt keine vergleichbare Veranstaltung, die auf so komprimiertem Raum einen ähnlich praxisorientierten Einblick in neueste Technologien bietet. Das kommt bei unseren Kunden sehr gut an.“ Gerhard Marz, Bereichsvorstand, Bechtle AG



CC Day 2012
Fortsetzung folgt

Urlaub auf dem Bechtle Hof.

Es gibt Gespräche, die bleiben. Weil sie echt sind, authentisch. Weil sie gute Laune machen. Und weil sie einzigartig sind. Das Gespräch mit Rainer Marsula gehört dazu. Und es gibt Geschichten, die so schön sind, dass man mit einem Lächeln an sie denkt. Zum Beispiel die über das Praktikum von Svenja Marsula bei Bechtle.



Kundenbindung ist so eine Sache. Ein flüchtiges Gut. Und ein wertvolles noch dazu. Sehr viele, sehr schlaue Leute denken über Maßnahmen nach, die Kunden an Unternehmen binden. Sie designen Events, konzipieren Strategien und entwerfen Betreuungsmethoden. Die kann man in dicken Büchern nachlesen. Kann funktionieren, muss aber nicht. Rainer Marsula zum Beispiel würde den Braten sofort riechen und wäre weg. Er ist EDV-Leiter. Seit 1990 bei der gleichen Verbandsgemeinde in der Nähe von Mainz. Dass er im Karneval aktiv ist, merkt man ihm an: Er gehört zu den gewinnenden Menschen, denen der Humor aus den Augen blitzt. Und er ist Kunde von Bechtle ÖA direct – bereits seit 19 Jahren. Warum? „Weil die Betreuung stimmt.“ Ganz einfach eigentlich.

Bevor Rainer Marsula sich für Bechtle entschied, nutzte er verschiedene IT-Beschaffungsplattformen mit immer wechselnden Ansprechpartnern. Das gefiel ihm nicht. Ein Kollege machte ihn auf Bechtle aufmerksam. Seitdem ist er angekommen: „Eine anonyme Organisation ist nicht mein Fall. Für mich ist der persönliche Ansprechpartner wichtig. Den habe ich bei Bechtle direct. Ich fühle mich gut aufgehoben. Es hat schon etwas von familiärer Atmosphäre.“

Family Business. An dieser besonderen Atmosphäre hat er selbst einen großen Anteil: Im Mai 2010 besucht Rainer Marsula zum ersten Mal die Konzernzentrale in Neckarsulm. Anlass ist die Einladung zum Bechtle Mobile Day. Weil sich seine 16-jährige Tochter für IT interessiert, nimmt er sie kurzerhand mit. Beide sind begeistert. „Die Veranstaltung war perfekt. Eine gute Mischung aus gehaltvollen Vorträgen und interessanten Ständen. Alles absolut praxisorientiert.“ Überrascht war er von der Grö-

ße der Konzernzentrale – hatte er doch immer das Gefühl, als Kunde Teil eines „kleinen Kreises“ zu sein. Etwas, was ihm wichtig ist. Beim Mittagessen sitzt er mit Mario Düll an einem Tisch, erzählt, dass seine Tochter Spaß an IT hat, dass ihr die Veranstaltung gut gefalle. Sie sagt: „Hier würde ich gern arbeiten!“ Das wiederum gefällt dem Geschäftsführer von Bechtle direct – und am Ende hat Svenja Marsula ein einwöchiges Praktikum bei Bechtle in der Tasche.

Urlaub mit Firmenanschluss. In den Herbstferien kommen die Marsulas samt Wohnwagen nach Neckarsulm. Während die Tochter jeden Morgen von Manuela Braun, der verantwortlichen Kundenbetreuerin, abgeholt wird, macht der Rest der vierköpfigen Familie Urlaub: Radtouren, Walken, Ausflüge in die Umgebung. Es wird eine schöne Woche, eine, die für alle in bester Erinnerung bleibt. Family Business mal anders. Auch für Manuela Braun: „Ich glaube, wir konnten Svenja einen guten Eindruck von der Arbeitswelt bei Bechtle vermitteln. Sie war unglaublich interessiert und hat toll mitgemacht. Für mich ist das eine ganz außergewöhnliche Geschichte. Seitdem hat die Kundenbeziehung eine ganz andere, sehr herzliche Ebene. Natürlich ist die Verbundenheit ungleich größer, wenn man die Familie kennenlernen konnte. Für mich ein absolutes Glanzlicht im Vertrieb.“

Wenn das Gute mit dem Nützlichen. Auch bei seinem zweiten Besuch kommt Rainer Marsula nicht allein zu Bechtle. Er nutzt das Bechtle Technologieforum im Februar, um den zeitgleich anstehenden Administratorenkreis in seinem Landkreis kurzerhand in die Konzernzentrale von Bechtle zu verlagern. Drei bis vier Mal im Jahr treffen sich die kommunalen Systembetreuer der vertretenen Stadt-, Verbands- und Kreisverwaltungen,

um über anstehende Projekte, Problemstellungen und Neuerungen zu diskutieren. „Im Grunde stehen wir alle vor den gleichen Herausforderungen. Die Idee, unsere Tagung mit dem Technologieforum zu koppeln, fanden alle gut. Wir können uns wie gewohnt austauschen und hatten zugleich die Möglichkeit, das Veranstaltungsangebot von Bechtle zu nutzen. Das Schwerpunktthema Virtualisierung beschäftigt uns momentan ohnehin stark – das passte perfekt zusammen.“

Worauf ich mich verlassen kann. Kurios ist, dass Rainer Marsula fast ausschließlich über den Shop bestellt – obwohl ihm, wie er betont, die persönliche Ansprache so wichtig ist. Nur wenn es komplexer wird, bei bestimmten Konfigurationen beispielsweise, dann greift er zum Hörer. „Ich kann mich absolut darauf verlassen, kompetente Beratung zu bekommen. Ich erwarte ja nicht, dass Manuela als meine persönliche Ansprechpartnerin mir alles selbst beantwortet, beispielsweise dann, wenn ich ganz detaillierte Fragen zu Servern habe. Ich weiß aber, dass sie sich sofort kümmert und mich ein Serverspezialist zurückruft, der die fachlich fundierten Antworten parat hat“, erklärt Rainer Marsula und betont: „Wir sind jetzt schon so lange im Geschäft. Das klappt wunderbar.“

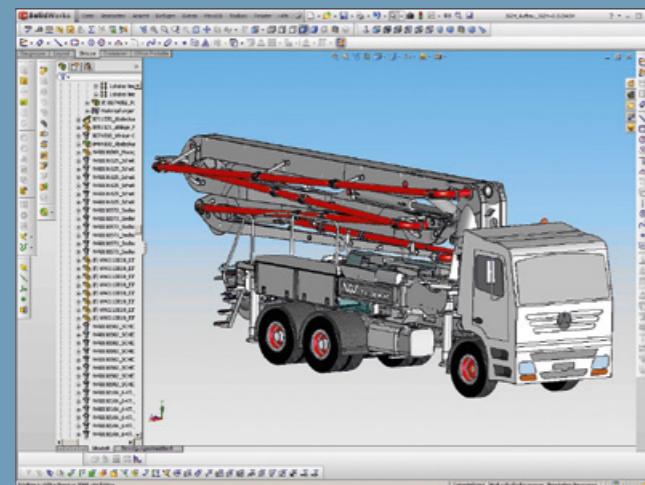
Dafür sind wir da. Es sind aber nicht nur die Beratung und der persönliche Kontakt, die Rainer Marsula an Bechtle schätzt. Auch die Standards stimmen – nämlich die zuverlässige, unproblematische und schnelle Lieferung seiner Bestellungen. Selbst dann, wenn die Fälle mal diffiziler sind und eine Außenstelle dringend ein Ersatzgerät braucht. „Es gibt immer Hilfe und alles läuft absolut planmäßig.“ Manuela Braun kann sich ein Lächeln nicht verkneifen und fügt an: „Das Verrückte ist, dass er sich immer erst einmal entschuldigt, wenn er anruft – dabei sind wir ja genau deshalb da. Niemand wird im Online-Shop allein gelassen. Daszeichnet uns doch aus.“



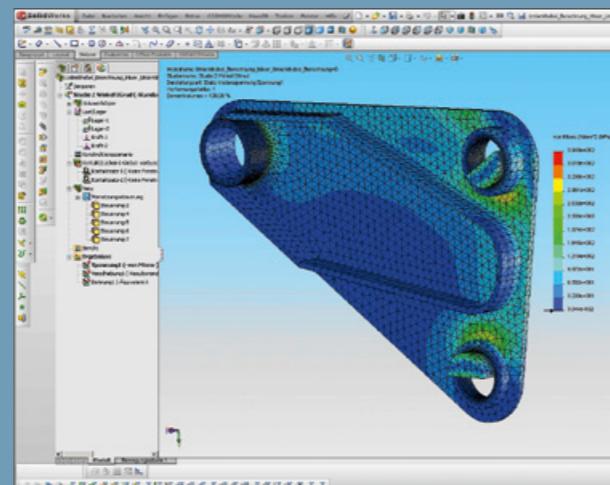
Rainer Marsula,
IT-Leiter Verbands-
gemeindeverwaltung
Rhein-Nahe

Rainer Marsula ist 45 Jahre alt, verheiratet, Vater von zwei Töchtern und begeisterter Karnevalist. Der diplomierte Verwaltungswirt ist seit 1990 bei der Verbandsgemeinde Rhein-Nahe beschäftigt. Dazu zählen zehn Ortsgemeinden mit zusammen 16.000 Einwohnern. Sein Büro hat er im Binger Rathaus. Als EDV-Leiter ist er für 50 IT-Arbeitsplätze verantwortlich. Das war nicht immer so: „Anfangs gab es einen PC. Der stand in der Buchhaltung und hatte eine 20-MB-Festplatte.“ Das änderte sich – und damit sein Aufgabenspektrum. „Alles, was nach EDV riecht, mache ich.“ Was die kommunalen Verwaltungen bereits seit geraumer Zeit stark beschäftigt, ist der IT-gestützte Bürgerservice. Zu den Themen, mit denen er sich heute auseinandersetzt, zählen Virtualisierungslösungen von VMware, der Ausbau der Citrix Infrastruktur durch Thin Clients, Storagelösungen, Druckerkonzepte oder die Einführung von Security-Tokens zur Identifizierung und Authentifizierung der Anwender. Wie überhaupt Datensicherheit und Virenschutz akute Herausforderungen der öffentlichen Auftraggeber sind. Abgesehen von Themen wie dem Übergang auf neue Betriebssysteme, beispielsweise Windows 7. Ein sehr breites Spektrum. Rainer Marsula gibt sich bescheiden: „Wir sind nicht die, die immer auf die allerneuesten Trends aufspringen.“ Das vielleicht nicht, aber Rainer Marsula kennt die Trends – er wäre bestens vorbereitet. Seit 1992 ist er Kunde von Bechtle direct.





„SolidWorks Motion“ zeigt den exakten kinematischen Kräfteverlauf für jeden Punkt innerhalb des gesamten Schwenkbereichs.



Kritisches Teil mit SolidWorks Simulation FEM geprüft: Umlenkhebel des sechsgliedrigen Koppelgetriebes.

Eine auf ein Fahrzeug montierte Betonpumpe mit einer Reichweite von 58 Metern stellt hohe Anforderungen an die Konstrukteure. Limitiert werden sie in ihrer Arbeit vom zulässigen Gesamtgewicht und von den begrenzten Platzverhältnissen auf den Baustellen. Hinzu kommt die Verantwortung für die Sicherheit von Mensch und Maschine. Die Waitzinger Baumaschinen GmbH vertraut in der Konstruktion auf SolidWorks und simuliert wichtige Kinematik und FEM-Berechnungen auch gleich mit den enthaltenen Analysewerkzeugen.

Autor: Thomas Löffler



Waitzinger Baumaschinen
GmbH setzt auf 3D-CAD
und Simulation von SolidWorks

solidpro
Ein Unternehmen
der Bechtle Gruppe

Die Pumpe am rechten Fleck.

Auf jeder kniffligen Baustelle sind sie zu finden: Betonpumpen, die das passende Material punktgenau an die richtige Stelle liefern. Das Funktionsprinzip einer solchen Einheit ist schnell erklärt. Ein Trichter wird von einem Betonmischer gefüllt. Von dort aus wird der Beton durch eine Förderleitung an die Einbringstelle auf der Baustelle gepumpt. Die Förderleitung befindet sich an einem Verteilermasten, der für die notwendige Beweglichkeit sorgt. Die Länge eines solchen Masts variiert bei Waitzinger zwischen 17 und 58 Metern.

Während der Mast ausfährt, entstehen enorme Hebelkräfte, die ausgeglichen werden müssen. Vier verstellbare Abstützzylinder verhindern wirksam, dass der LKW samt Aufbau umkippt. „Idealerweise sollten diese Stützen möglichst kurz und schmal ausfahren, dabei muss der Gesamtschwerpunkt immer innerhalb der Kippgrenze bleiben. Wir können jedoch nicht beliebig Material und somit Gewicht aufladen, da das zulässige Gesamtgewicht des LKWs nicht überschritten werden darf. Dennoch lassen sich unsere Stützen bis nahe ans Führerhaus stellen. Unsere Kunden verlangen einen maximalen Arbeitsbereich auf kleinstem Raum“, erklärt Rainer Haberkorn, verantwortlich für die Entwicklung bei Waitzinger.

Neue Abstützsysteme. Die Waitzinger GmbH ist so etwas wie der David unter den Goliaths der Baumaschinenhersteller. Entstanden Anfang der 90er-Jahre aus einem kleinen Baumaschinen-Vertriebs- und Serviceunternehmen hat Franz Waitzinger seine Firma kontinuierlich weiterentwickelt. Die Kunden schätzen das fundierte Know-how, das zunehmend in die Konstruktion und schließlich in die Produktion einfloss. Heute ist die Waitzinger GmbH mit ihren über 80 Mitarbeitern weltweit tätig. Schlüssel zum Erfolg ist unter anderem das neu entwickelte Abstützsystem XXH bei den mobilen Autobetonpumpen. Den Großen voraus hat Waitzinger aber nicht nur die Technik. „Flexibilität und Service zeich-

nen uns aus. Wir können schnell auf Sonderwünsche eingehen und spezielle Extras unkompliziert verwirklichen“, sagt Rainer Haberkorn.

Der Schritt zur kompletten Fertigung von mobilen Betonpumpen wurde mit der Jahrtausendwende gemacht. Als die Verkaufserfolge zunahmen, stieß man an die Grenzen in der Konstruktion. Sechs Arbeitsplätze Autocad waren damals im Einsatz. Rainer Haberkorn wünschte sich als Verantwortlicher kompromisslose 3D-Konstruktion und vor allem mehr Freiheit bei der Optimierung und Berechnung der Modelle. Die Bewegung und Belastung der Mastteile sollte am besten innerhalb des gleichen Softwarepaket erfolgen.

CAD und Simulation in einem Paket. „Inventor kam für uns deshalb nicht infrage, da damals der Aufbau in 3D immer wieder mit 2D verknüpft wurde. Außerdem waren mir die Berechnungen wichtig. Also haben wir die namhaften 3D-CAD-Anbieter auf den Prüfstand gestellt.“ Selbstverständlich musste auch das Preis-Leistungs-Verhältnis im Auge behalten werden. Die vielseitigen Kundenwünsche und der allgemeinige Termindruck in der Konstruktion ließen es auch nicht zu, dass das sechs Mitarbeiter starke Team lange durch Schulungsmaßnahmen ausfiel. Naheliegend wäre auch eine Entscheidung für CATIA gewesen, da dieses System in der Automotive-Branche stark verbreitet ist. Am Ende jedoch entschieden sich die Verantwortlichen klar für SolidWorks.

Service und Nähe überzeugen. „Uns hat der SolidWorks Vertriebspartner Solidpro überzeugt. Sie sind in puncto Service und Support gut aufgestellt und für uns ausgezeichnet erreichbar. Zur Empfehlung von SolidWorks kamen das wichtige und schlüssige Konzept zur Konstruktion in 3D und die Anbindung unseres eher unbekannten ERP-Systems. Mit der Solidpro MaxxDB sind heute alle Arbeitsplätze mit dem ERP ge-

koppelt und doppelte Datenhaltung oder fehlerbehaftete manuelle Eingaben gehören der Vergangenheit an.“

Zeitersparnis durch Berechnungen. Ins Schwärmen gerät Rainer Haberkorn, wenn es um die schnelle Erlernbarkeit und die Zeitersparnis bei den Berechnungen geht. „Mit „SolidWorks Motion“ können wir auf Knopfdruck ganze Verlaufskurven erzeugen, wo wir vorher langwierig von Hand nur exemplarische Punkte errechnet haben. Die Einarbeitungszeit war äußerst kurz, da die CAD-Software selbsterklärend ist. Für das Kinematik-Modul „Motion“ habe ich bis heute keine Schulung benötigt, allerdings hatte ich durch mein Studium auch eine gewisse Vorbildung in dieser Richtung. Für das FEM-Modul „Simulation“ genügte ein Grundkurs. Die Systeme und Berechnungen entbinden allerdings nicht von der Verantwortung, entsprechende Werte und Eingaben sowie die daraus folgenden Ergebnisse richtig zu analysieren.“

Reichweite versus Hebelkraft. Mittels SolidWorks wird das gesamte Fahrzeug berechnet, um eine optimale Ausladung zu erhalten. Die Grunddaten zum Fahrzeug kommen vom Hersteller und werden in das System übernommen. Die Forderung der Kunden nach einer großen Reichweite verursacht erhebliche Hebelkräfte. Deshalb muss die Mastkonstruktion so filigran wie möglich sein. Wenn beispielsweise bei einem 30 Meter langen Arm am Ende fünf Kilo eingespart werden, heißt das, dass auf der anderen Seite bei der Zugmaschine 75 Kilo Kontergewicht wegfallen können.

Kinematik und Finite-Elemente-Analyse. Spannend wird es, wenn Rainer Haberkorn auf dem Bildschirm die Auswertungen vornimmt. Die Mastgelenke werden mittels Hydraulikzylindern bewegt. Hier ist ein maximaler Schwenkwinkel bei minimaler Zylinderkraft erwünscht.

„SolidWorks Motion“ zeigt den exakten Kräfteverlauf an den Gelenkpunkten, die Kräfte in den Zylindern und auf den Bolzen an jedem beliebigen Punkt der Bewegung. Diese Werte aus dem Kräfteverlauf in Bezug auf den Schwenkwinkel werden dann an „SolidWorks Simulation“ übergeben. Das FEA-Tool analysiert nun die Wirkung der vorgegebenen Kräfte an den entsprechenden Teilen.

Ein solches Teil ist beispielsweise der Umlenkhebel des sechsgliedrigen Koppelgetriebes. Rainer Haberkorn kann aufgrund der gewonnenen Daten nun die ideale Platzierung der Bohrungen vornehmen. „Oft sind es nach rechts oder links nur fünf oder sechs Millimeter, die aber entscheidende Vorteile bringen.“

CFD-Analyse für Fließverhalten interessant. „Neben der Gewichtsoptimierung liegen uns auch hohe Standzeiten am Herzen. Die Geräte und Maschinen sind hohen Beanspruchungen ausgesetzt. Uns interessiert hier insbesondere das Fließverhalten des Betons innerhalb der Rohrleitungen und des Hydrauliköls an den zahlreichen Zylindern. SolidWorks hat mit „Flow Simulation“ ein weiteres Modul, das uns weiterhelfen könnte.“

Bisher wurden Verbesserungen aufgrund der Erfahrung und der Auswertung der Servicefälle vorgenommen. Dort, wo es zu Verschleiß kam, wurde Material verstärkt oder durch andere Materialien ersetzt. „Wir möchten aber mehr“, führt Rainer Haberkorn aus, „wir wollen gezielt Optimierungen vornehmen und konkrete Hinweise für die Konstruktion haben. Schnelle Ergebnisse unter verschiedensten Bedingungen erhält man nun mal eben am besten aus der Simulation heraus.“

→ Ihr Ansprechpartner: **Frank Schlupp**, Mitglied der Geschäftsleitung, Solidpro GmbH, frank.schlupp@solidpro.de



Bechtle ist IT-Partner von Media Markt in China.

Gar nicht blöd.

Mit der Expansion nach China erschließt sich Media Markt einen weiteren vielversprechenden Absatzmarkt. Im Mittelpunkt des dafür notwendigen IT-Konzepts steht eine Virtualisierungslösung, die den schnellen und standardisierten IT-Rollout für die Media Märkte sicherstellt. Planung, Konzeption, Implementierung und Betrieb der virtuellen Server-Storage-Infrastruktur stammen dabei von Bechtle.

Die Marktchancen sind enorm: China – das bevölkerungsreichste Land – ist auf dem besten Weg, größte Wirtschaftsmacht der Welt zu werden. Ein Wachstumspotenzial, das Media Markt für sich nutzen will. Eine wichtige Rolle für den Markteintritt spielt dabei ein intelligentes IT-Konzept. Beim Projekt-Kick-off im Januar 2010 sitzen daher die mehr als zehn beteiligten Partner aus den unterschiedlichsten IT-Bereichen an einem Tisch. John-Erik Horn, Director IT Sourcing & Infrastructure So-

lutions vom neuen Media Markt China Headquarter (HQ), stimmt das Team auf die bevorstehenden Herausforderungen ein. Dreh- und Angelpunkt ist das sogenannte „Virtual Store Environment“. Ziel ist es, eine IT-Infrastruktur zu konzeptionieren und aufzubauen, die den Markteintritt von Media Markt in China effizient unterstützt und einen standardisierten, beschleunigten IT-Rollout für die Fachmärkte gewährleistet.

Im ersten Schritt baut Bechtle gemeinsam mit Mark Langer, IT-Manager bei Media Markt China und Projektleiter für Chinese Island, drei unterschiedliche virtuelle Zielumgebungen in Ingolstadt auf: zum einen für das neue HQ in Shanghai mit 200 bis 250 Arbeitsplätzen. Daneben einen skalierbareren Prototypen für die chinesischen Märkte, um flexibel, je nach Größe des Markts, zwischen 50 und 100 Arbeitsplätze auszurollen. Und schließlich die Rechenzentrumsumgebung, die bedarfsgerecht und skalierbar die Backend-Ressourcen bereitstellt.

„Eine der größten Herausforderungen war sicher die Vorgabe, möglichst ausschließlich auf Linux zu setzen, auch bei den Clients. Ganz ohne Kompromisse ging es dann aber doch nicht“, erklärt Yves Sperling, Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus München. Am Ende vereint das Konzept virtuelle Linux- und Windows-Clients, um die benötigte Software in vollem Umfang einsetzen zu können. Zusätzlich setzt Bechtle die Server für die Warenwirtschaft auf Basis von Oracle Retail für die chinesischen Märkte neu auf.

Nicht zuletzt aufgrund der dynamischen Wachstumspläne von Media Markt empfiehlt Bechtle das „Unified Computing System (UCS)“ von Cisco, um die Rechenzentrumsumgebung optimal zu betreiben. „Wir haben UCS aufgrund seiner Leistungsfähigkeit, Skalierbarkeit und Flexibilität empfohlen, vorgeführt – und schließlich auch zusammen mit einer Storagelösung von NetApp im Projekt implementiert. UCS ermöglicht quasi auf Knopfdruck einen standardisierten Rollout der IT für neue Märkte, was die ‚Time to market‘ erheblich senkt“, erläutert Yves Sperling. Bei UCS sind die Abhängigkeiten zwischen Serverhardware, Speichersystemen und Netzwerk überwunden. „Im Grunde kann Virtualisierung so tatsächlich in Vollendung genutzt werden – einfacher und effizienter geht es derzeit nicht.“

Für jeden neuen Media Markt lässt sich so die notwendige IT schnell und flexibel einrichten – denn die Aufgaben der Applikationsserver sind vordefiniert und müssen nur um einen neuen Standort ergänzt werden. Bechtle führte dabei die meisten Arbeiten für das neu errichtete Rechenzentrum in Shanghai per VPN von München aus durch. Lediglich für zwei Wochen ist Bruno Schaarschmidt, Senior Consultant bei Bechtle, vor Ort: „Uns war wichtig, beim Aufbau der IT-Infrastruktur für den ersten chinesischen Media Markt nichts dem Zufall zu überlassen. Die Basis sollte hundertprozentig stimmen. Ich bin auch überzeugt, dass es für das Vertrauen der chinesischen Mitarbeiter wichtig war, die Einweisung vor Ort vorzunehmen. Der persönliche Kontakt war sicher sehr hilfreich für den Erfolg des Projekts“, so Bruno Schaarschmidt. Dem fügt Mark Langer hinzu: „Ich war begeistert von dem Engagement und der Flexibilität der Projektmitarbeiter von Bechtle. Sie zeigten weit über das Normalmaß hinausgehende Einsatzbereitschaft und waren buchstäblich Tag und Nacht engagiert und motiviert. Das findet man in dieser Form selten. Sie leisteten damit einen wesentlichen Beitrag zum Projekterfolg.“



→ Ihr Ansprechpartner: **Yves Sperling**,
Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus
München, yves.sperling@bechtle.com



Mark Langer,
IT-Manager bei Media Markt
China und Projektleiter für
Chinese Island

„Ich war begeistert von dem Engagement und der Flexibilität der Projektmitarbeiter von Bechtle.“



John-Erik Horn,
Director IT Sourcing &
Infrastructure Solutions
Media Markt China HQ

„Für mich war nicht nur die Kompetenz der einzelnen Projektmitarbeiter entscheidend, sondern auch die reibungslose Zusammenarbeit der verschiedenen Partner untereinander. Ich würde Bechtle jederzeit wieder bei solchen anspruchsvollen Projekten integrieren.“

LEISTUNGEN VON BECHTLE FÜR MEDIA MARKT IN SHANGHAI.

- Planung und Konzeption der Server-Infrastruktur inklusive Storage für die virtuelle Umgebung
- Implementierung der gesamten VMware-Infrastruktur (Software und Hardware) sowohl in Ingolstadt wie auch in China
- Betrieb der für China relevanten Server-Infrastruktur in Ingolstadt
- Konfiguration der Storage Appliances von NetApp
- Installation aller Server
- Vorbereitung und Installation der Applikationsserver in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Softwareherstellern
- Erstellung eines Backup-Konzepts
- Remote Support des IT-Teams von Media Markt China

ENDE JAN. 2010	FEB. 2010	MÄR. 2010	APR. 2010	MAI - JUN. 2010	JUN. - JUL. 2010	AUG. 2010	SEP. 2010	21. AUG. - 5. SEP. 2010	SEP. - NOV. 2010	17. NOV. 2010	ENDE FEB. 2011	ENDE JUN. 2011
Vorstellung des Proof of Concept „Chinese Island“	Konzeptbearbeitung und Planung der Infrastruktur für die chinesischen Märkte	Aufbau und Betrieb einer technischen Umgebung für die Applikationsentwicklung	Installation der späteren Produktiv-Umgebung für die Applikationsentwicklung (als virtuelle Lösung)	Ein kompletter Serverraum mit Backup-Charakter für das noch zu errichtende RZ wird im HQ eingerichtet	Die vorbereiteten virtuellen Server werden aus der Testumgebung exportiert	Die Aufbauarbeiten für das Produktiv-RZ beginnen. Bechtle unterstützt remote	Die Infrastruktur im RZ ist vollständig installiert und geht live	Die Vorbereitungen für den Aufbau des ersten Markts beginnen	Vor-Ort-Einsatz von Chinese Island Consultants in Shanghai:	Remote Support der IT-Mitarbeiter in Shanghai	Eröffnung des ersten Media Markts in Shanghai	Eröffnung des zweiten Markts in Shanghai
Planung der Infrastruktur für das chinesische Headquarter (HQ) von Media Markt	Der technische Aufbau des HQ in Shanghai beginnt	Integration des Thin-Client-Konzepts mit Microsoft- und Ubuntu-Desktops	Die IT-Infrastruktur (Server und Storage) in Shanghai wird aufgebaut	Die virtuellen Produktionsserver werden in die Enterprise Cloud des HQ importiert	Die Thin-Client-Infrastruktur wird aufgebaut (teilweise ebenfalls remote)	Eine mehrstufige Applikationsumgebung wird etabliert: Develop, Test und Integration im HQ; Training, Pre-Production und Produktion im RZ			■ Aufbau der IT-Infrastruktur für den ersten Markt			
			Die VMware-Infrastruktur wird in Shanghai remote via Internet installiert	Ende Mai Bezug der Räumlichkeiten im neuen HQ. Die IT für die Media-Markt-Mitarbeiter in China geht live					■ Migration zahlreicher Server vom HQ ins RZ im laufenden Betrieb			
									■ Schulung und Übernahme an die IT-Mitarbeiter von Media Markt China und deren Servicepartner			



“ Die Mischung aus IT-Professionalität, Pragmatik und persönlich-menschlicher Offenheit machte die Zusammenarbeit zu einem angenehmen Projekt. Das Gefühl, die gesteckten Ziele miteinander sicher zu erreichen, war so nie gefährdet. ”

Horst Blomenkamp, Abteilungsleiter IT-Infrastructure

“ Aufgrund der organisierten Vorbereitung und einer guten Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte eine reibungslose Transition der Monitoring-Leistungen zum Bechtle Leitstand am Stichtag erfolgen. ”

Maik Brüning, Projekt-Hauptansprechpartner, Gruppe Operations & Data Center

DAILY BUSINESS. 24x7. WORLDWIDE.

Wer global aufgestellt ist, hat schnell eine 24-Stunden-Produktion. Verteilt über unterschiedliche Zeitzonen zwar – aber mit Konsequenzen für alle, die eine zentrale Verantwortung tragen. Beispiel: IT. Konkreter Fall: HARTING. Konkrete Lösung: Bechtle IT-Leitstand mit 24-Stunden-Monitoring an 365 Tagen im Jahr.

Das Unternehmen: Die HARTING Technologiegruppe bietet ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Lösungen für Anwendungen im industriellen Umfeld. Das Produktpotential der Technologiegruppe umfasst Steckverbinder, Geräteanschluss-technik, Netzwerkkomponenten und konfektionierte Systemkabel. HARTING Produkte verbinden und vernetzen Geräte, Maschinen und Anlagen mit Daten, Signal und Power. So werden Lösungen für die Märkte Automatisierungstechnik, Energie, Verkehrstechnik, Industrie-Geräte, Bühnen- und Veranstaltungstechnik, Maschinenbau, Medizintechnik und weitere geschaffen.

Außerdem produziert HARTING elektromagnetische Komponenten für die Automobilindustrie und ist Spezialist für industrielle Anwendungen in Form von Gehäusen, Verkabelungen oder Konfektionen von Einzel- oder Komplettsystemen sowie automatisierten Verkaufssystemen.

Seit 1979 setzt das Familienunternehmen auf Internationalisierung: HARTING verfügt heute über insgesamt zehn Produktionsstätten in Deutschland, der Schweiz, Großbritannien, Rumänien, den USA und China. Firmensitz der HARTING Technologiegruppe ist im ostwestfälischen Espelkamp. Insgesamt beschäftigt HARTING mehr als 3.300 Mitarbeiter in 36 Landesgesellschaften.

Die Kundenbeziehung: Das Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld betreut HARTING bereits seit 2009. Schwerpunkt der Zusammenarbeit war dabei das klassische Infrastrukturgeschäft. Das Unternehmen hat seine IT an den Geschäftsstellen und Produktionsstätten quer über den Globus verteilt. Ein Operating Center von HARTING sollte das zentrale Monitoring der IT-Infrastruktur sicherstellen. Nachdem diese interne Lösung jedoch eine ungünstige Aufwand-Nutzen-Relation zeigte, kamen Bechtle Managed Services (BMS) ins Spiel.

Die Bechtle Leistung: Gefragt war eine professionelle 24x7-Stunden-Überwachung der weltweit im Einsatz befindlichen IT-Komponenten aus den Bereichen Server, Storage, LAN/WAN, Firewall, Security und Applikationen. Der IT-Leitstand ist als erste Instanz zur schnellen Behebung von einfachen Störungen da (1st Level Support). Außerdem führt er alle sich wiederholenden Standardtätigkeiten durch – dazu gehört beispielsweise die Funktionsprüfung einer Backup-Verbindung zum Standort Espelkamp. Alle weiteren Störungen qualifizieren die Service Desk Engineers vor und steuern anschließend treffsicher die nachgelagerten Supportinstanzen ein – sei es 2nd Level Support oder Hersteller. Eine Dokumentation der durchgeführten Tätigkeiten dient nicht nur der Rückschau auf behobene Störungen, sondern ist zugleich eine valide Entscheidungsgrundlage für die Weiterentwicklung der vorhandenen IT-Architektur und Infrastruktur. Das Ziel ist die kontinuierliche Performancesteigerung.

Das Motto vor der Entscheidung: Wer rund um die Uhr überwacht, muss rundum überzeugen.

Die Vorbereitung: Rund 100 Arbeits- und Handlungsanweisungen systematisierten HARTING und Bechtle gemeinsam. Ein Beispiel: Bei einer Störungsmeldung am chinesischen Standort nehmen die Mitarbeiter vor Ort einen Server Reboot auf der Grundlage konkreter Arbeitsanweisungen vor. Hält die Störung an, erfolgt ein gesteuertes Dispatching an die IT-Abteilung von HARTING in Espelkamp. Insgesamt legte BMS gemeinsam mit dem Kunden 20.000 Messpunkte fest, die in einem fünfminütigen Intervall die Funktionsfähigkeit der Systeme überwacht. Die Reaktionszeiten wurden mit 15 Minuten bei Prio 1 fest definiert. Checklisten dienen dazu, die Abfrage von Informationen zu Störfällen zu systematisieren. Hochindividuell hingegen bleibt der Umgang mit Ländern, deren Stromnetz beispielsweise eine starke Instabilität ausweist. Die Herausforderung ist, tatsächliche Ausfälle schnell zu erkennen – und dabei hilft in erster Linie viel Erfahrung.

Die Erfolgsfaktoren: Der persönliche Kontakt und großes Vertrauen in die Zuverlässigkeit der Systeme und die Kompetenz der Mitarbeiter sind entscheidend für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Leitstand. Die verantwortlichen IT-Mitarbeiter von HARTING haben sich daher vor Ort in der Neckarsulmer Konzernzentrale persönlich ein Bild von Bechtle gemacht und sich von der Leistungsstärke überzeugt. Auch gegenseitige Schulungen dienten am Ende einem gemeinsamen Ziel: HARTING kennt Bechtle und Bechtle kennt HARTING.

Die Menschen: Der Fachinformatiker am Bechtle Service Desk verfügt thematisch über eine breites Know-how, er kennt die zuvor definierten Werkzeuge perfekt, kann sich in den Endanwender versetzen und versteht die Businessprozesse. Er weiß, welche Besonderheiten das Gerät X des Herstellers Y hat, und kennt die einschlägigen Tricks zur Behebung von Störungen. Vor allem aber kann er mit Stresssituationen umgehen, er hat ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, ist extrem zuverlässig und jederzeit verbindlich.

Die Technik: Zum Einsatz kommt die Überwachungssoftware Nagios. Das Zentralsystem ist bei Bechtle installiert, Kunden nutzen die Monitoringkonsole vor Ort. Der Bechtle IT-Leitstand ist ohne Medienbruch an das Ticketsystem von HARTING gekoppelt. Über eine Super-User-Funktion sind alle Tickets sichtbar, was für hohe Transparenz sorgt.

Der Nutzen: Die höchstmögliche Verfügbarkeit der IT steht an oberster Stelle. Daneben hat die Reduzierung der IT-Kosten durch die Nutzung der hochprofessionellen Überwachungsinfrastruktur hohe Priorität. Das Überwachungskonzept des Bechtle Leitstands soll zudem den Betriebsaufwand in Randzeiten deutlich reduzieren. Und selbstverständlich geht es auch darum, Kapazitäten in der internen IT-Abteilung freizusetzen. Damit die bekannteren chronisch knappen Ressourcen wieder für unternehmenskritische IT-Projekte eingesetzt werden können.



Bechtle IT-Leitstand: Service rund um die Uhr, rund um die Welt.

→ Ihr Ansprechpartner: **Andreas Hüttner**,
Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld,
andreas.huettner@bechtle.com

Projekte der GIZ



Von links nach rechts:

- Alphabetisierung indigenen Bevölkerungsgruppen in Bolivien – der erste Schritt der sozialen Chancengleichheit.
- Banking for the Poor – für viele ist ein Klein-Kredit der erste Schritt zu einer eigenen Herde.
- Aids-Hilfe in Uganda: Medizinische Dorfhelpfer werden eingewiesen und fortgebildet.
- Sichere Wasserversorgung dank neuer Brunnen im Senegal.

Export inklusive.

Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

GmbH beschäftigt weltweit rund 17.000 Mitarbeiter. Das Bundesunter-

**nehmen unterstützt Menschen und Gesellschaften in mehr als 130 Ent-
wicklungs-, Transformations- und Industrieländern. Die GIZ setzt dabei
nicht nur in Sachen IT-Beschaffung auf Bechtle, sondern auch beim oft**

komplexen Export der Geräte in die Zielländer.

2010 schloss die GIZ einen zunächst zweijährigen Rahmenvertrag über die Installation, Lieferung und Reparatur von PCs, Monitoren, Laptops und Zubehör mit dem Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main. Die GIZ-Mitarbeiter im In- und Ausland wurden vorab durch zwei verschiedene IT-Partner mit Hardware von drei unterschiedlichen Herstellern beliefert.

„Mit Bechtle vereinheitlichte die GIZ nicht nur die IT-Beschaffung für alle Mitarbeiter. Die Entscheidung, nur Produkte eines einzigen Herstellers zu beziehen, vereinfacht die Prozesse zusätzlich“, so Olaf Spitzbarth, Projektleiter, Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main. Durch die BTO-Fertigung (Build-to-Order) der bestellten Geräte werden die individuellen Anforderungen der GIZ, wie die Kombination aus Betriebssystem und Tastatur in verschiedenen Ländervarianten, berücksichtigt. Bei der Auswahl des IT-Partners legte der Kunde auch Wert auf einen elektronischen Warenkorb für eine vereinfachte, effiziente Bestellabwicklung. Die regionale Nähe des Bechtle IT-Systemhauses hat dabei aber dennoch Bedeutung, „denn so können wir auch auf kurzfristige Anforderungen, wie zum Beispiel Dienstleistungen beim Kunden vor Ort in Eschborn, zeitnah reagieren“, erklärt Olaf Spitzbarth.

Bechtle bietet im Rahmen des Vertrags nicht nur einen Vor-Ort-Service für neu erworbene IT, sondern auch Multivendor-Services für die Bestandsgeräte der GIZ.

Der Bestellprozess. Größte Herausforderung des Projekts ist die Abwicklung des Warenexports, denn: Die IT-Geräte der GIZ kommen weltweit zum Einsatz – zumeist in Entwicklungsländern. Ein Spezialisten-Team in der Bechtle Zentrale in Neckarsulm sorgt dafür, dass allen Waren die erforderlichen Zollpapiere beiliegen. Zudem achten die Experten darauf, dass nur in solche Länder exportiert wird, in die laut Behörden und Herstellern auch exportiert werden darf. Der Ablauf im Detail: Der Kunde bestellt bei Bechtle aus einem personalisierten, elektronischen Warenkorb. Im Schnitt gehen so 35 Bestellungen pro Monat ein. Das Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main nimmt den Auftrag entgegen und löst mit der Bestellung in der Neckarsulmer Bechtle Zentrale auch den landesspezifischen Exportprozess im Hintergrund des Versands aus.

Der Exportprozess. In Neckarsulm werden die Geräte inventarisiert, nach Kundenwünschen vorinstalliert, verpackt und dem Exportteam übergeben. „Wir generieren dann die notwendigen Zollpapiere – dazu gehören eine Packing-List (also ein Lieferschein), eine Handels- oder Proformarechnung und ein Ausfuhrbegleitdokument“, erklärt Ralf Broeckelmann, Leiter Export, Bechtle Logistik & Service. Das Ausfuhrbegleitdokument ist die Anmeldung gegenüber dem deutschen Zoll. Ob das Dokument erforderlich ist, wird durch den Warenwert bestimmt. In der Regel müssen die Versandpapiere sowohl auf Deutsch als auch in der Amtssprache des Ziellands vorliegen. Darüber hinaus ist gegebenenfalls ein Ursprungszeugnis erforderlich, das Bechtle direkt beim Lieferanten anfordert. „Dieses Dokument wird für jeden Artikel individuell erstellt und der Seriennummer des Geräts zugeordnet. Es weist

den Ursprung der Ware nach“, so Ralf Broeckelmann. Die Waren, die die GIZ exportiert, werden ausschließlich für zivile, nichtmilitärische Zwecke eingesetzt. Sie sind demnach keine sogenannten Dual-Use-Güter – das hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bestätigt. Daher sind die Artikel nicht gesondert ausfuhrgenehmigungspflichtig. Das vereinfacht und beschleunigt die Zollabwicklung, denn oft sind die Zeitvorgaben zwischen Bestellung und Lieferung eng bemessen und durch die Reisetermine der GIZ-Mitarbeiter vorgegeben. Sie selbst nehmen die Geräte am deutschen Hauptsitz der GIZ in Eschborn in Empfang und exportieren sie bei der Einreise direkt über den Zoll in das Zielland. „In anderen Fällen übernimmt eine Spedition Transport und Export der Ware für die GIZ“, ergänzt Ralf Broeckelmann.

Partnerverträge und Embargos. Die Spezialisten in Neckarsulm generieren jedoch nicht nur Exportdokumente, sondern berücksichtigen auch alle relevanten rechtlichen Vorgaben. In manchen Fällen ist ein Export der Geräte nicht möglich – zum Beispiel wenn das BAFA eine Ausfuhr in das Zielland durch ein Embargo untersagt oder die Partnerverträge den Verkauf in diesem Land nicht erlauben. „Die Verträge mit den Herstellerpartnern legen die Spielregeln für den territorialen Verkauf fest und richten sich meist nach bestehenden oder latenten Embargos“, so Ralf Broeckelmann. Betroffen davon sind vorrangig Länder in Afrika, dem Nahen Osten und Asien – alles Einsatzgebiete der GIZ. In Fällen, in denen der Herstellerpartner eine Lieferung verbietet, ersetzt Bechtle die Geräte wenn möglich durch Artikel alternativer Hersteller.

→ Ihr Ansprechpartner: **Olaf Spitzbarth**, Vertriebsleitung Öffentliche Auftraggeber, Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main,
olaf.spitzbarth@bechtle.com

„Neben der vereinheitlichten IT-Beschaffung profitieren wir von den reibungslosen Versand- und Exportprozessen. Wir erstellen die Versandinformationen und den Auftrag – den Rest übernimmt Bechtle für uns. In der Regel sind die Geräte innerhalb von wenigen Tagen inklusive aller erforderlichen Ausfuhrdokumente für unsere Auslandsmitarbeiter abholbereit im Wareneingang oder bei der Spedition zum Versand.“

Björn Mages, GIZ

giz

Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ist ein weltweit tätiges Bundesunternehmen. Sie unterstützt die Bundesregierung in der internationalen Zusammenarbeit für nachhaltige Entwicklung und in der internationalen Bildungsarbeit. Die GIZ trägt dazu bei, dass Menschen und Gesellschaften eigene Perspektiven entwickeln und ihre Lebensbedingungen verbessern.

DAS PROJEKT IM ÜBERBLICK.

- Entgegennahme und Vorinstallation neuer Geräte
- Versand, Aufbau und Anschluss von Endgeräten
- Datensicherung bei Abbau oder Tausch von Endgeräten
- Abbau und Vorbereitung zur Entsorgung von Altgeräten
- Unterstützung bei der Datenlöschung
- Ausstellung von Ausfuhrpapieren nach internationalen Bestimmungen
- Verwaltung eines Endgerälagers in den Räumen der GIZ
- Entsorgung oder Rücksendung von Verpackungsmaterial



Eine Frage der Lehre.

Da ist auf der einen Seite der fortschrittliche Professor Dr. Gerhard Schneider, dessen Ideen als CIO und Direktor des Rechenzentrums an der Uni Freiburg immer wieder Nachahmer finden. Auf der anderen Seite sitzt mit Karl-Heinz Augustin der erfahrene Geschäftsführer der Bechtle IT-Systemhäuser Freiburg und Offenburg. Sie kennen und schätzen sich. Im offenen Gespräch mit Ole Behrens, Branchenmanager Forschung & Lehre bei Bechtle, diskutieren sie über Projekte, Kooperationen und die Zukunft der Hochschul-IT.

Ole Behrens: Herr Professor Schneider, die Zahl der Studenten nimmt zu. Mit welchen Auswirkungen auf die IT-Infrastruktur?

Professor Dr. Gerhard Schneider: Um alle Anwender versorgen zu können, müssen wir die Leistung der Standardinfrastruktur weiter steigern. Herausfordernd ist dabei vor allem das Management der großen Zahl an Studierenden im Verwaltungssystem. Die Modellierung von Studiengängen sowie ein deutliches Plus an Studenten – und damit zum Beispiel mehr Seminarbesuche – bedeuten einen stark erhöhten Arbeitsaufwand für die Universitätsverwaltung. Ausufernde Personalkosten vermeiden wir aber nur, wenn eine zeitgemäße und funktionierende IT unsere Prozesse stützt. Persönlich wünsche ich mir außerdem eine Verstärkung der Aktivitäten im Bereich E-Learning.

OB: Belastet der Wegfall der Studiengebühr Ihr Budget als RZ-Leiter?

GS: Ja, denn mithilfe der Studiengebühr haben wir bisher 3,5 Stellen im Bereich E-Learning und PC-Betreuung finanziert und sie ausschließlich zur Verbesserung der Studienbedingungen eingesetzt. Diesen Mitarbeitern kann ich momentan noch nicht sagen, wie es weitergeht. Hinzu kommt, dass die Unihaushalte seit 1996 konstant sind, ohne Inflationsausgleich. Der Wegfall der Studiengebühren macht deshalb eine Neuordnung der Universitätsfinanzen unumgänglich.



„Mit einem Vorzeigeprojekt wie dem BW-PC setzen wir bisher unerreichte Standards.“

Professor Dr. Gerhard Schneider,
CIO und Direktor des Rechenzentrums an der Uni Freiburg



OB: In Baden-Württemberg schließen die Universitäten verstärkt Landesrahmenverträge ab. Ist dieser „Trend“ auch in den übrigen Bundesländern erkennbar?

GS: Im Bereich Software ist sogar eine bundesweite Kooperation zu beobachten. Universitäten versuchen, gemeinsam Rahmenverträge für Antivirus- oder Backup-Software abzuschließen. Auf Landesebene sind wir in Baden-Württemberg dank des freundschaftlichen und fürsorglichen Beistands des Ministeriums anderen Bundesländern voraus. Geschenkt wird uns aber nichts. Die Unterstützung ist immer an Forderungen geknüpft. Aber auch in Bayern oder Nordrhein-Westfalen wird in Sachen gebündelte Aktivitäten verschiedener Hochschuleinrichtungen viel getan. Mit einem Vorzeigeprojekt wie dem BW-PC, bei dem wir trotz unterschiedlicher Ansprüche einen „Standard-PC“ für alle Universitäten und Hochschulen in Baden-Württemberg zentral einkaufen, setzen wir aber bisher unerreichte Standards.

Karl-Heinz Augustin: Der BW-PC adressiert den kleinsten gemeinsamen Nenner und erreicht dadurch eine hohe Stückzahl. Mit der Bündelung des Beschaffungsvolumens aller Universitäten und Hochschulen in Baden-Württemberg ist es gelungen, einen optimalen Preis pro PC oder Notebook zu erzielen. Dadurch erhalten die Bildungseinrichtungen für das gleiche Investitionsvolumen eine signifikant höhere Anzahl an Endgeräten und können so mehr Studenten glücklich machen.

OB: Welche IT-Infrastruktur-Themen gewinnen im universitären Umfeld Ihrer Meinung nach an Bedeutung?

GS: E-Learning und alles, was dazugehört. Für uns bedeutet das in erster Linie, die gesamte Infrastruktur beweglich zu gestalten. Dabei geht es aber nicht nur um die Mobilität von Personen, sondern auch von Daten, wie elektronische Zeitschriften. Früher waren wir als RZ in erster Linie für die Naturwissenschaftler da. Wir sind aber längst für die gesamte Uni verantwortlich. Damit hat sich unser Fokus weg von der Spitzentechnologie für wenige – die wir aber nach wie vor mit Herzblut unterstützen – hin zu einer breiten Versorgung für alle erweitert.

OB: Und in Zukunft?

GS: Zukünftig werden uns Themen wie Virtualisierung oder Stromsparen beschäftigen. Dabei gilt es aber im Wissenschaftsumfeld in erster Linie die Frage des Energiercyclings zu lösen. Das heißt: Wie nutzen wir beispielsweise die entstehende Abwärme, wenn die CPUs wochenlang auf 100 Prozent laufen müssen? Darüber hinaus kann der Zukauf von Leistungen in den Bereichen eine Lösung sein, in denen die Arbeit

BW-PC

Der BW-PC ist eine Kooperation des Landes Baden-Württemberg, vertreten durch die Universität Freiburg, mit dem Bechtle IT-Systemhaus Freiburg. Bechtle hat 2009 bereits zum dritten Mal (BW-PC III) die Ausschreibung für die Ausstattung von technisch-wissenschaftlichen Arbeitsplätzen an allen Hochschulen in Baden-Württemberg gewonnen. Mit über 30.000 ausgelieferten Einheiten ist es ein Vorzeigeprojekt in Deutschland.



„ Wir können aus der Bechtle Skalierbarkeit eine Wertschöpfung für die Hochschule schaffen, indem wir Prozesse optimieren. „

Karl-Heinz Augustin,
Geschäftsführer der Bechtle IT-Systemhäuser
Freiburg und Offenburg



Professor Dr. Gerhard Schneider

Der 56-jährige Vater dreier Kinder und habilitierte Mathematiker hat nach zahlreichen Stationen im In- und Ausland im Juli 2001 eine Professur an der Universität Freiburg angenommen. Von 2003 bis 2008 war er Prorektor für Wissenstransfer und Kommunikationstechnologien. Seit 2008 berät er als CIO das Rektorat. Zugleich leitet Professor Schneider das Rechenzentrum der Universität. Er gilt als ausgesprochener IT-Strategie, der unter anderem für wegweisende Initiativen und Projekte wie den BW-PC verantwortlich zeichnet.

OB: Wie schaffen Sie es, alle IT-gestützten Dienste wie Nachrichten- und Haustechnik oder das Bibliothekswesen in Ihr IT-Konzept zu integrieren?

GS: Es ist Aufgabe der Hochschulleitung, dass diese Anforderungen zusammenwachsen und es keine Doppelstrukturen gibt. In Freiburg tauschen wir uns viel aus, praktizieren gelebte Kooperation. Beispielsweise gehe ich mit der Bibliotheksdirektorin regelmäßig zum Essen. Ein wirkungsvoller und leckerer Weg, um Doppelarbeit zu vermeiden.

OB: Was sind die Herausforderungen und Chancen bei der Zusammenarbeit zwischen den Universitäten und Bechtle?

GS: Es prallen hier zwei Welten aufeinander. Freiheit von Forschung und Lehre auf der einen sowie industrielle Planung und Kostenorientierung auf der anderen Seite. Es stellt sich die Frage: In welchen

Bereichen können wir zusammenkommen? Wo sprechen wir dieselbe Sprache? Wie kann Bechtle unsere internen Kräfte von außen verstärken? Ist Kapital vorhanden? Haben wir die Chance, dringend benötigte Leistungen, für die wir kein Personal aufbauen können, befristet einzukaufen? In dieser Art der Verstärkung sehe ich die Zukunft unserer Zusammenarbeit mit Systemhäusern. Nehmen wir als Beispiel das Projekt „Migration Exchange Server“, bei dem uns Bechtle hervorragend unterstützt. Ich muss mich nicht mit diesem Thema beschäftigen und kaufe mir damit eine Zeitsparnis ein. Und das zu einem Preis, der stimmt.

KA: Die Herausforderung für Bechtle ist es, die Uni zu verstehen. Wir können aus unserer Skalierbarkeit eine Wertschöpfung für die Hochschule schaffen, indem wir Prozesse optimieren. Unser Ziel als IT-Systemhaus muss es sein, unsere Erfahrungen aus dem Markt in Hochschulprojekte einzubringen.

GS: So wie bei unserem Projekt mit den Exchange Servern. Weil Sie nicht nur eine Kundeninstallation durchführen, sind Ihnen die Sicherheitslücken bekannt.

KA: Genau. Wir haben die Fallgruben schon hinter uns gelassen. Wir haben unsere Erfahrung, unsere Best-Practice-Ansätze in die Verfügbarkeit des Netzes einfließen lassen. Nebenbei qualifizieren unsere IT-Consultants als „Trainer on the Job“ die RZ-Mitarbeiter der Uni. Der Betrieb der Server ist also nicht an Bechtle übergegangen, sondern wir haben lediglich die Implementierungsphase verkürzt. Wir stellen damit im Exchange-Projekt der Uni selektiv eine „Viertel-Personalstelle“ mit Top-Know-how zur Verfügung.

Bechtle Öffentliche Auftraggeber, Branche Forschung & Lehre

Bechtle ist seit Jahren als erfahrener IT-Partner der öffentlichen Hand etabliert und hat die konzernweit vorhandene Kompetenz im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber zusammengeführt. Als Branchenmanager ist Ole Behrens zentral für den Bereich Forschung & Lehre verantwortlich und unterstützt die IT-Systemhäuser in den Regionen. Bechtle bündelt damit spezialisiertes Know-how, um die besonderen Anforderungen rund um die IT an Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu bedienen.

GS: Das sind die Modelle, wie wir in Zukunft die uns zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel flexibel einsetzen können, ohne gleich über den Aufbau von Personal nachdenken zu müssen. Durch ein derartiges Vorgehen verlieren wir auch keine Kompetenz.

OB: Bechtle unterstützt seine Kunden bei der günstigen Anschaffung von IT. Darüber hinaus reduzieren Dienste wie ein Help Desk oder Managed Services Betriebs- und Folgekosten. Sind diese Angebote für Sie interessant?

GS: Ein Anbieter wie Bechtle tritt immer gegen den Stundenlohn studentischer Hilfskräfte an. Darüber hinaus sind wir als Uni – abgesehen vom Verwaltungsbereich – hochgradig nichtstandardisiert. Ein typischer Helpdesk wäre hier überfordert. Trotzdem denken wir in Freiburg über Dienste wie eine Telefonanruffunktion nach. Ergebnis offen.

KA: Deshalb ist es für uns als IT-Systemhaus so wichtig, dass wir uns in den Kunden hineindenken. Wir setzen uns auf den Stuhl des RZ-Leiters Professor Schneider. Was würde er für die Hochschule nutzen, wenn er freien Zugriff auf das Bechtle Leistungsspektrum, unsere Service-Welt und auf unsere hochoptimierten Prozesse hätte? Wir pflegen dabei einen offenen Erfahrungsaustausch und beurteilen gemeinsam, wie die Uni Freiburg mit den gegebenen Voraussetzungen eine möglichst hohe Nutzenstiftung erzielt.

GS: Ein klarer Vorteil für unseren Austausch ist außerdem, dass Herr Augustin vor Ort sitzt, die regionale Zeitung liest, das regionale Geschehen und auch andere Player kennt. Als eigenverantwortli-



cher Geschäftsführer hat er innerhalb der Bechtle Organisation außerdem das notwendige Sagen und kann handeln, wenn ich ihn brauche.

OB: Ihre persönliche Einschätzung: Wie nehmen Sie Bechtle wahr?

GS: Vor dem ersten BW-PC hat mir Bechtle nichts gesagt. Seitdem wird meine Wahrnehmung immer besser. Wir haben uns aufeinander zuentwickelt, die Dolmetscherfunktionen klappen immer besser. Herr Augustin weiß inzwischen genau, wann ich bei einem Angebot in Ohnmacht falle und wann ich vielleicht anbeiße. Er kennt unsere Bedürfnisse und Voraussetzungen und wir lernen, wie die Industrie funktioniert. Die Struktur von Bechtle bringt zusätzlich Kontinuität und Stabilität in die Beziehung. Ich muss mich also nicht alle zwei Jahre mit einem neuen Ansprechpartner auseinandersetzen.

OB: Haben Sie eine Botschaft für Bechtle?

GS: Arbeiten Sie weiter daran, den Weg zu entsteinen. Wenn andere Bechtle Standorte verstehen, wie Bechtle Freiburg mit uns umgeht, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie im universitären Umfeld punkten, hoch. Denn die Überlegungen werden an allen Hochschulen gleich sein: Welche Vorteile kann mir ein Bechtle Systemhaus bringen?

KA: Und das geht am besten über Offenheit. Wir wollen nachhaltig ein berechenbarer und transparenter IT-Partner für die Uni Freiburg sein. Ich biete Herrn Professor Schneider unsere Möglichkeiten an und lasse ihm die Wahl aus unserem großen Leistungsspektrum. Professor Schneider greift in diesen Baukasten rein und nimmt sich die Elemente, die er benötigt. Das passt aber nicht immer zusammen. Ich darf also nicht den Anspruch haben, jedes Mal einen Auftrag zu erhalten.

GS: Genau, das ist der Punkt. Aber irgendwann kommt dann vielleicht der dicke Batzen.

KA: Und in Summe ist das so dann auch in Ordnung. Die Hochschule gibt die Fahrtrichtung vor und wir versuchen den optimalen Treibstoff zu liefern.

→ Ihr Ansprechpartner: **Ole Behrens**, Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG,
ole.behrens@bechtle.com

„Da in der IT-Infrastruktur des Kunden die Produkte vieler verschiedener Hersteller eingesetzt werden, war es für uns besonders herausfordernd, diese vielschichtige IT-Umgebung innerhalb von 20 Tagen nach Bestellung bereitzustellen. Durch unsere hervorragenden Kontakte zu allen wichtigen Herstellern konnten wir uns an dieser Stelle auf direktem Weg abstimmen und dem Kunden eine schnelle Lösung bieten.“

Jochen Verhasselt, Head of Public Sector Business EU, Bechtle AG



INVESTITION IN INNOVATION.

Die Vertragspartner: Die Europäische Investitionsbank (EIB) und die Bechtle AG. **Die Rahmenvertragsdaten:** Laufzeit vier Jahre, Gesamtwert 30 Millionen Euro. **Der Vertragsgegenstand:** herstellerunabhängige Beschaffung und Versorgung der kompletten IT-Infrastruktur für 2.500 Bankmitarbeiter. **Garantierte Rendite:** eine flexible, moderne und innovative IT.

Die Europäische Investitionsbank (EIB) mit Sitz in Luxemburg ist als Finanzierungseinrichtung der Europäischen Union der weltweit größte Finanzierungsgeber und der wichtigste nichtstaatliche Emittent. Um flexibler auf Marktpreise und Produktinnovationen reagieren zu können, wollte sich die Bank bewusst vom Direktgeschäft mit Herstellern verabschieden und veröffentlichte im August 2010 eine Ausschreibung. Gesucht wurde ein Partner für die herstellerunabhängige Beschaffung der IT-Infrastruktur der Bank. Die Bechtle AG erhielt den Zuschlag und liefert seit Januar 2011 für die nächsten vier Jahre Clients, Server, Netzwerkkomponenten, Drucker sowie Supplies im Gesamtvolumen 30 Millionen Euro.

Zentral stark und vor Ort flexibel. Frühzeitig hat Bechtle den zentralen Think Tank für europäische Public-Großprojekte in das Projekt einbezogen. Damit konnten die Verantwortlichen die sehr hohen Anforderungen der Bank in Bezug auf internationale Abwicklung, europäischen Zugang und Projektmanagement mehr als erfüllen. Auch die parallelen Vertriebs- bzw. Lobbyaktivitäten funktionieren auf allen Ebenen hervorragend. „Wir freuen uns, mit der Entscheidung den Zuschlag dieser Ausschreibung an Bechtle zu geben, den führenden Anbieter von IT-Infrastruktur für uns gewonnen zu haben. Denn die anstehenden Großprojekte in unserer IT bedingen ein vertrauensvolles und proaktives Vorgehen mit einem validen und kompetenten Partner zu Marktpreisen“, freut sich Michael Schmitt, Head of Engineering der EIB. „Bechtle präsentiert sich einerseits als flexibler und schneller Berater und gleichzeitig als wichtiger und zuverlässiger Partner. Für unsere Bedürfnisse die optimale Kombination.“

IT ohne Grenzen. Getreu dem Jahresmotto „Bechtle – zusammen mehr wert“ erfolgte bereits die Angebotsbearbeitung in enger Zusammenarbeit mit der lokalen Niederlassung von Bechtle direct N.V. Belgium, dem zentralen Ausschreibungsteam sowie dem neu gegründeten Branchenmanagement „European Government“ im Geschäftsbereich Öffentliche Auftraggeber (ÖA).

Um die gemeinsamen Stärken von Bechtle auszuspielen, wurde unter Führung des Geschäftsbereichs ÖA ein Transition-Projekt aufgesetzt.

Die Abwicklung erfolgt in enger Kooperation mit der Bechtle Logistik & Service GmbH sowie dem projektspezifischen Support des IT-Systemhauses Frankfurt am Main.

Das Leistungsangebot verfolgt gezielt den Plan-Build-Run-Prozess: Neben der Versorgung des täglichen IT-Infrastruktur-Bedarfs der Bank berät die Bechtle AG die EIB im Vorfeld von großen IT-Projekten im Hinblick auf die einzusetzende Technik. Unterstützend stehen dabei Mitarbeiter des Bechtle IT-Systemhauses Frankfurt am Main zur Seite, die insbesondere im internationalen Geschäft mit Banken über sehr gutes Know-how verfügen.

Auf dieser Basis bereiten die Beteiligten die 2011 in der Bank anstehenden Großprojekte vor. Dazu gehören beispielsweise der Neuaufbau des Data-Centers mit etwa 300 Servern sowie eine Neuausrichtung der derzeit 2.500 Drucker. Die nächste Phase sieht dann in enger Abstimmung mit dem Kunden die Überführung in den Betrieb vor.

Lokale Beziehung, internationale Kontakte. Neben projektspezifischen Aktivitäten bearbeitet ein zentrales Key Account Management von Bechtle direct in Belgien Anfragen und Beschaffungsprozesse in englischer und französischer Sprache für Hard- und Software aller großen IT-Hersteller. Die Europalogistik in Neckarsulm setzt die Aufträge um und koordiniert gleichzeitig die Logistikplanung. „Statt mit vielen verschiedenen Herstellern den Einkauf von IT-Produkten zu verhandeln, kann die EIB jetzt in einem einzigen Prozess das gesamte Spektrum bis hin zu den Verbrauchsmaterialien effizient beschaffen. Es liegt auf der Hand, dass sich so Einsparpotenziale eröffnen“, sagt Jochen Verhasselt, Head of Public Sector Business Europe bei Bechtle.



→ **Ihre Ansprechpartner:** Jochen Verhasselt, Head of Public Sector Business EU, Bechtle AG, jochen.verhasselt@bechtle.com, Ruth Wachelder, Geschäftsführerin, Bechtle direct Belgium, ruth.wachelder@bechtle.be



Europäische Investitionsbank (EIB)

Aufgabe der EIB, dessen Anteilseigner die 27 Mitgliedstaaten sind, ist die Bereitstellung von langfristigen Mitteln für Projekte. 2009 beliefen sich die Finanzierungen der EIB auf insgesamt 79 Mrd. Euro, davon entfielen rund 89 % auf Vorhaben in der EU. Außerhalb der EU ist die EIB in mehr als 150 Ländern tätig und wirkt an der Umsetzung der finanziellen Komponente der Entwicklungs- und Kooperationspolitik der EU in Drittländern mit. Sie beschafft sich die für ihre Geschäftstätigkeit erforderlichen Mittel im Wesentlichen im Rahmen öffentlicher Anleiheemissionen auf den Kapitalmärkten. Ihr erstklassiges Kreditrating (AAA) ermöglicht ihr die Mittelaufnahme zu den besten Marktbedingungen. Da die Bank keinen Erwerbszweck verfolgt, gibt sie die damit verbundenen Vorteile an die Empfänger ihrer Darlehen weiter, die sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor tätig sein können. Die Bank beschäftigt rund 2.500 Mitarbeiter.



Bechtle ist Outsourcing-Partner der Stadt Schweinfurt.

In Sachen Outsourcing ist die Stadt Schweinfurt Vorreiter: Bereits seit zehn Jahren vergibt sie ihre IT-Dienstleistungen nach außen. Der Auftrag für die kommenden fünf Jahre mit einem Gesamtvolumen von 5,5 Millionen Euro wurde dem Bechtle IT-Systemhaus Würzburg erteilt. Dabei setzt die Stadt auf ein Virtualisierungskonzept. Und ist erneut Vorreiter.

„Der Erfolg des anfangs umstrittenen Outsourcings unserer IT-Dienstleistungen gibt uns recht“, sagt Oberbürgermeister Sebastian Remelé. „Nur in Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister ist es möglich, mit hochmoderner Informationstechnologie die Bürgerservices weiter zu verbessern und zugleich die administrativen Kosten der IT zu senken.“

Bechtle konzipiert und implementiert im Rahmen des Auftrags ein vollständig virtualisiertes Rechenzentrum und übernimmt für fünf Jahre den Betrieb der IT-Infrastruktur und der lokalen Netze. Zudem betreut Bechtle den User Help Desk für die rund 1.300 Anwender der Stadt und ihrer 40 Außenstellen.

Damit setzt Schweinfurt auf eine zukunftssichere, flexible und leistungsstarke Virtualisierungslösung. „Die neue Technologie macht beispielsweise einen Vor-Ort-Einsatz von Systemtechnikern nicht mehr erforderlich. Das erhöht die Kosteneffizienz deutlich“, sagt Johannes Beckert, IT- und Projektleiter der Stadt Schweinfurt. „Zudem reduziert der Einsatz der neuen Technologie den Stromverbrauch im Server- und Client-Bereich.“

Das IT-Konzept sieht eine umfassende Erneuerung der vorhandenen Informationstechnologie vor, die neben dem Rechenzentrum auch alle

IT-Arbeitsplätze der Stadtverwaltung beinhaltet. So entwickelt Bechtle für den Rechenzentrumsbetrieb eine individuelle Server-Virtualisierungslösung. Sie sieht die Reduzierung mehrerer physischer Einzelserversysteme auf eine einzige Hardwareplattform vor. Daraus ergeben sich signifikante Einsparungen beim Betrieb und bei der Pflege der Komponenten und Systeme. „Im Lebenszyklus eines herkömmlichen PC-Endgeräts entstehen erhebliche IT-Betriebsaufwendungen, um eine im Grunde sehr simple Fragestellung zu lösen, nämlich wie der Anwender am wirtschaftlichsten und unter Berücksichtigung von Verfügbarkeit, Vertraulichkeit und Integrität seine Software-Anwendungen bekommt. Durch die neueste Virtualisierungstechnologie von Citrix im Desktopbereich werden die physischen PCs durch virtualisierte PCs in Rechenzentren abgelöst“, erläutert Rainer Pecher, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Würzburg, das Konzept.

Bechtle verantwortet auch alle aktiven Netzwerkkomponenten inklusive Security Management. Das Bechtle IT-Systemhaus Würzburg stattet zusätzlich die insgesamt 1.300 IT-Arbeitsplätze mit sogenannten Zero Clients samt Bildschirmen aus. Damit nimmt die Stadt eine Vorrei-

“ Die Stadt Schweinfurt macht mit dieser Entscheidung einen bemerkenswerten Technologiesprung von der klassischen Server-Infrastruktur hin zu einer hochmodernen, virtuellen Lösung. Sie beweist damit nicht nur ein großes Gespür für Innovation, sondern verbessert neben der Effizienz der kommunalen Bürgerservices zugleich die Kostenstruktur. ”

Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG

IM NÄCHSTEN IT-ZEITALTER ANGEKOMMEN.

Die Stadt Schweinfurt setzt seit zehn Jahren auf Outsourcing, jetzt gemeinsam mit Bechtle. Ist das ein Zukunftskonzept für öffentliche Auftraggeber? Stefan Puhane: Ja, unter verschiedenen Aspekten: Der hohe Pflegeaufwand einer IT-Infrastruktur fällt mit einem Outsourcing nahezu komplett weg. Damit kann sich eine Kommune voll und ganz auf die eigentlichen Aufgaben der IT konzentrieren und die Vielzahl an Fachanwendungen administrieren, optimieren und pflegen. Daneben sind aber auch der Fachkräftemangel oder die Forderung nach transparenten Kostenaspekten für öffentliche Auftraggeber, ernsthaft über IT-Outsourcing nachzudenken.

Womit konnte Bechtle die IT-Verantwortlichen der Stadt überzeugen? Marc Bonkosch: Eine große Rolle spielten sicher unsere Erfahrung und die zahlreichen Referenzen zum Thema Virtualisierung – gerade bei öffentlichen Auftraggebern in der Region Unterfranken. Daneben hat aber auch Bechtle als Konzern gerade mit Blick auf die Funktion des IT-Betreibers einen verlässlichen und bodenständigen Eindruck hinterlassen. Außerdem konnten wir unsere Lösung und den Betrieb sehr präzise an die Anforderungen und Bedürfnisse der Stadt Schweinfurt anpassen.



Marc Bonkosch,
Vertriebsleiter,
Bechtle IT-
Systemhaus
Würzburg

Was zeichnet Virtualisierung in diesem Kontext aus? Stefan Puhane: Schweinfurt hat im Grunde den dritten „Virtualisierungsgrad“ erreicht – nach Server- und SAN-Virtualisierung beweist die Stadt mit Client-Virtualisierung erneut, dass sie zu den innovativsten Kommunen gehört. Die Umgebung ist damit nahezu vollständig virtualisiert und im nächsten Zeitalter moderner IT angekommen.

Kann man das Einsparpotenzial der Stadt beziffern? Marc Bonkosch: Verschiedene Studien zeigen, dass Thin-Client-Umgebungen hinsichtlich ihres Stromverbrauchs mindestens doppelt so effizient wie PC-Umgebungen sind. Nach Aussagen der Stadt wird über die Laufzeit des neuen Vertrags Strom in Höhe von 160.000 Euro und 82 Tonnen CO₂ eingespart. Die größte wirtschaftliche Auswirkung aber wird sich in fünf Jahren zeigen, dann, wenn der Migrationsaufwand geringer wird und ein Teil der Clienthardware weiter genutzt werden kann. Die lange Lebensdauer prädestiniert Thin Clients auch für die wirtschaftliche Integration in andere Endgeräte.

Warum ist die 24x7-Stunden-Überwachung notwendig? Stefan Puhane: Bürger nutzen E-Government-Dienste zu jeder Uhrzeit, an jedem Tag der Woche. Daneben benötigt die Feuerwehr oder Polizei uhrzeitunabhängigen Support. Oder denken Sie an die Museen, die am Wochenende die größte Besucherfrequenz haben. Auch die Stadträte nutzen die Informationssysteme der Stadt zur Vorbereitung auf Sitzungen und für die tägliche Arbeit, die oft außerhalb üblicher Geschäftszeiten liegt. Insgesamt steigt einfach die Supporterwartung der Anwender, gerade weil die Nutzungszeiten längst nicht mehr starr sind.



Stefan Puhane,
Account Manager
Öffentliche Auf-
traggeber, Bechtle
IT-Systemhaus
Würzburg



Small-World-Theorie: WIE WIR ALLE ÜBER SECHS ECKEN VERNETZT SIND.

Sie werden vielleicht schon bald mit dem Dalai Lama angeln gehen. Oder von Angela Merkel beim Doppelkopf geschlagen werden. Oder den Pitt/Jolie-Kindern eine Gutenachtgeschichte vorlesen. Die Wahrscheinlichkeit dafür liegt bei – statistisch gesehen – sechs Ecken. Denn über sechs Ecken sind alle Menschen auf der Welt miteinander bekannt, wie Stanley Milgram als Erster bewiesen haben will.

Statistisch haltbar oder einfach nur eine gute Story? Beharrlich pendelt die 6-Ecken-Theorie zwischen diesen beiden Polen, wird kritisch hinterfragt, gefeiert und seit rund 100 Jahren immer wieder aufgegriffen. Sie scheint heute aktueller denn je, zumindest konnte sie noch nie so umfangreich getestet und schließlich verifiziert werden wie in Zeiten von E-Mails und Instant Messages.

Am Anfang: ein Gedankenspiel. Als Vater der 6-Ecken-Idee gilt der ungarische Schriftsteller Firyges Karinthy. In seiner 1929 veröffentlichten Kurzgeschichte „Kettenglieder“ taucht zum ersten Mal die Idee auf, zwei beliebige Personen über eine Kette persönlicher Bekanntschaften miteinander zu verbinden. Karinthy macht daraus eine Wette. Es heißt, er habe sich durch den italienischen Erfinder und Radiopionier Guglielmo Marconi zu seiner Geschichte inspirieren lassen. Somit müsste man vielleicht gar bis ins Jahr 1909 zurückblicken, als nämlich Marconi den Nobelpreis für Physik erhielt und ins Licht der Öffentlichkeit rückte. Wie auch immer: Die Idee war geboren und zog ihre Kreise.

Milgrams große Stunde. Seit den 1950er-Jahren bissen sich der Mathematiker Manfred Kochen und Itheal de Sola Pool, Sozialwissenschaftler am MIT, die Zähne an einem Beweis der 6-Ecken-Theorie aus. Sie brauchten 20 Jahre, bis sie sich an eine Veröffentlichung wagten. Da hatte ihnen Stanley Milgram, US-amerikanischer Psychologie-Professor mit einem Hang zu aufsehenerregenden Experimenten, längst die Show gestohlen. Er gab sich nicht mit mathematischen Formeln ab, sondern arbeitete ab 1967 an einem praktischen Beweis des „Kleine-Welt-Phänomens“, wie er es nannte. Seine Idee war so einfach wie bestechend: Zuflügig ausgewählte Versuchspersonen sollten ein Informationspaket an eine Zielperson schicken, deren genaue Adresse nicht genannt wurde.

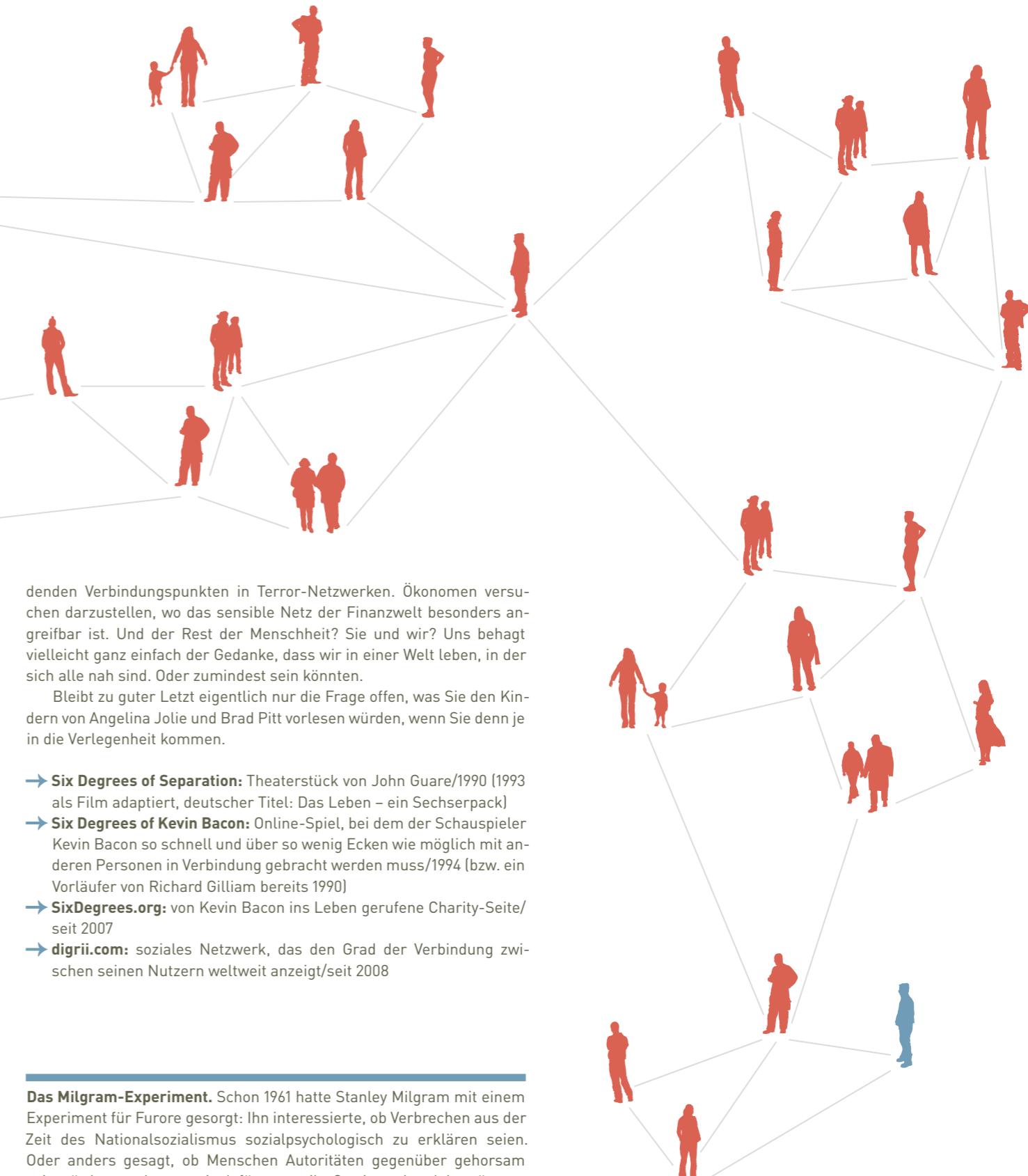
Milgram bat seine Probanden, das Paket an eine ihnen gut bekannte Person (first-name basis) weiterzuleiten, die der Zielperson wahrscheinlich ein Stück näher wäre als die Startperson selbst. Und er bat um eine Postkarte von jedem Mitglied dieser Paket-Kette. In Milgrams erstem Versuch erreichten nur 5 % der Sendungen ihr Ziel – eines allerdings bereits nach vier Tagen und über lediglich zwei Ecken. Nach weiteren Durchläufen stand fest: Sender und Empfänger sind über durchschnittlich sechs Ecken miteinander vernetzt. Die „Six Degrees of Separation“ wurden zum geflügelten Wort und gaben einem Theaterstück, einem Film, einem Spiel, diversen Webseiten und Foren ihren Namen.

Heute müssen Sie nichts weiter tun, als einen Account zu erstellen – schon sind Sie selbst Teil eines Small-World-Experiments. Und vielleicht kommen Sie dem Dalai Lama ja über die vorgesehenen sechs Ecken nahe, vorausgesetzt natürlich, er hat sich ebenfalls eingeloggt.

Die sechs Ecken des World Wide Web. Wurde Milgrams Versuchen im 20. Jahrhundert noch mangelnde Aussagekraft vorgeworfen, so stellt sich die Situation im 21. Jahrhundert ganz anders dar: Der australische Soziologe Duncan Watts wiederholte Milgrams Ansatz im Jahr 2003 mit 61.184 Freiwilligen aus 166 Ländern, die E-Mails an 18 Zielpersonen aus 13 Ländern schreiben sollten. Das Internet ermöglichte nicht nur eine große Beteiligung, sondern auch Sprünge über Milieus, Kulturen und Nationen hinweg. Sie werden es bereits ahnen: Duncan und sein Team von der Columbia University in New York errechneten fünf bis sieben Stationen zwischen Start- und Zielperson.

Auf einen Wert von 6,6 Ecken kamen auch Jure Lekovec und Eric Horvitz, IT-Experten aus der Forschungsabteilung von Microsoft, die 2007 die Verbindungen innerhalb von 240 Millionen Instant Messenger Accounts, sprich: 30 Milliarden Einzelverbindungen, analysierten. Aber ob nun 5 bis 7 oder 6,6 Ecken – die ungefähr Six Degrees of Separation scheinen sich als Grundgesetz menschlicher Netzwerke zu bestätigen.

Und nun? Was bringt uns die 6-Ecken-Theorie (außer vielleicht einer Doppelkopfrunde mit Angela Merkel)? Hat sie irgendeinen praktischen Nährwert? Hat sie Marketing Manager interessieren sich für Netzwerkstrukturen, um die entscheidenden Multiplikatoren zu orten. Epidemologen ersetzen Milgrams Pakete durch Viren und beobachten die Muster ihrer Verbreitung. Systemtechniker nutzen das Kleine-Welt-Phänomen, um Router zu optimieren. Sicherheitsexperten suchen nach entschei-

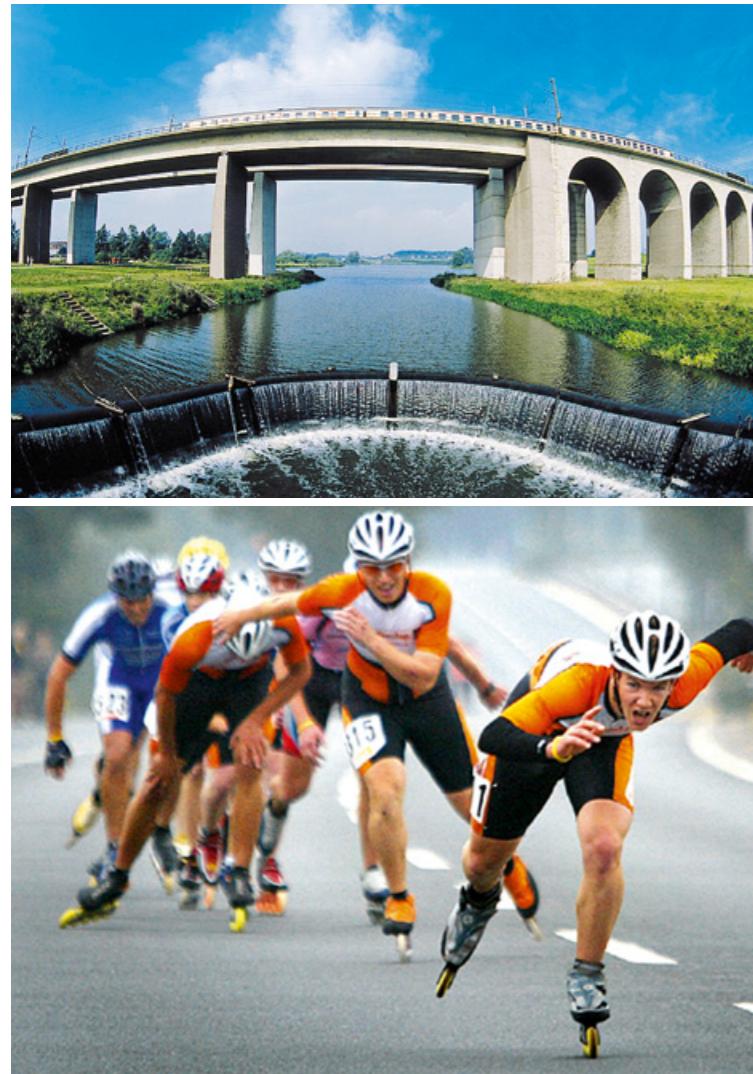


denden Verbindungspunkten in Terror-Netzwerken. Ökonomen versuchen darzustellen, wo das sensible Netz der Finanzwelt besonders angreifbar ist. Und der Rest der Menschheit? Sie und wir? Uns behagt vielleicht ganz einfach der Gedanke, dass wir in einer Welt leben, in der sich alle nah sind. Oder zumindest sein könnten.

Bleibt zu guter Letzt eigentlich nur die Frage offen, was Sie den Kindern von Angelina Jolie und Brad Pitt vorlesen würden, wenn Sie denn je in die Verlegenheit kommen.

- **Six Degrees of Separation:** Theaterstück von John Guare/1990 (1993 als Film adaptiert, deutscher Titel: Das Leben – ein Sechserpack)
- **Six Degrees of Kevin Bacon:** Online-Spiel, bei dem der Schauspieler Kevin Bacon so schnell und über so wenig Ecken wie möglich mit anderen Personen in Verbindung gebracht werden muss/1994 (bzw. ein Vorläufer von Richard Gilliam bereits 1990)
- **SixDegrees.org:** von Kevin Bacon ins Leben gerufene Charity-Seite/ seit 2007
- **digrii.com:** soziales Netzwerk, das den Grad der Verbindung zwischen seinen Nutzern weltweit anzeigen/seit 2008

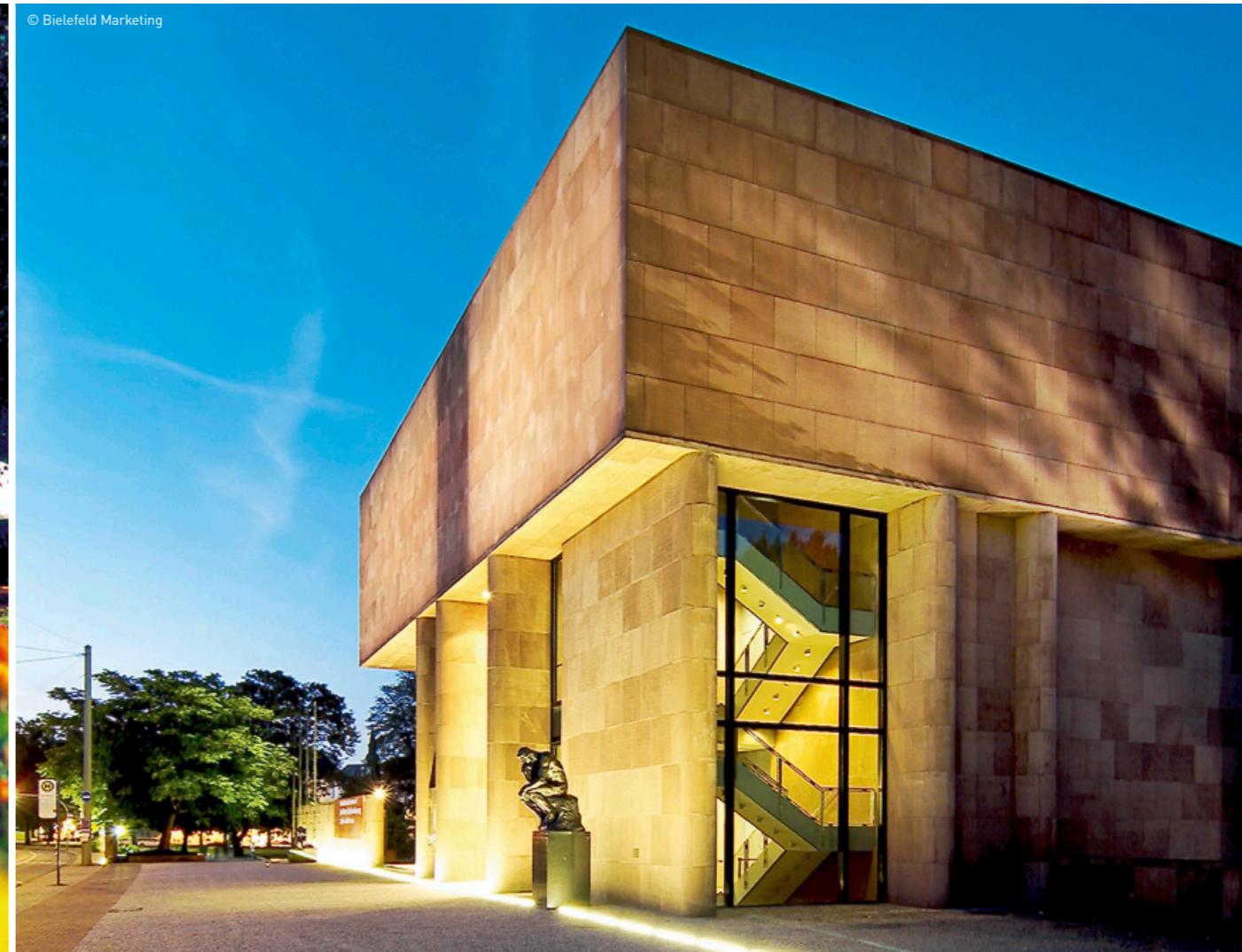
Das Milgram-Experiment. Schon 1961 hatte Stanley Milgram mit einem Experiment für Furore gesorgt: Ihn interessierte, ob Verbrechen aus der Zeit des Nationalsozialismus sozialpsychologisch zu erklären seien. Oder anders gesagt, ob Menschen Autoritäten gegenüber gehorsam sein würden, auch wenn sie dafür gegen ihr Gewissen handeln müssten. Milgram forderte seine Probanden auf, im Dienste der Wissenschaft anderen Menschen Stromstöße zu versetzen, wenn diese Fehler bei einem angeblichen Versuch über Lernerfolge machten. Das Ergebnis war erschreckend: Die Mehrheit der Probanden löste auch dann noch Stromstöße aus, wenn die Testperson – ein eingeweihter Schauspieler – scheinbar vor Schmerzen schrie. Milgram wurde für seine Arbeit 1964 sowohl mit einem Preis für Sozialpsychologie ausgezeichnet als auch für ein Jahr aus der American Psychological Association ausgeschlossen. Er hat eben schon immer polarisiert.



Vollsperrung der
Bielefelder Stadtauto-
bahn für den run and
roll day.



Naherholungsgebiet
rund um den Obersee
mit bemerkenswertem
Brückenbauwerk.



© Bielefeld Marketing

Die Kunsthalle ist ein
Ausstellungshaus für moderne
und zeitgenössische Kunst.

BECHTLE IN BIELEFELD: DAS GIBT'S DOCH GAR NICHT.



Sie hat rund 325.000 Einwohner, ist mit 18.000 Studierenden ein Zentrum für Forschung und Wissenschaft, die wirtschaftliche und kulturelle Metropole Ostwestfalen und gehört zu den 20 größten Städten Deutschlands. Die Rede ist von – Bielefeld. Die Stadt, deren Existenz von Anhängern der sogenannten Bielefeldverschwörung* konsequent bestritten wird, war früher das Zentrum der Leinenweberei. Heute gehören zahlreiche vorrangig mittelständische Unternehmen aus den Branchen Nahrungs- und Genussmittel, Chemie, Druck und Bekleidung sowie Metallverarbeitung, Bauwirtschaft und Maschinenbau zur Wirtschaftsregion. Darunter Traditionsfirmen wie Dr. Oetker, Miele oder Seidensticker. Seit 2004 ist auch Bechtle in der Universitätsstadt vertreten. Zunächst als Vertriebsniederlassung des Bechtle IT-Systemhauses Hannover, seit 2007 als eigenständiger Standort. Mit der Phoenix Contact GmbH & Co. KG hatte Bechtle in der Region seinen ersten Kunden. „Diese Partnerschaft hat die Entscheidung, sich hier niederzulassen, maßgeblich beeinflusst“, erzählt Michael Tappe, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld. Damals wie heute unterstützt Bechtle den Rechenzentrumsbetrieb des Unternehmens, das Weltmarktführer in der Verbindungstechnik ist.

Es war ein Anfang. Inzwischen umfasst das Team des Systemhauses mehr als 50 Mitarbeiter und verzeichnete zuletzt eine fulminante Geschäftsentwicklung. Die rund 1.000 Quadratmeter Büro- und 400 Quadratmeter Lager- und Logistikfläche befinden sich in einem Industriekomplex, zentral gelegen am Autobahnkreuz Bielefeld-Sennestadt. Mit fünf Onsite-Teams ist Bechtle Bielefeld aber auch beim Kunden vor Ort im Einsatz und erbringt Managed Services. Über den eigenen Service Desk bietet Bechtle national und international tätigen Kunden die Wiederherstellung definierter Endgeräte. Im Rahmen von Service-Verträgen garantiert das Systemhaus eine Wiederherstellung in bis zu vier Stunden, rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr. Damit setzt das Systemhaus auf ein Wachstumsfeld, das die regionalen Unternehmen stark anspricht. „Sie geben immer mehr Aufgaben dauerhaft an externe Dienstleister. Wir verstehen ihre Anforderungen und finden intelligente Lösungen. Eine gute Basis für eine langfristige Partnerschaft“, so Michael Tappe. Für den Geschäftsführer gewinnt Bechtle im Vergleich zum Wettbewerb vor allem durch die große Flexibilität sowie die Schnelligkeit, mit der das Systemhaus Entscheidungen treffen kann: „Nicht der Große schlägt den Kleinen, sondern der Schnelle den Langsamsten.“ In Bielefeld gilt, was jeden Bechtle Standort auszeichnet: Das Systemhaus agiert auf Augenhöhe mit dem Mittelstand, kann bei Bedarf aber auf

* Die Bielefeldverschwörung.

Was 1994 auf einer Kieler Studentenparty als Satire begann, ist bis heute Kult im deutschsprachigen Internet. Der Informatik-Student Achim Held stellte die Theorie auf, dass eine Stadt namens Bielefeld nicht existiere und alle Hinweise darauf wie Nachrichten, Straßenschilder oder Postschriften Teil einer großen Verschwörung seien. Denn: Niemand seiner Kommilitonen kannte jemanden aus Bielefeld oder war selbst einmal dort. Die Urheber der Bielefeldverschwörung werden von Anhängern der Theorie stets nur als SIE bezeichnet. SIE – das könnten laut Achim Held die CIA, der Mossad oder Außerirdische sein. Ziel der Bewegung: Die Täuschung der Welt zu stoppen, bevor Bielefeld gar zur Hauptstadt wird. Wie ist es denn mit Ihnen – waren Sie schon einmal dort? Das Original im Internet unter www.bielefeldverschwörung.de



Im Zentrum von Ostwestfalen-Lippe gelegen, bietet die Stadthalle Bielefeld ein attraktives Forum für Veranstaltungen unterschiedlichster Art.

Services und Know-how der Bechtle Gruppe zugreifen. Neben diesem Geschäftsmodell schätzen die Kunden in und um Bielefeld jedoch auch die Bechtle Werte wie Bodenhaftung und Zuverlässigkeit. Sie schaffen Nähe und Vertrauen.

Das Erfolgsrezept des Systemhauses ist einfach. Zuhören, verstehen und umsetzen. „Das sind die entscheidenden Punkte in der Kundenbeziehung, die uns zu einem verlässlichen Partner machen – immer mit dem Ziel einer langfristigen Betreuung der Kunden-IT“, erklärt Michael Tappe. Und die zählt auch und vor allem bei Managed Services. Denn, so die Überzeugung des Geschäftsführers: „Im Mittelpunkt jedes Geschäfts steht weiterhin der Mensch.“ Daher verbindet das Systemhaus sehr gute Leistungen mit optimalem Beziehungsmanagement. Dazu gehört auch, dass sich die Mitarbeiter wohlfühlen in ihrem Team und mit hoher Motivation an kreativen Lösungen für ihre Kunden arbeiten. In Bielefeld ist das der Fall. Ideale Voraussetzungen also für das langfristige Ziel des Systemhauses, führender IT-Dienstleister in der Region Ostwestfalen-Lippe zu werden.

„Entscheidend in der Kundenbetreuung ist zuhören, zuhören, zuhören und umsetzen.“

Michael Tappe, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld



→ **Ansprechpartner:** Michael Tappe,
Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus
Bielefeld, Bechtle GmbH & Co. KG
Industriestraße 33
33689 Bielefeld
Tel. +49 5205 99887-0
michael.tappe@bechtle.com



Tipps in Bielefeld.

Tipps von [v. l. n. r.] **Sebastian Sehler**, Account Manager, **Fabian Müller**, Vertriebsinnendienst, und **Kai Adolph**, Junior Account Manager, alle Bechtle IT-Systemhaus Bielefeld.

SEHEN

Alter Markt: Im Zentrum der Bielefelder Altstadt, beeindruckt mit historischen Fassaden und Patrizierhäusern aus dem 16. Jahrhundert. Besondere Veranstaltungen: Leinweber-Markt, Wein- und Weihnachtsmarkt.



Sparrenburg: Die Festungsanlage ist das Wahrzeichen der Stadt Bielefeld und ein beliebter Ausflugsort – zum Beispiel zum jährlich stattfindenden mittelalterlichen Sparrenburgfest. www.bielefeld.de/de/ti/sehenswuerdigkeiten

Bauernhaus-Museum: Ältestes Freilichtmuseum Deutschlands, seit 1917 auf der Ochsenheide in Bielefeld. Zeigt u. a. einen kompletten Bauernhof aus dem 16. Jahrhundert. 2001 wurde das Museum zum European Museum of the Year gekürt. www.bielefelder-bauernhausmuseum.de



Kunsthalle Bielefeld: Beeindruckender Bau des amerikanischen Architekten Philip Johnson mit deutscher und internationaler Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts. Vom 10. Juli bis zum 4. September 2011 sehen Sie die Ausstellung „Die unbekannte Sammlung. Klassiker der Kunsthalle Bielefeld“. www.kunsthalle-bielefeld.de

SCHLÜRFEN

bernstein: 25 Meter über den Dächern der Stadt locken Spanferkel, Buchweizenpfannkuchen und Omas Schokoladenterrine. www.museumshof-senne.de

Pepper's: Mexikanische und US-amerikanische Küche am Rand der Bielefelder Altstadt. Scharfe Chili Peppers und die farbenfrohe Einrichtung machen Lust auf Mexiko. www.peppers-bielefeld.de

SHOPPEN



Altstadt: Zwischen Sparrenburg und Bahnhof erstreckt sich die Bielefelder Altstadt mit zahlreichen Kaufhäusern und Einkaufspassagen. Rund um den Alten Markt laufen Fachgeschäfte und kleine Boutiquen zum gemütlichen Bummeln ein. www.altstadtbielefeld.de

SPORT

run and roll day: Läufer, Skater, Walker, Hand- und Liegebiker laufen und rollen an diesem Tag über die Bielefelder Stadtautobahn. Der nächste run and roll day ist am 11. September 2011. www.run-and-roll-day.de



Ishara Bad: Das Ishara verspricht märchenhaftes Badevergnügen wie in 1001 Nacht. Wegen Umbauarbeiten ist das Bad erst ab Oktober 2011 wieder geöffnet. www.ishara.de

IT ist (auch) was für Mädchen.



Girls'Day
Mädchen-Zukunftstag

Mädchen für technische Berufe gewinnen – das ist das Ziel des Girls' Day, eines Zukunftstags für Schülerinnen ab der fünften Klasse. Das passt gut zu den Zielen von Bechtle. Denn: Mit der Initiative AZUBIT soll die Ausbildungsquote im Unternehmen bis 2012 auf etwa zwölf Prozent ansteigen. „Zudem sind schon heute fast 30 Prozent unserer Ausbildungsplätze mit Frauen besetzt. Damit liegen wir deutlich über dem Branchenschnitt von neun Prozent“, so Sonja Glaser-Reuss, Personalleitung der Bechtle AG. Am Girls' Day 2011 standen in Neckarsulm für die jungen Besucherinnen alle Türen offen.

16 Mädchen zwischen 13 und 15 Jahren nutzten die Chance, einen Blick in das Unternehmen zu werfen und die (Berufs-)Welt der IT live kennenzulernen. Neben einer Tour durch die verschiedenen Abteilungen und der Vorstellung der bei Bechtle angebotenen 14 Ausbildungsberufe und dualen Studiengänge – von der Fachinformatikerin für Systemintegration bis zur IT-Systemkauffrau – erlebten die Schülerinnen das Unternehmen

Ein spannender Tag, der mir die Angst vor der Ausbildung genommen hat.

Die Zeit im Vertrieb hat großen Spaß gemacht – ich kann mir sehr gut vorstellen, mich hier zu bewerben.

Am liebsten würde ich gleich hier anfangen ;-)

Die Informationen über die Ausbildungsberufe fand ich am spannendsten.

Mir gefällt hier die Gemeinschaft zwischen den Mitarbeitern.

Eine super Idee, uns direkt in die Berufe reinschnuppern zu lassen.

Das Programm war interessant und hilfreich für die spätere Berufswahl.

WURSCH & FACTS

IHK BILDUNGSMESSE

Jung, umworben, selbstbewusst.

Vorbei die Zeiten, in denen sich erfolgreiche Unternehmen bei der Suche nach Auszubildenden entspannt zurücklehnten. Heute wird um Nachwuchskräfte stärker denn je geworben. Sie sind ein rares Gut. Eines, das sich selbstbewusst informiert – und überzeugt werden will. Zum Beispiel bei der „IHK Bildungsmesse 2011“ in Heilbronn. 120 Aussteller präsentierten dort den rund 12.000 Besuchern insgesamt 115 Ausbildungsberufe. Beim größten Event in der Region rund um Ausbildung und Beruf punktete Bechtle mit der AZUBIT-Kampagne.

Das Konzept des Messeauftritts bewährt sich: Personalreferentinnen und Auszubildende von Bechtle informierten gemeinsam über die Karrierechancen bei Bechtle. „Wir haben sehr gute Erfahrungen damit gemacht, die Auszubildenden in die Beratungsgespräche mit einzubeziehen“, sagt Personalreferentin Diana Hemmelmann. „Sie können sich perfekt in die Situation hineinversetzen und kommunizieren mit den Schülern auf Augenhöhe.“ Einer von ihnen ist Jan Hartmann. Er selbst hatte sich erst im letzten Jahr auf der Ausbildungsmesse am Bechtle Stand informiert und ist seit September 2011 Azubi im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. „Ich weiß noch genau, welche Fragen mich beschäftigt haben, kann aber inzwischen auch schon einiges an Tipps aus eigener Erfahrung mitgeben. Ich glaube, es überzeugt einfach, wenn ein Azubi schildert, wie es ihm im Unterneh-

men gefällt, wie die Ausbildung verläuft und worauf man achten muss. Ich habe auf der Messe jedenfalls viele gute Gespräche geführt.“

Oft stellten die Besucher Fragen nach den notwendigen Qualifikationen und sehr gezielt auch nach Übernahmequoten. „Hier hat Bechtle mit einer fast 100-prozentigen Übernahmequote und der Aussicht auf verantwortungsvolle Aufgaben schon während der Ausbildung zwei gute Argumente parat“, so Diana Hemmelmann. Auch die neue Bechtle AZUBIT-Kampagne kommt bei den Jugendlichen gut an. Mit dem bunten Messestand fällt Bechtle auf. Auch das Feedback zu dem AZUBIT-Taschenbuch mit vielen wertvollen Tipps und Informationen ist sehr gut. „Es wurden unzählige Jugendliche auf uns aufmerksam, die von der schulischen Ausbildung her genau zu unserer Zielgruppe gehörten“, zeigte sich Personalreferentin Manuela Schmiedeknecht zufrieden mit der Veranstaltung. „Und übrigens interessierten sich gleich viele junge Männer wie Frauen für IT-Berufe.“

AZUBIT



Jan Hartmann und Diana Hemmelmann am Bechtle AZUBIT-Stand.

SONDERFAHRT

Nächster Halt: HP-Drucker-Schulung am Bechtle Platz 1.

Normalerweise hält der HP Printonomics Bus für Endkunden. Kürzlich beispielsweise beim Spiegel Verlag in Hamburg. Der Bus wird aber auch für „Sonderfahrten“ von Bechtle gebucht – wie zuletzt für das Bechtle IT-Forum in Thüringen. Für eine Produktschulung legte er einen Stop in der Konzernzentrale in Neckarsulm ein.



HP Printonomics macht Station bei Bechtle.

In dem mit Druckertechnik voll gepackten Bus schulten HP-Spezialisten 50 Vertriebsmitarbeiter von Bechtle rund um das neueste HP-Produktportfolio. „Ziel der Vorträge, Produkt- und Lösungsdemonstrationen ist es, unsere Mitarbeiter mit der aktuellsten Technologie vertraut zu machen“, so Ascan Collier, Leiter des HP-Teams bei Bechtle. Im HP Printonomics Bus testeten Mitarbeiter die Druckmodelle und erfuhren Wissenswertes rund um neue HP-Technologien wie HP Smart Install, HP Auto-On/Auto-Off oder HP-ePrint. „Es ist absolut effizient, die wichtigen Produktinformationen auf so kompaktem Raum zu erhalten. Das hier erlangte Wissen können wir eins zu eins an unsere Kunden weitergeben“, sagt Ascan Collier.

→ Ihr Ansprechpartner: Annette Wunderlich, VIPM HP,
Bechtle Logistik & Service GmbH,
annette.wunderlich@bechtle.com

FÜR DIE REGION

Wirtschaftswunder im Bürgerspital.

Knapp 50 IT-Entscheider und Unternehmer folgten im Mai der Einladung des Bechtle IT-Systemhauses Würzburg zur vierten Bofinger-Runde ins Weingut Bürgerspital. Neben einer Führung durch den Weinkeller begeisterte der Vortrag des Wirtschaftswissenschaftlers Professor Peter Bofinger. Sein Fazit: Die leistungsstarke deutsche Wirtschaft wird jährlich um etwa ein Prozent wachsen und Deutschland auch durch wirtschaftlich schwierige Zeiten führen.

Unter der Überschrift „Das neue deutsche Wirtschaftswunder: Kommen jetzt die sieben fetten Jahre?“ prognostizierte der renommierte Wirtschaftswissenschaftler Professor Peter Bofinger für die nächsten Jahre ein moderates Wachstum. In Rekordzeit habe sich die deutsche Wirtschaft aus der schweren Wirtschaftskrise befreit und werde laut Bofinger 2011 wieder das Niveau von 2008 erreichen: „Die Arbeitsmarktentwicklung in Deutschland kann man getrost als Jobwunder bezeichnen. Einem Plus an Arbeitsstellen stehen aufgrund unserer demografischen Entwicklung immer weniger arbeitsfähige Menschen gegenüber. Faktoren, die den positiven Arbeitsmarkttrend auch zukünftig stützen.“ Für Professor Peter Bofinger haben vor allem mittelständische Unternehmen einen entscheidenden Teil zum Aufschwung beigetragen. „Viele Mittelständler sind als Familienunternehmen gewachsen und nicht vom Kapitalmarkt oder von einer Bankenfinanzierung abhängig. Außerdem legen sie ihren Fokus auf die Interessen von Kunden und Arbeitnehmern. Ein Erfolgsrezept, das für Nachhaltigkeit sorgt“, erklärt der Wirtschaftswissenschaftler.

Kommen jetzt die XXL-Jahre? Trotz aller positiven Vorzeichen warnt er vor allzu viel Euphorie. Wenn die Wirtschaft in Deutschland weiter wachsen solle, müssten laut Bofinger viele Kräfte harmonieren: „Nachfrage und Angebot müssen zusammenpassen. Das Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahre war vor allem von mehr Arbeit, einer dank niedriger Zinsen hohen Investitionstätigkeit sowie höheren Löhnen und der damit verbundenen stärkeren Binnennachfrage geprägt. Für eine weiterhin positive Entwicklung muss die heimische Wirtschaft jetzt ihre Produktivität steigern.“ Für Deutschland fordert er außerdem eine nachhaltige Finanzpolitik, die Zukunftsinvestitionen nicht vernachlässigt: „In Deutschland wird zu viel gespart. Die Politik hat es in den vergangenen Jahren beispielsweise versäumt, ausreichend in Bildung zu investieren. Mit der Konsequenz, dass Unternehmen offene Stellen nicht mit Fachkräften besetzen können.“

Abkühlung und Gegenwind. Dämpfend auf das Wachstum wirkten sich nach Meinung des Wirtschaftswissenschaftlers auch der hohe Ölpreis und eine seit Jahresbeginn stark gebremste Kreditvergabe in China aus. „Das sorgt für Abkühlung und wir müssen mit Gegenwind aus der Weltwirtschaft rechnen. Darüber hinaus gefährdet die hohe Staatsverschuldung vieler europäischer Länder den Aufschwung.“ Um den Euro und damit die Währungsunion zu schützen, müsse Deutschland als Garantiegeber für Griechenland über einen Schuldenschnitt als Lösung nachdenken. Bofinger befürwortet außerdem Euroanleihen, um die Spannungen in Ländern wie Irland, Italien, Portugal oder Spanien abzubauen: „Eurobonds sind in der derzeitigen Lage das einzige richtige Instrument, weil Investoren die Ländermärkte der Euroländer nicht mehr gegeneinander ausspielen können.“

„Es freut mich, dass wir unsere Kunderveranstaltung mit einem so renommierten Referenten etablieren konnten. Das außergewöhnliche Ambiente im Weinkeller des Bürgerspitals macht den Blick hinter die Kulissen in diesem Jahr ganz besonders angenehm“, sagt Rainer Pecher, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Würzburg. Bereits im Vorfeld des Vortrags nahm Dieter Reichert, kaufmännischer Leiter im Bürgerspital z. Hl. Geist, die Gäste bei einer Führung auf eine Zeitreise durch die Geschichte des Weinguts mit – inklusive Verköstigung aktueller Spitzenweine.

BECHTLE DIRECT: 13. LÄNDERMARKT

Nach Tschechien ist vor Ungarn.

Bechtle direct startete am 1. April 2011 mit einer neu gegründeten IT-E-Commerce-Gesellschaft in Tschechien – und damit im europaweit dreizehnten Ländermarkt. Geschäftsführer der neuen Handelsgesellschaft mit Sitz in Prag ist Petr Polak. Der 35-jährige Tscheche war zuvor Channel Manager bei Logitech. In Tschechien bietet Bechtle direct Geschäftskunden über die Vertriebskanäle Katalog, Internet und Telefon ein breites Produktangebot aller namhaften Hersteller. Im Online-Shop finden Kunden unter www.bechtle.cz tagesaktuelle Preise und Verfügbarkeiten sowie landesspezifische Vertriebsinitiativen. „Das umfangreiche Portfolio sowie Shop und Katalog in Landessprache sind optimale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Markteintritt“, so Petr Polak. Das tschechische Vertriebsteam kann sich bei seinem Start auf die langjährige Online-Erfahrungen der deutschen Muttergesellschaft stützen. Im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Bechtle allein im Segment IT-E-Commerce einen Umsatz von 572 Millionen Euro. Nach Polen und Tschechien soll mit Ungarn ein drittes mitteleuropäisches Land folgen. Der Markteintritt ist für 2012 geplant.



Petr Polak,
Geschäftsführer Bechtle direct,
Tschechien



Der Wirtschaftswissenschaftler Professor Peter Bofinger (links) sprach im Bürgerspital auf Einladung von Rainer Pecher, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Würzburg, über fette Jahre, Gegenwind und Schuldenschnitt.



Kurzweilige Unterhaltung im Weingut Bürgerspital.

LAUF ZWISCHEN DEN MEEREN

„Den Letzten fressen die Walker.“

Was die Laufshirts eines der teilnehmenden Teams beim diesjährigen „Lauf zwischen den Meeren“ prophezeiten, mussten die zehn Staffelläufer des Bechtle IT-Systemhauses Hamburg/Kiel nicht fürchten. Sie bewältigten die 97,3 Kilometer lange Strecke von Husum nach Damp in guten 9 Stunden und 33 Minuten.

Startpunkt für den Staffellauf zwischen Nord- und Ostsee quer durch Schleswig-Holstein war der Husumer Hafen. Von hier setzten sich bei zunächst besten Temperaturen die Startläufer von über fünfhundert Teams in Bewegung. Die landschaftlich reizvolle Strecke hatte etappenweise ihre Tücken – darunter zahllose Treppen, endlos lange Rollfelder und der im Tagesverlauf einsetzende norddeutsche Dauerregen.

Spannend wurde es kurz vor dem Ende: Nachdem von Wechselpunkt zu Wechselpunkt der Tross der begleitenden Fahrzeuge immer größer wurde, gab es vor der Schlussetappe kaum noch ein Durchkommen. Kreativität bewies dabei Bernhard Assmann, Consultant im Systemhaus Kiel, der als letzter Bechtle Läufer die Staffel abschließen sollte. Im Stau tauschte er mit einem Streckenposten kurzerhand Auto gegen Mofa, um rechtzeitig am Wechselpunkt die Staffelübergabe zu sichern. Begeisternd dann die Stimmung beim gemeinsamen Zieleinlauf des Bechtle Teams in Damp. Mannschaftserfolg verpflichtet: Im nächsten Jahr geht Bechtle erneut an den Start.

Das Laufteam vom Bechtle IT-Systemhaus Hamburg/Kiel (Sponsor: Acer)



Bernhard Assmann tauschte Auto gegen Mofa, um rechtzeitig zur Staffelübergabe zu gelangen.

FIGURES & FACTS

BWK

Bechtle Aktien erfolgreich umplaziert.

Der langjährige Großaktionär der Bechtle AG, die BWK GmbH, hat Anfang Juni die Beteiligung am Unternehmen in Höhe von 18,7 Prozent vollständig an institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland veräußert. Die insgesamt 3.916.507 Aktien der Bechtle AG wurden zu einem Preis von 29 Euro je Stück platziert. Damit hat sich der Streubesitzanteil (Freefloat) der Bechtle AG von 47 Prozent auf knapp 60 Prozent erhöht. Einen Teil des Aktienpakets erwarb die DWS Investment GmbH, die ihre bestehende Beteiligung auf 5,7 Prozent aufstockte. Die BWK, die seit 1997 – also bereits vor dem Börsengang der Bechtle AG – am Unternehmen beteiligt war, hält aktuell keine Anteile mehr. Die Gründerfamilie Schick bleibt mit einer Beteiligung von rund 34 Prozent unverändert größter Anteilseigner.

„Die erfolgreiche Umplatzierung hat uns gezeigt, dass die bisherige Entwicklung der Bechtle AG, unsere aktuelle wirtschaftliche Stärke und strategische Positionierung sowie die Vision 2020 die Investoren nachdrücklich positiv beeindruckt haben. Die institutionellen Anleger bestätigen damit ihr Vertrauen in Bechtle. Der deutliche Anstieg unseres Streubesitzes eröffnet zudem die Chance, die Handelbarkeit der Aktie zu verbessern und damit die Wahrnehmung am Kapitalmarkt zu erhöhen“, erklärt Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG.

→ www.bechtle.com/aktionärsstruktur

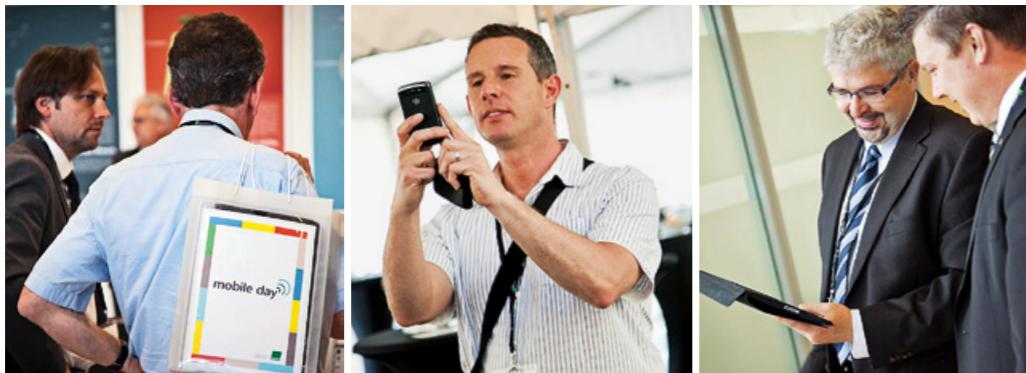


TROLLINGER MARATHON

Stark gelaufen!

Optimales Läuferwetter begleitete die Bechtle Sportler beim Trollinger Marathon 2011. Mit 62 Halbmarathon- und vier Marathonläufern im Ziel stellte das Team Bechtle eine der stärksten Mannschaften. Herausragend sind dabei die Einzelergebnisse von Michelle Schäuble, die im Halbmarathon den 33. Platz bei den Frauen belegte, und von Wolfgang Gauss, der als Zehnter bei den Herren durchs Ziel lief. Im Marathon belegte Neuzugang Gerd Müller von Solidpro in Langenau als 26. einen Spitzenplatz. Herzlichen Glückwunsch allen Teilnehmern und auf ein Neues im Jahr 2012!

Wettbewerb	Name	Platzierung	Zeit
Marathon	Gerd Müller	26	03:07:22
Halbmarathon Männer	Wolfgang Gauss	10	01:16:51
	Dirk Henzler	164	01:30:32
	Tobias Horray	171	01:31:05
Halbmarathon Frauen	Michelle Schäuble	26	01:42:52
	Simone Feger	61	01:48:10
	Anne Marie Popp	85	01:50:07



PRAXISNAHES EXPERTENWISSEN

Bechtle mobile day mobilisiert.

Im vergangenen Jahr feierte der Bechtle mobile day Premiere. In diesem Jahr war das Event für mobile Lösungen innerhalb kürzester Zeit ausgebucht. 432 Teilnehmer nutzten am 12. Mai 2011 den Bechtle Platz 1, um sich über aktuelle Entwicklungen, Innovationen und Trends rund um Mobile Computing zu informieren. Eine Resonanz, die deutlich über den Erwartungen der Veranstalter von Bechtle direct und dem IT-Systemhaus Neckarsulm lag.

Gefragte Plattform. „Die Resonanz war überwältigend. Unser Konzept, einen interessanten Mix aus aktuellen Produkten und Entwicklungen der Hersteller und darüber hinaus das Bechtle Leistungsspektrum zu zeigen, kommt an. Auf dem mobile day gibt es sozusagen Bechtle zum Anfassen. Als Vorstand der Handelssparte freut es mich besonders, dass neben den Produktspezialisten von Bechtle direct auch viele Kollegen aus Bechtle IT-Systemhäusern vor Ort waren“, so Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce bei Bechtle.

An Kunden orientiert. Die Veranstaltung zielt auf die praxisnahe Vermittlung von Expertenwissen und ermöglicht es Kunden, mit Herstellern mobiler Informationstechnologie direkt in Kontakt zu treten. „Gerade im E-Commerce ist die Möglichkeit des persönlichen Austauschs besonders wichtig. Der mobile day bietet uns hierfür ausgiebig Gelegenheit. Je mehr wir über die Kunden erfahren, desto eher können wir unser Angebot an ihren Anforderungen ausrichten“, erklärt Mario Düll, Geschäftsführer Bechtle direct Deutschland.

Die IT im Wandel. 30 Herstellerpartner präsentierten gemeinsam mit Bechtle ein umfangreiches Spektrum an Produkten und Dienstleistungen. Gezeigt wurde beispielsweise Mobile Device Management, 3D-Technik, Slates- und Tablet-PCs sowie neueste Intel-Technologien. Fachvorträge zu aktuellen Themen ergänzten das Programm. Auf besonderes Interesse stießen bei den Besuchern die Vorträge über die Integration von iPads in die IT-Infrastruktur und über mobiles Arbeiten mit Smartphones. Mike H. Cato von Intel referierte über den Wandel in der Gesellschaft, immer und überall Informationen abholen zu wollen: „Das Compute Continuum verbindet die Welt. Die Nutzer wollen alles, immer und überall im Internet abrufen können. Unternehmen, die sich an dieser Kundenanforderung orientieren, werden zukünftig Erfolg haben“, prognostizierte der Direktor Vertrieb Geschäftskunden. → www.youtube.com/bechtleag



Frank Thonüs, Managing Director, Symantec Schweiz, Anne Bobillier, Geschäftsführerin, Bechtle IT-Systemhaus Suisse Romande, Manuel Wolf, Branch Manager Symantec Western Switzerland.

BECHTLE SUISSE ROMANDE

Symantec kürt Westschweizer Partner.

Symantec verlieh am 25. Mai im Château d'Ouchy in Lausanne die Partner Awards 2011. Unter den sechs Gewinnern ist auch Bechtle. Frank Thonüs, Managing Director Symantec Schweiz, zeichnete die Partner aus und dankte Ihnen für die gute Zusammenarbeit: „Dieses Jahr wurde die Präsenz von Symantec in der Romandie stark ausgebaut und die Zusammenarbeit mit Partnern in der Region verstärkt. Zum krönenden Abschluss verliehen wir dieses Jahr alle Awards an Partner in der Westschweiz.“

Der Channel ist für Symantec besonders wichtig, da nahezu das gesamte Geschäft indirekt abgewickelt wird. Um die besonderen Leistungen der Partner zu honorieren, verleiht Symantec Schweiz die Awards in verschiedenen Kategorien – in diesem Jahr zum neunten Mal. Bechtle Suisse Romande wurde zum Endpoint Management Partner 2011 gekürt. Bechtle verfüge, so die Begründung der Jury, in der Region über das größte EPM-Know-how und sei damit der wichtigste Partner für die Altiris-Produkte. Außerdem betonte Symantec das große Fachwissen und Engagement von Bechtle Suisse Romande: „Seit über zehn Jahren hat Bechtle ein großes Know-how in Beratung, Implementierung und Wartung entwickelt und gepflegt. Speziell in den letzten zwei Jahren hat Bechtle sein Engagement mit Symantec vertieft und sehr viele Kunden für die EPM-Lösung von Symantec gewinnen können.“



Mobile Business macht Spaß – sagen die Teilnehmer.

INTEGRATION VON IPHONE, IPAD, MACBOOK

Business Brunch bei Bechtle.

„lifestyle meets Business“ – unter diesem Motto fand am 30. März eine gemeinsame Kundenveranstaltung der Systemhäuser Aachen, Bonn und Köln statt. Im Mittelpunkt standen zwei hoch gehandelte Trendthemen: die Integration von iPhone, iPad und MacBook in die Unternehmensumgebung sowie die Entwicklung von Apps. Vorträge dazu kamen aus erster Hand – von den Bechtle Partnern Apple und efb sowie von Bechtle selbst.



BECHTLE IST APPLE SYSTEM INTEGRATOR

Neuer Apple Partnerstatus.

Bechtle ist Apple Autorisierte System Integrator (AASI). Die Zertifizierung ist Voraussetzung, Apple-Produkte auch im Rahmen komplexer IT-Projekte und heterogener Kundenumgebungen zu integrieren. In Deutschland ist Bechtle das zweite Unternehmen, das diesen Status erhielt.

Für die Zertifizierung sind insbesondere Service-Know-how und Qualitätsbewusstsein ausschlaggebend. Apple bewertet aber auch das Engagement und die technische Qualifikation der Bechtle Mitarbeiter. Im Rahmen der Autorisierung hat Bechtle massiv Know-how rund um Apple Produkte aufgebaut und über ein spezielles Programm deutschlandweit Systemengineers zertifiziert. Apple und Bechtle arbeiten eng in erfolgreichen Großprojekten zusammen, beispielsweise bei der Integration von mehreren Tausend iPads in die Kunden-IT inklusive der zugehörigen Dienstleistungspakete. Unternehmen etablieren verstärkt Apple Produkte als IT-Standard in ihre Netzwerke. Großes Potenzial sehen beide Partner zukünftig unter anderem bei der Ausstattung von Schulen mit iPads.

 Authorised Systems Integrator



Albert Müller,
Geschäftsführer,
Bechtle St.
Gallen AG

RED IT

Bechtle verstärkt sich in der Ostschweiz.

Seit 1. März 2011 gehört die redIT Niederlassung in St. Gallen mit ihren 18 Mitarbeitern zu Bechtle. Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit sind komplexe Infrastrukturlösungen im Ostschweizer Markt. Bechtle übernahm dabei auch die Infrastrukturwartungsverträge der bestehenden Kunden. Bereits seit 2005 ist Bechtle mit einem Standort in St. Gallen vertreten.



3. IT-FORUM RHEIN-MAIN

Von Apple bis Zebra.

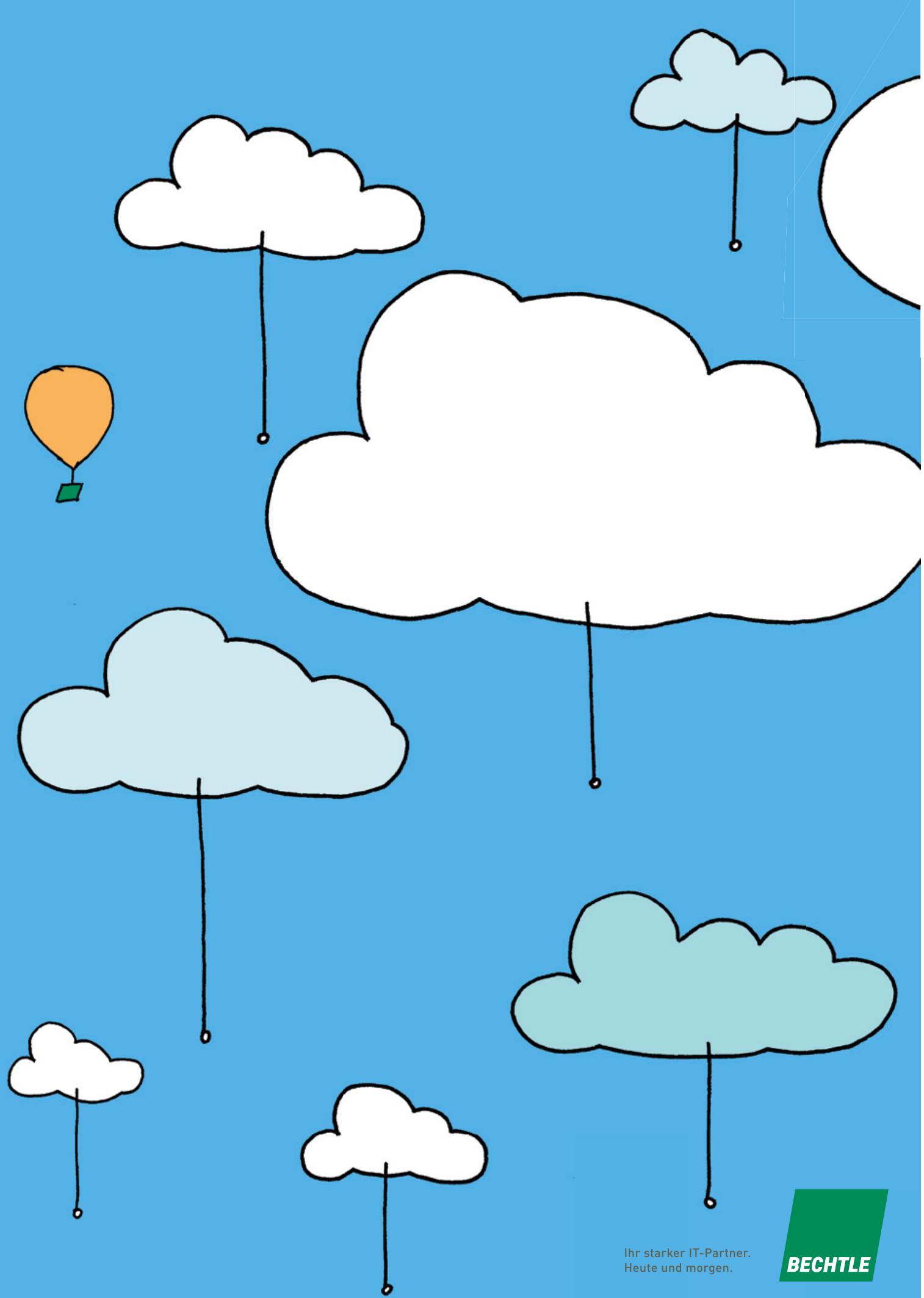
Mehr IT, mehr Platz, mehr Sport, mehr Entertainment. Vor allem aber bot das dritte IT-Forum Rhein-Main mit dem Leitspruch „Alles bleibt anders!“ mehr Bechtle als bisher. Erstmals empfingen die Systemhäuser aus Darmstadt und Frankfurt gemeinsam mit Bechtle direct Kunden und Partner im Business-Center der Commerzbank-Arena in Frankfurt. Über 500 Gäste und 79 Aussteller sind Beleg für den Erfolg des Konzepts. „Gemeinsam mit den Kollegen unserer Handelssparte haben wir beim diesjährigen IT-Forum das Bechtle Jahresmotto „Zusammen mehr wert!“ lebendig in die Tat umgesetzt. Mit dem Ziel, den Kunden einen spürbaren Mehrwert zu bieten“, so Christopher Pilz, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt. Die Messe ermöglichte es Kunden, einen Einblick in das Lösungs- und Produktpotential des Konzerns zu erhalten. Mittelständische Unternehmen und öffentliche Einrichtungen nutzten das IT-Forum ebenso wie Vertreter von Bundesbehörden oder Großkunden.

Breites Leistungsspektrum. Von Apple-Produkten bis zum Zebra Drucker präsentierte 72 Herstellerpartner ein vielseitiges Angebotsspektrum. Zusätzlich zeigten sieben Bechtle Competence Center ihre Leistungsstärke. Christian Schwickart, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main: „Von Virtualisierung bis Networking Solutions, von Storage bis Client Management haben wir die gesamte Breite und Tiefe unserer Lösungen vorgestellt. Daneben konnten sich die Besucher einen umfassenden Produktüberblick rund um die Ausstattung von IT-Arbeitsplätzen sowie das mobile Arbeiten verschaffen. Wie immer bei Bechtle mit dem Anspruch der Herstellerunabhängigkeit.“

Der Veranstaltungsort im Business-Center der Commerzbank-Arena in Frankfurt bot auf knapp 6.000 qm ausreichend Raum. Darüber hinaus standen sechs Executive Lounges für Fachvorträge sowie zwölf VIP-Logen für Kundengespräche zur Verfügung. Auf großes Interesse stieß dabei das Thema „IT-Sicherheit und der rechtlich unbedenkliche Pfad in die Cloud“.



Auf ein Neues. Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, eröffnete mit seinem Impuls vortrag die Veranstaltung. Als Gastredner begeisterte außerdem der dreifache Weltschiedsrichter Dr. Markus Merk. Weiteres Highlight war für viele Besucher die Möglichkeit, sich mit dem ehemaligen Fußballprofi Karl-Heinz „Charly“ Körbel professionell ablichten zu lassen. Das Bild wurde direkt mit einem Fotodrucker ausgedruckt und auf Wunsch von der Eintracht-Legende signiert. Mit einer bunten After-Work-Party fand eine gelungene Veranstaltung ein stimmungsvolles Ende. „Auch im nächsten Jahr bleibt bei uns alles anders und wir freuen uns schon auf das nächste IT-Forum. Bis dahin wollen wir uns das Gute bewahren und gleichzeitig alles Bisherige infrage stellen. Nur so können wir das rasante Tempo der Veränderungen in der IT-Branche mitgehen und unseren Kunden auch weiterhin ein aktueller, aber auch verlässlicher Partner sein“, sagt Christian Schwickart.



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE