

B E C H T L E

update

2 . 2 0 1 2

F Ü R U N S E R E K U N D E N



Vorspeise. Cloud-Blog.

Hauptspeise. Mobile Computing.

Nachspeise. bits & bobs.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE



Überall und nirgendwo.

Mehr als eine Milliarde Menschen besitzen 2016 ein Tablet oder Smartphone. 350 Millionen nutzen ihr Smartphone dann geschäftlich. So die Prognose der Marktforscher von Forrester. Es gibt viele gute Gründe, den Fokus auf den Trend zu richten, der unsere Arbeitswelt so sehr verändern wird wie zuletzt vor 30 Jahren die Einführung des PC in den Unternehmensalltag.

Mobilität ist ein technisches und zugleich gesellschaftliches Thema. Es ist ökologisch wie ökonomisch gleichermaßen gewinnbringend. Und bei genauerer Betrachtung auch unter (firmen-)philosophischen Aspekten interessant. Zwölf Seiten widmen wir dem Thema Mobility in dieser Ausgabe. Unter den unterschiedlichsten Aspekten – an einen aber tasten wir uns gerade erst heran: Was bedeutet es eigentlich in letzter Konsequenz, wenn, wie Zukunftsforscher sagen, in den sogenannten „delokalisierten“ Unternehmen der Zukunft bis zu 90 Prozent der Mitarbeiter außerhalb des Unternehmensstandorts arbeiten? Der Schreibtisch im Büro? Das war gestern. Teilhabe am Unternehmensalltag auch ohne Anwesenheit – ist das die Zukunft? Theoretisch ja. Weil man medial ohne Probleme jederzeit und überall sein kann, ist man am Ende aber nirgendwo mehr richtig dabei. Wenn zweitrangig ist, von welchem geografischen Ort aus man arbeitet, dann lösen Tablet und Smartphone den erlebbaren Raum im Unternehmen und die sozialen Firmenstrukturen auf.

Die Frage, die sich Unternehmen daher künftig auch stellen müssen, ist die nach der Identifikation der Mitarbeiter. Kann sich, wer ein Unternehmen nicht mehr täglich erlebt, dennoch verbunden fühlen? Das ist eine interessante unternehmenskulturelle Überlegung, die viel mit gelebten Werten und einer starken Firmenphilosophie zu tun hat. Sind wir beweglich genug für Mobility? Wir kommen darauf in einer der nächsten Ausgaben zurück.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

Bechtle bloggt.
Der Bechtle Cloud Blog: ganz und gar nicht abgehoben. Klar, dass das Thema Cloud Computing und das Medium Blog von bodenständigen und hochfliegenden Beiträgen leben. Lesen, nachdenken, kommentieren, teilen – alles möglich unter
→ www.bechtle-cloud.com/cloud-blog



Shootingstar: Mobile Computing. 4

TITEL & THESSEN

WOW: Bechtle mobile day 2012. 6

BECHTLE & BECHTLE

Die Zukunft: Competence Center Mobile Solutions. 8

BECHTLE & BECHTLE

Sicher: Smart Devices professionell integrieren. 10

BECHTLE & BECHTLE



CC Day: IT takes a Team. 12

BECHTLE & BECHTLE

Abschied: Der ehrbare Kaufmann geht. 14

BECHTLE & BECHTLE

Softwareuniversum: Comsoft direct. 16

BECHTLE & BECHTLE



Bechtle Cloud Computing: Gar nicht abgehoben. 18

BECHTLE & BECHTLE

Karlsruhe: Gemeinsam wachsen. Gemeinsam feiern. 20

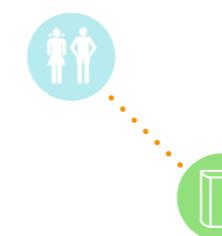
BECHTLE & BECHTLE

Mobilität im Focus: Thomas Schreiber. 24

BECHTLE & BECHTLE

Qualitätsmanagement: mehr für Kunden leisten. 25

BECHTLE & BECHTLE



FÖRCH: 18 Kilo weniger in 30 Tagen. 26

BRANCHEN & PROJEKTE



Märkischer Kreis: Klasse vernetzt. 30

BRANCHEN & PROJEKTE

Direct Line: Erfolgreiche Fernbeziehung. 32

BRANCHEN & PROJEKTE

WOW: Hobbys unserer Kunden. 34

TRENDS & CO.

IT-Systemhaus Aachen: In Europa zu Hause. 36

CLEVER & SMART

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 40

FACTS & FIGURES

bits & bobs

bits & bobs: Kuriose, schöne, nette, verrückte Dinge. 47

FACTS & FIGURES

Impressum Herausgeber: Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, Tel. 07132/981-0, www.bechtle.com **Redaktion:** Unternehmenskommunikation, Bechtle AG **Verantwortlich:** Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG **Layout:** W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin **Druck:** Metzgerdruck GmbH, Obriegen **Kostenloses Abonnement:** Tel. 07132/981-4115, presse@bechtle.com **Fotonachweis:** Seite 37 Aachener Dom © Jörg Engel, fotolia.com, Goldene Figur © Udo Ingber, fotolia.com, RWTH © Peter Winandy, Hof bei Nacht © Andreas Herrmann / ats; Seite 38 Service Zentrum RWTH, Fahnen, Brunnens bei Nacht, Marktplatzpanorama © Andreas Herrmann / ats; Seite 39 Krone, Pferdespringen © A. Steindl / ats, Aachener Printen © Andreas Herrmann / ats. **Die nächste Ausgabe erscheint im Oktober 2012.**



Immer und überall.

Mobile Computing hat sich fest an der Spitze der IT-Trendthemen etabliert. Kein Wunder, wenn man bedenkt, dass Mobilität ein Gesellschaftsthema ist und längst unseren Lebensrhythmus bestimmt. Wir sind sowieso permanent auf Achse und Zeit haben wir auch viel zu wenig. Da ist es doch nur ökonomisch, von unterwegs zu arbeiten. Stimmt – nur wie schützen wir dabei unsere Unternehmensdaten? Weil das eine gute Frage ist, folgt IT Security dem Thema Mobility auch gleich auf dem Fuß.

Die Bedeutung mobiler Endgeräte nimmt seit Jahren rasant zu. Smartphones sind aus dem Unternehmensalltag nicht mehr wegzudenken, seit gut zwei Jahren erobern Tablet-PCs wie etwa das iPad den Massenmarkt. Unternehmen und öffentliche Auftraggeber stehen vor der Herausforderung, Inhalte und Anwendungen für ihre Zielgruppen über Apps oder mobile Websites verfügbar zu machen. Gleichzeitig sollen Smartphones und Tablets sicher und zuverlässig in die unternehmenseigene IT-Infrastruktur eingebunden sein. Nie zuvor nahmen Unternehmen mehr Rücksicht auf die individuellen Wünsche der Mitarbeiter: Sie bestimmen zunehmend selbst, welche Geräte genutzt werden, und fordern selbstbewusst, ihre privaten Nutzungsgewohnheiten auch im beruflichen Umfeld beizubehalten.

Shootingstar Mobile Computing. Als der Branchenverband BITKOM die ITK-Trends 2012 veröffentlichte, zeigten die ersten drei Plätze wenig Überraschendes. Cloud Computing bleibt im dritten Jahr in Folge das beherrschende IT-Thema (66 Prozent). Aber schon auf Platz zwei der Megatrends 2012 liegt Mobile Computing (53 Prozent) – ein Anstieg um zehn Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Gefolgt von IT-Sicherheit und Datenschutz, die für 48 Prozent der Befragten in diesem Jahr zu den großen Themen zählen. Soweit die Sicht der IT-Branche – und die Kunden? Sie zeichnen das gleiche Bild. Denn schaut man bei den Studien aller großen Marktforschungsunternehmen nach, stellt man fest, dass Mobility bei den IT-Verantwortlichen von Unternehmen und Organisationen überragende Bedeutung hat. In unterschiedlicher Ausprägung.

Consumerization ist nicht aufzuhalten. Ein Beispiel ist „Bring your own device“ (BYOD). Bei den CIOs großer Unternehmen ist es bereits das derzeit beherrschende Thema. Das bestätigt auch eine Mitte Juni veröffentlichte Studie von Gartner. Die Prognosen der Marktforscher gehen von einem anhaltenden Wachstum beim Absatz von Smartphones und Tablets aus. Diese Entwicklung wird zu einer bisher noch nicht vorstellbaren Consumerization in Unternehmen führen – so die Überzeugung der Analysten. Die Konsequenz für Firmen und Organisationen ist dabei auch klar: Sie müssen sich mit dieser Entwicklung vertraut und ihre vorhandene IT-Infrastruktur fit für die „mobilen“ Anforderungen machen. Nur so können sie der steigenden Nachfrage ihrer Mitarbeiter nach dem Einsatz persönlicher Geräte begegnen. Die ersten Schritte haben Unternehmen gemacht.

Trend und Realität in einem. Denn auch das ergab die internationale Gartner-Studie: 90 Prozent aller Konzerne haben bereits mobile Devices in ihr Firmennetzwerk integriert. Damit gehört das Thema Mobility zu den wenigen Themen, die sehr schnell den Sprung von den Trendlisten in den Alltag der Unternehmens-IT fanden. Ein richtig gutes Gefühl haben die IT-Verantwortlichen deshalb jedoch noch nicht. Zu drängend die Fragen, mit welcher Managementlösung sie Smartphones und Tablets dauerhaft sicher undrichtlinienkonform integrieren, wie sie die mobilen Geräte effizient verwalten können und welches Konzept im Fall des Verlusts greift. Eine weitsichtige Konzeption, eine strategisch klare Positionierung und kompetente Teams vorausgesetzt, haben Mobile Solutions ganz sicher das Zeug dazu, Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit unter einen Hut mit Effizienzsteigerung zu bringen. Bis dahin gibt es jedoch noch einiges zu tun. Bechtle arbeitet daran (siehe linke Spalte).



Mehr zu Mobility bei Bechtle lesen Sie hier:

Neues vom Bechtle mobile day 2012 Seite 6/7

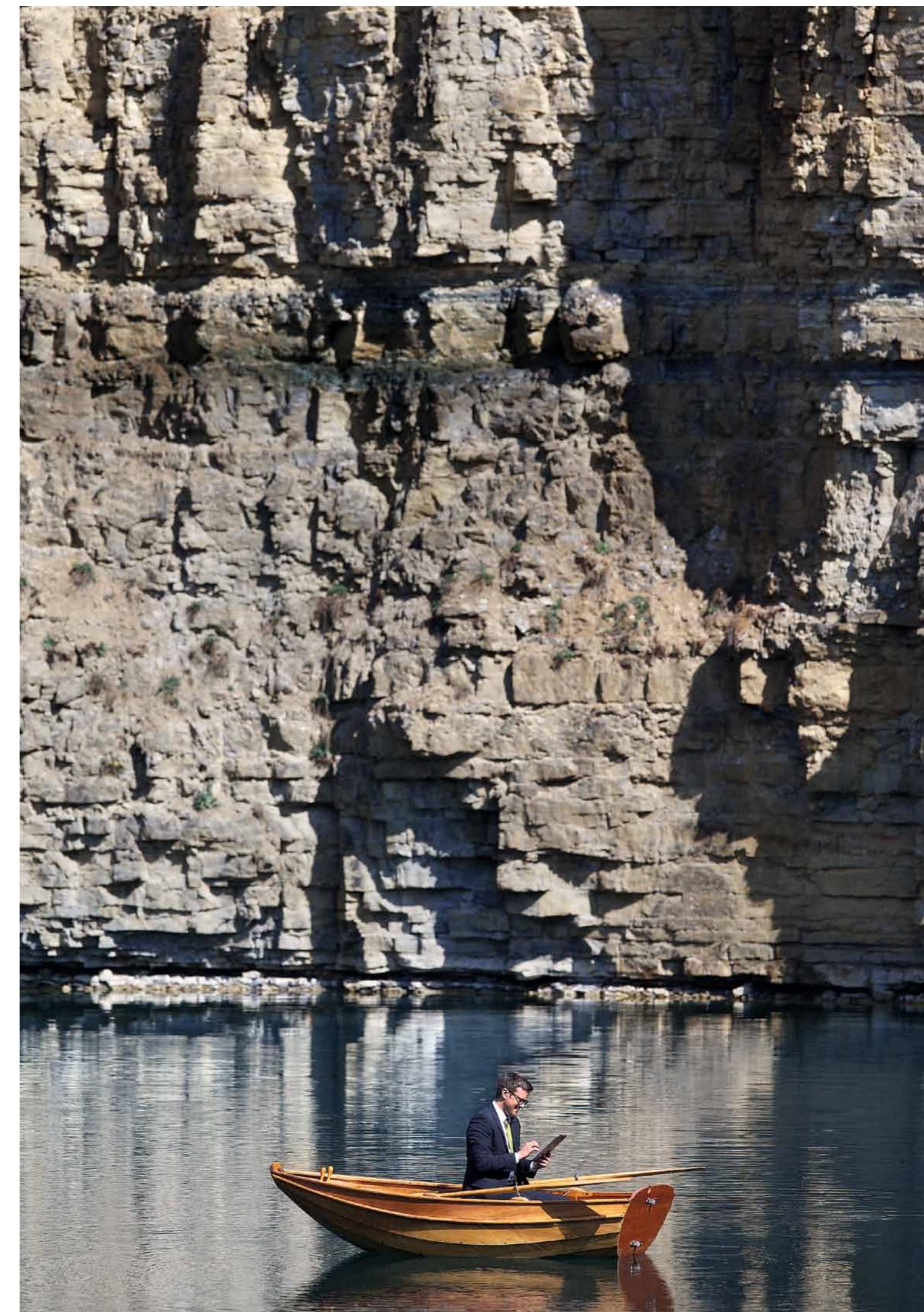
Bechtle Competence Center Mobile Solutions Seite 8/9

Sichere Integration von Smart Devices Seite 10/11

iPad Rollout bei FÖRCH Seite 26/29



Bechtle Mobile-Katalog 2012/2013
www.bechtle.de





Panasonic Toughbook CF-19
Bechtle Nr.: 699943



Toshiba Portégé Z830-10K
Bechtle Nr.: 726886



Apple iPad Wi-Fi 16 GB Weiß (3. Gen.)
Bechtle-Nr.: 737257
SmartCover Rot
Bechtle Nr.: 725726



Freecom Mobile Drive Sq 1TB
Bechtle Nr.: 721914



Logitech BCC950 ConferenceCam
Bechtle Nr.: 744064



Kensington ClickSafe Schloss
Bechtle Nr.: 647960



Toshiba Portégé Z830-10K
Bechtle Nr.: 726886



Beim Bechtle mobile day 2012
haben wir Neues,
Gutes, Bewährtes und
Feines aufgetischt.



Kingston Hyper X 120 GB SSD
Bechtle Nr.: 694105



Plantronics Voyager PRO UC B230
Bechtle Nr.: 671538



Targus VERSAVU iPad 3
Bechtle Nr.: 740006



Sony Vaio SVT1311M1ES – Ultrabook
Bechtle Nr.: 749978



Acer K130 LED Projektor
Bechtle Nr.: 746403



Lenovo ThinkPad Tablet 1838-2CG
Bechtle Nr.: 697844



ADSTec Firewall
Über Ihr Bechtle IT-Systemhaus



Lenovo ThinkPad Tablet 1838-2CG
Bechtle Nr.: 697844



Sony Vaio SVT1311M1ES – Ultrabook
Bechtle Nr.: 749978



Fellowes Mousepad mit Gelauflage
Bechtle Nr.: 377173



HP Folio 13 Ultrabook
Bechtle Nr.: 730167



DICOTA Leder Sleeve für iPad
Bechtle Nr. schwarz: 716522
Bechtle Nr. weiß: 716547



Samsung Galaxy III GT-I9300
Bechtle Nr.: 748085



Kingston SSD Now V+200 480GB
Bechtle Nr.: 728038



Panasonic Toughpad FZ-A1
Bechtle Nr.: 738175



Mehr im Film Bechtle mobile day 2012.



Bechtle Competence Center Mobile Solutions.

DIE ZUKUNFT AUF DEM SILBERNEN TABLET.

Wer die Mitarbeiter des Bechtle Competence Centers Mobile Solutions beobachtet, weiß, was es heißt, den Beruf zu leben. Nun haben es die sechs Spezialisten allerdings auch leichter als andere Experten: Ihr Produkt ist handlich, mobil und immer griffbereit. Genau das ist Teil des Erfolgs.



Matthias Eberle, Markus Jung.

Mobility gehört zu den großen Hypothemen der IT. Das ist nicht weiter erstaunlich. Unsere gesamte Gesellschaft ist Teil dieses Trends. Wir sind (wenn wir wollen) immer und überall erreichbar. Nicht mehr nur telefonisch, sondern zunehmend mit unserem gesamten Arbeitsplatz. Dass die Antwort auf eine geschäftliche Mail mit „Schöne Grüße von den Niagarafällen“ endet, erstaunt nicht mehr wirklich. Auch dass der aus dem internen Unternehmensnetzwerk bezogene Anhang gleich mitgeschickt wird, setzen wir voraus. Es muss aber nicht nur die Mail aus dem Urlaub sein, die außerhalb des Büros verschickt wird: 48 Prozent der deutschen Unternehmen bieten bereits flexibles Arbeiten an. Und das heißt auch: Arbeitnehmer fahren nicht mehr täglich ins Büro, sondern tragen ihr Büro mit sich. Notebooks, Tablet-PCs und Smartphones sind heute für den Anwender Infrastruktur genug, um ihren Arbeitsplatz überall einzurichten.

Mobilität bringt neue Themen. Mehr Flexibilität für den Anwender bedeutet in der Regel mehr Aufwand für die IT-Abteilung – neue Konzepte der sicheren Einbindung von mobilen Endgeräten in bestehende IT-Infrastrukturen sind derzeit so gefragt wie nie. Auch der Trend zur Consumerization ist eng mit Mobility verknüpft. Privat bevorzugte Geräte, Betriebssysteme und Benutzeroberflächen sollen auch beruflich zum Einsatz kommen. Der Anwender fragt dabei nicht, ob das Endgerät businessfähig ist. Das ist (neuer) Aufgabe der IT-Verantwortlichen. Seit Januar 2012 fasst Bechtle Wissen und Erfahrung auf diesem Gebiet im Competence Center Mobile Solutions zusammen. Der Erfolgsfaktor: Alle sechs Kollegen sind langjährige Experten in den unterschiedlichsten Bereichen rund um das Thema IT-Infrastruktur und Mobility im Geschäftskundenumfeld. Und zwar hersteller- wie auch themenübergreifend. „Für uns spielt es keine Rolle, ob es um Smartphones von Samsung oder LG, um iPads und iPhones von Apple oder um BlackBerry geht. Wir kennen uns mit allen Geräten exzellent aus, schon deshalb weil wir sie selbst intensiv nutzen – und zwar privat und im Geschäftsumfeld“, sagt Danijel Stanic vom Competence Center Mobile Solutions im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

Apple erzeugt in den Unternehmen einen Sog: Mitarbeiter wollen den Komfort ihrer privaten Geräte auch im Business.

Ein sicheres Gefühl vermitteln. Mobility ist ein vielfältiges Thema, das in viele Teilbereiche der IT eingreift. Dazu zählen die Erarbeitung einer dedizierten Mobile-Strategie, eine skalierbare IT-Infrastruktur, die Integration der notwendigen Anwendungen und natürlich die Themen Datenschutz und Datensicherheit sowie IT Security. Mit diesen Aufgaben beschäftigen sich die Workshops, die das Competence Center in Zusammenarbeit mit den Bechtle IT-Systemhäusern für Kunden anbietet. Trends wie die Integration privater Endgeräte – Bring your own device (BYOD) –, aber auch intelligentes Mobile Device Management (MDM) und Fragen nach sicherer und effizienter Contentbereitstellung beschäftigen IT-Abteilungen. „Uns ist wichtig, den Kunden eine zuverlässige und zukunftsfähige Lösung für ihre Mobility-Aktivitäten zu liefern“, sagt Markus Jung aus dem Competence Center Mobile Solutions.

Spitzenreiter Apple. Wie sehr das Thema im Fokus steht, zeigte sich auch bei den diesjährigen Bechtle Competence Center Days. Die am besten besuchten Vorträge hatten die sichere Integration und den Betrieb von Smartphones in die Unternehmensumgebung zum Thema. An der Spitze der Teilnehmerresonanz standen: „BlackBerry, Android und iOS – den mobilen Flohzirkus sicher durch Mobile Device Management verwalten“ und „Bring your own device? Kein Problem!“ Referent der Vorträge und einer der Spezialisten im Competence Center ist Danijel Stanic: „Momentan sehen wir einen hohen Aufklärungs- und Beratungs-



Wolfgang Straub, Dieter Scholz, Danijel Stanic.

bedarf bei der Auswahl der richtigen Plattform für mobile Endgeräte. Wir wägen gemeinsam mit dem Kunden ab, ob BlackBerry, Android oder doch die Apple-Plattform iOS optimal für die jeweils sehr individuelle Kundensituation ist.“ Spitzenreiter momentan? „Ganz klar Apple. Nicht nur, weil Apple iOS für die IT-Abteilung einfacher zu verwalten ist, sondern auch, weil es der Anwender nutzen möchte.“

Anwender bestimmen, was Standard wird. Auch das ist völlig neu: Ein IT-Hypothema, das nicht von den IT-Verantwortlichen, sondern den Mitarbeitern getrieben wird. Die Kernbotschaft der Experten vom Competence Center ist klar: Man kann mobile Endgeräte schnell und sicher in die IT-Umgebung integrieren und betreiben. „Wenn sich Kunden am Anfang mit dem Thema beschäftigen, dann stehen sie erst einmal vor der Herausforderung, die passende Lösung für ihre bereits gelebte Anforderung zu bestimmen. Laut Gartner gibt es rund 60 prinzipiell businessfähige Lösungen für Mobile Device Management. Einen solchen Bauchladen will der Kunde aber gar nicht. Wir haben deshalb den Markt intensiv analysiert und sechs Lösungen selektiert. Die Bandbreite ist dabei noch groß genug, um individuelle Wünsche der Kunden perfekt abdecken zu können“, erläutert Markus Jung.

Trends wie BYOD und die zunehmende Popularität von Smartphones und Tablets machen das Thema Mobility für Unternehmen – unabhängig von Branche und Größe – interessant.



Matthias Beck.

Mobilität macht Geschäft. Auch ohne die großen Marktforschungsinstitute zu zitieren, dürfte klar sein, dass sich das Interesse an mobilen Anwendungen in den nächsten Jahren noch deutlich erhöhen wird. Deshalb sollten auch die Konzepte der Kunden auf die Zukunft ausgerichtet sein und die Frage beantworten, wie die wachsende Menge an Mobilgeräten langfristig sicher und effektiv gemanagt werden kann. Auch die Frage nach praktikablen BYOD-Konzepten wird die Nachfrage nach Unterstützung durch die Experten des Competence Centers nicht abreißen lassen. „Für uns ist die Branche wichtig, dass es heute bereits sehr gute Lösungen gibt, wie die IT-Abteilungen in Unternehmen mit der wachsenden Komplexität der vorhandenen IT-Geräte umgehen können, ohne dabei das erreichte hohe Sicherheitsniveau der IT-Infrastruktur zu gefährden“, sagt Wolfgang Straub, Leiter Competence Center Mobile Solutions, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm. Unternehmen öffnen sich dem Thema zunehmend. Einerseits, weil sie wissen, dass Mobility nicht aufzuhalten ist, und andererseits, weil sich durchaus neue Chancen für das eigene Geschäft ergeben. „Ein großer Vorteil unseres Competence Centers ist auch die enge Verzahnung mit den Anwendungsentwicklern innerhalb des Systemhauses. Das machte beispielsweise die Entwicklung mobiler Applikationen – nativ wie auch webbasiert – möglich, die bereits im produktiven Einsatz sind“, so Wolfgang Straub. Das Competence Center Mobile Solutions hat mit seinem Portfolio die Zukunft in der Hand – sie ist mobil, flach, schnell und effizient.

→ **Ihr Ansprechpartner:** Wolfgang Straub, Leiter Competence Center Mobile Solutions, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, wolfgang.straub@bechtle.com

Das Produkt- und Leistungsportfolio des Competence Centers Mobile Solutions: Beratung und Workshops | Infrastrukturanalyse | Endgerätesupport | Verkauf und Vermittlung von Endgeräten und Verträgen | BlackBerry Infrastrukturen | Integration Apple, Androids und andere in rudimentäre Mailumgebungen | Beratung und Vertrieb unterschiedlicher MDM-Lösungen | Installation, Administration und Schulung der MDM-Lösungen | Sichere Einbindung jeglicher mobiler Endgeräte | Installation/Beratung zusätzlicher Produkte (z. B. Fileserver Cortado) | Projektbegleitung | Schulungen | Anwendungsentwicklung mobiler Lösungen | Beratung und Transition für „Run-Prozesse“

APP-SOLUT SICHER.

Smart Devices professionell integrieren.

Die Integration von iPads in Unternehmensumgebungen zählt derzeit zu den zentralen Themen für IT-Verantwortliche.

Drängend dabei die Frage nach der Sicherheit. Charles Kionga, Leiter des Competence Centers Bechtle Internet Security & Services (BISS) im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, weiß, wie man Tablets sicher in die unternehmenseigene Infrastruktur einbindet.

Im Geschäftsumfeld ist die größte Hürde beim Einsatz von iPads die Frage nach der Sicherheit – und zwar sowohl was Datenschutz und Datensicherheit, aber auch Informationssicherheit betrifft. Ein Anwender kann heute im App Store unter mehr als 500.000 Apps wählen. Die grenzenlose Freiheit wirft einige Fragen auf, die IT-Verantwortliche beunruhigen: Welche App liest Daten aus? Wohin gelangt der Datentransfer? Und was passiert dort mit den Daten? In aller Regel sind Kundenbeziehungen und das Portfolio das Kapital eines Unternehmens. Mit dem iPad werden diese Assets plötzlich beweglich. Berechtigt daher der Wunsch, den Sicherheitsstandard auf höchstem Niveau zu halten. Und dabei nicht auf den Reiz, den ein iPad fraglos hat, zu verzichten. Verständlich also, dass Kunden von Bechtle eine Lösung erwarten, die den Wunsch nach robuster Connectivity mit höchster Sicherheit kombiniert.

Ganz sicher abschotten. Mit diesen Sicherheitsfragen beschäftigt sich bei Bechtle das Competence Center BISS (Bechtle Internet Security und Services). Die Spezialisten geben auch eine klare Antwort auf die vielfach wiederholte These, dass sich Apple und Windows nicht verbinden ließen: Das geht. Man muss nur wissen wie. „Wir können bei der Integration von iPads in Unternehmensumgebungen mehr als drei Mannjahre Erfahrung einbringen. Das ist bei einem so jungen Thema eine ganze Menge“, sagt Charles Kionga. Der Leiter des Bechtle Competence Centers BISS versteht den Wunsch der Anwender, mobile Geräte auch im Arbeitsalltag zu nutzen: „Ein iPad gehört für viele ganz selbstverständlich zum Leben. Und seinen Lifestyle lässt man nun mal nicht zu Hause.“ Als Sicherheitsexperte sieht er aber auch die Befürchtung der IT-Abteilung: Security wird hier zur Challenge.

Mittel gegen schlaflose Nächte. Das Dilemma ist klar. Die vorhandenen Bordmittel von Apple sind im Enterprise-Umfeld nicht ausreichend. Andererseits will man die hohe Anwenderakzeptanz nicht dadurch schmälern, dass für eine Authentifizierung ein dauernder Dialog zwischen User und Gerät notwendig wird. Gefragt ist also eine nach außen nicht spürbare, aber jederzeit sichere Integration der Geräte – ohne Gefahr für Unternehmensnetzwerk und -daten. „Wir empfehlen eine Best-of-Breed-Lösung aus den führenden Einzelkomponenten am Markt. Das Ergebnis ist technologisch komplex, aber für den Anwender einfach in der Handhabung“, erklärt Charles Kionga. „Es gelingt uns, die

Apple Welt professionell in die Windows Welt zu integrieren.“ Indem die Kommunikation der Apps permanent kontrolliert wird, kann die Security-Lösung die Applikationen zuverlässig klassifizieren: entweder in ungefährlich und zulässig oder in riskant und auszuschließen.

Gesicherter VPN-Tunnel. Im Rechenzentrum der Kunden implementiert Bechtle ein spezielles Device Management für Apple Endgeräte. Dort kann auch ein unternehmensspezifischer App Store zur Verfügung gestellt werden. Außerdem etablieren die Spezialisten einen Mechanismus für digitale Zertifikate, die den Aufbau gesicherter VPN-Tunnel zum Rechenzentrum erlauben. Nur so wird das iPad zu einem sicheren Endpoint im Unternehmensnetzwerk. „Dieser Tunnel ist nicht manipulierbar und zugleich für den Anwender nicht spürbar. Genau das sollte immer das Ziel sein: Der Weg ins Rechenzentrum darf nicht missbraucht werden, den Anwender wollen wir aber nicht mit diesen Sicherheitsvorkehrungen belästen“, erklärt Charles Kionga. Die Integration der Endgeräte berücksichtigt im Übrigen auch die Empfehlungen des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI).

Managed Security – schon sicherheitshalber. Bereits die Tatsache, dass nur zertifizierte Spezialisten an den Apple Systemen arbeiten dürfen, spricht dafür, die Überwachung der Geräte einem externen Spezialisten anzuvertrauen. Für diese Zwecke kommt bei Bechtle das interne Global Network Operations Center (GNOC) zum Einsatz, über das Bechtle ein 24x7-Monitoring und Systemmanagement anbietet. Über Outtasking können Kunden so den Betrieb der komplexen Sicherheitsinfrastruktur samt Firewall an Bechtle auslagern. Eine weitere Maßnahme, die bei Geschäftsführung und IT-Verantwortlichen für zusätzliche Sicherheit beim Einsatz der iPads sorgt.



„Technische Sicherheit
in 40 Sekunden.“
http://youtu.be/_l06gFDewOU



Mehr über IT Security
im Bechtle
update 1.2012
Seite 4-7



→ Ihr Ansprechpartner:
Charles Kionga, Leiter des Competence Centers Bechtle Internet Security & Services (BISS), Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, charles.kionga@bechtle.com

IT takes a Team: die Bechtle Competence Center Days 2012.

27. bis 29. März 2012: Die achten Bechtle Competence Center Days sorgen für einen neuen Besucherrekord. Mehr als 2.000 kommen zum Bechtle Platz 1 und lassen sich inspirieren, informieren und anstecken von der Begeisterung für neueste Trends, Technologien und Lösungen. Das Motto „IT takes a Team“ rückt im Jahr der Europameisterschaft Fußball in den Mittelpunkt. Wie es war? Einfach den Liveticker verfolgen.

+++ ERÖFFNUNG.

Das Wetter ist bestens. Das Spielfeld top gepflegt. Schon vor der Eröffnung herrscht eine einzigartige Atmosphäre. Das Rahmenprogramm mit 50 Ausstellungsständen und 70 Fachvorträgen ist noch umfangreicher als in den Vorjahren. Kunden, Hersteller, Partner und Bechtle Mitarbeiter haben ihre Positionen auf dem Spielfeld besetzt. Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber, eröffnet das Turnier. +++

+++ ANPFIFF.

Der Ball rollt. Die Stimmung ist hervorragend, die Spannung spürbar. Die Besucher bewundern technische Highlights. Bechtle hat die beste Teamauswahl auf den Platz geschickt. Von den Top-Playern bis zum Betreuerstab – alle präsentieren sich auf den Punkt in hervorragender Form. +++

+++ HEIMSTÄRKE.

Ein erster Trend ist zu beobachten. Die gut 150 nominierten Profis des Bechtle Teams haben einen sehr guten Tag erwischt. Egal in welcher Situation, sie geben auf dem Platz immer die richtige Antwort und haben den passenden Lösungsansatz parat. +++

+++ EXPERTEN DISKUTIEREN.

Im weiten Rund des Bechtle Platz 1 wird eifrig diskutiert. Wohin geht die zukünftige Entwicklung von Unternehmen und Organisationen? Wo liegen die Herausforderungen im Management mobiler Endgeräte? Was sind die Trends bei Themen wie Security und Virtualisierung? Wohin geht die Reise in Feldern wie Software, Networking Solutions oder Server & Storage? Die Spannung scheint mit Händen greifbar. +++

+++ PUBLIKUMSMAGNET.

Die meisten Fachvorträge sind bis auf den letzten Platz gefüllt. Top besucht ist der Vortrag zum Thema Mobile Device Management. Die Frage lautet: Wie gelingt es dem Management, Smartphones und Tablets im Rahmen des Regelwerks einzubinden, ohne dabei eine sichere Deckung zu vernachlässigen? Die Bechtle Experten wissen um die Brisanz des Themas und geben präzise Antworten. +++

+++ GROSSCHANCE.

Immer wieder bieten sich neue Möglichkeiten, den Spielfluss zu beschleunigen. Im Fokus steht – wie erwartet – Cloud Computing. Aber auch neue Storage-Konzepte sind neben Mobility- und IT-Security-Lösungen besonders stark gefragt. Was zählt, sind ein präzises Zuspiel und ein starker

Abschluss. Teamgeist entscheidet einmal mehr das Spiel. Am Ende ist die Abwehr komplett ausgespielt. Die Clients sind begeistert. Auch die, die nur virtuell zugeschaltet sind. +++

+++ EINWECHSLUNG.

Ein weiterer Profi betritt kurz vor Schluss den Bechtle Platz. Marco Bode, Europameister, Vizeweltmeister und langjähriger Bundesliga-Profi bei Werder Bremen, bringt seine ganze Erfahrung ins Spiel. Sein Coaching „Vorlage Fußball“ ist ein Volltreffer. Mit seinem Mitspieler Thomas Stammwitz versteht er sich blind. Gekonnt spielen sie sich die Doppelpässe zu. Ein echtes „Winning Team“, bei dem Einstellung und Erfolg stimmen. Ihr Vortrag ist von Mut und Risiko zum Fortschritt geprägt. Die La-Ola-Welle schwapppt durch die Arena. +++

+++ ABPFIFF.

Geschafft. Rundum zufriedene Gesichter. Bereichsvorstand Gerhard Marz tritt mit einem ersten Statement vor die Presse: „Mit dem Verlauf sind wir absolut zufrieden. Offensichtlich hat unser Team die hohen Erwartungen der Besucher erfüllen können. Unsere Mannschaft stand sehr kompakt und hat sich in technisch perfekter Verfassung präsentiert. Neben den treuen Fans werden viele Besucher, die unsere Veranstaltung 2012 zum ersten Mal besucht haben, sicher im nächsten Jahr wiederkommen. Glücklicherweise erweitern wir momentan das Fassungsvermögen am Bechtle Platz 1. Unser größter Erfolg: Alle an den Competence Center Days Beteiligten verlassen den Platz als Gewinner.“ +++

+++ NACHBERICHT.

Auch das Fazit von Michael Guschlauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services bei Bechtle, fällt positiv aus. „Wir konnten bei den Competence Center Days unsere ganze Leistungsfähigkeit und -breite zeigen – kombiniert mit Innovationen und hervorragender Technologie. Die Investitionen in die Ausbildung unseres Teams zahlen sich in der Praxis voll aus. Die Competence Center Days 2012 waren damit auch eine Live-Demonstration unseres Könnens.“ +++

STIMMEN ZU DEN COMPETENCE CENTER DAYS 2012.

Ralf Griewel, Associate Director IT, Quiagen GmbH, Hilden.

Ich bin zum ersten Mal auf den Competence Center Days und erstaunt, wie breit und vielseitig das präsentierte Themen-Spektrum ist. Ich habe mit vielen kompetenten Ansprechpartnern gesprochen, genau zu den Themen, die mich interessiert haben. Für die Arbeit im Unternehmen nehme ich einige Lösungsansätze zu aktuellen Themen mit. Auch dank der hervorragenden persönlichen Betreuung habe ich einen sehr angenehmen und vor allem sehr informativen Tag verbracht.

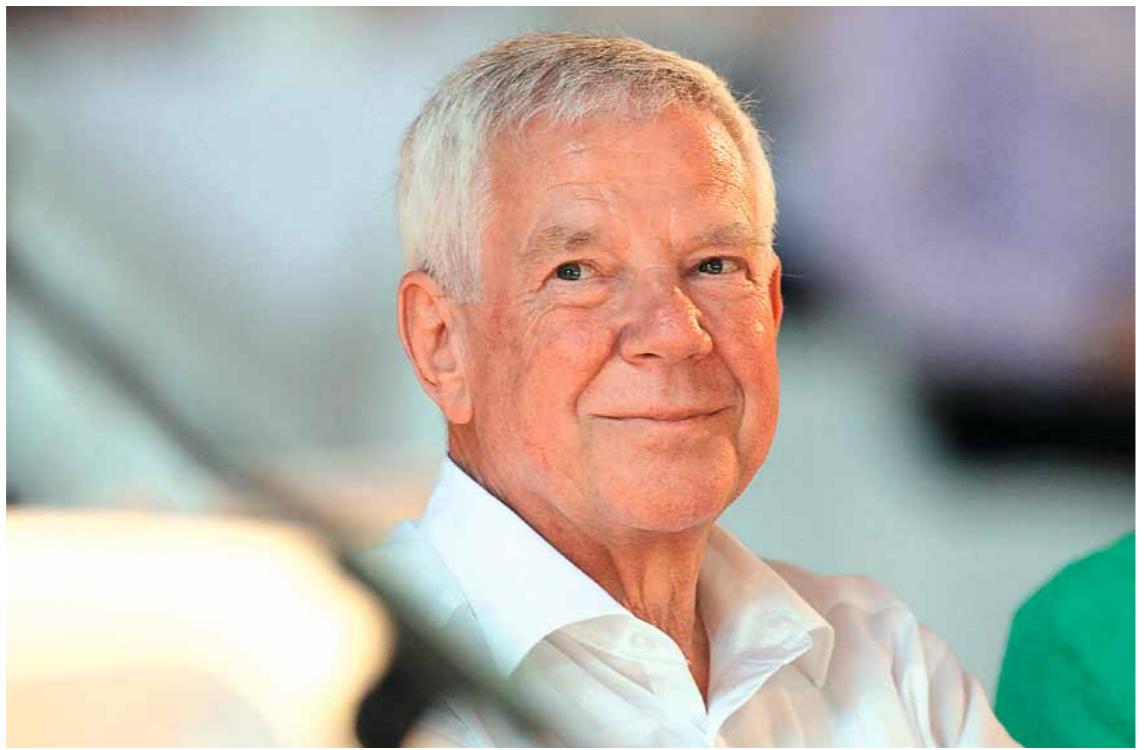
Alexander Hofmann, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg.

Die Hausmesse in der Bechtle Konzernzentrale ist für unser Systemhaus eine tolle Möglichkeit, um Kunden und ihre Bedürfnisse in einem informativen und ungezwungenen Rahmen näher kennenzulernen. Unsere Gäste waren von dem präsentierten Produkt- und Lösungsportfolio ebenso angetan wie von den zahlreichen Fachvorträgen. Der Bechtle Competence Center Day bietet eine Bandbreite an Infos, die Lust auf die Zukunft der IT macht.

Gerhard Prieß, Leiter Marketing Communications, SolidLine AG, Walluf.

Gemeinsam mit allen Bechtle Softwareeinheiten haben wir als Unternehmen der Bechtle Gruppe erstmals „Bechtle PLM“ vorgestellt. Eine prozessorientierte Lösung, die den Informationsfluss in Unternehmen von Anfang bis Ende als geschlossenen Kreislauf abbildet. Dieser Ansatz kam bei den Besuchern der Competence Center Days sehr gut an. Das zeigt sich sowohl an der Menge als auch an der Qualität der Kontakte. Wir CAD-Spezialisten von Solidpro und SolidLine sind nicht erst durch den gemeinsamen Auftritt des Geschäftsbereichs Software & Anwendungslösungen auf der Bechtle Hausmesse ein vollständig integrierter Teil von Bechtle.





DER EHRBARE KAUFMANN.

Mit der diesjährigen Hauptversammlung verabschiedete sich Gerhard Schick aus dem Aufsichtsrat von Bechtle. Er geht nicht, weil es gerade am schönsten, sondern weil die Zeit, wie er sagt, gekommen ist. Gerhard Schick prägte als Mitgründer und langjähriger Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzender die Entwicklung von Bechtle in den vergangenen drei Jahrzehnten spürbar. Gemeinsam mit Ralf Klenk schrieb er eine außergewöhnliche Erfolgsgeschichte. Seine Kompetenz, sein unternehmerisches Geschick, sein kaufmännischer Sachverstand wie auch seine Fähigkeit, das Unternehmen stets den Erfordernissen des Markts entsprechend weiterzuentwickeln, bestimmten seine überaus erfolgreiche Tätigkeit an der Spitze des Unternehmens. Bechtle ist auch sein Lebenswerk.

Her Schick, bei der diesjährigen Strategietagung im Februar haben Sie Ihren Entschluss bekannt gegeben, sich aus dem Aufsichtsrat zurückzuziehen. Ihr Mandat haben Sie mit dem Ablauf der Hauptversammlung am 19. Juni abgegeben. Im kommenden Jahr wäre Ihre Amtszeit regulär ausgelaufen und Sie hätten laut Geschäftsordnung nicht wieder kandidieren dürfen. Sie sind gesund, wirken kraftvoll wie immer, sind interessiert und engagiert. Warum der Ausstieg dennoch jetzt, nach 29 statt 30 Jahren Bechtle? Man sollte dann gehen, wenn es am schönsten ist, sagt zumindest der Volksmund. Das ist bei Bechtle nicht einfach, denn es gab seit der Gründung sehr viele schöne Momente – und ich bin geblieben. Lassen Sie mich deshalb den Spruch so abwandeln, dass man gehen sollte, wenn es Zeit dafür ist. Ich

finde, jetzt ist der richtige Zeitpunkt gekommen. Bechtle ist hervorragend aufgestellt und auf einem guten und stabilen Weg.

hr Nachfolger ist zugleich Ihr Vorgänger als Vorsitzender des Aufsichtsrats – Klaus Winkler. Was macht ihn erneut zur guten Wahl? Er begleitet Bechtle schon nahezu 15 Jahre, kennt das Unternehmen also gut. Und er stellt die richtigen Fragen.

Mit Ihnen und nach Ralf Klenk geht der letzte Gründer von Bord. Wird das Bechtle ändern? Eine gute Frage. In den Grundwerten sicher nicht, aber sonst muss Bechtle – ob ohne oder mit einem Gründer an Bord – sich immer wieder ändern ... die IT-Branche ist schnelllebig.

Ihre Tochter Karin ist im Aufsichtsrat vertreten. Übernimmt Sie nach Ihrem Ausscheiden eine neue Rolle im Gremium oder bei Bechtle insgesamt? Meine Tochter strebt keine neue Rolle an, zumindest nicht kurzfristig.

Ihr Enkel ist heute 13 Jahre alt. Noch ein bisschen früh für ganz konkrete Berufspläne. Könnten Sie sich aber vorstellen, dass er bei Bechtle einmal eine aktive Rolle übernehmen wird? Wie Sie sagen: Es ist noch zu früh. Amaury hat noch keine konkreten Berufspläne. Für ihn gilt aber wie für jeden Fremden: Wer bei Bechtle eine aktive Rolle übernehmen will, muss dafür die Voraussetzungen mitbringen. Eine „Erbfolge“ gibt es nicht.

A ls Großaktionär ist Ihre Familie eng mit Bechtle verbunden. Wie sicher ist die Beteiligung am Unternehmen – gibt es Überlegungen, etwas zu ändern? Es gilt nach wie vor, was wir schon immer gesagt haben: Wir sind ein verlässlicher Ankeraktionär. Wir verkaufen keine Aktien, sondern kaufen eher zu, wenn sich dazu gute Gelegenheiten bieten.

Pathos ist Ihnen zwar fremd, dennoch die Frage: Betrachten Sie Bechtle als Ihr Lebenswerk? Bechtle ist die Krönung meiner beruflichen Laufbahn, ohne jede Frage. Dass Bechtle so erfolgreich sein konnte, ist das Werk von vielen, an erster Stelle auch der Erfolg meines langjährigen Partners Ralf Klenk.

Wie sehen Sie Bechtle heute? Bechtle ist hervorragend aufgestellt. Wir haben tolle Mitarbeiter, eine sehr gute Führungsmannschaft und einen Vorstand, der sein Geschäft mehr als gut versteht.

Was hat sich für Sie spürbar in den vergangenen fünf Jahren bei Bechtle verändert? Wir sind stark gewachsen. Entscheidungen können da – leider – nicht mehr in der Schnelligkeit getroffen und umgesetzt werden, wie das manchmal wünschenswert wäre.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren nach Ihrer Einschätzung die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung von Bechtle? Für mich sind das im Wesentlichen drei große Meilensteine. Erstens die Entscheidung, uns dezentral aufzustellen. Zweitens der Katalog und der Entschluss, uns von Beginn an im wahrsten Sinn auf das Internet zu stürzen. Schließlich drittens der Gang an die Börse, um Bechtle mit dem notwendigen Kapital für das weitere Wachstum zu versorgen.

Gab es den Moment, ab dem Sie wussten: Bechtle wird ein Milliardenunternehmen mit einer (geplant) fünfstelligen Beschäftigtenzahl? Nicht so eindeutig, dass ich mich an den Zeitpunkt erinnern könnte. 1988 hatten wir noch den Traum, im Jahr 2000 an die Börse zu gehen, und dachten mit 100 Millionen Mark wären wir dann schon ein ganz ordentliches Unternehmen.

Haben Sie als Unternehmer ein Vorbild? Mehrere. Mein Lehrmeister Otto Laauser, aber auch Unternehmerpersönlichkeiten wie Robert Bosch.

Eine so lange Firmengeschichte von fast drei Jahrzehnten läuft nicht immer reibungslos. Welche Entscheidung würden Sie heute nicht mehr treffen? Entscheidungen trifft man, und wenn es eine Fehlentscheidung ist, wird sie korrigiert. Aus solchen Fehlern lernt man, aber ansonsten richtet sich der Blick sofort wieder nach vorne. Strategisch haben wir, so sehe ich es, nichts falsch entschieden. Und das zählt.

Natürlich lernen wir alle aus unseren Fehlern. Gibt es bei Ihnen einen mit besonders steiler Lernkurve? Wie gesagt: Man lernt – hoffentlich – aus Fehlern. Und hoffentlich auch ein Leben lang.

Bereuen Sie eine Entscheidung? Nein.

Welche Meinung haben Sie denn in den vergangenen Jahren über Bord geworfen? Spontan fällt mir dazu nichts ein. Aber es ist doch klar, dass bessere Einsichten nicht ignoriert werden dürfen.

Kein Wert ist so eng mit Ihrer Person verknüpft wie Beharrlichkeit. Was verbinden Sie mit dieser Tugend? Ich verbinde damit eine Lebensweisheit: Wer dem Erfolg auf den Grund geht, findet Beharrlichkeit.

Sind Ihnen Bodenhaftung, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit genauso wichtig? Ja, auf jeden Fall. Dazu gehört für mich aber auch noch die Tugend des ehrbaren Kaufmanns.

Ist Bechtle auch bei Ihnen zu Hause ein Thema? Ja klar. Ich bin meiner Frau sehr dankbar dafür, dass sie so viel Verständnis dafür hatte, dass Bechtle im Fall des Falles Vorrang vor den Interessen der Familie hatte.

S ie haben bereits vor Jahren eine Bürgerstiftung in Ihrem Heimatort Gaildorf ins Leben gerufen, Ihre Familie engagiert sich bei sozialen Projekten in Tansania. Ist gesellschaftliches Engagement für Sie eine Verpflichtung? Ja, aber eine Verpflichtung, die wir nicht als Last empfinden. Das, was wir tun, machen wir gerne – und auch das darf einmal gesagt werden: ohne dass wir es groß hinausposaunen.

Sie haben viele Menschen bei und durch Bechtle kennengelernt. Gab es darunter Menschen, die Sie nachhaltig beeindruckt haben? Ja, viele. Einzelne zu nennen wäre allerdings nicht gerecht.

Gibt es eine Entwicklung in der IT-Branche, die Ihnen Sorge bereitet? Solange wir den Markt aufmerksam beobachten, uns mit den Entwicklungen von Anfang an beschäftigen, habe ich keine Sorge. Die IT-Branche wird Wandlungen unterworfen sein, aber sie wird nicht verschwinden.

Lassen Sie uns doch mal fünf Jahre vorausschauen. 2017 – es sind noch drei Jahre bis zur Vision 2020. Wo steht Bechtle? Ich bin davon überzeugt, dass wir so gut unterwegs sind, dass die Vision 2020 nach wie vor realistisch ist. Insgeheim hoffe ich, wir werden dem Zeitplan voraus sein.

In welchen Bereichen müssten wir denn Tempo zulegen? Man kennt mich ja. In allen Bereichen.

Was haben Sie in den vergangenen 30 Jahren nicht geschafft? Eigentlich bin ich mit dem, was ich erreicht habe, ganz zufrieden. Also trauere ich nicht, dass es dennoch Punkte gibt, die ich (noch?) nicht geschafft habe.

Sie haben vor zwei Jahren den Kilimandscharo bestiegen, haben im letzten Jahr Wettschulden eingelöst und sind mit dem Fahrrad von Gaildorf nach Karlsruhe gefahren. Gibt es ähnlich ambitionierte Pläne für die Zukunft? Aktuell nicht, aber was nicht ist, kann noch werden.

Nehmen wir an, ein Fingerschnipp würde genügen und eine Sache ist bei Bechtle unverrückbares Gesetz. Was wäre das? Unverrückbare Gesetze könnten die Zukunft von Bechtle gefährden ... Was ich mir aber wünsche, ist, dass alle Bechtle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch in Zukunft für „ihre“ Bechtle brennen.

Gibt es einen Moment bei Bechtle, der Ihnen unvergessen bleibt? Der Empfang durch die Mitarbeiter nach der diesjährigen Hauptversammlung am Bechtle Platz 1. Das war überwältigend und ging unter die Haut – insbesondere, weil ich spürte, dass die Mitarbeiter gerne gekommen waren. Diesen Moment werde ich mein ganzes Leben in Erinnerung behalten.

→ Sie können den Moment zum Abschied von Gerhard Schick teilen: <http://youtu.be/mMi4T4nXLTQ>

Gerhard Schick, Jahrgang 1940, ist ausgebildeter Industriekaufmann und war zunächst bei der Laauser GmbH & Co. KG in Spiegelberg, später bei der Witte & Sutor GmbH, Murrhardt, als Leiter des Rechnungswesens, dann als kaufmännischer Leiter tätig. Von 1967 bis 1994 war Gerhard Schick bei der Wilhelm Bott GmbH & Co. KG, Gaildorf, zuletzt als Geschäftsführer tätig. Bereits seit 1983 gehörte er der Geschäftsführung, später dem Vorstand der Bechtle AG an. Seit März 2004 war er Vorsitzender des Bechtle Aufsichtsrats. Gerhard Schick erhielt 2005 das Bundesverdienstkreuz und ist Träger verschiedener Wirtschaftsmedaillen. Als Hauptaktionärin hält Gerhard Schicks Tochter Karin 35,02 Prozent der Bechtle Aktien.

Die Bilanz ist beeindruckend: Acht Länder, über 10.000 Softwareartikel von über 120 Herstellern. Darunter viele Produkte abseits des Mainstreams. Und täglich kommen neue hinzu. Bei Comsoft direct findet momentan so etwas wie „die Geburt eines weiteren Softwareuniversums“ statt. Sogenannte C-Produkte ergänzen als Nischenprodukte das Portfolio der Bechtle Softwarespezialisten. Das wachsende Sortiment ist seit Kurzem über neue Onlineshops erhältlich.

Mit großen Herstellern der Softwarebranche wie Microsoft, Adobe, Citrix, Symantec oder VMware startete Comsoft direct. Über die Jahre sind viele Produkte aus der zweiten Reihe hinzugekommen – die sogenannten B-Brands. Jetzt wird das Angebot noch um die Gruppe der C-Produkte erweitert. Dabei handelt es sich um Software, die über das Standardangebot des Markts deutlich hinausgeht. Die Spezialisten bieten nun jede im B2B-Markt relevante Software an: von Betriebssystemen und Officepaketen, Software-Entwicklungsgeräten und Virtualisierungslösungen bis hin zu nützlichen Arbeitsplatztools. „Wir wollen Quelle für alle Arten von Software sein und auch Kundenanfragen effizient bedienen, die über die etablierten Anbieter hinausgehen. Deshalb beschaffen und verkaufen wir neben der Standardsoftware auch Tools, die speziell für die Belange einzelner Abteilungen oder für besondere Funktionen entwickelt wurden“, so Mathias Schick, Teamleiter Software C-Products-Management bei Comsoft direct.

Das Abc der Software. Das Portfolio beschränkt sich dabei nicht auf bestimmte Branchen oder Kundensegmente: „Unsere Zielgruppe sind alle Unternehmen und öffentlichen Auftraggeber, die über einen IT-Arbeitsplatz verfügen“, so Mathias Schick. Comsoft übernimmt die Recherche möglicher Bezugsquellen. Die Kunden ersparen sich außerdem die Anlage und das Management vieler verschiedener Lieferanten, die sie nur selten oder sogar nur einmalig nutzen. Mathias Schick: „Schaut man sich den Beschaffungsprozess an, ist der Einkauf der C-Brands für Kunden teuer und ineffizient. Für die Comsoft dagegen sind Software C-Produkte kein Nebengeschäft. Wir befassen uns täglich mit diesem Softwaresegment, mit Lizenzierungsdetails und der bestmöglichen Lizenzwahl. Wir bündeln außerdem das Einkaufsvolumen und optimieren so die Konditionen.“ Neben dem zentralen Einkauf bietet Comsoft direct Unternehmen eine Lizenzanalyse, um unzulässige Unterlizenenzierung und kostenintensive Überlizenenzierung gleichermaßen zu vermeiden.

Software universum

Neue Shops: übersichtlich und informativ. Die Softwarespezialisten bieten das laufend um weitere Hersteller ergänzte Sortiment seit Kurzem über neue Onlineshops an. Die Portale überzeugen mit einer übersichtlichen Gliederung. „Wir setzen da an, wo die Software benötigt wird – beim Anwender selbst. Daher bieten wir auch die Navigation nach Abteilungen an – flankierend zur üblichen Menüführung nach Standard-IT-Kategorien“, beschreibt Mathias Schick. Kunden können sich auf den Seiten außerdem direkt über gesamte Produktlinien eines Herstellers informieren. Die neuen Shops sind in der DACH-Region, den Beneluxländern sowie in Frankreich, Italien und Spanien online. „Die Comsoft-Shops bündeln die langjährige Erfahrung, die wir als Spezialist für Softwarelizenzerierung und -management sammeln konnten. Ob Konzern oder Kleinbetrieb, ob IT-Administrator, Entwickler, Personalreferent oder Marketingprofi – unser Portfolio bietet für alle Fachbereiche eines Unternehmens das passende Angebot“, erklärt Patrick Pulver, COO von Comsoft direct. „Unser Ziel ist es, die Einkaufsabteilung unserer Kunden spürbar zu entlasten. Die oft umständliche Suche nach Bezugsquellen entfällt. Kostenaufwendiges Procurement in Eigenregie gehört damit der Vergangenheit an.“ Die Auswahl des geeigneten Produkts ermöglichen zahlreiche Filtermöglichkeiten nach Kriterien wie Useranzahl, Lizenzart, Betriebssystem oder Sprache.

Kompletter Lebenszyklus. „Je komplizierter die Lizenz- und Preismodelle der Hersteller werden, umso mehr fordern Kunden diese Fachkompetenz von unseren über 160 Mitarbeitern. Das betrifft vor allem serviceorientierte Architekturen, in denen unterschiedliche Softwaremodule mit unzähligen Lizenzmodellen zum Einsatz kommen“, sagt Patrick Pulver. Mit einer modularen Software-Asset-Management-Lösung (SAM) verwalten die Experten den Bestand der beim Kunden eingesetzten Softwarelizenzen. Damit bedient Comsoft den kompletten Softwarelebenszyklus: von der Einkaufsplanning über die Finanzierung, Beschaffung, Verteilung, Bereitstellung und Instandhaltung bis hin zur Ablösung.

→ **Ihre Ansprechpartner:** Mathias Schick, Teamleiter Software C-Products-Management, Comsoft direct, mathias.schick@bechtle-comsoft.de
Patrick Pulver, COO Comsoft direct, patrick.pulver@comsoft.ch

→ <http://www2.bechtle-comsoft.de/shop>

The screenshot shows the Comsoft direct website with a navigation bar for 'Login – inkl. bios®', 'Shop', 'News', 'Unternehmen', 'Portfolio', 'Services', and 'Kontakt'. The 'Shop' menu is expanded, showing categories like 'Standardkategorien', 'Abteilungen', 'Hersteller' (selected), 'Lizenzshops', 'Backup, Recovery & Archivierung', 'Business & Datenmanagement', 'Entwicklung', 'Kommunikation & Zusammenarbeit', 'Multimedia', 'Netzwerk & System-Management', 'Office-Anwendungen', 'SaaS & Hosted Service', 'Security', 'Utilities, Tools', and 'Virtualisierung'. The main content area displays software products: 'SAP Crystal Dashboard Design – Personal Edition' (with a SAP logo image), 'Embarcadero RAD Studio XE2' (with a Delphi logo image), and 'WinZip 16 Pro' (with a WinZip logo image). Each product has a brief description and a price. A sidebar on the right shows 'Spotlights' and 'Neuerscheinungen' sections.



Mathias Schick,
Teamleiter Software
C-Products-Management,
Comsoft direct



Patrick Pulver,
COO Comsoft direct



Anfang Juli erschien mit dem „Comsoft Software Navigator“ erstmals ein Comsoft Katalog. 224 Seiten stark und mit einer Auflage von über 20.000 Exemplaren wird er in der DACH-Region veröffentlicht. Er bietet: die ganze Welt der Software – auf einen Blick. Bestellen können Sie den gedruckten Katalog kostenfrei per E-Mail bei:

→ mathias.schick@bechtle-comsoft.de

Gar nicht abgehoben.

Weil „gefühlt“ über Cloud Computing schon längst alles gesagt ist und dennoch vielfach die Orientierung fehlt, haben wir uns gedacht: Wir erden die Cloud, strukturieren das Thema, machen es verständlich, bereiten die Inhalte ansprechend auf und sorgen für stets aktuelle Informationen. Immer unserem Motto folgend: Bechtle – Cloud Computing mit Bodenhaftung. Auf unserer neuen Microsite veröffentlichen wir auch alle Termine zu unseren Webinaren. Außerdem schreiben neun unserer Cloud-Experten in Blogbeiträgen über ihre persönliche, praxisnahe Sicht auf das Trendthema. Mehr über den Bechtle Cloud Radar, unsere Cloud-Beratung, -Infrastruktur und -Lösungen unter:

→ www.bechtle-cloud.com

Home » Bechtle Cloud

Home » Bechtle Cloud

www.bechtle-cloud.com

Meistbesucht Erste Schritte Aktuelle Nachrichten À plus! Nouvelles... WebMail Geschütztes Blog... Lesezeichen

Start Cloud-Beratung Cloud-Infrastruktur Cloud-Lösungen Veranstaltungen News Blog Suchen BECHTLE

Bechtle

Cloud Computing mit Bodenhaftung.

Die Cloud hat Potenzial – keine Frage. Aber auch kein Grund um abzuheben. Deshalb bringen wir als erstes Ihre Anforderungen auf den Schirm.

Ihre Anforderungen Unser Angebot

Cloud-Beratung Cloud-Infrastruktur Cloud-Lösungen

Bechtle - Cloud Computing mit Bodenhaftung.

Welcher Cloud-Typ sind Sie?

Private oder Public?
Oder doch eher Hybrid?

Welche Cloud für das eigene Unternehmen die geeignete ist, erschließt sich nicht auf den allerersten Blick. Dabei gibt es einen einfachen Weg, sich der idealen Lösung Schritt für Schritt zu nähern. Das Bechtle Cloud Radar navigiert Sie sicher zur passenden Wolke.

» Erfahren Sie mehr

Bechtle Cloud Radar.

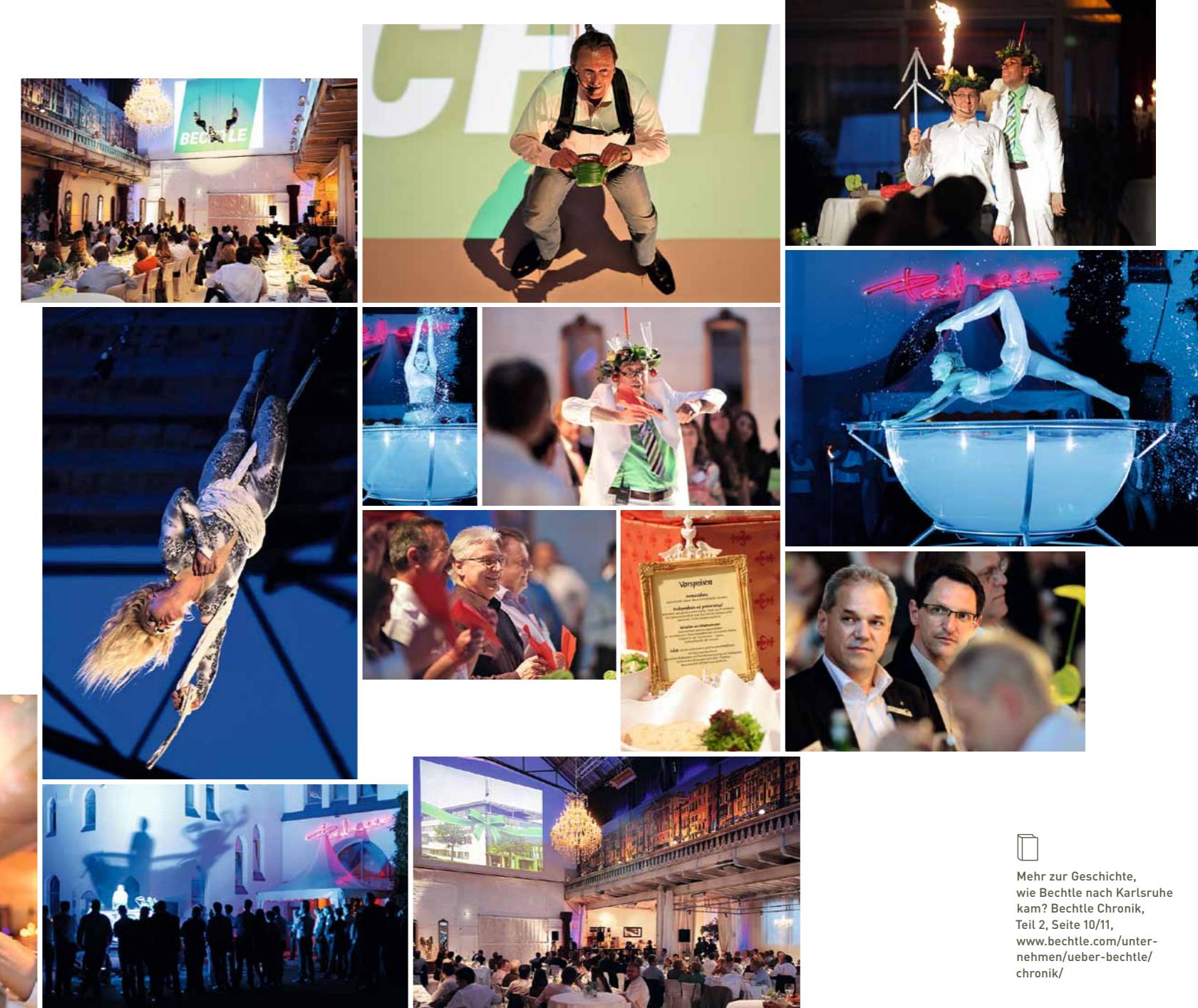
Aktuelles.

Veranstaltungen. News. Blog.

Online-Webinar: vom 02.05.2012: vom 01.06.2012 14:31:

Ganz neue Seiten von Karlsruhe.

Der Bezug des neuen Firmengebäudes Anfang Februar 2012 war für das Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe willkommener Anlass, gemeinsam mit Kunden und Kollegen ein fantastisches Fest zu feiern. Am 10. Mai konnten sich zunächst Vertreter der Presse und geladene Gäste bei einem Rundgang durch das Gebäude von den modernen Räumen überzeugen. Am Abend fand dann die feierliche Eröffnungsfeier in der nahe gelegenen Palazzo Halle statt. Das Motto „Gemeinsam wachsen gemeinsam feiern“ stand dabei stellvertretend für die erfolgreiche Firmengeschichte von Bechtle in Karlsruhe. Da ließ es sich Geschäftsführer Richard Einstmann auch nicht nehmen, seine Begrüßungsrede vertikal aus acht Meter Höhe zu halten. Ein glanzvoller Abend, der die Gäste mit Humor, Akrobatik, Musik und kulinarischen Genüssen begeisterte.



Bechtle GmbH & Co. KG, IT-Systemhaus Karlsruhe

Standort: Bernhard-Lichtenberg-Straße 103, 76189 Karlsruhe, Stadtteil Oberreut **Lage:** 2,5 Kilometer südwestlich der Karlsruher Innenstadt und verkehrsgünstig südlich der B10 gelegen **Spatenstich:** 31. März 2011 **Umzug:** 4. Februar 2012 **Gesamtfläche Areal:** 3.600 m² **Büro- und Nutzfläche:** 2.700 m² **Investitionsvolumen:** rund 4 Millionen Euro **Mitarbeiterzahl:** 106 **Arbeitsplätze:** bis zu 140 Büroarbeitsplätze **Schulungsräume:** für bis zu 80 Teilnehmer **weitere Räume:** moderne Konferenzräume und neueste Testumgebungen für IT-Lösungen, Sozialraum mit 48 Plätzen **Klimatisierung:** Geothermieanlage übernimmt die Klimatisierung des Gebäudes sowie der Server- und Racksysteme im Rechenzentrum **Historie:** Das 1984 von Monika und Rolf Pazdera gegründete Unternehmen wurde Ende 1995 Teil der Bechtle AG. Es war der fünfte Standort außerhalb des damaligen Firmensitzes in Heilbronn **Erfolg:** Im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Bechtle in Karlsruhe einen Umsatz von 49,2 Millionen Euro und gehörte zu den drei Top Bechtle IT-Systemhäusern gemessen an Umsatzwachstum und Rendite.





Jeroen Brutsaert | Meine Position bei Bechtle: Systemadministrator und bios® Koordinator, Bechtle direct, Eindhoven, Niederlande. | Mein Alter: 38. | Mein Geburtsort: Lieshout, Niederlande. | Mein Lieblingsbuch: Lord of the Rings Trilogie. | Meine Lieblingsstadt: Kairo. | Mein erstes Geld verdiente ich als Kellner. | Mein liebstes Hobby: Tiefseetauchen. | Meine Lieblings-App: WhatsApp. | Meine Ziele im Job: Ausbau und Unterstützung der E-Procurement-Aktivitäten bei unseren Kunden und Kollegen. | Meine berufliche Laufbahn: 1999 im Vertrieb bei Bechtle angefangen, nach einigen Monaten Produktmanager und Systemadministrator, dann Marketing und seit drei Jahren bios® Koordinator. | Meine Inspirationsquelle: meine drei Kinder. | Aus diesem Fehler habe ich gelernt: mehr Informationen an Personen zu geben als wirklich benötigt. | Mein Motto: Geht nicht gibt's nicht. | Mein bislang schönstes Reiseziel: Tauchsafari im Sudan. | Meine Zukunftsvision für Bechtle: Steigerung der Onlinequote bei Bestellungen auf bis zu 70 Prozent. | Mein Bechtle Highlight: Bechtle direct von Anfang an (1999) mit zu dem aufgebaut zu haben, was es heute ist!



Mario Böhmer | Meine Position bei Bechtle: IT-Systemtechniker. | Mein Alter: 36. | Mein Geburtsort: Lichtenstein, Sachsen. | Mein Lieblingsbuch: „Alles Sense“ und „Gevatter Tod“ von Terry Pratchett. | Mein erstes Geld verdiente ich beim Fußball in der Jugend, „richtiges“ Geld als Schalungsbauer in einem Betonwerk. | Meine berufliche Laufbahn: Nach dem Abi Ausbildung zum Kommunikationselektroniker bei Xerox, 1999 Service-Techniker bei Bechtle, Weiterbildung zum IT-Systemtechniker. | Meine Ziele im Job: berufliche Weiterentwicklung, Herausforderungen, Erfolg und Anerkennung. | Mein liebstes Hobby: meine Familie und danach die Arbeit im Garten. | Mein Traum vom Glück ist erfüllt – meine Kinder und meine Frau. | Mein Vorbild: mein Geschichte-Russisch-Latein-Lehrer. Ein interessanter und beeindruckender Mensch mit einer sehr gesunden Lebenseinstellung. | Meine Inspirationsquelle: in erster Linie meine Familie. | Aus diesen Fehlern habe ich gelernt: der Versuch, allen alles recht zu machen und Problemen aus dem Weg zu gehen oder totzuschweigen. | Mein Motto: Klartext reden. | Mein Bechtle Highlight: das iPad als nachweihnachtliches Geschenk.

Mobilität im Focus.



Der 45-jährige Thomas Schreiber ist seit 2005 Mitarbeiter von Bechtle. 1984 veränderte ein Arbeitsunfall sein Leben. Sein linker Arm musste amputiert werden, den rechten Arm kann er seitdem nur noch eingeschränkt nutzen. Die Ausbildung zum Freileitungsmonteur konnte der Dresdener nicht beenden und schulte 1986 zum EDV-Facharbeiter um. Seit 2005 betreut er als IT-Spezialist Kunden im End User Support für die Bechtle Onsite Services GmbH. Trotz seines Handicaps meistert er den Alltag vorbildlich. Zu den täglichen Terminen bei den Kunden fährt der Sachse seit Dezember 2011 mit einem eigens für seine Erfordernisse umgebauten Dienstfahrzeug.

Wie sieht Ihr bisheriger Berufsweg aus?

Seit 1983 arbeitete ich bei ABB, einem führenden Technologiekonzern der Energie- und Automatisierungstechnik. Nach meiner unfallbedingten Umschulung war ich dort ab 1986 als EDV-Fachmann tätig. 2003 übergab ABB den IT-Betrieb an IBM. Mit dem Outsourcing des Onsite Supports durch IBM an Bechtle fand ich schließlich 2005 bei Bechtle meine neue berufliche Heimat. Die ABB betreue ich nach wie vor und bin außerdem für die ebenfalls in Dresden ansässigen Kunden M.A.N. und M+W Group zuständig.

Dafür müssen Sie mobil sein ...

Ja, ich fahre einen Ford Focus Turnier. Neben einem Automatikgetriebe verfügt das Auto über einen von rechts nach links verlängerten Hebel für den Scheibenwischer, den ich mithilfe meiner Metallprothese bedienen kann. Außerdem hat der Wagen eine Lichtschalautomatik und einen per Fuß zu betätigenden Schalter für den Warnblinker. Gesetzlich vorgeschriebene Features, ohne die ich sonst nicht fahren dürfte.

Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus?

Mein Tag beginnt im Büro bei ABB in Dresden, das ich mir mit zwei Kollegen von IBM teile. Per Ticketsystem werde ich zu Vor-Ort-Einsätzen bei den Kunden gerufen. Wege, die ich früher mit öffentlichen Verkehrsmitteln, dem Taxi oder nur nach Rücksprache mit meiner Partnerin bewerkstelligen konnte, kann ich jetzt mit meinem umgebauten Dienstwagen erledigen. Und ich komme so schneller und vor allem entspannter beim Kunden an.

Wie gehen Ihre Kollegen mit Ihrem Handicap um?

Sehr pragmatisch. Wenn notwendig, nehmen Sie bei der Auftragerteilung Rücksicht auf mein Handicap. Beispielsweise wenn es um die kleinteilige Reparatur eines Geräts geht. Ich habe auch aufgrund meiner Lebensgeschichte gelernt, offen auf Menschen zuzugehen. Eine Einstellung, mit der sich im Beruf eigentlich alles bewerkstelligen lässt. Dazu gehört für mich eben auch, Menschen um Hilfe zu bitten. Mein Leitspruch im Alltag lautet: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es auch wieder heraus.“

Was begeistert Sie an Bechtle?

Zunächst mal möchte ich mich bei allen am Umbau des Dienstfahrzeugs Beteiligten von Herzen bedanken. Jörg Öynhausen, Geschäftsführer der Bechtle Onsite Services, und mein Coach André Vogt unterstützen mich vorbildlich. Im Hintergrund leiteten sie die notwendigen Dinge in die Wege. Umso überraschter war ich dann, als am 23. Dezember 2011 der Anruf vom Autohaus kam, dass das umgebaute Auto auf dem Hof steht. Das ist es, was mich an Bechtle fasziniert. Es wird nicht groß geredet, sondern gehandelt. Was für ein schönes Weihnachtsgeschenk.

Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Mit Bechtle habe ich einen Arbeitgeber gefunden, bei dem ich noch lange arbeiten möchte. Für die Zielgruppe Mittelstand sind wir die klare Nummer 1 und es macht Spaß, für dieses tolle und wachsende Unternehmen zu arbeiten. Persönlich möchte ich mein Aufgabenfeld verstärkt in Richtung Projektarbeit weiterentwickeln. In naher Zukunft steht bei einem unserer Kunden ein Umzug an. Diesen Prozess gilt es als Projektleiter mit einem Team zu begleiten. Eine spannende Aufgabe, der ich mich gerne stellen möchte.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Als Vater gestalten in erster Linie meine Kinder und die Familie die Freizeit. Dann bin ich vor allem mit meiner vierjährigen Tochter, meinem siebenjährigen Sohn und meiner Lebensgefährtin viel in der Natur unterwegs. Gerne auch mit dem Fahrrad.

„Wir sind bereits seit 15 Jahren nach ISO 9001 zertifiziert, weil wir unseren Kunden Qualität und nicht Mittelmaß liefern wollen. Durch die Zertifizierung sind alle Prozesse dokumentiert und aufeinander abgestimmt. Regelmäßige interne sowie jährliche externe Audits tragen zusammen mit konsequenten Weiterbildungsmaßnahmen dazu bei, das Wissen unserer Ingenieurinnen und Ingenieure ständig zu erweitern – zum Nutzen unserer Kunden.“

Brigitte Payne, Qualitätsmanagementbeauftragte, SolidLine AG



Qualitätsmanagement: mehr für die Kunden leisten.

Ein „Qualitätsjubiläum“ feierte die SolidLine AG zusammen mit der HCV Data Management GmbH: Bereits zum 15. Mal

wurde das Qualitätsmanagementsystem der beiden Bechtle Unternehmen nach ISO 9001: 2008 zertifiziert. Die Qualitätsmanagementnorm dokumentiert unter anderem hohe Anforderungen an Kundenorientierung, Verantwortlichkeit der Führung, Prozessorientierung, Lieferantenbeziehungen – und einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess.

Die Zertifizierung führte die DQS GmbH (Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen) durch. Der Geltungsbereich betrifft die „Vermarktung und Implementierung von Lösungen für den integrierten Produktentwicklungsprozess der Fertigungsindustrie mit Softwareprodukten führender Hersteller“ und berücksichtigt auch die Bereiche Benutzerschulung und Beratung. Außerdem erhielt SolidLine von DQS die bundesweite Zulassung als „Träger nach dem Recht der Arbeitsförderung“.

Es ist vor allem der prozessorientierte Ansatz, der Unternehmen hilft, sich kontinuierlich zu verbessern. Denn die Abstimmung der einzelnen Prozesse aufeinander sorgt nicht zuletzt auch dafür, die Fehlerquote zu senken. Theodor Huber, Vorstandsvorsitzender, SolidLine AG, ist überzeugt von den positiven Effekten der Zertifizierung: „Unser Unternehmen kann für Kunden mehr leisten. Mit diesem hohen Qualitätsanspruch behaupten wir uns seit 1996 erfolgreich am Markt. Qualität ist für uns ein unbedingtes Muss und ein bleibender Wert. Sie sorgt für hohe Kundenzufriedenheit und steht für unsere Leistungen.“ Nach seiner Überzeugung verstärkt die ISO-Zertifizierung – als allgemein anerkanntes Gütesiegel – zudem die Innen- und Außenwirkung beider Unternehmen und ist ein wertvolles Instrument, um sich als Lösungsanbieter rund um SolidWorks CAD-Produkte von Mitbewerbern abzuheben. „Und damit wirkt sich die Zertifizierung auch positiv auf unser Geschäftsergebnis aus.“



Theodor Huber,
Vorstandsvorsitzender,
SolidLine AG.



18 KILO

weniger in 30 Tagen.

Was war das für eine Schlepperei. Zu Kundenbesuchen trugen die Vertriebsbeauftragten von FÖRCH dicke

Kollektionen und Kataloge mit sich. Gut 50.000 Produkte zwischen zwei starken Buchdeckeln. Folierte Innenseiten machten die umfangreiche Produktübersicht richtig schwer: Über 18 Kilo lagen zuletzt auf dem Tisch.

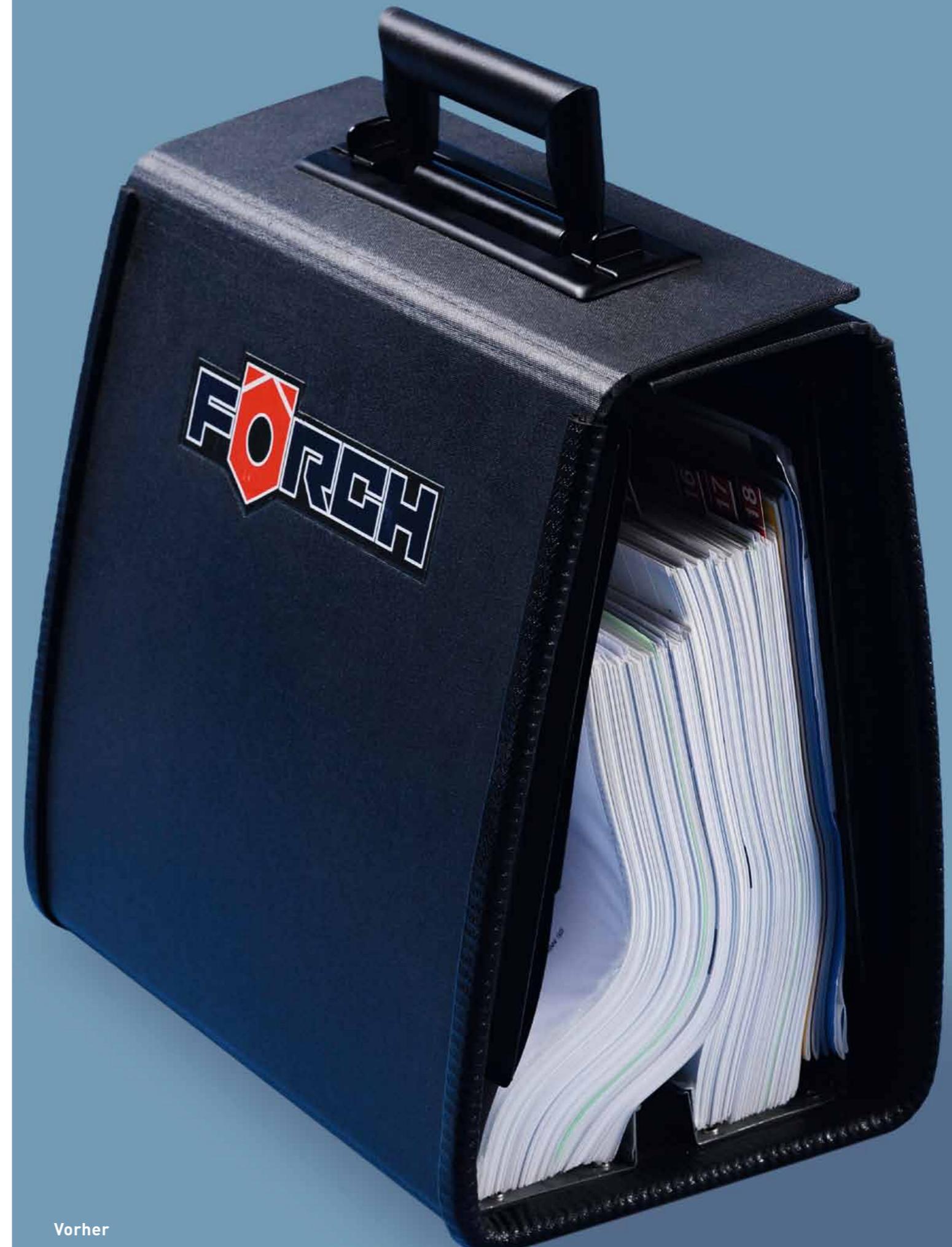
Heute setzt FÖRCH ganz andere Schwerpunkte. Und die sind 660 Gramm leicht.



Am Anfang sah alles nach einem ganz normalen Projekt aus. Bei FÖRCH in Österreich stand der Austausch der vorhandenen Laptops an. Der Vertrieb nutzte sie primär für die Auftragserfassung und die üblichen Office-Anwendungen. Routine also. Aber

auch eine gute Gelegenheit, den Vertriebsmitarbeitern künftig einen Mehrwert zu liefern und vielleicht doch in eine neue Technologie zu investieren, die innovative Funktionalitäten bietet. Ohnehin war geplant, die bisherigen Office-Anwendungen, Kalender- und E-Mail-Funktionen abzulösen. Ein Gedanke drängte sich schnell auf: Wie wäre es denn, den Vertrieb mit iPads auszustatten?

Aus der Pflicht eine Kür machen. Die Vorteile lagen auf der Hand: Mit der iPad-Plattform wäre nicht nur der papierbasierte Katalog, sondern zusätzlich tausende Seiten ergänzender Produktinformationen digital und damit ganz einfach per Klick abrufbar. In Papierform war es schlicht unmöglich, alle Unterlagen beim Kunden dabei zu haben. Mit einem Tablet wäre das kein Problem. Noch überzeugender die Möglichkeit, künftig Updates der Katalogdaten in wenigen Minuten auf das iPad zu laden. Enormes Einsparpotenzial tat sich hier auf: Bis dato wurden dem Verkäufer im Wochenrhythmus alle Seiten mit Änderungen zugesandt. Der Aufwand war immens: Jährlich wurden Millionen Seiten aus abwischbarer Spezialfolie von der beauftragten Druckerei über eine zentrale Poststelle manuell zusammengestellt und postalisch am Ende jeder Woche dem Außendienst zugeschickt. Die Mitarbeiter mussten dann die entsprechenden Seiten manuell austauschen. Eine zeitaufwendige Pflicht für den Vertrieb.





Ideal für den Vertrieb: schnell, effektiv und nah am Kunden Gespräche führen. Auch der Weg vom Gespräch zum Auftrag ist verkürzt.



1963 als kleine Schraubenhandlung gegründet, vertreibt die Theo FÖRCH GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Neuenstadt ihre Produkte heute weltweit. Mit einer breiten Produktpalette von 50.000 Artikeln und einem gut aufgestellten Außendienst hat sich FÖRCH in den Bereichen Werkstattbedarf, Montage- und Befestigungsartikel für das Kfz- und Bau-Handwerk sowie für Industrie- und Betriebswerkstätten etabliert. Aktuell 16 Auslandsgesellschaften und 20 Verkaufs-Niederlassungen runden das Profil ab. Weitere sind in Planung. Mit einem eigenen hochtechnisierten Logistik- und Distributionszentrum erfolgt die direkte Belieferung der Kunden in europaweit 16 Länder. Bis 2014 soll die Größe des Zentrums mehr als verdoppelt werden. Mit einem Jahresumsatz von rund 300 Millionen Euro hat sich FÖRCH international zu einem der führenden Anbieter in der Branche entwickelt und die Weichen für eine weitere Expansion gestellt. Mehr unter: www.foerch.com

Pilotprojekt machte alles klar. Die Verantwortlichen bei FÖRCH prüften – ungeachtet aller Vorteile – auch mögliche negative Folgen einer Umstellung auf iPads sorgfältig: Wie reagieren die älteren Mitarbeiter auf die neue Technologie? Was sagen die Kunden, wenn nicht mehr das gewohnte Medium Kollektion oder Katalog vor ihnen liegt? Endgültig für Klarheit sorgte dann das Pilotprojekt mit 20 Anwendern: Die Entlastung vom manuellen Austausch aktualisierter Katalogseiten fand das erwartet positive Feedback. Noch wichtiger aber war, dass keiner der ausgewählten Anwender Probleme mit dem Einsatz des neuen Werkzeugs hatte. Dafür sprach auch die geringe Anzahl an Hotline-Anrufern. Am Ende der Pilotphase war klar: Der Schritt, die vielen papier- und folienbasierten Unterlagen durch ein modernes Verkaufsinstrument auf Apple-iPad-Technologie zu ersetzen, ist goldrichtig.

Tausche Papier gegen iPad. Bereits im September 2011 erfolgte der Rollout von 80 iPads an die österreichischen Vertriebsmitarbeiter. Die positive Resonanz überzeugte auch die deutsche Muttergesellschaft. Schnell sollte auch der hiesige Vertrieb von den Vorteilen der innovativen Lösung profitieren. Der ambitionierte Plan: Der Rollout der iPads in Deutschland sollte im Januar 2012 stattfinden, weitere Ländergesellschaften könnten dann Zug um Zug folgen, um schließlich das iPad als Standard im FÖRCH Außendienst zu etablieren. Neben den genannten Zeit-, Kosten- und Qualitätsvorteilen rund um die Katalog-Updates wollte FÖRCH von weiteren Auswirkungen profitieren: Dazu zählen das mit Apple verbundene positive Image oder der Motivationsfaktor für die Mitarbeiter, mit modernster Technologie arbeiten zu können.

Intuitive Handhabung des blätterbaren Katalogs. Die eigens entwickelte FÖRCH-Katalog-Applikation ist in ihrer Handhabung und Anwendung nahezu identisch zur ursprünglichen Papierversion. Auch für nicht IT-affine Anwender ist die neue Lösung ohne großen Schulungs-

die Entscheidung für das Projekt fiel. Bereits Mitte Januar sollten 58 Vertriebsleiter die iPads im Rahmen eines Jahres-Kick-offs erhalten. Möglichst zeitnah sollten dann die übrigen Vertriebsmitarbeiter ausgestattet werden. Die exzellente Zusammenarbeit von Bechtle und Apple ermöglichte, die Geräte kurzfristig in der erforderlichen Stückzahl zu erhalten. Wichtigster Schritt bei der sogenannten Betankung der iPads mit Software und Applikationen war die Entscheidung für einen unternehmenseigenen App Store. Über einen individualisierten Account sollten die Mitarbeiter aus den Apps auswählen dürfen. Kostenlose sowie gekaufte Apps und die Eigenentwicklung, die den Papierkatalog in eine zwei Gigabyte große, digitale Form brachte.

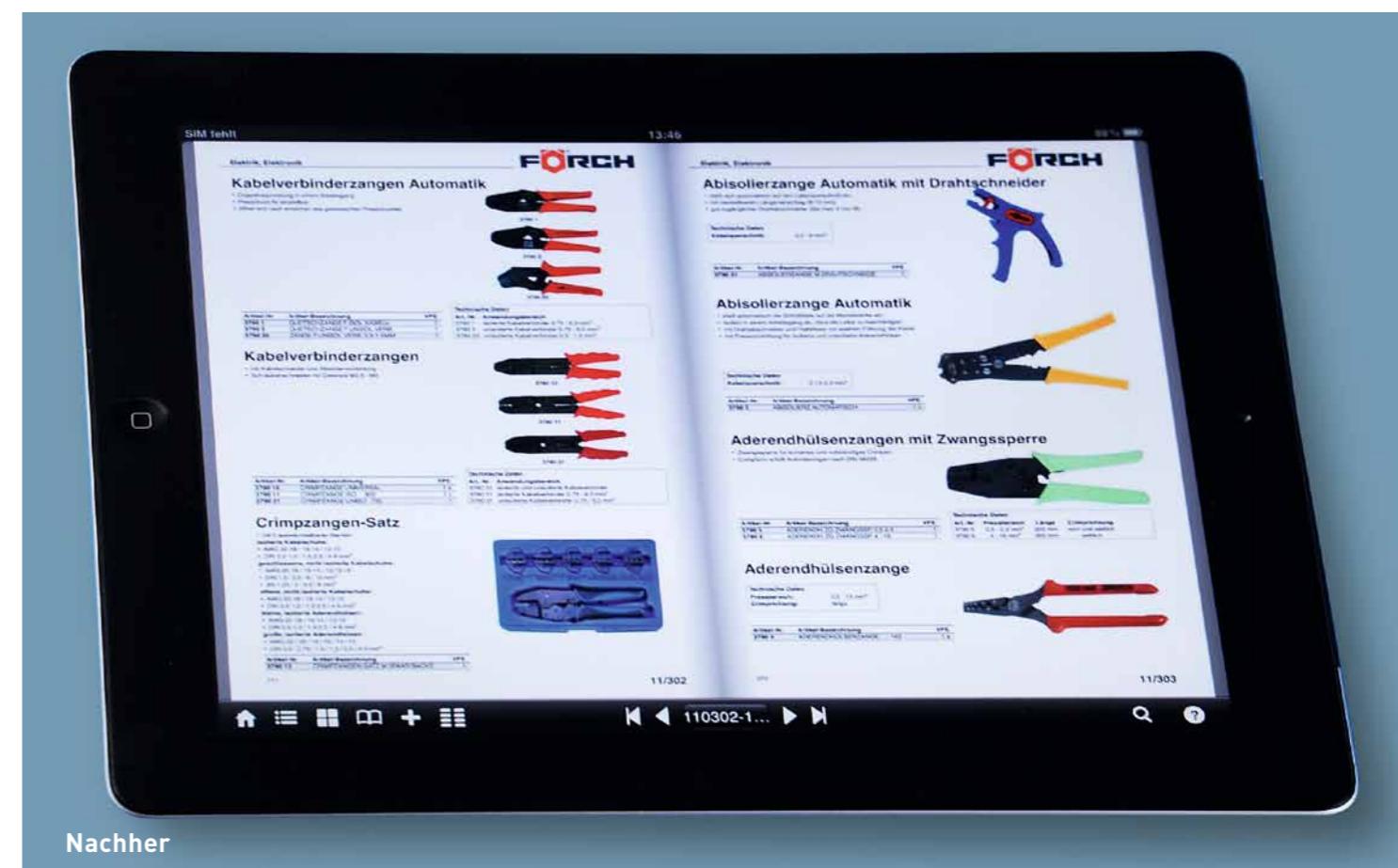
Stundengenau geliefert. Zuverlässigkeit gilt auch unter Zeitdruck: Zwischen der Festlegung der Installationen und dem Rollout der ersten voll einsatzfähigen Geräte lagen nur knapp zwei Wochen. „Für das Client Management lautete der Auftrag, die iPads sofort einsatzfähig zu konfigurieren. Der Anwender sollte seine SIM-Karte einlegen, Passwort eintippen und los geht's. Das haben wir stundengenau geschafft“, sagt Roman Glienke, Servicemanager beim Client & Repair Service von Bechtle und verantwortlicher Projektmanager für den Rollout. Die Auslieferung der Geräte samt Zubehör funktionierte nach seiner Überzeugung auch deshalb so gut, weil die beteiligten Teams gut eingespielt sind. Und weil sich Erfahrung auszahlt: Über 350.000 Endgeräte – unter anderem iPads – hat der Bechtle Client & Repair Service unter Management. „Unser Job ist es auch, immer dann, wenn ein Gerät defekt ist, über den Ersatzgerätepool für schnelle Hilfe zu sorgen“, erläutert Roman Glienke. „Wenn wir bis 15 Uhr eine Meldung von FÖRCH erhalten, tauschen wir am nächsten Tag das alte iPad gegen das benutzerkonfi-

gurierte neue aus. Die Anwender sollen schnellstmöglich wieder handlungsfähig sein.“

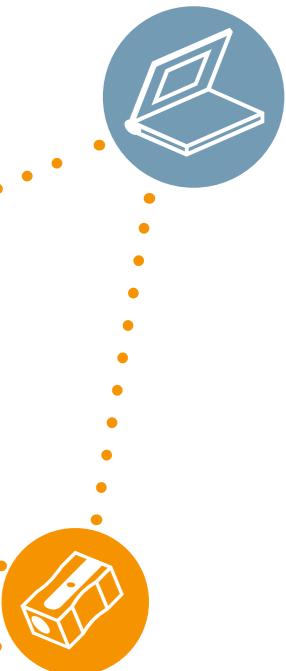
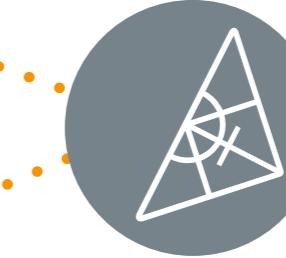
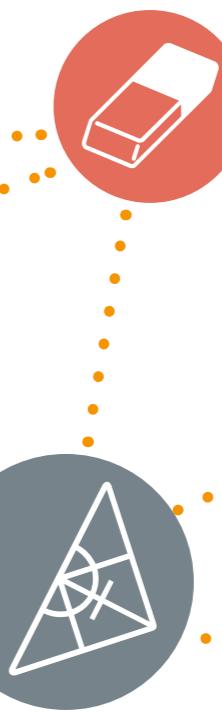
Investitionssicherheit, Wirtschaftlichkeit und Ökobilanz. Im Rückblick erweist sich die Entscheidung nachhaltig als richtig: Der Return on Invest (ROI) stellte sich bereits innerhalb weniger Monate ein. Und auch unter ökologischen Gesichtspunkten sorgt der Wechsel auf iPads für eine positive Bilanz: Mehr als 100 Tonnen CO₂-Emission können so eingespart werden. Damit trägt das Projekt – fast nebenbei – einen nennenswerten Teil zur Zielerreichung des Umweltmanagements von FÖRCH bei. „Wir wollten unseren Verkäufern, aber auch den Kunden die Beratungs- und Verkaufsgespräche erleichtern. Die geringe zur Verfügung stehende Zeit bei den Kundenbesuchen wird nun für beide Seiten noch effizienter genutzt. Lästiges Blättern und manuelles Suchen innerhalb der mehr als 50.000 Produkte entfallen. Die integrierte Suchfunktion der FÖRCH App findet in Sekundenbruchteilen den gesuchten Artikel. In Beratungsgesprächen kann sich der Verkäufer so noch mehr auf die Wünsche des Kunden konzentrieren und ihm auf Augenhöhe begegnen. Das zeigen uns die zahlreichen positiven Kundenrückmeldungen“, sagt Michael Holböck, Geschäftsführer von FÖRCH. Der gesamte Außendienst arbeitet nur noch auf digitaler Basis. 18 Kilo haben die Mitarbeiter dadurch verloren. Und viel gewonnen.

→ Ihre Ansprechpartner:

Roman Glienke, Projektleiter Client & Repair Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, roman.glienke@bechtle.com
Oliver Hambrecht, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, oliver.hambrecht@bechtle.com



KLASSE VERNETZT.



Der Märkische Kreis ist einzigartig in seiner Vielfalt. 15 Städte und Gemeinden bilden unter seinem Dach eine starke Gemeinschaft. Im Zuge der Gebietsreform in Nordrhein-Westfalen entstand er am 1. Januar 1975 im Wesentlichen aus den Alt-Kreisen Iserlohn und Lüdenscheid, der kreisfreien Stadt Iserlohn sowie dem Amt Balve. Mit knapp 1.060 Quadratkilometern Fläche und rund 430.000 Einwohnern ist der Märkische Kreis einer der größten und bevölkerungsreichsten Kreise in Deutschland. Kaum ein anderer Kreis ist Träger so vieler Berufskollegs. Mit ihrer modernen Ausstattung und zukunftsweisenden Ausbildungsberufen genießen die Bildungseinrichtungen einen guten Ruf in der Wirtschaft. Der Märkische Kreis beschäftigt rund 1.300 Mitarbeiter, ca. 14.000 Schüler besuchen die Berufskollegs.

Ein Projekt an Schulen ist zunächst einmal nichts Außergewöhnliches. Sind aber insgesamt 16 Berufs- und Förderschulstandorte beteiligt, wird es schon spezieller. Wenn dann noch die seit Jahren gewachsene und uneinheitliche IT-Infrastruktur abgelöst sowie ein Wartungs- und Servicekonzept für 2.500 IT-Arbeitsplätze installiert werden soll, sind erstklassige Spezialisten gefragt. Die Bechtle Projektgruppe setzte auf Technik von HP – und glänzte mit Bestnoten.

Im Zuge des Konjunkturpakets II investieren Bund und Länder in die Medienausstattung zur Modernisierung von Bildungseinrichtungen. Im Fall der 16 unter dem Dach Märkischer Kreis angeschlossenen Berufs- und Förderschulen eine dringend notwendige Investition. Bislang gab es weder ein Konzept zur Vernetzung der Schulen noch eine einheitliche LAN-Infrastruktur. Auch der Hardware-Einkauf der Schulen erfolgte dezentral und nicht auf ein bestimmtes Produktportfolio abgestimmt. Im Umfeld dieser heterogenen und über lange Zeit gewachsenen Strukturen ist auch verständlich, warum an den Schulen kein Wartungs- oder Servicekonzept bestand. Viele offene Punkte, die über die Vergabe des Projekts beseitigt werden sollten.

Alles inklusive. Das Projektteam von Bechtle setzte sich zusammen aus Mitarbeitern der IT-Systemhäuser Aachen und Meschede sowie aus dem zentralen Bechtle HP-Team. Das gemeinsame Ziel: die LAN-Infrastruktur für die rund 1.500 IT-Arbeitsplätze der beteiligten Schulen einheitlich, performant und zukunftssicher zu vernetzen sowie ein WLAN-Netzwerk aufzubauen. Die Installation sollte ohne große Störungen des Schulbetriebs funktionieren. Das Gesamtangebot von Bechtle sah außerdem vor, den Einkauf zu koordinieren und zeitgleich ein zentrales Service- und Wartungskonzept umzusetzen. Das überzeugte die Verantwortlichen des Märkischen Kreises. Auch, weil Bechtle mit der Entscheidung für Technik von HP eine zukunftsfähige Wahl getroffen hatte. Die neueste Generation der HP Networking Switches ist technisch ausgereift, modular und verfügt über eine lebenslange Produktgarantie. „Mit dem Einsatz der HP Networking

Produkte konnten wir einen wichtigen Schritt in Richtung der Standardisierung unserer aktiven Netzwerkkomponenten gehen. Neben der Kompetenz des durchführenden technischen Projektleiters Harald Krause überzeugte uns insbesondere auch der zentrale Administrationsansatz, der für eine effiziente Verwaltung sorgt“, so Carsten Wahl, Technischer Leiter im Fachdienst 13 – IT, Organisation und Controlling, beim Märkischen Kreis.

Einheitlicher Aufbau. Waren vor Projektbeginn viele Produkte unterschiedlichster Hersteller im Einsatz, bedeutet die Konzentration auf eine Hardwarelinie deutlich schlankere Prozesse und bessere Preise durch eine koordinierte Beschaffung. Der einheitliche Aufbau der LAN-Infrastruktur ermöglicht außerdem ein stimmiges Servicekonzept. Alle Servicetechniker können jetzt jederzeit – sowohl im Kreishaus als auch in den angeschlossenen Schulen – den Support sicherstellen. Der installierte HP ProCurve Manager Plus überwacht die LAN-Infrastruktur. „Mithilfe der Software sind die Mitarbeiter vom User Help Desk des Märkischen Kreises in der Lage, remote auf alle Geräte zuzugreifen und dabei Konfigurationen sowie die Firmwarestände zu überblicken. Die Konzentration auf HP-Technik, mit nur einem Controller- und einem Accesspoint-Typ, erleichtert die Wartung zusätzlich“, erklärt Marko Unger, HP Produktmanager, Bechtle Logistik & Service.

Sicherheit im Netz. In allen Schulen können Mitarbeiter und Lehrer, Schüler sowie Besucher über WLAN auf das Netzwerk zugreifen. Um das Netzwerk zu schützen, verhindert eine Port Security unautorisierten Zugriff. Gemeinsam mit den einzelnen Schulleitungen erstellte Bechtle jeweils ein Konzept für den WLAN-Zugang und übernahm die Umsetzung. So war es möglich, die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Schulen optimal zu berücksichtigen und gleichzeitig mit der Standardisierung der Komponenten eine möglichst einfache und sichere Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. „Wir unterteilen die Schulnetze in verschiedene, voneinander geschützte Zonen und sichern so die Daten“, sagt Torsten Baumann, Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Meschede.

Das Projekt im Überblick:

- Netzwerkdienst nach Kundenanforderungen
- Installation
- Service und Support durch Bechtle
- HP Networking Switches 5406, 2910al und 2510-Serien sowie controllerbasierte WLAN-Umgebungen
- Netzwerkmanagement

Eingesetzte HP-Technik:

- 14x HP5406zl Switches mit diversen Modulen
- 11x HP2910al Switches
- 70x HP2510G Switches
- 16x WLAN Mobility Controller MSM760
- 170x Access Point MSM 422
- Managementsoftware ProCurve Manager Plus

→ Ihre Ansprechpartner:

- Torsten Baumann**, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Meschede, torsten.baumann@bechtle.com
Harald Krause, Teamleiter Dienstleistung, Bechtle IT-Systemhaus Aachen, harald.krause@bechtle.com
Marko Unger, HP Produktmanager, Bechtle Logistik & Service, marko.unger@bechtle.com

Erfolgreiche Fernbeziehung.

40 Kilometer ist keine Entfernung? Geht es um zwei Rechenzentren, deren Datenspiegel synchron laufen sollen, sind 40 Kilometer eine echte Herausforderung. Eine, die nötig ist, damit im Katastrophenfall zumindest eines der beiden zuverlässig weiterarbeitet. Beim Aufbau eines Ausfallrechenzentrums sah sich der Direktversicherer Direct Line dieser Problematik gegenüber – und fand mit dem Bechtle IT-Systemhaus Leipzig den richtigen Partner für das Projekt.

Die IT-Struktur von Direct Line besteht einerseits aus versicherungsspezifischen Anwendungen mit der dazugehörigen Infrastruktur und andererseits aus einer Standard-Office-Infrastruktur mit den grundlegenden Virtualisierungs- und Microsoft-Technologien. Als Versicherer muss Direct Line seinen Kunden gleichbleibend hochwertige Services und eine unkomplizierte Schadensabwicklung bieten. Unter diesem Aspekt geriet bei der Bewertung der betrieblichen Risiken auch die prozessrelevante IT in den Fokus. „Um im Katastrophenfall die von den Fachbereichen geforderten Wiederanlaufzeiten zu realisieren, entschied sich der Kunde, ein zweites Rechenzentrum an einem 40 Kilometer entfernten Standort aufzubauen“, so Markus Brückner, Vertriebsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Leipzig. Das Stammrechenzentrum, das bereits weitestgehend redundant ausgelegt und abgesichert ist, steht am Firmensitz in Teltow bei Berlin. „Hier betreibt Direct Line die firmenspezifischen, angepassten Anwendungen sowie die komplette Client-Welt, das Netzwerk und das Backend“, so Markus Brückner.

Der richtige Partner. 40 Kilometer Abstand zwischen beiden Rechenzentren und gleichzeitig ein synchroner Datenspiegel – eine Herausforderung, schon allein aus physikalischer Sicht. „Das Problem dabei ist, dass man über eine so große Entfernung nicht mehr mit herkömmlichen Spiegelungstechnologien, also nicht ‚out of the box‘ arbeiten kann. Alle beteiligten Komponenten und Kettenglieder wie Server, Virtualisierungsschicht, Netzwerk, Storage, I/O und Backup gelangen dabei an den Rand ihrer Leistungsfähigkeit“, erklärt Heiko Teichmann, Geschäftsführer beim IT-Dienstleister tesero und Projektleiter im Auftrag der Direct Line Versicherung AG. Daraus folgt, dass alle Bereiche penibel aufeinander abgestimmt werden müssen, damit die Prozesskette der Datenübertragung über die verschiedenen Komponenten hinweg nicht ins Stocken gerät. Ein typischer Fall für einen externen Dienstleister wie Bechtle, der in allen Bereichen über das nötige Know-how und die richtigen Experten verfügt – und den Kunden bei Planung, Umsetzung und Support betreut.

Penible Planung. Unter Berücksichtigung der bestehenden Infrastruktur entwickelte Bechtle gemeinsam mit dem Kunden einen ersten Lösungsansatz in Form eines Grobkonzepts. Das basierte auf der vorhandenen Server-Infrastruktur von HP, dem bestehenden Netzwerk

aus Cisco-Komponenten, der Server-Virtualisierungsschicht Sphere von VMware sowie aus einer neu hinzugekommenen Speicher-Virtualisierungstechnologie von DataCore und einer DarkFibre-Verbindung zwischen den beiden Rechenzentren. Anschließend begann die Feinkonzeptionsphase mit Testmessungen zwischen den Standorten und der Erhebung von I/O-Lasten. Das kundenspezifische Lastverhalten ist dabei besonders wichtig, denn: „Gerade in den letzten Monaten des Jahres verzeichnet Direct Line als Autodirektversicherung einen exponentiellen Anstieg der Rechenlast“, erklärt Volker Klimas, Projektleiter, Bechtle IT-Systemhaus Weimar. Durch gezielte Messmethoden und Lastprüverfahren konnte gemeinsam mit dem Kunden ein sehr präzises Bild gezeichnet werden, welche Lasten von der neuen Umgebung abgedeckt werden müssen und welche Geschäftsprozesse von welchen Komponenten abhängig sind. Auf Basis dieses Feinkonzepts entwickelte Bechtle einen auf das Gesamtprojekt abgestimmten Rollout-Plan. „Wichtig dabei war, den Geschäftsbetrieb des Kunden nicht zu unterbrechen und nicht durch Verzögerungen zeitlich in den Teil des Geschäftsjahres zu geraten, in dem bei Kfz-Versicherungen klassischerweise das Hauptgeschäft gemacht wird“, so Volker Klimas. Schließlich wurde während der Implementierung auch der Ernstfall geprobt – durch sogenannte Fail Over Tests, die Bechtle gemeinsam mit dem Kunden durchführte.

Viele Vorteile. Nach erfolgreichem Abschluss des Projekts ist Direct Line nun in der Lage, flexibel auf verschiedene Situationen zu reagieren. Der Kunde profitiert von den Vorteilen einer vollständig virtualisierten Storage-Umgebung. „Dazu gehören Updates der Komponenten ohne Ausfallzeiten oder das Eliminieren ungeplanter Downtimes durch Hardware-Fehler“, so Markus Brückner. Darüber hinaus ist Direct Line nun auch in der Lage, einen kompletten Ausfall des Stammrechenzentrums zu verkraften – ohne Unterbrechungen der IT-gestützten Geschäftsprozesse.

→ **Ihre Ansprechpartner:** **Markus Brückner**, Vertriebsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Leipzig, markus.brueckner@bechtle.com
Volker Klimas, Projektleiter, Bechtle IT-Systemhaus Weimar, volker.klimas@bechtle.com

„DataCore SANsymphony-V ermöglicht es uns, Hochverfügbarkeit und Disaster Recovery kosteneffizient sicherzustellen, ohne Performance- oder Sicherheitsaspekte vernachlässigen zu müssen. Damit ist die DataCore-Lösung eine strategische Komponente im Geschäftsbetrieb.“



Heiko Teichmann,
Geschäftsführer beim IT-
Dienstleister tesero und
Projektleiter im Auftrag der
Direct Line Versicherung AG.



Der Kunde.

Die Direct Line Versicherung AG mit Sitz in Teltow bei Berlin ist eines der größten Autodirektversicherungsunternehmen in Deutschland. Die Gesellschaft ist auf dem deutschen Markt mit ihrem Markenzeichen – dem roten Telefon – seit 2002 aktiv und betreut mit über 350 Mitarbeitern mehr als 450.000 versicherte Fahrzeuge. Neben Auto- und Motorradversicherungen bietet das Unternehmen auch Privat-Haftpflicht- und Privat-Rechtsschutzversicherungen an. Eine Erfolgsstory – das belegen zahlreiche Auszeichnungen und Gütesiegel, die das Unternehmen im Laufe der Jahre erhalten hat.



direct line



Markus Fesl, Betriebsleiter, GES Electronic & Service GmbH
■ Kunde bei: Solidpro Garching
■ **Hobby: Fliegenfischen** ■ Fliegenfischen ist reduzierter Angelsport – und genau das mag ich. Man sitzt nicht für Stunden auf einem Campingstuhl und wartet, sondern man wandert am Gewässer entlang, nur mit einer kleinen Spule und Schnur ausgestattet. Das macht es für mich spannender und vielfältiger als normales Angeln.



Christian Zwicky, Leiter Systemtechnik, IPW ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus St. Gallen
■ **Hobby: Tauchen in exotischen Gewässern** ■ Mich fasziniert die Farb- und Formvielfalt – das Abtauchen in eine andere Welt ohne Ecken und Kanten. Das wirkt befreiend und ist wie Meditation.

Roland Friedel, Geschäftsbereichsleiter Arbeitsplatz und Kommunikationstechnik, NOW IT GmbH ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Würzburg
■ **Hobby: Bierbrauer** ■ Ich braue mein eigenes Bier. Individuell, einzigartig, mit vollem Geschmack. Denn im Gegensatz zu den „Industriebieren“ wird hier nicht filtriert. Bierbrauen ist einfach, jedes Bier kann zu Hause hergestellt werden und es schmeckt viel besser als das Bier aus dem Getränkemarkt.

WOW!

Privat sind sie ganz anders.



Stefan Wentingmann, Abteilungsleiter IT-Systeme, Woolworth GmbH ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Münster
■ **Hobby: Eishockey-Schiedsrichter** ■ Ich bin Wintersportfan! 15 Jahre habe ich aktiv Eishockey gespielt. Seit 2010 bin ich Schiedsrichter. Erst beim Landeseissportverband NRW, heute beim Deutschen Eishockey-Bund.



Stefan Blumhagel, Supervisor IT Projects, ROTEX Heating Systems GmbH ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm
■ **Hobby: Angeln** ■ Angeln ist für mich der optimale Ausgleich zum IT-Job. Ruhe, Natur und im besten Fall ein schöner Fisch. Als Kind war ich mit meinen Großeltern angeln und vor vier Jahren hat es mich wieder gepackt.



Oliver Braun, Systemadministrator, Lud. Kuntz GmbH ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Koblenz
■ **Hobby: Tontechnik** ■ Mich begeistert der Umgang mit Menschen und die Herausforderung, den Ansprüchen von Musikern, Veranstaltern und Besuchern gerecht zu werden.



Thomas Stark, Leiter Informationstechnik (IT), BHS-Sonthofen GmbH ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg
■ **Hobby: Segelfliegen** ■ Schon als Jugendlicher war ich vom Segelfliegen begeistert. 1983 hob ich dann zum ersten Mal ab. In meiner Laufbahn war ich lange Vorstand eines Fliegerclubs und absolvierte zusätzlich die Ausbildung zur Luftakrobistik. Aber der reine Segelflug mit seiner grenzenlosen Freiheit ist die wahre Königin.



Josef Lenz, IT-Leiter, Bischofliches Ordinariat Passau ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Würzburg
■ **Hobby: Säumer** ■ In meiner Freizeit stelle ich die sogenannten „goldenen Wege“ der Säumer auf historischen Salz-Transportwegen von Ungarn nach Prag nach – in historischen Gewändern und inklusive sonstiger Ausrüstung, die damals mitgeführt wurde.
→ Mehr Informationen unter www.saeumer.de

Patrick Schmid, EDV-Leiter, Stiftung für Schwerbehinderte Luzern ■ Kunde bei: Bechtle direct Schweiz
■ **Hobby: Schafe hüten mit Border-Collies** ■ „Man kann die weißen Punkte kaum erkennen. Es sind Schafe, sie stehen rund einen Kilometer weit entfernt. Ich mache mich mit meinem Hund Gwinni, einer Border-Collie-Hündin, bereit. Mit den Augen sucht sie das Feld ab. Nun gehen wir zum Startpfosten. Ich schicke den Hund los. Gwinni rennt mit zirka 40 bis 50 km/h zu den Schafen. Sie muss in einer sogenannten Birnenform hinter die Schafe gelangen. Ziel ist es, die Schafe über einen Parcours zu führen. Es ist Teamwork – Hund und Meister müssen sich gut verstehen. Der Hund wird durch Pfeifkommandos geführt. Wie ein ferngesteuerter Wagen rennt er hinter den Schafen her. Seit fünf Jahren mache ich dieses schöne Hobby. Der Sport kommt aus England beziehungsweise Schottland. Dort kommen auch die Hunde her. Sie heißen Border-Collies, weil sie von der englisch-schottischen Grenze kommen. Das Hobby ist ein schöner Ausgleich zu meinem Beruf. Ich liebe es, mit den Hunden zu trainieren und durfte auch schon international in verschiedenen Ländern starten. Es fasziniert mich, den Hund über so eine weite Distanz nur mit Pfiffen oder Worten zu steuern. Der Border-Collie ist ein Workaholic. Er liebt es zu arbeiten und hat einen extremen Durchhaltewillen – wie wir Informatiker. Vielleicht liebe ich sie deshalb so.“



Uwe Pierke, Netzwerkadministrator, Kommunaler Versorgungsverband Sachsen-Anhalt ■ Kunde bei: Bechtle IT-Systemhaus Magdeburg
■ **Saxophon spielen** ■ Mein Hobby ist das Sax'n Anhalt Orchester Magdeburg. Zu unserem Repertoire gehören Dixieland, verschiedene Improvisationen sowie Cover von Rocksongs und Schlagern – speziell arrangiert für Saxophon, Percussion-Instrumente und Sousaphon.



Bechtle in Aachen.

IN EUROPA ZU HAUSE.

Printen, Ingenieure, Karlspreis. Genau: Aachen. Die Kaiserstadt mit ihren rund 250.000 Einwohnern ist die westlichste Großstadt in Deutschland – ihr Einzugsbereich umfasst gut eineinhalb Millionen Menschen. Aachen tickt europäisch. Die Stadt ist Teil der so genannten Euregio Maas-Rhein, zu der sich fünf Kommunenverbände der Grenzregion Niederlande, Belgien und Deutschland vor mehr als 20 Jahren zusammenschlossen. Da passt ins Bild, dass in Aachen der Internationale Karlspreis an Persönlichkeiten verliehen wird, die sich um Europa verdient gemacht haben. Die Stadt erzählt eine lange Geschichte: Sie beginnt bereits in der Jungsteinzeit – also etwa 3000 bis 2500 v. Chr. – als in der Gegend Feuerstein abgebaut wurde. Karl der Große war der erste von insgesamt 31 Königen, die zwischen 936 und 1531 in Aachen gekrönt wurden. Das Wahrzeichen Aachens ist der Dom. Als erstes deutsches Kulturdenkmal zählt er zusammen mit dem Domschatz seit 1978 zum Welterbe der UNESCO. Aachen gehört neben Rom und Santiago de Compostela zu den drei wichtigsten Pilgerstätten.

Das ist aber nur die eine, die historisch-kulturelle Seite. Es gibt auch eine zweite, sehr moderne: Heute gehört Aachen zu den wichtigsten Hightech-Standorten Europas, was sicher zu einem erheblichen Teil an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) und ihrer Dauerproduktion exzellenter ausgebildeter Ingenieure liegt. Das erste Technologiezentrum Deutschlands entstand 1984 hier. Wenig erstaunlich, hatte Aachen zu den besten Zeiten des Neuen Markts die höchste Dichte an börsen-

notierten Aktiengesellschaften im Technologieindex. Mittlerweile hat sich die Spreu vom Weizen getrennt. Wer den Hype überlebt hat, ist heute gut im Markt etabliert. In Aachen und anderswo.

Bechtle gehört dazu. In mehrerer Hinsicht – als börsennotiertes Unternehmen und seit 2001 auch mit einem IT-Systemhaus in Aachen. Wie so oft bei Bechtle ging der Standort aus einer Akquisition hervor. Zählt man die Vorgängergesellschaft mit, steht Bechtle auch in Aachen für über 30 Jahre IT-Partner vor Ort. Die heute 51 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden ein Team aus erfahrenen, teilweise seit 20 Jahren und länger im Unternehmen tätigen Spezialisten und jungen Quereinsteigern. Die Mischung funktioniert, weil jeder vom anderen profitiert und alle am gleichen Ziel arbeiten: die Kundenzufriedenheit jeden Tag weiter zu steigern.

Einer der stark nachgefragten thematischen Schwerpunkte bei Bechtle in Aachen ist die Beratung bei Microsoft-Lizenzen, ein zweiter das Produktspektrum von Apple. „Wir beraten unsere Kunden aber selbstverständlich auch darüber hinaus mit Blick auf die Erneuerung ihrer IT. Dazu gehört beispielsweise der sichere Weg in die Cloud. Daneben bieten wir das gesamte Lösungsspektrum der Bechtle Gruppe – insbesondere Storage, Virtualisierung und Netzwerke“, sagt Daniel Millard, Geschäftsführer bei Bechtle in Aachen.

Eine Sorge, die den Geschäftsführer weniger plagt als Kollegen an anderen Standorten, ist die vergleichsweise leichte Suche nach Fachkräften. Denn junger und



1 Der Dom: Wahrzeichen, Kulturdenkmal und Krönungskirche der deutsch-römischen Könige mit einer Schatzkammer sakraler Kostbarkeiten.

2 Bereits zu Lebzeiten eine europäische Figur: Auf Karl den Großen führen sowohl Deutsche als auch Franzosen ihre Nationalgeschichte zurück.

3 Hier wird seit 1870 technische Zukunft gedacht: die RWTH, eine der renommiertesten deutschen Universitäten und internationaler Hotspot.

4 Im Pontviertel trifft man auf Studenten, Restaurants, Bars und Historisches abseits der üblichen Routen.



- 1 Super C, das Service-Zentrum der RWTH Aachen: super von außen und als Ausstellungs- und Seminarort von innen.
- 2 Belgien, Deutschland und die Niederlande – auf dem Vaalserberg treffen sie aufeinander.
- 3 Aachens größter Brunnen mit seinen beleuchteten Fontänen.
- 4 Erbsenkönig Karl der Große auf dem Marktplatz in einer Schüssel Suppe – zumindest wird der Brunnen mit Karlsfigur von 1620 scherhaft so bezeichnet.



gut ausgebildeter Nachwuchs ist in der Hochschulstadt Aachen leichter verfügbar als anderswo. Und der fühlt sich in den großen, hellen und modernen Räumen wohl, die Bechtle Ende 2010 im Aachener Kreuz bezog. Außerdem sind es die Perspektiven, die den Standort attraktiv machen: „Wir wollen weiter kontinuierlich wachsen, indem wir unsere Kunden in der IT ganzheitlich betreuen und unterstützen. Wir wollen langfristig der zuverlässige IT-Partner in der Region Aachen sein“, sagt Daniel Millard. „Die wesentliche Basis unseres Erfolgs ist das gemeinsame, vernetzte Arbeiten mit definierten Prozessen. Das ist wichtig, um Kreativität, Nachhaltigkeit, Qualität und somit Kundenzufriedenheit zu steigern.“

Dafür setzt das Bechtle Team auf einen kontinuierlichen Kontakt mit den Kunden, auf partnerschaftlichen Umgang und hohe Qualitätsmaßstäbe. Längst ist bei IT-Projekten nicht mehr der fokussierte Blick gefragt, vielmehr sind die Unternehmensziele und Geschäfts-

prozesse der Kunden wesentlich für IT-Projekte. Kunden wissen dieses Selbstverständnis zu schätzen. Zudem sind die solide finanzielle Basis und die Bodenständigkeit von Bechtle für viele Unternehmen attraktive Attribute bei der Wahl ihres IT-Partners.

Dem 41-jährigen Geschäftsführer liegt das Thema Kundenzufriedenheit am Herzen. In diesem Sinn nutzt er auch die unternehmerischen Möglichkeiten und Freiheiten zur Gestaltung des Geschäfts, die er bei Bechtle hat. Immer wieder ist er begeistert, wenn es ihm und seinem Team gelingt, Kunden mit Themen zu überraschen, die sie zunächst nicht bei Bechtle erwartet hatten. „Zudem freue ich mich, wenn Kunden explizit Mitarbeiter oder Projekte loben. Dann weiß ich, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“ Aus erfolgreich umgesetzten Projekten und zufriedenen Kundengesichtern zieht Daniel Millard seine Motivation.



→ Ihr Ansprechpartner:
Daniel Millard,
Geschäftsführer,
Bechtle IT Systemhaus
Aachen,
daniel.millard@bechtle.de



Einige Schönheiten von Aachen

zusammengestellt von **Elisabeth Roth**,
Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Aachen.

SEHEN

Sehenswert in Aachen ist die **Altstadt** mit Dom, Rathaus und Markt: viele Cafés, Kneipen und Restaurants. Durch die Nähe zur **RWTH** ist im studentisch geprägten „Pontviertel“ immer etwas los.



Schöne Ausflugsziele in der näheren Umgebung sind der **Drehturm „Belvedere“**, www.drehturm-aachen.de, auf dem Lousberg, das Dreiländer-
eck, hier insbesondere das Hecken-
labyrinth, und die nahe gelegene Eifel.

Der neu gestaltete **Elisengarten** mit seinem Elisenbrunnen ist ebenfalls sehenswert – wenn man sich erst einmal an den Schwefelgeruch der Heilquellen gewöhnt hat. www.aachen.de/elisengarten

SPIEL

Zum Thema Sport gibt es neben dem bekannten **Tivoli** und dem Weltfest des Pferdesports, dem **CHIO Aachen**, www.chioaachen.de, noch den jährlich stattfindenden **Lousberg-Lauf**, www.lousberglauf.de, und das Domspringen, www.netaachen.de/domspringen. Dabei handelt es sich um einen Stabhochsprung-Wettbewerb auf dem Domgelände. Für alle, die selbst aktiv werden möchten,



bietet sich der **Hochseilgarten im Preuswald** an. www.kletterwald-aachen.de

Alemannia Aachen ist fester Bestandteil der Stadt. Mal hopp, mal top – aber die Menschen halten zusammen. www.alemannia-aachen.de/start

SCHLEMMEN

Das **Kapuzinerkarré** am Theater mit Kino, Bars, Restaurants und Automatencasino ist sehr nett.

Am Knipp kann man ein gutes Bier und gutbürgerliche Küche genießen, www.amknipp.de. Die etwas gehobnere Küche bieten das **Justus K**, www.justusk.de, und der **Ratskeller** in den Gewölben des alten Rathauses, www.postwagen-aachen.de

Öcher Printen, Marmelade und Schokolade kennt ja eigentlich jeder – aber Aachen hat auch sein eigenes Bier – persönlich getestet und für gut befunden. www.aachener-brauhaus.de



STAUNEN

Wer Kirmes mag, für den ist der **Öcher Bend** mit rund 350.000 Besuchern pro Saison eine tolle Attraktion. www.oecherbend-ac.de

SCHON GEWUSST?

Für mehr: „**Klenkes**“ heißt das Stadtmagazin von Aachen mit aktuellen Tipps und Terminen, www.klenkes.de



Die Geschichte zum Titel des Stadtmagazins geht so: Aachener Autofahrer grüßen sich unterwegs in der Fremde mit dem hochgereckten kleinen Finger der rechten Hand. Klenkes heißt die Geste und ist zurückzuführen auf die Zeit, als Aachen bekannt für seine Tuchindustrie und die dazugehörende Nadelfabriken war. Die Arbeiter sortierten seinerzeit die Nadeln mit dem kleinen Finger der rechten Hand aus, dieses „Ausklippen“ der fehlerhaften Nadeln am Band führte nicht selten zu Fehlstellungen und Wuchsfehlern des kleinen Fingers. Ein Erkennungszeichen, das sich bis heute behauptet.

BUSINESS-TO-BUSINESS-SERVICE-AWARD

Preiswerte Leistung.

Frankfurt am 21. Mai 2012: ein Tag wie aus dem Bilderbuch – sommerliche Temperaturen, blauer Himmel. Die Aussicht aus der 21. Etage des Hotels Intercontinental auf die Skyline ist beeindruckend. Der stimmungsvoll beleuchtete Raum mit seinen bodentiefen Fenstern bietet einen fantastischen Rundumblick. Die großen Tische sind festlich gedeckt, die Stimmung unter den rund 70 Gästen ist sehr gut. Angeregt diskutieren die anwesenden Vertreter aus Wirtschaft, Medien und Universitäten. Ein schöner Rahmen für eine Preisverleihung.

Die Lünendonk GmbH, Gesellschaft für Information und Kommunikation, aus Kaufbeuren untersucht und berät europaweit Unternehmen aus der Informationstechnik-, Beratungs- und Dienstleistungsbranche. Das Unternehmen bietet unabhängige Marktforschung, Marktanalyse und Markterratung. In der IT-Branche bekannt sind insbesondere die seit 1983 als Marktbarometer geltenden „Lünendonk®-Listen und -Studien“.

Die Maleki Group aus Frankfurt berät seit über 20 Jahren Finanz- und Wirtschaftsunternehmen in der strategischen Kommunikationsarbeit. Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt im Konferenzmanagement für die Finanzindustrie.



Die diesjährigen Preisträger (v.l.n.r.): **Dr. Thomas Olemotz**, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, **Prof. Dr. Dres. h.c. Hermann Simon**, Gründer von Simon-Kucher & Partners, und **Bernd Rödl**, Gründer von Rödl & Partner.

Werte überzeugen, Visionen versprechen. In seiner Laudatio betonte Jörg Hossenfelder, Geschäftsführer der Lünendonk GmbH, den kontinuierlichen und eindrucksvollen Wachstumskurs von Bechtle seit der Gründung 1983. Das Unternehmen habe im richtigen Moment die richtigen Weichen gestellt. Nachhaltig aufgefallen sei Bechtle dem Nominierungsteam und der Jury aber auch durch sein überzeugendes Leitbild und Wertesystem. Dabei hob Jörg Hossenfelder insbesondere die Bechtle Werte Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit hervor, die dazu einluden, sie in den eigenen Wertekanon zu übernehmen. Er zitierte zudem die Vision 2020 von Bechtle, die eine langfristige Ausrichtung dokumentiere und zugleich ein Versprechen für die Zukunft sei.

Medien-Jury wählt Preisträger. Die Nominierung der Preisträger für die Business-to-Business-Service-Awards erfolgte über die beiden Unternehmen Lünendonk und Maleki. Eine prominent besetzte Medien-Jury wählte anschließend die drei Preisträger in geheimer und unabhängiger Wahl aus der Liste der Nominierter. Die Jury setzt sich aus 13 Chef- und Wirtschaftsredakteuren verschiedener Medien zusammen: ARD/Hessischer Rundfunk, Augsburger Allgemeine, Automobilwoche, Bayern 5 aktuell, Computerwoche, Deutsches Anleger Fernsehen DAF, Frankfurter Allgemeine, Handelsblatt, HR Info, Stuttgarter Zeitung, Wirtschaftswoche und ZDF.

FACTS & FIGURES

Preis gebürt Mitarbeiter und Gründern. Dr. Thomas Olemotz nahm als Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG den Preis entgegen und sagte in seiner Dankesrede: „Der Leistungspreis gebürt in allererster Linie unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die seit mittlerweile fast 30 Jahren Bemerkenswertes leisten. Die Auszeichnung honoriert zugleich die große unternehmerische Leistung der beiden Gründer Ralf Klenk und Gerhard Schick, die als kongeniales Duo operativer Motor und kaufmännisches Gewissen von Bechtle waren und das Unternehmen mit klarem strategischem Blick auf einen nachhaltigen Wachstumskurs führten.“

Es passte nur zu gut, dass Dr. Dres. h.c. Hermann Simon in seiner Rede ebenfalls auf Bechtle verwies und bekannt gab, dass in der wenige Tage zuvor abgeschlossenen dritten Auflage seines Buches „Hidden Champions des 21. Jahrhunderts“ Bechtle erneut den ersten Platz im Ranking der wachstumsstärksten Unternehmen einnimmt. Die Reaktion aus den Reihen der Gäste war eine, die schon beinahe typisch für Bechtle ist – nämlich: Das hätte ich nicht gedacht!

CISCO

Bechtle erhält erneut Auszeichnung von Cisco.

Wie in jedem Jahr nutzt Cisco den Partner Summit, um Auszeichnungen an die wertvollsten Partner zu vergeben. In San Diego erhielt Bechtle im April den Preis zum „Architectural Excellence Data Center Partner of the Year“. Der Award wurde für die Region EMEA/Central verliehen und honoriert das kräftige Wachstum von Bechtle mit Cisco-Produkten sowie den hohen Innovationsgrad der Kundenprojekte und die nachhaltigen Geschäftsentwicklungsmaßnahmen im Bereich Networking Solutions.

Bei seiner Laudatio vor rund einhundert Teilnehmern betonte Patrick Schmidt, Leiter Datacenter/Virtualization EMEA/Central bei Cisco, den hohen Zertifizierungsstand von Bechtle und hob die starke Geschäftsentwicklung hervor: „Mit einem Wachstum von über einhundert Prozent im Bereich Cisco Virtualization hat Bechtle im letzten Jahr ganz entscheidend zum Erfolg von Cisco in den Rechenzentren unserer Kunden beigetragen. Aufgrund des außerordentlich hohen Qualifizierungsgrads der Bechtle Vertriebs- und Technikmitarbeiter im Bereich Virtualisierung können den Kunden die Mehrwerte der Cisco Datacenter-Architektur überzeugend vermittelt werden.“ Patrick Schmidt betonte darüber hinaus,

„Mit Bechtle haben wir einen kompetenten und fairen Geschäftspartner, der besonders durch Entschlossenheit und Investitionsbereitschaft den Unterschied macht. Wir glauben fest daran, mit Bechtle das Wachstum deutlich ausbauen zu können, und freuen uns auf weitere erfolgreiche Jahre.“

Starkes Wachstum auch in Zukunft. In den vergangenen Monaten hat Bechtle die Partnerschaft mit dem führenden Anbieter von Netzwerklosungen deutlich verstärkt und kräftig in die weitere Zertifizierung von Netzwerkspezialisten investiert. Dabei standen neben den Vertriebs- und Technologiezertifizierungen insbesondere die Ausbildung junger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Rahmen des „Cisco Junior Challenger Program“ sowie die Weiterqualifizierung zu Business-Architekten im Vordergrund. Bechtle zählt IT-Lösungen rund um Networking Solutions zu den wichtigsten Zukunftsthemen und hat das eigene Portfolio in diesem Bereich deutlich erweitert.



Michael Guschlauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG, **Patrick Schmidt**, Vertriebsdirektor Data Center Architecture, Cisco Zentraleuropa, **Melanie Schüle**, Leitung Geschäftsentwicklung Networking Solutions, Bechtle Logistik & Service, **Carsten Heidbrink**, Direktor Partner Organisation, Mitglied der Geschäftsleitung Cisco Deutschland

Höchster Partnerstatus. In der Neckarsulmer Zentrale betreut Bechtle das Cisco-Portfolio mit einem eigenen zwölfköpfigen VIPM-Team (Vendor Integrated Product Manager) und Technologiespezialisten für alle drei Cisco-Architekturen – Borderless Network, Collaboration und Data Center. Hinzu kommen weitere zertifizierte Cisco-Spezialisten in den flächendeckend vertretenen Bechtle IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Bechtle hält den höchsten Cisco-Partnerstatus und ist zertifizierter Cisco Cloud Builder.

EMEA PROPARTNER AWARDS

Bechtle ist Veeam Top Performer of the Year.

Die Eröffnung der internationalen Unternehmenszentrale von Veeam Software am 11. April im schweizerischen Baar bei Zürich war zugleich festlicher Anlass, die besten Partner des Herstellers auszuzeichnen. „Die EMEA ProPartner Awards zeichnen herausragendes Engagement für Veeam-Lösungen aus“, sagt Gilles Pommier, EMEA Channel Director bei Veeam Software. „Zu den Vergabekriterien gehören Umsatzzahlen und die Qualität der Durchführung von gemeinsamen Transaktionen.“ Der Preis in der Kategorie „Top Performer of the Year“ ging dabei an Bechtle.

„Dieser Award honoriert die strategische Ausrichtung der Bechtle AG und das besondere Engagement für Veeam-Lösungen im Jahr 2011, mit dem die Bechtle AG ein überdurchschnittliches, äußerst dynamisches Umsatzwachstum mit Veeam Produkten abbilden konnte“, sagt Gerald Hofmann, Regional Director Central EMEA bei Veeam Software.

Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung bei Bechtle, nahm die Auszeichnung entgegen. „Dieser Preis hat für uns unter den unterschiedlichsten Gesichtspunkten eine besondere Bedeutung. Er ist Ausdruck eines exzellenten Geschäftsjahres mit einer Vielzahl spannender Virtualisierungsprojekte, er krönt die sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Veeam. Und er ist die 20. Auszeichnung, die wir herstellerübergreifend für unsere Virtualisierungskompetenz überreicht bekommen. Das macht uns enorm stolz und zeigt, mit wie viel Engagement, Wissen und Herzblut unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Virtualisierung leben.“



Veeam Software entwickelt Produkte für Datensicherung und Management virtueller Umgebungen. Neben der neuen internationalen Unternehmenszentrale in Baar verfügt das Unternehmen über Niederlassungen in Paris, Columbus, Ohio und Sydney.

ACER**Bechtle rockt die Acer Awards: vier Preise abgeräumt.**

ÖL im Blut und Gitarrenriffs im Ohr: Auf dem Nürburgring, im Sommer Schauplatz krachender Rockkonzerte und begeisternder Autorennen, präsentierte Acer beim Jahres-Kick-off am 3. März rund 500 Teilnehmern aus Fachhandel und Systemhäusern seine Produkt- und Vertriebsstrategien für 2012. Unter dem Motto „Acer rocks“ ehrte der Hersteller außerdem die erfolgreichsten Partner und würdigte die IT-Systemhäuser, die 2011 maßgeblichen Anteil am Wachstumserfolg von Acer in Deutschland hatten. Mirco Krebs, Head of Professional Division, Gerit Günther, Acer Sales Manager Distribution Volume Channel Professional, und Christian Krämer, Sales Manager VAR, nutzten die Gelegenheit, um sich bei den Partnern für die enge und erfolgreiche Zusammenarbeit zu bedanken.



Gerit Günther, Sales Manager von Acer, Moderatorin Aleksandra Bechtel und Michael Geideck, Produktmanager von Bechtle.

Für das größte gemeinsam gewonnene Projekt ging Platz eins an die PP 2000 Business Integration AG. Das auf Print Solutions spezialisierte Systemhaus gehört seit 2005 zu Bechtle. Den Preis für das größte Umsatzwachstum erhielt das Bechtle IT-Systemhaus Freiburg. In die Bewertung gingen alle Partner ein, die den Acer-Umsatz von 2010 auf 2011 steigern konnten. Dabei sicherte sich Bechtle Freiburg mit einem beeindruckenden Umsatzwachstum von 435 Prozent den ersten Platz. Für das beste Volumen Business zeichnete Acer den IT-E-Commerce-Spezialisten Bechtle direct aus. Zusätzlich ging in dieser Kategorie der dritten Platz an ARP Deutschland – das Handelsunternehmen gehört ebenfalls zum Bechtle Konzern.

Top Performance 2011: Vier Preise gehen an Unternehmen der Bechtle Gruppe:

- Platz 1:** Bestes Acer Value Business – Bechtle IT-Systemhaus Freiburg
- Platz 1:** Bestes Projekt – PP 2000 Business Integration AG
- Platz 1:** Bestes Acer Volumen Business – Bechtle direct
- Platz 3:** Bestes Acer Volumen Business – ARP Deutschland

FUJITSU**Bechtle ist Fujitsu Partner of the Year und Zertifizierungs-Champion.**

The same procedure as last year ... Im Rahmen der diesjährigen Partnertage kürte Fujitsu am 17. April 2012 Bechtle zum zweiten Mal in Folge zum „Partner of the Year“. Die Auszeichnung würdigt Bechtle mit einem Umsatz von über 100 Millionen Euro als weltweit größten Systemhauspartner von Fujitsu. Auch der Preis zum Zertifizierungs-Champion ging in diesem Jahr an Bechtle.

„Zukunft gemeinsam gestalten“ lautete das diesjährige Motto der Fujitsu Partnertage. Bereits zum 15. Mal präsentierte der Hersteller Trends und Innovationen und zeichnete verdiente Partner aus. Bechtle erhielt zum wiederholten Mal den Award als „Partner of the Year“. Ausschlaggebend für die Auszeichnung war der starke Gesamtumsatz von Bechtle im Geschäftsjahr 2011/2012.



Bechtle erhält den Preis zum Zertifizierungs-Champion (v.l.n.r.): Jörg Brüning, Senior Director Channel Germany, Fujitsu Technology Solutions, Bernd Orth, Director Partnermanagement Germany, Fujitsu Technology Solutions, Peter Fischer, Teamleitung Fujitsu Produktmanagement, Nicole Dörr, VlPM Fujitsu, beide Bechtle Logistik & Service.

Kunden durch eine qualifizierte Beratung profitieren“, betont Peter Fischer. Darüber hinaus bedeuten die erlangten Status eine enge Verzahnung der beiden Partner. Sie leisten einen wichtigen Beitrag, das gemeinsame Geschäft weiter zu stärken.

Zentrale Stärke, lokale Präsenz. Bechtle betreut das Fujitsu-Portfolio mit einem eigenen VlPM-Team (Vendor Integrated Product Manager). Seit 2008 sind bundesweit 13 der flächendeckend vertretenen Bechtle IT-Systemhäuser mit Fujitsu Demo Centern ausgerüstet. „Kein anderes Systemhaus verfügt über eine derart breite Aufstellung. Über Testumgebungen bauen wir in den Demo Centern konkrete Szenarien auf. Vor Ort können sich unsere Kunden so einen praxisnahen Eindruck der Produkte und Lösungen von Fujitsu verschaffen“, so Peter Fischer. Das von Bechtle betreute Fujitsu-Produktportfolio reicht von Tablets über Storage bis hin zu Cloud Computing.

„Wir freuen uns sehr, von Fujitsu erneut die besondere Auszeichnung zum Partner des Jahres erhalten zu haben. Der Preis ist nicht nur Ausdruck unseres gemeinsamen geschäftlichen Erfolgs, sondern auch Zeichen der herausragenden Zusammenarbeit zwischen Bechtle und Fujitsu. Zugleich ist der Award erneut Motivation, unsere erfolgreiche Partnerschaft ganz im Sinne unserer Kunden auch in Zukunft weiter zu stärken.“

Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG.

BECHTLE PREMIERE AUF DER CONHIT**Erste Visite.**

Vom 24. bis 26. April 2012 fand in Berlin die fünfte Auflage der Messe Connecting Healthcare IT – kurz conhIT – statt. Bechtle trat zum ersten Mal beim Branchentreff rund um die Informationstechnologie für Kliniken und Krankenhäuser auf. Sechs ausgewählte Herstellerpartner ergänzten den Auftritt. Die Bilanz der Messe kann sich sehen lassen: Mehr als 5.000 Fachbesucher bedeuten ein Plus von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Verantwortlichen bei Bechtle zeigten sich sehr zufrieden. „Wir führten viele gute Gespräche mit Entscheidern und IT-Leitern von Kliniken und Krankenhäusern, die großes Interesse am umfassenden Bechtle Portfolio zeigten“, so Martin Goebes, Branchenmanager Gesundheitswesen bei Bechtle.



Krankenhaus 2.0. Insgesamt zwölf Mitarbeiter informierten die zahlreichen Standbesucher. Im Mittelpunkt standen dabei vor allem die Themen Archivierung, Sicherheit, Netzwerk, mobile Visite sowie Eingabegeräte, Monitore und PCs für den speziellen Einsatz im Krankenhaus. Martin Goebes: „Die aktuellen Top-Themen der IT-Entscheider im Gesundheitswesen sind Storage, Mobility und Security. Gerade durch den zunehmenden Einsatz privater Endgeräte und mobiler Systeme – Stichwort mobile Visite – ergeben sich geänderte Anforderungen hinsichtlich Sicherheitsrichtlinien, Hygienevorschriften im Umgang mit den Geräten, Risikomanagement und auch effizienter und nachhaltiger Speicher- und Archivierungslösungen. Wir unterstützen unsere Kunden auf dem Weg zum digitalen Krankenhaus mit innovativen Konzepten und alltagstauglichen IT-Lösungen.“ Gut besucht waren auch die Fachvorträge am Messestand von Bechtle. „Die conhIT ist eine sehr gute Plattform zur Pflege von Kundenbeziehungen, der Neukundenansprache und zum Austausch mit Herstellern. Im nächsten Jahr wollen wir uns in jedem Fall wieder in Berlin „connecten“, lautet das Fazit von Martin Goebes.

RED HAT**Bechtle ist Premier Business Partner von Red Hat.**

Red Hat, weltweit führender Anbieter von Open-Source-Lösungen, hat seine strategischen Beziehungen zu Bechtle weiter ausgebaut: Als Premier Business Partner erhält Bechtle bevorzugten Zugang zu

neuesten Open-Source-Technologien und Entwicklungsprojekten des Herstellers. Voraussetzungen für den höchsten Status im Partnerprogramm von Red Hat sind erfolgreiche Implementierungen unternehmenskritischer Applikationen mit Open-Source-Produkten, hohes technisches Expertenwissen rund um Red-Hat-Produkte und eine weitreichende Kooperation mit dem Hersteller.

Rainer Liedke, Regional Sales Manager und Country Manager Deutschland bei Red Hat: „Bechtle ist für Red Hat im gesamten deutschsprachigen Raum ein strategischer Partner, mit dem wir intensive Geschäftsbeziehungen pflegen. Die Erfahrungen aus einer Vielzahl erfolgreicher Projekte bilden eine gute Grundlage für eine weiterhin konstruktive Zusammenarbeit und eine Ausweitung der gemeinsamen Kundenbasis.“

TROLLINGER**Und läuft und läuft und läuft ...**

Mit mehr als 60 Marathon- und Halbmarathon-Läufern stellte Bechtle auch beim 12. Heilbronner Trollinger Marathon wieder eines der stärksten Firmenteams. Trotz des strömenden Regens am Start und auf der Strecke schlug sich das Team Bechtle am 6. Mai 2012 hervorragend und wurde schließlich belohnt – mit strahlendem Sonnenschein beim Zieleinlauf und einer Beinmassage von Eric Wohlrabe aus dem Client & Repair Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, einem gelernten Heilpraktiker.



Platz 27 in der Halbmarathon-Gesamtwertung der Frauen belegte Diana Langer, Assistentin des Vorstands, Bechtle E-Commerce Holding AG. Sie lief nach 1:40:11 Stunden ins Ziel.



Der schnellste Marathon-Läufer im Team Bechtle: Jörg Gottwals, Vertrieb, Solidpro Seligenstadt. Er legte die 42,195 Kilometer in 3:22:19 Stunden zurück und belegte damit Platz 69 in der Gesamtwertung.



Muzaffer Ertas, Client & Repair Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, lief den Halbmarathon in 1:31:39 Stunden und landete damit als schnellster Bechtle Läufer auf Platz 163 der Gesamtwertung der Männer.

Über Red Hat, Inc. Red Hat, führend bei Open-Source-Lösungen, hat seinen Hauptsitz in Raleigh, North Carolina, und verfügt weltweit über mehr als 70 Niederlassungen.

Premier Business Partner Red Hat Enterprise Linux, Cloud, Virtualisierung, Managementapplikationen, Speicherlösungen sowie Lösungen zum Aufbau einer Service-orientierten Architektur (SOA). Darüber hinaus bietet Red Hat Support, Schulungen und Beratungsdienstleistungen.



Red Hat Enterprise Linux, Cloud, Virtualisierung, Managementapplikationen, Speicherlösungen sowie Lösungen zum Aufbau einer Service-orientierten Architektur (SOA). Darüber hinaus bietet Red Hat Support, Schulungen und Beratungsdienstleistungen.

AUSBAU

Richtfest am Bechtle Platz 1.



Am 26. April 2012 feierte Bechtle in der Firmenzentrale Richtfest des Erweiterungsbaus. Es war nicht das erste. Denn bereits seit 2004 ist der Neckarsulmer Bechtle Platz 1 Heimathafen für 65 IT-Systemhäuser und E-Commerce-Gesellschaften in 14 Ländern. Da der Erweiterungsbau aber mehr als nur die Verlängerung des bestehenden Gebäudes ist, fiel die Entscheidung leicht, der Tradition zu folgen und gemeinsam mit den am Bau beteiligten Handwerkern ein zünftiges Fest zu feiern. Das neue Gebäudekonzept folgt übrigens dem alten: gut strukturiert, flexible Raumaufteilung, flache Bauweise, klare Linien, Transparenz, Helligkeit, modern und funktional sind die Stichworte, die für den bisherigen Bechtle Platz 1 stehen und die unverändert auch für den Erweiterungsbau gelten.



→ Den Film vom Richtfest finden Sie auf dem Bechtle YouTube-Kanal.

Daten & Fakten zum Bechtle Platz 1:

Komplettes Areal:	10 ha = 100.000 m ² = 14 Fußballfelder
Davon bebauten Fläche:	27.000 m ²
Mitarbeiter Bechtle Platz 1:	rund 1.300
Anzahl Besucher (2011):	46.272 – pro Arbeitstag 184
Logistikfläche:	23.650 m ²
Bürofläche heute:	20.100 m ²
Bürofläche ab 2013:	27.600 m ²
Kapazität Bechtle Platz 1 gesamt:	ca. 1.650 Arbeitsplätze
Verbauter Beton:	rund 6.000 m ³
Verbauter Elektrokabel:	200 km
Verbauten Datenleitungen:	180 km
Glasfläche:	3.800 m ² (Piazza)
Erwartete Bauzeit:	Oktober 2011 bis Dezember 2012

HANDELSBLATT - PORTRÄT

Tausche Schreibtisch gegen Strandkorb.

Man kann es sich bei Bechtle schon richtig nett machen. Allerdings wechselte Dr. Thomas Olemotz nur ausnahmsweise vom Schreibtischstuhl in den Strandkorb. Dem Fotografen Andy Ridder gefiel das Motiv so gut, dass er das Fotoshooting für ein Porträt des Vorstandsvorsitzenden in der Wirtschafts- und Finanzzeitung Handelsblatt kurzerhand in einen der Innenhöfe am Bechtle Platz 1 legte.



SCHWEIZ: HAUSMESSE BECHTLE UND COMSOFT DIRECT

InfoBit: The Future of Work.

Insgesamt 440 Besucher aus der Schweizer Wirtschaft besuchten die InfoBit 2012. Die Hausmesse von Bechtle und Comsoft direct informierte kompakt, hatte den notwendigen Praxisbezug, brachte das Publikum in Lausanne zum Lachen und in Zürich zum Nachdenken.



Rolf Stadler, Geschäftsführer Comsoft direct Schweiz, René Regez, Geschäftsführer Bechtle Schweiz, Thierry Knecht, Geschäftsführer Bechtle direct Schweiz, Roger Limacher, Teamleiter Services Comsoft direct Schweiz.

Am 9. Februar 2012 machte sie Station in Lausanne, am 29. März 2012 in Zürich: die 11. InfoBit. Die Hausmesse von Bechtle und Comsoft direct stand 2012 unter dem Motto „The Future of Work“. Insgesamt 170 IT-Entscheider waren in Lausanne zu Gast, in Zürich folgten 270 der Einladung von Bechtle direct, Comsoft direct und Bechtle Schweiz. Die Besucher informierten sich über das breite Lösungsangebot von über 30 Partnern aus der Hardware- und Software-Industrie. Bei den Fachthemen standen IT-Security, Virtualisierung, Netzwerktechnik, Storage, Server, Druckerlösungen und Software im Mittelpunkt des Interesses. In zahlreichen „Breakout Sessions“ stellten die Fachspezialisten der Bechtle Gruppe aktuelle Lösungen und Produkte in kleinem Rahmen vor.

Der Hersteller VMware eröffnete die Veranstaltung in Lausanne mit seiner Vision von der Zukunft der IT; in Zürich durften die Besucher eine Demo zu Windows 8 miterleben. Bechtle direct wurde vor Ort durch den Partner Wyse Technology als „Newcomer of the Year“ für die Westschweiz und „Partner of the Year“ für die deutschsprachige Schweiz ausgezeichnet.

Highlights waren wie in der Vergangenheit die an beiden Standorten exzellenten Keynote-Speaker. Dieses Jahr brachte Professor Stéphane Garelli, Professor am IMD und an der Université de Lausanne, die Anwesenden mit seinen lebensnahen und amüsanten Erklärungen zur Entwicklung der Weltwirtschaft zum Lachen. In Zürich spornte Gedächtnistrainer Markus Hofmann das Gedächtnis der Besucher mit spannenden Übungen an. Einen Rückblick gibt es unter www.fr.infobit-2012.ch und www.infobit-2012.ch

→ Die nächste InfoBit findet am 21. März 2013 in Zürich und am 16. April 2013 in Lausanne statt.



Der ehrbare Kaufmann (siehe Bechtle update S. 14/15).



Professor Dr. Thomas Hess stellte sich bei der Hauptversammlung der Bechtle AG vor und wurde zum neuen Aufsichtsratsmitglied gewählt.

NACHFOLGE FÜR GERHARD SCHICK

Klaus Winkler neuer Aufsichtsratsvorsitzender.

Neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Bechtle AG ist seit 19. Juni 2012 Klaus Winkler. Er stand dem Kontrollgremium schon einmal – von 1999 bis 2004 – vor. Der 54-Jährige ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Heller GmbH. Nach seinem Betriebswirtschaftsstudium durchlief er verschiedene Stationen bei der BW-Bank in Stuttgart und leitete dort zuletzt das Ressort Corporate Finance. Von 1990 bis 2002 war Klaus Winkler Mitglied der Geschäftsführung der BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft GmbH in Stuttgart. Danach wechselte er zu Heller, einem der weltweit führenden Hersteller von Werkzeugmaschinen und komplexen Fertigungssystemen. Klaus Winkler folgt auf Gerhard Schick, der sein Amt – wie im März angekündigt – ein Jahr früher als in der Geschäftsordnung vorgesehen niederlegte. Sein Ausscheiden bedeutet das Ende der Gründer-Ära bei Bechtle: Nach Ralf Klenk, der 2008 sein Amt als Vorstandsvorsitzender niederlegte und dem Gerhard Schick ausdrücklich für die langjährige Zusammenarbeit dankte, ist nun der letzte Bechtle Mitgründer aus dem Unternehmen ausgeschieden. Der 72-Jährige betonte, dass seine Familie und er als Ankeraktionär Bechtle weiter eng verbunden bleiben.

Neues Aufsichtsratsmitglied gewählt. Die rund 600 Teilnehmer der Hauptversammlung wählten Professor Dr. Thomas Hess, Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik und Neue Medien der Ludwig-Maximilians-Universität München, in den Aufsichtsrat. Die aktuellen Arbeitsschwerpunkte des 44-Jährigen sind unter anderem Cloud Computing und die Internationalisierung von IT-Unternehmen. Er bringt außerdem Praxiserfahrung aus der IT- und Medienbranche mit. Neben Bechtle nimmt der gebürtige Darmstädter derzeit keine weiteren Aufsichtsratsmandate wahr.

Immer aktuell informiert!

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

Der Bechtle Newsletter.

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



BECHTLE

Ihr starker IT-Partner. Heute und morgen.

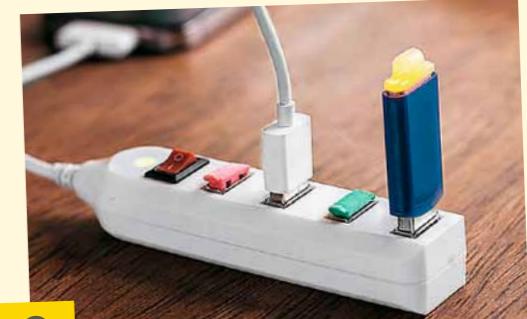
bits & bobs

Es gibt Leute, die finden kuriose, schöne, nette, verrückte Dinge im Web. Manuel Gäck zum Beispiel. Der 33-Jährige ist Teamleiter bei Bechtle direct, hat ein Faible für mobile Geräte, ist Apple Fan und hat Sinn für Ästhetik. Was er findet, finden wir richtig gut und Sie jetzt immer auf der letzten Seite.



- 1** **Yanko Design Dual Music Player.** Der MP3-/CD-Spieler für unterwegs erinnert im Betrieb an ein Raumschiff. Zusammengeklappt können Sie ihn einfach in die Tasche stecken, um den Hals hängen oder ins Handschuhfach legen.

→ <http://www.yankodesign.com/2007/08/09/dual-music-player-that-plays-your-mp3-collection-your-cds>



- 2** **USB Power Strip.** Selten bleibt es bei nur einem USB-betriebenen Gerät. Die Mehrfachsteckdose für bis zu vier Mobile Devices ermöglicht paralleles Aufladen und hat einen praktischen An/Aus-Schalter.

→ www.werd.com/15411/usb-power-strip



- 3** **PARROT digital photo frame.** Nicht der erste digitale Bilderrahmen, aber sicherlich der mit den coolsten Funktionen. Schieben Sie die Bilder ganz einfach vom iPhone per App auf den Bilderrahmen, senden Sie Live-Bilder von Ihrem Traumurlaub oder schließen Sie die Speicherkarte Ihrer DigiCam an: Der Parrot DIA kann alles – und sieht auch noch verdammt schick aus.

→ www.parrot.com/dia/de



- 5** **Coffee Joulies.** Zu heißer Kaffee war gestern. Zu kalter auch. Mit den Coffee Joulies kühlen Sie Ihren frischen Kaffee schnell runter und halten ihn über längere Zeit auf konstanter Temperatur. Die hübschen Kaffeebohnen aus Edelstahl sind (natürlich) lebensmittelzugelassen.

→ www.joulies.com



- 4** **Solar KudoCase iPad.** Ladekabel vergessen? Egal. Bei dieser iPad-Hülle verspricht der Hersteller zehn Tage Dauerbetrieb bei zwei Stunden Nutzung pro Tag und durchschnittlichem Licht – innen wie außen.

→ www.kudocase.com



- 6** **Das Cool Sofa.** Platz ist in der kleinsten Hütte. Und mit diesem Sofa, das mit wenigen Handgriffen zum Etagenbett wird, finden auch Übernachtungsgäste ein cooles Plätzchen. Könnte sein, dass sie länger bleiben.

→ <http://designyoutrust.com/?s=cool+sofa>



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE