

BECHTLE

# update

03

2018

06

TITEL

Gutes Beispiel:  
Die Transformation der  
internen IT.

24

REFERENZ

Globales Projekt:  
Client Management für  
Wienerberger.

36

ZAHLEN

Großer Überblick:  
Bechtle als Dienstleister.



Ihr starker IT-Partner.  
Heute und morgen.

**BECHTLE**

# DAS HABEN WIR NOCH NIE PROBIERT, ALSO GEHT ES SICHER GUT.

### LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

kürzlich las ich in einem Buch über Mut die persönlichen Geschichten von Unternehmerinnen und Unternehmern, die drei Dinge eint: Die Gewissheit, dass Digitalisierung nur dann unternehmerisch Sinn ergibt, wenn erkennbarer Mehrwert entsteht. Die Überzeugung, dass Unternehmenskultur und Tradition – gerade in Zeiten von Künstlicher Intelligenz, Virtual Reality und Robotics – von größter Bedeutung sind. Und die Klarheit, dass eine gelungene Transformation die halbe Miete ist. Letztere ist der erste Schritt auf dem Weg in die Digitalisierung. Nicht mehr und nicht weniger. Er ist unbequem und anstrengend, aber notwendig – und er lohnt sich.

Diesen ersten Schritt haben wir bei Bechtle (mit ordentlich Tempo) in den vergangenen Monaten unternommen. Unsere Erfahrungen, die wir dabei gemacht haben, wollen wir mit Ihnen teilen und haben Transformation deshalb zum Titelthema dieser Schlussausgabe für das Jahr 2018 gemacht. Aus meiner persönlichen Sicht möchte ich nur ergänzen:

Für Unternehmer geht es darum, die Chancen und Risiken der digitalen Entwicklungen zu verstehen und darauf basierend Entscheidungen zu treffen, die sich in Zukunft unmittelbar auf unsere Lebens- und Arbeitswelt, insbesondere aber auf unser Geschäftsmodell auswirken werden. Konstruktiv-kritische Offenheit und Gestaltungswille – das ist aus meiner Sicht das Gebot der Stunde.

Daher wünsche ich Ihnen für 2019 neben Gesundheit und Erfolg vor allem Mut und Entscheidungsfreude auf dem Weg in eine spannende Zukunft.

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen  
Ihr



**Dr. Thomas Olemotz**  
Vorstandsvorsitzender  
der Bechtle AG





# INHALT

## 6-13 MIT GUTEM BEISPIEL VORAN.

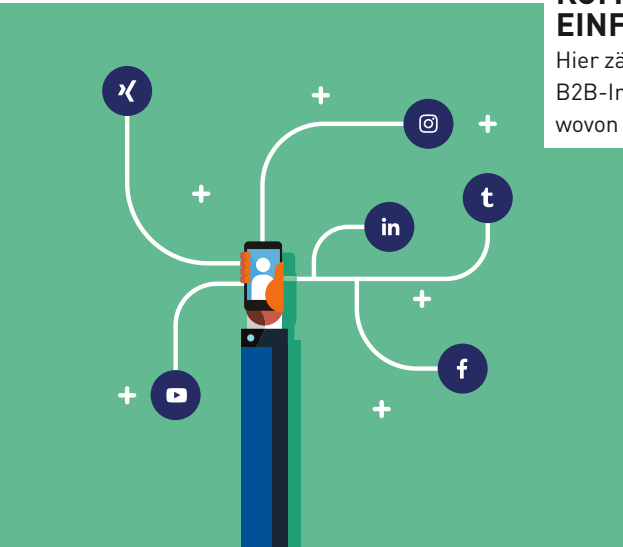
Wie Bechtle die eigene IT transformierte. Ratgeber, Inspiration und Anleitung.

## 14-15 NEW HORIZONS FOR BUSINESS.

Save the Date: die Bechtle Competence Days am 10. und 11. April 2019.

## 16-19 ZUKUNFTS- ARCHITEKTUR.

Für die Harrer Ingenieure GmbH schuf Bechtle eine Server- und Storage-Architektur, die sich sehen lassen kann.



## 20-21 FRISCHER WIND.

Rekord-Ausbildungsjahr. Über 200 junge Menschen starteten 2018 ihre Karriere bei Bechtle.

## 22-23 BITS & BOBS.

Die Tipps der Bechtle Crew machen Spaß – und 2019 noch schöner, fitter und nachhaltiger.

## 24-29 MANAGED WORKPLACE.

Von der Lieferung bis zum Update. In Sachen Client Management setzt die Wienerberger AG weltweit auf Bechtle.

## 30-33 KOMPETENTER EINFLUSS.

Hier zählt mehr als Reichweite. B2B-Influencer müssen wissen, wovon sie reden.

## 6 TITELTHEMA

Transformation



## 16 REFERENZ

Harrer Ingenieure GmbH



## 34 VERBUNDEN

Mitarbeiter im Porträt

## 34-35 ZWEI VON 10.000.

Vom ersten Moment an richtig gut verbunden: Bechtle Kollegen im Porträt.

## 36-37 RUND UM SERVICE.

Große Zahlen und überraschende Fakten rund um Bechtle als Dienstleister.

## 38-43 HALLO AUS WÜRZBURG.

25 Jahre Bechtle IT-Systemhaus Würzburg. Im Porträt: das Unternehmen, die Menschen, die Stadt.



## 38 STANDORTE

IT-Systemhaus Würzburg

## 44-47 PLATZ FÜR NEUES.

FNT und Bechtle bringen das Business in die Cloud. Und schaffen so Ressourcen für Innovationsprojekte.

## 48-49 GUT TRAINIERT.

Modernisierung mit Strahlkraft. Das Bechtle Schulungszentrum in Münster ist gut vorbereitet auf die Zukunft.

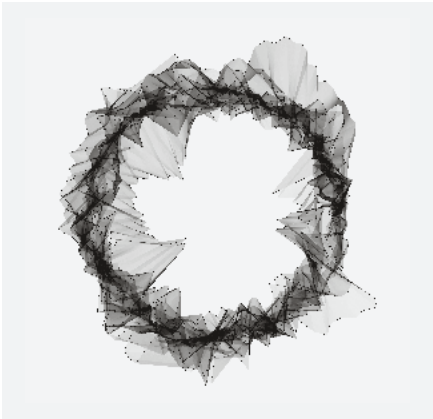
## 50-55 MATHE ART.

Quellcodes als Pinsel, Laptop als Leinwand. Markus Volz macht die Schönheit der Mathematik für jeden sichtbar.

## 56-62 NEWS.

## 50 PANORAMA

Mathe Art



ONLINE GIBT'S MEHR.  
JEDE MENGE LESESTOFF,  
THEMENVIELFALT,  
BEWEGTE BILDER UND  
STARKE STORIES UNTER

[bechtle.com/update](https://bechtle.com/update)

**IMPRESSUM** Herausgeber Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, Tel. 07132/981-0, bechtle.com **Redaktion** Unternehmenskommunikation, Bechtle AG **Verantwortlich** Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG **Layout** waf.berlin **Druck** Metzgerdruck GmbH, Obrigheim **Kostenloses Abonnement** Tel. 07132/981-4115, presse@bechtle.com **Fotonachweis** S. 1 Chamäleon © SensorSpot, iStock. S. 3 Dr. Olemotz © Nils Hendrik Müller. S. 15/16 Abstrakte blaue Stadt © Sean Gladwell, getty images. S. 16-19 Referenz © Harrer Ingenieure GmbH. S. 24-29 Referenz © Wienerberger. S. 30-33 Illustration © Grook. S. 38-39 Blick auf Würzburg und Main, Alte Mainbrücke, Falkenhaus Rokokofassade © Congress-Tourismus-Würzburg, Fotograf: A. Bestle. Weingut am Stein © feigfotodesign. S. 40 Julius-Maximilians-Universität © german-u15.de; Weinberge © spuno, Adobe; S. 41 Alte Mainbrücke mit Festung Marienberg © Congress-Tourismus-Würzburg, Fotograf: A. Bestle; Spielceratit © lgs2018-wuerzburg.de; Zentrum digitale Innovation © tecno.architektur.tu-darmstadt.de; Residenz Würzburg Treppenhaus © Congress-Tourismus-Würzburg, Fotograf: A. Bestle; S. 42 Würzburger Residenz © residenz-wuerzburg.de; Bratwurst © Bratwurststand Knüpfing; Restaurant © alte-mainmuehle.de; S. 43 Schlosshotel © steiburg.com; Dom © sommertage.com; Frisches Fassbier © Alterkranen. Alter Kranen am Mainkai © Congress-Tourismus-Würzburg, Fotograf: A. Bestle; Alte Mainbrücke © wuerzburgerleben.de; Basketball © s.Oliver Würzburg. S. 44-47 Alle Bilder © FNT Software. S. 50-55 Mathe Art © Marcus Volz. S. 56 Smarter Handschuh © Claudia Kempf. S. 58 DAX Anzeiger © xthomax/Imo, photothek. S. 7/64 Chamäleon Schwanz © SensorSpot, iStock. Alle anderen Bilder © Bechtle. **Die nächste Ausgabe erscheint im Frühjahr 2019.**

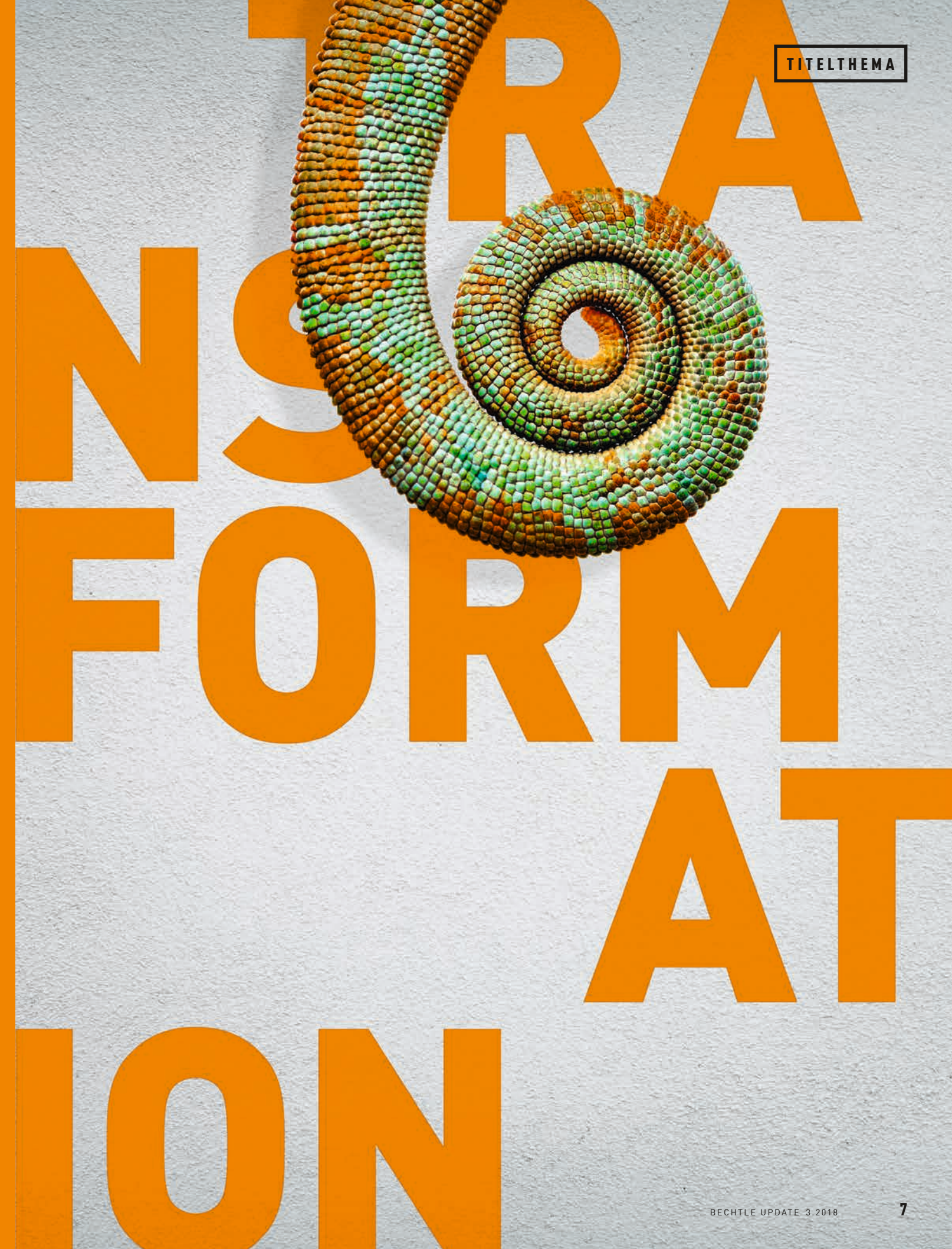




# IT-TRANSFORMATION BEGINNT IN DER IT-ORGANISATION.

Unternehmen, die heute über ihre Entwicklungsmöglichkeiten und künftiges Wachstum nachdenken, kommen an strikt optimierten Prozessmodellen und intelligenten Automatisierungsansätzen nicht vorbei. Zusätzlich stecken moderne Technologien und Geschäftsmodelle die Märkte neu ab. Besonders etablierte Organisationen haben hier Nachholbedarf, gerade bei aktuellen Themen wie Cloud-Computing, IoT oder Industrie 4.0, Datenmanagement und komplexeren Softwarelösungen. Übrigens gilt das auch für IT-Unternehmen selbst.

Wie Bechtle die Transformation vorbereitet und umgesetzt hat, kann man hier nachlesen. Als Inspiration, Ratgeber oder Anleitung.





# DIE HERAUSFORDERUNGEN BETREFFEN IMMER DAS GESAMTE UNTERNEHMEN:

- **den Vorstand** und die Geschäftsführer bei der (Neu-)Ausrichtung der gesamten Organisation, der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und der Investitionsplanung in neue Themenfelder,
- **den Vertrieb** bei der Ausrichtung auf die neuen, eher disruptiven Geschäftsmodelle bei gleichzeitig fortgesetztem Wachstum des bestehenden Geschäfts,
- **die Lieferorganisation** bei der Qualifizierung und beim Umbau zu neuen, hoch automatisierten Geschäftsmodellen,
- **die Logistik** beim Managen immer schnellerer Prozessketten,
- **das Produktmanagement** beim Umstellen auf neue Produkte, Lösungen und Services,
- **das Marketing** beim Vermarkten gänzlich neuer Themen und Lösungen,
- **den Personalbereich** beim Finden neuer Talente und bei der Weiterqualifizierung der bestehenden Mitarbeiter,
- **das Controlling** beim Managen neuer Geschäftsmodelle mit neuen Basiskennzahlen.

**AUSGANGSLAGE AUF DEM PRÜFSTAND.**  
Früher teilte sich eine IT-Abteilung in zwei Bereiche, nämlich Anwendungsentwicklung und Basisinfrastruktur. Das galt über Jahre hinweg als gutes Modell. Die Anwendungsentwicklung war vor allem damit befasst, mittelständisch geprägte Standardsoftware auf die ständig steigenden Anforderungen des stetig wachsenden Unternehmens mit einem hohen Anteil an spezifischen Eigenentwicklungen anzupassen. Sie integrierte neu zugekaufte Unternehmen und implementierte weitere Anwendungen. Damit ist ein Team vollauf beschäftigt. Es bleibt: wenig Zeit für neue Themen.

Das Rechenzentrum, das ein breites Spektrum an Arbeitsplatzlösungen, Netzwerkbetrieb bis hin zum Serverbetrieb abdeckte, ist in diesen Zeiten ebenfalls massiv unter Druck, um dem kräftigen Wachstum, der ständigen Integration neuer Unternehmen und der gleichzeitigen Forderung nach Upgrades gerecht zu werden.

Was dann in der internen IT auf der Strecke bleiben muss, ist oftmals das gezielte Fokussieren auf die Zukunft und der Entwurf eines langfristigen „Big Picture“. Innovationsmanagement fand praktisch nicht statt. Doch gerade lebendige Zeiten mit starker technologischer Weiterentwicklung fordern ein Vorausdenken der Anforderungen aus Business, Businessorientierung und Business IT Alignment, ein strukturiertes Projekt- oder Programmmanagement für die zunehmend wachsende Zahl an Businessprojekten sowie ein ITIL-basiertes Servicemanagement, das die Produkte und Leistungen wie Serviceprodukte aufbaut, strukturiert, betreibt – und aktiv anbietet.

Für den CIO kann die Devise nur lauten: Ärmel hochkrempeln und genau diese kritischen Themen angehen. Wie Bechtle hier vorgeht? Strukturiert, pragmatisch und zukunftsorientiert.

**ANSATZPUNKTE FÜR VERÄNDERUNG.**  
In ersten Workshops mit dem engsten Führungskreis der internen IT von Bechtle stehen drei Fragen im Mittelpunkt:

- Wer ist unser Kunde?
- Was treibt ihn und was sind seine Herausforderungen in der Zukunft?
- Wie sind wir für diese Anforderungen aufgestellt?

Wichtig ist dabei, dass nicht die interne IT mit ihren Prozessen, Modellen, Strukturen den Fokus bildet, sondern das Business mit seinen Zukunftsherausforderungen. Dieser Ansatz hat von Anfang an das klare Ziel, eine business-, service- und projekt-orientierte Organisation zu entwickeln. Dafür ist ein Konzept unerlässlich.  
Drei Modelle sind für die Konzeption des Transformationsprojekts überaus hilfreich:

- Der **Enterprise Transformation Cycle (ETC)** ermöglicht ein umfassendes Bild der Rahmenbedingungen und Dimensionen im fortlaufenden Innovationsprozess.
- Bei der Strategieentwicklung ist ein klares, transparentes, leistungsfähiges und breit akzeptiertes Modell empfehlenswert: Das **Business Canvas Modell** ergänzt den ETC sinnvoll.
- Der **Golden Circle** schließt den Kreis um entscheidende Fragen: „Warum gibt es uns eigentlich? Was ist unser Wertbeitrag zum Erfolg des Unternehmens?“

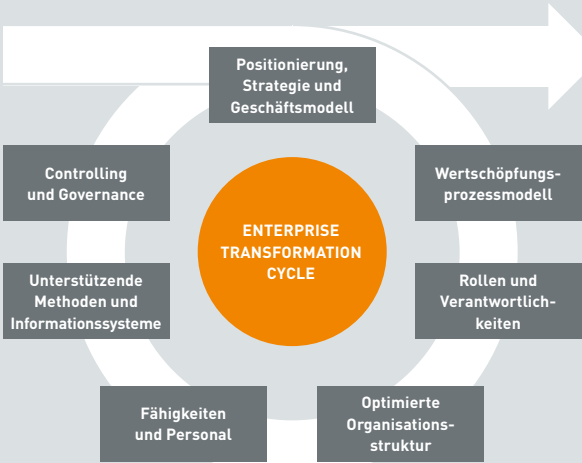
Ist das gemeinsame Bild gezeichnet, sollte zügig die nächste Führungsebene für die weitere Ausgestaltung und Umsetzung in der gesamten Organisation einbezogen werden. Die Grundmodelle, die im Lauf der Zeit einen stärkeren Detaillierungsgrad erhalten, sollten nicht nur regelmäßig in Team- oder Abteilungsmeetings diskutiert werden, vielmehr sind auch Gesamtmitarbeitermeetings durchaus empfehlenswerte Foren, um die Organisationsentwicklung in einem breiteren Rahmen weiterzuentwickeln.

**IM ZYKLUS DER TRANSFORMATION.**  
Innovation und Veränderung sind permanente Prozesse mit wiederkehrenden Meilensteinen und Maßnahmen. Der Enterprise Transformation Cycle (ETC) bildet das anhand aller unternehmensrelevanten Dimensionen ab, die jeweils aufeinander aufbauen. Mit passenden Checklisten lassen sich die Prozessschritte gesamthaft und systematisch abbilden.

So bot bei Bechtle die Betrachtung von Positionierung, Geschäftsmodell und Serviceportfolio einen perfekten Absprungspunkt. Wesentliche Fragestellungen waren:

- Was treibt den Kunden?
- Wohin entwickelt sich sein Geschäft?
- Was machen die Wettbewerber?
- Werden neue Wettbewerber, neue Geschäftsmodelle, ganz neue Anforderungen das bisherige Geschäft kannibalisieren?
- Wie stabil ist das traditionelle Geschäft?
- Wie disruptiv sind die Veränderungen?
- Welche Prozesse müssen weiterentwickelt, stabilisiert oder grundlegend neu definiert werden?

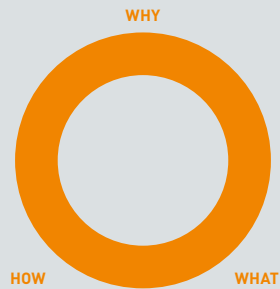
## ENTERPRISE TRANSFORMATION CYCLE (ETC)



Quelle: Transformation Consulting International GmbH, Mannheim



# GOLDEN VISION CIRCLE



**WHY:** Wir sind der Motor für die innovative und erfolgreiche Umsetzung der Konzernstrategie durch unsere begeisterungsfähigen, kompetenten Mitarbeiter. Unser Beitrag ist: **Optimize. Simplify. Innovate.**

**HOW:** Umsetzungsstark; transparent; qualifiziertes technikaffines Team; Einsatz innovativer und markterprobter Technik.

**WHAT:** Business Process Management: Einführung und Betrieb definierter Applikationen gemäß IT Architektur; Server-, Client und Netzwerkbetrieb für interne Kunden des Bechtle Konzerns.

Quelle: Sinek S (2011) Start with why. How great leaders inspire everyone to take action. Penguin, New York

Dabei wurden drei qualitative Stufen unterschieden: **„Erneuern, Verändern, Anpassen.“** Denn entweder müssen Prozesse oder Modelle komplett neu entstehen, weil sie heute nicht vorhanden sind oder bisher nicht gebraucht wurden, oder bestehende Prozesse müssen grundlegend verändert beziehungsweise nur graduell angepasst werden.

Mit diesem Modell konnten alle Projekte zugeordnet und in ihrer Wirksamkeit und Bedeutung für die Geschäftsentwicklung eingestuft werden. Ein prägnantes Beispiel bildet die Industrialisierung der Infrastruktur (Rechenzentrum, Netze, Arbeitsplatzumgebung).

Eine Optimierung im Sinne „Anpassen“ wäre eine graduelle Weiterentwicklung des heute noch hoch manuellen Betriebs. Eine „Veränderung“ wäre eine schrittweise Automatisierung mit möglichst vielen Tools im Einsatz. „Erneuerung“ wäre Industrialisierung, also von kundenspezifischer Einzelfertigung hin zu standardisierter, hochautomatisierter, zuverlässiger Serienfertigung, vergleichbar einer Fließbandproduktion und fabrikartigem Service.

Im Ergebnis ist die zukünftige IT-Organisation stark von agilen Services geprägt. Dazu gehören:

- die flexible Bereitstellung von Private- und Hybrid-Cloud-Lösungen,
- eine Arbeitsplatzausstattung, die einer hochmobilen, flexiblen Arbeitsweise gerecht wird,
- die Weiterentwicklung von Rechenzentren zu hyperkonvergenten Infrastrukturen, die jede Leistung und jeden Anwenderstack bedarfsgerecht bereithalten,
- ein komplett automatisiertes Angebot nicht nur von SaaS, IaaS, PaaS, sondern von „IT-as-a-Service“ insgesamt.

So wird die interne IT viel stärker als bisher treibende Kraft für Innovationen – auch als Blaupause für das Geschäft mit Endkunden.

## DER GOLDEN CIRCLE WIRD RUND.

Die zukunftsorientierte IT-Organisation versteht sich damit nicht mehr als Supporteinheit, Mittel zum Zweck, schlimmstenfalls Kostenfaktor. Sie ist vielmehr Motor eines dynamischen Unternehmens, das Veränderungen und Neuerungen schnell und agil umsetzen kann. Die Frage nach dem „Why? – Warum gibt es uns? Was ist unser Wertbeitrag?“ – wird mit einer völligen Umbewertung beantwortet. Mit dramatischen Auswirkungen auf das „How?“ und „What?“, auf die Aufstellung der Organisation, auf die Einstellung und Qualifikation der Mitarbeiter und auf die Ausprägung der Leistungen und deren Erbringung.

## DIE AUSGESTALTUNG DES NEUEN SELBSTBILDS.

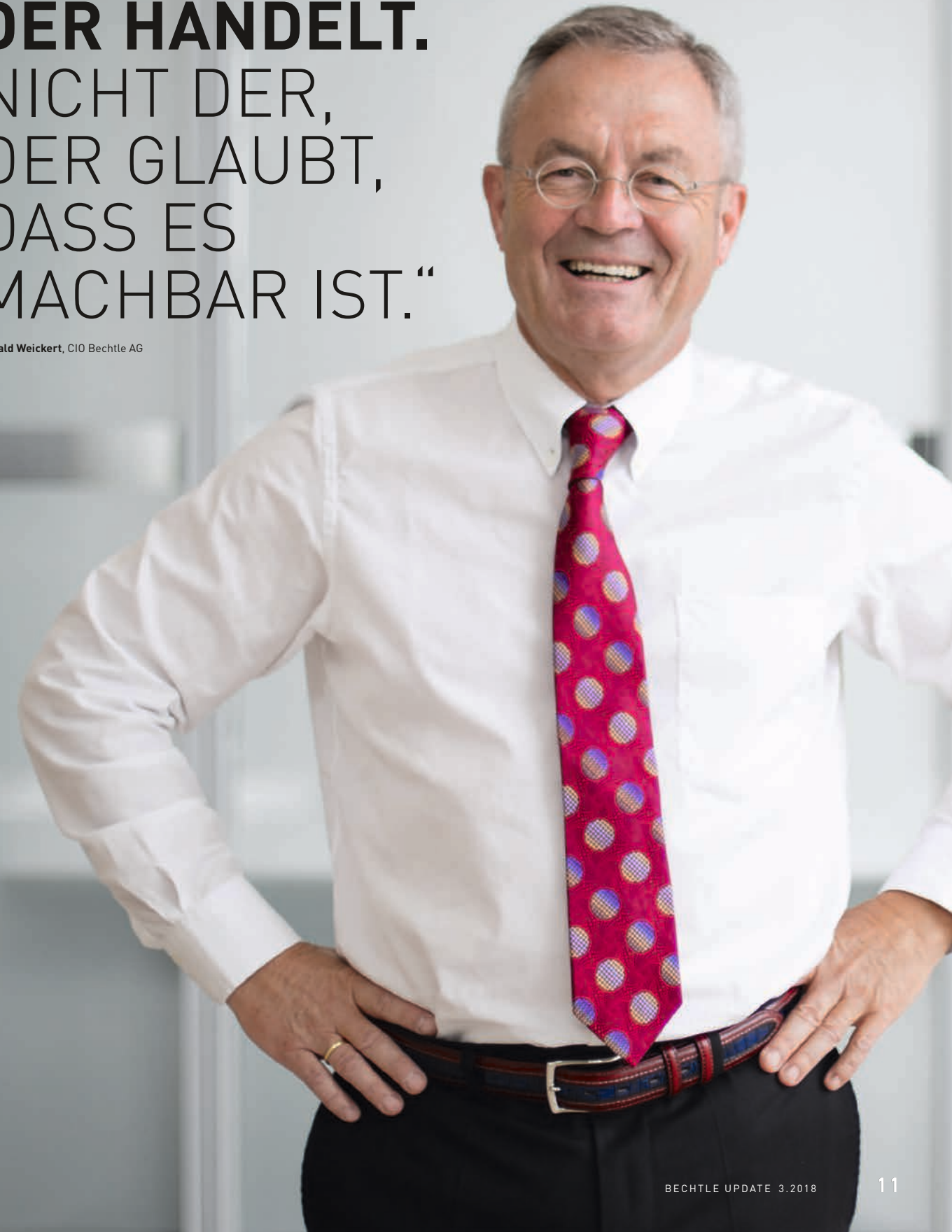
Das Business Canvas Modell bildet eine gute Grundlage, um von der Neupositionierung zur Umsetzung zu gelangen. Die Aufstellung der IT-Organisation im Hinblick auf Mitarbeiter, Kunden, Partner und Prozesse steht dabei im Mittelpunkt. Bei Bechtle hieß das:

- Wie transformieren wir vom reaktiven Modus zum Motor der Veränderung?
- Wie gelingt der Wechsel von der ausschließlich internen zur auch externen Ausrichtung?
- Wie optimieren wir die Service- und Projektqualität, um allen neuen Anforderungen gerecht zu werden?

Zur Beantwortung dieser Fragen geht es an grundlegende Prozesse. So wurde bei Bechtle ein neuer Vertriebsprozess der IT-Services aufgesetzt. Zur Betreuung der Kunden – intern wie extern – ist eine Consulting-Organisation erforderlich, die mit Geschäftsführern auf Augenhöhe agiert. Neben der technischen Expertise wird das Verständnis für die Geschäftsanforderungen gestärkt und etabliert.

# „IM MARKT GEWINNT DER, DER HANDELT. NICHT DER, DER GLAUBT, DASS ES MACHBAR IST.“

Harald Weickert, CIO Bechtle AG





# BUSINESS CANVAS MODELL

<div>SCHLÜSSELPARTNER</div> <div>Wer sind unsere Schlüssel-partner? Wer sind unsere Schlüssel-lieferanten? Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten üben unsere Partner aus?</div> <div>Motivation für Partnerschaften Optimierung und Wirtschaftlichkeit Minimierung von Risiken und Unsicherheiten Beschaffung bestimmter Ressourcen und Aktivitäten</div>	<div>SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN</div> <div>Welche Aktivitäten erfordern - unsere Nutzenversprechen? - unsere Distributionskanäle? - unsere Kundenbeziehungen? - unsere Einnahmequellen?</div> <div>Kategorien Produktion Problemlösung Plattformen/Netzwerke</div> <div>SCHLÜSSELRESSOURCEN</div> <div>Welche Schlüsselressourcen erfordern - unsere Nutzenversprechen? - unsere Distributionskanäle? - unsere Kundenbeziehungen? - unsere Einnahmequellen?</div> <div>Arten von Ressourcen Materiell Immateriell (Markenpatente, Urheberrechte, Daten) Menschlich Finanziell</div>	<div>NUTZENVERSPRECHEN</div> <div>Welchen Nutzen bieten wir unseren Kunden? Welche Probleme unserer Kunden lösen wir? Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten wir in jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?</div> <div>Eigenschaften Neuheit Leistung Anpassung an Kundenwünsche Arbeitserleichterung Design Marke/Image Preis Kostenreduktion Risikominimierung Erreichbarkeit Bequemlichkeit/Anwenderfreundlichkeit</div>	<div>KUNDENBEZIEHUNGEN</div> <div>Welche Art von Beziehung erwartet jedes Kunden-segment von uns? Welche Beziehungen haben wir bereits aufgebaut? Wie sind sie in unser Geschäftsmodell integriert? Wie kostenintensiv sind sie?</div> <div>Beispiele Persönliche Unterstützung Dedizierte persönliche Unterstützung Self-Service Automatisierte Dienstleistungen Gemeinschaften Mitgestaltung</div> <div>MARKETINGKANÄLE</div> <div>Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche sind am effektivsten? Wie integrieren wir sie in Kundenabläufe?</div> <div>Akquisitionsprozess 1. Bekanntheit Wie machen wir die Produkte/ Dienstleistungen unseres Unternehmens bekannt? 2. Auswahl Wie helfen wir unseren Kunden, das Nutzenversprechen unseres Unternehmens zu beurteilen? 3. Kauf Wie ermöglichen wir unserem Kunden, bestimmte Produkte und Dienstleistungen zu erwerben? 4. Auslieferung Wie realisieren wir das Nutzenversprechen für unsere Kunden? 5. Kundendienst Wie unterstützen wir unsere Kunden nach dem Kauf?</div>	<div>KUNDENSEGMENTE</div> <div>Für wen bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</div> <div>Massenmarkt Nischenmarkt Segmente Diversifizierung Übergreifende Plattformen</div>
<div>KOSTENSTRUKTUR</div> <div>Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselressourcen sind am kostenintensivsten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am kostenintensivsten?</div> <div>Ist Ihr Geschäft überwiegend Kostenorientiert (schlanke Kostenstruktur, Niedrigpreisversprechen, maximale Automation, extensives Outsourcing) Wertorientiert (Schwerpunkt auf Wertschöpfung, Premium-Nutzenversprechen)</div> <div>Beispieleigenschaften Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel), variable Kosten, Skaleneffekte, Kostensynergieeffekte</div>		<div>EINNAHMEQUELLEN</div> <div>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden tatsächlich bereit zu zahlen? Wofür zahlen sie aktuell? Wie zahlen sie aktuell? Wie würden sie vorzugsweise bezahlen? Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?</div> <div><div>Arten Verkauf Nutzungsgebühren Abonnementgebühren Verleih, Vermietung, Leasing Lizenzen Vermittlungsgebühren Werbung</div><div>Fixpreise Listenpreis Abhängig von Produktmerkmalen Abhängig vom Kundensegment Abhängig von der Menge</div><div>Variable Preise Verhandlung (Preisnachlass) Ertragsmanagement Echtzeitmarktwert Abhängig vom Volumen</div></div>		

Ein einheitliches Support-Modell auf Basis durchgängiger ITIL-Prozesse mündet in einen umfassenden Servicekatalog mit klar definierter Leistungsbeschreibung aller Produkte und Dienstleistungen. Erfasst sind nicht nur Standardprodukte, sondern auch Projekte hochindividueller Ausprägung.

Damit geht ein strukturiertes Projektmanagement einher. Prozesse sind dafür umfänglich dokumentiert und in einem Handbuch sind alle Rollen und Verantwortlichkeiten hinterlegt.

Diese drei Prozesse sind zur Umsetzung der Business-, Service- und Projektorientierung essenziell. Sie müssen von der Organisation aber auch abgebildet und von den Mitarbeitern ausgefüllt werden.

### WER SPIELT WELCHE ROLLE?

Für die Organisation ist eine Unterscheidung zwischen „Rollen“ im Ablauf (Prozesse) und „Funktionen“ in der Aufbauorganisation (Linie) wichtig. Dabei können Funktionsträger verschiedene Rollen ausüben – und in ihrer Rolle, beispielsweise als Projektmanager, den Linienvorgesetzten auch überstellt sein.

Für die Rollendefinition wurde bei Bechtle wieder die Business-, Service- und Projektorientierung zugrunde gelegt:

**Business Account Manager** sind in allen Fragen und für sämtliche Anforderungen die Ansprechpartner interner wie externer Kunden. Sie agieren als Schnittstelle zu den Leistungserbringern.

**Service Manager** sind als Business Service Manager produktneutral für übergreifende Leistungen, Technical Service Manager für den kompletten Lifecycle konkreter Produkte verantwortlich – etwa SAP-eWM oder Cisco WebEx.

**Projektmanager** steuern und moderieren komplexe Projekte mit integrierten Produkten und Services und verantworten deren erfolgreiche Umsetzung.

Quelle: Business Canvas Modell: Osterwalder A, Pigneur Y (2011) Business model generation. Campus, Frankfurt

Zur Optimierung der Aufbauorganisation wurde bei Bechtle eine zweite und dritte Ebene unter dem CIO etabliert. So konnten Zuständigkeiten besser gegliedert und eindeutiger verteilt werden. Eine Besonderheit und echte Errungenschaft bildet die Einführung sogenannter „Professional Experts“. Sie ermöglicht Mitarbeitern eine Fachkarriere und Führungsaufgaben ohne Personalverantwortung. Dabei werden die leitenden Spezialisten Linienmanagern derselben Ebene gleichgestellt. So können Mitarbeiter ihr Potenzial viel besser als bisher den eigenen Stärken entsprechend entfalten.

Passende, dem Personalbedarf entsprechende Entwicklungsprogramme gehen damit einher. Die intensive Beschäftigung mit den Menschen, ihren Aufgaben und Rollen in der IT-Organisation sind für die erfolgreiche Umsetzung des Enterprise Transformation Cycle elementar.

### MESSEN, WIE ALLES FUNKTIONIERT.

Unterstützende Methoden, Systeme und Tools sichern schließlich eine durchgängige Umsetzung, das Controlling und die Einhaltung der Governance der getroffenen Maßnahmen. Der Erfolg der IT-Transformation wird damit messbar. Dazu bedarf es passender Key Performances Indikatoren (KPI), die konsequent an den Zielen ausgerichtet und entlang definierter Prozesse ablesbar sind. Nur so lassen sich ein performanter IT-Betrieb, das Value und Resource Management, das ITIL-basierte Service Management und andere Aufgaben sauber steuern.

### KEINE VERÄNDERUNG OHNE KOMMUNIKATION.

Was jeder weiß, wird nicht immer – oder sogar viel zu selten – umgesetzt: Die umfassende Information und das frühzeitige Einbinden der beteiligten Mitarbeiter sind entscheidende Erfolgsfaktoren für die Transformation. Wer versteht und wertgeschätzt wird, bringt sich ins Projekt ein. Wer nicht, hält sich raus oder alles auf. Kommunikation kann vieles sein: regelmäßige Meetings in passenden Konstellationen, Newsletter, Workshops, Coachings. Es lohnt sich, vielfältige Formate einzusetzen. Das erzeugt Dynamik und hält die Spannung aufrecht. Denn nicht zuletzt ist Durchhalten gefragt.

### UND ES GEHT WEITER.

Bechtle hat seine IT-Organisation erfolgreich transformiert. Sehr umfassend, systematisch, ganzheitlich, ambitioniert. Mit einer klaren Neuausrichtung auf Business, Services und Projekte. Alles im Plan. Aber alles weiter im Fluss. Jetzt ist Nachhaltigkeit gefragt – und die Agilität, kommenden Herausforderungen zu begegnen. Durch die nächsten Stromschnellen, immer auf zu neuen Ufern.



**Bechtle  
Competence Days 2019**

10. und 11. April  
Neckarsulm

# NEW HORIZONS FOR BUSINESS

**UNTER DEM MOTTO „NEW HORIZONS FOR BUSINESS“** finden im April 2019 zum 15. Mal die Bechtle Competence Days statt. Zum zweitägigen Event werden in Neckarsulm mehr als 3.000 Besucher erwartet. Sie können sich an mehr als 50 Ständen und in rund 100 Vorträgen über die aktuellen IT-Perspektiven für ihr Geschäft informieren. Im Fokus stehen unter anderem die Themen Managed Services, Multi Cloud, IT Security und Modern Workplace. Darüber hinaus sind natürlich auch die IT-Umbrüche, die am Horizont auftauchen, Thema der Bechtle Competence Days. Konkrete Lösungen in Kombination mit dem Blick in die Zukunft der IT – das erwartet alle Gäste am 10. und 11. April am Bechtle Platz 1.

**[bechtle.com/cdays](https://bechtle.com/cdays)**





PARTNER FÜR DEN AUFBAU EINER

# SERVER- UND STORAGE-ARCHITEKTUR.

Ein Ingenieurbüro mit fast 100 hochqualifizierten Mitarbeitern und eine veraltete IT-Infrastruktur, die nicht mehr gewartet werden kann – das passt nicht zusammen. Nachvollziehbar, dass die Bauexperten der Harrer Ingenieure GmbH für dieses Projekt auf Unterstützung von IT-Spezialisten setzen. Mit Komponenten von Fujitsu baute das Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart eine performante und zukunftsfähige IT-Architektur auf.

**INGENIEURE VON HARRER**  
lieferten unter anderem  
statische Nachweise für die in  
Holzbauweise neu konzipierte  
Platzüberdachung Metropol  
Parasol in Sevilla.



**1960 GRÜNDETE DER** Diplom-Ingenieur Kurt Harrer mit acht Mitarbeitern das Ingenieurbüro Harrer in Karlsruhe. Neben der Qualifikation der über 55 Ingenieure, 15 Techniker und Sachbearbeiter sowie 10 Verwaltungsangestellten am Hauptstandort Karlsruhe ist eine leistungsfähige und stabile IT-Infrastruktur entscheidender Erfolgsfaktor des Ingenieurbüros. 2010 baut das Unternehmen eine klassische Server- und Storage-Architektur auf. Mit dem Ziel, Wartungskosten zu verringern und die IT-Transparenz zu erhöhen. Nach siebenjähriger Betriebszeit konnte die bestehende Infrastruktur jedoch nicht mehr gewartet und musste daher umfassend erneuert und erweitert werden.



**DIE GESCHÄFTE BEI HARRER LEITEN FÜNF INGENIEURE**  
(v. l. n. r.): Dipl.-Ing. **Harald Augenstein**, Dipl.-Ing. (FH) **Hermann Sommer**, Dipl.-Ing. **Matthias Gerold**, Dr.-Ing. **Slobodan Kasic** und Dipl.-Ing. **Rudi Lehnert**.

**HARRER INGENIEURE GMBH** berät, entwickelt, plant, betreut, kontrolliert und prüft ihre Kunden eigenverantwortlich und unabhängig rund um Projekte im Bauwesen, und das seit fast 60 Jahren. Die Aufgabenfelder liegen in den Bereichen Hoch- und Ingenieurbau, Brücken-, Grund- und Tunnelbau, Industrie- und Gewerbebau sowie Generalplanung einschließlich Projektmanagement. Daneben gehören Leistungen des Risk Managements, Sonderkonstruktionen sowie Bauleitung und SiGeKo zum Portfolio. 1997 eröffnete die Ingenieurgesellschaft eine Niederlassung in Ostfildern bei Stuttgart, 2014 eine weitere in Baden-Baden. [harrer-ing.net](http://harrer-ing.net)

**Harrer  
Ingenieure**



#### Bestehende Architektur ausbauen.

Die IT-Prozesse bei Harrer Ingenieure basieren vollständig auf Microsoft-Lösungen. Klar, dass auch die neue Architektur darauf aufbauen sollte: „Uns war wichtig, dass der Ausbau der Speicherinfrastruktur in puncto Kapazität und Performance das zukünftige Wachstum unseres Unternehmens IT-seitig unterstützt. Der Preis für die Hardware sollte die ursprünglichen Investitionskosten dabei nicht übersteigen. Und ganz wichtig: Wir erwarteten vom Hersteller eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe sowie einen erstklassigen Support, der passgenau auf unsere speziellen Bedürfnisse eingeht“, definiert Matthias Gerold, Geschäftsführender Gesellschafter bei der Harrer Ingenieure GmbH, zusätzliche Anforderungen. Die erweiterte Infrastruktur musste in technischer Hinsicht außerdem ein automatisches, transparentes Failover sicherstellen. Und schließlich sollte die erneuerte Umgebung maßgeblich dazu beitragen, die Gesamtbetriebskosten (TCO) nachhaltig zu senken. Um diese anspruchsvollen Projektziele erfolgreich zu realisieren, suchte das Ingenieurbüro nach einem geeigneten IT-Partner.

#### Qualität, Preis und Leistung überzeugen.

Im Rahmen eines umfassenden Benchmarks prüften die IT-Verantwortlichen bei Harrer Server- und Storage-Komponenten verschiedener Hersteller. „Kein System, das unseren Preisvorstellungen entsprach, konnte die Anforderungen erfüllen. Schließlich testeten wir in einer Reihe von Proof of Concepts die relativ neue Microsoft Storage Spaces Direct-Funktionalität unter Windows Server 2016“, erinnert sich Matthias Gerold. Das Ingenieurbüro entschied sich schließlich für eine Zusammenarbeit mit Bechtle. Das IT-Systemhaus Stuttgart bot Komponenten von Fujitsu an, die alle technischen Anforderungen präzise erfüllten und zudem durch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugten. Für Fujitsu sprach auch, dass die Hardware in Deutschland gefertigt wurde. Die Harrer GmbH beauftragte den IT-Dienstleister mit der Umsetzung des gesamten Projekts, einschließlich der Lieferung performanter Fujitsu-Hardware. „Ausschlaggebend für die Kooperation mit Bechtle und Fujitsu

waren vor allem die hervorragende Qualität und das faire Preis-Leistungs-Verhältnis der Fujitsu-Produkte. Überdies haben uns die hohe Beratungskompetenz und das fachliche Know-how beider Partner bei Design und Ausstattung von Rechenzentren überzeugt“, bestätigt Matthias Gerold.

#### Komplettlösung auf Basis von FUJITSU PRIMEFLEX.

Die von Bechtle realisierte Komplettlösung „FUJITSU PRIMEFLEX for Microsoft Storage Spaces Direct“ basiert hauptsächlich auf der Virtualisierungstechnologie Storage Spaces Direct Hyper-Converged. Integriert ist die Technologie in Windows Server 2016. Zudem kommen verschiedene zertifizierte Hardwarekomponenten von Fujitsu zum Einsatz. „Die Zusammenarbeit zwischen Harrer Ingenieure, Fujitsu und Bechtle erwies sich als sehr fruchtbar und für alle Seiten inspirierend – ein Paradebeispiel für lebendige Co-Creation“, konstatiert Maxim Kushnir, Leiter Technologiekonzepte & Networking, im Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart. Bechtle migrierte die vorhandenen Daten an nur einem Wochenende auf das neue System, testete anschließend die Performance und nahm Systemoptimierungen vor. Schließlich stellten die Stuttgarter die Backup-Software auf Veeam um. Die neue Umgebung wird weiterhin von den IT-Mitarbeitern des Ingenieurbüros betreut. Bechtle rundet die Gesamtlösung mit einem Betriebsunterstützungsvertrag ab.



**OB PLANUNGSPHASE ODER BAUÜBERWACHUNG:**  
Die Bauingenieure setzen Architektenentwürfe vor Ort um.

#### Stabiles technisches Fundament für Geschäftsexpansion.

Nach dem Go-live zeigte die neue Infrastruktur sofort ihren hohen Nutzen: Der komplett redundante Aufbau sichert den IT-Betrieb bei Harrer Ingenieure rundum ab und minimiert die Auswirkungen eines möglichen Ausfalls auf die Geschäftsprozesse. „Die neue Umgebung liefert uns aufgrund der erhöhten Kapazität und Performance eine stabile technische Basis für unsere weitere Expansion. Durch die fokussierte Ausrichtung der IT auf unsere Unternehmensziele und die kompetente Unterstützung durch die Partner profitieren wir von zukunftssicheren Geschäftsprozessen. Und dank der umfassenden Serviceverträge können sich unsere IT-Mitarbeiter nun auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und weitere innovative Projekte anstoßen“, resümiert Matthias Gerold.

#### PROJEKTKOMPONENTEN.

- **FUJITSU Integrated System PRIMEFLEX for Microsoft Storage Spaces Direct**
- **4x RX2540 – Hosts für Storage Spaces Direct**
- **1x RX2540 für Veeam + 2x ETERNUS JX40 S2**
- **1x PRIMERGY RX1330 M2 – Hardware Domain Controller und Quorum für S2D**
- **1x LT40 Library mit 2x LT07 FC-Drives**
- **4x Brocade VDX6740 Switches**



Ihre Ansprechpartner

#### Maxim Kushnir

Leiter Technologiekonzepte & Networking,  
Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart  
[maxim.kushnir@bechtle.com](mailto:maxim.kushnir@bechtle.com)



#### Christos Tonidis

Senior VIPM FUJITSU,  
Bechtle Logistik & Service GmbH, Neckarsulm  
[christos.tonidis@bechtle.com](mailto:christos.tonidis@bechtle.com)



**Mehr als 200 junge Menschen starteten im September ihre Karriere bei Bechtle – so viele wie nie zuvor.**

**Nächster  
Girls'Day  
am 28.03.2019**

Typisch Mädchen – typisch Junge? Der nächste bundesweite Mädchen-Zukunftstag steht vor der Tür und wieder haben Tausende Schülerinnen ab der fünften Klasse die Gelegenheit, sich von klassischen Rollenbildern zu verabschieden. Klar, dass Bechtle wieder mit dabei ist. 15 Mädchen lernen am Bechtle Platz 1, wie man seine eigene Android-App programmiert oder einen PC zusammenbaut, und bekommen ganz nebenbei einen Einblick in die spannenden Berufsfelder, die die IT-Branche zu bieten hat.

Anmeldung unter:  
**[girls-day.de](http://girls-day.de)**

**D**amit bildet Bechtle aktuell 636 Nachwuchskräfte in 15 technischen sowie kaufmännischen Ausbildungsberufen und Studiengängen aus. Fast die Hälfte der Auszubildenden hat sich für einen technischen Beruf entschieden, die zweitstärkste Gruppe sind kaufmännische Auszubildende, gefolgt von rund 100 Studierenden im technischen sowie kaufmännischen Bereich. Am stärksten nachgefragt sind die Ausbildungsberufe Fachinformatiker/in, Kauffrau/-mann im Groß- und Außenhandel sowie IT-Systemkauffrau/-mann. Unter den Studierenden der dualen Hochschule liegen Fachrichtungen wie BWL Handel, Wirtschaftsinformatik und Onlinemedien vorn.

#### **Ausgezeichnete Ausbildung**

Die Ausbildungsqualität bei Bechtle wird dabei immer wieder prämiert – zuletzt erhielt der Bechtle Standort Neckarsulm das Dualis-Zertifikat der IHK Heilbronn-Franken als ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb. Nachwuchskräfte bei Bechtle profitieren von einer umfangreichen Förderung, hohem Praxisbezug und der raschen Übernahme von Verantwortung in konkreten Projekten.

Informationen zu Ausbildung, Studium und Praktika in der Bechtle Gruppe: **[bechtle-azubit.de](http://bechtle-azubit.de)**

**Ausbildungs-  
Rekord.**



# 2019 – ARE YOU IN?

ZUM DURCHSTARTEN UND AUFFRISCHEN, ZUHÖREN UND NACHLESEN, AUFESSEN UND EINSCHENKEN. DIE NEUESTEN TIPPS DER BECHTLE CREW MACHEN 2019 NOCH BESSER, FITTER, NACHHALTIGER ODER EINFACH NUR SCHÖN.

01



## SHOPPING

## Na dann Prost!

Wer keine Ahnung von Wein hat und trotzdem gern mal einen trinkt, ist hier richtig aufgehoben. Das Versprechen: richtig leckere Weine von coolen, jungen Winzern und verständliche Empfehlungen für jede Lebenslage. Vom „Filmpaket“ bis zum „Geschenk für Vati“. Und das sogar im Abo. [geileweine.de](http://geileweine.de)

# APPS

**BILDSCHÖN.**  
Diese Apps setzen Fotos und Worte in Szene für Instagram und Co.:



## PHOTOSHOPFIX.

Das Original von Adobe im App-Format bietet allerlei Möglichkeiten, eigene Fotos zu retuschieren. Verschiedenste Tools sorgen nachträglich nicht nur für besseres Licht und ebene Haut – sondern bei Bedarf sogar für ein breiteres Lächeln. Wenn's schee macht!?



## UNFOLD.

Jede Menge Templates sorgen für Stories, die fast zu schade sind, um nach 24 Stunden zu verschwinden. Collagen aus Fotos und Videos, Rahmen, Hintergründe und tolle Fonts lassen wahre Kunstwerke entstehen. Brauchbare kostenlose Basisversion.



## WORDSWAG.

Hier sprechen nicht nur Bilder, sondern Worte. Und zwar so schön in Szene gesetzt, dass man gar nicht weiß, wo man zuerst hinschauen soll. Ganz grafisch oder doch lieber im Lettering-Style? Wer kein tolles Foto hat, kann aus vielen Hintergründen wählen. Inklusive Formatvorlagen für alle Anlässe – vom Facebook-Event bis zum LinkedIn-Post. Vollversion: 4,99 Euro für iOS und Android.



## HARDCORE-SCHWÄBISCH.

Wissenschaft und Technik stehen bei OMEGA TAU im Mittelpunkt. Moderator Markus Völter ist IT-Berater und – wie man unschwer hören kann – Schwabe. Das Themenspektrum reicht von Informatik über Medizin bis hin zu Fliegerei und Raumfahrt. Ebenfalls Teil des Programms sind spannende Interviewpartner, die neben Schwäbisch auch auf Hochdeutsch oder Englisch zu Wort kommen. [omegataupodcast.net](http://omegataupodcast.net)



## ROCKSTARS DER WISSENSCHAFT.

„Methodisch Inkorrekt“ und sehr unterhaltsam: ein Hörvergnügen nicht nur für Akademiker. In jeder Sendung nehmen Physiker Dr. Nicolas Wöhl und Autor Reinhard Remfort vier wissenschaftliche Paper unter die Lupe. Begleitet von unkonventionellen Experimenten und jeder Menge schwarzem Humor. [minkorrekt.de](http://minkorrekt.de)

# PODCASTS

03



## FÜR SIE GELESEN

## The four.

Marketing-Guru und Wirtschaftsprofessor Scott Galloway nimmt die geheime DNA von Amazon, Apple, Facebook und Google genau unter die Lupe. Die vier apokalyptischen Reiter – wie der Autor sie nennt – haben nicht nur die Regeln des wirtschaftlichen Erfolgs neu definiert, sondern die Welt, in der wir leben. Wie ihnen das gelingt und welche Möglichkeiten wir haben, damit umzugehen, lesen Sie in „The four“, auf Deutsch erschienen bei Plassen.

## Restegourmet

## NACHHALTIG

## Resteessen.

Von der Saat bis auf den Teller landen 40 Prozent der weltweiten landwirtschaftlichen Erzeugnisse im Müll. Wer die Reste im eigenen Kühlschrank retten will, gibt einfach ein, welche Zutaten er verwerten möchte, benennt Zeit und Schwierigkeitsgrad und erhält auf einen Klick eine große Auswahl an leckeren Rezepten. [restegourmet.de](http://restegourmet.de)

04

# APPS

## ALLES FIT?

Falls nicht, helfen diese Apps – ideale Begleiter für die guten Vorsätze zum Jahreswechsel:



## GYMONDO

Das mobile Fitness-Studio: Rückengymnastik, Zumba oder Pilates direkt vor dem Bildschirm. Kurse für alle Schwierigkeitsgrade, mit und ohne Equipment, zum Warmwerden oder Heißlaufen. Wer will, integriert Spotify für den passenden Soundtrack. Tipp: Viele Krankenkassen erstatten den Kauf der App.



## SEVEN

Fit in sieben Monaten? Das verspricht Seven – und alles, was Sie dafür brauchen, sind eine Wand, ein Stuhl und täglich sieben Minuten Zeit. Die Gratisversion bietet eine Auswahl verschiedener Trainings. Mehr Abwechslung gibt es durch In-App-Käufe. Besonders viel Spaß macht es, gegen Freunde anzutreten.



## MYFITNESSPAL

Hier behält man den Überblick. Und hat es ganz leicht, tägliche Mahlzeiten einzugeben und sportliche Aktivitäten zu protokollieren. Das digitale Ernährungstagebuch gibt zudem einen Überblick über Nährstoffe und Kalorien. Die Basisversion ist kostenlos.





# WELTWEITES CLIENT- MANAGEMENT FÜR DIE WIENERBERGER AG.

Mit 195 Produktionsstandorten in 30 Ländern und rund 16.500 Mitarbeitern ist Wienerberger einer der größten Anbieter von Baustoff- und Infrastruktur-lösungen weltweit. Rückgrat der global ausgerich-teten Geschäftsprozesse ist eine leistungsfähige und flexible IT. Sämtliche Clients der gruppenweiten IT-Infrastruktur werden vom Bechtle IT-Systemhaus Österreich geliefert und up to date gehalten.

**DAS IT-OPERATIONS-TEAM** am Kon-zernsitz in Wien ist zusätzlich zur gesamt Server- und Netzwerkinfrastruktur auch für rund 8.000 PC-Arbeitsplätze welt-weit verantwortlich. Die Beschaffungs- und Installationsvorgänge waren ursprünglich dezentral organisiert, es galten lediglich Richtlinien hinsichtlich Hersteller, präfe-rrierter Hardwaremodelle und der einzu-setzenden Software. In jedem Land wurden die Clients eigenständig installiert, Abwei-chungen vom gewünschten Standard wa-ren somit nicht zu verhindern. Gravierender Nachteil: Die heterogene Gerätelandschaft durchkreuzte ein konzernweites Ausrollen von Applikationen.



Das Projekt „Managed Workplace“ hatte deshalb zum Ziel, durch die internationale Auslieferung standardisierter Hard- und Software die einwandfreie Anwendung der Konzernapplikationen sicherzustellen – jederzeit und ohne Kompromisse. Die Abteilung IT Operations entschied sich für Clients des Herstellers Dell und stellte ein validiertes Softwareimage zusammen. Um die zentrale IT zu entlasten, suchte IT-Operations-Leiter Markus Lachinger anschließend einen Partner für die Erstinstallation der Geräte und deren Lieferung an die weltweit verteilten 30 Business Units.

„Unsere Wahl fiel auf Bechtle, da wir dort die Flexibilität gefunden haben, die wir bei anderen Anbietern vermissten“, berichtet Markus Lachinger. „Für unser Projekt bedeutet das konkret, über ein einziges Service Level Agreement einen Standard einzuhalten und trotzdem auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Landesgesellschaften hinsichtlich Applikationen, Konfiguration oder Einstellungen eingehen zu können.“ Das Bechtle IT-Systemhaus Österreich bietet nicht nur den Vorteil eines großen, lokal angesiedelten Teams zertifizierter Systemconsultants, sondern darüber hinaus den Zu-

gang zu Know-how-Clustern des Bechtle Konzerns, die über einen Single Point of Contact zur Verfügung stehen. Rahmenverträge ermöglichen den einfachen, modularen Bezug der gesamten Palette an Managed Services. „Das Prinzip der IT2Go durch einen gemanagten Arbeitsplatz, der reibungslos funktioniert, erlaubt dem Anwender, sich voll und ganz auf seine Aufgaben und Prozesse zu konzentrieren. Das mit Wienerberger realisierte Projekt liegt damit voll im Trend hin zu passgenauen Workplace Services“, berichtet Markus Hutter, Head of Managed Service Sales, Bechtle IT-Systemhaus Österreich.



**Vorteile des Bechtle IT-Systemhauses Österreich: Ein großes, lokal angesiedeltes Team zertifizierter Systemconsultants mit Zugang zu den Know-how-Clustern des Bechtle Konzerns, die über einen Single Point of Contact zur Verfügung stehen.**



#### **Client-Logistik komplett ausgelagert.**

Bechtle deckt von der Beschaffung und Konfiguration der Geräte über die Installation der gesamten Standardsoftware des Unternehmens bis zur Auslieferung und Fernwartung alles aus einer Hand ab. Ein eigens für die Wienerberger AG zusammengestelltes Team kümmert sich um alle Belange und folgt dabei exakt definierten Prozessen für jeden Task, wie etwa ein Modellwechsel des Herstellers oder Änderungen von Softwareversionen. Als einer von weltweit lediglich zehn Titanium Black Partnern von Dell EMC verfügt Bechtle über den Wissensvorsprung und das Know-how, um Informationen des Herstellers frühzeitig aufgreifen zu können. „Die enge Zusammenarbeit mit Dell EMC, die verlässliche Verfügbarkeit und Einhaltung der Lieferzeiten sowie die Stabilität der Systeme tragen wesentlich zum Erfolg des gesamten Projekts bei“, erläutert Verkaufsleiter Maximilian Schertler vom Bechtle IT-Systemhaus Österreich. In wöchentlichen Abstimmungsterminen besprechen die Projektteams aktuelle Anforderungen. „Die gute Kommunika-

tion und das tiefe Verständnis von Bechtle für unsere Bedürfnisse machten es für uns einfach, das Projekt Managed Workplace im Konzern umzusetzen“, so Markus Lachinger. Seitdem ist dem gesamten Beschaffungs- und Implementierungsprozess ein strikt reglementierter Standard mit definierter Software und einem verbindlichen Sicherheitslevel hinterlegt. Die Clients werden von Bechtle vollwertig konfiguriert und installiert, sodass der jeweilige Mitarbeiter sein Gerät nur noch auspacken und anstecken muss und sofort damit arbeiten kann.





„Die gute Kommunikation und das tiefe Verständnis von Bechtle für unsere Bedürfnisse machten es für uns einfach, das Projekt Managed Workplace im Konzern umzusetzen.“

Markus Lachinger, IT-Operations-Leiter, Wienerberger AG

**Digitaler Warenkorb für Managed Services.**

Der interne Bestellvorgang gestaltet sich für die Wienerberger AG denkbar einfach: Bechtle hält über ein Portal einen digitalen Warenkorb an Managed-Service-Leistungen bereit, aus dem die autorisierten Mitarbeiter der Business Units auswählen können. Für den gesamten Liefervorgang ist ein verbindlicher Zeitrahmen vereinbart, der eine schnelle Verfügbarkeit der Clients an Ort und Stelle ermöglicht. Dabei können Bestellungen von wenigen Stück bis hin zu mehreren Hundert Geräten zu-

verlässig bedient werden. Im Zuge der Zusammenarbeit wurden die Services noch weiter verfeinert, unter anderem durch einen zusätzlichen Quality Check, der eine technische Prüfung jedes Geräts vor der Auslieferung vorsieht. IT-Operations-Leiter Markus Lachinger resümiert: „Der Erfolg gibt uns recht: Einer der größten Skeptiker, der Manager des IT-Shared-Service-Centers an einem unserer Standorte, hat inzwischen sogar einen ausführlichen Bericht darüber verfasst, wie das neue Servicemodell seine Tätigkeit massiv erleichtert hat und die Qualität steigern konnte.“

**Konstant hohes Qualitätsniveau.**

„Nachdem wir den Managed Workplace so erfolgreich gemeinsam umgesetzt hatten, sind wir einen Schritt weitergegangen und haben Bechtle auch noch mit dem System Center Configuration Manager, kurz: SCCM, für die Steuerung der Clients und der Updates beauftragt“, erläutert Markus Lachinger. „In Zusammenarbeit mit den Experten von Bechtle konnten wir in kürzester Zeit die Weichen für ein dauerhaft hohes Qualitätslevel in allen relevanten Abläufen stellen.“

An über 60 sogenannten Betankungsstationen an Standorten der Firmengruppe werden Softwarepakete und Updates an die rund 8.000 Clients weltweit verteilt. In vordefinierten Updatezyklen schnürt Bechtle die passenden Patches. Um fehlerhaften Roll-outs vorzubeugen, unterziehen die Spezialisten neue Releases einer intensiven Prüfung und stellen sie zunächst einer Testgruppe bereit. Erst danach werden sie generell ausgeliefert. Weitsicht, die sich auszahlt: Dank der strikten Einhaltung des Prozesses konnte ein bemerkenswert hoher Grad an erfolgreichen Rollouts erreicht werden. „Laut Microsoft-Reports sind wir zu über 98 Prozent in unserer kompletten Workplace-Infrastruktur mit Updates versorgt und somit auf dem aktuellen Stand“, berichtet Markus Lachinger begeistert. Um das hohe Qualitätsniveau zu halten und weiter zu verbessern, baut Wienerberger auf fortlaufende interne Security-Audits, Reviews und die enge Abstimmung mit den Landesgesellschaften. Dabei werden die Prozesse sowohl im zentralen Rechenzentrum als auch an den 60 Betankungsstationen von Bechtle remote überwacht.



**WIENERBERGER** ist der größte Ziegelproduzent (Porotherm, Terca) weltweit und Marktführer bei Tondachziegeln (Koramic, Tondach) in Europa sowie bei Betonflächenbefestigungen (Sammelrock) in Zentral-/Osteuropa. Bei Rohrsystemen (Steinzeugrohre der Marke Steinzeug-Keramo und Kunststoffrohre der Marke Pipelife) zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern in Europa. Mit gruppenweit 195 Produktionsstandorten erwirtschaftete Wienerberger im Jahr 2017 einen Umsatz von 3,1 Milliarden Euro und ein EBITDA von 415 Millionen Euro. [wienerberger.com](http://wienerberger.com)

wienerberger

**Konzentration auf das Kerngeschäft.**

Durch die hohe geschäftliche Dynamik der Wienerberger AG im Kontext von Digitalisierung, IoT-Technologien und Industrie 4.0 ist die zentrale IT des Konzerns ein gefragter Partner für zahlreiche neue Projekte. Sie erfordern, dass die internen Standards adaptiert werden, so zum Beispiel durch die Aufhebung der bisherigen Single-Browser-Strategie. „Um Projekte mit hohem Business Value rasch umzusetzen, muss dies zügig über die Bühne gehen. All das neben dem laufenden Betrieb zu realisieren ist eine Herausforderung. Die Flexibilität von Bechtle ist ein anerkanntes Highlight in unserer Zusammenarbeit. Kapazitäten werden eigenständig an die aktuellen Anforderungen angepasst und skaliert“, berichtet Markus Lachinger. Mit Bechtle als Partner kann die Corporate IT von Wienerberger Teile des IT-Betriebs zunehmend auslagern: „Die Erstinstallation der Geräte nahm einen Großteil unserer Ressourcen in Beschlag, nicht nur in Wien bei der Holding, sondern auch an den internationalen Standorten“, sagt Markus Lachinger. „Heute können wir uns auf strategische Themen fokussieren.“ Eine wesentliche Rolle spielt dabei auch die Übertragung von Tätigkeiten an die IT-Verantwortlichen in den einzelnen Regionen. Möglich macht das der First-Level-Support von Bechtle, der an das interne Ticketsystem des Konzerns angebunden ist und schnelle Hilfestellung für die User bietet.

**Ihre Ansprechpartner**



**Markus Hutter**

Head of Managed Service Sales,  
Bechtle IT-Systemhaus Österreich  
[markus.hutter@bechtle.com](mailto:markus.hutter@bechtle.com)



**Maximilian Schertler**

Vertriebsleiter und Key Account Manager,  
Bechtle IT-Systemhaus Österreich  
[maximilian.schertler@bechtle.com](mailto:maximilian.schertler@bechtle.com)

# DIGITALE BEEINFLUSSER IM WANDEL.

Influencer gehören längst zum Standardrepertoire der Werbe- und Marketingindustrie. Aber es sind nicht mehr nur hippe Marken aus den Bereichen Lifestyle oder Mode, die Influencer für ihre Ziele einspannen. Auch im B2B-Umfeld wächst ihr Einfluss.

Sie heißen Le Floid, Bianca „Bibi“ Heinicke, Pamela Reif oder Dagi Bee – junge Menschen aus unserer Mitte, die via YouTube, Instagram und Facebook mit ihren Beiträgen Zehntausende, ja gar Millionen Follower inspirieren. Sie alle leben davon, ihre Meinung kundzutun, Alltagsmomente oder ihr Hobby zu teilen. Und regelmäßig steht dahinter ein potenter Sponsor: Die Influencer sprechen über ein markennahes Thema, posieren mit teuren Schuhen, berichten von der neuesten Detoxkur oder zeigen Eindrücke von ihrem Finnland-Roadtrip in der neuen Mercedes-Benz G-Klasse. Das ist ihre Leistung. Und dafür werden sie von ihrer virtuellen Fangemeinde gefeiert. Nach Angaben der Agentur Territory Influence gibt es mehr als vier Millionen Influencer in Europa. Viele davon haben neben Familie und Freunden, Kollegen oder Berühmtheiten aus Sport, Wirtschaft und Politik als Lesezeichen einen festen Platz im Smartphone und dürfen sich im Falle von Neuigkeiten als Push-Meldung bemerkbar machen. Laut einer Befragung des Bundesverbandes Digitale Wirtschaft (BVDW) hat jeder sechste Onlinenutzer im Alter von 14 bis 29 Jahren schon einmal ein Produkt gekauft, das er zuvor bei einem Influencer gesehen hat.



## VON B2C ZU B2B.

Und der Hype geht ungebremsst weiter. Der 2017 gegründete Bundesverband Influencer Marketing (BVIM) schätzt das Budget der hiesigen Werbewirtschaft für Influencer auf einen hohen zweistelligen Millionenbetrag – Tendenz steigend. Die Akteure werden daher von der Marketing- und Werbeindustrie geradezu mit Einladungen, Vergünstigungen, Geschenken und zusätzlichen Honoraren für eine Kooperation überschüttet. Galt die Ansprache der Influencer-Maschinerie aber bislang eher dem jungen Publikum, rückt nun der B2B-Bereich mehr und mehr in den Fokus. Denn die Bedeutung von B2B-Geschäftsbeziehungen nimmt immer weiter zu. Der weltweite Onlinemarkt hierfür schließt inzwischen zu B2C auf und wird in den kommenden Jahren eines der größten digitalen Wachstumsfelder überhaupt sein. Somit stehen Unternehmen vor der Herausforderung, sich auch in diesen Echoräumen und den geeigneten Kanälen eine gute Reputation aufzubauen. Rankings wie das jährliche „Top Influencers“ des Wirtschaftsmagazins Forbes zeigen: Influencer-Marketing ist längst mehr als nur der Steigbügelhalter für seichte Themen aus den Bereichen Beauty, Mode oder Fitness. Die Bandbreite nimmt mit Schwerpunkten wie Wohnen, Design, Reisen, Entertainment, Erziehung, IT und Technik zu. Die Branche rund um Influencer professionalisiert sich zunehmend und besetzt auch Nischen.

**Ein B2B-Influencer muss weder schön noch hip sein, sondern über eine ausgewiesene Kompetenz und Erfahrung in einem bestimmten Bereich verfügen.**



## WO REICHWEITE ALLEIN NICHTS ZÄHLT.

Ein B2B-Influencer muss weder schön noch hip sein, sondern über eine ausgewiesene Kompetenz und Erfahrung in einem bestimmten Bereich verfügen. Das können Branchenanalysten sein, Wissenschaftler, Meinungsführer wie etwa bekannte Redner, Autoren oder Blogger. Selbstredend sind ihre Themen und Produkte wesentlich erklärungsintensiver als Konsumgüter, die Zielgruppen sind kritischer und folgen eher Argumenten statt oberflächlichen Eindrücken. Reichweite wird gezielt rund um ein Fokusthema aufgebaut, um in relevanten Fachkreisen als „Größe“ wahrgenommen zu werden. Im B2B-Umfeld geht es insbesondere um die Qualität der Kontakte sowie um Reputation und Vertrauen des Influencers. Die Einflussnahme beruht weniger auf Emotion als vielmehr auf Rationalität und Faktenwissen. B2B-Influencer kennen schließlich die Bedürfnisse und Thementrends der Community, aber auch Probleme und Herausforderungen ihrer Peers. Sie sollen dadurch langfristig die Glaubwürdigkeit erhöhen, Themen besetzen, die Bekanntheit steigern und neue Zielgruppen erschließen. Umsatzsteigerung steht bei B2B-Influencern dagegen nicht oben auf der Agenda, wie eine Unternehmensbefragung der Hochschule Darmstadt ergab.

## NETZWERKE ANZAPFEN.

Vielmehr geht es um den Zugang zu den speziellen Netzwerken der Influencer, etwa durch LinkedIn-Follower oder Xing-Gruppen. Beide Karrierenetze entwickeln sich mehr und mehr zu gefragten Austauschplattformen, auf der Mitglieder eigene Artikel veröffentlichen und sich als Experten positionieren. Bei LinkedIn heißen diese „Top Voices“. Ein Algorithmus berechnet im Hintergrund, wie häufig Artikel, Kurzbeiträge und Videos eines Mitglieds ein Like erhalten, kommentiert sowie geteilt werden und wie sich das letztlich auch auf die Entwicklung der virtuellen Gefolgschaft in einem bestimmten Zeitraum auswirkt. So befinden sich beispielsweise der Telekom-Vorstand Ferri Abholhassan, McKinsey-Kommunikationsexpertin Adriana Clemens und der Blogger Marvin Eichsteller unter den Top fünf. Namen, die man nicht unbedingt kennen muss, die aber in der jeweiligen Community einen Ruf haben, was auch echte Begegnungen als gefragter Redner auf Konferenzen oder als Interviewpartner für Fachmedien nach sich ziehen kann.

## THEMEN- STATT MARKENBOTSCHAFTER.

Auch eigene Mitarbeiter bieten sich als B2B-Influencer an. Sie sind Wissensträger auf ihrem Gebiet und können Netzwerke knüpfen. Immer mehr Unternehmen versuchen, Markenbotschafter aus den eigenen Reihen zu rekrutieren. Die Mitarbeiter geben der Marke ein Gesicht, können ihre Werte glaubwürdig verkörpern, Freude an ihrer Arbeit vermitteln und auch neue Kollegen für die Firma anwerben. Dabei geht es nicht um vorformulierte Botschaften und Marketingsprech, sondern um echte Leidenschaft. B2B-Influencer sind in der Regel Überzeugungstäter und das stählt ihre Glaubwürdigkeit. IBM, Bosch, Deutsche Post, Otto und Daimler befähigen freiwillige Mitarbeiter, Abteilungsleiter und Führungspersonlichkeiten als Blogger und Themenexperten, die in verschiedenen Kanälen kommunizieren. Sie lernen, wie man Inhalte erstellt und in den sozialen Netzwerken interagiert. Mit authentischem und persönlichem Blick auf „ihre“ Themen. Denn sowohl die Zielgruppe als auch die Influencer sind in erster Linie Menschen, die sich gern von interessanten Inhalten begeistern lassen.

## NEUE EPISODE IN DER WERBE- UND MARKETINGWELT.

B2C- oder B2B-Influencer sind eigentlich nichts Neues, sondern nur eine weitere Stufe in der Evolution von Werbung und Marketing. Menschen, die Produkte und Dienstleistungen präsentieren, gibt es schon lange. Vom Marktschreier über den Staubsaugervertreter bis zu Testimonials. Kunstfiguren wie Klementine – für Ariel Waschmittel – oder Herr Kaiser – für Hamburg Mannheimer Versicherungen – gaben Marken ein Gesicht. Der Fußballkaiser oder namhafte Schauspieler verliehen Prominenz und die Aura des Erfolgs. Glaubwürdigkeit brachten sie nicht unbedingt mit oder überstrahlten auch gern mal die beworbenen Produkte. Influencer sind oder wirken zumindest echter, wenn sie eine Empfehlung aussprechen. Im B2B-Geschäft könnte sich dieser Effekt noch verstärken, wenn substanzielles Know-how vermittelt wird. Lassen wir uns im Zweifelsfall überzeugen.

**Auch eigene Mitarbeiter bieten sich als B2B-Influencer an. Sie sind Wissensträger auf ihrem Gebiet und können Netzwerke knüpfen.**





## Viktor Ballert, 56

Key Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

**Viktor Ballert kennt die IT-Branche seit drei Jahrzehnten. Er betreut Unternehmen aus dem gehobenen, regionalen Mittelstand und Konzerne.**

Der erste Besuch bei Bechtle hat ihn beeindruckt. Er wünschte sich eine berufliche Veränderung, da kam ihm die Einladung auf einen Kaffee bei seinem Jugendfreund, heutigem Chef und Geschäftsführer Oliver Hambrecht gerade recht. Viktor Ballert setzt den ersten Schritt in die Bechtle Zentrale, sagt sich: „Hoppla, das könnte etwas für mich sein!“ Das war 2004. Ihm folgten nicht nur Kunden, sondern auch weitere Kollegen. Das mag auch daran liegen, dass er eine große Sicherheit, absolute Zuverlässigkeit und viel Menschlichkeit ausstrahlt. Was er sagt, ist überlegt, hat Hand und Fuß. Er kann sich auf seine Erfahrung und sein Bauchgefühl verlassen, gaukelt keine Kompetenz vor, sondern bezieht Spezialisten ein, wann immer das erforderlich ist. Er schätzt es, auf das starke Netzwerk aus Competence Centern bei Bechtle zurückgreifen zu können. Viktor Ballert zieht aber auch klare Grenzen. Wenn ein Kunde auf einer Lösung besteht, die er nicht mittragen möchte, dann sagt er das. Offen, ehrlich, aber immer auch begründet. Darauf zählen zu können, schätzen CIOs. Deshalb betreut er sie langfristig, oft seit Jahrzehnten. Eine besondere Verbundenheit in der schnelllebigen IT-Branche. Nicht selten entwickeln sich über die Zeit Freundschaften. Dann laufen Gespräche auch auf einer privaten Ebene ab – Freizeit, Urlaub, Familie sind dann die bestimmenden Themen. Die menschliche Seite des Geschäfts gehört einfach dazu. So wie Marta Richert einen Kunden anruft und einfach nur ein schönes Wochenende wünscht, ist für Viktor Ballert der Hinweis auf ein Motorradevent Anlass für das Gespräch mit einem Kunden, der das gleiche Hobby teilt. Beiden geht es am Ende darum, den Kunden immer wieder aufs Neue in dem Gefühl zu bestärken, das Richtige mit dem richtigen Partner zu machen. Den Beweis dazu anzutreten ist für beide Ehrensache. Nicht nur darin sind sich beide Kollegen einig.

VERBUNDEN

## Marta Richert, 29

Teamkoordinatorin Neukundenakquise, Bechtle direct

**Marta Richert strahlt. Sie liebt ihre Arbeit. Ihre Kunden liegen ihr am Herzen und Bechtle empfindet sie als echten Glücksfall.**

Bei ihr klingt das nicht pathetisch und übertrieben. Es ist einfach so. Als sie sich vor fünf Jahren bewarb und zum ersten Mal die Firmenzentrale am Neckarsulmer Bechtle Platz betrat, ist sofort klar: Hier will ich arbeiten. Sie führt zwei Gespräche und hat den Job im Direktvertrieb. Schnell stellt sich heraus, dass Neukundenakquise genau ihr Ding ist. Kunden davon überzeugen, dass Bechtle der perfekte IT-Partner ist, fällt ihr leicht – weil das Gesamtpaket stimmt. Die Breite an Lösungen, die Geschwindigkeit, die Lösungsorientierung. Sie überzeugt, weil sie selbst überzeugt ist, den Kunden keinen Unsinn erzählen zu müssen. Zu ihren Lieblingsfragen gehört die nach der Wunschliste: Was kann ich besser machen als ihr bisheriger IT-Partner? Was wünschen Sie sich von mir? Und man darf darauf wetten, dass Marta Richert alle Hebel in Bewegung setzen wird, es besser zu machen als alle anderen. Was sie sonst noch mitbringt, sind unerschütterlicher Optimismus und jede Menge Durchhaltevermögen. „Du musst anrufen, anrufen, anrufen. Und wenn dann eine Anfrage kommt – das ist einfach umwerfend. Das macht süchtig!“ Was in jedem ihrer Telefonate mitschwingt, sind Lebensfreude, Menschlichkeit und Charme. Und sie weiß, dass es nie den Moment gibt, an dem sie passen müsste. Denn wenn die Themen komplexer werden, der Kundenbesuch vor Ort für ein Beratungsgespräch gewünscht wird oder ein Projekt ansteht, dann bringt Marta Richert die Kollegen in den Systemhäusern ins Spiel. Kollegen wie Viktor Ballert, die den Faden aufnehmen und das Bechtle Netz weiterknüpfen. Dann weiß sie, dass sie den Kunden nicht verliert. Ihm wird einfach nur an anderer Stelle weitergeholfen. Und das ist es, was ihr wichtig ist: Sie will helfen, nicht einfach nur verkaufen.

# ZWEI VON 10.000

## Mitarbeiter im Porträt.

# BECHTLE ALS DIENSTLEISTER.

Alle Werte Stand Ende 2017 oder aktueller.

**D A CH**

**4.344 Mitarbeiter**

IM DIENSTLEISTUNGSUMFELD IN DER REGION DACH VERFÜGEN ÜBER

**17.100 Zertifizierungen.**



**verschiedene Technologie-zertifizierungen.**

**60** IT-Business-Architekten  
**190** Mitarbeiter mit ITIL-Zertifizierung  
**498** zertifizierte Projektmanager

**70** Systemhäuser werden von **17** Unternehmen der Bechtle Gruppe mit eigenen Fokusthemen unterstützt.

Darunter CAD, SharePoint, ERP, CRM, Softwarelizenzierung und Software Asset Management, PLM.

**Bechtle**  
ist in der Region DACH der Partner mit den meisten zertifizierten Einzelpersonen.

Meraki

CITRIX®

DELL EMC

Hewlett Packard Enterprise

vmware®

Staging-Kapazität für **>1.000** PCs pro Tag.

(Betankung von PCs mit Software und individuellen Applikationen)

VON **120** HERSTELLERN UND PARTNERN IM DIENSTLEISTUNGSUMFELD HABEN WIR ÜBER **80** IM HÖCHSTEN STATUS/LEVEL.

**>19.400**  
**Serviceverträge**



**Enduser Services Desk**  
mit über **500.000** Tickets und mehr als **160.000** Serviceanrufen im Jahr.

**>1.000.000** betreute IT-Arbeitsplätze

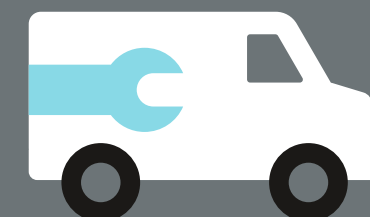
**SWAP SERVICE (GERÄTEAUSTAUSCH):**  
**>500.000** Systeme im SLA „Next Business Day“.



**ONSITE SERVICE:**

**>1.100** Mitarbeiter betreuen **450.000** Anwender vor Ort.

(Bechtle Onsite Services und Systemhäuser)



**FIELD SERVICE:**

Über **350** Servicetechniker ständig „on the road“.

## Competence Center:

**48**

MIT PLATIN LEVEL

**17**

MIT GOLD LEVEL

Platin Level: Spezialistenteams mit mehr als 5 dedizierten Full-time Equivalents (FTE) und höchster Herstellerzertifizierung.

**NACH LÖSUNGSTHEMEN:**

**18** BUSINESS APPLICATIONS  
**14** DATA CENTER  
**17** MODERN WORKPLACE  
**7** NETWORKING  
**6** SECURITY  
**3** IT-CONSULTING

**5**

**DEMORÄUME FÜR DEN ARBEITSPLATZ DER ZUKUNFT.**



# HALLO

- 01 Blick auf Würzburg und den Main.  
 02 Das Falkenhaus am Marktplatz mit auffälliger Rokokofassade.  
 03 Morgenstimmung auf der Alten Mainbrücke.  
 04 Mitten in den Weinbergen: das Weingut am Stein.



01



02



03

# AUS WÜRZBURG!



04

WÜRZBURG

In einem Talkessel im mittleren Maintal, umgeben von Weinbergen, liegt die Stadt Würzburg. Das Stadtbild der „Perle am Main“ ist geprägt von Kirchtürmen und barocken Prachtbauten. Würzburg hat aber weit mehr zu bieten, ist erfolgreicher Wirtschaftsstandort, Universitätsstadt, Kultur- und Einkaufsstadt. Und wer an einem lauen Abend auf der Alten Mainbrücke ein Gläschen Frankenwein genießt, merkt schnell: Würzburg ist eine Stadt mit Wohlfühlfaktor.

Die erste urkundliche Erwähnung Würzburgs geht auf das Jahr 704 zurück, auf dem Hausberg wurden gar Funde aus der Zeit der Kelten gemacht. Links des Mains liegt die zauberhafte Altstadt, in der sich frühgotische Kirchen an Bürgerhäuser aus dem 16. Jahrhundert und traditionsreiche Weingüter an urige Gasthäuser reihen. Bis ins 18. Jahrhundert regierten hier die Würzburger Fürstbischöfe, die sich mit der Würzburger Residenz ein gigantisches Denkmal setzten, das seit 1981 Weltkulturerbe der UNESCO ist. Dichter und Minnesänger Walther von der Vogelweide war in Würzburg ebenso daheim wie Wilhelm Conrad Röntgen, der hier 1895 die nach ihm benannten Strahlen entdeckte. Kurzum: Hier wurde Geschichte geschrieben.



„Wir profitieren hier nicht nur von der  
erstklassigen Infrastruktur, sondern auch  
von den Synergien, die sich durch die direkte  
Nachbarschaft zur Universität ergeben.“

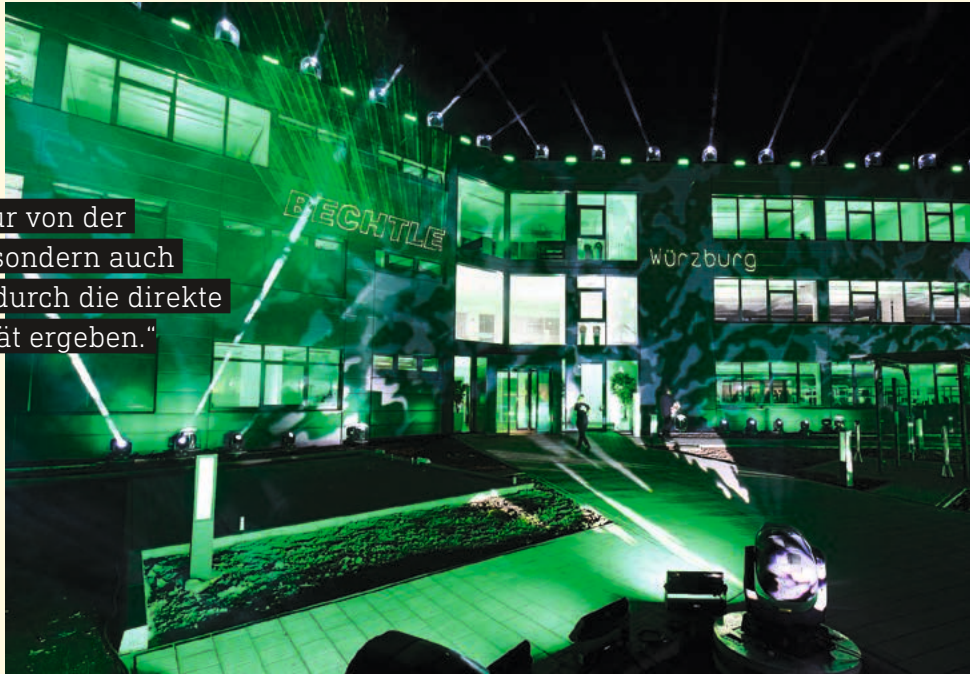
Andreas Weidner, Geschäftsführer,  
Bechtle IT-Systemhaus Würzburg

Gleichzeitig ist Würzburg eine junge Stadt, denn die 130.000 Einwohner sind im Schnitt nur 41 Jahre alt. Zum Großteil liegt das an den mehr als 35.000 Studenten, die das Leben in der über 1.300 Jahre alten Stadt entscheidend prägen und ihr ein modernes, jugendliches Gesicht geben. 90.000 Arbeitsplätze machen Würzburg außerdem zur Handelsmetropole und zum zweitgrößten Dienstleistungszentrum in Bayern. Regelmäßig wird die junge alte Stadt von deutschen Wirtschaftsinstituten als eine der zukunftsfähigsten Städte Deutschlands ausgezeichnet. Auch deshalb fühlt sich das Bechtle IT-Systemhaus Würzburg hier besonders wohl und feierte dieses Jahr bereits das 25. Jubiläum.

25 Jahre Bechtle Würzburg.

Seit 1993 ist Bechtle in Würzburg zu Hause. Damals mit neun Mitarbeitern als Bechtle GmbH EDV-Zentrum gestartet, gehören heute 84 Mitarbeiter zum erfolgreichen Team. „Wir beraten unsere Kunden strategisch und lösungsorientiert. Dabei sind wir immer ein Partner auf Augenhöhe“, beschreibt Geschäftsführer Andreas Weidner das Würzburger Erfolgsrezept. Kein Wunder, dass das Mietgebäude am Friedrich-Bergius-Ring zu eng wurde. Mehr Platz musste her. Und was wäre da ein besseres Geschenk zum 25. Geburtstag als ein neues, hochmodernes und vor allem größeres Gebäude? Für den Neubau suchte man sich einen ganz besonderen Standort aus: Auf dem Würzburger Galgenberg entsteht ein exklusives Gewerbegebiet mit Quartier-Charakter. „Skyline Hill“ liegt in direk-

ter Nachbarschaft zur Landesgartenschau und zur Julius-Maximilians-Universität mit ihren renommierten Forschungseinrichtungen. Durch die perfekte Verkehrsanbindung ist der Standort zudem schnell und bequem erreichbar. Als erstes Unternehmen siedelte sich Bechtle Würzburg auf dem neuen Gelände an. „Wir profitieren hier nicht nur von der erstklassigen Infrastruktur, sondern auch von den Synergien, die sich durch die direkte Nachbarschaft zur Universität ergeben“, erklärt Andreas Weidner. Jetzt bieten 2.100 Quadratmeter auf drei Etagen nicht nur jede Menge Platz für weiteres Wachstum, sondern auch beste Rahmenbedingungen für die Mitarbeiter. Viele Erweiterungsflächen stellen sicher, dass auch für die fernere Zukunft alle Türen offenstehen.



01



02

- 01 Jubiläumsfeier bei Bechtle in Würzburg.
- 02 Die Julius-Maximilians-Universität ist die älteste Universität Bayerns.
- 03 Würzburg ist umgeben von Weinbergen.
- 04 Über Würzburg thront die Festung Marienberg.
- 05 Spielceratit auf dem Gelände der Landesgartenschau.
- 06 Das Zentrum für digitale Innovationen der Region Mainfranken.
- 07 Das Treppenhaus der Würzburger Residenz überspannt ein beeindruckendes Deckenfresko.



03



04



05



06



07



# FRAGE? ANTWORT.

## KURZ-CHARAKTERISTIK:

**Andreas Weidner**  
Geschäftsführer,  
Bechtle IT-Systemhaus Würzburg

**Selbstbeschreibung in drei Worten:**  
Ehrgeizig, unternehmerisch, zielorientiert.

**Motto:**  
Lerne von gestern, lebe heute, plane für morgen!

**Auf dem Nachttisch liegt:**  
Durst von Jo Nesbø – ein spannender Schweden-Krimi.

**Die Superkraft, die Sie sich aussuchen würden:**  
Beamen – jeden Tag woanders auf der Welt frühstücken.

**Ein perfekter Tag:**  
Aufwachen, an den Strand gehen, die Sonne genießen, tauchen und den Abend bei einem Glas Wein mit Freunden ausklingen lassen.

**Ihre Lieblingsstadt und warum:**  
San Francisco, USA. Da ist für jeden etwas dabei. Die Stadt hat ein tolles Flair.

**Dinge, ohne die Sie nicht leben könnten:**  
Rotwein, Schokolade und meine Tauchausrüstung.

**Wenn Sie für einen Tag mit einer Person tauschen könnten, dann:**  
... wäre das Daniel Craig – um mal einen Tag James Bond zu sein.

**Ihr Lieblingswort:**  
Glück.

**Dieser Job und kein anderer, weil:**  
... ich immer wieder neue Herausforderungen bekomme.





# MEIN WÜRZBURG.

## Christian Engelhard

gibt die besten Tipps für einen Würzburg-Trip: Denn wer Würzburg einmal besucht hat, kommt bestimmt wieder. Die Stadt zieht jeden in ihren Bann. Mit ihrer zauberhaften Altstadt, ihrer jungen Kulturszene und dem typischen Frankenwein. Mit urigen Gasthäusern, fränkischen Spezialitäten und dem Main.

## SEHEN

Die **Würzburger Residenz** ist ein Bauwerk der Extraklasse und gehört zu den bedeutendsten Schlossanlagen des Barocks in Europa. Nicht umsonst ist die ehemalige Residenz der Würzburger Fürstbischöfe Weltkulturerbe der UNESCO. Ein Höhepunkt wartet schon im Eingangsbereich: Ein gigantisches, 600 Quadratmeter großes Deckenfresko von Giovanni Battista Tiepolo zielt das imposante Treppenhaus.

Die **Festung Marienberg** ist das weit hin sichtbare Wahrzeichen der Stadt Würzburg und doch nur einen Steinwurf von der Innenstadt entfernt. Der gemütliche Biergarten und das Open-Air-Kino „Festungsflimmern“ machen die 1.000-jährige Festung zu einer beliebten Anlaufstelle für Würzburger jeden Alters.

[residenz-wuerzburg.de](http://residenz-wuerzburg.de)

- 01 Die Würzburger Residenz.
- 02 Spezialitäten-Restaurant Alte Mainmühle.
- 03 Bratwurststand Knüpfing.



01



02



03

## SCHLEMMEN

Blaue Zipfel, Schäufele oder Sauerbraten mit Lebkuchensoße – nie gehört? In der **Alten Mainmühle** können Sie sich fränkische Spezialitäten mit Blick auf die Festung Marienberg schmecken lassen.

Der **Stachel** ist der älteste Gasthof Würzburgs und eine Sehenswürdigkeit für sich. Erstmals urkundlich erwähnt wurde er im Jahr 1318. Und das Essen ist auch noch lecker.

Weit über die Grenzen Würzburgs hinaus ist sie bekannt: die fränkische Bratwurst am **Bratwurststand Knüpfing** mitten auf dem Marktplatz. Die Würzburger nennen sie liebevoll „Geknickte“. Zu haben im Brödle mit oder ohne Senf.

[alte-mainmuehle.de](http://alte-mainmuehle.de)  
[weinhaus-stachel.de](http://weinhaus-stachel.de)



04

## SCHLUMMERN

Hoch über Würzburg, mitten in den Weinbergen, liegt das **Schlosshotel Steinburg**, das die alte Burganlage geschickt mit modernen Gebäudeteilen kombiniert und einen luxuriösen Aufenthalt verspricht. Tipp: Besuchen Sie die Steinburg im Juli, wenn das benachbarte Weingut am Stein sein legendäres Musikfestival „Wein am Stein“ veranstaltet.

[steinburg.com](http://steinburg.com)



05

## SHOPPEN

In der **Würzburger Innenstadt** gibt es zahlreiche Geschäfte und Kaufhäuser, zum Beispiel in der Domstraße oder Schönbornstraße. In den kleinen Gässchen rund um den Marktplatz locken charmante Boutiquen und Buchhandlungen.



06



07

## SCHLÜRFEN

Der zünftige **Brauereigasthof Alter Kranen** liegt direkt am Mainufer, im Sommer hat auch der große Biergarten geöffnet. Täglich ab 17 Uhr wird hier ein frisches Fass Würzburger Hofbräu angezapft.

[alterkranen.de](http://alterkranen.de)

## STAUNEN

Echte Würzburger genießen Bacchus oder Silvaner als **Brückenschoppen** (für Nicht-Franken = 0,25 Liter) direkt auf der **Alten Mainbrücke**. Ab vier Euro kostet hier ein Viertelliter Frankenwein – beste Aussicht, nette Gespräche und gute Straßenmusik inklusive. Dabei wachen die Brückenstatuen über die fröhlichen und zu vorgerückter Stunde auch weinseligen Menschen. Definitiv Würzburgs schönste Nebensache!



08

- 04 Schlosshotel Steinburg.
- 05 Blick vom Vierröhrenbrunnen zum Dom.
- 06 Brauereigasthof Alter Kranen.
- 07 Ein frisches Fass Würzburger Hofbräu.
- 08 Würzburgs schönste Nebensache: der Brückenschoppen.
- 09 Spieler von s.Oliver Würzburg.



09

## SPORTELN

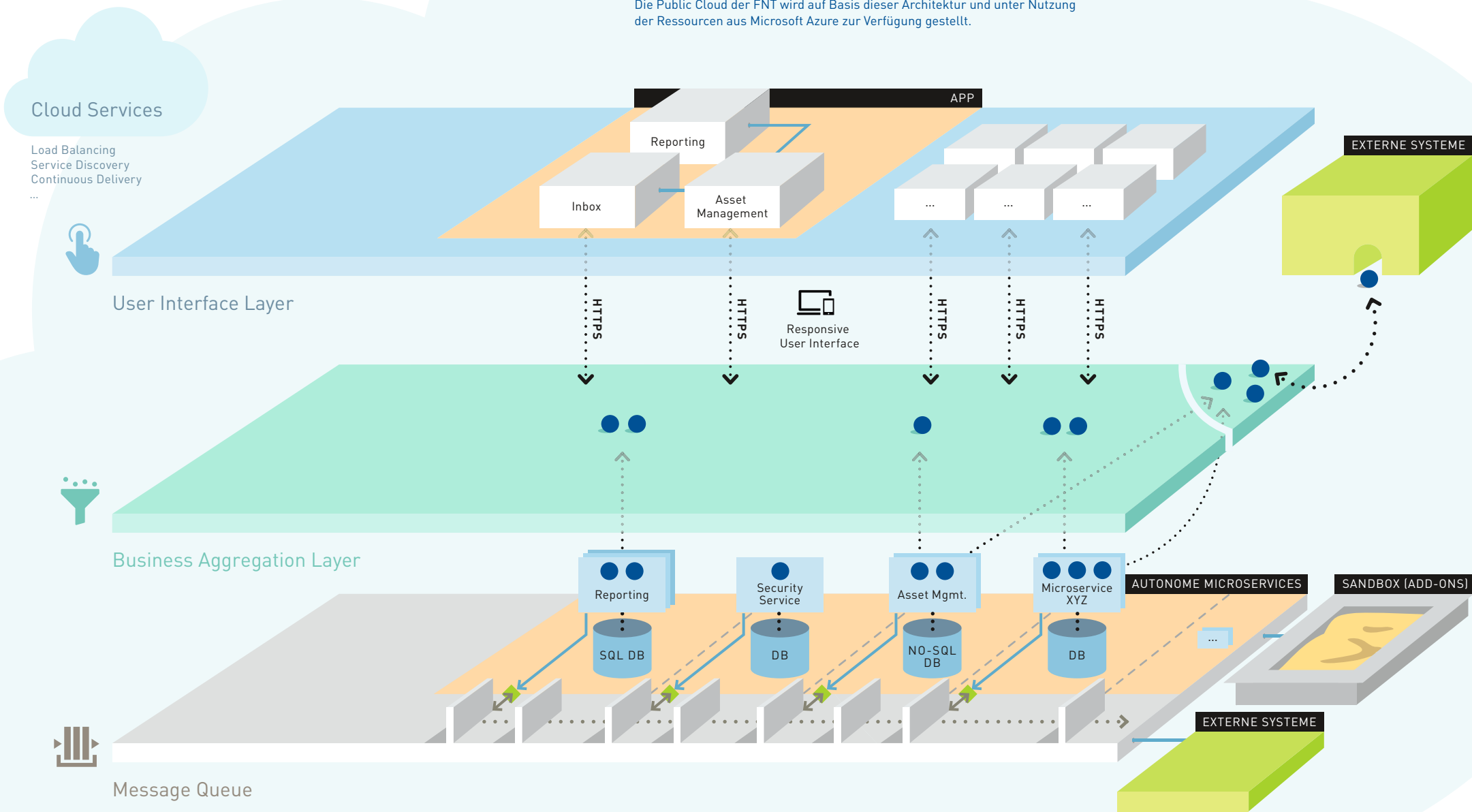
Für eine Laufrunde mitten in Würzburg ist der **Ringpark** ideal. Wer gern am Wasser ist, joggt, skatet, radelt oder schwimmt am/im **Main**.

Wer Sport dann doch lieber nur als Zuschauer genießt, dem bietet die Stadt am Main hochklassige Unterhaltung: In der s.Oliver Arena messen sich die Spieler von **s.Oliver Würzburg** mit anderen Spitzenvereinen aus der 1. Basketball-Bundesliga. Fußballfans kommen bei den **Würzburger Kickers** auf ihre Kosten. Hier spielt man nach erfolgreicher Aufstiegsreihe in der 3. Bundesliga.

# FNT TRANSFORMIERT DAS BUSINESS IN DIE CLOUD.

## FNT Cloud Platform: Gesamtarchitektur

Das Schaubild zeigt die Softwarearchitektur der FNT Cloud Platform. Die Public Cloud der FNT wird auf Basis dieser Architektur und unter Nutzung der Ressourcen aus Microsoft Azure zur Verfügung gestellt.



**Zahllose Fäden laufen hier zusammen: Die Softwarelösungen von FNT sind weltweit Standard, wenn es darum geht, komplexe IT-, Netzwerk- und Telekommunikationsstrukturen sicher zu managen. IT- und Planungsabteilungen bedeutender Unternehmen – vom Kabelnetzbetreiber bis zum globalen Verkehrsdrehkreuz – vertrauen auf die Enterprise Solutions „Made in Germany“. Durch die Microsoft Cloud stärkt das Softwarehaus seine Innovationskraft an entscheidenden Stellen.**



„**DIE SOFTWAREENTWICKLUNG** ist die Produktion in unserem Unternehmen, weshalb die Hauptaufgabe der internen IT darin liegt, alle dafür notwendigen Dienste bereitzustellen. Ungeplante Ausfälle der Systeme zur Hauptarbeitszeit würden zu erheblichen Verzögerungen in den Projekten und damit zu erhöhten Entwicklungskosten führen“, erläutert Andreas Esdar, Head of IT Services bei der FNT GmbH. Zu den wichtigsten Arbeitsmitteln der 100 Softwareentwickler zählen neben Scrum-Management- und Entwicklungsumgebungen vor allem effektive Kommunikations- und Collaboration-Tools. „Die E-Mail spielt dabei nach wie vor eine große Rolle, zumal unser Unternehmen in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist. Aber auch die anderen Office-365-Dienste sind heute nicht mehr aus unseren Prozessen wegzudenken“, sagt Andreas Esdar. SharePoint Online dient als zentrale Informations- und Austauschplattform, Yammer bildet standortübergreifend das Schwarze Brett und Microsoft Teams stieß als Kommunikationsbeschleuniger bereits in der Beta-Phase auf begeisterte Resonanz bei den Mitarbeitern. Eine Entscheidung machte dann den Weg für den agilen Arbeitsplatz bei FNT frei.

#### Zwei auf einen Streich.

Das Unternehmen stand vor der Aufgabe, den Exchange-Server hochverfügbar auszubauen, um die wachsenden Workloads schultern zu können. Das hätte eine aufwendige Migration erfordert. Da auch für die zu diesem Zeitpunkt klassisch lizenzierten Microsoft Office-Lizenzen ein Upgrade anstand, zog Andreas Esdar den Wechsel zum cloudbasierten Office 365 in Erwägung. Erklärtes Ziel: beide Herausforderungen gleichzeitig anzupacken. In der Beratungsphase kam das Bechtle IT-Systemhaus Ulm ins Spiel. „Wir suchten einen Partner mit ausgewiesenem Office 365-Know-how und einem Verständnis für die Anforderungen eines Unternehmens unserer Größe und Branche“, berichtet Andreas Esdar. Bechtle konnte durch vielfältige Expertise auf ganzer Linie überzeugen. „Planung und Umsetzung der neuen Exchange- und Office-Umgebung funktionierten auf den Punkt. Ein besonderer Vorteil war zudem,

dass wir Spezialisten aus verschiedenen Bechtle IT-Systemhäusern hinzuziehen konnten, beispielsweise im Rahmen der IT-Security-Betrachtung.“

Der Wechsel in die Cloud bringt aus Sicht des IT-Leiters klare Mehrwerte. „Office 365 beinhaltet als Service das gesamte Management für die darin enthaltenen Applikationen. Diese Art des Outsourcings macht Ressourcen frei, die wir verstärkt für Innovationsprojekte zur Unterstützung des Kerngeschäfts nutzen.“ Durch die stets aktuellen Office-Lizenzen entfällt für die FNT-Mitarbeiter der unbequeme Wechsel bei größeren Microsoft-Software-Releases. Auch die Budgetplanung gestaltet sich einfacher, da keine zyklischen Sprungkosten mehr anstehen. Die Lizenzierung der Office 365-Pläne erfolgt heute über Bechtle als Microsoft Cloud Solution Provider (CSP). Der Clou: FNT bezieht zusätzliche Lizenzen komfortabel über das Bechtle Cloud-Portal ohne aufwendigen Bestellprozess.

„Der Wechsel zu Office 365 macht Ressourcen frei, die wir verstärkt für Innovationsprojekte zur Unterstützung des Kerngeschäfts nutzen.“

Andreas Esdar,  
Head of IT Services, FNT



**FNT SOFTWARE** ist führender Anbieter integrierter Softwareprodukte für die Dokumentation und das Management von IT- und Telekommunikationslösungen sowie Rechenzentren. Die Kundenbasis umfasst weltweit über 500 Unternehmen und öffentliche Organisationen aus unterschiedlichen Branchen. Mehr als die Hälfte der im DAX30 notierten Konzerne sind FNT-Kunden. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Ellwangen (Jagst) beschäftigt rund 300 Mitarbeiter an insgesamt fünf Standorten in Deutschland sowie in den internationalen Niederlassungen in den USA, Großbritannien, Singapur, Russland und Rumänien. [fntsoftware.com](https://fntsoftware.com)

**FNT**

// when transparency matters.

#### Die Zukunft heißt Cloud.

Parallel zum Umstieg der internen E-Mail- und Office-Systeme auf Cloud-Technologie forciert FNT die Strategie, die weltweit eingesetzten Kundenlösungen verstärkt als Software as a Service anzubieten. Auf dem Weg zur SaaS Company ist Andreas Esdar als Enabler gefordert. „Mein Team deckt neben dem Management unserer IT und der Realisierung von Kundensystemarchitekturen heute auch den Bereich Operations ab. Wir erarbeiten auf Basis von Docker und Kubernetes die Cloud-Plattform, auf der wir unsere eigenen SaaS-Lösungen realisieren.“ Die Infrastruktur der Container-Wolke, in der die FNT-Software der neuesten Generation entsteht und läuft, befindet sich in der Public Cloud von Microsoft Azure. Virtuelle Maschinen, bezogen als Infrastructure as a Service (IaaS), sind dabei einfach skalierbar und wachsen flexibel mit der benötigten Leistung sowie den realisierten Kundenprojekten. Bechtle bildet auch beim Aufbau dieser Public Cloud von FNT eine wichtige Schnittstelle: „Durch den Auftragsdatenverarbeitungsvertrag mit Bechtle als Cloud-Provider ge-

währleisten wir höchste Compliance-Standards und fördern die Marktakzeptanz der neuen Bereitstellungsform“, sagt Andreas Esdar. Das gemeinsam mit Bechtle erarbeitete Modell unterstützt FNT, die Vorteile der weltweit verfügbaren Azure Cloud mit dem hoch entwickelten eigenen Technologiestack zu verbinden – und somit die Marktposition weiter zu verbessern. „Wir transformieren unser Business in die Cloud und bieten unseren Kunden damit alle Optionen, vom On-Premise-Einsatz bis hin zur passenden Cloud-Variante.“



Ihr Ansprechpartner

#### Ulf Griesbach

Key Account Manager,  
Bechtle IT-Systemhaus Ulm,  
[ulf.griesbach@bechtle.com](mailto:ulf.griesbach@bechtle.com)



# QUALIFIZIEREN AT ITS BEST.



**DIGITALE SKILLS** sind so wichtig wie nie. Eine strukturierte und kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeiter zählt deshalb zu den Schlüsselfaktoren für zukunftsfähige Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Die 22 Bechtle Schulungszentren in ganz Deutschland bieten ein umfassendes Angebot an Trainings und damit verbundenen Services. Durch den Ausbau und die Modernisierung des Schulungszentrums im IT-Systemhaus Münster stärkte Bechtle den IT-Trainingsstandort nachhaltig – mit Strahlkraft für die Region und weit darüber hinaus.



**VOLLE BECHTLE POWER** (v. l.): Bereichsvorstand Axel Feldhoff und Vorstandsvorsitzender Dr. Thomas Olemotz mit den beiden Schulungszentrumsleitern Frank Bleimann und Silke Dall sowie dem Geschäftsführer von Bechtle in Münster Klaus Pattai.

## Die 10 wichtigsten Fakten zum neuen Bechtle Schulungszentrum in Münster.

- 8 IT-Schulungsräume
- Mehr als 60 PC-Schulungsarbeitsplätze
- 6 Großbildschirme (86 Zoll) mit Whiteboard-Funktion
- Konferenzraum für über 50 Personen
- Unter den Top 10 der größten IT-Schulungszentren in Deutschland
- Cafeteria mit über 75 m<sup>2</sup>
- Kostenfreie Parkplätze direkt vor dem Gebäude
- Ladestation für E-Fahrzeuge
- Kostenfreies WLAN
- Alle Räume sind klimatisiert

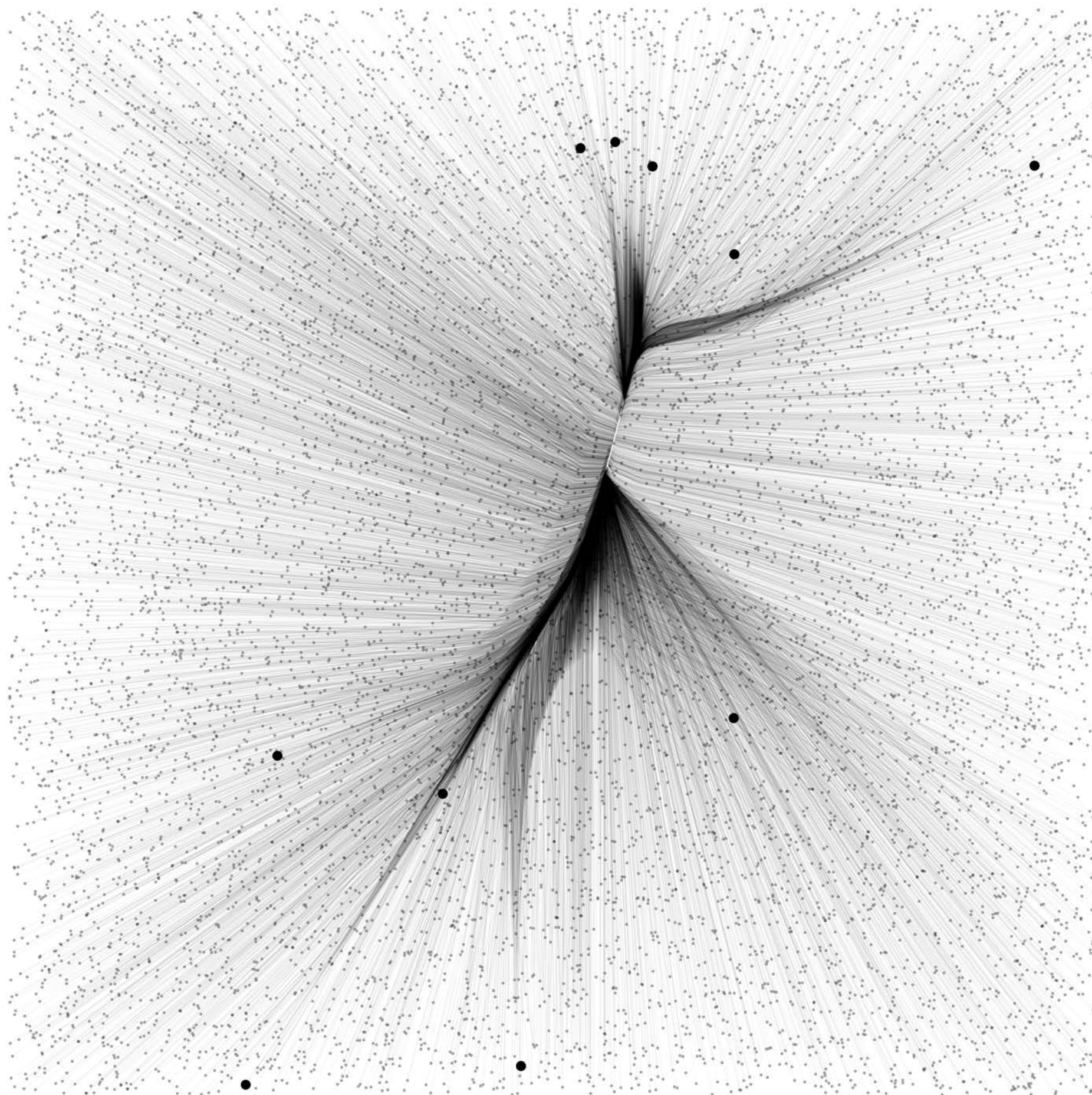
**MEHR ALS 120 GÄSTE**, darunter Bürgermeisterin Wendela-Beate Vilhjalmsen und Bechtle Vorstandsvorsitzender Dr. Thomas Olemotz, feierten Ende September die Einweihung der neuen Schulungsräume im Martin-Luther-King-Weg 6 in Münster. Auf insgesamt 850 Quadratmetern erstreckt sich das Schulungszentrum jetzt über das komplette Untergeschoss des jüngst errichteten Neubaus direkt gegenüber dem bisherigen Standort. Die ausgezeichnete Infrastruktur erfüllt dabei technisch und funktional sämtliche Anforderungen einer modernen Weiterbildungseinrichtung. Für Kunden stehen hier insgesamt acht Trainingsräume, ein großer Konferenzraum sowie acht VUE-Testcenterplätze bereit. Bechtle ist Partner des weltweit größten Anbieters für elektronische Zertifizierungstests, Pearson VUE, und bietet Teilnehmern von Weiterbildungen die Möglichkeit, sich im Anschluss an ihr Training prüfen und direkt zertifizieren zu lassen.

Als Partner namhafter Hersteller berät das Schulungsteam in Münster bei der Auswahl passender Schulungen und Zertifizierungen. Zudem planen die Qualifizierungsexperten die IT- und Soft-Skill-Trainings für die Kunden

und setzen sie ganzheitlich um. „In Zeiten der Digitalisierung ist es unersetzlich, Know-how und Qualifikationen beständig weiterzuentwickeln. Durch die auf aktuelle Anforderungen optimal zugeschnittenen Schulungen und Workshops sowie unsere erfahrenen Dozenten sichern wir die Qualität und den langfristigen Nutzen der Trainings“, sagt Frank Pleimann, Leiter Bechtle Schulungszentrum Münster.

**Mehr Informationen zu den Bechtle Schulungszentren:**  
[training.bechtle.com](https://training.bechtle.com)





## Q U E L L C O D E

als Pinsel,

## L A P T O P

als Leinwand.

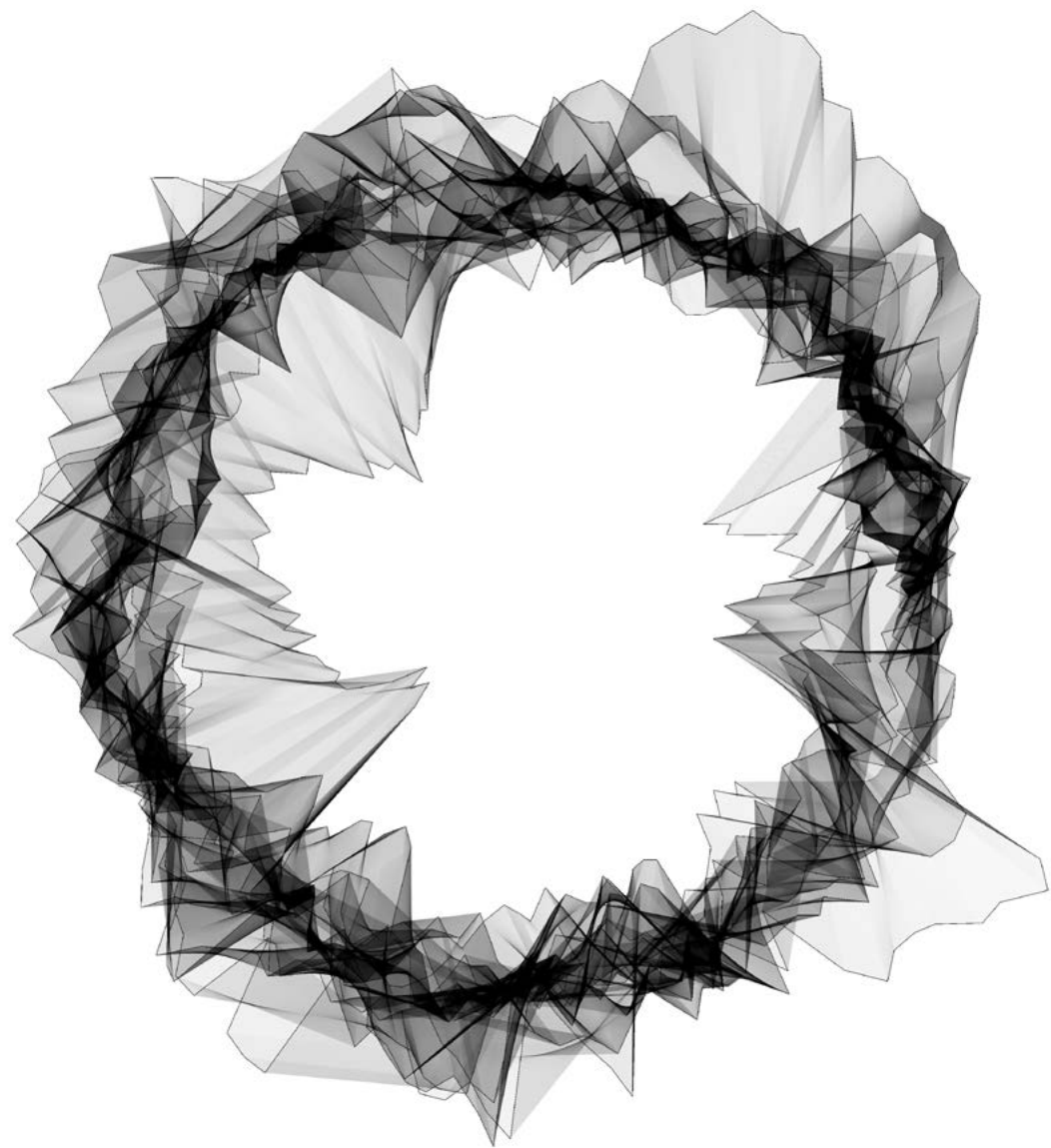
## M A T H E A R T .

Die Mathematik gilt als emotionslose Disziplin, in der kein Platz für Gefühle, kreativen Ausdruck oder bildhafte Vielfalt ist. **Marcus Volz** bricht damit. Mithilfe von selbst programmierten Algorithmen und Visualisierungssoftware weckt er mathematische Strukturen und Prozesse aus der Algebra oder der fraktalen Geometrie zum Leben. Abertausende von Datenpunkten verschmelzen so zu dynamischen Bildkompositionen. Und plötzlich hat man eine Ahnung davon, was Mathematiker meinen könnten, wenn sie von der Schönheit einer Formel sprechen.

Marcus Volz ist promovierter Ingenieur und Wissenschaftler für angewandte Mathematik an der University of Melbourne. Zuvor hat er als Berater Simulationsmodelle und Animationen industrieller Prozesse entworfen. Seine künstlerischen Arbeiten setzt Volz mit Programmiersprachen wie R oder gg2 um.

marcusvolz.com



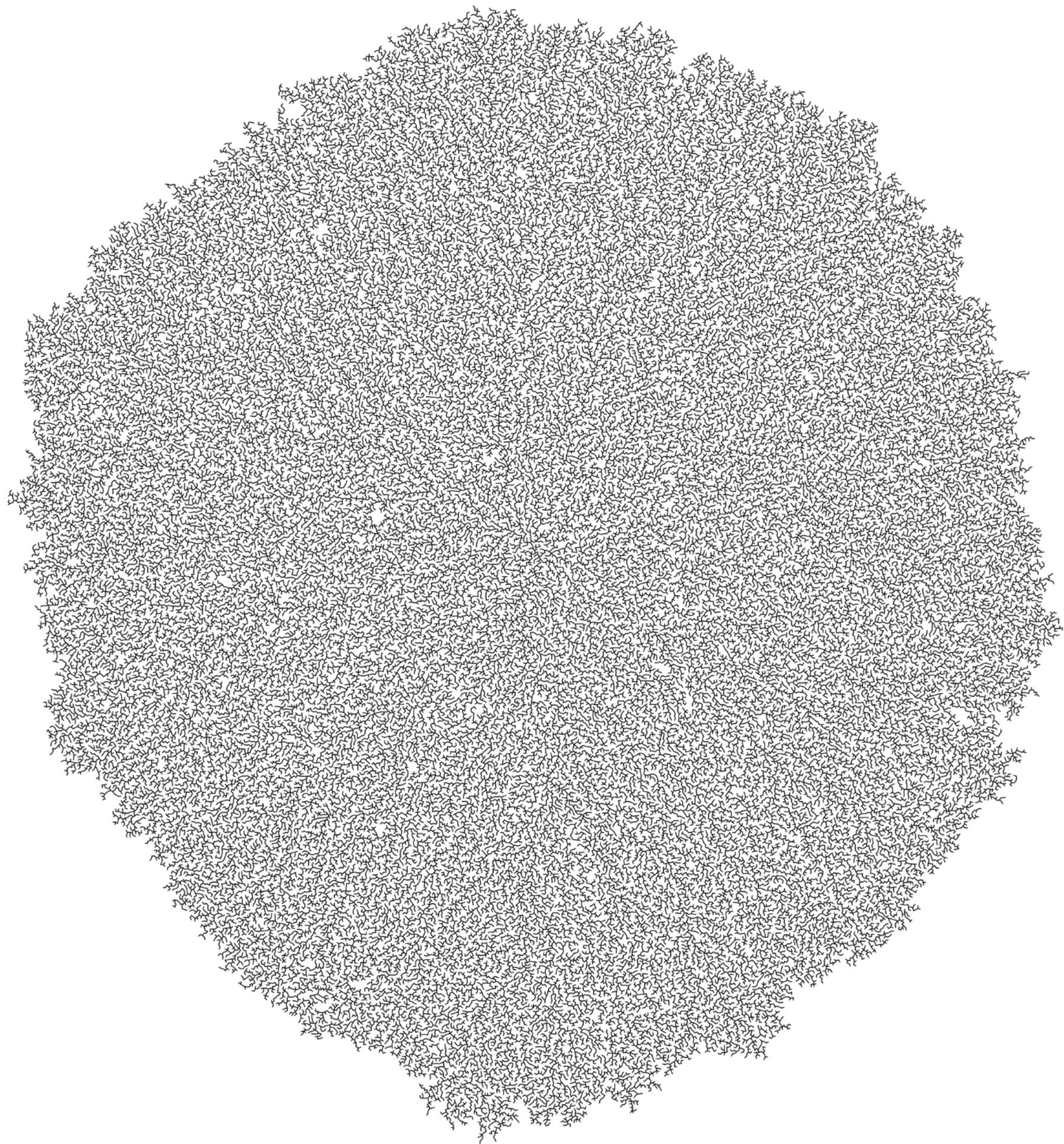


V e r f a h r e n s r i n g

K r ä h e n k a m p f

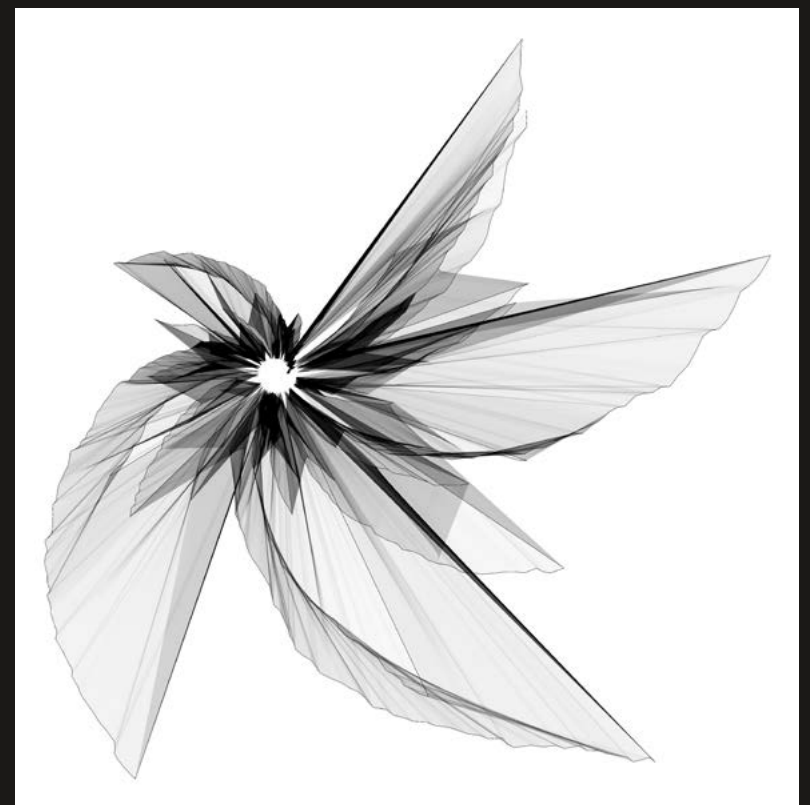






E i n f a c h   w a c h s e n d e r   A l g o r i t h m u s

P r o z e d u r a l e   B l u m e



Alle Bilder ©  
marcusvolz.com





**Daniel Lötterle**, Wareneingang, Logistik & Service;  
**Anna Merkel**, Teamkoordination Wareneingang  
Kleinteile, Logistik & Service.

## Bechtle erprobt smarten Handschuh.

**Die Hand ballt sich zur Faust, der Daumen drückt auf den Zeigefinger – fertig. Wie mithilfe eines neuartigen Handschuhs die Datenerfassungsvorgänge beschleunigt werden können, erprobt Bechtle im Logistikzentrum in Neckarsulm. Seit März scannen die Mitarbeiter im Wareneingang Barcodes auf Lieferscheinen, Belegen und Etiketten per „Handfunk“. Das Feedback ist vielversprechend.**

Die Vorteile liegen förmlich auf der Hand: Der ProGlove, eine Kombination aus Arbeitshandschuh und Scanner, erspart dem Anwender das Greifen und Weglegen des üblicherweise eingesetzten Handscangeräts. Die Hände sind unmittelbar wieder frei für die anschließenden Prozessschritte. Bei etwa 2.500 Scans pro Arbeitsschicht führt das in Summe zu einer signifikanten Zeitersparnis.

Der streichholzschachtelgroße Scanner ist am Handschuhrücken befestigt und sendet die erfassten Informationen drahtlos an einen Access Point. Von dort fließen die Daten weiter ins Lagerverwaltungssystem. Die in der Erprobungsphase beteiligten Mitarbeiter stellen dem smarten Handschuh ein gutes Zeugnis aus, insbesondere das geringe Gewicht und die Scangeschwindigkeit überzeugen. Künftig soll das neue Wearable in weiteren Bereichen wie dem Warenausgang zum Einsatz kommen. In der Kleinteilekommissionierung setzt Bechtle bereits seit Ende 2015 auf die Unterstützung durch Augmented-Reality-Technologie und Smart Glasses.

## Der Ironman wird 40 und Bechtle war dabei.

**3,86 Kilometer Schwimmen, 180,2 Kilometer Radfahren, ein Marathonlauf über 42,195 Kilometer – und das Ganze bei schattenlosen 30 Grad und extrem hoher Luftfeuchtigkeit. Auch nach 40 Jahren hat der wohl härteste Triathlon der Welt nichts an Faszination verloren.**

„40 Years of Dreams“ lautete passenderweise das Motto des diesjährigen Ironman-Wettkampfs auf Hawaii. Was für die meisten Triathleten ein Traum bleiben wird, ist für Moritz Gmelin Realität. Der 44-jährige Karlsruher ging am 13. Oktober bereits zum fünften Mal auf Hawaii ins Rennen. Dabei trägt er das Bechtle Logo auf dem Trikot und nach 226 Kilometern und knapp zehn Stunden über die Ziellinie. Wie es Bechtle zum Ironman nach Kailua-Kona geschafft hat? Moritz Gmelin ist einer der 90 Athleten, die bei der Triathlon-Abteilung Tri-Team des SSV Ettlingen trainieren. Und hier kommt das Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe ins Spiel: Seit sechs Jahren haben sportbegeisterte Kolleginnen und Kollegen in Karlsruhe die Möglichkeit,

Geschafft und glücklich: Nach nicht einmal zehn Stunden trägt **Moritz Gmelin** das Bechtle Logo über die Ziellinie.



einmal wöchentlich mit einem Athleten des Tri-Teams zu trainieren. Außerdem unterstützt das Karlsruher Systemhaus das Tri-Team monetär. Das zahlt sich gleich doppelt aus: Spitzenathleten tragen das Bechtle Logo in die entlegensten Winkel der Erde und sichern dem Karlsruher Bechtle Team gleichzeitig die vorderen Plätze bei den Firmenläufen in der Region.



**Der 44-jährige Däne Thomas Jensen verstärkt das Führungsteam bei Bechtle: Vom Hauptsitz in Neckarsulm und vom Bechtle Standort in Barcelona aus verantwortet er das IT-E-Commerce-Geschäft in Frankreich, Spanien, Italien und Portugal. Darüber hinaus übernimmt Thomas Jensen strategische Aufgaben im Rahmen der internationalen Entwicklung von Bechtle.**

## Thomas Jensen neuer Bereichsvorstand.

Der erfahrene IT-Manager hatte verschiedene Führungspositionen bei Vestas Wind Systems und A.P. Moller-Maersk inne, ehe er 2013 die Leitung des Change Managements bei HP übernahm. Dort verantwortete er ab 2015 die strategische Ausrichtung für den Bereich Printing und Personal Systems. Vor seinem Wechsel zu Bechtle war Thomas Jensen zuletzt als Head of Worldwide Channel Sales Strategy bei HP Inc. tätig.

„Bechtle ist ein Unternehmen mit besten Zukunftschancen, einem hervorragenden Ruf in der Branche und einer unternehmerischen Haltung, die sich mit meiner persönlichen Vorstellung von erfolgreichem, nachhaltigem Unternehmertum deckt. Ich freue mich sehr auf meine neuen, spannenden Aufgaben“, kommentiert Thomas Jensen seine Entscheidung für Bechtle.



## Doppelt ausgezeichnet: Bechtle gewinnt zwei Cisco Partner Awards.

Jährlich zeichnet Cisco auf seinem Partner Summit besonders leistungsfähige, innovationsstarke und engagierte Partner aus. Als einer der stärksten Partner in Deutschland durfte Bechtle in diesem Jahr gleich zwei Preise entgegennehmen: Cloud Partner of the Year und Partner of the Year Architectural Excellence Enterprise Networks.



(v. l. n. r.) Armin Neumaier, Manager Regional Sales, Cisco, Randolph Zeilmann, Bereichsleitung VIPM Cisco, Bechtle Logistik, Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG und Kai Hermeking, Manager Service Sales, Cisco.

### Cloud Partner of the Year.

Als erster Systemintegrator bietet Bechtle seit März 2018 den Collaboration-Service Cisco Webex Teams über einen vollautomatisierten Cloud Marketplace an. Endkunden haben so die Möglichkeit, Cloud-Services von Cisco mit nur wenigen Klicks zu beziehen. Basis dafür ist die Bechtle Clouds-Plattform, die die wachsende Nachfrage nach leistungsfähigen Multi-Cloud-Lösungen bedient. „Dieser Award ist nicht nur ein Zeichen für unsere starke Partnerschaft mit Cisco, sondern unterstreicht auch, dass wir unseren Kunden durch unsere Plattform entscheidende Mehrwerte beim Bezug und bei der Integration von Cloud-Services bieten können“, sagt Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services bei Bechtle.

### Architectural Excellence Enterprise Networks Partner of the Year.

Deutschland gehört für Cisco nach wie vor zu den wachstumsstärksten Märkten weltweit. Als größtes IT-Systemhaus in Deutschland spielt Bechtle daher eine wichtige Rolle als Vertriebs- und Lösungspartner. Mit der Auszeichnung zum Architectural Excellence Enterprise Networks Partner of the Year würdigte die Jury nicht nur die technologische Kompetenz von Bechtle im Bereich der Kernarchitektur von Cisco, sondern auch das außerordentliche Engagement in den Innovationsbereichen von Ciscos Software Defined Networking Strategie.

## TecDAX und MDAX: Bechtle jetzt zweifach notiert.

Seit dem 24. September notiert Bechtle zusätzlich zum Technologieindex TecDAX auch im Börsenindex MDAX.

Möglich machte das eine Neuausrichtung der Indizes der Deutschen Börse, bei der unter anderem die bisherige Trennung von Tech und Classic aufgehoben wurde. Unternehmen des Technologiesektors können seitdem nicht mehr nur in den TecDAX aufgenommen werden, sondern zugleich auch in die Nebenwerteindizes MDAX oder SDAX. Der MDAX bildet die 60 größten börsennotierten Unternehmen unterhalb der 30 DAX-Werte ab.



## Digital Workplace Forum 2018: Strategien für den Arbeitsplatz der Zukunft.



Im Oktober 2018 trat Bechtle als Kooperationspartner beim Digital Workplace Forum der Funkschau auf. Das eintägige Event in Fürstentfeldbruck ist als Informations- und interdisziplinäre Kommunikationsplattform konzipiert. Mit dem Ziel, Unternehmensentscheidern die richtigen Werkzeuge an die Hand zu geben, um den eigenen Arbeitsplatz zukunftssicher aufzustellen. Über 130 Teilnehmer erhielten einen Einblick in Projekte, Strategien und Technologien, die den Arbeitsplatz der Zukunft prägen werden.

Der Arbeitsplatz der Zukunft ist Gegenwart. Das war für rund 130 Teilnehmer des Digital Workplace Forums der Funkschau am 18. Oktober 2018 deutlich spürbar.

Als Partner der Funkschau gestaltete Bechtle das Programm in Vorträgen und Workshops aktiv mit und präsentierte auf der Ausstellungsfläche gemeinsam mit Herstellerpartnern spannende Produkte und Lösungen. Andreas Wilker thematisierte in seinem Impulsvortrag „Den Anwender mit auf die Reise nehmen.“ die Punkte, die entscheidend dafür sind, dass Mitarbeiter eine moderne Arbeitsumgebung annehmen und nutzen. „Mitarbeiter wollen ihren Arbeitsalltag flexibel gestalten. Die Work-Life-Balance ist entscheidend und ein wichtiger Faktor im War for Talents. Wenn Unternehmen moderne Arbeitsstrukturen und eine entsprechende Infrastruktur bieten, spricht sich das schnell im Markt herum und kann

bei der Suche nach Fachkräften helfen“, sagt Andreas Wilker, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Bechtle Systemhaus Holding AG. Eine Blaupause für Projekte zum Arbeitsplatz der Zukunft gibt es für den erfahrenen Manager nicht: „Dafür sind die Ausgangssituationen viel zu unterschiedlich. Wir definieren mit jedem Kunden sein strategisches Projektziel für das Arbeiten von morgen. Oft beginnt das Unternehmen dann mit der Einführung von einfachen Werkzeugen und kleinen Facetten, die sich nach den jeweiligen finanziellen Möglichkeiten richten. Dieses schrittweise Vorgehen ist aber auch wichtig, um die Menschen nicht zu überfordern. Technisch ist der Digital Workplace kein Problem mehr, aber es ist entscheidend, wie ich den Anwender mitnehme. Die Einführung eines Mobile Device ist eben noch kein Digital Workplace, ich muss einen Spirit im Unternehmen etablieren. Die Nutzer müssen Spaß daran haben und neugierig auf die ständig neuen Möglichkeiten sein, das ist der große Schlüssel.“

Die Veranstaltung bündelte alle Facetten des Arbeitsplatzes der Zukunft und lieferte spannende und inspirierende Einblicke in wichtige Technologien wie Mobility- und Cloud-Lösungen, Unified Communications und Cyber Security sowie in Konzepte für ein erfolgreiches Change Management. Ein rundum gelungenes Event, das die Funkschau und Bechtle am 17. Oktober 2019 gemeinsam erfolgreich weiterführen wollen.





# Bechtle unterzeichnet UN Global Compact.



**Klares Bekenntnis zur unternehmerischen Verantwortung – Ecovadis-Zertifizierung erneut erfolgreich.**

Bechtle ist im September dem United Nations Global Compact (UNGC) beigetreten. Die weltweit größte Initiative für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung wird von den Vereinten Nationen getragen und umfasst mehr als 13.000 Teilnehmer. Mit der Unterzeichnung verpflichtet sich Bechtle, die zehn Nachhaltigkeitsprinzipien des UN Global Compact aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeit, Umwelt und Antikorruption in die Unternehmensstrategie zu integrieren und bei jedem wirtschaftlichen Handeln umzusetzen. Mit der offiziellen Teilnahme unterstreicht Bechtle den eigenen Anspruch, einen aktiven Beitrag zu einer starken, solidarischen und vitalen Gesellschaft zu leisten.

Doch unternehmerische Verantwortung steht nicht erst seit diesem Jahr auf der Bechtle Agenda. Vor mehr als fünf Jahren gründete sich der Nachhaltigkeitskreis bei Bechtle, der gemeinsam mit dem Vorstand den Bechtle Nachhaltigkeitskodex entwickelte. Seitdem dokumentiert jährlich der Nachhaltigkeitsbericht die Aktivitäten der Unternehmensgruppe. „Bechtle war und ist ein langfristig ausgerichtetes Unternehmen. Der unternehmerische Erfolg hängt wesentlich damit zusammen, dass wir nie kurzfristig handeln, sondern stets das große Ganze, das Gesamtbild, im Blick haben. Daher ist der Beitritt zum UN Global Compact für uns Teil einer konsequenten Haltung“, sagt Dr. Thomas

Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG. Auf regionaler Ebene gehört Bechtle zu den Unterzeichnern der baden-württembergischen Initiative WIN Charta.

Darüber hinaus bewertete die internationale CSR-Agentur Ecovadis die Bechtle Gruppe mit 54 Punkten und verlieh mit diesem über dem Durchschnitt liegenden Ergebnis Bechtle die Silbermedaille. „Im Vergleich zum Vorjahresaudit konnte sich Bechtle um sechs Punkte steigern. Das freut uns sehr, denn es zeigt eindrucksvoll, dass wir mit unseren Maßnahmen erfolgreich waren, und motiviert für weitere Etappen“, erklärt Dr. Nicole Diehlmann, die den Bereich Nachhaltigkeit in der Unternehmenskommunikation betreut. Das Ecovadis-Zertifikat ist bis September 2019 gültig und kann von Kunden und Interessierten angefragt werden.

## Ihre Ansprechpartnerin

Dr. Nicole Diehlmann,  
Unternehmenskommunikation/Nachhaltigkeit, Bechtle AG  
[nicole.diehlmann@bechtle.com](mailto:nicole.diehlmann@bechtle.com)



## DIE ZEHN PRINZIPIEN DES UN GLOBAL COMPACT

### Menschenrechte

1. Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte unterstützen und achten.
2. Unternehmen sollen sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.

### Arbeitsnormen

3. Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirkliche Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren.
4. Unternehmen sollen für die Beseitigung aller Formen von Zwangsarbeit eintreten.
5. Unternehmen sollen für die Abschaffung von Kinderarbeit eintreten.
6. Unternehmen sollen für die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Erwerbstätigkeit eintreten.

### Umwelt

7. Unternehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen dem Vorsorgeprinzip folgen.
8. Unternehmen sollen Initiativen ergreifen, um größeres Umweltbewusstsein zu fördern.
9. Unternehmen sollen die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien beschleunigen.

### Korruptionsprävention

10. Unternehmen sollen gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.

Mehr unter: [globalcompact.de](http://globalcompact.de)



Da wartet man gern: Auch für die Vorstände ist die Pressekonferenz am Kindermitbringtag immer wieder ein besonderes Erlebnis.

## Fröhlich, bunt und laut – der Bechtle Kindermitbringtag 2018.

Von „Zocken Sie manchmal PS4?“ bis „Was ist Ihre erste Priorität im Leben?“, von lebensnah bis hochphilosophisch – Fragen, die man als Vorstand von Bechtle bei einer Pressekonferenz wohl eher selten gestellt bekommt. Wenn die anwesenden Journalisten aber zwischen 6 und 12 Jahre alt sind, muss man auch für solche Fragen gewappnet sein. Denn auch beim dritten Kindermitbringtag am 31. Oktober flitzten wieder gut 200 Töchter und Söhne der Bechtle Mitarbeiter durch die Gänge und stellten den Bechtle Platz 1 gehörig auf den Kopf.

Zahlreiche Besprechungsräume wurden zu Abenteuerspielplätzen, Escape Rooms oder Werkstätten für Insektenhotels; das Betriebsrestaurant verwandelte sich in eine Backstube und die Bechtle Piazza in eine Roboter-Baustelle. Das Bechtle Sportabzeichen und ein Lettering-Workshop dazugepackt und das Programm für die kleinen Besucher war perfekt.

Die Rechnung ging auf:

**Fröhliche Kinder + entspannte Eltern = ein ganz besonderes Bechtle Erlebnis.**







Das Angebot am Bechtle Messestand wurde von den Besuchern gut angenommen.

Besuchten auch den Bechtle Messestand in Berlin: **Klaus Vitt**, Staatssekretär im BMI; **Lars Lokke Rasmussen**, Premierminister Dänemark; **Achim Berg**, Präsident des IT-Branchenverbands Bitkom e.V.; **Dr. Christian Göke**, CEO, Messe Berlin GmbH (v. l. n. r.)



#### PUBLIC SECTOR MESSE IN BERLIN

## Bechtle zwischen Verwaltung, Politik, Verbänden und Wissenschaft.

**Gelungene Premiere: Ende November fand zum ersten Mal die Public Sector Messe „Smart Country Convention“ im CityCube in Berlin statt. Auf der neuen Plattform präsentierte Bechtle auf einem 200 Quadratmeter großen Messestand Lösungen, die öffentliche Auftraggeber in der erfolgreichen Gestaltung des digitalen Wandels unterstützen.**

„Mit einem eigenen Geschäftsbereich richten wir seit Jahren gezielt den Blick auf den Public Sector. Mit über 50 Kolleginnen und Kollegen aus den unterschiedlichsten Bechtle Einheiten haben wir unserem motivierten und konzentrierten Einsatz für den Markt der Öffentlichen Auftraggeber in Berlin viel Nachdruck verleihen können“, kom-

mentierte Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber bei Bechtle, den Auftritt in Berlin. Die Veranstaltung integrierte Ausstellung, Bühnenprogramme, Weiterbildungsangebote und große Fachkongresse mit zahlreichen Side Events, Start-up-Pitches und Hackathons. Beteiligt waren 130 Partner und fast 500 Sprecher auf sechs Bühnen. Auch viele Bechtle Mitarbeiter leisteten in Vorträgen und Workshops einen Beitrag zu den rund 150 Stunden Programm. „Die Smart Country Convention hat sich bereits im ersten Jahr als führende Plattform zur Digitalisierung von Verwaltungen und öffentlichen Dienstleistungen etabliert“, kommentiert Bitkom-Präsident Achim Berg die neue Veranstaltung. Als Partnerland brachte Dänemark internationale Erfahrungen mit ein. Laut EU-Kommission, den Vereinten Nationen und der OECD ist Dänemark das digitalste Land Europas und hat die digitalste Verwaltung der Welt. Der dänische Botschafter Friis Arne Petersen erklärte: „Digitale Innovationen sind essenziell, wenn wir als Europa unsere Vorreiterrolle behalten wollen.“



Geballte ÖA-Kompetenz in Berlin – im Einsatz für den Public Sector.

## MIT DER DIGITALISIERUNG WERDEN DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE WIRTSCHAFT KOMPLEXER

Branchen rücken näher zusammen und gleichzeitig werden täglich

# 2,5 Trillionen

Bytes Daten erzeugt.

**Zukunft haben die Organisationen, die diese Daten strategisch nutzen. Aber mit 80 Prozent aller geschäftsrelevanten Daten passiert heute ... nichts. Deshalb braucht es intelligente Lösungen zur Datenanalyse und Auswertung, sei es für eine personalisierte Kundenansprache, vorausschauende Planung oder für mehr Transparenz in der Supply-Chain. In der Nutzung von KI-Lösungen liegt die Zukunft der Wirtschaft – und dem Einsatz von Plattformen, auf denen die Daten ausgetauscht werden.**

## DATENÖKONOMIE + PLATTFORMÖKONOMIE = ZUKUNFT!

Martina Koederitz, Global Industry Managing Director Industrie- und Automobilsektor bei IBM, in Trending Topics, Verlagsspezial Frankfurter Allgemeine



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



Ihr starker IT-Partner.  
Heute und morgen.

**BECHTLE**