

B E C H T L E

update

4 . 2 0 1 2 F Ü R U N S E R E K U N D E N

Wissen: vernetzt, verlinkt, verwirrt?

PLM: beschleunigen, verkürzen, vermarkten!

Bremen: zuhören, verstehen, umsetzen.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.





In die Breite gegangen.

Liebe Leserinnen und Leser,

üblicherweise ist es wenig schmeichelhaft, wenn man mit ehrlichem Blick in den Spiegel feststellen muss: oha, ganz schön in die Breite gegangen. Schaut man jedoch auf das vorliegende Magazin, wird das gleiche Urteil zum Kompliment. Denn nie war Bechtle breiter aufgestellt als heute. Wir haben in den vergangenen gut zwei Jahren auf die unterschiedlichste Weise in dieses Ziel investiert: in gute Akquisitionen, hervorragende Partnerschaften mit Herstellern, den Ausbau unseres Portfolios und vor allem in die Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Diese Magazinausgabe ist so gesehen ein gutes Spiegelbild unserer leistungsbezogenen Vielfalt. Bei aller Verschiedenheit der beschriebenen Projekte und Themen eint sie alle übrigens die menschliche Komponente.

Ganz gleich, ob es die „Chemie“ im Team ist, die Akzeptanz der Anwender oder das Vertrauen unter Geschäftspartnern – inmitten der Technologie steht immer der Mensch. Und der sollte sich nach einem gelungenen Projekt – oder anstrengenden Jahr – ruhig auch einmal zufrieden zurücklehnen. Er muss dabei nur aufpassen, dass er über die Feiertage nicht zu sehr in die Breite geht ...

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein erholsames Jahresende und einen guten Start in ein ereignisreiches und erfülltes Jahr 2013.

Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG

Intelligente Sourcing-Strategien. Externe IT-Services = große Chance? Absolut. Vorausgesetzt, der Zuschnitt der Leistungen passt zu den Anforderungen. Heute. Morgen. Und darüber hinaus. In der kommenden B-Spot Themenkampagne ist genau das unser Thema: Wie sorgen die innovativen Servicekonzepte von Bechtle für niedrige Kosten und größtmögliche Flexibilität? Im Fokus stehen dabei die Sourcing-Lösungen Managed Workplace und Managed Print Solutions. **Jetzt vormerken: B-Spot „Intelligente Sourcing-Strategien“, Februar und März 2013, www.bechtle.com/bspot**



Danke: Bechtle ist auch 2013 der richtige IT-Partner. 4

BECHTLE & BECHTLE



In Führung gegangen: Neu bei Bechtle. 8

BECHTLE & BECHTLE



Remarketing: Erfahrene Kreisläufer. 9

BECHTLE & BECHTLE

Bechtle PLM: Mehr Lifecycle geht nicht. 12

BECHTLE & BECHTLE



Bikemanufaktur: Technik und Emotion. 14

BRANCHEN & PROJEKTE

Baden-Württemberg: Neue Hardware braucht das Ländle. 16

BRANCHEN & PROJEKTE



Bausparkasse Mainz: Gut vorgesorgt. 18

BRANCHEN & PROJEKTE

Schleswig-Holsteinischer Zeitungsverlag: Migration. 20

BRANCHEN & PROJEKTE

HPA: Die Arbeitswelt neu erfinden. 22

BRANCHEN & PROJEKTE

Intergraph: Cloud-Lösung mit Aha-Effekt. 24

BRANCHEN & PROJEKTE

WOW: Bechtle treibt Sport. 26

BECHTLE & BECHTLE

Verwirrt? Wissenskultur im Zeitalter von Hyperlinks. 28

TRENDS & CO.

Bremen: Hier spielt die Musik. 30

CLEVER & SMART

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 34

FACTS & FIGURES

bits & bobs: Kuriose, schöne, nette, verrückte Dinge. 39

FACTS & FIGURES



Impressum Herausgeber Bechtle AG, Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm, Tel. 07132/981-0, www.bechtle.com **Redaktion** Unternehmenskommunikation, Bechtle AG **Verantwortlich** Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender, Bechtle AG **Layout** W.A.F. Werbegesellschaft mbH, Berlin **Druck** Metzgerdruck GmbH, Obriheim **Kostenloses Abonnement** Tel. 07132/981-4115, post@bechtle.com **Fotonachweis** Seite 1, 28/29, 40 Labyrinth © fffranz - fotolia.com; Seite 8 Carpaccio © Maksim Toome - veer.com, Weinglas © alphacell - veer.com, Seite 30 Bremer Stadtmusikanten © tom123 - fotolia.com; Seite 31-33 Überseehaven, Kajenmarkt, Schnoor, Pannekoekschip, Rathausarkaden, Universum, Ostertor, Schnoor Wüste Stätte © BTZ; Wappen © goldenmiss - fotolia.com; Rathausplatz und Dom © BildPix.de - fotolia.com; Hauptbahnhof © panthermedia.net - Markus Hoetzel; Bremen © Markus Reinke - fotolia.com; prizeotel © prizeotel. **Die nächste Ausgabe erscheint im März/April 2013.**

Bechtle ist auch 2013 der richtige IT-Partner für Sie, weil ...

... Sie in Lösungen, nicht in Problemen denken.

... Sie sich auch mal zurücklehnen wollen.

... Partnerschaft, Nachhaltigkeit, Flexibilität, Preis/Leistung, Qualität und Qualifikation ein Grund für Ihr Vertrauen sind.

SAVE THE DATE:
360° Forschung & Lehre
25.+26. Februar 2013

... Sie Zuverlässigkeit schätzen.

... Bodenhaftung statt Luftschlösser auch Ihr Motto sein könnte.

... Mittelmäßigkeit für Sie keine Option ist.

... Sie all-inclusive gar nicht übel finden.

... 74.999 andere Kunden ein überzeugendes Argument sind, das Richtige zu tun.

SAVE THE DATE:
Mobile Day
16. Mai 2013

... Sie an technischen Neuerungen und Produkten interessiert sind.

SAVE THE DATE:
Bechtle CC Days
13.+14. März 2013

... Sie Denker und Macher suchen.

... 6.000 Mitarbeiter nur Ihr Glück im Kopf haben.

... Grün Ihre Lieblingsfarbe ist

... 24 Stunden täglich Ihre Sorgen unsere sind.

... Begeisterung ansteckend ist.

... Sie nicht gerne auf Ihre Bestellung warten.

... Sie ein gutes Ende lieben.

... Sie gerne zufrieden und glücklich sind.

SAVE THE DATE:
InfoBIT Schweiz
21. März 2013, Zürich
16. April 2013, Lausanne

Danke für Ihr 2012 entgegengebrachtes Vertrauen!



BELOS[©] macht den Gast zum König.

Lange Schlangen am Empfang, kein Raum verfügbar, Catering fehlt.

Man kann sich das Leben schon schwer machen. Und das seiner Geschäftspartner auch. Oder man vertraut einer professionellen Business-Applikation für Raum- und Ressourcenmanagement, Empfangs- und Besuchermanagement sowie Seminarplanung und -steuerung. Die von Bechtle entwickelte Software BELOS[®] kennt nur ein Ziel:

perfekte Veranstaltungen.

Wer BELOS[®] im Einsatz hat, weiß, wie einfach und schnell Meetings organisiert werden können. Denn mit der Anwendung planen die Mitarbeiter aus ihrem persönlichen elektronischen Kalender in Notes oder Outlook nicht nur den notwendigen Termin, sondern beauftragen alle notwendigen Ressourcen und Hilfsmittel. Zum Beispiel neben dem passenden Raum und der gewünschten Bestuhlungsform auch gleich den richtigen Beamer und die erforderlichen Medientechniken wie Flipcharts und Whiteboards. Im gleichen Arbeitsschritt bestellt der Anwender auch das Catering für die Besprechungsteilnehmer. Ganz ohne Medienbruch – in nur einem Programm. Schöner Nebeneffekt: Checklisten sind nicht mehr erforderlich, denn BELOS[®] berücksichtigt Schritt für Schritt alle Aspekte einer perfekt geplanten Veranstaltung.

Kundenbindung beginnt an der Pforte.

Mit einem perfekten Besuchermanagement fühlt sich jeder Geschäftspartner willkommen und wertgeschätzt. Es sind oft die kleinen Gesten, die sich besonders stark einprägen und aus einem notwendigen beruflichen Meeting ein bemerkenswertes Erlebnis machen. Ein Effekt, der Kundenbindung fördert und dem Unternehmen spürbare Professionalität attestiert. Der Kunde ist nicht nur König, sondern wird auch so behandelt.

Persönliche Ansprache von Anfang an.

Das Empfangsteam wird automatisch informiert, welche Gäste von welchem Mitarbeiter erwartet werden. Das ermöglicht eine persönliche Ansprache gleich beim ersten Kontakt. Die Software erkennt auch, wer am Empfangsbildschirm namentlich begrüßt werden und einen persönlichen Besucherausweis erhalten soll. Dass für diesen Guest sogar die Flagge seines Herkunftslands gehisst wurde, ist kein Zufall. Sein Gastgeber hat diese Willkommensgeste rechtzeitig durch BELOS[®] in Auftrag gegeben. Zum Leistungsumfang der Software gehört auch, dass der Guest mit der Bestätigung seines Termins auch seine Stellplatznummer auf dem Besucherparkplatz und bei Bedarf die Hotelreservierung erhält.

Nerven und Kosten sparen.

Neben Zeit und Nerven der Mitarbeiter können Unternehmen durch den Einsatz von BELOS[®] auch Geld sparen. Eine optimierte Raumauslastung, die zielgerichtet und durch die Verfügbarkeitsprüfung gesicherte Vergabe von Medientechniken und anderen Ressourcen ermöglichen es, die vorhandenen Mittel optimal auszulasten und wirtschaftlich einzusetzen. Die elektronische Abbildung von Standardprozessen für das Gästemanagement führt so zu klar messbaren Einsparungen und mehr Effizienz.

Perfekte Seminarorganisation.

Auch Schulungs- und Ausbildungszentren, Akademiebetriebe und Personalabteilungen nutzen die BELOS[®]-Module für die Planung und Durchführung von Seminaren, Schulungen und weiteren Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung. Der Vorteil liegt auch hier in dem umfassenden Leistungsspektrum: Von der Inhaltsplanung über die organisatorischen Rahmenparameter wie Anmeldungen, Teilnehmer- und Zertifikatsverwaltungen bis hin zum Druck der Teilnahmebestätigung sind alle notwendigen Module in einer Applikation enthalten.

Praxiserprob – 10 Jahre BELOS[®].

2003: Entwicklung der Veranstaltungssoftware BELOS[®]. Die Abkürzung stand für Bechtle Event Logistics & Ordering System.

2004: Mit dem Bezug der Konzernzentrale am Bechtle Platz 1 kommt auch BELOS[®] im eigenen Haus zum Einsatz.

2005: Erste große Kundeninstallation mit inzwischen 4.500 Anwendern.

Kunden der unterschiedlichsten Branchen und aller Größenordnungen haben heute produktive Installationen im Einsatz. Darunter Hansgrohe, Paul Hartmann und die Handelskammer Hamburg.

Wie variabel die Software ist, zeigen die derzeit 27 verschiedenen BELOS[®]-Module, die in drei Modulreihen verfügbar sind.



Die Technologie dahinter.

Die ursprüngliche Version von BELOS[®] basiert auf Lotus Notes/Domino. Sie wird seit der Einführung der neuen Web-Version unter dem Namen BELOS4notes weiterentwickelt. Grundlage der neuen BELOS-4web-Produktlinie sind offene Web-Technologie-Standards. Damit ist ein Einsatz in jedem Unternehmen möglich – unabhängig von der verwendeten Kommunikationsplattform. Für Kunden, die im Rahmen ihres Softwarewartungsvertrags von der BELOS[®] 3-Version auf die Web-Version wechseln möchten, besteht ein Migrationsszenario.

Im Jahresverlauf 2013 werden alle unter Notes verfügbaren Module sukzessive auch in der Web-Version verfügbar sein. Neue Module und die Nutzung von BELOS[®] auf mobilen Endgeräten sind in Planung.

BELOS[®] – organisiert (fast) allein:

- Volle Transparenz über alle Buchungen und dazugehörigen Informationen.
- Einfache, geführte Abbildung von Standardaufgaben und -prozessen.
- Keine Medienbrüche und Informationsverluste.
- Optimale Raum- und Ressourcenauslastung.
- Alle Schritte erfolgen aus der persönlichen Kalenderfunktionalität des Anwenders.
- Flexible, auch kurzfristige Anpassung bei Änderungsanforderungen.
- Automatisierte Steuerung von Begrüßungsbildschirmen, elektronischen Wegeleitsystemen und Türschildern an Besprechungsräumen.
- Zuverlässige und effiziente Fahrzeugbuchungen samt Führerscheinprüfung bei Fahrzeugausgabe.
- Zentrale Bearbeitung großer Veranstaltungen durch mehrere Personen gleichzeitig.
- Statistikfunktionen zu den wichtigsten Eckdaten wie Besuchermen gen, Raum- und Ressourcenauslastungen.
- Check-in- und Check-out-Funktionen.
- Zutrittssteuerung und weitere Barcode-Funktionalitäten wie beispielsweise Kantinenabrechnung.
- Einbindung beliebig vieler Disponenten für die Erledigung der durch BELOS[®] generierten Aufgaben (Bestuhlung ändern, Catering vorbereiten, Technik aufbauen etc.).
- Nicht zu vergessen: Imagesteigerung durch perfektes Besucherma nagement.

→ Weitere Informationen: www.belos-online.com

→ Ihr Ansprechpartner: Martin Quintes,

Competence Center IBM,
Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm,
martin.quintes@bechtle.com

In Führung gegangen.

Führungskräfte sind Rückenfreihalter, Motivationskünstler, Imageträger, Botschafter, Problemlöser, Pfadfinder, Mannschaftskapitäne und Beschleuniger. Sie übernehmen Verantwortung und zeigen Umsetzungsstärke. Zwei weitere Geschäftsführer sind jetzt bei Bechtle in Führung gegangen. Sympathisch sind sie übrigens auch. Denn wer gutes Essen und feinen Wein mag, wer Büroratsch nur mit Humor erträgt und wem Vertrauen wichtig ist, der muss ein guter Mensch sein.



URBAN PETER MAYER, 51

Vorstand, SolidLine AG. Zuvor: Leiter Service & Solu-

tions SMB, IBM Deutschland. Das finde ich spannend am IT-Markt: Als Diplom-Kaufmann interessiert mich vor allem die Wertschöpfung durch IT-Lösungen. Der zielgerichtete Einsatz von IT zur Erreichung der unternehmerischen Ziele ist spannend und kann auch durchaus erfüllend sein. **Das finde ich spannend an Bechtle:** Die hohe Professionalität des börsennotierten Unternehmens gepaart mit der Menschlichkeit und dem Geschäftssinn mittelständischen Unternehmertums empfinde ich als große Chance und Herausforderung. **Meine Ziele im Job:** Aufbauend auf der bisherigen Erfolgsgeschichte der SolidLine ein solides Wachstum mit zukunftsfähigen Geschäftsinhalten zu gestalten. **Mich beeindruckt,** wenn Menschen ausgetretene Pfade verlassen, um sich Neuem zuzuwenden, und dabei ihr Umfeld motivieren können mitzugehen. **Ausgleich finde ich** bei Unternehmungen mit meiner Familie. **Wichtig ist mir,** Vertrauen zu rechtfertigen. **Mein Buchtipp:** „Wo ich bin, ist oben“ von Marcel Meyer über die Kunst, sinnvoll mit sich selbst umzugehen. **Wie erklären Sie Freunden, was Sie tun?** Ich habe die Verantwortung für ein Unternehmen mit über 150 Mitarbeitern. **Was ertragen Sie nur mit Humor?** Büroratsch. **Eine Lebensweisheit:** Wer erfolgreich mitwirken soll, muss auch mitwissen. **Mittag essen würde ich gerne mal** mit Karlheinz Böhm, dem Gründer von „Menschen für Menschen“.

BEAT SCHEURER, 48

Geschäftsführer, Bechtle IT-System-

haus, Dübendorf-Zürich, Schweiz. Zu-

vor: CEO bei ANOVO Suisse SA, Neuchâtel, Schweiz. Das finde ich spannend am IT-Markt:

Die Innovationskraft und Dynamik der Branche faszinieren mich. Und einen klaren Mehrwert für die Kunden zu generieren verstehe ich als Herausforderung. **Das finde ich spannend an Bechtle:** Lokal verankert, gemeinsam stark. **Meine Ziele im Job:** Mit motivierten Mitarbeitenden und zufriedenen Kunden das Systemhaus auf Wachstumskurs halten und die Freude dabei nicht verlieren. **Mich beeindruckt,** Herausforderungen mit Humor zu meistern. **Ausgleich finde ich** mit der Familie und im Sport. **Wichtig sind mir** Ehrlichkeit und Authentizität. **Was treibt Sie an?** Zufriedene Kunden und motivierte Mitarbeitende. **In der Zeitung lese ich**



zuerst die Headlines, Sport und Wirtschaft. **Was ist für Sie eine Versuchung?** Ein gutes Essen mit einem feinen Glas Wein dazu. **Wofür sind Sie dankbar?** Für die Gesundheit meiner Familie. **Wo bleiben Sie beim Zappen hängen?** Seit Digital TV/Videorecorder schaue ich zeitversetzt und gezielt fern, das Zappen entfällt. **Ihre liebste Wochenendbeschäftigung:** Eine Fahrradtour mit meiner Familie. **Mit ihm würde ich gerne einmal Mittag essen:** Barack Obama.



Bechtle Remarketing: Erfahrene Kreisläufer.



Es ist Zeit für eine neue Kiste. Wohin aber mit der alten? Möglichst in Zahlung geben und den Neupreis senken. Oder der Händler kümmert sich zumindest um die sichere Entsorgung des Blechs. Klingt nach Autokauf. Im Fall der Bechtle Remarketing GmbH geht es aber um die lohnende Wiedervermarktung von gebrauchter IT. **Das Unternehmen aus Wesel bewertet, kauft, recycelt oder entsorgt. Das freut die Umwelt, schont das Kundenkonto und garantiert sicher gelöschte Daten.**

Im September gründete Bechtle eine Gesellschaft, die auf die Wiedervermarktung gebrauchter IT spezialisiert ist. Das Team besteht aus fünf Mitarbeitern, die bis zu 20 Jahre Erfahrung im Remarketing-Geschäft haben. Bechtle baut damit seine Position als starker IT-Gesamtlösungsanbieter weiter aus, denn die Kunden profitieren bei Rollout-Projekten von einem Rundum-Service. „Am Nutzungsende, wenn der Austausch der vorhandenen Systeme ansteht, zeigen sich die Qualität und die Leistungsfähigkeit eines zuverlässigen Partners. Genau hier setzen wir mit der Bechtle Remarketing an. Durch die erweiterte Rollout-Logistik – nämlich die Kombination aus Neugerätelinieferung und gleichzeitiger Rücknahme der Altgeräte – stellen wir unseren Kunden nicht nur eine effiziente Logistik zur Verfügung, sondern zugleich sichere Prozesse wie Verpackung, Abtransport der Systeme bis hin zu einer

gesicherten Datenlöschung“, so Andreas Lenzing, Geschäftsführer der Bechtle Remarketing GmbH.

Verbesserte IT-Wirtschaftlichkeit. Die Remarketing-Spezialisten scannen und bewerten im Unternehmen die Bestandsware, die ausgetauscht werden soll, und handeln mit dem Kunden einen Wert aus, der bezahlt oder auf den Neukauf von IT angerechnet wird. Im nächsten Schritt übernimmt Bechtle Remarketing die Hardware vor Ort. Logistikpartner überführen die Geräte sicher an den Standort nach Wesel. Dort sind die Räume speziell für Datenlöschungen zertifiziert. So gehen die Absicherung und Überwachung weit über normale Standards hinaus. PCs, Notebooks, Monitore, Server, Drucker oder Kopierer werden intensiv geprüft, gewartet und gereinigt. Vor allem aber löschen die Spezialisten die Daten sicher und rechtskonform. Ziel ist, die so aufbereiteten Systeme zu verkaufen oder, wenn sich das nicht lohnt, umweltgerecht zu entsorgen.

Garantiert gelöscht. Die Gebäude von Bechtle Remarketing sind für diesen Service optimal ausgestattet. Deshalb laufen die Prozesse hochautomatisiert. „Wenn wir Daten siebenfach überschreiben, dauert das zwischen zehn und 15 Stunden. Was bei uns vollautomatisch läuft, wäre für unsere Kunden mit einem hohen Zeit-, Personal- und Kostenaufwand ver-

bunden“, sagt Andreas Lenzing. Bis zu 1.000 Löschungen können zeitgleich durchgeführt werden. Der Kunde erhält ein Protokoll, nach welchem Verfahren die Daten gelöscht wurden. Ein Nachweis, der anhand der Gerätenummer für jedes Gerät lückenlos nachvollziehbar ist. Der gesamte Prozess ist von einem hohen Grad an Standardisierung geprägt und damit sehr effizient.

Alles aus einer Hand. Bisher konnten die Bechtle IT-Systemhäuser diese Dienstleistungen nicht aus den eigenen Reihen anbieten und mussten auf externe Partner zurückgreifen. Jetzt bietet Bechtle alles direkt aus einer Hand an. „Unser Geschäftsfeld ist damit ein wichtiger Bestandteil des kompletten IT-Lifecycle-Prozesses. Rund um das Lieferpektrum von Bechtle können wir mit unseren Services einen echten Mehrwert bieten“, betont Andreas Lenzing.

Vorteile Bechtle Remarketing auf einen Blick:

- Realistische Bestandsbewertung
- Sichere Logistikdienstleistungen
- Effiziente Prozesse
- Technische Prüfung und Bewertung
- Zertifizierte Datenlöschung
- Zertifizierte Entsorgung
- Professionelle und verlässliche Wiedervermarktung
- Verbesserte IT-Wirtschaftlichkeit
- Ausgezeichnete Bonität
- Revisionssicherheit
- Einhalten der gesetzlichen Bestimmungen (BSI, BDSG, KrW-/AbfG etc.)
- Alles aus einer Hand

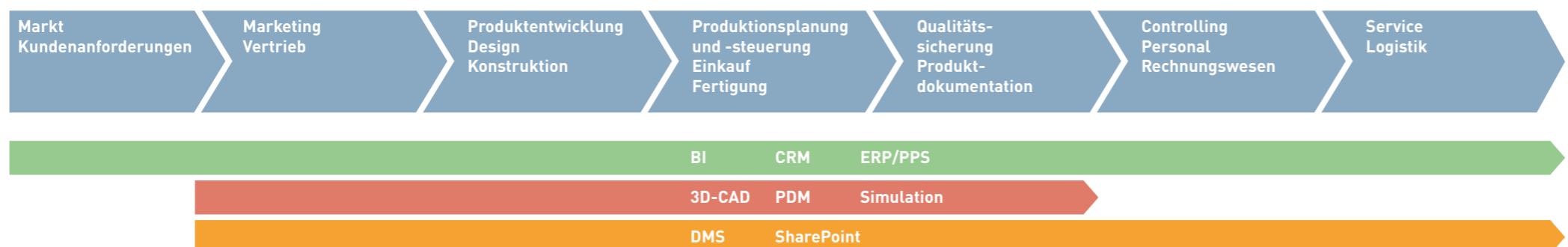


Salomé Bauer ■ Meine Position bei Bechtle: Marketing/Vertrieb, Bechtle Comsoft. ■ Mein Alter: 28. ■ Mein Geburtsort: Stuttgart. ■ Mein Lieblingsbuch: „Mieses Karma“ von David Safier. ■ Meine Lieblingsstadt: In Deutschland definitiv Hamburg. ■ Mein erstes Geld verdiente ich bei einer Lichtwerbefirma während meiner Ausbildung zur Werbetechnikerin. ■ Mein liebstes Hobby: Reisen. ■ Dieser Wert ist mir wichtig: Sich stets selbst treu bleiblen. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Schlechtes Wetter und Krankheit. ■ Wenn ich könnte, wie ich wollte: Wäre ich genau da, wo ich jetzt bin! ■ Meine Ziele im Job: Mit viel Drive, Enthusiasmus und unserem tollen Lizenzspezialisten-Team durchstarten! ■ Meine Inspirationsquelle: Viele wunderbare Menschen, die ich um mich habe. ■ Aus diesem Fehler habe ich gelernt: Sag niemals nie. ■ Mein Motto: Gelassenheit, um Dinge hinzunehmen, die man nicht ändern kann. Mut, um Dinge zu ändern, die man ändern kann. Weisheit, um das eine vom anderen zu unterscheiden. ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Ko Tao. ■ Mein Bechtle Highlight: Das Arbeiten bei und mit den Kolleginnen und Kollegen von Bechtle Comsoft!



Nikolas Vigants ■ Meine Position bei Bechtle: Teamkoordinator im Europäischen Einkauf. ■ Mein Alter: 34. ■ Mein Geburtsort: Kalamazoo, Michigan, USA. ■ Mein Lieblingsbuch: Facebook. ■ Mein erstes Geld verdiente ich auf einem Bauernhof als Erntehelfer. ■ Mein liebstes Hobby: Reisen. ■ Meine Lieblings-App: WhatsApp. ■ Mein Lieblingsgetränk: Green Spot Irish Whiskey. ■ Diese Tugend ist mir wichtig: Nicht den einfachen Weg nehmen, sondern den richtigen. ■ Dafür lasse ich alles stehen und liegen: Für meine Familie. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Krawatten. ■ Wenn ich könnte, wie ich wollte, würde ich die Flugzeit nach Detroit auf eine Stunde reduzieren. ■ Meine Lieblings-Website: www.espn.com. ■ Mein Traum vom Glück: Der 1. FC Köln gewinnt die Champions League. ■ Meine Ziele im Job: Jede Herausforderung mit Begeisterung angehen. ■ Meine Inspirationsquelle: Gute Musik. ■ Mein Motto: Character is who you are when no one is watching. ■ Meine erste LP: The 1985 Chicago Bears – The Super Bowl Shuffle. ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Tauchurlaub Bikiniatoll & Chuuk Lagoon. ■ Mein Bechtle Highlight: Den Standort Irland vor Ort mitaufgebaut zu haben.

Bechtle PLM beschleunigt Prozesse.



All in one: Business, Produktentwicklung und -fertigung sowie IT.

Bezogen auf die Geschäftsprozesse berücksichtigt Bechtle PLM im Einzelnen Enterprise Resource Planning (**ERP**), Customer Relationship Management (**CRM**) und Business Intelligence (**BI**).

Für die Produktentwicklung und -fertigung integriert die Lösung Computer-Aided Design (**CAD**), Computer-Aided Manufacturing (**CAM**), Simulation digitaler Prototypen, Produktdatenmanagement (**PDM**), Design- und Sales-Konfiguration sowie technische Kommunikation und Visualisierung. Mit diesen Komponenten werden Investitions- und Konsumgüter digital entworfen, zusammengebaut und getestet, ohne dass ein realer Prototyp gefertigt wird. Ein aktuelles Beispiel ist der Marsrobover Curiosity, der komplett digital entwickelt und getestet wurde. Auch die Marslandung konnte etwa 8.000 Mal simuliert werden, damit die kostspielige Mission gelingt – mit Erfolg.

Mit Blick auf den IT-Prozess vervollständigt Bechtle PLM das Angebot durch die Komponenten Dokumentenmanagement (**DMS**), Lizenzmanagement und SharePoint sowie weitere Themen, etwa Virtualisierung, IT Security, Networking Solutions und Cloud-Lösungen.

Bechtle PLM: Mehr Lifecycle geht nicht.

Kurz, kürzer, Time-to-Market. Die Zeitspanne von der ersten Idee bis zur Vermarktung steht weiter unter Druck. Immer effizienter die Prozesse, immer schneller die Markteinführung eines Produkts, so das erklärte Ziel. Früher haben selbst namhafte Hersteller ihren Zulieferern Design-Änderungen per CD und via Postversand mitgeteilt. Heute sind die Partner digital verbunden, arbeiten idealerweise auf derselben Plattform und nehmen Änderungen in Echtzeit vor. Es zählt der Faktor Zeit (noch vor den Kosten). Nur wer seine Innovationen vor der Konkurrenz auf den Markt bringt, setzt erfolgreich Trends. Eine PLM-Umgebung hilft bei der Herausforderung, die Zeitspanne zwischen Idee und Vermarktung zu verkürzen.



„Mit Bechtle PLM betrachten wir das Unternehmen komplett – als eine Einheit. Damit bieten wir wesentlich mehr als herkömmliche PLM-Kernkomponenten, deren Bandbreite lediglich vom Design bis zur Fertigung und zum Ersatzteilwesen reicht“, sagt Norbert Franchi, Leiter des Geschäftsbereichs Software und Anwendungslösungen bei Bechtle. Seit 2011 verfügt Bechtle mit den Tochterunternehmen SolidLine und Solidpro sowie der Schweizer Solid Solutions über erfahrene CAD- und PDM-Spezialisten. Gemeinsam mit weiteren Kompetenzen aus dem eigenen Haus entstand Bechtle PLM. Die umfassende Lösung bietet Unternehmen neben den herkömmlichen PLM-Komponenten auch alle weiteren für den Business- und IT-Prozess notwendigen Komponenten inklusive der passenden Hardware und Infrastruktur.

Lückenlose Prozesskette. „Heute sind CAD und PDM in der gesamten Unternehmens-IT keine Insellsungen mehr. Vielmehr sind sie in den Informationsfluss anderer Unternehmensbereiche eingebunden, da nicht mehr nur das Produkt, sondern der gesamte Prozess digitalisiert ist – inklusive Business- und Verwaltungsbereich“, erklärt Andreas Ebing, Koordinator Bechtle PLM bei SolidLine. Hohe Anforderungen an eine zukunftsfähige Lösung, die lückenlos und ohne Medienbrüche das gesamte Unternehmen unterstützen soll. „Genau das leistet Bechtle PLM. Die drei wesentlichen Prozesse Business, Produktentwicklung und -fertigung sowie IT sind allesamt abgedeckt. Im Grunde bieten wir ein Beratungs- und Dienstleistungskonzept an, das eine breite Palette von Soft- und Hardware zu einer Gesamtlösung verzahnt.“

Effizienz durch Vernetzung. Bechtle PLM deckt also nicht nur die technischen Prozesse ab, sondern alle Unternehmensbereiche bis hin zur Hardware. Das ist neu – und wichtiger denn je. Während im Zeitalter

der Industrialisierung die schiere Verfügbarkeit von Rohstoffen der entscheidende Wettbewerbsvorteil war, sind heute aufgrund von Globalisierung und moderner Transportwege diese Rohstoffe für jeden gleichermaßen und ausreichend vorhanden. Entscheidender Rohstoff ist heute die Information. Die an unterschiedlichsten Stellen innerhalb und außerhalb eines Unternehmens generierten Informationen müssen optimal vernetzt werden. So kann jeder immer über aktuelle und passende Daten verfügen. Das sichert Wettbewerbsvorteile. „Die Quelle dazu steckt in jedem Unternehmen und Bechtle PLM sorgt dafür, dass diese Quelle ertragreich und effizient sprudelt“, so Andreas Ebing. Oder kurz gesagt: „Durch Bechtle PLM werden die Unternehmensbereiche vernetzt, um die Kommunikation aller am Prozess beteiligten Menschen sicherzustellen.“

Flexibel agieren. Wichtig ist, die im Vorfeld definierte Rollenverteilung im System abzubilden, um die passenden Informationen zielgerichtet und schnell an die richtigen Prozessbeteiligten zu leiten. Änderungen können so bis kurz vor Produktionsbeginn durchgeführt werden, ohne hohe Kosten zu verursachen oder die Time-to-Market unnötig zu verzögern. „Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil, da eine sehr flexible Reaktion auf neue oder zusätzliche Herausforderungen möglich ist“, so Andreas Ebing. „Wenn man es auf den Punkt bringen will, ist Bechtle PLM eine prozessorientierte Lösung, die den Informationsfluss im Unternehmen erstmals als geschlossenen Kreislauf abbildet.“ Um ein erfolgreiches Produkt am Markt zu platzieren, sollte ein Unternehmen jedoch nicht nur flexibel reagieren, sondern zusätzlich bereits im Vorfeld die bei der Markteinführung aktuellen Trends kennen. Schließlich sind Innovationszyklen kurz und nur die Produkte haben Erfolgschancen, die zum richtigen Zeitpunkt den Markt erreichen. Business Intelligence (**BI**) aus dem Bechtle PLM-Portfolio unterstützt Unternehmen bei der Lösung dieser Herausforderung.

Sicher vor Wirtschaftsspionage. Der Nutzen der Bechtle PLM-Umgebung liegt auf der Hand: So steigt beispielsweise die Prozesssicherheit erheblich, da interne Papierprozesse ebenso abgelöst werden wie fehleranfälliges und zeitraubendes Suchen nach aktuellen und richtigen Informationen. Damit verbessert sich die Produktivität, da die vollständige digitale Transparenz die nicht wertschöpfende Zeit erheblich minimiert. Bechtle PLM ist zukunftsfähig konzipiert und skalierbar. Sollten die Anforderungen steigen, kann die Anwendung zu jeder Zeit angepasst werden. Neue Komponenten werden dann in die vor Ort bereits bestehende Softwareumgebung integriert, um die Investitionen des Kunden zu schützen. Von besonderer Bedeutung ist die IT-Sicherheit. Mit den Bechtle PLM-Komponenten können sich Kunden vor Wertverlusten durch Produktpiraterie und Wirtschaftsspionage schützen.

Individualität ist Teil des Konzepts. Um den Nutzen zu gewährleisten, beginnt Bechtle PLM immer mit einer Prozessanalyse. Dabei wird untersucht, wie mittels flexibler, standardisierter Koppungen die vorhandene Software-Umgebung mit neuen Komponenten vernetzt werden kann. Im Rahmen einer systematischen Prozessberatung wird ein Konzept erstellt, das anschließend mit den Bechtle PLM Software- und Hardwarelösungen umgesetzt werden kann. „Die Lösung bildet letztlich immer die Kundensituation ab, die bei jedem natürlich eine andere ist“, so Andreas Ebing.



Ihr Ansprechpartner:
Andreas Ebing,
Koordinator Bechtle PLM,
andreas.ebing@bechtle.com

Technik und Emotion.

Fahrräder der Extraklasse dank

SolidWorks CAD und SolidWorks Simulation.



Die Bike Manufacturing Company setzt auf
3D-CAD und Simulation von SolidWorks

solid
solutions
Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

CAD Hohe Benzinpreise, Parkplatzprobleme und eine ökologischere Lebenseinstellung sind nur einige Gründe, die das Fahrrad gegenüber motorisierten Fahrzeugen an Boden zurückgewinnen lässt. Unternehmen wie die Bike Manufacturing Company (BMC) in der Schweiz profitieren von diesem Trend. Stefan Christ, Entwicklungsleiter bei der BMC Switzerland Group: „Immer mehr Menschen entdecken das Fahrrad als alternatives Fortbewegungsmittel wieder – das betrifft vor allem den städtischen Raum. Hier steht die Mobilität im Vordergrund, um schneller von A nach B zu kommen, aber auch die hohen Betriebskosten von Kraftfahrzeugen zwingen viele zum Umdenken. Neben den wirtschaftlichen Aspekten besteht zudem der Wunsch, die Lebensqualität insgesamt zu steigern. Und hier gewinnt das Fahrrad immer mehr an Bedeutung.“

Doch selbst wenn die Nachfrage weiter zunimmt, muss BMC am Markt immer einen Schritt voraus sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Bei einem durchschnittlichen Lebenszyklus eines Fahrrades von drei Jahren und aufgrund des breiten Produktpportfolios werden derzeit jährlich fünf bis sieben komplett Neuentwicklungen durchgeführt. Dazu zählen neben den bekannten Rennrädern heute auch Mountainbikes und E-Bikes. Gerade das Segment der elektrobetriebenen Fahrräder wächst sehr stark. Vertrieben werden alle Produkte der Marke BMC weltweit über den Einzelhandel.



Innovation ist alles. Vor vier Jahren wurde unter der Führung von Stefan Christ die Entwicklungsabteilung neu aufgebaut. Dabei setzte das Team von Anfang an auf 3D. Inhouse werden der Rahmen, die Gabel und die Sattelstütze konstruiert. Die Konstruktion ist dabei immer stärker von elektronischen Bauteilen abhängig und hat dabei insbesondere mit engen Bauraumverhältnissen zu kämpfen. Um diesem Problem zu begegnen, müssen die Zulieferer die Außengeometrie ihrer Produkte liefern, damit sie zu Beginn der Konstruktion in das Modell eingebaut werden können. Stefan Christ: „Eine innovative Produktentwicklung in 2D ist heute nicht mehr denkbar. Wir evaluieren seinerzeit verschiedene Softwarehersteller, wobei SolidWorks das Rennen machte. Entscheidende Kriterien waren das kompetente Auftreten des Vertriebspartners Solid Solutions, der durch Know-how und Expertenwissen überzeugte, die

Tatsache, dass viele unserer Lieferanten bereits mit SolidWorks arbeiteten, sowie die einfache Bedienung des CAD-Systems. So konnten wir die Einarbeitung zügig und ohne Reibungsverluste durchführen.“

Die Herausforderung in der Fahrradkonstruktion liegt laut Christ in der Kombination aus Solid-Modellen und flächigen Elementen, wobei die Flächenmodellierung immer wichtiger wird. Dank der umfassenden Freiformfunktionen in SolidWorks kann das Unternehmen heute auf eine separate Flächenmodellierungslösung verzichten. Die Konstrukteure arbeiten jetzt durchgehend im 3D-CAD-System

und sind dadurch effizienter geworden, da keine zeitaufwendigen und häufig fehlerbehafteten Datentransfers zwischen den verschiedenen Softwarelösungen mehr nötig sind.

Neben CAD Standard und Professional Lizzenzen hat BMC auch eine Vollversion der SolidWorks Simulation Software im Einsatz. Sie wird primär in der Konzeptphase genutzt, um Ideen abzuwägen und dabei die Hypothesen der Entwickler zu stützen sowie um die einzelnen Konzepte einander gegenüberzustellen. Die Konzeptphase lässt sich in drei Schritte unterteilen:

- **Schritt 1:** Es werden drei grundverschiedene Fahrradkonzepte erarbeitet.
- **Schritt 2:** Ein Fahrradkonzept wird herausgefiltert.
- **Schritt 3:** Es folgen zwei bis drei Iterationen, um das Produkt im Detail zu spezifizieren.

Fundierte Ergebnisse. „Sobald ein Konzept vorliegt, wenden wir die Simulation an. Es geht darum, eine Lösung nicht nur aus dem Bauchgefühl heraus zu bewerten, sondern mit fundierten Ergebnissen zu untermauern. Unsere Produkte unterliegen einem Pflichtenheft und müssen unter anderem EU-Normen einhalten“, so Stefan Christ weiter. „In der Fahrradkonstruktion gibt es einen grundsätzlichen Zielkonflikt: Ein Rahmen muss horizontal in zwei Ebenen sehr steif sein, wobei vertikal eine sehr große Verformung gewünscht ist. Hier hilft uns SolidWorks Simulation, das optimale Design zu finden.“

Angewendet werden hauptsächlich Verformungs- und Spannungsanalysen, um bei einer gegebenen Kraft die maximale Verformung aus der Geometrie selbst zu erhalten und ein Verformungsbild vorliegen zu haben. Diese Ergebnisse stellen letztlich sicher, dass ein Konzept auch funktioniert. Deutlich wird dies am Beispiel eines Rennradmodells. Da in diesem Bereich komplizierte Federungssysteme normalerweise nicht

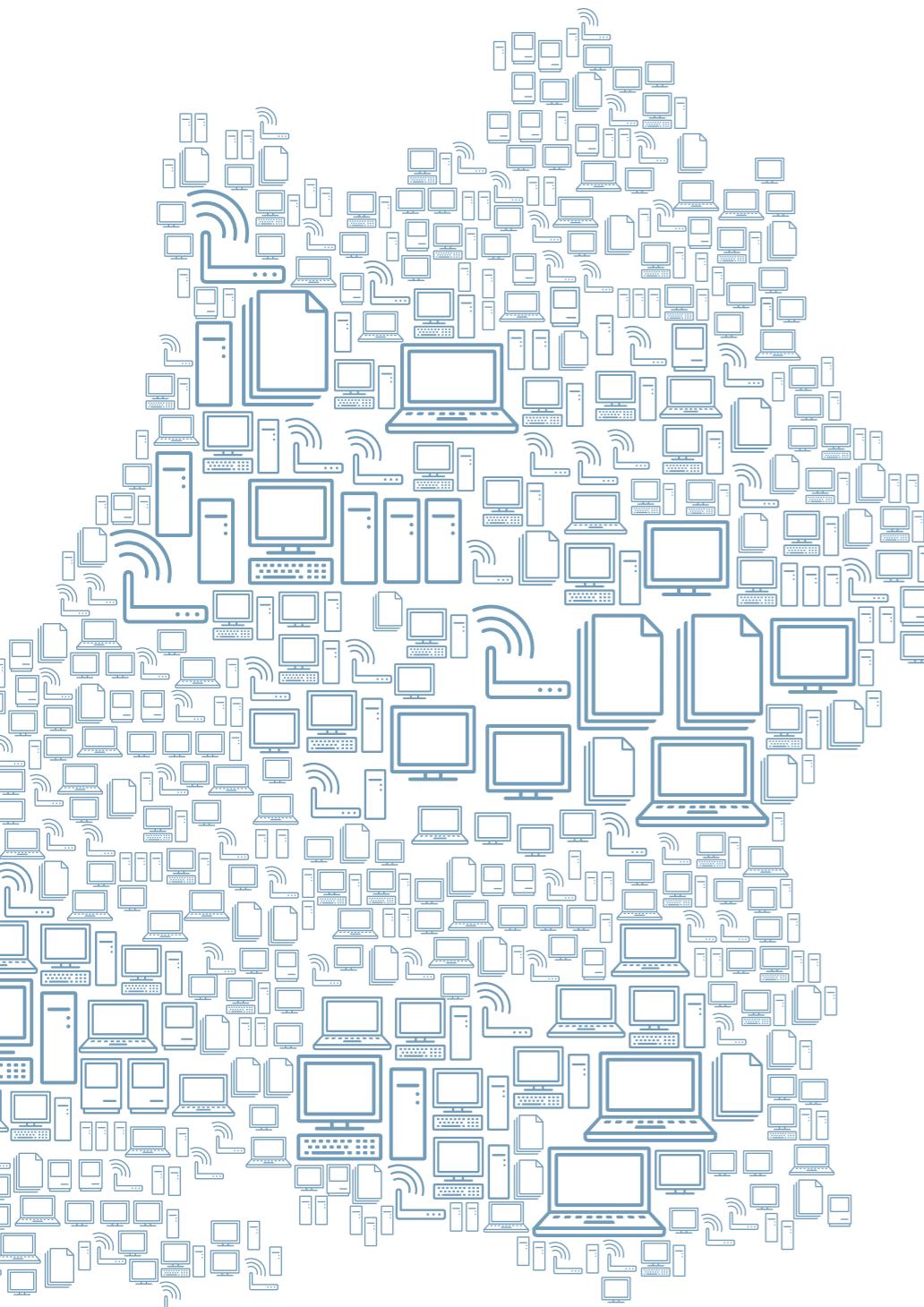
erwünscht sind, versuchten die Konstrukteure über die Rahmenform und die Verarbeitung des Materials Carbon die Federungseigenschaften einzubringen. Sie gelangten aber an einen Punkt, an dem eine neuartige konstruktive Lösung gefunden werden musste. Stefan Christ: „Wir schilderten den Spezialisten bei Solid Solutions unsere Problematik. Sie rieten uns, SolidWorks Simulation als umfassende Einzellösung einzusetzen. Auch mit dieser Entscheidung lagen wir goldrichtig und konnten das Projekt in kürzester Zeit erfolgreich abschließen. Gefertigt werden alle Rahmenmodelle anschließend in der Schweiz sowie in China.“

Christ schätzt vor allem die enge Integration und Durchgängigkeit der SolidWorks CAD- und Simulationssoftware sowie die leichte Bedienbarkeit der Lösungen: „Unsere Konstrukteure sind keine Analysespezialisten, daher musste die Startphase einfach zu bewältigen sein. Im Prozess selbst erwarteten wir von einer Software schnelle Resultate. Die eigentliche Ingenieursarbeit sind die Aufstellung der Randbedingungen, die aus Erfahrungswerten stammen, und die Modellvereinfachung.“

Das Ohr am Markt. Bei BMC teilen sich Produktmanager und Konstrukteure das Büro. „Die Produktmanager spüren die Anforderungen des Markts auf und geben sie weiter“, erzählt Stefan Christ. „Zudem ist jeder Konstrukteur begeisterter Fahrradfahrer und das überträgt sich auch auf die Entwicklungen. Wir stellen nicht nur ein technisches Produkt her, das funktionieren muss, sondern unsere Produkte haben auch einen sehr großen emotionalen Anteil. Das prägt die Leidenschaft unserer Kunden und sicher auch unserer Mitarbeiter für die Marke BMC.“

→ Ihr Ansprechpartner:

Susanne Eickhoff, Marketing Manager, Solid Solutions AG, Zürich, Schweiz, susanne.eickhoff@solidsolutions.ch



Neue Hardware braucht das Ländle.

Die Landesverwaltung Baden-Württemberg beauftragt Bechtle, neue IT-Hardware in Höhe von etwa zehn Millionen Euro für ihre Dienststellen und Behörden zu beschaffen. Die Laufzeit der Rahmenverträge beträgt 12 bis 18 Monate. Zudem leistet Bechtle bis Februar 2018 Vor-Ort-Services. Die bisherige Partnerschaft mit dem Land Baden-Württemberg wurde mit der Vertragsunterzeichnung im September noch erweitert.

Das Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW) hat den Zuschlag erteilt. Bechtle stattet auch künftig die Dienststellen der Landesverwaltung im Südwesten mit IT-Hardware aus. Bis zu 12.000 PCs, 15.000 Bildschirme, 4.200 Laptops und 4.400 Drucker könnte das Land in den nächsten 12 bis 18 Monaten von Bechtle beziehen. Auch 500 Workstations zur IT-Beweissicherung und Steuerfahndung sowie 500 Multifunktionsgeräte sind Teil des ausgeschriebenen Hardwareumfangs. Insgesamt zehn Millionen Euro beträgt das Volumen der Rahmenverträge, die am 1. September unterzeichnet wurden. Bis Ende Februar 2018 übernimmt Bechtle zudem die Vor-Ort-Services bei den bezugsberechtigten Behörden.

Vier Mal in Folge alles aus einer Hand. „Wir statteten damit den kompletten Arbeitsplatz der Landesbediensteten aus“, sagt Bernd Ihle, Vertriebsleiter für öffentliche Auftraggeber beim Bechtle IT-Systemhaus in Neckarsulm. Vom Polizisten in Konstanz über die Verwaltungsbeamten in den Stuttgarter Ministerien bis zu den Justizvollzugsbeamten in den Heilbronner Gerichten: Sie alle könnten künftig mit der von Bechtle gelieferten IT-Hardware arbeiten.

Und das nicht zum ersten Mal. Die Zusammenarbeit mit dem Land Baden-Württemberg hat sich bewährt. Bereits zum vierten Mal in Folge hat Bechtle den Zuschlag erhalten, die Landesverwaltung mit IT-Infrastruktur auszurüsten. Erstmals ist Bechtle Partner aller Lose. Dabei konnte das IT-Systemhaus vier von sechs Losen direkt gewinnen, bei zwei Losen ist es Fulfillmentpartner. Mit dem Ministerium für Finanzen und Wirtschaft sowie dem Innenministerium, zwei der

größten Abnehmer der Verträge, hat Bechtle starke Fürsprecher gefunden: „Das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft befürwortete ausdrücklich diese historische Chance, alles aus einer Hand zu bekommen.“ Auch im Innenministerium und im Landeskriminalamt Baden-Württemberg pflichtet man dem Vertragsabschluss mit Bechtle bei. „Es ist mit Nachdruck zu begrüßen, dass die Firma Bechtle die Abwicklung des Vertrags übernehmen wird“, sagte ein Sprecher des Ministeriums. Dass alle Lose an Bechtle vergeben wurden, habe den Vorteil, dass die Landesverwaltung mit dem Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm einen zentralen Ansprechpartner bei allen Fragen zur IT-Hardware hat, bestätigt Vertriebsleiter Bernd Ihle die Vorteile der neu geschlossenen Rahmenverträge. Bechtle übernimmt die vollständige Serviceabwicklung. Ein Kontakt zum Hersteller ist für den Kunden nicht notwendig.

Kundennähe und Service gefragt. Zu den Hardwareprodukten bietet Bechtle auch umfassende Garantie-, Liefer- und Serviceleistungen im Vor-Ort-Service. Innerhalb der vereinbarten Reaktions- und Wiederherstellungszeit behebt der Client-Repair-Service Probleme, die beim Kunden auftreten können. Ist ein Gerät defekt, steht ein Pool mit Ersatzgeräten bereit. Der Helpdesk kümmert sich zudem um die Anfragen der Anwender.

Im Bereich der öffentlichen Auftraggeber ist die Kundenbindung äußerst wichtig, weiß Sandro Loi, der gemeinsam mit Bernd Ihle als Account-Manager im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm das Land Baden-Württemberg betreut. Gerade hier ist die Kundenpflege aber auch besonders schwierig. Denn am Ende steht immer die Ausschreibung – und das beste Angebot wird genommen. Auf positive Resonanz stießen insbesondere die Technologie-Workshops mit den Kunden in der Neckarsulmer Konzernzentrale. Dort werden verschiedene Produkte vorgestellt und erklärt. „Wir wollen genau verstehen, was der Kunde möchte, und ihm zusätzlich Sicherheit vermitteln, die richtige Entscheidung zu treffen“, erklärt Sandro Loi.

Mit Vielfalt und Erfahrung punkten.

Es sind daneben die Produktpalette von 47.000 Artikeln im Portfolio und die damit einhergehende Herstellerneutralität, mit der Bechtle bei den öffentlichen Auftraggebern punktet, so die Einschätzung von Bernd Ihle: „Wir können für unseren Kunden einfach das individuell Beste auswählen.“ Bechtle hat sich längst als erfahrener IT-Partner der öffentlichen Hand etabliert. In einem spezialisierten Vertriebsteam im IT-Systemhaus Neckarsulm kümmern sich elf Mitarbeiter ausschließlich um öffentliche Auftraggeber.

„Das bemerkt natürlich auch der Kunde“, sagt Account-Manager Sandro Loi. Durch die gestiegene Spezialisierung bei den Hardware-Anforderungen im IT-Bereich der öffentlichen Auftraggeber sei ein eigenes Team für diese Kunden notwendig. Das findet auch Oliver Hambrecht, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Neckarsulm: „Dadurch können wir unser ausgezeichnetes Know-how und unsere langjährige Erfahrung auf diesem sehr anspruchsvollen Markt ideal nutzen und den Kunden auf Augenhöhe begegnen. Auch die geschlossenen Rahmenverträge mit dem Land Baden-Württemberg zeigen: Unser Konzept bewährt sich durch eine weitere tolle Teamleistung.“

Rechtzeitig planen. Im Vertragszeitraum hat der Kunde die Möglichkeit, jederzeit Einzelaufträge an das Bechtle IT-Systemhaus in Neckarsulm zu schicken. Für eine einfache Bestellabwicklung stellt das LZBW den Bedarfsträgern aus dem Land eine elektronische Shopanwendung, den sogenannten Büroshop, zur Verfügung. Bechtle betreut aber auch die Rollouts neuer Geräte für ganze Dienststellen und Ministerien. Im März und April 2013 etwa bekamen etliche Polizei-

dienststellen neue IT-Hardware. Fast 10.000 Geräte, PCs, Bildschirme und Drucker müssen dann in enger Zusammenarbeit mit dem Informatikzentrum der Landesverwaltung Baden-Württemberg ausgeliefert werden. Und das sei lediglich der kleine Rollout, betont Bernd Ihle. Die Auslieferung so vieler Geräte erfordert eine gute Logistik. „Wir setzen uns jetzt schon zusammen, um den Rollout rechtzeitig zu planen“, sagt der Vertriebsleiter.

→ Ihr Ansprechpartner:

Bernd Ihle, Vertriebsleiter für öffentliche Auftraggeber,
Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm,
bernd.ihle@bechtle.com



Baden-Württemberg

Über das Logistikzentrum Baden-Württemberg

Das Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW) in Ditzingen ist als Landesbetrieb im Bereich der öffentlichen Beschaffung der zentrale Beschaffungs- und Logistikdienstleister für alle Behörden des Landes Baden-Württemberg. Hauptaufgabe des Zentrums ist die Beschaffung von Ausrüstungsgegenständen und Kleidung für die Polizei, den Justizvollzugsdienst und andere öffentliche Stellen des Landes. Das Logistikzentrum beschafft für alle Behörden des Landes alle Gegenstände, die nach der Beschaffungsordnung zentral zu beschaffen sind.

Gut vorgesorgt.



Bausparkasse Mainz

Die Bausparkasse Mainz AG (BKM) bietet ein breites Spektrum rund um die finanzielle Vorsorge. Dazu gehören Bausparen, Baufinanzierung, Geldanlage, Immobilien und Versicherungen. Ganz nach dem Motto: alles aus einer Hand.

So betreuen die rund 1.120 Mitarbeiter ihre Kunden persönlich und umfassend bei allen Vorsorge- und Anlageplanungen. Wie alle Banken hat auch die Bausparkasse Mainz eine Vielzahl sensibler Datenbestände, die gesetzlichen Rahmenbedingungen wie Basel II unterliegen. Eine Herausforderung für die Datensicherheit, die die Bausparkasse gemeinsam mit dem Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt in Angriff nahm.

DISASTER RECOVERY Die Themen Datensicherheit und Datenwiederherstellung im Katastrophenfall spielen gerade bei Banken und Sparkassen eine herausragende Rolle. Sie haben höchste Priorität in den IT-Abteilungen. Um die Backup-Befragten auf kritische Situationen vorzubereiten, entschied sich die Bausparkasse Mainz dazu, gemeinsam mit Bechtle ein Szenario durchzuplanen, das eine Datenwiederherstellung abbildet. Anschließend durchliefen alle beteiligten Mitarbeiter einen möglichen Katastrophenfall auch in der Praxis. Dazu waren unterschiedliche Systemprüfungen notwendig. „Ziel war es, innerhalb von zehn Tagen die passende IT-Umgebung aufzusetzen, das Konzept theoretisch zu planen und den Ernst-

fall praktisch zu simulieren. Anschließend folgte eine Empfehlung zur Wahl der passenden Hard- und Software-Produkte“, so Andre Wirth, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt.

Gut beraten. Ausgerichtet an den Anforderungen und der IT-Umgebung des Kunden fiel die Wahl auf Hardware von IBM sowie auf den IBM Tivoli Storage Manager (TSM) als Backup-Software-Lösung. Beide Entscheidungen unterstützen die IT der Bausparkasse bei der Steigerung der Datensicherheit – das ergab die Analyse der zuvor durchgespielten Notfallszenarien. Mit Bechtle hatte die BKM gleich aus zwei Gründen den richtigen Partner für das Projekt: Zum einen verfügt das IT-Systemhaus Frankfurt bereits seit 2009 über ein Bankenvertriebsteam, das auf die besonderen Bedürfnisse von Banken und Sparkassen spezialisiert ist. „Darüber hinaus waren auch beide IBM Competence Center der Bechtle Gruppe an dem Projekt beteiligt – mit Fokus auf IBM Backup TSM sowie auf IBM Tivoli Software“, so Andre Wirth. Eine zentrale Vertriebseinheit betreut bei Bechtle das gesamte Geschäftsfeld rund um IBM-Software. Die Beratung der Spezialisten ergänzte die Arbeit des Bechtle IT-Systemhauses Frankfurt. „Eine Kombination, die sicherstellt, dass der Kunde auf die für ihn wirtschaftlichste Lösung setzt“, so Norman Weidle, Vertriebsleiter Finance, Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt.

Gut gelöst. Der Projektverlauf und die getestete Lösung überzeugten in allen Punkten. „Bei einem so sensiblen Thema wie der Datensicherheit war es von Vorteil, dass wir den im Katastrophenfall durchzuführenden Ablauf nicht nur rein theoretisch vorführen, sondern das System auch live testen konnten. Im Falle des Falles funktioniert die Lösung also nicht nur auf dem Papier, sondern nachgewiesen auch in der Praxis“, erklärt Norman Weidle. Die aus dem Projekt gewonnenen Erkenntnisse setzt die Bausparkasse aktuell in Kooperation mit dem Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt um. „Der Grund für uns, Bechtle als Dienstleister zu wählen, war neben dem fachlichen Know-how im Bereich IBM unter anderem auch die Möglichkeit, verschiedene Lösungen vorgestellt zu bekommen und dadurch einen neutralen Überblick zu erhalten“, so Dirk Runkel, IT-Leiter der Bausparkasse Mainz AG. Das Resultat: Alle nötigen Anforderungen aus Basel II konnten bei der BKM etabliert und die Datensicherheit auch im Katastrophenfall gewährleistet werden. Norman Weidle betont: „Neben der hohen Kundenzufriedenheit zeigt dieses Projekt einmal mehr, dass Banken und Sparkassen sich gerade auch bei geschäftskritischen Lösungsthemen mehr und mehr auf Bechtle als bevorzugten Partner verlassen.“

→ Ihre Ansprechpartner:

Norman Weidle, Vertriebsleiter Finance,
Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt,
norman.weidle@bechtle.com
Andre Wirth, Account Manager,
Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt,
andre.wirth@bechtle.com



V. l. n. r.: **Michael Melcher**, TSM Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt, **Evgeny Podporin**, Systemplaner Backup/Storage, BKM AG, **Andre Wirth**, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt

Migration war nur der Anfang.



sh:z das medienhaus

Der Schleswig-Holsteinische Zeitungsverlag (sh:z) ist die auflagenstärkste Titelgruppe im nördlichsten Bundesland. Mit derzeit 20 Tageszeitungen und einer Gesamtauflage von rund 200.000 Exemplaren erreicht der sh:z täglich 540.000 Leser. Im Verlag erscheinen auch die Sonntagszeitung Schleswig-Holstein am Sonntag, mehrere wöchentlich erscheinende Anzeigenblätter und verschiedene Akzidenzdrucke. Die Druckerzeugnisse werden auf modernsten Rotations- und Versandanlagen im verlagseigenen Druckzentrum in Büdelsdorf produziert. Mit seinen 17 Verlagsstandorten, Außenredaktionen, einem Kieler Büro sowie einer Redaktion in Hamburg ist der sh:z im Norden flächendeckend vertreten. Das nationale und internationale Geschehen verfolgen Korrespondenten unter anderem in Berlin, Brüssel und Kopenhagen. Der sh:z beschäftigt rund 450 Mitarbeiter in Verlag, Technik und Redaktion, 600 freie Mitarbeiter und rund 2.000 Zeitungszusteller in Teilzeitarbeit. Die Titelgruppe gehört zur medien holding:nord gmbh, der größten Medienholding in Schleswig-Holstein, zu der auch der A. Beig Verlag in Pinneberg und der Zeitungsverlag Schwerin zählen. Der sh:z erbringt zentral IT-Dienstleistungen für alle Verlage der Verlagsgruppe.

MIGRATION

Von Husum bis Pinneberg, von Flensburg bis Sylt – der Schleswig-Holsteinische Zeitungsverlag (sh:z) informiert mit 20 verschiedenen Lokalausgaben täglich mehr als eine halbe Million Menschen über Wissenswertes aus der Region und Nachrichten aus der ganzen Welt. Gut informiert haben sich auch die Verantwortlichen des sh:z im Vorfeld eines großen IT-Projekts. Sie entschieden sich bei der Ablösung von Novell für Microsoft und Bechtle. Ein Schritt mit Folgen.

Der sh:z nutzte seit den 90er-Jahren Novell als Netzwerkbetriebssystem mit zentralen Diensten für File- und Printservices, Benutzer- und Assetverwaltung sowie einer automatisierten Softwareverteilung. Über ein aktives Rechenzentrum stellte Novell Groupwise zudem 1.700 E-Mail-Konten und Collaboration Services bereit. Der Datenabgleich in ein passives Backup-Rechenzentrum erfolgte über einen DataCore Mirror. Diese Novell-Umgebung sollte vollständig durch eine Microsoft-Umgebung abgelöst werden. Als Partner für die Umstellung entschied sich der sh:z 2011 für das Bechtle IT-Systemhaus Hamburg/Kiel.

Starkes Team von Anfang an dabei. Neben großer Projekterfahrung aus vergleichbaren Migrationen überzeugte Bechtle auch auf der menschlichen Seite: durch eine persönliche Herangehensweise und professionelles Auftreten. „Das Kernteam Marc Sundermann, Björn Albrecht, später noch ergänzt durch Niels Ophey, war bereits während der Angebotsphase sehr präsent. Das ist wichtig, um eine Vertrauensbasis zu schaffen“, sagt Dieter Frenck. Der Leiter IT-Consulting im Bechtle IT-Systemhaus Hamburg/Kiel ist als Projektleiter selbst von Anfang an Teil des Teams. „Wenn die Chemie stimmt, nimmt das eine Menge Druck aus dem Projekt.“

Aus alt mach neu. Die Aufgabe für Bechtle bestand darin, die Novell-Infrastruktur samt File- und Printservices, Verzeichnisdienst, E-Mail und Clientmanagement vollständig durch Microsoft Services zu ersetzen. Die verteilte Rechenzentrums-Topologie sollte beibehalten werden. Bestandteil des Projekts waren auch die Neuinstallation und der Rollout aller 1.200 Client-PCs mit Windows 7 bis zur teilweisen Beschaffung neuer Hardware. Darüber hinaus standen die Migration von 1.700 Anwendern sowie die notwendige Schulung für das neue Betriebssystem auf dem Plan. Auch die Datenverschlüsselung auf Dateiserven war Teil der Projektanforderung. Außerdem sollte Bechtle die Plattform für SharePoint vorbereiten. Die Etablierung der Plattform selbst war für die Phase 2 vorgesehen. Damit wollte der sh:z eine einheitliche Portaltechnologie für Lösungen im Bereich Dokumentenmanagement, Content Management, Formularwesen, Workflow- und Prozesssteuerung zur Verfügung stellen.

Mit Weitsicht optimieren. Ziele waren in erster Linie ein signifikanter Produktivitätsgewinn und optimierte Geschäftsprozesse. Außerdem wollte der Verlag technologisch die Weichen für das geplante Unternehmenswachstum stellen und die Skalierbarkeit aller Services ermöglichen. Daneben war den IT-Verantwortlichen wichtig, eine hohe Servicequalität zu gewährleisten und darüber auch die Anwenderzufriedenheit zu steigern. Deshalb setzten sie auf objektiv messbare Performanceparameter in Form von Service Level Agreements, Wartungsfähigkeit ohne Downtime und eine bestmögliche Performance auf einem stark belastbaren System nach dem Cloud-Prinzip. Über eine Best-Practice-konforme Umsetzung sollte die Migrationsphase mit parallel laufenden Systemen so kurz wie möglich gehalten werden. Weitsicht bewies der Kunde auch mit dem Wunsch, die vorhandene Konzentration von Know-how auf eine breitere Basis zu stellen. Ebenfalls zukunftsweisend waren zwei weitere Optionen: Bei Bedarf sollten das Outtasking an einen Dienstleister und die sichere Integration von iPhone und iPad in das Unternehmensnetzwerk möglich sein.



„Wir haben die Menschen bei Bechtle als sehr kompetent und außerordentlich engagiert erlebt. Die hohe Kundenorientierung zog sich durch das gesamte Projekt. Außerdem stimmte einfach die Wellenlänge auf Projektleitungs- genauso wie auf operativer Ebene. Die strukturierte, prozessorientierte Durchführung des Projekts hat uns beeindruckt.“

Burkhardt Rädel, IT-Leiter des sh:z

Erfahrung und die richtige Wellenlänge. „Bei Beratung, Analyse, Design und Konzepterstellung waren die für uns entscheidenden Fragen: Haben wir die kurzfristigen Projektziele im Blick und erreichen wir die langfristigen IT-Ziele des Unternehmens mit unseren Maßnahmen?“, sagt Dieter Frenck. Gefragt nach dem Schlüssel zum Erfolg, ist sich der Dienstleiter sicher: „An erster Stelle steht klar das hervorragende ‚Teamplay‘ mit dem Kunden. Daneben konnten wir auch unsere umfangreichen Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten bestens einbringen. Und natürlich macht immer auch ein ausgereiftes Projektmanagement den Erfolg aus. Nicht zuletzt deshalb, weil es allen Beteiligten viel Handlungssicherheit gibt.“ Ähnliche Kundensituationen hatten in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, was bei zielorientierter Analyse, Design, Planung und einer hochprofessionellen Realisierung in der Build-Phase samt umfangreicher Tests und Piloten realisiert werden muss. „Es ging uns darum, Standards zu schaffen und eine hohe Automatisierung zu erreichen, um so das interne IT-Team im laufenden Betrieb maximal zu entlasten“, so Dieter Frenck. Beim Rollout waren Pragmatismus und Flexibilität gefragt. Und noch ein Erfolgsfaktor fällt dem Dienstleiter ein: „Beide Seiten zeigten in den Schlüsselpositionen sehr hohes Engagement und absolute Beharrlichkeit über die gesamte Projektlaufzeit hinweg – vor allem in Zeiten mit besonders hoher Last.“

Und die besondere Herausforderung? Die Produktion von Tageszeitungen erfordert eine permanente Verfügbarkeit der Infrastruktursysteme, von der Datenerfassung an den Endgeräten, über Zugriff und Speicherung auf allen Medien, bis hin zu den Kommunikationsmitteln. Aufgrund der unterschiedlichen Printerzeugnisse des sh:z und der Verteilung der diversen Produktionseinheiten auf rund 60 Standorte, existieren beinahe keine produktionsfreien Zyklen. „Das ist eine besondere Situation, aber nichts Unmögliches. Das Ergebnis verdeutlicht trotz schwieriger Voraussetzungen sehr gut, was mit einer professionellen Planung und einer sehr guten Vorbereitung von stabiler Technologie im Backend machbar ist“, erläutert Dieter Frenck. Die während der Migration optimierten Prozesse sowie die schnelle und lösungsorientierte Anpassungsfähigkeit des IT-Teams und der Verlagsmitarbeiter ermöglichen eine problemlose Umstellung – ohne Störung der Produktion und transparent für die Anwender.

Hat sich die Mühe gelohnt? Burkhardt Rädel, IT-Leiter des sh:z, blickt zufrieden auf den Projektverlauf zurück: „Wir haben die Menschen bei Bechtle als sehr kompetent und außerordentlich engagiert erlebt. Die hohe Kundenorientierung zog sich durch das gesamte Projekt. Außerdem stimmte einfach die Wellenlänge auf Projektleitungs- genauso wie auf operativer Ebene. Die strukturierte, prozessorientierte Durchführung des Projekts hat uns beeindruckt.“ Das Bechtle IT-Systemhaus Hamburg/Kiel hat sich durch die professionelle Realisierung des Projekts für eine langfristige Partnerschaft empfohlen. Denn mittlerweile leistet Bechtle Betriebsunterstützung, hat gemeinsam mit dem Tochterunternehmen HanseVision ein Folgeprojekt „SharePoint Prototyp“ abgeschlossen und etabliert derzeit SharePoint. Auch die sichere Anbindung von iPhone und iPad in das Unternehmensnetzwerk ist bereits durch Bechtle erfolgt.

Den Weg forsetzen. Das IT-Team des sh:z arbeitet weiter an einer verringerten Komplexität und höheren Verfügbarkeit. Aus diesem Grund realisiert Bechtle aktuell ein Storage-Konzept gemeinsam mit NetApp und integriert zur weiteren Kostenreduktion neue Backup-Technologien. Folgeprojekte nicht ausgeschlossen. Gerade sind die möglichen Einführung von Microsoft Lync und System Center Suite 2012 im Gespräch – und damit die Option, weitere Automatisierungspotenziale auszuschöpfen. Das alles sind Antworten auf die Frage, was passieren kann, wenn vereinbarte Projektziele fristgerecht und innerhalb des Budgetrahmens abgeschlossen werden. Migration war daher nur der Anfang einer Erfolgsstory.

Zusammenfassung der Projektergebnisse:

- Skalierbarkeit aller Services (auch entkoppelt) ausgerichtet am Unternehmenswachstum.
- Die relevanten Services wurden redundant und hochverfügbar über beide Rechenzentren realisiert. Das bisher passive Backup-Rechenzentrum wurde in das Hochverfügbarkeitskonzept integriert, um einen möglichen Failover zügig und konsistent durchzuführen.
- Auflösung von Skill-Konzentrationen durch breitere Wissensbasis und die Best-Practice-konforme Umsetzung eines neuen Administrationskonzepts.
- Vereinfachte Einbindung externer Dienstleister bei Auslastungsspitzen oder Spezialistenthemen.
- Die Neugestaltung der Arbeitsplatzumgebung mithilfe aktueller Microsoft-Produkte (Windows 7, Office, Outlook) erhöhte die Akzeptanz der Anwender und gestaltete die Arbeitsweise effizienter und strukturierter. Auch die Performance für die Anwender und im Backend verbesserte sich deutlich.
- Zudem ist die IT nun fit für die Integration weiterer innovativer Technologien.



Dieter Frenck,
Leiter IT-Consulting, Bechtle
IT-Systemhaus Hamburg/Kiel

Ihre Ansprechpartner:

- Dieter Frenck, Leiter IT-Consulting, Bechtle IT-Systemhaus Hamburg/Kiel, dieter.frenck@bechtle.com
- Olaf Knorr, Vertriebsleiter Kiel, Bechtle IT-Systemhaus Hamburg/Kiel, olaf.knorr@bechtle.com

Die Arbeitswelt neu erfinden.

SHAREPOINT Das Terrain der Hamburg Port Authority (HPA) ist das Hafengebiet der Hansestadt. Zu ihren Aufgaben zählen die Hafenplanung und -entwicklung, die Instandhaltung der Hafeninfrastruktur, die Gewährleistung der erforderlichen Fahrwassertiefen und die Sicherheit der Schifffahrt. Teamwork ist gefragt bei einem Zuständigkeitsbereich, der beeindruckende 313 Kilometer Schienen, 143 Brücken, 124 Kilometer öffentliche Straße, 50 Kilometer Kaianlagen und Uferwände sowie Tunnel, Schleusen und Leuchttürme umfasst. Organisiert wird die Zusammenarbeit über SharePoint. Damit hat die HPA ihre Arbeitswelt neu erfunden.

Sobald sich ein Unternehmen ernsthaft mit der Frage beschäftigt, wie es seine Prozesse und den Informationsaustausch betriebswirtschaftlich sinnvoll organisiert, fällt das Stichwort Effizienzsteigerung. Wer genau hinschaut, stellt schnell fest, dass es kaum einen Bereich gibt, bei dem Unternehmen und Organisationen so viel Effizienz auf der Strecke lassen wie bei der Zusammenarbeit in Projekten, Teams und Arbeitsgruppen.

Dabei machen es soziale Netzwerke vor, wie Kommunikation und Interaktion heute schnell und zielführend organisiert werden kann. Statt Informationen auf File-Servern abzulegen und aufwendig per Mail zu versenden, können sie sinnvoll über Web-2.0-Plattformen bereitgestellt, geteilt und gemeinsam bearbeitet werden. Von eben diesem Prinzip wollen Unternehmen profitieren. Auch die HPA. Die Projektverantwortlichen hatten es sich zum Ziel gesetzt, eine nachhaltige Collaboration-Strategie umzusetzen. Dahinter stand der Wunsch, die Arbeitswelt insgesamt, ganz besonders aber die Zusammenarbeit und Interaktion in den verschiedenen Teams, einfacher und transparenter zu gestalten. Die dadurch gewonnenen Effizienzsteigerungen sind ein willkommener Zusatznutzen.

Vorangetrieben und gesteuert wurde das Projekt zentral durch die Abteilung „Services“. Anders als bei den klassischen IT-Projekten ging es den Verantwortlichen aber nicht nur um die rein technische Umsetzung, sondern vielmehr um eine Neugestaltung der Arbeitsabläufe. Die Entscheidung fiel auf SharePoint – und auf die HanseVision als Umsetzungspartner. „Vor dem Projekt gab es weder für die Zusammenarbeit in Projekten, Teams und Arbeitsgruppen noch für das Prozess- und Informationsmanagement eine unternehmensweite Plattform. Vielmehr bestimmten Insellösungen in unterschiedlichen Bereichen das Bild“, erläutert Sven Maier, Projektleiter, HanseVision, die Ausgangslage.

Für die HPA sollte die SharePoint-Server-Technologie von Microsoft die zentrale Plattform für Zusammenarbeit, Dokumentenmanagement

und Projektarbeit werden. Neben SAP und dem Geoinformationssystem ArcGIS stellt sie damit die dritte strategische IT-Plattform im Unternehmen dar und ist für die Bereiche Prozess- und Informationsmanagement des Unternehmens zuständig.

Strategischer Lösungsansatz.

Der HPA waren ein zügiger, zielgerichteter Einsatz und eine flächen-deckende Nutzung der Plattform wichtig. Im Rahmen eines gemeinsamen Strategie-Workshops wurden zusammen mit dem Team der HanseVision konkrete Ziele, Maßnahmen sowie die notwendigen Voraussetzungen und Einzelschritte diskutiert. Ergebnis war eine gemeinsam definierte Roadmap. Dabei führten die SharePoint-Spezialisten der HanseVision neben der technischen auch eine fachliche Beratung durch. „Wir konnten wichtige Rollen und Strukturen, wie etwa die eines Informationsarchitekten, schaffen. Das war wichtig, weil uns schnell klar wurde, dass es dem Kunden um mehr als die rein technologische Lösung ging“, sagt Sven Maier. Erst dann setzte das Projektteam eine dreistufige SharePoint-Umgebung auf. Dreistufig umfasst dabei Entwicklung, Test und Produktion. „Selbstverständlich haben wir den Kunden auch bei der Etablierung des Regelbetriebs unterstützt und den Servicedesk für den erforderlichen First-Level-Support geschult“, sagt Sven Maier.

Der ganzheitliche Blick auf das Unternehmen führte im Rahmen der individuellen Lösungsentwicklung zeitweise zu neun Teilprojekten. Dazu zählten Bereiche wie eine individuell ausgestaltete Suchfunktion, Wissensmanagement, Zusammenarbeit in Teams und Projekträumen, aber auch die projektweite Koordination der Informationsarchitektur, die Einbindung des neuen Intranets, das parallel auch auf SharePoint umgesetzt wurde, sowie die effiziente Organisation und Durchführung von Meetings mithilfe von virtuellen Besprechungsräumen.

Die Teilprojekte.

Eines der herausragenden Teilprojekte war dabei das Wissensmanagement. Es stand unter dem Motto „von mehreren für mehrere“. Ziel war, das relevante Know-how der HPA in einem zentralen Bereich zu konsolidieren und für alle HPA-Mitarbeiter bereitzustellen. In einem vorhergehenden Pilotprojekt hatte die HPA auf die Wiki-Software Confluence gesetzt und erste Wikis für den unternehmensexternen Wissensaustausch entwickelt. Sie wurden im Verlauf des Projekts nach SharePoint migriert und stehen jetzt im Unternehmensportal zusammen mit vielen weiteren Wikis und anderen relevanten Dokumenten und Informationen zur Verfügung. Ergänzend wurde eine Gutachtenverwaltung auf der Basis von SharePoint umgesetzt.

Im Teilprojekt Digitales Formularwesen wurden statische PDF-Formulare als interaktive InfoPath-Formulare umgesetzt. Damit besteht zugleich die Möglichkeit, Workflows an die Formularprozesse anzuhängen.

Die zentrale Fakturierung sollte die Abrechnung der von der HPA erbrachten Dienstleistungen deutlich vereinfachen. Während die Services zuvor noch auf Papier zusammengestellt und dann an zentraler Stelle in SAP erfasst und abgerechnet wurden, können die Mitarbeiter und zuständigen Stellen jetzt ihre Dienstleistungen direkt über eine



HPA
Hamburg Port Authority

Die Hamburg Port Authority (HPA) nimmt mit ihren 1.800 Mitarbeitern als betriebswirtschaftlich ausgerichtete Anstalt des öffentlichen Rechts alle mit dem Hamburger Hafengebiet verbundenen Aufgaben

wahr. Dazu gehören die Hafenplanung und -entwicklung, die Instandhaltung der Hafeninfrastruktur, die Gewährleistung der erforderlichen Fahrwassertiefen sowie die Sicherheit der Schifffahrt. 313 Kilometer

Schienen, 143 Brücken, 124 Kilometer öffentliche Straße, 50 Kilometer Kaianlagen und Uferwände sowie Tunnel, Schleusen und Leuchttürme liegen in ihrem Zuständigkeitsbereich.

InfoPath-Lösung erfassen. Die Lösung interagiert direkt mit dem SAP-System, sodass eine doppelte Erfassung nicht mehr nötig ist. Ökonomischer Nebeneffekt: Die notwendigen SAP-Lizenzen verringerten sich, was sich in einer deutlichen Kostenreduktion bemerkbar macht.

Die Entwicklung einer revisionsfähigen Archivierungslösung für Rechnungen, Verträge und Zeichnungen auf Basis von SharePoint ist Bestandteil eines Folgeprojekts. Die für die HPA entwickelte Lösung bietet die Möglichkeit, Dokumente mit SharePoint-Standards auf dem bestehenden Speichersystem revisionsfähig – und damit unveränderlich – zu archivieren. Über eine SAP-Integration können archivierte Rechnungen und Verträge nun auch direkt aus SAP aufgerufen werden. Zudem können Dokumente auch direkt aus SharePoint-Arbeitsbereichen heraus archiviert werden.

Den Menschen mitnehmen.

Eines der wichtigsten Ziele des Projekts betraf die Integration der Mitarbeiter. Ein eigenes Teilprojekt beschäftigte sich daher mit diesem Thema und dem erforderlichen Kulturwandel. In diesem Rahmen sind die „SharePoint-Lotsen“ entstanden, die den Rollout der Plattform in einzelnen Unternehmensbereichen aktiv begleiteten. „Für mich ist dieser Aspekt des Projekts wirklich bemerkenswert. Es ist sicher nicht selbstverständlich, dass ein Unternehmen – wahlgemerkte in einem IT-Projekt – ein so starkes Interesse zeigt, die Mitarbeiter mitzunehmen und für die neue Plattform zu begeistern. Das ist aus unserer Sicht absolut nachahmenswert“, sagt Sven Maier. Die SharePoint-Lotsen – ein Team bestehend

aus internen Know-how-Trägern und Mitarbeitern der HanseVision – sind die unterstützende Instanz, wenn Fragen bei den Anwendern auftauchen oder Teams Beratung wünschen, wie sie SharePoint bestmöglich für ihre individuellen Zwecke nutzen können.

Geschäftsnutzen.

Die Projektverantwortlichen sind nach sechs Monaten Erfahrung sehr zufrieden mit der SharePoint-Lösung. Die einheitliche Oberfläche für Informationen, Prozesse und aktive Zusammenarbeit sorgt für einen erheblichen Effizienzgewinn in der Organisation. Auch die von der HanseVision entwickelte komplexe Schnittstelle von Drittsystemen wie SAP an SharePoint sorgte für eine spür- und messbare Optimierung der Prozesse. Was die Anwender besonders freut, ist der schnellere Zugriff auf Dokumente. Zeitraubendes Suchen und Browsen an vielen Orten gehört der Vergangenheit an. „Durch die Einführung von SharePoint als Zusammenarbeitsplattform haben wir signifikante Fortschritte in der Projektarbeit erzielen können. Alle Informationen zu den Projekten und Themen der HPA werden genau den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bereitgestellt, die sie benötigen. Die Meetings werden durch die Online-Besprechungsräume wesentlich effizienter abgehalten“, sagt Ulrich Baldauf, Leitung IT-Strategie und verantwortlicher Projektmanager der HPA.

→ Ihr Ansprechpartner: **Sven Maier**, Projektleiter HanseVision, sven.maier@hansevision.de



CLOUD COMPUTING

Das Komplett-Lösungspaket „Build your own cloud“ ist für mittelständische Unternehmen ein Einstieg in die Cloud-Welt. Die eigens für den Mittelstand entwickelte Cloud-Lösung von Bechtle beinhaltet Infrastrukturpakete für Netzwerk, Server, Storage, Security- und Datenmanagement. Zum Einsatz kommt die Referenzarchitektur FlexPod mit marktführenden Technologien der Hersteller Cisco, NetApp und VMware. Über eine zentrale Management-Konsole lassen sich Cloud Stacks einheitlich verwalten und sorgen so für erhebliche Kosteneinsparungen bei der Administration. Etablierte Standards der Infrastrukturpakete stellen zudem sicher, dass Kunden die Private-Cloud-Lösung jederzeit durch Services aus der Public Cloud ergänzen und damit als Hybrid Cloud nutzen können. Ein Finanzierungsmodell sowie der optionale Betrieb der Cloud-Umgebung durch Bechtle Managed Services komplettieren das Produkt. → www.bechtle-cloud.com

„Die Bereitstellung einer virtuellen Cloud-Umgebung passiert heute schneller als das Hochfahren der Systeme.“



Andreas Peibst, Leiter Support Utilities,
Intergraph SG&I Deutschland GmbH

Cloud-Lösung mit Aha-Effekt.

Ein Gespräch mit Andreas Peibst, Leiter Support Utilities, Intergraph SG&I Deutschland GmbH.

Herr Peibst, Sie sind Leiter des Supports für Utilities und betreuen mit Ihrem Team Kunden jeder Größenordnung aus dem Bereich der Ver- und Entsorgungswirtschaft. Ein IT-intensives Geschäft. Beschreiben Sie doch einmal das Produkt, das Ihre Kunden nutzen.

Andreas Peibst: Ich würde neben Produkten vor allem auch von Anwendungslösungen sprechen, denn unsere Kunden nutzen zu einem Gutteil weit mehr als nur Standardsoftware.

Vielmehr stellen wir auf Basis eines Grundprodukts kundenspezifische Konfigurationen bereit und entwickeln sie weiter. Zum einen als Standarderweiterungen, zum anderen aber auch komplett individuelle Lösungen. Genau hier liegen unsere Kernkompetenzen und Alleinstellungsmerkmale. So erhält jeder Kunde eine Applikationsumgebung, die speziell auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist und die selbstverständlich auch die speziellen gesetzlichen Vorgaben erfüllt. Eine solche typische Lösung besteht – vereinfacht gesprochen – aus einer Datenbank, einer Applikation mit kundenindividuellen Anpassungen, einem Web-Server, einem File-Server und drei verschiedenen Client-Varianten. So können zum Beispiel für Stromversorger ganze Stromnetze erfasst und verwaltet werden.

Das bedeutet aber doch, dass Sie im Problem- oder Fehlerfall häufig ein dediziertes Referenzsystem und eine Testumgebung für jeden einzelnen Kunden vorhalten oder zumindest schnell aufbauen müssen. Genau. Im Supportfall benötigen wir eine nahe am Produktivsystem des Kunden orientierte Testumgebung, auf der wir Fehlersituationen nachbilden, analysieren und beseitigen können. Als Fachabteilung müssen wir dafür die benötigten IT-Kapazitäten vorhalten. Mit der wachsenden Anzahl von Kunden verlängerten sich die Rüstzeiten auf Basis physischer IT-Systeme immer mehr – oft waren es mehrere Tage. Das schränkte unsere Flexibilität erheblich ein und verringerte unsere Produktivität. Hier vermuteten wir großes Optimierungspotenzial.

Sie haben sich dann für eine Cloud-Lösung entschieden. Dass eine Cloud-Lösung am Ende rauskommen würde, war uns zu Beginn gar nicht bewusst. Wir glaubten vielmehr, dass uns eine virtualisierte Infrastrukturlösung helfen könnte, und haben uns für eine stufenweise, evolutionäre Vorgehensweise entschieden.

Wie sah denn diese Vorgehensweise aus? Die Idee, mit einer Virtualisierungslösung zu arbeiten, gab es schon länger. Eine Nachbarabteilung experimentierte schon vor geraumer Zeit damit und wir schalteten uns versuchsweise mit auf. Es zeigte sich aber schon bald, dass damit unsere

Anforderungen nicht oder nur unzureichend abzudecken waren. Vor zwei Jahren wählten wir dann einen strukturierten Ansatz unter aktiver Einbindung des Managements bis hoch zur Geschäftsleitung.

Können Sie die einzelnen Schritte etwas erläutern? Das Vorgehen teilte sich im Grunde in drei Phasen, nämlich Evaluierung, Konzeption mit Entscheidung für eine Systemumgebung und schließlich Test samt Überführung in die Produktion. In der Evaluierungsphase erstellten wir eine Anforderungsliste und erarbeiteten eine technische Bestandsaufnahme, die wir dann mit zwei Lösungsanbietern diskutierten. Im Anschluss daran erfolgte die gerade erwähnte Konzeptionsphase mit einer Machbarkeitsstudie.

Die Machbarkeitsstudie lieferte Ihnen dann die Entscheidungsgrundlage für die Projektdurchführung? Die Ergebnisse bestärkten uns darin, dass unsere Anforderungen durch eine Private-Cloud-Lösung prinzipiell abgedeckt werden. Die Studie beinhaltete eine technische Konzeption und einen Kostenrahmen. Beides mündete dann in ein konkretes Angebot.

Wann fiel die Entscheidung für Bechtle und die Lösung „Build your own cloud“? In der Konzeptionsphase. Zum einen überzeugte uns die technologische Kompetenz von Bechtle im VMware-Umfeld. Zum anderen hat Bechtle unsere Anforderungen am besten verstanden und legte das beste Konzept und Angebot vor.

Wie sah das Angebot konkret aus? Es gab verschiedene Optionen. In die engere Wahl kamen VMware, Cisco, NetApp, EMC und HP. Auch eine Citrix-Lösung war am Anfang in der Diskussion. Die Bechtle Lösung, für die wir uns schließlich entschieden, basiert auf der Referenzarchitektur FlexPod und besteht aus den Systemkomponenten von Cisco und NetApp sowie der Virtualisierungsplattform von VMware mit dem vCloud Director.

Neben der optimalen technischen Funktionalität spielte bei der Entscheidung auch eine Rolle, dass uns die Lieferanten – mit intensiver Unterstützung von Bechtle – eine Teststellung bei uns im Hause zur Verfügung stellten.

Wie sieht Ihre Produktionsumgebung heute aus? Wir haben vier Cisco-Server B230 mit einem Terabyte RAM, ein Speichersystem NetApp FAS3210A High Availability, ein NetApp FAS2040 für Backup/Disaster Recovery und die FlexPod-Lösung mit vCloud-Produkten von VMware. Auf dieser Systemumgebung sind 470 virtuelle Maschinen und Templates eingerichtet, von denen derzeit 330 laufen.

Wenn Sie die ursprünglichen Ziele des Projekts mit den Ergebnissen vergleichen – wie fällt Ihre Bilanz aus? Ziel des Projekts war, deutlich dynamischer und schneller auf das Tagesgeschäft und neue Anforderungen zu reagieren, die anfallenden Kosten den einzelnen Projekten zuordnen zu können und eine Infrastruktur zu etablieren, die als Referenz für weitere Standorte von Intergraph gelten kann. Aus der Erfahrung kann ich sagen, dass die mit dem Projekt verbundenen Erwartungen erreicht oder sogar übertroffen wurden. Ein echter Aha-Effekt war zum Beispiel, dass einige Nutzer nicht einmal bemerkten, dass sie nicht mehr in einer physischen, sondern jetzt in einer virtuellen Betriebsumgebung arbeiten.

Ist der Plan aufgegangen, als Referenz für weitere Standorte zu gelten? Ja. Die von uns entwickelte virtualisierte Betriebsumgebung wird nahezu identisch gerade von unseren Kollegen in den USA übernommen. Ich werte das als Anerkennung unserer gemeinsamen Arbeit.

Und die messbaren Erfolge? Ohne hier konkrete Zahlen zu nennen, das Projekt hat sich auf jeden Fall gerechnet. Wir liegen wesentlich günstiger, als es über die Anschaffung physischer Hardware möglich gewesen wäre. Aber wichtiger als die reine Kostensparnis sind die nicht direkt quantifizierbaren Effekte. Die Bereitstellungszeiten reduzierten sich wesentlich: von Tagen oder Wochen auf Minuten. Support-Szenarien können jetzt in Sekunden in der kundenspezifischen Konfiguration erstellt, kopiert oder gestartet werden. Wir sind flexibler und haben deutlich kürzere Projektlaufzeiten. Die Infrastruktur kann dynamisch über interne und externe Ressourcen erweitert werden. Wir können viel schneller und leichter Schulungen in höherer Qualität anbieten. Meine Mitarbeiter können sich verstärkt auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren, sind dadurch produktiver und auch zufriedener. Und – ein nicht zu unterschätzender Vorteil – die Einbindung externer Entwickler ist jetzt sehr viel einfacher.

Ist das Projekt damit abgeschlossen? Wir sind noch nicht am Ende. Jetzt ist die tragfähige Basis für eine zukunftsfähige Cloud-Lösung geschaffen, die uns sowohl für die interne Organisation als auch extern mit Blick auf neue Geschäftsmodelle große Chancen eröffnet.

Was könnten weitere Schritte und Perspektiven sein? Als Nächstes werden wir unsere internen Prozesse optimieren. Außerdem denken wir über Self Services, automatisiertes Management und eine nutzungsabhängige interne Verrechnung nach. Hybride Cloud-Lösungen könnten ein weiterer Schritt sein.

Sie erwähnten Chancen für neue Geschäftsmodelle? Das stimmt. Eine weitere Option ist, neue Geschäftschancen oder gar neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dazu könnten beispielsweise ein 24/7-Support für unsere Kunden oder auch SaaS-Angebote ergänzend zu unseren Intergraph-Lösungen zählen.

Ihr Fazit? Zusammenfassend kann ich sagen, dass wir mit der jetzt implementierten Cloud-Lösung von Bechtle über eine zukunftssichere, erweiterbare IT-Infrastruktur verfügen, die Intergraph langfristige Perspektiven eröffnet. Und die darüber hinaus sehr erfolgreich und in vertrauensvoller Zusammenarbeit zwischen den Partnern realisiert wurde.

INTERGRAPH®

Intergraph ist der führende internationale Anbieter von Engineering-Lösungen, raumbezogener Software und Einsatzleitsystemen. Die Lösungen und Serviceleistungen von Intergraph unterstützen Unternehmen bei der Generierung intelligenter Kartendarstellungen und beim Schutz von kritischen Infrastrukturen. Dank der raumbezogenen Technologien und Anwendungen von Intergraph können komplexe Daten in übersichtliche, aussagekräftige und belastbare Geo-Informationen übersetzt werden. Intergraph Security, Government & Infrastructure (SG&I) bietet raumbezogene Lösungen und Prozesse für die Marktsegmente Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS), Verteidigung und Nachrichtenwesen, öffentliche Verwaltung, Transport und Verkehr, Photogrammetrie, Versorgungs- und Entsorgungswirtschaft sowie Telekommunikation. Intergraph SG&I ist einer von zwei Geschäftsbereichen der Intergraph Corporation, einer hundertprozentigen Tochter der Hexagon AB. Die Intergraph-Niederlassung in Deutschland wurde 1978 gegründet und feiert 2013 ihr 35-jähriges Bestehen. Mit Hauptsitz in Ismaning bei München beschäftigt Intergraph in Deutschland knapp 280 Mitarbeiter an verschiedenen Standorten.

→ Weitere Informationen: www.intergraph.de



Und auch 2013 laufen, fahren, kicken, golfen, spielen, schwimmen und gewinnen wir wieder gemeinsam.



Bechtle war in den letzten Wochen nicht überall am Start – hier aber schon:
DVAG-Nachtmarathon, J.P.Morgan-Lauf,
Kick gegen Krebs, MLP-Lilien Business Cup,
Firmentlauf Heilbronn, Firmenlauf Würzburg,
Mini Gokart Cup 2012, Lauf zwischen den Meeren, Bechtle Golf-Cup Hamburg/Kiel, De Lage Landen Marathon Eindhoven, Firmenfußballturnier Bad Friedrichshall.



Bechtle – zusammen mehr wert heißt auch:
mit Mannschaftsgeist große Ziele erreichen.



Vernetzt, verlinkt, verwirrt?

Über die Veränderungen unserer Wissenskultur im Zeitalter von Hyperlinks.

Wer sich auf der Suche nach einem bestimmten Inhalt durchs Internet klickt, landet schnell mal bei einem ganz anderen Thema. Man sucht das eine und findet schließlich das andere. Das kennen Sie, oder?

Immer mehr verlinkte Querverweise – die Hyperlinks – führen uns zu vielseitigen Zusammenhängen oder auch Widersprüchen innerhalb eines Sachverhalts. Und damit oft zu ausufernden neuen Fragen anstelle von eindeutigen Antworten. So kann es am Ende passieren, dass wir uns durch die Flut verschiedener Blickwinkel, Ansichten und Eindrücke fühlen wie Sokrates, der schon in den Vorzeiten des World Wide Web sagte: „Ich weiß, dass ich nichts weiß.“

Sokrates' berühmter Satz zeigt, dass das, was wir als wahr oder Wissen bezeichnen, schon in der Antike nicht als Absolutes oder Abgeschlossenes galt. Eher als Durchgangsstadium auf der weiteren Suche nach Erkenntnis. Einer Suche, die zunächst zu mehr Ratlosigkeit führte, weil die Zusammenhänge immer komplexer wurden.

Genau in dieser immer weiterführenden Komplexität erinnert die Erkenntnissuche eines Sokrates an das unendlich vernetzte Wissen durch Hyperlinks. Der Internet-Forscher David Weinberger beschreibt es auch als verwirrendes Netzwerk, das kein Ende nimmt. Hinter dem sich immer wieder neue Assoziationen, Informationen und Fragen verbergen. Damit wird Wissen zum Gegenstand einer permanenten Auseinandersetzung. Dies erfordert, so Weinberger, ein Umdenken bezüglich der Natur und Rolle von Wissen. Was für ein Umdenken könnte das sein? Schauen wir uns dazu erst einmal an, wie Wissen bisher definiert und weitergegeben wurde.

Wissen ist Macht. Nicht umsonst misst das Sprichwort unserem geistigen Reichtum einen ganz weltlichen Wert bei. Wir richten unsere Wirklichkeit und Handlungsfähigkeit aufgrund unseres Wissens ein. Und umgekehrt beeinflusst unsere Wirklichkeit, wie sich unser

Umgang mit Wissen weiterentwickelt. Es ist gleichzeitig Produkt und Prozess menschlichen Schaffens und unterliegt ständigen Veränderungen.

Allgemeinwissen, verwertbares Diplomwissen, beliebiges Quiz- und fragwürdiges Halbwissen – was wir als Wissen bezeichnen, unterliegt immer einer Definition, hinter der gesellschaftliche Entwicklungen stehen. Im Zuge der Globalisierung und des neu entstandenen World Wide Web führte uns der historische Verlauf in einen allumfassenden Weltmarkt. Im Internet treffen erstmals unterschiedliche Kulturen und ihr Wissen gleichzeitig aufeinander.

Die neuen Möglichkeiten, die uns das Web eröffnet, haben die Leitlinien unserer Wissenskultur erheblich verändert. Fragen nach Autor, Original und Expertise, die seit der Aufklärung und Moderne selbstverständlich für uns waren, spielen bei Google und Wikipedia scheinbar keine Rolle mehr. Andererseits wurden Plagiate wissenschaftlicher Arbeiten nie gründlicher und engagierter aufgedeckt als mithilfe des Internets. An die Stelle des Experten tritt auch hier das Web-Kollektiv, das eine führende Stellung bei der Recherche von Informationen und Wissen einnimmt.

Wissen beruht auf Auswahl. Die Idee, Wissen zu sammeln und zu speichern, wurde bereits im Altertum umgesetzt. Daraus entwickelte sich im Laufe der Zeit das aufklärerische Ideal einer Wissensvermittlung durch wissenschaftliches Arbeiten und akademische Forschung. Der Anspruch, ein allgemeingültiges, wahres Wissen zu produzieren, prägt unsere Wissenskultur bis heute. Dieses Expertenwissen wurde bisher hierarchisch, in sich abgeschlossen und nicht jedem umstandslos zugänglich, weiterkommuniziert – nämlich durch Bücher.

Doch Enzyklopädien aus verschiedenen Ländern enthielten schon immer auch unterschiedliche Wahrheiten. Wissen war nie objektiv. Nur wusste man von den kulturellen Unterschieden früher vergleichsweise wenig. Durch das Web wird uns die subjektive Wahrneh-

mung direkt vor Augen geführt. Wer politischbrisante Stichworte in der englischen und deutschen Wikipedia eingibt und die Ergebnisse vergleicht, erlebt nicht selten unterschiedliche Darstellungen. Der Gewinn für unseren Umgang mit Wissen liegt darin, dass wir uns über solche Unterschiedlichkeiten bewusst werden, austauschen und diskutieren können.

Der Hyperlink verändert unser Wissensmanagement. Über immer weiterführende Links ergibt sich ein Wissensnetzwerk, das unabhängig von traditionellen Institutionen des Wissens entsteht. Es bietet Raum für unterschiedliche Ansichten, die von vornherein nicht als unveränderlich und abgeschlossen gelten, sondern zur Diskussion einladen. Der Umgang mit Wissen im Internet gleicht eher einem permanenten weltweiten Brainstorming als einem in Stein gemeißelten Ergebniskatalog. Wissensbeiträge werden von anderen Nutzern weitergeführt, korrigiert und weiter verlinkt. Sowohl Erkenntnisse als auch die Diskussionen darüber sind für alle, die daran teilhaben wollen, zugänglich. Sie zeichnen sich durch eine freiwillige Kultur des Teilen aus, die auch keine Grenzen hinsichtlich wissenschaftlichen Expertenwissens oder Ansehens kennt.

Das ist ein völlig neues Element unserer Wissenskultur. Es führt zum Auseinanderbrechen jahrhundertelang eingeübter Ordnungssysteme, zur Auflösung bisher vorhandener Filter, die bereits im Vorfeld selektierten, was überhaupt als wissenswert betrachtet wird und was nicht. Suchmaschinen und Hyperlinks sind anstelle von Experten getreten und unterwerfen das Selektionsprinzip von Wissen völlig neuen Kriterien. Der Algorithmus trifft die Auswahl, was momentan dazu führt, dass die bereits stark verlinkten Seiten noch populärer werden. Sie erscheinen unter den ersten Einträgen und werden häufiger besucht und verlinkt. Auch die Versuche von Google, die Suchmaschinenoptimierung durch andere Hierarchisierungen zu steuern, führen bisher allenfalls dazu, dass Weblogs prominenter gelistet werden, je

gezielter sie sich untereinander verlinken. So gesehen wirkt das Internet wie ein Verstärker, der auch begünstigen kann, dass wir uns prinzipiell für genau die Beiträge entscheiden, die uns zusagen, und damit mögliche Vorurteile manifestieren.

Erweitern wir unsere Horizonte. Doch während so mancher Internet-Kritiker darin ein unlösbares Problem sieht, sollten wir es als Herausforderung und Chance betrachten, aktiv an den Veränderungsprozessen unseres Zeitalters mitzuwirken. Neben weiteren technischen Entwicklungen wird dazu vor allem eigenständiges Denken notwendig sein. Wenn Wissen immer demokratischer und außerhalb unserer gelernten Ordnungssysteme vermittelt wird, muss man auch wissen, was man will, selbstbestimmt damit umgehen, mehr infrage stellen und für sich auswählen können.

Das erfordert neue Strategien und Schlüsselqualifikationen, die aus einem umfassenden Verständnis für die Welt resultieren. Nicht jedes Erforschen und Erfahren muss dabei zielgerichtet sein und zu anwendbaren Ergebnissen führen. Es geht auch um den Blick für das Ganze und die persönliche Erfahrung. Um das Entwickeln eines eigenen Standpunkts, der notwendig ist, wenn wir immer mehr Informationen einordnen und für uns sortieren müssen. Ganz traditionell, wie das Generationen vor uns eracht und entwickelt haben, und mitunter mühsam. Doch wenn sich Details und Wissensfragmente so zu einem Gesamtbild fügen, ist das eine bereichernde Erfahrung. Sie fördert unser eigenes Denken, Empfinden und Reflektieren.

Halten wir es also zukünftig wie Sokrates und seine Community, die sich durch die Einsicht ihrer eigenen Begrenztheit vor allem dazu anspornten ließen, nach neuen Erkenntnissen zu streben. Entwickeln wir uns weiter. Die Auseinandersetzung mit Möglichkeiten, die unsere Wissenskultur im Zeitalter des Internets zugänglicher und reicher machen, hat gerade erst begonnen.

IN BREMEN SPIELT DIE MUSIK.

Fragt man Nichtbremer, was ihnen spontan zu Bremen einfällt, dürfen sich die Stadtmusikanten und Werder die Waage halten. Gefühlt ist die Bremer Stadtflagge nicht rot-, sondern grün-weiß. Die Werder-Raute ist allgegenwärtig in der Hansestadt. Die Liebe zum Fußball scheint groß. Bechtle fügt sich hier prächtig ein. Grün-weiß das Logo, sportlich die Geschäftsziele, Teamplay ein Erfolgsfaktor.

Zusammengehörigkeit und Dynamik. Bereits seit sieben Jahren sind die IT-Spezialisten an der Weser aktiv. Zunächst als Niederlassung der von Bechtle akquirierten iits GmbH, seit 1. Januar 2012 firmiert der Standort in Bremen unter dem Namen der Muttergesellschaft. Die 33 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ihren Arbeitsplatz in einem sehr modernen Gebäude, nur wenige Gehminuten vom Bremer Flughafen entfernt. Lernt man das Team kennen, fällt sofort das Zusammengehörigkeitsgefühl auf. Dabei ist die Altersstruktur durchaus heterogen: „Etliche Mitarbeiter bringen mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT mit. Wir haben aber auch viele junge Kolleginnen und Kollegen. Zusammen wird daraus eine dynamische Mannschaft, die sich perfekt ergänzt und nach vorne will. Jeder lernt von jedem. Das faire Miteinander trägt ganz wesentlich zur spürbar hohen Mitarbeiteridentifikation bei“, sagt Michael Süß, Vertriebs- und Niederlassungsleiter von Bechtle in Bremen.



Exzellente Qualifikation. Aber nicht nur die menschliche Seite stimmt. Auch fachlich ist das Team exzellent ausgebildet. Als IT-Systemhaus bietet Bechtle ein umfassendes Lösungsportfolio rund um die IT-Infrastruktur an, samt Managed Services. Innerhalb des breiten Produktspektrums verfügt Bechtle in Bremen über herausragende Kompetenz rund um das Thema Storage-Virtualisierung. So gehört einer von lediglich drei „DataCore Master Certified Engineers“ in Norddeutschland zum Bechtle Team. Insgesamt zählt Weiterqualifizierung zu den wichtigen Standards und so verfügen alle Systemingenieure und Consultants über anspruchsvolle Zertifizierungen rund um Storage, Virtualisierung und IT Security.

Mit Technologie punkten. In der Beratung sind bei Kunden momentan vor allem Themen rund um die Rechenzentrums- sowie die LAN-, WLAN- und WAN-Infrastrukturoptimierung gefragt. Daneben beschäftigen sich die Unternehmen aber auch intensiv mit IT Security, IT-Prozessoptimierung und dem Dauerbrenner Client-Lifecycle-Management. Punkten kann das Bechtle Systemhaus in Bremen mit zwei hochmodernen Teststrecken: einem Democenter für Hochverfügbar-

keitslösungen aus Komponenten der Herstellerpartner EMC, DataCore und HP sowie einem weiteren Democenter für moderne Backup-Technik mit Datendeduplizierung.

Den Kunden begeistern. Bechtle betreut Kunden unterschiedlichster Größe und Branche. Darunter Faun Umwelttechnik, Bego Bremer Goldschlägerei, PTS Group und Zechbau. Michael Süß vertritt einen klaren Standpunkt, was in der Kundenbetreuung wichtig ist: „Für uns zählen Vertrauen, Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit und Erreichbarkeit. Und natürlich hohe Servicequalität. Ich habe auch größtes Verständnis dafür, dass Kunden Wert auf die Stabilität im Team legen. Niemand wechselt gerne seinen Ansprechpartner. Daher ist mir persönlich auch wichtig, dass sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei uns wohlfühlen. Eine langfristige Mitarbeiterzugehörigkeit zähle ich deshalb durchaus auch zu meinen Führungsaufgaben.“ Er ergänzt: „Qualifizierte Mitarbeiter, die eine Story in den Markt tragen und den Kunden durch Wissen begeistern – das macht einfach den Unterschied aus.“

Attraktive Branchenlandschaft. Insgesamt hat der Standort ein attraktives Einzugsgebiet: Bremen ist die zehntgrößte Stadt in Deutschland. Zum Zweistädte-Staat gehört neben Bremen auch das 60 Kilometer entfernte Bremerhaven. Die Hansestadt ist zudem Teil der europäischen Metropolregion Bremen/Oldenburg. Unternehmen aus der Schiffbau-, Stahl-, Nahrungsmittele-, Elektronik- und Automobilindustrie prägen die Wirtschaft. So hat sich die Daimler AG zum größten privaten Arbeitgeber der Stadt entwickelt. Auch zahlreiche Autozulieferer haben sich in unmittelbarer Nähe angesiedelt. Impulse für den Dienstleistungs- und Hightech-Standort kommen heute allerdings vermehrt von der Luft- und Raumfahrtindustrie, die auch einen der größten deutschen Technologieparks im Umfeld der Bremer Universität entstehen ließ. Traditionreich und vielfältig auch die Unternehmen der ansässigen Lebensmittelbranche: Anheuser-Busch Inbev mit Beck's, Haake-Beck, Jacobs, Kellogg's, Kraft Foods, Vitakraft und Hachez – sie alle produzieren in der Hafenstadt.

Bekannt wie die Bremer Stadtmusikanten. Genügend Marktpotenzial also für die ambitionierten Geschäftsziele von Bechtle. In den kommenden drei Jahren will das Systemhaus mit 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von 30 Millionen Euro erzielen. Auch die Vision der Bremer für ihren Standort ist ebenso klar wie ehrgeizig: genauso bekannt zu sein wie die Bremer Stadtmusikanten.



- 1 Das alte Überseehafengebiet wird zu einem modernen Standort entwickelt.
- 2 Der Bremer Schlüssel des Wappens zierte die Kanaldeckel der Stadt.
- 3 Samstags auf dem Kajenmarkt an der Schleife gibt es Livemusik, Kunsthandwerk und buntes Markttreiben.
- 4 Schnoorviertel mit liebevoll restaurierten Häusern in engen Gassen.



5 Das Pannekoekschip Admiral Nelson bietet eine unglaubliche Auswahl an Pfannkuchen in einzigartigem Ambiente mit Blick auf die Weser.

6 Inmitten der Altstadt befindet sich das Rathaus mit dem Bremer Wahrzeichen Rolandstatue und Dom.

7 Die Rathausarkaden laden mit ihren symbolträchtigen Figuren zum Flanieren ein.





1 Das Ostertorviertel – Bremens bekannteste Wohn-, Geschäfts- und Kneipengegend.

2 Der Bremer Hauptbahnhof ist 2012 als Großstadtbahnhof des Jahres prämiert worden.

3 Im Schnoor lässt es sich schön durch schmale Gassen zu verschiedenen Innenhöfen spazieren.

4 Bechtle sitzt in einem modernen Gebäude nahe dem Flughafen.

**1****2****3****4**

Im Interview: Michael Süß, Vertriebs- und Niederlassungsleiter, Bechtle IT-Systemhaus Bremen.

Welche Argumente machen aus Ihrer Sicht Bechtle Bremen zu einem attraktiven Partner Ihrer Kunden? Wir haben zum einen ein herausragend qualifiziertes Team, das unsere Kunden mit Begeisterung und Professionalität betreut. Zum anderen kombinieren wir ein in Qualität und Umfang überzeugendes Dienstleistungsportfolio mit einem optimalen Preis-Leistung-Verhältnis im Hardware- und Software-Handelsgeschäft. Das Gesamtpaket stimmt einfach.

Zum anderen kombinieren wir ein in Qualität und Umfang überzeugendes Dienstleistungsportfolio mit einem optimalen Preis-Leistung-Verhältnis im Hardware- und Software-Handelsgeschäft. Das Gesamtpaket stimmt einfach.

Haben Sie ein Erfolgsrezept? Den richtigen Mitarbeiter am richtigen Platz einsetzen. Kundengewinnung und langfristige Bindung kann man nur durch ein funktionierendes Team erreichen. Jeder Mitarbeiter ist wichtig und trägt zum Gesamterfolg bei. Betreuung bedeutet für uns: erreichbar sein, zuhören, verstehen und qualifiziert umsetzen.

Was zeichnet Bechtle aus? Das dezentrale Systemhauskonzept ist perfekt geeignet, um lokal dem Mittelstand auf Augenhöhe zu begegnen und in der Gruppe so leistungsfähig zu sein, auch große Konzerne ganzheitlich betreuen zu können. Die Marktmacht von Bechtle können wir zum Vorteil unserer Kunden einsetzen. Genauso wie wir die Vorteile der Schwarmintelligenz innerhalb der Bechtle Gruppe nutzen können. Auch die Freiheit, sich persönlich entwickeln zu können, ist eine echte Bereicherung. Bechtle bietet sehr gute Fortbildungsmöglichkeiten über die hauseigene Akademie. Übrigens ist auch die Stabilität von Bechtle, die sich unter anderem in einer komfortablen Liquidität ausdrückt,

für Kunden wie für Mitarbeiter nicht hoch genug einzuschätzen.

Haben Sie einen Leitsatz, der Sie motiviert? Disziplin er gibt garantiert Erfolg, aber Vorsicht: Erfolg kann zu Disziplinosigkeit führen. Anders formuliert: Wir können unsere Erfolge gerne feiern, dürfen uns jedoch nicht auf ihnen ausruhen. Das wäre der Anfang vom Ende. Mich motiviert, immer wieder neue Themen auf den Weg bringen zu können. Und mich begeistert, neue Mitarbeiter aufzubauen und zu integrieren, die dann möglichst langfristig helfen, unser Unternehmen weiter nach vorne zu bringen.

Was wird immer wichtiger? Fortbildung und eine gute Netzwerkung – beides verstanden als ein ewiger Prozess.

Ganz pragmatisch: Welche fünf IT-Themen fallen derzeit bei Kunden besonders ins Gewicht? Das Storagevolumen steigt permanent, aber Backup wird noch zu oft vernachlässigt. Produktivdaten sollen möglichst schnell von überall erreichbar zur Verfügung stehen. Mechanismen wie automatisches Storage Tiring in Verbindung mit Flash-Speichern zur Steigerung der Geschwindigkeit und Senkung der Betriebskosten. Ein kontrolliertes Aussteuern der Daten in Archivspeicher entschlackt die Systeme. Das Aussterben der Tapetechnik und der Vormarsch der intelligenten Dedup-Disk-Systeme.

Bechtle GmbH IT-Systemhaus

Otto-Lilienthal-Straße 20
28199 Bremen
Telefon +49 421 59680-0

Videoclip über Bechtle in Bremen:
www.bechtle.com/systemhaus-bremen



Unser Bremen.

Getestet und für gut befunden. Tipps von Theresa von dem Bussche, Marcus Zenkel, Jörn Kaltenbach und Detlef Pott.

Das Schnoor-Viertel. Ältestes Quartier der Bremer Altstadt mit engen, verwinkelten Gassen und größtenteils erhaltener und zusammenhängender Bausubstanz aus dem 15. bis 19. Jahrhundert. Der Name Schnoor stammt von Schnur, plattdeutsch Schnoor, und bezieht sich auf die enge Bauweise der Gebäude, die aneinander gereiht sind wie die Perlen auf der Schnur. Im Schnoor findet man so ziemlich alles: Kurioses, Schmackhaftes vom Katzenkaffee bis hin zum Gourmetrestaurant, Seltenes oder einfach nur Interessantes. Theater, Kunsthandwerk, Galerien und Souvenirläden locken Bremer und Besucher gleichermaßen an.

www.bremen-schnoor.de und www.schnoor-in-bremen.de



Das Universum. Wenn Wissenschaft zum Abenteuer wird, befindet man sich im Universum Bremen. Es lädt zum Experimentieren, Staunen und Begreifen ein. Im Science Center geht es um Mensch, Erde und Kosmos. Hier kann man Tornados hautnah erleben oder seinen Schatten einfrieren lassen. Der EntdeckerPark im 5.000 Quadratmeter großen Außenbereich des Universums bietet 25 interaktive Stationen rund um das Thema Bewegung. In der SchauBox finden jährlich wechselnde Sonderausstellungen statt. Unbedingt besuchen und viel Zeit mitbringen.

www.universum-bremen.de



Spuckstein. An den Bremer Spuckstein knüpft sich eine grausame, aber sehr interessante Geschichte. Der Stein selbst ist nur wenige Meter von der Nordseite des Bremer Doms in den Marktplatz eingelassen und soll der Erzählung nach den Ort markieren,

an dem die berühmte Bremer Giftmischerin Gesche Gottfried am 21. April 1831 ihr Haupt verlor. Gesche Gottfried wurde durch diese Hinrichtung für den Tod von fünfzehn Bremer Bürgerinnen und Bürgern verantwortlich gemacht. Noch heute äußern viele Passanten ihre Abscheu vor diesen Taten, indem sie im Vorbeigehen auf den Stein spucken.

www.bremen-tourismus.de/spuckstein

Werder-Spiele werden auf einer großen Leinwand gezeigt und auch sonst ist immer viel los, oft gibt es Livemusik. Wer will, kann auch bei Kaffee und Kuchen die Bravo von 1989 lesen oder sich auf eines der Hochbetten fläzen und Mario Kart auf Super Nintendo spielen.

www.wohnzimmer-bremen.de

Gut über Nacht. Das prizeotel liegt direkt in der Bremer Innenstadt, bietet kostenloses Highspeed WLAN im gesamten Hotel, Flatscreen-Fernseher in jedem Zimmer und Desgin-Duschen – alles zu attraktiven Preisen. Wenn man zur richtigen Zeit in Bremen anreist, kann man von der Dachterrasse aus den exklusiven Blick auf den Bremer Freimarkt genießen.

www.prizeotel.com/hotel-bremen



Shoppen. Absoluter Geheimtipp ist der Golden Shop für Bücher und Schallplatten. Der Buchladen ist unabhängig von den großen Ketten und man findet dort sehr gute Literatur zu diversen (sub-)kulturellen Themen jenseits der Bestsellerlisten. Als Shop im Shop gibt es auch eine kleine Ecke mit aktuellen Schallplatten – für alle Vinyl-Liebhaber ein Muss!

www.thegoldenshop.org

Chillen im Park Hotel. Entspannung pur verspricht „Sparks“, die auf 1.200 Quadratmetern großzügig angelegte Oase für Fitness, Wellness und Beauty. Ein echtes Wohlfühlparadies mit beheiztem Outdoor-Pool, Whirlpool, verschiedenen Saunen und Dampfbädern, Schneegrotte, Ruheraum und Solarium.

www.park-hotel-bremen.de/wellness.html

INTERNATIONALER PLANTRONICS PARTNER AWARD 2012

Bechtle siegt in der Kategorie „Teamwork“.

Es geht um außergewöhnliche Leistungen. Und um strategische, langjährige und vor allem erfolgreiche Partnerschaften. Erstmals zeichnete der Headset-Hersteller Plantronics europaweit Partner mit Awards in den Kategorien Engagement, Collaboration, Growth, Campaign Excellence, UC-Wins, Loyalty und Teamwork aus. Nominiert von den jeweiligen Länderteams, entschied eine international besetzte Jury von Plantronics nach strengen Kriterien, welche Partner geehrt werden. Gewinner in der Kategorie „Teamwork“ ist Bechtle. Philip Vanhoutte, Managing Director Europe & Africa bei Plantronics, verlieh den Preis am 18. September 2012 an Bechtle. „Unsere Partner wollen – genau wie wir – im Markt wachsen. Mit dem Partner Award für Teamwork möchten wir unserer Anerkennung für die Arbeit des Bechtle Teams Ausdruck verleihen. Über viele Jahre haben wir eine enge Zusammenarbeit mit Bechtle als Plantronics Premium Partner aufgebaut und einen gemeinsamen Weg zum Auf- und Ausbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung gefunden“, sagt Oliver Jungklaus, Marketing Manager DACH für Plantronics. Seit mehr als zehn Jahren sind Bechtle und Plantronics Partner. Der Hersteller entwickelt seit 50 Jahren erfolgreich Produkte im Audiobereich.



FACTS & FIGURES

CHANNEL PARTNER OF THE YEAR AWARDS



Ausgezeichnete Vertriebsprofis.

Das Marktforschungsunternehmen Canalys zeichnete Bechtle mit dem „Online Sales Partner of the Year Award“ für die Region EMEA aus. Die Auszeichnung ehrt Bechtle für den gelungenen Spagat, schnelles Wachstum im Onlinehandel mit dem Verkauf von IT über traditionelle Kanäle zu verbinden. Ascan Collier, Leitung HP-Team bei Bechtle, nahm den Preis am 10. Oktober 2012 auf dem Canalys Channels Forum in Barcelona von Gustavo Möller-Hergt, Chief Executive Officer von Also Actebis, entgegen. Die weltweite Channel Partner Community von Canalys vergab die Awards zum ersten Mal. Ein Analysten-Gremium führte Interviews und Untersuchungen durch und wählte die Gewinner aus einer Vielzahl an Nominierungen aus. Bewertet wurden die Leistung, das ausgewiesene Expertenwissen und der wirtschaftliche Mehrwert, den der Channel Partner für seine Kunden generiert. Bechtle überzeugte die Jury mit dem Ansatz, die Segmente IT-Systemhaus & Managed Services sowie IT-E-Commerce effektiv zu verbinden. Eine Kombination, die es ermöglicht, flexibel und schnell auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Das Canalys Channels Forum fand in der EMEA-Region zum fünften Mal statt und gilt als größte unabhängige Konferenz für Systemintegratoren. Die Veranstaltung bringt Führungskräfte von Technologieunternehmen, Distributoren und Vertriebspartner zusammen, um gemeinsam industrielle Entwicklungen zu diskutieren, neue Geschäftsbeziehungen anzubauen und innovative Absatzchancen zu schaffen.

CITRIX PARTNER AWARDS 2012

Bechtle mit Hattrick.

Es ist wie in den vergangenen beiden Jahren auf der Citrix-Partnerkonferenz. Der Spezialist für Cloud-, Collaboration-, Netzwerk- und Virtualisierungstechnologien verleiht die Awards für die Region Central Europe – und Bechtle wird ausgezeichnet. Für die umfangreichste Zertifizierung von Mitarbeitern prämierte Citrix die Bechtle AG 2012 zum dritten Mal in Folge mit dem Citrix Partner Award in der Kategorie „Most Certified XenDesktop“. Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, und Roland König, Geschäftsführer der IT-Systemhäuser München und Regensburg, nahmen den Preis auf der Citrix Summit am 14. Oktober 2012 in Barcelona entgegen.



Ausgezeichnetes Know-how. „Als Virtualisierungsspezialist mit den europaweit meisten Zertifizierungen verfügen wir über langjährige Erfahrung im Umgang mit der Basistechnologie für Cloud Computing. Dass Citrix uns erneut für die umfangreichste Zertifizierung rund um XenDesktop auszeichnet, ist Ausdruck des beeindruckenden Know-hows, das unsere Mitarbeiter für Citrix-Technologien besitzen“, so Michael Guschlbauer. Der Award würdigt sowohl quantitative als auch qualitative Aspekte und berücksichtigt besondere Leistungen der Vertriebspartner in Bereichen wie Innovation, Kompetenz, Engagement und Strategie. „Wir sind froh, so kompetente und erfolgreiche Partner an unserer Seite zu haben. In den vergangenen Jahren konnten wir uns stets auf deren großes Engagement und den Einsatz für unsere gemeinsamen Kunden verlassen“, sagt Peter Goldbrunner, Director Channel Sales Germany bei Citrix. Die Auszeichnungen wurden in diesem Jahr zum vierten Mal verliehen. Vergeben wurden die Preise in fünf Kategorien. Peter Goldbrunner: „Von Partnern und Kunden bekommen wir das Feedback, dass sich die Ehrungen zu einem echten Qualitätssiegel mit Mehrwert für den Vertrieb entwickelt haben.“ Die speziell für das Citrix Partner-Netzwerk konzipierte Konferenz in Barcelona ist eng mit der Hausmesse Citrix Synergy verknüpft. Die Veranstaltung beginnt traditionell zwei Tage vor der Synergy und informiert Partner über die neuesten Entwicklungen zu Themen wie Virtualisierung, Netzwerkoptimierung und Cloud Computing.



V. l. n. r. :
Michael Guschlbauer,
Vorstand Bechtle IT-Systemhaus & Managed Services;
Dr. Jürgen Müller, Area Vice President Central Europe, Citrix; **Roland König**, Geschäftsführer der Bechtle IT-Systemhäuser München und Regensburg; **Peter Goldbrunner**, Director Channel Sales Germany, Citrix



ÜBER DEN WOLKEN

IT-Forum Nord mit Wow-Effekt.

Premiere im Norden. Zum ersten Mal veranstalteten die Bechtle IT-Systemhäuser Hamburg, Kiel, Bremen, Hannover und Bielefeld das IT-Forum Nord. Mit 200 Gästen ein gelungener Auftakt weit über den Dächern der Hansestadt.

Die Location hätte nicht passender sein können. Den Teilnehmern des Bechtle IT-Forum Nord bot sich im Emporio Tower Hamburg nicht nur ein beeindruckender Ausblick auf Alster und City, den 360°-Blick warfen die Veranstalter auch auf die Zukunft der IT: Im Detail holten 32 Vorträge und 15 Ausstellungsstände das Rechenzentrum und den Arbeitsplatz der Zukunft in die Gegenwart. Zusätzlich stand auch das wichtige Thema IT-Architektur auf der Agenda. Kunden konnten sich im Rahmen eines kompakten Programms informieren, wie durch den Einsatz neuester Technologie Geschäftsprozesse optimiert und das Business durch strukturierte Vorgehensweise noch flexibler und agiler gestaltet werden kann.

„

Der Vortrag über IT als ‚Business Enabler‘ war für mich und für unsere Kunden ein echtes Highlight. Die Bechtle Business-Architekten zeigten anschaulich, wie das von Gartner als Top-Thema 2012 eingestufte Business Alignment auch tatsächlich umgesetzt werden kann.“

Frank Diers, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Hamburg



NEUES BÜROGEBAUDE



Freiburg sticht.

Schöne Stadt, sonniges Klima, einzigartiges Flair. In der viertgrößten Stadt in Baden-Württemberg lässt es sich leben – und arbeiten. Erst recht, wenn man wie die Mitarbeiter des Bechtle IT-Systemhauses Freiburg ab Juli 2013 ein hochmodernes Zuhause bekommt. Mit einem symbolischen Spatenstich starteten im Oktober 2012 in Freiburg-Hochdorf die Bauarbeiten für das neue Bürogebäude.

In der IT-Branche sind 28 Jahre Firmengeschichte eine ganze Menge. Man könnte es auch eine Ära nennen. Nicht umsonst sind die Freiburger stolz auf die Historie ihres Systemhauses. Mit dem Bau eines neuen Bürogebäudes stellen sie die Weichen aber klar in Richtung Zukunft. Ab Juli 2013 bietet der Unternehmenssitz 2.500 Quadratmeter Büro- und Nutzfläche und schafft Raum für 115 Mitarbeiter. Die Investitionen für das Bauprojekt betragen etwa 4,2 Millionen Euro und beinhalten ein geothermisches Energiekonzept. Das Gebäude wird sich außerdem durch eine moderne Büro- und Kommunikationsstruktur auszeichnen. „Unser Systemhaus soll unseren aktuell 70 Mitarbeitern und 16 Auszubildenden ein zeitgemäßes, großzügiges, aber – ganz der Bechtle Tradition verpflichtet – keinesfalls überzogenes neues Zuhause bieten“, sagte Karl-Heinz Augustin, Geschäftsführer der Bechtle IT-Systemhäuser in Freiburg und Offenburg. „In den kommenden Jahren wollen wir die Zahl der Arbeitsplätze in Freiburg deutlich erhöhen. Die erforderlichen Rahmenbedingungen schaffen wir jetzt mit dem neuen Firmengebäude. Es erfüllt alle Voraussetzungen, was Größe, Lage und Infrastruktur betrifft.“

Modern und zukunftsweisend. Wichtig für den Standortentscheid war unter anderem die verkehrsgünstige Lage in der Nähe von A5 und B3. „Auch für unsere Kunden soll das Gebäude zukünftig der Ort sein, an

dem ihr IT-Partner interessante Veranstaltungen, Workshops, Schulungen und Testumgebungen anbietet. Zusammen mit unserer Niederlassung in Offenburg sind wir auf einem hervorragenden Weg, in der Region Südbaden zum führenden Systemhaus im Bereich IT-Infrastruktur und IT-Betrieb für den Mittelstand sowie öffentliche Auftraggeber zu werden“, sagt Karl-Heinz Augustin. Der Entschluss, im neuen Gebäude auf Geothermie bei Heizung und Kühlung zu setzen, bezeichnet der Geschäftsführer als Bekenntnis zu ökologischen Energiequellen und zur ehrgeizigen Umweltpolitik von Freiburg: „Die Lösung passt zu Bechtle und unserem Prinzip, die besten Möglichkeiten zu nutzen und dabei vorausschauend zu planen.“

Regionale Verbundenheit. Otto Neideck, Erster Bürgermeister der Stadt Freiburg, lobte in seinem Grußwort die Entwicklung von Bechtle und charakterisierte die Entscheidung, am Standort Hochdorf zu bauen, als wichtiges Signal. „Das beharrliche Werben um das als Filetstück bezeichnete Grundstück in Hochdorf hat sich für Bechtle gelohnt. Für die Zukunft in der neuen Heimat wünsche ich den Verantwortlichen bei Bechtle, dass sich ihre Erwartungen an die weitere Wachstum erfüllen“, so der Vertreter der Stadt. Karl-Heinz Augustin: „Wir sind als Bechtle IT-Systemhaus stark in der Region Freiburg verwurzelt. Der Neubau ist für uns aber nicht nur ein klares Bekenntnis zum Standort, sondern für unsere Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch ein wichtiges Signal für die Zukunftsfähigkeit, Finanzkraft und die langfristige Planung von Bechtle.“



V. l. n. r.: Peter Rieland, Freyler Industriebau GmbH, Christoph Lang-Jakob, Ortsvorsteher von Hochdorf, Otto Neideck, Erster Bürgermeister der Stadt Freiburg, Udo Stiefvater und Karl-Heinz Augustin, beide Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Freiburg, Alfred Neidhard, Bereichsvorstand, Bechtle AG, Walter Löffler, Freyler Industriebau GmbH, Bernd Dollmann, Planer, Kreor Südwest GmbH

WEBEREITER

Das Beethovenfest 2012.

Gemeinsam luden die Bechtle IT-Systemhäuser Bonn, Köln, Aachen und Solingen ihre Kunden auch in diesem Jahr wieder zum Beethovenfest nach Bonn ein. Axel Feldhoff, Bereichsvorstand, Bechtle AG, begrüßte die Gäste am 8. September 2012 zum Konzert, das in diesem Jahr unter dem Motto „Wegbereiter“ stand. Zur Einstimmung gab Ilona Schmiel, Intendantin des Beethovenfests, den Gästen eine exklusive Konzerteinführung. Das London Symphony Orchestra, der mehrfache Grammy-Preisträger und Dirigent Michael Tilson Thomas sowie der ebenfalls vielfach ausgezeichnete Pianist Emanuel Ax spielten das 3. Klavierkonzert von Beethoven in c-Moll op. 37 und den „Titan“, die Symphonie Nr. 1 in D-Dur von Gustav Mahler.

Im Anschluss an das Konzert hatten die Gäste Gelegenheit, den Dirigenten Michael Tilson Thomas persönlich kennenzulernen. Ein besonderer Abend, der bei sommerlichen Temperaturen mit anregenden Gesprächen auf der Terrasse des Restaurants DaCapo mit Blick auf den Rhein endete.



V. l. n. r.: Maria Zgrzebski, Waldemar Zgrzebski, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln, Ilona Schmiel, Intendantin des Beethovenfests, Michael Tilson Thomas, Chefdirigent des San Francisco Symphony Orchestra, Bruni Riemer, Lebensgefährtin von Axel Feldhoff, Bereichsvorstand, Bechtle AG

FACTS & FIGURES

SCHWEIZ

Comsoft direct ist Microsoft Partner of the Year.

Während der Microsoft Partner Connection Days in Zürich zeichnet Microsoft Schweiz traditionell Partner aus. Zehn Kategorien waren in diesem Jahr zu besetzen.

Mit den „Partner of the Year Awards“ honoriert der weltweit größte Softwarehersteller besondere Leistungen im Lösungs- und Lizenzierungsgeschäft. Eine Expertenjury bewertet die Partner in verschiedenen Kategorien und ermittelt so die Gewinner. Im Vordergrund standen 2012 herausragende Ergebnisse von mit Microsoft-Software entwickelten Lösungen sowie Umsatzwachstum, Referenzen, Kundenzufriedenheit, die Anzahl zertifizierter Mitarbeiter und besondere Marketingmaßnahmen in einzelnen Branchen.

Comsoft direct ist Gewinner in der Kategorie Software Asset Management & Licensing. Comsoft direct ist einer der größten Schweizer Microsoft Large Account Reseller. Im Software Asset Management (SAM) bietet das Unternehmen langjährige Erfahrung und umfassendes Lizenz-Know-how. Durch den standardisierten SAM-Prozess kann Comsoft direct Kunden innerhalb eines Projekts transparent aufzeigen, welche Software bereits im Einsatz ist und wo Potenzial für eine optimale Standardisierung besteht. Ein Vorgehen, das 2012 nicht nur zahlreiche Kunden, sondern auch die Expertenjury von Microsoft überzeugte.



Rolf Stadler, General Manager, Comsoft direct AG
Stefan Grajer, LAR Manager, Microsoft Schweiz GmbH

„Es ist uns eine Ehre, auch dieses Jahr die engagiertesten Microsoft Partner mit dem Microsoft Schweiz Partner of the Year Award auszeichnen zu dürfen. Sie haben maßgeblich zum erfolgreichen Geschäftsjahr 2012 beigetragen und dafür möchten wir uns bedanken. **“**

Christian Wohlgensinger, Director Small and Midmarket Solutions & Partners, Microsoft Schweiz GmbH

AUSBILDUNGSDIALOG

Happy Birthday, AZUBIT.

Es ist gar nicht so einfach, gute Informationen über einen Beruf zu erhalten. Daten und Fakten finden sich überall. Aber vermitteln sie ein authentisches Bild vom möglichen Traumjob? Interessanter ist da schon, direkt aus erster Hand zu erfahren, wie der Berufsalltag eines Azubis aussieht. Konkret und ungefiltert. Von den Azubis selbst. Diese Lücke schloss Bechtle mit AZUBIT. Der Azubi-Blog feierte im Oktober 2012 seinen ersten Geburtstag.

Im Rahmen von AZUBIT erzählen Studierende und Auszubildende bei Bechtle von ihrem Arbeitsalltag. Damit helfen sie Schülerinnen und Schülern bei Fragen zur Berufswahl. Fast jeder Ausbildungsberuf wird von mindestens einem AZUBIT vertreten. „Wir wollten eine Plattform schaffen, auf der Ausbildungsberufe und Studiengänge zielgruppengerecht vorgestellt werden. Nach einem Jahr Praxiserfahrung fällt das Fazit uneingeschränkt positiv aus“, sagt Sonja Glaser-Reuss, Leitung Human Resources bei Bechtle.

Im Vordergrund von AZUBIT steht der Dialog. Viele Blogger haben treue Stammleser, mit denen sie in regelmäßigen Austausch stehen. Manche begleiten sie beratend und motivierend auf ihrem Weg ins Unternehmen. Zu den Bloggern zählt auch Victoria Flak, BWL-Studentin bei Bechtle in Neckarsulm und Teilnehmerin der ersten Stunde. „Ich habe schnell gemerkt, dass sich meine Leser die gleichen Fragen stellen, die ich selbst zu Beginn meines Studiums hatte.“ Seit inzwischen einem Jahr steht sie Lesern mit gutem Rat zur Seite, nimmt ihnen die Angst vor Bewerbungsgesprächen, gibt wertvolle Tipps und trägt zur Entscheidungsfindung bei.



Zu AZUBIT gehört auch der Alumni-Blog von Bechtle Mitarbeitern, die nach ihrer Ausbildung übernommen wurden. Eine von ihnen ist Julia Schneider. Viele verfolgten ein Jahr lang ihren Weg zur Kauffrau für Groß- und Außenhandel. Heute arbeitet sie im Bechtle Veranstaltungsmanagement in der Neckarsulmer Konzernzentrale. „Als Alumna kann ich nun den Schülern zeigen, wie es nach der Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau weitergehen kann. Es ist toll, wenn andere von meinen Erfahrungen profitieren.“

→ www.bechtle-azubit.de

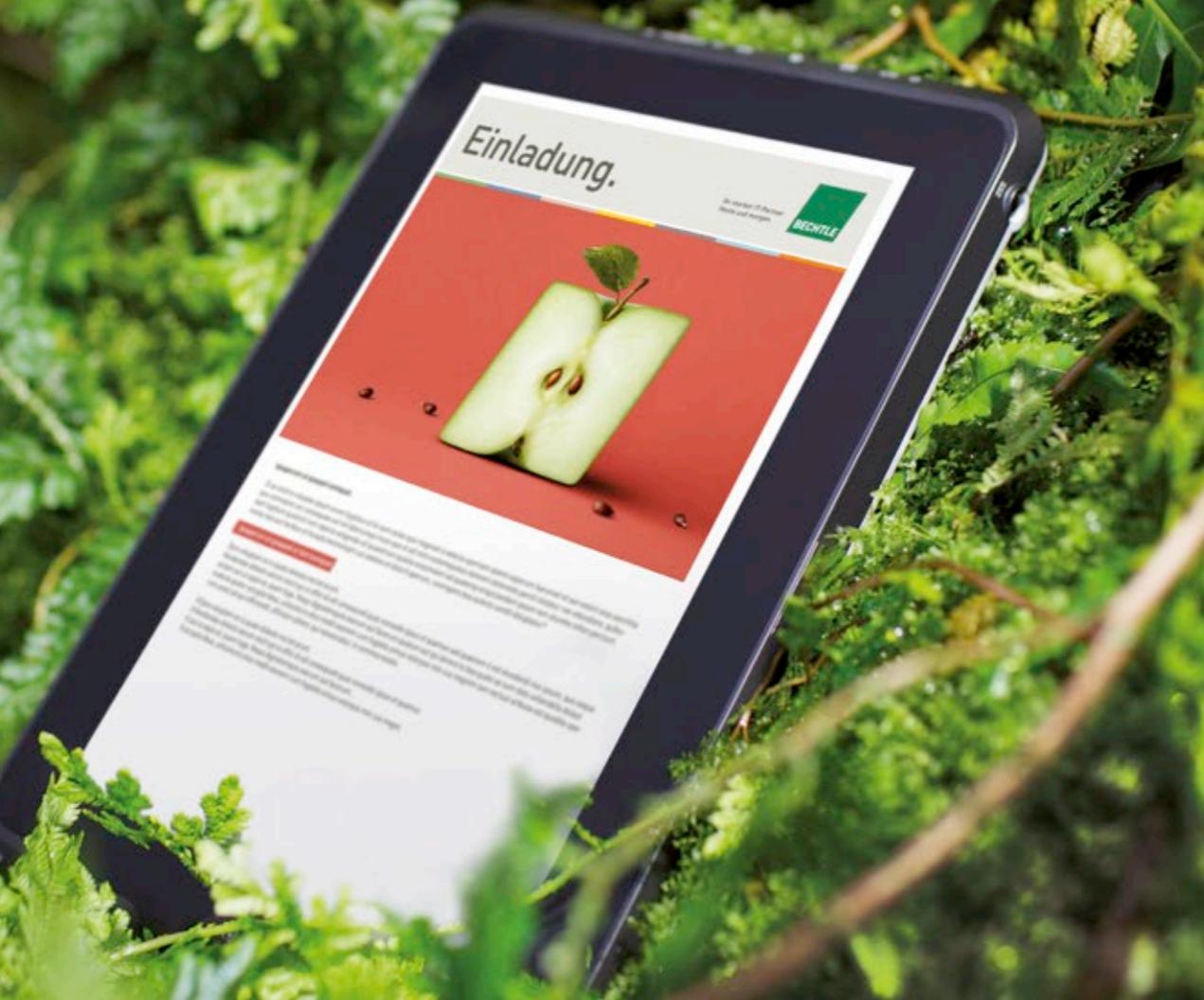
Immer aktuell informiert!

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

Der Bechtle Newsletter.

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





Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

bits & bobs

Echte Knaller werden im Web angeboten. So wie der Bubble Kalender für 2013, der nicht nur zum Jahreswechsel knallt. Knallig bunt präsentieren sich die kleinste tragbare Kamera und das Autoladekabel, das ausreichend Saft fürs iPad liefert. Retro und Moderne knallen bei USB-Gitarre und Arcadeautomat fürs iPad aufeinander. Alles in allem ein goldener Schnitt, den Manuel Gäck, Teamleiter bei Bechtle direct, erklärt hat.



1

TYLT Autoladekabel. Kfz-Ladekabel für USB Devices – das klingt zunächst lahmt. Hier haben wir aber eines gefunden, das nicht nur farbenfroh und damit schwer zu übersehen ist, sondern auch ausreichend Saft weitergibt, um iPads zu laden. Weitere Highlights: nie mehr verknotete Kabel dank flacher Bauweise und ein weiterer USB-Port, um jederzeit ein zweites Gerät zu laden.



2

Memoto Lifelogging Kamera. Da war er wieder. Der Moment, den man so gerne als Bild verewigt hätte. Doch nicht immer hat man die Kamera im Anschlag. Memoto ist die Lösung: Die kleinste tragbare Kamera der Welt schießt alle 30 Sekunden ein 5-Megapixel-Bild, ist wasserfest und verewigt dank GPS sogar den Ort, an dem das Bild aufgenommen wurde. Der Akku hält zwei Tage durch und zum Laden wird Memoto einfach an den Computer angeschlossen. Dabei werden automatisch die Bilder hochgeladen und sortiert.



3

Squier Strat Gitarre von Fender. Der neu aufgelegte Klassiker bietet alle Features der Vorgängermodelle und ergänzt sie mit erweiterter Konnektivität. Dank integriertem Mini-USB-Anschluss lässt sie sich ganz einfach an PCs oder ein iOS Device wie das iPad anschließen und ermöglicht so Aufnahmen an jedem Ort und zu jeder Zeit.



4

iCade Arcadeautomat für iPad. Retro Feeling vom Feinsten verspricht diese Spielmaschine, die zusammen mit einem iPad für Spielhallen-Atmosphäre der 80er-Jahre sorgt. Wem Atari-Klassiker wie Asteroids, Centipede oder Battlezone ein Lächeln ins Gesicht zaubern, der wird beim iCade strahlen. Ein robuster Joystick und stabile Buttons versprechen langen Spielspaß.



5

Der Bubble Kalender für 2013. Es macht eben einfach Spaß, die kleinen Luftpolster knallen zu lassen. Warum sollte man sich dieses Vergnügen nicht an jedem Tag des Jahres gönnen? Dafür gibt es den Bubble Kalender. Damit 2013 jeder Tag zum Knaller wird.



6

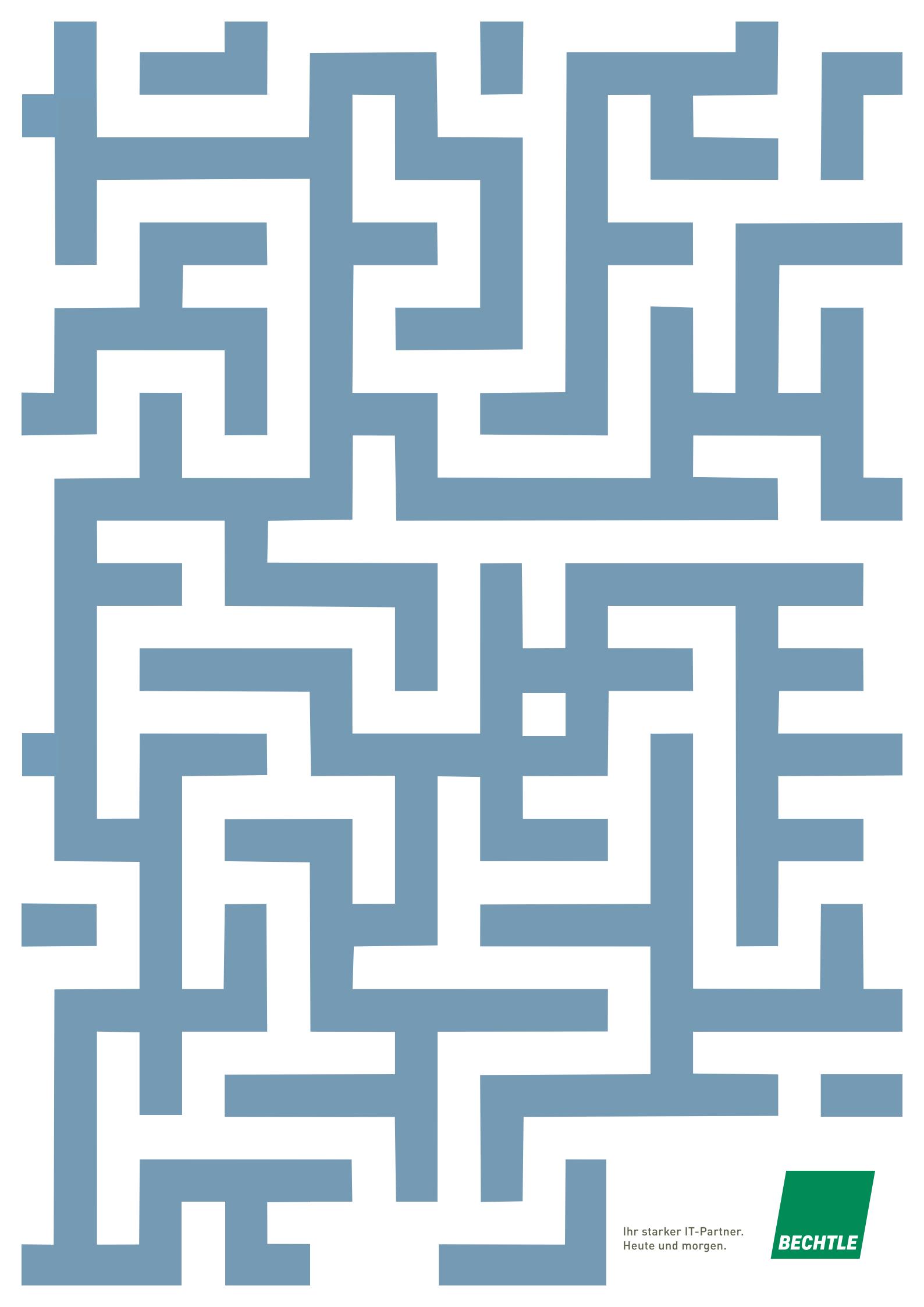
Goldener Schnitt. Befindet sich ein Objekt auf einem Foto im goldenen Schnitt, empfinden wir das Gesamtbild als sehr ästhetisch. Der Golden Section Finder ist eine Schablone, die uns wie ein transparentes Lineal hilft, den goldenen Schnitt zu finden.



7

Bluetooth Winterhandschuhe. Handschuhe, die uns das Arbeiten mit Touchoberflächen ermöglichen, sind bekannt. Diese Handwärmer hier gehen einen neuen Weg: Via Bluetooth können Sie mit dem Handschuh und der bekannten „Ruf mich an“-Geste ganz einfach und ohne Frostbeulen im Winter telefonieren. Gibt's nicht? Doch. In verschiedenen Farben.

-  1
-  2
-  3
-  4
-  5
-  6
-  7



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

