

BECHTLE update

4.2011 FÜR UNSERE KUNDEN

CLOUD:
Flächendeckend
zum Anfassen.

PREISREGEN:
Awards für Bechtle.

HEITER:
Spitzenaussicht
in St. Gallen.

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

Menschen.

Das Jahr ist vorbei. Rasend schnell – noch schneller als das vorherige. Und da wir aus Erfahrung klug werden, wissen wir: beim nächsten wird es nicht anders sein. Im Gegenteil. Umso wichtiger sind die Momente des Innehaltens. Der Blick in den Rückspiegel, der uns davor bewahrt, gänzlich überrollt zu werden und der die Entwicklung der letzten zwölf Monate noch einmal bewusst vor Augen führt. Das Schreiben des Editorials zu unseren Magazinen ist für mich zu einem solchen Moment geworden. Zum Jahresende habe ich alle vier Ausgaben noch einmal durchgeblättert. Zwei Schwerpunkte kristallisieren sich klar heraus:

Technologisch bewegt uns das Thema Cloud Computing intensiv. Der Trend hat die Phase des Nebulösen überwunden und ist auf dem Boden der Tatsachen angekommen. Cloud Computing ist nicht das nächste „große Ding“, sondern der normale evolutionäre Schritt einer professionellen IT. Cloud Computing zeichnet nach, was der Anwender will: Mobilität. Und ermöglicht, was jeder Unternehmer von der IT erwartet: Kostentransparenz und Flexibilität.

Der zweite Schwerpunkt hat mehr Gewicht, weil er die Triebfeder des Erfolgs ist. Wenn Sie mich also fragen, was alle Ausgaben unseres Magazins spannend macht und was am Ende des Tages der wichtigste Erfolgsfaktor für ein Unternehmen wie Bechtle ist – dann lautet die Antwort: Menschen!

Es ist schon so: Nicht Produkte und Lösungen entscheiden über die Projektvergabe. Nur Menschen gewinnen Menschen. Wir stehen bei Bechtle seit fast drei Jahrzehnten für Werte, die gerade heute eine hohe emotionale Bedeutung haben: Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit. Wie wir diese Werte erfolgreich mit Leben füllen, zeigt eindrucksvoll jede Ausgabe des Bechtle update.

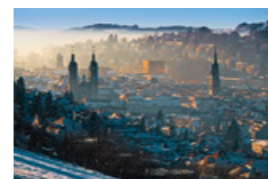
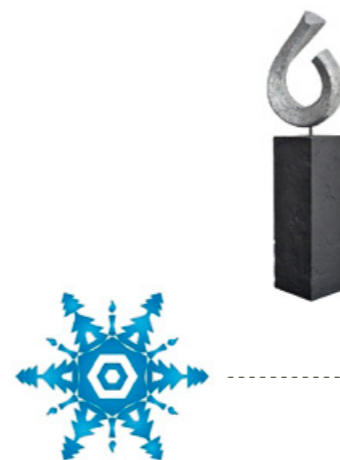
Gemeinsam mit meinen beiden Vorstandskollegen, Michael Guschlbauer und Jürgen Schäfer, danke ich Ihnen, unseren Kunden, Aktionären und Geschäftspartnern, herzlich für das Vertrauen, das Sie der Kompetenz, dem Engagement und der Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entgegenbringen.

Wir freuen uns sehr auf eine erfolgreiche Fortsetzung 2012. Es ist und bleibt unser Anliegen, eine moderne IT von Menschen, für Menschen und mit Menschen zu gestalten.

Ihnen einen guten Start in ein ereignisreiches, gesundes und glückliches neues Jahr.

Ihr

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



Cloud Computing: Flächendeckend zum Anfassen. 4

Lücken geschlossen: Bechtle in Gießen und Koblenz. 6

Preisregen: VMware, Citrix, Fujitsu, Symantec. 10

WOW: It's wintertime. 14

Ausbildung: IT ist mein Ding. 16

DataCore: Erster deutscher Certified Master Engineer. 17

Uniklinik Würzburg: Turbo für die Datenbank. 18

Coop Mineraloel AG: Next Generation Client. 20

Stadt Nürnberg: Zukunftsfähige Lösung. 22

Großes Kino: CinemaxX und Bechtle. 24

Innovation: Die schnelle Jagd. 26

Spitzenaussicht: Bechtle in St. Gallen. 28

Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 32

TITEL & THESEN

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BECHTLE & BECHTLE

BRANCHEN & PROJEKTE

BRANCHEN & PROJEKTE

BRANCHEN & PROJEKTE

BRANCHEN & PROJEKTE

TRENDS & CO.

CLEVER & SMART

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** Schweikert Druck, Obersulm **Kostenloses Abonnement** Tel. 07132/981-4115, kontakt@bechtle.com **Fotonachweis** Seite 14/15: Handschuhe © www.muji.com, blauer Stern © v. Hafner, Teeglaser © Dušan Zidar – istockphoto, Fotolia.com: Weihnachtskugel in Tüte © heigri, Papierstern © v. Hafner, Weihnachtsstrumpf © Jeanette Dietl, Liebesäpfel © margouillat photo, Zimtstangen © HLPhoto, blaues Glas © kilhan; Seite 21: Popcorn © Claudia Paulussen – Fotolia.com; Seite 22: Stadt Nürnberg © Christine Dierenbach; Seite 26/27: Fotolia.com: Mund © RTimages, Weltkugel © Dan Marsh, bullterfly © Neo Edmund, Donau City © bettina sampl, Flugzeug © Aamon, Wiese © alphaspirt, Räder © arsdigital, Kind © Heggle, Baum © Beboy, Doppeldecker © Aamin, Zebrastreifen © corbis; Seite 28–30: St. Gallen © St. Gallen-Bodensee Tourismus; Seite 33: © Hans-Joachim Godel; Seite 35: © Semmer/Bildschön **Die nächste Ausgabe erscheint Ende März 2012.**

Die Cloud zum Anfassen.

Cloud Computing hat über die vergangenen zwei Jahre rasant an Bedeutung gewonnen – in den Unternehmen und bei den Anwendern. Eine weitere Evolutionsstufe in der IT-Branche ist damit endgültig erreicht. Lösungen aus der Cloud kommen deshalb so gut an, weil sie die entscheidenden Trends und Prozesse der modernen Arbeitswelt maximal unterstützen. Das sind: die Erhöhung der geschäftlichen Flexibilität für kurze Time-to-Market und eine bedarfsgerechte Unterstützung neuer Geschäftsanforderungen. Daneben der wichtige Aspekt der Kostenoptimierung durch die effiziente Nutzung von IT-Ressourcen und eine verbrauchsabhängige Abrechnung. Und schließlich der Wunsch nach maximaler Mobilität. Der Anwender will heute von überall mit jedem Device (PC, Notebook, Smartphone und Touchpad) an jede Information (von SAP bis E-Mail) kommen.

Bechtle hat sich mit dem Thema Cloud Computing intensiv auseinandergesetzt und über die vergangenen Monate flächendeckend und gewohnt herstellerübergreifend Cloud Demo Center aufgebaut, Competence Center weiterqualifiziert, Cloud-Lösungen gemeinsam mit Partnern entwickelt und Data Center cloud-ready gemacht. Eine Übersicht zeigt die Karte. Damit die Cloud erlebbar wird.

Demo Center	Private-Cloud-Mikrorechenzentrum
Bechtle IT-Systemhaus Solingen christian.harmeling@bechtle.com daniel.hillers@bechtle.com	

Demo Center	Fujitsu Private Cloud Infrastruktur
Bechtle IT-Systemhaus Bonn marc.suedfeld@bechtle.com	

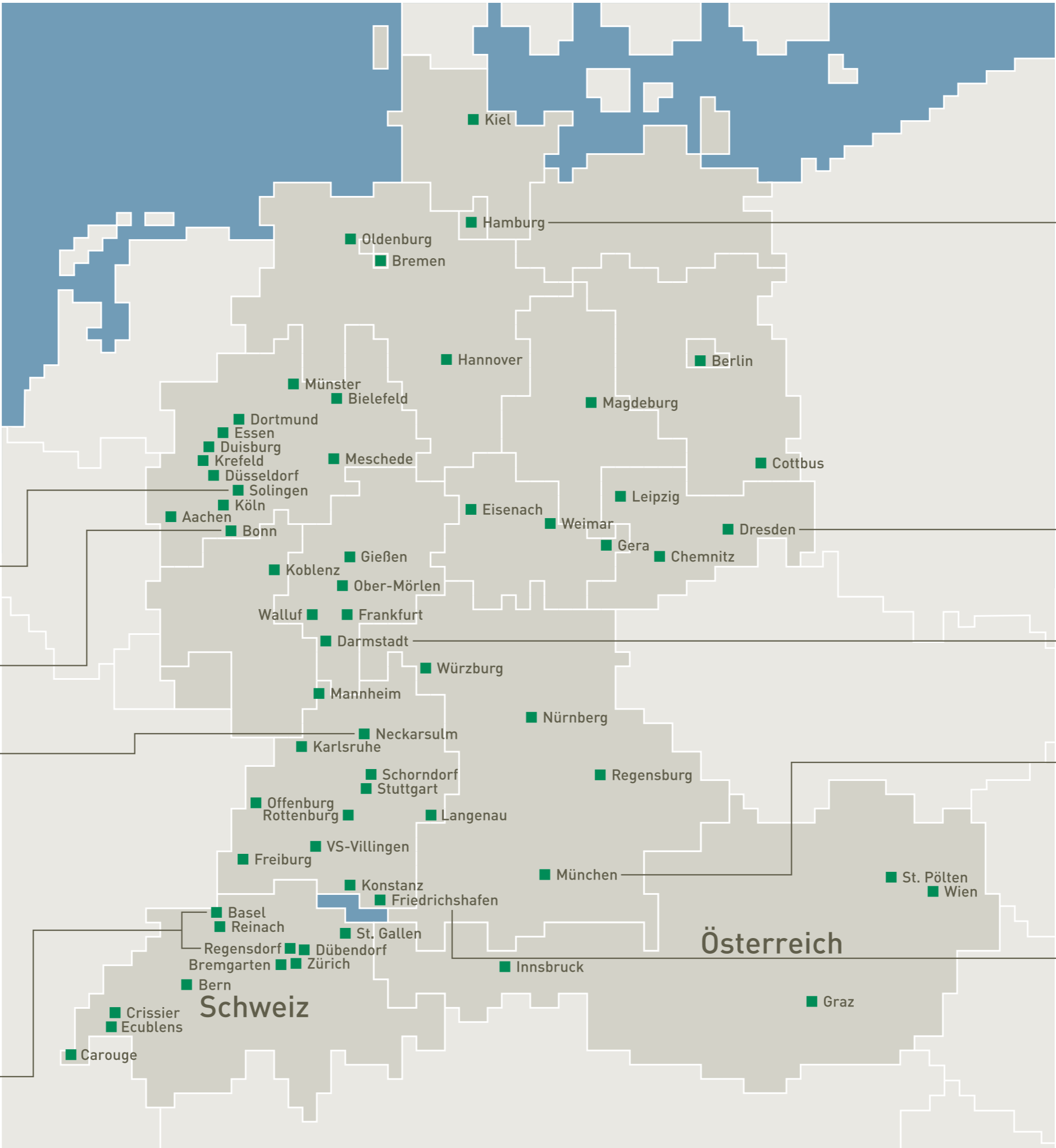
Demo Center	HP CloudSystem Matrix
Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm harald.frey@bechtle.com	

Competence Center	Datenschutz & Datensicherheit
Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm heiner.golombek@bechtle.com	

Competence Center	IT Security/Cloud Security
Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm charles.kionga@bechtle.com	

Monitoring	Managed Cloud Services
Bechtle Remote Services Neckarsulm marcus.zimmermann@bechtle.com	

Demo Center	HP CloudSystem Matrix
Demo Center	IBM CloudBurst
Bechtle IT-Systemhaus Regensdorf, Schweiz andreas.berger@bechtle.ch	
Bechtle IT-Systemhaus Basel, Schweiz christian.hunziker@bechtle.ch	



Consulting	Microsoft Azure
Consulting	Microsoft SharePoint
HanseVision Hamburg lorenz.goebel@hansevision.de	

Demo Center	Cloud Computing mit VMware
Demo Center	Cloud Computing mit Citrix
Bechtle IT-Systemhaus Chemnitz (Standort: Dresden) peter.baudler@bechtle.com	

Demo Center	Telefonie aus der Cloud
Demo Center	Fujitsu Private Cloud Infrastruktur
Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main michael.sterker@bechtle.com	

Competence Center	Virtualisierung
Bechtle IT-Systemhaus München / Regensburg roland.koenig@bechtle.com anne.langens@bechtle.com	

Demo Center	Hybrid Cloud mit extern vDC
Bechtle IT-Systemhaus München / Regensburg stefan.berner@bechtle.com rene.joachim@bechtle.com	

Hosting	Managed Cloud Services
Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen guenther.frauenknecht@bechtle.com	

Lücken geschlossen.

Bechtle am „Deutschen Eck“ ...



für Informationsmanagement und Informationstechnik der Bundeswehr (BW IT-Amt), angesiedelt sind. Für den Start sind fünf Mitarbeiter an Bord – bis Ende 2012 sollen es doppelt so viele sein.

Es ist vor allem der Wunsch von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern nach regionaler Präsenz ihres IT-Partners, der die Entscheidung einer Neugründung vorangetrieben hat. „Der Wirtschaftsraum rund um Koblenz weist für Bechtle ein sehr interessantes Kundenpotenzial auf, das wir nur mit einer Vor-Ort-Präsenz angemessen adressieren können“, sagt Waldemar Zgrzebski, als Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Bonn/Köln auch für die Koblenzer Niederlassung verantwortlich. „Dieser erste Standort von Bechtle in Rheinland-Pfalz hat darüber hinaus den Charme, dass er für örtliche Nähe zu unseren bestehenden Kunden sorgt.“

Bechtle bezieht in Koblenz moderne Büroräume im neuen, stark frequentierten Gewerbegebiet Koblenz-Nord. Das neu errichtete, repräsentative Geschäftsgebäude liegt verkehrsgünstig direkt an der B 9.

→ Bechtle GmbH & Co. KG, IT-Systemhaus Bonn/Köln, Niederlassung Koblenz
Ferdinand-Nebel-Straße 3, 56070 Koblenz, Telefon 0261/96 35 23-0



Verantwortlicher
Geschäftsführer:
Waldemar Zgrzebski

... und auch in Mittelhessen.



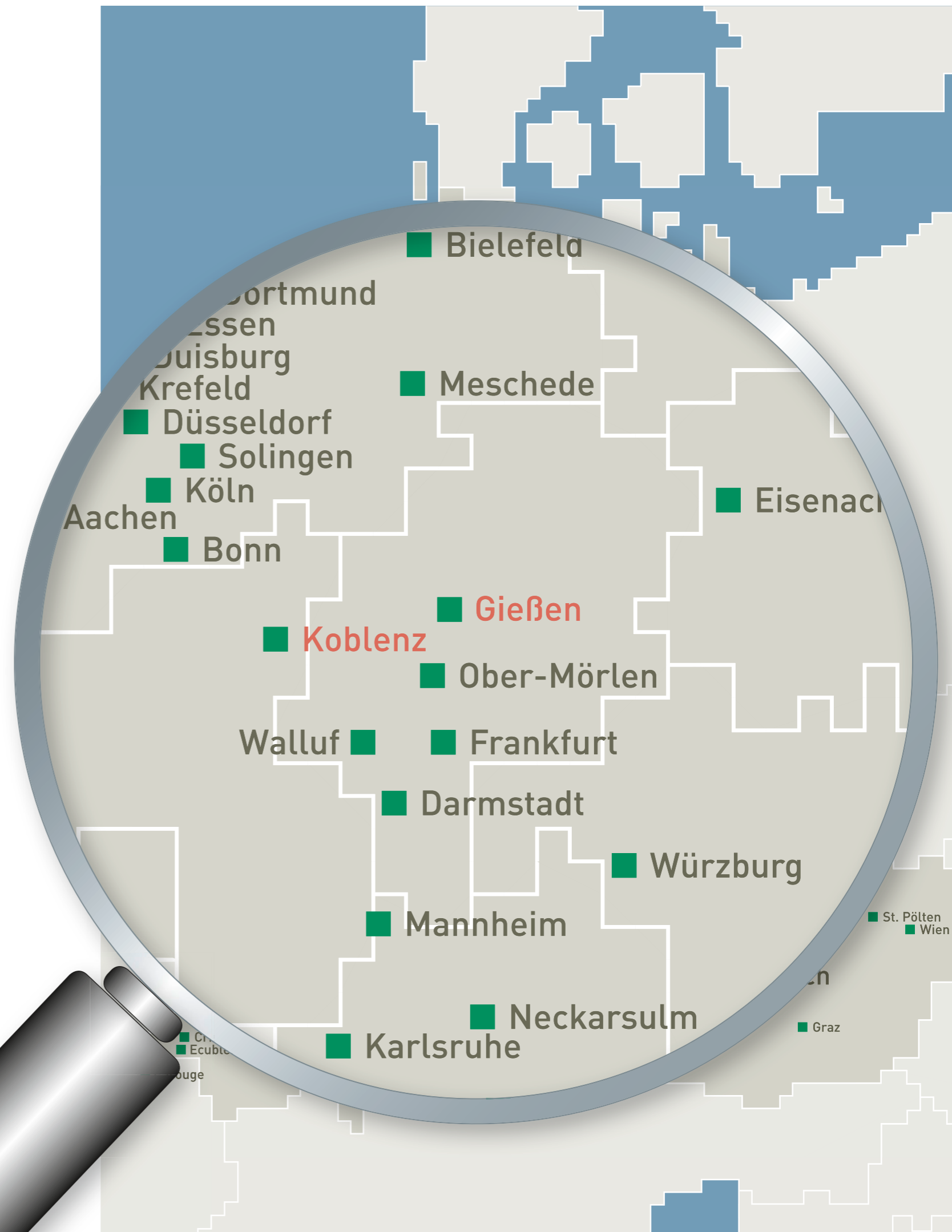
Marburg sowie der technischen Hochschule Mittelhessen prägen auch die Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie und die Freie Theologische Hochschule die Stadt. Der Großraum Gießen ist zudem das administrative Zentrum Mittelhessens und attraktiver Wirtschaftsstandort für Schwerindustrie, Optik- und Pharmaunternehmen.

Das fünfköpfige, erfahrene Bechtle Team verfügt über moderne, verkehrsgünstig und zentral gelegene Büroräume, die bereits auf Wachstum ausgelegt sind. „Die Resonanz der ansässigen Unternehmen auf die Vor-Ort-Präsenz von Bechtle ist absolut positiv. Es zeigt sich immer wieder, dass regionale Nähe ein klarer Wettbewerbsvorteil ist. Man kann schon sagen: Wir sind gut angekommen in Gießen“, so Dietmar Habert, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt und verantwortlich für die Niederlassung Gießen.

→ Bechtle GmbH, IT-Systemhaus Frankfurt, Niederlassung Gießen
Lahnstraße 3a, 35398 Gießen, Telefon 0641/93 13 83-0



Verantwortlicher
Geschäftsführer:
Dietmar Habert





Stefanie Rosenberger ■ Meine Position bei Bechtle: Teamleitung Controlling & Prozesse, Europalogistik, sowie Projektplan Expansion Bechtle IT-E-Commerce ■ Mein Alter: 30 ■ Mein Geburtsort: Öhringen ■ Mein Lieblingsautor: Mary Higgins Clark ■ Meine Lieblingsstadt: Palma de Mallorca ■ Mein erstes Geld verdiente ich bei: Mahle Filtersysteme ■ Meine liebsten Hobbys: Lesen, Zumba, Walken, Fitnessstudio ■ Mein Traum vom Glück: gesund und glücklich alt werden ■ Meine Ziele im Job: aktiv mit meinen Ideen der Bechtle Vision ein Stück näher kommen ■ Meine berufliche Laufbahn: BA-Studium BWL, ab 2004 Einstieg Europalogistik – Einkauf Österreich, ab 2006 Prozessmanagement EDI/Fulfilment für Europa, seit 2008 Controlling Europalogistik, Projektplan für Expansion Bechtle IT-E-Commerce, seit 2011 Teamleitung ■ Meine beste Eigenschaft: Verzeihen ■ Meine erste CD: Aerosmith – Get a Grip ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: AIDA-Kreuzfahrt auf die Kanaren ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Bechtle als erfolgreiche internationale Company auf dem Weltmarkt



Markus Bickel ■ Meine Position bei Bechtle: Teamleiter Facility Management ■ Mein Alter: 50 ■ Mein Geburtsort: Neckarsulm ■ Mein Lieblingsbuch: Der Medicus von Noah Gordon ■ Meine Lieblingsstadt: Rom ■ Mein erstes Geld verdiente ich durch: Ausfahren von Lebensmittel für das Lebensmittelgeschäft meiner Mutter ■ Meine liebsten Hobbys: Skifahren, Motorradfahren ■ Mein Traum vom Glück: gesund und munter mit Familie und Freunden ein hohes Alter zu erreichen ■ Meine Ziele im Job: Bedürfnisse erkennen und verwirklichen ■ Meine berufliche Laufbahn: Schreiner Ausbildung, Verwaltungsangestellter Unilever, seit 2002 Bechtle Mitarbeiter ■ Meine Vorbilder: meine Eltern ■ Meine Inspirationsquelle: Musik ■ Mein Motto: Sei deines Willens Herr und deines Gewissens Knecht. ■ Meine erste LP: Santana ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Korsika ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Nr. 1 in Europa ■ Mein Bechtle Highlight: 2004 Einzug am Bechtle Platz 1

Bechtle erhält erneut EMEA-Award von VMware.

Im Rahmen der diesjährigen VMware Partnerkonferenz in Kopenhagen erhielt Bechtle als einziger deutscher Partner eine Auszeichnung für die Region Europa/Naher Osten/Afrika (EMEA). Der Award kürt Bechtle zum Highest Invested Solution Provider.



v. l. n. r.: **Andy Hunt** – Vice President Partners & Inside Accounts, VMware EMEA, **Michael Guschlbauer** – Vorstand Bechtle AG, **Roland König** – Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg und Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung, **Carl Eschenbach** – Co-President, Customer Operations, VMware EMEA.

Der führende Anbieter virtueller Infrastruktursoftware honoriert mit dem Preis die herausragende Kompetenz von Bechtle im Bereich Virtualisierung. Kein zweiter Lösungspartner hat damit so stark in die Weiterqualifikation der technischen Fähigkeiten seiner Mitarbeiter investiert wie Bechtle. Dafür sprechen der hohe Zertifizierungsgrad und die Positionierung als Early Adopter neuer VMware-Technologien. Den Award nahmen Michael

Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services der Bechtle AG, und Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung bei Bechtle, entgegen. Insgesamt verfügt Bechtle über 480 von VMware zertifizierte Spezialisten für Vertrieb, Presales sowie Systemengineering – und liegt damit in der Region EMEA

deutlich an der Spitze. „Für uns gehört Virtualisierung als Basistechnologie für nutzbare Cloud-Services zu den entscheidenden IT-Technologien der nächsten Jahre. Wir haben bewusst massiv in die Qualifizierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investiert, was sich zunehmend als klarer Wettbewerbsvorteil erweist. Die erneute Auszeichnung durch VMware ist Ansporn, den erreichten Spitzenplatz auch in Zukunft zu verteidigen“, sagt Roland König. Bechtle ist bereits seit 2004 Premier Enterprise Partner und bietet als erster Partner in Deutschland eine hybride Cloud-Lösung an, die auf VMware-Technologie basiert.

„Your Cloud. Own it.“

Cloud Computing stand bei der VMworld in Kopenhagen ganz klar im Mittelpunkt. Bereits das Motto der Veranstaltung macht den Fokus des Herstellers deutlich: „Your Cloud. Own it.“ VMware bekräftigte auf der Europa-Konferenz den eingeschlagenen Cloud-Kurs mit neuen Produkten für das Management virtueller Umgebungen. Rund 7.200 Besucher nahmen an der Veranstaltung teil. Zwar bestimmt weiterhin die Server-Virtualisierung mithilfe der Produktlinie vSphere das VMware-Geschäft, doch Client-Virtualisierung und auch die Einbeziehung von Applikationen sind feste Elemente des Lösungsportfolios. Eine der wichtigsten Botschaften der Konferenz war, dass Unternehmen zukünftig IT in Form von Services (IT as a Service) nutzen, die über private, hybride oder öffentliche Clouds und angepasst an individuelle Wünsche bereitgestellt werden.

Vegas in Würzburg.

Las Vegas ist bekannt für glitzernde Shows und unzählige Kasinos. Mittlerweile lockt ein weiteres Highlight regelmäßig die Massen in die Wüstenmetropole. Vom 29. August bis zum 1. September 2011 zählte die VMworld 19.000 Besucher. Fünf Mitarbeiter aus den Bechtle IT-Systemhäusern Nürnberg und Würzburg waren dabei und hatten einen besonderen Auftrag: die Highlights der IT-Show für die „VMworld-Nachlese“ ins Bechtle IT-Systemhaus Würzburg mitbringen.

Die VMworld hat sich als führende Messe rund um Virtualisierung und Cloud Computing etabliert. Auch ihre Nachlese im Bechtle IT-Systemhaus Würzburg hat Tradition. Am 29. September informierten sich rund 60 Kunden aus erster Hand über die neuesten Trends. Beispielsweise über Neuerungen im Produktportfolio von VMware, die Weiterentwicklung der Cloud-Strategie sowie Virtualisierungstrends bei der Infrastruktur. „Der Informationsgehalt der VMworld ist enorm. Da aber nicht alle Interessierten vor Ort sein können, fassen wir in unserer Nachlese die Highlights zusammen. In diesem Jahr berichteten wir über neue Features und Verbesserungen der VMware Cloud Infrastructure Suite und stellten die Funktionen der neuen VMware vSphere 5 vor“, so Rainer Pecher, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Würzburg.

Die VMworld direkt vor der Tür. Die kompakte, verständliche und zeitnahe Aufbereitung kommt gut an. „Wir haben vor allem eine Einführung in das Thema vSphere 5 erwartet und sind mit den gelieferten Infos voll und ganz zufrieden“, erklärt Andreas Reumann, IT-Verantwortlicher bei der Würzburger Versorgungs- und Verkehrs GmbH (WVV). Gemeinsam mit seinem Kollegen Ronny Zeunert besuchte er die Nachlese. Auch um Anregungen zu bekommen, wie sie die Ein-

richtung und Verwaltung der zunehmenden Anzahl mobiler Endgeräte im Unternehmen vereinfachen können. Andreas Reumann: „Mit NetFlow haben wir heute noch ein spannendes Produkt kennengelernt, das Datenströme auch zwischen virtuellen Maschinen im IT-Umfeld erfassen kann. Es ist durchaus denkbar, diese Technik zukünftig bei uns im Unternehmen einzusetzen.“ Seit 2005 betreut Bechtle die virtuelle Serverlandschaft der WVV. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung über die Angebotserstellung bis zu Implementierung, Konfiguration und Wartung der Systeme.

Bereits zum zweiten Mal räumte Veeam mit dem Produkt Backup & Replication auf der VMworld den „Best New Technology“-Award ab. Auch deshalb war die Vorstellung der Lösung des VMware Partnerherstellers gut gewählt. Johannes Kröckel, Consultant im Bechtle IT-Systemhaus Würzburg, demonstrierte zum Thema Datensicherung durch Virtualisierung live ein Backupszenario, bei dem er eine virtuelle Maschine nach Datenverlust wiederherstellte. „Nächstes Jahr sind wir in jedem Fall wieder bei der Nachlese“, lautet das Fazit von Andreas Reumann.

Auch auf der VMworld Europe vom 18. bis 20. Oktober war Bechtle vertreten. Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, war ebenso in Kopenhagen wie Mitarbeiter der Standorte Freiburg, München und Regensburg. Neben einem Award (siehe Seite 10) hatten sie für ihre Nachbetrachtungen mit den Kunden eine Menge neuer Ideen und Themen im Gepäck.



Bechtle bietet Kunden Workshops zum Thema Virtualisierung an. Infos unter: www.bechtle.com/portfolio/it-loesungen/virtualisierung/workshops

Drei Länder, drei Preise, ein Preisträger.

Die Citrix Partner Awards ehren den Channel für besondere Leistungen. Dabei gingen Preise in gleich drei Kategorien an die Bechtle Gruppe, was ihre Softwarekompetenz in der D-A-CH-Region eindrucksvoll widerspiegelt.

v. l. n. r.: **Jens Lübben** – Geschäftsführer Deutschland und Area Vice President, Citrix, **Roland König** – Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus München/Regensburg und Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung, **Peter Goldbrunner** – Director Partner Sales Deutschland, Citrix.



Citrix Systems verlieh auch 2011 im Rahmen der Partnerkonferenz in Barcelona wieder den Citrix Partner Award. Mit dieser Auszeichnung würdigt der führende Anbieter von Virtualisierungs-, Netzwerk- und Software-as-a-Service (SaaS)-Technologien, besondere Leistungen wie Innovation, Kompetenz, Ausbildung und Kreativität. Zum zweiten Mal ehrte Citrix dabei nicht

nur Partner aus Deutschland, sondern auch aus Österreich und der Schweiz. Zu den insgesamt zwölf Preisträgern 2011 zählen allein drei Unternehmen der Bechtle Gruppe.

Das Bechtle IT-Systemhaus München erhielt den Preis in der Kategorie „Most Certified XenDesktop“. Der Award honoriert die umfangreichste Zertifizierung von Mitarbeitern unter allen deutschen Citrix Partnern und berücksichtigt dabei sowohl quantitative als auch qualitative Aspekte. Bechtle bekam diesen Preis zum zweiten Mal in Folge – herstellerübergreifend ist es die 18. Auszeichnung für Virtualisierungskompetenz von Bechtle in Deutschland.

In Österreich ging der Preis „Citrix Best Networking Partner“ an HTH Consulting – das Systemhaus gehört seit 2010 zu Bechtle. Die Auszeichnung erfolgt für Bestwerte in den Bereichen Umsatz, nachhaltige Kundenberatung und Citrix-Engagement. Die HTH wiederholt damit den Erfolg des Vorjahres.

Als Anerkennung für die höchste prozentuale Umsatzsteigerung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verleiht Citrix in der D-A-CH-Region auch den Award „Rising Star“. In der Schweiz ging der Preis an die Comsoft direct, Softwarespezialist der Bechtle Gruppe. Der Award ist eine besondere Auszeichnung für den Citrix Partner, der im vergangenen Jahr durch eine intensive Ausrichtung auf das Citrix Portfolio herausragende Erfolge erzielt hat.

„Wir freuen uns, die Citrix Partner Awards an engagierte Partner vergeben zu können“, sagt Jens Lübben, Geschäftsführer Deutschland und Area Vice President der Region Central Europe, Citrix Systems. „Der Preis zeichnet nicht nur besondere Leistungen mit Citrix Lösungen und Dienstleistungen aus, sondern soll die Unternehmen gleichzeitig für künftige Projekte motivieren. Der Award hat sich mittlerweile quasi zu einem ‚Gütesiegel‘ für Partner entwickelt. Die Preisträger können gegenüber ihren Kunden also mit einem echten Mehrwert aufwarten.“

Verliehen wurden die „Citrix Partner Awards 2011“ im Rahmen des „Citrix Summit“ am 24. Oktober 2011 in Barcelona. Die speziell für das Citrix Partner-Netzwerk konzipierte Konferenz ist eng mit der Konferenz „Citrix Synergy“ verknüpft. Die Veranstaltung informiert Partner über die neuesten Entwicklungen in den Bereichen Virtualisierung, Netzwerk-Optimierung und Cloud-Lösungen.



v. l. n. r.: **Jens Lübben** – Geschäftsführer Deutschland und Area Vice President, Citrix, **Rolf Stadler** – General Manager Schweiz, Comsoft direct AG, **Mauro Bozza** – Sales Manager Reseller, Citrix Systems GmbH.



v. l. n. r.: **Michael Guschlbauer** – Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG, **Alexander Rapp** – Account Manager, Bechtle direct ÖA, **Marcel Vogler** – Lösungsspezialist für Netzwerk, Server und Storage, Bechtle direct Deutschland, **Alexander Rossbach** – Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm, **Frank Wrede** – Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Dortmund, **Remy Patzelt** – Vertrieb, Bechtle direct Deutschland, und **Jörg Brüning** – Senior Director Channel Germany bei Fujitsu.



Preisregen: Fujitsu Winners Cup.

Als erster Fujitsu Partner weltweit überschritt Bechtle im Geschäftsjahr 2010/2011 die Umsatzmarke von 100 Millionen Euro und erhielt dafür die Auszeichnung als Fujitsu „Partner of the Year“. Am 18. November 2011 überreichte Jörg Brüning, Senior Director Channel Germany bei Fujitsu, den Award beim Fujitsu Winners Cup in der Neckarsulmer Bechtle Zentrale an Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG. „Diese besondere Auszeichnung unterstreicht die herausragende Zusammenarbeit zwischen Bechtle und Fujitsu. Davon profitieren unsere Kunden im Systemhaus- wie im Handelsgeschäft. Zugleich ist der Award Ansporn, unsere erfolgreiche Partnerschaft auch in Zukunft weiterhin zu stärken“, so Michael Guschlbauer.

In Neckarsulm betreut Bechtle das Fujitsu Portfolio mit einem eigenen VIPM-Team (Vendor Integrated Product Manager). Hinzu kommen bundesweit zwölf Fujitsu Demo Center in den flächendeckend vertretenen Bechtle IT-Systemhäusern. „Damit ist Bechtle im Wettbewerb deutschlandweit einzigartig aufgestellt. Wir können unseren Kunden die Lösungen rund um das umfassende Fujitsu Produktportfolio nicht nur in der Theorie, sondern direkt vor Ort im Praxiseinsatz demonstrieren – von Tablets über Storage bis zu Cloud Computing“, erklärt Peter Fischer, Teamleitung Fujitsu Produktmanagement, Bechtle Logistik & Service.

Die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit der Partner auf beiden Seiten spiegelt sich auch in acht weiteren Auszeichnungen wider, die Fujitsu an diesem Tag an Bechtle verlieh.



DIE GEWINNER IM ÜBERBLICK.

Systemhaus – Höchster Umsatz:
Bechtle IT-Systemhaus Dortmund

Systemhaus – Größtes Wachstum:
Bechtle IT-Systemhaus Dortmund

Erfolgreichster Vertriebsbeauftragter – Öffentliche Auftraggeber:
Oliver Klostermeier, Vertrieb Öffentliche Auftraggeber, Bechtle IT-Systemhaus Dortmund

Erfolgreichster Vertriebsbeauftragter – Nicht öffentliche Auftraggeber:
Alexander Rossbach, Vertrieb, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

Erfolgreichster Vertriebsbeauftragter – E-Commerce öffentliche Auftraggeber:
Alexander Rapp, Account Manager, Bechtle direct ÖA

Erfolgreichster Vertriebsbeauftragter – E-Commerce nicht öffentliche Auftraggeber: Remy Patzelt, Vertrieb, Bechtle direct Deutschland

Vertriebsbeauftragter – Größtes PRIMERGY Projekt:
Alexander Rossbach, Vertrieb, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

Vertriebsbeauftragter – Größtes ETERNUS Projekt:
Marcel Vogler, Lösungsspezialist für Netzwerk, Server und Storage, Bechtle direct Deutschland

Die Gewinner durften sich nicht nur über einen Award, sondern darüber hinaus über ein Fujitsu STYLISTIC Q550 Tablet freuen.

Hohe Auszeichnung – Symantec kürt Bechtle zum Mittelstandspartner 2011.

Auf dem Symantec Channel Day 2011 erhielt Bechtle am 17. November die Auszeichnung „Small & Medium Business (SMB) Partner of the Year“. Der Award würdigt unter anderem eine zweistellige Umsatzsteigerung sowie den hohen Spezialisierungsgrad von Bechtle. Dazu zählen mehr als 40 zertifizierte Techniker und über 100 zertifizierte Sales-Mitarbeiter für Symantec Lösungen. Darüber hinaus dokumentiert der Preis das Engagement von Bechtle als größter Symantec Partner für die Backup- und Wiederherstellungslösung „Backup Exec“.

„Backup Exec ist eine unserer wichtigsten Lösungen für den Mittelstand. Gerade in diesem Bereich hat sich Bechtle im vergangenen Jahr außerordentlich stark engagiert und ist als Folge dieses Engagements auf Platz eins der Backup Exec Partner in Zentraleuropa vorgerückt. Mit der SMB-Spezialisierung, dem Premier Licensing Partner Status und den vertrieblichen und technischen Ausbildungsmaßnahmen hat Bechtle über das letzte Jahr einiges an Investitionen getätigt. Diese gekoppelt mit der lokalen Stärke von Bechtle im Mittelstand, dem gegenseitigen Commitment bei gemeinsamen Projekten und dem Ausbau unserer strategischen Partnerschaft haben zu einem überdurchschnittlichen Wachstum geführt. Das möchten wir mit dieser Auszeichnung honorieren“, sagt Michelle Stonebank, Senior Manager Channel

Sales & Distribution Germany, Symantec. Gemeinsam mit Andreas Zeitler, Vice President EMEA Central, und John Ellis, Vice President of Channel Sales EMEA, überreichte sie den Preis an Norbert Franchi, Leiter Geschäftsbereich Software, und an Fatih Yilmaz, Symantec Business Development Manager, beide Bechtle.

„Dank der Symantec SMB- und Enterprise-Spezialisierung ist es Bechtle gelungen, sich in einem wettbewerbsintensiven Markt an der Spitze zu positionieren. Es freut uns, dass Symantec unser außerordentliches Engagement mit der Auszeichnung honoriert. In erster Linie zählt für uns aber, als kompetenter Ansprechpartner weiterhin die Bedürfnisse unserer Kunden schnell, flexibel und mit maßgeschneiderten Lösungen zu bedienen“, so Fatih Yilmaz.



v. l. n. r.: **Stefan von der Marwitz** – Enterprise Partner Account Manager Germany, **Fatih Yilmaz** – Business Development Manager für Symantec, **Norbert Franchi** – Leiter Geschäftsbereich Software, alle Bechtle, sowie **Andreas Zeitler** – Vice President EMEA Central, **Michelle Stonebank** – Senior Manager Channel Sales & Distribution Germany, beide Symantec.



KAI MEINIG: „Abgebrannt.“

Weihnachten anders betrachtet. Nicht besinnlich, sondern komisch – 24 Gedichte über das Fest der Liebe. Mit festlichen Themen fackelt „Abgebrannt.“ jahresendzeitliche Gemütlichkeitssymbole Stück für Stück genüsslich ab. Gibt es als Buch und App.
www.lieber-guter-weihnachtsmann.de



UNDUNDUND.

Ein Memospiel mit Hand und Fuß. Geschenk und Zeitvertreib in einem. Eine Sammlung von Wortpaaren ist der Stoff für das schön gestaltete Spiel: Sage und Schreibe. Gut und Gerne. Ex und Hopp. Schall und Rauch. Hoch und Heilig. Glanz und Gloria. Manche Paare sind einfach unzertrennlich. Wenn das kein gutes Omen ist!
www.bitte-bitte.com

BANANAGRAMS.

Plündern Sie Ihren Wortschatz. Bevor die Feiertage Sie sprachlos machen, spielen Sie lieber ein ausgezeichnetes Wortspiel! Ein paar Buchstaben in sinnvolle Wörter zu verwandeln ist gar nicht so einfach, denn alle spielen gleichzeitig – und zwar um die Wette! 144 Spielsteine in der Stoffbanane. Geeignet ab acht Jahren.
www.wissenschaft-shop.de



LIEBESÄPFEL.

Acht kleine Äpfel, 550 g Zucker, je ein Teelöffel rote Speisefarbe, Essig und acht Holzstäbchen. Apfelstiele entfernen und Holzstäbchen hineinstecken. Backpapier mit 4 Esslöffel Zucker bestreuen. Zucker, 60 ml Wasser, Speisefarbe und Essig etwa sieben Minuten aufkochen und ständig rühren (Temperatur über 150 Grad). Anschließend Äpfel nacheinander im Zuckersirup drehen, bis sie rundherum überzogen sind. Auf das Zuckerbett stellen und gut trocknen lassen.



GLÖGG.

Macht warm ums Herz. 100 g Kristallzucker, 150ml Wasser, ein Esslöffel Gewürznelken, ein Esslöffel zerstoßene Kardamomkapseln, zwei Zimtstangen, eine getrocknete Pomeranzschale, 750 ml fruchtiger Rotwein. Wasser, Zucker, Gewürze in einen Topf geben, Mischung aufkochen und fünf Minuten siedeln. Über Nacht ziehen lassen. Wein und Würzflüssigkeit in einem Topf mischen und aufwärmen. Glögg gesiebt servieren.



STERNENREGEN / KONFETTI-SHOOTER.

Feiern Sie Ihre Erfolge, das Warten auf das Christkind, den Jahresanfang oder einfach nur das Leben standesgemäß. Mit einem Dreh werden goldene und silberne Sterne bis zu zehn Meter in die Luft geschleudert und fallen als Sternregen sanft zur Erde. Für innen und außen geeignet.
www.design-3000.de



HÖRBUCH: „Die Zimtpiraten.“

Ein Weihnachtsabenteuer um Mannschaftsgeist, Respekt, Fantasie, kindlichen Übermut und den Glauben an das Gute im Menschen. Die Zimtpiraten waren eine grobschlächtige, hundsgemeine Piratenmischpoke... eine Horde schräger Typen auf vorweihnachtlicher Odyssee über die Weltmeere. Schon die Verpackung ist ein Geschenk.



www.wolpertingerswarenhaus.de

WOW!

IT'S WINTERTIME.

SCHOKOMANDELN.

500 g gehäutete Mandeln ohne Fett rösten, mit Zucker bestreuen und karamellisieren lassen. Mandeln auf Backpapier gleiten lassen, voneinander trennen und nach dem Abkühlen auf ein Gitter legen. 250 g Vollmilchschokolade im Wasserbad schmelzen und über die Mandeln gießen. Je ein Teelöffel Zimt-, Kardamom- und Anispulver mit drei Esslöffeln Kakao-pulver mischen und die Mandeln darin wälzen.



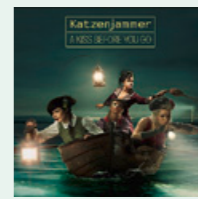
BUNTES VERDIENSTKREUZ.

Am besten starten Sie mit einer guten Tat ins neue Jahr. Die Welt ist voller Anlässe, Menschen für Tapferkeit, vorbildliche Leistung, außergewöhnliche Taten oder selbstlose Hilfsbereitschaft auszuzeichnen. Würdigen Sie Ihre Mitmenschen einfach mit dem schönen Orden aus hochwertigem Filz.
www.ikarus.de



KATZENJAMMER.

Klingt alles andere als scheuflüch: der bunte Musikmix der norwegischen Girlband „Katzenjammer“. Sie mischen Jazz, Rock, Balkan-Style, Folk, Country und Chanson. Im November erschien das neue Album „A kiss before you go“. Ein echter Geheimtipp für graue Wintertage.



MAGDA DROSTEL: „Der Geschmack der Kindheit. Die besten Rezepte von früher.“

Dieses Buch weckt Erinnerungen – und passt deshalb so gut in die Weihnachtszeit. Es vereint Rezepte, die etwas aus der Mode gekommen sind und doch den Geschmack der Kindheit heraufbeschwören: Großmutter's Sonntagssuppe, der Festtagsbraten oder der weltbeste Kaiserschmarrn mit selbst gemachtem Apfelmus.



STIMMUNG IN DER BUDE.

Nach der Bescherung ist der Moment für Instant-Theater gekommen. Befüllen Sie Papiertüten mit fünf unterschiedlichen Gegenständen – z. B. Haarbürste, Zeitung, Stift, Dosentomaten und Kerze. Jeder hat zehn Minuten Zeit, sich mit den Requisiten einen Sketch auszudenken. Dann beginnen die Vorführungen. Bei großen Runden kann man auch Teams bilden. Fröhliche Festtage!



WARTEN AUF DEN SCHNEEMANN.

Wenn es partout nicht schneien will, kann man sich die schönsten Eiskristalle mit Papier und Schere auch selbst gestalten. Baselanleitung für 16 Motive zum Beispiel unter:
www.shop.labbe.de



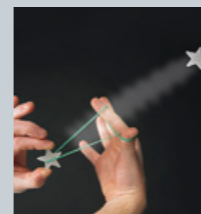
DER WÜRFEL ZUM MAGAZIN.

Der „uptodate Würfelkalender“ ist einer für immer. Aus den vier schlichten, massiven Holzwürfeln lässt sich jedes Datum und jeder Wochentag eines Jahres kombinieren. Aus lackiertem Buchenholz, bedruckt in Rot, Hellgrau und Schwarz. Wird mit Wandhalterung geliefert. Schönes Geschenk, das sagt: Wir sind jeden Tag für dich da.
www.siebensachen.com



STERNESCHNUPPE.

Wer eine Sternschnuppe sieht, darf sich etwas wünschen. Jetzt können Sie gleich drei Sternschnuppen verschenken. Drei leuchtende Sterne samt Gummiband liegen in einer Geschenkschachtel und warten nur darauf, bisher unerfüllte Wünsche in den winterlichen Nachthimmel mitzunehmen. Schön zu Silvester. Was aus den Wünschen wird, steht allerdings in den Sternen.
www.design-3000.de



APFELMÄNNER ALS TISCHDEKO.

Rotbackige Äpfel polieren. Stiel entfernen und mit einem Streichholz eine Walnuss befestigen. Am Stilansatz einer Physalis mit einer Schere eine Öffnung ausschneiden und als Hut auf die Walnuss setzen. Einen kleinen Zweig spalten, seitlich in den Apfel stecken und eine Zierkirsche befestigen – schön ist auch ein goldener Stern an einem Stück Draht. Beim Weihnachtsessen auf jeden Teller stellen.



ZIMTSIRUP.

100 ml Wasser, 100 g Zucker, zwei Zimtstangen zehn Minuten kochen, 30 Minuten ziehen lassen. Durch ein Sieb gießen und in ein verschließbares Glas füllen. Sehr lecker im Rum-Zimt-Cocktail! Für sechs Gläser: 24 cl Rum, 12 cl Zitronensaft und Eiswürfel in einen Shaker geben. Vier bis sechs Teelöffel Zimtsirup zugeben, schütteln und durch einen Siebaufsatz in Gläser gießen. Mit Eiswürfeln servieren.



HANS ZIPPERT UND RUDI HURZLMEIER:

„Weihnachtsmänner frisst man nicht.“

Der Löwenjunge Heribert ist Vegetarier, sammelt Briefmarken, trägt Brille und glaubt an den Weihnachtsmann. Er will sich vom Weihnachtsmann ausbilden lassen. Als Santa Claus an Weihnachten ausfällt, nimmt Heribert die Bescherung selbst in die Pfote.



THEODORE GRAY: „Die Elemente. Die Bausteine unserer Welt.“

Das 240 Seiten starke und großartig bebilderte Buch zeigt beispielsweise, dass Sauerstoff bei minus 183 Grad zu einer wunderschönen, zartblauen Flüssigkeit wird, und informiert uns, wie die Elemente unser tägliches Leben begleiten.
www.wissenschaft-shop.de



365 TAGE WEIHNACHTEN.

Wer nicht genug bekommen kann: Auf Döbelin, dem Schloss der Familie von Bismarck in der Altmark (Mittelelbe), ist das ganze Jahr über Weihnachten. Täglich von 13 bis 18 Uhr geöffnet. 10.000 Weihnachtsartikel lassen das Herz jedes Dekoliebhabers höher schlagen.
www.bismarck-gmbh.de



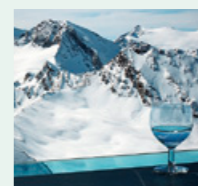
„DIE WELT IN ZAHLEN 2012.“

Das neue Statistik-Jahrbuch von brand eins und statista.com beschert Ihnen 256 Seiten voller Wissen, Statistiken, Trends und Prognosen. Nach der Lektüre sind Sie vorbereitet auf das neue Jahr und wissen, was Wirtschaft treibt, Unternehmen nützt und Menschen bewegt. Ein reicher Fundus für spannende Gespräche 2012.
www.brandeins.de



SCHNEEBAR „ZUM WEISSEN FLÖCKCHEN“.

Was braucht man zum Bau einer Schneebär? Viel Schnee und mindestens drei Freunde. Nr. 1 schafft das weiße Gold per Schubkarre ran. Nr. 2 presst den Schnee mit etwas Wasser in eine Wanne. Nr. 3 schichtet die Bausteine zu einer Bar auf. Gemeinsam wird die Wand geglättet. Fehlen noch Schneelöcher als Flaschenhöhle sowie Deko, z.B. Kerzen, Tannenzweige oder auch ein Grill. Wohl bekomms!



TOUCHSCREEN-HANDSCHUHE.

Es ist Winter, es ist kalt, die Hände sind warm eingepackt – bis das Handy klingelt. Smartphone-Besitzer kennen das Problem: Mit Handschuhen lässt sich kein Touchscreen bedienen. Die Lösung: Spezialhandschuhe aus Nylonfäden ermöglichen die Bedienung aller Smartphones und Touchpads.
www.mujjo.com



„Insgesamt 183 interessierte Besucher waren beim zweiten Tag der Ausbildung in der Konzernzentrale in Neckarsulm – der Beweis, dass dieses Veranstaltungsformat erfolgreich ist und unsere Zielgruppe Schüler anspricht. Wir haben Bechtle als attraktives Ausbildungsunternehmen präsentiert und für eine Ausbildung oder ein Studium in unserem Unternehmen begeistern können. Somit war der Tag der Ausbildung ein voller Erfolg!“

Sonja Glaser-Reuss, Leitung Human Resources, Bechtle AG

DAS MACHT NICHT JEDES UNTERNEHMEN.

Am 11. November lud Bechtle zum zweiten Tag der Ausbildung in die Neckarsulmer Konzernzentrale ein. Zahlreiche Schüler und Schulabsolventen nutzten die Möglichkeiten und kamen – allein oder in Begleitung ihrer Eltern – mit vielen Fragen. Sie bekamen eine Menge Antworten und nahmen einen positiven Eindruck mit.

Mehr als 180 Besucher informierten sich im Foyer der Neckarsulmer Konzernzentrale über die insgesamt 14 Ausbildungsberufe und dualen Studiengänge bei Bechtle. An verschiedenen Ständen beantworteten Mitarbeiter sowie Auszubildende und Studierende die Fragen zu Ausbildungsinhalten, Zugangsvoraussetzungen – und besonders wichtig: zum Arbeitsalltag.

„Ganz gleich in welcher Berufsorientierungsphase sich die Schüler befanden, sie bekamen am Tag der Ausbildung bei Bechtle eine Antwort“, sagt Manuela Schmiedeknecht, Human Resources Manager bei der Bechtle AG. „Insgesamt konnten wir feststellen, dass die Schüler sehr interessiert sind und sich engagiert um die eigene Berufs- und Karriereplanung kümmern.“ Auch die Vorträge und der anschließende Rundgang durch das Unternehmen waren sehr gut besucht – sie ermöglichten den Gästen einen vertiefenden Einblick in das Unternehmen und die Arbeitswelt am Bechtle Platz 1.

IT ist mein Ding. Die Bechtle Akademie hatte sich für ihren Stand etwas Besonderes einfallen lassen: Neben Informationen zu den Fördermöglichkeiten im Unternehmen konnten sich die Besucher einem IT- und Business-Quiz stellen. Am Bildschirm beantworteten die Kandidaten knifflige und manchmal auch nicht allzu ernst gemeinte Fragen. Auch der 16-jährige Lukas war dabei und erwies sich als wahrer Experte in der Welt der IT. Kein Wunder – IT ist genau sein Ding: „Ich wollte mich einfach generell informieren. Mich interessierten Anwendungsentwicklung und Programmierung, aber auch Systemadministration.“ Zusammen mit seinen Mitschülern aus dem Informationstechnik-Kurs der Wilhelm-Maybach-Schule in Heilbronn organisierte er einen Klassenausflug zum Tag der Ausbildung. „Bislang kannte ich Bechtle nur vom Namen her“, so der Schüler aus

Heilbronn. „Jetzt kenne ich die Firma besser und finde hier alles sehr sympathisch.“

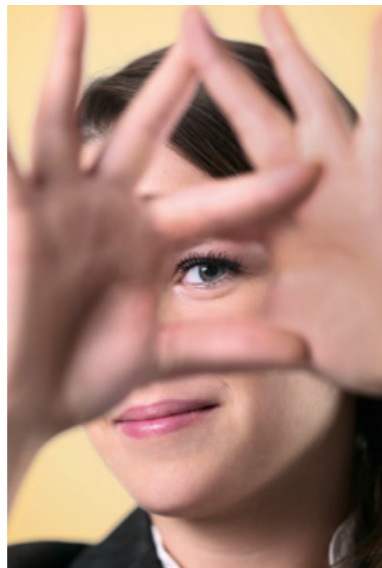
Ist Bechtle anders? Friedrich Pritzkau absolviert den dualen Studiengang Wirtschaftsinformatik bei Bechtle. Er betreute den entsprechenden Stand und erklärte die Studieninhalte. „Viele wissen in erster Linie, dass sie ‚irgendetwas mit PCs‘ machen wollen“, so der Student. Der Wunsch sei groß, das Interesse an Computern mit einem passenden Studiengang zu verbinden. Ähnlich sah es auch bei den Ausbildungsberufen aus. „Viele sind einfach nur neugierig und interessieren sich dafür, was man in diesem Beruf alles macht“, sagt Julia Schneider. Am Stand beantwortete sie die Fragen zur Ausbildung für Kaufleute im Groß- und Außenhandel.

„Viele Schüler fragten nach Praktikummöglichkeiten bei Bechtle“, resümiert Evamarie Hesse, Human Resources Manager, Bechtle AG. „Wenn die Schüler sich schon für ein Studium oder eine Ausbildung entschieden haben, erkundigten sie sich nach den Einsatzmöglichkeiten bei Bechtle und wollten wissen, wie sich Bechtle von anderen Unternehmen abhebt.“

Hier bewerbe ich mich. Neben den noch unentschlossenen jungen Besuchern waren auch einige vor Ort, die Bechtle bereits als künftigen Arbeitgeber gewählt haben. Cornelia Fink ist eine von ihnen. Sie hat sich für eine Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei Bechtle entschlossen. „Ich bin hergekommen, um ein

paar Eindrücke zu sammeln“, sagt Cornelia Fink. „Ich finde es gut, wie man sich hier um seine Auszubildenden bemüht. Das macht nicht jedes Unternehmen.“

Einen weiten Weg hat Maximilian Linß auf sich genommen. Der junge Mann aus Straßburg interessiert sich für den dualen Studiengang Handel und informierte sich über die Möglichkeiten eines Praktikums. „Die Atmosphäre hier ist sehr angenehm. Alle meine Fragen wurden super beantwortet“, sagt Maximilian Linß. „Ich war schon immer technisch versiert und interessiere mich deshalb für ein duales Studium.“ Jetzt weiß er, dass er sich bei Bechtle bewerben wird.



Erster deutscher Master.

Freiburg ist grün, beschaulich, sonnig. Vor allem aber auch Bildungsstadt – und seit 1996 Bechtle Standort. Da passt gut ins Bild, dass DataCore im Dezember 2010 den Bechtle Consultant Thorsten Schäfer als ersten Deutschen zum DataCore Certified Master Engineer (DCME) ernannte. Der Anbieter von Storage-Virtualisierungslösungen verleiht diesen Titel für Spitzenleistungen und nachhaltige Projekterfahrungen. Thorsten Schäfer ist Diplom-Wirtschaftsinformatiker (BA) und konnte sein Spezialwissen auch entscheidend in das Würzburger In-Memory-Projekt einbringen (siehe Seite 18/19). Der 32-jährige Vater zweier Kinder verstärkt seit September 2010 das Team des Freiburger Bechtle IT-Systemhauses.



Thorsten Schäfer – Consultant im Bechtle IT-Systemhaus Freiburg und erster deutscher DataCore Certified Master Engineer.

Was sind die bisherigen Stationen Ihrer Karriere? Zwischen 2000 und 2003 studierte ich an der Berufsakademie Villingen-Schwenningen Wirtschaftsinformatik. Im Anschluss war ich bis 2007 im Landratsamt Breisgau-Hochschwarzwald als IT-Systemadministrator tätig. Bei der CONNECT Computer & Netzwerktechnik GmbH in Freiburg verantwortete ich bis zu meinem Wechsel zu Bechtle als Teamleiter und Senior System Engineer unter anderem die Technologiegruppe Virtual Computing. Ein Schwerpunkt meiner Arbeit lag außerdem im Bereich Storage, wo ich erste Kontakte zu DataCore knüpfte. Vorläufiger Höhepunkt ist ganz klar die DCME-Ernennung. Schließlich gibt es in Deutschland in Summe nur fünf Systemingenieure mit dieser Auszeichnung. Und ich war auch noch der Erste unter ihnen.

Was war Ihre Rolle im Projekt an der Uniklinik Würzburg? Gemeinsam mit Klaus Stärk von der Uniklinik Würzburg habe ich die DataCore SANsymphony-V-Umgebung inklusive der Storage-Komponenten installiert und konfiguriert. DataCore veredelt und beschleunigt die High-End- oder High-I/O-Komponenten und macht sie flexibel managebar.

Hat sich Ihr Berufsalltag seit der DCME-Ernennung verändert? Mein Bekanntheitsgrad innerhalb des Unternehmens hat schlagartig zugenommen und die Kollegen greifen häufiger auf mein Know-how zurück. Aber auch der Markt nimmt verstärkt Notiz von der Bechtle Storage-Kompetenz und den Vorteilen der Virtualisierungssoftware von DataCore.

Und wo liegen die Vorteile? Effizienz, Flexibilität, Verfügbarkeit und Einfachheit.

Für welche Kunden ist der Einsatz interessant und warum? Für alle Kunden, die Storage im Einsatz haben. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um ein kleines Unternehmen oder einen großen Konzern handelt.

Was sind für Sie kommende Trends in der Virtualisierung? Ganz klar das Thema Cloud Computing und Mobile Devices. Auch wenn noch nicht alle Unternehmen und Institutionen ihre Prozesse in diese Richtung umstellen wollen und können.

Wo sehen Sie sich in fünf Jahren? Immer noch bei Bechtle und stets die DataCore-Fahne an vorderster Front hochhaltend. Ich bin überzeugt, dass der Marktführer im Bereich Storage-Virtualisierung auch in Zukunft eine führende Rolle einnimmt.

Was prägt Ihren Arbeitsstil? Ehrgeiz, Flexibilität, Dynamik und Nervenstärke in Konflikt- und Sondersituationen.

Was motiviert Sie bei der Arbeit? Ich möchte immer weiterkommen und dabei Spaß und Erfolg haben.

Wobei entspannen Sie? Bei Musik. Ich spiele Posaune in einer Combo.

Turbo für die Datenbank.

Er soll vor allem schnell sein, dabei aber wenig verbrauchen und kosten. Außerdem zuverlässig funktionieren, alltagstauglich und insbesondere auch sicher sein. Was klingt wie der Prototyp eines Traumwagens, realisierten das Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg und die Uniklinik Würzburg mit einer gemeinsam entwickelten Lösung. Die eingesetzte In-Memory-Technologie ermöglicht rasante Datenbankabfragen, ist kostengünstig, sicher und sorgt für zufriedene Anwender.

Ausgangspunkt war die Suche der Klinik nach einem Konzept für rechen- und datenbankintensive Anwendungen, da die vorhandene Struktur nicht mehr die gewünschten Antwort- und Transaktionszeiten ermöglichte. In Zusammenarbeit mit dem langjährigen IT-Partner Bechtle entstand eine bisher einzigartige Lösung: Der Verzicht auf Festplatten mit drehenden Bauteilen sorgt für eine mehr als vierfache Erhöhung der Zugriffsgeschwindigkeit. Lagen die Lese- und Schreibzugriffe mit der herkömmlichen Technologie bei 320 Millisekunden, erreicht die neue Technik mit 70 Millisekunden eine signifikante Verbesserung. Die Abfrage von Daten über das Krankenhaus-Informationssystem (KIS) auf Basis von SAP R/3 und über das sogenannte Klinische Arbeitsplatzsystem (KAS) i.s.h.med erfolgt annähernd in Echtzeit.

Schnelle und sichere Abfrage. Die von Klaus Stärk, Leiter der zentralen Systeme des Universitätsklinikums, gemeinsam mit dem Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg entwickelte Lösung funktioniert vergleichbar mit der In-Memory-Technologie: Die Mitarbeiter der Klinik können auch große Datenmengen schnell bearbeiten und auswerten. Die neue Technik zeichnet aus, dass Daten nicht auf Festplatten oder im Cache, sondern nah an der CPU im Arbeitsspeicher gehalten werden. Neben der deutlich verbesserten Zugriffsgeschwindigkeit lösten die Partner gleichzeitig die zahlreichen Herausforderungen rund um die Datensicherheit. Um die hochverfügbare Konfiguration abzusichern, verteilten die Verantwortlichen die Installation auf

zwei X86-64-Server. Eine transparente Ausfallsicherung spiegelt das Setup sowohl extern über die beiden Server als auch intern über die High-Performance-IO-Karten.

Hohe Anwenderzufriedenheit. „Durch den Einsatz von ‚In-Memory-Technologie‘ konnte die Datenbank-Performance unseres produktiven SAP-ERP-Systems drastisch beschleunigt werden. Das hat auch zu einer deutlich spürbaren Verbesserung der Gesamt-Antwortzeiten des SAP-Systems geführt“, so Klaus Stärk. Vor allem beim Bildschirmaufbau, bei der Abfrage von Patientendaten oder komplexer Befunde und Statistiken ist der Vorteil signifikant. „Die höhere Geschwindigkeit lässt sich sogar mit bloßem Auge erkennen. Das sorgt für eine hohe Zufriedenheit bei den Anwendern“, sagt Uwe Dittrich, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg. Bechtle ist seit vielen Jahren Partner der Uniklinik und beliefert das Klinikum mit Clients, Server- und Storage-Lösungen sowie umfangreichen Dienstleistungen. „Die Resonanz am Markt auf die Lösung ist mehr als positiv. Viele interessierte Kunden bitten uns um einen Termin oder fragen nach Teststellungen. Auch deshalb werden wir mit unseren Kooperationspartnern von der Uniklinik bald gemeinsam Kunden-Workshops anbieten.“

→ **Ihr Ansprechpartner: Uwe Dittrich,** Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg, uwe.dittrich@bechtle.com

„Unser Ansatz ist nicht nur für SAP-Kunden im Bereich Krankenhaus interessant, sondern kann für jede Datenbank-Anwendung eingesetzt werden, bei der es auf sehr schnellen und hochverfügbaren Zugriff ankommt.“

Uwe Dittrich, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg



Interview mit Klaus Stärk und Helmut Greger.

Die Informationsmenge explodiert, die Datenflut nimmt zu. Wird In Memory Computing die Datenverarbeitung revolutionieren? Greger: Wichtige Abfragen und Informationen sind dank In-Memory-Technologie zukünftig schneller verfügbar. Damit wird die Datenverarbeitung immer mehr zum Management-Werkzeug und kann auf Basis der neuen Technik zeitnah, zielgerichtet und kompetent Antworten liefern. Die klassische Batchverarbeitung über Nacht wird immer mehr verschwinden.

Was ist der entscheidende Vorteil an der „Würzburger Lösung“? Greger: Sie ist kostengünstig und bietet eine signifikante Verbesserung der Hochverfügbarkeit. Die Performance und das Antwortzeitverhalten des produktiven Klinischen-Informationen-SAP-Systems verbessern sich jeweils um den Faktor vier bis fünf. Im Klinikalltag profitieren unsere Anwender von einem beschleunigten Lesezugriff. Bei einem SAP-Upgrade verkürzt der schnelle, schreibende Zugriff außerdem die Downtime deutlich. Die Hochverfügbarkeit geht so weit, dass selbst bei dem Komplettausfall eines Rechenzentrums der Produktivbetrieb innerhalb weniger Minuten automatisch wieder aufgenommen wird.

Wie viel Entwicklungsarbeit steckt in der Lösung? Stärk: Wir haben ungefähr ein Jahr Zeit investiert. Ausgangspunkt war die Untersuchung möglicher Performance-Steigerungen beim Einsatz von lokalen Solid State Drives (SSD). Das Ergebnis fiel trotz hoher Kosten ernüchternd aus. Weder die Raid Controller noch die Storage Controller sind für SSD optimiert und gehen schnell in die Sättigung. Daraufhin untersuchten wir die sogenannte Fusion-IO-Technologie, die nichtflüchtigen Speicher über Treiber als lokale Festplatten ins Betriebssystem einbindet. Der Zugriff erfolgt hier nicht über Platten-Controller, sondern direkt über den Bus. Dadurch lassen sich deutlich höhere Bandbreiten und Input/Output-Raten erzielen. Seit mehreren Jahren setzen wir zur Storage-Virtualisierung auf SANsymphony-V. Es lag also nahe, die DataCore-Software zu verwenden, um aus den lokalen Festplatten hochverfügbare SAN Storage zu erzeugen. Die Kombination der Software mit der Fusion-IO-Technologie brachte schließlich das gewünschte Ergebnis.

Was spart die Lösung an Ressourcen? Stärk: Die Lösung mit DataCore-Software, Standard-Komponenten und Fusion-IO-Karten liegt preislich deutlich unter den Kosten eines Enterprise Storage und bietet dennoch mindestens die gleiche Funktionalität und Performance.

Was bedeutet Echtzeit? Greger: Sicherlich nicht wie in der Steuer- und Regelungstechnik eine Antwortzeit im Bereich von Mikro- oder Millisekunden. In unserem Fall bedeutet Echtzeit, dass der Endanwender innerhalb weniger Sekunden eine Antwort erhält, sprich gefühlt nicht mehr warten muss. Natürlich nehmen komplexe Statistik- und Abrechnungsläufe über große, jahrelang aufgebaute Datenmengen weiterhin einige Zeit in Anspruch. Aber statt Stunden dauert eine solche Anfrage jetzt eben nur noch einige Minuten. Sowohl die Endanwender als auch die Fachbetreuer des SAP-Systems äußern sich positiv über die deutliche Verbesserung der Performance.

Wie überzeugen Sie einen Anwender, dass seine kritischen Daten sicher sind? Stärk: Es wurden mehrere Sicherheitsvorkehrungen getroffen. Die Fusion-IO-Technologie ist ausgereift und hat eine ähnliche Lebensdauer wie Enterprise-Festplatten. Zwei Fusion-IO-Karten spiegeln die Datenbank

lokal. Der Ausfall einer Fusion-Karte hat also keinerlei Konsequenzen. Zusätzlich spiegeln zwei Storage Server die Daten mittels Fibre-Channel-Technologie remote online. Die Storage-Virtualisierung sichert bei Ausfall eines Rechenzentrums oder eines einzelnen Servers den Betrieb über einen transparenten Failover ohne Unterbrechung. Ein weiterer Sicherheitsaspekt ist der Zugriff auf die Daten über ein redundantes SAN mit zwei physikalisch völlig getrennten Fabrics. Über Multipathing-I/O (MPIO) wird die Hochverfügbarkeit realisiert. Daher führt auch der Ausfall eines Bestandteils nicht zur Unterbrechung des ganzen Systems. Schlussendlich nutzen wir noch die klassischen Hochverfügbarkeitsmerkmale einer Datenbank aus.

Welche technologischen Veränderungen beschäftigen die Uniklinik in den nächsten Jahren? Greger: Unser Personal wird verstärkt mobile Endgeräte einsetzen, um die Aufgaben des Klinikalltags komfortabler, schneller und effizienter erledigen zu können. Der Einsatz von RFID könnte den Automatisierungsgrad weiter erhöhen. Auch die Vernetzung der Kliniken wird weiter zunehmen. Unter dem Schlagwort Telemedizin werden wir räumliche und zeitliche Distanzen zwischen Ärzten, Apothekern und Patienten überbrücken.

In welchen Bereichen werden Sie mit Bechtle zusammenarbeiten? Stärk: Im Bereich Storage werden wir unsere langjährige Kooperation weiter vertiefen. Für unsere gemeinsame In-Memory-Lösung werden wir schon bald Workshops anbieten, um auch andere von der absoluten Praxistauglichkeit zu überzeugen.



Helmut Greger (links) ist verheiratet und hat zwei Töchter. Er studierte Mathematik und Informatik in Würzburg. Seit 1992 ist er im Klinikum der Universität Würzburg beschäftigt. Dort ist er verantwortlich für die Datenverarbeitung (DV) der Medizinischen Klinik und des Zentral-labors. Seit 1997 ist er Mitglied der Kommission Informationstechnologie K-IT des Klinikums. Seit 2001 ist er CIO und verantwortet als Leiter der Stabsabteilung Servicezentrum Medizin-Informatik (SMI) die komplette DV des Klinikums. Seit Jahresbeginn 2008 ist Helmut Greger außerdem CIO der Charité – Universitätsmedizin Berlin.

Klaus Stärk (rechts) ist Leiter des Bereichs System im Servicezentrum Medizin-Informatik (SMI) am Uniklinikum Würzburg. Der Diplomingenieur Elektrotechnik (BA) ist bereits seit Anfang 1989 Mitarbeiter der Klinik und seit 1990 im Bereich zentrale EDV beschäftigt. Zu seinen Fachgebieten gehören die Planung, Konfiguration und Inbetriebnahme von komplexen IT-Anwendungen sowie Storage-Projekten. Darüber hinaus ist der SAP-Basis-Spezialist für das Klinik-SAP zuständig und betreut sämtliche SAP-Installationen und SAP-Migrationen.



„Mit der Einführung von Virtualisierung arbeiten wir nun arbeitsplatzunabhängig. Eine hohe Ausfallsicherheit und hochperformante Systeme garantieren zusammen mit dem neuen Storage-Konzept einen Arbeitsplatzstandard für die nächsten Jahre. Die Geschäftsleitung ist mit Bechtle, den Projektleistungen und den damit erreichten Zielen sehr zufrieden.“

Benny Mühlethaler, Leiter IT, Coop Mineraloel AG



Coop Mineraloel AG: Next Generation Client.

Der Kunde. Die Coop Mineraloel AG betreibt ein schweizweites Tankstellennetz sowie eine dazugehörige Kette von Coop Pronto Shops. Um unverzüglich auf Veränderungen am Rohölmarkt reagieren zu können, ist das Mineralölgeschäft auf eine schnelle, ständig verfügbare Onlineverbindung angewiesen. Die Coop Mineraloel AG ist die am stärksten wachsende Mineralölgesellschaft der Schweiz.

Coop Pronto verfügt in der Schweiz über 230 Verkaufsstellen. Der Unternehmensslogan „Für das Schnelle und Frische“ steht einerseits für die Nähe zum Konsumenten und andererseits für die große Auswahl an Frischprodukten: Früchte, Gemüse, Fleisch und vor Ort gebackenes Brot und Backwaren.

Die vor Kurzem veröffentlichte „Convenience-Studie 2010“ bestätigte die führende Rolle von Coop Pronto in diesem wachsenden Marktsegment. Von den für die Studie befragten Personen kennen 89 Prozent Coop Pronto und zwei Drittel aller Befragten haben bereits in einem der Shops eingekauft. Die Hälfte sind Stammkunden. Das engmaschige Verkaufsnetz von Coop Pronto wird ständig ausgebaut, neue attraktive Standorte kommen laufend dazu.

Die Projektanforderungen. Durch die Nähe zum Flughafen Basel, den Absturz einer Maschine und konkrete Vorkommnisse im Bereich Pandemie musste sich die Unternehmensleitung intensiv mit Fragen zur Standort-sicherheit beschäftigen, denn im Gefahrenfall muss die Geschäftstätigkeit sichergestellt und weiter fortgeführt werden. Coop Mineraloel entschied sich bei der Realisierung des Projekts für Bechtle in Basel – eine Niederlassung der Bechtle Regensdorf AG. Das IT-Systemhaus verfügt über große Projekterfahrung insbesondere im Data-Center-Umfeld. Der Fokus liegt dabei auf IT-Infrastruktur, Virtualisierung und Information Management. Die Kundenanforderungen an das Projekt waren klar definiert:

- Der Desktop soll sowohl im Homeoffice als auch an jedem anderen möglichen Arbeitsplatz mit Internetanschluss verfügbar sein.
- Das neue Client-Umfeld muss nicht nur eine gute Performance bieten, sondern auch die Peripherie vor allem im Bereich der Buchhaltung unterstützen. Dazu zählen etwa Scanner und Label Printer.
- Der neue Client muss so gut wie wartungsfrei und im Supportfall so einfach wie möglich austauschbar sein. Diese Anforderung ist vor allem für den Betrieb der einzelnen, über die Schweiz verteilten Außenstellen von zentraler Bedeutung.

- Die Datenhaltung wird zentralisiert, um so die Datensicherheit zu erhöhen.
- Das neue Umfeld soll auf Windows 7 und Office 2010 inklusive aller benötigten Programmupdates migriert werden.
- Neue Desktops und Applikationen auf diesem Desktop sind bei Änderungen schneller verfügbar.

Die Projektdaten. Das Bechtle IT-Systemhaus Basel empfahl eine Virtual-Desktop-Infrastruktur. Die konsequente Virtualisierung aller Systeme ermöglicht eine Unabhängigkeit von physischen Systemen an einem Standort. Die Lösung schließt dabei an ein bereits im Vorfeld durchgeführtes Projekt zur Einführung eines zweiten Rechenzentrums an. Zudem entwickelte Bechtle gemeinsam mit dem Kunden ein ergänzendes Betriebs- und Notfallkonzept zur Sicherstellung der Geschäftsprozesse. Aufgrund der bereits vorhandenen VMware-Umgebung führten die Projektverantwortlichen ein Proof of Concept von VMware View 4.5 durch. Obwohl zu diesem Zeitpunkt erst als Release Candidate verfügbar, ermöglichte die intensive Zusammenarbeit mit VMware die erforderliche Funktionalität. Die Coop Mineraloel AG verfügte damit über die erste VDI-Umgebung auf der Basis von VMware View 4.5 in der Schweiz.

Die eingesetzten Produkte:

- Windows Server 2008 R2
- VMware vSphere 4.1 Cluster mit SRM
- VMware View 4.5
- VMware View Composer Version 2.5
- Wyse P20 Zero Client
- Windows 7

Das Fazit: Abläufe und Prozesse wurden im Betriebs- und Notfallkonzept überarbeitet und aufeinander abgestimmt. Die Vorteile der neuen Lösungsansätze sind schnellere Reaktionszeiten im Vor-Ort-Support beim Kunden und eine erhöhte Flexibilität beim Rollout neuer Desktops. In Verbindung mit der Dual-Site-Umgebung ist eine hohe System-Verfügbarkeit, selbst im seltenen Fall einer eintretenden Katastrophe, gegeben.

→ Ihr Ansprechpartner: **Thomas Janssen**,
Projektleiter, Bechtle IT-Systemhaus Basel,
thomas.janssen@bechtle.ch

Schnell vernetzt in Nürnberg.

Wer Lebkuchen und Rostbratwürste hört, der weiß, es kann nur von Nürnberg die Rede sein. Der zweitgrößten Stadt in Bayern lassen sich noch mehr Paare zuordnen: Albrecht Dürer und Hans Sachs, Theo Schöller und Max Grundig, Hegel und Feuerbach, Kaspar Hauser und Till Eulenspiegel, der FCN und die Ice Tigers. Dass „Nämberch“ interessant ist, Vielfalt bietet und Tradition mit Moderne verbindet, weiß auch Bechtle. Denn das IT-Systemhaus vor Ort betreut die Stadt Nürnberg bereits seit vielen Jahren.

Altes Rathaus
Nürnberg
„Wolfscher Bau“
(1617 bis 1622)



Die Stadt in Mittelfranken ist Heimat von über 500.000 Einwohnern und Arbeitgeber für gut 11.000 Mitarbeiter. Um sie miteinander zu verbinden und einen reibungslosen Datentransfer zu gewährleisten, verfügte die Stadt über ein historisch gewachsenes und auf 170 Standorte verteiltes Netzwerk, bei dem mehr als 500 Switches zum Einsatz kamen. Im Laufe der Zeit erhöhten sich die Anforderungen an die vorhandene Infrastruktur enorm: Das Datenvolumen nahm rasant zu, die Sicherheitsanforderungen stiegen massiv, die erforderlichen Zugriffe auf die Daten vervielfachten sich. Die Kapazität des vorhandenen Netzwerks kam 2011 an ihre Grenzen. Für Stefan Weinberger, Leiter Netze und Telekommunikation bei der Stadt Nürnberg, und für Bernhard Klose, zuständiger Systemadministrator, ergaben sich daraus vier sehr konkrete Anforderungen:

- Austausch des alten Backbones
- Räumliche Trennung der zentralen Core- und Backbone-Komponenten
- Segmentierung des gesamten Netzwerks und Einsatz von IP-Subnetzen
- Ein leistungsfähiger 10-Gigabit-Core – non blocking

Bereits seit Jahren ist Bechtle als IT-Dienstleister für die Stadt Nürnberg tätig. In enger Zusammenarbeit mit HP Networking, dem Competence Center HP Networking von Bechtle in Rottenburg, dem Competence Center Networking Solutions von Bechtle in Nürnberg sowie dem zentralen HP Produktmanagement bei Bechtle wurde eine individuelle Lösung für die besonderen Kundenanforderungen erarbeitet. Stefan Weinberger: „Bei uns stand nicht die kurzfristige Optimierung im Vordergrund, viel größeren Wert legen wir auf die Zukunftsfähigkeit der Lösung und die langfristige Investitionssicherheit. Die Erfahrungen der Projektpartner und die sehr gute Zusammenarbeit haben zu einer passgenauen Lösung für unsere Anforderungen geführt.“ Die Entscheidung von Bechtle fiel bei der Konzeption der optimalen Lösung auf Switches der neuen 12500-Serie von HP. In Deutschland war die Stadt Nürnberg der erste Anwender der neuen Switch-Generation. Um die Ausfallsicherheit zu gewährleisten, installierten die Verantwortlichen die Core-Komponenten in zwei räumlich getrennten Rechenzentren. Das war die Voraussetzung, um das Netzwerk zu segmentieren und so einerseits eine Beschleunigung des Datentransfers zu ermöglichen und andererseits den Sicherheitsanforderungen bei sensiblen Daten Rechnung zu tragen. Einzelne Dienststellen oder Abteilungen haben dadurch Zugriff auf ihr eigenes, sicheres und hochleistungsfähiges Netz. Mit der 10-Gigabit-Anbindung verfügt die Stadt Nürnberg über ein extrem leistungsfähiges Netzwerk, das den Datentransfer nicht mehr durch Warteschleifen verlangsamt.

„Bei uns stand nicht die kurzfristige Optimierung im Vordergrund, viel größeren Wert legen wir auf die Zukunftsfähigkeit der Lösung und die langfristige Investitionssicherheit. Die Erfahrungen der Projektpartner und die sehr gute Zusammenarbeit haben zu einer passgenauen Lösung für unsere Anforderungen geführt.“

Stefan Weinberger, Leiter Netze und Telekommunikation, Stadt Nürnberg

DAS PROJEKT IM ÜBERBLICK:

- Netzwerkdesign nach Kundenanforderungen
- Kundenworkshops
- Service und Support durch Bechtle
- HP Networking Switches der 12500- und 7500-Serie mit 10 Gigabit



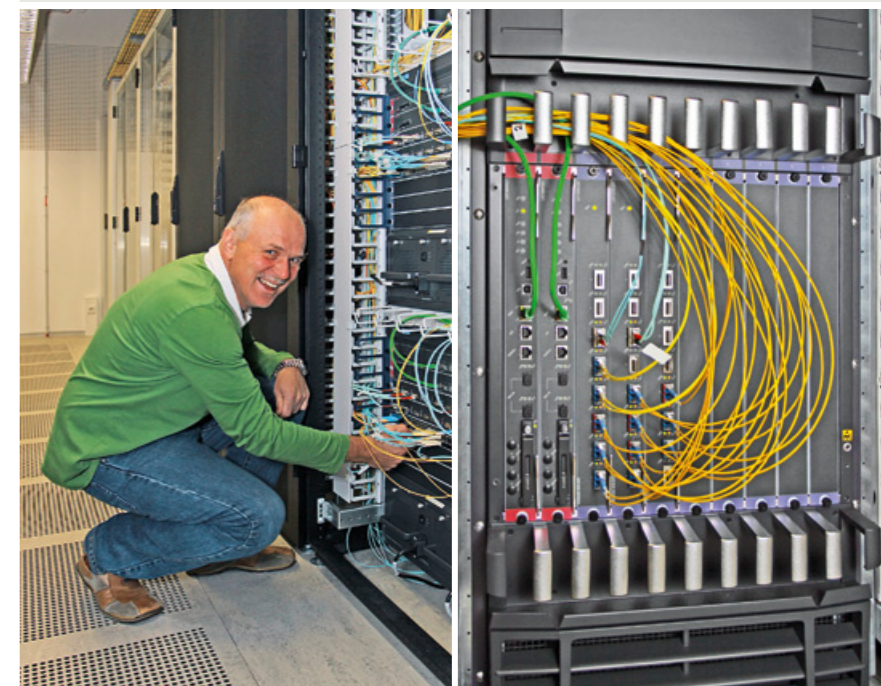
Service und Support erbringt dabei das Bechtle Competence Center in Rottenburg, das für die Betreuung einen eigens für die Stadt konzipierten Servicelevel realisiert. Das Management erfolgt über die HP Management Software iMC. Sie erfasst alle Geräte der Netzwerkumgebung. Die Stadt Nürnberg verfügt im gesamten Stadtgebiet über zehn Knoten, die im Rahmen des Projekts durch den Bereich Netze und Telekommunikation in nur sechs Wochen ersetzt wurden – von der Installation über den Einbau bis zur Inbetriebnahme der neuen Knoten. „Die Zusammenarbeit im Projektteam aus Kunde, Hersteller und Bechtle verlief vollkommen problemlos. Auch die Schulung des Kunden zu den neuen Systemen bekam ausgezeichnete Noten – das ist sicher ein ganz wichtiger Aspekt, um ein technologisch anspruchsvolles zu einem rundum gelungenen Projekt zu machen“, sagt Christoph Jäcksch, Key Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg.

Im Wesentlichen wird das Nürnberger IT-Team um Stefan Weinberger von drei Effekten profitieren:

- Höhere Ausfallsicherheit durch Redundanzen
 - Geringere Auswirkung von Störungen auf das gesamte Netzwerk
 - Höhere Performance und geringerer Stromverbrauch
- Alois Geiger, Nürnbergs IT-Leiter im Amt für Organisation, Informationsverarbeitung und Zentrale Dienste, sieht in diesem erfolgreichen Projekt einen weiteren Schritt in Richtung einer hochverfügbaren IT-Infrastruktur für die Stadt Nürnberg.

→ Ihre Ansprechpartner:

Christoph Jäcksch, Key Account Manager,
Bechtle IT-Systemhaus Nürnberg,
christoph.jaacksch@bechtle.com,
Marko Unger, Consultant HP Networking Solutions,
Bechtle Logistik & Service, marko.unger@bechtle.com



Bernhard Klose – Systemadministrator für Netze und Telekommunikation, Stadt Nürnberg.

Glasfaserleitungen in einem HP12500 Switch stellen 3,5 TB zur Verbindung der städtischen Standorte zur Verfügung.



GROSSES KINO.

Roter Teppich und Popcorn: Das CinemaxX Kino am Dammtor in Hamburg ist am 27. Oktober Schauplatz einer Premiere. Erstmals nutzt Bechtle die Räume des Kinos für eine Kundenveranstaltung. 120 Besucher folgen der Einladung in die plüschigen Sessel des Vorführsaals. Das Programm bietet erstklassige Science-Fiction. Gemeinsam wagen die Partner den Blick in die Zukunft des Kinos und der IT. In weiteren Hauptrollen: Apple, Cisco, NetApp und VMware.

Die Story liegt eigentlich auf der Hand. Fast überall, wo Bechtle in Deutschland vertreten ist, gibt es auch CinemaxX-Kinos: 46 Bechtle IT-Systemhäuser stehen 31 CinemaxX-Standorte gegenüber. Von München bis Kiel. Weil das so gut zusammen passt, ist das Hamburger Kundenevent Auftakt für weitere gemeinsame Veranstaltungen. „Der heutige Tag ist die Premiere von CinemaxX als Eventpartner von Bechtle“, so Rainer Thomsen, Niederlassungsleiter des Bechtle Standorts Kiel.

CinemaxX meets Bechtle. Die Veranstaltung ist allerdings bereits Kapitel zwei des Drehbuchs. Zueinandergefunden haben Bechtle und CinemaxX in ganz anderer Sache. „Für die komplette Erneuerung unserer IT suchten wir nach einem Partner, der über hervorragende Beratungskompetenz verfügt, bundesweit aufgestellt ist und die gesamte Beschaffungs- und Rollout-Logistik übernehmen kann“, erklärt Manfred Bernhart, IT-Leiter bei CinemaxX. Bechtle überzeugte mit einem passgenauen und kostengünstigen Konzept, das den Vor-Ort-Support in den Lokationen abdeckt. 2010 startete das Projekt „Kino der Zukunft“. „Dabei haben wir uns klassisch von unten nach oben bewegt. Beginnend also mit der Infrastruktur, die wir auf Basis eines einheitlichen Konzernstandards unternehmensweit ausrollten“, sagt Manfred Bernhart. Konkrete Projekte betrafen die Switching-Infrastruktur, Wireless LAN sowie Voice-over-IP-Telefonie inklusive Callcenter-Erneuerung.

Behind the Scenes. Leiter des Projekts CinemaxX ist Christian Drefke aus dem Bechtle Competence Center Cisco in Bonn. „Neben dem Aufbau der Infrastruktur aller Kinobetriebe galt es gleichzeitig die IT zu konsolidieren. Im ersten Schritt stellten wir die IT in der CinemaxX Zentrale in Hamburg um. Danach folgten sukzessive alle anderen Häuser der neuen Struktur“, so Christian

Drefke. Die intelligente Lösung von Bechtle und Cisco begeisterte die Verantwortlichen bei CinemaxX so nachdrücklich, dass sie bereit waren, die noch relative junge Netzwerklandschaft abzulösen. „Wir haben das Projekt finanziell gestützt und die Neuinvestition mit einem intelligenten Finanzierungsmodell gefördert. Mit Bechtle haben wir zudem einen Partner an der Front, der unser absolutes Vertrauen genießt“, sagt Klaus Lütjen, bei Cisco verantwortlich für die Mittelstandskunden im Norden. Neben der Vereinfachung und Zentralisierung waren es vor allem auch Mehrwerte wie Telepresence, Voice Mail und Instant Messaging sowie die Zukunftsfähigkeit der Lösung, die CinemaxX überzeugten. „Dank der neuen Struktur sind wir optimal aufgestellt, um unsere fortschreitende Entwicklung vom Lichtspielhaus zum digitalen Medienunternehmen zu begleiten“, beschreibt Manfred Bernhart.

Kino der Zukunft. Durch den Einsatz moderner Informations- und Kommunikationssysteme verknüpft CinemaxX Entertainment, Information und Kommunikation zu einem Gesamtpaket. „Wir haben die Herausforderungen und Chancen dieses Wandels angenommen. Dank der fruchtbaren Zusammenarbeit mit Bechtle und Cisco ist das Kino als Erlebniswelt für uns bereits Realität“, sagt Manfred Bernhart. Als nächstes Kapitel wollen die Partner das Thema „Mobile Ticketing“ realisieren. „Die Kooperation unserer Häuser ist eine echte Success Story, in der es garantiert eine erfolgreiche Fortsetzung gibt. Die heutige Veranstaltung ist ein weiterer Meilenstein“, so Rainer Thomsen. Neben der weiteren Programmgestaltung punktete auch Moderator Josef Bertl, der souverän durch den Nachmittag führte: „Die Location ist toll. Vorträge und Hauptdarsteller haben auch überzeugt. Das war heute wirklich großes Kino und ein absolut gelungenes Event“, lautet der Tenor der Besucher.



Die Veranstalter präsentierten im Kinosaal außerdem folgende Blockbuster:

Effizienter arbeiten. Das iPad im Unternehmen.

Eine Gemeinschaftsproduktion von Apple und Bechtle. Sie verändern das Denken und Handeln und bieten eine Menge technischer Möglichkeiten. Ihre Anwendung ist einfach und selbsterklärend. Für Unternehmen schaffen sie neue Möglichkeiten und Chancen für den Geschäftserfolg. Ein zertifizierter Partner wie Bechtle, der 24 Stunden verfügbar ist und ein Rundum-sorglos-Paket anbieten kann, erleichtert die Integration der Produkte. Willkommen in der Post-PC-Ära. Willkommen im Apple Universum.

Regisseure: Jan Maas, Innovationsberater für mobile und digitale Medien, Geschäftsführer ePapyrus GmbH, Hamburg; Claus Weller, Servicemanager, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

Cisco TelePresence.

„Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte“. Eine Cisco Produktion. Ernst Engelmann ist Kommunikationsspezialist. Mit seinem Kollegen Nick in London verbindet ihn etwas Besonderes: ein hochwertiges Cisco Telepresence-System. Via Internet kommunizieren die beiden Protagonisten und führen ein reales Meeting in Echtzeit. Weitere Kollegen schalten sich von unterschiedlichen Orten in die Konferenz ein. Per Beamer lässt sich auch eine Präsentation realisieren. Über 1.000 Systeme sind bereits im Einsatz. Kunden und Partner sparen damit Zeit, Geld und Ressourcen. Wann und wo spielt keine Rolle. Kommunikation ist jederzeit machbar.

Regisseur: Ernst Engelmann, Business Development Manager Collaboration bei Cisco

Effiziente und agile IT-Infrastruktur.

Eine Gemeinschaftsproduktion von Bechtle, Cisco, NetApp und VMware. Der Arbeitsplatz der Zukunft bietet Freiheit. Der Zugriff ist immer und überall möglich. Der Anwender bestimmt Ort und Zeit, nutzt mehrere Endgeräte und ist nicht mehr auf klassische PC-Technologie beschränkt. Sein Arbeitsplatz bietet Multimedia-Kommunikation, ist dauerhaft online und stellt professionell und sicher Unternehmensanwendungen und Informationen bereit. Die hierfür angepassten Endgeräte und notwendigen Architekturen erfordern ein Umdenken in der Bereitstellung von Applikationen, Server- und Speichersystemen. Eine dynamische Virtualisierung ist für diese Technologien der Schlüssel zur Realisierbarkeit. Cisco dient als Plattform für das dynamisch-virtualisierte Rechenzentrum. NetApp sorgt für eine effiziente und serviceorientierte Storage-Infrastruktur. VMware vSphere 5.0 ermöglicht eine sichere Virtualisierung ohne Grenzen.

Regisseure: Andreas Schwiderski, Cisco Product Sales Specialist Datacenter; Markus Schreiber, NetApp Technical Partner Manager; Guido Mühlfarth, Dienstleistungs-Projekt-leiter, Bechtle IT-Systemhaus Hamburg

Showcase Client-Virtualisierung.

Live-Vorführung. Franz Winkler ist Senior Presales Consultant im Bechtle Competence Center Virtualisierung. Gemeinsam mit Bruno Schaarschmidt ist er aus dem Bechtle IT-Systemhaus München nach Hamburg zugeschaltet. Per Knopfdruck schicken sie Clients aus der Wolke in den Norden. Innerhalb weniger Minuten lassen sich so 500 virtuelle Desktops provisionieren und per Beamer auf die Leinwand übertragen. Live und in Farbe.

Regisseure: Franz Winkler, Senior Presales Consultant, Competence Center Virtualisierung, Bechtle IT-Systemhaus München; Bruno Schaarschmidt, Systemengineer, Bechtle IT-Systemhaus München; Guido Mühlfarth, Dienstleistungs-Projekt-leiter, Bechtle IT-Systemhaus Hamburg



Immer schneller: die Jagd nach neuen Lösungen.

Wirtschaft lebt in hohem Maße von Innovationen. Das war schon immer so. Doch die Geschwindigkeit, mit der Innovationen realisiert werden, hat sich in der jüngsten Vergangenheit zu einem geradezu atemberaubenden Tempo gesteigert. Nie zuvor sind so schnell so viele neue Dienstleistungen, neue Produkte, neue Marken und neue Märkte entstanden. Das stellt Unternehmen vor gewaltige Herausforderungen. Zwar bieten sich zahlreiche neue Chancen für den Business-Erfolg, gleichzeitig ist aber auch das Risiko, mit Innovationen zu scheitern, eklatant gestiegen. Denn die globale Wirtschaft wird nicht nur immer schneller, sondern auch immer dynamischer und immer komplexer.



Der Markt entscheidet. Die Fähigkeit, kommende Entwicklungen vorauszusehen und die daraus resultierenden Möglichkeiten früher als die Mitbewerber zu erkennen und zeitnah umzusetzen, bestimmt mehr denn je den Unternehmenserfolg. Das zeigt das Negativbeispiel der Musikindustrie. Als die großen internationalen Music Companies sich noch in ihrem Erfolg sonnten, den der Wechsel von der Schallplatte zur CD gebracht hatte, verschliefen sie den nächsten Technologiesprung. Mit der Erfindung des MP3-Formats verloren Tonträger für den Konsumenten schnell an Bedeutung und der Handel brach ein. Die Musikindustrie steckte dann viel Energie in den Versuch, die Verbreitung Copyright geschützter Musik in Form von Audiodateien auf rechtlchem Weg zu unterbinden, anstatt ihr Geschäft den neuen Bedingungen anzupassen. Das tat bezeichnenderweise ein Branchenfremder: der IT-Konzern Apple mit seinen innovativen Angeboten iPod und iTunes. Und mit großem Erfolg.

Innovationen sind Problemlösungen, die sich in vier verschiedene Kategorien einteilen lassen. Der erste Fall ist simpel: Sowohl das Problem als auch die Lösung sind bekannt – das Produkt kann realisiert werden. Der zweite Fall kennt zunächst nur das Problem und nicht die Lösung. Dazu ein einfaches, anschauliches, aber auch erstaunliches Beispiel: Als immer mehr elektrische Geräte ihren Weg in die Haushalte fanden, kamen immer längere „Steckdosenleisten“ auf, die Platz für immer mehr Stecker boten. Allerdings: Wollte man alle Anschlüsse nutzen, konnte man Winkelstecker nur an den beiden Enden einer Leiste einstecken. Ein kleines, aber manchmal ärgerliches Problem, mit dem die Verbraucher über Jahre leben mussten, bis sie eines Tages im Baumarkt vor der erschreckend einfachen Lösung standen: einer Steckdosenleiste mit schräg angeordneten Kontaktpaaren, bei der auch Winkelstecker sich nicht gegenseitig behindern. Nicht wenige haben sich damals gefragt: Warum um Himmels Willen gibt es das erst jetzt?

Wer gegen den Trend schwimmt, geht unter. Der dritte Fall: Lösung bekannt, aber Problem unbekannt. Das trifft in gewisser Weise auf die Musikkonzerne zu, die in beeindruckender Betriebsblindheit auch angesichts der MP3-Lösung nicht erkennen wollten, dass Verbraucher ein echtes Problem haben, wenn sie für 15 oder 20 Euro eine ganze CD mit einer Stunde Musik kaufen müssen, obwohl sie vielleicht nur drei oder fünf Minuten davon wirklich haben wollen. Der vierte Fall ist der spannendste: Weder das Problem noch die Lösung sind bekannt. Hier heißt es fragen, suchen, forschen. Ansätze von heute und gestern sind in diesem Fall ungeeignet. Wie der Philosoph Karl Popper sagte: „Wir können prinzipiell nicht wissen, was wir wissen werden, sonst wüssten wir es schon.“ Gerade aus dieser Situation entstehen oft die wirklich bahnbrechenden Innovationen. Beispielsweise das Internet, wie wir es heute kennen. Die ursprüngliche Intention war eine ganz andere: Aus Gründen der nationalen Sicherheit ließ das US-Verteidigungsministerium eine dezentrale Vernetzung von Rechenzentren entwickeln, weil die Vernichtung eines zentralen Knotens das gesamte Netzwerk lahmgelegt hätte. Was sich daraus entwickelte, hat die Welt komplett verändert.

Kleine Fische sind beliebt. Dass eine simple Problemlösung wie im Fall der Steckdosenleiste jahrelang auf sich warten lässt, ist heute nicht mehr vorstellbar. Die Industrie beschäftigt Innovationsmanager, wenn nicht ganze Abteilungen für Innovationsmanagement, die unablässig alle denkbaren Probleme analysieren und Lösungsideen entwickeln. Es gibt jedoch Experten, die meinen, der Versuch, Innovationen zu institutionalisieren, führe dazu, dass nur solche Ideen weiterentwickelt werden, die hohen Nutzen bei geringem Risiko versprechen. (Bei der Steckdosenleiste trifft dies zu und die Idee einer Vertriebsumstellung von CD auf MP3 musste damaligen Musikmanagern sicherlich als immenses Risiko erscheinen.) Tatsächlich kommen verschiedene Studien zu dem Ergebnis, dass der höchste Anteil der Budgets aus Forschung und Entwicklung in Bagatellinnovationen fließt. Und diese genießen sogar die höchste Anerkennung bei Managern. Durchbruchinnovationen sind unbeliebt, obwohl sie nachweislich die höchsten Renditen erzielen.

Warum? Wirtschaftsunternehmen haben in den letzten Jahren vor allem ein Ziel verfolgt: maximale Effizienz. Neue Ideen aber kosten Zeit und Innovationen sind eine Störung im Betriebsablauf. So beschränkt sich das Innovative in der Regel auf evolutionäre Ideen – Ideen, die bestehende Handlungsweisen verbessern, beschleunigen oder ergänzen. Revolutionäre Ideen, die Handlungsweisen tatsächlich verändern, werden eher von Start-up-Unternehmen umgesetzt, die sich „mit Haut und Haar“ diesem Abenteuer verpflichten und keine Rücksicht auf bestehende Strukturen und Prozesse nehmen müssen. Das erklärt auch den phänomenalen Aufstieg so vieler Unternehmen, die nach der digitalen Revolution quasi aus dem Nichts in die höchsten Börsensphären schossen.

Nach den großen Fischen muss man tauchen. Manch großes Unternehmen hat diese Problematik erkannt und schickt sogenannte „U-Boote“ auf Innovationssuche. So nennt man Geheimprojekte, in denen engagierte und kreative Mitarbeiter losgelöst vom sonstigen Betriebsgeschehen Ideen spinnen können. Denn die Aufgabe, bestehende und kommende Trends zu erkennen und zu analysieren und Erfolg versprechende Ideen zu entwickeln, erfordert neben genügend Zeit vor allem eines: einen freien Kopf. Revolutionäre Ideen wurden schon häufig nicht am Konferenz- oder Schreibtisch geboren – sondern zum Beispiel beim Angeln.





Jenseits des Alltags liegt die Region St. Gallen-Bodensee in der Ostschweiz: geprägt von landschaftlicher Schönheit mit Alpenpanorama und mehr als 1000 Jahren Geschichte.



Die von Friedensreich Hundertwasser gestaltete Markthalle in Altenrhein.

Im Kornhaus Rorschach lädt die Ausstellung des Museums ein, interaktiv mitzumachen, zu erfahren, anzufassen, zu probieren, zu experimentieren und zu lernen – ein Erlebnismuseum, eine Erlebniswelt.

Bechtle in St. Gallen: Spitzenaussicht.



Nur 14 Kilometer südlich des Bodensees befindet sich das „Tor zum Appenzellerland“. St. Gallen ist nicht nur landschaftlich schön gelegen, sondern mit über 72.500 Einwohnern auch das kulturelle und wirtschaftliche Zentrum der Ostschweiz. Traditionell ist die Gallusstadt ein Zentrum der Textilindustrie – vor rund 100 Jahren war die Stickerei der größte Exportzweig der Schweizer Wirtschaft, mehr als die Hälfte der Weltproduktion kam damals aus St. Gallen. Heute ist die Stadt Sitz zahlreicher Versicherungen und Banken sowie von Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor. Auch die Tourismusindustrie spielt eine wichtige Rolle. Seit 2005 ist Bechtle mit einem Standort in St. Gallen vertreten –

im März 2011 kam zusätzlich die St. Galler Niederlassung von redIT dazu. Mit dem Kauf übernahm Bechtle nicht nur die 18 Mitarbeiter sowie die Geschäftsräume, sondern auch die bestehenden Infrastrukturwartungsverträge. Heute sind am Standort 26 Mitarbeiter beschäftigt. Wichtige Kunden sind kantonale Informatikämter, Schulen und Gemeinden im Kanton St. Gallen, Appenzell und Thurgau, die psychiatrischen Kliniken, das Kantons- und das Kinderspital St. Gallen, Migros, Hilcona, SFS, AFG, Bühler, die Südostbahn, Huber & Suhner, die Universität St. Gallen und andere. „Viele unserer Kunden sind in der Region verankert – so wie unsere Mitarbeiter. Das macht uns zu einem stabilen IT-Partner, der über Fach-

kompetenz in vielen Bereichen verfügt und auch langfristig immer in der Nähe ist“, so Valentino Osta, Geschäftsführer der Bechtle St. Gallen AG.

Ausgezeichnete Kompetenz. So vielfältig wie die Kundenstruktur des Standorts, so umfangreich ist das Portfolio. Das Dienstleistungsspektrum umfasst neben Client Management, Storage und Backup auch Wartung und Betrieb der Kunden-IT. Die Spezialisten der St. Galler Niederlassung verfügen zudem über Know-how rund um Lizenzberatung, Netzwerke und Virtualisierungslösungen von Citrix, VMware und Microsoft. Zahlreiche Auszeichnungen führender Herstellerpartner unterstreichen diese Kompetenz. „Um unsere Kun-

den nicht nur theoretisch zu beraten, verfügen wir in unserer eigenen Infrastruktur über Testumgebungen für VMware View sowie Columbus“, ergänzt Valentino Osta. Die Kompetenz und individuelle Weiterbildung seiner Mitarbeiter sind dem Geschäftsführer wichtig: „Nur so können wir den Nutzen neuer Technologien erkennen, sie erlernen und unseren Kunden zur Verfügung stellen.“ Weiterentwicklung ist für ihn Grundvoraussetzung für Stabilität und kontinuierliches Wachstum. Sein Ziel für Bechtle in St. Gallen: „Wir wollen ganz vorne sein in Kompetenz und Größe, aber immer mit der nötigen Bodenhaftung.“



Das „Bleicheli Quartier“ im Zentrum von St. Gallen ist eine öffentliche „Stadtlounge“: Ein roter Teppich breitet sich aus, darüber hängen schwebende Leuchtkörper, die die Fußgängerzone in dezent wechselnde Lichtstimmungen tauchen.

Internationalität, Praxisnähe und eine integrative Sicht zeichnen die Ausbildung an der Universität St. Gallen (HSG) seit ihrer Gründung im Jahr 1898 aus. Die HSG zählt zu den führenden Wirtschaftsuniversitäten Europas.

Die Trends von morgen. Vom Blick nach vorn profitieren auch die Kunden der Niederlassung. Die Mitarbeiter in St. Gallen verfügen über große Projekterfahrung im Rechenzentrumsumfeld und arbeiten dabei auch eng mit Bechtle Regensdorf zusammen. Durch den intensiven Austausch kann der Standort auf die Erfahrungen und Kompetenzen der gesamten Bechtle Gruppe in der Schweiz zugreifen. Das fundierte und umfangreiche Know-how der Mitarbeiter kombiniert mit einer professionellen Methodik ist ein weiterer Baustein für erfolgreiche Kundenprojekte. Kontinuierliche Betreuung garantiert, dass neue Lösungen auch langfristig sinnvoll in den Geschäftsalltag einfließen können. Valentino Osta

ist überzeugt, dass Bechtle als Generalist für seine Kunden treuhänderisch verantwortlich ist. „Wir stehen für Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit und versuchen vor allem, die Trends von morgen nicht nur kompetent, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll umzusetzen.“

**Bechtle St. Gallen ist
ausgezeichneter
Herstellerpartner von:**

- Cisco
- Citrix
- HP
- IBM
- Microsoft
- VMware



Die Kathedrale stellt eine der letzten monumentalen Klosterbauten des Barocks im Abendland dar. Das Chorgestühl mit seinen 84 herrlich geschnitzten Sitzen und den historischen Orgeln ist ein Kunstwerk für sich.



➔ **Ihr Ansprechpartner:**
Valentino Osta, Geschäftsführer,
Bechtle St. Gallen AG
Gaiserwaldstrasse 6
CH-9015 St. Gallen
Tel. +41 71 272 62 62
valentino.osta@bechtle.ch



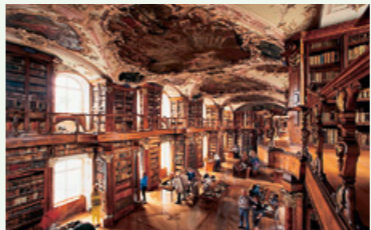
Tipps in St. Gallen.

Von **Aaron Keel**,
System Engineer in Ausbildung zum Wirtschaftsinformatiker,
Bechtle St. Gallen AG

SEHEN

Altstadt: Schauen Sie sich bei einem Spaziergang die zahlreichen alten, kunstvoll verzierten Erker in der St. Galler Altstadt an.

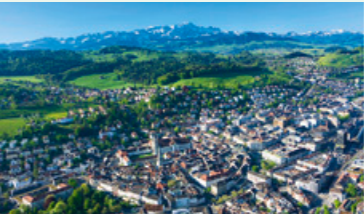
Stiftsbezirk: Er gehört seit 1983 zum UNSECO-Weltkulturerbe. Besuchen Sie unbedingt die weltbekannte Stiftsbibliothek und die barocke Stiftskirche aus dem 18. Jahrhundert.



Drei Weieren: Fahren Sie mit der Mühleggbahn hinauf zur „schönsten Badi der Schweiz“, einem künstlichen Weiher mit Jugendstil-Badehäuschen oberhalb der Stadt.



Textilmuseum: Umfasst 30.000 Exponate aus mehreren Jahrtausenden, von Geweben aus altägyptischen Gräbern bis zu zeitgenössischer Textilkunst.
www.textilmuseum.ch



STAUNEN

Brauerei Schützengarten: Ge-gründet 1779 und damit die älteste Brauerei der Schweiz. Neben dem Getränkeverkauf und Betriebsbe-sichtigungen finden Sie auch ein Bierflaschenmuseum.
www.schuetzengarten.ch

OpenAir St. Gallen: Eines der ältes-ten Festivals der Schweiz. Wunder-schön gelegen im stadtnahen Naturschutzgebiet Sittertobel. Nächster Termin: 28. Juni bis 1. Juli 2012. www.openairsg.ch

SPORTELN

Wintersport: Schlittenfahren, Ski-und Langlauf in den Bergen rund um St. Gallen.

Golf: Der Golfpark Waldkirch ist die größte öffentliche Golfanlage der Schweiz. www.golfwaldkirch.ch

SCHLÜRFEN

Erststockbeizen: Verschiedene schöne Lokalitäten, immer im ers-ten Obergeschoss gelegen. Zum Beispiel das „Schäfli“, „Bömmli“ oder „Pöschtl“.

Seeger: Von früh bis spät beliebter Anlaufpunkt in der St. Galler Innen-stadt. Bekannt bei neuen und alten Studenten.
www.mt-group.ch/seeger

glow Club: Angesagter Club im Westen der Stadt. 2010 Gewinner der Kategorie Bars & Nightlife der CH Clubs. www.glow-club.ch

SCHLEMMEN

Einstein: Mit Restaurant, Bar und Bistro bietet das Hotel Einstein in der Altstadt edle Speisen für den ver-wöhnten Gaumen. www.einstein.ch

Säntisblick: Das Restaurant des Pa-noramahotels bietet einen beeindru-ckenden Ausblick auf die Appenzel-ler Alpen. www.saentisblick.ch

Lokremise: Lokal im Eisenbahnstil, in der Lokremise – einem ehemali-gen Lokomotiv-Ringdepot, das heute ein Kulturzentrum ist. Nur wenige Gehminuten vom Hauptbahnhof ent-fernt. www.lokremise.ch

Jägerhof: Leichte, saisonale Küche mit frischen regionalen Produkten und kreativen Ideen, findet auch der Gault Millau Guide Schweiz 2012. www.jaegerhof.ch

SHOPPEN

St. Galler Altstadt: Viele Geschäfte, zum Beispiel in den autofreien Stra-ßen Multergasse und Neugasse.

Shopping Arena: Alles unter einem Dach, in über 50 Geschäften des größten Einkaufszentrums der Ost-schweiz. www.shopping-arena.ch



FUJITSU PARTNER AWARD

Bechtle in Österreich ist Channel Partner des Jahres.

Beim diesjährigen Partnertreffen in Linsberg bei Wien zeichnete Fujitsu die erfolgreichsten Partner in Österreich für exzellente Zusammenarbeit im vergangenen Geschäftsjahr aus. Bechtle erhielt den Award als Fujitsu Channel Partner of the Year 2010/2011. Ausschlaggebend für die Auszeichnung war vor allem der Gesamtumsatz, den Bechtle und Fujitsu gemeinsam erzielten, basierend auf zwei Großprojekten mit den Kunden ÖBB und bwin. Hinzu kommen die Zertifizierungen als Select Expert Partner, die Bechtle in Österreich hält. „Gerade der hohe Zertifizierungsgrad ist ein Zeichen von gemeinsamem Commitment und unterstreicht die Qualität der Zusammenarbeit, mit der Bechtle und Fujitsu in Österreich auch große Endkunden gemeinsam betreuen“, betont Andreas Engelhardt, Senior Partner Manager, Fujitsu Österreich.



Andreas Engelhardt – Senior Partner Manager, Fujitsu Österreich (links), überreicht den Channel Partner Award of the Year an Christian Meier – Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Wien.

COOK IT

Tradition: Der Vorstandsvorsitzende kocht mit den besten Bechtle Azubis.



FACTS & FIGURES

ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄT

Weltmarktführer haben Probleme ...

... wie alle anderen Unternehmen auch. Der Fachkräftemangel ist das beherrschende Thema in den Führungsetagen. Deshalb lockte die Veranstaltung „Arbeitgeberattraktivität und strategisches Personalmarketing als Erfolgsfaktor“ ein hochkarätiges Publikum in die abgelegene Jagstühle im schwäbischen Mulfingen-Heimhausen. Beim sechsten Strategietreffen der Weltmarktführer auf Initiative der Wirtschaftsregion Heilbronn-Franken sprachen Professor Dr. Dirk Zupancic, Präsident der German Graduate School of Management & Law, Dr. Thomas Olemotz, Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG, sowie Markus Vatter, Mitglied des Vorstands der Sick AG, über Personalmarketing, Mitarbeiterbindung und Arbeitgeberattraktivität.

Karriere nach Maß. Dirk Zupancic ließ keinen Zweifel daran, dass Personalbindung und -gewinnung für ihn Chefsache sind: „Wenn eine Firma nur okay ist, dann gehen die Leute wieder.“ Um Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft zu halten, müsse man ihre Bedürfnisse kennen – und die sind je nach Ausbildungshintergrund durchaus verschieden: Betriebswirte, so Zupancic, legten in der Regel Wert auf Karriere. Geisteswissenschaftlern seien Kollegialität und Verantwortung wichtig. Und Ingenieure priorisierten Innovationsfähigkeit. Potenziellen neuen Mit-

arbeitern die passende Perspektive im Unternehmen zu bieten und im Bewerbungsgespräch den „Nerv“ des Einzelnen zu treffen, gehöre zu den wichtigsten Aufgaben der Personalverantwortlichen. Der Marketingprofessor: „Genauso, wie der Vertriebsmitarbeiter die Bedürfnisse der Kunden befriedigen muss, müssen auch Personaler zu Verkäufern werden.“

Glaubwürdigkeit zählt. Dr. Thomas Olemotz nahm die Ausführungen von Dirk Zupancic als Steilvorlage und berichtete aus der Praxis. Dabei betonte der Vorstandsvorsitzende, dass die Bildung einer Arbeitgebermarke kein Projekt mit definiertem Ende sei, sondern ein kontinuierlicher Prozess. Entscheidend sei, Mitarbeiter als wichtigste Botschafter des Unternehmens zu verstehen. Daher habe Bechtle auch für die Erarbeitung der Recruitment-Strategie ganz bewusst Mitarbeiter in Workshops einbezogen. Auch in der Umsetzung der Personalanzeigen setze Bechtle ausschließlich auf eigene Mitarbeiter: „Glaubwürdigkeit ist gerade bei der Gewinnung von neuen Menschen ein hohes Gut.“ Als innovatives Beispiel, Mitarbeiter für das Unternehmen werben zu lassen, beschrieb Dr. Thomas Olemotz die AZUBIT-Kampagne von Bechtle. Denn hier betreiben Auszubildende unter dem Motto „Wir suchen Leute wie uns“ ein eigenes Karriereportal im Internet. Bei allem Werben um neue Köpfe, so betonte der unter anderem für Human Resources verantwortliche Vorstandsvorsitzende, dürften die bestehenden Mitarbeiter nicht vergessen werden. Er hob daher vor allem das breite Angebot an Möglichkeiten zur kontinuierlichen Weiterbildung und Qualifikation hervor, das Bechtle im eigenen Haus bereithalte.

Die fünf erfolgskritischen Führungskompetenzen:

- Driving and managing change.
- Identifying and developing future talent.
- Fostering creativity and innovation.
- Coaching and developing others.
- Executing organisational strategy.



Dr. Thomas Olemotz spricht über den „Erfolgsfaktor Mensch in einem schnell wachsenden Unternehmen“.

(Quelle: Boatman/Wellins 2011, Global Leadership Forecast 2011)

BECHTLE IT-SYSTEMHAUS FRIEDRICHSHAFEN

Netzwerken mit Bechtle.

Zweite Auflage, zweiter gelungener Bechtle Auftritt. Vom 17. bis 19. November 2011 präsentierte sich das Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen den rund 2.400 Besuchern der Messe IT&Büro. Als Herstellerpartner von Bechtle waren in Friedrichshafen Aruba, Avira, Microsoft und HP an Bord. Bechtle bot den Besuchern Fachvorträge und Live-Demos zu Themen wie Netzwerk, Storage-Lösungen sowie Rechenzentrum und Hosting. „Der Messeauftritt hat sich für uns erneut gelohnt. Einerseits haben wir viele qualifizierte Kontakte geknüpft, von denen wir uns nach der Messe einige Aufträge versprechen. Andererseits konnten wir als Spezialist unser komplettes Lösungsportfolio präsentieren und vielen Besuchern den Namen Bechtle näherbringen“, so Rebecca Boeckh, Vertriebsmitarbeiterin im Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen. An den drei Messtagen informierten sich die Besucher bei 111 Ausstellern rund um das Thema Cloud Computing, zu IT-Lösungen und über Neuheiten aus der modernen Bürowelt.



Cloud Computing war auch am Bechtle Stand eines der bestimmenden Themen.

CLOUD READY

Bechtle ist zertifizierter Cisco Cloud Infrastructure Partner.

Bechtle positioniert sich weiter im Bereich Cloud Computing. Mit der Zertifizierung zum Cisco Cloud Infrastructure Partner honoriert der Hersteller die hohe Kompetenz von Bechtle für Cloud-Infrastrukturen und die nachgewiesene Erfahrung mit Cisco-Technologien. Zugleich würdigt der Status die Investitionen von Bechtle in die Qualifizierung von Mitarbeitern und in die Etablierung von Prozessen für hochwertige Cloud-Infrastruktur-Leistungen. Der damit erreichte Status ergänzt den von Bechtle bereits gehaltenen Cisco Gold Partner Status, die Authorized Technology Provider (ATP)-Partnerschaft im Rechenzentrumsumfeld sowie darüber hinaus die hohen Zertifizierungsstandards mit weiteren Herstellern wie beispielsweise Citrix, EMC, NetApp oder VMware. „Die Zertifizierung von Cisco unterstreicht unsere Fähigkeit, Cloud-Infrastrukturen aufzubauen, und sorgt bei unseren Kunden für Vertrauen“, sagt Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus & Managed Services, Bechtle AG. „Wir verfügen über langjährige Erfahrung in der Beratung, Planung und dem Aufbau von IT-Infrastrukturen. Das ist eine ausgezeichnete Grundlage, um gemeinsam mit unseren Kunden die individuell passende Cloud-Lösung auszuwählen und die IT beim Kunden ‚cloud-ready‘ zu machen.“

FACEBOOK

Fans kommunizieren offen und direkt.



Kein Thema bewegt die Kommunikationsabteilungen von Unternehmen in diesen Monaten so sehr wie Social Media. Kein Tag ohne Seminare, keine Veranstaltung ohne Schwerpunktthema Facebook, Twitter & Co. Jeder will die Chancen nutzen, kaum einer kennt die Risiken, die wenigsten haben eine fundierte Strategie. Ist dabei sein alles? Eher nicht – aber wenn die Entscheidung getroffen ist, Strategie und Konzept erarbeitet sind, dann eröffnet sich eine hervorragende Möglichkeit, schnell und direkt mit den Menschen zu kommunizieren, die sich für das Unternehmen und seine Themen interessieren. Der Anfang ist gemacht, die ersten Schritte liegen hinter Bechtle. Es wird spannend sein, den Veränderungsprozess in der Kommunikation zu erleben und mitzugestalten. Folgen Sie uns doch einfach, werden Sie Fan!

→ www.facebook.com/BechtleAG





Auf dem YouTube-Kanal von Bechtle erfahren Sie mehr über Innovationen im Bereich 3D-CAD, vorgestellt auf den SolidWorks Launch Days am 18. Oktober 2011 bei Bechtle in Neckarsulm.

→ www.youtube.com/bechtleag



Norbert Franchi,
Leiter Geschäftsbereich
Software und Anwen-
dungslösungen,
Bechtle AG

„Bechtle steht für ‚Zusammen mehr wert‘. Wir möchten die Gelegenheit nutzen, Synergieeffekte des Zusammenschlusses von Bechtle, SolidLine und Solidpro aufzuzeigen. Insbesondere im Bereich ERP-Kopplung, PLM-Lösung und IT-Infrastruktur. Wir wollen das Feuer für die gemeinsame Sache entfachen – und das heißt den Mehrwert für Ihr Unternehmen stärken und festigen.“

ZUSAMMEN MEHR WERT

Erfolgreiche Premiere.

Vieles blieb gleich, manches war neu – und diese Mischung kam gut an: Die erste gemeinsame Veranstaltungsreihe von SolidLine und Solidpro stieß auf positives Feedback bei den Kunden. Und setzte ohne Frage einen neuen Maßstab.

Wie in jedem Jahr blickte auch im Oktober 2011 die CAD-Welt auf die aktuelle SolidWorks-Softwareversion. SolidLine und Solidpro nutzten die Gelegenheit, um erstmals ihre Launch Days beziehungsweise Kunden- und Infotage gemeinsam durchzuführen. Dabei kamen auch Synergien mit und durch Bechtle zum Tragen. So standen die Kundenevents unter dem Leitgedanken „Zusammen mehr wert“. An den insgesamt acht Veranstaltungen von Hamburg bis Ulm nahmen knapp 1.000 Kunden teil. Der Auftakt fand bei Bechtle in der Neckarsulmer Zentrale statt.

Update: SolidWorks 2012. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das neue Release der SolidWorks-Software. Insgesamt verfügt die Version 2012 über eine Vielzahl an Neuerungen und Erweiterungen. Unverändert aber deckt auch das 20. Update die Prozesskette lückenlos ab: von 3D-CAD über Produktdatenmanagement (PDM), konstruktionsbegleitende Simulation bis hin zu dynamischer, technischer Kommunikation. Anhand vieler praktischer Beispiele konnten die Besucher unmittelbar erleben, wie sie bisher unentdecktes Potenzial in ihrer Prozesskette identifizieren und produktiver nutzen können. Die Lösung „SolidWorks Sustainability“ zur lebenszyklusbasierten Prüfung der Umweltverträglichkeit ergänzte das Portfolio mit dem Trendthema Nachhaltigkeit.

Aktiver Erfahrungsaustausch. Daneben stand die Kundenveranstaltung auch 2011 wieder ganz im Zeichen des persönlichen Kennenlernens sowie des Informations- und Erfahrungsaustauschs. Dazu trugen insbesondere die Diskussionsforen bei. Die Themenschwerpunkte zu Modellierstrategien, Simulation, Produktdatenverwaltung und technischer Kommunikation förderten den aktiven Dialog mit Kunden über gegenwärtige und zukünftige Herausforderungen.

Bechtle Portfolio. Darüber hinaus erweiterten Vorträge über Themen wie MyCADtools – ein Bestandteil der webbasierten Service- und Supportplattform MyCADsuite – das Spektrum. Mit der effektiven Unterstützung der Geschäftsprozesse beschäftigten sich die Experten mit Blick auf die ERP-Kopplung sowie die aktuelle Lösung Bechtle PLM (Product Lifecycle Management).



Theodor Huber,
Vorstandsvorsitzender,
SolidLine AG

„Gemeinsam decken SolidLine und Solidpro derzeit nahezu 50 Prozent des deutschen SolidWorks-Markts ab. Mit dauerhaftem Erfolg. Denn täglich gewinnt SolidLine einen Neukunden hinzu. Das schaffen wir, weil wir ganzheitliche Lösungen anbieten. Natürlich stehen SolidLine und Solidpro besonders bei Neukunden in einem gesunden Wettbewerb zueinander. Vor allem aber ergeben sich im Produkt-Lösungsportfolio – gerade auch in der Verbindung mit Bechtle – erhebliche Synergieeffekte für unsere Kunden, die wir konsequent nutzen.“



Werner Meiser,
Geschäftsführer,
Solidpro GmbH

„Gemeinsamkeit macht stark und verbindet uns alle. SolidWorks war und ist das richtige Produkt dafür. Im Mittelpunkt steht die Effizienz. Wir, das heißt unsere Ingenieure und Techniker, präsentieren Ihnen, wie Ihre SolidWorks-Lösung Ihre tägliche Arbeit noch produktiver gestalten kann. Nutzen Sie die Möglichkeit zum Dialog mit uns und untereinander. Partizipieren Sie am gemeinsamen Netzwerk.“

FACTS & FIGURES

NIEDERSÄCHSISCHES WIRTSCHAFTSGESPRÄCH MIT MARGOT KÄßMANN

„Aufstieg durch Bildung – eine Frage der Haltung?“

Das Thema Fachkräftemangel beschäftigt nicht nur die IT-Branche. Um den zukünftigen Bedarf an hoch qualifizierten Mitarbeitern zu decken, ist in Deutschland die Aktivierung „stiller Reserven“ notwendig. Das betrifft nicht nur die Integration und Förderung von Migranten, sondern ganz allgemein verbesserte Chancen für einen „Aufstieg durch Bildung“. Zu diesem Thema luden die Unternehmerverbände Niedersachsen (UVN) e. V. am 3. November 2011 in die niedersächsische Landesvertretung in Berlin ein.

Die Liste der Teilnehmer war hochkarätig: Neben der ehemaligen hannoverschen Landesbischöfin Margot Käßmann waren auch David McAllister, Ministerpräsident des Landes Niedersachsen, Peter-Jürgen Schneider, Mitglied des Vorstands der Salzgitter AG, Heinz-Gerhard Wente, Mitglied des Vorstands der Continental AG und CEO der ContiTech AG, sowie Berthold Krebs, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Hannover eingeladen.

Mehrdimensionale Bildung. In ihrem Gastvortrag sprach Margot Käßmann über die wichtige Rolle der Gesellschaft als „Bildungsstätte“. In Deutschland seien soziale, ethische, religiöse, ökologische und lebensphasengerechte Bildung lange vernachlässigt worden – darunter versteht sie das Auffangen der Kinder und Jugendlichen, die aufgrund ihrer Herkunft oder Lebenssituation schon früh die Perspektive verlieren, der Gesellschaft nützlich sein zu können. Vorbilder in Schulen und Vereinen gewinnen laut Margot Käßmann daher immer mehr an Bedeutung. Genauso wie die Unterstützung von Einwanderern. Ihnen fehle meist nur ein Zugang zum deutschen Bildungssystem. Margot Käßmanns Fazit: Neben den Eltern sei auch die Gesellschaft ein wichtiger Ort für die Bildung junger Menschen, denn „Deutschland braucht jedes Kind, aber auch jedes Kind braucht Deutschland.“

Podiumsdiskussion. In einer an Margot Käßmanns Vortrag anschließenden Podiumsdiskussion sprachen die Gäste über die politischen, gesellschaftlichen und individuellen Voraussetzungen des „Aufstiegs durch Bildung“. Moderiert von Tina Mendelsohn (3sat) diskutierte das Podium, welche Haltung die Wirtschaft einnehmen sollte und welche die potenziellen Arbeitnehmer. Berthold Krebs hob die Strategie von Bechtle hervor, die mit der Ausbildungskampagne AZUBIT auf die Gewinnung und Qualifizierung junger Menschen und mit der eigenen Bechtle Akademie auf die gezielte Weiterbildung der bestehenden Mitarbeiter setzt.




In Berlin sprach die ehemalige hannoversche Landesbischöfin **Margot Käßmann** über die Perspektivlosigkeit vieler Kinder und Jugendlicher und die Bedeutung der Gesellschaft für die mehrdimensionale Bildung junger Menschen.

Gutes Beispiel. Die Teilnehmer waren sich einig, dass Unternehmen mehr auf individuelle Stärken von potenziellen Arbeitskräften setzen und diese fördern sollten. Ein Vorgehen, dass Berthold Krebs im Bechtle IT-Systemhaus Hannover bereits umsetzt. Er selbst startete seine akademische Ausbildung – neben seiner bereits erfolgreichen beruflichen Karriere – erst im Alter von 46 Jahren und ist überzeugt, „dass die gemüthlichen Zeiten vorbei sind, in denen die Rechnung Abitur plus Studium gleich Karriere aufgeht. Wer weiß heute schon, was morgen gebraucht wird? Man kann eigentlich nur einen Fehler machen: stehen bleiben und sich mit dem Status quo begnügen. Für mich war die Frage Wie geht's weiter? immer eine positive Herausforderung, ein Versprechen und nie ein resignierter Hilferuf. Jeder kann heute jenseits akademischer Vorprägung unendlich viel erreichen. Wenn man es selbst will – und wenn man die notwendige Disziplin aufbringt. Die Türen stehen offen. Mein beruflicher Werdegang mag dafür ein gutes Beispiel sein.“



v. l. n. r.: **Berthold Krebs** – Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Hannover, **Peter-Jürgen Schneider** – Mitglied des Vorstands der Salzgitter AG, **David McAllister** – Ministerpräsident des Landes Niedersachsen, die ehemalige hannoversche Landesbischöfin **Margot Käßmann**, **Werner M. Bahlsten** – Präsident der Unternehmerverbände Niedersachsen e.V. und Vorsitzender der Geschäftsführung der Bahlsten GmbH & Co. KG, **Heinz-Gerhard Wente** – Mitglied des Vorstands der Continental AG und CEO der ContiTech AG, **Dr. Volker Müller** – Hauptgeschäftsführer, UVN.



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE