

B E C H T L E

update

1 . 2 0 1 3

F Ü R U N S E R E K U N D E N

30
JAHRE

Bechtle AG
1983-2013

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.





BUSINESS IN BEWEGUNG.

**BECHTLE
MOBILE
DAY 2013**

DO 16.05.2013

Bechtle, Neckarsulm



Erfolg hat Zukunft.

Liebe Leserinnen und Leser,

mit 30 Jahren hat man schon allerhand erlebt, aber noch unglaublich viel vor – beruflich wie privat. Man ist schon eine ordentliche Wegstrecke gegangen. Wusste entweder gleich, wo es langgeht, oder brauchte ein bisschen Orientierung. Erfahrungen gesammelt, Schlüsse gezogen, Entscheidungen getroffen, mitgestaltet, hier und da auch schon Verantwortung übernommen. 30 Jahre ist somit ein perfektes Alter.

Wenn der Blick auf die runde Zahl keinen Menschen, sondern ein Unternehmen betrifft, dann fällt das Urteil schnell noch euphorischer aus. Zumal in der IT-Branche. 30 Jahre Bechtle ist in unserer Industrie eine fantastische Leistung. Betreibt man Ursachenforschung, stößt man auf eine Erfolgsstory, die ein ganz klares Leitthema hat: Zukunft.

„Immer geradeaus“ lautet daher auch das Motto, das kurz und prägnant zum Ausdruck bringt, was Bechtle seit drei Jahrzehnten auszeichnet: ein bemerkenswert hohes Maß an Zukunftsorientierung, immer nach vorn gerichtet, mit klaren Leitplanken, unbeirrt und kontinuierlich den Bechtle Weg gehend – aber nie „immer weiter wie bisher“. Vielmehr offen Impulse aus dem Markt aufnehmend, nah am Kunden sich dynamisch entwickelnd und bei alledem zielstrebig einer großen Vision entgegen. Wir stellen uns nicht die Frage nach der guten alten Zeit, sondern stehen am Anfang einer noch besseren.

Wir haben viel erreicht – und noch mehr vor. Darüber gibt Ihnen auch das vorliegende Magazin einen guten Eindruck. Ein bisschen Rückschau (Seite 4–7) – muss sein – und ganz viel Zukunftsorientierung (alle übrigen Seiten). Mein Fazit: Die Vergangenheit ist bemerkenswert – unsere Zukunft vielversprechend!

Eine kurzweilige Lektüre wünscht Ihnen

Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



30 Jahre Bechtle. 30 Jahre Zukunft: Immer geradeaus. 4

TITEL & THESSEN



CC Days 2013: Zukunft der Unternehmens-IT. 8

BECHTLE & BECHTLE

In Führung gegangen: Clever, sympathisch, vertrauensvoll. 10

BECHTLE & BECHTLE

Neues Raumwunder: Die Bechtle Box. 14

BECHTLE & BECHTLE

Apple: Perfekte Beratung. MDM Workshops. 16

BECHTLE & BECHTLE

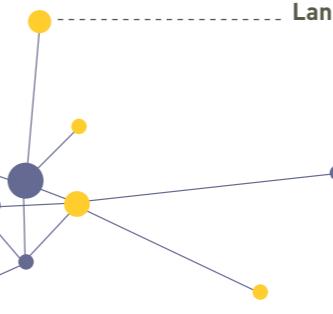
Druckfrisch: Entdecken Sie viele neue Seiten von Bechtle. 18

BECHTLE & BECHTLE



WOW: Grün ist Trendfarbe 2013. 20

BECHTLE & BECHTLE



Lansky, Ganzger + Partner: Netzwerk für Querdenker. 24

BRANCHEN & PROJEKTE



Fujitsu: Dreimal ausgezeichnet. 22

PARTNER & FRIENDS



DVAG: Vermögensberatung via iPad. 26

BRANCHEN & PROJEKTE



KKM: Gesund vernetzt. 28

BRANCHEN & PROJEKTE



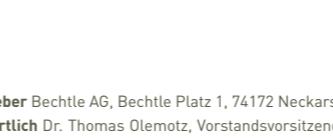
Marienhospital: FlexPod-Einführung. 32

BRANCHEN & PROJEKTE



Zeppelin: Umzug mit System. 34

BRANCHEN & PROJEKTE



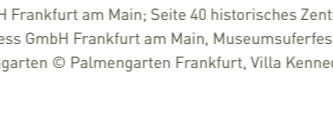
Kreativität: Tipps für Ideenfindung. 36

TRENDS & CO.



Frankfurt: Zwischen Bank und Äppelwoi. 38

CLEVER & SMART



Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 42

FACTS & FIGURES



30
JAHRE

Bechtle AG
1983–2013

Bechtle AG
1983-2013

The word cloud is organized into several main clusters:

- Hardware & Software**: Includes terms like ONLINE, AUSBILDUNG, KULTUR, INTERNET, SOFTWARE, AKTIEN, INNOVATION, BACKUP, and various sub-topics such as MOBILITY, MOBILE DAY, SPEZIALISTEN, INTRAWEB, FREEWARE, BECHTLE, DIVIDENDE, ROLLOUT, ZUKUNFT, APPLIKATION, RESSOURCE, SICHERHEIT, INTRAWEB, FREEWARE, BECHTLE, DIVIDENDE, ROLLOUT, ZUKUNFT, ERFAHRUNG, LÖSUNG, EUROPÄISCHE, DATENBANK, ENGAGEMENT, BI, OA, E-COMMERCE, ONLINESHOP, VERTRAUEN, TEAMWORK, LOYALITÄT, AKADEMIE, UPGRADE, COMMODITY, LEITUNG, RESPEKT, COMPUTER, SPECIALIST, NETZWERK, REMARKETING, ALISIERUNG, WORKLOAD, KATALOG, SYSTEMHAUS, NECKARSULM, SERVER, AG, PROZESS, NAVISION, BILITÄT, DUNG, KONTAKT, STÄRKE, BIOS, PLATTFORM, WACHSTUM, SOLUTIONS, WARTUNG, PRODUKT, FIREWALL, DISPLAY, TECHNOLOGIE, HYPERLINK, DEZENTRAL, AUSZEICHNUNG, WISSEN.
- Services & Solutions**: Includes terms like PROJECTE, LIFE CYCLE, INTEGRATION, LEISTUNG, INSIDE, REKORD, PARTNER, STORAGE, PDM, DMS, PLM, AZUBIT, REKORDE, INFOBIT, CC DAY, TREIBER, CAM, CAD, QUALITÄT, DYNAMIK, MAINBOARD, LICENZIERUNG, DOWNLOAD, ROUTING, SOLIDITÄT, UTILITIES, STRATEGIE, TRADITION, ZUSAMMEN, QM, CLOUD, EFFIZIENZ, Lizenzen, PROGRAMME, HEILBRONN, SERVICE, SCHULUNGEN, IMPLEMENTIERUNG, BEGEISTERUNG, IT, TOLERANZ, SHAREPOINT, ZUVERLÄSSIGKEIT, KOMPETENZ, POTENZIAL, IT SECURITY, PROJEKTMANAGEMENT, LAN, STORAGE, LOGISTIK, WLAN, PORTFOLIO, SERIOSITÄT.
- Corporate & Social**: Includes terms like SCHICK, FAIRNESS, MEHRWERT, MENSCH, MOBILITY, MOBILE DAY, SPEZIALISTEN, INTRAWEB, FREEWARE, BECHTLE, DIVIDENDE, ROLLOUT, ZUKUNFT, GREEN IT, INNOVATION, BACKUP, BÖRSENGANG, GEMEINSAM, PC, KUNDEN, ERFOLG, MIKADO, ACCOUNT.

Warum Bechtle Bechtle heißt ...

... lesen Sie auf S. 6/7

Teil 1

DAS GEHT DOCH BESSER.



Wie das manchmal so ist. Da denkt sich einer: Mensch, so kann das doch nicht weitergehen. Das ist ja wie früher. Heute gibt es doch modernere Methoden! Ob es dann bei der Entrüstung bleibt oder tatsächlich Aktion folgt, ist eine Typ-Frage. Die Bechtle Story jedenfalls beginnt mit einem, der handelt. Anfang 1982. Ein Unternehmer ist (neben seinem Kerngeschäft) auch für 18 Kinobetriebe – unter anderem im schwäbischen Heilbronn – zuständig. An der Kinokasse werden damals wie heute Süßigkeiten verkauft. Verwaltet werden die Gummibärchen, Drops und Schokoriegel mit einem mehr oder minder strukturierten Karteikartensystem. Auch in den 80er-Jahren war das eine bereits etwas angestaubte Methode, Nachfrage und Einkauf in Einklang zu bringen. Effizientere Ansätze waren durchaus vorstellbar, aber noch nicht an jeder Straßenecke erhältlich. Also wendet sich oben erwähnter Unternehmer an den „Technischen Beratungsdienst“ der Fachhochschule Heilbronn. Damals ein gern gewählter Problemlöser für technische Fragestellungen. Hier kommt ein Professor ins Spiel. Man kennt sich, hat schon gemeinsam Diplomanden betreut. Ein Student wird gesucht, der clever genug ist, eine Verwaltungssoftware zu schreiben. Die Wahl fällt auf einen Maschinenbaustudenten. 24 Jahre alt, von Computern fasziniert. Wenige Wochen später steht das Programm. Es funktioniert. Wie wäre es, denkt sich der Professor, ein Geschäft zu gründen, das Software vermarktet. Genauer: technische Berechnungssoftware. Neuland sozusagen, denn am Markt gibt es so etwas zur damaligen Zeit noch nicht. Nur in den Laboren der Fachhochschule. Die drei Männer – Unternehmer, Professor und Student – sind überzeugt, dass Computer die Zukunft sind. Eine Geschäftschance? Warum nicht, denkt der Unternehmer. Und der Professor. Der Student sowieso. Kaufmännischer Sachverstand, technischer Intellekt und unverbrauchter Ehrgeiz. Gerhard Schick, Professor Klaus von Jan, Ralf Klenk. Gründer von Bechtle. Das war 1983.

Teil 2

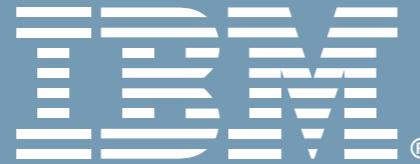
WIE SOLL ES DENN HEISSEN?

Eine Geschäftsidee zu haben ist prima. Aber höchstens die halbe Miete. Das Kind braucht auch einen Namen. Da fängt der Stress schon an. Die eigenen Namen? Klenk-Schick-von Jan GmbH. Zu kompliziert. Dann vielleicht nur die ersten Buchstaben KSJ? Oder doch JKS? Ach ... eher nicht. Vielleicht ein Fantasienname, total modern und kreativ? Na also bitte – auf keinen Fall! Es sind die einfachen Dinge, die den Unterschied machen. Das war schon immer so. Die Kriterien, die einen perfekten Namen auszeichnen, sind (in diesem Fall) schnell zusammengefasst: Ein Familienname wäre gut, das schafft Vertrauen. Und schwäbisch soll er klingen. Schließlich sind die Gründer Schwaben, die Kunden werden es auch sein. Außerdem muss der Name weit vorn im Alphabet stehen. Wichtig, um im Branchenbuch schnell gefunden zu werden. Bei den Lieferanten ganz oben stehen ist auch kein Fehler. Also nimmt sich der pragmatisch orientierte Unternehmer Gerhard Schick die Personalliste seiner Firma. Die Buchstaben A und B

Teil 4

BIG BLUE. STARKER PARTNER GESTERN UND HEUTE.

Mitte der 80er-Jahre kommt man in der Computerbranche an IBM nicht vorbei. Wer Vertragshändler wird, hat Glück. Einfach ist es nicht. Aber Beharrlichkeit war schon immer eine Bechtle Tugend. Mit drei Mitarbeitern erfüllt Bechtle die Auflagen des Händlerkonzepts von IBM – vorsichtig formuliert – nicht ganz. In der Waagschale liegen 1985: ein 70-m²-Ladengeschäft, mit Gerhard Schick ein erfahrener Kaufmann, ein genialer Techniker und ein bis zum Anschlag motivierter 2-Mann-Vertrieb. Am Ende aber ist es die nicht zu unterschätzende Geschäftsverbindung von Gerhard Schicks damaligem Arbeitgeber, der Bott GmbH & Co. KG, zu IBM, die eine Kontaktaufnahme erst ermöglicht. Das ist gut, aber „Big Blue“ nicht genug. Drei Bedingungen stellt der Hersteller: Kapital mit Bankbürgschaft, Qualifizierung der Mitarbeiter in Technik und Vertrieb sowie größere, repräsentative Geschäftsräume. Das ist machbar. Und Bechtle ist drin im Geschäft mit IBM. Ein Meilenstein, ohne Frage. Der Türöffner zu Großkunden. Den Erfolg der Partnerschaft dokumentiert früh ein Hattrick: 1987, 1988 und 1989 zeichnet der Hersteller Bechtle als Nummer eins der IBM-Qualitätshändler aus. Bis heute verbindet beide Unternehmen eine starke Partnerschaft.



Teil 3

IMMER WEITER DENKEN.

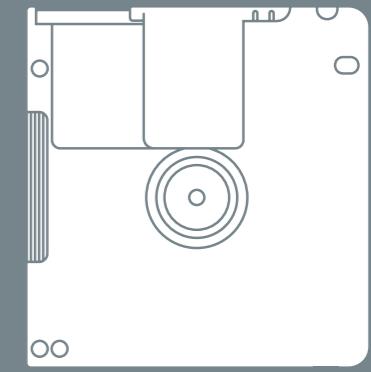


Es muss ja nicht gleich von Anfang an laufen wie eine Eins. Man muss nur konsequent seine Ziele verfolgen. Das Geschäftsmodell von Bechtle fußt auf einer Marktlücke. An der Hochschule wird Software entwickelt, die niemand vermarktet. Und der Siegeszug des Computers ist klar erkennbar. Software hier, Hardware dort. Da ist in der Mitte Platz für einen, der beides miteinander verbindet. Zu Beginn konzentriert sich Bechtle auf die Erstellung und Vermarktung von Berechnungssoftware im technischen Bereich. Da gibt es beispielsweise eine speziell für Sägewerke entwickelte Anwendung, die verkauft werden soll. Das Programm ist hochkomplex, es ist teuer – und damit unverkäuflich. Es folgt eine Softwarelösung für die Werkzeugverwaltung. Bis ins Detail durchdacht, mit intelligenten, überzeugenden Funktionen, in der Anwendung aber kompliziert, ihrer Zeit vielleicht einfach voraus – ein Flop. Aller guten Dinge sind drei. Und tatsächlich: Die „Bechtle Praktiker Software“, kurz BPS, hat Erfolg. Sie berechnet unter anderem Zahnräder, Wellen und Schrauben. Das Produkt ist ausgereift, es verkauft sich gut. Aber nicht so gut wie das zweite Standbein von Bechtle. Der eigentliche Durchbruch gelingt mit dem Vertrieb von Hardware. Der ursprünglich nur als „Nebenerwerbsquelle“ vorgesehene Verkauf von Computern, Monitoren, Druckern, Zubehör und Standardsoftware sprudelt und sprudelt. Es ist der Beginn des PC-Zeitalters. Der Markt entwickelt sich rasant und mit ihm Bechtle. Goldgräberzeit. Die Nachfrage kennt keine Grenzen. Zur richtigen Zeit in der richtigen Branche und ein unablässiger Wille zum Erfolg. Bechtle startet durch.

Teil 5

DER OTTO IN DER IT.

Ein Katalog? Als Systemhaus? Wer soll denn so einkaufen? Wir sind doch nicht Otto oder Quelle! Gerhard Schick glaubt dennoch an die Idee vieler Produkte zwischen zwei Pappdeckeln. Er lässt ein erstes Exemplar produzieren. Gegen Widerstände im eigenen Haus. Er ist überzeugt, dass sich so mehr Geschäft machen lässt. Und er will einen überregionalen Markt adressieren. 1991 holt Bechtle das kleine Team einer Telefonmarketingagentur an Bord. Zwei Studentinnen beginnen zudem mit Preisvergleichen bei den beiden großen EDV-Versandhandelsunternehmen Secomp und Misco. Der Bechtle Katalog beschränkt sich zunächst auf Zubehör und Software. Dafür wird nicht viel Lagerfläche benötigt und die Gewinnspanne beeindruckt: Für eine Mark eingekaufte Kleinteile lassen sich für 13 Mark verkaufen. Das erste Sortiment besteht aus 216 Produkten auf 32 Seiten. 5.000 Kataloge werden schwarz-weiß gedruckt: Mäuse, TrackMan, Disketten, Floppy-Würfel, Adapter, Kabel, Textverarbeitungs- und Grafikprogramme auf ziemlich dünnen Seiten. Es ist der Anfang eines zweiten Standbeins, dessen Entwicklung schon drei Jahre später mit dem Bechtle Online-Shop an Dynamik gewinnt. Die Sparte IT-E-Commerce hat hier ihre Wurzeln.



BECHTLE TECHNOLOGIEMESSE. ANZIEHEND, MODERN UND ÜBERZEUGEND.



„Competence Center Days“ in der Konzernzentrale am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm: In diesem Jahr richtet sich der Blick auf die „Zukunft der Unternehmens-IT“ – und greift damit auch das diesjährige Unternehmensmotto: „Immer geradeaus“ auf. Über 1.500 Kunden, Hersteller, Partner und Mitarbeiter informieren sich am 13. und 14. März über neueste technologische Entwicklungen der IT-Branche und das Leistungsspektrum von Bechtle.

„Was macht Informationstechnologie dauerhaft zu einem exzellenten Bestandteil erfolgreicher Geschäftsprozesse?“ Diese Frage beantworten in allen Facetten 60 Informationsstände und mehr als 130 Bechtle Spezialisten. Auf dem Themenplan stehen die Bechtle IT-Lösungen und Bechtle Managed Services. Besonders interessiert sind die Besucher am mobilen Arbeitsplatz der Zukunft. „Das Thema Mobilität kommt sehr gut an. Wir haben einen extrem hohen Zulauf“, erklärt Christoph Jablonski vom IT-Systemhaus Freiburg, der Kunden an Stand 28 unter anderem über „Cisco Jabber“ berät.

Cloud Computing ist ein weiteres Thema, das viele anzieht. Wie können Lösungen individuell zugeschnitten werden oder kurz: Wie geht „Build your own cloud“? Diese Fragen untersuchen auch Studierende der Hochschule Heilbronn im Rahmen einer Studie. Zu erkennen an ihren weißen T-Shirts und ausgerüstet mit einem iPad mischen sie sich unter die Kunden. „Hier können wir unsere Forschungsfragen stellen und finden Antworten“, freut sich Ivana Penezic über die Informationsplattform, bei der sie die Entscheider der IT-Branche trifft.

„Wir haben mit unserem Angebot erneut den Nerv der Zeit und das Interesse der Kunden getroffen. Das zeigt die durchweg positive Resonanz der Besucher. Uns ist wieder gelückt, die Bandbreite von Bechtle zu präsentieren und dabei die IT-Fragen von Gegenwart und Zukunft anschaulich und kompetent darzustellen“, so Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber bei Bechtle.



INFORMATION.

In 76 teils komplett ausgebuchten Fachvorträgen stellen Experten von Bechtle ausgewählte strategische oder technische Details unterschiedlichster Themenfelder vor. Zwei Highlights sind die Gastvorträge der beiden Top-Zukunftsforcher Matthias Horx (Foto) und Prof. Dr. Horst W. Opaschowski. So macht Matthias Horx unter anderem deutlich, dass es bei der Trendforschung besonders wichtig sei, sich auch im Technologiebereich kritisch mit den Veränderungsprozessen in Gesellschaft, Wirtschaft und Kultur auseinanderzusetzen.

BERATUNG.



Bei der größten Kundenmesse von Bechtle ist die individuelle Beratung besonders wichtig. „Die Kunden schätzen das persönliche Gespräch. Sie fühlen sich durch den direkten Kontakt, den die „Competence Center Days“ bieten, bei Bechtle zu Hause – und wir können gezielter auf ihre Fragen eingehen“, sagt Tanja Sammet, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart, die als Expertin stellvertretend für die deutschlandweiten Bechtle Schulungszentren Rede und Antwort steht.

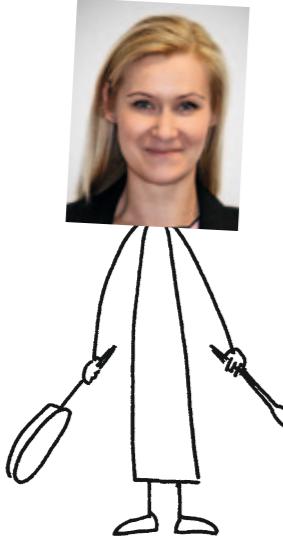


TECHNIK.

Die Messe präsentiert neueste technologische Entwicklungen der IT-Branche und das Leistungsspektrum von Bechtle. So erproben viele die Videokonferenzschaltung zu Karsten Feldsieber ins IT-Systemhaus nach Solingen. „Durch Videokonferenzen können die Produktivität und die Skalierbarkeit gesteigert werden. Das Know-how kann jederzeit an jedem Ort genutzt und transportiert werden – egal wo sich der Experte aktuell befindet. So wie heute bei Karsten Feldsieber in Solingen, der die Fragen der Kunden direkt beantwortet, sodass die Besucher der CC Days das Tool gleich ausprobieren können“, erklärt Carmen Winter, zuständig für Business Development Cisco Collaboration bei Bechtle Logistik & Service.

Sie sind in Führung gegangen.

Vier neue Geschäftsführer sind bei Bechtle in Führung gegangen. Eine Frau, drei Männer. Sie sind Gewürzliebhaber, Problemlöser, Seefahrer, Familienfesterinnerer, Vieltelefonierer, Grillmeister, Kartfahrer, Werder-Fans und Angler. Dass sie clever sind, Verantwortung übernehmen und Umsetzungsstärke zeigen, versteht sich von selbst. Sympathisch sind sie sowieso. Sie alle verdienen Ihr Vertrauen.



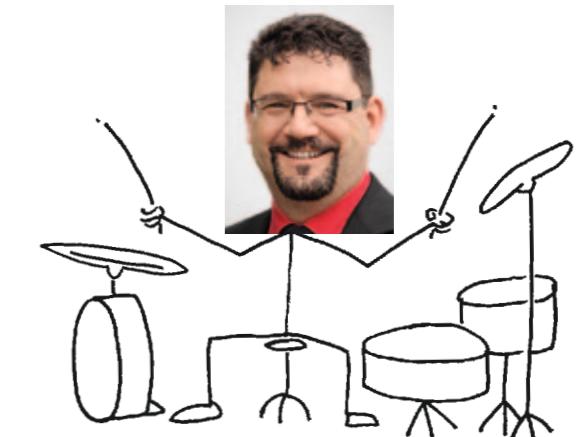
KAROLINA ROMAŃCZUK, 33
Managing Director Bechtle direct Polska Sp. z o.o.
My last position before coming to Bechtle:
Country Sales Manager MSI Polska Sp. z o.o.



MICHAEL SÜSS, 35
Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Bremen
Letzte Position: Niederlassungsleiter an selber Stelle



JÜRGEN KRUMMEL, 42
Leiter Business Unit Exchange, Standort Karlsruhe
und Mitglied der Geschäftsleitung HanseVision GmbH
Letzte Position: Geschäftsführer Viritim Systemhaus GmbH



DIRK BECKER, 41
Leiter Business Unit SharePoint, Standort Karlsruhe
und Mitglied der Geschäftsleitung HanseVision GmbH
Letzte Position: Geschäftsführer Viritim Systemhaus GmbH

works best with music in the background.
reads the news online with her morning coffee.
writes down all of the important things from her kids' life.
gets a burst of positive energy after swimming.
calls her brother to remind him about all family events.
believes in Bechtle direct Polska and that Vision 2020 will become a reality.
dreams of having more time to play bridge.
likes to hang out with her friends.
puts a lot of effort into the things she believes in.
feels happy when she sees her kids smiling.
uses a lot of spices brought home from travelling abroad when cooking.
travels to get to know different cultures and relax.
wants to eat sushi in Tokyo.
owns up to her irrational love of colourful nail polish, which she rarely uses.
cannot understand people who complain instead of taking life into their own hands.
plays around with new recipes all the time.

arbeitet am Sonntag gar nicht.
liest gerne Bücher von C.S. Lewis.
schreibt handschriftlich kaum lesbar.
wird 2020 im April 43.
telefoniert viel zu viel, sagt seine Frau.
sieht morgens beim Frühstück Rehe und große Maulwurfshügel.
möchte als nächsten Deutschen Meister Werder Bremen.
riecht ab und zu nach Knoblauch.
schmeckt den Unterschied zwischen Becks und Haake Beck.
fühlt sich wohl im Krallerhof.
fährt gerne Ski.
reist zum Angeln nach Skandinavien, Schottland oder Irland.
will unbedingt wieder mehr Golf spielen.
schläft zu wenig wegen seiner beiden Mädchen, die auch wenig schlafen.
kann mit dem linken Ellenbogen an die Nasenspitze kommen.
spielt mit Bechtle in der ersten Liga!

arbeitet im Urlaub gar nicht.
liest gerne Geschichtsbücher.
schreibt am liebsten Fachkonzepte.
wird nicht müde beim Lösen von Problemen.
telefoniert lieber, als er schreibt.
sieht den Berggipfel und nicht den Aufstieg.
möchte endlich mal wieder nach Südafrika.
riecht am liebsten gutes Essen.
schmeckt am liebsten guten Rotwein und Käse.
fühlt am liebsten eine starke Hand.
fährt gerne zur See.
reist gerne fern.
will einmal alle Kontinente bereisen.
schläft gerne auch mal zu Hause.
kann Unehrlichkeit unter Freunden nicht ausstehen.
spielt gerne Strategien durch.

arbeitet gerne auch mal etwas länger.
liest am liebsten Hörbücher.
schreibt leider immer noch nicht an seinem eigenen Buch.
wird „schwach“ bei dem Augenaufschlag seiner Kinder.
telefoniert unentwegt im Auto (mit Freisprecheinrichtung natürlich).
sieht das Glas halb voll und nicht halb leer.
möchte unbedingt einmal nach Neuseeland.
riecht am liebsten den Duft von frisch Gegrilltem.
schmeckt ein guter Single Malt aus Schottland.
fühlt sich gut für die Zukunft.
fährt leidenschaftlich gerne Kart.
reist gerne spontan.
will einmal an einem Triathlon teilnehmen.
schläft zu Hause viel besser als im Hotel.
kann Camping nicht ausstehen.
spielt gerne Schlagzeug und viel zu wenig Golf.



Jürgen Beranek ■ Meine Position bei Bechtle: Teamleiter Netzwerk, Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg. ■ Mein Alter: 47. ■ Mein Geburtsort: Ulm/Donau. ■ Mein Lieblingsbuch: Per Anhalter durch die Galaxis von Douglas Adams. ■ Meine Lieblingsstadt: Paris. ■ Mein erstes Geld verdiente ich durch: Zeitungen austragen. ■ Mein liebstes Hobby: Skifahren, Joggen, Lesen. ■ Mein Lieblingsgetränk: Ein guter Espresso. ■ Diese Tugend ist mir wichtig: Toleranz. ■ Dafür lasse ich alles stehen und liegen: Ein gutes Buch. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Facebook. ■ Wenn ich könnte, wie ich wollte: Würde ich eine Weltreise machen. ■ Mein Traum vom Glück: Viel Zeit für die Menschen, die mir wichtig sind. ■ Meine Ziele im Job: Zufriedene Kunden, hochwertige Dienstleistungen. ■ Meine Vorbilder: Richard Feynman. ■ Mein Motto: Man muss Fragen stellen, um etwas Neues herauszufinden. ■ Meine Vision 2020: 15 Mitarbeiter im Netzwerkteam Rottenburg. ■ Mein Bechtle Highlight: Jedes gewonnene Projekt. ■ Was ich mir fest vornehme: Das Handy im Urlaub ausmachen. ■ Das hat noch nie geklappt: Das Handy im Urlaub ausmachen.



Sascha Fürst ■ Meine Position bei Bechtle: Consultant Virtualisierung / Backup, Bechtle IT-Systemhaus Solingen. ■ Mein Alter: 43. ■ Mein Geburtsort: Essen. ■ Das Lieblingsbuch meines Sohnes: Der kleine Drache Kokosnuss. ■ Meine Lieblingsstadt: Hamburg oder Havanna. ■ Mein erstes Geld verdiente ich: In einer Zierfischzüchterei. ■ Mein liebstes Hobby: Aquaristik und Fotografie. ■ Mein Lieblingsgetränk: Gegen einen guten Rotwein habe ich nichts einzuwenden. ■ Diese Tugend ist mir wichtig: Ehrlichkeit. ■ Dafür lasse ich alles stehen und liegen: Ein richtig lecker gegrilltes Steak. ■ Das kann mir gestohlen bleiben: Winter. Mit nur einer Ausnahme: beim Skifahren. ■ Meine Lieblings-Website: www.heise.de ■ Mein Traum vom Glück: Meine Familie. ■ Meine Ziele im Job: Kundenzufriedenheit erzeugen und meine Kunden immer ehrlich und fair beraten. ■ Meine Inspirationsquelle: Meine Kinder. ■ Meine erste LP: Kiss: I Was Made for Lovin' You. ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Kuba. ■ Dort möchte ich noch hin: Immer wieder Kuba. Ein traumhaftes Land. ■ Mein Bechtle Highlight: Meine Frau. Sie arbeitet auch bei Bechtle.

Die Bechtle BOX.

Das Raumwunder. Ressourcenschonend. Flexibel. Kundenorientiert.



Mit der Bechtle Box können IT-Artikel wie Scanner, Notebooks, Dockingstations etc. ohne Kartonage versendet werden. Damit werden Ressourcen geschont, Kosten reduziert und der Kunde spart Zeit beim Rollout der IT-Produkte. In der Automobilindustrie bereits erfolgreich getestet, bewährt sich die Box momentan bei Bechtle in einem Pilotprojekt in Kooperation mit einem großen Kunden.

Zusammengeklappt sieht die Bechtle Box zunächst unspektakulär aus. Baut man sie auf, wird deutlich, dass der erste Eindruck täuscht. Die Bechtle Box ist ein flexibles Raumwunder. Der Innenraum ist mit seinen individuell steckbaren und mit Vlies bezogenen Trennwänden variabel unterteilbar. „Auch ohne Verpackung können wir so Produkte sicher versenden und dabei das Transportvolumen optimal ausnutzen. Das schont die Umwelt und spart unseren Kunden Zeit und Kosten“, sagt Andreas Schnellbach, Bechtle Logistik & Service. Artikel müssen im Unternehmen nicht ausgepackt, die Verpackung nicht zwischengelagert werden. Die Garantie für die Produkte bleibt trotzdem bestehen. Dafür entfallen die Entsorgungskosten für die Umverpackung. Auch der Anwender im Unternehmen des Kunden profitiert: Artikel stehen schnell zur Verfügung. Andreas Schnellbach: „Wenn es der Kunde wünscht, holen wir die Box vor Ort auch ab.“ Und zwar zusammengeklappt. Für den platzsparenden Rücktransport.

Das kann die Bechtle Box.

- Ein ausgeklügeltes und individuell steckbares Trennwandsystem macht die Box zum effizienten Raumwunder. Je nach Produkt kann die Box so bis zur doppelten Anzahl an Artikeln aufnehmen.
- Eine hochwertige Beschichtung der Trennwände mit Vlies schützt die Ware.
- Die fehlende Umverpackung spart deutlich Ladefläche.
- Die Produkte sind am Arbeitsplatz sofort einsetzbar.
- Kunden sparen Aufwand und Kosten für die Entsorgung der Umverpackung.

■ Von der Bechtle Logistik entfernte Kartonagen werden im Versand wiederverwertet.

Die Bechtle Box ...

- ist stapelbar.
- lässt sich für den platzsparenden Rücktransport zusammenklappen.
- ist vielfach wiederverwendbar.
- erhöht verplombt den Diebstahlschutz.

Abmessungen und Details.

- Bechtle Box (Länge/Breite/Höhe) 1,2 x 0,8 x 0,92 m
- Ladeluke 0,8 x 0,35 m
- Systemhöhe beladen 0,92 m
- Systemhöhe Rücktransport (geklappt) 0,36 m
- Längstrennwand 1,15 x 0,34 m
- Quertrennwand 0,75 x 0,34 m
- Verschlussösen 8 Stück

→ Ihre Ansprechpartner:

- Andreas Schnellbach**
Bechtle Logistik & Service,
andreas.schnellbach@bechtle.com
- Lukas Kirchner**
Bechtle direct GmbH,
lukas.kirchner@bechtle.com



Smarte Produkte. Perfekte Beratung.

iPad, iPhone, iMac, iTunes, iCloud – Apple hat sich im Geschäftsumfeld etabliert. Um der zunehmenden Nachfrage gerecht zu werden und dem Beratungsbedarf der Kunden adäquat nachzukommen, etablierte Bechtle direct ein Spezialistenteam für Apple Produkte.

„Wir haben festgestellt, dass Apple mehr ist als Hardwareberatung zu iPad und iPhone. Einem IT-Verantwortlichen genügt es heute nicht, die Geräte sicher in die Unternehmensumgebung zu integrieren. Ihn interessiert, wie er die mobilen Endgeräte effizient und sicher verwalten kann. MDM – Mobile Device Management heißt das Zauberwort“, sagt Alexander Rapp aus dem Apple Spezialistenteam von Bechtle direct. Das Thema gehört derzeit zu den Beratungsschwerpunkten der zehn Experten. Zu ihren Qualifizierungsmaßnahmen

zählen neben akkreditierten Apple Schulungen auch intensive Fachtrainings verschiedenster Mobile-Device-Hersteller. In regelmäßigen Round-Table-Meetings mit Apple werden die Spezialisten zudem technologisch immer auf den neuesten Stand gebracht.

Es sind die kleinen Dinge, die begeistern. Das Apple Team von Bechtle direct kooperiert in zahlreichen Kundensituationen eng mit dem Bechtle Competence Center Mobile Solutions in Neckarsulm sowie allen Bechtle IT-Systemhäusern. Denn dort erfolgt die Dienstleistung zu den Themen sichere Integration, MDM oder auch Projekte zu Bring your own device. Dass es manchmal Kleinigkeiten sind, die große Vorteile mit sich bringen, kann das Apple Team bestätigen. „Was unsere Kunden gerade begeistert, ist das sogenannte Branding der Geräte“,



sagt Alexander Rapp. Dabei wird auf die Rückseite des iPads mit Laser-technologie das eigene Unternehmenslogo oder auch der Name des Gerätebesitzers graviert. Neben der Individualisierung des Tablets spielt bei den IT-Verantwortlichen der Aspekt des Diebstahlschutzes eine entscheidende Rolle. Denn natürlich ist die Hürde, ein gestohlenes iPad mit individueller Lasergravur weiterzuverkaufen, deutlich höher.

→ Ihr Ansprechpartner: **Alexander Rapp**,
Apple Spezialistenteam, Bechtle direct,
alexander.rapp@bechtle.com

Startklar fürs Business. Workshop – iPad im Unternehmen.

Der Nutzen von iPads in Unternehmen ist klar. Spannend jedoch die Frage, wie eine sichere Integration in die Unternehmensumgebung aussieht. Und: Wie funktioniert eigentlich effektives Mobile Device Management (MDM)?



Antworten auf diese und weitere Fragen gibt Bechtle als zertifizierter Apple Solution Expert und Systemintegrator in einem eintägigen Workshop. „Das große Plus der Veranstaltung ist ganz klar die Individualität der Inhalte. Wir klären bereits im Vorfeld, welche Fragen den Teilnehmern unter den Nägel brennen, und arbeiten im Rahmen des Workshops an genau diesen Themen“, erklärt Markus Jung, Teamleiter Vertrieb, Bechtle Competence

Center Mobile Solutions. Bestens qualifizierte Systemengineers führen durch die ganztägige Veranstaltung. Ziel ist, die Teilnehmer optimal auf die Nutzung von iPads in Unternehmen vorzubereiten. Zertifizierungen aller namhaften Hersteller im Bereich MDM gewährleisten dabei passgenaue Lösungen. „Die Resonanz der Teilnehmer ist begeisternd. Das Thema drängt derzeit einfach viele IT-Verantwortliche und trifft mit der hohen Praxisorientierung den Nerv, investierte Zeit maximal für das eigene Unternehmen zu nutzen“, sagt Markus Jung.

Mehr Informationen zu den Inhalten des Workshops bekommen Sie über den QR-Code. Übrigens: Das in der Veranstaltung verwendete iPad dürfen die Teilnehmer behalten.



Interessierte Kunden können den Workshop über ihr regionales Bechtle IT-Systemhaus buchen. www.bechtle.com/standorte



Erleben Sie mit der Augmented Reality (AR) App „Bechtle WorkMobile“ die vielen Dimensionen der Integration mobiler Endgeräte in Unternehmen.

Die schönen Seiten der IT.

Im Frühjahr tut sich was im Blätterwald. Auch 2013 können Sie spannende Informationen mit Händen greifen. Dazu haben viele Menschen bei Bechtle Neues, Informatives, Wissenswertes für Sie zusammengestellt. Was sie alle anspricht? Zu wissen, dass hinter jeder guten Lektüre ein schlauer Kopf steckt.



Bechtle update 1.2013

Inhalt: Erfolge, Emotionen, Technologie, Menschen.
Seiten: 48
Ausgabe: Heft 30
Mehr: bechtle.com/magazin

IT-Seminarkatalog

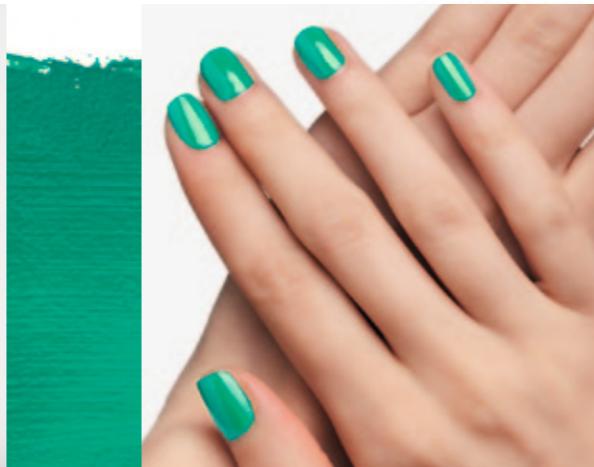
Inhalt: Lernen, Wissen, Weiterkommen.
Gültig: April bis September 2013
Seiten: 160
Ausgabe: 37
Mehr: bechtle.com/schulungen

Der Bechtle IT-Katalog

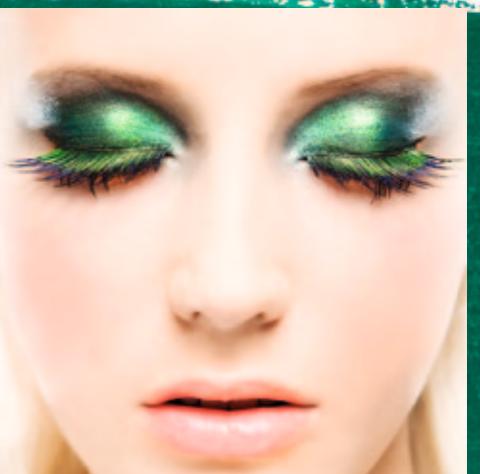
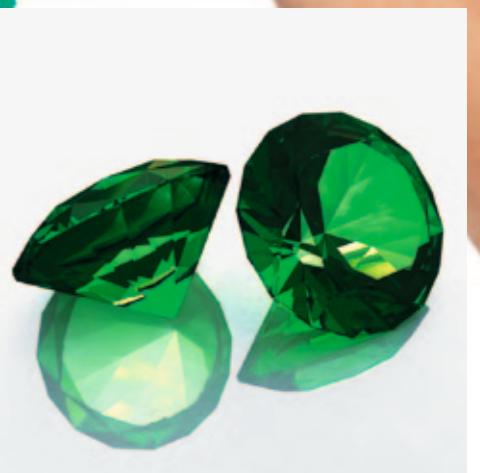
Inhalt: Produkte, Produkte, Produkte.
Gültig: März bis September 2013
Seiten: 704
Ausgabe: 45
Mehr: bechtle.de/shop
(und weitere Ländershops)

Geschäftsbericht 2012

Inhalt: Zahlen, Daten, Fakten, Köpfe.
Seiten: 234
Ausgabe: 14
Mehr: bechtle.com/ir



WOW! TREND FARBE 2013



Knackig wie ein Granny Smith. Frisch wie ein Frühlingsmorgen. Es ist amtlich: 2013 ist Grün Farbe des Jahres. Besiegelt von der Firma Pantone. Das „Color Institute“ mischt und vertreibt weltweit Farben. Die im Dezember veröffentlichte Trendfarbe ist keine Option, sie ist Gesetz. Sie bestimmt, was wir in diesem Jahr in den Schaufenstern sehen und in unseren Einkaufstaschen nach Hause tragen. Schauen Sie sich um – es grünt, wohin das Auge blickt. Bechtle kann es recht sein. Seit 30 Jahren ist unser Markenzeichen grün. Ein wirklich nettes Geschenk zum runden Geburtstag. Danke, Pantone.



BECHTLE

Erster internationaler Partner-Award von Fujitsu geht an Bechtle.

Bisher zeichnete Fujitsu Partner nur national aus. Im vergangenen Jahr dann die Entscheidung, die Besten zusätzlich nach Regionen zu prämiieren. Bechtle erhielt dabei als erstes Unternehmen den Preis als Fujitsu Partner of the Year für die Region Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Indien.



V. l. n. r.: **Gerhard Marz**, Bereichsvorstand ÖA, Bechtle; **Peter Fischer**, Leitung Fujitsu VIPM, Bechtle; **Matthias Rauch**, Teamleitung Partnermanagement Fujitsu Technology Solutions; **Jörg Brünig**, Senior Director Channel Germany, Fujitsu Technology Solutions; **Veerle Limbos**, Vice President of Corporate Channels EMEA-I, Fujitsu Technology Solutions.

Damit prämiert der Hersteller jene Vertriebspartner, die eine Spitzenleistung in einer von acht Kategorien erbracht haben. Zudem zeichnen sich die Preisträger durch große finanzielle Leistungsfähigkeit und Innovationen aus. Hans-Dieter Wysuwa, Senior Vice President, Product Sales Group bei Fujitsu Technology Solutions, überreichte den Award Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG, und Peter Fischer, Leitung Fujitsu Vendor Integrated Productmanagement, Bechtle Logistik & Service. Die nationalen Gewinner der Kategorie „Partner of the Year“ waren automatisch für die internationale Auszeichnung nominiert, die bei einer Gala im Rah-

men des Fujitsu Forums 2012 verliehen wurden. Von allen Nominierten erreichte Bechtle die besten Umsatzzahlen, die höchsten Wachstumsraten und die größte nachgewiesene Loyalität zu Fujitsu.

Jörg Brünig, Senior Director Channel Germany, Fujitsu Technology Solutions: „Es war uns eine besondere Freude, Bechtle als Partner des Jahres und Zertifizierungsampion auszuzeichnen. Beide Awards sind Ausdruck einer sehr erfolgreichen, partnerschaftlichen und engagierten Zusammenarbeit. In unserer schnellen und innovativen Branche ist Know-how ein wesentliches Element von wirtschaftlichem Erfolg. Bechtle hat im letzten Jahr die Anzahl der Fujitsu Zertifizierungen der Mitarbeiter auf über 650 mehr als verdoppelt und bietet damit unseren gemeinsamen Kunden hohe Beratungsqualität bei Fujitsu Produkten und Lösungen.“

Erfolge von Bechtle prämiert.

Michael Guschlbauer, Vorstand Bechtle AG (ganz links), und **Jörg Brünig**, Senior Director Channel Germany, Fujitsu Technology Solutions (ganz rechts), freuen sich mit den sechs Bechtle Mitarbeitern und Preisträgern. Im Hintergrund **Matthias Rauch**, Teamleitung Partnermanagement, Fujitsu Technology Solutions, und **Bernd Orth**, Director Partnermanagement Channel Germany.



Die Wertschätzung der Partner ist Fujitsu wichtig. Deshalb zeichnet der Hersteller nicht nur Unternehmen, sondern jährlich auch einzelne Mitarbeiter für herausragende Leistungen aus – als ganz persönliche Anerkennung. Auch das ist Ausdruck der langjährigen, vertrauensvollen Zusammenarbeit von Fujitsu und Bechtle. Für das abgelaufene Geschäftsjahr wurde Bechtle erneut mit einem respektablen Preisregen bedacht. In insgesamt acht Kategorien waren dem Hersteller die Leistungen der Bechtle Mitarbeiter Glaspokal, Champagner und ein LIFEBOOK U772 wert.

1 Höchster Umsatz – Systemhaus:

Christian Brengel, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Ober-Mörulen

1 Größtes Wachstum – Systemhaus:

Christian Brengel, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Ober-Mörulen

2 Erfolgreichste Vertriebsbeauftragte Öffentliche Auftraggeber:

Karen Tiede, Bechtle IT-Systemhaus Hamburg

3 Erfolgreichste Vertriebsbeauftragte E-Commerce Öffentliche Auftraggeber:

Carina Waltz, Bechtle ÖA direct, Neckarsulm

4 Größtes ETERNUS Projekt:

Andreas Karnbach, Bechtle IT-Systemhaus Bremen

5 Erfolgreichste Vertriebsbeauftragte E-Commerce:

Sabine Dürr, Bechtle direct, Neckarsulm

6 Erfolgreichster Vertriebsbeauftragter Industrie:

Alexander Rossbach, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

6 Größtes PRIMERGY Projekt:

Alexander Rossbach, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm

Got IT! Ideenwettbewerb von Fujitsu und Bechtle.

Kreativität, Weitblick und ungewöhnliche Gedankenexperimente waren bei dem von Bechtle und Fujitsu veranstalteten Ideenwettbewerb Got IT gefragt. Gesucht wurde die innovativste Idee zum Rechenzentrum der Zukunft.

Weil Verfügbarkeit, Flexibilität und Skalierbarkeit der Infrastruktur-Ressourcen im Datacenter immer wichtiger werden, stellt sich ganz automatisch die Frage: Auf welche Weise müssen sich Rechenzentren in Unternehmen künftig verändern? Warum nicht die Anwender direkt nach ihren Zukunftsideen fragen. Kunden von Bechtle hatten die Möglichkeit, sich online mit ihrer Idee zu bewerben. Eine Experten-Jury prämierte anschließend die 13 besten Vorschläge. Als Hauptgewinn lockte ein Gutschein im Wert von 25.000 Euro für Fujitsu Datacenter-Hardware. Die Zweit- und Drittplatzierten freuten sich jeweils über ein LIFEBOOK U772 (Ultrabook mit LTE/SSD und Dockingstation). Der vierte bis 13. Platz erhielt je einen Beratertag zum Thema Fujitsu Datacenter im Wert von 1.200 Euro.

Der Hauptgewinn ging dabei an die FingerHaus GmbH, Frankenberg. Ausgezeichnet wurde dabei folgende Idee: „Wir stellen uns das Rechenzentrum (RZ) der Zukunft als schwimmende Inseln auf dem Meer vor. Der Trend geht Richtung Cloud, das RZ muss also nicht mehr vor Ort sein. Das Meer bietet genügend Platz, Wasser und Luft zur Kühlung und durch Sonnen- und Wassерenergie genügend Ressourcen, um den Betrieb zu gewährleisten. Wir würden das RZ in drei Container packen. Container 1 enthält die Server, Nummer 2 die Switches und Container 3 die Storage-Systeme. Reicht die Leistung der Server nicht mehr aus, muss nur Container 1 ausgetauscht werden. Wird der Speicherplatz eng, wird Container 3 getauscht.“

Die Container sind doppelwandig, die Racks führen im Inneren mithilfe einer Heatpipe die Hitze an die innere Wand des Containers ab. Das Meerwasser zirkuliert dann zwischen den Containerwänden und kühlte somit die Server. Kleine Lufteinlässe sorgen für Frischluft.“



Peter Fischer, Leitung Fujitsu VIPM, Bechtle L&S, freut sich mit den Preisträgern. Oben: FingerHaus GmbH, v. l. n. r.:

Marcel Vogler, Lösungsspezialist Server, Storage und Netzwerk, Bechtle direct; **Matthias Rauch**, Teamleitung Partnermanagement, Fujitsu Technology Solutions; **Klaus Cronau**, Geschäftsführer, Dr. **Mathias Schäfer**, Geschäftsführer; **Mirsad Nadarevic**, Systemadministrator (Ideegeber); **Peter Fischer**, **Daniel Pakura**, Leitung IT. Unten: Stiftung Lebensräume **Peter Fischer** neben **Marcel Jauernig**, Ressortleiter IT, **Jutta Maaß**, Betriebsleiterin, **Matthias Rauch**, Teamleitung Partnermanagement.

Den Gutschein im Wert von 25.000 Euro nahmen am Firmensitz von FingerHaus in Frankenberg Klaus Cronau und Dr. Mathias Schäfer, beide Geschäftsführung, Christian Jäger, IT-Leiter, und Mirsad Nadarevic, Systemadministrator, entgegen. Überreicht wurde der Gewinn von Matthias Rauch, Teamleitung Partnermanagement bei Fujitsu, Marcel Vogler, Vertriebsbeauftragter, Bechtle direct, und Peter Fischer, VIPM Leitung Fujitsu, Bechtle Logistik & Service.

Den zweiten Platz sicherte sich die Stiftung Lebensräume aus Offenbach; der dritte Platz ging an Wetzlich Optik-Präzision GmbH in Viersen.

FUJITSU

Über Fujitsu.

Fujitsu ist der führende japanische Anbieter von Informations- und ITK-basierten Geschäftslosungen und bietet eine breite Palette an Technologieprodukten, -lösungen und -dienstleistungen. Mit über 170.000 Mitarbeitern betreut das Unternehmen Kunden in mehr als 100 Ländern. Im Geschäftsjahr 2011 (zum 31. März 2012) erzielte Fujitsu Limited mit Hauptsitz in Tokio, Japan, einen konsolidierten Jahresumsatz von 54 Milliarden US-Dollar. Weitere Informationen unter www.fujitsu.com/de/

Über Fujitsu Technology Solutions.

Fujitsu Technology Solutions ist der führende europäische IT-Infrastruktur-Anbieter. Mit seinem Angebot für Großunternehmen, kleine und mittelständische Firmen sowie für Privatkunden ist das Unternehmen in allen Schlüsselmärkten Europas, Afrikas, des Nahen Ostens und auch in Indien vertreten. Das Unternehmen bietet das komplette Portfolio an IT-Produkten, Lösungen und Services – von PCs und Notebooks über Rechenzentrumslösungen bis hin zu Managed Services und Lösungen aus der Cloud. Fujitsu Technology Solutions beschäftigt über 13.000 Mitarbeiter und ist Teil der globalen Fujitsu Gruppe.



„Besserer Service zu einem wettbewerbsfähigen Preis – das zeichnet Bechtle zusätzlich aus.“

Mathias Stiastry, IT-Leiter, Lansky, Ganzger + Partner

Ein Netzwerk für Querdenker.

Die Lansky, Ganzger + Partner Rechtsanwalts GmbH gehört zu den führenden Kanzleien in Österreich. Das in den vergangenen Jahren rasant gewachsene Geschäft und die damit gestiegene Anzahl der Rechtsberater führten zu neuen Herausforderungen bei der IT-Infrastruktur. Dazu trug auch die Fokussierung auf mittel- und osteuropäische Länder bei. Um dem Motto der Kanzlei „Querdenken ist die Fähigkeit, Probleme pragmatisch zu lösen“ gerecht zu werden, musste die IT-Landschaft neu ausgerichtet werden. Ergebnis war eine Ausschreibung für die Neugestaltung der Unternehmens-IT, zu der Lansky, Ganzger + Partner auch Bechtle einlud.

Mehr als nur IT. Und das Wiener Bechtle IT-Systemhaus setzte sich gegen starke Mitbewerber durch. Ausschlaggebend für den Zuschlag war neben einem maßgeschneiderten Managed-Services-Vertrag vor allem der Rundum-Service von Bechtle. Mathias Stiastry, IT-Leiter, Lansky, Ganzger + Partner, ist überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Ihn begeistern die „hohe Kompetenz und das Engagement der Mitarbeiter“. Und er ergänzt: „Besserer Service zu einem wettbewerbsfähigen Preis – das zeichnet Bechtle zusätzlich aus.“

Zuverlässigkeit punktet. Bechtle organisierte, administrierte und steuerte auch den Umzug der Kanzlei in größere Räumlichkeiten. Darüber hinaus gelang es dem Systemhaus rasch, eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen. Einer der weiteren Erfolgsfaktoren war die Zuverlässigkeit der Bechtle Systeme: Seit März 2012 gab es keinen für die Anwender spürbaren Ausfall bei Lansky, Ganzger + Partner. „Für unsere Anforderungen ist die hohe Verfügbarkeit ein wesentlicher Faktor – Bechtle hat es geschafft, den Service ohne Ausfälle vom ersten Tag an zur Verfügung zu stellen. In Summe war es ein reibungsloser Übergang vom bisherigen Lieferanten zu Bechtle.“

Eigentlich ganz einfach. Einen wesentlichen Beitrag zum Projekterfolg und zur Zufriedenheit der Anwaltskanzlei leistete Maximilian Schertler, Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Wien. Er selbst hat noch eine andere, ganz pragmatische Erklärung parat: „Der Kunde braucht funktionierende Systeme – für seine hoch qualifizierten Mitarbeiter und die komplexe Beratungstätigkeit. Bechtle bietet maßgeschneiderte Lösungen. Daraus entwickelte sich eine fruchtbare Partnerschaft. Eigentlich ganz einfach.“

→ Ihr Ansprechpartner:

Maximilian Schertler, Account Manager,
Bechtle IT-Systemhaus Wien,
maximilian.schertler@bechtle.com



V. l. n. r.: **Maximilian Schertler**, Key Account Manager, Bechtle GmbH Wien
Mag. Sergij Klinc, COO/CAO, Lansky, Ganzger + Partner, **Mathias Stiastry**, CIO/ISO, Lansky, Ganzger + Partner

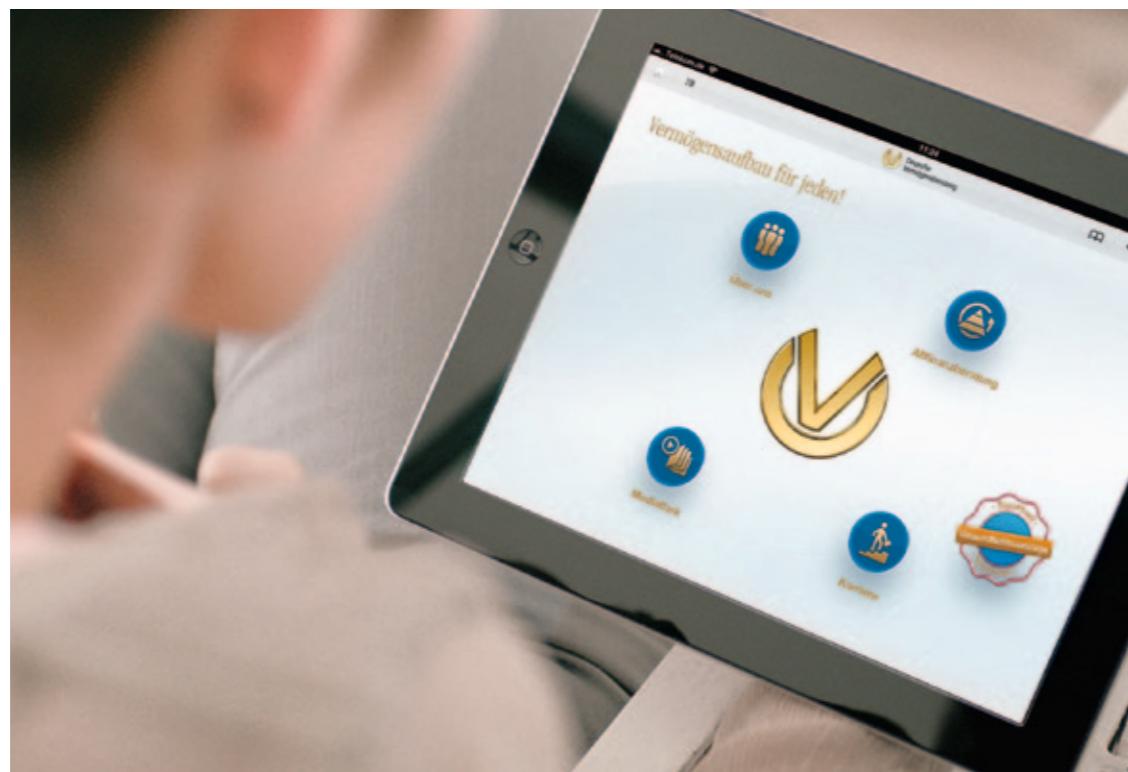


Lansky, Ganzger + Partner (LGP) versteht sich unter den internationalen Anwaltssozietäten Mittelosteuropas als pragmatischer Problemlöser und agiert an der Schnittstelle zwischen Recht, Politik und Wirtschaft. Daher ist LGP mit allen relevanten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gruppierungen und Institutionen bestens vertraut. LGP ist in Wien, Baku und Bratislava mit eigenen Standorten aktiv und stützt sich weltweit auf eine qualifizierte Netzwerkstruktur.

Vermögensberatung von morgen schon heute.

N
R
I
T
T
R

MOBILE SOLUTIONS



DVAG Online System
auf dem iPad.

Zukunftsorientiert setzt die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) auf modernste Technik für ihre Berater. Frühzeitig nutzt das Unternehmen IT-Trends, um die eigenen Prozesse zu optimieren. Dazu gehört auch die Entscheidung, Apple iPads in den vertrieblichen Beratungsprozess zu integrieren.

Bereits im Sommer 2010 – noch vor dem Verkaufsstart des iPads – wurden die ersten unternehmenseigenen Anwendungen (Apps) entwickelt. Als erstes Finanzdienstleistungsunternehmen stattete die DVAG ihre 1.000 erfolgreichsten Berater mit iPads aus. Zwei Jahre später kommt die neue Technik im Unternehmen flächendeckend zum Einsatz: Rund 10.000 Vermögensberater nutzen das iPad in der Beratung und Betreuung ihrer Kunden. Auch jedem neuen hauptberuflich tätigen Vermögensberater stellt die DVAG zum Berufsstart ein iPad zur Verfügung.

iPad in der Kundenberatung – Interaktion und Visualisierung. Die Vermögensberater greifen auf über 50 Modul-Anwendungen zu, die eine flexible und kundenorientierte Unterstützung im Beratungsgespräch bieten. Mithilfe von interaktiven Elementen lassen sich abstrakte Themenkomplexe wie Altersvorsorge, Rücklagenbildung oder Gesundheitsvorsorge anschaulich erklären. Der Kunde wird zudem aktiv in den Analyse- und Beratungsprozess eingebunden. Gemeinsam mit dem Vermögensberater entstehen so Schritt für Schritt individuelle Vorsorge- und Vermögensaufbaukonzepte. Um das iPad langfristig als Beratungsinstrument zu etablieren, baut die DVAG kontinuierlich ihre Anwendungen aus. Durchschnittlich alle vier Wochen findet eine Aktualisierung statt. Die sorgfältige Systempflege und die modulare Struktur der unternehmenseigenen Anwendungen ermöglichen eine schnelle Integration von neuen Inhalten in das bestehende Beratungskonzept.

Enge Verzahnung der Systeme. Von der hohen Funktionalität des iPads profitieren die Vermögensberater nicht nur im Kundenkontakt, sondern auch in der mobilen Büroorganisation. Zahlreiche Service- und Informationsanwendungen aus der Online-Beratungsanwendung sind

mit dem iPad verknüpft. Dadurch kann jeder Vermögensberater auch unterwegs seine E-Mails, Kontakte, Termine und Aufgaben verwalten und den Arbeitsalltag so effizienter gestalten.

Studie Desktop-Virtualisierung. Bereits Mitte 2010 entwickelte die DVAG die Idee, das Online-Beratungssystem – eine Java-basierte Windows-Applikation, die aus einem Smartclient und der Gesamtdatenbank im Rechenzentrum besteht – über eine Citrix-Plattform als „Quasi-App“ den Vermögensberatern auf dem iPad zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen einer Studie zur Einführung von Desktop-Virtualisierung unterstützte das Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main in Darmstadt bei der Erstellung eines passenden technischen Konzepts und half der DVAG, die Möglichkeit einer Umsetzung nachzuweisen.

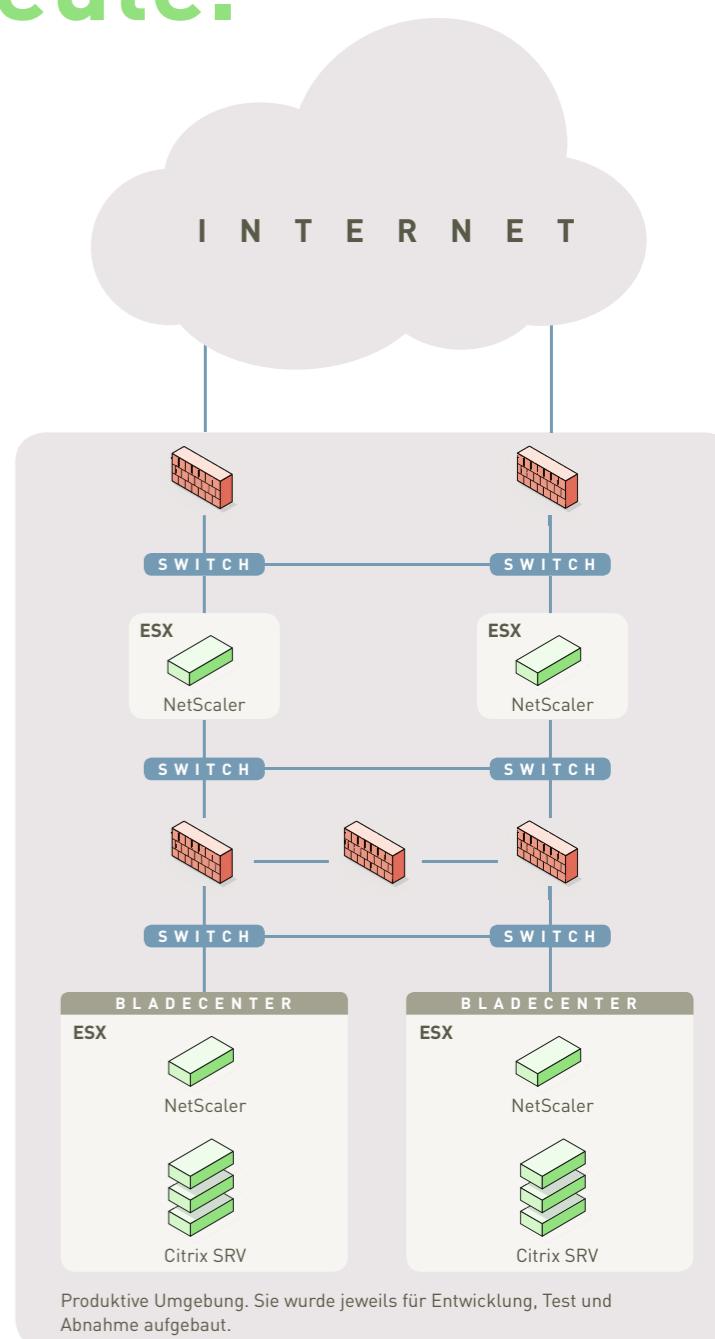
Zuverlässige Projektplanung. In einer ersten Testinstallation stand die Funktionalität bereits zu 80 Prozent zur Verfügung. „Einzig das ‚Look and Feel‘ musste noch angepasst werden. Windows ist eben nicht Apple und eigentlich gibt es auf dem iPad keine Maus“, so die pragmatische Aussage von René Kremer, Leiter Datacenter Solutions bei Bechtle, zu den bestehenden Herausforderungen. Nach der Entscheidung zur Umsetzung wurde das Projekt mit einer Laufzeit von sechs Monaten geplant. Bechtle begleitete das Projekt mit herstellerunabhängiger Beratung, nicht nur um weitere Impulse zu setzen, sondern auch um den vereinbarten Fertigstellungstermin zu gewährleisten. „Citrix präsentierte sich im Projekt als sehr verlässlicher Partner. Mit maßgeblicher Unterstützung der System Engineers der DVAG wurden pünktlich zum 7. November 2012 alle Herausforderungen in der Infrastruktur des Kunden gelöst und somit der Betrieb freigegeben“, sagt René Kremer.

Barrierefreie Beratung. Die Vermögensberater führen jetzt mithilfe der neuen Technologie Beratungsgespräche barrierefrei und mit optimaler technologischer Unterstützung durch. Den Betrieb gewährleistet das IT-Service-Team der DVAG mit Unterstützung durch das Bechtle IT-Systemhaus in Darmstadt. Matthias Weitzel, Systemtechniker bei Bechtle in Darmstadt, zieht ein positives Fazit: „Seit der ersten Pilotphase im Juli 2012 gab es keine Ausfallzeiten. Die Anwendung läuft stabil, performant und ist hochverfügbar – nämlich 7x24 – ausgelegt.“ Die DVAG etablierte mit diesem Projekt das iPad als Standardarbeitsgerät für ihre Vermögensberater und geht damit innovative Wege bei Beratungsgesprächen.

Hierfür wurde die DVAG auch von Service Rating in der Kategorie „Beste Service-Innovation“ mit dem ersten Platz ausgezeichnet. www.servicerating.de

Die eingesetzten Produkte: Das Bechtle IT-Systemhaus setzte in Zusammenarbeit mit Citrix für die verschiedenen Umgebungen folgende Konfiguration um:

- 12 Netscaler (6 physische, 6 virtuelle)
- 2.250 Xendesktop Platinum Lizenzen Concurrent (zur Nutzung von Edgesight, Accessgateway und Provisioning und für eine zukünftige Cloud)



- 7 IBM Server mit: 4 * 10 Core CPU, 1 TB RAM
- 7 Windows Server Connectoren
- 7 Windows Server Terminal Connectoren
- Als Storage wird eine bestehende XIV von IBM genutzt.
- Basis für die Umgebung ist eine vSphere 5.1 Umgebung, da im Rechenzentrumsbetrieb VMware als bestehender HyperVisor etabliert ist.

→ **Ihr Ansprechpartner:** René Kremer, Leiter Datacenter Solutions, Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main in Darmstadt, rene.kremer@bechtle.com

Christian Denkert,
Abteilungsleiter
Informations-
technologie, kkm

Florian Neumann,
Projektverantwor-
tlicher System
Engineer, Networking
Solutions, Bechtle
IT-Systemhaus
Rhein-Main

Olaf Spitzbarth,
Vertriebsleiter
Öffentliche Auftrag-
geber, Bechtle
IT-Systemhaus
Rhein-Main

Gesund vernetzt.

Das Katholische Klinikum Mainz (kkm) betreut jährlich rund 44.000 Patienten mit dem Anspruch, Versorgung auf höchstem Niveau zu gewährleisten. Um dieses Ziel zu erfüllen, überprüfen und verbessern die Fachbereiche ihre Leistungen kontinuierlich. Prozesse und Abläufe werden ständig optimiert. 2009 startete eine umfangreiche strukturelle und bauliche Reorganisation des Klinikums. Unter anderem mit dem Aufbau einer neuen Netzwerkinfrastruktur.

15 Fachabteilungen, 720 Betten, 1.500 Mitarbeiter, 900 IT-Arbeitsplätze – so lauten beeindruckende Eckdaten des zum Caritas-Werk Sankt Martin gehörenden Klinikums. Mit der baulichen Zusammenführung der Fachkliniken St. Vincenz und Elisabeth Hospital wird das kkm seit 2009 ausgebaut und umstrukturiert. Erste Gebäudeerweiterungen und Neubauten nahmen bereits Ende 2011 den Klinikbetrieb auf. Die Unterbringung der Fachbereiche an einem Standort unterstützt eine optimale Vernetzung aller Berufsgruppen. Mit dem Ziel, interne Abläufe so zu strukturieren, dass interdisziplinäres Arbeiten gefördert und die Qualität der Patientenversorgung gesteigert wird.

Von Anfang bis Ende geplant. Die Beschaffung und Installation einer LAN-Infrastruktur – bestehend aus Layer-2- und Layer-3-Switches – setzte das Klinikum mit Bechtle als IT-Partner bereits erfolgreich um. Das Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main in Darmstadt begleitete das Projekt in allen Phasen: vom Konzept bis zur Inbetriebnahme samt Einbau, Konfiguration, Übergabe und Abnahme. Den Service übernimmt das Bechtle IT-Systemhaus in Rottenburg. „An Bechtle haben mir der Pragmatismus und die Zuverlässigkeit im Projekt gefallen. Die angebotene HP-Infrastruktur garantiert eine hohe Flexibilität und Skalierbarkeit – auch bei häufig wechselnden Anforderungen. Das Netzwerk ist ausfallsicher auf-

gebaut und gleichzeitig, je nach Erfordernis oder Geldbeutel, einfach erweiterbar. Argumente, die insbesondere im streng budgetierten IT-Umfeld der Kliniken im Fokus stehen und von Bechtle sehr gut berücksichtigt wurden“, sagt Christian Denkert, Abteilungsleiter Informations-technologie beim kkm.

Aktuelle Bedürfnisse, zukünftige Anforderungen. Für die Vergabe des Auftrags an Bechtle spielten für das kkm, neben wirtschaftlichen Aspekten und langfristiger Planungssicherheit, zwei weitere Faktoren eine entscheidende Rolle. Zum einen sollte der IT-Dienstleister über hohe Fachkompetenz im Gesundheitswesen verfügen. Zum anderen über Herstellerneutralität. Bechtle riet dem Klinikum zu einem zweistufigen Konzept. Es sieht aktuelle Anforderungen wie W-LAN, ein Netzwerk für Medizingeräte, Sicherheitsanforderungen in Bezug auf sensible Patientendaten sowie Massendaten vor. Und bezieht außerdem zukünftige Möglichkeiten wie Patientenruf, IPTV, mobile Visite oder Überwachungssysteme ein.

Bechtle Know-how und HP-Technik. „Patienten und Mitarbeiter profitieren schon jetzt von einer modernen, zeitgemäßen Infrastruktur sowie einer optimalen medizinischen Vernetzung am Standort St. Vincenz und Elisabeth Hospital“, so Olaf Spitzbarth, Vertriebsleiter Öffentliche Auftraggeber im Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main. Die neue Netzwerklösung ist konzeptionell auch für zukünftige Erweiterungen im Rechenzentrum sowie für Ersatzinvestitionen ausgelegt. Bei der Bestimmung geeigneter Komponenten setzten die Verantwortlichen bei Bechtle auf Technik von HP. Im Core-Bereich finden Switches der HP-5800-Reihe Verwendung, die in Rechenzentren und im zentralen Verteiler eingesetzt werden können. Im Access-Bereich fiel die Wahl auf HP-Switches der Reihe

5120. Komponenten, die einen Ausbau ohne großen Aufwand ermöglichen. Die Verknüpfung der beiden Core-Switches funktioniert über 10Gbit-Technologie, die auch zukünftige Anforderungen bezüglich Geschwindigkeit und Datentransfer problemlos verkraftet. Die Core-Switches wurden mittels IRF-Technologie von HP virtualisiert. Die Verbindung über Intelligent Resilient Framework (IRF) bietet größtmögliche Ausfallsicherheit über zwei Brandabschnitte hinweg, ohne dass zusätzliche Kabel- oder Sonderlösungen einzbezogen werden.

Zuverlässige und hohe Bandbreite. Die Ausfallsicherheit über das IRF ermöglicht es, alle Netzwerkverbindungen gleichzeitig zu nutzen. „Da in modernen Kliniken das Netzwerk, ob kabellos oder kabelgebunden, von unterschiedlichen Benutzergruppen und Applikationen verwendet wird, haben wir Mechanismen zur Trennung und Priorisierung von Datenströmen berücksichtigt“, sagt Florian Neumann, Projektverantwortlicher und System Engineer für Networking Solutions im Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main. Zum Management der neuen und alten LAN-Infrastruktur

setzt das kkm auf die bewährte HP Software Intelligent Management Center (IMC). Das darüber vereinfachte Management verringert den Energieverbrauch und spart Kosten. Die HP-Netzwerklösungen wurden konzipiert, um im Gesundheitswesen tätigen Unternehmen die schnelle Umsetzung neuer Services zu ermöglichen und zeitgleich die Benutzerkonnektivität und -produktivität zu verbessern. „Die neue Lösung ist weniger komplex und effizienter im Betrieb. Im Ergebnis spart das Kosten. Patienten und Mitarbeiter profitieren außerdem von erhöhter Servicequalität und einfacher Anwendung“, so Marko Unger, Consultant HP Networking Solutions, Bechtle Logistik & Service.

→ Ihre Ansprechpartner:

Olaf Spitzbarth, Vertriebsleitung Öffentliche Auftraggeber,
olaf.spitzbarth@bechtle.com
Marko Unger, Consultant HP Networking Solutions,
marko.unger@bechtle.com



Das Katholische Klinikum Mainz (kkm) ist ein Krankenhaus der Schwerpunktversorgung. Mit seinen zertifizierten Fachzentren (Brust-, Darm-, Schilddrüsen- und Lungenzentrum) sowie weiteren 15 Fachabteilungen, 717 Betten und über 1.500 Beschäftigten nimmt es einen überregionalen Versorgungsauftrag an zwei Standorten wahr. Jährlich werden im kkm etwa 44.000 Patienten ambulant und stationär behandelt. Das kkm hat einen im Landeskrankenhausplan verankerten Versorgungsauftrag und ist akademisches Lehrkrankenhaus der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Darüber hinaus betreibt es eine staatlich anerkannte Gesundheits- und Krankenpflegeschule mit derzeit 120 Ausbildungsplätzen für Gesundheits- und Krankenpflege. Das kkm ist eine kirchliche Einrichtung des Caritasverbands für die Diözese Mainz und der Marienhaus GmbH in Trägerschaft des Caritas-Werks St. Martin gemeinnützige Träger- und Betriebsföhrungsgesellschaft mbH. Mehr Informationen: www.kkm-mainz.de

Produktionsanlagen für Getränkehersteller entstehen mit Solid-Works Anwendungen.

Die Miteco AG war das erste Unternehmen weltweit, das Zucker kontinuierlich in Wasser auflösen konnte. Interessant ist dieser Prozess insbesondere für Getränkehersteller, die riesige Mengen zu Sirup verarbeiten müssen. Anfänglich auf Zuckerlöseanlagen spezialisiert, setzte das Unternehmen zunehmend auf die Herstellung von Getränken und schaffte schließlich die Abdeckung der Prozesskette von der Silierung bis zum fertig karbonisierten Getränk. Schnittstellen zu Herstellern von Abfüllanlagen gewährleisten Kunden durchgängige Produktionsabläufe. Mit mehr als 30 Jahren Markterfahrung ist die mittelständische Miteco heute ein global führender Anbieter in diesem Segment. Allein 75 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen mit einem der weltweit größten Getränkehersteller. Damit das auch in Zukunft so bleibt, stellten die Verantwortlichen Ende 2008 die Weichen von 2D auf 3D inklusive Konstruktionsanalyse und führten parallel eine Produktdatenverwaltung ein. Alle Anwendungen stammen von SolidWorks. Die Schweizer Solid Solutions AG realisierte das Projekt. Der autorisierte SolidWorks Vertriebspartner schnürte das passende Lösungspaket, übernahm die Implementierung und begleitet Miteco seitdem mit einem umfassenden Schulungsangebot und Support.

Die Lebensdauer einer Miteco Anlage liegt bei durchschnittlich 20 Jahren. Der Zyklus hängt dabei nicht nur von Weiterentwicklungen in der Verfahrenstechnik ab, sondern auch von sich ändernden Richtlinien zur Mitarbeitersicherheit, zum Umweltschutz und Neuerungen in der Sensorik und Automatisation. Im Herbst 2008 wurde beispielsweise die Konstruktion auf den Prüfstand gestellt. Zu diesem Zeitpunkt wurden das 3D-System Mechanical Desktop und die 2D-Software AutoCAD in unterschiedlichen Versionen verwendet. Daraus entstanden innerhalb der Konstruktion und in der Kommunikation mit Lieferanten und Partnern Kompatibilitätsprobleme. Ein Punkt, an dem das Unternehmen erstmals den Wechsel auf ein modernes 3D-Programm in Betracht zog. Sirio Volpi, Technischer Leiter, und seine Kollegen erstellten ein Pflichtenheft, in dem sie alle Anforderungen auflisteten und im Evaluierungsprozess bewerteten. Auch das CAD-System des bisherigen Anbieters und das von SolidWorks standen zur Diskussion.

Vollendete Mischung.

Sirio Volpi: „Wir haben uns nach Betrachtung aller Punkte für Solid-Works entschieden. Ausschlaggebende Kriterien waren die einfache, intuitive Bedienung sowie die kompetente und umfassende Beratung des Vertriebspartners.“ Inzwischen konstruiert Miteco mit der Software von SolidWorks komplett Anlagen. Sie bestehen aus über 500 Unterbaugruppen und bis zu 12.000 Bauteilen – inklusive aller Rohrleitungen. Ein weiterer Vorteil der neuen Lösung ist das Visualisierungsprogramm eDrawings, von dem beide Seiten profitieren. Denn fast alle Kunden von Miteco sitzen außerhalb der Schweiz. Sie können jetzt über Computer und iPad von jedem internetfähigen Ort aus Modelle in 3D ansehen und kommentieren, auch wenn sie auf ihren Endgeräten keine CAD-Software installiert haben.

Auch die integrierte Zeichnungsverwaltung mittels SolidWorks Enterprise PDM (EPDM) bewerteten die Verantwortlichen positiv. Das Produktdatenmanagement, das Solid Solutions von Beginn an in das Projekt einplante und aufnahm, fand bei Sirio Volpi und seinen Kollegen breite Zustimmung. Ein weiterer Pluspunkt: Über das Programm lassen sich aktuelle Zeichnungen zur Bearbeitung freigeben und gleichzeitig alte Zeichnungen sperren sowie verschiedene Zeichnungsversionen voneinander unterscheiden. „Hätten wir uns für den anderen Anbieter entschieden, hätten wir ein Fremdprodukt erwerben müssen. Bei SolidWorks erhalten wir alle Lösungen aus einer Hand“, so Sirio Volpi. „Die enge Integration erlaubt durchgängiges und fehler-



Der Markenname „Miteco“ ist ein Akronym und besteht aus den ersten beiden Buchstaben der folgenden Begriffe: Mixing, Technique und Company.

Anfänglich auf Zuckerlöseanlagen spezialisiert, hat Miteco die Abdeckung der Prozesskette von der Silierung bis zum fertig karbonisierten Getränk geschafft. Auch heute investiert das Unternehmen kontinuierlich in die Entwicklung.

freies Arbeiten ohne Schnittstellen. Im Evaluierungsprozess konnten wir direkt sehen, dass das Zusammenspiel CAD/PDM funktioniert. Das hat uns überzeugt.“

Im Zuge der Umstellung ging Miteco noch einen Schritt weiter und erwarb zusätzlich die beiden Softwareprodukte Simulation und Flow Simulation für die Konstruktionsanalyse. Über spezielle Berechnungsverfahren werden die verschiedenen, bis zu sieben Meter hohen Plattformen der Anlagen ausgelegt und Schweißkonstruktionen geprüft. Höchste Sicherheit unter Einhaltung von EU-Normen ist dabei Pflicht. Aber auch Zulieferteile wie etwa Silos und Drucktanks werden auf ihre Festigkeit hin getestet. Hier nutzen die Ingenieure auch SolidWorks Flow Simulation, um Windstärken von bis zu 200 Stundenkilometern an den Bauteilen zu erproben. „Mit SolidWorks Flow Simulation können wir nicht nur die Funktion prüfen, sondern das Bauteil auch optimieren und so funktionsfähige, kostenoptimierte und energieeffiziente Anlagen fertigen“, sagt Sirio Volpi.

Alle Analyseergebnisse werden zusammen mit dem CAD-Modell im PDM abgelegt. Offizielle Stellen erhalten dadurch schnell und fehlerfrei Zugriff auf die Dokumentation im Rahmen der Maschinenrichtlinien. In Planung ist bei Miteco auch die Anbindung des PDM- an das

ERP-System AMS++, das speziell für den Anlagenbau entwickelt wurde. Ziel ist es, Routinearbeiten wie das Erfassen von Bauteilen aus einer Stückliste zu automatisieren sowie die SolidWorks Teilebibliothek mit dem Artikelstamm des ERP-Systems zu synchronisieren. So wird vermieden, dass gesperrte Teile versehentlich in neuen Konstruktionen verbaut werden.

„Die Workflow-Funktionen von SolidWorks EPDM nutzen wir von Anfang an. Allerdings besteht hier noch Spielraum, den wir weiter optimieren werden“, erzählt Sirio Volpi. „Bei der Qualität konnten wir jedoch schon riesige Fortschritte machen und allein die Fehlerquote bei Zeichnungen um 85 bis 90 Prozent senken. Vorher wurden viele Zeichnungen von Hand korrigiert und editiert. Auch in der Fertigung gab es früher viele Fehler, wenn beispielsweise falsche Produkt- oder Teilenummern in die Rüstlisten eingegeben wurden. Bei neunstelligen Katalognummern kein Wunder. Heute sind wir dank SolidWorks in der gesamten Entwicklung schneller, ohne dabei Abstriche bei der Qualität unserer Anlagen hinnehmen zu müssen.“

→ Ihr Ansprechpartner: **Susanne Eickhoff**, Marketing Manager, Solid Solutions AG, susanne.eickhoff@solidsolutions.ch



Die Schweizer Miteco AG wurde 1982 von Angelo Cadeo gegründet. Seine patentierten Lösungen der Prozesstechnologie für die Getränke- und Lebensmittelindustrie haben den globalen Softdrinkmarkt geprägt. Das zu 100 Prozent exportorientierte Unternehmen ist stolz, dass die weltweit größten und bekanntesten Softdrinkhersteller ihre Getränke und Flüssiglebensmittel auf Miteco Anlagen produzieren. Zu diesem großartigen Erfolg tragen rund 45 Mitarbeiter in der Schweiz, 20 in Italien, zwölf in Lateinamerika, drei in Großbritannien und vier in Asien bei. Mehrere auf allen Kontinenten stationierte Vertreter garantieren einen reibungslosen und schnellen Service.



„Ich kann Bechtle meinen Krankenhaus-Kollegen mit gutem Gewissen empfehlen.“

Olaf Milde, EDV-Leiter, Marienhospital Bottrop



Quadratur des Kreises: Einführung FlexPod beim Marienhospital Bottrop.

Dem Marienhospital Bottrop ist hohe Qualität wichtig. Seit zehn Jahren sorgt das zertifizierte Qualitätsmanagementsystem für klar definierte Prozesse und Standards für die gesamte Klinik. Qualitätsanforderungen, denen auch die interne IT des Marienhospitals unterliegt. Neben performanten und ausfallsicheren Anwendungen ist die ständige Verfügbarkeit der medizinischen Daten für die erfolgreiche Behandlung der Patienten unerlässlich.

Um die vorhandenen Standards weiter auszubauen, sollte die Netzwerkinfrastruktur durch eine integrierte und skalierbare Lösung ersetzt und so das lokale Netzwerk (LAN) mit dem Storagenetzwerk (SAN) zusammengeführt werden. „Wir haben die kostengünstigste Gesamtlösung gesucht, mit der wir die vorhandene Komplexität und die Administrationsaufwände deutlich reduzieren können“, sagt Olaf Milde, EDV-Leiter des Marienhospitals.

Weniger Komplexität, mehr Skalierbarkeit. Das Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf analysierte die Anforderungen und die vorhandene Umgebung des Marienhospitals und entwickelte ein passendes, konvergentes Netzwerk, das LAN und SAN vereint. Es folgte die Implementierung einer durchgängigen Fibre-Channel-over-Ethernet-Infrastruktur (FCoE) auf Basis von Cisco Nexus Unified Port Technology, die Server und Storage verbindet. Wesentlicher Nutzen von FCoE liegt in

der reduzierten physischen Komplexität von Netzwerkstrukturen, insbesondere in Rechenzentren. Zudem ist es so möglich, eine einheitliche physikalische Infrastruktur sowohl für die Übertragung von Fibre Channel als auch konventionellem Ethernet zu nutzen. Die Skalierbarkeit und die höheren Bandbreiten von Ethernet-basierten Netzstrukturen mit momentan gängigen zehn Gbps (demnächst auch 40 beziehungsweise 100 Gbps) stellen dabei weitere Vorteile dar.

Alle Leitungen gleichzeitig nutzen. „Außergewöhnlich ist das Abweichen vom klassischen Data-Center-Design, bei dem ein dediziertes Fibre-Channel-Netzwerk parallel zum LAN-Netzwerk betrieben wird. Darauf konnten wir durch das validierte FlexPod-Design mit Converged-Network-Adaptoren sowohl in den Servern als auch bei den Storage-Controllern vollständig verzichten“, so Markus Schütt, Vertrieb, Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf. Das übersichtliche Design reduziert nicht nur die Verkabelung, sondern auch den Administrationsaufwand erheblich. Alle Verbindungen zwischen Servern, Switchen und Storage-Systemen wurden auf zehn Gigabit ausgelegt und sind als Channel mit bis zu 8x10-Gigabit-Leitungen für Redundanz und Performance zusammengefasst. Auf den Switchen ist Spanning-Tree als Sicherheitsmechanismus aktiviert. Weiterer Vorteil des Designs: Alle Leitungen können immer gleichzeitig genutzt werden.“

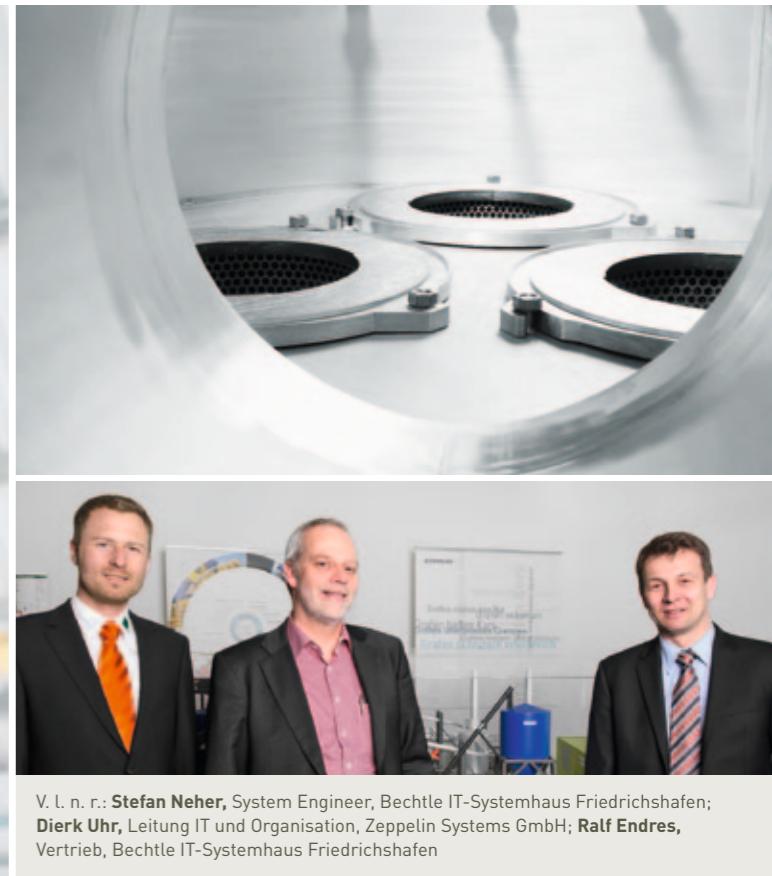
Weniger Hardware bei doppelter Performance. Mit der von Bechtle geplanten und implementierten Lösung auf Basis der Cisco Nexus Unified Port Technology verfügt das Marienhospital nun über eine moderne und zukunftssichere Infrastruktur. „Mit der vorgeschlagenen FlexPod-Lösung konnte ich mein Rechenzentrum entschlacken“, sagt Olaf Milde. Nach der Einführung von Cisco UCS Bladeservern und einem 10 GBit Backbone mit Cisco Nexus Switches wurden die neuen Unified-Storage-Systeme von NetApp in die FlexPod-Lösung integriert. Dabei handelt es sich um jeweils ein NetApp FAS3240 pro Rechenzentrum als MetroCluster mit den Protokollen 10GE, FC, FCoE, CIFS, NFS und iSCSI. „Diese Multiprotokollfähigkeit der NetApp Lösung war eine weitere Anforderung an das neue FlexPod-System. In diesem Projekt haben wir die Quadratur des Kreises vollzogen: Ich habe weniger Hardware und Verkabelung bei doppelter Performance. Dazu hat die Lösung

weniger gekostet als eine konventionell geteilte LAN-/SAN-Infrastruktur“, zeigt sich Olaf Milde zufrieden und ergänzt: „Bechtle hat die Lösung gemeinsam mit den Partnern Cisco und NetApp ‚in Time‘ und ‚in Budget‘ bereitgestellt. Ich kann Bechtle meinen Krankenhauskollegen mit gutem Gewissen empfehlen.“

→ Ihre Ansprechpartner:

Markus Schütt, Vertrieb,
markus.schuett@bechtle.com
Dirk Nosseck, Technische Umsetzung,
dirk.nosseck@bechtle.com
beide Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf

Das Marienhospital Bottrop gGmbH ist ein zukunftsorientiertes katholisches Krankenhaus mit Tradition und christlich gelebten Werten. Aus dem vor über 140 Jahren gegründeten Dorfkrankenhaus mit 20 Betten ist heute ein leistungsfähiges Medizinzentrum geworden. Mit 450 Mitarbeitern und 358 Betten behandelt das Hospital jährlich gut 16.000 stationäre und etwa 35.000 ambulante Patienten. Das medizinische Leistungsangebot umfasst dabei elf Fachkliniken. Das Qualitätsmanagementsystem des Marienhospitals Bottrop ist prozessorientiert aufgebaut und entspricht seit 2003 den Anforderungen der DIN EN ISO 9001.



V. l. n. r.: **Stefan Neher**, System Engineer, Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen; **Dierk Uhr**, Leitung IT und Organisation, Zeppelin Systems GmbH; **Ralf Endres**, Vertrieb, Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen

Umzug mit System.

In Friedrichshafen baute Zeppelin 2011/2012 ein neues Bürogebäude – 150 Meter vom Altbau entfernt, mit Raum für zunächst 300 Mitarbeiter und weiteres Personalwachstum. Konkrete Ausführungsplanungen für den Neubau starteten bereits 2010 und umfassten unter anderem auch den Umzug beider Rechenzentren sowie die dafür benötigten Neuan schaffungen. Das Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen unterstützt die Zeppelin Systems GmbH schon seit vielen Jahren in den Bereichen Client Management, IT Security, Virtualisierung und Server & Storage. Daher setzte der Kunde auch bei der kompletten Umzugsplanung der IT und der Optimierung der Infrastruktur auf Bechtle als Partner.

Schon vor dem Umzug verfügte der Kunde auf dem Zeppelin Campus über zwei getrennte Rechenzentren in unterschiedlichen Gebäuden. „Das Rechenzentrum 1 zog in den Neubau um. Das Rechenzentrum 2 zog in einen dafür vorbereiteten Raum in einem schon bestehenden Nachbargebäude. So entstanden zwei vollständig autarke und getrennte Rechenzentrumsräume zur ausfallsicheren Aufstellung der vorhandenen und neuen IT-Hardware“, erklärt Stefan Neher, System Engineer, Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen. 400 Meter trennen beide Räume nun voneinander. „Zeppelin übernahm gemeinsam mit Bechtle die komplette Planung und somit auch die Koordination aller Einzelaktivitäten für den gesamten IT-Umzug – dazu gehören das Rechenzentrum, das Backup-Rechenzentrum und die Mitarbeiter“, so Dierk Uhr, Leitung IT und Organisation, Zeppelin Systems GmbH.

Der Umzug im Überblick:

- Phase 1 – LWL-Verkabelung Campus: Februar 2012
 - Phase 2 – Realisierung und Inbetriebnahme Backup-Rechenzentrum: März 2012
 - Phase 3 – Inbetriebnahme aktives Netzwerk Neubau: Mai-Juli 2012
 - Phase 4 – Umzug IT-Personal: September 2012
 - Phase 5 – Umzug aller Mitarbeiter: Oktober/November 2012
 - Phase 6 – Inbetriebnahme Rechenzentrum: Januar 2013
- Insgesamt war Bechtle im Rahmen des Umzugs rund 2.500 Stunden beim Kunden im Einsatz. „Außerhalb der geplanten Umzugszeiten für die Rechenzentrumsinfrastruktur gab es dabei keinerlei Einschränkungen für den laufenden Geschäftsbetrieb“, so Dierk Uhr. Die erforderliche Verfügbarkeit der Rechenzentren wurde auf Tier 2+ (jährliche IT-Downtime von maximal zwei Stunden) festgelegt. Bei der Gewährleistung dieser Forderung werden auch sämtliche für den Betrieb der Rechenzentren verwendete Komponenten berücksichtigt. Die 150 Quadratmeter große betriebsfähige Rechenzentrumsfläche umfasst unter anderem:
- Redundante Datenleitungen ins Konzernnetzwerk und zu den Niederlassungen
 - Bereitstellung von 2.000 Switchports
 - Anbindung von 45 Switches (HP Networking)
 - Über 1.600 verfügbare Ports für Endgeräte
 - 200 aktive LWL-Leitungen
 - 800 aktive Kupferleitungen
 - Gesamtleistung von sechs Milliarden Datenpaketen pro Sekunde
 - Versorgung von 80 virtuellen und physikalischen Servern
 - Versorgung von 600 Endgeräten (Drucker und PCs)

Die Lösung im Detail.

Das starke Wachstum des Kunden machte nicht nur den Umzug von Mitarbeitern und IT notwendig, sondern auch eine Optimierung der IT-Infrastruktur. „Bisher waren beim potenziellen Ausfall eines Abteilungsswitchs 20 Anwender eine Stunde lang nicht arbeitsfähig – bis zum Einbau eines Cloud-Stand-by-Geräts. Beim Ausfall eines Backbone-Switchs wären auf einen Schlag sogar rund 500 User betroffen“, erklärt Ralf Endres, Vertrieb, Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen. Zeppelin entschied sich für eine Networking-Lösung von HP. Redundante Switches und der Einsatz einer Switching-Virtualisierung auf dem gesamten Zeppelin Campus gewährleisten nun maximale Verfügbarkeit. „Die Neugeräte sind deutlich ausfallsicherer als die sechs Jahre alten Core-Switches, die vorher im Einsatz waren“, ergänzt Stefan Neher. Durch die Steigerung der Bandbreiten um den Faktor 10 wird zudem eine höhere Performance geboten – die Zufriedenheit der Anwender nimmt zu. Im Server-Bereich stieg die Bandbreite sogar um den Faktor 20. Das ermöglicht eine deutlich höhere Performance bei Echtzeitanwendungen und Datensicherungsprozessen. Darüber hinaus findet nun eine Priorisierung von wichtigen Diensten im Netzwerk statt. Diese Konfiguration steigert die Verfügbarkeit zum Beispiel bei Terminaldiensten und SAP. Eine weitere Neuerung ist Wireless LAN im Erdgeschoss des Neubaus. „Das macht die Internetnutzung für Mitarbeiter und Gäste ein-

fach, flexibel und sicher. Zudem erübrigst sich das Bereitstellen gesonderten Netzwerkanschlüsse in den Konferenzräumen“, so Stefan Neher.

Die Zukunft im Blick.

Auch über die Optimierung der IT-Infrastruktur hinaus hat Zeppelin die Zukunft im Blick und ist auf weiteres Wachstum vorbereitet. Die bestehenden Netzwerkressourcen machen eine Kapazitätserweiterung für zusätzliche in- und externe Nutzer möglich. Die Anforderungen reichen von standortübergreifender Projektarbeit bis hin zum Einsatz neuer Unternehmensapplikationen. Zudem setzt das Unternehmen auf ein durchgängiges Frühwarn- und Monitoring-Managementsystem. Das Ergebnis: eine zukunftsorientierte und ausfallsichere IT, die den Kunden überzeugt. „Durch das neue Design der Netzwerkstruktur konnte die Produktivität für unsere stark IT-abhängigen Geschäftsabläufe deutlich gesteigert werden“, so das Resümee von IT-Leiter Dierk Uhr.

→ Ihre Ansprechpartner: **Ralf Endres**, Vertrieb, ralf.endres@bechtle.com
Stefan Neher, System Engineer, stefan.neher@bechtle.com
 beide Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen

ZEPPELIN
Systems

Zeppelin ist ein internationaler Handels- und Industriekonzern mit langer Tradition. Er gliedert sich in fünf strategische Geschäftseinheiten: Baumaschinen EU, Baumaschinen CIS, Rental, Power Systems und Anlagenbau. An weltweit über 190 Standorten in 26 Ländern erwirtschafteten 2011 rund 6.900 Mitarbeiter einen Umsatz von 2,4 Milliarden Euro. Die Zeppelin Systems GmbH ist Teil der strategischen Geschäftseinheit



Das 3 x 3 der Ideenfindung.

Kreativitätstechniken für jede Gelegenheit.

Die meisten Dinge erledigen wir ohne großes Grübeln. Trotzdem sagt jeder Mal: „Das ist echt 'ne harte Nuss.“ Aber trösten Sie sich, da sind Sie nicht allein. Im Berufs- und Privatleben zerbrechen wir uns regelmäßig den Kopf an kniffligen Problemen oder schwierigen Zielen. Oft nutzen wir dafür unsere eigene bekannte Denkroutine. Bei der gewohnten Herangehensweise ist aber recht schnell Schluss, wenn es darum geht, etwas Neues zu entwickeln. Gut, dass es einen, nein, viele Wege zum erfolgreichen Finden von Lösungen gibt: Kreativitätstechniken – Methoden zum Querdenken.

Einige beleuchten das Problem besonders gut, um es besser zu verstehen – schon ein wichtiger Schritt Richtung Lösung. Andere sind entwickelt worden, um viele neue Ideen zu einer Frage zu finden. Wieder andere helfen dabei, die gefundenen Ideen zu bewerten und auf Umsetzbarkeit zu prüfen.

Wir stellen Ihnen hier 3 x 3 dieser Kreativ-Werkzeuge vor, von denen die meisten in erster Linie das Finden neuer Ideen ermöglichen. Für verschiedene Situationen. Ganz praktisch mit Beispielen und gleich zum Selbstausprobieren.

Sie haben 60 Minuten Zeit: Provokationstechnik. Sie sollen eine neue Dienstleistung für eine Reinigungsfirma entwickeln. Dafür stellen Sie bei dieser Methode die gängigen Annahmen zum Thema infrage – zum Beispiel durch Aufheben, Idealisieren, Umkehren, Übertrieben oder Verfälschen. Formulieren Sie Provokationen wie: „Was wäre, wenn wir Hemden schmutziger machen?“ „Was wäre, wenn die Kunden waschen müssten?“ Oder: „Was wäre, wenn die Reinigung kein Ladenlokal hat?...“ So verlassen Sie eingefahrene Denkgänge und sammeln neue, auf den ersten Blick vielleicht absurde Vorschläge. Aber aus den dabei genannten Einfällen finden Sie bestimmt Anregungen für neue Angebote.

Sie haben drei Stunden Zeit: de Bonos 6-Hüte-Methode. Eine Gruppendiskussion als Rollenspiel. Die Teilnehmer bekommen verschiedene farbige Hüte auf und überneh-

men damit eine Rolle, um die Aufgabenstellung zu betrachten, z.B. „Wie kann vermittelt werden, dass die Kantine nur noch vegetarische Gerichte anbietet?“ Der weiße Hut repräsentiert dabei den Realisten und wird sachliche, faktenorientierte Vorschläge machen wie „Ich glaube, bei der Meyer AG ist das auch so, wir könnten uns ihr Vorgehen ansehen.“ Der rote Hut argumentiert emotional und subjektiv, z.B. „Ich bin auch Vegetarier, das ist die beste Entscheidung.“ Der grüne Hut nennt das Innovative und Originelle. Der schwarze Hut ist vorsichtig, zeigt Risiken und Negatives. Und der gelbe Hut sieht die Chancen und das Positive. Das sechste Gruppenmitglied hat einen blauen Hut auf, es steuert die Teamarbeit und fasst die Diskussion zusammen. Hat etwas von Karneval, alternativ können Sie auch farbige Schildchen statt der Hüte einsetzen. Mit dieser Methode nimmt man den Beteiligten Bedenken, sie könnten mit ihrer Meinung anecken, denn sie spielen ja nur „eine Rolle“.

Sie haben einen Tag Zeit: Osborn-Checkliste. Nehmen Sie einfach ein Produkt (oder eine Dienstleistung) Ihres Unternehmens und gehen Sie mit Ihrem Team den Frankenkatalog von Alex Osborn durch.

- Wie könnte das Produkt anders eingesetzt werden?
- Was ähnelt dem Produkt und könnte darauf übertragen werden?
- Welche Produktaspekte können verändert werden?
- Kann man das Produkt vergrößern oder verstärken?
- Kann man es verkleinern oder verkürzen?
- Können Teile des Produkts gegeneinander oder in ihrer Reihenfolge vertauscht werden?
- Wie sähe das Gegenteil des Produkts aus?
- Wie könnte man das Produkt mit anderen Ideen verbinden, es zum Teil von etwas Größerem machen oder es auf kleinere Teile aufspalten?

Sie sind allein: Scribbeln. Nehmen Sie sich ein Beispiel an Leonardo da Vinci. Der hat Tausende von „Kritzelien“ hinterlassen, etwa eine Vorwegnahme des Hub-

schraubers – im 15. Jahrhundert! Diese Methode dient dazu, Einfälle spontan aus dem Handgelenk zu visualisieren und dann anhand des ersten groben Bildes seine Ideen zu verfeinern und weiterzuentwickeln. Denken – Zeichnen – Schauen – Denken – Zeichnen – Schauen ...: Ein spontaner und dynamischer Prozess, der Spaß macht. Und wenn Sie nicht zeichnen können wie da Vinci – Strichmännchen genügen völlig.

Sie sind eine kleine Gruppe: Methode 6-3-5 nach Bernd Rohrbach. Die 6 Mitglieder schreiben zu einer Aufgabenstellung in einer Tabelle 3 Ideen auf und das innerhalb von 5 Minuten. Dann geben sie die Blätter reihum weiter und schreiben in die Zeile unter den schon notierten Ideen Kommentare, Weiterentwicklungen oder Einfälle dazu. Wieder in 5 Minuten. Das geht so lange, bis jeder sein Ausgangsblatt wiederhat. So kommt man auf bis zu 108 Ideen.

Sie sind eine große Abteilung: Bisoziation nach Arthur Köstler. So funktioniert die „zweifache Assoziation“: Ein zufällig ausgewähltes Bild dient als Vorlage für die erste Assoziation – es sollte nur einen Gegenstand oder eine Tätigkeit zeigen, also keine Gruppen oder Szenen. Ohne an das eigentliche Problem oder Thema zu denken, spinnen die Teilnehmer allein oder in Teams frei herum und nennen alles, was ihnen zu der Abbildung einfällt. Danach assoziieren sie ein zweites Mal und verbinden diese Ideen wieder mit der Fragestellung. Abschließend werden die passendsten Kombinationen gewählt.

Sie planen einen Wochenendausflug: Brainstorming. Damit die Familie gemeinsam etwas Schönes unternehmen kann, ohne dass jemand von dem Vorhaben böse überrascht wird, werden alle Familienmitglieder möglichst am Vortag zu einer Ideenrunde zusammengerufen. Zehn Minuten lang darf jeder seine Vorschläge nennen, die aufgeschrieben werden. In den nächsten zehn Minuten gehen Sie die Vorschläge durch und streichen die zeitlich oder finanziell nicht umsetzbaren. Aus

den übrigen markieren sie dann ihre Favoriten. Der mit den meisten Kreuzen gewinnt. In der verbleibenden Zeit werden einzelne Aufgaben für die Planung verteilt, damit es pünktlich losgehen kann.

Sie wollen eine Kaffeemaschine weiterentwickeln: Morphologische Matrix. In einer Tabelle führen Sie in der ersten Spalte untereinander die Einzelemente des Koffeinpaketes auf: Wassertank, Kanne, Filterhalter, Schalter, Kabel, Gehäuse, Heizelemente. Jetzt denken Sie über die einzelnen Komponenten nach und notieren alle Einfälle dazu ohne Bewertung daneben in weitere Spalten. Wenn der Sprudel an Ideen versiegt, sehen Sie sich die Ergebnisse an und verbinden Sie einzelne Neuerungen miteinander. Und, wie sieht Ihre neue Kaffeemaschine aus?

Sie sollen eine Weltraumrakete bauen: TRIZ und ARIZ. Übersetzt heißen die Methoden von Genrich Altshuller etwa „Schrittverfahren zur Lösung von Erfindungsproblemen“. Mit diesen umfangreichen Checklisten und Matrix-Tabellen gehen Sie technische Herausforderungen sehr strukturiert an. Schritt für Schritt betrachten Sie einzelne Teile des Projekts wie Antrieb, Material, Zielfindung oder Lenkung bezüglich ihrer gewünschten Eigenschaften. Sie testen Lösungen aus anderen Bereichen auf Tauglichkeit für Ihr Problem oder prüfen, auf welche Weise zuvor unabhängige Bereiche miteinander verknüpft werden können, etwa Zielfindung und Lenkung. Anschauen können Sie sich diese Innovationsprinzipien unter www.triz.it.

Zeit für eine Denkpause. Raucht Ihnen nach einer Ideen-Session dann richtig der Kopf, machen Sie zur Erholung doch einfach mal das Licht aus. Forscher der Technischen Universität Dortmund haben herausgefunden, dass Menschen im Dunkeln wesentlich kreativer sind – deshalb geht einem wohl so manches Licht gerade im Schlaf auf.

Lesetipps:
Bernd Weidemann:
Handbuch Kreativität
Beltz Verlag 2010

Edward de Bono:
De Bonos neue Denkschule
mvg Verlag 2011

Bechtle in Frankfurt.

Zwischen Bank und Äppelwoi.



Deutschlands einzige Stadt mit echter Skyline ist geprägt von Superlativen. Frankfurt ist bekannt für seine Hochhäuser und zählt nach ökonomischen Kriterien zu den Weltstädten. Durch die zentrale Lage gehört die Mainmetropole zu den wichtigsten Verkehrsknotenpunkten Europas: Der Frankfurter Flughafen ist einer der größten Flughäfen weltweit, der Frankfurter Hauptbahnhof ist zentrale Drehscheibe im Bahnverkehr und das Frankfurter Kreuz einer der meistbefahrenen Straßenknotenpunkte Deutschlands. Europäische Zentralbank, Deutsche Bundesbank und Deutsche Börse haben hier ihren Sitz. Zusammen mit zahlreichen großen Bankhäusern machen sie Frankfurt zu einem internationalen Finanzzentrum.

Wer in der Stadt lebt, spürt die Superlative allerdings gar nicht so sehr. Beinahe unwirklich wirken die glitzernden Bürotürme, betrachtet man sie vom Mainufer aus. Das tägliche Leben spielt sich vielmehr in einem der 46 kleinen Stadtteile ab – und seinen Schoppen trinkt man immer noch in einer der traditionellen Äppelwoi-Kneipen. Frankfurt ist ein bisschen multikulti, hier und dort elitär, ein bisschen studentisch, an manchen Ecken auch mal schäbig. Die Stadt hat eine spannende Kulturszene und eine kunterbunte Kneipen- und Restaurantlandschaft. Man kann sich hier pudelwohl fühlen. So wie Bechtle seit zehn Jahren.

Breites Kundenspektrum. Mit der Akquisition der PSB AG kam 2003 der Standort Frankfurt zu Bechtle. Heute betreuen 66 Mitarbeiter ihre Kunden aus dem wirtschaftsstarken Frankfurter Raum rund um IT-Infrastruktur und -Betrieb. Darunter mittelständische Unternehmen, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Finanzinstitute, Großkonzerne und öffentliche Auftraggeber. Es sind neben der regionalen Nähe vor allem die ganzheitliche Betreuung und herstellerneutrale Beratung, die Bechtle auszeichnen und zu einem gefragten Partner machen. Weil IT längst als strategischer Erfolgsfaktor in Unternehmen betrachtet wird, steht dabei die langfristige Zusammenarbeit im Vordergrund.

Portfolio mit Spezialisierungen. Das Frankfurter Bechtle IT-Systemhaus deckt mit seinem Portfolio die gesamte Palette klassischer IT-Dienstleistungen ab und bietet zudem spezielle Services an, die den jeweils individuellen Anforderungen der Kunden gerecht werden.

Darüber hinaus haben die Hessen ein starkes Managed-Services-Team mit breitem Angebotsspektrum etabliert – von der Übernahme einzelner Teilbereiche der Kunden-IT über die Bereitstellung eines User Help Desk bis hin zum klassischen Outsourcing, also der Übernahme des kompletten Betriebs der IT. Daneben zählen auch Repair-Services zum umfassenden Portfolio. Im Projektgeschäft setzt das Systemhaus einen Schwerpunkt in der Rechenzentrumstechnologie. Dazu zählen Lösungen rund um die Netzwerkinfrastruktur wie Datensicherungssysteme und Storage-Lösungen ebenso wie Enterprise Administration – also Softwareverteilung, Asset- und Patchmanagement, intelligente Backup- und Recovery-Lösungen sowie Server-Management-Applikationen und Hochverfügbarkeitslösungen.

Sich Trends leisten können. Zwei starke Trends prägen derzeit die Nachfrage – auch in Frankfurt: selektives Outsourcing und Mobile Device Management. Auf beides sind die Spezialisten im Systemhaus exzellent vorbereitet. Generell – so der Eindruck der Account Manager am Standort – wird die Auswahl der richtigen, weil zeitgemäßen Strategien und Technologien immer wichtiger. Nicht nur, um die Geschäftsprozesse optimal zu unterstützen, sondern auch, um die Anforderungen der Anwender an die IT zu erfüllen und die Nutzung der Geräte ihrer Wahl auch gewährleisten zu können. Das Systemhaus verfügt außerdem über ein erfolgreiches Schulungszentrum, das neben dem umfangreichen Seminarprogramm mit seiner zentralen Lage in Frankfurt punktet.

Weitere Wirtschaftsräume erschließen. Seit August 2011 gehört zusätzlich ein Vertriebsbüro in Gießen zum Verantwortungsbereich des Systemhauses. Mit der Niederlassung erschließt sich Bechtle damit einen weiteren interessanten Wirtschaftsraum: Die Universitätsstadt an der Lahn ist immerhin die achtgrößte Stadt Hessens. Der Großraum Gießen ist zudem attraktiver Wirtschaftsstandort für Schwerindustrie, Optik- und Pharmaunternehmen. Bechtle hat sich dort in kürzester Zeit etabliert. Denn auch hier zählt wie in Frankfurt und anderswo regionale Nähe als klarer Wettbewerbsvorteil.



1 Mainhattan: Lange umstritten, ist die Skyline Frankfurts heute Symbol für Dynamik, Prosperität und Zukunftsorientierung der Stadt.

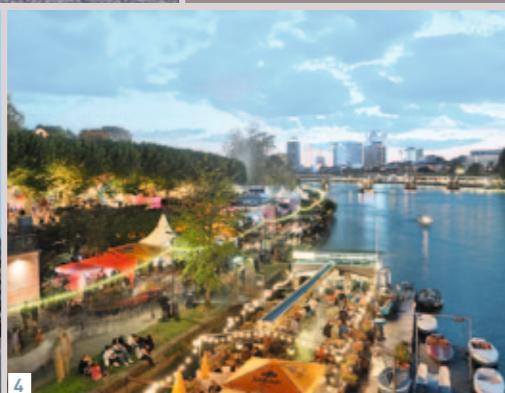
2 MyZeil: Das Multi-Marken-Center im Herzen Frankfurts ist eine der größten Einkaufs- und Freizeitwelten in Deutschland.

3 Eurotower: Das 148 Meter hohe Gebäude ist der Sitz der Europäischen Zentralbank (EZB).





- 1 Der Römer ist seit dem 15. Jahrhundert Rathaus und Wahrzeichen der Stadt.
- 2 Im Portikus auf der Maininsel sind Ausstellungen zeitgenössischer Kunst zu sehen.
- 3 Hinter der historischen Fassade des Opernhauses verbirgt sich einer der wichtigsten internationalen Konzertsäle.
- 4 Das Museumsuferfest ist das spektakuläre Highlight der Kunst- und Kulturszene.



Im Gespräch. An der Spitze des Bechtle IT-Systemhauses in Frankfurt steht ein Geschäftsführer-Duo: **Dietmar Habert** und **Christopher Pilz**.



Was zeichnet Bechtle gegenüber anderen regionalen Wettbewerbern aus? **Dietmar Habert:** Das sind natürlich viele unterschiedliche Komponenten. Wenn ich zwei herausgreifen müsste, wären das zum einen die Unternehmensstruktur mit starken, dezentral agierenden Systemhäusern – nah am Kunden und eigenverantwortlich in der Entscheidungskompetenz – kombiniert mit der Power unserer Neckarsulmer Konzernzentrale. Diese Mischung aus zentraler und dezentraler Organisationsstruktur ist in seiner Ausprägung einzigartig. Und zum anderen zeichnen uns unsere fest verwurzelten Grundprinzipien aus: Bodenhaftung, Beharrlichkeit, Zuverlässigkeit und Begeisterungsfähigkeit. **Christopher Pilz:** Ich sehe das absolut genauso, würde jedoch noch unser starkes Wachstum und den kontinuierlichen Ausbau der Marktanteile ergänzen. Das macht uns nicht nur zu einem attraktiven Arbeitgeber, sondern auch zu einem stabilen, verlässlichen Partner unserer Kunden.

Worin sehen Sie Vorteile Ihres Standorts? **Dietmar Habert:** Wir haben in der Region ein unerschöpfliches Potenzial spannender Kunden. Ich sehe für unser weiteres Wachstum daher auch kein Limit. Außerdem profitieren wir in Frankfurt natürlich von der Herstellernähe und der Internationalität des Markts.

Wie sehen die Geschäftsziele in den nächsten drei bis fünf Jahren denn aus? **Christopher Pilz:** Wir haben die Marktführerschaft in der Region im Visier, wollen uns fest als Technologiestandort etablieren und unser Betriebsteam weiter ausbauen.

Gibt es eine Vision 2020 für den Standort? **Christopher Pilz:** Ja, sie sieht einen Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro vor, den wir mit 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern realisieren wollen.

Was zeichnet denn die Mitarbeiter am Standort aus? **Christopher Pilz:** Wir haben eine richtig gute Mischung aus jüngeren und älteren Kollegen, darunter auch viele Trainees, Auszubildende und Studierende der Dualen Hochschule. Wir legen viel Wert auf eigene Nachwuchsarbeit. Es macht Spaß, junge Menschen zu fördern und sie in ihren Aufgaben zu bestärken. Interessant fand ich die Dynamik, mit der sich unsere derzeitige Führungsmannschaft durch interne Weiterbildung aus den eigenen Reihen rekrutieren ließ.

Was ist aus Ihrer Sicht entscheidend in der Kundentreuung? **Dietmar Habert:** Das sind ganz traditionelle Werte wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Authentizität und Nähe. Aber natürlich auch Wertschätzung, Respekt – und Zuneigung.

Und was ist für Sie oberstes Ziel bei der Kundentreuung? **Christopher Pilz:** Eigentlich ganz einfach: Beide gewinnen und agieren partnerschaftlich.

Haben Sie ein persönliches Highlight aus der Zeit bei Bechtle? **Christopher Pilz:** Absolut einzigartig war der Zuschlag von Ernst & Young über einen Auftrag in zweistelliger Millionenhöhe – und zwar während des WM-Viertelfinales 2010, Deutschland gegen Argentinien, im Stadion!

→ **Bechtle GmbH IT-Systemhaus Frankfurt am Main**
Daimlerstraße 29, 60314 Frankfurt
Telefon: +49 69 94143-0
E-Mail: frankfurt@bechtle.com

Unser Frankfurt.

Getestet und für gut befunden. Tipps von **Lydia Rau**, kaufmännische Mitarbeiterin, **Klaus Thomas**, Account Manager Industrie, und **Sasa Stanic**, Bid Manager, alle Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt.



SCHLEMMEN

Halle der Helden und King-Kamehameha Club: Leckeres Essen eigene Liveband.

www.hallederhelden.de
www.king-kamehameha.de

Restaurant Casanova: Edel, ausgewählte italienische Küche, angenehm romantisch, freundliche Bedienung, exklusiver Genuss für den besonderen Moment.

www.casanova-frankfurt.de



El Pacífico: Typisch sind hier Chili con Carne, Burritos, Fajitas oder Fisch und dazu Cocktails zur Happy Hour. Mit mexikanischen Spezialitäten und toller Atmosphäre wird man hier als Gast nach Mexiko entführt.

www.el-pacifico-ffm.de

Sue's Soul Kitchen: Essen für den schmalen Geldbeutel fast wie bei Mutter zu Hause. Hier ist man per du und fühlt sich fast als Teil der Familie. Es gibt göttliche Pasta, leckere Suppen und orientalisches Couscous.

SCHLÜRFEN

Living XXL: After-Work-Club einmal im Monat Pflicht. Hier sieht man Bankmänner und Bankfrauen ausgelassen feiern.

www.livingxxl.eu

In Sachsenhausen gibt es die traditionellen Apfelweinwirtschaften mit hessischen Spezialitäten, zum Beispiel das Wagner oder das Gemalte Haus. Hier gilt das Motto: Haste Zeit und haste Dorscht, is dir alles anne Worscht, hock dich in e Wertschaft nei und trink en guuuude Ebbelwoi.

www.apfelwein-wagner.com
www.zumgemaltenhaus.de

STAUNEN

Commerzbank-Arena: Heimat der Fußballmannschaft Eintracht Frankfurt. Natürlich Bundesligafußball in Reinkultur.

www.commerzbank-arena.de

FraPort: Der Frankfurter Flughafen ist Dreh- und Angelpunkt für den europäischen Flugverkehr. Für alle mit Fernweh.

Frankfurter Festhalle: Pflichtstopp für jede Welttournee. Von Abba bis Zappa waren alle schon mal da.

Gelegenheit, Stadt und Menschen kennenzulernen. Multikulti am Mainufer. Perfekte Kombination aus Kunst, Kultur, Musik und Gastronomie.

www.museumsuferfest.de

Palmengarten Frankfurt: Die grüne Oase mitten in Frankfurt. Mehr als 15.000 Pflanzenarten und Informationsausstellungen sowie Freilandlagen ziehen jährlich rund 760.000 Besucher an. Herrlich, um mitten im hektischen Alltag ein paar Stunden in der Natur zu entspannen.

www.palmengarten.de



SHOPPING

Bergerstraße im Stadtteil Bornheim: Shoppingmeile mit großer Tradition.

Zeil: Shoppen mit einer Besucherdichte von rund 13.000 Besuchern pro Stunde. Hier findet man alles, wenn man die Geduld dazu hat, sich durch die Menschenmengen zu drängeln. Zum Beispiel im Multi-Marken-Center My-Zeil, dessen Motto „Vollkommen. Anders. Und Mittendrin!“ treffend ist.

www.myzeil.de

SEHEN

Das **Goethe-Haus** war bis 1795 Wohnsitz der Familie Goethe. Das heute zu einem Museum umfunktionierte Haus veranschaulicht nicht nur das Familienleben des Dichters, sondern beherbergt auch eine Kunstsammlung Frankfurter Künstler aus der Zeit Goethes.

Museumsuferfest: Das Museumsuferfest, kurz MUF genannt, lockt jährlich an einem Augustwochenende fast drei Millionen Besucher in die Stadt. Eine gute

SCHLUMMERN

Art-Hotel Robert-Mayer: Hier bekommen Nächte einen künstlerischen Touch. Puristisch eingerichtet, modern und stilvoll. Außerdem stimmen Preis und Leistung. Rechtzeitig reservieren ist durch die Nähe zur Messe sehr empfehlenswert.

www.arthotel-frankfurt.de

Villa Kennedy: Wohnen wie ein König, schlafen wie ein Präsident – in der größten Präsidentensuite Europas. Fünf Sterne sorgen dafür, dass sich nicht nur Hollywoodstars wohl fühlen, sondern auch der Normalbürger exklusiv verweilen kann.

www.villakennedy.com



FACTS & FIGURES

BOFINGER-RUNDE 2012

Ausblick 2013: Das Ende des Durchwurstelns.

Knapp 50 Gäste folgten am 6. Dezember 2012 der Einladung des Bechtle IT-Systemhauses Würzburg zur fünften Bofinger-Runde ins Martin-von-Wagner-Museum Würzburg. Prof. Dr. Peter Bofinger wagte in seinem Vortrag den Ausblick auf 2013. Fazit des Wirtschaftsweisen: „Es wird ein schwieriges Jahr. Die wirtschaftspolitische Situation erfordert statt dem bisherigen ‚Durchwurzeln‘ endlich konsequente Maßnahmen.“

Unter dem Titel „Furcht, Hoffnung oder Ratlosigkeit? Ein Blick auf 2013 aus Sicht eines Wirtschaftsweisen“ prognostiziert Prof. Dr. Peter Bofinger ein Jahr, an dem auch die Insel Deutschland nicht unbehelligt bleibe. Das „infernalische Dreieck“ aus Bankenkrise, Staatsschuldenkrise und makroökonomischer Krise habe Europa in Bedrängnis gebracht. „Bleibt die Europäische Union bei dem eingeschlagenen, abwartenden Weg, kann das im schlimmsten Fall in ein Desaster führen. Gelingt es aber, die Euroländer fiskalisch zu integrieren, können wir die Krise überwinden.“ Umso wichtiger sei konsequentes Handeln der Beteiligten. Der Wirtschaftswissenschaftler ist sich sicher, dass die Europäische Union zunächst an ihrem Kurs festhält. Die starke Exportnachfrage sei deshalb nach wie vor entscheidender Faktor für die wirtschaftliche Stabilität Deutschlands. „Der Export stützt unsere Konjunktur. Damit importieren wir Dynamik.“ Länder wie die USA oder China hätten in den vergangenen Jahren enorme Investitionen getätigt. Das habe zwar zu einer hohen Staatsverschuldung geführt, aber in der Konsequenz auch die starke Nachfrage nach Produkten aus Deutschland gefördert.



Der Wirtschaftswissenschaftler **Prof. Dr. Peter Bofinger** (rechts) blickte im Martin-von-Wagner-Museum auf Einladung von **Rainer Pecher**, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Würzburg, auf das Wirtschaftsjahr 2013.

PARTNER DES JAHRES

Red Hat prämiert Bechtle.

Im Rahmen seiner EMEA Partner Road Tour kürte Red Hat Bechtle zum Partner des Jahres 2012. Die zum ersten Mal vergebene Auszeichnung des Linux-Spezialisten würdigte Bechtle für das größte Wachstum im Mittelstand und die insgesamt stärkste Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr. „Die Auszeichnung ist jetzt ein weiterer Meilenstein in unserer exzellenten und erfolgreichen Kooperation“, sagte Christopher Pilz, Geschäftsführer im Bechtle IT-Systemhaus Frankfurt.

Gemeinsam stark. Seit gut sechs Jahren arbeitet Bechtle mit Red Hat erfolgreich zusammen. Als Premier Business Partner hat Bechtle direkten Zugang zu den Entwicklungsprojekten des Linux-Spezialisten. Rainer Liedtke, Regional Sales Manager und Country Manager Deutschland bei Red Hat: „Bechtle ist für Red Hat im gesamten deutschsprachigen Raum ein strategischer Partner, mit dem wir intensive Geschäftsbeziehungen pflegen. Die Erfahrungen aus einer Vielzahl erfolgreicher Projekte bilden eine gute Grundlage für eine Ausweitung unserer gemeinsamen Kundenbasis.“



VERANSTALTUNGSREIHE

Hochschul-IT in Bewegung.



360 Grad ist ein Anspruch. Die Dinge ganzheitlich betrachten. Von allen Seiten beleuchten. Auch mal die Perspektive wechseln. Das alles spielte eine Rolle, als die Veranstaltung ins Leben gerufen wurde. 360 Grad Forschung & Lehre. So heißt ein inzwischen bestens etablierter Branchentreff bei Bechtle, der den Erfahrungsaustausch zwischen Hochschulen und Universitäten mit der Industrie sucht.

Ole Behrens, Branchenmanager F&L bei Bechtle und Initiator der Veranstaltung, rückt den Dialog in den Vordergrund: „Ziel der Veranstaltung ist es, die CIOs, Rechenzentrumsleiter und Rektoren von Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen aus ganz Deutschland nach Neckarsulm einzuladen, um gemeinsam mit Herstellern über die künftigen IT-Anforderungen zu diskutieren. Ganz offen, durchaus fordernd und sehr gerne auch kontrovers. Das ist uns in diesem Jahr hervorragend gelungen.“

Am 25. und 26. Februar 2013 bestimmten die lockere Folge hochkarätiger Referenten und spannend besetzter Round Tables die Agenda. Im Mittelpunkt stand die Frage, welche Trends eine Zukunft im Bereich Forschung & Lehre haben. Und zwar aus Sicht derer, die verantwortlich die Hochschul-IT bestimmen. Vier Schwerpunktthemen widmeten sich die Vorträge der Gastreferenten:

- **Always on:** Die Ansprüche der Studierenden sind nicht von gestern.
Professor Christian Bischof, TU Darmstadt
- **Wie es mir gefällt:** Anforderungen der Wissenschaftler an die zukünftige IT.
Professor Wolfgang Nagel, TU Dresden
- **Service braucht Service:** Anforderungen von Verwaltung, Bibliothek und zentralen Diensten.
Professor Wilfried Juling, KIT Karlsruhe
- **Die Qual der Wahl:** Infrastrukturfragen – zentral/dezentral, Netze, Cloud und mehr.
Dipl.-Inf.-Wiss. Raimar Paszehr-Barthel, Universität St. Gallen

Auch die für insgesamt vier Round Tables angereisten Vertreter der Hersteller AMD, Cisco, EMC, Fujitsu, HP, IBM und Lenovo lobten das Format der Veranstaltung. „Wir haben den 360-Grad-Dialog mit Forschung und Lehre als eine werthaltige und notwendige Diskussion empfunden. Nachhaltigkeit und Verantwortung von IT in der Wissenschaft können nur gemeinsam gestaltet werden. Die beeindruckende Präsenz der Hochschulen hat hier nicht nur gegenseitig Erfahrungen ausgetauscht, sondern der Industrie wichtige Impulse gegeben, um Forschung und Lehre besser unterstützen zu können“, sagt Christian Korff, Direktor Öffentliche Hand, Cisco Deutschland.

„Eine gelungene Veranstaltung, bei der vor allem die kompetenten Redner und Round-Table-Teilnehmer aus den Hochschulen und der IT-Industrie mit aktuellen Themen punkten konnten. Die Teilnahme hat sich wirklich gelohnt und ich werde beim nächsten Mal wieder dabei sein“, sagt Dieter Oberle, Abteilungsleiter Finanzen & Administration, Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und Steinbuch Centre for Computing (SCC).

Die Reihe **360 Grad Forschung & Lehre** ist auch für 2014 wieder fest im Bechtle Veranstaltungskalender eingeplant.

→ Ihr Ansprechpartner:

Ole Behrens, Branchenmanager Forschung & Lehre, Bechtle Systemhaus Holding AG,
ole.behrens@bechtle.com



Christian Korff,
Direktor Öffentliche Hand,
Cisco Deutschland
Ingo Gehrke, Direktor Vertrieb
Öffentliche Auftraggeber,
EMC Deutschland

PARTNERSCHAFT

Bechtle baut Onsite Services kräftig aus.

Bechtle und IBM erweitern ihre Zusammenarbeit im Bereich Managed Services. Die Vereinbarung sieht mit Wirkung zum 1. April 2013 den Wechsel von bis zu 60 Mitarbeitern aus dem Bereich IBM Business Services zu Bechtle vor. Die Mitarbeiter sind flächendeckend in Deutschland direkt bei Kunden vor Ort tätig. Dabei handelt es sich um verschiedene Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen. Bechtle baut mit der Übernahme der Mitarbeiter das Managed-Services-Geschäft weiter aus und festigt zugleich die Partnerschaft mit IBM.

Managed Services gehören seit Jahren zu den Kerngeschäftsfeldern von Bechtle. Sie werden sowohl von den rund 65 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz als auch von den Einheiten der zentralen Bechtle Managed Services AG (BMS) erbracht. Insgesamt beschäftigt allein die BMS 535 Mitarbeiter, davon 160 im Bereich Onsite Services. Die Geschäftseinheit unterstützt im Rahmen von Outtasking- und Outsourcing-Verträgen dauerhaft die IT-Serviceteams beim Kunden vor Ort. „Wir freuen uns sehr auf die erfahrenen, bestens ausgebildeten Mitarbeiter von IBM, die uns



Jörg Öyhause, Geschäftsführer Bechtle Onsite Services.

kräftig dabei unterstützen, unsere Wachstumspläne auch weiterhin zu realisieren. Sie werden in Bechtle einen zuverlässigen, ertragsstarken und sehr stabilen Arbeitgeber finden“, sagt Jörg Öyhause, Geschäftsführer Bechtle Onsite Services. Bereits im Oktober 2005 hatten Bechtle und IBM einen vergleichbaren Vertrag geschlossen. Rund 100 Mitarbeiter wechselten in der Folge von IBM zu Bechtle – nahezu alle sind nach wie vor im Unternehmen.

Langjährige Partnerschaft zwischen IBM und Bechtle. Bereits seit 28 Jahren verbinden IBM und Bechtle exzellente Geschäftsbeziehungen. In den 80er-Jahren gehörte Bechtle zu den ersten Systemhauspartnern von IBM in Deutschland. „Bechtle kennen und schätzen wir seit Langem als zuverlässigen und wachstumsstarken Geschäftspartner. Bei der Entscheidung war das ein wesentliches Kriterium, denn so können wir sowohl unseren Kunden als auch unseren Mitarbeitern eine sehr gute Perspektive in diesem Geschäftsfeld anbieten“, so Jan van Groningen, Vice President GTS SO Delivery, IBM Deutschland.

CEBIT

Premiere am Stand von Symantec.

V. l. n. r.: Symantec und Bechtle – gemeinsam auf der CeBIT: **Andreas Stein**, Partner-Salesmanager bei Symantec, **Ralf Tiefenbacher**, Systemengineer aus dem Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart, **Ralf Wüstling**, Symantec Security Spezialist, sowie **Fatih Yilmaz**, VIPM Symantec bei Bechtle.



Erstmals ist Bechtle als Partner auf der CeBIT mit dabei und präsentiert die Themen Endpoint- und Mobile Security, Verschlüsselung, Backup & Recovery sowie Archivierung. Mit Erfolg. Die anwesenden Mitarbeiter der Bechtle IT-Systemhäuser Stuttgart und Bonn führen gemeinsam mit Fatih Yilmaz, Vendor Integrated Product Manager (VIPM) Symantec bei Bechtle, rund 170 Kundengespräche. Auf Channel-Management-Ebene findet außerdem ein Meeting mit Norbert Franchi, Geschäftsbereichsleiter Software & Anwendungslösungen bei Bechtle, statt. Der Hersteller bestätigt die Position von Bechtle als stärkster Mittelstandspartner von Symantec. Beide Seiten beschließen zudem den strategischen Ausbau der Partnerschaft. Sowohl der Fachvertrieb als auch der Anteil technisch zertifizierter Fachkräfte für Symantec-Produkte soll bei Bechtle weiter ausgebaut werden.

BECHTLE TOP-UNTERNEHMEN

Trainee-Geflüster.

Das Portal trainee-gefluester.de informiert Studierende, Absolventen und Young Professionals über Traineeprogramme und den Berufseinstieg. Zudem möchte die Website Unternehmen mit passenden Kandidaten zusammenbringen. Dazu stehen umfangreiche Informationen über teilnehmende Unternehmen und ihre Einstiegsangebote zur Verfügung. So können potenzielle Bewerber relevante Programme identifizieren und sich direkt bewerben.

Unternehmen stellen sich mit einem ausführlichen Profil, Videos und Bildergalerien vor. Außerdem bloggen Koordinatoren und Trainees gemeinsam auf dem Portal.



Mehr unter:
www.trainee-gefluester.de

IT-SYSTEMHAUS FRIEDRICHSHAFEN

Bechtle Casino Night.

Das Restaurant Zeppelin Hangar in Friedrichshafen war am 13. Dezember 2012 Schauplatz für die Casino Night des Bechtle IT-Systemhauses Friedrichshafen. Ein exklusives Event in tollem Ambiente, zu dem die Geschäftsführer Martin Seeger und Günther Frauenknecht zum Jahresabschluss einluden. Über 80 Gäste konnten sich beim köstlichen Casino Royal Flying Buffet mit Bechtle Mitarbeitern und Partnern austauschen. Ob am Roulette-

oder Blackjack-Tisch, die erfahrenen Croupiers führten die Gäste professionell durch jedes Spiel. Darüber hinaus war HP mit einem Stand zu den Themen Client, Server, Printing und Services vertreten. „Wir freuen uns über das positive Feedback unserer Kunden. Dem Wunsch nach einer Neuauflage im Jahr 2013 kommen wir sehr gerne nach“, so das Resümee von Martin Seeger.



AWARD

Bechtle erhält VMware Global Partner.

Die Auszeichnung als weltweit bester VMware-Partner in der Kategorie Infrastructure Virtualization Competency würdigt die Kompetenz und Leistungsstärke von Bechtle in einem der zukunftsstärksten Themen der Branche: Virtualisierung.

Im Rahmen der jährlichen VMware-Partnerkonferenz erhielt Bechtle am 26. Februar 2013 den Global Partner Award in der Kategorie Infrastructure Virtualization Competency für exzellente Leistungen und herausragende Erfolge im vergangenen Geschäftsjahr. Roland König, Leiter Geschäftsfeld Virtualisierung der Bechtle AG, nahm den Preis in Las Vegas entgegen. Ausschlaggebend für die Auszeichnung von Bechtle war unter anderem die sehr hohe Anzahl von über 600 zertifizierten Mitarbeitern (VSP, VTSP, VCP). Die Spezialisten sind qualifiziert in allen Kernkompetenzen rund um das Portfolio von VMware.

„Wir freuen uns sehr, unsere Partner für ihre hervorragenden Leistungen 2012 auszuzeichnen. Dies gilt in besonderem Maße für jene Partner, die weltweit mit VMware erfolgreich sind“, sagte Colleen Kapase, Senior Director, Partner Readiness, VMware. Sie hob die besonderen Leistungen von Bechtle hervor und wies dabei sowohl auf den weltweit ersten und größten EPP-Auftrag (Enterprise Purchasing Program) hin als auch auf eine private vCloud-Suite-Lösung, die Bechtle auf 500 virtuellen Maschinen implementierte.

VMware ist der weltweit führende Anbieter virtueller Infrastruktursoftware.



Roland König (Mitte) nahm den Award in Las Vegas von **Carl Eschenbach**, President und COO, und **Pat Gelsinger**, CEO, beide VMware, entgegen.

+ TICKER + + + + +

+++ Mannheim, 7. Februar 2013. Channel-Kick-off bei IBM mit 600 Partnern. Motto: „Herausforderungen erkennen. Chancen nutzen. Gemeinsam den Markt gestalten“. Für herausragende Leistungen im Bereich Winback und überdurchschnittlich starke Investition in Ausbildung und Zertifizierung nimmt Axel Feldhoff, Bereichsvorstand bei Bechtle und „IBM-Pate“, den IBM BestSeller Award entgegen. **++ Hannover, 5. bis 9. März 2013.** CeBIT 2013, Halle 4, Stand A26. Microsoft Geschäftskundenforum. Die Themen drehen sich vor allem um Kommunikation und Collaboration. Als Partner und Mitaussteller bietet Bechtle gemeinsam mit Microsoft 45-minütige Expertengespräche zu Lösungen wie „SharePoint 2013“, „Lync 2013“ und „Exchange 2013“ an. Die Kunden erfahren, wie sie den Unternehmenserfolg mithilfe dieser IT-Lösungen positiv beeinflussen können. Themen wie mobiles Arbeiten, Home Office, Shared Workspace oder virtuelle Teams bestimmen den Arbeitsplatz der Zukunft. **+ + Auch CeBIT.** Am Partnerstand von IBM präsentiert Bechtle Cloud-Lösungen für den Mittelstand. Vor Ort informieren sich die Kunden über skalierbare Cloud Bundles mit IBM BladeCenter, Flex System und System x sowie rund um IT-Lösungen auf Basis der IBM x86 Produktserie.

B-SPOT

→ Der neue B-SPOT „Intelligente Sourcing-Strategien“ ist online!
<http://bit.ly/X7culr>

Immer aktuell informiert!

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

Der Bechtle Newsletter.

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





Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

bits & bobs

Was für die Augen, eins auf den Deckel, zwei zwischen die Zähne und ein paar auf die Glocke. Das alles hat Manuel Gäck für Sie frisch aus dem Netz gängelt. Dieses Mal war der Teamleiter von Bechtle direct fasziniert von Glühlampen, die in 16 Millionen Farben leuchten und sich per App von jedem Ort dieser kunterbunten Welt an- und ausschalten lassen. Noch abgefahrener ist die Brille, die mit dem Zauberspruch „Okay Glass“ (fast) zum Alleskönner wird. Bevor Sie sich aber in Raum und Zeit verlieren, stellen Sie sich am besten den Time Timer. Einfach nur praktisch.



2

Der Time Timer. Was bitte soll an diesem Zeitmesser neu sein? Eigentlich nichts. Er misst die Zeit. Das macht er aber eben sehr plakativ. Perfekt für Meetings, Präsentationen – oder auch das perfekte Frühstücksei. Nehmen Sie sich doch die Zeit.



1

Google Glass. Der nächste große Schritt im Bereich Augmented Reality. Bald haben wir Google nicht nur im Kopf, sondern auch auf den Augen. Mit dem Spruch „Okay Glass“ weckt man die Brille auf und kann dann per Sprachbefehl das Wetter sehen, ein Foto machen, einen Film drehen, einen Beitrag posten und vieles mehr. Sie sollten diese technische Neuerung unbedingt im Auge behalten ...



3

ICEdot Crash Sensor. Ein Kickstarter, den man unbedingt unterstützen sollte. Der Crash Sensor wird an einem Fahrrad-, Snowboard- oder Motorradhelm befestigt und registriert einen Unfall sofort durch bewegungsempfindliche Sensoren. Sobald er einen Sturz registriert, schickt er umgehend über das iPhone einen Notruf an eine vorab definierte Person. Sinnvoller Fortschritt.



5

Philips Hue. Es war nur eine Frage der Zeit, wann sich Leuchtmittel mit dem iPhone anfreunden. Diese WLAN-LED lässt sich nicht nur per App (weltweit!) an- und ausschalten, sie bietet dem Anwender auch die Möglichkeit, aus 16 Millionen Farben zu wählen. Je nach Stimmung. Und wenn Sie eine Farbe in einem schönen Bild entdecken: Klicken Sie auf die Fläche und Hue wird sofort in dieser Farbe leuchten. Geht Ihnen ein Licht auf?



6

Vampir Ketchupspender. Dieser Aufsatz für handelsübliche Ketchup-Flaschen saugt nicht, er spendet. Sieht vielleicht nicht richtig lecker aus, macht aber beim nächsten Barbecue Spaß – garantiert, „biss“ die Flasche leer ist.



1



2



3



4



5

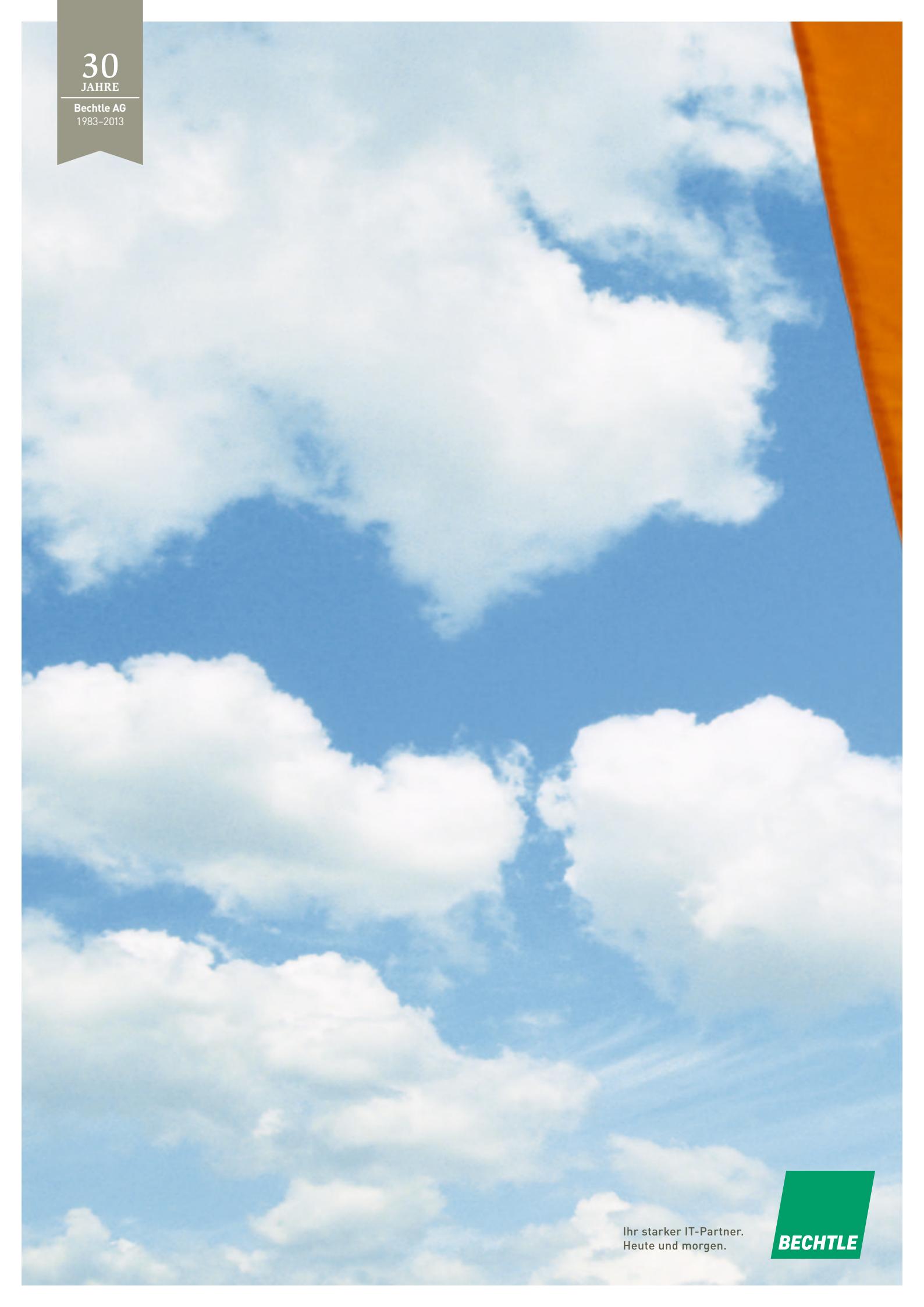


6



30
JAHRE

Bechtle AG
1983–2013



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE