

B E C H T L E

update

3.2011 FÜR UNSERE KUNDEN



**Bechtle Cloud Radar:
Sichere Navigation
zur passenden Wolke.**

**Bechtle bildet aus:
Azubis mit eigener Website.
www.bechtle-azubit.de**

**Neu an Bord:
SharePoint-Spezialist
HanseVision.**

Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

BECHTLE

Wie im Bienenstock.

„Was ist denn bei euch los“, fragte kürzlich ein Geschäftspartner. „Im Foyer summt und brummt es ja wie im Bienenstock.“ Das war am zweiten Tag unseres Azubi-Mikados. 143 junge Kolleginnen und Kollegen, die bei Bechtle ins Berufsleben starten, „schwirrten“ buchstäblich durch das Haus – ein wirklich tolles Bild. Nun gehören wir zwar nicht zu den Branchen, die unter einer Überalterung ihrer Mitarbeiter leidet. Aber so eine geballte Ladung jugendlicher Tatendrang fällt auch bei uns auf.

Wir sind im weiteren Verlauf des Gesprächs noch ein wenig beim Thema geblieben und haben uns gefragt, was eigentlich wirklich zählt, wenn wir an das Arbeitsleben denken, das für viele einen großen, wenn nicht den größten Anteil am Leben hat. Konsens war: Es geht um Anerkennung, um Zufriedenheit, Glück und, ein großes Wort, um Selbstverwirklichung. Das klingt bekannt. Selbstverständlich ist es deshalb aber noch lange nicht.

Und es passt ins Bild, was unsere Geschäftsführer im Rahmen einer internen Veranstaltung vor wenigen Wochen als die größte Herausforderung der nächsten Jahre bewerteten: neue Mitarbeiter gewinnen, bestehende halten und in allen Begeisterung wecken für das Erreichen großer Ziele. Die Chancen, dass es uns gelingt, stehen gut. Warum ich das glaube? Weil ich jeden Tag die Freude und das Engagement erlebe, mit der alle gemeinsam bei Bechtle an neuen Erfolgen arbeiten. Das macht nicht nur Spaß, es steckt auch an.

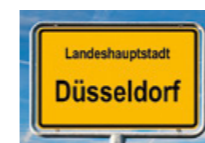
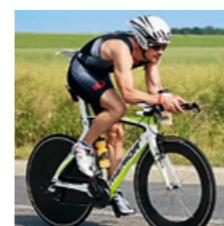
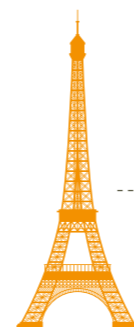
Einige neue Erfolgsgeschichten finden Sie auch wieder auf den folgenden Seiten. Genauso wie zahlreiche neue Gesichter, die für die Zukunft von Bechtle stehen. Stichwort: Wow!

Eine „ansteckende“ Lektüre wünscht

Ihr



Dr. Thomas Olemotz
Vorstandsvorsitzender der Bechtle AG



Der Bechtle Cloud Radar: Neues Bewertungstool.	4	TITEL & THESEN
Bechtle und VMware: Hybride Cloud-Lösung.	6	TITEL & THESEN
B-SPOT: Software – ganzheitlich betrachtet.	8	BECHTLE & BECHTLE
HanseVision: Neu an Bord.	10	BECHTLE & BECHTLE
Bilanz der Stärke: Bechtle auf dem Siegerpodest.	12	BECHTLE & BECHTLE
IT-E-Commerce: Der neue „Bechtle“ ist da.	16	BECHTLE & BECHTLE
Bechtle AZUBIT: Von Azubis für Azubis.	18	BECHTLE & BECHTLE
WOW: 143 neue Bechtle Auszubildende.	20	BECHTLE & BECHTLE
Stepin: Individuelle Lösungsplattform.	22	BRANCHEN & PROJEKTE
Scholpp: Schwere Last genommen.	24	BRANCHEN & PROJEKTE
KLAFS: Ein bisschen Spa muss sein.	26	BRANCHEN & PROJEKTE
SolidLine: CAD-Kompetenz.	28	BRANCHEN & PROJEKTE
Solid Solutions: Solide Partnerschaft mit Fritschi AG.	30	BRANCHEN & PROJEKTE
Plantronics: Kleines Gerät für große Worte.	32	PARTNER & FRIENDS
Platz 1: Für Bechtle beim Triathlon und Mini-Gokart.	34	PARTNER & FRIENDS
Workshop ROI: Dokumentenmanagement.	36	LÖSUNGEN & PRODUKTE
Zeig, was du hast. Bechtle in Düsseldorf.	38	CLEVER & SMART
Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle.	42	FACTS & FIGURES

Und welche Cloud haben Sie auf dem Schirm?

Private oder Public? Oder doch eher Hybrid? Welche Cloud für das eigene Unternehmen die geeignete ist, erschließt sich nicht auf den allerersten Blick. Dabei gibt es einen einfachen Weg, sich der idealen Lösung Schritt für Schritt zu nähern. Das Bechtle Cloud Radar navigiert Kunden sicher zur passenden Wolke.

Wenn der Blick auf die Landschaft noch wolkenverhangen ist, hilft eine kompakte Abgrenzung der vier wesentlichen Cloud-Ansätze: Die Public Cloud beschreibt die Nutzung von IT-Ressourcen aus dem Internet. Provider bieten diese Ressourcen allen Kunden – mehr oder weniger identisch – an. Im Gegensatz dazu ist die Private Cloud entweder im Besitz des Unternehmens oder ein Provider stellt sie dem Unternehmen dediziert zur Verfügung. Mit Hybrid Cloud wird die Verbindung der Private mit der Public Cloud beschrieben.

Relativ neu sind die Personal Cloud und die Community Cloud. Die Personal Cloud beschreibt die Koppelung von Smartphone, Computer und Tablet mit anderen Endgeräten – inklusive Internet. Darüber erfolgt die Synchronisation von Daten wie Kontakten, Fotos, Terminen, Lesezeichen, Mails oder Dokumenten. Prominentes Beispiel ist Apple mit iCloud. Absehbar ist, dass Anwender diese Services zukünftig nicht nur im privaten Bereich, sondern auch im Unternehmen nutzen wollen. Bei der Community Cloud gilt das Prinzip einer Private Cloud für eine geschlossene Gruppe von Unternehmen oder Interessenten mit gleichen Compliance-Anforderungen. Dabei nutzen beispielsweise Behörden einheitliche Rechenzentrumsinfrastrukturen, bleiben aber in der Anwendung selbst oft autonom.

Was zeichnet die verschiedenen Cloud-Formen aus? Der IT-Branchenverband BITKOM hat eine empfehlenswerte Übersicht der verschiedenen Cloud-Formen und deren typische Eigenschaften in seinem Leitfaden „Cloud Computing, was Entscheider wissen sollten“ veröffentlicht.

Daraus wird bereits ersichtlich, dass eine pauschale Betrachtung für Unternehmen nicht möglich ist. Voraussetzungen, Bedürfnisse und Erwartungen sind dafür zu individuell. Denn natürlich hat die deutsche Tochter eines chinesischen Konzerns mit zusätzlichen internationalen Standorten eine andere Sichtweise auf Cloud-Lösungen als ein mittelständisches Unternehmen, das sich insbesondere durch seine Forschungs- und Entwicklungsarbeit vom Wettbewerb differenziert. Neben einer eher generellen Betrachtung ist für ein Unternehmen entscheidend, in welchem Marktumfeld es tätig ist und inwieweit Cloud-Lösungen die notwendige Unterstützung zum Geschäftserfolg bieten.

Das Bechtle Cloud Radar. So wie Piloten bei schlechter Sicht das Radar zur Orientierung einsetzen, so navigiert das Bechtle Cloud Radar Entscheider durch die unterschiedlichen Wolkenszenarien. Gerade bei neuen Themen ist eine valide Einschätzung der Vor- und Nachteile verschiede-

ner Lösungsszenarien schwierig. Das war für Bechtle Anlass, ein eigenes Instrument zu entwickeln. Ziel ist eine strukturierte Herangehensweise an das Thema Cloud Computing. „Wir haben dazu die wichtigsten Kriterien für Cloud-Lösungen auf der Basis von Studien und Veröffentlichungen einfließen lassen und gängige Einschätzungen übernommen. Das Tool ermöglicht eine individuell auf das Unternehmen abgestimmte Bewertungsmöglichkeit. Im wahrsten Sinn ergibt das Radar ein klares Bild, welche Lösung den Anforderungen des Unternehmens tatsächlich entspricht“, erklärt Andreas Wilker, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Neckarsulm, der das Bechtle Cloud Radar federführend entwickelt hat.

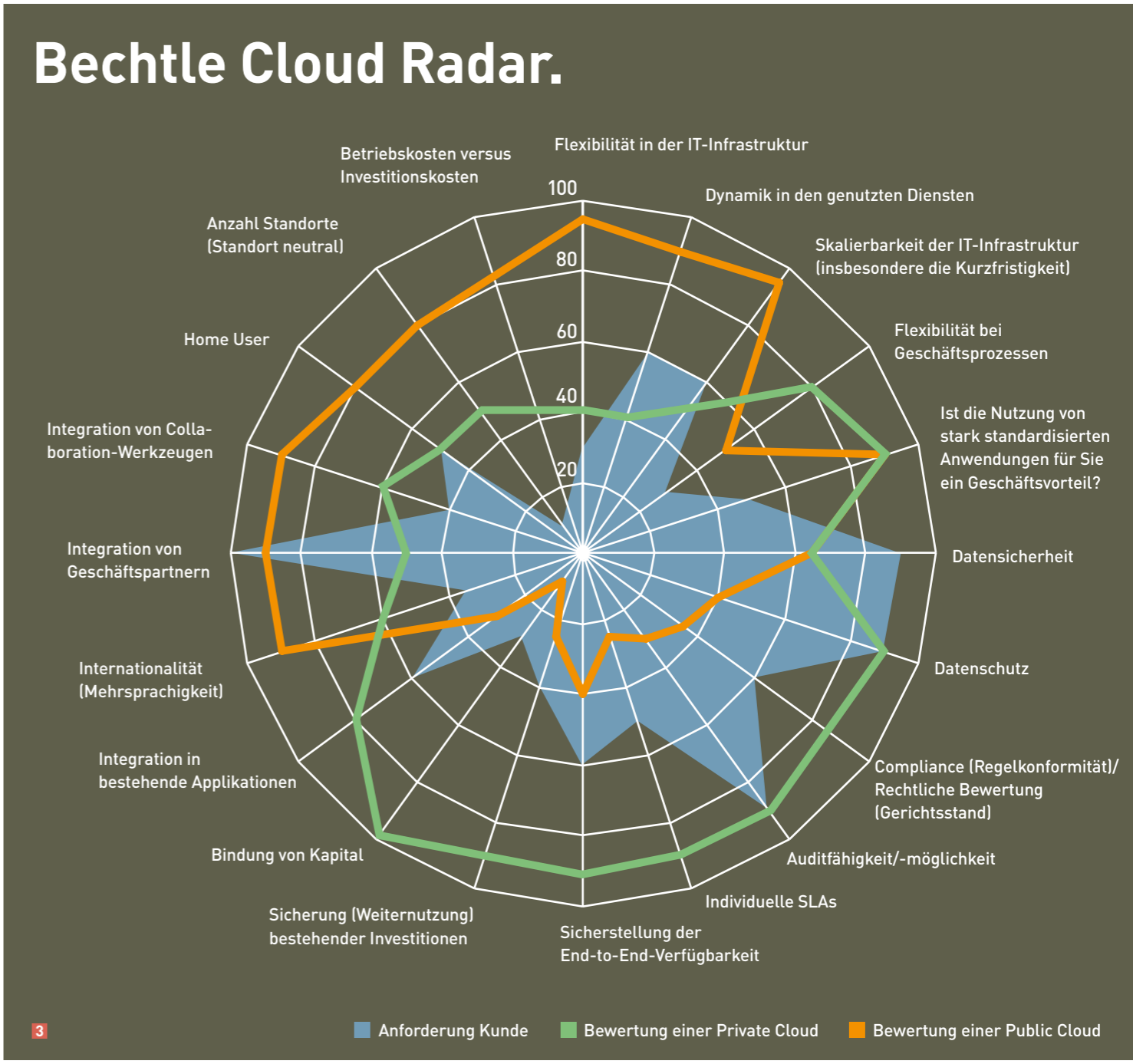
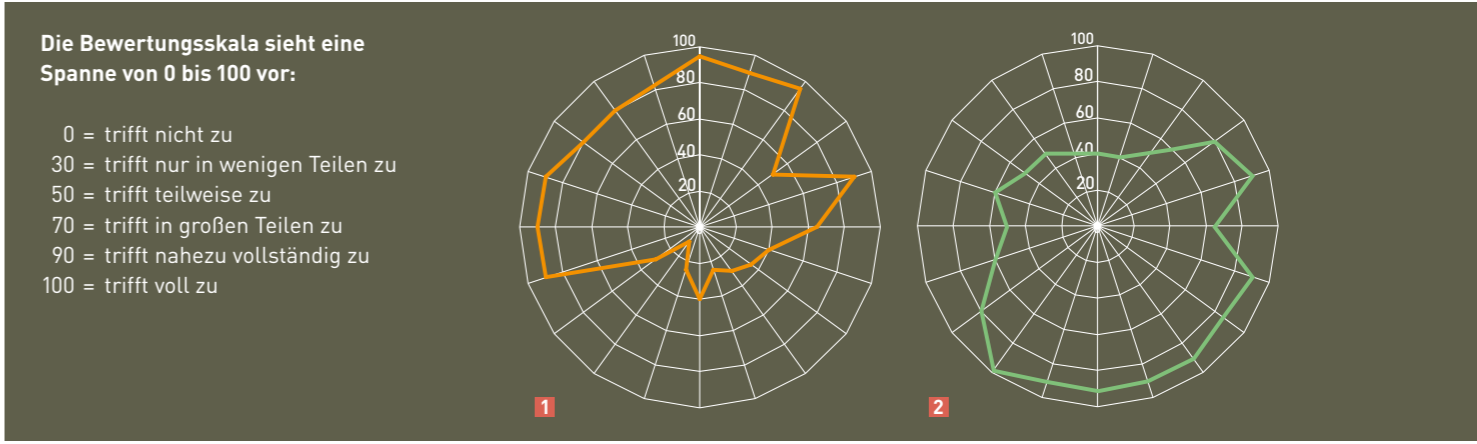
Folgende Kriterien bestimmen die geeignete Cloud-Lösung: ■ Flexibilität in der IT-Infrastruktur ■ Dynamik in den genutzten Diensten ■ Skalierbarkeit der IT-Infrastruktur (insbesondere die Kurzfristigkeit) ■ Flexibilität bei Geschäftsprozessen ■ Ist die Nutzung von stark standardisierten Anwendungen ein Geschäftsvorteil? ■ Datensicherheit ■ Datenschutz ■ Compliance (Regelkonformität)/Rechtliche Bewertung (Gerichtsstand) ■ Auditfähigkeit/-möglichkeit ■ Individuelle SLAs ■ Sicherstellung der End-to-End-Verfügbarkeit ■ Sicherung (Weiternutzung) bestehender Investitionen ■ Bindung von Kapital ■ Integration in bestehende Applikationen ■ Internationalität (Mehrsprachigkeit) ■ Integration von Geschäftspartnern ■ Integration von Collaboration-Werkzeugen ■ Home User ■ Anzahl Standorte (Standort neutral) ■ Betriebskosten versus Investitionskosten

Werden diese Kriterien auf ein Netzdiagramm für Public- oder Private-Cloud-Lösungen übertragen, resultieren daraus zwei unterschiedliche Bilder. **1 2**

Bechtle führt mit Kunden individuelle Analysen der jeweils spezifischen Unternehmenssituation durch. Die so entstehenden Ergebnisse, verglichen mit typischen Bildern von reinen Public- oder Private-Cloud-Ansätzen, ergeben eine sachlich fundierte erste Orientierung für den Kunden – und sind eine perfekte Grundlage für die Entwicklung der passgenauen Cloud-Lösungen. **3**

Folgende Aspekte haben einen wesentlichen Einfluss auf die Cloud-Computing-Strategie:

- Geschäftsdynamik und Geschäftsverlauf
- Geschäftsperspektive
- Auflagen von Kunden, Lieferanten und Behörden
- Eigenes Know-how
- Zustimmung Betriebsrat/Personalrat
- Internationale Aufstellung
- Höhe des Virtualisierungsgrads im Unternehmen
- Reifegrad der eingesetzten Softwarelösung



Bechtle, Colt und VMware bieten Cloud-Gesamtpaket an.

Als erster Partner in Deutschland bringt Bechtle in Kooperation mit Colt eine hybride Cloud-Lösung auf den Markt, die auf VMware-Technologie basiert. Kunden erhalten von Bechtle ein standardisiertes, cloudfähiges Rechenzentrum, das in der Lage ist, externe Ressourcen zu nutzen. Damit behalten Unternehmen die Hoheit über ihre Daten und das komplette Infrastrukturmanagement, beziehen aber zugleich bedarfsorientiert Services aus dem Rechenzentrum von Colt, dem ersten von VMware auditierten Enterprise-Cloud-Provider in Deutschland.

Um Geschäftskunden passgenaue Cloud-Lösung anzubieten, kooperiert Bechtle mit VMware und Colt. Die Aufgabe von Bechtle ist dabei, die Rechenzentrumsinfrastruktur zu einer Private Cloud auszubauen, die das Management der Prozesse und der hybriden Infrastruktur sowie die Datenhoheit beim Kunden belässt. Colt stellt dabei als Provider die Cloud-Rechenzentrumsdienste von VMware zur Verfügung. Damit können Kunden Anwendungen in der privaten Cloud ausführen und sicher verwalten. Zusätzlich ist es aber auch möglich, Anwendungen in eine gehostete Public Cloud zu verlagern.

Cloudfähiges Rechenzentrum – Kontrolle beim Kunden. Basis der Cloud-Lösung sind die Virtualisierungsplattformen vSphere und vCloud Director von VMware. „Unsere Kunden profitieren durch den hohen Grad an Automatisierung von einem geringen Administrationsaufwand. Außerdem erreichen wir ein Höchstmaß an Flexibilität, die sich am tatsächlichen Bedarf der Anwendungen orientiert. Das Ergebnis ist eine dynamische, effiziente und kostengünstige IT-as-a-Service-Lösung“, sagt Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung der Bechtle AG.

Die Kooperation zwischen Bechtle, Colt und VMware ermöglicht ein Cloud-Gesamtpaket: Während Bechtle für den Aufbau und Betrieb des Rechenzentrums beim Kunden sorgt, stellt VMware die erforderliche Technologie zur Verfügung. Colt übernimmt dann die Bereitstellung der kompletten Infrastruktur, bestehend aus Rechenleistung, Storage, Security, Netzwerk sowie der erforderlichen Infrastruktursoftware und Managementtools. Der Kunde kann darüber hinaus individuelle Service-Level bestimmen.

„Wir bieten über eine hybride Lösung einen optimalen Einstieg in die Cloud, indem wir eine Private Cloud, also das eigene virtualisierte Rechenzentrum, mit Komponenten aus der Public Cloud, nämlich die nach Bedarf in Anspruch genommene Rechenzentrumskapazität samt Dienstleistung, kombinieren“, so Roland König. Er ergänzt: „Die Besonderheit der Lösung ist, dass unsere Kunden ein Komplettpaket

inklusive Service- und Securitylayer erhalten, gleichzeitig aber die Hoheit über Daten und Infrastrukturmanagement behalten. Damit fällt eine große Hürde bei der Entscheidung für eine Cloud-Lösung weg.“ Neben dem Aufbau der Infrastruktur bietet Bechtle auch die nachgelagerten Managed Services für den Betrieb des Rechenzentrums an.

Jörg Hesske, Country Manager Germany von VMware: „Neben Kosten- und Effizienzvorteilen ist es die Flexibilität, die Cloud Computing für Unternehmen so interessant macht. So ist jede Cloud-Lösung eines Kunden unterschiedlich – eine individuelle Mischung aus Private und Public Cloud, die genau seinen Ansprüchen genügt. Die Virtualisierungslösungen von VMware bilden dafür ein stabiles Fundament. Sie stellen die Portabilität zwischen den Rechenzentren der Unternehmen und den Clouds externer Anbieter sicher. Einen handfesten Beweis dafür bietet die Kooperation mit unserem langjährigen Partner Bechtle, der in den letzten acht Jahren nicht nur auf unsere stabilen Lösungen aufbaut und beim Thema Cloud auf VMware setzt, sondern mit seinen zahlreichen Kompetenzen das Vertrauen der Kunden in allen Marktsegmenten gewinnt. Das hohe Engagement von Bechtle in Sachen Technologieinvestments in Virtualisierung und Cloud Computing sowie die Vorreiterrolle für die Umsetzung von bewährten Technologien schätzen wir sehr – und unterstützen dieses Engagement weiterhin stark mit unserem Partnerprogramm.“



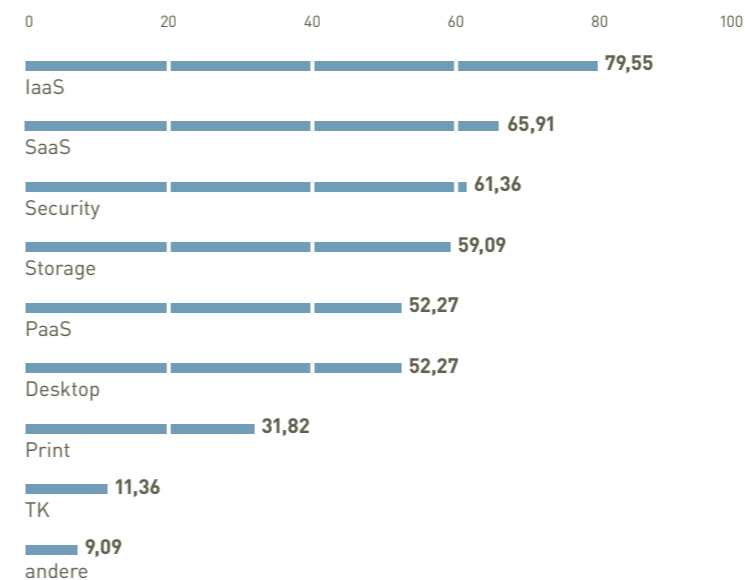
Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung der Bechtle AG



Jörg Hesske, Country Manager Germany von VMware

WELCHE CLOUD-SERVICES BETREIBEN DIE SYSTEMHÄUSER? in %*

Das Gros der Anbieter stellt Infrastrukturdienste als Mietlösung bereit. Viele Systemhäuser betreiben die IaaS-Lösungen aber nicht selbst, sondern vermitteln sie nur.

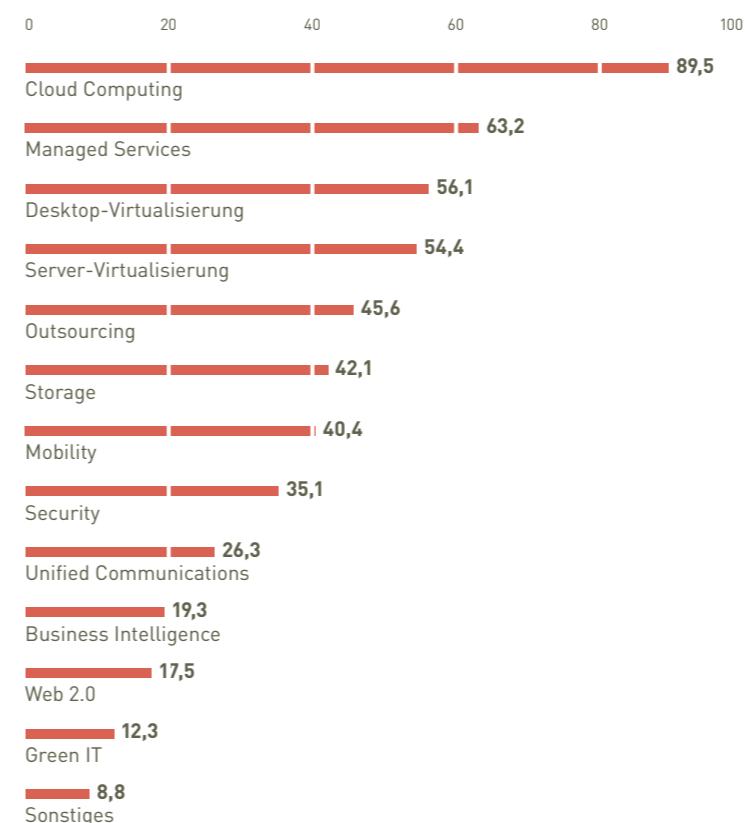


* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: ChannelPartner

DIE TRENDS IM SYSTEMHAUS-GESCHÄFT 2012 in %*

Systemhäuser haben die Cloud im Angebot. Auch die Nachfrage nach Managed Services und Outsourcing dokumentiert den Trend zu externen Betriebsdiensten.



* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: ChannelPartner

Bechtle und HP:

Roadshow Cloud Computing.



Irgendwie haben alle IT-Verantwortlichen schon einmal darüber nachgedacht, die IT in die Wolke zu verlagern. Die einen eher verhalten, die anderen schon sehr konkret. Schließlich verspricht der Ansatz, IT-Infrastruktur und Anwendungen aus der Cloud zu buchen, einige Vorteile: beispielsweise geringere Kosten, höhere Flexibilität oder einen reduzierten Verwaltungsaufwand. Wie aber das Thema strategisch angehen? Wie sieht eine praktikable und sichere Lösung aus?

Genau mit diesen Fragen setzt sich die Roadshow „Cloud Computing 2011 – Vom IT-Admin zum Service-Anbieter“ auseinander. Bechtle und HP zeigen dabei den Weg in die Private Cloud auf – praxisorientiert, bedarfsgerecht, berechenbar und vor allem pragmatisch. Sodosagen Cloud Computing mit Bodenhaftung. Auf Basis der langjährigen Erfahrungen mit Virtualisierung beleuchten Experten die Bereiche Netzwerk, Server, Storage und Software. Ziel ist es, Kunden konkrete Strategien, Lösungen und Dienstleistungen aufzuzeigen, um die besten Attribute des Rechenzentrums mit den Vorteilen von Cloud Computing zu verbinden. Dabei spielen Compliance-Anforderungen und Sicherheitsthemen ebenso eine Rolle wie rechtliche Aspekte. Vor allem aber stehen konkrete Anwendungsszenarien und Live-Demonstrationen mit HP CloudSystem Matrix und HP 3PAR im Fokus. Damit die Cloud (be-)greifbar wird.

STATIONEN DER ROADSHOW.

Bisherige Stopps:

- 29.09.2011 Glücksgas Stadion Dresden
- 13.10.2011 Meilenwerk Düsseldorf
- 20.10.2011 Bechtle IT-Systemhaus München

Nächster Stopp:

- 10.11.2011 Porsche Museum Stuttgart
- Weitere Termine sind in Planung

→ Ihre Ansprechpartnerin: **Susanne Betz**, Produktmanager HP, Bechtle Logistik & Service, susanne.betz@bechtle.com



AUGEN AUF. Software – ganzheitlich betrachtet. B-SPOT AN.

Wenn es hell wird, könnte es ein Bechtle Spot sein. Auftakt bildet im September und Oktober 2011 das IT-Lösungsthema Software. ■ Die B-Spot-Themenkampagne beleuchtet Software ganzheitlich unter den Aspekten Lizenzmanagement und Anwendungslösungen. ■ Im Fokus stehen unser Portfolio, Nachrichten aus dem Markt, Promos der Hersteller, Bechtle Workshops, Webinare und Kundenveranstaltungen sowie Videospots „Software in

40 Sekunden“. ■ Auch wenn wir zwei Monate ein Schlaglicht auf Software werfen, blenden wir den Rest unserer IT-Lösungen nicht aus. ■ Die Fortsetzung folgt 2012: Februar/März: IT Security; Mai/Juni: Datacenter – IT-Infrastruktur vereinfachen; September/Oktober: Client Management – Arbeitsplatzmodelle aus der Steckdose.

Anschalten unter: www.bechtle.com/bspot



Neu an Bord: HanseVision.

Bechtle ist anders. So steht es in der Firmenphilosophie.

HanseVision ist auch anders. Sagt ihr Geschäftsführer. Anders formuliert – da haben sich zwei gefunden, die zueinander passen.

Das gemeinsame Ziel: Marktführer im Bereich SharePoint.

Im Juli verstärkte sich Bechtle im Bereich Softwarelösungen mit dem SharePoint-Spezialisten HanseVision aus Hamburg. Derzeit beschäftigt das 1999 von dem heutigen Geschäftsführer Lorenz Goebel gegründete Unternehmen knapp 30 Mitarbeiter. Mit der Akquisition unterstreicht Bechtle die Ausrichtung als IT-Lösungsanbieter und erweitert zugleich den Geschäftsbereich Software und Anwendungslösungen.

Anerkannt und bestens etabliert. HanseVision entwickelte sich in den vergangenen zwölf Jahren in Deutschland zum Know-how-Führer in der Anwendung und Umsetzung von Microsoft SharePoint, Business Intelligence, BizTalk, .Net Softwareentwicklung und seit neuestem auch Azure-Technologien. Die Lösungen für Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand, für Großkunden und öffentliche Auftraggeber kommen unter anderem als Mitarbeiter- und Unternehmensportal oder Dokumentenmanagementlösung zum Einsatz. HanseVision verfügt außerdem über umfassendes Branchen- und Consulting-Know-how, eine anerkannte Entwicklungsabteilung sowie SAP-Integrations-Erfahrung.

Bessere Prozesse, mehr Produktivität. Die Kerngeschäftsfelder sind Consulting und Entwicklung. Im Consulting berät HanseVision zu Themen wie Mitarbeiter- und Unternehmensportale, Dokumentenmanagement, Formularwesen und Suche. Innerhalb der Entwicklung werden Softwarelösungen auf SharePoint-Basis entworfen, entwickelt, angepasst, ausgerollt und gewartet. „Wir steigern mit lösungsorientierter Prozess- und Strategieberatung

den unternehmerischen Erfolg unserer Kunden“, sagt Lorenz Goebel. „Mit unserem Spezialisten-Know-how und der Technologie von Microsoft verbessern wir Prozesse, steigern die Produktivität und erhöhen die Wertschöpfung in Unternehmen.“

Partner und Kunde zugleich. Zu den Kunden gehört auch Microsoft selbst. So haben sich Mitarbeiter der HanseVision als Autoren von Büchern wie „SharePoint 2010 – Das Handbuch“, „SharePoint & Co“ und „InfoPath – Das Handbuch“ einen Namen gemacht. HanseVision arbeitet Hand in Hand mit den Microsoft Consulting Services sowie dem Microsoft Premier Support in Kundenprojekten und führte 2011 im Auftrag von Microsoft unter anderem Cloud-Beratungen durch. In enger Kooperation mit Microsoft realisierte HanseVision in Deutschland eines der ersten Cloud-Computing-Projekte auf der Basis von Windows Azure, der Cloud-Services-Plattform von Microsoft sowie das erste Projekt auf der HealthVault/Assignio-Plattform. Schon 2007 wurde HanseVision in den damals von Microsoft formierten Kreis der deutschen „Top 1“ SharePoint-Partner aufgenommen.

Synergien und Cross Selling. Durch HanseVision erwartet Bechtle erhebliche Synergien und Cross-Selling-Effekte im klassischen Systemhausgeschäft. „Wir rechnen in den kommenden Jahren mit einem überproportionalen Wachstum im IT-Markt für webbasierte Portallösungen. In diesem Umfeld gilt die HanseVision nicht nur als Pionier, sondern auch als der erfahrenste Experte für SharePoint. Diese Kompetenz ergänzt unsere IT-Lösungen hervorragend“, erklärt Norbert Franchi, Leiter des Geschäftsbereichs Software und Anwendungslösungen der Bechtle AG. „Wir freuen uns sehr, dass wir in diesem engen Spezialistenmarkt eine eingespielte, exzellent ausgebildete Mannschaft an Bord nehmen konnten.“

Gemeinsam stärker. Bechtle hat gemeinsam mit HanseVision bereits eine Reihe von Projekten realisiert. Lorenz Goebel: „Wir haben in der Vergangenheit schon in verschiedenen Kundensituationen intensiv zusammengearbeitet. Das war eine sehr komfortable Ausgangslage bei der Entscheidung, das Unternehmen in die Bechtle Gruppe einzubringen. Ich bin überzeugt, dass wir ausgezeichnet zu Bechtle passen und erheblich voneinander profitieren können. Wir sehen uns als starkes Team in einer starken Gemeinschaft.“



Lorenz Goebel | Mein Alter: 41 | Meine letzte berufliche Station: HanseVision (Ende 1999 gegründet). **Das finde ich spannend am IT-Markt:** Die Dynamik der Veränderung ist faszinierend. Neben ständigen „Neuerfindungen“, deren Ursprung eher aus den Marketingabteilungen kommt, ereignen sich auch viele echte Veränderungen und Paradigmenwechsel, die immer wieder neue Möglichkeiten schaffen. **Das finde ich spannend an Bechtle:** Bechtle ist für mich ein organisches Netzwerk mit schier unfassbaren Potenzialen und Freiheitsgraden, das sich einem gemeinsamen Ziel und einer gemeinsamen Wertemenge verpflichtet fühlt. Das sind tolle Voraussetzungen, um gemeinsam mehr zu schaffen. **Meine Ziele im Job:** Erfolg und Spaß haben! Wir haben fachlich den Anspruch, auf Champions League Niveau zu agieren. Ohne Spaß an der Arbeit wären wir verloren. **HanseVision in fünf Worten:** Wir sind SharePoint. Wenn es wirklich fünf Worte sein sollen: Wir sind SharePoint, SharePoint, SharePoint. **Wichtig ist mir ...** hanseatisches Handeln und fairer Umgang miteinander. Unser Motto „Partnerschaft realisiert Visionen“ bedeutet unter anderem, dass wir auf Augenhöhe mit unseren Kunden, unseren Mitarbeitern, unseren Partnern agieren wollen, um gemeinsam Ziele zu erreichen. **Was treibt Sie an?** Es macht höllisch Spaß, zumindest ein kleines Marktsegment mit zu gestalten und immer wieder Leuchtturmprojekte in Situationen zu realisieren, in denen andere noch darüber nachdenken, ob es überhaupt einen Markt gibt. **Meine Lieblingsstadt:** Hamburg | **Mein liebstes**

Reiseziel: Südafrika | **Mein Buchtipp:** Spiegel.de | **Mein liebstes elektronisches „Spielzeug“:** Bisher war es „HaseVision“. Ein Roboterhase, der über einen SharePoint Workflow gesteuert z. B. mit den Ohren wackelt, wenn Feierabend oder Urlaub anstehen. Demnächst wollen wir mit Microsoft Kinect per Gestik unsere PowerPoints steuern, selbstverständlich inkl. SharePoint-Integration. Es wird der Hammer!

HanseVision
_wir sind sharepoint!



Hintergrundinformationen zu SharePoint:

SharePoint ist eine umfassende Portaltechnologie für Lösungen im Bereich Dokumentenmanagement, Content Management, Formularwesen, Workflow- und Prozesssteuerung. Als Collaboration-Lösung hat sich SharePoint – auch wegen der tiefen Office Integration – in vielen Unternehmen zur zentralen Plattform für Zusammenarbeit entwickelt. Mit SharePoint können Intranets, Extranets und Internetauftritte aufgebaut werden. So war die HanseVision beispielsweise maßgeblich an der Schaffung der Internetpräsenzen von www.dataport.de und www.apetito.de beteiligt. Sämtliche Anwendungen sind bei SharePoint in einer gemeinsamen Weboberfläche integriert, was die Lösung auch für räumlich oder zeitlich getrennt arbeitende Teams interessant macht. Ziele sind ein signifikanter Produktivitätsgewinn und die Optimierung der Geschäftsprozesse. Für eine gute Akzeptanz bei den Anwendern sorgt die konsequente Weiterentwicklung der Version 2010, die Funktionen wie die Offline-Verfügbarkeit von Daten, eine tiefe Integration mit Business Intelligence Informationen sowie – bei Verwendung von Office 2010 – das gleichzeitige Bearbeiten von Dokumenten liefert.

Bilanz der Stärke. Bechtle wieder auf dem Siegerpodest.



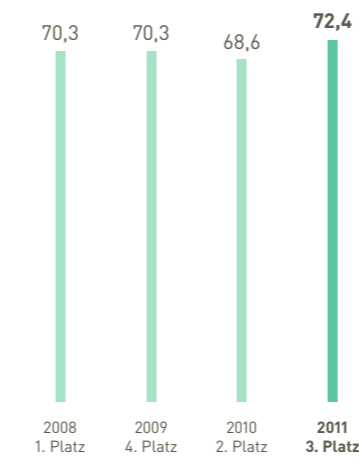
Erneut prämierte das manager magazin den Bechtle Geschäftsbericht: Im diesjährigen Ranking des renommiertesten deutschen Geschäftsberichtswettbewerbs ging die Bronzemedaille in der Kategorie TecDAX an die Bechtle AG. Nach dem zweiten Rang im Vorjahr konnte Bechtle mit 72,4 von 100 Punkten (im Vorjahr 68,6) wiederholt einen Platz auf dem Siegerpodest einnehmen. Die Leistungsdichte bei den Erstplatzierten war in diesem Jahr besonders hoch. So betrug der Abstand zum Sieger nicht einmal vier Zehntel.

Neben den gestalterischen und sprachlichen Aspekten überzeugte die Jury vor allem der Inhalt – dort erreichte Bechtle von allen TecDAX-Unternehmen die höchste Bewertung. Ausgezeichnet wurde der Geschäftsbericht insbesondere für den überdurchschnittlichen Konzernlagebericht und Konzernanhang, die aussagekräftigen Angaben zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie die exzellente Leserführung. Im Gesamtranking nimmt Bechtle von 160 Unternehmen den 11. Platz ein und hat sich somit von Platz 30 im letzten Jahr deutlich verbessert. Die Prämierung des Geschäftsberichts ist für Bechtle ein Beleg für die hohe Reporting-Qualität sowie die auf Offenheit und Glaubwürdigkeit ausgerichtete Kommunikation mit Fondsmanagern, Aktionären, Analysten und (potenziellen) Investoren.

Das manager magazin untersucht unter der wissenschaftlichen Leitung von Professor Jörg Baetge, Universität Münster, in Zusammenarbeit mit einem Team von Kapitalmarktexperten seit 1995 die Geschäftsberichte aller Aktiengesellschaften aus dem DAX, MDAX, SDAX und TecDAX. Der von dem Hamburger Wirtschafts magazin initiierte Wettbewerb ist der umfassendste Vergleich von Geschäftsberichten in Deutschland und einer der größten in Europa.

BEWERTUNG UND PLATZIERUNG

in Punkten (max. 100)



Platzierung des Bechtle Geschäftsberichts im manager-magazin-Wettbewerb (Segment TecDAX).

Bechtle ist Authorized Support Partner von NetApp.

Erweiterung des Service-Portfolios im Wachstumsmarkt Storage. Es ging schnell und reibungslos – so das Urteil von NetApp. Seit September 2011 ist Bechtle autorisierter Support Partner des Speicherherstellers. Der sogenannte ASP-Status ermöglicht Bechtle, bundesweit Wartungsservices für NetApp Produkte durchzuführen. Die Zertifizierung ist zugleich ein Qualitätssiegel, das höchste Kompetenz für Remote- sowie Wartungs- und Support-Services von NetApp Speicherlösungen attestiert. Neben Beratung, Design und Implementierung kann Bechtle damit den kompletten Support für Kunden mit NetApp-Umgebungen zur Verfügung stellen.

Vorteil: Individuelle und flexible SLAs für kurze Wiederherstellungszeiten.

Bechtle verfügt damit über dieselbe Zertifizierungsstufe wie die Support Service Engineers von NetApp selbst. Die autorisierten Mitarbeiter arbeiten eng mit dem NetApp Global Services Team zusammen und werden durch den Backend-Eskalations-Support voll unterstützt. Kunden können sich darauf verlassen, dass Bechtle vor Ort technische Probleme rund um die Uhr schnell und effizient lösen kann.

Bereits seit September 2009 ist Bechtle Star-Partner von NetApp – und hält damit den höchsten Partnerstatus. In Deutschland zählt Bechtle zu den drei Top-Partnern von NetApp und erhielt im Februar 2011 den Award in der Kategorie „Stärkstes Wachstum“ (siehe Bechtle update 1.2011).

NetApp über NetApp.

NetApp produziert innovative Storage-Systeme und Software, die Kunden beim Speichern, Managen, Sichern und Bewahren einer ihrer kostbarsten Ressourcen helfen: ihrer Daten.

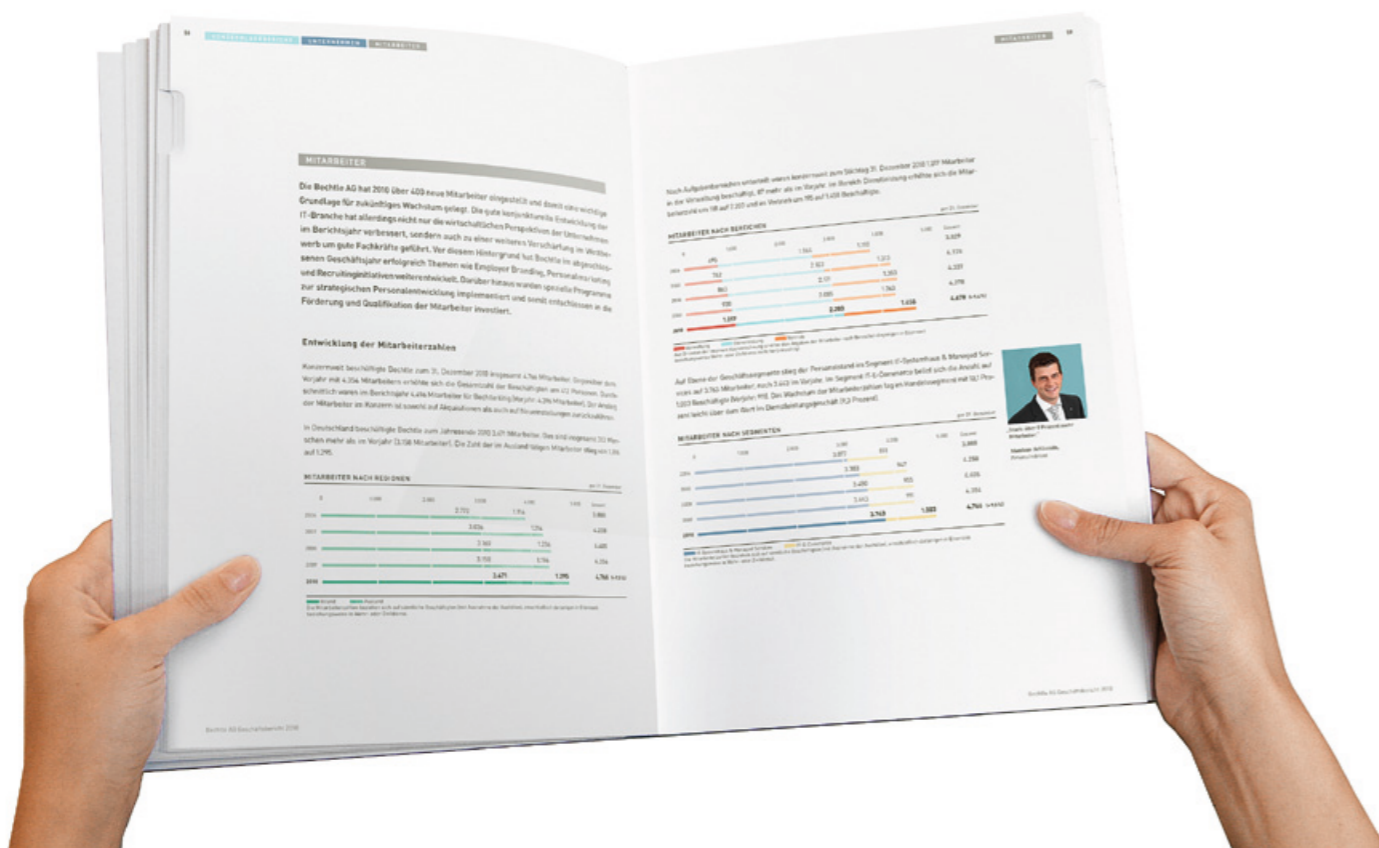
NetApp Technologien eröffnen Kunden Chancen:

- Reduzieren des Datacenter-Aufwands um 50 %
- Steigerung der Speicherauslastung um 200 % und der Storage-System-Performance um bis zu 400 %
- Erzielen eines ROI von bis zu 166 % durch Datacenter-Transformation

➔ Ihr Ansprechpartner: **Alexander Freudenberg**, Produktmanager NetApp, Bechtle Logistik & Service, alexander.freudenberg@bechtle.com



Star Partner





Laura Helena Mirisch ■ Meine Position bei Bechtle: Mitarbeiterin am Empfang, Bechtle Platz 1 ■ Mein Alter: 24 ■ Mein Geburtsort: Stuttgart ■ Mein Lieblingsbuch: „Sofies Welt“ von Jostein Gaarder – das letzte Geschenk meines Opas. ■ Mein erstes Geld verdiente ich durch meine Ausbildung als Kauffrau für Bürokommunikation. ■ Mein liebstes Hobby: Lesen – am liebsten was fürs Herz... ■ Meine Vorbilder: Ich hatte lange Zeit ein Armbändchen mit der Aufschrift W.W.J.D. (What would Jesus do?) und denke, danach zu handeln kann nicht allzu falsch sein. ■ Meine beste Eigenschaft: Ich lasse mich immer wieder gerne vom Guten in den Menschen überzeugen. ■ Meine erste CD/LP: Sie hatten lange Haare und ich möchte nicht weiter darüber sprechen ;-). ■ Mein bislang schönstes Reiseziel: Die größte Freude verspürte ich eindeutig nach meiner Backpacker-Tour durch Thailand: Ich hatte überlebt! ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Die Vision, mit der wir jeden Besucher am Bechtle Platz 1 begrüßen.



Christopher Diederich ■ Meine Position bei Bechtle: Teamleiter DMS ■ Mein Alter: 34 ■ Mein Geburtsort: Rostock ■ Mein erstes Geld verdiente ich als Hilfsarbeiter in einer Baumschule ■ Meine Ziele im Job: Der kontinuierliche Ausbau des Competence Centers sowie der verantwortungsvolle Aufbau des Nachwuchses in den eigenen Reihen ■ Meine berufliche Laufbahn: Ausbildung zum Cutter, danach Ausbildung zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, sechs Jahre Programmierer und Admin in einem Recyclingunternehmen, drei Jahre Admin und Produktionsassistent bei einem Scandienstleister, drei Jahre Microsoft und SAP BI Berater in Wien und Köln, seit 2009 Senior Consultant bei Bechtle, seit 2011 Teamleiter ■ Meine Vorbilder: Meine Familie. Ehrliche, geradlinige Menschen, die nie aufgeben. ■ Mein Motto: Klar machen wir das. ■ Meine Zukunftsvision für Bechtle: Das Unternehmen und die drei Standorte des Systemhauses Köln, zu einem der attraktivsten Arbeitsplätze in NRW zu machen. ■ Mein Bechtle Highlight: Das positive Feedback aus der gesamten D-A-CH-Region für die Arbeit unseres Competence Centers.

Autor: Rainer Kury, Texter Marketing, Bechtle Logistik & Service.

Die neuen Seiten von Bechtle.

Der „Bechtle“ ist bestens etabliert in der IT-Branche – längst gilt er als Standardnachschlagewerk. Seit 20 Jahren am Markt, gibt der Bechtle IT-Katalog einen einzigartigen Überblick über die aktuellen Produkte der führenden IT-Hersteller. Die aktuelle Ausgabe ist Auftakt einer neuen Katalog-Generation.

Der „Bechtle“ gibt Anstöße. Mit der Erstausgabe des Katalogs im Juni 1991 startete der überregionale IT-Direktvertrieb von Bechtle. Im Zuge der europäischen Expansion von Bechtle direct entwickelte sich das Druckwerk zum international anerkannten Branchenmedium. Heute dient der Hauptkatalog IT-Entscheidern in 13 Ländern als zuverlässiger Begleiter im Geschäftsalltag. Ein informatives Produktpanorama, gedruckt in acht Sprachen und mit einer Gesamtauflage von 150.000 Exemplaren. „Unser Hauptkatalog bietet eine umfassende IT-Marktübersicht, die in Europa so einmalig ist, dass sie selbst von unseren Wettbewerbern genutzt wird“, beschreibt Jürgen Schäfer, Vorstand IT-E-Commerce der Bechtle AG, die Sonderstellung der Publikation.

Unverwechselbar. So zuverlässig der Kunde zweimal im Jahr seinen „Bechtle“ erhält, so kontinuierlich wird der Katalog weiterentwickelt. Die aktuelle Ausgabe setzt gleich eine ganze Reihe neuer Akzente. Dazu zählt ein deutlich erweiterter Servicecharakter durch den Ausbau der Informationsseiten, zahlreiche Kombinationsvorschläge, Empfehlungen und detaillierte Webverweise. Das neue Layout legt den Schwerpunkt auf die Produktdarstellung und setzt dabei auf eine außergewöhnliche Bildwelt. „Die Nutzung soll dem Kunden noch mehr Freude bereiten. Gleichzeitig behält der IT-Katalog seine bewährte Systematik und den hohen Informationsgehalt als Überblickswerk“, beschreibt Beate Brändle, verantwortlich für die Produktion des Hauptkatalogs, die Ausrichtung.

Neuer „Werkzeugkasten“. Die Weichen für das Gestaltungskonzept stellte das Team der Bechtle Mediengestaltung bereits ab dem Frühjahr 2010. Basis ist die Entwicklung unterschiedlicher Vorlagen – sogenannter Templates – für die Seitenerstellung. Ein Dutzend verschiedener Templates dient dem Produktmanagement während der Katalogproduktion als Instrument zur Aufbereitung zigtausender Produktdaten und -fotos. „Die Vorlagen setzen Eckpunkte hinsichtlich Menge und Größe der auf einer Seite präsentierten Produkte und Texte. Für das Grafik-Team im Bechtle Marketing resultiert daraus ein deutlich höheres Maß an Flexibilität bei der Seitengestaltung“, erklärt Corina Weik, Art Director Katalogproduktion, Bechtle Logistik & Service.

Planung. Bereits zu Jahresbeginn wurden die Arbeitsprozesse für die Septemberausgabe des Hauptkatalogs festgelegt. Größte Herausforderung: die Koordination von rund 100 internen Mitarbeitern sowie zahlreicher externer Partner vom Repro-Dienstleister bis zur Druckerei. „Das erfordert ein ausgeklügeltes Timing für alle Beteiligten“, erzählt Beate Brändle. Für die jüngste Katalogproduktion wurde auch das Database-Publishing-System – die zentrale Ader des komplexen, neunstufigen Workflows – den neuen konzeptionellen Anforderungen angepasst.

Teamwork. „Es ist von großem Vorteil für einen effizienten Abstimmungsprozess, dass die Mediengestaltung bei der Seitenerstellung mit dem Produktmanagement in direktem Kontakt steht“, betont Corina Weik. Rund 50 Bechtle Produktmanager pflegten von April bis Juni die Daten aktueller IT-Produkte aus allen Kategorien des Portfolios in das Publishing-System ein. Im Fokus dieser Auswahl: die wichtigsten Arteikeigenschaften und ihre Vorteile für den Kunden. Nach der anschließenden Textprüfung setzten die Bechtle Mediengestalter die Welt der IT wirkungsvoll in Szene. An Orten wie dem Heilbronner Hafengelände oder einer alten Fabrikhalle entstand im Mai und Juni eine spannende Bilderreihe, die IT-Produkte in ungewohntem Umfeld zeigt. Sie zieht sich konsequent vom Titel bis zum Impressum als roter Faden durch den gesamten Katalog.



Immer die richtige Wahl – gedruckt oder digital. Bestellen Sie Ihr Druckexemplar des Bechtle IT-Katalogs kostenlos über den Online-Shop unter www.bechtle.de/shop > Info & Service > Sonderaktionen, Newsletter & Kataloge. Den kompletten Hauptkatalog als App für iPhone/iPad erhalten Sie im App Store. Nutzen Sie den QR-Code.



Mehrsprachig. Perfekt ineinander greifen die Prozesse auch bei der Übersetzung der Katalogseiten in sieben Sprachen. „Das Ziel ist ein schön fließender, natürlich klingender, muttersprachlicher Text“, erklärt Caterina Morgante, Leiterin European Translation Team (ETT) von Bechtle. Neben einer umfangreichen Übersetzungserfahrung im Bereich der IT verfügt das 13-köpfige Team über ein sogenanntes CAT-Tool (Computer Aided Translation) sowie eine eigene Begriffsdatenbank, wodurch für alle Sprachversionen des Katalogs dauerhaft höchste Standards gewährleistet werden.

Auf den Weg gebracht. Erst kurz vor Drucklegung erfolgen die Preisauslegung aus dem Bechtle Warenwirtschaftssystem und die Verknüpfung mit den inhaltlich bereits fertigen Seiten. Nach einer intensiven Prüfung der Probedrucke stand ein kleines Zeitfenster für letzte Änderungen zur Verfügung, bevor die Daten an die Druckerei gingen. Ende August startete der Druck des 640 Seiten starken Katalogs. Jede der insgesamt 17 Versionen – darunter Spezialkataloge für öffentliche Auftraggeber – wurde einzeln im Rollenoffsetverfahren auf umweltschonendem FSC-Mix-Papier gedruckt. Nach Bindung und Konfektionierung trat der IT-Katalog seinen Weg nach ganz Europa an – von Portugal bis Polen, von Großbritannien bis Italien. Die neuen Seiten von Bechtle sind übrigens auch auf dem iPhone oder iPad verfügbar: Seit diesem Jahr gibt es den deutschsprachigen Katalog auch als App.

→ **Ihr Ansprechpartner: Beate Brändle**, verantwortlich für die Hauptkatalogproduktion, Bechtle Logistik & Service, beate.braendle@bechtle.com



In Szene gesetzt: Der Heilbronner Fotograf René Marks schafft spannende Bildwelten.



Ideenaustausch: Nadine Schrack (von links), Katharina Schneider und Corina Weik besprechen die Gestaltung.



International: Caterina Morgante verantwortet mit ihrem Team die Katalogübersetzung in sieben Sprachen.



Intensive Prüfung: Mediengestalterin Julia Beutel bei der Druckabnahme.

www.bechtle-azubit.de



Oliver Wanke und Team beim Videodreh mit den Bechtle AZUBITs Sina Krämer und Victoria Flak.

Bechtle AZUBIT: Mittendrin statt nur dabei.

Es gibt viele gute Gründe, auszubilden. Die Investition in die Zukunft des Unternehmens beispielsweise ist einer, gesellschaftliche Verantwortung ein zweiter. Um die Ausbildungsquote auf 12 Prozent zu steigern, startete Bechtle das Projekt „AZUBIT“. Und das holt junge Menschen da ab, wo sie sich gerne aufhalten: im Internet. Auf einer eigenen von Bechtle Azubis betreuten Webseite.

Es ist ein trüber Tag in Neckarsulm. Nur langsam bahnt sich die Sonne einen Weg durch die dichten Wolken über der Bechtle Konzernzentrale. Ein leichter Wind lässt eine kleine Gruppe von Leuten vor dem Haus frösteln. Sina Krämer lächelt trotzdem tapfer. Sie steht heute im Mittelpunkt – direkt vor der Kamera. Sie soll ihren Arbeitgeber Bechtle vorstellen. Kurz bespricht sie mit Videoproduzent Oliver Wanke, was sie gleich erzählen wird. Ein Handzeichen und sie legt los.

Sina Krämer studiert an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) die Fachrichtung Handel. Ihre Praxisstelle ist eigentlich das IT-Systemhaus Stuttgart. Derzeit ist sie aber in der Bechtle Akademie und Personalentwicklung in Neckarsulm eingesetzt. Sie ist eine von 13 Auszubildenden, die sich an dem Bechtle Projekt AZUBIT beteiligen. Hauptplattform des Projekts ist eine Webseite, auf der Bechtle Azubis über ihre Ausbildung und ihr duales Studium berichten. Die Seite spricht insbesondere junge Menschen an, die sich für eine Ausbildung bei einem der größten IT-Dienstleister Deutschlands interessieren. Die Inhalte der Seite füllen allein die sogenannten AZUBITs mit Videos und Blogbeiträgen.

„Wer könnte besser über die Ausbildung bei Bechtle sprechen als die Auszubildenden selbst“, sagt Manuela Schmiedeknecht, Human Resources Manager bei Bechtle. „Mit Bechtle AZUBIT gehen wir einen neuen Weg. Unsere Zielgruppe bewegt sich auf Social-Media-Plattformen. Und deshalb sind auch wir hier erreichbar.“

Gemeinschaftsprojekt. Bereits im Dezember 2010 beschloss der Bereich Human Resources gemeinsam mit der Bechtle Unternehmenskommunikation, eine Ausbildungsinitiative zu starten. Zusammen mit externen Partnern wurde das Konzept für eine interaktive Webseite erstellt, die den Ansprüchen der Social Media genügt. „Mit Informationen auf internen Tagungen, Workshops und mit Newslettern haben wir die Bechtle Gesellschaften vom AZUBIT-Konzept überzeugt“, sagt Manuela Schmiedeknecht. Mit der Unterstützung der IT-Systemhäuser

begann kurz darauf die Suche nach geeigneten Kandidaten für das Projekt. Im Frühsommer führte Stefan Schweidler, Online-Redakteur bei Bechtle, Auswahlgespräche mit Azubis aus ganz Deutschland. „Die Interviews fanden per Videochat statt“, berichtet er. „So konnten wir gleich sehen, wie sich die Azubis vor der Kamera verhalten.“ Im Juni standen die Teilnehmer fest und kurze Zeit darauf starteten die Dreharbeiten zu den Filmclips.

Videodreh in der Konzernzentrale. Sina Krämer fährt mehrmals mit dem Fahrstuhl in den ersten Stock. Diese Szene soll noch einmal mit einer anderen Einstellung gedreht werden. Von Anspannung keine Spur: „Es ist eine ganz neue Erfahrung für mich. Ich hatte vorher nie die Gelegenheit, vor einer Kamera zu stehen“, sagt Sina Krämer. „Anfangs war ich schon etwas nervös. Aber nach der ersten Minute hat sich die Anspannung gelegt, weil das Kamerateam eine positive Atmosphäre geschaffen hat, in der ich mich sehr wohlfühlte.“ Während Sina Krämer in ihrem Video die Bechtle AG vorstellt, berichten andere AZUBITs über ihre Ausbildung oder ihr Studium. Für die Aufnahmen wird der Münchener Kameramann Oliver Wanke noch in viele Systemhäuser reisen, um die AZUBITs vor Ort zu filmen. Einige Videos sind bereits im Kasten. „Ich bin beeindruckt von dem professionellen und sympathischen Auftreten der ausgewählten AZUBITs“, so Oliver Wanke. „Es ist wirklich nicht einfach, vor die Kamera zu treten, für den Arbeitgeber zu sprechen und gleichzeitig natürlich zu bleiben. Das ist allen AZUBITs sehr gut gelungen.“

(Social) Media Workshop. Im Oktober wurden die AZUBITs in der Neckarsulmer Konzernzentrale zusätzlich geschult. Sie erhielten jeweils ein iPad und lernten, wie man damit Videos dreht und schneidet. Daneben standen auch allgemeine Aspekte zur Kommunikation im Internet und das Schreiben eines Blogs auf der Agenda. Das Projekt begleiteten auch einige ehemalige Auszubildende und jetzige Bechtle Mit-

arbeiter, beispielsweise die Vorstandsassistentin Katharina Brening. Im Januar 2008 beendete sie bei Bechtle die Ausbildung zur Kauffrau für Groß- und Außenhandel. Heute studiert sie berufsbegleitend Betriebswirtschaft. Warum beteiligt sie sich neben dem Tagesgeschäft auch noch an AZUBIT? „Weil ich hundertprozentig hinter der Ausbildung bei Bechtle stehe. Zudem weiß ich selbst, wie es ist, Azubi zu sein.“ Auch sie erhielt während des Workshops eine Einführung ins Bloggen. „Ich halte die Webseite für absolut gelungen und wichtig, um in der Ausbildungsinitiative voranzukommen“, sagt sie. „Außerdem freute ich mich über die offenen Gespräche mit den anderen Azubis während des Workshops.“

Ein Projekt mit hoher Priorität. Sowohl der Vorstand als auch der Bereich Human Resources betonen, wie wichtig die Erhöhung der Ausbildungsquote für Bechtle ist. Deutlich über 400 Stellen sind derzeit nicht besetzt. In absehbarer Zeit könnte sich der Mangel an Spezialisten noch erhöhen. AZUBIT tritt dem entgegen. „Wir stellen mit der AZUBIT-Initiative Instrumente zur Verfügung, die von den Bechtle Gesellschaften aktiv genutzt werden sollen: Anzeigen, Rollups für Messeauftritte, das AZUBIT-Taschenbuch und die Webseite“, erklärt Sonja Glaser-Reuss, Leitung Human Resources der Bechtle AG. „Aktivitäten wie der ‚Tag der Ausbildung‘, Messeauftritte, Schulkooperationen und Veranstaltungen wie der bundesweite ‚Girls‘ Day‘ eignen sich sehr gut, um direkt mit Schülern in Kontakt zu treten.“ Durch den aktiven Einsatz dieser Mittel, so ist sie sich sicher, wird Bechtle das Ziel 12 Prozent Ausbildungsquote erreichen. „Denn durch Ausbildung sichern wir unsere Zukunft in Zeiten des Fachkräftemangels und demografischen Wandels und sind auf einem guten Weg, unsere Vision 2020 zu verwirklichen.“

Erfahrungen vor der Kamera. Sina Krämer sitzt im Foyer der Konzernhalle. „Der Dreh hat mir sehr viel Spaß gemacht“, erzählt sie. „Es macht mich stolz, dass ich für die Videoclips ausgewählt wurde und diese Erfahrung machen durfte.“ Und Oliver Wanke resümiert: „Es ist den Azubis

hervorragend gelungen, die Ausbildungsberufe von Bechtle informativ und sympathisch darzustellen.“

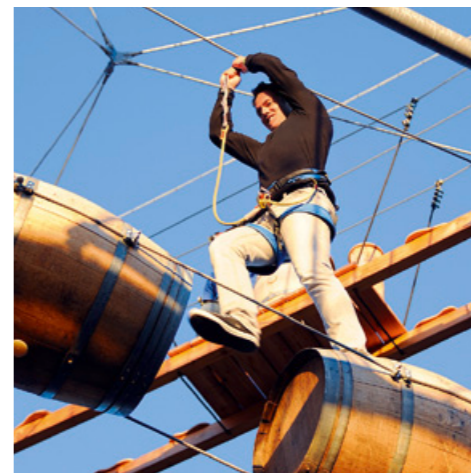
Nach dem Workshop in Neckarsulm wird Sina Krämer schon bald anfangen, selbst Videos über ihr Studium und ihre praktische Ausbildung bei Bechtle zu drehen. Die Zusammenarbeit mit den Filmprofis habe ihr dabei sehr geholfen: „Es gibt mir die Sicherheit, dass ich für meine zukünftig selbst gedrehten Videos Inhalte sprachlich und visuell verständlich vermitteln kann.“

→ Die Webseite www.bechtle-azubit.de ist seit Oktober online. Die Videos sind auch im Bechtle AZUBIT-YouTube-Kanal zu sehen.

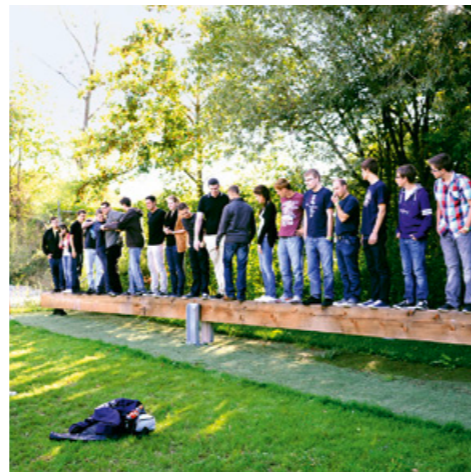
BEWERBUNGEN FÜR 2012 WILLKOMMEN.

Kurz nach dem Start ins Ausbildungsjahr nimmt Bechtle bereits Bewerbungen für 2012 entgegen. Wer im kommenden Jahr bei Bechtle einsteigen möchte, kann sich ab sofort bewerben. Informationen stehen unter → www.bechtle.com/ausbildung zur Verfügung. Gefragt sind insbesondere Bewerber für die Ausbildungsberufe Fachinformatiker, IT-Systemkaufleute und Kauffrau/-mann im Groß- und Außenhandel sowie zum Bachelor of Arts and Bachelor of Science.

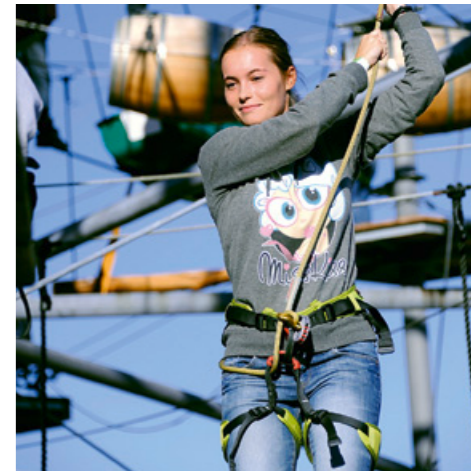
AZUBIT

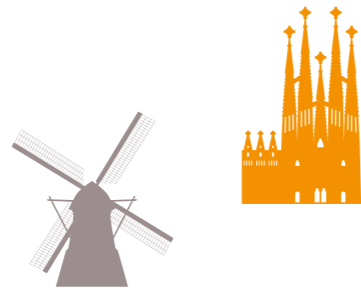


WOW!
Unsere 143
neuen Azubis
2011.



**Herzlich
willkommen
im Team.**





Warum in die Ferne schweifen?



Die Kunden der Stepin GmbH in Bonn haben viele gute Gründe, ins Ausland zu gehen. Für ein Jahr an eine amerikanische High School, für ein paar Monate Work & Travel durch Australien oder für eine Sprachreise nach Südamerika. Auf der Suche nach einem langfristigen IT-Partner mit ganzheitlichem Lösungsportfolio musste Stepin selbst nicht weit reisen – das Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln liegt nur wenige Schritte entfernt und bietet mit dem Bechtle Competence Center Microsoft Dynamics genau die Spezialisten, die Stepin suchte.

Die bisherige IT-Landschaft von Stepin entstand über mehrere Jahre aus verschiedenen Systemen. Eigenentwicklungen, Microsoft Office, webbasierte Lösungen und die klassischen Papierablagen funktionierten zwar neben-, aber immer seltener miteinander. Die Folge: Prozess- und Systembrüche, manuelle Vor- und Nacharbeiten, ein dezentrales Vorhalten von Informationen, redundante Datenpflege, eine erhöhte Fehlerquote und zunehmendes Papiervolumen. Parallel zu dieser Entwicklung wuchs Stepin stetig weiter, die Teilnehmerzahlen der Austauschprogramme stiegen an. „Unser Kunde sah daher den Bedarf, die vorhandene IT-Landschaft grundsätzlich neu auszurichten und zukunftssicher zu gestalten“, so Marc

Kösel, Vertriebsleiter im Bechtle Competence Center Microsoft Dynamics, Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln.

Zwei Ansprüche. „Eine einzelne Standardsoftware kam für Stepin nicht infrage, da sich die individuellen, komplexen Prozesse auch innerhalb der verschiedenen Geschäftsbereiche unterscheiden“, erklärt Marc Kösel. Der Ansatz vieler Softwarelösungen, Arbeits-

abläufe auf wenige Standardprozesse zu reduzieren, stand dem Anspruch entgegen, alle Teilnehmer der Auslandsprogramme weiterhin möglichst individuell zu betreuen. „Gleichzeitig aber wollten wir die vorhandenen Prozesse unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten so weit wie möglich automatisieren, um unsere Mitarbeiter zu entlasten und ihnen mehr Zeit für die Betreuung unserer Kunden zu geben“, so Matthias Ohm, Geschäftsführer der Stepin GmbH. Ziel war es demnach, beide Ansprüche in einer individuellen Lösung zu vereinen – ohne den Budgetbogen eines mittelständischen Unternehmens zu überspannen.

Eine Lösung ... Das Bechtle Competence Center Microsoft Dynamics überzeugte mit einem Konzept der zukünftigen, integrierten Lösungslandschaft, die bereits sämtliche Basisfunktionalitäten enthält: Microsoft Office 2010, Microsoft Dynamics CRM für die Teilnehmerverwaltung und Programmabwicklung, Microsoft Dynamics NAV für die Bereiche Kalkulation, Versicherungsverwaltung, Buchhaltung und Controlling, ein SharePoint Server zur zentralisierten Ablage und Verwaltung aller erzeugten Dokumente, ein SQL-Server als Datenbanksystem sowie als Werkzeug zur Berichterstellung oder – falls zukünftig notwendig – als Datawarehouse. „Alle Anwendungssysteme eigneten sich hervorragend dazu, die individuellen Anforderungen von Stepin mithilfe der vorhandenen Entwicklungswerkzeuge umzusetzen – bei überschaubarem Aufwand“, so Marc Kösel. Zudem besteht die Möglichkeit, die Produkte größtenteils über Microsoft-Standardtechnologien miteinander zu verbinden. Ein Vorgehen, das Mehrfachdatenhaltung, Doppelerfassungen sowie Prozess- und Systembrüche zukünftig ausschließt.



„Innovation und Qualität – die Richtschnur unserer täglichen Arbeit als Anbieter von Austauschprogrammen weltweit bildet auch den Grundstein für unsere Zusammenarbeit mit Bechtle. Mit der Implementierung einer neuen, individuellen Lösungsplattform für unsere Unternehmens-



Matthias Ohm,
Geschäftsführer der
Stepin GmbH

IT stellen wir gemeinsam mit Bechtle maßgeblich die Weichen für unsere Zukunft.“



... viele Vorteile. Das Zusammenspiel der unterschiedlichen Applikationen bringt auch sämtliche Unternehmensprozesse optimal zusammen. Mit der Implementierung der technologisch neuen und ganzheitlichen Plattform setzte Stepin auf eine zukunftssichere IT-Lösung und erreichte alle damit verbundenen, vorab gesteckten Ziele:

- erweiterte Automatisierung der Programmabwicklung
- Bereitstellung einer zentralen Datenbank für alle Bereiche
- Erstellung personalisierter Dokumente
- 15 % Zeitersparnis bei der gesamten Vorgangsabwicklung
- Verringerung des Papiervolumens
- Reduzierung von Fehlern
- erhöhte Datenqualität
- Synergien durch bereichsübergreifender Datennutzung

Komplette Kompetenz. Für den Erfolg des Projekts war neben dem überzeugenden Lösungskonzept auch das Know-how des Bechtle Competence Centers Microsoft Dynamics verantwortlich. Das Competence Center, das im Bechtle IT-Systemhaus Bonn/Köln angesiedelt ist, bündelt umfangreiche Kompetenz. „In der Zusammenarbeit mit Bechtle profitieren wir daher nicht nur von der regionalen Nähe und Flexibilität unseres IT-Partners, sondern auch vom fachlichen Know-how, zugeschnitten auf unser Projekt“, ergänzt Matthias Ohm.

→ Ihr Ansprechpartner: **Marc Kösel**, Vertriebsleiter, Bechtle Competence Center Microsoft Dynamics, marc.koesel@bechtle.com



Stepin
Student Travel & Education
Programmes International

Der Kunde. Stepin (Student Travel & Educational Programmes International) gehört zu den führenden deutschen Jugendaustausch-Organisationen. In Zusammenarbeit mit einem großen weltweiten Partnernetzwerk vermittelt Stepin seit 1997 Auslandsaufenthalte für junge Menschen ab dem zwölften Lebensjahr. Das vielfältige Angebot umfasst die Programme High School, Work & Travel, Auslandspraktikum, Freiwilligenarbeit, Au-pair sowie Sprachreisen auf allen Kontinenten. Das Unternehmen mit Sitz in Bonn-Bad Godesberg beschäftigt 60 Mitarbeiter.



Ein Schuljahr an einer internationalen High School, das Traumpraktikum in Paris oder Work & Travel quer durch Australien: Stepin bietet Auslandsaufenthalte für Jugendliche und Erwachsene.



SCHWERE LAST GENOMMEN.

AUSGANGSLAGE TECHNIK:

- Die vorhandene Server- und Speicherinfrastruktur weist Performance- und Kapazitätsengpässe auf.
- Die Verfügbarkeit der Systeme ist kritisch.
- Der Hersteller hat Erweiterungen für das bestehende Speichersystem abgekündigt.
- Die Kapazität des Sicherheitskonzepts ist ausgereizt.

AUSGANGSLAGE IT-TEAM:

- Die vorhandene Infrastruktur schränkt die Effizienz des IT-Teams ein.
- Häufige Ausfälle prägen den Arbeitstag.
- Die Anwendungen hatten eine lange Antwortzeit.
- Kurz: Das verantwortliche Team war permanent in der Rolle der „Feuerwehr“ für die IT.

ZIELSETZUNG DES KUNDEN:

- Redundanter Betrieb der Rechenzentren
- Absicherungen der IT und ausgewählter Arbeitsplätze durch einen Notstromgenerator
- Steigerung der Serverleistung um den Faktor 5 (!)
- Erhöhung der Speicherkapazität auf 6 TB Brutto
- Einsatz aktueller und bewährter Technologien
- Investitionsschutz durch die Auswahl einer skalierbaren Lösung
- Zeitsparende Administration

LÖSUNGSANSATZ VON BECHTLE:

Bechtle konnte in diesem Projekt vier IT-Lösungsthemen erfolgreich einsetzen – Server & Storage, Networking Solutions, Virtualisierung und IT Security:

- IBM System x Serversysteme
- IBM System Storage N Series als Unified Storage Metro Cluster
- Virtualisierung der Server (VMware)
- Applikationsvirtualisierung (Citrix)
- Das bisherige Rechenzentrum wurde bei einem Drittanbieter extern betrieben und im Rahmen des Projekts von Frankfurt nach Stuttgart umgezogen. Dabei hat das Projektteam in Zusammenarbeit mit Berner Elektrotechnik und Format Tresorbau die komplette Infrastruktur für zwei getrennte Rechenzentren in Stuttgart realisiert.
- Die gesamte LAN- und SAN-Architektur ist jetzt auf einem technisch aktuellen Stand und redundant sowie skalierbar über beide Rechenzentren hinweg aufgebaut.
- Im Bereich IT Security implementierte Bechtle ein neues, hochverfügbares Firewall-Cluster.
- Das vorhandene MPLS-VPN wurde vollständig für einen Anschluss in Stuttgart konfiguriert. Dabei standen auch Möglichkeiten der WAN-Optimierung, insbesondere für Citrix-Applikationen, im Fokus.

HERAUSFORDERUNG:

Eine Besonderheit des Projekts war die Vielfalt der Themen. Über zehn Hersteller, viele Einzelprodukte, die später zu einer Gesamtlösung zusammenfließen. Auch die Migration aller Daten und Anwender an nur einem Wochenende war eine sportliche Zielsetzung – wie die gesamte Zeitplanung.

KUNDENNUTZEN:

- Erhöhung der Verfügbarkeit: Wiederanlauf erfolgt binnen maximal einer Stunde
- Verteilung des Rechenzentrums auf zwei Brandabschnitte und volle Serviceredundanz bei Ausfall eines einzelnen Abschnitts
- Absicherung der Server und bestimmter Arbeitsplätze durch Notstrom
- Steigerung von Performance und Storagekapazität
- Energieeffizienz und Kostensparnis durch Virtualisierung
- System ist jederzeit skalierbar und offen für weitere Virtualisierungstechnologien, insbesondere VDI
- Neue Standorte können rasch integriert werden
- Steigerung der Effizienz bei der Administration

ZEITRAHMEN PROJEKT- REALISIERUNG:

zwei Monate.

SCHOLPP DIENSTLEISTUNGS- GRUPPE GMBH & CO. KG:

Die SCHOLPP-Gruppe gilt als der führende Systemdienstleister für weltweite Industriemontagen und Maschinenverlagerungen sowie für Transportaufgaben rund um schwere und sensible Güter. Seit dem Gründungsjahr 1956 ist das Unternehmen auf 1.200 Mitarbeiter an weltweit 20 Standorten und einen Umsatz von 85 Millionen Euro (2010) angewachsen. Die SCHOLPP Montage GmbH bietet weltweit die Verlagerung und Montage von Maschinen und Industrieanlagen. Das Portfolio der SCHOLPP Kran & Transport GmbH umfasst Kran- und Transportleistungen mit Autokranen aller Leistungsklassen sowie Schwertransporte. Mehr unter www.scholpp.de

Das sagt der Projektleiter: Mark Burkhardt, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart: „Die sehr gute Zusammenarbeit mit den Kollegen über Systemhausgrenzen und Lösungsthemen hinweg sowie die überaus engagierte Mitwirkung des Kunden und seine Identifikation mit dem Projekt haben richtig Spaß gemacht. Die Devise ‚Wir ziehen alle an einem Strang‘ war greifbar und hat uns alle motiviert. Das hat viel dazu beigetragen, die komplexe Aufgabe in so kurzer Zeit erfolgreich umzusetzen.“

Das sagt der Kunde: Sven Zeuner, Teamleiter EDV, Scholpp-Gruppe. Sie haben ein umfangreiches Server- und Storageprojekt realisiert. Wo drückte der Schuh denn ganz besonders? Im Wesentlichen waren das drei Schmerzpunkte. Erstens der Innovationsstau durch veraltete Hardware, zweitens die Einschränkungen in der Softwarelizenzierung durch Single-Core-Server und drittens Engpässe im Storage – die Kapazitäten waren erschöpft und die Performance längst nicht mehr optimal.

Was war dabei die größte Herausforderung? Dazu zählte sicher die Koordination der internen und externen Ressourcen. Die Bandbreite der Kompetenzen war dabei enorm – vom Ingenieur für die Schwingungsmessung über bauliche Maßnahmen bis hin zu den Storage- und Serverspezialisten. Insgesamt war bei diesem Projekt alles in Bewegung – und das ohne Beeinträchtigungen der Benutzer.

Und was hat Sie an dem Konzept von Bechtle überzeugt? Bei Bechtle haben wir uns „verstanden gefühlt“. Alles war bis ins letzte Detail durchdacht und die gemeinsam entwickelte Idee war sehr ausgereift. Am Ende zählte das Vertrauen in die ausgewählte Technik, aber auch die durchweg kompetente Beratung in jeder Projektphase und in jedem Bereich. Trotz der enormen Bandbreite der Herausforderungen agierte Bechtle immer professionell.

Das Projekt ist abgeschlossen. Gab es Reaktionen seitens der Mitarbeiter? Ziel des Projekts war die Schaffung der nötigen Infrastruktur für anstehende Änderungen in der Serverwelt. Der Benutzer arbeitet weiterhin mit der gewohnten Oberfläche. Trotzdem war die Auswirkung deutlich spürbar. Der Aufbau einiger großer Listensichten erfolgt plötzlich innerhalb von Millisekunden statt in vielen Minuten. Die Verfügbarkeit konnte noch weiter erhöht werden. Das macht sich besonders bei unseren Datenbanken bemerkbar.

Wovon profitieren Sie am meisten? Der Aufwand der IT-Abteilung für die Wartung und Störungsbeseitigung an den Servern, im Storage und auch den virtuellen Maschinen hat sich von einem Tag auf den anderen drastisch reduziert. Endlich kann ich wieder ruhiger schlafen und muss nicht mehr morgens der Erste auf den Systemen sein, um sicherzustellen, dass auch alles läuft! Die gesamte IT funktioniert jetzt einfach – so wie man es früher von einer AS400 gewohnt war.

➔ **Ihr Ansprechpartner: Mark Burkhardt, Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart, mark.burkhardt@bechtle.com**

KLAFS
MY SAUNA AND SPA

Der Kunde. Das Unternehmen mit Sitz in Schwäbisch Hall bei Stuttgart bietet einen Komplettservice für die Spa-Welt. Neben Tochtergesellschaften in Österreich, der Schweiz und Polen hat KLAFS Partner in den meisten europäischen und vielen weiteren Ländern der Welt. Hotels und Resorts, Gesundheitszentren und Thermalbäder gehören ebenso zum Kundenkreis wie Privatleute. Ein großes Team erfahrener Innenarchitekten, Techniker und Projektmanager realisiert bei KLAFS exklusive Spa- und Wellnessprojekte. 687 Mitarbeiter erzielten im Jahr 2010 einen Umsatz von 87,7 Millionen Euro. Dabei verarbeitete das Unternehmen rund 2,4 Millionen laufende Meter Holz. Weltweit sind aktuell mehr als 185.000 Saunen installiert.

EIN BISSCHEN SPA MUSS SEIN.

Geht es ums entspannte Erholen und Schwitzen, führt kein Weg an KLAFS vorbei. Das Unternehmen ist weltweit führend im Bereich Sauna, Wellness und Spa. Auch dank gut gepflegter Kundenbeziehungen. Seit über zehn Jahren vertrauen die Schwäbisch Haller dabei auf Bechtle. Auf Basis von Lotus Notes entwickelten die Partner gemeinsam das Vertriebsinformationssystem Klavis. Und verpassten dem Programm jetzt die notwendige Auffrischung.



Vor über 80 Jahren gründete Erich Klafs einen Spezialisten für medizinische Bädereinrichtungen. Heute ist die KLAFS-Gruppe Weltmarktführer in ihrer Branche. Mit zunehmendem Wachstum stieg auch die Zahl der zu verarbeitenden Kundendaten rasant. Ende 2002 installierte das Unternehmen das KLAFS Vertriebsinformationssystem – kurz Klavis. Das von Bechtle auf Basis eines klassischen Customer-Relationship-Management-(CRM)-Systems erstellte und modellierte Vertriebstool deckte Bereiche wie die Bearbeitung von Kundenanfragen und Terminen sowie die umfassende Verwaltung und Dokumentation ab. KLAFS setzte die Lösung allerdings nur in Deutschland ein. In der Schweiz und in Österreich sowie für weltweite Großprojekte verwendeten die Vertriebsmitarbeiter andere Systeme. Mit verstärkter Internationalisierung bedeutete die heterogene Aufstellung unnötigen Aufwand – beispielsweise für Betreuung und Wartung oder bei der Anbindung an SAP. Darüber hinaus bot das historisch gewachsene CRM-System Funktionalitäten, die früher gewünscht, in der Zwischenzeit aber vom Vertrieb nicht mehr benötigt wurden. „Unser Geschäft hat sich verändert und wir sind schließlich an einen Punkt gekommen, an dem der Pflegeaufwand über Klavis hoch und vor allem auch kompliziert war. Unsere Ausstellungszentren mussten zum Beispiel über Citrix auf das Mailprogramm und CRM zugreifen“, so Lars Thiersmann, Projektverantwortlicher bei KLAFS.

Wichtige CRM-Funktionalitäten integriert. Bereits Ende 2009 gab es erste Überlegungen, eine Software für alle Länder und alle Fachbereiche zu etablieren. Die Weiterentwicklung von Klavis sollte einerseits im Vertrieb alltag leicht zu bedienen sein und gleichzeitig den Wartungsaufwand für die Administratoren senken. In sechs Terminen erarbeiteten die Bechtle Experten gemeinsam mit Vertriebsmitarbeitern von KLAFS den neuen Funktionsumfang. Das System für alle sollte die im bestehenden CRM-



System genutzten Anwendungen optimieren. In Summe stecken rund 80 Tage Entwicklung in der neuen Applikation, über die der Vertrieb Mails dokumentieren und archivieren, Termine vereinbaren, Besuchsberichte erfassen und Angebote schreiben kann. Der Domino-Server funktioniert dabei als Web-Server. Im Alltag verbucht das Unternehmen signifikante Vorteile wie einen reduzierten Verwaltungsaufwand und geringere Lizenzkosten. „Wir haben zur Erstellung von Geschäftsbriefen Open Office eingebunden, Google Maps zur Routenoptimierung der Außendienstmitarbeiter integriert, die Basis zur Anbindung mobiler Endgeräte geschaffen sowie die Einbindung von externen Partnern ermöglicht. Außerdem nutzen wir in der neuen Anwendung Webtechnologie und Webmail“, beschreibt Wolfgang Straub, Leiter des Competence Centers Groupware im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.

Management der Kontakte. Im Ergebnis führt die Weiterentwicklung vier unterschiedliche Vertriebslösungen bei insgesamt höherer Funktionalität zusammen. „Unternehmen, die mit einem Vertriebsinformationssystem arbeiten, sind klar im Vorteil. Ohne geht es heute eigentlich nicht mehr. Trotzdem ist nach wie vor noch gängige Praxis, Daten in eine Excel-Datei zu packen. Dabei bleiben meiner Meinung nach viele weiche Faktoren auf der Strecke, die ein Vertriebsmitarbeiter in einem CRM-System erfassen und für den geschäftlichen Erfolg einsetzen könnte. Unser System erlaubt es KLAFS, vor, während und nach einem Termin alle wichtigen Daten und Fakten rund um den Kunden zu pflegen. Und das sogar offsite“, bringt Wolfgang Straub die Vorteile auf den Punkt. „Die Abläufe sind für unsere Mitarbeiter nahezu gleich geblieben. Allerdings mit deutlich verringertem Pflegeaufwand. Das hat von Anfang an für eine hohe Benutzerakzeptanz gesorgt“, so Oliver Schmidt, Leiter Organisation und IT bei KLAFS. In den vergangenen Jahren verbuchten die Schwäbisch

Haller einen deutlichen Zuwachs im Projektgeschäft. „Wir planen und gestalten beispielsweise ganze Spa-Landschaften auf Kreuzfahrtschiffen oder in Hotels. Mit dem neuen CRM-System können wir diese Großkunden jetzt direkt integrieren und sie so aus erster Hand über das Projektgeschehen informieren“, schildert Oliver Schmidt.

Kontinuierlicher Prozess. Das Competence Center Groupware setzte die neue Applikation auf Basis von IBM Lotus Domino durch Verwendung der XPage-Technologie um. XPages machen die Notes-Applikation internetfähig und erweitern Domino-Server um aktuelle Web-Technologien wie Java Enterprise Edition und JavaServer Faces. „Seit gut einem Jahr läuft die Lösung beim Kunden. Vorteile liegen unter anderem im Workflow und in der Replikationsmöglichkeit“, so Thorsten Heilmann, Systemingenieur im Competence Center Groupware bei Bechtle. Stellt der Vertrieb im Arbeitsalltag fest, dass weitere Funktionalitäten benötigt werden, nimmt Bechtle die Anforderungen auf und setzt sie zeitnah um. Thorsten Heilmann: „Wir verstehen die Weiterentwicklung der neuen Anwendung als kontinuierlichen Prozess, in dem wir KLAFS auch über das Projekt hinaus begleiten.“

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

NETZSCH-Gerätebau GmbH www.netzsch-thermal-analysis.com

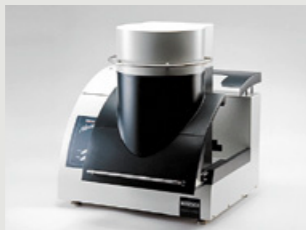
Das Unternehmen. NETZSCH entwickelt und produziert thermoanalytische und thermophysikalische Geräte im Temperaturbereich von -260 °C bis 2.800 °C von höchster Präzision und baut Sondermaschinen.

Die Herausforderung. ■ In einem möglichst frühen Entwicklungsstadium die Produktionslogistik mit präzisen Informationen über benötigte Rohmaterialien, Zukaufteile und zu fertigende Teile versorgen ■ Time-to-Market verkürzen ■ Schnelle Umsetzung von Sonderlösungen

Die Ergebnisse. ■ Deutlich verringerte Fehleranfälligkeit ■ Interne Abläufe verbessert mit Porta-X ■ Fehleranfälligkeit um ein Vielfaches gesunken ■ CAD-SAP-Koppelung schafft Vorteile für nachgelagerte Prozesse und bietet frühzeitiges Informationspotenzial

„Wenn ich eine Baugruppe fertig habe, drücke ich auf den Knopf und bin sicher, dass alle Teile auch auf der Stückliste stehen.“

Alexander Fenzl,
Leiter Bereich Mechanical
Engineering Gerätebau



Höft & Wessel Aktiengesellschaft www.hoeft-wessel.com

Das Unternehmen. Höft & Wessel ist IT-Hard- und Softwarespezialist für Ticketing, Parking und mobile Lösungen für: Öffentlicher Personennahverkehr, Parking, Handel, Logistik, Außendienst.

Die Herausforderung. ■ PDM-Lösung nicht mehr zeitgemäß und kompatibel zur neuesten 3D-CAD-Version ■ Informationslücken und Medienbrüche, nur die Konstruktion hatte Zugriff auf PDM ■ Unklares Regelwerk, unzureichender Funktionsumfang des bisherigen PDM-Systems

Die Ergebnisse. ■ Leichte, gute Zusammenarbeit und Transparenz ■ Freigabeprozess folgt dem firmeninternen Konstruktionsprozess ■ Berechtigungen zur Teileverwendung sind klar geregelt ■ Aktueller Stand der Entwicklung ist immer dargestellt und dokumentiert ■ Deutliche Zeiteinsparung im gesamten Prozess

„Der zeitliche Verlauf eines Projekts kann nachvollzogen werden. Automatisch werden Daten für das ERP-System und Stücklisten erstellt. Die vollständige Einbettung von SolidWorks Enterprise PDM in den Windows Explorer ermöglichte eine rasche Umstellung.“

Frank Begemann,
Konstruktionsleiter



→ Mehr unter www.solidline.de

CAD-Kompetenz.

SolidLine ist führender Systemhauspartner des CAD-Softwareherstellers SolidWorks – und ein Unternehmen der Bechtle Gruppe. Spezialgebiete sind CAD, CAM, PDM, ERP Koppelung, Analyse und Simulation. Als Anbieter praxiserprobter Komplettlösungen unterstützt SolidLine den Produktentwicklungsprozess vom ersten Entwurf bis zur Fertigung. Die Lösungen bestehen aus innovativen Softwareprodukten, Consultingleistungen und Schulungen. Das 1996 gegründete Unternehmen ist in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Werkzeug- und Formenbau, Industriedesign und Medizintechnik vertreten. Kooperationspartner in Europa und den USA stellen die Betreuung international tätiger Kunden sicher. Sieben ausgewählte Referenzen finden Sie hier.

SolidLine
Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

Huning Maschinenbau www.huning.de

Das Unternehmen. Huning ist Marktführer im Bereich Aufbereitungstechnik für kommunale und industrielle Schlämme, Eintragssysteme und Aufbereitungssysteme für das Handling von Biomasse für Biogasanlagen. Huning stellt Silo- und Kippfahrzeuge nach Kundenwunsch her.

Die Herausforderung. ■ Konstruktion von Anlagen, Maschinen und Fahrzeugen soll effektiver und schneller erfolgen können ■ Daten und Informationen müssen rasch und umfassend in der Arbeitsvorbereitung und der Fertigung vorliegen

Die Ergebnisse. ■ Verringerte Fehlerquote und Durchlaufzeit in der Konstruktion ■ Schnellere Suche von Bauteilen und Baugruppen ■ Effiziente und fehlerfreie Übergabe von Konstruktionsdaten aus dem 3D- in das ERP-System

„Durch die Koppelung mit SolidWorks CAD und SolidWorks Enterprise PDM mit unserem ERP-System AMS++ können wir heute Konstruktionsdaten sofort, effektiv und fehlerfrei aus dem 3D- an das ERP-System übergeben.“

Tobias Richter,
staatlich geprüfter Techniker
Maschinentechnik



Langmatz GmbH www.langmatz.de

Das Unternehmen. Langmatz entwickelt, produziert und vermarktet elektronische Baugruppen, wie zum Beispiel Stromtanksäulen, Software sowie Produkte der Kunststoff- und Metallverarbeitung.

Die Herausforderung. ■ Schnelle und unkomplizierte Änderungen vornehmen ■ Komplexität in der Software-Landschaft reduzieren ■ Anpassungskosten gering halten ■ Realisierung kundenspezifischer Systemlösungen ■ Absicherung und Optimierung des Entwurfs durch FEM-Analysen ■ Hohe Fertigungstiefe realisieren

Die Ergebnisse. ■ Mehr Wissen über Spannungsverläufe und Anhaltspunkte für Materialeinsparungen ■ Vollintegrierte CAD/CAM-Prozesskette für Werkzeug- und Formenbau

„Alles in allem ist SolidLine für uns der richtige Partner. Eine gute Betreuung, verbunden mit einer schnell reagierenden und kompetenten Hotline und dem für uns optimal passenden CAD/CAM-Produkt.“

Hubert Bauer, Leiter
Entwicklung Mechanik



Leifeld Metal Spinning GmbH www.leifeldms.de

Das Unternehmen. Leifeld ist ein weltweit führendes Unternehmen für Werkzeugmaschinen der spanlosen Metallumformung: Drücken, Drückwalzen, Einziehen, Profilieren, Verdichten, Aufweiten.

Die Herausforderung. ■ Digitale, durchgängige Entwicklungsumgebung mit 3D-CAD ■ Schnellerer Durchlauf, weniger Fehler ■ Optimal auf die 2D- und 3D-CAD-Software abgestimmte Datenbank ■ PDM-System und CAD-System optimal kombinieren

Die Ergebnisse. ■ Informationen zum Konstruktionsstatus immer aktuell, z.B. ob die Datei zur Fertigung freigegeben ist ■ Keine Verwechslungen mehr, reduzierte Fehlerquote ■ Prototypenmaschine funktionierte auf Anhieb optimal

„Dank des SolidWorks 3D-CAD-Systems kombiniert mit der PDM-Lösung SolidWorks Enterprise PDM konnten wir die Entwicklungszeit und die Beschaffungszeit der Bauteile um mehrere Monate verkürzen.“

Dipl.-Ing. Benedikt Nillies,
Head of R & D



RZB Rudolf Zimmermann Bamberg GmbH www.rzb.de

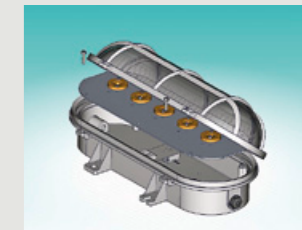
Das Unternehmen. RZB steht für lichttechnisch, elektrotechnisch und optisch anspruchsvolle Produkte und Lösungen, für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und für Produktkontinuität und einen hohen ISO-9001-zertifizierten Qualitätsstandard.

Die Herausforderung. ■ Fehleranfällige Medienbrüche im Prozess beseitigen ■ Einfache Bedienung des 3D-Systems, um die Funktionen und Zusatzmodule zu nutzen ■ Durchgängige Prozesskette mit hoher Fertigungstiefe ■ Robustes Blechmodul, Reflektorberechnung, NC-Programmerstellung Spritzguss-simulation

Die Ergebnisse. ■ Flexible Entwicklungsumgebung, standardisierte Austauschformate ■ Dokumentation einfach gemacht ■ Hohe Leistungsfähigkeit der Lösung deckt die Bereiche Produktentwicklung, Simulation, Fertigung und Dokumentation ab

„Ich kann das SolidWorks-Modell direkt in 3DVIA Composer laden, so drehen, wie ich es haben möchte, und dann Schnappschüsse abspeichern.“

Katja Hofstätter,
Konstrukteurin



Polenz GmbH & Co. KG www.polenz.com

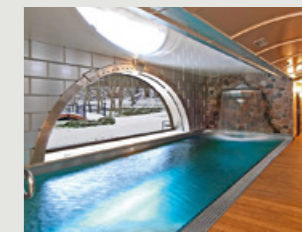
Das Unternehmen. Polenz liefert hochwertige Innenausstattungen aus edlen Metallen wie Edelstahl, Messing und Aluminium.

Die Herausforderung. ■ Zeitaufwand durch manuelle Anpassung senken ■ Schneller von der Projektierung zur Abwicklung ■ Regelbasierte Konstruktionsautomatisierung ■ Durchgängige, möglichst integrierte Lösung, SolidWorks-kompatibel ■ Fertigungs- und Architektenzeichnungen direkt aus dem System erstellen

Die Ergebnisse. ■ Definierter Standard für Elemente ■ Zugschnittene Basis für Designer und Konstrukteure ■ Zeitaufwand für Anpassung und Zeichnungserstellung um 50 Prozent reduziert ■ Implementierung fast ohne Produktivitätssenkung

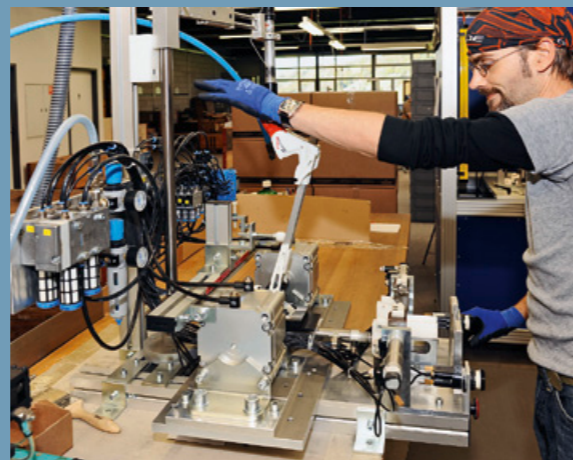
„TactonWorks ist ein wichtiges Werkzeug, um die Mannstundenzahl in Konstruktion und Arbeitsvorbereitung zu reduzieren und um kostendeckend arbeiten zu können.“

Bernd Eggenstein,
Projektleiter





Mit SolidWorks werden bei Fritschi Konstruktionen auch animiert.



Das Endprodukt – eine Tourenskibindung „Made in Switzerland“ – besteht aus 166 Einzelteilen.

Aus Reichenbach im Kandertal kommen die weltweit gefragtesten Skitourenbindungen. Ihr Hersteller, das Familienunternehmen Fritschi AG Swiss Bindings, feierte im vergangenen Jahr sein 50-jähriges Bestehen – und rüstete sich gleichzeitig mit einem neuen 3D-CAD-System aus. Es sorgt dafür, die Frage „Häbet das?“ auch heute noch stets mit „Ja!“ zu beantworten.

Aus dem Schatten von Eiger, Mönch und Jungfrau.

Autorin: Barbara Fischer

Die Ansprüche an Bindungen mit Gehfunktion sind vielseitig und extrem hoch. „Eine Skitourenbindung muss im Aufstieg maximalen Gehkomfort bieten, für die Abfahrt hingegen muss sie für Kraftübertragung und Sicherheit stabil und solide sein“, erklärt Martin Jordi, Leiter der Entwicklungsabteilung bei Fritschi, und ergänzt: „Falls es zu einem Sturz kommt, ist auch ein zuverlässiges, TÜV-geprüftes Auslösesystem sehr wichtig. Diese vielen Funktionen, leicht und optisch attraktiv zu einem marktkonformen Preis zu erreichen, ist die Herausforderung der Konstrukteure. Den oft widersprüchlichen Anforderungen begegnen wir mit eigenen Ideen, die zu innovativen und bedürfnisgerechten Produkten reifen und den Tourengewertern einen echten Mehrwert bieten.“

1978 übernahmen Andreas und Christian Fritschi das von ihrem Vater Albert 1960 als Apparatebaufirma gegründete Unternehmen. Sie legten den Fokus auf die Herstellung von Bindungssystemen. Diese Entscheidung zahlte sich 1984 mit der ersten Bestellung der Schweizer Armee aus, die bis 1989 insgesamt 70.000 Paar Tourenbindungen bezog. Fritschi rüstet auch heute noch Soldaten der Gebirgsinfanterie im In- und Ausland aus, vor allem aber sind Berufs- und Freizeitsportler in 32 Ländern die Abnehmer.

Obwohl Fritschi Swiss Bindings in den 80er-Jahren auch Snowboard-Plattenbindungen mit Erfolg verkaufte, entschieden sich die Brüder Fritschi, den Fokus ausschließlich auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Bindungen mit Gehfunktion zu legen. 1995 lancierte Fritschi das erste Modell der Diamir-Skitourenbindung, setzte damit neue Maßstäbe und übernahm rasch und dauerhaft die führende Position in diesem anspruchsvollen Nischenmarkt.

Kleine Teile ganz groß. Eine Skitourenbindung „Diamir“ besteht aus 166 Einzelteilen, die von Schweizer Zulieferern aus speziellen Aluminium-

legierungen, Hightech-Kunststoffen und Edelstahl gefertigt werden. Bei Fritschi werden die Einzelteile auf teilweise selbst entwickelten und hergestellten Anlagen sorgfältig zum Endprodukt – Made in Switzerland – zusammengefügt.

Bestehende Modelle werden kontinuierlich auf den neuesten Stand der Technik gebracht und optimiert. Zudem wird viel Herzblut in die Entwicklung neuer Produkte investiert, womit auch die Zukunft des Unternehmens in Reichenbach gesichert werden soll. „Sowohl bei der Konstruktion als auch bei der Fertigung der Bindungen setzen wir voll auf SolidWorks“, erklärt Martin Jordi. „Wir haben das System nun ein Jahr im Einsatz und sind sehr zufrieden damit.“

Fritschi stellt spezielle Anforderungen an das neue 3D-CAD-System. „Mit unseren Produkten befinden wir uns in einem sehr dynamischen Markt mit rasch wechselnden Trends und Bedürfnissen. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, benötigen wir für die Konstruktion der komplexen Einzelteile ein CAD-System, das uns im Umgang mit den vielen unterschiedlichen Teilen optimal unterstützt, ohne dass wir bei der Qualität Kompromisse eingehen müssen.“

SolidWorks als 3D-Lösung vereinfacht gegenüber einem 2D-CAD speziell auch die Konstruktion ganzer Baugruppen und ermöglicht den anschaulichen Verbau von Komponenten und deren Animation. „Dank der Visualisierungsmöglichkeiten können wir unsere Konstruktionen anzeigen, drehen und sogar durchfliegen. Und wir können Baugruppen bewegen, um zu sehen, wie sie sich unter realen Bedingungen verhalten, und um Interferenzen, Abstände und die Ausrichtung im gesamten Bewegungsbereich zu prüfen“, so Martin Jordi. Dabei sind die SolidWorks Simulationswerkzeuge so intuitiv, dass sie auch für Gelegenheitsanwendungen geeignet sind, aber dennoch anspruchsvoll genug, um erweiterte Analysen zu liefern. „Durch die Simulation bereits während des Kons-



Bilder: Fritschi AG

truktionsprozesses erkennen wir Probleme rechtzeitig und können sie mit geringem Kostenaufwand beheben.“ Für den Verkaufserfolg sei es notwendig, dass Konstruktionsdaten schon früh anderen Unternehmensbereichen zur Verfügung stehen. So kann die Produktion ohne Zeitverzögerung beginnen und auch die Marketingaktivitäten können früh geplant und umgesetzt werden. „SolidWorks erleichtert uns auch die Dokumentation und vereinfacht die Erstellung von Grafiken für die Kommunikation“, erläutert Martin Jordi. SolidWorks punktet neben der Leistungsfähigkeit auch mit der verlustfreien Nutzung der Schnittstellen, was laut Martin Jordi nicht zu unterschätzen sei.

Solide Partnerschaft. Bei der Umstellung auf SolidWorks stand Fritschi der SolidWorks-Vertriebspartner Solid Solutions zur Seite, der auf Basis der anspruchsvollen Konstruktionsanforderungen des Kunden das passende Lösungspaket schnürte. Solid Solutions übernahm auch die Implementierung sowie die Schulungen und gewährleistete so, dass die Mitarbeiter bei Fritschi schnell produktiv werden konnten: Bereits nach dem fünf-tägigen Grundschulungskurs startete die Konstruktion in SolidWorks.

Damit war das Projekt aber nicht beendet. Vielmehr begleitet Solid Solutions Fritschi seitdem weiter und stellt mit einem hochwertigen Schulungsangebot eine Wissensvertiefung und -aktualisierung sicher. „Wenn es trotzdem mal eine Frage gibt, kümmert sich das Supportteam von Solid Solutions schnell und zuverlässig um die Lösung“, bestätigt Martin Jordi.

→ Ihr Ansprechpartner: **Susanne Eickhoff**, Marketing Manager, Solid Solutions AG – Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe, susanne.eickhoff@solidsolutions.ch

Fritschi AG setzt auf 3D-CAD-Systeme von Solid Solutions.

solid solutions
Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

„HÄBET DAS?“

Neuentwicklungen werden in SolidWorks nicht nur konstruiert, sondern mit Simulationswerkzeugen auch realen Bedingungen ausgesetzt und damit getestet. Hinzu kommen zusätzlich über 100.000 Höhenmeter im Schnee, wo die Konstruktion auf Herz und Nieren geprüft wird. Andreas Fritschi und der seit 2004 amtierende Geschäftsführer Stefan Ibach haben immer noch den Gründer Albert Fritschi im Ohr, der stets fragte: „Häbet das?“ Denn für den Praktiker war eine einfache und stabile Konstruktion stets oberstes Gebot.



Verena Enßlen, Produktmanager von Plantronics bei Bechtle, mit **Philip Vanhoutte**, Managing Director – Europe, Middle East and Africa, Plantronics, bei der Preisverleihung im Mai 2011 zum „Growth Partner of the Year 2011“.

plantronics

KLEINES GERÄT FÜR GROSSE WORTE.

Es sind die Details, die Geschichte schreiben. Zum Beispiel bei Plantronics. Der Headset-Hersteller kann mit Stolz darauf verweisen, den wohl berühmtesten Satz „That's one small step for man ... one giant leap for mankind.“ von Neil Armstrong übertragen zu haben. Seit über zehn Jahren sind Bechtle und Plantronics Partner. Eine Erfolgsstory – dafür spricht unter anderem der in diesem Jahr an Bechtle verliehene Preis zum „Growth Partner of the Year“.

Kommunikation aus dem Weltraum. Die Geschichte begann 1961, als die beiden Piloten Courtney Graham und Keith Larkin nach einer Alternative zu den üblichen in der Luftfahrt genutzten Headsets suchten. Das Produkt, das sie in einer winzigen Garage in Santa Cruz, Kalifornien, entwickelten, war mehr als nur das weltweit erste leichte Headset. Es war zugleich der Grundstein des Unternehmens Plantronics – und eine von vielen Produktinnovationen. So war das erste Headset im Weltraum ein Plantronics-Headset. Der Astronaut Wally Schirra nutzte das MS50 während der Mercury-Mission. Das besonders leichte Modell wurde so modifiziert, dass es in seinen Helm passte. Geschichte schrieb Plantronics, als Neil Armstrong die ersten Schritte auf dem Mond wagte und der legendäre Satz: „Ein kleiner Schritt für einen Menschen, ein großer Schritt für die Menschheit“ über ein Plantronics-Headset zur Erde übertragen wurde.

Smarter Working und Unified Communications. Und heute? Mobilität bestimmt die Arbeitswelt – im Zentrum steht vielfach nicht mehr der Schreibtisch im Büro, Mitarbeiter sind zunehmend von unterwegs oder im Home Office tätig. Auch Teams sind längst räumlich verteilt und

arbeiten an verschiedenen Orten zu unterschiedlichen Tageszeiten an gemeinsamen Projekten. Die Kommunikation mit Kunden und Kollegen findet verstärkt über das Telefon statt. Daraus entstehen neue Herausforderungen für die Infrastruktur, die ein flexibles Arbeiten zu jeder Zeit und an jedem Ort unterstützen muss. Die sogenannten Mobile Professionals sind aber oftmals mit einem weiteren Problem konfrontiert: Häufig kommunizieren sie an Orten mit erheblichem Geräuschpegel im Hintergrund, etwa im Auto, an Flughäfen oder im Zug. Und sie kommunizieren über verschiedene Geräte.

Lösungen für mehr Produktivität und Effizienz. Diese Herausforderungen greift Plantronics auf mit dem Ziel einer smarteren, intuitiven Kommunikation. Durch die Entwicklung innovativer mobiler Kommunikationslösungen, Technologien und Tools sollen Menschen unabhängig von Ort und Kommunikationsmedium erreichbar sein. So bilden die Audiolösungen von Plantronics die Schnittstelle bei Unified Communications: Sie vereinen die verschiedenen Kommunikationsmedien wie Festnetztelefon, Mobiltelefon und PC-Softphone und ermöglichen eine Zusammenarbeit ohne Brüche in der Kommunikation und mit optimaler Klangqualität. Ein weiteres Beispiel für mehr Produktivität und Effizienz ist die Applikation InstantMeeting, die eine einfache, schnelle Teilnahme an Telefonkonferenzen ermöglicht. Das passt zur Vision von Plantronics: Simply Smarter Communications.

→ Ihr Ansprechpartner: **Verena Enßlen**, Produktmanager Plantronics, Bechtle Logistik & Service, verena.ensslen@bechtle.com



BECHTLE

„Beim Laufen ... war für mich der Zieleinlauf in das Stadion gemeinsam mit meinen Teamkollegen der Höhepunkt einer faszinierenden Veranstaltung.“

Wolfgang Bauer, Vertriebsleiter Finanzinstitute, Bechtle IT-Systemhaus Darmstadt.



„Beim Schwimmen ... zählte ich die 152 Bahnen rückwärts!“

Diana Langer, Internationales Projektmanagement, Bechtle E-Commerce Holding AG.

„Beim Radfahren ... dachte ich nur daran, innerhalb der ersten 100 Kilometer auf den Führenden der Lenovo-Staffeln aufzufahren und ihm dann einen möglichst hohen Rückstand aufzubrummen! Das hat dann auch geklappt – und einen Mordsspaß gemacht ...“

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



Seit zwei Jahren begleitet Bechtle das Motto „Zusammen mehr wert“. Ein Leitgedanke, der auch für die Lenovo-Triathlon-Staffel in Roth stehen könnte. Als eines von fünf Partner-Teams des Herstellers ging Bechtle an den Start – und als Gewinner durchs Ziel.

Schon vor Jahren schrieb die Frankfurter Allgemeine: „Triathlon in Roth ist wie Tennis in Wimbledon!“ Und auch heute noch gilt Roth als wichtigster Triathlon-Treff in Europa. Jedes Jahr im Juli stellen sich Athleten aus aller Welt als Einzelstarter und Staffeln der Herausforderung über die Ultra-Distanz. Angefeuert werden Sie dabei von hunderttausend Zuschauern. In diesem Jahr bewiesen fünf Lenovo-Triathlon-Staffeln über die Ironman-Distanz viel Ausdauer und eisernen Willen. Unter den insgesamt 607 Staffeln belegten die Lenovo-Teams die Plätze 122, 232, 345, 480 und 526. In der internen Lenovo-Wertung hatte die Bechtle Staffel mit einer Gesamtzeit von 9:56:37 die Nase vorn.

Schwimmen. Die erste Disziplin führt über 3,8 Kilometer auf dem Main-Donau-Kanal. Dafür wird die internationale Wasserstraße für den Wettkampf gesperrt.

Radfahren. Auf der 180 Kilometer langen Radstrecke geht es zweimal durch den gesamten Landkreis. Entlang der Strecke sorgen Zuschauer und Kommentatoren für perfekte Stimmung.

Laufen. Auch die 42,195 Kilometer lange Marathonstrecke ist ein Zuschauer magnet. Höhepunkt ist der Zieleinlauf im Rother „Triathlonpark“.

PLATZ 1.

BMW Mini Gokart Cup 2011. Großes Finale in München. Am Start das Bechtle Racing Team. Das Outfit ist locker, der Auftritt auch. Das Ergebnis sensationell. In der Kategorie der Großkunden rasen die vier Bechtle Fahrer als Sieger über die Ziellinie und holen den Pokal an den Bechtle Platz 1 nach Neckarsulm.

Am 16. Juli 2011 ist es so weit: Im Kartpalast westlich von München geht es um den Titel „MINI GOKART CUP CHAMPION 2011“. Von 400 Startteams qualifizierten sich nur die Besten der Besten für München. Im lokalen Vorentscheid der Autohäuser Stadel und Heermann-Rhein holten sich zuvor die vier Bechtle Piloten die Startberechtigung für das Deutschlandfinale. Als Erstplatzierte der Qualifikation fahren Markus Gutbrod, Michael Niederer, Mathias Schollmeyer und Jan Veith dann mit einigen Erwartungen nach München. Auch weil sie im letzten Jahr in aussichtsreicher Position liegend nach einem Rennunfall, technischen Problemen und einem Kartwechsel von Platz zwei noch auf Platz acht durchgereicht wurden. Bereits kurz nach dem Rennen prognostizierte Team- und „Rennstall“-Chef Oliver Hambrecht für das kommende Jahr eine bessere Platzierung. Er sollte recht behalten. „Unsere Jungs haben erneut eine ganz starke und beeindruckende Teamleistung gezeigt. Neben dem fahrerischen Können hatten wir jetzt endlich auch noch das Quäntchen Glück auf unserer Seite“, so der Geschäftsführer des Neckarsulmer Bechtle IT-Systemhauses.

Spannende Rennaction. In der einstündigen Qualifikation sichert sich das Bechtle Team mit knappem Vorsprung zunächst die Poleposition. Das Rennen dauert ebenfalls eine Stunde. Die Elektro-Gokarts erreichen dabei einen Top-speed von 65 km/h. Der spezielle Rennbelag bietet viel Grip und lässt späte Bremspunkte zu. Bis Runde 15 läuft alles nach Plan. In Führung liegend wird Bechtle dann in einen Zweikampf verwickelt und fällt nach einem Dreher auf Platz 3 zurück. Die Kontrahenten erhalten daraufhin eine Zeitstrafe, wodurch Bechtle wieder an die zweite Stelle rückt. Mit cleverer Fahr- und Boxentaktik erobern sich die Neckarsulmer in der Rennmitte schließlich den ersten Platz zurück. Der Rennverlauf bleibt spannend und dank beständig schneller Rundenzeiten verteidigt Bechtle die Spitze.

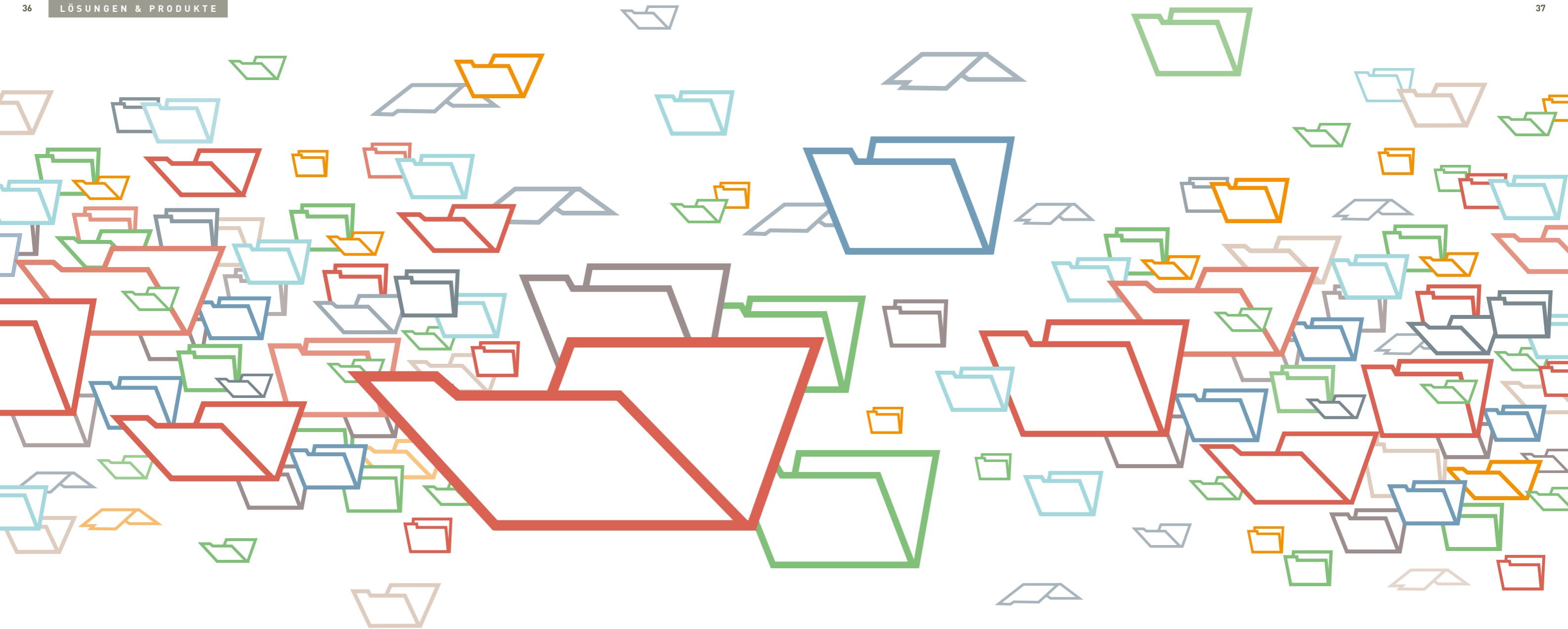
Nach 106 Runden knallen die Korken. Nach 106 Runden auf der 450 Meter langen und schikanenreichen Strecke rast das Bechtle Team mit einem Vorsprung von zehn Sekunden als Sieger über die Ziellinie. Damit gewinnt das Bechtle Racing Team (Autohaus Stadel) in der Kategorie für Großkunden vor den „Wegmann Leopards“ (Autohaus Rhein Würzburg) und dem Team „Deutsche Bank“ (BMW Niederlassung Frankfurt). „Ein außergewöhnliches Ergebnis, das wieder einmal zeigt, dass gerade eine starke Gemeinschaft zu besonderen Leistungen fähig ist. Unser Dank gilt vor allem dem Siegerteam um Oliver Hambrecht sowie unseren Partnern der Autohäuser Heermann-Rhein und Stadel, die das Bechtle Racing Team hervorragend unterstützt haben“, so Uli Drautz, Leiter Konzerncontrolling und bei Bechtle unter anderem für die Fuhrparkstra-



Pokalübergabe an die Sieger in der Konzernzentrale am Bechtle Platz 1.

tegie verantwortlich. „Es war zu jeder Zeit spürbar, dass im Bechtle Team ein besonderer Spirit herrscht. Dass es letztlich sogar zur Top-Platzierung gereicht hat, ist umso schöner und absolut bewundernswert“, sagt Helmut Luthle. Der Leiter Vertrieb Großkunden der Bechtle BMW-Partner in Heilbronn überreichte dem Team einen extra entworfenen Pokal. Darüber hinaus erhielt jeder Fahrer einen Gutschein für ein exklusives Fahrsicherheitstraining in München.

Die Zielvorgabe für das kommende Jahr ist klar: „Wir wollen unseren Titel in jedem Fall verteidigen“, erklärt Markus Gutbrod, Key Account Manager im Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm.



Workshop-Reihe: Return On Investment.

LOHNT DER EINSATZ?

Der Pegel steigt. Wohin nur mit der täglich zunehmenden Flut an Dokumenten? Unser Tipp: ein Dokumenten Management System (DMS). Ein Workshop des Bechtle Competence Centers DMS klärt jetzt auf, ob und wann sich eine Investition lohnt.

Unternehmen, die über die Einführung eines DMS nachdenken, können jetzt im Vorfeld der Investition deren Wirtschaftlichkeit und den Nutzenfaktor prüfen. Return on Investment heißt die Workshop-Reihe des im Bechtle IT-Systemhaus Köln angesiedelten Competence Centers DMS. Innerhalb von zwei Tagen werden Fragen geklärt, wie Unternehmen auf die zunehmende Dokumentenflut reagieren, dabei gleichzeitig die jährlichen Kosten senken und Zeit für das Suchen und Finden von Dokumenten sparen können. „Ein DMS ist nur dann ein nützliches Werkzeug, wenn es richtig eingesetzt wird. Ohne exakte Klärung, welche Anforderungen das System erfüllen muss, ist die Gefahr einer Fehlinvestition für Unternehmen enorm hoch. Und genau das wollen wir in unseren individuellen Workshops vor Ort vermeiden“, so Christopher Diederich, Teamleiter DMS im Bechtle IT-Systemhaus Köln.

Projekterfahrung und Branchenwissen. Mittels einer sorgfältig durchgeführten Analyse können IT-Entscheider und Lösungsanbieter dieses Risiko minimieren. Bechtle unterstützt Unternehmen und öffentliche Einrichtungen nachhaltig bei der Optimierung ihrer Prozesse. Die Spezialisten verfügen neben Technologie- und Integrationswissen vor allem über langjährige Projekterfahrung, umfassendes Branchenwissen und einen tiefen Einblick in die Arbeitsweisen und -vorgänge unterschiedlichster Organisationen. Als herstellerneutraler und zertifizierter Partner bietet Bechtle außerdem eine ausgewogene Palette von Dokumenten-Management-Systemen führender Anbieter an. Sie sind modular aufgebaut und stark skalierbar. Lösungen, wie beispielsweise die elektronische Personalakte, das Vertragsarchiv, Office-Dokumenten-Verwaltung und ERP-Belegarchivierung sind dort bereits integriert. In Verbindung mit dem unabhängigen Beratungsansatz von Bechtle können diese Template-Lösungen schnell den individuellen Kundenwünschen angepasst werden. Die umfassenden Standardfunktionalitäten erfüllen bereits eine Vielzahl der Anforderungen von Fachabteilungen oder zentralen Unternehmensbereichen.

Die richtige Entscheidung treffen. „Unsere Experten klären die Frage nach dem zusätzlichen Nutzen und schaffen eine hohe Transparenz für Anwender- und Geschäftsprozesse. Am Ende des Workshops erhalten die Kunden eine Auswertung, die Unsicherheiten minimiert und die Wirtschaftlichkeit einzelner Lösungen aufzeigt“, so Thomas Ochs, Partner Manager im Competence Center DMS, Bechtle IT-Systemhaus Köln. Im Sinne einer effizienten Vorgehensweise bereiten die Bechtle Mitarbeiter den Workshop methodisch vor und übernehmen die Ausgestaltung und Nachbereitung. „Mithilfe des standardisierten Analysemodells bilden wir auf der Grundlage aller Informationen die individuelle Projektsituation zur Berechnung der Wirtschaftlichkeit ab. Valide Finanzkennzahlen beantworten dann die Frage, ob sich eine Investition lohnt“, erläutert Thomas Ochs. Darüber hinaus bereiten die Bechtle Experten in Form von Management- und Finanzreports Aussagen über Investitionsvolumen, laufende Kosten, zu erwartenden Nutzen und kritische Erfolgsfaktoren nachvollziehbar für Entscheidungsträger auf. Christopher Diederich: „Unsere Kunden sollen nach dem Workshop die für sie optimale Entscheidung treffen. Auf Wunsch unterstützen wir in diesem Zusammenhang auch bei der Auswahl eines geeigneten Systems.“



→ Unternehmen, die an einer individuellen Analyse interessiert sind, wenden sich an:
Thomas Ochs, Competence Center Dokumenten Management Systeme, Bechtle IT-Systemhaus Köln, thomas.ochs@bechtle.com



Kunst- und Medienzentrum Rheinafen von Frank O. Gehry.



Die Königsallee steht sinnbildlich für Luxus und Eleganz und ist das Aushängeschild der Landeshauptstadt.



Der Düsseldorfer Rosenmontagszug ist einer der drei größten in Deutschland. 16. bis 22. Februar 2012 in Düsseldorf.



Schloss Benrath zeigt beispielhaft den Übergang vom Rokoko zum Klassizismus.

Die Rheinufer-Promenade lädt zu ausgedehnten Spaziergängen ein.

BECHTLE IN DÜSSELDORF: ZEIG, WAS DU HAST.*

Wer kommt nicht alles aus Düsseldorf! Heinrich Heine, das weiß man noch. Gustaf Gründgens und Wim Wenders. Heino und Marius Müller-Westernhagen. Klaus und Thomas Allofs. Heike Makatsch. Und die Toten Hosen. Wenn das kein gutes Pflaster ist.



In der Mitte der Metropolregion Rhein-Ruhr gelegen, gehört Düsseldorf zusammen mit Frankfurt am Main, Berlin, Hamburg und München zu den sogenannten Big Five – den fünf wichtigsten Wirtschafts-, Verkehrs-, Kultur- und Politikzentren

Deutschlands. Düsseldorf ist der umsatzstärkste deutsche Standort für Wirtschaftsprüfung, Unternehmens- und Rechtsberatung, Werbung und Mode – und zudem ein wichtiger Banken- und Börsenplatz. Die Stadt am Rhein verfügt über vier Hochschulen, darunter die renommierte Kunstakademie und (siehe oben) die Heinrich-Heine-Universität. Ein Indikator für das günstige Standortklima ist die hohe Zahl neu gegründeter Unternehmen. Bundesweit zählt Düsseldorf zu den führenden Städten bei Unternehmensgründungen, insbesondere im Bereich forschungsintensiver Industrien. Bekannt ist die Stadt aber auch für ihre Königsallee und Altstadt, für Karneval und Altbier. Insgesamt ein Umfeld, in dem sich leben und arbeiten lässt. Zum Beispiel seit zwölf Jahren mit und bei Bechtle.

Alles andere als Kraut und Rüben. 1999 akquirierte Bechtle im Rahmen der deutschlandweiten Expansionsstrategie die SDV Informationssysteme GmbH in Krefeld. Zwei Jahre später wurde daraus das Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf. Eine Erfolgsgeschichte: Aus den anfangs knapp 40 Mitarbeitern sind aktuell gut 100 geworden. Ihr Arbeitsplatz befindet sich in einem Industriebau aus der Jahrhundertwende. Die ehemalige Krautfabrik bietet eine moderne Arbeitsumgebung mit rund 2.400 Quadratmeter Bürofläche, knapp 300 Quadratmeter Lagerfläche und ist ausgestattet mit zeitgemäßer IT, Web Access Points und einem Video-Konferenzsystem. Zudem verfügt der Standort über ein eigenes, sehr modernes Schulungszentrum.

Für Maschinenbauer und Bundesministerien. Neben dem klassischen Infrastrukturgeschäft setzt Bechtle Düsseldorf bereits seit Jahren auf Managed Services – längst hat sich das Systemhaus bei vielen Bestandskunden durch langfristige Betreuungsverträge als verlässlicher Outsourcingpartner etabliert. In diesem Zusammenhang bietet Bechtle auch spezielle Care Remote Services insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen an. Karl-Heinz Empel, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf: „Die Verlagerung von bislang durch eigene Mitarbeiter betreute Server- und Clientlandschaften hin zu etablierten, zuverlässigen und gesunden IT-Dienstleistern ist ein nachhaltiger Trend. So betreuen

wir beispielsweise seit vielen Jahren die rund 150 komplexen PC-Arbeitsplätze eines mittelständischen, hochinnovativen Maschinenbauers sowie den Clientbereich eines Unternehmens aus der Dienstleistungsbranche mit rund 2.000 Anwendern. Außerdem verantworten wir den kompletten IT-Betrieb inklusive Help Desk eines Bundesministeriums.“ Das Anforderungsprofil an Managed Services ist dabei sehr individuell. Der Geschäftsführer betont: „Wir halten uns streng an Prozessstandards und Qualitätsmanagement-Methoden.“ Das Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf ist aus diesem Grund ISO-9001-zertifiziert und setzt auf Projektmanager, die nach den Standards der GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement zertifiziert sind.

Anerkannter Lösungsspezialist. Viel Gespür für die aktuellen Markterfordernisse zeigt Karl-Heinz Empel auch bei der Ausrichtung des Dienstleistungsspektrums. Dabei positioniert er sein Systemhaus als ganzheitlichen Service Provider. Gleich vier IT-Lösungsthemen stehen für ihn derzeit im Vordergrund: Virtualisierung, Networking Solutions, IT Security und Server & Storage. Mit einem eigenen Competence Center IBM Server Storage gilt das Systemhaus als anerkannter Spezialist für IBM-High-End-Server und IBM-Storage-Lösungen.

* Welcher City-Typ sind Sie?

- A Ich mag's gern ruhig.
- B Mich interessieren drei Dinge: Fußball, Fußball, Fußball.
- C Enge bedrückt mich.
- D Tief in mir drin bin ich Italiener.
- E Hauptsache, man ist schnell raus.
- F Man will sich auch mal zeigen.
- G Ich schlaf gern aus.
- H Ohne Fleiß kein Preis.
- I M'r muss auch jönnne könne.
- J Man kann doch nichts für seinen Dialekt!
- K Für dich immer noch „Sie“.
- L Ich geh gern in Jogginghose raus.
- M Wir haben die Welt von unseren Kindern nur geliehen.

A Zwickau B Dortmund C Guxhaven D München E Hannover
F Düsseldorf G Berlin H Stuttgart I Köln J Dresden K Hamburg
L Gelsenkirchen M Freiburg i. Brsg.

(Quelle: brand eins, 10/2009)



Die Bolkerstraße in der Düsseldorfer Altstadt ist eine der ältesten Straßen der Stadt und gilt heute als das Herz der „längsten Theke der Welt“.



Die Messe Düsseldorf ist eine der führenden Exportplattformen weltweit.

Bechtle IT-Systemhaus GmbH Düsseldorf.

Im Kontakt mit Kunden drehen sich momentan viele Gespräche um Netzwerklösungen. Dabei wird deutlich, wie eng verzahnt die unterschiedlichen Lösungsansätze moderner IT-Infrastruktur längst sind. Neue Möglichkeiten definieren dabei auch neue Anforderungen an den IT-Partner: „Die Netzwerke sind in vielen Unternehmen buchstäblich in die Jahre gekommen. Zusätzlich steigen die zu übermittelnden Datenmengen kontinuierlich an – und das mit zunehmender Dynamik. Gleichzeitig bringen Trends wie Cloud Computing, Video-Anwendungen und Remote-Arbeitsplätze neben vielen Vorteilen auch immer neue Fragen mit sich. Etwa wie es um die Sicherheitskonzepte oder die Compliancefähigkeit steht. Darauf haben wir uns eingestellt und können sowohl mit einem Team aus IT-Security-Spezialisten wie auch Juristen unser Angebot komplettieren. Eben alles aus einer Hand“, erläutert Karl-Heinz Empel.

Die individuelle Kundenbetreuung ist dem gesamten Team im Düsseldorfer Bechtle IT-Systemhaus wichtig. Gefragt, was dabei entscheidend ist, fallen Begriffe wie Kontinuität, Empathie, gegenseitiges Vertrauen und die direkte und transparente Kommunikation. Drei Leitsätze gelten dabei für alle:

- Wir versuchen, uns auf den Stuhl des Kunden zu setzen, um dessen Standpunkt zu verstehen.
- Auf stetig verändernde Kundenbedürfnisse stellen wir uns ein.
- Wir stehen für Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit. Das gesprochene Wort ist deshalb verbindlich für uns.

Drei Fragen an Karl-Heinz Empel, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus Düsseldorf.



Welche Argumente machen aus Ihrer Sicht Bechtle zu einem attraktiven IT-Partner? Wir sind ein Partner auf Augenhöhe. Außerdem bieten wir eine wirklich einzigartige Mischung aus maximaler Flexibilität in der Erbringung von Services einerseits und einem extrem hohen Standardisierungsgrad bei den Belieferungsprozessen andererseits. Daneben sind es aber auch

Aspekte wie die finanzielle Stabilität und die regionale Nähe, die Kunden an uns schätzen.

Haben Sie ein Erfolgsrezept? Wir stehen für Betreuungskontinuität und Nachhaltigkeit. Einen permanenten Wechsel von Ansprechpartnern gibt es bei uns nicht. Unsere Kunden schätzen diese Kontinuität. Niemand will sich immer wieder neu erklären. Wir geben uns größte Mühe, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfassen, um gemeinsam nachhaltige Lösungen zu schaffen. Ganz gleich, ob es sich um eine komplexe Serverlandschaft, eine vielschichtige Arbeitsplatzumgebung, eine zuverlässige, flexible Netzwerkinfrastruktur oder die Übertragung von IT-Leistungen handelt – wir verstehen uns als Generalunternehmer für unsere Kunden. Das ist aber nur ein Teil des Erfolgsrezepts.

Und der andere Teil? Der betrifft die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das ist unsere Antwort auf den Fachkräftemangel. Junge Talente sollten früh Verantwortung übernehmen und in Führung gehen. Und dabei wollen wir ihnen die bestmögliche Förderung bieten. Das funktioniert wunderbar – wesentliche Positionen in unserem Unternehmen konnten wir so aus eigenen Reihen besetzen. Für mich gilt: Nur mit den besten Mitarbeitern können wir erfolgreich sein. Und die haben wir!



Düsseldorf-Tipps.

von **Anja Ingenkamp**,
Assistentin der Geschäftsführung
IT-Systemhaus Düsseldorf

SEHEN

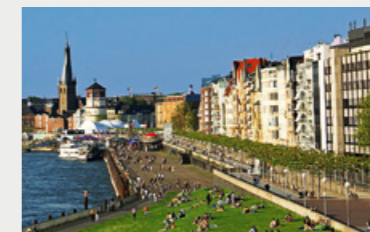


- **Düsseldorfer Altstadt** die längste Theke der Welt
- **Düsseldorfer Medienhafen** Gehry-Bauten und Fernsehturm
- **Düsseldorf = Modestadt** Königsallee (siehe auch Shoppen)
- **Kunstsammlung K21** im Ständehaus
- **Classic Remise | Meilenwerk Düsseldorf** www.remise.de

SCHLEMMEN

- **Berliner Imbiss** in Kaiserswerth (beste Currywurst in NRW)
- **Hot La Cucina** in Oberkassel – beste Pizza in Düsseldorf
- **Saittavini** bester Italiener in Düsseldorf, www.saittavini.de
- **La Copita** kleiner, gemütlicher Spanier in der Nordstraße www.lacopita.de
- **Currys** im Medienhafen – kultigster Imbiss/Currywurstrestaurant in Düsseldorf
- **Monkey's Plaza** drei Spitzenrestaurants in einem Gebäude: französische, deutsche, italienische und asiatische Küche www.monkeysplaza.com

SCHLÜRFEN



- **Brauereiausschank** in der Altstadt: **Frankenheim, Schlüssel, Fückschen, Schumacher**
- **Café Florian** in der Nordstraße www.gastronomie-mansour.de
- **Café Muggel** in Oberkassel
- **Mangold Loungebar** in Derendorf www.mangold.tv

SHOPPEN

- **Königsallee**



- **Seitenstraßen der Altstadt** rund um den Markt am Carlplatz

STAUNEN



- **Architektur** im Düsseldorfer Medienhafen
- **Frankenheim** Open-Air Kino am Rheinufer
- **Größte Kirmes** am Rhein
- **Tonhalle** „Planetarium der Musik“ www.tonhalle.de
- **Düsseldorfer Kunstakademie** Jörg Immendorf

SPORT

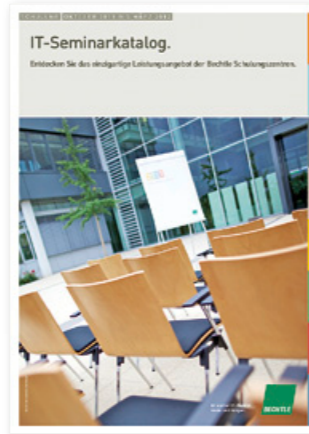
- **Fußball** auf den Rheinwiesen in Golzheim
- **Joggen** am Rhein
- **Jugendstilbad Münstertherme**
- **Fortuna Düsseldorf** in der Esprit Arena
- **DEG Eishockey** im ISS Dome
- **Borussia Düsseldorf Tischtennis** im ARAG CenterCourt



Randvoll mit Chancen.

Der neue Bechtle IT-Seminarkatalog ist da, gültig von Oktober 2011 bis März 2012. Voll gepackt mit dem einzigartigen Leistungsangebot der Bechtle Schulungszentren – auf 168 Seiten, zu über 400 Themen, in Firmenseminaren, Einzelcoachings, Workshops oder durch maßgeschneiderte E-Learning-Konzepte. Neu dabei sind unter anderem Schulungen zu VMware vSphere 5, Lync Server und Small Business Server 2011.

Neugierig auf die besten Chancen, Ihr IT-Wissen qualifiziert auszubauen? Dann bestellen Sie den aktuellen IT-Seminarkatalog in einem der bundesweit 20 Bechtle Schulungszentren oder per E-Mail unter schulung@bechtle.com



Smart repräsentiert.

Auf der diesjährigen IAA präsentierte sich Bechtle glänzend: Der eigens gestaltete „Bechtle Smartie“ eröffnete die Ausstellungsreihe der sogenannten Mitarbeitermodelle auf dem Messestand von smart.

UMWELTZERTIFIZIERT

Bechtle ist grün – in vieler Hinsicht.

Seit Juli 2011 ist das Umweltmanagementsystem der Bechtle AG an ihren Standorten Neckarsulm und Gaildorf zertifiziert. Die DQS GmbH Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen nahm den Audit vor und bestätigte, dass Bechtle den Forderungen des Regelwerks ISO 14001 : 2004 folgt.

Zusätzlich hat Bechtle klare Umweltziele für 2011/12 definiert. Dazu zählen unter anderem die Reduzierung des Energie- und Wasserverbrauchs. Konkrete Maßnahmen sind beispielsweise die optimierte Steuerung der Klimatechnik und der Bau zusätzlicher Zisternen für die Bewässerung der Außenanlagen. Darüber hinaus wurde das Abfalltrennungskonzept weiter verfeinert und die Fuhrparkstrategie um umweltrelevante Aspekte zur Reduzierung des Emissionsausstoßes ergänzt. Einen Beitrag zur Ressourcenschonung halten Sie gerade in den Händen: Bechtle setzt bei Publikationen auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft – nicht nur bei unseren Kunden- und Mitarbeitermagazinen, sondern auch bei den volumensstarken Katalogen. Zudem baut Bechtle die vorhandene Photovoltaikanlage aus, um eine weitere Verbesserung der Energiebilanz zu erreichen. Allesamt Maßnahmen, die wir als Teil unserer gesellschaftlichen Verantwortung verstehen.



Sportlich!



Wetter gut. Stimmung perfekt. Mit fast 90 Läufern trat das Team Bechtle erneut beim 3. Stimme Firmenlauf am 28. Juli 2011 an. Die Viererteams legten die 5,4 Kilometer lange Strecke quer durch die Heilbronner Innenstadt zurück und bewiesen neben Sportsgeist vor allem Teamspirit. Die Bilder zu dieser Veranstaltung finden Sie übrigens auch auf Flickr unter www.flickr.com/bechtle_ag

Die drei Bechtle Gewinnerteams:

Bestes Bechtle Damen-Team:

Team 1

- Katharina Brening, Vorstandsassistentin, Bechtle AG
- Julia Schmierer, Vorstandsassistentin, Bechtle AG
- Anja Nösinger, Vorstandsassistentin, Bechtle AG
- Julia Hofmann, Investor Relations, Bechtle AG

Bestes Bechtle Herren-Team:

Rennsemmeln

- Matthias Beck, Vertriebsinnendienst, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm
- Martin Schneider, Leitung Produktmanagement, Bechtle Logistik & Service
- Wolfgang Straub, Leitung Bechtle Competence Center Groupware, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm
- René Joachim, VIPM Cisco, Bechtle Logistik & Service

Bestes Bechtle Mixed-Team:

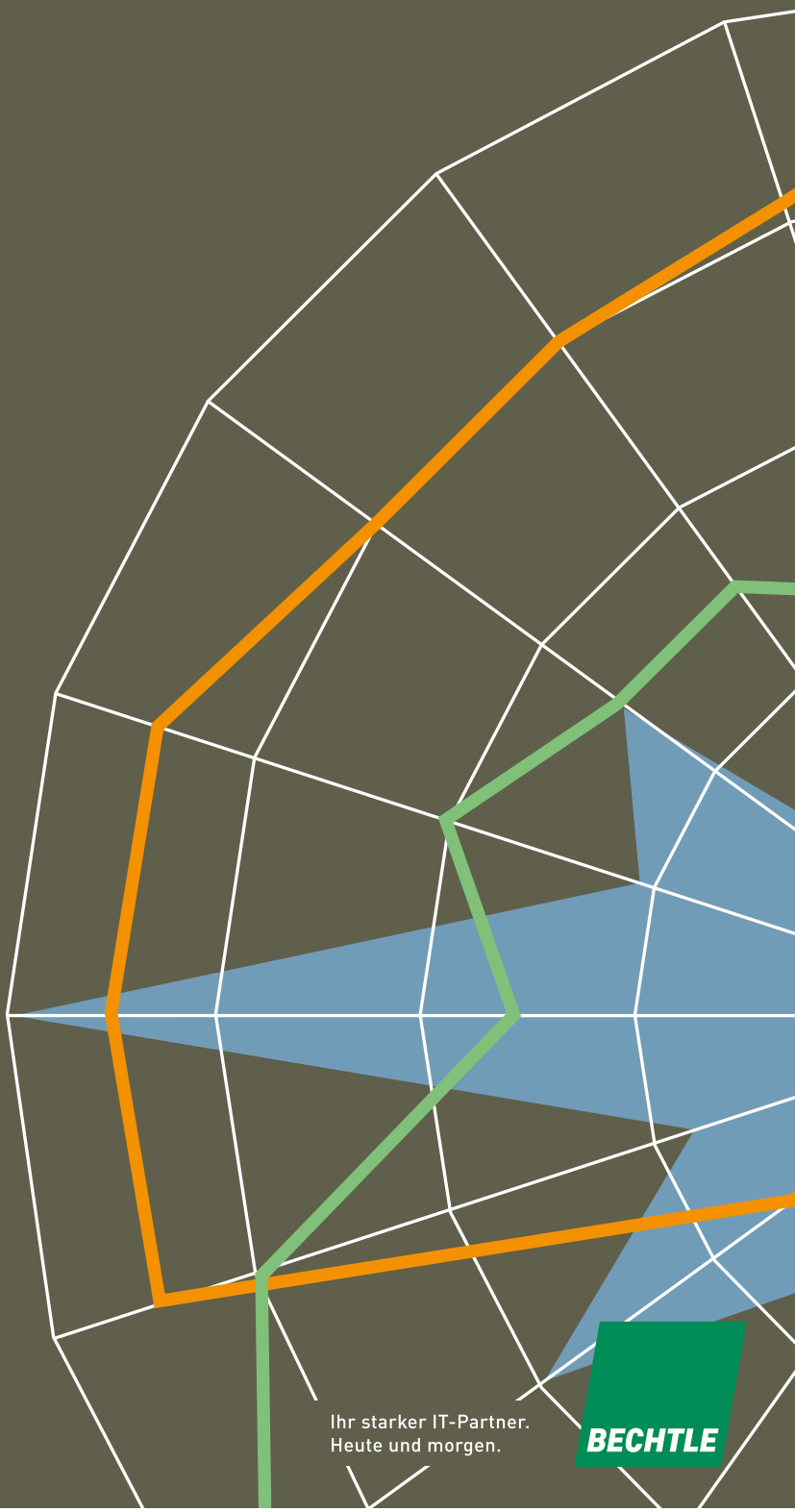
Die Waldherren

- Florian Schneider, ehemals Client Repair Service, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm
- Sven Limberger, Vertriebsinnendienst, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm
- Anke Flohr, Vertriebsinnendienst, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm
- Marco Zimmermann, Systemingenieur, Bechtle IT-Systemhaus Neckarsulm



IT & Business 2011.

Unter dem Motto „Mitten im Markt“ zeigten 14 IBM-Partner auf der Stuttgarter Messe IT & Business vom 20. bis 22. September 2011 maßgeschneiderte IT-Lösungen für den Mittelstand. Darunter das Bechtle IT-Systemhaus Stuttgart. Das Themenspektrum reichte von Konzepten und Angeboten für Cloud Computing über Lösungen zur Modernisierung von Geschäftsprozessen bis hin zu Storage-Lösungen. Bechtle präsentierte das Thema „System x“ sowie eine Applikationslösung, um CAD remote anzuwenden. Weitere Themen waren „System Management über alle Plattformen“ mit dem IBM System Director sowie „Software-Verteilung/Client Management/Virtual Desktop Infrastructure“.



Ihr starker IT-Partner.
Heute und morgen.

