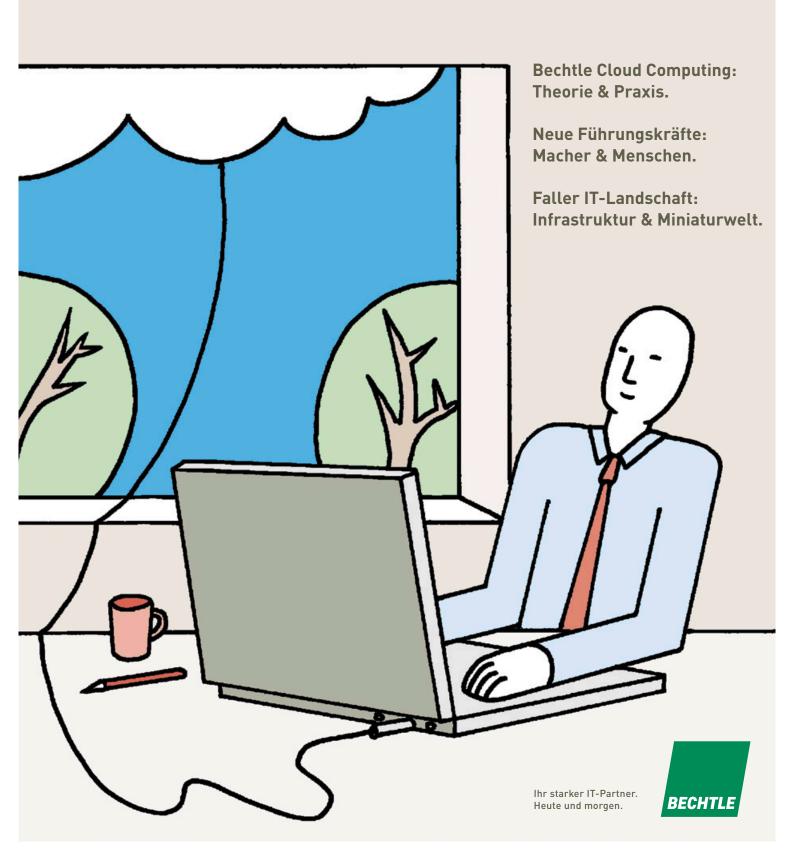
# LIPETATE LE LINDEN





#### IT-Gezwitscher.

Sie wollen immer auf dem neuesten Stand sein und zeitnah wissen, was sich bei Bechtle tut? Dann folgen Sie uns auf Twitter! Unter bechtle\_ag posten wir Unternehmens- und Finanznachrichten rund um die gesamte Bechtle Gruppe sowie Veranstaltungshinweise und Interessantes aus der IT-Welt.

Bei bechtle\_de lesen Sie Neuigkeiten von Bechtle direct Deutschland – von Hersteller-Aktionen über neue Produkte bis hin zu aktuellen Angeboten.

#### Follow us on Twitter!

- → www.twitter.com/bechtle\_ag
- → www.twitter.com/bechtle\_de

## Down to Earth.

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Wirtschaft ist permanent auf der Suche nach Neuem. Der Markt schätzt Innovationen. Die Medien sowieso. Offensichtlich aber reicht "normale" Weiterentwicklung vielerorts nicht mehr aus, um spannend zu sein. Ein aktuelles Beispiel dafür ist Cloud Computing. Indem es zu einem medial beherrschenden Thema stilisiert wurde, ist das eigentliche Ziel leider aus dem Blickfeld verschwunden. Anstelle von IT-Spezialisten übernahmen (allzu) oft Marketingprofis das Zepter. Kurios daran ist, dass Cloud Computing eigentlich zu Recht in aller Munde ist, weil es Unternehmen hilft, ihre IT effizient und kostensparend einzusetzen - eben immer dann, wenn der Bedarf tatsächlich gegeben ist. Wie Strom aus der Steckdose. Niemand käme auf die Idee, in einem Raum permanent das Licht brennen zu lassen, wenn er nur einmal am Tag für fünf Minuten betreten wird. Dafür gibt es Lichtschalter. Ähnlich der Ansatz bei der Wolke – IT einschalten, wenn sie gebraucht wird. Bedauerlich, dass bei dem Marketinggetöse um Cloud Computing der tatsächliche Nutzen für den Anwender in den Hintergrund tritt. Dem wollen wir mit dem Start einer Themenserie im Bechtle update entgegentreten. Wir wollen die Cloud gewissermaßen "erden" – das Produkt hinter dem Hype auf den Boden der Tatsachen holen. Auch hier bleiben wir unseren Werten treu: Bechtle steht für Cloud Computing mit Bodenhaftung – wovon Sie sich ab Seite 4 überzeugen können.

Eine interessante Lektüre wünscht



**IBMBESTSELLER** 



<b>Bechtle:</b> Cloud Computing mit Bodenhaftung.	4	TITEL & THESEN
---	---	----------------

Out of the Box: Ein Rechenzentrum im Miniformat. TITEL & THESEN

**Neue Köpfe:** Elf Führungskräfte im Porträt. BECHTLE & BECHTLE

> Bechtle Platz 1: Aus- und Neubau. 12 BECHTLE & BECHTLE

Bechtle Mittelstands-Konzept: Das Rad dreht sich. 16

Faller: IT-Landschaft im Miniaturformat. 18

Parker Hanifinn: Pay for Print. 20

Integrationspartner Solidpro: 3D-CAD für herzige Joghurtbecher. 22

NetApp Innovation: Award für Bechtle. 24 PARTNER & FRIENDS

Awards & Awards: Bechtle ist ausgezeichnet. 26 PARTNER & FRIENDS

Weil Wissen schafft: Bechtle in Darmstadt. 28 CLEVER & SMART

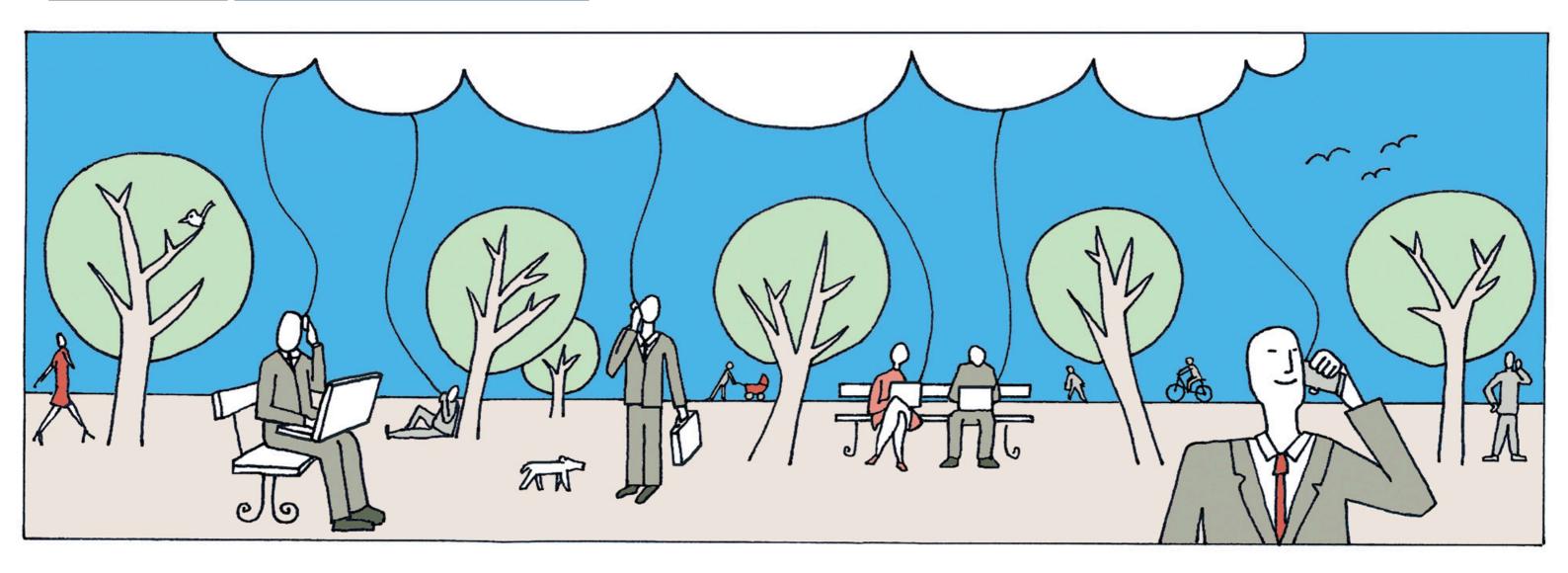
FACTS & FIGURES Nachrichten: Das Neueste rund um Bechtle. 32







TITEL & THESEN BECHTLE - CLOUD COMPUTING MIT BODENHAFTUNG



## Von wolkigen Angeboten zu handfesten Produkten.

Aus dem Trend 2010 wurde das Schwerpunktthema 2011 – die diesjährige CeBIT stand unter dem Motto "Work and Life with the Cloud".

Fest steht: Die Cloud beschäftigt die IT-Branche und führt mittlerweile zu greifbaren Produkten. Auch die CeBIT präsentierte zahlreiche Anwen-

dungen, die allesamt das Ziel verfolgen, die Akzeptanz für Cloud-Technologien zu erhöhen.

Nach der Pressearbeit ist jetzt Überzeugungsarbeit angesagt, um aus einem Medienhype brauchbare Lösungen zu machen und die Anwender für Produkte "aus der Wolke" zu gewinnen. Noch werfen Cloud-Dienste viele Fragen auf – zu den wichtigsten zählen die nach Sicherheit und Zuverlässigkeit: Wo sind die Daten? Wie sieht es mit dem Datenschutz aus? Wie stabil ist der Cloud-Dienstleister? Welche Cloud-Lösung passt zu mir – Private, Hybrid oder doch Public Cloud?

Die Wahrheit rund um die Cloud liegt wie so oft in der Mitte: zwischen den euphorischen Befürwortern und den großen Skeptikern. Von Letzteren hört man früher oder später den Satz: "Was ist daran neu? War doch alles schon mal da. Früher hieß es Großrechner, heute Cloud." Ganz so einfach ist die Sache nicht – zwischen den dicken Mainframes und der Cloud liegen ein paar Jahre Weiterentwicklung einer mittlerweile reifen Branche. Deshalb ist die Cloud keine Innovation, sondern Ergebnis einer ganz normalen Evolution.



Stefan Jesse, Senior Consultant, Bechtle IT-Systemhaus Mannheim

Stefan Jesse, Senior Consultant im Bechtle IT-Systemhaus Mannheim, ist zuständig für die Bereiche IT-Strategie und Infrastrukturdesign. Er ist Mitglied im zehnköpfigen Computerwoche Cloud-Expertenrat und betrachtet Cloud Computing einmal vom Standpunkt des idealtypischen IT-Geschäftsmodells aus:

Am Anfang hieß die Cloud Hosting. Schon seit geraumer Zeit stellen spezialisierte Anbieter Rechenzentren zur Nutzung durch Kunden zur Verfügung und vermarkten die

dort erbrachten IT-Dienstleistungen als Produkt, oft in Kombination mit Beratungsdienstleistungen. Durch den konsequenten Einsatz von Web-Technologien sind diese Services im Rahmen des Cloud Computing nicht mehr wie beim klassischen Rechenzentrum an eine spezifische technische Infrastruktur (Rechenzentrum, Kommunikationsmittel) gebunden, sondern können über das Internet nahezu beliebig verfügbar gemacht und konfiguriert werden.

Sicherheit steht im Mittelpunkt. Unternehmen können IT-Systeme damit über das Internet nutzen, ohne dass eine hauseigene IT-Infrastruktur erforderlich ist. Das Geschäftsmodell besteht bei allen Angeboten darin, ein IT-System inklusive Betrieb und eventuell Support als technische Dienstleistung bzw. Service zu vertreiben, die an keinen spezifischen physischen Träger oder eine besondere Schnittstelle gebunden ist. Wichtig sind Kunden dabei Konzepte, mit denen die Sicherheit ihrer Daten und die Servicequalität im Kontext hochskalierbarer und bedarfsgesteuerter Infrastrukturen gewährleistet werden können.

Am Ende kommt die Rechnung. Die Verwandtschaft zum Lizenzgeschäft ist groß. Im Cloud Computing soll ähnlich zum Lizenzgeschäft eine möglichst große und breite Zielgruppe mit einer standardisierten oder bestenfalls flexiblen Plattform angesprochen werden. Ein Unterschied zum klassischen Lizenzgeschäft ist die zeit-, verbrauchs- oder transaktionsbasierte Leistungsverrechnung. Durch die vorrangige Nutzung der Cloud-Dienste über das Internet ergeben sich allerdings zusätzlich höhere Anforderungen an die Verfügbarkeit, Servicequalität, Sicherheit und an die Transparenz bei der Leistungsverrechnung.





Kam gut an auf der CeBIT: Das Mikro-Rechenzentrum von Rittal und Bechtle für kleine und mittelständische Unternehmen.



Christoph Caselitz, Chief of Customer Operations bei Rittal

yemeinsam mit Bechtle eine attraktive Lösung. Aus der Zusammenarbeit ist eine Komplettlösung entstanden, die wir mit Stolz als vollwertiges Rechenzentrum bezeichnen können. Auf den Punkt gebracht: die Private Cloud für jedermann und für jedes Unternehmen.

Es gibt Jack in the Box, Sushi in the Box und jetzt auch ein Rechenzentrum in the Box: Auf der diesjährigen CeBIT präsentierten Bechtle und der Systemanbieter Rittal gemeinsam ein ausfallsicheres Mikro-Rechenzentrum in einem schützenden Brandschutzsafe. Eine Private-Cloud-

Infrastruktur, die so wirtschaftlich ist, dass sie dem Vergleich mit einer Public-Cloud-Lösung standhält.

Das Produkt ist kompakt – seine Leistung steckt im Inneren: In dem kühlschrankgroßen Safe hat ein voll funktionsfähiges Rechenzentrum Platz. Während Rittal die Infrastruktur und physikalische Sicherheitstechnik liefert, sorgt Bechtle für die IT-Geräte und die Einbindung der Software. "Wir haben uns entschlossen, ein Komplettprodukt zu konstruieren, das alle Aspekte eines professionellen Rechenzentrums abdeckt", sagte Bernhard Margos, Geschäftsführer, Bechtle IT-Systemhaus in Solingen, in einem CeBIT-Interview. Die Messe war für Rittal und Bechtle das erste Forum, auf dem sie ihre viel beachtete Innovation präsentierten.

Die Lösung rechnet sich. Das Rechenzentrum aus der Box ist eine Weltneuheit, die insbesondere mittelständische Unternehmen adressiert. Durch ein einfaches System und benutzerfreundliche Bedienung ist die kompakte Lösung eine Alternative zu großen Rechenzentren. Zudem kommt das Mikro-Rechenzentrum Skeptikern von Cloud-Lösungen entgegen. Michael Guschlbauer, Vorstand IT-Systemhaus und Managed Services bei Bechtle: "Das Mikro-Rechenzentrum bietet einige Vorteile. Mit ihm lässt sich beispielsweise eine Private Cloud realisieren, bei der die Nutzer die Gewissheit haben, dass die Unternehmensdaten nicht irgendwo sind, sondern sicher im hauseigenen Rechenzentrum." Durch seine Konstruktion ist das Mikro-Rechenzentrum praktisch ausfall-

sicher. Das Gehäuse, der sogenannte Basicsafe von Rittal, schützt nicht nur vor Feuer, Wasser und Staub, sondern sorgt zugleich für eine optimale Klimatisierung und Belüftung. Das Sicherheitssystem sieht im Inneren unter anderem auch eine Löschanlage mit Brandfrüherkennung vor. Auch die Energieverteilung stammt von Rittal.

Ein Quadratmeter für 5.000 Anwender. Überzeugend ist die hohe Leistungsdichte des Mini-Rechenzentrums. So können mit einem Quadratmeter Stellfläche bis zu 5.000 SAP-Nutzer gleichzeitig versorgt werden. In den kleinen Schrank passen bis zu sechs Rack-Server, die Bechtle mit dem Windows Server 2008 R2 und der entsprechenden Hyper-V-Technik ausstattet. In der Komplettlösung – basierend auf HP Proliant Servertechnik – ist darüber hinaus ein Backup-Server samt LTO-Bandgerät und Netzwerkswitch untergebracht. Das "Out of the Box"-Rechenzentrum ist je nach Kundenanforderung in drei Ausstattungsvarianten erhältlich: Basic, Advanced und Premium. In der höchsten Ausstattungsstufe lässt sich das Mikro-Rechenzentrum mit einem zweiten Datentresor zu einem redundanten System ausbauen. Mit der ein TByte großen Festplatte können bis zu 74 TByte Speicherplatz zur Verfügung gestellt werden. Auf den Hyper-V-Servern ist auch der Einsatz von Linux-basierten Betriebssystemen, unter anderem die Telefonielösung Asterisk und eine Instanz mit Suse Linux Enterprise Server möglich.





Auf der diesjährigen CeBIT war die kleine Box ein Publikumsmagnet. Die Besucher staunten nicht schlecht, als sie sahen, wie viel Technik in dem ,Kühlschrank' steckt.

Erfahrung intelligent verpackt. Neben den sicherheitstechnischen Vorteilen spricht auch die einfache Handhabung für die Lösung. Einmal bei Bechtle bestellt läuft das Mikro-Rechenzentrum praktisch über Plugand-Play. Die simple Handhabung ist das Resultat langjähriger Erfahrungen: Rittal ist der weltweit führende Systemanbieter für Schaltschränke, Stromverteilung, Klimatisierung und IT-Infrastruktur; Bechtle ist der starke Partner im Systemhausmarkt. "Wir haben in diesem Mikro-Rechenzentrum die Erfahrungen von über 200 Projekten aus dem Mittelstand zusammengefasst", erläutert Bernhard Margos. In Zusammenarbeit mit der Hochschule Niederrhein hat Bechtle zudem die Kosten des Mikro-Rechenzentrums mit einer äquivalenten Cloud-Lösung verglichen. "Das Ergebnis zeigt, dass die Kosten nahezu identisch sind. Die Box hält also auch unter ökonomischen Gesichtspunkten dem Ver-

gleich mit einer Public-Cloud-Lösung stand", so der Bechtle Geschäftsführer weiter. "Sie bietet aber vor allem Cloud-Skeptikern eine echte Alternative, die ihre sensiblen Daten nicht im Web, sondern lieber auf einem Server in den firmeneigenen vier Wänden sichern wollen."

Eine Bestellnummer für ein Rechenzentrum. Ebenfalls interessant für Kunden: Statt Schnittstellen zu vielen Lieferanten aufzubauen, kann ein vollfunktionsfähiges Rechenzentrum erstmals mit nur einer Bestellnummer über Bechtle bezogen werden. Das Rechenzentrum wird in einem Komplettpaket ausgeliefert und ist sofort einsatzfähig. Der Platzbedarf ist überschaubar. Die einfachste Variante des Tresors ist innen nur 82,7 cm hoch, 62 cm breit und 102,4 cm tief.

Die Rittal GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Herborn, Hessen, ist ein weltweit führender Systemanbieter für Schaltschränke, Stromverteilung, Klimatisierung, IT-Infrastruktur sowie Software & Service. Systemlösungen von Rittal kommen in allen Bereichen der Industrie, im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der ITK-Branche zum Einsatz. 1961 gegründet ist Rittal mittlerweile mit zehn Produktionsstätten, 63 Tochtergesellschaften und 40 Vertretungen weltweit präsent. Mit insgesamt 10.000 Mitarbeitern ist Rittal das größte Unternehmen der inhabergeführten Friedhelm Loh Group, Haiger, Hessen. Die gesamte Unternehmensgruppe beschäftigt mehr als 11.000 Mitarbeiter und plant für das Jahr 2011 einen Umsatz von 2,2 Milliarden Euro. Weitere Informationen unter www.rittal.de und www.friedhelm-loh-group.com

BECHTLE & BECHTLE

#### 9

## Neu in Führung gegangen.

Sie sind Strategen, Unternehmer, Talenteförderer, Coaches, Veränderer, Motivatoren, Manager und Macher. Vor allem aber interessante Menschen – Väter, Motorradfahrer, Jazzliebhaber, Rugbyspieler, Fans von Currywurst und Wasabi-Nüssen. In den vergangenen Wochen und Monaten gingen viele neue Köpfe bei Bechtle in Führung. Ihr Ziel: gemeinsam mit ihren Teams das Unternehmen weiter nach vorne bringen. Viel Erfahrung, viel Engagement, viel Motivation – viel Spaß bei Bechtle.

ANDRÉ AFFOLTER, 56

Geschäftsführer Bechtle Dübendorf, zuvor: Geschäftsbereichsleiter für Ressort SAP Systemhaus, Outsourcing und CAD, GIA Informatik AG

Spannend am IT-Markt ist die dauernde Auseinandersetzung mit Neuem in einem hochspannenden Umfeld von Verkauf, Technik und Dienstleistungen. Spannend an Bechtle ist die Kombination von Größe und Individualität mit klarer Vision. Mein Ziel im Job ist es, unsere heutigen und zukünftigen Kunden so zu bedienen, wie ich selbst bedient werden möchte: zuvorkommend, kompetent, zuverlässig. Ausgleich finde ich bei meiner Familie, Freunden, beim Skifahren, Golfen und Reisen. Wichtig sind mir Geradlinigkeit, Fairness, Vertrauen. Mich treiben an ... mein Ehrgeiz und die Orientierung an fordernden, aber realistischen Zielen. Lesetipp: Der Schwarm (Frank Schätzing) Eine Versuchung ist eine herrlich süße Lindor-Kugel (oder noch besser zwei).



AXEL FELDHOFF, 54

Bereichsvorstand Bechtle IT-Systemhäuser
Region West,

Das finde ich spannend am IT-Markt: Wenn man morgens aufsteht, ist schon wieder alles anders... und Bechtle ist mittendrin und engagiert dabei! Meine Ziele im Job: Mit Bechtle Nummer eins sein und bleiben. Mich beeindrucken Menschen, die mit Mut und Zivilcourage positive Veränderungen erzeugen. Mich inspiriert Jazzmusik an einem Sommerabend am See. Wichtig ist mir, nie den Blick für das Ganze zu verlieren. Mich treibt an, Neues mit motivierten und interessanten Menschen auszuprobieren. Lesetipp: Flow – Das Geheimnis des Glücks (Mihaly Csikszentmihalyi). Eine Versuchung ist mein 65er Pontiac GTO. Nur mit Humor ertrage ich Humorlosigkeit. Lebensweisheit: Lebe dein Leben, sonst lebt es dich. Dankbar bin ich für meine Gesundheit und meine Familie. Gerne einmal Mittagessen würde ich mit Herbie Hancock.



Bereichsvorstand Bechtle Managed Services,
zuvor: Director, British Telecom Global Services

Bechtle ist an vielen Stellen ganz anders als andere und dabei deutlich erfolgreicher. Mich beeindrucken die (wenigen wirklich) Großen dieser Welt, die sich ihrer Fähigkeiten bewusst sind, ohne den Rest der Welt dies spüren zu lassen. Was treibt Sie an? Vieles, was wir tun, können wir mindestens ein wenig besser machen. Mein Lesetipp: Alles von Jack Welch. Wie erklären Sie Freunden, was Sie tun? Ich frage sie, was bei ihrem Arbeitgeber geschieht, wenn die IT ausfällt. Dann zeige ich ihnen Fotos vom Bechtle Platz 1, der Basis-Installation und dem Service Desk der Bechtle Remote Services. Danach wissen sie nicht nur, was ich tue, sondern sie sprechen auch den IT-Leiter ihres Arbeitgebers an. Was ertragen Sie nur mit Humor? Destruktive Faulheit, Starrsinn (und auch nur, wenn ich muss). Eine Lebensweisheit: Vergangenheit kann man nicht gestalten – ohne Kenntnis derselben die Zukunft aber auch nicht. Meine liebste Wochenendbeschäftigung: Mit den minderjährigen Mitgliedern meiner Familie meine Ambiquitätstoleranz zu trainieren.





Spannend am IT-Markt ist die Chance, Althergebrachtes mit Neuem zu kombinieren. Spannend an Bechtle ist die Möglichkeit, lokale und zentrale Power zu einem Kraftpaket zu kombinieren. Ausgleich finde ich in der Familie und im Urlaub in den Bergen oder auf dem Fahrrad. Wichtig ist mir eine ehrliche und offene Kommunikation. Eine Versuchung sind Wasabi-Nüsse. Eine Lebensweisheit: Das Große ist nicht dies oder das zu sein, sondern man selbst zu sein. Authentische Menschen handeln als Individuum auf Basis eigener Überzeugung. Dazu gehören Selbstfindung, objektive Selbsterkenntnis und der Mut, anders, individuell zu sein. Dankbar bin ich für meine Familie. Meine liebste Wochenendbeschäftigung ist alles, was mit frischer Luft zu tun hat. Mittagessen würde ich gerne einmal mit Ansel Adams

ALEXANDER HOFMANN, 43

Gechäftsführer Bechtle Rottenburg, zuvor: Key Account Manager International Accounts bei Computacenter



BERTHOLD KREBS, 51

Geschäftsführer Bechtle Hannover, zuvor: selbstständig, AddOn-Management-Consulting GmbH

**Spannend am IT-Markt** sind die Innovationen, denen man sich stellen muss – also: neue Herausforderungen. **Spannend an Bechtle ist,** mit der richtigen Strategie und stringenter Führung den Markt erobern zu können. **Mein Ziel im Job** ist es, Bechtle Hannover als Flaggschiff in Niedersachsen zu positionieren. **Mich inspiriert** die Zusammenarbeit mit meinem Bereichsvorstand. **Ausgleich finde ich** in meinem Zuhause, beim Motorradfahren und Musikhören. **Wichtig ist mir,** der zu bleiben, der ich bin. Meine Mitarbeiter menschlich zu führen, zu motivieren und zu begeistern, unsere Ziele zu erreichen. **Mich treibt** die Motivation an, erfolgreich zu sein. **Eine Lebensweisheit:** Denke immer daran, welche Wurzeln du hast. **Dankbar bin ich** für die Erziehung, die ich durch meine Eltern genossen habe.

Geschäftsführer Bechtle direct, Mailand, zuvor: European Sales Manager,

Spannend an Bechtle sind das schnelle Wachstum, die gute Organisation und das enorme Potenzial. Meine Ziele im Job: Sell, sell, sell. Then sell some more. Mich inspirieren der "Drive" und der Ehrgeiz, den meine Kollegen zum Erreichen ihrer Ziele an den Tag legen. Entspannung finde ich beim Rugby und Motorradfahren. Wichtig ist mir meine Familie: Meine Frau und meine drei Kinder haben mir immer dabei geholfen, meine Prioritäten richtig zu setzen. Mein Lesetipp ist The Hitchhiker's Guide to the Galaxy (Douglas Adams) - qeistreich und voller Witz. Eine Versuchung sind einige der schönsten Freuden im Leben: Gutes Essen, guter Wein, gute Zigarren. Nur mit Humor ertrage ich Montagmorgen ... und Herrn Berlusconi als Ministerpräsidenten zu haben. Meine liebste Wochenendbeschäftigung ist, Vater zu sein. Mittagessen würde ich gerne einmal mit dem italienischen Rugbyteam und meinem neunjährigen Sohn – allein, um den Glanz in seinen Augen zu sehen.

DANIEL MILLARD, 40



FRANK PRÜNTE, 43

Geschäftsführer Bechtle Aachen. zuvor- Geschäftsführer Bechtle Köln mit anschließender persönlicher Auszeit

Spannend am IT-Markt ist, dass Nutzen und Lifestyle in den Vordergrund treten. Spannend an Bechtle – Sicherheit und Qualität eines Flugzeugträgers kombiniert mit der Wendigkeit und Schnelligkeit eines Schnellboots. Mein Ziel im Job: Die Mitbewerber zu Mitbewunderern zu machen. Mich beeindrucken Menschen, die ihre Träume zu Zielen machen und sie konsequent verfolgen. Mich inspirieren die Ideen und Kreativität der Menschen aller Kulturkreise und Schichten. Wichtig sind mir Ehrlichkeit, Offenheit und Humor. Mich treibt der Spaß an, es gemeinsam mit anderen Menschen jeden Tag ein wenig besser und erfolgreicher zu machen. Lesetipp: Zum Schmunzeln und mit vielen Wahrheiten: Wahnsinnskarriere (Wolfgang Schur/Günter Weick) und für Thrillerfans: Leichenblässe (Simon Beckett/Andree Hesse). Eine Versuchung sind alle Formen von "Männerspielzeug". Lebensweisheit: Nutze den Augenblick, lebe im Hier und Jetzt. Gerne einmal Mittagessen würde ich mit Steve Jobs.

Am IT-Markt faszinieren mich die Herausforderungen, die seine Geschwindigkeit mit sich bringt. Bechtle ist spannend, weil das Geschäftsmodell und seine Strukturen mir die richtigen Werkzeuge an die Hand geben, um in meinem Heimatland Geschäfte zu generieren – und mich dabei als Teil einer großen Familie zu fühlen. Entspannung finde ich beim Schwimmen oder bei anderen sportlichen Aktivitäten. Wichtig ist mir meine Familie. Meine liebste Beschäftigung am Wochenende: Familie, Freunde - und meine Leidenschaft: Motorradfahren. Mittagessen würde ich gerne einmal mit Monica Bellucci.



zuvor: Sales Manager BU, Interme



Bechtle ist ein visionäres und erfolgreiches Unternehmen - trotzdem mit beiden Beinen auf dem Boden geblieben. Mich treibt meine ausgeprägte Eigenmotivation an. Lesetipp: Das Geschenk (Spencer Johnson). Eine Versuchung ist Currywurst mit Pommes frites (ich komme aus Bochum). Eine Lebensweisheit: Verstehen kann man das Leben nur rückwärts – leben muss man es vorwärts. Dankbar bin ich grundsätzlich immer für eine gute Gesundheit und wenn die Waage des Lebens auf der Seite des Glücks auch zukünftig das Übergewicht behält.





PETR POLAK, 35

Managing Director Bechtle direct, Tschechische Republik, zuvor: Channel Manager, Logitech

An Bechtle fasziniert mich vor allem die Atmosphäre: Ein großes Unternehmen mit einer familiären, kreativen Kultur. Ich denke, das ist ein großer Erfolg der Unternehmensführung. Mein Ziel im Job ist, Bechtle direct in der Tschechischen Republik erfolgreich aufzubauen. Dabei ist es mir wichtig, eine gute Atmosphäre zwischen Kollegen, Kunden und Herstellerpartnern zu schaffen. Mich inspirieren Menschen mit klarer Vision, die ihre Meinung vertreten, auch wenn sie offiziellen Verlautbarungen widersprechen. Entspannung finde ich zusammen mit Freunden beim Ski- und Radfahren. Wichtig sind mir Offenheit und Ehrlichkeit. Ein Lesetipp ist die Amber-Serie von Roger Zelazny. Dankbar bin ich für jeden einzelnen Tag in dieser faszinierenden Welt. Meine liebste Wochenendbeschäftigung ist es, mit meinen Hunden spazieren zu gehen.

KLAUS WACKER, 55



Geschäftsführer Bechtle Stuttgart, zuvor: Vertriebsleiter bei PROFI Engineering Systems AG, Darmstadt



Spannend an Bechtle ist die Kombination aus der Schlagkraft eines großen Unternehmens mit der Flexibilität in der Fläche – und entsprechender Kundennähe. **Mein Ziel im Job** ist die Bildung eines Teams, das an einem Strang zieht und motiviert ist, unsere Wachstumsziele zu erfüllen. Mich beeindrucken Menschen, die sich für andere einsetzen. Wichtig sind mir offene Kommunikation und Ehrlichkeit. Was mich antreibt, ist der Wille zum Erfolg. Nur mit Humor ertrage ich Menschen, die sich zu wichtig nehmen.

MARCO NAPOLETANO, 36

Sales Director, Comsoft, Italien,

BECHTLE & BECHTLE

## Aus- und Neubau am Bechtle Platz 1.

zender der Bechtle AG.

Der Platz wird knapp. Für Mensch und Ware. Die Konzernzentrale in Neckarsulm stößt an ihre Kapazitätsgrenzen und soll daher um 14.750 Quadratmeter erweitert werden. Nach dem historisch stärksten Geschäftsjahr 2010 mit kräftigen Wachstumsraten bei Umsatz und Ertrag vergrößert Bechtle das Logistikzentrum um 8.250 Quadratmeter. Zusätzlich entsteht ein zweites Bürogebäude mit 6.500 Quadratmetern. 2004 hatte Bechtle die Firmenzentrale am Bechtle Platz 1 mit 450 Mitarbeitern bezogen, 2008 folgte der erste Erweiterungsbau. Heute sind allein in Neckarsulm 870 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt - europaweit sind es gut 4.800.



#### FACTS & FIGURES

- Standortentscheid für Neckarsulm: Juli 2000
- Spatenstich: 12. September 2002
- Bezug: Februar 2004
- Fläche (komplettes Areal inkl. Parkplätzen): 10 ha (= 14 Fußballfelder)
- Wachstumsmöglichkeiten in dem von der Stadt Neckarsulm optionierten Grundstück: Bürofläche bis zu insgesamt 45.000 qm, Logistikfläche bis zu insgesamt 30.000 gm
- Mitarbeiter Bechtle Platz 1 (2010): 870 plus 102 gegenüber Vorjahr (768)
- Anzahl der Besucher (2010): 35.712
- Anzahl an Veranstaltungen (2010): 1.135



#### BAUMASSNAHMEN 2011

- Logistikfläche heute: 15.400 qm
- Logistikfläche ab ca. 09/11: 23.650 qm
- Bürofläche heute: 20.100 qm
- Bürofläche ab Ende 2012: 26.600 qm
- d.h. Platz für insgesamt 400 zusätzliche Arbeitsplätze
- Büro- und Logistikfläche am Bechtle Platz 1 umfassen nach den Baumaßnahmen 50.250 Quadratmeter – das entspricht der Fläche von sieben Fußballfeldern.















Ein Fußballfeld misst ca. 68 x 105 m.

BECHTLE & BECHTLE



Jochen Kugel: Meine Position bei Bechtle: Bereichsleitung Produktmanagement, Bechtle Logistik & Service GmbH, Neckarsulm Mein Alter: 44 Mein Geburtsort: Heilbronn Mein Lieblingsbuch: Lance Armstrong – Tour des Lebens Meine Ziele im Job: Mitarbeiter zu motivieren, innovativ zu sein und Eigendynamik zu entwickeln Meine berufliche Laufbahn: Studium, Vertrieb, Produktmanagement Meine Inspirationsquelle: Meine Familie, meine Freunde, meine Kollegen Mein Motto im Job: Vernetzt denken und handeln Meine erste LP: Depeche Mode – Speak & Spell Mein bislang schönstes Reiseziel: San Francisco und Umgebung Meine Zukunftsvision für Bechtle: Unsere Online-Shops sind die führende B2B-IT-Onlineplattform und unsere Kataloge die führende IT-Printmedienplattform für Kunden und Hersteller. Mein Bechtle Highlight: Das Kennenlernen meiner Frau!



Julia Gleim: Meine Position bei Bechtle: Vertriebsinnendienst Team Finance, Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main, Darmstadt Mein Alter: 22 Mein Geburtsort: Halle an der Saale Mein Sternzeichen: Zwillinge Mein Lieblingsbuch: Charlotte Link – Die letzte Spur Meine Ziele im Job: Erfolg und Spaß bei der Arbeit Meine berufliche Laufbahn: Ausbildung zur Bürokauffrau in einem IT-Unternehmen, zwei Jahre Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst und seit 04/2010 beim Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main Meine Inspirationsquelle: Meine Familie Mein bislang schönstes Reiseziel: Florida/USA Meine Zukunftsvision für Bechtle: Dauerhaft Platz 1 unter den Systemhäusern in Europa Mein Bechtle Highlight: Der Erfolg des IT-Systemhauses Rhein-Main 2010.

BRANCHEN & PROJEKTE

#### 17

### Das Rad dreht sich.

KM Auto Technik kann für nahezu jede bekannte europäische Automarke im Personen- und Nutzfahrzeugbereich markenspezifische Bau- und Ersatzteile liefern. Und das seit über 20 Jahren. Neben qualitativ hochwertigen Produkten sind für das Unternehmen vor allem Schnelligkeit und Zuverlässigkeit wichtig. Weltweit müssen die Teile innerhalb kürzester Zeit an Ort und Stelle sein. Damit dieser Service reibungslos funktioniert, setzen die Durmersheimer auf langjährige Partnerschaften mit Logistikdienstleistern – und auf eine computeroptimierte Lagerverwaltung. Vorgaben wie erhöhte IT-Security-Anforderungen, Zuverlässigkeit und Stabilität der Systeme haben mit der zunehmenden Vernetzung, insbesondere auch mit Geschäftspartnern im Nahen Osten und Asien, für KM an Bedeutung gewonnen. Gleichzeitig hat sich der Managementaufwand der IT stetig erhöht.



Modernisierung der IT-Infrastruktur. "Der Einsatz von IT beschleunigt unsere Logistikprozesse. Damit erhöht sich aber auch die Abhängigkeit von reibungslos funktionierender Technik", erklärt Cornelius Herrmann, Leiter Einkauf/Logistik bei KM Auto Technik. Als Mitarbeiter mit hoher Affinität zur IT betreute er bisher – neben seiner Haupttätigkeit – die komplette IT-Infrastruktur für die 26 Endanwender bei KM. Ein Systemausfall im Sommer 2008 offenbarte, wie unternehmenskritisch die IT bei KM inzwischen ist und welche Auswirkungen ein Zwischenfall auf den kompletten Betriebsablauf hat. Auf Anregung von Cornelius Herrmann beauftragte die Geschäftsleitung Bechtle damit, Schwachstellen in der bestehenden IT-Umgebung zu analysieren und darzustellen. "Nach einem Quick Check war schnell klar, dass wir unsere Server- und Zentralsysteme erneuern müssen", resümiert Cornelius Herrmann. Da auch die Einführung eines neuen ERP-Systems geplant war, sollten beide Teilprojekte aufeinander abgestimmt und zeitnah umgesetzt werden.

DAS PROJEKT IM ÜBERBLICK:

- Aufnahme der Kundenanforderungen
- Durchführung eines Workshops basierend auf dem BMK-Analyseverfahren
- Planung und Konzeption der neuen Umgebung auf Grundlage von BMK
- Entscheidung für BMK
- Projekt-Kickoff, Umsetzung und Integration des BMK
- Übernahme der kompletten Betriebsverantwortung durch Bechtle
- Service Management

Langfristig und angepasst. Im Zuge des planmäßigen Unternehmenswachstums und der damit steigenden IT-Anforderungen reifte bei KM Auto Technik die Idee, die Verantwortung für die IT einem externen Partner zu übergeben. Das Bechtle Mittelstands-Konzept (BMK) wurde als Lösung thematisiert. "BMK hilft den Kunden, ihre IT zu nutzen, statt sie nur zu betreiben. Das IT-Outsourcing ermöglicht es Unternehmen außerdem, sich mit einem guten Gefühl wieder zu 100 Prozent auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren", so Rüdiger Geres, Vertrieb Dienstleistungen, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe.



Nach einem Workshop präsentierte Bechtle ein auf die speziellen Anforderungen des Unternehmens ausgerichtetes Feinkonzept auf Basis der BMK-Standards. Bereits zwei Wochen nach der Vorstellung des Konzepts unterzeichnete die Geschäftsleitung einen Fünfjahresvertrag. "Mit BMK hat Bechtle ein fertiges Produkt im Angebot, das für unsere Bedürfnisse optimal geeignet ist. Es entlastet interne Ressourcen und garantiert uns eine hohe Verfügbarkeit der Systeme. Sozusagen ein Rundum-sorglos-Paket", sagt Cornelius Herrmann.

Bechtle kümmert sich. Mit Steffen Holoch, Systemengineer im Bechtle Remote Control Center in Neckarsulm, steht KM jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner für das gesamte Netzwerk zur Seite. Rüdiger Geres koordiniert als Service Manager die Leistungserbringung und kann bei neuen Anforderungen oder Fragestellungen jederzeit Spezialisten aus dem Systemhaus hinzuziehen. Die räumliche Nähe des Bechtle Standorts zum Kunden war ein weiterer Faktor für die Wahl des Partners. Cornelius Herrmann: "Wir haben hohe Ansprüche an die Qualität unserer Produkte. Diese Anforderungen stellen wir auch an unsere IT. Deshalb haben wir uns bewusst für einen Partner auf Augenhöhe und Support aus Deutschland entschieden. Und für Bechtle als starkes Unternehmen, das unser Wachstum problemlos mitgehen kann." Anspruchsvoll war auch der eng gesteckte Zeitrahmen, der von beiden Seiten eine präzise Projektkoordination verlangte. An nur einem Wochenende wurde die neue Infrastruktur aufgebaut, ohne dabei den Geschäftsablauf zu stören. "Die Wahl von Bechtle als Partner hat sich bestätigt, als es zu Beginn Netzwerk-Performanceprobleme gab. Bechtle ist mit dieser Ausnahmesituation sehr professionell umgegangen. Der Fehler wurde analysiert, eingegrenzt und professionell gelöst", so Cornelius Herrmann.

→ Ihre Ansprechpartner: Rüdiger Geres, Vertrieb Dienstleistungen, Bechtle IT-Systemhaus Karlsruhe, ruediger.geres@bechtle.com

Christian Heckmann, Leitung Bechtle Mittelstandskonzept (BMK), Bechtle Remote Services GmbH, Neckarsulm, christian.heckmann@bechtle.com

#### DAS BECHTLE MITTELSTANDS-KONZEPT (BMK):

Der Kunde erhält von Bechtle die komplette IT aus einer Hand: von der technischen Beratung, Konzeption und Realisierung bis hin zum stabilen Betrieb der Systeme. Das Konzept sieht einen fixen monatlichen Preis über die Laufzeit inklusive neuer Hard- und Software vor. Zahlreiche Erweiterungsmöglichkeiten bieten die Flexibilität für Unternehmenswachstum und zur Integration zusätzlicher Services.

BRANCHEN & PROJEKTE



Der Modellbauer Gebr. FALLER GmbH in Gütenbach im Schwarzwald wurde 1946 gegründet und ist seit Jahrzehnten der Inbegriff für detailgerechten Miniaturbau von Gebäuden, Landschaften und Personen im Modell-

bau. Bekannt wurde das Unternehmen für seine Schwarzwaldhäuschen und aufwendigen Kirmesminiaturen. Die Gebr. FALLER GmbH beschäftigt derzeit 120 Mitarbeiter und produziert ca. 1,2 Millionen Modellhäuser pro Jahr. Verkauft werden die Produkte über rund 2.000 Händler



## IT-Landschaft einer Miniaturwelt.

Im Miniaturbau ist die Gebr. FALLER GmbH aus dem Schwarzwald ganz groß. Der Hersteller bietet Zubehör für detailgerechten Modellbau und die Modelleisenbahnanlage – vom Gebäude bis zur Rasenfläche. Bei Umbau und Virtualisierung der in die Jahre gekommenen IT-Landschaft des Unternehmens vertraute der Modellbauer auf das Bechtle
IT-Systemhaus Rottenburg und das Competence Center ERP/PPS der Bechtle Softwarelösungen GmbH in Stuttgart.
Denn gewünscht war ein Partner, der alles aus einer Hand liefern kann: die Implementierung der neuen Infrastruktur
und die Einführung einer neuen ERP-Lösung.

Mit dem Auslaufen der bestehenden Wartungsverträge entschied sich das Unternehmen 2009 für eine komplette Restrukturierung der IT und den Einsatz von Microsoft Dynamics NAV. Für Horst Neidhard, Geschäftsführer der Gebr. FALLER GmbH, wichtige Faktoren für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens. Ziel des Projekts waren ein Höchstmaß an Transparenz sowie schlanke Prozesse.

Stabiles Fundament. In Workshops machte Bechtle zusammen mit dem Kunden eine Bestandsaufnahme der Infrastruktur sowie der internen Arbeitsabläufe und ermittelte funktionale Anforderungen an die Unternehmens-IT. Ergebnis war eine hochverfügbare IT-Umgebung auf Basis von virtuellen Servern und einem SAN-Storage-System. Es folgte die

vollständige Migration der IT-Umgebung auf standardisierte Hard- und Software. "Das gesamte System ist redundant ausgelegt und dadurch gegen Ausfälle gesichert. Auch eine Datensicherungs- und Datensicherheits-Lösung ist Bestandteil des Konzepts", so Markus Lukschanderl, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg. Ein Wartungsvertrag mit Bechtle stellt den Betrieb der IT jetzt und in Zukunft sicher: durch Monitoring rund um die Uhr, einen User Helpdesk sowie Onsite-Betreuung.

**Straffe Planung.** Das bisherige ERP-System der Gebr. FALLER war kostenintensiv, lief nur auf proprietärer Hardware und barg ein hohes Ausfallrisiko ohne entsprechende Schutzmechanismen. Zusätzliche Applikationen und Orga-

nisationsmittel erzwangen Medienbrüche innerhalb der Prozesskette. Die bisherigen, dezentralen Lösungen in den Bereichen Finanzmanagement, Lohn und Gehalt sowie der Zeiterfassung standen wegen doppelter und damit fehleranfälliger Datenerfassung auf dem Prüfstand. Zudem fehlte eine notwendige Anbindung an den Bereich E-Commerce, um die Verkaufsprozesse zu beschleunigen.

Ein modernes, vollständig integriertes ERP/PPS-System sollte die Abläufe optimieren und eine durchgängige, effiziente Abwicklung vom Vertrieb über Logistik und Produktion bis hin zur Kommissionierung ermöglichen. Die Entscheidung fiel auf das Produkt Microsoft Dynamics NAV. "Eine flexible, einfach handhabbare und schnell zu implementierende Lösung, die – auch hinsichtlich des straffen Zeitplans - alle Anforderungen des Kunden erfüllt", so Joachim Kühnhöfer, Account Manager, Bechtle Softwarelösungen GmbH. Innerhalb von nur vier Monaten sollte die Migration auf das neue ERP-System vollständig abgeschlossen sein. "Wenn möglich, haben wir die Arbeitsabläufe an die ERP-Software angepasst. Nur in Ausnahmefällen griffen wir auf individuelle Programme für unternehmensspezifische Prozesse zurück", erklärt Joachim Kühnhöfer. Ein Vorgehen, das neben der Zeitersparnis weitere Vorteile bot – so konnte die notwendige Qualifizierung der Mitarbeiter durch Standardschulungen erbracht werden.

Effektive Prozesse. Neben der schnellen Umsetzung des Projekts war die Optimierung der vorhandenen Geschäftsprozesse eines der wichtigsten Ziele des Kunden. Durch die Offenheit der Dynamics NAV Software konnte auch der externe Logistikpartner der Gebr. FALLER, der die Produkte einlagert, kommissioniert und versendet, problemlos an das neue ERP-System angebunden werden. Bereits am ersten Betriebstag arbeiteten auch die Abteilungen für Finanzmanagement und Einkauf vollständig produktiv. "Durch die Integration aller Bereiche sind zeitnahe Buchungen möglich. Die Mitarbeiter erhalten dadurch ein aktuelles Bild aller Lagerbestände und Bewegungen in den



#### FACTS & FIGURES

- zwei HP Proliant Server
- SAN Storage HP Enterprise Virtual Array 4400
- 1/8 HP Autoloader mit LTO-3-Laufwerk
- Managed-Firewall-Konzept auf Basis von Phion
- VMware VSphere 4
- Microsoft Dynamics NAV



Projekt professionell und ohne Störung unserer Geschäftsabläufe umgesetzt hat. Wir verfügen nun über ein zukunftssicheres, redundantes System, das es uns ermöglicht, schnell und sicher von neuen Entwicklungen zu profitieren und so den Nutzen unserer IT weiter zu steigern.

Horst Neidhard, Geschäftsführer, Gebr. FALLER GmbH

gewünschten Vorgangsdaten. Das steigert Effizienz und Produktivität", erklärt Joachim Kühnhöfer. Für mehr Transparenz sorgt auch die mit dem ERP-System verknüpfte Business-Intelligence-Lösung Axle Studio. Sie ermöglicht es Außendienstmitarbeitern, tagesaktuelle Bewegungen und Umsätze ihrer Kunden allerorts per Notebook abzurufen.

Weitere Vorteile der neuen ERP-Software: eine integrierte EDI-Funktionalität erleichtert die Preisfindung für ausgewählte Kunden, sinkende Papier- und Portokosten durch die digitale, automatische Rechnungserstellung und die Möglichkeit, bereits vorhandene Microsoft-Produkte stärker in die Prozesskette einzubinden. Darüber hinaus ist das ERP-System leicht an zukünftige Anforderungen anpassbar.

Ergänzend zu Microsoft Dynamics NAV integrierte Bechtle die auf die Fertigungsindustrie zugeschnittene Branchenlösung structura dynamic. Sie erweitert das vorhandene ERP-System um wichtige Funktionen für die Fertigungsplanung und -steuerung.

Zukunft im Blick. Für die Zukunft hat Horst Neidhard bereits weitere strategische Ziele im Blick: Um die Lieferzeiten zu verkürzen und die eigene Termintreue zu messen, soll eine passende APS-Lösung (Advanced Planning System) zur Feinplanung in die Prozesskette integriert werden. Zudem plant der Geschäftsführer die Einführung von Kostenstellenrechnungen, damit Umlagen eindeutig zugebucht und Auftragskalkulationen anhand aktueller Daten erstellt werden können.

→ Ihre Ansprechpartner: Markus Lukschanderl, Account Manager,
Bechtle IT-Systemhaus Rottenburg, markus.lukschanderl@bechtle.com

**Joachim Kühnhöfer,** Account Manager, Bechtle Softwarelösungen GmbH, joachim.kuehnhoefer@bechtle.com

RRANCHEN & PROJEKT

#### 2

## ZAHLEN NACH BEDARF: PAY FOR PRINT.

Weil der interne Prozess für die Beschaffung von Druckerkassetten aufwendig war, entschied sich Parker Hannifin für die softwaregestützte

Lösung HP Pay For Print. Sie sorgt durch eine Meldung des Tonerstands an ein Internetportal dafür, dass Druckerkassetten automatisch bestellt

und an den richtigen Standort im Unternehmen geliefert werden, noch bevor der Toner zur Neige geht. Durch die Automatisierung des Beschaf-

fungsprozesses spart das Unternehmen rund 35.000 Euro im Jahr.

Mit einem Jahresumsatz von 10 Milliarden Dollar im Geschäftsjahr 2010 ist Parker Hannifin der weltweit führende Hersteller in der Antriebs- und Steuerungstechnologie. Das Unternehmen entwickelt und konstruiert Systeme und Präzisionslösungen für mobile und industrielle Anwendungen sowie den Luft- und Raumfahrtsektor. Parker Hannifin beschäftigt rund 55.000 Mitarbeiter in 46 Ländern.

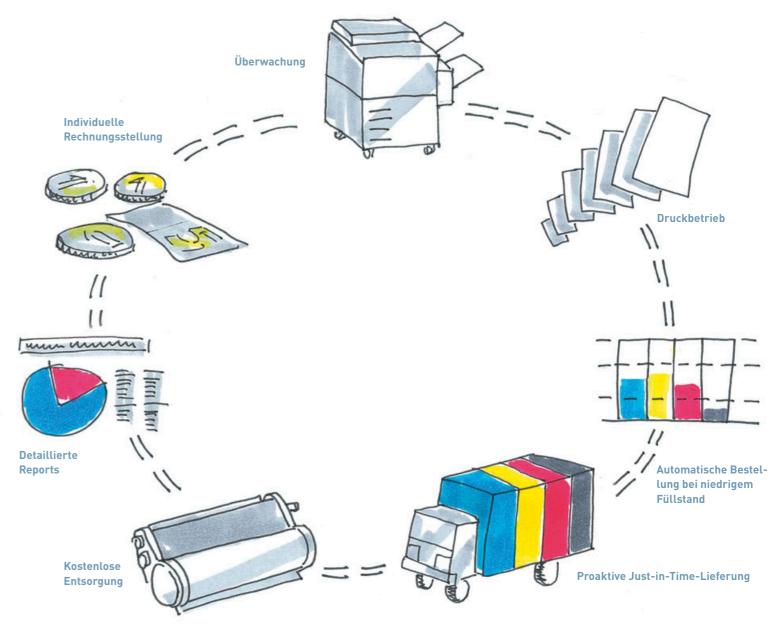
Dabei ist die am Standort Bietigheim-Bissingen ansässige Packing Division Europe auf die Entwicklung und Fertigung dynamischer, die O-Ring Division Europe in Pleidelsheim auf statische Dichtsysteme spezialisiert. Für Mitarbeiter in den produktionsnahen Bereichen sowie der Verwaltung stellt die gemeinsame IT-Organisation an den beiden Standorten insgesamt 200 Drucker zur Verfügung. Um die Beschaffung der Druckerkassetten kümmerte sich der Einkauf. "Dabei haben wir seit Längerem festgestellt, dass die dafür in unserem Unternehmen notwendigen Abläufe zeitaufwendig und damit teuer waren", sagt Michael Rothbauer, Teamleiter des Einkaufs in Bietigheim. Der Einkauf sammelte die Bestellungen aus allen Abteilungen und schickte sie an Bechtle, IT-Systemlieferant der beiden Parker-Hannifin-Standorte.

Gebundenes Kapital sinnvoller nutzen. "Die Arbeitszeit in Einkauf, Wareneingang und Buchhaltung summierte sich im Jahr auf ca. 35.000 Euro", rechnet Rothbauer vor. "Dieses aufwendige Verfahren wollten wir automatisieren – und damit gleichzeitig das Lager an Druckerkassetten auflösen, das viel Kapital gebunden hat." An beiden Standorten gab es ein Lager für Tonerkartuschen, um schnelle Lieferungen und möglichst kurze Druckunterbrechungen sicherzustellen. Insgesamt wurden so Tinte und Toner im Wert von 21.000 Euro bevorratet. Gemeinsam mit Bechtle,

zertifizierter HP Office Printing Solutions Partner, überlegte Parker Hannifin, wie diese Kostenblöcke minimiert werden können. "Wir arbeiten an den beiden Standorten Pleidelsheim und Bietigheim seit Jahren vertrauensvoll mit Bechtle zusammen. Deshalb war es für uns klar, dass wir auch den Druckerkassetten-Einkauf künftig bei Bechtle konzentrieren wollten", sagt EDV-Leiter Axel Rolffs. "Je weniger Schnittstellen wir in der IT mit Partnern haben, desto weniger Probleme tauchen auf. Außerdem verbessert das den Support."

Softwaregestützte Lösung. Mit HP stand auch der Druckerhersteller fest, da die Druckerflotte von Parker Hannifin nahezu ausschließlich aus HP-Geräten besteht, die zum größten Teil netzwerkfähig sind. Daher schlug Bechtle mit HP Pay For Print eine softwaregestützte Lösung zum automatisierten Verwalten und Bestellen der Verbrauchsmaterialien vor. HP Pay For Print besteht aus einer Web-Infrastruktur und einem Datenerfassungstool. Letzteres ist mit den Netzwerkdruckern von Parker Hannifin verbunden und erfasst die Nutzungsdaten über eine gesicherte Internetverbindung. Dazu gehören unter anderem eine Serien- und Asset-Nummer, der Standort, die Seriennummer der Toner- oder Tintenkartusche und der Füllstand. Parker Hannifin legte selbst fest, dass bei einem Füllstand von 20 Prozent automatisch eine Bestellung bei Bechtle ausgelöst wird.

Automatisch bestellt. In der Regel sammelt Bechtle die Bestellungen über ein bis zwei Tage und versendet die Toner mit der genauen Standortbezeichnung auf dem Lieferschein, sodass die Ware bei Parker Hannifin gleich an der richtigen Stelle ankommt. Die Rechnungen für die gelieferten Druckerkassetten erhält Parker Hannifin monatlich. Die leeren



Druckerkassetten nimmt HP zurück und entsorgt sie umweltfreundlich. Bechtle und HP hatten zuvor in einem Assessment die Druckerflotte von Parker Hannifin an beiden Standorten geprüft. Das Ergebnis: Die meisten Geräte sind netzwerkfähig und unterstützen somit HP Pay For Print, indem sie automatisch in regelmäßigen Abständen ihren aktuellen Tonerstand an einen Server bei Bechtle melden. "Wir konnten mit der bestehenden Druckerflotte den Service-Vertrag abschließen, das gab uns Investitionsschutz", erklärt Axel Rolffs. Nur noch rund zehn Prozent der vorhandenen Drucker sind heute nicht netzwerkfähig oder können den Tonerstand nicht melden. "Dadurch, dass wir für Toner und Tinte nur noch in Ausnahmefällen manuelle Einkaufsprozesse benötigen, sparen wir im Jahr rund 35.000 Euro. Prozesse in Einkauf sowie in der Buchung des Wareneingangs entfallen. Die Fakturierung ist ebenfalls auf ein Minimum reduziert, weil wir nur eine monatliche Rechnung von Bechtle erhalten statt früher nach jeder einzelnen Druckerkassetten-Lieferung", sagt Michael Rothbauer.

Überzeugende Kostenvorteile und Transparenz. Als Vorteil sehen die Verantwortlichen in Einkauf und EDV auch die Transparenz über die Verbrauchsmaterialien einschließlich der Kosten. Denn die Preise für die Druckerkassetten sind stabil für die Zeit des auf ein Jahr abgeschlossenen HP-Pay-For-Print-Vertrags. HP und Bechtle geben während dieser Zeit nur Preissenkungen, nicht aber Preiserhöhungen an den Kunden weiter. Somit kann Parker Hannifin sehr genau seine Ausgaben für die Drucker-Verbrauchsmaterialien planen. Außerdem erhält das Unternehmen von Bechtle gemeinsam mit der Rechnung einen monatlichen Bericht, der den Verlauf der Druckkosten insgesamt sowie auf Geräteba-

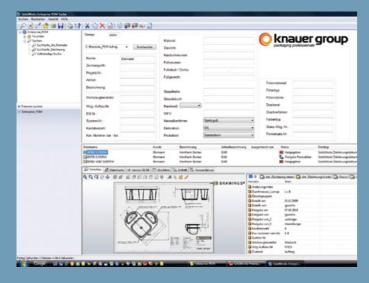
sis aufzeigt. Nicht nur Einkauf, Buchhaltung und EDV sind mit der neuen Lösung zufrieden, sondern auch die Mitarbeiter in den Fachbereichen, die dadurch Zeit für ihre Kernaufgaben gewinnen.

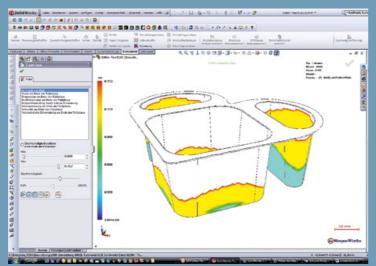
Interesse an erfolgreichem Konzept. Andere deutsche und europäische Standorte des Unternehmens denken ebenfalls darüber nach, HP Pay For Print einzuführen. "Das Konzept stößt bei meinen Kollegen auf großes Interesse, weil die Aufwände für die Beschaffung von Druckerkassetten und somit die Einsparpotenziale an den anderen Standorten vergleichbar sind", so Axel Rolffs. Um die Prozesse weiter zu verschlanken, prüft er gemeinsam mit Bechtle und HP, ob die Druckerkassetten-Bestellungen zentral für alle Standorte der Parker Dichtungsgruppe Europa in Bietigheim erfolgen und die Ware dann von Bechtle an die einzelnen Standorte versandt werden kann.



→ Ihre Ansprechpartner: Tanja Stöckle, Vertriebsbeauftragte Bechtle direct, tanja.stoeckle@bechtle.com

Roberto Chiari, Produktmanager Supplies, Bechtle Logistik & Service, roberto.chiari@bechtle.com BRANCHEN & PROJEKTE





Im Kühlregal sind Molkereiprodukte heute hübsch verpackt. Die in der Vergangenheit stets klassisch runden Becher weichen mehr und mehr

Formen, die sich aus der Masse über Design und Dekor abheben. Die Produkte kämpfen um die Aufmerksamkeit des Kunden, müssen informie-

ren, präsentieren und Lust auf mehr machen. Bei Uniplast in Dettingen an der Erms weiß man, dass hinter diesen Bechern noch mehr steckt.

Das Unternehmen entwickelt neue Ideen mit dem 3D-CAD-System SolidWorks. Eingeführt wurde die Lösung vom Integrationspartner Solidpro.



## Entwicklung mit Herz und Verstand.

Seit 1968 beschäftigt man sich bei Uniplast mit Kunststoffverpackungen für Molkereiprodukte. Gründer Alfred Knauer kam aus einer Verpackungsdynastie für Kartonagen, die seit 1928 im Ermstal tätig ist. Sein Sohn Karlheinz Knauer ist früh in die Firma eingestiegen. Die Branche befand sich im Umbruch, weg von den bis dahin üblichen Gläsern hin zu leichteren Formen. Erste Schritte mit Papierbechern wichen schnell dem Kunststoff mit zahlreichen Innovationen. Heute verlassen vier Milliarden Verpackungsteile die Produktion. Uniplast ist Marktführer und kann in der neu formierten Knauer Gruppe Becher (Uniplast) und Platinen (Uniprint) aus einer Hand anbieten – was einzigartig ist.

Aus dem Vollen schöpfen. Guido Pöhls, Leiter Forschung und Entwicklung bei der Knauer Gruppe, kann also aus dem Vollen schöpfen, wenn sich Kunden an ihn wenden, um die Möglichkeiten einer neuen, kompletten Verpackung auszuloten. "Vorwiegend treten die Einkaufs- oder Marketingabteilungen an uns heran mit Ideen und Wünschen. Wir prüfen die Machbarkeit und bringen unsere Erfahrung mit ein, denn natürlich sind die Vorstellungen unserer Kunden zur Realisierung eines Designs zu Beginn eher vage. Wir teilen den Prozess der Verpackungsentwicklung oder -optimierung in vier Stufen ein."

Stufe 1: 3D-Modell. In Stufe 1 wird ein 3D-Modell in SolidWorks erstellt. Das spezielle (und als Goldprodukt voll integrierte) Erweiterungsprogramm 3DQuickPress zur automatischen Berechnung von Umformteilen liefert schnelle Ergebnisse für die Label. Der Kunde erhält innerhalb von nur ein bis zwei Tagen ein 3D-Modell, eine Produktzeichnung in 2D und eine Labelzeichnung zusammengefasst in einem Projekt-PDF als Basis für die weitere Realisierung. Gemeinsam wird nun geklärt, welche Fertigungsverfahren zum Einsatz kommen sollen, welche Dekorations-

möglichkeiten es gibt, welche speziellen Funktionen der Becher erfüllen soll und welche Materialien verwendet werden.

Stufe 2: Modellrendering. Danach folgt Stufe 2. Aus den Daten des SolidWorks-Modells wird eine fotorealistische Darstellung erzeugt, ein sogenanntes Rendering. Die Werkzeuge dazu sind bereits in SolidWorks enthalten: PhotoWorks und PhotoView. Mit dem ebenfalls integrierten MotionManager kommt ein aussagekräftiges Animationsvideo hinzu, das den geplanten Becher von allen Seiten zeigt. Das ist besonders wichtig, damit sich die Marketingentscheider beim Kunden auch jenseits technischer Zeichnungen und "nackter" 3D-Modelle ein Bild machen können. Für diese Darstellungen benötigt Uniplast maximal ein bis zwei Tage.

Stufe 3: Optimierung. Sind sich Kunde und Anbieter einig über Form und Design, folgt Stufe 3. Hier geht es um die Optimierung. SolidWorks Simulation liefert zuverlässige Berechnungen zu Gewicht, Festigkeit und Stauchverhalten des neuen Bechers. Diese Berechnungen werden nicht nur am leeren, sondern auch am befüllten Becher vorgenommen. Spezifische Gewichte wie die Dichte von Quark, Joghurt, Sahne etc. sind in der Datenbank des PDM-Systems SolidWorks Enterprise PDM hinterlegt. Mögliche Problemzonen werden erkannt und beseitigt. Die Analyse nimmt im Idealfall ebenfalls maximal zwei Tage in Anspruch.

Stufe 4: Erstmuster. Nachdem bekannt ist, wie der Becher optimal aufgebaut wird, geht es in die Bemusterung. Uniplast ist in der Lage, schnell Einzelmuster mittels Methoden des Rapid Prototypings zu liefern. Solid-Works verfügt über eine leistungsstarke Stereolithografie-Schnittstelle, die Uniplast nutzt, um Selective Laser Sinter (SLS)-Prototypen zu erzeugen. Relativ neu ist, dass die Prototypen nicht nur in Weiß, sondern auch

in Transparent zur Verfügung gestellt werden können. Im Idealfall kann der Kunde bereits nach drei Tagen "seinen" Becher nahezu originalgetreu in den Händen halten – eine handfeste Grundlage für weitere Entscheidungen.

Workflow, Freigabe und schnelle Varianten. Das Stufenmodell profitiert von der Durchgängigkeit von SolidWorks als 3D-CAD-System in Verbindung mit einem optimalen Workflow, der unterstützt wird von SolidWorks Enterprise PDM. Innerhalb dieses Workflows müssen drei Freigaben eingeholt werden, bevor es zu einem Auftrag kommt. Entwicklung, Produktion und Vertrieb erteilen jeweils ihr Einverständnis elektronisch auf Basis der CAD- und PDM-Daten. Alle wichtigen Abteilungen im Unternehmen verfügen über entsprechende Rechte und haben Lesezugriffe auf SolidWorks Enterprise PDM. Betrachtet werden die Modelle mit SolidWorks eDrawings, einem einfachen und intuitiven Viewer. Darüber hinaus fließen alle Teileinformationen aus dem 3D-Modell in SolidWorks Enterprise PDM. Dort kann dann gezielt gesucht werden – nach von Uniplast selbst definierten Kriterien wie Gewicht, Volumen, Material etc. Ein Konfigurator hilft dann, aus diesen bestehenden Modellen schnell neue Varianten zu schaffen.

Leichte Bedienung und breite Anwendung. Guido Pöhls erläutert den Weg von Uniplast zu SolidWorks: "Früher hatten wir ein etwas in die Jahre gekommenes Wettbewerbsprodukt im Einsatz. Der ehemalige Werkzeugbau arbeitete mit den Systemen ME10, Varimetrix und NX. Als Zeichnungsverwaltung war eine Datenbank mit Filesystem vorhanden. Mir war das alles zu unübersichtlich und heterogen. 2009 begannen wir daher mit der Umstellung auf SolidWorks. Rein funktional hätte wahrscheinlich jedes moderne CAD-System die Anforderungen erfüllt. Nur

ist bei SolidWorks der Aufwand bei der Bedienung wesentlich geringer und es gibt eine Vielzahl von für uns wichtigen Funktionen, die voll integriert sind. Des Weiteren arbeitet unserer Hauptlieferant für Thermound Spritzgießformen mit SolidWorks. Dadurch sind wir in der Lage, unsere Vorarbeiten der Verpackungsentwicklung schnellstens in die Realität umzusetzen. Wir selbst simulieren und prüfen schon vorab mit SimpoeWorks, ebenfalls ein SolidWorks Goldpartner Produkt, das Füllverhalten beim Spritzgießen."

Solidpro bringt die Lösung. Unterstützt wurde die Einführung vom Integrationspartner Solidpro. "Das Team von Solidpro hat uns von Anfang an überzeugt. Die erste Präsentation war schon gelungen. Wir hatten unser 4-Stufen-Konzept als Bedingung gestellt und Solidpro zeigte uns, wie wir diese Vorgabe umsetzen können. An schwierigen Stellen, wie bei der Abwicklung der Form und bei der Optimierung, hatten sie mit 3DQuickPress und SolidWorks Simulation die nahtlose

Integration parat. Angesichts steigender Rohstoffpreise möchten wir zukünftig verstärkt die Möglichkeiten von SolidWorks Simulation bereits in der Entwicklungsphase nutzen. Insbesondere, wenn in der Version 2011 auch nichtlineare Belastungen berechnet werden können." Eine gute Partnerschaft, Optimierung und Workflow sind eben neben dem reinen Aussehen wichtige Kriterien für einen Becher mit Herz und Verstand



Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe

**Guido Pöhls,** Leiter Forschung und Entwicklung, Knauer Gruppe

PARTNER & FRIENDS

## **NetApp Innovation 2011:** Award für Bechtle.



many, NetApp, Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG, und Julie Parrish, Vice President Global Partner Sales, NetApp

Am 22. Februar lud NetApp zur diesjährigen NetApp Innovation ins Berliner Congress Center. Die

Partnerkonferenz zeigte strategische Themen, aktuelle Trends und attraktive Geschäftschancen zum Thema Storage und Datenmanagement. Zugleich nutzten die Partner die Veranstaltung als

Plattform für das "Networking" mit den Vertriebsmitarbeitern und dem Management von NetApp.

Zu den Höhepunkten zählte die Preisverleihung: Herausragende Partner wurden für Engagement,

Kompetenz und Leistung mit dem NetApp Channel Award 2010 ausgezeichnet.



Star Partner

Bechtle ist NetApps wachstumsstärkster Partner. Der

im deutschen Markt führende Hersteller von Storageund Datenmanagement zeichnete insgesamt sechs Partner aus. Bechtle zählt in Deutschland zu den drei Top-Partnern von NetApp und erhielt den Award in der Kategorie "Stärkstes Wachstum". Den Preis nahm Gerhard Marz, Bereichsvorstand Öffentliche Auftraggeber, Bechtle AG, entgegen: "Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung. Sie dokumentiert nicht nur die Storage-Kompetenz von Bechtle, die Prämierung demonstriert auch eindrucksvoll unsere Leistungsfähigkeit und Marktposition als IT-Partner großer und mittelständischer Unternehmen. Vor allem aber ist der Award für uns Motivation, das vorhandene Know-how insbesondere zum gefragten Trendthema Unified Storage kontinuierlich auszubauen."

Service-Know-how und Qualität. Bechtle ist NetApp Star-Partner und führt den Status Authorized Professional Service Partner (APSP). Voraussetzung für die Zertifizierung sind insbesondere Service-Know-how und Qualitätsbewusstsein. NetApp bewertet aber auch das Engagement und die technische Qualifikation der Bechtle Mitarbeiter. Die für die Zertifizierung ausgewählten Bechtle Serviceingenieure durchlaufen das identische Schulungsprogramm wie die Professional-Services-Spezialisten von NetApp selbst.

Partner des Mittelstands. "Bechtle gehört zu den Partnern mit der höchsten Kompetenz für NetApp-Technologien. Wir setzen daher mit großem Vertrauen auf Bechtle als Vertriebspartner und schätzen den ausgezeichneten Zugang der Systemhäuser insbesondere zum Mittelstand. Das im vergangenen Jahr gezeigte Wachstum ist das beste Zeichen dafür, dass unsere Zusammenarbeit hervorragend funktioniert", sagte Dieter Schmitt, Director Channel Sales Germany, NetApp.

Was heißt bei NetApp eigentlich

Storage-Effizienz bedeutet, durch innovative Storage-Technologien mit weniger mehr zu erreichen. Es geht darum, den Ressourcenverbrauch zu senken und das Datenmanagement so zu optimieren, dass Routineaufgaben wie zum Beispiel die Datensicherung einfacher, schneller und sicherer werden. Wir wollen, dass der Kunde unter dem Strich weniger Gigabyte benötigt als vorher. Denn jedes Gigabyte mehr bedeutet auch mehr Kosten, die sich im Betrieb auf ein Vielfaches des Kaufpreises summieren. Weniger Gigabyte + weniger Kosten = mehr Effizienz.

### Was erreicht Server-

Wie wird Speicherplatz eigentlich genutzt?

Bei genauer Betrachtung weist ein Storage-System, auf dem Unternehmensdaten gespeichert, gesichert und archiviert werden, oft eine Reihe an Schwachpunkten auf: Meist werden zwischen 30 und 80 Prozent des Speicherplatzes nicht genutzt, Daten sind redundant vorhanden oder es wird Storage-Kapazität für mehrfache 1:1-Backups verschwendet. Mit anderen Worten: Erhöht ein Unternehmen seine Storage-Effizienz, könnten doppelt so viele Daten wie bisher gespeichert werden, ohne in neue Storage-Systeme zu investieren.

Je nach eingesetztem Storage können Unterneh-

men, die Server-Virtualisierung nutzen, zwischen

35 und 50 Prozent Speicherplatz über alle ihre Systeme einsparen oder zur weiteren Verwendung

■ Erhebliche Verkürzung der Backup- und Restore-Prozesse im Unternehmen ■ Geringerer Aufwand für IT-Administratoren ■ Vermeidung neuer Hardware-Investitionen ■ Signifikant niedrigerer Energieverbrauch für Betrieb und Kühlung der Geräte ■ Senken der allgemeinen Betriebskosten der Storage-Systeme

#### Was heißt Datendeduplizierung?

Im Laufe der Zeit entstehen in einem Unternehmensnetzwerk unzählige redundante Daten und Dateien. Ein Beispiel hierfür ist ein E-Mail-Anhang, der an mehrere Kollegen versandt wird, die ihn dann an andere Kollegen mit Kommentaren weiterleiten. Schnell existieren 30 identische Kopien im Netz, die alle Speicherplatz belegen. Wird diese Datei im Tagesrhythmus gesichert, belasten nach einer Woche bereits 150 Kopien die Speicherinfrastruktur. Die Deduplizierungstechnologie vergleicht automatisch Daten auf Blockebene, indiziert sie, setzt Pointer auf identische Datenblöcke und löscht die redundanten Daten. Die Speicherplatzersparnis kann je nach Applikation und IT-Struktur über 80 Prozent betragen.

NetApp und die Cloud?

Denkt man das Prinzip der Virtualisierung konsequent weiter, kommt man direkt zu Cloud Computing. Sind alle IT-Ressourcen (Server, Desktops, Storage, Applikationen etc.) virtualisiert, können Anwender auf schier unendliche Ressourcen zugreifen und dabei genau die Leistung und Funktionalität abrufen, die sie gerade benötigen. So lassen sich einerseits Overheads (ein Zuviel an Equipment und Ausstattung) und andererseits Engpässe bei der Nutzung von IT-Ressourcen vermeiden. Die Auslastung aller Geräte "in der Cloud" steigt und die Kosten pro Anwender sinken. NetApp bietet mit seinen Storage-Lösungen die Technologie zur effizienten und sicheren Nutzung von Storage-Ressourcen "in einer Cloud-Umgebung".

Alle NetApp-Storage-Produkte lassen sich in NAS- und SAN-Umgebungen, mit einer Vielzahl von Protokollen, für Backup und Recovery und für gesetzeskonforme Archivierungslösungen sowie als primärer oder sekundärer Speicher einsetzen. Die Produkte können an Server angeschlossen werden und verfügen selbst über ein Betriebssystem, das eine einheitliche Verwaltung aller Produkte, Anwendungen und Funktionen bietet.

#### EHRUNG ERFOLGREICHSTER PARTNER



#### Acer verleiht Bechtle drei Gold Awards.

Auf dem diesjährigen Acer-Kickoff am 28. Januar im Congress Centrum Hannover stellte Acer vor rund 500 anwesenden Teilnehmern aus Fachhandel und Systemhäusern seine Produkt- und Vertriebsstrategien für 2011 vor. Im Rahmen der Abendveranstaltung, die unter dem cineastischen Motto "Acer and Action" stand und Hollywood-Glamour in die nieder-

sächsische Landeshauptstadt brachte, fand auch die Ehrung der erfolgreichsten Systemhaus-Partner statt.

Gewürdigt wurden 14 Systemhäuser, die 2010 maßgeblich zum Wachstumserfolg von Acer Deutschland beigetragen hatten. In diesem Zusammenhang bedankten sich Mirco Krebs. Head of Professional Division bei Acer Deutschland, und Gerit Günther, Acer Sales Manager Distribution Volume Channel Professional, bei den Bechtle IT-Systemhäusern Hamburg und Berlin sowie dem E-Commerce-Partner Bechtle direct für die sehr enge und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Im Einzelnen erhielt Bechtle Gold Awards in den Kategorien: 

Bestes Acer Value Business - Bechtle IT-Systemhaus Hamburg ■ Bestes Projekt - Bechtle IT-Systemhaus Berlin ■ Bestes Acer Volumen Business - Bechtle direct.

#### **Bechtle ist IBM Best Outsourcing** Partner 2010.

Unter dem Motto "Zusammen wachsen – gemeinsam neue Wege gehen" kamen am 11. Februar rund 1.200 Business Partner von IBM Deutschland in Berlin zusammen. Doris Albiez, Vice President Geschäftspartnerorganisation und Mittelstand, IBM, zog ein Resümee des Geschäftsjahres 2010 und stellte die Strategie 2011 für das IBM Partnergeschäft vor. In Breakout Sessions hatten die Business Partner dann die Gelegenheit, sich zu Themen wie Cloud Computing und Business Analytics zu informieren und Möglichkeiten zur Umsetzung der Strategie zu diskutieren.

Ein Höhepunkt war die Verleihung der IBM BestSeller Awards, bei der insgesamt 37 Partner für ihre erfolgreiche Arbeit im vergangenen Jahr ausgezeichnet wurden. In der Kategorie **Best Outsourcing Partner 2010** ging der Preis zum zweiten Mal in Folge an Bechtle. Jörg Öynhausen, Geschäftsführer Bechtle Onsite Services GmbH, nahm den Award in Berlin entgegen: "Wir sind stolz, dass wir diese Auszeichnung erneut erhalten haben. Der Preis dokumentiert eindrucksvoll den Erfolg in der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit IBM. Außerdem sehen wir darin eine schöne Anerkennung der Servicequalität und Kompetenz unserer Mitarbeiter."

Gastgeberin Doris Albiez überreichte die Awards und betonte die große Bedeutung der Partner für den Geschäftserfolg von IBM. Sie sagte: "Wir setzen in unserer Geschäftsstrategie für 2011 stärker denn ie auf eine intensive und wirtschaftlich ertragreiche Zusammenarbeit mit unseren Business Partnern. Vor allem ietzt. wo die Wirtschaftskrise überwunden ist, ist die Investitionsfreude der Kunden größer denn je. Um ihnen noch stärker Themen wie Cloud Computing und Business Analytics



#### HERAUSRAGENDE VERTRIEBSLEISTUNG

#### Bechtle ist für DataCore "Best Performer".

DataCore Software, einer der führenden Anbieter von Speichervirtualisierungssoftware, prämierte auf seiner zehnten Partnerkonferenz Anfang Februar in München herausragende Vertriebsleistungen der Fachhändler und Integratoren aus dem deutschsprachigen Raum.

Fachlich stand die neue Speichervirtualisierungsplattform SANsymphony-V im Mittelpunkt der Veranstaltung. Die rund 250 Teilnehmer hatten erstmals die Möglichkeit, sich in technischen und vertrieblich orientierten Workshops über DataCores neue Plattform zu informieren. SANsymphony-V vereinfacht die Verwaltung von SAN- und NAS-Umgebungen durch ein zentrales und weitestgehend automatisiertes Kapazitäts-, Performance- und Data-Protection-Management. Es wurde insbesondere für die gehobenen Storage-Anforderungen mit virtuellen Servern und Desktops entwickelt.

Zu den Highlights der Veranstaltung zählte der Auftritt von Jon Toigo, anerkannter Storage-Experte und Publizist. Er referierte über Entwicklungen im Virtualisierungsmarkt und hob die Vorteile einer rein softwarebasierten Speichervirtualisierung hervor. Insbesondere die Virtual Desktop Infrastructure (VDI) betrachtet er als nächste große IT-Welle, die bislang allerdings durch hohe Kosten für performante Speicherlösungen gebremst werde. Softwarbasierte Speichervirtualisierung – so Jon Toiga – gebe ihm Grund, die IT wieder positiver zu sehen. Interessant auch sein Blog über Storage und Data Management: www.drunkendata.com

DataCore verlieh im Rahmen der Konferenz insgesamt fünf Preise für besondere Vertriebsleistungen 2010. Die Auszeichnung in der Kategorie 

Best Performer ging an das Bechtle IT-Systemhaus Meschede: "Der Preis ist eine tolle Bestätigung für die sehr gute Zusammenarbeit mit DataCore. Ich freue mich auf die neue Herausforderung mit SANsymphony-V, weil sie genau die Anforderungen unserer Kunden trifft", sagt Torsten Baumann, Account Manager, Bechtle IT-Systemhaus Meschede. Für ihn zählen dazu insbesondere Kosteneinsparungen, schnelle Reaktionszeiten bei Anwendungen, eine optimale Nutzung des Speicherplatzes oder auch Hochverfügbarkeit unabhängig vom Standort.





nahezubringen, benötigen wir die tatkräftige Unterstützung unserer Partner. Denn wir als Hersteller und Lösungsanbieter sind davon überzeugt, dass sie gerade im Mittelstand noch näher am Endverbraucher dran sind und wir deshalb am erfolgreichsten sind, wenn wir gemeinsam die individuellen Kundenanforderungen und -bedürfnisse erfüllen."

■ Bechtle Managed Services. Die Bechtle Onsite Services GmbH erbringt für die Bechtle IT-Systemhäuser und Partner Leistungen im Bereich der Client-Infrastruktur beim Kunden. Zum Portfolio zählen der Betrieb der Infrastruktur auf Basis von Leistungsscheinen und Service-Level-Vereinbarungen, die Übernahme von Mitarbeitern in Outsourcing-Stationen, die Bereitstellung von temporären Ressourcen ("eRMT"), Service- und Projektmanagement sowie internationale Dienstleistungen.

#### VIRTUALISIERUNGSKOMPETENZ

#### Zwei internationale VMware Awards für Bechtle.

Mit zwei internationalen Preisen honoriert VMware die starke Virtualisierungskompetenz von Bechtle. Der weltweit führende Anbieter von Cloud-Infrastruktur zeichnete Bechtle als ■ Partner of the Year für die Region Europa/Naher Osten/ Afrika (EMEA) aus. Die Preisverleihung fand im Rahmen der diesjährigen VMware Partnerkonferenz in Orlando, USA, vor 3.800 Teilnehmern statt. Den Award nahm

Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung und Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses München/Regensburg, entgegen. Ihm wurde darüber hinaus eine besondere Ehrung zuteil: Er persönlich erhielt den weltweit nur einmal vergebenen Preis als wertvollster Geschäftspartner - I Global Partner Executive - Most Valuable Partner.

VMware zeichnet mit den Preisen nicht nur den Umfang der technischen Fähigkeiten, den hohen Zertifizierungsgrad und die Qualität der von Bechtle entwickelten Virtualisierungslösungen aus, sondern auch das hohe persönliche Engagement von Roland König über die vergangenen Jahre. Er gilt als anerkannter Experte für Virtualisierung und Cloud Computing, Die Auszeichnung

überreichten Paul Maritz. President und CEO. Carl Eschenbach. Executive Vice President of Worldwide Field Operations, und Dawn Smith, Senior Vice President und General Counsel, VMware.

Roland König: "Die Awards sind eine große Ehre und bestätigen eindrucksvoll unsere Leistungsstärke. Persönlich weiß ich es sehr zu schätzen, in einem Unternehmen tätig zu sein, das einen so hohen Spezialisierungsgrad und Zertifizierungsstandard erst ermöglicht. Denn selbstverständlich ist eine solche Auszeichnung nur mit einem starken Team zu erreichen. Ihm gebührt große Anerkennung für die Leistungen bei den zahlreichen Virtualisierungs- und Cloud-Projekten." Bechtle gehörte 2010 zu den wenigen Betatestern der neuen Cloud-Software von VMware.

Weltweit verfügt VMware über rund 40.000 Channel-Partner. Bechtle ist bereits seit 2004 Premier Enterprise Partner.

#### STARKE PARTNER

#### Cisco Auszeichnung für Bechtle.



Der diesjährige Cisco Partner Summit vom 28. Februar bis 3. März in New Orleans, USA, war für den weltweit führenden Anbieter von Networking-Lösungen Anlass, die besten Partner für ihre Leistungen 2010 auszuzeichnen. Bechtle erhielt den Preis in der Kategorie I Commercial/Mid-Market Partner of the Year für Deutschland. Österreich und die Schweiz. Der begehrte Award unterstreicht die

hervorragende Partnerschaft zwischen beiden Unternehmen im gehobenen Mittelstand – einem der nach Einschätzung von Cisco wachstumsintensivsten Kundensegmente.

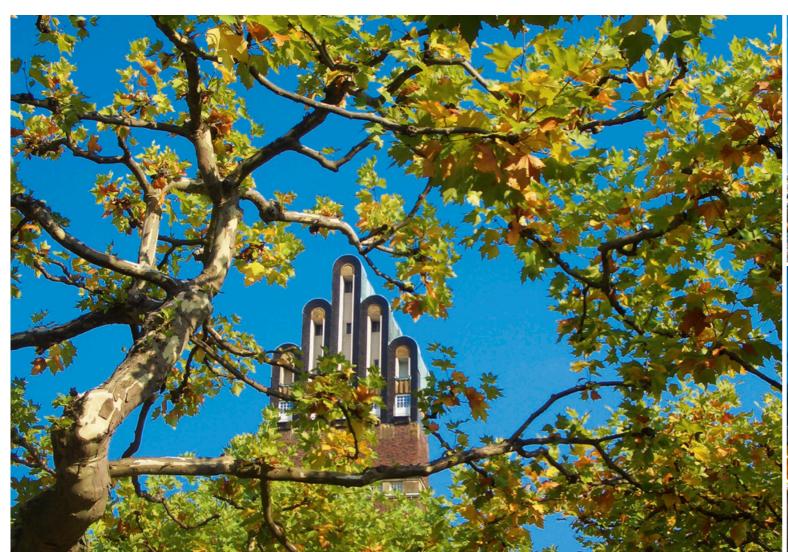
In seiner Laudatio betonte Michael Ganser, Senior Vice President DACH und Leiter Großkunden-Segment Cisco Europa, die breite Kundenbasis von Bechtle, den exzellenten Zugang zu mittelständischen Unternehmen und die starke Wachstumsdynamik der vergangenen Jahre. Er hob zudem hervor, dass Bechtle deutlich in Cisco Zertifizierungen und Schulungen der eigenen Mitarbeiter investiert habe. Spürbar sei zudem, dass Bechtle den Fokus verstärkt auf Networking Solutions gerichtet habe, was dazu beitrage, den Cisco-Anteil am IT-Budget der Kunden auszuweiten.

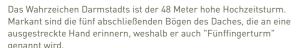
Dazu Melanie Schüle, Leitung Geschäftsentwicklung Cisco und Networking Solutions bei Bechtle: "Wir haben die langjährige strategische Partnerschaft mit Cisco in den vergangenen beiden Jahren deutlich ausgebaut. Damit entsprechen wir ganz klar den Anforderungen unserer Kunden im wachstumsstarken Netzwerkbereich." Zu den erweiterten Aktivitäten von Bechtle zählte 2010 auch die Platin Partnerschaft bei der Cisco Expo. Themenschwerpunkte der Technologiesessions von Bechtle waren dort Unified Communications und Unified Computing Systems, Netzwerkperformance, IT Security und Cloud Computing. Im Rahmen des Partner Summits wurden das große Engagement und die herausragende Partnerpositionierung von Bechtle bei der Cisco Expo 2010 ausdrücklich gewürdiat.

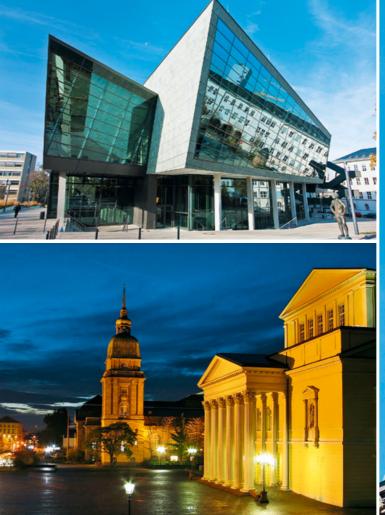
Bechtle entwickelt in enger Kooperation mit Cisco maßgeschneiderte Netzwerklösungen und unterstützt Kunden von der Planung und dem Design bis hin zu Implementierung und Integration in die Geschäftsprozesse.



CLEVER & SMART







**Oben:** Das darmstadtium ist ein Wissenschafts- und Kongresszentrum. Die Namensgebung wurde angeregt durch ein in Darmstadt entdecktes chemisches Element gleichen Namens. **Unten:** Der Karolinenplatz in Innenstadtlage mit Staatsarchiv und Hessischem Landesmuseum.



Die der Heiligen Maria Magdalena geweihte Russische Kapelle auf der Mathildenhöhe wurde in den Jahren von 1897 bis 1899 auf importierter russischer Erde errichtet.

# BECHTLE IN DARMSTADT: WEIL WISSEN SCHAFFT.



Über Darmstadt – "Tagungsort der Urologen" – werden gern schlechte Witze gemacht. Der sprechende Name ist vermutlich der einzige Makel der

"Wissenschaftsstadt". Dieser Titel wurde ihr 1997 vom Hessischen Innenministerium verliehen, nicht zuletzt wegen der hier ansässigen Hochschulen mit insgesamt rund 35.700 Studenten. Die bekannteste darunter ist die 1877 gegründete Technische Universität. Technologie- und Forschungsorientierung prägen auch die Wirtschaft in Darmstadt. Zu den Kernbranchen zählen der IT-Sektor, Chemie und Pharma, Maschinenbau und Mechatronik, Haarkosmetik sowie die Weltraumund Satellitentechnik. Die zahlreichen Forschungs- und Entwicklungsinstitute fördern diese Ausrichtung und sind zusammen mit der Nähe zum internationalen Flughafen Frankfurt ein wichtiger Standortfaktor.

Mit 30 Jahren Unternehmensgeschichte zählt das Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main zu den etablierten Unternehmen in Darmstadt. 1981 als Sündorf GmbH gegründet wurde das Systemhaus 1998 ein wichtiger Standort von Bechtle. Neben den großen deutschen Finanzinstituten aus der benachbarten Finanzmetropole Frankfurt betreuen die gut 130 Mitarbeiter insbesondere mittelständische Unternehmen zwischen Neckar, Main und Taunus. Daneben setzen auch die in der Region ansässigen Pharma-Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber in den Bundesbehörden und Kommunen auf Bechtle. Im Mittelpunkt stehen derzeit insbesondere Projekte rund um Virtualisierung, Client-Management sowie Server & Storage.

Zum breiten Kundenstamm des IT-Systembauses Rhein-Main gehören zahlrei-

temhauses Rhein-Main gehören zahlreiche namhafte Unternehmen. Darunter der Betreiber eines sehr großen Flughafens, die Flugsicherungsbehörden ebenso wie der Deutsche Wetterdienst. Genossenschaftliche Kreditinstitute telefonieren mit einer von Bechtle integrierten virtuellen Telefonielösung in einer Private Cloud. Denn: Das Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main sieht in sogenanntem Managed Voice over IP (IPCentrex) eine Kernkompetenz. Insgesamt sind die Darmstädter stark durch Managed Services geprägt: Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter sind in diesem Bereich tätig. So verfügt das Systemhaus über zehn permanent bei Kunden tätige Teams und einen eigenen User Help Desk, der über Remote Services proaktiv, schnell und unkompliziert die mittelständischen und kommunalen Kunden bei ihren Aufgaben

Erfolgreich sind die IT-Spezialisten auch im Bereich Networking Solutions. IT Security und Mobile Solutions. Innerhalb der Bechtle Gruppe zeichnete der Vorstand das IT-Systemhaus Rhein-Main für seine Gesamtleistung 2010 als bestes Bechtle Systemhaus D-A-CH aus. Der Geschäftsführer Christian Schwickart sieht die größte Auszeichnung aber in der hohen Mitarbeiterzufriedenheit und einer äußerst geringen Fluktuation: "Der Mensch steht bei uns absolut im Vordergrund. Das betrifft unsere vielen zufriedenen Kunden, aber natürlich auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Bedeutung, die wir unserer Nachwuchsgewinnung, -pflege und -bindung beimessen, ist Ausdruck dieser Einstellung.

CLEVER & SMART





Oben: Ingenieure der Technischen Universität Darmstadt haben die Tragfähigkeit von Bambus-Konstruktionen deutlich verbessert. Erstmals eingesetzt wurde die neue Technik auf der Expo in Shanghai. Unten: Friedensreich Hundertwasser gestaltete die Waldspirale, ein im Bürgerparkviertel Darmstadts gelegener Wohnkomplex: Die auffällige Fassade folgt keinem Gestaltungsraster, Fenster tanzen aus der Reihe, Bäume wachsen aus Fenstern. Jedes der mehr als 1.000 Fenster der Waldspirale ist ein Unikat.



Kommunikationszentrale des Bechtle IT-Systemhauses Rhein-Main ist die von Mitarbeitern eingerichtete Business Lounge.

So liegt die Ausbildungsquote im Systemhaus Rhein-Main konstant bei über zehn Prozent. Neben den Azubis in kaufmännischen und technischen Berufen der IT-Branche bilden die Darmstädter auch Studenten eines dualen Studiengangs aus. Da passt es gut, dass auch zwei örtliche Universitäten zum Kundenkreis zählen. Am Ende – davon ist Christian Schwickart überzeugt – sind es "die Kreativität und der Wille zur erfolgreichen Lösung der Menschen in unserem Systemhaus, die das Unternehmen zu etwas Besonderem machen".

Die durch die Mitarbeiter selbst eingerichtete Business Lounge ist Kommunikationszentrale des Systemhauses und häufig erster Anknüpfungspunkt für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen. Gefragt nach der strategischen Ausrichtung seines Systemhauses hat der Geschäfts-

führer eine klare Position: "Wir unterstützen unserer Kunden herstellerunabhängig auf ihrem Weg in eine durch IT optimierte Zukunft." Dass dieser Weg funktioniert, zeigen die zahlreichen stabilen und langfristigen Geschäftsbeziehungen. Auch zu Hypethemen wie Cloud Computing hat Christian Schwickart eine klare Meinung: "Uns ist der rechtlich unbedenkliche Pfad in die Cloud neben einer verständlichen Beratung und reibungslosen Integration aktueller Softwarelösungen besonders wichtig. Flexibilität gepaart mit Bodenständigkeit und den südhessischen Primärtugenden Fleiß und Offenheit werden von unseren Kunden geschätzt. Unser Erfolgsrezept ist frei nach Lee lacocca: ,Man muss mit den Menschen reden können, ganz einfach!' Das ist unser Grundprinzip bei der Kontaktaufnahme und -pflege. Und das gilt genauso bei aktuellen Trendthemen."



→ Ansprechpartner: Christian Schwickart, Geschäftsführer Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main Bechtle GmbH & Co. KG Pfungstädter Str. 102 64297 Darmstadt Tel. +49 6151/94 70-0 christian.schwickart@bechtle.com



## Tipps in Darmstadt.

Zusammengestellt von den **zehn Auszubildenden** im Bechtle IT-Systemhaus Rhein-Main.

#### SEHEN

**Fünffingerturm:** Der "Hochzeitsturm" ist Standesamt und Wahrzeichen von Darmstadt.



**Ludwigsmonument:** Ein Denkmal für Ludwig I., den ersten Großherzog von Hessen, und ein Wahrzeichen von Darmstadt. Im Volksmund auch als "Langer Lui" bekannt.

Woog: Mitten in der Innenstadt findet man einen Naturbadesee von knapp sechs Hektar Größe.
www.darmstadt.de/darmstadt-erleben/freizeit/schwimmbaeder/naturfreibad-grosser-woog

Kikeriki: Puppentheater und Schauspiel in hessischer Mundart – unterhaltsam für Groß und Klein. Das hier servierte "Kochkäs'-Schnitzel" zieht mindestens ebenso viele Besucher an wie das Theater. www.comedy-hall.de

Wissenschaftsstadt: Wissenschaft, Forschung und Kunst sind seit vielen Hundert Jahren eng mit der Stadt Darmstadt verbunden. Drei Fraunhofer-Institute, weltweit agierende Firmen und nicht zu vergessen die Raumfahrtforschung bestätigen den Ruf. www.darmstadt.de/standort/wissenschaft/

Hessisches Landesmuseum: Ein Universalmuseum der Ur- und Frühgeschichte. Das Museum beherbergt eine große Sammlung von Wirbeltier-Fossilien, fossile Pflanzen und Insekten. Besonders beeindruckend ist das komplett erhaltene Skelett eines Mastodons. Seine Sammlung der Menschheitsgeschichte ist in Europa einzigartig. Moderner wird es im Block Beuys, der 1970 persönlich einen einzig-



artigen Werkkomplex aus Plastiken und anderen Arbeiten installierte. Achtung: Das Hauptgebäude ist allerdings wegen Renovierungsarbeiten bis 2012 geschlossen. www.hlmd.de

#### SCHLÜRFEN

Destille, Adelungstr. 1 (Fußgängerzone): Für einen Abend daheim hält der Vater des bekannten TV-Kochs Tim Mälzer in der "Destille" nicht nur Edelbrände, sondern auch Naturessige, kalt gepresste Öle und das gesamte Repertoire wichtiger Kochutensilien vor.

www.tim-maelzer-shop.de

#### SCHLEMMEN

Radieschen: Gemütliches Restaurant, das auch über die Grenzen von Darmstadt hinaus für seine vegetarische Küche bekannt ist. Hier werden aus Knollen, Früchten und Blättern auf althergebrachte und auf moderne Art die leckersten Gerichte ohne Fleisch gezaubert.

www.radieschen.com

**Trattoria Romagnola:** Die Empfehlung für ein romantisches Essen. Auch die Kritiker des Guide Michelin konnten bei Daniela der selbst gemachten Pasta nicht widerstehen. www.trattoria-romagnola.de

#### SHOPPEN

**Loop5:** Riesiges Einkaufszentrum. Auf vier Ebenen mit 175 Shops kann man gerne mal dem Kaufrausch verfallen. Vom Shopping-Marathon kann man sich in einem der 25 Restaurants erholen. www.loop5.de

#### STAUNEN

Rosenhöhe: Der Park bietet mit Hochzeitsturm und Jugendstilhäusern ein einmaliges Naturzusammenspiel von Bäumen, Rosen und Stauden. "Eine Gartenkomposition, die den freien edlen Geist landschaftlicher Natur atmet", so Großherzogin Wilhelmine von Hessen-Darmstadt, die den Park Anfang des 19. Jahrhunderts anlegen ließ. www.park-rosenhoehe.info

Waldspirale: Was zunächst wie ein fantasievoll-farbenfrohes Bild aus der Hand eines Kindes aussieht, ist tatsächlich ein Wohnhaus – gestaltet von Friedensreich Hundertwasser. www.darmstadt.de/darmstadterleben/sehenswuerdigkeiten/waldspirale/

#### SPORT

**Jugendstilbad:** Hallenbad mit Sauna & SPA. Das ehemalige Herrenbad bietet nicht nur genügend Frei-



raum zur sportlichen Betätigung. Neben den im Jugendstil gestalteten Innenräumen prägen Skulpturen das einzigartige Ambiente. Übrigens: Für kleine Badegäste gibt es ein eigenes Kinderland. www.jugendstilbad.de 32

## Frischware.

Bechtle startet mit einer ganzen Reihe neuer Publikationen ins Jahr. Kataloge, Broschüren, Berichte – wer Informationen zu und über Bechtle sucht, kann aus dem Vollen schöpfen. Bunt, kompakt, aktuell.

Geschäftsbericht 2010: Bilanz der Stärke. Bechtle hat Bilanz gezogen – und ein weiteres Rekordjahr verbucht. Der knapp 230 Seiten starke Finanzbericht ist mehr als nur Bechtle in Zahlen – er porträtiert zugleich "ein starkes Stück IT". Und es ist noch mehr für Sie drin: die Jahreschronik 2010, ein Vorstandsinterview und eine Fünfjahresübersicht der wichtigsten Kennzahlen. Nicht nur für Finanzprofis.

www.bechtle.com/gb2010

Bechtle IT-Katalog. Eine Auswahl aus 44.000 IT-Produkten, auf über 700 Seiten, mit praktischen Herstellervergleichen, in 17 verschiedenen Varianten – zum Beispiel als Spezialausgabe für Öffentliche Auftraggeber. Für 13 europäische Länder in insgesamt acht Sprachen, bei einer Auflage von 150.000 Stück. Kurz: Der neue Bechtle IT-Katalog ist da

→ www.bechtle.de/shop/shopservice/catalogue

Imagebroschüre: Wenn Sie wüssten. Was Sie von Bechtle IT-Systemhäusern und IT-E-Commerce haben, können Sie jetzt auch nachlesen. Unsere Imagebroschüre stellt Ihnen Bechtle von oben bis unten, von vorne bis hinten vor. Und sie macht Spaß. Was Sie schon immer wissen wollten, hier finden Sie es. Kein Ersatz für ein persönliches Gespräch – aber die beste Vorbereitung.

→ www.bechtle.com/imagebroschuere

Bechtle IT-Seminarkatalog. Leistungsfähig ist die IT-Infrastruktur erst, wenn die Anwender alle Möglichkeiten der vorhandenen Technologie effizient nutzen. Genau dabei unterstützen die bundesweit vertretenen Bechtle Schulungszentren – mit einer Vielzahl praxisorientierter Workshops, Trainings, Einzelcoachings und offener Seminare. Die Programmübersicht bietet der neue Bechtle IT-Seminarkatalog.

→ www.bechtle.de/shop/shopservice/catalogue

Sonderkatalog: IT für das Gesundheitswesen. Bechtle veröffentlicht erstmals einen Überblick über Produkte und Lösungen speziell für Kunden aus dem Gesundheitswesen. Auf 58 Seiten bildet der Katalog das Bechtle-Portfolio rund um Krankenhaus-IT ab: eine eindrucksvolle Demonstration der Leistungsstärke in diesem Segment. Am Markt ist es der erste Branchenkatalog dieser Art.

→ www.bechtle.com/bestellservice



## Bechtle wirbt um Nachwuchs.

18. Februar 2011: Bechtle lädt zum ersten Tag der Ausbildung in die Konzernzentrale nach Neckarsulm ein. Mit Infoständen und Beratern vor Ort sind außerdem die Arbeitsagentur, die Duale Hochschule Baden-Württemberg und die Industrie- und Handelskammer (IHK) Heilbronn-Franken vertreten. Die Resonanz ist ausgezeichnet.

Bechtle Mitarbeiter, Azubis und Studenten informieren die über 160 Schüler, Eltern und Lehrer über das technische und kaufmännische Ausbildungs- und Studienangebot. Vorträge zum Unternehmen und zum Einstieg in die Lern- und Arbeitswelt bei Bechtle ergänzen das Programm. Die Nachfrage gilt überwiegend dem Start 2012. Die Chance, einen Einblick in die Arbeitswelt des IT-Dienstleisters zu erhalten, nutzen aber auch Azubis und Studenten, die bereits 2011 bei Bechtle ins Berufsleben

Gegenseitiges Kennenlernen. "Wir konnten über Einzelgespräche viele offene Fragen klären. Es kann einem potenziellen Bewerber doch nichts Besseres passieren, als sich persönlich von Azubis, Studenten und Firmenvertretern über Einstiegsmöglichkeiten, einzelne Berufe und den Arbeitsalltag aufklären zu lassen", so Sonja Glaser-Reuss, Personalleiterin bei Bechtle in Neckarsulm. Direkt am Tag der Ausbildung gaben 14 Bewerber ihre Unterlagen ab. Im Anschluss an die Veranstaltung gingen vor allem Bewerbungen für Praktikumsplätze ein. Auf großes Interesse stieß auch das druckfrische Bechtle AZUBIT-Taschenbuch, das alle relevanten Informationen rund um Ausbildung und Studium bei Bechtle enthält.

Künftige IT-Profis. Über den Erfolg des Azubitags freute sich auch Michael Hilsmann. Die Fragen an den Ausbildungsberater der IHK in Heilbronn betrafen in erster Linie den Inhalt einzelner Berufsbilder. "Die Schüler wollen beispielsweise wissen, was der Unterschied zwischen einem Fachinformatiker und einem IT-Systemkaufmann ist. Das Interesse an diesem ersten Tag der Ausbildung ist sehr groß. Als noch wichtiger schätze ich aber ein, dass Bechtle es geschafft hat, die richtige Zielgruppe mit den zum Unternehmen passenden Voraussetzungen nach Neckarsulm zu lotsen."



Bechtle AZUBIT

Dominik Wedebach hat nach dem Abitur ein Studium Nachwachsende Rohstoffe begonnen. "Ich habe schnell gemerkt, dass mich das Thema weniger interessiert als angenommen", so der 21-Jährige. Jetzt möchte er eine Ausbildung zum IT-Systemkaufmann oder alternativ zum Fachinformatiker absolvieren: "Meine Bewerbung liegt Bechtle schon vor. Aber die Gelegenheit, einen Blick in den Arbeitsalltag eines so großen Unternehmens werfen zu können, hat man nicht jeden Tag. Beeindruckt hat mich das tolle Gebäude. Ich fand es außerdem super, mich mit Mitarbeitern und Auszubildenden auszutauschen. Für ein anstehendes Bewerbungsgespräch sind diese Eindrücke sicherlich von Vorteil."

Sonja Glaser-Reuss: "Wir wollen den Tag der Ausbildung zukünftig zweimal im Jahr als feste Einrichtung installieren. Mit dem Ziel, Bechtle langfristig als attraktiven Ausbildungspartner zu präsentieren und damit qualifizierten Nachwuchs für unser geplantes Wachstum zu gewinnen." Im Herbst findet der nächste Tag der Ausbildung statt.





Lara Schirmer (links) holt sich bei der Personalreferentin Manuela Schmiedeknecht (Mitte) Tipps zum Start bei Bechtle.

Seit Oktober 2010 hat die Gymnasiastin Lara Schirmer ihren Vertrag für ein Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Fachrichtung Handel bereits in der Tasche. Den praktischen Teil des Studiums an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mosbach wird die 19-Jährige bei Bechtle absolvieren:

17 Ich bin zwar im Moment im Abi-Stress.

Da im September aber mein Studium beginnt,
habe ich den Tag der Ausbildung genutzt,
um mir von Studenten und Mitarbeitern Tipps,
Details und Infos zum Studium zu holen.

#### Haben Sie Interesse?

Alle hier gezeigten Publikationen können Sie über Ihren persönlichen Ansprechpartner bei Bechtle anfordern. Oder Sie nutzen unseren Service unter www.bechtle.com/bestellservice

IT-SEMINARKATALOG

das Gesundheitswetlicht erstmals einen
te und Lösungen spem Gesundheitswesen.
Katalog das Bechtlenkenhaus-IT ab: eine
tration der Leistungsnent. Am Markt ist es
talog dieser Art.
testellservice

→ Ihr Ansprechpartner: Diana Hemmelmann, Personalreferentin, Bechtle AG, diana.hemmelmann@bechtle.com



Bechtle zeigte Präsenz auf der ersten "IT&Büro"-Messe.

#### FÜR DIE REGION

#### "IT&Büro" am Bodensee.

Von seiner besten Seite zeigte sich das Bechtle IT-Systemhaus Friedrichshafen auf der Premiere der Messe "IT&Büro". Die Mitarbeiter präsentierten den rund 2.700 Besuchern in Friedrichshafen mit Unterstützung der Partner Avira, Barracuda und HP Informationen zu Themen wie Client Management, Hosting und Schulung. "Unter dem Motto "Für die Region, von der Region" haben wir für unseren Standort geworben", sagt Rebecca Boeckh, Auszubildende im Vertriebsinnendienst, die den Messestand mit organisierte. "Gleichzeitig konnten wir den Besuchern die zentrale Stärke des Bechtle Konzerns näherbringen."

Die Mitarbeiter nutzten die Messe nicht nur, um Neukunden zu akquirieren, sondern

auch um ihre Stammkunden zu empfangen. "Am Stand kann man locker ins Gespräch kommen und dennoch den Bedarf des Kunden ermitteln", so Rebecca Boeckh. "Dabei sind Termine entstanden und es haben sich interessante Projekte ergeben", ergänzt Vertriebsmitarbeiter Marcus Müller, der den Messeauftritt ebenfalls begleitete. So berichtet er von einem Kunden aus dem Bereich der Medizintechnik, der künftig seine Software auf einem Bechtle Server hosten wird.

"Dafür, dass die Messe zum ersten Mal stattgefunden hat, sind wir von der Resonanz sehr positiv überrascht", so Rebecca Boeckh. Schon im Herbst dieses Jahres, wenn die "IT&Büro" zum zweiten Mal ihre Tore öffnet, wird Bechtle wieder präsent sein. Ein Ziel hat das Systemhaus vom Bodensee bereits erreicht, wie Marcus Müller zufrieden feststellt: "Wir wollten Bechtle in der Bodenseeregion etwas bekannter machen und das ist uns auch gelungen."



## FACTS&FIGURES

#### DOWNLOADEN

#### Die erste Bechtle App ist da!

Exakt 14 Jahre nach der ersten Online-Bestellung gibt es seit dem 21. März den Bechtle Hauptkatalog für unterwegs. Wem 736 Seiten zu schwer sind, kann sich nun mit der Bechtle App (fast) die ganze Welt der IT auf sein iPhone oder iPad laden. Die Applikation bietet alles, was schon den gedruckten Bechtle IT-Katalog auszeichnet: Die übersichtliche Darstellung einer Produktauswahl mit Bild sowie ausführliche Informationen über Technik und Einsatzmöglichkeiten. Orientieren kann sich der Nutzer über

die Volltextsuche und gut gegliederte Produktbereiche. Bilder, technische Details, Zubehör- und Alternativprodukte können direkt auf der jeweiligen Detailseite angezeigt und herangezoomt werden. Was gefällt, ist so schnell und bequem über den Online-Shop auch gleich bestellt. Die Angaben zu Preis und Verfügbarkeit erfolgen dort tages-

Einer Forsa-Umfrage zufolge haben derzeit rund zehn Millionen Deutsche im Schnitt 20 Apps auf ihrem Handy. aktuell in Echtzeit. Über die Push-Notification informiert Bechtle zusätzlich über Angebote und Aktionen. Die App steht kostenlos im iTunes-Store zum Download bereit

#### E-MAILS WELTWEIT 2010

#### **Enorm viele Nullen im Netz.**

Die Menschheit kommuniziert. Das zeigt die imposante Zahl mit zwölf Nullen, die das britische Beratungsunternehmen pingdom ermittelte. Denn 107.000.000.000.000 E-Mails sollen 2010 weltweit verschickt worden sein. Wer so viele Nullen in Worte fassen will: 107 Billionen. Wenig überraschend ist dabei, dass mit 89,1 Prozent der weit überwiegende Anteil davon Spam ist. So ist das eben – wenn die Netzbevölkerung wächst, dann produziert sie immer mehr Abfall.

Auch sonst ist viel Bewegung im Netz: Pro Tag wurden derselben Studie zufolge zwei Milliarden YouTube-Videos angeschaut. Fast jeder Dritte Internet-Anwender ist bei Facebook registriert, nämlich 600 Millionen. Der Bilderdienst flickr verwaltete bis September 2010 rund fünf Milliarden Fotos. Auf Facebook wurden 2010 – hochgerechnet – 36 Milliarden Bilder hochgeladen. Ebenfalls bis September 2010 registrierte Twitter 175 Millionen Mitglieder, die über das Jahr verteilt 25 Milliarden Tweets verschickten. Im Januar 2011 twitterten rund 460.000 Accounts aktiv in deutscher Sprache.

107.000.000.000.000



