

Link: <https://www.channelpartner.de/a/willkommen-auf-channelpartner-de,3040757>

Relaunch

Willkommen auf channelpartner.de!

Datum: 06.12.2013
Autor(en): Stefan Huegel

Mehr Kommentare, üppigere Bilder, eine deutlichere Gewichtung von Topthemen, reichlich Platz für hintergründige Berichte aus dem Channel, Grafiken, Bildergalerien, Videos und Themen-Specials. Die neue channelpartner.de bietet viele Neuerungen.



Foto: © Keo - Fotolia.com

Etwa sechs Jahre nach dem letzten Facelift präsentiert sich die Website von ChannelPartner im neuen Look und mit zahlreichen neuen Funktionen. Die Runderneuerung hat ihren Grund nicht zuletzt darin, dass sich ChannelPartner-Leser immer häufiger und immer intensiver im Internet über aktuelle Fachhandelsthemen informieren. Aus dieser Beobachtung heraus und auf lautstarken Wunsch vieler Leser ist so ein Konzept für ein lösungs-, trend-, und meinungsorientiertes Portal entstanden: die neue channelpartner.de

Aktuell und meinungsstark

ChannelPartner wird vor allem für seine hintergründige und meinungsstarke Berichterstattung zu aktuellen Channel-Themen geschätzt. Topstories finden deshalb nun an exponierter Stelle und üppig bebildert innerhalb einer Themenbühne direkt im sofort sichtbaren Bereich der Webseite statt. Damit dabei der Blick für aktuelle Nachrichten nicht verloren geht, laufen Produkt- und Branchenmeldungen in den unmittelbar angrenzenden Channel-Newsticker.

Trendthemen, die sich im Web wachsender Beliebtheit erfreuen, pinnt die Redaktion von ChannelPartner ab sofort unterhalb der Hauptnavigation in den Bereich "Angesagt!". So haben ChannelPartner-Leser unmittelbar nach dem Aufruf der Startseite alle wichtigen Channel-Themen fest im Blick.

Schlanke Navigation

Die Navigation haben wir einer Radikalkur unterzogen und deutlich übersichtlicher gestaltet. Den Kernzielgruppen der ChannelPartner wurde dabei besonderes Augenmerk gewidmet. Informationen für und über **Distributoren**¹, **Fachhändler**², **E-Commerce-Anbieter**³ und **Systemhäuser**⁴ finden Leser nun per DirektEinstieg auf neuen Schwerpunktseiten.

Umfangreich und übersichtlich

Natürlich hat ChannelPartner noch mehr zu bieten: Ein kurze Fahrt mit dem Mauszeiger entfernt finden sich hinter dem Menüpunkt "Themen" weitere Schwerpunktseiten zu den wichtigsten produkt- und branchenspezifischen Themen des Channels. In die Aufbereitung dieser Rubriken hat die ChannelPartner-Redaktion ganz besonders viel Arbeit investiert. Eine handselektierte Auswahl der wertvollsten und wichtigsten Artikel, Videos und Galerien liefert bereits die Startseite dieser Themenspecials. Tiefgehende Informationen verschaffen sich Leser über die Unterbereiche "Ratgeber", "News" sowie "Bilder und Videos".

Raum für Diskussionen

Die Meinung unserer Leser ist ChannelPartner besonders wichtig. Auf der neuen channelpartner.de wurde deshalb viel Raum für Diskussionen geschaffen. Die Kommentarfunktion wurde komplett neu gestaltet und dort positioniert, wo sie hingehört - direkt unterhalb des Textes. Dem angestaubten Forum ist eine moderne Kommentarfunktion gewichen. Nun ist es möglich, auch ohne Registrierung als Gast zu kommentieren. Zudem ist der Login per Google+-, Facebook-, Disqus- und Twitter-Kennung möglich. Bisherige Foren-Kennungen können weiterhin verwendet werden.

Reseller only!

Aber natürlich wissen wir, dass nicht alle Fragen coram publico diskutiert werden sollten. Fachhändler und Systemhäuser finden deshalb unter "**Reseller only!**"⁵ ein geschlossenes Diskussionsforum, das nur diesen Zielgruppen vorbehalten ist. Distributoren und Hersteller sind hier nicht zugelassen. Hier können Händler deshalb ungestört und offen über HEKs, RMA-Abwicklungen oder andere handelspezifische Themen diskutieren.

Share, Like, Print

Die Möglichkeit zur Interaktion mit redaktionellen Inhalten liegt den Lesern von channelpartner.de besonders am Herzen. Egal ob ein Artikel ausgedruckt, an einen Kollegen weitergeleitet oder über soziale Medien geteilt werden soll, die notwendigen Funktionen sind nun in direkter Nähe des Artikels zu finden. Übrigens: In der Druckansicht lässt sich nun zwischen einer bebilderten und bilderlosen Variante wählen, sodass kein Druckblatt zu viel für unerwünschte Bildinformationen verbraucht wird. Ein weiteres Schmankerl: für nur einen Euro lassen sich alle Artikel der ChannelPartner-Redaktion nun auch als PDF-Artikel im professionell und übersichtlichen Layout downloaden. Für Ihr ganz persönliches Archiv.

Mehr Platz für Inhalte

Apropos Layout: stolze 15% mehr Platz bietet die neue channelpartner.de. Größere Monitore mit hohen Auflösungen auf den Ladentheken und Schreibtischen unserer Leser machen es möglich, redaktionellen Inhalten mehr Raum zu geben und gleichzeitig deren Lesbarkeit zu verbessern. Das Ergebnis ist, so hoffen wir, ein luftigeres und freundlicheres Layout.

[Hinweis auf Bildergalerie: **Die Neuerungen auf channelpartner.de: die wichtigsten Feature im Überblick**] ^{gal1}

Alles frisch: auch auf dem Smartphone

Damit unsere Leser auch unterwegs nicht auf den neuen Look und die neue Ordnung von ChannelPartner verzichten müssen, haben unsere Entwickler auch die mobile Webseite grundüberholt - mit allen Funktionen und Inhalten der großen Schwester auf dem Desktop.

Immer öfter greifen ChannelPartner-Leser über mobile Geräte wie Smartphones und Tablet auf **www.channelpartner.de**⁶ zu. Die Wahl unserer neuen Schriftart fiel daher auf zwei für die Darstellung auf mobilen Geräten optimierte Fonts. Droid Sans und Open Sans Condensed wurden von Steve Matteson im Rahmen des Google **Android**⁷ Projektes gemeinsam mit der Open Handset Alliance entwickelt. Beide Schriftarten garantieren ein klares und freundliches Schriftbild und macht das Lesen damit besonders angenehm - auch auf kleinen Monitoren.

Jetzt sind Sie dran!

Wie gefällt Ihnen der neue Auftritt von ChannelPartner? Zwitschern Sie uns Ihre Meinung unter [@CP_Redaktion](#)⁸, mailen Sie an unser [Redaktionspostfach](#)⁹, diskutieren Sie mit uns in der [XING-Lesergruppe](#)¹⁰ oder kommentieren Sie direkt unterhalb dieses Beitrages. Wir freuen uns auf Ihr Feedback. Loben Sie uns, wenn Ihnen die neue channelpartner.de gefällt. Aber sagen Sie uns auch, wo wir noch besser werden können. Wir nehmen Ihr Feedback ernst- versprochen!

Links im Artikel:

- ¹ <https://www.channelpartner.de/k/distribution,3491>
- ² <https://www.channelpartner.de/k/fachhandel,3498>
- ³ <https://www.channelpartner.de/k/e-commerce,3493>
- ⁴ <https://www.channelpartner.de/k/systemhaeuser,3492>
- ⁵ <https://www.channelpartner.de/p/reseller-only,3801>
- ⁶ <https://www.channelpartner.de/>
- ⁷ <https://www.computerwoche.de/k/android,3458>
- ⁸ <http:///>
- ⁹ <mailto:redaktion@channelpartner.de>
- ¹⁰ <https://www.xing.com/net/channelpartner>

Bildergalerien im Artikel:

gal1 **Die Neuerungen auf channelpartner.de: die wichtigsten Feature im Überblick**

Diskutieren

Drucken

PDF



↑ Oben

betordert das selbst erzeugte Biogas in einer knapp drei Kilometer langen Gasleitung zu einer öffentlichen Einrichtung. Diese nutzt das Biogas zur Stromerzeugung, und diese öffentliche Einrichtung speist die so erzeugte Elektrizität ins öffentliche Stromnetz ein. Gleichzeitig versorgt sie sich selbst und einen halben Straßenzug mit der verbleibenden Abwärme.

Nun hat der Fachhändler neben der Gasleitung auch ein Leerrohr Biogaserzeuger nun die u verbinden. Dabei denkt

Damit hatte aber der Fachhändler bisher aber noch nie zu tun. Er müsste auch die Glasfaserleitung nicht selbst verlegen, das würde eine Spezialfirma übernehmen. Nun überlegt aber nun der Fachhändler, wie er den Übergang von der Glassfaser zum klassischen Kupferkabel gestalten könnte. Welche Medienkonverter könnten Sie diesem Fachhändler empfehlen? Welche Fabrikate von Switches und/oder Umwandlern eignen sich hierfür am besten?

Share, liken, twitter

Die Button für die Weiterleitung von Artikeln in die sozialen Netze befinden sich nun direkt neben dem Artikel und stets im sichtbaren Bereich des Lesers.

Artikel als PDF kaufen ✕

Der gewünschte Artikel steht Ihnen inklusive aller Bilder und Grafiken als kostenpflichtiges PDF zur Verfügung. Die Zahlungsabwicklung erfolgt über unseren Partner click&buy.

Artikel einzeln kaufen:
 Artikel als Einzelkauf - sicher und schnell mit click&buy.



SAFE AND SIMPLE ONLINE PAYMENT

Sollten Sie noch kein click&buy-Konto besitzen, können Sie diesen innerhalb des Zahlungsprozesses anlegen.

[Jetzt für 1 € kaufen](#)

Artikel als PDF-Download

Auf vielfachen Wunsch unserer Leser können Artikel der Redaktion nun in einer grafisch bearbeiteten PDF-Variante heruntergeladen werden. Der Download ist kostenpflichtig.

zugelassen. (rw)

[Oben](#)

0 Kommentare ★ 0



Hallo Welt ...!

Absenden als stefanhuegel

Neueste ▾ Gemeinschaft Mein Disqus Teilen stefanhuegel ▾

Niemand hat bis jetzt kommentiert.

Raum für Diskussionen

Die neue Disqus-Kommentarfunktion macht es noch leichter und komfortabler, Artikel zu kommentieren und mit anderen CP-Lesern zu diskutieren. Der Login ist mit der alten Forenkennung der ChannelPartner oder via Facebook-, Twitter, Google+- oder Disqus-Kennungen möglich.

Stop! Zugang nur für Reseller-Only!-Mitglieder.

Für den Zugang zu diesem Bereich müssen Sie sich registrieren oder anmelden. Reseller-Only! ist eine geschlossene Community für Fachhändler und Systemhäuser – Distributoren und Hersteller sind hier nicht zugelassen.

In Reseller-Only! erfahren Sie, welche von der Distribution festgesetzten HEKs unterboten werden, wo es bei der RMA-Abwicklung der Hersteller hakt, welche Probleme es im Online-Handel gibt und vieles mehr. In Reseller-Only! können Sie neue Geschäftsbeziehungen anbahnen, Kooperationen eingehen oder einen Nachfolger für Ihre Firma finden.

Wenn Sie bereits Mitglied der Reseller-Only!-Community sind, melden Sie sich an:

[Jetzt anmelden](#)

Sollten Sie noch keinen Reseller-Only!-Account haben, können Sie sich hier registrieren:

[Kostenlos registrieren](#)

Übrigens: Der neue „Reseller-Only!“-Bereich löst die CHIC-Plattform („Chancengleichheit im Channel“) ab. In den Reseller-Only!-Bereich gelangen Sie auch mit ihrem CHIC-Zugangsdaten.

Nutzen Sie alle Informationen aus Ihren Daten

Reseller Only!

Dieser Diskussionsbereich ist Fachhändlern und Systemhäusern vorbehalten. Hersteller und Distributoren haben keinen Zugang.

[Suchen](#)

7.504 Ergebnisse für **ibm** Sortierung: **Relevanz** Aktualität Ergebnisse filtern

Die wichtigsten Server-Anbieter in Deutschland

Die Hoffnung stirbt – ein bisschen
30.09.2013 - Die wirtschaftliche Lage im Server-Markt bleibt angespannt. Und das hat Auswirkungen auf die Geschäfte mit den Maschinen, die den weltweiten Datenstrom dirigieren. ...mehr

IBM Express Seller: Rack-Server

Anzeige
25.10.2011 - **IBM** Express-Systeme sind einfach zu installieren und zu verwalten. Sie sind außerdem zu einem attraktiven Preis erhältlich. Bestellen Sie jetzt bei einem **IBM** Business Partner vor Ort. ...mehr

IBM Express Seller: Tower-Server

Anzeige

INHALTSART

- Artikel (5420)
- online-news (2084)

DATUM

- 2013 (231)
- 2012 (259)
- 2011 (231)
- 2010 (250)
- 2009 (275)
- 2008 (258)
- 2007 (398)
- 2006 (419)
- 2005 (337)
- 2004 (598)

[+ Mehr](#)

AUTOR

Intelligente Suche

Die Archivsuche wurde komplett überarbeitet und beinhaltet nun zahlreiche Filter, mit denen sich Suchergebnisse schärfen lassen.

Displays

Auch wenn Notebooks und Tablets dem Display-Markt zu schaffen machen, sind die Bildschirme und Projektoren aus der modernen Arbeitswelt und in der Unterhaltungselektronik nicht wegzudenken. Zudem eröffnen sich interessante Nischenmärkte wie Digital Signage oder Display-Lösungen für das Education-Segment.



Ratgeber

Bilder & Videos

News

Die wichtigsten Hersteller, gängige Auflösungen

Großes Format mit großen Chancen



Large Format Displays

Mit Large Format Displays können Fachhändler noch Geld verdienen. Besonders im Digital-Signage-Bereich rechnen die Experten mit weiterem Wachstum. ...mehr



Distribution behält den Überblick



Large Format Displays

Neben der Logistik kann die Distribution bei Large Format Displays (LFD) weit mehr bieten. Ihr kommt eine Schlüsselrolle bei der Zusammenstellung einzelner Komponenten zu. ...mehr

Nutzen Sie alle Informationen aus Ihren Daten

Themenschwerpunkte

Die wichtigsten Themen des Channels werden nun in übersichtlicher Form dargestellt. Die Startseiten der Themenschwerpunkte beinhalten handverlesene Inhalte der CP-Redaktion.

SIE SEHEN

E-Commerce-Trends 2014 - Gambio



ChannelPartner

05.12.2013

Das Shop-System erfüllt im E-Commerce-Umfeld Rolle des Motherboards, diesen etwas gewagten Vergleich zieht Mario Maeles von Gambio. Der Partner-Manager ist daher an Kooperationen mit anderen ISVs stark interessiert.

HD
HQ+
HQ
MQ
LQ

00:15 0:01:46

Empfehlen Tweet +1

Mediathek

In der neuen Mediathek präsentiert das Team um Chefredakteur Dr. Ronald Wiltscheck aktuelle Interviews, Produkte und Hintergrundberichte im Videoformat.

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.