Inhalt

TOP-THEMA: NETZWERKE

10 Netzwerkkomponenten allein genügen nicht
Wie Reseller auf die gestiegenen Anforderungen des Mittelstands reagieren müssen

18 AVM verärgert Händler
Eine Diskussion über die unterschiedlichen Preise eines FritzBox-Modells

20 „Mittelständler wollen Zuverlässigkeit“
Interview mit Teldat-Manager Agustin Muñoz-Grandes

22 IPv6-Schattennetze sichtbar machen
Wie man böse Überraschungen im Kunden-LAN verhindern kann

www.channelpartner.de/netzwerke

/news/

6 **Systemhaus-Fusion** | **Hermes**
8 **Western Digital** | **Ricoh Wortmann** | **gefälschte Kartenterminals** | **b.com**

/security/

24 **Trend Micro:** Partnerprogramm für den Übergang zum Cloud-Service-Provider

/windows/

26 **Microsoft:** Die „neue Ära“ ist eingeläutet – Rückblick auf Weltpartnerkonferenz

/systemhaeuser/

28 **„Chancen 2013“:** Kongress mit frischen Impulsen für Systemhäuser

/distribution/

30 **Übernahme:** Magirus nun ganz bei Avnet

/cloud/

32 **Arrow ECS:** VAD wird zum Cloud-Aggregator

/mobile/

34 **Huawei:** Smartphone Ascend P1 im Alltagstest
36 **Dicota:** Koffer- und Taschenlösungen im Projektgeschäft

/drucker/

40 **Schlag gegen Kriminelle:** Großrazzia bei Tonerfälschern
42 **Dell:** Drucker-Duo für den Channel

/mittelstand/

44 **ITK-Ausgaben:** Investitionsrekord

/e-commerce/

48 **Online-Shops optimieren:** Wie sich Mausbewegungen aufzeichnen lassen

/business-software/

50 **SAP:** Channel-Kampagne für In-Memory-Datenverarbeitung

/retail/

51 **ProMarkt:** Filialaufgaben nach Umsatzrückgang
Preisvergleich via Smartphone: Retail-Märkte beklagen „Showrooming“

/hersteller/

52 **Asus:** Stille Wasser gründen tief

/business-tipps/

54 **Gebrauchtsoftware:** Ende des Rechtsstreits – EuGH erlaubt Weiterverkauf

/szene/

66 **Microsoft:** „deutsche Party“ bei der weltweiten Partnerkonferenz

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
56 **Der CP-Querschläger:** Dunkle Wochen über München
57 Service

Am 6. August startet wieder unser Tippspiel „ChannelCup“ zur neuen Saison der Fußball-Bundesliga. Bei einem Volltreffer darf man zu einem **Elfmeterschießen** in Form eines Flash-Spiels antreten. Mindestens vier Mitspieler können sich zu einer **Tippgemeinschaft** zusammenschließen, für die es eine eigene Rangliste gibt.

www.channelpartner.de/channelcup

Editorial
Dr. Ronald Wiltscheck,
stellv. Chefredakteur von ChannelPartner

Ohne Netzwerk geht gar nichts

Trends wie Cloud Computing, BYOD und UCC treiben derzeit die ITK-Branche an. Doch all diese Technologien sind ohne gut funktionierende Netzwerke nicht denkbar. Und wem obliegt nun die Aufgabe, diese Netzwerkinfrastruktur zu installieren und zu betreiben? Den darauf spezialisierten Reselle rn und Dienstleistern.

Deshalb widmen wir diese ChannelPartner-Ausgabe dem Thema „Netzwerke“ und legen dabei den Fokus auf mittelständische Kunden. Denn übereinstimmenden Aussagen von Herstellern und Distributoren zufolge ist genau bei dieser Klientel der Investitionsbedarf in Sachen Netzwerkinfrastruktur am größten.

Doch welches Equipment benötigen diese Mittelständler? Dazu wurden die wichtigsten Anbieter befragt. Hierbei haben sich drei Tätigkeitsbereiche für Netzwerk-Reseller herauskristallisiert: verschlüsselte Anbindung von Außendienst- und Heimarbeitsplätzen, Einrichtung von sicheren WLAN-Zugängen und die Einführung von IP-basierten Telekommunikationsanlagen. Bei Kunden aus dem oberen Mittelstand spielt auch noch das Thema „virtualisiertes Netzwerk“ eine wichtige Rolle.

Und auch im SMB-Umfeld kommen schnell noch Storage-, Server- und Security-Bedürfnisse hinzu. Hier ist der vielseitig bewanderte Reseller gefragt, der all diese Aspekte abdecken und den Kunden herstellerübergreifend beraten kann. Derart gut ausgebildete VARs müssen keine Bange vor der Zukunft haben, für sie bleibt auch in den nächsten zehn Jahren noch genug zu tun.

HP empfiehlt Windows® 7 Professional.

intel inside Xeon

All-in-one, Workstation inside

Die neue HP Z1 Workstation.
Power ohne Tower.

Die All-in-One HP Z1 Workstation mit Intel® Xeon® Prozessor E3-1240, Original Windows® 7 Professional und brillant auflösendem 68,6 cm (27") LED-Display repräsentiert das Nonplusultra an Leistung und Design.

Professionelle NVIDIA® Grafik, ISV-zertifiziert und mit der Eleganz eines AiO-Gerätes, definiert die HP Z1 Workstation neue Standards.

Die HP Z1 Workstation lässt sich werkzeuglos aufrüsten – quasi per Knopfdruck[1]

Erleben Sie die HP Z1 Workstation auf hp.com/de/workstations

Erhältlich bei Ihren ausgewählten Distributoren, schon ab 1288 € HEK zzgl. MwSt.

ALSO ACTEBIS · b.com www.bcom.de · ComLine Multimedia-Distribution · INGRAM MICRO · Tech Data The Difference in Distribution

1 Alle Spezifikationen entsprechen den typischen Spezifikationen der Komponentenzulieferer von HP; die tatsächliche Leistung kann im Toleranzbereich variieren.

© Copyright 2012 Hewlett-Packard Development Company, L. P. Änderungen vorbehalten. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation.

NACHGEFRAGT

ChannelPartner organisiert im Herbst einen Channel-Sales-Kongress zum Thema Cloud Computing. Welchen Veranstaltungsort bevorzugen Sie?

Berlin	8%
Hamburg oder Hannover	10%
Köln oder Düsseldorf	24%
Frankfurt	20%
Stuttgart	9%
München	29%

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Dicke Wolken über München“ auf Seite 56.

Aktuell aufgeschnappt

„Wie der Kundendienst auf einen Anruf reagiert, spielt keine Rolle. In dem Augenblick, in dem man Kundendienst leisten muss, ist es schon zu spät.“

Amazon-Gründer **JEFF BEZOS** ist Kaizen-Fan (jap. „Veränderung zum Besseren“)

FKS IN HAMBURG

Weitere Systemhausfusion im Norden

In Hamburg entsteht ein Systemhaus, das durchaus Chancen hat, in das von ChannelPartner herausgegebene Top-25-Ranking aufgenommen zu werden. Das in der Hansastadt seit 1925 beheimatete Unternehmen FKS Friedrich Karl Schroeder übernahm nämlich zum 1. Juli 2012 das ebenfalls in Hamburg residierende IT-Systemhaus Computer & Competence (C&C).

Mit der Akquisition von Computer & Competence möchte FKS das eigene Produkt- und Dienstleistungsportfolio in den oben genannten Lösungsbereichen ausbauen. Insgesamt werden fast alle der 44 Mitarbeiter bei Computer & Competence von FKS übernommen.

Christian Schroeder, geschäftsführender Gesellschafter bei FKS, sieht in der Übernahme eine große Chance: „Die Kunden werden gewinnen, denn sie behalten ihre vertrauten Gesprächspartner, finden aber ein breiteres und tieferes Angebot. FKS gewinnt, da wir uns in den wichtigen Kernkompetenzen personell und beim Know-how verstärken.“ 2010 hat FKS 35 Millionen Euro umgesetzt und 143 Mitarbeiter beschäftigt.

RW

ONLINE-HANDEL

Hermes liefert in zwei Tagen

Mit der Geld-zurück-Garantie spricht die Hermes Logistik Gruppe Deutschland GmbH (HLGD) vornehmlich Online-Händler an, die im Kalenderjahr zwischen 300 und mehreren tausend Paketen versenden. Wer sein Paket als Kunde des „ProfiPaketService“ bei Hermes aufgibt, kann davon ausgehen, dass die Ware innerhalb von zwei Werktagen beim Kunden ankommt. Für neue Kunden bei Registrierung bis zum 31. August 2012 gibt es die garantierte Lieferzeit von zwei Tagen inklusive.

Sollte die Sendung länger unterwegs sein, wird die Paketgebühr zurückerstattet.

Die Registrierung erfolgt auf der Seite www.profipaketservice.de. Die Geld-zurück-Garantie läuft dann genau einen Monat und gilt nur für Sendungen innerhalb Deutschlands. Als Lieferzeit gibt Hermes den Zeitraum von der Abholung beim Händler bis zum ersten Zustellversuch beim Kunden an. Sollte die Ware dafür länger als zwei Tage brauchen, genügt eine E-Mail an geld-zurueck@hermes-europe.de. Diese Nachricht muss innerhalb von 14 Tagen nach Überschreiten der Zwei-Tages-Frist unter Angabe der Lieferzeitüberschreitung sowie der Sendungs-ID erfolgen. Hermes schreibt dann den Paketpreis, allerdings ohne Zuschläge und Sonderservices, gut.

BZ

ANFORDERUNGEN DER MITTELSTÄNDISCHEN KUNDEN STEIGEN

Netzwerkkomponenten allein genügen nicht

RESELLER MÜSSEN SICH ANSTRENGEN, UM IHRE IMMER ANSPRUCHSVOLLER WERDENDEN SMB-KUNDEN ZUFRIEDENZUSTELLEN. DABEI KANN IHNEN IHRE FLEXIBILITÄT ZUGUTEKOMMEN, WIE HERSTELLER UND DISTRIBUTOREN VON NETZWERKZUBEHÖR SCHILDERN.

Der Themenschwerpunkt „Netzwerke“ im Überblick

Netzwerkkomponenten allein genügen nicht – Wie Reseller auf die gestiegenen Anforderungen des Mittelstands reagieren müssen (S. 10)

AVM verärgert Händler – Eine Diskussion über die unterschiedlichen Preise eines FritzBox-Modells (S. 18)

„Mittelständler wollen Zuverlässigkeit“ – Interview mit Teldat-Manager Agustin Munoz-Grandes (S. 20)

WLAN-Controller im Router – Lancom erweitert Funktionalität per Software-Upgrade (S. 21)

IPv6-Schattennetze sichtbar machen – Wie man böse Überraschungen im Kunden-LAN verhindern kann (S. 22)

Mehr zum Thema „Netzwerke“:
www.channelpartner.de/netzwerke

In mittelständischen Firmen sind in den vergangenen fünf Jahren die Anforderungen an die IT-Infrastruktur enorm gestiegen – und sie erhöhen sich konstant weiter. Diesen Eindruck gewann zumindest Mike Lange, Produktmarketingleiter bei D-Link. „Dementsprechend steigt auch die Nachfrage nach schnellen und skalierbaren Netzwerklösungen“, so der Manager. Dabei sollte seiner Meinung nach IP-Storage, also die Archivierung von immer größer werdenden Datenmengen in Netzwerkspeichern, in den Fokus der mittelständische Kunden bedienenden Reseller rücken, glaubt Lange.

Niels Klussmann von der Internet Business Solutions Group bei Cisco sieht im SMB-Netzwerkumfeld noch viel Nachholbedarf: „Während in Großunternehmen moderne, hoch auflösende Videokonferenzen über IP-Netze bereits weit verbreitet sind, steht die Nutzung derartiger Services im Mittelstand erst am Anfang.“

Für Andreas Hausmann, Business Development Manager für den Handel bei HP Networking, steht das Thema Virtualisierung im Vordergrund: „Durch die Virtualisierung von Netzwerken entsteht ein neuer Markt für den Fachhandel. Gerade beim gehobenen Mittelstand mit 500 bis 5.000 Usern verzeichnen wir eine hohe Nachfrage.“ Laut Hausmann genügt es aber keinesfalls, nur Netzwerkkomponenten zu verkaufen: „Um das volle Potenzial der Virtualisierung zu realisieren, sind Lösungen notwendig, die über das Netzwerk hinausgehen – also auch Storage und Server umfassen – und all diese Komponenten in einem System vereinen.“ Darin sieht der HP-Manager zusätzliche Absatzchancen für den Fachhandel.

Mobility und Konvergenz

Gleich drei Themen, mit denen sich der Netzwerk-Reseller mit Mittelstandskundschaft beschäftigen sollte, hat Josua Braun, Senior Product Marketing Manager Storage EMEA bei Netgear, ausgemacht: Mobility, Zehn-Gigabit-Ethernet und Konvergenz: „Hier tun sich immer mehr Chancen für den Fachhandel auf, und es gilt, auf den bereits fahrenden Zug noch aufzuspringen.“ Dabei gibt Braun seinen Vertriebspartnern handfeste Tipps mit auf den Weg: „Konkret suchen