Inhalt

TOP-THEMA: TABLET-PCS

10 Vom „Must have!“ zum Kinderspielzeug
Tablets und ihr großer Markterfolg – Zeit für eine Zwischenbilanz

16 „Hybridmodelle sind eine interessante Lösung“
Interview mit Tech-Data-Manager Wolfgang Janhsen

20 Die besten Tablets für Ihre Kunden
Eine Auswahl an Consumer- und Business-Modellen

www.channelpartner.de/mobile

/news/

6 **Deutscher ITK-Markt** | **Tech Data**
7 **Quantum** | **Terratec** | **Internetbetrüger Web-Adressbuch**
8 **ENO und Deutsche Telekom** | **Nokia** | **NetApp und Desktone** | **Haufe-Lexware und Also Actebis**
9 **Smartphones**

/hersteller/

24 **Microsoft**: Deutsche Partnerkonferenz im Schatten der Cloud
25 **Microsoft-Manager Stopper**: „2013 reden wir nicht mehr über die Cloud“
28 **VMware**: IT-Management und Automatisierung im Mittelpunkt der VMworld
32 **Citrix**: Auf dem Summit 2012 wird die mobile Cloud-Ära eingeläutet

/drucker/

34 **Interview mit Kyocera-Chef Schlierkamp**: „Kein Umsatz auf Teufel komm raus“

/virtualisierung/

36 **Cisco / NetApp**: erster FlexPod für SMBs
Hitachi: Referenz für Data Center

/haendlertests/

38 **BenQ**: Projektor für Bildungszwecke

/distribution/

42 **Arrow ECS**: VMworld-Nachlese
Allnet: Hausmesse mit UCC-Diskussionsrunde

/systemhaeuser/

44 **Embedded-Systeme**: Systemhaus hilft Resellern beim Einstieg
45 **Bechtle**: Millionenauftrag vom Land Baden-Württemberg
46 **Sysback**: Einstieg ins Outsourcing-Geschäft
47 **Fritz & Macziol**: Geschäftseinheiten verzahnt

/netzwerke/

49 **HP Networking**: Partnerprogramme für das SMB- und Highend-Segment

/security/

50 **it-sa**: Distributoren auf Security-Messe zufrieden

/e-commerce/

51 **EP und nbb.de**: neue Partnerschaft
Interview mit EP-Vorstand Jörg Ehmer: „Zwei starke Partner mit gewichtigen Marktpositionen“

/szene/

66 **Die IT-Branche auf dem Oktoberfest**: So war die Wiesn 2012

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
52 **Der CP-Querschläger**: Der Irrglaube an Rekordumsätze
53 Service

Wo gibt es das ChannelPartner-Heft in elektronischer Form?

Im Zuge der Verbesserung unseres Leserservices haben wir auf unserer Homepage das „PDF-Archiv“ angelegt. Unter **www.channelpartner.de/pdf-archiv/** können Sie ab sofort die einzelnen Heftausgaben als PDF-Dateien für jeweils 2,90 Euro herunterladen (Online-Bezahlsystem „ClickandBuy“).

Editorial
Beate Wöhe,
Leitende Redakteurin bei ChannelPartner

Sprechen Sie Ihre Kunden im Frühstadium an

Kurz vor dem vierten Quartal haben die Marktforscher von IDC ihre Prognose für den weltweiten Tablet-Absatz 2012 um 1,3 Millionen Geräte auf 107,4 Millionen nach oben korrigiert. Kein Manager, Vertriebsaußendienstmitarbeiter, Servicetechniker und Vater eines zweijährigen Kindes, der etwas auf sich hält, kommt mittlerweile am Thema Tablets vorbei. Einfacher zu bedienen, schneller und handlicher sollen sie gegenüber einem herkömmlichen Notebook sein. Mit diesen Argumenten lassen sich aber im Fachhandel nur bedingt Preise von teilweise über 1.000 Euro begründen. Wie der CP-Querschläger auf Seite 52 klar erkannt hat, erhält der Kunde zu dem Preis mancher Tablets bereits zwei vollwertige Notebooks.

Es bleibt also den Resellern einmal mehr wieder nur die Chance, ihren Kunden das Produkt in Verbindung mit eigenen Services anzubieten, um dann einen kalkulierten Gesamtpreis zu rechtfertigen. Denn anders als bisher bei Notebooks und Netbooks wollen manche Endkunden ihre neuen Tablets auch in das Netzwerk ihres Arbeitnehmers einbinden. Dazu müssen dem Kunden zusätzlich die Vorgaben des Unternehmens bekannt sein. Deshalb sollte sich der Reseller wenn möglich bereits in den Anfangsphasen mit seiner Beratungstätigkeit in die Tablet-Strategie seines Kunden einbringen. Ein paar einfache Grundsatzfragen reichen in manchen Fällen schon aus. Mehr zum Thema lesen Sie ab Seite 10.

2012 FORUM

Jetzt NEU mit Kongress!

Tech Data FORUM 2012

Ihr Tor zu unseren Spezialisten

Michael Dressen, Tech Data Regional Managing Director

Der Tech Data Kongress 2012 – dieses Jahr neu und erstmalig in der Distribution – findet am Vormittag des FORUM 2012 am 25. Oktober 2012 statt.

Eine einzigartige Diskussionsplattform in exklusivem Rahmen. Wir diskutieren mit Ihnen und anderen Branchengrößen aktuelle IT-Themen und Brisantes. Reger Meinungsaustausch und jede Menge Networking sind dabei garantiert. Diese Premiere und den anschließenden Besuch unseres FORUM sollten Sie nicht verpassen!

Ich freue mich auf ein Wiedersehen mit Ihnen persönlich in München!

Anmeldung und Informationen:
www.techdata-forum.de

Collection of Specialists · Tech Data · Datech · Azlan · Maverick · Triade · Tech Data Mobile

Tech Data
The Difference in Distribution

NACHGEFRAGT

Wie sind Sie mit dem bisherigen Verlauf Ihrer Geschäfte mit Tablet-PCs zufrieden?

Super. Die Nachfrage ist riesig.	**10 %**
Ganz gut. Ich kann nicht klagen.	**10 %**
Geht so. Hätte besser sein können.	**20 %**
Überhaupt nicht. Da tut sich kaum etwas.	**34 %**
Nicht meine Baustelle. Habe mit Tablet-PCs nichts am Hut.	**26 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch den Schwerpunkt zum Thema Tablet-PCs ab Seite 10 und die Kolumne des CP-Querschlägers „Der Irrglaube an Rekordumsätze" auf Seite 52.

Aktuell aufgeschnappt

„Too many people believe their own press releases. Don't measure success by press coverage, but economic impact."

Tipp von InternetRocket-Mitgründer **OLIVER SAMWER** für Studenten zum Thema Gründung eines Start-ups

DEUTSCHER ITK-MARKT
Wachstum stärker als erwartet

Der Bitkom hat die eigene Prognose für den deutschen ITK-Markt deutlich angehoben. Demnach wird der Umsatz mit ITK-Produkten und -Diensten 2012 um 2,8 Prozent auf 152 Milliarden Euro zulegen (siehe Grafik). Im Frühjahr erwartete der Branchenverband nur eine Zunahme um 1,6 Prozent.

Insbesondere der nach wie vor stark zunehmende Absatz von Smartphones und Tablets trägt zu diesem Aufschwung bei. So wird der Umsatz mit Tablets hierzulande in diesem Jahr um 41 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro steigen. Die mit dem Verkauf von Smartphones verbundenen Erlöse werden um 45,7 Prozent auf 7,9 Milliarden Euro zulegen.

Auch der Softwaremarkt wächst um 4,4 Prozent auf 16,9 Milliarden Euro. Das Geschäft mit IT-Dienstleistungen wie Outsourcing und Wartung wird 2012 um 2,1 Prozent auf 34,9 Milliarden Euro zunehmen. Sogar der Hardwaremarkt ist mit 1,1 Prozent im Plus. Das Geschäft mit Desktop-PCs ist zwar mit minus 0,7 Prozent rückläufig, aber der Rückgang fällt deutlich geringer aus als noch im März 2012 vom Bitkom erwartet. Damals rechnete der Branchenverband mit einem Minus von 4,4 Prozent. In Stückzahlen gerechnet ergibt sich sogar ein Absatzplus um 2,6 Prozent auf nun 5,4 Millionen PCs.

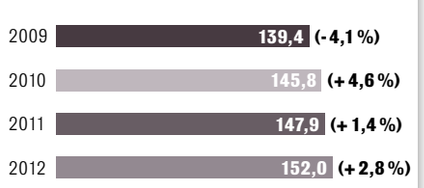
Bei den Telekommunikationsdiensten ist die Entwicklung wie schon in der Vergangenheit sehr uneinheitlich. Während das Geschäft mit mobilen Datendiensten um 13 Prozent auf 8,5 Milliarden Euro zulegt, geht der Umsatz mit mobilen Gesprächen um vier Prozent auf 12,8 Milliarden Euro zurück. Das Geschäft mit Sprachdiensten im Festnetz reduziert sich sogar um 7,5 Prozent auf 11,3 Milliarden Euro.

Für 2013 geht der Bitkom von einem Wachstum des deutschen ITK-Marktes um 1,6 Prozent auf dann 154,3 Milliarden Euro aus.

RW

Aufschwung hält an

Umsatz mit ITK-Produkten und -Diensten in Deutschland



Angaben in Mrd. Euro Quelle: Bitkom

TECH DATA
Komponenten-Checker gesucht

Der Bereich PC Components des Distributors Tech Data sucht die besten Komponenten-Checker. Fachhändler sollen dafür knifflige Quizfragen zu aktuellen Aktionsprodukten beantworten. Dabei ist Wissen über die Produkte von Adaptec, Antec, Buffalo, LG, Cherry, Freecom, Intel, Iomega, Kingston, Microsoft, OCZ, Samsung, Sony, Tandberg und Western Digital gefragt.

Pro richtige Antwort werden zwei Punkte auf dem „Win a Party"-Konto gutgeschrieben. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer für den Kauf des entsprechenden Aktionsprodukts fünf Punkte auf sein Konto gutgeschrieben. Nach vier Quizrunden werden die drei Fachhändler mit den meisten Punkten prämiert: Sie bekommen eine Firmenparty im Wert von jeweils 1.000 bis 3.000 Euro von Tech Data gesponsert.

Auf der Website www.techdata-komponenten-checker.de finden interessierte Fachhändler das Quiz, weitere Informationen, die Möglichkeit zur Registrierung sowie Tipps zum Beantworten der Fragen. Die Aktion läuft ab sofort und endet am 9. Dezember. BZ

BERATUNG IST GEFRAGT

Vom „Must have!“ zum Kinderspielzeug

Noch nie hat es ein IT-Produkt gegeben, das in so kurzer Zeit in allen Kundensegmenten eine solche Marktdurchdringung geschafft hat wie die Tablets. Regelmäßig heben Marktforscher die Prognosen für die weltweiten Verkaufszahlen an. Zeit für eine Zwischenbilanz.

Der Themenschwerpunkt „Tablet-PCs“ im Überblick

Vom „Must have!“ zum Kinderspielzeug – Tablets und ihr großer Markterfolg – Zeit für eine Zwischenbilanz (S. 10)

„Hybridmodelle sind eine interessante Lösung“ – Interview mit Tech-Data-Manager Wolfgang Janhsen (S. 16)

Die besten Tablets für Ihre Kunden – Eine Auswahl an Consumer- und Business-Modellen (S. 20)

CP-Querschläger – Der Irrglaube an Rekordumsätze (S. 52)

Mehr zu Tablet-PCs
www.channelpartner.de/mobile

Wie es eben so ist mit neuen Märkten: Zu Anfang trauen sich nur ein paar Mutige. In diesem Fall war es mit Apple nur ein einziger Hersteller, der das neue Marktsegment „Tablets“ am 3. April 2010 mit dem Verkaufsstart des ersten iPad eröffnete. Die ersten Besitzer wurden von Freunden und Kollegen neidisch beäugt.

Heute klettern Mia und Ben bei der Fahrt zur Oma in ihre Autokindersitze, und auf jedem liegt ein Tablet – es muss ja nicht gleich ein iPad sein. Filme, Spiele und Musik sollen Vater und Mutter ein wenig Ruhe während der Fahrt bescheren. Um eine der Marktveränderungen in diesem Zusammenhang gleich vorwegzunehmen: Es gibt mittlerweile deutlich günstigere Tablets als das iPad – aber auch weitaus teurere.

Eine Auswahl an verschiedenen Betriebssystemen, unterschiedlichen Prozessoren und neuen Formfaktoren ermöglichen es den Herstellern mittlerweile, nicht nur ein breites Preis-, sondern auch ein breites Anwendungsspektrum anzubieten. Und viele Consumer- und Business-Kunden haben die Qual der Wahl. Vor allem Geschäftskunden, die seit den Anfängen mangels Auswahlmöglichkeit auf das iPad setzten, fassen mittlerweile auch Tablets mit anderen Betriebssystemen ins Auge. Und vor allem Windows 8 soll nicht nur dem Consumer-Segment einen Schub geben. Viele Hersteller setzen auf das neue Microsoft-Betriebssystem im Hinblick auf die Windows-Infrastruktur ihrer Geschäftskunden. Smartphone, Notebook und Tablet – so sehen