Inhalt

TOP-THEMA: MANAGED PRINT SERVICES

10 MPS nimmt Fahrt auf
Konzepte setzen sich durch, aber der Fachhandel tut sich noch schwer

16 Der Fachhandel muss aufwachen
Distributoren wollen bei Managed Print Services passende Unterstützung bieten

18 „MPS ist kein Selbstläufer“
Interview mit Printvision-Vorstand Martin Steyer

20 Kosten sparen mit alternativen Supplies
Die Bedeutung von kompatiblem Verbrauchsmaterial in Zeiten von MPS

www.channelpartner.de/drucker

/news/

6 **Devil** | **Also**
7 **Telefónica** | **Lexmark** | **Symantec**
8 **Polycom** | **Bechtle** | **Ratiodata** | **SPH** | **Fernsehgebühren**

/ausblick2013/

22 **Broadliner:** verhaltener Optimismus
23 **Security:** mehr Gefahren durch BYOD
24 **Mobile:** Die Welt in der Hosentasche
25 **Software:** Mietmodelle für mobile User
26 **Netzwerke:** Das mobile Internet
27 **Systemhäuser:** Abstand zum Hardwaregeschäft wird größer
28 **TK-Business:** Videokonferenzen, Daten-Flatrates und UCC
29 **Storage:** Datenflut sucht ihre Bändiger

/e-commerce/

32 **Weihnachtsgeschäft:** Online-Handel konnte deutlich zulegen
34 **Amazon:** Änderung bei Versandkosten

/tk-business/

35 **Mobilcom-Debitel:** Übernahme des Apple-Spezialisten Gravis
Breitbandanschlüsse: starkes Wachstum

/cloud/

36 **Mozy:** Geschäftschancen mit Online-Backup
37 **Channel-Sales-Kongress:** Was taugt die Cloud in der Praxis?

/distribution/

38 **Ingram Micro:** neuer Geschäftsbereich Überwachungs- und Alarmsysteme

/security/

40 **G Data:** bezahlbare Sicherheit für KMUs

/netzwerke/

41 **Extreme Networks:** 100-Gigabit-Switch
Cisco: Vernetzung von Autos

/retail/

42 **Media-Saturn:** Norberg macht weiter und Ende in China

/hersteller/

44 **APC / Schneider Electric:** Sprungbrett für Partner in die Industrie

/business-tipps/

46 **Heikle Aufgabe:** Kündigungs- und Trennungsgespräche richtig führen
49 **Termine:** Belege fristgerecht aufheben

/szene/

58 **Kingston:** Partner auf Touren

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
50 **Der CP-Querschläger:** Und noch ein Jahresausblick
51 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 2,99 Euro herunterladen (Online-Bezahlsystem „ClickandBuy“).

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
bei ChannelPartner

MPS ist die Lösung

Händlern, die sich mit dem Vertrieb von Druckern beschäftigen, geht es insgesamt nicht schlecht: Im vergangenen Jahr verzeichnete mehr als ein Drittel wachsende Umsätze. Etwa die Hälfte erreichte das Vorjahresniveau. Jeder fünfte klagte jedoch über einen Umsatzrückgang. Dies belegen erste Ergebnisse der „Printerumfrage 13“ des Beratungsunternehmens Dokulife in Zusammenarbeit mit Druckerhersteller Brother, an der sich rund 500 Händler beteiligt haben.

Dieses vorsichtig positive Bild könnte sich aber schnell eintrüben. Branchenexperten verzeichnen zwar immer mehr MPS-Verträge, auch bei SMB-Kunden. Doch das Alarmierende: Häufig geht das Geschäft am Fachhandel vorbei. So warnt Heino Deubner von Distributor Also eindringlich davor, das Feld dem Direktvertrieb einiger Hersteller zu überlassen.

Die Druckerindustrie und die Distributoren bieten bereits eine Reihe von Möglichkeiten, ins MPS-Geschäft einzusteigen. Mit den Einsparungsmaßnahmen stößt man bei Kunden auf offene Ohren. Ein weiteres Argument ist die Prozessoptimierung durch entsprechende Druck- und Dokumentenmanagementlösungen. Sind einmal die Einsparungen bei den Seitenpreisen ausgeschöpft, müssen andere Optimierungspotenziale erschlossen werden.

Laut der Printerumfrage 13 bieten bereits 19 Prozent der befragten Händler MPS-Modelle an, im Vorjahr waren es nur 11 Prozent. 38 Prozent verkaufen Drucklösungen. Es könnten aber durchaus noch mehr sein.

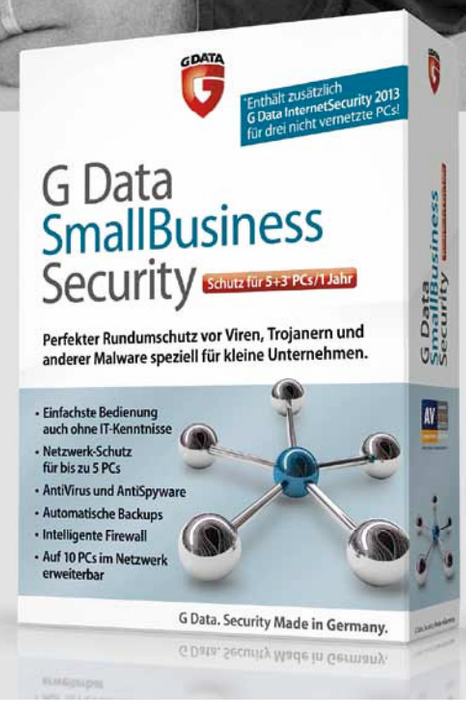
Die neue G Data SmallBusiness Security: Perfekter Schutz für hohe Anforderungen.

Lars Lindner, Administrator BDK in Berlin

Ihre Kunden erwarten eine perfekte Absicherung ihrer IT. Der Bund Deutscher Kriminalbeamter setzt dabei auf Security Made in Germany von G Data. Mit G Data SmallBusiness Security können Sie nun auch Ihren SMB-Kunden mit kleinen Lizenzzahlen die gewohnte Sicherheit der G Data Business-Lösungen bieten.

Ob im Netz oder nicht - SmallBusiness Security gewährt eine umfassende **Sicherheit für 5 + 3 Arbeitsplätze** bei einfachster Administration.

www.gdata.de/cp



G Data. Security **Made in Germany.**

NACHGEFRAGT

Ist es Ihnen schon einmal passiert, dass Sie mit dem Finger versehentlich auf Ihren Monitor getippt haben?

Einmal? Viel zu oft, wenn ich vorher ein Tablet-PC genutzt habe.	**24 %**
Ja, einmal, und das war mir peinlich.	**12 %**
Nein, so doof bin ich nun auch nicht.	**61 %**
Da ich Windows 8 nutze, ist das kein Versehen, sondern Absicht.	**3 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de

ChannelPartner hat seine Präsenz bei Twitter stark ausgebaut. In verschiedenen Accounts twittern ChannelPartner-Redakteure Branchen-News und persönliche Notizen zu verschiedenen Themen.

@cp_bigdata	Storage und Big Data
@cp_cloud	Cloud Computing
@cp_drucken	Drucken & Archivieren
@cp_ecommerce	E-Commerce & Retail
@cp_mobile	Mobile Computing & Smartphones
@cp_netze	Netzwerke & Telekommunikation
@cp_secure	IT-Security
@cp_tests	Händler testen für Händler
@cp_tipps	Recht, Finanzen, Karriere
@cp_redaktion	Sammel-Account der Redaktion

Außerdem finden Sie uns auch bei
Facebook
Xing
Google+

STEUERBETRUG?

Devil ist unter Beschuss

Das Wochenmagazin „Focus“ hat in seiner jüngsten Ausgabe dem Braunschweiger Distributor Devil eine federführende Rolle in einem internationalen Steuerbetrüger-Ring zugewiesen. Die ermittelnde Staatsanwaltschaft Augsburg reagierte eher verwundert auf den Beitrag, der nur wenige Punkte aus den umfangreichen Ermittlungsakten herausgreift, die älter als ein halbes Jahr sind.

Focus hatte behauptet, Devil gelte „in den Augen der Ermittler als eines der zentralen Elemente in dem Geflecht aus Echt- und Scheinfirmen“. Oberstaatsanwalt Matthias Nikolai entgegnete auf Anfrage von ChannelPartner: „Diese Informationen kommen nicht von uns. Woher sie stammen, können wir nicht nachvollziehen. In dieser Art und Weise würden wir uns nie äußern.“ Obendrein lägen der Staatsanwaltschaft keinerlei Erkenntnisse zu der im Focus-Beitrag erwähnten Russen-Mafia vor.

Die Staatsanwaltschaft ermittelt gegen 106 Personen aus zahlreichen Unternehmen in ganz Europa wegen des Verdachts einer kriminellen Vereinigung zum Zweck der Steuerhinterziehung. Darunter befindet sich exakt ein ehemaliger Devil-Mitarbeiter. Der entstandene Schaden wird auf rund 120 Millionen Euro beziffert. „Die Ermittlungen sind inzwischen fortgeschritten, aber noch nicht abgeschlossen, und es gibt im Hinblick auf die bereits im Juni 2012 bekannt gegebenen Sachverhalte keine bahnbrechend neuen Erkenntnisse“, so Nikolai.

Was Devil zu den Vorwürfen sagt, lesen Sie unter:
www.channelpartner.de/2599390

RB

EX-TECH-DATA-MANAGER

Uwe Zeithammer heuert bei Also an

Es gibt nicht nur den Weg von Also zu Tech Data, wie es Michael Dressen oder Thomas Kasper vorgemacht haben. Mit Uwe Zeithammer wechselt nun ein prominenter Manager in die andere Richtung.

Laut seinem Profil auf dem Business-Netzwerk Xing ist Zeithammer seit Jahresbeginn als Business Development Manager bei Also in Soest tätig. Allerdings wollte der Distributor auf Anfrage von ChannelPartner weder den Wechsel kommentieren noch das künftige Aufgabengebiet Zeithammers präzisieren.

Zeithammer war erst im Frühjahr 2012 als Business-Unit-Leiter bei der Tech-Data-AV-Sparte Maverick eingesetzt worden. Davor hatte er den Posten eines Business Development Managers inne. Zeithammer wechselte 2009 von Fujitsu zu Tech Data. Ende vergangenen Jahres wurde dann sein Abgang beim Münchener Distributor bekannt.

AWE

OUTPUT-KONZEPTE

Managed Print Services nehmen Fahrt auf

Seit Jahren betonen die Branchenteilnehmer gebetsmühlenartig die Bedeutung von Managed Print Services (MPS). Nun scheinen sich die Konzepte auch auf breiter Basis durchzusetzen. Allerdings tut sich der Fachhandel bei MPS bisweilen noch schwer.

Der Themenschwerpunkt „Drucker“ im Überblick

MPS nimmt Fahrt auf – Konzepte setzen sich durch, aber der Fachhandel tut sich noch schwer (S. 10)

Der Fachhandel muss aufwachen – Distributoren wollen bei Managed Print Services passende Unterstützung bieten (S. 16)

„MPS ist kein Selbstläufer“ – Interview mit Printvision-Vorstand Martin Steyer (S. 18)

Kosten sparen mit alternativen Supplies – Die Bedeutung von kompatiblem Verbrauchsmaterial in Zeiten von MPS (S. 20)

Konzepte zum Management von Output-Infrastrukturen haben viele Namen: Managed Document Services, Document Output Management, Basic Print Management, Managed Information Services oder beliebige Kombinationen aus den genannten Begriffen kursieren in der Branche.

Immerhin hat sich der Begriff Managed Print Services (MPS) sozusagen als kleinster gemeinsamer Nenner etabliert. „MPS umfassen alle Maßnahmen und Produkte (Hardware, Software, Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen), die dem Ziel dienen, eine individuelle und optimal koordinierte Druck- und Dokumentenverarbeitung zu erreichen“, definiert der Branchenverband Bitkom in einem Leitfaden zu Managed Print Services.

Das macht es Kunden und Händlern aber nicht einfacher, sich im MPS-Dschungel zurechtzufinden: „Unter dem Begriff MPS verbergen sich je nach Anbieter die unterschiedlichsten Konzepte, angefangen beim einfachen Seitenpreiskonzept. Das sorgt für Verwirrung im Markt“, weiß Susanne Heß, Manager Products & Programs bei Xerox. Für den Freisinger Fachhändler Martin Steyer von Printvision fängt MPS erst an, wenn