www.channelpartner.de/cloud

Inhalt

TOP-THEMA: CLOUD COMPUTING

12 Goldgräberstimmung in der Cloud
Warum Systemhäuser ihr Geschäft trotz vieler Hürden um Cloud-Angebote erweitern

20 „Transparenz ist ein Wettbewerbsvorteil“
Interview mit dem Janz-IT-Vorstand Dirk Waltje

22 Praxis-Tipps für die Cloud-Beratung
Ein Analyseverfahren für den Kundeneinsatz

24 Datenportabilität in der Cloud hakt
Systemhäuser müssen Lösungen finden

25 Das sagen Systemhäuser und Provider zu PRISM
Ein Stimmungsbild im Markt

/news/

8 Loewe | Computacenter
9 All for One Steeb | IBM | Office-Fälschungen | Insight
10 Uniserv | Zyxel | Microsoft | Leitwerk

/distribution/

28 Ingram Micro: Führungsspitze nach Hausmesse neu geordnet
29 Devil: Wie es nach der Rettung weitergeht

/software/

30 Microsoft: Wie Steve Ballmer das Unternehmen umkrempeln möchte
32 „Kein falsches Bild vom Markt“: Microsoft-Manager van Heijst im Interview

/retail/

33 ProMarkt: 16 Standorte gehen an Expert
Euronics: keine Kassenbons mehr

/events/

34 Chancen 2014: Fitmachen für die Zukunft beim Systemhauskongress

/hersteller/

36 Hewlett-Packard: So soll der Channel zurückgewonnen werden
37 Cherry | Samsung
38 „Das Assemblieren lebt“: Interview mit Intel-Manager Mike Cato

/security/

40 „Einfacher als Zähneputzen“: Interview mit einem Ex-Cyber-Kriminellen

/drucker/

41 Kyocera | ZOKI

/tk-business/

42 Herweck: Hausmesse im Zeichen von Wachstum und Umzug

/systemhaeuser/

44 Stolpersteine: Warum IT-Projekte aus dem Ruder laufen

/szene/

66 IM.Top-Party: So wird bei Ingram gefeiert

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
46 Der CP-Querschläger: Big Brother und die Zweifel an der Cloud
47 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 2,69 Euro herunterladen (Online-Bezahlsystem „ClickandBuy“).

Editorial
Regina Böckle,
Leitende Redakteurin bei ChannelPartner

Nur Mut

Wer das Wort „Cloud“ nicht mehr hören kann, befindet sich in guter Gesellschaft. Vielen geht es so, auch jenen, die mit dem Modell schon längst Geschäfte machen. Doch das ganze Modell mit dem Begriff über Bord zu werfen ist nicht ratsam. Denn trotz der jüngsten Überwachungsskandale scheint das Interesse der Unternehmen an der teilweisen oder kompletten Auslagerung des IT-Betriebs ungebrochen zu sein.

Das sagen nicht nur international agierende Hoster, Provider und Analysten, sondern auch mittelständische Systemhäuser, die bereits den Wandel zum Cloud-Betreiber oder Service-Provider absolviert haben.

Die Gefahr, große Player wie Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google & Co. könnten aufgrund ihrer Skalenvorteile den lokalen Anbietern in die Quere kommen, ist gering. Denn Mittelstandskunden wollen wissen, wo ihre Daten liegen, schätzen einen Partner, dem sie auf Augenhöhe begegnen können, der ihr Geschäftsmodell versteht und der imstande ist, ihre ganz speziellen Anforderungen in eine IT-Lösung zu übersetzen. Das kann kein Standardanbieter leisten. Und an dieser Stelle sind auch dem möglichen Wunsch der Hersteller nach Direktangeboten Grenzen gesetzt.

Gemessen daran ist das Risiko, beim ruinösen Preiskampf im traditionellen Hard- und Softwaregeschäft unter die Räder zu kommen, ungleich größer.

Mut erfordert der Umbau des bisherigen Geschäftsmodells trotzdem. Aber er verspricht langfristig mehr Sicherheit als das verbissene Festhalten am Bestehenden.

Kunden durch Qualität binden

Dank hoher Investitionen in der Tonerentwicklung liefert HP perfekt aufeinander abgestimmte Toner und steigert die Kundenzufriedenheit

Das papierlose Büro wird auch auf absehbare Zeit reines Wunschdenken bleiben – laut einer internen HP-Studie wird die Anzahl gedruckter Inhalte noch weiter ansteigen. Gleichzeitig suchen Unternehmen sowie Privatanwender nach Möglichkeiten, ihre Ausdrucke so günstig wie möglich zu erhalten. Doch wiederaufgearbeitete Tonerkassetten sind für Firmen häufig keine Alternative.

Neben der Qualität der Ausdrucke sollte der Handel bei der Auswahl des Toners auch die Folgekosten seiner Kunden im Auge behalten. Wichtig ist zum Beispiel, dass der preislich günstigere Toner am Ende nicht unbedingt der kosteneffizienteste ist. So ergab eine von QualityLogic durchgeführte Studie, dass HP Monochrom-Toner bis zu 50 Prozent günstiger sind als wiederbefüllte Tonerkassetten. Der Grund: Laut Studie[1] müssen 30 Prozent aller Dokumente, die von Reman Kartuschen gedruckt wurden, aufgrund schlechter oder uneinheitlicher Ausdrucke erneut in Auftrag gegeben werden. Im Gegensatz dazu lassen sich 96 Prozent aller mit HP-Tonern gedruckten Dokumente nutzen. Darüber hinaus benötigen sie sechsmal weniger Energie und Papier. Zudem sind 35 Prozent aller Plastikteile der Toner-Kartuschen aus recyceltem Material – nämlich aus ehemaligen Kassetten.

Im Test: Investitionen in Forschung & Entwicklung zahlen sich aus

Ein weiterer Vorteil von HP-Tonern ist die gemeinsame Produktentwicklung der Kassetten, Drucker und Multifunktionsgeräte. Damit der Channel seinen Kunden immer die besten Produkte anbieten kann, investiert HP pro Jahr circa eine Milliarde US-Dollar in die Forschung und Entwicklung seines Zubehörs. Oftmals dauert es mehrere Jahre, bis Toner und Kassette über die gewünschten Eigenschaften verfügen. Denn auch wenn der Toner für die Qualität verantwortlich ist: Das Kassettendesign garantiert die Zuverlässigkeit des gesamten Systems. Und nur ein zuverlässiges System garantiert dem Channel zufriedene Kunden, die wieder kaufen und Empfehlungen aussprechen.

Zum ersten Mal prüfte auch die Stiftung Warentest in der Oktober-Ausgabe 2012 die Qualität von Tonerkassetten für Laserdrucker. Drei Fremdtoner traten dabei gegen das Originalzubehör von HP an. Das Ergebnis: Keines der Alternativprodukte erreichte die Druckqualität des Originals.[2]

hp.com/de

1) Eine QualityLogic 2010 Studie im Auftrag von HP verglich schwarze HP LaserJet Tonerkassetten (HP 36A und 64A) mit neun Dritthersteller-Marken, die in Europa, dem Nahen und Mittleren Osten sowie Afrika für den HP LaserJet P1505 und P4015 erhältlich sind. Für weitere Informationen: www.qualitylogic.com/EMEAmonotonertest.pdf

2) Quelle: Stiftung Warentest: „Ein bisschen was sparen", Ausgabe 10/2012, Seite 47 ff.

NACHGEFRAGT

Glauben Sie, dass die Überwachung und Sammlung von Daten durch die US-Regierung das Cloud-Geschäft ausbremsen wird?

Ja. Firmen werden Daten und Dienste wieder stärker hausintern betreiben.	**46%**
Unternehmen werden Vor- und Nachteile genauer abwägen, aber wenn die Kostenvorteile überwiegen, die Cloud nutzen.	**20%**
Nein. Denn Unternehmen, die eine flexibel anpassbare IT brauchen, können auf Cloud-Dienste nicht verzichten.	**7%**
Ein Geschäft, das noch nicht rund läuft, kann auch nicht ausgebremst werden.	**27%**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Big Brother und die Zweifel an der Cloud" auf Seite 47.

Aktuell aufgeschnappt

„Wer von unserer Bundeskanzlerin eindeutige Worte zum NSA-Abhörskandal erwartet hatte, wurde enttäuscht."

Lancom-Geschäftsführer **RALF KOENZEN** zur Reaktion deutscher Politiker auf den PRISM-Skandal

SCHUTZSCHIRM

Loewe droht Insolvenz

Nur wenige Wochen vor der IFA in Berlin ist das Aushängeschild der deutschen Fernsehproduktion, Loewe, in ernsthaften finanziellen Schwierigkeiten: Um einer Insolvenz vorzubeugen, hat sich das Unternehmen nun für ein Schutzschirmverfahren entschlossen.

Das Schutzschirmverfahren wurde erst vergangenes Jahr eingeführt und regelt die Eigenverwaltung im Insolvenzverfahren. Es soll dazu dienen, dass Unternehmen möglichst frühzeitig den Insolvenzantrag stellen, um dann die in Schieflage geratene Firma besser sanieren zu können.

„Die Loewe AG und die Loewe Opta GmbH sind nicht zahlungsunfähig, sodass damit die wichtigsten Voraussetzungen für ein Schutzschirmverfahren, so wie es die Gesetzgebung vorsieht, gegeben sind. Die unternehmerische Verantwortung bleibt dabei weiterhin in den Händen des Unternehmens selbst", heißt es in einer Mitteilung des Kronacher TV-Produzenten.

Der Vorstandsvorsitzende von Loewe, Matthias Harsch, führt die Schwierigkeiten auf die derzeitige Marktlage zurück: „Wie die gesamte Branche belastet die aktuelle Marktschwäche bei TV-Geräten auch unser Geschäft schwer", erklärt Harsch. Deshalb wolle man die weitere Sanierung im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens konsequent vorantreiben. Um wieder auf die Beine zu kommen, will Loewe sein Produktsegment in den „Einstiegsbereich der Premiummarke" ausweiten. Zudem soll das Vertriebskonzept breiter aufgestellt werden. „Wir müssen unseren Zielgruppen die Loewe-Premiumprodukte dort präsentieren, wo sie sie suchen", meint Harsch.

Früher rümpften die Kronacher über den Vertrieb über Retailer und E-Tailer eher die Nase, nun denkt man doch über diese Absatzkanäle nach. *AWE*

COMPUTACENTER

Regine Stachelhaus im Aufsichtsrat

Deutschlands größtes Systemhaus Computacenter hat Regine Stachelhaus zum Mitglied des Aufsichtsrats ernannt. Mit diesem Schritt erweitert der IT-Dienstleister zum 1. Juli 2013 den achtköpfigen Aufsichtsrat der Computacenter-Gruppe um eine sehr erfahrene Managerin. Stachelhaus war zuvor Mitglied des Vorstandes bei E.ON.

Dem voraus gingen Tätigkeiten als Geschäftsführerin beim Deutschen Komitee für Unicef e.V. und bei Hewlett-Packard, wo sie insgesamt 14 Jahre beschäftigt war, zuletzt als Geschäftsführerin der deutschen Tochter Hewlett-Packard GmbH und als Vice President Imaging and Printing Group. *RB*

DER MARKT IN DEUTSCHLAND

Goldgräberstimmung in der Cloud

Der Großteil der IT-Umsätze speist sich immer noch aus dem klassischen Verkauf von IT-Produkten und -Services, nicht aus Cloud-Geschäften. Was ist der Grund? Und warum suchen trotzdem immer mehr Systemhäuser ihre Zukunft im Cloud-Business?

Der Themenschwerpunkt „Cloud Computing" im Überblick

Cloud-TK steckt noch in den Kinderschuhen – Warum sich Handel und Kunden gegen TK-Anlagen aus der Wolke noch sträuben (S. 12)

All-in-One-Kommunikation und Lync-Integration – Lösungen von C4B und nfon (S. 20)

Gut durchdachte Neuerungen – UC-Software Microsoft Lync 2013 im Praxistest (S. 22)

„Videokommunikation wird ein Thema" – Interview mit Michael-Telecom-Manager Ronny Jarysek (S. 24)

Deutsche Telekom öffnet Business Marketplace – Der TK-Provider sucht den Schulterschluss mit IT-Systemhäusern (S. 25)

Der CP-Querschläger – Big Brother und die Zweifel an der Cloud (S. 47)

Mehr zum Thema Cloud Computing
www.channelpartner.de/cloud

Die Cloud nimmt Fahrt auf: Nach Schätzungen des Marktforschungsinstituts Experton Group (Stand April 2013) werden deutsche Unternehmen in diesem Jahr rund 4,61 Milliarden Euro für Cloud-Technologien, Dienstleistungen und entsprechende Beratungs- und Integrations-Services ausgeben. Gemessen an den IT-Gesamtausgaben in Deutschland erreicht das Cloud-Geschäft 2013 damit erstmals die Fünf-Prozent-Hürde.

Public-Cloud-Angebote konnten dabei noch nicht so richtig punkten: Ihr Anteil am gesamten Cloud-Markt liegt 2013 im Segment Infrastructure- und Platform-as-a-Service mit einem Volumen von 342 Millionen Euro gerade mal bei 7,4 Prozent. Zum Vergleich: Rund 2,1 Milliarden Euro, also rund 46 Prozent, flossen laut Experton in den Aufbau und Betrieb von Private Clouds.

Doch bei aller Euphorie: 95 Prozent des IT-Umsatzes werden offensichtlich noch immer über den klassischen Verkauf von Hardware, Softwarelizenzen und Services erbracht. Und das, obwohl allerorten die Vorteile der Cloud – insbesondere die höhere Flexiblität – angepriesen werden. Warum also bleiben vor allem die unternehmenskritischen Herzstücke der IT im eigenen Haus?

Antworten auf diese Frage förderten unter anderem die Studien von NTT Europe und TechConsult zutage.

Bestehende Infrastruktur ist zu komplex

81 Prozent der von NTT Europe befragten europäischen CIOs, die in Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern arbeiten, betrachten ihre eigene ICT-Architektur als größte Hürde für die Migration in die Cloud. 58 Prozent der Befragten schreckte die Komplexität ihrer bestehenden IT-Umgebung davon ab, Cloud-Computing-Plattformen einzuführen.