7/14

ChannelPartner

IDG 7.4.2014 / 20. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

www.channelpartner.de – Wegweiser für Systemhäuser, Online- und Fachhändler

Weitere Themen

20 HP: neue Produkte und mehr Tranings
Weltweite Partnerkonferenz zeigt den Weg in die Channel-Zukunft

22 PC-Spezialist: Neuer Service kommt gut an
Mitgliedschaft als Servicepartner ist Erfolgsmodell geworden

24 Lenovo: Kontinuität schafft Vertrauen
Klare und konstante Strategie bewirkt wachsende Marktanteile

26 Bechtle: „Kein Wirbel um Erfolge in der Cloud“
Vorstandsvorsitzender Olemotz will unbemerkt weiter wachsen

Analyse statt Bauchgefühl

Big Data im Aufbruch

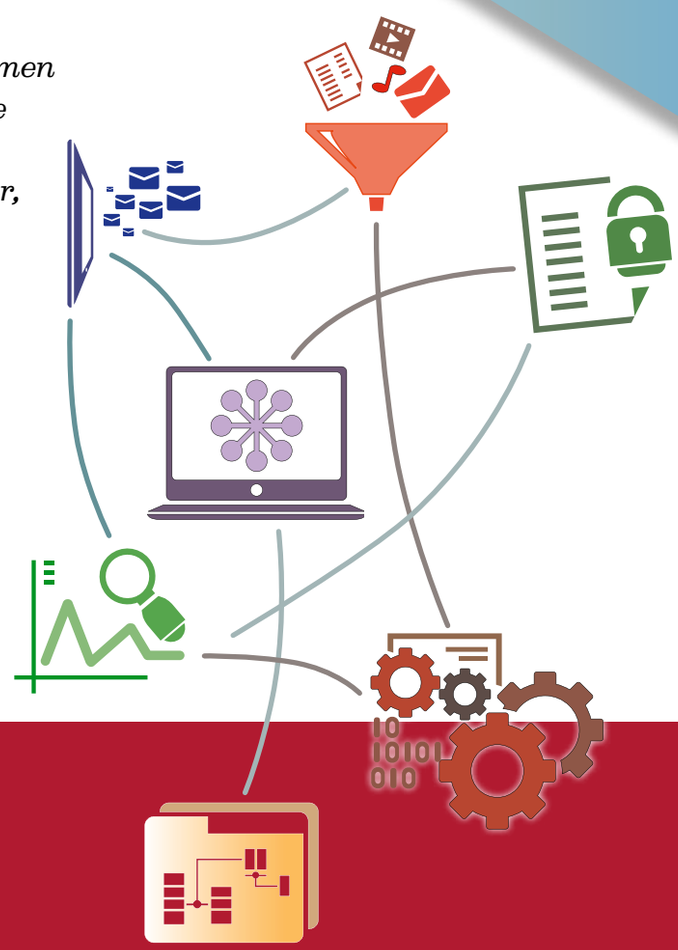
Großer Themenschwerpunkt **BUSINESS ANALYTICS** auf **9 Seiten!**

Datenschützer warnen vor der Ära des „gläsernen Kunden“, Unternehmen wittern neue Geschäftschancen, die Zahl der Anbieter wächst. Und mittendrin stehen die Systemhäuser, die alles unter einen Hut bringen sollen. **Ab Seite 10**

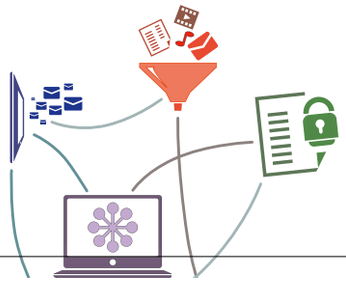
Seite 16

„Den Fachbereichen auf Kundenseite fehlt die Erfahrung, was mit Big Data möglich ist.“

Exklusivinterview mit René Stolte, Solution Manager bei Computacenter



Mehr zu Big Data unter
www.channelpartner.de/datacenter



Inhalt

Top-Thema: Big Data Analytics

10 Ein Markt in Aufbruchstimmung
Über die Chancen und Herausforderungen bei der Analyse riesiger Datenmengen

16 „Die alte Welt führt in die Sackgasse“
Interview mit Computacenter-Manager René Stolte

18 Analytics-Hersteller auf dem Prüfstand
Welche Lösungen rechtfertigen die Hoffnungen auf ein reges Zusatzgeschäft?

www.channelpartner.de/datacenter

/news/

8 **Betrug:** Haftstrafen für Tonerfälscher | **Wortmann:** robustes Terra-Notebook | **Also:** Sascha Viro neuer Geschäftsführer | **Buffalo/Icecat:** Produkt-Infos abrufbar

9 **Action Europe:** Devil wird komplett polnisch | **Fujitsu:** Roadshow in acht Städten | **Bintec Elmeg:** Roadshow in 17 Städten

/fachhandel/

20 **Hewlett-Packard:** Zusammenarbeit mit Handel soll einfacher werden

22 **PC-Spezialist:** Mitgliedschaftstyp Servicepartner – eine Zwischenbilanz

24 **Lenovo:** Partnerkonferenz im Zeichen von Kontinuität und Vertrauen

/retail/

25 **Euronics:** nach dem Umsatzeinbruch reif für den Turnaround

/systemhaeuser/

26 **„Kein Wirbel um Cloud-Erfolge“:** Interview mit Bechtle-Vorstandschef Olemotz

30 **„Wir wollen zur Nummer eins aufsteigen“:** Interview mit Cancom-Chef Klaus Weinmann

31 **Dimension Data:** NextiraOne nun integriert
All for One Steeb: Avantum wird übernommen

/e-commerce/

32 **Bewerbung um den Best in eCommerce Award:** B2B-Shop von Hügli Nährmittel

33 **ElectronicPartner:** eine Analyse der runderneuerten Website

/drucker/

34 **Hewlett-Packard:** zwei Tintenstrahler als Konkurrenz für Laserdrucker

35 **Epson:** 75.000 Seiten mit einer Tintenkartusche

/cp-race/

36 **IT-Skirennen:** Überraschungssieg durch Newcomer ABC Data

/distribution/

38 **Arrow ECS:** die Pläne nach der kompletten Übernahme von Computerlinks

39 **Ingram Micro:** Reparaturspezialisten Datrepair übernommen

/business-tipps/

40 **Kundenloyalität:** Wie Firmen Geld sparen können

/szene/

50 **Lenovo:** Partner 100 Meter hoch über Köln

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum

41 Service

Lexikon für das IT-Recht 2013/2014

Die neue Auflage des Nachschlagewerks beantwortet rechtliche Fragen von Geschäftsführern und IT-Verantwortlichen bei Handelsunternehmen und Dienstleistern. Mit Checklisten, Übersichten und 130 Stichwörtern von A wie Abmahnung über F wie Facebook bis Z wie Zweckübertragungsregel.

www.channelpartner.de/lexikon-it-recht

Editorial
Regina Böckle,
Leitende Redakteurin von ChannelPartner

Ein Massenmarkt ohne Skaleneffekt

„Der Einsatz von Big Data steht vor dem Durchbruch“, titelte der Branchenverband Bitkom überschwänglich in seiner Meldung zur CeBIT. So viel Zuversicht mag Laune machen, ist aber mit Vorsicht zu genießen.

Bislang nämlich bedeutete „Durchbruch“ in der IT vor allem: Eine Technologie hat die Schritte vom Newcomer zum Trendsetter gemeistert und in der breiten Kundenlandschaft Fuß gefasst. Durchbruch bedeutete auch: Es gibt zahlreiche Musterbeispiele, Leitfäden und Einsatzszenarien, die sich im Großen und Ganzen auf andere Projekte übertragen lassen.

Keine Frage: Auch ein Servervirtualisierungsprojekt bei Kunde A lässt sich nicht eins zu eins auf das Kundenprojekt B übertragen. Aber es gibt Erfahrungswerte und Standards, auf die der Partner hier zurückgreifen kann.

Bei Big Data Analytics indes bleibt der Grad an Standardisierung in der Herangehensweise, der Umsetzung und damit auch der Skalierung gering. Denn diese Projekte setzen viel tiefer an, oft am Kern des Geschäftsmodells des Kunden. Und der unterscheidet sich selbst bei Unternehmen innerhalb einer Branche. Für Partner heißt das: Der Beratungsaufwand für den einzelnen Kunden ist enorm – und das jeweilige Projekt kann nur selten als Blaupause für andere Projekte dienen.

Selbst wenn Big Data Analytics ein Massenmarkt werden sollte: Für Beratung, Verkauf und Umsetzung wird es eine hohe Skalierung nicht geben.

Spektakulärer Tonerbetrug

Haftstrafen für Tonerfälscher

Eine Razzia im hessischen Obertshausen Mitte 2012 brachte einen der spektakulärsten Fälle von Tinten- und Tonerfälschungen in Deutschland ans Licht: In einer Lagerhalle stapelte sich gefälschtes Druckerverbrauchsmaterial bis unters Dach. Nun mussten sich die Mitglieder des Fälscherrings vor Gericht verantworten. Wie die „Offenbach-Post“ in ihrer Online-Ausgabe berichtet, wurden nun drei Männer wegen gemeinschaftlichen Betrugs und Verstoßes gegen das Markengesetz zu Haftstrafen auf Bewährung verurteilt. Das Brüderpaar B., 49 und 45 Jahre alt, sollen die Drahtzieher gewesen sein. Wie der jüngere Bruder aussagte, habe er auf der Paperworld von einem Chinesen das Angebot gefälschter Kartons samt Sicherheitsmerkmalen erhalten.

In Obertshausen wurden dann die Fälschungen hergestellt, indem Kartuschen befüllt und in die echt aussehenden Kartons verpackt wurden. Der Betrug flog auf, als der Druckerhersteller Brother nach Kundenbeschwerden die Staatsanwaltschaft einschaltete.

Das Brüderpaar bekam jeweils eine Haftstrafe von zwei Jahren auf Bewährung aufgebrummt. Zudem muss jeder 500 Sozialstunden leisten. *AWE*

Wortmann

Notebook federt Stöße und Stürze ab

Wortmann stellt mit dem „Terra Mobile 1431“ eine neue Variante des strapazierfähigen Notebooks vor. Als sogenanntes Semi-Ruggedized-Gerät stehen zunächst die

äußeren Merkmale im Fokus. In diesem Fall sind es das Magnesiumgehäuse, die speziell gelagerte und somit vor Stürzen und Stößen geschützte Festplatte und die gegen eindringende Flüssigkeit abgedichteten Bedienelemente von Tastatur und Touchpad.

Laut Hersteller erfüllt das Gerät den Militärstandard MIL STD 810F für Sturz-, Vibrations- und Spritzwasserschutz. Diese Aussage soll Eindruck auf gewerbliche Nutzer machen, die ein robustes Notebook vor allem für technische Außeneinsätze oder für Industrieanwendungen benötigen.

Das Notebook verfügt über ein 14 Zoll beziehungsweise 35,6 Zentimeter großes Display und eine WXGA-Bildauflösung von 1.366 x 768 Pixeln. Herz des Arbeitsgerätes ist ein Intel-Prozessor Core i5-3230M mit vier Gigabyte großem Arbeitsspeicher und 2,60 Gigahertz Taktrate. Die Ausstattung ergänzen eine Intel-HD-Graphics-4000-Karte und ein 250 GB großer Solid State Drive.

Für sein Industrie-Notebook empfiehlt der Hersteller einen unverbindlichen Verkaufspreis ab 1.879 Euro bei einem HEK von 1.279 Euro. *WES*

Sascha Viro

Also mit neuem Geschäftsführer

Also hat einen Wechsel in der Geschäftsführung bekannt gegeben: Sascha Viro wird in die deutsche Geschäftsleitung aufrücken. Dort soll er als Geschäftsführer Solutions tätig sein.

Bisher hatte Heino Deubner diesen Posten inne. Laut Also will Deubner „diese Position nicht mehr wahrnehmen“. Er verbleibe aber im Konzern, um sich künftig verstärkt seiner Geschäftsführerposition bei der Managed-Print-Services-Tochter Also MPS zu widmen. In den vergangenen Monaten hatte es Gerüchte um Heino Deubner und seine Zukunft im Also-Konzern gegeben.

Deubners Nachfolger Sascha Viro war zuletzt bei Also Schweiz tätig, wo er im vergangenen Jahr als Leiter der Business Unit Technology im Also-Team startete. Davor war der Informatik-Betriebswirt insgesamt 14 Jahre in der Schweizer Unternehmensgruppe Sika/Sarnafil, unter anderem als Projektleiter, IT-Leiter sowie Leiter Prozessintegration, tätig. *AWE*

Katalog für Datenblätter

Produkt-Infos von Buffalo bei Icecat abrufbar

Buffalo Technology hat eine europaweite Partnerschaft mit Icecat, einem weltweiten Anbieter lizenzierter Produktdaten, vereinbart. In einem universell offenen Format stellt Icecat jetzt die Datenblätter der Buffalo-Produkte zur Verfügung. So erhalten der E-Commerce-Channel und die über 35.000 registrierten Buffalo-Händler Zugriff auf die Produktinformationen.

Angeboten wird Material zum gesamten Buffalo-Sortiment wie Netzwerkspeichern, externen Festplatten oder drahtlosen Netzwerken. Die Partnerschaft unterstützt zudem VAR und Vertriebspartner europaweit. Datenblätter von Buffalo können ohne weitere Anmeldung von icecat.biz heruntergeladen werden. *KEW*

Big Data Analytics

Ein Markt in Aufbruchstimmung

Anwender haben die Chancen erkannt, die die Analyse der riesigen Datenmengen für ihr Geschäft birgt. Das Interesse ist geweckt. Systemhäuser müssen sich jedoch auf einen enormen Beratungsaufwand einstellen.

Der Themenschwerpunkt „Big Data Analytics“ im Überblick

Ein Markt in Aufbruchstimmung – Über die Chancen und Herausforderungen bei der Analyse riesiger Datenmengen (S. 10)

„Die alte Welt führt in die Sackgasse“ – Interview mit Computacenter-Manager René Stolte (S. 16)

Analytics-Hersteller auf dem Prüfstand – Welche Lösungen rechtfertigen die Hoffnungen auf ein reges Zusatzgeschäft? (S. 18)

Selten sind sich Analysten, Dienstleister, Hersteller und Kunden in der Bewertung einer Technologie so einig wie beim Thema Big Data. Von der schnellen Analyse riesiger Mengen polystrukturierter Daten erwarten sie sich neue Geschäftsideen, eine stärkere Kundenbindung, Vorsprung vor der Konkurrenz bei der Produktentwicklung – um nur einige Beispiele für die erhofften Chancen zu nennen.

Besonders vielversprechend ist Big Data nach Ansicht von Stefan Küsgen, Executive Consultant SAP Partnermanagement bei Freudenberg IT, für die Fertigungsindustrie: „Sie muss im Zuge der zunehmend digital vernetzten Produktionsprozesse Unmengen an Daten verarbeiten.“ Klassische BI-Tools stoßen hier an ihre Grenzen. Beherrschbar sei die Datenflut nur mit In-Memory-Technologien, die Milliarden Datensätze innerhalb von Sekunden auswerten. Dadurch lassen sich Prozesse etwa in der Materialplanung von 15 und mehr Stunden auf wenige Minuten verkürzen. „Big Data verbessert somit schon jetzt die Just-in-Time-Lieferfähigkeit der Fertigungsindustrie und ist eine unumgängliche Station auf dem Weg ins Industrie-4.0-Zeitalter“, so Küsgen.

Die Zahl umgesetzter Projekte allerdings ist derzeit noch überschaubar. Einer Studie des Analystenhauses Barc zufolge haben lediglich zwölf Prozent der insgesamt 370 befragten IT-Verantwortlichen in Deutschland, Österreich und der Schweiz in ihren Unternehmen Big-Data-Prozesse installiert. Bei weiteren 18 Prozent sind erste Pilotprojekte angelaufen. Im Schnitt nutzen Unternehmen heute durchschnittlich vier verschiedene Plattformen für Big Data, wie die Studie weiter ergab.