www.channelpartner.de/drucker

Inhalt

Top-Thema: Tintenstrahldrucker

12 Kampf der Druckertechnologien
Business-Ink-Geräte kratzen an Vormachtstellung der Laserdrucker in den Büros

18 „Akzeptanz braucht Zeit“
Interview mit Systeam-Geschäftsführer Volker Mitlacher

20 Wer hat die größte Reichweite?
Die stärksten Tintenstrahldrucker im Überblick

/news/

8 **Rombus** | **Canon** | **Unify**
9 **Symantec** | **Kyocera** | **Samsung** | **Microsoft**
10 **Hamburg** | **Facebook** | **Kosatec** | **Intel** | **Microsoft**

/fachhandel/

22 **Hewlett-Packard**: Vertrieb neu aufgestellt
23 **Conrad Electronic**: Plattform für Technik-Fans gestartet

/netzwerke/

24 **Lancom**: guter Jahresverlauf 2014
25 **Zyxel**: Pre-, Inter- und After-Sales-Support für Reseller

/e-commerce/

26 **„Best in eCommerce“**: erfolgreicher Start in den Wettbewerb 2015
28 **Award bei „Best in eCommerce“**: Relaunch des Webshops von TonerPartner.de

/retail/

30 **„Der traditionelle Einzelhandel ist tot“**: Interview mit dem Media-Saturn-Chef Pieter Haas

/distribution/

36 **Also**: Treffen mit Geschäftspartnern und neue Projekte
38 **Avnet**: Freude über die Kooperation mit Lenovo
40 **BB-net**: Partnerprogramme für gebrauchte Hardware

/cloud/

42 **Amazon**: Die Cloud soll das neue Rechenzentrum werden

/datacenter/

44 **Fujitsu**: für den europäischen Markt in Stellung gebracht

/szene/

66 **Also**: Alles dreht sich auf der Allerheiligenkirmes

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
46 **Der CP-Querschläger**: Das harte Geschäft mit Druckern
47 Service

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Tinte erobert die Büros

Früher war die Druckerwelt einfach: Tintenstrahldrucker für Privatkunden, Laserdrucker im beruflichen und professionellen Umfeld. Doch diese Rollenverteilung ist ins Wanken geraten: Längst haben Laserdrucker Preispunkte erreicht, die sie auch für Privatnutzer interessant machen. Umgekehrt hält Tinte Einzug in die Büros. Diese neue Geräteklasse der Tintenstrahler wird gemeinhin als „Business Ink“ bezeichnet.

Die Vorbehalte gegen Tinte waren in der Vergangenheit durchaus berechtigt. Die Preisgestaltung mit billigen Geräten und teurem Verbrauchsmaterial wirkte sich ungünstig auf höhere Druckvolumen aus, die Tinte neigte zum Eintrocknen, und die Ausstattung der Geräte war nicht für den Einsatz im Büro geeignet.

Dies hat sich grundlegend geändert: Insbesondere die niedrigen Tintenpreise lassen Business Ink zur kostengünstigen Alternative werden. Die Eintrocknungsproblematik soll die Industrie nun im Griff haben, und die Ausstattungsvarianten mit Duplex, PCL, Netzwerk, Zählerstanderfassung oder Lösungsimplementierung sind bald mit denen von Laserdruckern vergleichbar. Hinzu kommen noch Vorteile wie ein geringerer Energieverbrauch.

Werden die Tintenstrahler ihre Laser-Brüder über kurz oder lang im Büro ablösen? Vermutlich nicht, denn Laser haben bei der Druckqualität, insbesondere im Text- und Grafikdruck, die Nase vorn. Doch sie werden sich ihren Platz erobern. Wer also mit Druckern handelt, sollte sich auch mit Tinte beschäftigen.

Als der Solutions Distributor für das IBM x86 Portfolio im Channel stehen wir Ihnen selbstverständlich während und nach der IBM-Lenovo-Transition wie gewohnt zur Seite.

IBM BESTSELLER AWARD 2013

Premier Business Partner IBM

Kontinuität in allen Bereichen

Wir stehen unseren Partnern während und nach der Transition von IBM an Lenovo in gewohnt professioneller Weise zur Seite und sorgen so für einen reibungslosen Übergang.

Chancen aus Synergien entwickeln

Vor dem Hintergrund des ständigen Wandels im IT-Bereich bietet die Transition eine Vielzahl an neuen Chancen. Wir geben alles, damit sich diese Synergien zu Ihrem Vorteil entwickeln.

Gleiche Ansprechpartner Gleiche Lösungen

Selbstverständlich behalten Sie während und nach der Transition Ihre gleichen persönlichen Ansprechpartner. Auch in Bezug auf Produkte, Lösungen und Schulungen können Sie sich auf Kontinuität verlassen.

www.avnet-ibm.de/ibm-lenovo-transition

Accelerating Your Success™

Investor angeblich in Aussicht

Rombus ist insolvent

Der auf PCs, Server und Storage-Lösungen spezialisierte Hersteller Technologie-Fabrik GmbH mit seiner Marke Rombus hat beim Amtsgericht Paderborn einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens eingereicht.

Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt Tim F. Gätcke aus Hannover bestellt. Laut Technologie-Fabrik-Geschäftsführer Ralph Koch (Foto) handelt es sich um eine „Planinsolvenz". So befinde man sich in Gesprächen mit einem Investor. Es müssten nur noch einige kleine Details geklärt werden.

„Der Betrieb geht normal weiter", bekräftigt Koch gegenüber ChannelPartner. Bis Redaktionsschluss lagen jedoch keine Informationen über den neuen Investor vor.

Technologie-Fabrik vermarktet unter dem Markennamen Rombus PC- und Notebook-Systeme sowie Server- und Storage-Produkte und produziert diese zum Teil auch selbst. Sitz des Unternehmens, das fast 20 Jahre Geschäftstätigkeit aufweisen kann, ist das ostwestfälische Büren. Nach eigenen Angaben bedient Rombus rund 4.700 Fachhändler und Systemhäuser im Business Channel, sowie 430 Wiederverkäufer im Consumer Channel in Form von Flächenmärkten, Elektronik-Stores und Online-Shops. *AWE*

Hewlett-Packard

Weniger Umsatz und Gewinn

Vor der für nächstes Jahr geplanten Aufspaltung des Konzerns hat Hewlett-Packard mit Ge-

schäftsrückgängen zu kämpfen. Der Umsatz sank in dem Ende Oktober abgeschlossenen vierten Geschäftsquartal im Jahresvergleich um 2,4 Prozent auf 28,4 Milliarden Dollar. Der Quartalsgewinn schrumpfte um 5,9 Prozent auf 1,33 Milliarden Dollar.

Das PC-Geschäft zog zuletzt dank der Nachfrage von Unternehmenskunden wieder leicht an. Die Quartalserlöse legten um vier Prozent auf 8,95 Milliarden Dollar zu. Bei Druckern schrumpften die Umsätze zugleich um fünf Prozent auf 5,74 Milliarden Dollar. Umsatzrückgänge gab es auch im Servicegeschäft und bei Software.

Das Geschäft mit PCs und Druckern (HP Inc.) soll 2015 von den Dienstleistungen für Unternehmen (HP Enterprise) abgetrennt werden. Konzernchefin Meg Whitman hofft, dass die beiden getrennten Unternehmen schneller wachsen können. *TÖ*

Rückkehr nach Krefeld

Jürgen Krüger wechselt zu Canon

Kurz vor dem Jahreswechsel überrascht Jürgen Krüger die Branche:

Der Manager, der unter anderem bei Samsung und zuletzt bei Also MPS unter Vertrag war, wird ab 1. Dezember den Posten des Director Partner Channel bei Canon übernehmen.

Der ehemalige Samsung-Druckerchef tritt damit die Nachfolge von Fabian von Hoegee an, der nun den Posten des Marketing Director BIG (Business Image Group) und Wide Format übernimmt.

Für Krüger ist Canon nicht unbekannt: Von 1995 bis 1999 arbeitete er als Direktor Consumer Channel für die Krefelder. Danach wechselte er als Senior General Manager Sales & Marketing Europe bei Kyocera Mita in die Europa-Ebene. Von 2007 bis Anfang dieses Jahres war Krüger fast sieben Jahre lang Chef der Samsung-Druckersparte. Nach einem kurzen Zwischenspiel bei der Managed-Print-Services-Tochter des Broadliners Also kehrt er nun zur Herstellerseite zurück. *AWE*

Klaus Stöckert übernimmt

Martin Kinne verlässt Unify

Unify Deutschland hat einen neuen Chef: Martin Kinne verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch und will sich 2015 neuen Aufgaben außerhalb der Ex-Siemens-Tochter zuwenden. Seine Vertriebsverantwortung in der Region Central Europe sowie seine Geschäftsführertätigkeiten in Deutschland hat Kinne bereits am 20. November 2014 niederlegt. Als Interim General Manager für die Region Central Europe übernimmt Klaus Stöckert ab sofort die Vertriebsverantwortung von Martin Kinne. *RW*

Tinte versus Laser

Kampf der Druckertechnologien

Jahrelang haben Laserdrucker die Output-Landschaft im Büro bestimmt. Doch nun bekommen sie ernsthafte Konkurrenz durch Geräte mit Tintenstrahltechnologie.

Top-Thema: Tintenstrahldrucker

Kampf der Druckertechnologien – Business-Ink-Geräte kratzen an Vormachtstellung der Laserdrucke in den Büros (S. 12)

„Akzeptanz braucht Zeit" – Interview mit Systeam-Geschäftsführer Volker Mitlacher (S. 18)

Wer hat die größte Reichweite? – Die stärksten Tintenstrahldrucker im Überblick (S. 20)

www.channelpartner.de/drucker

Tinte oder Laser? Die Frage nach der besseren Druckertechnologie spaltet die Branche. Dabei lassen sich die Hersteller grob in drei Kategorien einordnen: die Tintenstrahlfraktion, die sich fast komplett auf die Tintentechnologie konzentriert, die Hersteller, die zweigleisig fahren, und die Unternehmen, die ausschließlich Laserdrucker im Portfolio haben.

Entsprechend fallen auch die Argumente für und wider die entsprechenden Drucktechnologien aus. Eines ist jedoch gewiss: Sowohl Tinten- als auch Laserdrucker haben längst die Grenzen der ursprünglichen Einsatzbereiche überschritten. Günstige Laserdrucker sind heute auch beim privaten Endkunden im Einsatz, während Business-Ink-Geräte längst im professionellen Gebrauch sind. Konnte man früher eher von einer friedlichen Koexistenz sprechen, wird heute vehement die Diskussion über die bessere Technologie geführt. Zwar wurden auch schon früher Tintenstrahler in Büros eingesetzt, doch erst in jüngerer Zeit kann eine breitere Anwendung beobachtet werden: „Erst durch die Entwicklung neuer Produkte konnte der B2B-Markt erfolgreich adressiert werden", sagt Epson-Marketingleiter Schahin Elahinija. „Bisher waren Tintenstrahldrucker nur für den Consumer-Markt ausgelegt, seit etwa zwei Jahren hat sich dies stark gewandelt", pflichtet ihm Klaus Baumann, Geschäftsführer des Memjet-Distributors Compatech, bei.

Tintenstrahler verbrauchen weniger Energie

Erst kürzlich ist auch Canon in das Business-Ink-Segment eingestiegen: „Wir haben kleine Unternehmen als Wachstumsfeld im Tintenstrahldruckmarkt identifiziert und eine neue Technologie entwickelt, die höhere Druckgeschwindigkeiten und Druckvolumen ermöglicht", berichtet Dieter Röther, Produktspezialist bei Canon. Man habe damit auf steigende Kundennachfrage reagiert.

Als Argumente für den Einsatz von Tintenstrahlern werden