Inhalt

Top-Thema: Cloud Computing

10 Der Weg ist richtig, aber zäh
Was in einer Diskussionsrunde „Channel meets Cloud“ gesagt wurde

18 Geld verdienen mit der Cloud
Praxistipps und Erfolgskonzepte von Systemhäusern, Integratoren und Service-Providern

22 Der Hype ist vorbei
Eine Bestandsaufnahme von Cloud Computing

42 Die sichere Cloud ist privat
Warum der „Querschläger“ von Cloud-Lösungen nicht besonders begeistert ist

www.channelpartner.de/cloud

/news/

6 **Toshiba** | **Ingram Micro** | **Büroring** | **Hewlett-Packard**
8 **Rombus/Transtec** | **NEC** | **Sophos** | **Apple** | **mStore**
9 **Acer**

/systemhaeuser/

24 **iTeam:** Rückblick auf die 5. Systemhausgespräche
26 **Kooperation:** ein Orchester der IT-Dienstleister
27 **Computacenter:** teils Wachstum, teils Umsatzrückgang
Datagroup: Prognose übertroffen
Spiceworks: Bedarf an neuer Hardware

/distribution/

28 **Ingram:** Personalkarussell dreht sich weiter

/software/

30 **Microsoft:** Mehr Details zu Windows 10 und weitere neue Produkte

/mobile-computing/

32 **Hewlett-Packard:** eigene Business Unit und neue Produkte für Mobilität

/drucker/

34 **Ricoh:** 3D-Drucker der Marke Leapfrog im Portfolio

/displays/

35 **Vivitek:** ultrakompakte Beamer der Qumi-Serie
Casio: Lasenprojektor für kleine Schulungsräume

/e-commerce/

36 **eBay:** Entlassungswelle trotz soliden Geschäftsjahrs
37 **Sparhandy.de:** Umsatzmarke von 300 Millionen Euro geknackt
38 **Award „Best in eCommerce“:** eine Shop-Plattform für sechs Händler
39 **Electronic4You:** deutlicher Umsatzrückgang

/kooperationen/

40 **Expert:** Shop bleibt nur Ersatzlösung

/szene/

50 **Aetka und Telekom:** Gewinner des „Goldgräber“-Incentives in Marokko

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
43 Service

Lexikon für das IT-Recht 2014/2015

Die fünfte Auflage dieses Arbeitsmittels für Geschäftsführer, EDV-Entscheider und IT-Verantwortliche in Firmen ohne eigene Rechtsabteilung enthält zahlreiche Neuerungen des IT-Rechts in der gewohnten kompakten Form. Stichwörter sind neu hinzugekommen, andere sind entfallen, kaum ein Text blieb unverändert.

www.channelpartner.de/lexikon-it-recht

Editorial
Regina Böckle

Partner des Vertrauens gefragt

Fast die Hälfte der Unternehmen hierzulande (45 Prozent) nutzt oder implementiert heute Cloud-Services, weitere 36 Prozent befinden sich in der Planungsphase. Zu diesem Ergebnis kommt die IDC-Studie „Hybrid Cloud in Deutschland 2014“.

Sind das nur Aussagen von Analysten? Keineswegs. Auch Systemhäuser berichten, die Cloud sei tatsächlich in mittelständischen Unternehmen angekommen.

Bei der Auswahl der passenden Lösungen setzen Kunden dabei weiterhin auf ihre IT-Dienstleister – als die Partner ihres Vertrauens. Ob die Lösung dann Cloud-basiert ist oder nicht, ist dem Kunden letztlich egal.

Sicher: Viele Systemhäuser haben aktuell eher noch das Problem, die Fülle an klassischen Projekten zu stemmen, die in der Pipeline hängen. Da bleibt wenig Zeit, sich mit neuen Themen zu befassen. Obendrein stellt der Übergang vom klassischen Systemhausgeschäft zum Service-Provider-Modell vertrieblich und vor allem finanziell eine echte Herausforderung dar.

Doch der Markt wartet nicht. Deshalb haben wir für alle wissen wollen, wie sich dieser schwierige Wandel meistern lässt, und einen Tag voller Best-Practice-Vorträge vorbereitet: den „Channel meets Cloud“-Event. Hier berichten Systemhäuser, welches Vorgehen sich bewährt hat. Seien Sie dabei. Lernen Sie neue Ideen kennen. Erhalten Sie von anderen Systemhäusern und Providern wertvolle Praxistipps.

Mehr Infos unter:
www.channel-meets-cloud.de

CERTIFIED PARTNER PROGRAM
STAR PROGRAM 2015
SoftENGINE WEBWARE
ChannelPartner insalcon

SoftENGINE

„In Bezug auf die firmeneigene Softwarelösung ist neben der „Anpassbarkeit" eines ganz wichtig: die umfassende Abbildung aller betriebswirtschaftlichen Prozesse – integriert & dargestellt in einer einzigen Software, mit Datenhaltung im eigenen Haus! Unsere Meinung nach bietet nur SoftENGINE mit der WEBWARE ERP diese Integrationsvielfalt."

Stephan Meiringer
Geschäftsführer B.I.T. Soft GmbH & Co.KG

„Mit SoftENGINE und der WEBWARE ERP haben wir Zukunftssicherheit und hervorragende Marktchancen: durch Software im Browser. Die SoftENGINE ERP-Lösungen sind lösungsstark und unsere Zukunft als Systemhaus für kleine und mittelständische Unternehmen."

SoftENGINE ERP-Lösungen auf Ihrem Server: ob webbasiert, als Windows-Lösung oder mobile Tablet-ERP.
Mehr erfahren Sie unter: *www.softengine.de*

CeBIT
Halle 5 / C03

Internet World
Die E-Commerce Messe
Halle B1 / D141

SoftENGINE **Wir liefern kaufmännische Softwarelösungen für Handel, Industrie & E-Commerce.**
Alte Bundesstraße 10 / 16 · 76846 Hauenstein · www.softengine.de · info@softengine.de

Foto: Fotolia/shoot4u

Urheberabgabe auf Computer

Toshiba muss nicht zahlen

Verwertungsgesellschaften vertreten die Rechte der Urheber und verlangen daher Abgaben auf Geräte, die zur Vervielfältigung von geistigem Eigentum verwendet werden können. Diese Abgaben werden bei Herstellern, Importeuren oder Händlern erhoben.

So kommt es regelmäßig zum Streit, auf welche Geräte und in welcher Höhe diese Gebühren anfallen. Die Verwertungsgesellschaften und die im Branchenverband Bitkom zusammengeschlossenen Industrievertreter hatten Gesamtverträge über die Bezahlung von Abgaben auf CD- und DVD-Brenner geschlossen. Die Zentralstelle für private Überspielungsrechte (ZPÜ) wollte aber rückwirkend auch noch Gebühren für den kompletten Computer.

Das OLG München hat nun durch Teilurteil die Ansprüche der ZPÜ für den Zeitraum vor dem 1. April 2005 abgewiesen. Für Toshiba bedeutet dies, dass man wohl keine zusätzlichen Abgaben auf Computer bezahlen muss, die vom 1. Januar 2002 bis 31. März 2005 in Deutschland verkauft wurden. Allerdings ist die Revision zugelassen. *AWE*

Auflösung der Europa-Zentrale

Ingram spart hohen Millionenbetrag

Seit Gerhard Schulz (Foto) Mitte 2013 von der Deutschland-Spitze bei Ingram Micro in die Europa-Ebene wechselte, hat er die Europastrukturen des Distributors ordentlich umgekrempelt. Ein Kernstück war die Abschaffung der Europa-Zentrale: „Stand 31.12.2014 ist das Headquarter in Belgien aufgelöst“, erklärt der Europa-Chef. Laut Schulz hat allein diese Abschaffung eine Einsparung in zweistelliger Millionenhöhe gebracht. Seit gut einem Jahr arbeitet Ingram nun daran, die Aufgaben neu zu verteilen: So sind zentrale Funktionen in verschiedene Kompetenz-Center transferiert worden und werden nun von dort aus koordiniert.

Durch die Umstrukturierungen gewinnt die Deutschland-Zentrale in Dornach an Bedeutung: Mit Robert Beck, vormals Volume-Chef in Deutschland, und Renke Krüger, bisher Director Peripherals, wechseln zwei deutsche Manager in die Europa-Ebene. Beck wird Vice President Purchasing Europe, die neue Position Krügers wird laut Schulz „noch diskutiert“, es soll aber eine „wichtige Funktion“ werden. Mehr dazu auf Seite 28. *AWE*

Fachhandelsgenossenschaft

Büroring legt zu

Ingo Dewitz (r.), Vorstand der Büroring eG, äußert sich zufrieden über den Verlauf des vergangenen Geschäftsjahres. Der Zusammenschluss von rund 350 unabhängigen Bürofachhändlern, die zugleich Teilhaber und Geschäftspartner der Genossenschaft unter voller Wahrung ihrer unternehmerischen Freiheiten sind, konnte in allen Tätigkeitsbereichen zulegen: „Die vorläufigen Zahlen über unser Geschäftsergebnis 2014 zeigen schwarz auf weiß den Erfolg unserer Bemühungen. Im Zentrallager konnten wir ein Umsatzplus von fast 2,5 Prozent erzielen, in der Zentralregulierung sogar einen Zuwachs von über acht Prozent“, verkündet Dewitz.

Dewitz führt die positive Bilanz unter anderem auf „zielgerichtete und marktorientierte Leistungsbausteine“ zurück. Sein Vorstandskollege Jörg Schaefers hat schon das laufende Geschäftsjahr 2015 im Blick: „Die Verbundenheit und das Vertrauen unserer Mitglieder sind für uns essentiell wichtig. Nur mit unseren Partnern – sowohl mitgliederseitig als auch aufseiten der Lieferanten – können wir wachsen“, hat Schaefers erkannt. *AWE*

Christian Mehrtens

HP stellt neuen SMB-Vertriebsdirektor vor

Hewlett-Packard ergänzt das Managementteam der deutschen Printing und Personal Systems Group (PPS): Christian Mehrtens (Foto) wird ab 1. Februar die Position des Sales Director Commercial Channel & Small and Medium Business übernehmen.

Diese Aufgaben wurden bisher kommissarisch von Thomas Beyer wahrgenommen, der sich nun auf seine Tätigkeit als Director Enterprise, Public & Channel Sales for PPS Germany, konzentrieren kann.

Mehrtens kommt von Microsoft Schweiz, wo er vier Jahre als Mitglied der Geschäftsleitung tätig war, die letzten zwei Jahre als Direktor für das Mittelstands- und Partnergeschäft. *AWE*