Inhalt

Top-Thema: Channel Excellence Awards 2015

10 Das ist die deutsche Channel-Elite
Reseller haben die besten Hersteller und Distributoren gewählt

16 Sieger und Platzierte
Die ausführlichen Ranglisten in 26 Kategorien

22 So kamen die Ergebnisse zustande
Was hinter der Studie der GfK steckt

66 Die Party der Sieger
Glückliche Gewinner nach der Award-Verleihung

www.channelpartner.de/cea

/news/

6 **Ingram Micro:** Hausmesse IM-Top | **Western Digital:** Deutsche Manager steigen auf | **Hewlett-Packard:** Business-Tablets für Firmenkunden | **Media Markt:** Lieferservice für 19 Euro | **Oracle:** Obermeier neuer Deutschland-Chef

7 **Kyocera:** mit robustem Mobiltelefon in den Smartphone-Markt | **ADN:** Umsatz um 35 Prozent gesteigert | **Wortmann:** Tablets für Schulen zum Sonderpreis | **Samsung:** Wienands geht von Bord

/e-commerce/

24 **„Wo ist noch echter Fachhandel?“:** Interview mit Notebooksbilliger-Chef Arnd von Wedemeyer

26 **Award bei „Best in eCommerce“:** RatePay und Germanwings bieten Ticketkauf auf Rechnung

28 **Preissuchmaschinen im Test:** Nicht immer wird der beste Preis gefunden

/drucker/

29 **Druckerhändler:** Umsatzsteigerung, aber starker Preiskampf

/distribution/

30 **Cloud-Zeitalter:** Kundenmehrwert als Chance für Distributoren

34 **Also:** Rekordwerte im Geschäftsjahr 2014 erreicht
ComLine: Jahresumsatz 2014 gesteigert

35 **Ingram Micro:** Dell-Drucker im Sortiment | **Herweck:** Kazam neu im Programm | **Tech Data:** Distributionsvertrag für Philips-Monitore

36 **ABC Data:** Polen schließen Puchheimer Vertriebsniederlassung

/datacenter/

38 **DataCore:** Partnerkonferenz mit Schwenk in Richtung Enterprise

/systemhaeuser/

42 **Umfrage im Channel:** Hat der Begriff „Systemhaus“ ausgedient?

/software/

46 **Windows 10:** Viele Fragen bleiben offen

48 **App Store:** manipulierte Ranglisten

/mobile-computing/

50 **Acer:** Blick hinter die Kulissen des Reparaturcenters

/retail/

54 **Conrad:** Investitionen in E-Commerce treiben Wachstum an

56 **Media-Saturn:** fünf Szenarien einer Übernahme oder Abspaltung

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum

58 **Der CP-Querschläger:** Miss Sophie und die Tradition

59 Service

Editorial
Dr. Ronald Wiltscheck, Chefredakteur von ChannelPartner

Warum wir mit der GfK zusammenarbeiten

Wie lässt sich die Channel-Freundlichkeit der Hersteller und Distributoren am besten messen? Viele unserer Marktbegleiter machen es sich denkbar einfach: Sie befragen selbst die Fachhändler und Systemhäuser – mehr oder weniger repräsentativ –, analysieren die Daten mit ihren Bordmitteln – und erzeugen daraus mehr oder weniger aussagekräftige Ergebnisse.

ChannelPartner hat hier von Anfang an auf die professionelle Unterstützung der GfK gesetzt. Gemeinsam ermitteln wir seit sechs Jahren die im Channel beliebtesten Hersteller und Distributoren. Dabei befragt die GfK über 1.000 Fachhändler und Systemhäuser. Es geht unter anderem um die fachliche Betreuung, RMA-Abwicklung, technische und vertriebliche Unterstützung – insgesamt werden 20 Statements eingeholt.

Anschließend berechnet die GfK das Gesamtimage der Distributoren und Hersteller aufgrund der gewichteten Aggregation der einzelnen Bewertungen. Außerdem fließen in die Auswertung die Ergebnisse des großen GfK-Handelspanels, des „Supply Chain Navigator Deutschland“, ein, den die Nürnberger seit 1989 jährlich erheben.

Die Einteilung der Distributoren in die Bereiche Broadline, VAD, TK, Spezial und Komponenten nimmt ChannelPartner vor. Die 21 bewerteten Produkttypen werden jedes Jahr einer kritischen Prüfung unterzogen. Alle Berichte zu den Channel Excellence Awards 2015 finden Sie auf ***www.channelpartner.de/cea***

Anzeige

Client-Lösungen von Dell – Partnerportfolio mit Aufstiegschancen

Einen umsatzstarken, aber technisch leichten Einstieg in das Geschäft mit Dell-Produkten liefern die Client-Lösungen. Das Portfolio bietet ein Komplettangebot von einsatzbereit konfigurierter Hardware in allen Formfaktoren von Tablets über Notebooks bis hin zu Workstations sowie eine optimal auf die Rechner abgestimmte Peripherie. Für die sichere Anbindung auch mobiler Arbeitsplätze sorgen umfassende Sicherheitslösungen: Dazu gehören Sicherheitssoftware auf dem Rechner und Anwendungen zur Remote-Verwaltung von mobilen Endgeräten sowie Lösungen zur Netzwerksicherheit. Ein umfassendes Service-Angebot hilft Unternehmen bei der Einrichtung von virtuellen Infrastrukturen und Cloud-Lösungen sowie bei allen Projekten zur Modernisierung und Konvergenz bestehender IT-Infrastrukturen bis hin zum Betrieb moderner Rechenzentren. Auch bei der Modernisierung von Anwendungen und Geschäftsprozessen helfen die Experten von Dell dem Partner und dem Kunden.

Fünf mal Mehrwert durch eine Partnerschaft mit Dell

Gemeinsame Erfolge basieren auf einer funktionierenden Partnerschaft. Als privat geführtes Unternehmen steht Dell für Verlässlichkeit, Kundenorientierung und langfristige Zusammenarbeit.

Zugleich ist sich das Unternehmen bewusst, in welchem Maße es von der Kompetenz seiner Partner profitiert. Und auch Dell-Partner haben zahlreiche Vorteile durch die Zusammenarbeit.

Mehrwert 1: Langfristigkeit und Planungssicherheit

Dell plant und agiert langfristig und strategisch, insbesondere nach dem Rückkauf des Unternehmens von der Börse und der damit verbundenen bewussten Absage an den Quartalsdruck vor etwa einem Jahr. Damit ist das Unternehmen in der Lage, seinen Partnern Zeit zu geben, Kunden eine optimale Lösung anzubieten und sie langfristig an sich zu binden. Mit einer transparenten Preispolitik bietet Dell zudem hohe Planungssicherheit.

Mehrwert 2: Nutzen von Wachstumspotenzial

Jeder Partner profitiert davon, einen guten Namen und Türöffner im Portfolio zu haben. Zudem unterstützt Dell auch konkret bei der Gewinnung neuer Kunden. Dell wiederum gewinnt durch die Erfahrung und Expertise, die Fachhändler oder Servicedienstleister bei gemeinsamen Projekten einbringen. Von der gemeinsamen bestmöglichen Nutzung der Marktchancen haben beide Seiten etwas – eine Partnerschaft auf Augenhöhe.

Mehrwert 3: Vom Dell-End-to-End-Lösungsportfolio profitieren

Kein IT-Anbieter hat heute ein so breites und umfassendes Lösungsangebot. Mit Fug und Recht kann das Unternehmen behaupten, der einzig verbliebene Komplettanbieter im Markt zu sein. Zum Komplettangebot gehört dabei weit mehr als zuverlässige und innovative Hardware. Dell ist einer der größten Anbieter von Unternehmens-Software rund um IT-Sicherheit, Mobile Workforce Management und Information Management.

Darüber hinaus erschließt das Angebot etwa zur Windows-Migration, zur vollständigen Einrichtung effektiver Virtualisierungs- oder Cloudlösungen und zum Betreiben eines Rechenzentrums unseren Partnern ein zukunftssicheres Umsatzpotential im Projektgeschäft. Das versteht Dell unter „End-to-End“.

Mehrwert 4: Hand-in-Hand – faire, zuverlässige Partnerschaft

Dell arbeitet mit dem Channel partnerschaftlich, nachhaltig und zuverlässig zusammen. Eine persönliche Betreuung ist oberste Maxime bei der Unterstützung unserer Partner. Das Unternehmen honoriert angemessen, fair und transparent den Einsatz seiner Partner. Alle Partner ziehen Nutzen aus den Bonusprogrammen für den Verkauf von Dell-Lösungen oder für die Teilnahme an Schulungen. Das Geschäft der Partner wird durch den festgelegten Prozess zur Deal-Registrierung geschützt. Partner können außerdem attraktive Rabatte realisieren.

Mehrwert 5: Einfach, flexibel und profitabel

Der Einstieg in die Partnerschaft ist einfach. Die verschiedenen Partnerstufen sind auf die unterschiedlichen Partnerbedürfnisse zugeschnitten. Sie starten mit minimalen Voraussetzungen ohne jegliche Mindestumsatzverpflichtung, erhalten aber bereits durch unser Angebot im Client-Bereich eine Fülle an schnell erschließbaren Umsatzmöglichkeiten.

Eine Partnerschaft mit Dell bietet mehr als nur einen neuen Namen im Portfolio. Sie sorgt vielmehr für einen langfristigen, gemeinsam erarbeiteten Erfolg.

Hausmesse IM.Top

Ingram gibt sich fortschrittlich

Nach den „Bewegungen“ in der Ingram-Führungsebene hat sich der Distributor nun ein entsprechendes Thema für die bevorstehende Hausmesse am 25. Juni in München gegeben: Die IM.Top steht unter dem Motto „Fortschritt bewegt“.

So sieht es auch der neue Deutschland-Chef Ernesto Schmutter: „Sowohl am Markt als auch in unserem Unternehmen haben wir seit der vorigen Messe viel Fortschritt erlebt. Wir möchten, dass auch unsere Besucher den frischen Wind spüren, und werden auf der IM.Top 2015 Altbewährtes um einige Neuheiten ergänzen“, kündigt er an. Im vergangenen Jahr konnte der Grossist 11.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche, 200 Aussteller und 4.500 Besucher verbuchen.

Im Münchener M,O,C wird Ingram in drei Ausstellungshallen Produkte und Anwendungsszenarien aller namhaften Hersteller präsentieren. Fachhändler können sich ab sofort über die Website www.imtop.de anmelden. *AWE*

Western Digital

Deutsche Manager steigen auf

Western Digital hat Sven Rathjen (Foto) zum Vice President und General Manager für die Sparte Network Content Solutions ernannt. Seit dem 1. Februar leitet er die Stelle von Mountain View, USA, aus und berichtet in seiner neuen Rolle direkt an Jim Welsh, Executive Vice President für Content Solutions. Zuvor war Rathjen Director Channel Sales und ist seit über sieben Jahren bei WD.

Stefan Mandl wurde zum Senior Sales Director Europa, Russland mit GUS für die Komponentendistribution sowie den Bereich OEM ernannt. In den vergangenen vier Jahren war er Rathjen als Sales Director Westeuropa unterstellt. *KEW*

Webinar von HP

Business-Tablets für Unternehmenskunden

Firmenkunden benötigen andere Tablets als Consumer. Diesem Wunsch kam HP entgegen und hat Anfang dieses Jahres eine bunte Auswahl an Devices vorgestellt – von Android-Tablets bis hin zu multifunktionsfähigen Windows-8.1-Profi-Geräten. Und weil 73 Prozent aller IT-Leiter in Unternehmen glauben, dass Mobilität ihr Geschäft stärker verändern wird, als es das Internet in den 90er-Jahren getan hat, benötigen die Mitarbeiter passende Geräte.

Hewlett-Packard ist überzeugt, dass der Fachhandel 2015 mehr Geschäft denn je mit den Spezial-Tablets von HP generieren wird. Wie dies gelingen könnte, wird HP-Manager Carsten Schröder, Senior Area Category Manager, Commercial Mobility Computing – PPS Germany, im Rahmen eines Live-Webinars am 26. Februar von 11:00 bis 11:45 Uhr erläutern. Selbstredend ist dieses Webinar kostenlos. Anmeldungen unter: **www.channelpartner.de/webinar/hp**. *KEW*

Media Markt

„Liefer Luxus“ für 19 Euro

Einst ging es bei Media Markt nur um niedrige Preise. Nun will sich die Retail-Kette mit „erstklassigem Lieferservice zum extra günstigen Preis“ neu positionieren. Dazu bieten ab sofort alle deutschen Media Märkte bis 28. Februar Lieferung, Einbau, Anschluss und Inbetriebnahme zu einem Pauschalpreis von 19 Euro an. Voraussetzung: Der Kunde muss einen Fernseher oder ein Haushaltsgroßgerät mit einem Wert von mindestens 299 Euro kaufen. „Liefer Luxus“ nennt die Elektronikkette ihr Werbeangebot.

Mit der aktuellen Aktion führt Media Markt seine Werbekampagne unter dem Motto „Wer will, der kriegt“ fort. Ziel der Kampagne ist es, das Serviceangebot des Retailers und die Verknüpfung zwischen Offline- und Online-Angebot in den Fokus zu rücken. Konsequenterweise kann der „Liefer Luxus“ für 19 Euro auch bei Einkäufen im Media-Markt-Online-Shop mitbestellt werden. *MH*

Obermeier folgt auf Kunz

Neuer Deutschland-Chef bei Oracle

Der Datenbank-Riese Oracle hat Frank Obermeier (Foto) mit Wirkung zum 1. Februar zum Technology Sales Business Unit und Country Leader ernannt. Obermeier übernimmt damit die Verantwortung für das Deutschland-Geschäft von Oracle. Der Manager bringt 20 Jahre Branchenerfahrung mit und war unter anderem für Dell und Hewlett-Packard tätig. Zuletzt führte er als Vice President Worldwide Channel Sales das weltweite Channel-Geschäft der Firmenkundensparte von HP (Enterprise Group).

Obermeier berichtet an den bisherigen Deutschland-Chef Jürgen Kunz, der als Senior Vice President Northern Europe die Geschäfte von Oracle in Nordeuropa verantwortet. Die Region umfasst neben Deutschland auch die skandinavischen Länder und die Schweiz. *cw/TÖ*

Channel Excellence Awards 2015

Die Channel-Elite

In einer feierlichen Gala hat ChannelPartner in Zusammenarbeit mit den Marktforschern der GfK die besten Distributoren und Hersteller des deutschen ITK-Channels ausgezeichnet.

Top-Thema: Channel Excellence Awards 2015

Das ist die deutsche Channel-Elite – Reseller haben die besten Hersteller und Distributoren gewählt (S. 10)
Sieger und Platzierte – Die ausführlichen Ranglisten in 26 Kategorien (S. 16)
So kamen die Ergebnisse zustande – Was hinter der Studie der GfK steckt (S. 22)
Die Party der Sieger – Glückliche Gewinner nach der Award-Verleihung (S. 66)

www.channelpartner.de/cea

Wer mit dem Channel Excellence Award oder mit der Auszeichnung zum „Preferred Vendor“ oder „Preferred Distributor“ nach Hause geht, darf sich zu Recht zur deutschen Channel-Elite zählen.

In einem aufwendigen Verfahren ermittelt die GfK jährlich anhand der Marktbedeutung und einer Händlerbefragung die Preisträger. Dies ist die Grundlage der von ChannelPartner vergebenen Channel Excellence Awards.

Im Münchener Künstlerhaus wurden in einer großen Gala mit über 150 Gästen die diesjährigen Sieger geehrt. Wer es in die Wertung geschafft hat und wer letztendlich ganz oben auf dem Treppchen stand, können Sie unserer Aufstellung auf den folgenden Seiten entnehmen.

Da einige Kategorien dem aktuellen Marktgeschehen angepasst wurden, sind die diesjährigen Ergebnisse nicht immer mit der Vorjahreswertung vergleichbar. Zudem wurden 2014 bei den Herstellerkategorien nur die ersten fünf Plätze ausgewiesen. Dieses Jahr finden sich wieder bis zu zehn Hersteller pro Kategorie in den Tabellen, sofern sie die für die Wertung erforderliche Fallzahl erreicht haben.

Viele Titelverteidiger

Bei der Wertung der Distributionskategorien hat sich dagegen nichts verändert, bei den Platzierungen hingegen schon. So konnte sich ADN bei den Value Added Distributoren vor Tech Data / Azlan und Avnet durchsetzen. Im vergangenen Jahr war die Reihenfolge noch umgekehrt.

Die Kategorie der Spezialdistributoren ist mit den meisten Teilnehmern am stärksten umkämpft. Hier konnte Tarox vor Extra Computer und Bluechip seinen Titel verteidigen.