Inhalt

Top-Thema: 3D-Druck

12 3D-Druck trifft IT-Fachhandel
Die Distribution bringt sich schon mal in Stellung

16 „Der IT-Handel kann den Wachstumsmarkt nicht ignorieren“
Interview mit Stratasys-Manager Matthias Gukelberger

18 Glossar: Was ist was im 3D-Druck?
Die wichtigsten Begriffe kurz erklärt

21 Weg vom Bastler-Image
Ein Rückblick auf den Kongress „Inside 3D Printing“ in Berlin

www.channelpartner.de/drucker

/news/

8 **Ingram** gründet 3D-Druck-Division
Wahlscheidt wieder im Systemhaus
Chinesen kaufen **Metz**-Fernsehsparte
Jörn Werner geht von **Conrad** zu A.T.U
Mobile Enterpise Day für Reseller
9 Abfindungen für **SAP**-Mitarbeiter
HP bei PC-Verkäufen vor **Lenovo**
10 **Mager** wird Ricoh-Geschäftsführer
Zwei neue **Notebooksbilliger**-Läden
HP enthüllt neues Logo
Malware macht Rechner unbrauchbar
Pakete für den Kofferraum

/distribution/

22 **Ingram Micro**: sämtliche Dell-Produkte im Sortiment
24 **Also**: Hausmesse Channel Trends + Visions bestätigt Weichenstellungen

/iot/

26 **Cisco**: Tipps für Partner

/eprace/

28 **Channel-Skirennen im Pitztal**: Händler räumen beim CP Race ab

/cloud/

30 **Basic Support**: Backup aus der Cloud im Praxiseinsatz

/fachhandel/

34 **Auszeichnungen**: die besten Produkte für den Mittelstand
36 **Hewlett-Packard**: neue Hardware für leistungsstarke Anwendungen
38 **Fujitsu**: nur noch zwei Stufen im neuen Partnerprogramm

/mobile-computing/

40 **Mobile Enterprise Day**: Systemhäuser zeigen ihre Erfolgsmodelle
42 **Kommentar zur Apple Watch**: Könnte Apple uns wieder Benimm beibringen?

/displays/

44 **LG**: kein „Schnickschnack“ im neuen Partnerprogramm

/e-commerce/

46 **„Best in eCommerce“-Wettbewerb**: Bitbakers mit Cloud-Kassensystem Flour.io
47 **Shopware**: neue Direktionsebene soll Wachstum voranbringen
48 **Betrug im Internet**: 75.000 Euro Schaden durch Cyber-Kriminellen

/systemhaeuser/

50 **iTeam**: Jahreskongress mit Frank Roebers als neuem Geschäftsführer

/kooperationen/

52 **„Kein fauler Kompromiss“**: Interview mit Euronics-Vorstandssprecher Benedict Kober

/szene/

60 **Also**: Hausmesse lässt Bochum wackeln

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
45 Service
55 **Der CP-Querschläger**: Wer braucht schon 3D-Drucker?

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Annäherungsversuche

Eigentlich passen sie ja ganz gut zusammen: der IT-Channel und die 3D-Druck-Branche. Wie bei einem unerfahrenen Teenager-Pärchen tut man sich aber mit der Zuneigung noch etwas schwer.

Doch so langsam kommt Schwung in die Beziehung. Die Phase der ersten zaghaften Annäherungsversuche ist schon überwunden. Zwischen den hochprofessionellen Systemen und dem Bastlersegment entwickelt sich gerade ein Markt, für den der IT-Channel prädestiniert ist. Die Herstellerseite verspricht sich durch den IT-Vertrieb Zugang zu völlig neuen Kundenkreisen, und der Channel will an einem lukrativen Wachstumsmarkt teilhaben.

Eine wichtige Rolle spielen dabei die Distributoren, die mit Vertrieb, Logistik und dem Kontakt zur Händlerschaft den Herstellern Strukturen anbieten können, die diese selbst nicht besitzen. Allerdings setzt das voraus, dass sich die 3D-Drucker-Anbieter auch an die Spielregeln des Distributionsmodells halten. Klare europäische Preisstrukturen, die den Beteiligten ihre Marge lassen, transparente Regeln im Umgang mit bestehenden Direktvertriebsstrukturen sowie verlässliche Verfügbarkeit von Hardware und Verbrauchsmaterial, funktionierende RMA-Abwicklung und Einhaltung von Service-Levels sind dabei unerlässlich.

Ob die Beziehung nun eine Zweckehe oder eine Liebesheirat ist, wird sich zeigen. Händler und Distributoren müssen entsprechendes Know-how aufbauen. Nur so wird die Partnerschaft auf Dauer funktionieren.

„Unser Erfolg hängt von Ihrem Erfolg ab!“

- Seit über 30 Jahren stehen wir als Partner des Fachhandels für Vertrauen und Loyalität.
- Unsere innovative LED Drucktechnologie und das OKI Garantieversprechen geben Ihnen Zukunftssicherheit.
- Exklusive Produktlinien, Sonderkonditionen und eine jederzeit persönliche Unterstützung runden unser Angebot ab.
- „Darauf gebe ich Ihnen mein Wort.“

Olaf Sepold
OKI Systems (Deutschland) GmbH
Deputy Managing Director

OKI

Werden Sie heute noch OKI Partner: www.okipartnernet.de

OKI Partnerdays 2015

Überzeugen Sie sich selbst
20./21./22. Mai 2015 in Düsseldorf
Anmeldung unter: roadshow.oki.de

Europäisches Kompetenz-Center

Ingram gründet 3D-Druck-Division

Bei Ingram Micro soll das 3D-Druck-Geschäft forciert werden. Dazu gründet der Broadliner eine neue europäische Division für den Bereich 3D Printing und Scanning. Federführend wird Rudolf Ehrmanntraut aus der Dornacher Deutschland-Niederlassung sein. Er soll als Senior Manager 3D Printing and Scanning Europe ein europäisches Kompetenzcenter gründen und gemeinsam mit seinem Team die Entwicklung des Unternehmens in diesem Bereich vorantreiben.

Ingram Micro vertreibt bereits unter anderem Produkte von 3D Systems, Leapfrog und German RepRap. Mit dem verstärkten Fokus sollen nun das Angebot und die Kompetenzen ausgeweitet werden. In dem geplanten europäischen Kompetenzcenter sollen Trainings, Support und Pre-Sales-Support für Reseller in ganz Europa angeboten werden. Mehr zum Thema 3D-Druck ab Seite 12. *AWE*

Stefan Wahlscheidt

Wieder im Systemhaus

Ab sofort ist Stefan Wahlscheidt als Manager Business Development bei der Cancom-Tochter Pironet NDH Datacenter AG & Co. KG beschäftigt. Man hatte ihn bereits auf der Also-Hausmesse vermisst, immerhin war er dort voriges Jahr als „Head of Also Cloud“ inthronisiert worden. Vorher war Wahlscheidt über ein Jahr bei Tech Data als Business Development Manager aktiv. Davor arbeitete er bei mehreren Systemhäusern – als Vertriebsleiter und Geschäftsführer. Mit dem Neustart bei Pironet kehrt er zu seinen Wurzeln zurück. *RW*

Nach der Insolvenz

Chinesen kaufen Metz-Fernsehsparte

Beim Zirndorfer Traditionsunternehmen Metz blickt man wieder etwas optimistischer in die Zukunft. Nachdem der Hersteller von Fernsehern und Blitzgeräten Ende 2014 Insolvenz anmelden mussten, verloren bereits über 100 Mitarbeiter ihre Jobs. Nun haben zwei Investoren zugesagt, den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten.

Die TV-Sparte geht an Skyworth. Der chinesische Konzern will sich durch die Übernahme ein Standbein in Europa schaffen. Skyworth hält daher am Produktions- und Entwicklungsstandort Zirndorf fest. Dazu übernimmt das Unternehmen 152 der verbliebenen 219 Mitarbeiter der TV-Sparte.

Käufer der Blitz- und Kunststoffsparte ist die Daum-Gruppe mit Sitz in Fürth. Das Unternehmen hat sich mit Fahrradelektroantrieben und Fitnessgeräten einen Namen gemacht. *AWE*

Neue Aufgabe für Conrad-CEO

Jörn Werner wird Chef von A.T.U

Als Conrad Electronic Mitte April den Weggang von CEO Jörn Werner vermeldete, war noch die Rede von „neuen Herausforderungen“ für den Manager. Wenig später wurde bekannt, dass Werner ab dem 1. Mai die Position des Vorsitzenden der Geschäftsführung beim Kfz-Werkstatt- und -Fachmarktbetreiber A.T.U übernimmt.

Dass Werner Conrad auf eigenen Wunsch verlassen hat, wird damit untermauert: Mit über 10.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von circa 1,2 Milliarden Euro ist A.T.U noch einmal eine Nummer größer als Conrad mit knapp 4.000 Mitarbeitern und 926 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2013.

In gewisser Hinsicht ähneln sich die beiden Unternehmen aber auch: Beide befinden sich aktuell in einem Wandel, der von der digitalen Entwicklung befeuert wird. Werner hatte seit 2012 als CEO von Conrad Electronic dafür gesorgt, dass sich der altehrwürdige Katalogversender neu auf das Leitbild E-Commerce ausgerichtet hat. *MH*

Am 19. Mai in München

Mobile Enterprise Day für Reseller

Wie bekommt man als Dienstleister diese Komplexität von Mobile-Infrastrukturen bei Kunden in den Griff? Auf dem Mobile Enterprise Day am 19. Mai in München zeigen erfahrene Systemhaus-Chefs, wie es geht.

Joachim Philippi, Vorstand bei 7P Solutions & Consulting, wird in seiner Keynote den Mobile-Enterprise-Markt in Deutschland im Hinblick auf die Chancen und Risiken für Systemhäuser durchleuchten und an verschiedenen Projekten veranschaulichen.

Arne Kemner, Head of Cloud Solutions bei Dimension Data, wird die Anforderungen, Prioritäten und Innovationen für die digitale Arbeitswelt aufzeigen. Dem Thema „Security für mobile Umgebungen“ widmet sich Michael Quittenden, Geschäftsführer des auf Security spezialisierten IT-Dienstleisters QKomm.

Michael Krusche, Geschäftsführer des gleichnamigen Systemhauses, erzählt, wie er einem Unternehmen aus der Immobilienbranche half, mittels Smartphones die Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und Abschlüsse schneller zu generieren.

Mehr Informationen unter **www.mobile-enterprise-day.de** *RB*

Additive Fertigungstechnologien

3D-Druck trifft IT-Fachhandel

Trotz des Hypes steckt der 3D-Drucker-Vertrieb im IT-Kanal noch in den Kinderschuhen. Dies soll sich nun ändern. Die Distribution bringt sich schon mal in Stellung.

Top-Thema: 3D-Druck

Editorial – Annäherungsversuche (S. 5)
3D-Druck trifft IT-Fachhandel – Die Distribution bringt sich schon einmal in Stellung (S. 12)
„Der IT-Handel kann den Wachstumsmarkt nicht ignorieren“ – Interview mit Stratasys-Manager Matthias Gukelberger (S. 16)
Glossar: Was ist was im 3D-Druck? – Die wichtigsten Begriffe kurz erklärt (S. 18)
Weg vom Bastler-Image – Ein Rückblick auf den Kongress „Inside 3D Printing“ in Berlin (S. 21)
Querschläger – Wer braucht schon 3D-Drucker? (S. 54)

www.channelpartner.de/drucker

Vor noch nicht allzu langer Zeit haben sich Marktforscher und Glaskugelschauer mit ihren Wachstumsprognosen für 3D-Drucker nahezu überschlagen. Mittlerweile hat die Realität die noch junge Branche eingeholt. Das Einsteigersegment für Consumer hat sich noch nicht so explosiv entwickelt wie erhofft. Mut macht jedoch der Bereich, der sich zwischen den Einsteigergeräten und den extrem teuren großen Maschinen entwickelt.

Hier liegen die Chancen für IT-Fachhandel und -Distribution. Während viele Grossisten noch zögern, bauen andere bereits Vertriebsstrukturen für das 3D-Druck-Geschäft auf. „3D-Drucker werden in den nächsten Jahren getrieben durch den technischen Fortschritt ein großes Wachstum generieren und somit aus dem Portfolio eines Distributors nicht mehr wegzudenken sein“, prognostiziert Hans-Jürgen Schneider, Vertriebsleiter beim Imaging-Distributor DexxIT.

„Nur wer rechtzeitig in dieses Thema investiert, kann mit dem Markt wachsen und sich Know-how aufbauen“, weiß auch Rudolf Ehrmanntraut, Senior Manager 3D Printing and Scanning Europe bei Ingram Micro. Der Broadliner hat dafür erst vor Kurzem eine europäische Business Unit unter Leitung von Ehrmanntraut ins Leben gerufen. Der Ingram-3D-Druck-Spezialist bremst aber zu große Erwartungen: „2015 und 2016 werden vermutlich noch Jahre der Investition sein“, schränkt er ein. Er sieht aber bereits ein Umdenken in der Industrie. „Statt in einen großen Industriedrucker wird in mehrere kleine Geräte aus dem professionellen Bereich investiert“, berichtet er. Zudem rechnet Ehrmanntraut ab 2017 mit einem starken Wachstum im Consumer-Bereich. Ähnlich äußert sich Torsten Schnutz, Geschäftsführer bei