Inhalt

Top-Thema: „Best in eCommerce“

8 Der Erfolg
Wie man mit Shop- und ERP-Systemen im Internet Geschäfte machen kann

14 Die Jury
Hochkarätige Experten haben die Projekte bewertet

16 Die Gewinner
Die besten Projekte wurden prämiert

www.channelpartner.de/biec

/news/

6 **Also** baut Konzernspitze um
Sysob mit sicheren Lösungen von QSC
Pläne zur **Apple Watch 2** durchgesickert
Microsoft-Manager müssen gehen
Gratis-WLAN in Berlin
7 **Wick Hill** mit Lösungen von Corero
Amazon-Kunden werden zu Paketboten
Schaltsekunde könnte Probleme bringen
NTT Com Security mit neuer Führung
Freispruch für Facebook-Abmahner

/fachhandel/

20 **Büroring**: Jahrestreffen in Dresden bekräftigt strategischen Kurs
22 **Fujitsu**: erfolgreiche Bilanz nach den Regionaltagen 2015
24 **TecChannel Awards 2015, Teil 3**: beliebte PCs und Server im Mittelstand
26 **Euronics**: Fazit und Ausblick von der Summer Convention
27 **Abzocke**: Vorsicht bei Eintrag in Gewerberegister

/displays/

28 **Samsung**: transparente OLED-Displays
Sony: Videokamera für Hörsäle und Konferenzräume

/drucker/

29 **TA Triumph-Adler**: Utax mit dem Fokus auf Farbe

/mobile-computing/

30 **Apple**: der langsame Niedergang des iPads

/datacenter/

32 **Hewlett-Packard**: die drei wichtigsten Infrastrukturprojekte
34 **„Zweistellige Margen für unsere Partner“**: Interview mit Huawei-Manager Jörg Karpinski

/distribution/

38 **Herweck**: Sortiments- und Lagererweiterung geplant

/security/

40 **Hersteller von Sicherheitssoftware**: Die besten Partnerprogramme im Vergleich

/cloud/

44 **Dropbox**: Schatten-IT – Ausbooten ist besser als Ignorieren

/szene/

58 **Tarox**: Hausmesse bei Borussia Dortmund

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
46 **Querschläger**: E-Commerce braucht starke Regeln
47 Service

Editorial
Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

Best in Digital Commerce

Bereits zum zweiten Mal haben wir die besten E-Commerce-Projekte Deutschlands ausgezeichnet. 16 Projekte in acht Kategorien wurden auf dem „Best in eCommerce“-Kongress 2015 vorgestellt. Wie im Vorjahr lag dabei der Schwerpunkt auf dem B2B-E-Commerce. Aber die Projekte reichten weit darüber hinaus: Es geht um nicht weniger als die digitale Transformation des Handels.

Einer der Sieger war zum Beispiel Heidelberger Druckmaschinen, das seinen B2B-Shop Neukunden eröffnete; Kienbaum Management Consultants half dabei. Außerdem siegreich: die „digitale Umkleidekabine“, mit der der stationäre Modehandel wieder Kunden in seine Läden locken kann. Wie eine sinnvolle Verknüpfung des On- und Offline-Handels funktionieren kann, demonstrierte Gaxsys am Beispiel des Sportartikelhändlers TAO Sportswear.

Cross-Channel-Konzepte wurden aber auch innerhalb des reinen Online-Handels umgesetzt, etwa mit Anbindung der Großhändler bei Unilever Solution und im Bereich IT-Verbrauchsmaterialien, bei OfficePartner und Imcopex, aber auch im Segment Handwerksbedarf, bei Layer Grosshandel und Wiedenmann.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, mit Best-Practice-Beispielen der IT-Branche aufzuzeigen, wie sie mit der Digitalisierung von Geschäftsprozessen bei ihren Kunden punkten kann. Deswegen setzen wir den Wettbewerb fort. Ab sofort können Sie unter www.best-in-ecommerce.de ihre erfolgreichen Digitalisierungsprojekte einreichen.

Anzeige

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, wie sehr es von der Kompetenz der Partner profitiert. Dell-Partner haben zahlreiche Vorteile.

Mehrwert 1: *Langfristigkeit und Planungssicherheit*

Dell agiert langfristig und strategisch. Damit ist Dell in der Lage, seinen Partnern Zeit zu geben, Kunden optimale Lösungen anzubieten und sie langfristig an sich zu binden. Mit einer transparenten Preispolitik bietet Dell hohe Planungssicherheit.

Mehrwert 2: *Nutzen von Wachstumspotenzial*

Jeder Partner profitiert davon, einen guten Namen im Portfolio zu haben. Dell unterstützt bei der Gewinnung neuer Kunden und profitiert von der Expertise der Fachhändler bei gemeinsamen Projekten. Beide Seiten profitieren so von der bestmöglichen Nutzung der Marktchancen – eine Partnerschaft auf Augenhöhe.

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

Kein IT-Anbieter hat ein so breites und umfassendes Lösungsangebot. Zum Komplettangebot gehört 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 für Rechenzentren ein zukunftssicheres Umsatzpotential im Projektgeschäft. Das versteht Dell unter „End-to-End“.

Mehrwert 4: *Hand-in-Hand – faire und zuverlässige Partnerschaft*

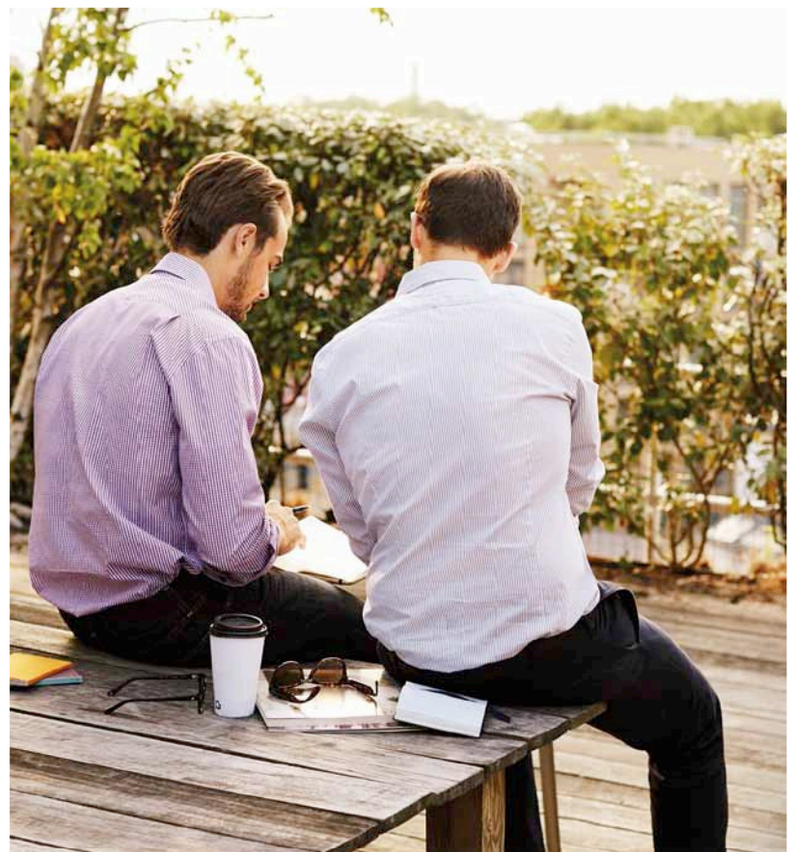
Dell arbeitet mit dem Channel partnerschaftlich, nachhaltig und zuverlässig zusammen. Eine persönliche Betreuung ist oberste Maxime bei der Unterstützung unserer Partner.

Das Unternehmen honoriert angemessen, fair und transparent den Einsatz seiner Partner. Diese profitieren aus Bonusprogrammen oder bei der Teilnahme an Schulungen. Das Geschäft der Partner wird durch die Deal-Registrierung geschützt. Partner können attraktive Rabatte realisieren.

Mehrwert 5: *Einfach, flexibel und profitabel*

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

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



Client-Lösungen von Dell – Partnerportfolio mit Aufstiegschancen

Einen umsatzstarken und leichten Einstieg liefern die Client-Lösungen. Das Portfolio bietet ein Komplettangebot von einsatzbereiter Hardware in allen Formfaktoren von Tablets über Notebooks bis zu Workstations sowie eine optimal abgestimmte Peripherie. Für die sichere Anbindung mobiler Arbeitsplätze sorgen Sicherheitssoftware auf dem Rechner, Anwendungen zur Remote-Verwaltung sowie Lösungen zur Netzwerksicherheit. Umfassende Service-Angebote helfen bei der Einrichtung virtueller Infrastrukturen und Cloud-Lösungen sowie bei Projekten zur Modernisierung und Konvergenz bestehender IT-Infrastrukturen bis hin zum Betrieb von Rechenzentren. Auch bei der Modernisierung von Anwendungen und Geschäftsprozessen hilft Dell.

DELL PartnerDirect

Klinglmair rückt auf

Also baut Konzernspitze um

Die Konzernleitung der Also Holding um Konzernchef Gustavo Möller-Hergt wird umgebaut: Torben Quist hat seinen Rücktritt bekannt gegeben. Er wolle „seinen Lebensmittelpunkt nach Asien verlagern", heißt es in einer Mitteilung des Unternehmens.

Im Zuge des Rücktritts wird die Konzernleitung von drei auf vier Posten erweitert: Ole Ecklund und Stefan Klinglmair (Foto) rücken nach. Zudem werden die drei Führungsmitglieder neben Möller-Hergt für einzelne Regionen verantwortlich sein. „Damit werden wir schneller und haben mehr Raum für Expansion", erklärt Klinglmair im Gespräch mit ChannelPartner.

Klinglmair ist als Managing Director Mitglied der Geschäftsführung bei Also Deutschland. Diese Position wird er beibehalten. Zudem wird er als Mitglied der Konzernleitung für die Gesellschaften in Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz verantwortlich sein. *AWE*

Sysob

Sichere Lösungen von QSC

Sysob hat mit der QSC-Tochter FTAPI einen Distributionsvertrag abgeschlossen. Es geht dabei um Lösungen zum sicherer End-to-End-Datenversand via E-Mail und per Download – bis in den Terabyte-Bereich. Dahinter steckt die von FTAPI in Deutschland entwickelte SecuPass-Technologie, die eine Verschlüsselung beliebiger Daten ermöglicht. Diese werden vor dem Versand bereits auf dem Endgerät des Absenders verschlüsselt und erst wieder beim Empfänger in Klartext umgewandelt. *KEW*

Apple Watch 2

Erste Pläne durchgesickert

Eine Videokamera für Facetime-Telefonate und ein leistungsfähigerer WLAN-Chip gehören zu den Neuerungen, die Apple für die zweite Generation der Apple Watch plant. Der neue Chip soll dafür sorgen, dass ohne gekoppeltes iPhone mehr Funktionen bereitstehen als auf der ersten Smartwatch des Herstellers. Das will der auf Apple-Produkte spezialisierte Blog 9to5Mac von mehreren mit den Apple-Plänen vertrauten Personen erfahren haben.

Der Release der Apple Watch 2 sei für 2016 mit mehr Modellauswahl im Preisbereich zwischen 1.000 und 10.000 US-Dollar geplant. Die Akku-Laufzeit werde derjenigen der ersten Apple Watch gleichen. Das heißt: Die Computeruhr hält etwas länger als einen Tag durch. *AreaMobile / TÖ*

Microsoft

Manager müssen gehen

Microsoft-Chef Satya Nadella strafft das Top-Management. Gehen muss unter anderem der frühere Nokia-Chef Stephen Elop (Foto). Die zuletzt Elop unterstellte Gerätesparte wird dem Windows-Bereich unter Terry Myerson zugeschlagen und geht damit in der neuen Windows and Devices Group (WDG) auf. Die Unternehmenssoftware („Dynamics") wandert unter das Dach des Bereichs Cloud and Enterprise (C+E) unter Scott Guthrie – damit wird auch der Posten von Kirill Tatarinov überflüssig.

Elop und Tatarinov werden nach einer Übergangszeit das Unternehmen ebenso verlassen wie Eric Rudder, der seit 2013 den wenig greifbaren Posten eines Executive Vice President of Advanced Strategy bekleidet hatte. Last, but not least verlässt noch der Chief Insights Officer Mark Penn im September den Redmonder Konzern. Neben CEO Nadella besteht die Microsoft-Chefetage damit künftig noch aus elf weiteren Führungskräften, drei davon sind Frauen *TÖ*

---

650 Hotspots geplant

Gratis-WLAN in Berlin

Kostenloser Zugang zum Internet in öffentlichen Gebäuden – das ist in Deutschland vielerorts noch Zukunftsmusik. In Berlin wird der Traum vom freien WLAN-Zugang nun Realität.

Den Zuschlag für das WLAN-Projekt hat der Berliner Senat dem jungen fränkischen IT-Unternehmen Abl Social Federation GmbH erteilt. Die Fürther sollen laut Mitteilung nun für die Installation von insgesamt 650 „Social Hotspots" in und an öffentlichen sowie kulturellen Gebäuden sorgen.

So kommen die Berliner künftig in den Genuss eines kostenlosen Internetzugangs – zum Beispiel in Rathäusern, Bibliotheken, Bürgerämtern oder sozialen Einrichtungen. Jeder der WLAN-Hotspots deckt unter optimalen Bedingungen einen Radius von circa 250 Metern ab. Die Nutzung der Hotspots ist dabei nicht nur kostenlos, sondern auch zeitlich unbegrenzt.

Der Auftrag wird vom Berliner Senat mit circa 170.000 Euro bezuschusst. Daneben sichern – maximal – zehnsekündige Werbeeinblendungen die Finanzierung des WLAN-Hotspot-Großprojekts in Berlin. *IDG / TÖ*

Fotos: Also, Apple, Nokia

Best in eCommerce

Erfolgreich handeln im Internet

Im Rahmen des Wettbewerbs „Best in eCommerce“ haben Unternehmen, Agenturen sowie Anbieter von Shop- und ERP-Systemen mit ihren Projekten gezeigt, wie sie erfolgreich im Internet Geschäfte machen.

Top-Thema: Best in eCommerce

Der Erfolg – Wie man mit Shop- und ERP-Systemen im Internet Geschäfte machen kann (S. 8)
Die Jury – Hochkarätige Experten haben die Projekte bewertet (S. 14)
Die Gewinner – Die besten Projekte wurden prämiert (S. 16)

www.channelpartner.de/biec

Wer ein Produkt oder eine Dienstleistung benötigt, fahndet zuerst im Internet nach passenden Angeboten sowie nach Informationen zu Verfügbarkeit, Qualität und Preis. Doch um aus einem Interessenten auch einen Käufer zu machen, muss der Anbieter mehr leisten, als nur einen funktionierenden Webshop zu betreiben.

Kunden im Rahmen einer Multi-Channel-Strategie dort zu bedienen, wo sie sich gerade aufhalten – ob im Laden oder unterwegs auf dem Smartphone –, ist deshalb für Anbieter ein entscheidender Erfolgsfaktor. Wie das in der Praxis gelingen kann, zeigten Unternehmen auf der „Best in eCommerce“-Konferenz am 16. und 17. Juni 2015 in Berlin. Sie präsentierten erfolgreich umgesetzte E-Commerce-Projekte. Wir stellen Ihnen hier die Projekte vor. Welche davon prämiert wurden, erfahren Sie auf Seite 16.

Leckereien von Lieferello.de

Exklusive Lebensmittel und Spirituosen wollte Lieferello.de künftig online anbieten – ein internationaler Schlemmermarkt sollte entstehen. Das gelang dank des „ManagedCommerce“-Konzepts des auf ERP-Software spezialisierten Herstellers Actindo. Binnen zwölf Wochen realisierte er bei Lieferello eine integrierte Lösung aus Webshop, Point-of-Sale und Marktplatzanbindungen. Um den Datenaustausch über alle Kanäle zu gewährleisten, wurde Actindo ERP an den Oxid-eShop gekoppelt. So lassen sich alle Prozesse zentral steuern. Über das ERP-System sind auch Verkaufsportale wie eBay und Amazon direkt an Lieferello angebunden.

Arendicom verknüpft Vertriebswege

Der Online-Shop von Kingsland AS, ein norwegischer Spezialist für Reitbekleidung, wendete sich