Inhalt

Top-Thema: die besten Systemhäuser 2015

8 Umfrage unter den Kunden
Das sind die Sieger

14 Chancen der Digitalisierung ergreifen
Was die Branche bewegt

18 Krämer IT Solutions
Ein Systemhaus ohne Vertrieb

www.channelpartner.de/systemhaeuser

/news/

6 **Acmeo**: Olaf Kaiser ist wieder da
Druckerdistribution: Verkaufszahlen
Tech Data: Sobota-Fischer geht
Club 3D: Produktsortiment erweitert
Canalys: Europa-Channel-Treff in Barcelona
7 **AVG Business**, **Epson**, **Evolutionplan**: Mit Managed-Services wachsen
Syslogixx: Bleeker Geschäftsführer
NEC: Peters geht von Bord

/mobile-computing/

22 **Seven Principles**: Insider-Tipps zum Mobile-Geschäft

/cloud/

24 **Interview mit Ennit-Vorstand Volkmar Hausberg**: Ausfallsicherheit für CRM und DMS

/distribution/

26 **Also/Weltbild**: Betriebsrat wirft Eigentümer Bereicherung vor
28 **Extra Computer**: B2B-Ausrichtung

/e-commerce/

30 **„Best in eCommerce 2015“**: interaktives Shopping beim Distributor Imcopex
32 **Media Markt**: Sponsorenverträge mit neun Bundesliga-Vereinen

/fachhandel/

34 **Euronics**: optimistisch ins Smart-Home-Geschäft gestartet
36 **Electronic Partner**: welche Herausforderungen auf die Partner zukommen
38 **Computerfachmarktketten**: Schwächen beim Service trotz fachkundiger Beratung

/ifa/

40 **Display-Trends der IFA 2015**: 4K-/5K-Auflösung und gekrümmte Bildschirme
41 **Acer Revo Build**: modularer Mini-Stapel-PC

/netzwerke/

42 **Das Ende des Router-Zwangs**: freie Wahl für DSL-, VDSL- und Kabelkunden

/business-tipps/

44 **Abfindung bei Kündigung**: Wenn der Abschied versüßt wird

/szene/

58 **Systemhaus-Awards**: So feiern Deutschlands beste Systemhäuser

/Rubriken/Sonstiges/

46 **Querschläger**: Systemhäuser – die Glücklichsten der Branche
47 **Service**

Editorial

Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

Systemhäuser im Wandel

Über Managed-Services reden Systemhäuser seit über 15 Jahren, doch nun scheinen sie dieses Business tatsächlich verinnerlicht zu haben und es ernsthaft betreiben zu wollen. Das ist das wichtigste Ergebnis der gemeinsamen IDC-ChannelPartner-Studie. Demnach bieten 88 Prozent der von uns befragten Systemhäuser Managed-Services bereits heute an.

Und das große Interesse an dieser neuen Art des Erbringens von Dienstleistungen hält an. Die komplett ausgebuchten Managed-Services-Sessions auf dem diesjährigen Systemhauskongress waren ein deutlicher Beweis dafür.

Überhaupt, der von ChannelPartner und Computerwoche gemeinsam organisierte elfte Systemhauskongress „Chancen 2016“ war der beste von allen bisher, das haben uns Besucher und Sponsoren einhellig bestätigt. Nicht nur, dass wir mit der Teilnehmerzahl (über 200 Systemhausvertreter) alle bisherigen Rekorde gebrochen haben, mit der Wahl der Keynote-Speaker haben wir offenbar genau den Nerv der Zeit getroffen. Es ging dort um die digitale Transformation, um neue Vertriebskonzepte, um Big Data, Analytics und Internet of Things, also genau um die aktuellen Trendthemen.

Impressum

Verlag:
IDG Business Media GmbH
Lyonel-Feininger-Str. 26
80807 München
Tel. 089 36086-0
Fax 089 36086-118
E-Mail: info@idg.de

Chefredakteur:
Dr. Ronald Wiltscheck
(V.i.S.d.P. – Anschrift siehe Verlag)

Gesamtanzeigenleiter:
Sebastian Wörle (verantwortlich)
089 36086-113
swoerle@idgbusiness.de

Druck, einschließlich Beilagen:
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Str. 168
34121 Kassel

© Copyright ChannelPartner 2015

ISSN 1864-1202
Erfüllungsort, Gerichtsstand: München

Inhaber und Beteiligungsverhältnisse:
Alleiniger Gesellschafter der IDG Business Media GmbH ist die IDG Communications Media AG, München, eine 100-prozentige Tochter der International Data Group Inc., Boston, USA. Aufsichtsratsmitglieder der IDG Communications Media AG sind Edward Bloom (Vorsitzender) und Toby Hurlstone.
Gründer: Patrick J. McGovern (1937 - 2014)

IDG
In unserem Medienhaus erscheinen außerdem folgende Medien-Marken
COMPUTERWOCHE
Macwelt
TEC CHANNEL IT IM MITTELSTAND
PC-WELT
CIO

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW), Berlin.

Wer lange
Vertragslaufzeiten will,
kann ja immer
noch heiraten.
NFON
Die Cloud-Telefonanlage
Die Telefonanlage einer neuen Generation.
Über 150 intelligente Funktionen und kein Haken. Keine Vertragsbindung, Abrechnung nur nach tatsächlich genutzten Nebenstellen und am Ende eine satte Kostenersparnis. Zudem TÜV-zertifizierte Sprachqualität und die Sicherheit einer Cloud-Lösung, made in Germany. Wie klingt das für Sie?
nfon.com

Acmeo

Olaf Kaiser ist wieder da

Lange ist darüber spekuliert worden, wohin es Olaf Kaiser nach seinem Weggang bei iTeam verschlägt – nun steht sein neuer Arbeitgeber fest. Seit dem 1. September agiert er als Mitglied der Geschäftsleitung bei der Acmeo Cloud-Distribution GmbH & Co. KG und ist dort für Vertrieb und Marketing verantwortlich.

Mit der Person Olaf Kaisers als Geschäftsführer peilt Acmeo ehrgeizige Ziele an: Der Umsatz des Cloud-Distributors soll von den für 2015 geplanten neun Millionen Euro auf 40 Millionen Euro bis 2020 steigen.

Acmeo-Gründer Henning Meyer wird sich auf das Wachstum durch zusätzliche Produkte und Hersteller konzentrieren. Ferner möchte er die Acmeo-Managed-Services-Konzepte ausbauen. Isabelle von Künßberg ist in der Geschäftsleitung für die Erschließung weiterer Kundensegmente, fürs Business Development sowie für den Ausbau der Acmeo-Akademie verantwortlich. *RW*

Druckerdistribution in Europa

Tintenstrahler retten Verkaufszahlen

In Europa wurden im zweiten Quartal über die Distribution mehr Druckgeräte verkauft als im Vorjahr. Das Marktforschungsunternehmen Context vermeldet gestiegene Absatzzahlen und etwa ein Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Laut Zivile Brazdziunaite, Imaging-Market-Analyst bei Context, wurden insbesondere mehr Multifunktionsgeräte mit Tintenstrahltechnologie abgesetzt. „Der Absatz von Inkjet-Multifunktionsdruckern stieg um vier Prozent und nimmt damit weiterhin 60 Prozent aller in der Region verkauften Druckerhardware ein“, erläutert der Analyst. Dabei trügen hauptsächlich Hewlett-Packard mit einem Plus von fünf Prozent und Canon mit einem Plus von 17 Prozent zum Wachstum bei.

Der Trend von Single-Function- zu Multi-Function-Geräten hält dabei weiter an. Dies gilt auch für das Lasersegment: Während im zweiten Quartal die verkauften Stückzahlen von reinen Laserdruckern um zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr zurückgingen, konnten die Multifunktionslaser um sechs Prozent zulegen. Allerdings sank der Umsatz mit Lasergeräten, da die Durchschnittspreise von 739 auf 635 Euro gesunken sind. Context führt dies auf einen verschärften Wettbewerb der Hersteller sowie auf den gestiegenen Einsatz von A4- gegenüber A3-Geräten zurück. *AWE*

Marc Müller übernimmt

Sobota-Fischer verlässt Tech Data

Wieder einmal werden bei Tech Data Stühle gerückt: Gabriele Sobota-Fischer, bisher Director Sales für die Vertriebsbereiche SMB, Specialized Sales und Key Account, wird das Unternehmen verlassen. Die Managerin kam vergangenes Jahr bei der letzten großen Umstrukturierungswelle zu Tech Data. Damals trennte sich der Grossist unter anderem von Broadline-Chef Thomas Kasper. Sobota-Fischer war zuvor beim Mitbewerber Ingram Micro als Senior Sales Director tätig und verließ im Zuge von Umstrukturierungen die Dornacher im September 2013.

Über die Gründe will sich Tech Data nicht äußern. Die Aufgaben von Sobota-Fischer sollen von Marc Müller übernommen werden. *AWE*

Mehr als nur Grafikkarten

Club 3D erweitert Produktsortiment

Der Grafikkartenmarkt ist in den letzten Jahren nicht einfacher geworden: Notebooks, Tablets und auch PCs mit integrierter Grafik machen den Grafikkartenanbietern zu schaffen. Auch Grafikkartenspezialist Club 3D reagiert auf diese Entwicklung und stellt sich breiter auf. „Unsere hochwertigen Kabel und Adapter sind anfangs auf Kundenwunsch ins Programm genommen worden, um als Ergänzung zum Grafikkartenprogramm zu dienen“, erzählt Steffen Bruch, Channel Manager bei Club 3D. Nach und nach erweiterte der Hersteller sein Angebot.

Mit USB-Grafikadaptern und Docking-Stationen hat Club 3D nun das Portfolio zusätzlich ergänzt. Mittlerweile entfällt bereits ein Drittel des Umsatzes auf die Zubehörartikel, mit „stark steigender Tendenz“, wie Bruch versichert. *AWE*

Canalys Channels Forum

Europas Channel trifft sich in Barcelona

Seit 2007 veranstaltet das Consulting- und Marktforschungsunternehmen Canalys die Konferenz „Canalys Channes Forum (CCF)“. Mittlerweile finden diese Treffen von Handel, Distribution und Herstellern auf der ganzen Welt statt. Der Kongress für die EMEA-Region wird dieses Jahr wieder vom 6. bis 8. Oktober 2015 in Barcelona gastieren.

Mit rund 1.000 Teilnehmern und hochkarätiger Besetzung ist das CCF in Barcelona ein Gipfeltreffen des europäischen IT-Chan-

Fotos: Acmeo, Canon, Club 3D, Canalys, NEC, Ingram, Micro, Evolutionplan

Umfrage unter den Kunden

Die besten Systemhäuser 2015

ChannelPartner COMPUTERWOCHE Bestes Systemhaus 2015

Herausragende Kundenbewertungen für ihre Leistungen erhielten in diesem Jahr ACP Holding, Stemmer sowie Systemhaus Cramer und Krämer IT Solutions. Aufsteiger des Jahres 2015 sind Conet und Pan Dacom. Als Newcomer tat sich Interface Systems hervor.

Top-Thema: Systemhäuser-Ranking

Umfrage unter den Kunden – Die besten Systemhäuser 2015 (S. 8)
Managed Services im Fokus – Impressionen vom Systemhauskongress (S. 14)
Krämer IT Solutions – ein Systemhaus ohne Vertrieb (S. 18)

www.channelpartner.de/systemhaeuser

Mobility, Cloud, Managed-Services, Digitalisierung – auf diese IT-Trends haben viele Systemhäuser reagiert und fokussieren sie nach außen hin stark. In der tatsächlichen Umsetzung jedoch dominieren noch klassische Themen wie Security- und Infrastrukturlösungen. Da die Basis „Kundenbeziehung“ stimmt, wie das Ergebnis einer aktuellen Umfrage der Computerwoche unter den IT-Anwendern zeigt, könnte sich auch die strategische Ausrichtung der Systemhäuser auf die heißen Trendthemen in Zukunft bezahlt machen.

Knapp 2.800 Anwenderunternehmen haben bei der Umfrage der Computerwoche 2015 die Leistungen ihrer Systemhäuser bei insgesamt 7.276 Projekten bewertet. Nach dem Schulnotenprinzip von eins bis sechs vergaben die Systemhauskunden über alle Umsatzkategorien hinweg in diesem Jahr die Durchschnittsnote 1,73 und zeigen sich damit noch zufriedener als in den Vorjahren: 2013 lag die Durchschnittsnote bei 1,82, im Jahr 2014 bereits bei 1,80. Hier spiegelt sich ein positiver Trend wider. Bei diesen Durchschnittsnoten wurden auch die Bewertungen von jenen Systemhäusern berücksichtigt, die aufgrund von zu geringen Fallzahlen nicht in die Ranglisten aufgenommen werden konnten.

ACP Holding und Stemmer schnitten in den zwei größeren Umsatzkategorien (große und mittelgroße Systemhäuser) überdurchschnittlich gut ab und sicherten sich damit jeweils den ersten Platz. Den ersten Rang unter den kleinen Systemhäusern räumten gleich zwei Kandidaten ab: Bei