1/12

ChannelPartner

IDG 16.1.2012 / 18. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,50

www.channelpartner.de – Die Medienplattform für den ITK- und CE-Handel

Weitere Themen

24 Cloud Computing: Dell bindet Handel ein
Channel-Chef Bleeker über die Verkaufsstrategie des „vStart 50“

28 Distribution: TLK jetzt in französischen Händen
Security-VAD wird Teil der europäischen Exclusive Networks Group

31 Netzwerke: IBM auf der Suche nach Resellern
Bei Server-zu-Server-Netzen will sich Big Blue einen Namen machen

34 Software: Cloud Connector für Office 365
Microsoft bringt Tool für zentrale Verwaltung von Cloud-Diensten

ARBEITSWELTEN VON MORGEN

So drucken wir in Zukunft

Großer Themenschwerpunkt **DRUCKEN** auf **12 Seiten!**

MIT DEN ARBEITSGEWOHNHEITEN IN DEN BÜROS ÄNDERN SICH AUCH DIE ANFORDERUNGEN AN DIE OUTPUT-INFRASTRUKTUR. ZUDEM MÜSSEN SICH DIE FACHHÄNDLER AUF NEUE VERTRIEBSWEGE EINSTELLEN.

Ab Seite 10

Seite 22

„Es gibt zahlreiche gesichtslose und wenig inspirierende Büros, die jeglicher Performance abträglich sind.“

Exklusivinterview mit Stefan Rief, Fraunhofer-Institut für Arbeitswissenschaft und Organisation

Mehr zum Thema Drucken & Archivieren unter www.channelpartner.de/drucker

ISSN 1864-1202

Postvertriebsstück (DPAG) B-13743 Entgelt bezahlt
IDG Business Media GmbH, c/o ZENIT Pressevertrieb, Postfach 810580, 70522 Stuttgart

Inhalt

TOP-THEMA: DRUCKER

10 Die Druckerbranche im Wandel
Neue Technologien, neue Vertriebsformen

15 Managed Print Services I
Zurückhaltung beim Fachhandel

16 Managed Print Services II
Die Distribution auf Rollensuche

20 Bürowelten der Zukunft
Wie sich die Arbeitsanforderungen ändern werden

22 „Das Büro der Zukunft wird multilokal sein“
Interview mit Stefan Reif vom Fraunhofer Institut

www.channelpartner.de/drucker

/news/

6 **PC-Verkäufe** | **Evolutionplan**
7 **Bechtle** | **Avnet** | **Ingram Micro** | **Arrow ECS und NetApp** | **CES**
8 **Netgear** | **Fröhlich + Walter** | **b.com** | **Lexware** | **Ebertlang** | **Huawei/Fujitsu**

/cloud/

24 **Dell:** Channel-Kurs mit Cloud-Strategie

/security/

26 **Prognosen:** die größten Bedrohungen
27 **G Data:** Schutz vor Angriffen

/handel/

28 **TLK:** von französischem Distributor übernommen

/netzwerke/

30 **Meru Networks:** weiterer Distributor unter Vertrag
31 **IBM:** Netzwerk-Division zielt auf Server-Reseller

/business-software/

32 **MKS Goliath:** Partnerprogramm für ERP-Spezialisten
34 **Microsoft:** Small Business Server 2011 steuert Office 365

/mobile/

35 **Daten-Roaming:** Kritik an geplanten Preisobergrenzen

/tk-business/

36 **QSC:** Was im Channel geplant ist
37 **Alcatel-Lucent:** mehr Channel-Vertrieb an Firmenkunden

/windows/

38 **Windows 8:** Bedienung mit den Augen
Windows-Phones: Software-Update

/smb/

40 **Business Intelligence:** Warum Projekte scheitern
41 **IT-Personal:** Mittelstand auf der Suche

/e-commerce/

42 **Amazon:** Katholiken kritisieren Arbeitsbedingungen
43 **eBay/Paypal:** Desaster beim Kauf einer Violine | **Redcoon:** Umsatzrekord

/server/

44 **Fujitsu** | **Stratus/Intel** | **Acer**

/hersteller/

46 **Xerox:** zweistelliges Wachstum angepeilt
47 **NovaStor** | **Mamut und Lexware** | **Red Hat**

/business-tipps/

48 **Bilderklau im Internet:** Was Eigentümer dürfen und Diebe riskieren
51 **Firmenwagen:** bei Krankheit keine Nutzung erlaubt

/szene/

66 **Motorola:** Partner in New York

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
65 **Der CP-Querschläger:** Meine Wünsche für das neue Jahr

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
bei ChannelPartner

Der Direktvertrieb schläft nicht

Die gute Nachricht für alle, die ihr Geld mit dem Vertrieb von Druckern und Kopierern verdienen: In deutschen Büros wird immer noch gedruckt, was das Zeug hält. Allerdings werden sich zum einen die Rahmenbedingungen im Büroeinsatz und zum anderen die Vertriebskonzepte ändern. Wer weiterhin auf das reine Transaktionsgeschäft setzt, wird sich schwertun.

Fachhändler müssen sich darauf einstellen, dass künftig Aspekte wie Drucklösungen und ganzheitliche Dokumentenprozesse von der Erfassung über die Speicherung und das Management bis zum Output gefragt sind. Wer Cross-Selling-Fähigkeiten hat, wird von diesem Trend profitieren. Auch Umweltgesichtspunkte wie Energieverbrauch und Emissionen können im Ausschreibungsgeschäft eine Rolle spielen.

Dazu kommt die zunehmende Mobilität von Mitarbeitern in der künftigen Arbeitswelt. Hersteller, Distributoren und Händler müssen sich hier auf neue Szenarien einstellen.

Zudem setzen immer mehr Kunden auf „Rundum-Sorglos-Pakete“, wie sie die mittlerweile zahlreichen Managed-Print-Services (MPS)-Konstrukte versprechen. Noch ist der Anteil der Geräte, die in MPS-Modellen vertrieben werden, relativ gering, doch das wird sich schnell ändern. Wer sich bisher nicht mit den Modellen der Hersteller anfreunden konnte, wird vielleicht bei den Distributoren fündig. Nutzen Sie Ihre Chance, denn der Direktvertrieb der Kopiererhersteller schläft nicht.

LESERBRIEFE / MEINUNGEN

Zum Thema **„Adobe erhöht Margen für Projektgeschäfte“**

Nur recht und billig

„Wen wundert's? Ein Hersteller, der über seinen Shop den Channel aushebelt, macht natürlich mehr Marge. Da wird über den Shop statt um 20 Prozent zu 30 Prozent Rabatt verkauft. Da werden Upsells zu Upgrade-Preisen an die Kunden verschleudert, während der Fachhandel diese Produkte über die Distribution nicht zu den Konditionen einkaufen kann, um auch mitbieten zu können. Da finde ich es nur recht und billig, dass der Bonus für Deal-Registrierung angehoben wird – das nenne ich gerecht. Und wenn der Reseller ‚nachweislich' nicht nachweisen kann, dass er an dem Deal dran war, dann bleibt für Adobe nur, dass es diesen Deal selber machen muss. Mist aber auch!“

aberhallo im CP forum

Von Fachhändlern und Hausmeistern

„Ich würde es begrüßen, wenn Adobe ganz schnell von Microsoft aufgekauft wird und dessen Fachhandelsstrategie übernimmt. Dann bekämen auch wir Händler wenigstens Demo- und Vorführsoftware zum bezahlbaren Preis. Dass von einem Fachhändler die volle Lizenzgebühr verlangt wird, aber der Hausmeister einer Grundschule Anspruch auf die Student-and-Master-Collection hat, ist der Status quo der Fachhandelsbeziehungen. Und da hilft auch kein Kuschelkurs à la Köhler. Von wegen ‚Dem Channel fehlt es an Kompetenz', ich glaube, dem brennt der Pony!“

Querschläger im CP forum

Zum Thema **„Notebooks von Acer“**

Qualität hat sich verbessert

„Wir sind Acer-Partner, und ich muss sagen, dass sich die Qualität zuletzt wirklich verbessert hat. Garantiereparaturen gehen ohne Wenn und Aber sehr fix, zwischen einem und fünf Werktagen plus Versandzeit. Ersatzteile gibt es günstig mit guter Verfügbarkeit. Zurzeit bin ich wirklich ein Acer-Fan! Vor ein paar Monaten war ich noch das Gegenteil.“

edv-crew im CP forum

Zum Thema **„Amazon greift stationären Handel frontal an“**

Nichts Besseres verdient

„Was soll die Aufregung? Der klassische Fachhandel ist doch schon längst nicht mehr das ‚Feindbild' von Amazon & Co. – ganz im Gegenteil, denn immer mehr Händler kaufen dort ein. Mit den Smartphone-Gestörten (die demnächst also Barcodes abfotografieren) dürften sich somit in Zukunft eher die Retailer im verstärkten Maße herumplagen. Aber wer seit Jahren ‚Blöd ist geil' propagiert, hat es nicht besser verdient. Und wer in meinem Laden ohne meine Erlaubnis knipst, macht ohnehin Bekanntschaft mit meinem Kollegen Mr. Louisville Slugger.“

Eggshen im CP forum

Zum Thema **„Auf Wiedersehen 2011“**

Den Nagel auf den Kopf getroffen

„Eines muss man dem Querschläger lassen: Besser kann man die Kommentare und Anmerkungen zu den Fachhandelsthemen kaum schreiben. Wie er immer wieder den Nagel auf den Kopf trifft, ist schon phänomenal. Zu hoffen ist nur, dass auch die Verursacher der Missstände diese Kommentare lesen (zumindest hier in Deutschland). Wobei ich da keine großen Hoffnungen hege, denn die größten Sünder sitzen in den Marketingabteilungen und sind so was von überzeugt, dass sie die wahren Macher und Retter der jeweiligen Branche sind. Ganz schlimm ist auch die Wirkung der von ihnen kreierten Werbesprache, denn dass Deutschland einmal als das Land der Dichter und Denker galt mit einer wirklich tollen Sprache, das haben diese Fuzzis dauerhaft zerstört. Aber was kann man schon von jungen Menschen, die mit Comics groß geworden sind, anderes erwarten? Deutsch und Englisch gut durchmischt, sodass bis auf den Verfasser keiner mehr so recht weiß, was eigentlich gemeint ist: Das ist unsere Gegenwart. Und die Zukunft wird höchstwahrscheinlich noch schlimmer nach dem Motto: ‚Dümmer geht's immer'.“

Monacofranze im CP forum

IMPRESSUM

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

Chefredakteur:
Christian Meyer
(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 2012

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: Patrick J. McGovern (Vorsitzender), Edward Bloom, Toby Hurlstone.

IDG

In unserem Medienhaus erscheinen außerdem folgende Medien-Marken

COMPUTERWOCHE TECCHANNEL DigitalWorld CIO PCWELT CFOworld GameStar GamePro Macwelt

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

NACHGEFRAGT

Welches war für Sie die größte Schlagzeile in der ITK-Branche im Jahr 2011?

Fusion von Also und Actebis	11 %
Übernahme von Medion durch Lenovo	9 %
Interner Streit/Schmiergeldaffäre bei Media-Saturn	19 %
Debatte um die Ausrichtung von Hewlett-Packard	22 %
Tod von Steve Jobs	37 %
Übernahme von druckerfachmann.de durch Also-Actebis	2 %

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
(Mehrfachnennungen möglich)
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Meine Wünsche für das neue Jahr“ auf Seite 52.

Aktuell aufgeschnappt

„Man kann sich kaum vorstellen, wie Kinect beispielsweise das Gesundheitswesen und den Bildungsbereich verändern wird.“

MICROSOFT-CHEF STEVE BALLMER zeigte sich in seiner Keynote auf der CES 2012 überzeugt, dass die von der Xbox bekannte Gestensteuerung auch auf dem PC ein Erfolgsprodukt werden wird.

MAUES WEIHNACHTSGESCHÄFT

PC-Verkäufe gehen zurück

Laut Untersuchungen des Marktforschers Gartner sind die weltweiten Auslieferungen von PCs im vierten Quartal 2011 gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 um 1,4 Prozent auf 92,2 Millionen Stück gesunken. Die Konsumenten hätten im Weihnachtsgeschäft kaum zugeschlagen, sagte die Gartner-Analystin Mikako Kitagawa. Auch die neuen, besonders flachen Notebooks seien nur auf schwaches Interesse gestoßen.

Kitagawa führte die Unlust am PC-Kauf unter anderem auf die unsichere Wirtschaftslage in Westeuropa zurück. In dieser Region gingen die Auslieferungen besonders stark um 9,6 Prozent zurück. Der Trend wurde den Beobachtungen zufolge noch dadurch beschleunigt, dass sich viele Kunden den boomenden Smartphones und Tablet-PCs zugewendet hätten.

Hewlett-Packard konnte seine Spitzenposition als größter PC-Hersteller verteidigen. Der Marktanteil lag bei 16,0 Prozent. Allerdings schrumpfte der Abstand zum Zweitplatzierten Lenovo deutlich. Bei HP war lange unklar, was mit dem PC-Geschäft passiert – bis zum Machtwort der neuen Firmenchefin Meg Whitman. Drittgrößter PC-Hersteller ist Dell, das Acer überholen konnte. *RW*

Weltweiter PC-Markt

Anbieter	Stückzahlen Q4/11 (in Tsd.)	Marktanteile Q4/11 (in %)	Stückzahlen Q4/10 (in Tsd.)	Marktanteile Q4/10 (in %)	Wachstum (in %)
Hewlett-Packard	14.712	16,0	17.554	18,8	-16,2
Lenovo	12.931	14,0	10.517	11,3	23,0
Dell	11.634	12,6	10.796	11,6	-7,8
Acer	9.823	10,7	12.044	12,9	-18,4
Asus	6.243	6,8	5.181	5,5	20,5
Andere	36.828	40,0	37.359	40,0	-1,4
Gesamt	92.171	100,0	93.451	100,0	-1,4

Quelle: Gartner

EVOLUTIONPLAN

Webinare zum IT-Verkäufer

Wie muss der IT-Lösungsverkäufer der Zukunft aussehen? Die Studie „IT-Lösungsverkäufer 2011/2012“ des Beratungsunternehmens Evolutionplan soll darüber Aufschluss geben, wie das künftige Profil der Vertriebs-Profis aussehen wird und wo im Vergleich zur Gegenwart die größten Defizite liegen.

Fachhandelunternehmen können sich kostenlos unter „IT-Lösungsverkäufer 2011/2012“ des Beratungsunternehmens Evolutionplan an der Studie beteiligen.

In ebenfalls kostenlosen Webinaren gibt Evolutionplan Einblicke in Personal-Recruiting und Personalentwicklung im Vertrieb in IT-Unternehmen. Zudem gibt es weitere Informationen zum Studienprojekt. Die Termine:
Donnerstag, 19. Januar 2012, von 17:00 bis 17:30 Uhr, Anmeldung: https://www3.gotomeeting.com/register/693530334
Montag, 23. Januar 2012, von 17:00 bis 17:30 Uhr, Anmeldung: https://www3.gotomeeting.com/register/648220630 *AWE*