2/12

ChannelPartner

IDG 30.1.2012 / 18. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,50

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

Großer Themenschwerpunkt **PERSONALFÜHRUNG** auf **13 Seiten!**

Weitere Themen

26 Tech Data: Michael Dressen geht an Bord
Der Ex-Also-Manager nimmt Chefposten bei den Münchenern ein

28 Arrow ECS: Weitere Zukäufe sind Teil des Plans
Der VAD möchte eine aktive Rolle bei der Marktkonsolidierung spielen

30 Also-Actebis: Ab jetzt rotiert das Management
Soester Broadliner will so schneller auf neue Märkte reagieren

34 E-Commerce: Cyberport wächst ungebremst
Geschäftsführer Olaf Siegel plant weitere Läden aufzusperren

WIE FÜHRUNGSKRÄFTE SEIN SOLLEN

Wer gehört auf den Chefsessel?

BELIEBTER KUMPEL-TYP ODER AUTORITÄRER MANAGER – WELCHER CHEF IST FÜR DIE FIRMA BESSER? WIE EIN VORGESETZTER SEIN MUSS, DAMIT ES IM UNTERNEHMEN LÄUFT, LESEN SIE **ab Seite 12**

Seite 20

„Obwohl die meisten Alpha-Tiere eher Einzelkämpfer sind als Teamplayer, müssen sie kooperieren."

Exklusivinterview mit Bernhard Kuntz, Inhaber der Agentur Die PRofilBerater

Mehr zum Thema „Aufgaben einer Führungspersönlichkeit" finden Sie unter
www.channelpartner.de/business-tipps

Inhalt

TOP-THEMA: PERSONALFÜHRUNG

12 Mitarbeiter führen und Arbeit im Team steuern
Über die Aufgaben einer Führungspersönlichkeit

20 „Und wer coacht die Alpha-Tiere?“
Interview mit Unternehmensberater Bernhard Kuntz

22 Gute Ideen fallen nicht vom Himmel
Fünf Irrtümer über Kreativität

24 Woran Sie schlechte Chefs erkennen
Die Wahrheit hinter den Manageraussagen

www.channelpartner.de/business-tipps

/news/

8 **RIM** | **Apple/Nokia**
9 **Kodak** | **Ingram Micro** | **Vobis** | **DataCore**

/handel/

26 **Tech Data:** Stühlerücken im Top-Management
28 **„Aggregator für Cloud-Services“:** Interview mit den Arrow-Managern Sadoun und Trolle
30 **Also-Actebis:** Ab sofort gilt das Rotationsprinzip
31 **PC live:** Nach Insolvenz steht Marke Typhoon zum Verkauf

/e-commerce/

34 **„Wir forcieren des Ausbau des stationären Geschäfts“:** Interview mit Cyberport-Manager Siegel
36 **Media Markt:** keine Innovationen im neuen Online-Shop

/security/

37 **Kaspersky:** Partnerprogramm gestartet

/netzwerke/

38 **D-Link:** Vertrieb wird umstrukturiert
39 **AVM:** LTE-Fritzbox für den schnellen Internetzugang

/business-software/

40 **Microsoft:** heterogene Landschaften zentral verwalten

/tk-business/

42 **Deutsche Telekom:** Provisionsmodell vereinfacht
43 **Telefónica:** höhere Anforderungen im neuen Partnerprogramm

/drucker/

44 **Samsung:** Laserdrucker ohne Treiber
Zebra: mobile Drucker für Kleinformate
Utax: Warnung vor Sicherheitslecks bei Druckern

/mobile/

46 **Tablet-PCs:** Neuheiten auf der CES in Las Vegas

/storage/

48 **Dell:** Upgrade für Storage-Linien

/systemhaeuser/

49 **Allgeier:** Übernahme eines ERP-Anbieters
Datagroup: Übernahme eines SAP-Dienstleisters
Bechtle: Übernahme eines SharePoint-Spezialisten

/server/

50 **Oracle:** Anschluss an Education-Markt gesucht

/company-scout/

51 **Channel-Datenbank:** neue Einträge von MKS, Xerox, Ingram Micro, Arrow ECS und Dell

/szene/

74 **Brodos, O_2 und HTC:** Partner auf Tour in Südafrika

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
52 **Der CP-Querschläger:** der Hausmessenbesucher
53 **Service**

Editorial
Dr. Renate Oettinger,
Redaktion ChannelPartner

Wie Vorgesetzte sein sollen

Hand aufs Herz, Firmeninhaber und Führungskräfte: Halten Sie sich für einen guten Chef? Wenn ja: Warum sind Sie ein guter Chef? Weil Ihre Mitarbeiter Sie lieben? Oder weil die Belegschaft Sie fürchtet? Diese Frage könnte auch anders gestellt werden: Was ist Ihrer Meinung nach besser für die Firma: der nette, zugängliche Kumpel-Typ, der sogar auf dem Chefsessel für alles und jeden ein Ohr hat, oder der gestrenge, unnahbare Manager-Typ, der sich hinter seiner gepolsterten Tür verschanzt und eine Angstkultur in der Firma pflegt?

Die richtige Antwort dürfte wohl lauten: Er muss ein wenig von allem haben – Menschlichkeit im Umgang mit den Mitarbeitern hat noch keinem Vorgesetzten geschadet, und eine gewisse Distanz zwischen Chef und Belegschaft auch nicht. Worauf es letztlich ankommt, ist, ob der Chef in der Lage ist, seine Mitarbeiter – einzeln oder im Team – so zu steuern, dass „der Laden läuft“. Das fängt bei der Rekrutierung der richtigen Leute an, reicht über den „richtigen“ Führungsstil und die Einbindung der Mitarbeiter in Veränderungsprozesse und endet bei der professionellen Steuerung der Teamarbeit.

Was häufig unterschätzt wird, ist das Verhalten der Top-Manager untereinander. Auf der Chefetage sind die „Alpha-Tiere“ von ihresgleichen umgeben und nicht mehr von Untergebenen. Entsprechend vielfältig sind die Reibungspunkte auf der Top-Ebene von Unternehmen. Nur „gute Chefs“ im oben genannten Sinn schaffen auch diese Herausforderung – und erst dann „läuft der Laden“.

LESERBRIEFE / MEINUNGEN

Zum Thema **„Bitkom-Initiative gegen überzogene Abmahnungen“**

Lange hat‘s gedauert

„Soso, nun hat also auch der Bitkom dieses Feld entdeckt. Hat ja lange gedauert, bis dieser Verband seinen Mitgliedern unter die Arme greift. Oder hat es etliche Mitglieder bereits böse erwischt? Na ja, auf so einen Verband kann man getrost verzichten. Geld kassieren, aber nichts machen.“

Wadenbeisser im CP forum

Zum Thema **„Meine Wünsche für das neue Jahr“**

Fachhändler werden verschaukelt

„Der jüngste Querschläger ist sehr schön geschrieben. Hoffentlich wird das von den Verantwortlichen, die die Situationen ändern können, auch gelesen und umgesetzt. Als Fachhändler (ich bin es seit 1978) wird man heutzutage von den Herstellern und Distributoren oft verschaukelt. Da sind die Angebote bei Amazon & Co. oft viel günstiger, als es unsere Einkaufspreise sind, zudem versandkostenfrei und mit den Rechten eines Endverbrauchers.“

petba im CP forum

Irre Preisunterschiede

„Für mich hat sich das Thema ‚Schweinepreise‘ so ziemlich erledigt. Bei Tech Data und Ingram Micro schaue ich nur noch unregelmäßig rein, Also-Actebis ist seit der Fusion nicht mal mehr bei Fujitsu-Produkten interessant. Mein Bestellvolumen von ca. xxx.xxx Euro kommt inzwischen zu 90 Prozent von E-Tailern wie Amazon (über Visa-Kreditkarte bis zu vier Wochen Zahlungsziel, zudem noch ein Prozent Rabatt), der Rest von Hardwarehouse, NBB und Konsorten. Die irren Preisunterschiede zu den Distributoren sind weder erklärbar noch gerechtfertigt.“

zapp im CP forum

Zum Thema **„Antivir Avira erkennt nicht den BKA-Virus“**

Irgendwie schon traurig

„Wie kann es eigentlich angehen, dass Antivir mittlerweile immer noch nicht in der Lage ist, den ‚BKA-Virus‘ zu erkennen? Für uns finde ich es ja ganz toll, denn fast täglich kommen Kunden mit dem netten Programmchen. Aber irgendwie schon traurig: Selbst Kunden mit dem kostenpflichtigen Antivir Premium kommen mit dem Problem zu uns.“

edv-crew im CP forum

In die Tonne treten

„Von zehn Kunden mit Virenproblem haben im Schnitt acht Antivir auf ihren Rechnern. Selbst wenn ein Kunde kein Virenproblem hat und Antivir nutzt, finde ich mit Spybot oder Malwarebytes garantiert Trojaner und Viren. Antivir kann man in die Tonne treten. Aber da es nichts kostet, wird es von vielen verwendet. Bei dem BKA-Trojaner und seinen Abarten kommt es auch darauf an, welche Windows-Version zum Einsatz kommt: Was bei XP hilft, kann bei Vista schon wieder nicht mehr helfen.“

elektroschrott im CP forum

Tipps zur Vorgehensweise

„Den BKA-Virus sehen wir fast täglich auf PCs von Kunden. Falls ein Start im abgesicherten Modus nicht mehr funktioniert, die Festplatte extern überprüfen. Ansonsten den Rechner abgesichert mit Netzwerktreibern starten, Malwarebytes Anti Malware herunterladen (www.filepony.de) und aktualisieren, Quickscan, Fundstellen in Quarantäne schieben und entfernen, fertig.“

cslede im CP forum

Zuschuss für den BMW

„Es ist nahezu unfassbar, wie schlecht Avira geworden ist. Bis Ende 2010 haben wir es noch selbst ‚empfohlen‘ beziehungsweise auf Nachfrage von Kunden gesagt, dass es schon okay sei. Aber 2011 haben wir weit über 100 Fälle an virenverseuchten PCs gesehen – und fast immer war Avira auf den Rechnern installiert. Und neben dem offensichtlichen BKA-Trojaner kamen beim Scannen noch bis zu 20 andere Viren zum Vorschein. Auch wurden vielen unserer Kunden die Sparkassen-Online-Zugänge gesperrt. Das hat uns sehr viele Aufträge beschert. Und damit hat mir Avira meinen halben gebrauchten BMW bezahlt – obwohl ich wirklich moderate Preise ansetze für Virenentfernungen.“

thepc 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 TEC CHANNEL DigitalWorld CIO PC-WELT CFOworld GameStar GamePro Macwelt

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

NACHGEFRAGT

Welche Messe/Hausmesse werden Sie 2012 besuchen?

CeBIT	26 %
IFA	12 %
IM.Top (Ingram Micro)	11 %
FORUM (Tech Data)	9 %
Channel Trends+Visions (Also-Actebis)	14 %
eine andere Veranstaltung	17 %
gar nichts	11 %

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
(Mehrfachnennungen möglich)
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Der Hausmessenbesucher" auf Seite 52.

Aktuell aufgeschnappt

„Ich bin mir nicht mehr sicher, ob der vielgepriesene Multi-Channel zumindest in unserer Branche nicht nur ein Strohfeuer ist."

ARND VON WEDEMEYER, Vorstand der notebooksbilliger.de AG, über den mutmaßlichen Nachholbedarf der Elektronikketten im Online-Business

WECHSEL BEI RIM

Deutscher Chef für BlackBerry-Hersteller

Ein Deutscher rückt an die Spitze des BlackBerry-Herstellers Research In Motion (RIM). Der bisher fürs Tagesgeschäft zuständige Thorsten Heins (Foto) löst mit sofortiger Wirkung das zuletzt vielkritisierte Führungsduo Mike Lazaridis und Jim Balsillie ab.

Lazaridis und Balsillie hatten RIM nicht nur groß gemacht, sie hatten auch maßgeblichen Anteil daran, dass das Smartphone als solches populär geworden ist. Mit dem Siegeszug von Apples iPhone und der Android-Smartphones sank der Stern. „Es gibt eine Zeit in der Entwicklung eines Unternehmens, in der die Gründer die Notwendigkeit erkennen müssen, den Stab an eine neue Führung weiterzureichen", sagte Mitgründer Lazaridis. Er zieht sich auf den Posten des stellvertretenden Verwaltungsratschefs zurück, Balsillie wird einfaches Mitglied des Kontrollgremiums.

Die RIM-Spitze hatte den Trend zu berührungsempfindlichen Bildschirmen verschlafen; zudem hinken die BlackBerrys in Sachen Multimedia hinterher. Zuletzt war der Umsatz zurückgegangen. Das erste Tablet-Playbook wurde zum Ladenhüter und riss ein Loch von mehreren hundert Millionen Dollar in die Bilanz. Die Einführung eines neuen Betriebssystems, das die Geräte attraktiver machen soll, verzögerte sich immer weiter. *dpa/BW*

APPLE / NOKIA

37 Millionen gegenüber 1 Million

Apple ist so erfolgreich wie noch nie: Eine gigantische Nachfrage nach den neuen iPhone-Handys und den iPad-Tablet-PCs hat den Gewinn im Weihnachtsquartal 2011 auf 13,1 Milliarden Dollar hochschnellen lassen. Das sind umgerechnet 10,1 Milliarden Euro und mehr als doppelt so viel wie im vierten Quartal 2010. Nicht einmal zu den besten Zeiten unter Steve Jobs hatte Apple so viel verdient.

Apple hat allein von seinem iPhone-Smartphone 37 Millionen Stück losgeschlagen und damit den bisherigen Rekord von 20,3 Millionen locker überboten. „Wir könnten nicht zufriedener sein", sagte der neue Konzernchef Tim Cook in einer Telefonkonferenz. Viele Kunden hätten gewartet, bis das neue iPhone 4s im Oktober 2011 herausgekommen ist, und dann zugeschlagen, begründete Cook den gewaltigen Sprung bei den Verkäufen.

Tausende Kilometer östlich, im finnischen Espoo, knallten vielleicht auch die Sektkorken. Nokia meldete einen Tag nach Apple den Verkauf von über einer Million „Lumia"-Smartphones mit Microsoft-Betriebssystem.

Die gleichzeitig gemeldeten Geschäftszahlen gaben allerdings keinen Grund zum Jubeln. Der Hersteller weist im vierten Quartal nach Abschreibung auf Vermögenswerte ein Minus von 1,1 Milliarden Euro aus. Im gleichen Quartal des Vorjahres konnte Nokia noch einen Gewinn von 742 Millionen Euro verbuchen. Auch der Umsatz ging um gut ein Fünftel auf zehn Milliarden Euro zurück. Das Gesamtjahr schloss der Hersteller mit einem Verlust von 1,2 Milliarden Euro gegenüber einem Gewinn im Jahr 2010 von 1,8 Milliarden Euro ab. *dpa/BW*