7/12

ChannelPartner

IDG 2.4.2012 / 18. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,50

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

Weitere Themen

30 Kooperationen: ElectronicPartner wächst nicht
„Wir haben unser Ziel in einem schwierigen Umfeld erreicht“

36 HP: PC- und Drucker-Sparte gehen zusammen
Warum sich der IT-Konzern eine neue Struktur verpasst

44 Drucken: Lexmark steigt aus B2C-Geschäft aus
Geld wird jetzt mit Business-Maschinen und Services gemacht

48 TK-Business: Telekom und der Channel
Diese Reformen gibt es in der Zusammenarbeit mit Resellern

SO MACHEN SIE IHR GESCHÄFTSMODELL STARTKLAR

Der Einstieg in die Cloud

Großer Themenschwerpunkt CLOUD COMPUTING auf 13 Seiten!

RESELLER ÜBERNEHMEN MEHR VERANTWORTUNG FÜR DEN IT-BETRIEB DES KUNDEN. DIE INVESTITIONEN SIND ENORM, DIE EINNAHMEN ANFANGS GERING. WIE SIE IHREN GESCHÄFTSPLAN DAFÜR FIT MACHEN, LESEN SIE **ab Seite 12**

„Die Fachabteilungen nehmen bei IT-Entscheidungen verstärkt das Zepter in die Hand.“

Seite 20

Exklusivinterview mit Roland König, Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung bei der Bechtle AG

Mehr zum Thema „Cloud Computing“ finden Sie unter www.channelpartner.de/cloud

Inhalt

TOP-THEMA: CLOUD COMPUTING

12 Fehlende Standards verhindern den Durchbruch
Aufbruchs-, aber keine Goldgräberstimmung im Channel

18 Vom neuen Datacenter zur Private Cloud
Die Umbauwelle in Rechenzentren läuft

20 Die Cloud wird salonfähig
Interview mit Bechtle-Manager König

22 Was die Cloud vom Partner fordert
Herausforderung für Reseller und ISVs – ein Balance-Akt

26 Rechtssicherheit in der Cloud
Über Datenschutz und Haftungsregelungen bei Cloud-Diensten

www.channelpartner.de/cloud

/news/

8 **Microsoft** | **Nokia Siemens** | **Brodos**
10 **F-Secure** | **Microsoft** | **EMC** | **Softline**

/kooperationen/

30 **ElectronicPartner:** kein Wachstum, keine Impulse
32 **Synaxon und Ex-Microtrend-Partner:** Rechtsstreit um „geheime" Abmachungen

/windows/

34 **Windows 8:** Release Candidate Ende Mai | Nur drei Tablets mit ARM-Chips

/hersteller/

36 **Hewlett-Packard:** Drucker- und PC-Sparte zusammengelegt
37 **Sony:** Produkte des Frühlings-Line-ups
38 **Toshiba:** Produkte und Pläne im ehemaligen Plenarsaal

/mobile/

40 **Smartphones und Notebooks:** Akku-Bränden und -Explosionen vorbeugen
HTC: Services werden überarbeitet

/security/

42 **McAfee:** Die Gefahren nehmen zu
43 **Vasco:** Distributoren ausgezeichnet
Safenet: Partner prämiert

/drucker/

44 **Lexmark:** Abschied vom B2C-Segment
45 **Kyocera:** neun Millionen Euro für die Fachhandelsbetreuung
46 **Canon:** MPS-Baukasten für Händler

/tk-business/

48 **Deutsche Telekom:** reformiertes Partnerprogramm

/distribution/

49 **Ingram Micro:** Symantec-Cloud-Security im Sortiment
Bluechip: Hausmesse im Leipziger Porsche-Werk
Dell: goldene Eier im Online-Shop

/virtualisierung/

50 **Citrix:** Programm für Solution Advisors
Dell: Server und Lösungen für Cloud-Einsätze

/systemhaeuser/

51 **Computacenter:** satter Zuwachs
Datagroup: Umsatzmarke von 100 Millionen Euro geknackt
Itelligence: 15 Prozent mehr Umsatz

/business-tipps/

52 **Erscheinungsbild der Mitarbeiter:** Chefs dürfen Unterwäsche vorschreiben
55 **Filesharing:** Schadensersatz nach Gerichtsurteil

/szene/

74 **Toshiba:** Händler in Bonn unter Strom

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
56 **Der CP-Querschläger:** Microsoft, wir lieben Dich auch!
57 Service

Editorial
Regina Böckle,
Leitende Redakteurin von ChannelPartner

Die Entzauberung der IT

Die IT ist mit der Cloud zu dem geworden, was sie – aus Sicht des Anwenders – immer sein sollte: ein Werkzeug. Kein Wunder also, dass die Treiber für den Cloud-Einsatz meist nicht in der IT-Abteilung sitzen, sondern in den Fachabteilungen. Am iPad und bei Amazon haben sie erlebt, dass IT doch gar nicht so kryptisch sein muss. Der Kniefall vor der IT ist dahin.

Doch noch sind die Angebote der Hersteller nicht so weit gereift, dass IT-Leiter mit Amazon & Apple-Stores mithalten könnten. Zudem bleiben Geschäftsprozesse komplex. In der Autoindustrie dauerte es fast ein Jahrhundert, bis die hoch automatisierten Zuliefer- und Produktionsketten standen und der Kunde seinen Wagen via Web BtO-konfiguriert bestellen konnte. Aber in der IT-Branche muss alles schneller gehen als in der restlichen Welt: Self-Service-Portale müssen her, im Hintergrund soll alles stabil flutschen. Jetzt, sofort.

Eingequetscht zwischen wild wuchernden Backend-Systemen, selbstbewussten Usern, dem mit der Budget-Schere drohenden CFO und einem CEO, der darauf brennt, Kunden mit neuartigen Media-Diensten zu begeistern, hängt – einsam – der IT-Leiter. Während er verwundert seine übermüdeten Augen reibt, dröhnt ihm ein „Das ist die Demokratisierung der IT!" entgegen.

Wer ihm zu Hilfe eilen will, muss zuerst im eigenen Haus Grundlagenarbeit leisten. Denn die Cloud krempelt nicht nur den IT-Betrieb des Kunden um, sondern auch das Geschäftsmodell des Systemhauses.

LESERBRIEFE / MEINUNGEN

Zum Thema **„Media Markt und seine Methoden“**

Täuschung bei der Ware

„Media-Markt-Kunden gehen davon aus, dass sie im Markt ‚Original Herstellerware‘ erhalten. Dass es sich hierbei allerdings fast immer um sogenannte ‚OEMs‘ handelt, in denen sehr oft auch nur ‚OEM-Hardware‘ verbaut ist, ist ihnen leider (noch) nicht bewusst. Diese Kunden werden nicht nur getäuscht, sondern ihnen werden diese OEM-Produkte vom Personal auch noch als ‚Original Herstellerware‘ angedreht.“

HP.Walser im CP forum

Zum Thema **„Diebe stehen bei Avnet Festplatten mit Kundendaten“**

Trau keiner Wolke

„Ist Avnet nicht einer der ganz seriösen und sicheren Cloud-Anbieter? Schauen wir mal, wer sich noch alles Festplatten klauen lässt. Never trust a cloud!“

Querschläger im CP forum

Zum Thema **„Virtualisierung und Cloud bei KMUs unbeliebt“**

Es liegt vor allem an uns Fachhändlern

„Dass die kleinen Unternehmen eine geringe Virtualisierungsquote haben, liegt nicht an den Firmen selbst. Denn bei dieser Klientel stellen wir Fachhändler die IT-Abteilung dar. Somit müsste es eher heißen, dass bei vielen Resellern und kleinen Systemhäusern die Virtualisierung noch nicht angekommen ist. Ich kann meine Kunden aber nur beraten oder überzeugen, wenn ich selber Ahnung von diesem Thema habe. Genau hier trennt eine Technologie dann die Spreu vom Weizen: Wir Fachhändler sind einerseits gezwungen, eine weitere Technologieebene zu verwalten und zu installieren, können dem Kunden aber andererseits im Anschluss Mehrwerte bieten, die er sehr zu schätzen weiß.“

A-H-S im CP forum

Zum Thema **„iPhone-Nutzer verklagt Apple“**

Amerikaner sind ein schlechtes Vorbild

„Noch so ein Amerikaner, der die Katze in der Mikrowelle trocknet. Das sind die Leute, die mit dem Auto in den Fluss fahren, weil das Navigationsgerät sagt: ‚Der Straße 20 Kilometer folgen‘, aber der Hinweis ‚Bitte gegebenenfalls auf die Fähre warten‘ gefehlt hat. Hoffentlich werden wir Europäer nicht auch so.“

HUKoether im CP forum

Zum Thema **„Der Obelix-Effekt – wer geht mit wem zum Essen?“**

Mittagessen am Schreibtisch ist normal

„Der Autor war vermutlich noch nie in einem Consulting-Unternehmen. In vielen dieser Unternehmen, die ich von innen kenne, gelten ‚Mittagesser‘ als Minderleister, Warmduscher und Nichtskönner. Absolute Loser halt. Am Konferenztisch irgendetwas hinunterschlingen ist okay, ebenso die Stulle in der Hand, wenn man gerade eine neue Datenbank oder einen Business-Plan entwirft. Nur die Sekretärinnen und andere subalterne Hilfskräfte gehen essen und verschwenden ihre Zeit. So unterschiedlich können die Welten sein.“

Tavori im CP forum

Zum Thema **„Wie der eigene Online-Shop aussehen soll“**

Je individueller der Auftritt, desto besser

„Bei eigenen Online-Shop sollten Produktlisten von Herstellern nicht importiert werden. Grundlegende Datensätze wie Name, Artikelnummer, Farbe und Größe kann man so durchaus importieren, aber alles andere sollte von Hand gemacht werden. Daher: Fotos selbst schießen (nichts ist nerviger, als im fünften Shop die gleichen Artikelbilder zu entdecken), Artikel selbst betiteln (Unterscheidung und Klarheit bei der Produktbezeichnung ist immer besser als zum Beispiel ‚Samsung XG2013‘), eigene Artikelbeschreibungen (nichts ist so nervig, wie eine Artikelbeschreibung zum fünften Mal lesen zu müssen, weil keiner sich die Mühe macht, etwas selbst zu tippen). Die Mühe lohnt sich.“

shuggar 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

Microsoft hat die Preise für Office 365 drastisch gesenkt. Wie finden Sie das?

Gut so, dadurch werde ich mehr Kunden gewinnen.	**11 %**
Office 365 hat sich auch mit den alten Preisen gut verkauft.	**4 %**
An Office 365 konnte man schon vorher nichts verdienen.	**22 %**
Das ist ein Schlag ins Gesicht der Partner.	**13 %**
Gegen Google hat Microsoft trotzdem keine Chance.	**5 %**
Mir egal, das verkaufe ich eh nicht.	**45 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Microsoft, wir lieben Dich auch!“ auf Seite 56.

Aktuell aufgeschnappt

„Multi-Channel steht erst mal für Multi-Probleme.“

THOMAS LIPKE, Geschäftsführer und Mitgründer von **GLOBETROTTER**. Der Händler von Outdoor-Waren ist europaweit mit Katalogen, Läden und einem Online-Shop unterwegs.

RECHTSSTREIT

Microsoft gegen www.softwarebilliger.de

Der Rechtsstreit zwischen dem Softwarehändler www.softwarebilliger.de und Microsoft geht weiter. Nachdem der Hersteller bei der Betreiberin dieses Portals, der TYR Holding GmbH, Mitte März mehrere Datenträger mit angeblich „gefälschter“ Software beschlagnahmen ließ, wehrte sich der Händler mit einer eigenen Stellungnahme. Nun äußert sich auch Dr. Swantje Richters, Justiziarin bei Microsoft. Nach ihrer Ansicht hat Tyr Holding trotz eines gerichtlichen Verbots und des laufenden Strafverfahrens weiterhin gefälschte Windows-Datenträger über den Webshop softwarebilliger.de verkauft. Daraufhin hat Microsoft beim Landgericht Frankfurt ein saftiges Ordnungsgeld gegen die TYR Holding beantragt. *RW*

NOKIA SIEMENS

Samih Elhage ist neuer COO

Nokia Siemens Networks bekommt einen neuen Vorstand für das Tagesgeschäft. Der Manager Samih Elhage übernimmt damit einen Teil der Aufgaben von Herbert Merz, der bisher die Bereiche Global Operations und Optical Networks verantwortete und sich künftig auf das Optical Business konzentrieren wird. Der neue Chief Operating Officer (COO) Elhage hat über 22 Jahre Erfahrung in der Telekommunikationsbranche und war vor dem Wechsel in Managementpositionen bei Nortel und Bell Canada tätig. Das neue Vorstandsressort sei unter anderem geschaffen worden, um die Veränderungen im Konzern zu leiten. Zudem wird der neue COO Mitglied in der Geschäftsleitung. *KV*

BRODOS

Sylvie Schwarz ist Senior Business Manager

Als Reaktion auf immer stärker wachsende Key-Account-Bedürfnisse hat die Firma Brodos AG einen weiteren Standort in Düsseldorf eröffnet. Im gemeinsamen neuen Büro vertritt Sylvie Schwarz ab sofort als Senior Business Manager das Unternehmen. Nach einigen Jahren im Vertrieb und im internationalen Trade-Marketing in der FMCG (Fast Moving Consumer Goods)-Branche war sie in verschiedenen Positionen tätig, zuletzt als Business und Channel Marketing Manager bei Sony Ericsson. Jetzt wechselte sie auf die Seite des Baiersdorfer Mobilfunk- und Telekommunikationsdistributors und ist damit für viele Großkunden in der Rhein-Ruhr-Region erster Ansprechpartner. *KV*