

# ChannelPartner



23.4.2012 / 18. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,50

[www.channelpartner.de](http://www.channelpartner.de) – Die Medienplattform für den ITK- und CE-Handel

## Weitere Themen

### 28 Dell: Der Hersteller kämpft an allen Fronten

Der Anbieter muss jede Menge Übernahmen verkraften

### 42 Retail: Media Markt in der Innovationsfalle

Mit ihrer Billig-Devisen steht sich die Elektronikette selbst im Weg

### 52 Virtualisierung: Rechenzentren aus der Box

Im Überblick: Was die neuen Referenzarchitekturen zu bieten haben

### 58 Systemhäuser: der Kampf um gute Mitarbeiter

Wie Mittelständler Santix junge Talente für sich gewinnt

## BESTANDSAUFNAHME

# Hürdenlauf für den Mittelstand

DER MITTELSTAND LEBT. ABER EINFACH HAT ER ES NICHT, DENN ER MUSS STÄNDIG NEUE HINDERNISSE ÜBERWINDEN. WIE DIESE AUSSEHEN UND WELCHE ROLLE DIE POLITIK DABEI SPIELT, LESEN SIE **ab Seite 12**

Großer  
Themen-  
schwerpunkt  
**MITTELSTAND**  
auf **9**  
Seiten!



Seite 20

*„Der deutsche Mittelstand birgt dasselbe Potenzial wie eBay, Google, Twitter oder Facebook.“*

**Oliver Grün, Vorstand der Grün Software AG und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands IT-Mittelstand e.V. (BITMi)**



Mehr zum Thema Mittelstand unter [www.channelpartner.de/mittelstand](http://www.channelpartner.de/mittelstand)

ISSN 1864-1202

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

**TOP-THEMA: MITTELSTAND**

- 12** Hürdenlauf für den Mittelstand  
Mit welchen Herausforderungen Softwarehersteller im deutschen Markt zu kämpfen haben
- 17** „Software Made in Germany“ – kontroverse Meinungen  
Stimmen zu einer Initiative des Bundesverbands IT-Mittelstand (BITMi)
- 20** „Die Politik hat ein falsches Bild“  
Interview mit dem BITMi-Vorsitzenden Grün
- 22** Softwaresituation im Mittelstand  
Kategorie, Gebrauch und Wünsche – eine Analyse von Sage

**/news/**

- 6** PC-Markt | Utax  
**8** Also Actebis | Citrix | ACP | Profi  
**9** Intel | OwnCloud | Brother | Emendo

**/hersteller/**

- 26** TPV: Philips und AOC bleiben getrennt  
**28** Dell: auf dem Weg zum Vollsortimenter  
**30** SAP: ERP-Pfade verlassen und Produktportfolio ausweiten  
**34** Garmin: zusätzliche Standbeine als neue Umsatzbringer

**/security/**

- 36** Schlagabtausch: Security-Anbieter vs. Stiftung Warentest

**/windows/**

- 38** Microsoft: Windows 8 erscheint in vier Versionen | Splashtop: App bringt Windows 8 auf das iPad

**/netzwerke/**

- 40** Kemp Technologies: kostengünstiger Lastausgleich

**/retail/**

- 42** Media Markt: gefangen in der Innovationsfalle

**/mobile/**

- 46** Händler testen für Händler: Notebook-Lösung mit Betriebssystem für PC-Einsteiger  
**47** Tablet-Markt: 98 Prozent Wachstum bei den Verkaufszahlen

- 48** Targus: Tucholski krepelt Deutschland-Niederlassung um

**/tk-business/**

- 50** Auerswald und Microsoft: Aus Outlook telefonieren bereitet Probleme

**/company-scout/**

- 51** Channel-Datenbank:  
Einträge von Dell, Ingram Micro, Xerox, Eaton, Jabra und MKS

**/virtualisierung/**

- 52** Modernisierung der Rechenzentren:  
Großbaustelle Data Center

**/systemhaeuser/**

- 58** „Kampf um junge Talente“: Santix-Chef Santifaller im Interview  
**59** Weiss IT Solutions: IT-Experten für Reseller und Systemhäuser

**/distribution/**

- 60** Avnet: Get-Blue-Programm sichert IBM-Partnern Margen

**/szene/**

- 82** Medium: Rentiere und Reseller in Rovaniemi

**/Rubriken/Sonstiges/**

- 6** Leserbrief/Meinungen, Impressum  
**8** Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt  
**62** Der CP-Querschläger: Der Berg krieht – schon wieder  
**63** Service

**Editorial****Christian Töpfer**Redakteur/Koordination  
von ChannelPartner**Ein Kampf an allen Fronten**

Nur 0,3 Prozent aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen in Deutschland werden nicht dem Mittelstand zugerechnet. Es gibt also 3,6 Millionen Betriebe, die als kleine und mittlere Unternehmen (KMU; engl.: SMB) gelten.

Logisch, dass man da nicht alle über einen Kamm scheren kann. Je nach Branche, Rechtsform oder Mitarbeiterzahl haben sie mit den unterschiedlichsten Problemen zu kämpfen. Wir wollten es genauer wissen und haben exemplarisch mittelständische Softwareanbieter nach ihren derzeit größten Herausforderungen befragt (Seite 12). Ergebnis: Die meisten jammern über den Fachkräftemangel und beschwerten sich darüber, dass in den vergangenen Jahren zu wenige Ingenieure die Universitäten verlassen haben.

Probleme bereitet dem Mittelstand aber auch eine neue Arbeitskultur der Gesellschaft mit der Forderung nach hoher Mobilität sowie der Nutzung privater IT-Geräte im Firmenalltag und sozialer Netzwerke. Konsequenz: Mittelständler müssen investieren, um einerseits entsprechende Lösungen anbieten oder sie andererseits nutzen zu können.

Und dann ist da noch die Politik, die den Mittelstand in eine Ecke stellt, in der er seiner Meinung nach nicht hingehört, und ihm die notwendigen Finanzierungen bei IT-Innovationen verweigert (Seite 20). Deswegen schauen viele Softwareanbieter voller Neid in die USA, wo man leichter vom Mittelständler zum Global Player aufsteigen kann. eBay, Google, Twitter oder Facebook haben es vorgemacht.

**LESERBRIEFE / MEINUNGEN****Zum Thema „HP legt PC- und Drucker-Sparte zusammen“  
Längst überfällig**

„Da es bei beiden Gerätegruppen um In- und Output in der Arbeitsplatzumgebung geht, ist das schon lange überfällig. Schließlich ist der Mitarbeiter in der Fachabteilung in seiner Rolle als Servicekonsument der Erfolgsfaktor für die Serviceerbringung und für die servicebasierte geschäftliche Wertschöpfung.“

Paul G. Huppertz in der Xing-Gruppe  
ChannelPartner

**Zum Thema „Apple-Herstellergarantie kann Käufer in die Irre führen“  
Unklarheiten bei Garantie und Gewährleistung**

„Erstausnlich an dieser Meldung ist, dass es so lange gedauert hat, bis die Verbraucherschützer reagiert haben. Leider ist das Thema Gewährleistung und Garantie im allgemeinen Sprachgebrauch immer noch so vielen Irrtümern unterworfen, dass es auch dafür mal an der Zeit ist, die Unterschiede so allgemein verständlich zu erläutern, dass es mindestens 80 Prozent der Bevölkerung verstehen können.“

MonacoFrance im CP forum

**Image contra Gesetz**

„Dass Apple nicht so sehr auf die ‚gesetzlichen Ansprüche‘ hinweist, könnte daran liegen, dass sie nur ein schlechter Witz sind. Welcher Kunde kann denn einen Fabrikationsfehler

nachweisen, ohne das Gerät geöffnet zu haben? In jedem Gerät gibt es genug Sensoren, die ausgewertet werden können, um eine Garantie hinfällig werden zu lassen. Die Imagegarantie ist nach einem halben Jahr mehr wert als die ‚gesetzliche‘ Gewährleistung. Den höchsten Wert hat das Image der Firma Apple; und genau das ist Apple noch etwas wert.“

HUKoether im CP forum

**Zum Thema „Wie der eigene Online-Shop aussehen soll“  
Aufwand in keinem Verhältnis zum Ertrag**

„Die IT-Branche ist ein vollkommener Markt, in dem jede Abweichung vom Standard (an Produkten) eher kritisch beäugt wird. Sofern man mit Standard-IT-Produkten handelt, sind die Preisbildung, die richtige Positionierung am Markt und Trusted-Zertifikate um einiges wichtiger als im eigenen Fotostudio (wahrscheinlich amateurhaft) geknipste Bilder und händisch abgeänderte Artikelbeschreibungen. Die Zeit, die Sie hier investieren, ist in einem Markt, in dem mit zwei bis drei Prozent Spanne kalkuliert wird, nicht wieder zu erwirtschaften.“

s\_barthel im CP forum

**Lieber ein hoher Aufwand als viel Geld in Werbung stecken**

„Das sind durchaus einleuchtende Argumente, aber trotzdem kommt

man um eine individuelle Anpassung der Daten im eigenen Online-Shop nicht umhin. Wenn man schon einen Kundenstamm hat, kein Problem. Will man allerdings Kunden online generieren, muss ein hoher Aufwand betrieben werden, um nicht Unmengen von Geld in Werbung investieren zu müssen. Und nicht jede Artikelbeschreibung oder jeder Titel muss von Hand editiert werden – dafür gibt es Tools oder einfachste Ersetzungsalgorithmen. Außerdem darf man nicht davon ausgehen, dass die Kunden genau wissen, was sie wollen. Denn das ist nur selten der Fall.“

shuggar im CP forum

**Zum Thema „Neuer RIM-Chef kündigt Radikalkur an“  
Eigene Ideen haben und die von anderen annehmen**

„Neben einem neuen Management braucht RIM neue Ideen. Dem Markt nachzulaufen und Ideen der beiden Leader nachzumachen ist nicht der Weisheit letzter Schluss. Ideen für den Vertrieb wären zum Beispiel ein sinnvolles Instrument. Den Channel mehr einzubinden und auf die gegebenen Strukturen einzugehen kann RIM auch langfristig wieder nach vorne bringen. Angebote und Ideen seitens des Channels gibt es dafür reichlich, RIM muss diese nur annehmen wollen.“

ZanderBen im CP forum

**IMPRESSUM**

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



In unserem Medienhaus  
erscheinen außerdem  
folgende Medien-Marken

COMPUTERWOCHE

TECHCHANNEL  
IT-MARKETING

DigitalWorld

CIO

PCWELT

CFOworld

GameStar

GAMEPRO

Macwelt



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

**NACHGEFRAGT**

Hewlett-Packard will seine Drucker- und PC-Sparten IPG und PSG zusammenlegen. Wie bewerten Sie das?

Das ist ein guter und logischer Schritt.	<b>21 %</b>
Damit bewegt sich HP in die falsche Richtung.	<b>7 %</b>
Es ist noch zu früh, um die Auswirkungen zu erkennen.	<b>16 %</b>
Bei HP wundert mich gar nichts mehr.	<b>36 %</b>
Das betrifft mich nicht und ist mir völlig egal.	<b>20 %</b>

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de  
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers  
„Der Berg kreißt – schon wieder“ auf Seite 62

**Aktuell aufgeschnappt**

„Shit happens.“



**KEVIN SYSTROM**, Gründer und CEO von Instagram, auf die Frage, wie es wohl dazu gekommen sei, dass Facebook eine Milliarde Dollar für sein Unternehmen auf den Tisch gelegt hat.

**EMEA-REGION****PC-Markt wächst verhalten**

Weltweit wurden im ersten Quartal 2012 insgesamt 89 Millionen PCs verkauft, was einem Anstieg um 1,9 Prozent zum gleichen Quartal 2011 entspricht. Dieses vorläufige Ergebnis hat die Prognosen des Marktforschungsinstituts Gartner übertroffen, das für diesen Zeitraum einen Rückgang von 1,2 Prozent erwartete.

Während HP die Position als weltweiter Marktführer im ersten Quartal mit einem Wachstum von 3,5 Prozent behauptet hat, mussten Dell und Acer Marktanteile abgeben und wurden von Lenovo, das ein Wachstum von 28,1 Prozent erreichte, auf Platz drei und

vier verwiesen. Eine positive Entwicklung konnte auch Asus mit einem Marktanteil von 6 Prozent gegenüber 5,1 Prozent im Vergleichsquartal vermelden.

In der EMEA-Region erreichten die Hersteller mit 28,2 Millionen verkauften PCs einen Anstieg um 6,7 Prozent (siehe Tabelle). „Der EMEA-PC-Markt wuchs schneller als der weltweite Markt. Das liegt an den Bestellungen aus dem B2B-Segment. Viele Unternehmen haben in dieser Zeit ihre lange hinausgezögerten Windows-7-Pläne in die Tat umgesetzt“, sagt Ranjit Atwal, Research Director bei Gartner. Gartner geht davon aus, dass Desktop-PCs 40 Prozent des diesjährigen PC-Marktes stellen. „Der Desk-PC-Markt ist noch nicht tot“, ergänzt Atwal. *BW*

**EIGENER WUNSCH****Thomas Grethe verlässt Utax**

Utax-Geschäftsführer Thomas Grethe wird den Druckerhersteller zum Monatsende verlassen. Guiscardo Pin, der bisher gemeinsam mit Grethe die Geschäftsführung innehatte, wird die alleinige Geschäftsführung übernehmen. Pin ist auch Vorstand bei der Utax-Mutter TA Triumph-Adler.

Thomas Grethe wolle seinen „lang gehegten Wunsch einer selbstständigen unternehmerischen Tätigkeit umsetzen“, heißt es von Utax. Er sei in führender Verantwortung an der Umgestaltung des TA-Konzerns und der Integration in den Kyocera-Konzern beteiligt gewesen. Unter der Leitung von Thomas Grethe seien die Marke Utax neu am Markt positioniert, die Darstellung des Unternehmens nach innen und außen modernisiert und auf hohem Niveau fit für die künftigen Herausforderungen gemacht worden.

Pin will die „partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern“ sicherstellen. *AWE*

**PC-Markt in EMEA**

Anbieter	Stückzahlen Q4/11 (in Tsd.)	Marktanteile Q4/11 (in %)	Stückzahlen Q4/10 (in Tsd.)	Marktanteile Q4/10 (in %)	Wachstum (in %)
Hewlett-Packard	5.764	20,5	5.029	19,1	14,6
Acer	3.811	13,5	4.177	15,8	-8,8
Dell	2.482	8,8	2.318	8,8	7,1
Asus	2.344	8,3	1.946	7,4	20,4
Lenovo	2.303	8,2	1.555	5,9	48,1
Andere	11.450	40,7	11.367	43,1	0,7
<b>Gesamt</b>	<b>28.154</b>	<b>100,0</b>	<b>26.392</b>	<b>100,0</b>	<b>6,7</b>

Quelle: Gartner