www.channelpartner.de/

Inhalt

TOP-THEMA: SECURITY

- **10** Mehr Arbeit für Security-Reseller Mit herkömmlichen Programmen und Firewalls lassen sich Firmennetze nicht mehr schützen
- **18** Angriffe werden immer raffinierter "Seriöse" Webseiten und soziale Netzwerke als Infektionsherde
- **20** "Kunden vor Zero-Day-Attacken schützen" Interview mit Bücker-EDV-Chef Bücker
- Wer ist für die Sicherheit verantwortlich?

 Trend zu "Bring Your Own Device" stellt alle
 Beteiligten vor neue Herausforderungen



/news/

- 6 Redcoon | Tech Data
- 8 B.com | AppSense | Vorkasse-Betrüger | Seagate | Falscher Staatsanwalt

/distribution/

24 "Ich hätte Also nicht verlassen, wenn es nicht verkauft worden wäre": Tech-Data-Chef Dressen im Interview

/drucker/

- **26 Medion:** Rückzieher bei Turbo-Tintenstrahlern
- **27 Konica Minolta:** Druckergeschäft bricht ein, Kopierergeschäft stabil
- **28 Lexmark:** Tintenstrahldrucker für den Business-Einsatz | **Druckermarkt**

/systemhaeuser/

29 Bechtle | NextiraOne

/netzwerke/

30 Cisco: Partnerveranstaltung im Zeichen von Cloud und BYOD

/e-commerce/

31 Online-Shops: Viele Bewertungen sind gefälscht

/hersteller/

- 32 Tarox: serverbasierte Anwendungen und Mobility – Rückblick auf die Hausmesse
- **34** Trust: neuer D-A-CH-Chef setzt auf PoS-Konzepte
- **36 EMC:** Channel fasst Vertrauen Rückblick auf das Partner Kick-off

/virtualisierung/

38 Dell | AppSense

/cloud/

40 Channel-Sales-Kongress: Die Cloud greifbar machen

/mobile/

42 Diebstahl mobiler Geräte | Apple

/storage/

43 StorageCraft | Veeam | Overland Storage

/mittelstand/

4.4 Spionage: Das Ausspähen von Betriebsgeheimnissen hat drastische Folgen E-Mail-Kampagnen: Die größten Fehler beim Erwerb von Adressen

/business-tipps/

- 46 Mobiles Arbeiten: Gesundheitsrisiko?
- **48 Falsche Abrechnung:** Rauswurf bei "Gefälligkeitsquittung"?

/company-scout/



49 Channel-Datenbank: Ingram Micro, Bluechip, GN Netcom, Dell, Xerox und Fujitsu

/szene/

74 Cisco: Wenn Netzwerker feiern

/Rubriken/Sonstiges/

- 4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
- 6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
- 50 Der CP-Querschläger: Kreativzone statt Frauenzone
- **51** Service

Neue Bedrohungen beflügeln das Geschäft mit Security

Editorial

Dr. Ronald Wiltscheck.

stellv. Chefredakteur von ChannelPartner

"Bad news are good news" – was für die Medienbranche gilt, hat auch im IT-Security-Markt Berechtigung. Je mehr über Datenlecks, "verloren gegangene" Kundendaten oder spektakuläre Einbrüche in Datenbanken berichtet wird, umso intensiver können sich die Hersteller von Sicherheitssoftware die Hände reiben – vorausgesetzt, sie verfügen über die entsprechende Technologie, um derartige Angriffe auf die Netzwerke ihrer Kunden abzuwehren.

Genau damit beschäftigt sich diese ChannelPartner-Ausgabe. Wir berichten über neue Bedrohungen, gegen die eine klassische Antivirensoftware nichts mehr ausrichten kann, weil sie diese Malware als solche gar nicht erkennt. Doch es gibt Sicherheitssysteme, die derartige Attacken abzuwehren können. Intrusion-Prevention-Systeme (IPS) analysieren den Datenstrom in Echtzeit und stecken verdächtige Datenpakete in Quarantäne.

Auf diese Weise können versierte Security-Reseller ihre Kunden auch vor "Zero-Day-Attacken" schützen. "Advanced Persistent Threats", bei denen User auf Malware-verseuchte Websites umgeleitet werden, lassen sich mit IPS ebenfalls wirksam abblocken.

Wiederverkäufer mit Security-Know-how können bei ihren Kunden diese Lösungen installieren und zusätzliche Services generieren. Immer öfter kommen dabei Systeme aus der Cloud zum Zuge, denn diese werden von den Herstellern zentral gepflegt und befinden sich demnach stets auf dem aktuellen Stand.

VERTRIEB 2.0

Neue Chancen in professionellen Netzwerken

WER DAUERHAFT ERFOLGREICH SEIN WILL. KOMMT AM ONLINE-BUSINESS NICHT VORBEI.

Der Vertrieb zählt zu den Kernfunktionen eines modernen Unternehmens. Da wundert es schon sehr, dass es trotz des anhaltenden Booms sozialer Netzwerke in Deutschland vielen Unternehmen noch an einer Social-Media-Strategie und dem Know-how mangelt. Dabei findet sich hier gerade im Bereich des Vertriebs großes Potenzial.

Während früher mühselig Ansprechpartner recherchiert und abtelefoniert werden mussten, bieten professionelle Online-Netzwerke heute viele neue Möglichkeiten. So kann z. B. durch wenige Klicks nach Personen mit gemeinsamen Interessen oder beruflichen Schwerpunkten gesucht werden. Spezielle Angebote - wie die Sales-Mitgliedschaft von XING - warten zusätzlich mit vielen weiteren Funktionen auf, die Vertriebstätigkeiten deutlich erleichtern und effizienter gestalten. Umfangreiche Suchfilter, detaillierte Informationsauflistungen, Tools zur Online-Verwaltung und vieles mehr ermöglichen es, potenzielle Geschäftskontakte zu identifizieren. Außerdem können in Gruppen und Foren Infor-



mationen ausgetauscht und diskutiert werden – eine dynamische Art, um seinem Unternehmen einen Namen zu machen und so neue Geschäftspartner kennenzulernen.

Professionelle Netzwerke eröffnen neue Wege, um mit anderen Personen in einen Dialog zu treten – ein entscheidender Erfolgsfaktor für den Vertrieb. So lernt man hier z.B. auch über eigene Kontakte oder deren Empfehlungen weitere interessante Personen kennen.

Sicherlich wird es auch zukünftig im Vertrieb auf starke Persönlichkeiten ankommen, die vorausdenken. Berufliche Online-Netzwerke wie XING geben ihnen dazu das geeignete Werkzeug an die Hand.

Ideal für Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Inhaber, Selbstständige & Co.

Die XING Sales-Mitgliedschaft

Nutzen auch Sie die professionelle Lösung zur Neukundengewinnung und Kundenpflege.

Ihre Vorteile als Sales-Mitglied:

- Finden Sie gezielt neue Geschäftspartner
- Identifizieren Sie schnell potenzielle Kundenkreise
- ✓ Verwalten Sie effizient Ihre Geschäftskontakte

Bis
30.06.2012
Sales-Mitglied
werden
=
Gratismonat
sichern







9 %

19 %

58 %

14 %

NACHGEFRAGT

Was denken Sie über die "Frauenzonen" in den Media-Markt-Filialen in Österreich?

Eine tolle Sache, die Nachahmer finden wird.

Ich habe gestaunt und gelacht.

Das ist peinlich. Dafür sollte man sich schämen.

Ich weiß nicht. Jedenfalls ist die Aktion in aller Munde und damit ein riesiger Werbeeffekt.

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers "Kreativzone statt Frauenzone" auf Seite 50.

Aktuell aufgeschnappt

"Für die meisten Kunden von übermorgen wird es nicht am wichtigsten sein, ob das Produkt 20 Euro teurer ist als anderswo, sondern, wie schnell sie es bekommen können."



Zukunftsforscher PROF.
DR. ULRICH REINHARDT
über die Konsumwelt im
Jahr 2020. Er glaubt zudem daran, dass bis dahin
Beratungspauschalen im
stationären Handel völlig
normal sind.

ROUX-BUISSON

Azlan-Chefin verlässt Tech Data

Der Umbau an der deutschen Tech-Data-Konzernspitze geht weiter: Nun verlässt Isabelle Roux-Buisson den Münchener Distributor. Zuletzt war die Französin als Director für die

Französin als Director für die D-A-CH Region der VAD-Sparte Azlan tätig. Für Branchenbeobachter kommt dies nicht ganz unerwartet: Roux-Buisson war seit 2010 Regional Managing Director für Deutschland und Österreich, diesen Posten hat nun Michael Dressen inne. Laut einer Mitteilung des Distributors verlässt die Managerin Tech Data nun "auf eigenen Wunsch".

Den Azlan-Geschäftsbereich wird Dressen kommissarisch leiten, bis die Position neu besetzt wird.

Vor ihrem Wechsel zu Tech
Data leitete Roux-Buisson als Geschäftsführerin über zwei Jahre
die Components Group of Arrow
Electronics in Südeuropa. Davor
war sie mehr als 20 Jahre für den
Hersteller Hewlett-Packard tätig
und hat davon zwölf Jahre in
Deutschland gelebt.

AWE

EXKLUSIVE ANGEBOTE FÜR "FANS"

Redcoon startet Facebook-Shop

Der mehrheitlich zur Media Saturn Holding (MSH) zählende Elektronikversender Redcoon will seine Kunden nun auch über das soziale Netzwerk Facebook ins Visier nehmen. Dazu hat der Online-Shop auf seiner Facebook-Seite eine Shopping App gestartet. Facebook-Fans von Redcoon erhalten so Zugang zu exklusiven Fan-Angeboten. So gibt es aktuell etwa ein Samsung Galaxy Tab 10.1N 3G für 399 Euro - und damit um 30 Euro günstiger als im regulären Redcoon-Online-Shop. Beim Facebook-Shop des Elektronikversenders handelt es sich allerdings um keinen vollumfänglichen Online-Store, sondern eher um eine Art "Daily Deal"-Format: So gibt es jeweils lediglich drei Fan-Angebote auf einmal.

Wie Redcoon-Marketingleiterin Andrea Civan erklärt, soll sich die Shop-App bewusst vom Online-Shop der MSH-Tochter unterscheiden: "Wir möchten für unsere Fans mit dem Facebook-Shop einen deutlichen Mehrwert schaffen und große Teile der Facebook-



Community erreichen, denn die Facebook-Deals bieten eine deutliche Ersparnis gegenüber dem regulären Preis im Redcoon-Shop, der ja an sich schon in den Preissuchmaschinen auf den vorderen Rängen rangiert. Außerdem wollen wir auf diese Weise auch neue Kunden für Redcoon begeistern."

Das scheint mit der Shop-App bereits zu gelingen: Wie Redcoon mitteilt, habe man in nur drei Tagen rund 500 neue Facebook-Fans gewinnen können. Allerdings ist Redcoon mit knapp 9.000 Fans bei Facebook auch noch ein echtes Leichtgewicht. Wettbewerber Notebooksbilliger.de etwa hat bereits mehr als 120.000 Fans in dem sozialen Netzwerk gesammelt. MH

WAS HERSTELLER UND DISTRIBUTOREN EMPFEHLEN

Mehr Arbeit für Security-Reseller

MIT KLASSISCHER ANTIVIRENSOFTWARE UND MIT HERKÖMMLICHEN FIREWALLS ALLEIN LASSEN SICH FIRMENNETZE NICHT MEHR SCHÜTZEN. DA SIND VÖLLIG NEUE SECURITY-KONZEPTE GEFORDERT.

Der Themenschwerpunkt "Security" im Überblick

Mehr Arbeit für Security-Reseller - Mit herkömmlichen Programmen und Firewalls lassen sich

Angriffe werden immer raffinierter - "Seriöse" Webseiten und soziale Netzwerke als Infektionsherde (S 18)

Firmennetze nicht mehr schützen (S. 10)

"Kunden vor Zero-Day-Attacken schützen - Interview mit Bücker-EDV-Chef Bücker (S. 20)

Wer ist für die Sicherheit verantwortlich? - Trend zu "Bring Your Own Device" stellt alle Beteiligten vor neue Herausforderungen (S. 22)



Die Bedrohungen seitens der Cyber-Kriminellen nehmen immer bedrohlichere Ausmaße an. Gegen sogenannte Zero-Day-Attacken sind signaturbasierte Security-Lösungen machtlos. Da helfen nur "proaktive" Security-Konzepte, wie sie einige Softwarehersteller bereits anbieten.

"Gezielte Angriffe auf Ressourcen und Daten der Unternehmensnetze werden zu einem immer größeren Risiko", bestätigt auch Martin Ninnemann, Director Channel Sales bei Trend Micro Zentraleuropa. Seiner Meinung nach kann sich vor diesen neuen Gefahren nur derjenige wirksam schützen, der die ankommenden Datenpakete in Echtzeit analysiert. Es gilt, die Risiken maßvoll zu bewerten und abzuwehren. "Die IT-Sicherheits-Branche muss daher den Schutz der Daten und Ressourcen in den Mittelpunkt ihrer Bemühungen stellen und das Bewusstsein für diese Risiken bei den IT-Verantwortlichen forcieren", argumentierte der Trend-Micro-Manager.

Kurzlebige Schadprogramme

"Klassischer Schadcode wird immer kurzlebiger und ist oft nur Tage oder Stunden aktiv", führt Helmut Reketat, Vertriebsleiter bei G Data, stellvertretend für seine Kollegen aus der IT-Security-Branche aus. Rein auf statischen Virensignaturen basierende Security-Lösungen reichen daher schon längst nicht mehr aus, um Rechner und Netzwerke vor allen Online-Bedrohungen zu schützen.