Inhalt

TOP-THEMA: ZUBEHÖR

10 IT-Peripherie im Wandel
Das Geschäft mit Zusatzartikeln ist breiter und komplexer geworden

22 „Ein breites Sortiment ist kein Garant für Erfolg“
Interview mit Logitech-Deutschland-Chef Skander Kafaar

www.channelpartner.de/produkte

/news/

6 **EU vs. Apple** | **Kodak**
7 **Bespitzelung** | **Lexware** | **Westcon** | **Logitech** | **Exclusive Networks**
8 **Abmahn-Systemhaus** | **Also Actebis** | **Tech Data Mobile**

/haendlertest/

24 **Devolo:** Powerline-Netzwerkausbau mit kleinen Fragezeichen

/e-commerce/

28 **K5 Konferenz:** Zukunft des E-Commerce und Glaubensfrage Multi-Channel

/cloud/

30 **Microsoft:** Partner hadern mit Windows Server 2012 und der Cloud
32 **Deutsche Telekom:** Channel-Modell für den App Store
34 **Arrow ECS:** Cloud-Handelsportal für Reseller

/mobile/

36 **Samsung:** Hybride aus Smartphone und Tablet
Energieeffizienz: Notebook-Tausch lohnt sich erst nach 13 Jahren

/security/

38 **Norton:** Security für Consumer und Cross Selling mit Hardware
39 **Symantec:** neues Partnerprogramm für den Mittelstand
39 **Infinigate:** Übernahme eines englischen VADs
40 **Blue Coat:** mit weniger Partnern in die Zukunft

/hersteller/

42 **MSI:** Die Schwerpunkte haben sich geändert
46 **ViewSonic:** Präsenz im europäischen Markt stärken
48 **Hewlett-Packard:** An den Channel-Schrauben wird gedreht

/mittelstand/

50 **Kosten einer Cloud-Lösung:** Wann lohnt sich Office 365?
51 **Mobilfunktarife:** Der Mittelstand zahlt zu viel

/business-tipps/

52 **Warum Unternehmen scheitern:** die fünf größten Innovationsfallen

/szene/

66 **Brother:** VIP-Gala zum 50. Geburtstag in Deutschland

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
54 **Der CP-Querschläger:** Eine Goldgrube namens Zubehör
55 Service

NEUE CHANNELPARTNER-WEB-APP

Ab sofort können Sie die überarbeitete Version der Web-App von ChannelPartner auf Ihrem Smartphone lesen – schneller und bequemer. Die Web-App kann auf allen webfähigen Endgeräten und in jedem Browser geöffnet werden. Unter folgender URL gelangen Sie zur mobilen App: **www.channelpartner.de**

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
bei ChannelPartner

Das unterschätzte Geschäft mit Zubehör

Sind iPad, Smartphone & Co. der Tod der Computerperipherie? Müssen nun die Mäusehersteller dieser Welt alle zumachen? Das Gegenteil ist der Fall. Um die neue mobile Gerätegeneration hat sich ein nahezu unüberschaubarer Markt für Zubehörartikel entwickelt, von externen Tastaturen, Taschen und Hüllen über Ladegeräte, Lautsprecher und TV-Sticks bis hin zu Eingabestiften für Leute, die mit ihren kräftigen Fingern die Schaltflächen der filigranen Apps nicht treffen.

Da Tablet-PCs derzeit den PC-Markt ergänzen, potenziert sich auch der Zubehörmarkt. Experten schätzen, dass Kunden etwa 30 Prozent des Kaufpreises für ihr Gerät nochmals in Zubehör investieren. Da im Gegensatz zur primären Hardware bei der Peripherie noch zweistellige Margen möglich sind, ist der Verkauf des Zubehörs ein willkommenes Zusatzgeschäft.

Trotzdem gibt bei einer Online-Umfrage nur jeder vierte Händler an, dass Zubehör ein wichtiger Bestandteil seines Geschäfts ist. Jeder dritte hält es sogar für überschätzt. Nur 15 Prozent wollen in diesem Segment mehr tun. Dabei ist gerade die Cross-Selling-Möglichkeit eine der Stärken des Fachhandels.

Welches Potenzial in der Peripherie steckt, welche Unterstützungsmaßnahmen und PoS-Konzepte Hersteller sowie Distributoren bieten und welche Produktgruppen am margenträchtigsten sind, lesen Sie ab Seite 10.

Fujitsu empfiehlt Windows® 7.

FUJITSU

shaping tomorrow with you

Das schlankeste 14-Zoll-Notebook der Welt

lifebook.de.ts.fujitsu.com

Fujitsu LIFEBOOK U772 Ultrabook™ – Erleben Sie Design kombiniert mit professioneller Leistung

LIFEBOOK

mit der 3. Generation der Intel® Core™ vPro™ Prozessorfamilie – Bereichert Ihr Leben.

- Intel® Core™ i7 vPro™ Prozessor
- **Windows® 7 Professional 64-Bit**
- inkl. Dockingstation
- Ultimative Konnektivität mit integriertem WLAN, Bluetooth und 4G/LTE
- Standortunabhängiges, ergonomisches Arbeiten dank Antiglare-Display, HDMI-Schnittstelle, HD-Webcam
- Maximale Sicherheit durch Advanced Theft Protection (ATP) und Fingerprint-Sensor

Kaufen Sie einen Windows 7-PC und erhalten Sie Windows 8 Pro für nur 14,99 €.

Dieses Angebot ist ab dem 2. Juni 2012 bis zum 31. Januar 2013 gültig. Ausführliche Informationen finden Sie unter windowsupgradeoffer.com.

1.249,– €*

Bestellcode: VFY:U7720MXP22DE

Überall einfacher arbeiten

Windows 7

* Unverbindliche Preisempfehlung inkl. MwSt. Preise, Liefermöglichkeiten, technische Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Alle verwendeten Hard- und Softwarenamen sind Handelsnamen und/oder Warenzeichen der jeweiligen Hersteller. Produktabbildungen ähnlich. Dieses Angebot ist gültig bis zum 30. November 2012. Die in diesem Dokument wiedergegebenen Bezeichnungen können Marken sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann.

NACHGEFRAGT

34

Der Verkauf von Zubehörprodukten …

… läuft bei mir nur nebenbei.	27 %
… ist ein wichtiger Bestandteil meines Geschäfts.	24 %
… sollte von mir noch forciert werden.	15 %
… wird generell überschätzt.	34 %

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Eine Goldgrube namens Zubehör“ auf Seite 54.

Aktuell aufgeschnappt

„Wenn du heute einen Shop wie Notebooksbilliger.de gründen willst, würde ich sagen, nimm 200 Millionen Euro in die Hand und lass dir Zeit.“

Notebooksbilliger.de-Gründer **ARND VON WEDEMEYER** erwartet eine weitere Konsolidierung bei den Webshops. Viele seien nicht profitabel, manche einfach „grottig“.

RECHTLICHE VORGABEN

EU verdächtigt Apple der Kundentäuschung

Apple täuscht seine Kunden beim Kauf von Mobiltelefonen und Computern – diesen Verdacht hegt die EU-Justizkommissarin Viviane Reding. In einem Brief hat sie die Verbraucherschutzminister der 27 EU-Staaten über die Täuschungspraxis von Apple unterrichtet. Nun sollen die Länder gegen den iPhone- und iPad-Hersteller vorgehen.

Reding wirft Apple vor, prominent für eigene kostenpflichtige Gewährleistungsprodukte zu werben, Verbraucher aber nicht auf den gesetzlichen und kostenlosen zweijährigen Garantieanspruch hinzuweisen: „Es scheint, dass Apple-Verkäufer es versäumten, Verbrauchern klare, wahrheitsgemäße und vollständige Informationen über die ihnen nach EU-Recht zustehende gesetzliche Garantie zu geben.“ Es handle sich dabei um „inakzeptable Werbepraktiken“, die Regierungen der EU-Mitgliedsländer sollten „diesem Thema bei der Durchsetzung des Verbraucherschutzes besonderes Augenmerk“ widmen.

Areamobile/BW

INSOLVENZFOLGEN

Kodak gibt Tintenstrahldrucker auf

Kodak wird sich von der Tintenstrahldruckersparte trennen. Das insolvente Unternehmen hatte zunächst weiterhin auf die Inkjet-Drucker als Teil der Sanierungsstrategie gesetzt. Nach der plötzlichen Kehrtwende steht Drucken zwar weiterhin auf der Agenda, doch der Anbieter will sich mehr auf Drucklösungen und Druckdienstleistungen für den professionellen Bereich konzentrieren. Die Verbrauchsmaterialen für die Kodak-Tintenstrahler will man aber weiterhin vertreiben.

Der ehemalige HP-Manager und heutige Kodak-CEO Antonio M. Perez hatte den Einstieg ins Tintenstrahlgeschäft noch als Eckpfeiler der Sanierung des angeschlagenen Konzerns bezeichnet. Nun muss er den Ausstieg als eine Maßnahme zur Rettung des Unternehmens verkaufen. Für die Belegschaft heißt das, dass weitere 3.900 Mitarbeiter den Konzern verlassen müssen.

Hierzulande fiel die Kodak-Tintenstrahlsparte hauptsächlich durch überzogene Erwartungen auf: Durch teurere Geräte- und niedrige Tintenpreise wollte man den Markt „revolutionieren“ – ein Konzept, das im Retail-lastigen Consumer-Segment nicht aufging. Der qualifizierte Fachhandel, der vielleicht noch die Möglichkeit gehabt hätte, die entsprechende Beratungskompetenz zu leisten, blieb aber beim Kodak-Vertrieb außen vor. Groß angelegte Werbekampagnen liefen hingegen ins Leere, obwohl man bei Kodak auf eine „Investition in die Zukunft“ geglaubt hatte. Letztendlich kam Kodak über einen niedrigen einstelligen Anteil im Druckermarkt nicht hinaus. *AWE*

IT-PERIPHERIE IM WANDEL

Neue Geräte – neues Zubehör

Tablet-PCs, Smartphones, Spielekonsolen oder smarte TV-Geräte: Der Zubehörmarkt beschränkt sich längst nicht mehr auf Peripherieprodukte rund um den PC. Die Geschäft mit den Zusatzartikeln ist breiter geworden und damit wesentlich komplexer.

Der Themenschwerpunkt „Zubehör“ im Überblick

IT-Peripherie im Wandel – Das Geschäft mit Zusatzartikeln ist breiter und komplexer geworden (S. 10)

„Ein breites Sortiment ist kein Garant für Erfolg“ – Interview mit Logitech-Deutschland-Chef Skander Kafaar (S. 22)

Mehr zu Zubehörprodukten
www.channelpartner.de/produkte

Eine Tastatur, eine Maus, vielleicht noch ein Druckerkabel – fertig ist das Zubehörgeschäft. Doch so einfach ist der Verkauf von Computerperipherie schon lange nicht mehr. „Es gibt einen klaren und eindeutigen Trend im Bereich Mobility in Richtung Smartphones, Tablets, Ultrabooks und E-Book-Reader. Diese mobilen Geräte haben ein komplett neues Umfeld für Zubehör geschaffen“, weiß Arne Pelzer, Country Manager D-A-CH bei Belkin. Diese Veränderung geht auch zulasten der klassischen Peripherieprodukte: „Weder das iPad noch Adroid-Tablets werden externe Eingabegeräte ganz verdrängen. Ein Bedrohungsszenario sehe ich dabei eher für Mäuse als für Tastaturen“, präzisiert Manfred Schöttner, Leiter Produktlinie Computer Input Devices bei Cherry.

Bei Targus hat man „nur einen leichten Rückgang“ im klassischen Zubehörmarkt für Notebooks registriert. „Gleichzeitig bemerken wir aber eine enorme zusätzliche Nachfrage nach Accessoires, die Tablets schützen und die Arbeit mit ihnen erleichtern“, freut sich Karl Tucholski, Regional Sales Director bei Targus. Er spricht von einem „regelrechten Boom“.

Lifestyle auch im B2B-Segment

Die Zubehörspezialisten haben neben der Erweiterung des Angebots auch einen deutlichen Trend in Richtung Design ausgemacht: „Das Marksegment Zubehör ist nun