gefällt mir

Inhalt

TOP-THEMA: RECHTSFRAGEN BEI SOCIAL MEDIA

12 „Sie können gehen – aber Ihr Xing-Account bleibt hier“
Wem gehören die beruflich veranlassten Kontakte in Sozialen Netzwerken?

20 Beschimpfungen und Behauptungen in Sozialen Netzwerken
Über die rechtlichen Konsequenzen von schnell dahingetippten Äußerungen über Dritte

24 „Keine Angst vor dem Shitstorm“
Interview mit Management-Consultant Anne M. Schüller

www.channelpartner.de/business-tipps

/news/

8 **PC-Markt** | **iPhone 5**
9 **Western Digital** | **Ingram Micro** | **Sony** | **Grafenthal**
10 **Dell** | **EMC** | **IBM**

/storage/

26 **NetApp:** Dropbox-Programm für den Channel
28 **Dothill** | **NovaStor**

/hersteller/

29 **Oracle:** Integrierte Systeme schaffen Spielraum

/security/

30 **McAfee:** mehr Marge für Partner
31 **„Mobile Apps sind ein attraktives Angriffsziel“:** Interview mit Symantec-Sales-Manager Max Galland

/mobile/

34 **Netbooks:** Hersteller werfen das Handtuch
35 **BYOD 2.0:** erst Support, dann Daten
Sony: flaches und leichtes Tablet

/netzwerke/

36 **Juniper:** weltweites Partnerprogramm wird erweitert
37 **Enterasys:** mit WLAN-Produkten den Channel erobern
38 **Zyxel** | **AVM**

/drucker/

40 **Docunetwork:** Branchenkenner gründet Dokumentennetzwerk
41 **Fujitsu** | **Kyocera**

/distribution/

42 **Gallo IT** | **Also Deutschland**

/kooperationen/

44 **Synaxon:** Dienstleistungsgeschäft für Privatkunden
45 **Expert:** Aktionen zeigen Wirkung

/tk-business/

46 **Deutsche Telekom:** Cloud-basierte Videotelefonie für den Mittelstand

/retail/

47 **Media-Saturn:** auf Sparkurs

/e-commerce/

48 **eBay:** rasantes Wachstum
49 **Cyberport:** überraschender Sprung

/szene/

66 **Univention:** Open-Source-Treffen

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
50 **Der CP-Querschläger:** Was ist echt, was ist falsch?
51 Service

Wo gibt es das ChannelPartner-Heft in elektronischer Form?

Im Zuge der Verbesserung unseres Leserservices haben wir auf unserer Homepage das „PDF-Archiv“ angelegt. Unter **www.channelpartner.de/pdf-archiv/** können Sie ab sofort die einzelnen Heftausgaben als PDF-Dateien für jeweils 2,99 Euro herunterladen (Online-Bezahlsystem „ClickandBuy“).

Editorial
Dr. Renate Oettinger,
Redaktion ChannelPartner

Warum Sie bei Sozialen Netzwerken aufpassen sollten

Die Nutzung von Sozialen Netzwerken wie Facebook oder Twitter gehört heute zum Alltag. Für Firmen bietet die Social-Media-Sphäre ungeahnte Möglichkeiten, schnell, einfach und kostensparend einen Dialog mit den Kunden zu führen. Vor allem die Multiplikatorwirkung ist es, die einen viralen Marketingeffekt erzeugt.

Was Firmen jedoch oft übersehen, ist die Tatsache, dass Soziale Netzwerke kein rechtsfreier Raum sind und Äußerungen über Dritte teils drastische rechtliche Konsequenzen haben. Bei Social Media lesen nicht nur Freunde mit, sondern auch Mitarbeiter, Vorgesetzte, Wettbewerber und Kunden. Wenn über das Internet falsche Behauptungen oder Beschimpfungen verbreitet werden, kann das für den Urheber straf- und zivilrechtliche Folgen haben.

Social-Media-Streitigkeiten beschäftigen zum Beispiel die Arbeitsgerichte: Wem „gehören“ beruflich veranlasste Kontakte – dem Arbeitnehmer oder dem Arbeitgeber? Bis zu welchem Grad darf sich ein Mitarbeiter über seinen Arbeitgeber und dessen Kunden negativ äußern? Auch Wettbewerbsverstöße sind denkbar, etwa wenn eine Firma in Sozialen Netzwerken Mitarbeiter der Konkurrenz abwirbt. Und wenn sich im Netz ein Shitstorm zusammenbraut, kann es zu massiven Imageschäden kommen.

Beugen Sie deshalb vor: Stellen Sie klare Regeln auf, wie in Ihrer Firma mit Sozialen Netzwerken umzugehen ist, wer was sagen darf und was vermieden werden muss. So vermeiden Sie Ärger.

Für Sie bereits vorversteuert!

Apple Wunschprämie

Apple iPad mini

Beim Kauf von **zwei** Druckern erhalten Sie ein Apple iPad mini mit Wifi und 16 GB

2

OKI C822

1

Apple iPod nano

Beim Kauf von **einem** Drucker erhalten Sie einen Apple iPod nano NEU mit 16 GB

3

Apple iPad mini

Beim Kauf von **drei** Druckern erhalten Sie ein Apple iPad mini mit Wifi, 4G und 32 GB

5

Apple MacBook Air 11“

Beim Kauf von **fünf** Druckern erhalten Sie ein Apple MacBook Air 11“ mit 64 GB

8

Apple MacBook Air 13“

Beim Kauf von **acht** Druckern erhalten Sie ein Apple MacBook Air 13“ mit 256 GB

Ausdrucksstark.

Kosteneffizient, kompakt, A3: Der LED-Farbdrucker für professionellen In-House-Druck.

Was erwarten Sie von einem modernen Drucker? Dass er druckt? Erwarten Sie mehr. Verlangen Sie mehr: beste Technologien, zuverlässigen Service und höchste Druckqualität. So wie der **OKI C822** – mehr als nur ein Drucker: **www.oki-druck.de/c822-fh**

www.oki-druck.de/c822-fh

Vom 01.01 bis zum 31.03.2013 bekommen Fachhändler – abhängig von der Anzahl der gekauften Drucker – sensationelle Apple-Prämien. Die Prämien sind bereits vorversteuert. Fragen Sie Ihren OKI Distributor.

OKI

Unsere Distributionspartner:

ALSO · b.com · bluechip · DISC DIRECT · INGRAM MICRO · printec · SYSTEAM · Tech Data · WORTMANN AG

Aktuell aufgeschnappt

„Ich glaube, dass wir auf diesem Gebiet viel zu bieten haben."

Apple-Chef **TIM COOK** auf die Frage eines Analysten, wie es mit Apple TV weitergeht.

ChannelPartner hat seine Präsenz bei Twitter stark ausgebaut. In verschiedenen Accounts twittern ChannelPartner-Redakteure Branchen-News und persönliche Notizen zu verschiedenen Themen.

@cp_bigdata	Storage und Big Data
@cp_cloud	Cloud Computing
@cp_drucken	Drucken & Archivieren
@cp_ecommerce	E-Commerce & Retail
@cp_mobile	Mobile Computing & Smartphones
@cp_netze	Netzwerke & Telekommunikation
@cp_secure	IT-Security
@cp_tests	Händler testen für Händler
@cp_tipps	Recht, Finanzen, Karriere
@cp_redaktion	Sammel-Account der Redaktion

Außerdem finden Sie uns auch bei
Facebook
Xing
Google+

ÖSTERREICH

iPhone 5 hat den schlechtesten Empfang

Das aktuelle iPhone 5 von Apple soll den schlechtesten Empfang unter den gängigen Smartphones bieten. Laut einem Bericht des österreichischen Portals „Futurzone.at" geht dies aus einer internen Auswertung eines Netzbetreibers hervor.

Futurzone beruft sich auf eine Auswertung der Monate September und November. In der Rangliste der Verbindungsabbrüche im November liegt das iPhone 5 ganz oben, danach folgen die Apple-Geräte iPhone 4S, iPhone 4, iPhone 3S und iPhone 3.

Die Dropped-Call-Rate (DCR) liegt demnach beim iPhone 5 zwischen 1,5 und 2 Prozent. Das direkte Konkurrenzprodukt Galaxy S III hat nur 0,8 bis 1,1 Prozent Abbrüche, also gerade einmal die Hälfte. Am besten schnitt das Einsteigertelefon Nokia 2720 ab. „Das iPhone 5 ist statistisch betrachtet bei der Empfangsqualität das schlechteste Smartphone am Markt", so das Fazit des Futurzone.at-Artikels. Das News-Portal führt dies auf die Abstimmung mit der Netzausstattung des Providers sowie auf die verbaute Antennentechnik zurück.

Die Grafiken über die DCR-Werte der einzelnen Mobiltelefone können bei Futurzone.at eingesehen werden. *AWE*

VIERTES QUARTAL

Schwache PC-Verkäufe in Europa

In der EMEA-Region lag die Anzahl der verkauften PCs im vierten Quartal 2012 um 10,7 Prozent unter dem Ergebnis des gleichen Quartals 2011. Im gesamten Vorjahr konnten die Hersteller insgesamt 105,6 Millionen Stück absetzen, was einen Rückgang um 1,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr ausmacht. „Wie erwartet, sind die PC-Verkäufe in der EMEA-Region im Jahr 2012 zurückgegangen. Das ist vor allem auf das vermehrte Interesse der Consumer an Tablets und die nicht erfüllten großen Hoffnungen der Hersteller durch den Launch von Windows 8 zurückzuführen", sagt IDC-Analyst Maciej Gornicki. Auch das Weihnachtsquartal lag unter den Erwartungen der Hersteller. *BW*

Verkaufszahlen von PCs in der EMEA-Region

Hersteller	Stückzahlen Q4/12 (in Millionen)	Marktanteile Q4/11 (in Prozent)	Stückzahlen Q4/11 (in Millionen)	Marktanteile Q4/11 (in Prozent)	Wachstum (in Prozent)
Hewlett-Packard	5,61	20,3	6,02	19,5	- 6,9
Lenovo	3,07	11,1	2,44	7,9	25,5
Acer	2,76	10,0	3,55	11,5	-22,3
Asus	2,71	9,8	3,28	10,6	-17,4
Dell	2,47	8,9	3,30	10,7	-25,1
Andere	11,01	39,9	12,36	39,8	-10,8
Gesamt	**27,63**	**100,0**	**30,95**	**100,0**	**-10,7**

Quelle: IDC

JOBWECHSEL UND KUNDENKONTAKTE

„Sie können gehen – aber Ihr Xing-Account bleibt hier“

Soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter oder Xing sind aus dem Berufsalltag von vielen Angestellten heute nicht mehr wegzudenken. Aber „gehören“ die dort beruflich veranlassten Kontakte dem Arbeitgeber oder dem Arbeitnehmer? Eine Analyse von Dr. Birte Keppler.*

Der Themenschwerpunkt „Rechtsfragen in Sozialen Netzwerken“ im Überblick

„Sie können gehen – aber Ihr Xing-Account bleibt hier“ – Wem gehören die beruflich veranlassten Kontakte in Sozialen Netzwerken? (S. 12)

Beschimpfungen und Behauptungen in Sozialen Netzwerken – Über die rechtlichen Konsequenzen von schnell dahingetippten Äußerungen über Dritte (S. 20)

„Keine Angst vor dem Shitstorm“ – Interview mit Management-Consultant Anne M. Schüller (S. 24)

Ein Beispiel aus dem heutigen Geschäftsalltag: V. arbeitet als Vertriebsmitarbeiter im Bereich Sales und Marketing. Er ist jung und im Web sozial gut vernetzt. Für seine Firma vertreibt er ein Produkt samt Folgelieferungen. Er akquiriert sehr erfolgreich im Kreis seiner Bekannten und sonstigen (Internet-)Kontakte und regelt seine gesamten diesbezüglichen Kundenkontakte über seinen Xing-Account.

Um die Folgelieferungen immer rechtzeitig anzubieten und zu verkaufen, hat sich V. Wiedervorlagen in seinem Outlook-Kalender im Büro notiert. Dabei hat er die Namen der Kontakte eingetragen.

Da V. kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot in seinem Arbeitsvertrag hat, wechselt er irgendwann zu einem Konkurrenten. Sein Nachfolger übernimmt seinen Kalender und kann mit den namentlich bezeichneten Wiedervorlagen nichts anfangen. Der Umsatz bricht ein.

Das Problem: Kann die Firma von V. die betreffenden Xing-Daten herausfordern? Wem gehören die Daten?

In diesem Zusammenhang gilt zunächst der Grundsatz, dass ein Arbeitnehmer die Informationen, die bei ordnungsgemäßer Organisation für die Tätigkeit notwendig sind, auch am Arbeitsplatz hinterlassen muss und diese nicht bewusst unterschlagen oder beseitigen darf.