Inhalt

TOP-THEMA: MOBILE COMPUTING

www.channelpartner.de/mobile

12 Am Horizont der Mobilfunkbranche
Worüber die Teilnehmer des Mobile World Congress 2013 diskutieren

18 „Für Provider wird es ein Balanceakt sein“
Interview mit IDC-Analyst Nicholas McQuire

20 Mobile Datendienste sind im Kommen
Netzbetreiber müssen investieren, werden aber vom Staat gebremst

21 Der Markt für Mobiltelefone schwächelt
Nur die Smartphones liefern Rekordverkaufszahlen

/news/

8 **PC-Verkaufszahlen** | **Fujitsu**
9 **Devil** | **Comparex** | **HP** | **SAP**
10 **Urano** | **Ingram Micro** | **AVM** | **Online Backup**

/distribution/

24 **Also Actebis:** mehr Umsatz und Gewinn
25 **Ingram Micro:** Stagnation in Europa
Kosatec: Niederlassung in Hongkong

/hersteller/

26 **Lenovo:** Weichen im Partnerprogramm
28 **IBM:** bessere Zusammenarbeit zwischen Fachabteilungen und Partnern im Visier
30 **Dell:** Management wird umgebaut

/netzwerke/

32 **Cisco:** Hilfe für Reseller bei vertrieblicher Schulung
33 **Lancom:** Router verbindet ADSL- und VDSL-Anschlüsse

/business-software/

34 **Sage:** Geschäftsbereiche verkauft

/e-commerce/

36 **„Online gibt es keine Wachstumsgrenze“**
Interview mit Cyberport-Chef Siegel
38 **Amazon:** Umsatzzahlen sorgen für Paukenschlag
40 **Media-Saturn:** Online-Geschäft wird immer bedeutender

/kooperationen/

44 **ElectronicPartner:** Rückkehr ins Online-Geschäft

/drucker/

45 **Hewlett-Packard:** Weltrekord-Drucker
Druckerpatronen: Urteil zur Füllmenge

/security/

46 **Symantec:** Mitarbeiter stehlen Daten – und fühlen sich unschuldig
48 **WatchGuard** | **McAfee**

/business-tipps/

50 **Jahresabschluss und Finanzamt:** FAQs zur elektronischen Bilanz
52 **Krank im Urlaub:** Die Pflichten der Arbeitnehmer

/szene/

74 **Kaspersky:** Channel-Kick-Off in Salzburg

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
54 **Der CP-Querschläger:** Die E-Mail als Zeiträuber
55 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
Beate Wöhe,
leitende Redakteurin von ChannelPartner

Hinterm Horizont geht’s weiter

Der diesjährige Mobile World Congress 2013 steht unter dem Motto „Explore the New Mobile Horizon“. Die Entfernung des Horizonts liegt ja bekanntlich im Auge des Betrachters. Also: Wie weit entfernt sieht die Mobilfunkbranche den neuen Horizont?

Daran, dass die Marktteilnehmer in den vergangenen zehn Jahren fast über den natürlichen Horizont hinausgewachsen sind, besteht kein Zweifel. Immer häufiger ist jedoch die Rede von Druck: Der Wettbewerbsdruck zwingt die Hersteller, in kurzen Zeitabständen schnellere und technisch höherwertige Geräte auf den Markt zu bringen. Die Mobilfunk-Provider sind unter Druck, immer schnellere Netze wie LTE flächendeckend zur Verfügung zu stellen. Aber brauchen das die Endkunden?

Ich habe in meinem Bekanntenkreis Geschäfts- und Privatanwender gefragt. Alle nutzen eines der aktuellen Smartphones und haben mehrheitlich einen Vertrag bei einem großen Provider. Aber es hat sich niemand darüber beschwert, dass seine Geschäftsdaten oder Videostreams zu langsam auf seinem Gerät landen würden. Vielmehr fühlen sie sich allmählich überfordert, wenn sie auf der Suche nach einem neuen Smartphone oder Tablet sind. Also, verehrte Hersteller und Carrier: Lasst es in Barcelona ruhig angehen – frei nach Udo Lindenberg: „Hinterm Horizont geht‘s weiter – ein neuer Tag. Hinterm Horizont immer weiter – zusammen sind wir stark!“

Druckerupdates: eine Sache von Minuten, keine Wochenendschicht.

Der MFP. Neu definiert von HP. Unsere Ausgangsbasis war die bekannte Zuverlässigkeit von HP LaserJets. Ergänzt haben wir ein preisgekröntes, zeitsparendes Tool für das Management Ihrer Druckerflotte. HP Web Jetadmin gibt Ihnen die nötige Flexibilität und Kontrolle, um mehr Drucker mit deutlich weniger Aufwand zu verwalten und zu sichern[1]. Lernen Sie die neuen HP LaserJet Multifunktionsdrucker kennen: **hp.com/de/mfp.** Oder rufen Sie uns an: 069-9999 15492[2].

Make it matter.

[1]HP Web Jetadmin wurde von Buyer's Laboratory Inc. mit der Höchstbewertung von 5 Sternen ausgezeichnet. Besuchen Sie www.hp.com/go/wja, um den BLI-Bewertungsbericht für April 2011 anzusehen. HP Web Jetadmin ist kostenlos und steht unter www.hp.com/go/webjetadmin zum Download bereit. Abgebildetes Modell: HP LaserJet Enterprise 500 color flow MFP M575c, inklusive zusätzlicher 500 Blatt Papierzuführung (CF084A) und Printer Cabinet (CF085A).

© 2012 Hewlett-Packard Company, L.P.

[2]Die Kosten für den Anruf hängen vom jeweiligen Vertrag mit Ihrem Telefonanbieter ab. Bitte erkundigen Sie sich bezüglich der Gebühren für den Anruf einer Festnetznummer direkt bei Ihrem Telefonanbieter.

NACHGEFRAGT

Wie bewältigen Sie die Flut an E-Mails?

Ich beantworte alle E-Mails, aber dafür bleiben andere Aufgaben liegen.	**31%**
Ich lege alle E-Mails in Ordner ab, um sie irgendwann zu bearbeiten.	**9%**
Ich lasse viele E-Mails unbearbeitet im Posteingang liegen.	**18%**
Ich lösche sofort jene E-Mails, die nicht ganz so wichtig sind.	**39%**
Ich will weg von der E-Mail und versuche, möglichst oft andere Kommunikationswege zu nutzen.	**3%**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Die E-Mail als Zeiträuber“ auf Seite 54.

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+

PC-VERKAUFSZAHLEN

Nur Lenovo hält dem Abwärtstrend stand

Bemerkenswert: Lenovo hat in Deutschland im vergangenen Quartal 13,8 Prozent mehr PCs verkauft, obwohl der Gesamtmarkt um 11,9 Prozent zurückgegangen ist. Das wird aus den jüngsten Zahlen des Marktforschers Gartner deutlich (siehe Tabelle).

Somit ist es Lenovo gelungen, seine Marktführung auszubauen. Das Unternehmen konnte etwa 70.000 PCs mehr verkaufen als im Vorjahreszeitraum und besitzt damit einen Marktanteil von 17,1 Prozent. Der Gesamtmarkt musste einen Rückgang von etwa 460.000 PCs hinnehmen.

Auch Hewlett-Packard kann noch halbwegs zufrieden sein, da man nur Einbußen von 2,6 Prozent hinnehmen musste und damit deutlich besser davonkam als so manch anderer Hersteller. Deutliche Verluste mussten zum Beispiel Acer (–21,5 Prozent) und Asus (–24,1 Prozent) verkraften. Auch Fujitsu kam mit minus 12,8 Prozent nicht unbeschadet davon, konnte aber Dell vom fünften Platz verdrängen.

Gartner-Analystin Meike Escherich sagt: „Beim Kampf um die Verbraucher scheint der PC auf der Strecke zu bleiben. Der Bedarf hat sich in Richtung Smartphones und Tablets verschoben. Weder Windows 8 noch ultramobile Notebooks konnten eine bedeutende PC-Nachfrage generieren.“ *TÖ*

PC-Markt in Deutschland

Hersteller	Stückzahlen Q4/12 (in Tsd.)	Marktanteile Q4/12 (in %)	Stückzahlen Q4/11 (in Tsd.)	Marktanteile Q4/11 (in %)	Wachstum (in %)
Lenovo	585	17,1	514	13,2	13,8
Hewlett-Packard	445	13,0	457	11,2	-2,6
Acer	434	12,7	554	14,2	-21,5
Asus	335	9,8	441	11,3	-24,1
Fujitsu	235	6,9	270	6,9	-12,8
Andere	1.396	40,6	1.658	42,5	-15,9
Gesamt	**3.430**	**100,0**	**3.894**	**100,0**	**-11,9**

Quelle: Gartner

CHANNEL IST IRRITIERT

Wie es bei Fujitsu Deutschland weitergeht

Fujitsu will angesichts roter Zahlen weltweit rund 5.500 Stellen abbauen, unter anderem auch in Deutschland. Die Bereiche Services und Solutions bleiben offenbar vom Rotstift verschont: „Wir werden das Service- und Lösungsgeschäft nachhaltig stärken und das Produktangebot darauf ausrichten“, erklärt Jörg Brünig, Director Channel Deutschland bei Fujitsu Technology Solutions.

Das verursacht im Channel Irritationen: „Wenn Fujitsu künftig nicht nur die Hardware liefert, sondern auch die Dienstleistung, werden die Vertriebspartner davon nicht sehr begeistert sein. Denn wir wurden jahrelang gedrillt, auf das Dienstleistungsgeschäft zu setzen“, sagte Cancom-Vorstandsvorsitzender Klaus Weinmann.

Brünig betonte außerdem, es gebe keine Pläne, die Produktion von Business-PCs oder Notebooks einzustellen. Die Schließung des Standorts Augsburg steht ebenfalls außer Diskussion. Ziel des Umbaus sei es vielmehr, die Prozesse stärker auf die Serviceausrichtung hin anzupassen. *RB*

MOBILE WORLD CONGRESS 2013

Am Horizont der Mobilfunkbranche

Die Mobilfunkbranche trifft sich in dieser Woche in Barcelona zum Mobile World Congress 2013. Diskutiert wird das künftige Zusammenspiel von Software, Hardware und Services. Die Branche wird sich verändern.

Der Themenschwerpunkt Mobile Computing im Überblick

Am Horizont der Mobilfunkbranche – Worüber die Teilnehmer des Mobile World Congress 2013 diskutieren (S. 12)

„Für Provider wird es ein Balanceakt sein" – Interview mit IDC-Analyst Nicholas McQuire (S. 18)

Mobile Datendienste sind im Kommen – Netzbetreiber müssen investieren, werden aber vom Staat gebremst (S. 20)

Der Markt für Mobiltelefone schwächelt – Nur die Smartphones liefern Rekordverkaufszahlen (S. 21)

Mehr zu Mobile Computing
www.channelpartner.de/mobile

Barcelona ist immer eine Reise wert. Das denkt sich vor allem die Mobility-Branche, die sich in diesem Jahr unter dem Motto „explore the new mobile horizon" vom 25. bis 28. Februar zum Mobile World Congress 2013 (MWC) aufgemacht hat. Wie in jedem Jahr wird das Who's who der Branche definieren, wo das neue Ende des Horizonts liegt. Mehr als 1.700 Aussteller sind in Barcelona vor Ort.

Jörg Hartmann, Vice President Workplace Systems Sales bei Fujitsu, fasst die Gründe für die Anwesenheit des Herstellers zusammen: „Der MWC entwickelt sich immer mehr zum Top-Event in Sachen Mobility und Mobile Solutions. Hier trifft sich eine fokussierte Community aller Key Player im Markt. Hinzu kommt, dass Smartphones, Tablets, Notebooks und PC immer stärker zusammenwachsen. Für uns geht es auf dem MWC darum, neue Produkte vorzustellen sowie mit Kunden, Distributoren und Providern über neue Geschäftsmöglichkeiten zu sprechen."

Denn keine ITK-Technologie entwickelt sich derzeit so rasch wie das Mobility-Segment, und daher werden die Marktteilnehmer erneut die kommenden Herausforderungen erkennen und diskutieren müssen, um weiteres Wachstum zu garantieren. „Der Smartphone-Markt erreicht eine immer größere Sättigung. Deshalb ist es enorm wichtig, Kunden mit innovativem Design und herausragenden Produkten und Technologien zu begeistern sowie gleichzeitig neue Segmente zu erschließen. Wir denken da insbesondere an jüngere und ältere Zielgruppen, die bis dato nicht durch die üblichen Geräte und Formfaktoren angesprochen wurden", erläutert Martin Börner, Vice President Telecommunication bei Samsung, eine der Möglichkeiten eines Hardwareherstellers.

Produkte wie Handys, Smartphones oder Tablets für noch nicht erreichte Kundengruppen zu entwickeln kann also eine der Lösungen sein, den Markt weiter anzukurbeln. Denn die Unterscheidungsmerkmale in der Funktionalität der einzelnen Produkte nehmen immer mehr ab, und Business- wie Consumer-Kun-