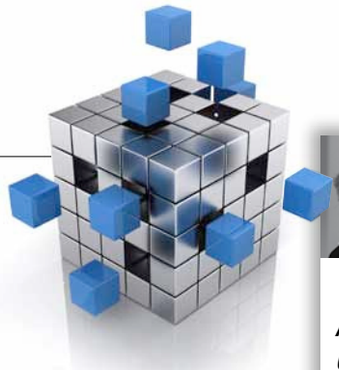
Inhalt



TOP-THEMA: DATA CENTER

10 Umbau im Rechenzentrum
Integrierte Systeme nehmen Fahrt auf

16 „Kunden sind bereit, für Beratung und Service zu zahlen“
Interview mit Bechtle-Manager Roland König

18 Referenzsysteme und ihre Steckbriefe
Beschreibung, Besonderheiten und Verfügbarkeit

24 Praxisbeispiel einer Referenzarchitektur
FlexPod-Einsatz in der Holzindustrie

26 Geschäftsmodelle für Partner (I)
Sprungbrett ins Cloud-Geschäft

27 Geschäftsmodelle für Partner (II)
Mehr Spielraum für Services

www.channelpartner.de/datacenter

/news/

6 Bechtle | Jet Computer
7 Fujitsu | Savvis | Raber + Märcker | Media Saturn | Microsoft
8 Apple | CA Technologies | Fiducia | Freudenberg IT | Samsung Electronics

/cebit/

28 Deutsche Messe: „Wer ein Volksfest sucht, ist hier falsch“
29 BHS Binkert | Tech Data | Brother
30 Datacore | Itelligence | Comteam | Synology

/haendlertests/

32 Hewlett-Packard: zwiespältiger Eindruck eines Ultrabooks

/distribution/

36 B.com: Insolvenz angemeldet – wer rettet den Distributor?

/retail/

38 ProMarkt: Filialen stehen vor dem Verkauf

/hersteller/

42 „Ich weiß nicht, wie der Markt entscheidet“: Interview mit Lenovo-Manager Stefan Engel

/mobile/

40 Amagu: IT-Dienstleister veredelt Mobile-Device-Management

/tk-business/

44 Avaya: neues Führungstrio und neue Partnerstrategie

/business-software/

46 Partnerprogramme im Vergleich: Die fünf besten BI-Anbieter
48 Utilitas | Microsoft

/kooperationen/

50 „Nicht jeder Verbund muss etwas basteln“: Interview mit EP-Chef Jörg Ehmer

/business-tipps/

52 Newsletter-Versand: Ein Gerichtsurteil sorgt für Unruhe

/szene/

74 CeBIT: kein Besucherschwund bei den Partys

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
56 Der CP-Querschläger: Nun zittern auch die Großen
57 Service

Editorial
Regina Böckle,
Leitende Redakteurin bei ChannelPartner

Anwender treiben das Channel-Geschäft voran

Weshalb sollen gerade Referenzarchitekturen die Probleme der IT-Leiter lösen? Und wo steckt das Geschäft für den Channel?

Veranschaulichen lässt sich das am besten am authentischen Beispiel eines Unternehmens, das sich entschlossen hatte, den Mitarbeitern iPads zur Verfügung zu stellen, die von der IT-Abteilung zentral gemanagt werden sollten. Der IT-Leiter entschied aus Sicherheitsgründen, die Nutzung von iClouds, Cloud-basierten Apps, Dropbox und zahlreichen anderen Funktionen zu unterbinden.

Sein Vorgehen liegt im Trend, wie der jüngste Citrix-Report zeigt. Demnach sperren immer mehr Unternehmen bestimmte Apps wie Facebook oder Dropbox auf den Geräten ihrer Mitarbeiter.

Problematisch wird es allerdings, wenn diese Dienste alternativlos gestrichen werden, wie das im zitierten Fall geschah: Die Anwender gingen auf die Barrikaden. Denn um effizient zu arbeiten, müssen sie auch Informationen, Daten und Dienste gemeinsam nutzen können.

Die Einrichtung von Self-Service-Portalen bietet hier eine Lösung. Sie setzt aber voraus, dass die Infrastruktur das auch unterstützt – also voll virtualisiert und Cloud-fähig ist. Hier kann der Vertriebspartner mit den Referenzarchitekturen ansetzen. Denn damit lässt sich das Data Center schnell modernisieren, parallel zum laufenden IT-Betrieb. Im zweiten Schritt kann der Partner Managed-Services anbieten.

ASUS empfiehlt Windows.

ASUSPRO SERIE

Mit Sicherheit gut für Ihr Business
Ausgezeichnet für beste Qualität und Zuverlässigkeit

RESCUECOM

Entspiegeltes Display | **CompuTrace LoJack Support** | **Palm Proof Technologie**

Elegantes Business Ultrabook™
Ultraflaches Aluminium Design
Intel® Anti-Theft Support
Spritzwassergeschützte Tastatur
Wide View Display

BU400A-W3101G — € 759,-*

- Intel® Core™ i5-3317U Prozessor (1,70GHz, 3MB Intel® Smart-Cache)
- Windows 8 Pro
- 35,5cm (14,0") TFT / 1366 x 768 / entspiegelt / LED Backlight
- Intel® HD Grafik 4000
- 4096MB RAM - 500GB Festplatte
- WLAN 802.11a/g/n - Bluetooth - USB 3.0

Demnächst bei Ihrem Distributor verfügbar

*Preise verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt. (HEK); Stand 04/13

Intel® Anti-Theft Support
Spritzwassergeschützte Tastatur
HDD Shock Protection
ASUS Secure Delete

P55VA-XO011X — € 509,-*

- Intel® Core™ i5-3210M Prozessor (2,50GHz, 3MB Intel® Smart-Cache)
- Windows® 7 Professional
- 39,6cm (15,6") TFT / 1366 x 768 / entspiegelt / LED Backlight
- Intel® HD Grafik 4000
- 4096MB RAM - 500GB Festplatte
- 8x DVD Brenner (Double Layer)
- WLAN 802.11a/g/n - Bluetooth - USB 3.0

*Preise verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt. (HEK); Stand 04/13

Weitere Informationen unter http://business.asus.de und bei Ihrem Distributor:

ALSO ACTEBIS | api | b.com digital solutions | DEVIL EDV-DISTRIBUTION | INGRAM MICRO | Tech Data

Schön, schnell und flüssig — Windows 8

Windows 8 Pro - Schön, schnell und flüssig. Alle Vorteile von Windows 8 plus höhere Produktivität, Sicherheit und Mobilität ohne Einbußen bei Leistung und Auswahl.

NACHGEFRAGT

Dass zuletzt immer mehr ProMarkt-Filialen schließen mussten, ist für mich…

… eine Folge der Konkurrenz durch reine Online-Shops.	**20 %**
… eine Folge der Expansion und Konkurrenz von Media-Saturn.	**10 %**
… eine Folge der schlechten Servicequalität bei ProMarkt selbst.	**17 %**
… ein Vorbote von noch mehr Schließungen im stationären Fachhandel.	**36 %**
… nur ein ganz normaler Vorgang in der Marktwirtschaft.	**17 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch den Beitrag „Steht ProMarkt vor dem Aus?" auf Seite 38 und die Kolumne des CP-Querschlägers „Nun zittern auch die Großen" auf Seite 56.

Aktuell aufgeschnappt

„Ich fühle mich nach wie vor als Angreifer. Das ist alles eine Frage der Einstellung."

Samsung-Monitor-Chef **MICHAEL GROTE** auf die Frage, wie er sich nun als Gejagter und nicht als Jäger fühle, nachdem er viele Jahre in dieser Rolle bei Herausforderer BenQ tätig war.

BECHTLE

Die Zwei-Milliarden-Euro-Marke ist geknackt

Bechtle ist es im Geschäftsjahr 2012 erstmals gelungen, die Marke von zwei Milliarden Euro Umsatz zu überschreiten: Er kletterte um 5,1 Prozent von 1.994,9 Millionen Euro im Vorjahr auf 2.096,8 Millionen Euro.

Investitionen in zusätzliches Personal drückten allerdings auf das Ergebnis: Der operative Gewinn ging um 6,8 Prozent auf 80,5 Millionen Euro zurück, entsprechend sank die EBIT-Marge von 4,3 auf 3,8 Prozent. Konzernweit beschäftigte Bechtle zum 31. Dezember 2012 insgesamt 5.970 Mitarbeiter, das sind 491 Personen mehr als im Vorjahr (plus neun Prozent). Im März 2013 wechselten zusätzlich rund 60 IBM-Mitarbeiter zu Bechtle, um dort das Geschäft mit Managed-Services auszubauen.

Während in Südeuropa das Geschäft lahmte, legte das Unternehmen in Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden deutlich zu. Vor allem das Systemhausgeschäft florierte: Es legte um sechs Prozent zu, der Umsatz stieg auf knapp 1,4 Milliarden Euro. Das Umsatzplus der Bechtle-Systemhäuser hierzulande lag mit 9,8 Prozent sogar noch höher.

Mit dem Ziel, ihre Collaboration-Kompetenz erneut weiter auszubauen, hat die Bechtle AG Mitte März 2013 die in Karlsruhe ansässige Viritim Systemhaus GmbH übernommen.

Was Bechtle für das laufende Jahr plant, erfahren Sie in der kommenden Ausgabe von ChannelPartner. *RB*

JET COMPUTER

Insolvenzantrag gestellt

Die Jet Computer Products GmbH hat am 8. März beim Amtsgericht Hannover einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens gestellt. Das Amtsgericht hat einen Gläubigerausschuss bestellt, und Rechtsanwalt Dr. Rainer Eckert wurde zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt.

Die Verantwortlichen haben potenzielle Investoren im In- und Ausland kontaktiert, um strategische Partnerschaften auszuloten. Vor allem das umfangreiche Vertriebsnetzwerk der Jet Computer Products GmbH in Zentral-, Nord- und Osteuropa sowie Russland steht im Interesse der möglichen Investoren.

Auch langjährige Investoren und Partner wie Edifier, Qpad, Super Power, Xilance und Zignum haben bereits ihre Unterstützung zugesagt. Vertrieb und Support von Jet Computer werden zusammen mit den Herstellern weiterhin aufrechterhalten, teilt das Unternehmen mit. Der Geschäftsbetrieb wird unter Aufsicht des vorläufigen Insolvenzverwalters mit 42 Mitarbeitern fortgeführt. *BW*

UMBAU IM RECHENZENTRUM

Integrierte Systeme nehmen Fahrt auf

Glaubt man den Analysten, gleichen Rechenzentren heute Großbaustellen. Das verspricht gute Geschäfte für den Channel.

Der Themenschwerpunkt „Data Center" im Überblick

Umbau im Rechenzentrum – Integrierte Systeme nehmen Fahrt auf (S. 10)
„Kunden sind bereit, für Beratung und Service zu zahlen" – Interview mit Bechtle-Manager König (S. 16)
Referenzsysteme und ihre Steckbriefe – Beschreibung, Besonderheiten und Verfügbarkeit (S. 18)
Praxisbeispiel einer Referenzarchitektur – FlexPod-Einsatz in der Holzindustrie (S. 24)
Geschäftsmodelle für Partner (I) – Sprungbrett ins Cloud-Geschäft (S. 26)
Geschäftsmodelle für Partner (II) – Mehr Spielraum für Services (S. 27)

Mehr zum Thema Data Center
www.channelpartner.de/datacenter

Nur fünf Prozent aller Rechenzentren weltweit verfügen aktuell über eine Cloud- und SLA-fähige Infrastruktur. Das ergab die jüngste Studie von Forrester Research. „Für unsere Branche ist das eine ganz gute Nachricht", sagt Roland König, Geschäftsführer des Bechtle-IT-Systemhauses München/Regensburg und Leiter des Geschäftsfelds Virtualisierung.

Er begründet seinen Optimismus wie folgt: „Wenn sich die IT-Abteilungen künftig zum IT-Service-Broker für die Anwender wandeln möchten, müssen sie in neue Rechenzentrumsarchitekturen investieren. Denn Unternehmen werden keinesfalls alles in die externe Cloud auslagern. Sehr vieles wird im eigenen Rechenzentrum bleiben." König ist überzeugt: „Hier entsteht ein riesiger Markt" (siehe auch Interview auf Seite 16).

Druck von allen Seiten

Kostengünstiger, performanter, leichter zu administrieren und vor allem flexibler soll das Rechenzentrum werden, denn der Druck auf die IT-Leiter wächst: Mitarbeiter verlangen schnellen und mobilen Zugriff – auch auf Daten, Dienste und Applikationen, die nicht zu den Kernanwendungen des Unternehmens zählen. Und wenn die hauseigene Infrastruktur beispielsweise den gewünschten Speicher nicht schnell genug bereitstellt, ist der Klick zur Dropbox – am IT-Verantwortlichen vorbei – nicht mehr weit. Ohnehin kennt der Hunger nach Storage keine Grenzen.

Der Druck der Anwender auf die IT wird also weiter wachsen: Das Marktforschungsinstitut For-