8/13

ChannelPartner

IDG 22.4.2013 / 19. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

www.channelpartner.de – Die Medienplattform für den ITK- und CE-Handel

Weitere Themen

26 Event: Bombenwetter beim IT-Skirennen
Tech Data gewinnt die Teamwertung beim ChannelPartner Race

31 Handel: Wie Reseller Showrooming bekämpfen
Ladenfläche reduzieren, nur spezielle Produkte auslegen

38 Software: Alternativen zu Microsoft SBS
Nach der Abkündigung der mittelstandstauglichen Lösung

42 Storage: Daten auf SSDs wiederherstellen
Praxistipps eines auf Festspeicher spezialisierten Anbieters

HÖCHSTE ZEIT FÜR HÄNDLER, SICH ZU INFORMIEREN

Cloud-TK ist im Aufbau

Großer Themenschwerpunkt **TK-BUSINESS** auf **12 Seiten!**

Immer mehr Hersteller bieten TK-Anlagen aus der Wolke feil – aber viele Kunden können damit nichts anfangen. Dennoch sollten Fachhändler bereits jetzt die Möglichkeiten von Telekommunikation und UC aus der Cloud prüfen. Welche Kunden sich für derartige TK-Anlagen interessieren könnten, lesen Sie **ab Seite 12**

„Der Begriff der TK-Anlage ist in so manchem Kundengespräch eher fehl am Platz."

Seite 24

Exklusivinterview mit Ronny Jarysek, Produktmanager TK-Anlagen bei der Michael Telecom AG

Mehr zu TK-Anlagen aus der Cloud unter
www.channelpartner.de/tk-business

Inhalt

TOP-THEMA: TK-BUSINESS

12 Cloud-TK steckt noch in den Kinderschuhen
Warum sich Handel und Kunden gegen TK-Anlagen aus der Wolke noch sträuben

18 All-in-One-Kommunikation und Lync-Integration
Lösungen von C4B und nfon

20 Gut durchdachte Neuerungen
UC-Software Microsoft Lync 2013 im Praxistest

24 „Videokommunikation wird ein Thema“
Interview mit Michael-Telecom-Manager Ronny Jarysek

25 Deutsche Telekom öffnet Business Marketplace
Der TK-Provider sucht den Schulterschluss mit IT-Systemhäusern

www.channelpartner.de/tk-business

/news/

8 Computacenter/Cisco | PC-Verkäufe
9 IBM | IT-Services | Avnet | Saturn | Kyocera
10 CeBIT | Fujitsu | Microsoft | Acer

/cp-race/

26 IT-Skirennen: Jubiläumswetter beim ChannelPartner Race

/distribution/

28 Dell: mehr Channel-Umsatz angestrebt

/handel/

30 Abmahnsystemhaus: Razzia bei Revolutive Systems
31 Showrooming: Stationärer Handel leidet

/mobile/

32 Schenker Notebooks: Neuaufstellung unter dem Namen Tronic5 Holding

/hersteller/

34 „Wir planen eine Portfolioverschiebung“: Interview mit IBM-Chefin Köderitz

/e-commerce/

36 eBay-Händler: mehr Service gewünscht
37 Hardware: die besten Online-Shops

/business-software/

38 Microsoft: Anwender suchen nach Alternativen für den SBS-Nachfolger

/datacenter/

40 HP: neue Serverfamilie Moonshot
42 Datenrettung: SSDs mit Sandforce-Controller machen Probleme

/cloud/

44 QSC: mobile Arbeitsplätze aus der Cloud

/kooperationen/

45 Synaxon: Online sorgt für Wachstum

/business-tipps/

46 Führungskräfte auf Stellensuche: So bekommen Sie einen neuen Manager-Job
49 Werbung | Internet am Arbeitsplatz

/szene/

66 CP Race 2013: So wurde gefeiert

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
50 Der CP-Querschläger: Warten auf einen „echten“ Nachfolger
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
Beate Wöhe,
leitende Redakteurin bei ChannelPartner

Die Bedenken der Kunden zerstreuen

Wie sicher sind die Unternehmensdaten? Welche Dienste braucht die Firma wirklich? Ist die Kostenersparnis tatsächlich so hoch? Welche Cloud-TK-Anbieter sind verlässlich?

Das sind nur einige der Fragen, die CIOs und CFOs heute stellen, wenn sie von einem Fachhändler auf den Wechsel von einer stationären in eine Cloud-basierte Telefonanlage angesprochen werden. Die passenden Antworten auf diese Fragen sollten die Händler parat haben. Um diese Informationen zu liefern, sind Distributoren und TK-Carrier gefragt, denn das Angebot ist riesig. Systemhäuser, die mit dem Vertrieb von TK-Anlagen gewachsen sind, werden sich noch stärker mit IT auseinandersetzen müssen, während andere aus dem IT-Umfeld das Thema TK-Anlagen in ihr Vertriebskonzept aufnehmen sollten.

Auch wenn die Nachfrage von Kundenseite heute noch gering ist: Die Telefonanlage in der Cloud wird in wenigen Jahren für viele Unternehmen eine lohnenswerte Alternative sein. Die Möglichkeit, per Unified Communications die Kontaktaufnahme zwischen den Mitarbeitern innerhalb und außerhalb des Unternehmens wesentlich zu vereinfachen, ist zum Beispiel bereits heute ein schlagendes Argument. Und sobald der professionelle Umgang mit Cloud-Anwendungen in den Unternehmen zum Alltag gehört, wird auch die Mehrzahl der heutigen Bedenken zum Thema TK der Vergangenheit angehören.

Anzeige

SAMSUNG SSD: Spürbare Leistung für PC und Notebook

SSD: HEUTE DIE WICHTIGSTE PC-KOMPONENTE

Hand auf's Herz: Arbeitsspeicher, CPU-Leistung oder Grafik-Performance sind heute meist ausreichend, aber der PC oder das Notebook stocken noch immer spürbar. Der Grund dafür ist, dass Festplatten die Systeme ausbremsen. Als Systemlaufwerk für Windows führt heute kein Weg mehr an SSDs vorbei, Solid State Drives sind signifikant schneller, zuverlässig, robust, leise und sparsamer im Umgang mit Energie. Keine andere Komponente übt heute einen solch spürbaren Einfluss auf das Systemverhalten und die erlebbare Performance aus.

I/O-PERFORMANCE ZÄHLT!

Eingabe-/Ausgabe-Operationen pro Sekunde (IOps) sind der Maßstab für eine hohe System-Performance. Im Alltag werden Daten überwiegend in zufälligen Vorgängen gelesen oder geschrieben, so dass das Laufwerk, das Windows oder Anwendungen betreibt, möglichst viele Anfragen pro Sekunde bewältigen soll. Festplatten liefern etwa bis zu 300 IOps, während Samsung SSDs der 840-Serie bis zu 100.000 IOps erreichen und somit fast alle Verzögerungen am Computer auf ein Minimum reduzieren. Ein schnellerer Prozessor ermöglicht Leistungssteigerungen nur für sehr anspruchsvolle Anwendungen, während der positive Einfluss einer Samsung SSD im Alltag für jedermann spürbar ist. Dabei legt Samsung Wert darauf, dass diese Leistungsentfaltung jederzeit zuverlässig abrufbar und erlebbar ist.

PC-LEISTUNG ENTFESSELT

Windows oder Anwendungen starten erheblich schneller, Multitasking läuft flüssiger und auch die Handhabung großer Datenmengen geschieht Dank Transferraten von bis zu 530 MB/s in geringerer Zeit. Die SSD 840 ist eine der besten Optionen, um PCs und Notebooks Zuhause oder im Büro sichtlich zu beschleunigen. Kapazitäten von 120, 250 oder 500 GB gepaart mit drei Jahren Garantie bieten für Mainstream-Anwender eine hochwertige Basis. Anspruchsvolle Anwender greifen zur 840 PRO, die noch mehr Performance bietet und auf den intensiven Einsatz im professionellen Umfeld ausgelegt ist. Beide Modelle verschlüsseln alle Daten auf Wunsch in Echtzeit nach AES-Standard in 256 Bit – Systemunterstützung für diese Funktion vorausgesetzt.

HOHES SPARPOTENZIAL

Samsung SSDs stehen außerdem durch sehr geringes Gewicht, sehr niedrige Leistungsaufnahme, vernachlässigbare Abwärme und geräuschlosen Betrieb aus der Masse hervor. Durch den knausrigen Energiebedarf verlängert sich die Akkulaufzeit sehr vieler Notebooks im Alltag mindestens um ein paar Minuten. Und in Geschäftsumgebungen mit sehr vielen Systemen oder Servern sind Samsung SSDs zudem umweltfreundlich: die Laufwerke benötigen weniger Energie und auch der Kühlungsaufwand durch Klimaanlagen reduziert sich.

SSD-UPGRADE EINFACH MÖGLICH

In Client-PCs oder Desktops ist ein Upgrade mit wenig Aufwand möglich. Im Upgrade-Kit sind die notwendigen Materialien bereits enthalten. Mithilfe des Samsung Migration Wizard, der für alle Modelle immer gratis zum Download bereitsteht, lässt sich das komplette Betriebssystem samt aller Daten bequem auf eine Samsung SSD überspielen. Alle vorhandenen Daten werden übernommen und der Anwender kann sofort durchstarten. Der Migration

Wizard ist intuitiv und setzt technisches Verständnis voraus, nicht jedoch tiefes Fachwissen.

UPGRADE-SERVICELEISTUNG ZUR KUNDENBINDUNG

Ein geöffnetes System ist aber nicht jedermanns Sache. Erfahrungsgemäß wollen aber immer mehr Anwender den Umstieg auf eine SSD gerne probieren. Es empfiehlt sich, das Upgrade als Service-Leistung anzubieten: für Fachhändler ist dieser Routinevorgang leicht durchführbar. Zusätzlich werden dabei nicht nur Stammkunden angesprochen, denn ein sinnvolles Angebot bestehend aus aktueller Samsung SSD 840 und einem komfortablen Einbauservice wird auch Neukunden locken.

FEATURES SSD 840-SERIE

- Sehr hohe Alltagsperformance
- Rasante Start- / Lade-Vorgänge
- Schnelles Multitasking
- Einfache Plugin-Installation
- Echtzeit-Datenverschlüsselung
- Migrationssoftware kostenfrei

ZUSATZFEATURES 840 PRO

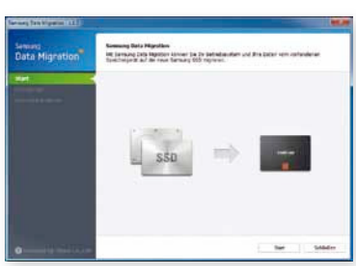
- Maximale Performance
- Extrem hohe Zuverlässigkeit (1,5 Mio. Stunden nach MTBF)
- 5 Jahre Garantie

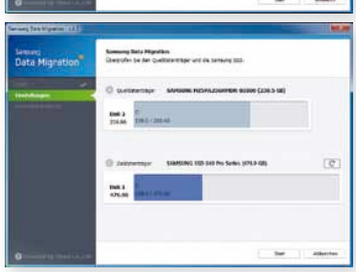
Migration leicht gemacht

KINDERLEICHT DATEN CLONEN

Mit der neuen Samsung 840 Serie stellt Samsung eine neue Migrationssoftware vor. Damit klonen Nutzer mit nur wenigen Klicks ihre Daten nicht nur auf die aktuellen 840er Laufwerke, sondern auch auf ältere Samsung SSDs der 470 und 830 Serien.

Der SSD-Klon ist nahezu identisch mit dem Original, weil beim Übertragen der Inhalte des Quelllaufwerks – wie beispielsweise einer HDD (Hard Disk Drive) – sämtliche Daten auf den Zieldatenträger gebracht werden. Allerdings verzichtet die Migrationssoftware auf Dateien, die Windows automatisch zur Verwaltung des virtuellen Arbeitsspeichers benötigt, wie die Auslagerungs- oder Ruhezustandsdatei.





Die neue Spiegelungssoftware, die nicht mit einer Backupsoftware verwechselt werden darf, unterstützt Windows XP SP2, Windows Vista sowie Windows 7 und Windows 8.

Die Software kann in der Version 1.1 ab sofort kostenlos von der Samsung Webseite heruntergeladen werden.

Mehrfach ausgezeichnet

MZ-7TD250BW
Einzeltest

MZ-7PD512
Vergleichstest
Wertung: 1,48

MZ-7PD512BW
Einzeltest
Wertung: 94,9 %

MZ-7PD256BW
Einzeltest

Leserwahl zum beliebtesten Hersteller Storage
44,5%

Leserwahl zum beliebtesten Hersteller Storage

MZ-7PD512BW
Vergleichstest
Wertung: 1,55
9 x gut

09 / 2012
MZ-7PD256GB
Einzeltest

Weitere Informationen unter www.samsung.com/de

ALSO
api COMPUTERHANDELS GMBH
First WISE MEDIA
INGRAM MICRO Partner Smart
MemoryWorld
SIEWERT & KAU DISTRIBUTION LIVE
Tech Data The Difference in Distribution

NACHGEFRAGT

Marktforscher machen Windows 8 für den Einbruch bei den PC-Verkäufen verantwortlich. Wie denken Sie darüber?

- Richtig. Niemand will Windows 8 auf herkömmlichen PCs haben. **36 %**
- Schwierig. Zumindest ist Microsoft an der Entwicklung nicht schuldlos. **15 %**
- Quatsch. Verbraucher kaufen statt herkömmlicher PCs einfach viel häufiger Smartphones oder Tablets. **45 %**
- Keine Ahnung. Aber diese Aussage kommt gut in den Medien an. **4 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch den Beitrag unten und die Kolumne des CP-Querschlägers „Warten auf einen ‚echten' Nachfolger" auf Seite 50.

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_business_sw	Business-Software und Windows
@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+

PERSONALWECHSEL

Tuszik zu Cisco, Wolf zu Allied Telesis

Computacenter-Chef Oliver Tuszik wird das Systemhaus Mitte des Jahres verlassen und als Deutschland-Chef bei Cisco anheuern. Tuszik war 18 Jahre lang bei Computacenter beschäftigt. Da Cisco einer der größten Lieferanten für Computacenter ist, dürfte Tuszik das Sortiment des Netzwerkers sehr genau kennen. Sein Nachfolger bei Computacenter steht noch nicht fest.

Die Stelle des Deutschland-Chefs bei Cisco war über ein halbes Jahr unbesetzt geblieben, nachdem Carlo Wolf im September 2012 aus dem Unternehmen ausgeschieden war. Wolf hat jetzt beim Netzwerker Allied Telesis angeheuert, wo er Vice President of Sales für EMEA (Europe, Middle East, Africa) ist. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der IT-Branche. Bei Cisco hatte Wolf die Geschäftsführung für Deutschland sowie für Österreich und die Schweiz übernommen. Des Weiteren leitete er das Business-Development-Team in Südeuropa und den Bereich Enterprise Operations in Italien. *RW/BZ*

HISTORISCHER EINBRUCH

PC-Markt fällt in ein tiefes Loch

Im ersten Quartal dieses Jahres ist der weltweite PC-Markt gegenüber dem gleichen Quartal 2012 um 13,9 Prozent eingebrochen. Einen solchen Rückgang, so die Marktforscher von IDC, hat es seit dem Beginn der IDC-Marktforschung in diesem Segment im Jahr 1994 noch nie gegeben. Insgesamt verkauften die Hersteller im Berichtsquartal 76,3 Millionen Geräte.

„Der Windows-8-Launch hat es wohl nicht geschafft, dem PC-Markt einen positiven Anschub zu geben – vielmehr scheint es, als hätte er sogar den Markt gebremst", sagt Bob O'Donnell, IDC Program Vice President Clients and Displays. Der Marktforscher macht die weitreichenden Veränderungen in der Bedienung des neuen Betriebssystems sowie die Kosten dafür verantwortlich, dass PCs gegenüber Tablets und anderen Geräten an Attraktivität verloren haben.

Obwohl HP den weltweiten PC-Markt nach wie vor anführt, hat der Hersteller im ersten Quartal 23 Prozent weniger PCs verkauft als im Vorjahresquartal. Die Protect-and-Attack-Strategie von Lenovo, die im mobilen Segment derzeit auf Attack steht, scheint den chinesischen Hersteller dagegen laut IDC-Zahlen als einzigen A-Brand vor einem Rückgang der Verkaufszahlen bewahrt zu haben. *BW*

Weltweiter PC-Markt

Hersteller	Stückzahlen Q1/13 (in Mio.)	Marktanteile Q1/13 (in Prozent)	Stückzahlen Q1/12 (in Mio.)	Marktanteile Q1/12 (in Prozent)	Wachstum (in Prozent)
HP	11,99	15,7	15,73	17,7	-23,7
Lenovo	11,70	15,3	11,71	13,2	0
Dell	9,01	11,8	10,11	11,4	-10,9
Acer	6,15	8,1	8,95	10,1	-31,3
Asus	4,36	5,7	5,40	6,1	-19,2
Andere	33,08	43,4	36,74	41,5	-10,0
Gesamt	**76,29**	**100,0**	**88,64**	**100,0**	**-13,9**