### Inhalt

### **TOP-THEMA: DISPLAYS**

- **10** Jenseits des Massenmarkts Geld verdienen im Monitorgeschäft mit hochwertigen Geräten und in lukrativen Nischen
- **16** "Innovation ist das beste Mittel gegen Preisverfall" Interview mit AOC- und MMD-Vizepräsident EMEA Thomas Schade
- **18** Monitore muss man anschauen können Distributoren bieten Händlern Zusatzleistungen beim Vertrieb
- **20** Display-Neuheiten mit vielen Zusatzfunktionen Neue Bildschirme von Viewsonic. Philips. NEC. livama und Acer



### /news/

- 6 Microsoft | Deutscher PC-Markt
- 7 Hewlett-Packard | Dell | Acer | Apple
- 8 Asus | Wortmann | Zyxel | Microsoft

### /server/

**22 IBM und Lenovo:** Warum der Server-Deal richtig wäre

### /hersteller/

- 26 Hewlett-Packard: dank neuem Channel-Programm wieder auf Kurs
- 28 "Wir bleiben eine Channel-Company": Interview mit Citrix-Manager Peter Goldbrunner

### /kooperationen/

- 30 Synaxon/Microtrend: Warenkorboptimierer soll höhere Margen bringen
- 32 Expert: Verbundzentrale übernimmt neun HEM-Fachmärkte

### /mobile/

**34** "Die latente Direktvertriebsangst gibt es bei uns nicht": Interview mit Acer-Manager Wilfried Thom

- 36 Asus | Toshiba
- 38 Nokia | AppBaker

### /business-software/

39 Adobe: radikaler Schnitt – Abo-Modell statt Kaufsoftware

### /storage/

40 Seagate Dot Hill

### /e-commerce/

- **42 Computeruniverse:** Einkauf wird zu Cyberport ausgegliedert
- 43 Pearl: Eigenmarken und Shopping-TV

### /szene/

58 ACP: Partner und Kunden feiern

### /Rubriken/Sonstiges/

- 4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
- 6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
- **44 Der CP-Querschläger:** Freie Fahrt für freie Bürger
- 45 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 2,69 Euro herunterladen (Online-Bezahlsystem "ClickandBuy").



Editorial Armin Weiler, Chefreporter bei ChannelPartner

### Qualität gegen Margenverfall

Um rund 20 Prozent ist der PC-Markt in Deutschland im ersten Quartal 2013 laut Gartner geschrumpft. Das ist keine gute Nachricht – auch nicht für die Monitorbranche. Das Geschäft mit Displays hängt nun mal stark von PC-Verkäufen ab. Dazu kommt noch der rasante Preis- und Margenverfall. Sieht man nur diese Entwicklungen, könnte man sich mit Grausen vom Monitorgeschäft abwenden.

Es gibt aber auch Lichtblicke: Glaubt man den Experten, ist im Einstiegssegment die Talsohle erreicht. In den oberen Segmenten werden durch bessere Qualität der Bildschirme, durch neue Zusatzfunktionen und durch neue Formate mit höheren Auflösungen gute Preise und Margen generiert und die Nachfrage angekurbelt. Zudem leidet der B2B-Sektor weniger am Geschäftsrückgang, da in Büroumgebungen Monitore kaum durch Tablet-PCs oder Notebooks ersetzt werden. Der Trend geht sogar in Richtung Multi-Display-Umgebungen.

Ergänzt wird dieses Chancenplus durch lukrative Nischenmärkte: So rechnen die Experten weiterhin mit zweistelligen Wachstumsraten bei Digital Signage. In CAD,
Medizin und Bildbearbeitung sind
nach wie vor Qualitätsgeräte
gefragt.

Durch maßgeschneiderte Produkte und Lösungen erleichtern Hersteller und Distributoren auch Händlern ohne Display-Historie den Einstieg ins Monitorgeschäft. Es kann also doch noch Geld mit Displays verdient werden, allerdings mit 19-Zöllern von der Stange für 70 Euro auf Dauer nicht.





www.oki-druck.de/mc700

# **NEU: OKI MC700 SERIE.**

**Leistungsstark und flexibel:** 

Die lösungsorientierten A4-MFPs für anspruchsvolle Arbeitsgruppen.

Moderne Multifunktionssysteme sollten neue Maßstäbe setzen: Sie bieten flexible Konfiguration und eine offene Systemplattform für individuelle Ansprüche. Wie die NEUE OKI MC700er-Serie sie überzeugt mit individuellen Lösungen wie Dokumenten-Management, Benutzerauthentifizierung, Konnektivität und Sicherheit.





### NACHGEFRAGT

Was halten Sie von der angekündigten DSL-Tempobremse der Deutschen Telekom für 2016?

Ein Eigentor und typisch Telekom. Die machen immer das Falsche.

Kann ich total verstehen. Schließlich gibt es bisher für eine Pauschalsumme unbegrenzte Leistung.

Zu viel der Aufregung. Normale User werden gar nicht über die geplante Datengrenze von 75 GB pro Monat kommen. 22%

Langsam, langsam. Kein Mensch weiß, was bis zur Umsetzung in ein paar Jahren alles passieren wird. 17%

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers "Freie Fahrt für freie Bürger" auf Seite 44. 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\_mobileMobile Computing & Smartphones@cp\_netzeNetzwerke & Telekommunikation

@cp secure IT-Security

@cp\_testsHändler testen für Händler@cp\_tippsRecht, Finanzen, Karriere@cp\_redaktionSammel-Account der Redaktion

Außerdem finden Sie uns auch bei

Facebook

**X** Xing

Coogle+

### MICROSOFT

## Aus Windows 8 wird Windows 8.1

Nach scharfer und andauernder Kritik von Verbrauchern und Experten an dem im Oktober 2012 veröffentlichten Betriebssystem Windows 8 will Microsoft jetzt auf die Wünsche der Nutzer eingehen. Bis Jahresende werde es ein Update mit der Bezeichnung "Windows 8.1" (Arbeitsname "Windows Blue") geben, kündigte der Softwarekonzern an. Bereits im Juni soll eine Vorabversion veröffentlicht werden. Verschiedene Medien berichten, dass dabei auch der von vielen vermisste "Start"-Knopf zurückkehren könnte.

Windows 8 wurde bisher über 100 Millionen Mal verkauft, gab Microsoft-Marketingchefin Tami Reller bekannt. Damit liegt der Absatz nach einem guten halben Jahr in etwa auf Augenhöhe mit der Vorgängerversion Windows 7.

Allerdings hat sich das Tempo zuletzt verlangsamt: Die Marke von 60 Millionen hatte Microsoft bereits im Januar gemeldet. Zugleich solle das Update aber auch die Nutzung von Microsofts Diensten und Geräten vorantreiben.

### SCHLIMMER EINBRUCH

50%

11%

### PC-Markt erholt sich nicht

Der deutsche PC-Markt musste im ersten Quartal mit 2,6 Millionen verkauften PCs einen Rückgang um 20 Prozent hinnehmen. "Das war nicht nur das elfte Quartal in Folge, in dem ein Rückgang stattfand", kommentiert Gartner-Analystin Meike Escherich. Es sei auch der schlimmste Einbruch gewesen, seit Gartner die deutschen Marktzahlen erhebt. Mobile PC-Verkäufe gingen um 24,7 Prozent zurück, während Desktop-PCs 13,1 Prozent einbüßten. Der Absatz von Consumer-PCs sank um 18,5 Prozent, Business-Geräte verzeichneten ein Minus von 21,4 Prozent.

"Consumer kaufen grundsätzlich kein Tablet, um einen PC zu ersetzen. Aber einmal gekaufte

Andere

Gesamt

Quelle: Gartner

Tablets übernehmen häufig eine zentrale Rolle im täglichen PC-Gebrauch, und die Anwender verbringen somit immer weniger Zeit an einem PC. Die installierte PC-Basis wird zugunsten von Tabletund Smarthone-Käufen abnehmen", prognostiziert Escherich.

Seit dem dritten Quartal 2012 hält Lenovo in Deutschland die Spitzenposition. Der chinesische Hersteller erreichte in allen Segmenten bessere Werte als der Gesamtmarkt und schaffte im Consumer-Segment sogar ein Plus von zwei Prozent.

Der Zweitplatzierte Hewlett-Packard führt zwar noch im Professional- und Desktop-PC-Segment, verliert gegenüber Lenovo aber immer mehr an Boden. Die größten Einbußen musste Acer hinnehmen.

39,0

100,0

Wachstum

-5,2

-28,8

-45,6

-19,3

-33,0

-10,0

-20,0

(in %)

#### PC-Markt in Deutschland Stückzahlen Marktanteile Stückzahlen Marktanteile Hersteller Q1/13 (in Tsd.) Q1/13 (in %) Q1/12 (in Tsd.) Q1/12 (in %) Lenovo 463 17,7 488 14,9 475 Hewlett-Packard 338 12,9 14,5 Acer 269 10,2 493 15,0 Dell 217 269 8,1 8,3 Asus 182 7,0 272 8,3

43,9

100,0

1.278

3.275

1.150

2.619

ChannelPartner 10/13

CHANCEN UND TRENDS IM MONITORGESCHÄFT

# Jenseits des Massenmarkts

Preise für Standardbildschirme für weit unter 100 Euro lassen Displays zu alltäglichen Zubehörartikeln verkommen, die keine große Aufmerksamkeit verdienen. Dabei kann das Display-Geschäft durchaus lukrativ sein.



### **Der Themenschwerpunkt** ..Monitore" im Überblick

Jenseits des Massenmarkts - Geld verdienen im Monitorgeschäft mit hochwertigen Geräten und in lukrativen Nischen (S. 10)

"Innovation ist das beste Mittel gegen Preisverfall" -Interview mit AOC- und MMD-Manager Thomas Schade (S. 16)

Monitore muss man anschauen können – Distributoren bieten Händlern Zusatzleistungen beim Vertrieb

Display-Neuheiten mit vielen Zusatzfunktionen - neue Bildschirme von Viewsonic, Philips, NEC, liyama und Acer (S. 20)



Die großen Beschaffungswellen sind vorbei, die in der Vergangenheit den Monitormarkt vorangetrieben haben. Mittlerweile sind so gut wie überall die alten Röhrenmonitore durch Flachbildschirme ersetzt. Selbst die 4:3-Klassiker verschwinden nach und nach und werden durch breitere Formate abgelöst.

So liegen die Chancen im Display-Business eher in hochwertigen Geräten oder in lukrativen Nischen. "Nach Masse kommt Klasse", bringt es Sebastian in het Panhuis, Country Product Manager LCD & Projector bei Asus, auf den Punkt. Der Trend gehe eindeutig in Richtung blickwinkelstabiler High-End-Panels mit IPS-, VA- oder PLS-Technologie. "Wir sehen sowohl im B2B- als auch im B2C-Geschäft eine klare

Entwicklung der Käuferentscheidung hin zu mehr Bildqualität und Ergonomie, während das Energiesparen weiterhin wichtig bleibt", berichtet Armin Collong, Senior Product Manager bei Eizo.

Bei der Bedeutung von Touch-Technologien scheiden sich die Geister: "Der Markttrend geht hin zu neuartigen Interaktionsformen und innovativen Multi-Touch-Anwendungsszenarien", glaubt Erkan Sekerci, Vertriebsleiter D-A-CH bei Iiyama. Anwender seien mittlerweile durch die Nutzung von Smartphones und Tablets an die Technologie gewöhnt und erwarten diese auch beim Monitor. "Touchscreen-Monitore bleiben ein exotisches Produkt", meint hingegen Christopher Parker, Product Line Manager Professional Displays bei NEC