## www.channelpartner.de/

#### Inhalt

#### **TOP-THEMA: MOBILE SECURITY**

- 12 Private Endgeräte am Arbeitsplatz als Händlergeschäft Schutz vor Diebstahl, Datenmissbrauch und Malware Reseller sind gefragt
- **20** "Verschlüsselung mobiler Datenträger ist Pflicht" Interview mit ADN-Manager Udo Schillings
- **22** Malware-Schutz für Smartphone und Tablet
  Neue Lösungen von Kaspersky, Sophos, McAfee, Lookout, Enterproid und Virtual Solution



#### /news/

- 8 Corel: Kunden wollen Software nicht abonnieren | Servererkäufe: Umsätze deutlich zurückgegangen
- 9 Media-Saturn: keine neuen Filialen in Österreich | Microsoft: Christian Nern wechselt zu Concure | b:com: Wie es nach der Insolvenz weitergeht "Software Made in Germany": Gipfeltreffen deutscher Hersteller
- 40 "Chancen 2014": Systemhauskongress zusammen mit iTeam und Akcent HDS: Alternative zu Dropbox Schatten-IT: hohe Ausgaben

#### /storage/

26 SSDs: Marktanteil steigt, HDDs geraten unter Druck

#### /hersteller/

28 Fujitsu: Partner kritisieren schwache Präsenz in der Öffentlichkeit

#### /netzwerke/

**30** Jubiläum für die Netzwerktechnik: Happy Birthday – das Ethernet wird 40

#### /mobile/

32 Mobile Datennutzung im Ausland: dem Roaming-Wucher ein Schnippchen schlagen **35** Asus: ein Raumschiff unter den Notehooks

#### /business-software/

**38 Prevero**: Bl-Software statt Excel als Planungs-Tool

#### /distribution/

**40** "Die große Verunsicherung der HP-Partner schwindet" – Interview mit Avnet-Manager Roman Rudolf

#### /systemhaeuser/

**41** IT-Ausbildung: Neue Bundesländer hinken hinterher

#### /business-tipps/

**42 Arbeiten im Home Office:** Wie Arbeitgeber und Arbeitnehmer Spielräume nutzen und Stolperfallen meiden können

#### /szene/

**58 Sophos:** 380 europäische Partner in Athen

#### /Rubriken/Sonstiges/

- 6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
- 8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
- **46 Der CP-Querschläger:** Open Creative Suite gesucht
- 47 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 Dr. Ronald Wiltscheck, Chefredakteur von ChannelPartner

## Mobile Security als Vorstufe zu MDM-Projekten

Der BYOD-Trend setzt sich unvermindert fort. Zwar halten die meisten Kunden ein übergreifendes Mobile-Device-Management-System (MDM) noch nicht für notwendig, aber dass Smartphones und Tablets gegen Malware und Datendiebstahl abgesichert werden müssen, ist den meisten Unternehmen klar. Und waren bis vor einem Jahr vorwiegend mobile Produkte von Apple in Mode, so hat sich das in den vergangenen zwölf Monaten  $gr \ddot{u}ndlich\ ge \ddot{a}ndert-immer\ mehr$ Android-basierte Smartphones und Tablets drängen in die Firmennetze. Dass diese Endgeräte nicht so sicher sind wie iPhones und iPads, dürfte allgemein bekannt sein.

Deshalb widmet sich diese ChannelPartner-Ausgabe dem Thema "Mobile Security" (ab Seite 12). Dazu haben Softwarehersteller und Security-VADs (Seite 20) etwas zu sagen. Sie sind sich einig: Die Verschlüsselung der mobilen Daten hat oberste Priorität. Selbstredend müssen außerdem die nicht ganz so gehärteten Betriebssysteme wie Android und Windows 8 vor Malware geschützt werden. Die Zahl der mobilen digitalen Schädlinge ist 2012 um fast 60 Prozent gestiegen – es besteht also akuter Handlungsbedarf.

Mittlerweile gibt es am Markt eine breite Palette an Mobile-Security-Lösungen (Seite 22). Den Resellern obliegt es nun, das richtige System auszusuchen, es auszurollen und an die Bedürfnisse seines Kunden anzupassen. Und dann ist das Unternehmen vielleicht schon bald bereit, ein ausgereiftes MDM-System zu erwerben.



## **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**

Wird sich das Adobe-Modell ("mieten statt kaufen") im Markt durchsetzen?

Ja, weil nur so Programminnovationen schnell den Anwender erreichen. 8 % Nein, weil Anwender ihre Software dauerhaft besitzen wollen. 48 % Nein, weil Anwender befürchten, im

Abo-Modell mehr zu bezahlen. 28 % Wenn alle auf Abos umsteigen, beant-

wortet sich die Frage von selbst. 7 %

Erstmal müssen die Anwender den Begriff "Cloud" verstehen lernen. 9 %

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers "Gesucht: eine Open Creative Suite" auf Seite 46.

#### Aktuell aufgeschnappt



HELMUT DIETZ, Vertriebsleiter bei der Softengine GmbH, auf die Frage, was leichter auszutauschen sei: eine ERP-Lösung oder ein Webshop-System.

"Die ERP steht, der Shop geht."

#### **COREL-UMFRAGE**

#### Kunden wollen Software nicht abonnieren

Anfang Mai überraschte Adobe mit der Ankündigung, die eigene Software künftig nur noch per Abonnement zu vertreiben (siehe ChannelPartner-Ausgabe 10/13, Seite 39 und die Umfrage oben). Kurz zuvor beendete Corel eine Umfrage unter Endkunden zu ihrem Einkaufsverhalten mit dem Ergebnis: Endkunden wollen Software lieber selbst besitzen, statt sie nur zu mieten. Dabei erwerben sie diese am liebsten im Internet.

Zur Skepsis gegenüber Abooder Miet-Modellen könnte auch die allgemeine Verwirrung um den Begriff "Cloud" beitragen. Fast die Hälfte aller Befragten (43 Prozent) gab an, dass sie nicht verstehen, was Unternehmen meinen, wenn sie von der "Cloud" sprechen.

"Auch wenn ein deutlicher Trend in Richtung Cloud zu sehen ist, können wir erkennen, dass es noch Zeit braucht, bis unsere Consumer-Kunden bereit sind, Software zu mieten und in der Cloud zu nutzen", erklärt Elke Steiner, Geschäftsführerin der Corel GmbH.

#### **SERVERMARKT**

## IBM beim Umsatz noch knapp vor HP

Nach den Zahlen der Marktforschungsfirma Gartner gingen die Servereinnahmen der Hersteller von Januar bis März um fünf Prozent zurück; die ausgelieferten Stückzahlen sanken um 0,7 Prozent. Aufseiten der Hersteller führt nach Umsatz immer noch IBM, das ganz knapp die drei Milliarden Dollar Serverumsatz übertraf. Haarscharf dahinter landete Hewlett-Packard. Von den Herstellern in den Top 5 konnte einzig Dell seine Servereinnahmen steigern (um 14,4 Prozent).

In der Region EMEA (Europa, Nahost und Afrika) wurden laut Gartner im ersten Quartal 2013

Quelle: Gartner

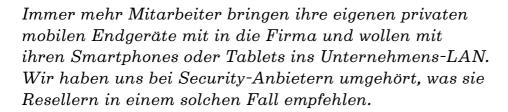
gut 580.000 Server verkauft, das sind 6,8 Prozent weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum (siehe Tabelle). Der damit erzielte Umsatz von 2,96 Milliarden Dollar bedeutet einen Rückgang im Jahresvergleich von 9,6 Prozent.

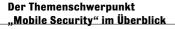
Bei x86-Servern stiegen die Erlöse in EMEA mit 1,8 Prozent gleich stark wie weltweit. Die Einnahmen aus Unix-Servern (RISC/ Itanium) sanken mit 54,8 Prozent aber noch stärker. Als Grund nennt Gartner Migrationen auf alternative Plattformen von Nutzern, die weniger Geld ausgeben und mehr Flexibilität wollen. Auch die Mainframe-Umsätze gingen um 9,9 Prozent zurück. Umsatzwachstum gab es in EMEA mit Servern einzig bei Dell und cw/BWFujitsu.

Servermarkt in der EMEA-Region					
Hersteller	Stückzahlen Q1/13	Marktanteile Q1/13 (in %)	Stückzahlen Q1/12	Marktanteile Q1/12 (in %)	Wachstum (in %)
HP	218.610	37,5	251.947	40.2	-13,2
Dell	132.187	22,7	128.833	20,6	2,6
IBM	56.184	9,6	63.993	10,2	-12,2
Fujitsu	36.463	6,2	40.127	6,4	-9,1
Cisco	14.691	2,5	9.441	1,5	55,6
Andere	125.308	21,5	131.744	21,1	-4,9
Gesamt	583.443	100,0	626.085	100,0	-6,8

SCHUTZ VOR DIEBSTAHL, DATENMISSBRAUCH UND MALWARE

# Umsatzbringer Mobile Security





Private Endgeräte am Arbeitsplatz als Händlergeschäft -Schutz vor Diebstahl, Datenmissbrauch und Malware – Reseller sind gefragt (S. 12) "Verschlüsselung mobiler Datenträger ist Pflicht" – Interview mit ADN-Manager Udo Schillings (S. 20) Malware-Schutz für Smartphone und Tablet - Neue Lösungen von Kaspersky, Sophos, McAfee, Lookout, Enterproid und Virtual Solution (S. 22)



Für Lars Kroll, Mobile-Security-Experte bei Symantec, ist die Sache entschieden: Smartphones und Tablets sind in den Firmennetzwerken genauso zu behandeln wie Notebooks und Desktop-PCs. Denn über diese "neuen" mobilen Endgeräte greifen Mitarbeiter immer öfter wie selbstverständlich auf oft sensible und geschäftskritische Daten zu. Nach Ansicht von Kroll haben Unternehmen bisher kaum Sicherheitsvorkehrungen für diese mobilen Endgeräte getroffen, "erst recht nicht, wenn es sich um die privaten Geräte der Mitarbeiter handelt".

Ähnlich äußert sich Armin Recha, Director Corporate Sales bei

Kaspersky Lab D-A-CH: "Da mobile Geräte durch ihre große Flexibilität mittlerweile nicht nur privat, sondern auch in Unternehmen immer beliebter werden, müssen Reseller auch penibel darauf achten, dass Smartphones und Tablets ihrer Kunden die annähernd gleichen Sicherheitsstandards aufweisen wie herkömmliche PCs."

Für Udo Schneider, Senior-PR-Manager bei Trend Micro, stellen die mobilen Devices sogar eine Art Trojanisches Pferd dar: "Nachdem man erst versucht hat, durch das erlaubte Einbringen privater mobiler Endgeräte in eine Firmenumgebung einen Anreiz für Mitarbeiter zu schaffen und nebenbei auch