Inhalt

TOP-THEMA: SOFTWARE DEFINED NETWORKING

10 Der neue Trend im Data Center
Was Systemhäuser von SDN halten

16 Zwischen Hype und Realität
Eine Technik, die die Netze revolutionieren kann

20 Aus vielen Komponenten soll ein Ganzes werden
Die SDN-Strategien führender Hersteller

22 „Hochkomplexe Strategiepapiere schaden eher“
Interview mit Ingram-Micro-Manager Klaus Donath

24 SDN in der Praxis
Die Erfahrungen der Deutschen Telekom mit SDN

www.channelpartner.de/netzwerke

/news/

6 **CeBIT** | **Apple**
7 **Hewlett-Packard** | **Deutsche Telekom** **Samsung** | **Konica Minolta**
8 **Microsoft** | **Ingram Micro** | **Francotyp-Postalia** | **Bechtle / Freudenberg IT**

/hersteller/

28 **Cisco:** selbstbewusste Strategie auf der Partnerkonferenz in Boston
30 **Lenovo:** Bei Server und Storage stehen die Zeichen auf Angriff

/distribution/

32 **COS:** API beendet Hängepartie nach Insolvenz

/drucker/

34 **3-D-Druck:** Druckerhersteller ignorieren Potenzial

/retail/

36 **Media-Saturn:** Redcoon wird komplett eingegliedert

/systemhaeuser/

38 **„Die Zustände in Systemhäusern sind chaotisch“:** Interview mit C-Entron-Manager Bortoli
39 **Concat:** Übernahme von Synergy Systems
Comparex: Neue Tochter soll die USA erschließen

/cloud/

40 **Evolutionplan:** Ratgeber für den Vertrieb von Cloud-Lösungen
41 **Computacenter:** Schutz für Dienste aus der Public Cloud

/mobile/

42 **Citrix:** Tempomacher für mobile und virtuelle Desktops

/e-commerce/

43 **„Versandkostenfreie Lieferung“:** Pauschalurteil ist Fehleinschätzung

/szene/

66 **Tech Data:** Golfturnier von Azlan für Kinder in Not

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
6 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
44 **Der CP-Querschläger:** Windows Blue – nichts wird gut
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
Beate Wöhe,
leitende Redakteurin von ChannelPartner

SDN – Netzwerktechnologie für hohe Ansprüche

Der weltweite Umsatz mit SDN-Produkten wird bis 2016 auf mehr als zwei Milliarden Dollar ansteigen, prognostiziert IDC. SDN bedeutet, das komplette Rechenzentrum nur durch eine Mastersoftware verwalten zu lassen, die sämtliche Switches, Router und Controller im Griff hat und nach den Vorgaben des Administrators entsprechende Routing-Entscheidungen trifft.

Dass dieses Thema noch umfassender beleuchtet werden muss, erkennt man an den Aussagen einiger Systemhäuser, die sich bereits damit beschäftigen (Seite 10). Noch fehlt es an Produkten, Dokumentationen und Case Studies – ist ja klar, denn diese Technologie ist noch sehr neu. Auf diesen Zug aufzuspringen überlegen sich bisher vor allem Großunternehmen, die eine Kostenersparnis und mehr Flexibilität im Zusammenhang mit der Bewegung ihrer großen Datenmengen sehen. Eines dieser Unternehmen ist die Deutsche Telekom, die derzeit SDN im Praxistest prüft (Seite 24).

Auf der Herstellerseite präsentiert jeder, der im Netzwerksegment und bei Virtualisierungslösungen etwas auf sich hält, neue Produkte oder kündigt eine Strategie an. Das Angebot ist allerdings noch sehr überschaubar (Seite 20).

In der Open Networking Foundation (ONF) haben sich mit Blick auf die Zukunft von Software Defined Networking bisher 100 Hersteller zusammengetan. Was hinter der ONF steckt und welche Vor- und Nachteile in SDN stecken, lesen Sie ab Seite 10.

G Data PatchManagement: Software-Sicherheitslücken schließen.

Schützen Sie Ihre Kunden vor den Gefahren von Sicherheitslücken in der Software!

Sicherheitslücken in Anwendungen im Firmennetzwerk stellen eine oft unterschätzte Gefahr dar. Ein Großteil der Attacken auf Firmen nutzt diese Lücken, von denen rund 90 Prozent bereits bekannt sind und für die auch Patches existieren. Das Installieren von Updates ist daher ein entscheidender Baustein in puncto IT-Sicherheit.

Mit **G Data PatchManagement** können diese Lücken schnell und sicher geschlossen werden. PatchManagement ist ein Zusatzmodul, das mit allen Netzwerklösungen von G Data kombiniert werden kann und sich naht- und problemlos in die Security-Lösung Ihrer Kunden einfügt. Nach einer detaillierten System-Analyse werden die passenden Updates aus über 15.000 geprüften Patches ausgewählt und installiert.

http://www.gdata.de/cp

G Data. Security **Made in Germany.**

NACHGEFRAGT

Nach und nach werden immer mehr Einzelheiten zu Windows Blue (Windows 8.1) bekannt. Was erhoffen Sie sich vom Betriebssystem-Upgrade von Microsoft?

Eine Abkehr von Fehlentwicklungen (Kacheln, kein Start-Button)	**73 %**
Weitere tolle Ideen, die für die Benutzung per Touchscreen ausgelegt sind	**8 %**
Mehr Verkäufe von Windows 8 bzw. entsprechender Endgeräte	**7 %**
Noch mehr unkundige Endverbraucher, die fachlichen Rat benötigen	**12 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers „Windows Blue – nichts wird gut" 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_mobile	Mobile Computing & Smartphones
@cp_netze	Netzwerke & Telekommunikation
@cp_secure	IT-Security
@cp_tipps	Recht, Finanzen, Karriere
@cp_redaktion	Sammel-Account der Redaktion

Außerdem finden Sie uns auch bei
Facebook
Xing
Google+

CEBIT

„Turnschuhbesucher" künftig unerwünscht

Klasse statt Masse: Die CeBIT verabschiedet sich vom Publikumsgedanken und will sich künftig noch gezielter auf die Profis der Branche konzentrieren. In Hannover werde schon vom nächsten Jahr an das B2B-Geschäft zu 100 Prozent im Fokus stehen, sagte der neue Messevorstand Oliver Frese.

Die Branchenschau will damit den Kundenwünschen Rechnung tragen. Die Aussteller wollten Geschäfte, gleichzeitig steige das geplante Investitionsvolumen der Fachbesucher kontinuierlich an. „Die CeBIT ist ein internationales Stelldichein der globalen IT-Branche", so Frese, „ein Sprungbrett für den Weltmarkt." Gleichzeitig Werbeplattform für die Verbraucher zu sein stehe somit nicht mehr im Vordergrund.

Sichtbare Zeichen für den Wandel: Die CeBIT wird künftig von Montag bis Freitag laufen, und das Tagesticket wird mit 60 Euro rund 50 Prozent mehr kosten. *RB*

IOS 7, MAC PRO, OS X 10.9

Auffrischung bei Apple

Auf der hauseigenen Entwicklerkonferenz WWDC in San Francisco hat Apple zahlreiche Neuerungen vorgestellt. Im Mittelpunkt stand dabei die Version iOS 7 (Foto rechts) des mobilen Betriebssystems.

„iOS 7 ist die größte Veränderung seit dem Start des iPhones 2007", sagte Apple-Chef Tim Cook. Eine der neuen Funktionen ist das „Control Center", bei dem man schnellen Zugriff auf wichtige Einstellungen bekommt. Zudem erleichtert Apple den Wechsel zwischen Apps. Optisch bekommt die iPhone-Software unter anderem ein klareres Design mit durchsichtigen Menüflächen sowie neue Farben und 3-D-Effekte.

Die neue Generation des Mac Pro (Foto unten) wird als erstes Apple-Gerät seit langer Zeit in den USA gefertigt. Der Rechner bekommt ein ungewöhnliches Design in Form eines glänzenden schwarzen Zylinders, der viel kleiner ist als die bisherigen großen Kästen. Die Leistung wurde im Vergleich zur vorherigen Generation verdoppelt.

Die nächste Version des Mac-Betriebssystems, OS X 10.9, wird erstmals seit Jahren nicht nach einer Wildkatze benannt und bekommt stattdessen die Zusatzbezeichnung „Mavericks". Eine Technologie mit dem Namen AppNap sorgt dafür, dass Programme, die gerade nicht zu sehen sind – zum Beispiel weil sie von anderen Fenstern verdeckt werden –, keinen Strom verbrauchen. *TÖ*

SOFTWARE DEFINED NETWORKING

SDN – der neue Trend im Data Center

Einige Hersteller kommen vorsichtig mit einzelnen SDN-fähigen Netzwerkprodukten auf den Markt. Jetzt sind es die Systemhäuser, die das Thema zu den Kunden bringen müssen. ChannelPartner fragte nach dem Stand der Dinge.

Der Themenschwerpunkt „Software Defined Networking" im Überblick

Der neue Trend im Data Center – Was Systemhäuser von SDN halten (S. 10)
Zwischen Hype und Realität – Eine Technik, die die Netze revolutionieren kann (S. 16)
Aus vielen Komponenten soll ein Ganzes werden – Die SDN-Strategien führender Hersteller (S. 20)
„Hochkomplexe Strategiepapiere schaden eher" – Interview mit Ingram-Micro-Manager Klaus Donath
SDN in der Praxis – Die Erfahrungen der Deutschen Telekom mit SDN (S. 24)

Mehr zum Thema Mobile Security
www.channelpartner.de/netzwerke

Software Defined Networking ist Providern, Hostern, Banken und Versicherungen mittlerweile ein Begriff. Ob CIOs mittelständischer Unternehmen bereits von dieser Architektur gehört haben – geschweige denn sich über einen Einsatz in ihrem Netzwerk Gedanken gemacht haben –, ist aber fraglich. Zu neu ist das Thema, und noch fließen von allen Seiten eher spärliche Informationen. Doch Systemhäuser müssen bereits jetzt ihr Know-how aufbauen und den Markt nach verfügbaren Produkten durchforsten. Dann stellt sich die Frage, welche ihrer Kunden von dieser Technologie profitieren können. „Grundsätzlich ist SDN für alle Branchen interessant. Allerdings haben die verschiedenen Kundensegmente – etwa Universitäten, Enterprise-Kunden oder Service-Provider – ganz unterschiedliche Anforderungen", sagt Melanie Schüle, Leitung Geschäftsentwicklung Networking Solutions & Business Architect Transformation Programm bei Bechtle.

„Enterprise-Kunden zum Beispiel sind an einer Vereinfachung des Betriebs und größerer Automatisierung interessiert. Service-Provider hingehen schauen mehr auf Skalierbarkeit und Flexibilität. Wir stellen fest, dass zu den sogenannten Early Adoptern derzeit Kunden mit großer Rechenzentrumsinfrastruktur, Cloud-Anbieter, Provider und Universitäten gehören. Mittelfristig dürfte sich das Interesse aber auf jeden Kunden ausdehnen, der eine Unified-Communications-Lösung einsetzt. Auch Unternehmen mit weit verteilten Standorten profitieren von SDN", so Schüle weiter.

Zwei der Argumente sind also die Kosten- und Nutzeneffizienz,