Inhalt

TOP-THEMA: IFA 2013

10 Impulse fürs Weihnachtsgeschäft
Warum sich ein IFA-Besuch für CE-, IT- und TK-Fachhändler lohnt

14 „Eine IFA-Kopie wird es nicht geben“
Interview mit dem IFA-Chef Jens Heithecker

16 Roter Teppich für Fachbesucher
Das Serviceangebot der IFA

18 Produkte, die Ihre Kunden begeistern werden
Messe-Premieren für Home und Business

www.channelpartner.de/ifa2013

/news/

6 **Bechtle** | **PC-Verkäufe**
7 **Lexmark/Saperion** | **Microsoft** | **ADN/Dell** | **Avnet/Cisco**
8 **Devil** | **ITscope** | **Microsoft**

/distribution/

22 **Michael Dressen von Tech Data:** „Das große Händlersterben wird einsetzen“
24 **Also:** Servicelücken bei Händlern sollen geschlossen werden
25 **Afrika-Connection:** Betrüger erfinden falschen Distributor

/software/

26 **Adobe:** Channel lehnt die Creative Cloud mehrheitlich ab

/hersteller/

28 **LG Electronics:** ISP-Partnergeschäft wird forciert
29 **Vodafone:** Sicherheitslücke bei DSL-Router

/netzwerke/

30 **WLAN aus der Cloud:** Wo Cisco und Teldat die Vor- und Nachteile sehen

/tk-business/

34 **Vergleich der Partnerprogramme:** die fünf besten Cloud-TK-Anbieter

/e-commerce/

36 **Gefälschte Webshops:** Handy-Gauner wollen Händler abzocken

/systemhaeuser/

37 **Emendo** | **Fritz & Macziol**

/retail/

38 **ProMarkt:** fünf Gründe für das Aus des Retailers

/virtualisierung/

40 **Software Defined Datacenter:** Was steckt hinter dem neuen Schlagwort?

/szene/

58 **Also in Straubing:** Der Gäuboden bebt

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
6 Nachgefragt
42 **Der CP-Querschläger:** Das lange Sterben des Fachhandels
43 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
von ChannelPartner

B2B trifft B2C

Für die Einkäufer aus Retail, E-Tail und den Fachhandelkooperationen ist die IFA die wichtigste Ordermesse fürs Weihnachtsgeschäft. Daher ist die Funkausstellung für viele Hersteller aus der ITK-Branche, die sich mit ihren Produkten an private Endanwender richten, ein Pflichttermin. In Berlin können sie viele ihrer Handelspartner kompakt in einem kurzen Zeitraum treffen. Auch für dieses Jahr wird wieder ein Ordervolumen an der Vier-Milliarden-Euro-Grenze erwartet.

Doch wie sieht es mit Reselle rn aus, die ihren Schwerpunkt im Geschäftskundensegment haben? Diese Zielgruppe war bisher beim IFA-Besuch eher zurückhaltend, wie Hersteller bestätigen. Dabei gewinnen viele Themen aus der Consumer-Welt mittlerweile Gewicht im Business mit professionellen Kunden. Beispiele hierfür sind Smartphones und Tablets und die damit verbundenen Trends wie BYOD oder die Vernetzung von Geräten aus anderen Lebensbereichen wie Healthcare oder Hauselektronik.

Es gibt zwar keinen Fachhandelbereich à la „Planet Reseller“ wie auf der CeBIT, doch die Hersteller haben an ihren Ständen große Areale für die Fachhandelsbesucher reserviert. Zudem sind einige Distributoren in Berlin präsent, insbesondere die TK-Distis in Halle 9.

In unserem Schwerpunkt zur IFA lesen Sie, was Fachhändler in Berlin erwartet, welche Trends im Mittelpunkt der Messe stehen werden und welche Dienstleistungen die Messe für Fachbesucher bereitstellt.

Mehr Leistung und Sicherheit bei reduzierten Kosten – die Workstations von HP

Das richtige Werkzeug für die richtige Aufgabe finden:
HP Workstations überzeugen durch mehr Zuverlässigkeit, Leistungsfähigkeit und Innovationskraft

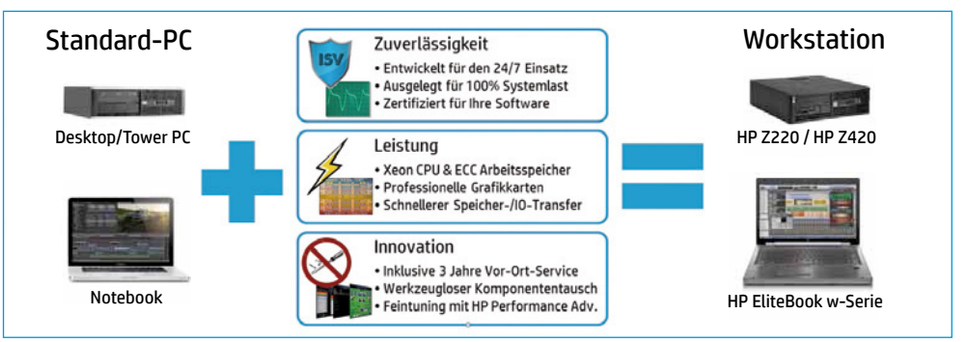
Ein guter Mitarbeiter bringt ein Unternehmen voran, ist zuverlässig, motiviert und leistungsfähig. Das sind auch die Eigenschaften der HP Workstations: Sie helfen, den Umsatz zu steigern und sorgen so für hohe Zufriedenheit bei Kunden und Mitarbeitern. HP unterstützt Kunden bei der Wahl der richtigen Workstation für individuelle Aufgabenstellungen und der Umstellung von Standard-PCs auf HP Workstations.

Immer bereit – die Workstations von HP

Um für komplexe Arbeiten gerüstet zu sein, muss der Anwender absolut auf die Zuverlässigkeit seines Arbeitsgeräts vertrauen können, und das jeden Tag, rund um die Uhr. Die Workstations von HP sind darum für eine 100%ige Auslastung des Systems ausgelegt. Die ISV-Zertifizierungen (Independent Software Vendor) garantieren zudem optimale Performance für professionelle Anwendungen.

Powerpakete für mehr Produktivität

HP hat für jede Aufgabe das passende Kraftpaket geschnürt. So steht Kunden mehr Performance dank höherer Prozessorleistung und Profi-Grafikkarten zur Verfügung. Gleichzeitig sind die Workstations leicht zu handhaben, maximal erweiterbar und durch die automatische Korrektur des Arbeitsspeichers (ECC RAM) werden statistisch mehr Fehler vermieden, als bei anderen Rechnern. Damit meistern Nutzer große Workloads und intensive Berechnungen.



Eine innovative Lösung für jeden Job

Überdurchschnittlich ist auch der Service, den HP für diese Produkte anbietet, neben drei Jahren Vor-Ort-Service verringert die werkzeuglose Wartung zusätzliche Ausfallzeiten. Dank des HP Performance Advisors können für jeden Nutzer die konkreten Anforderungen für seine Software analysiert und Komponenten optimal ausgelegt werden. Um die passende Workstation zu finden, stehen verschiedene Formfaktoren zur Verfügung: Die neue HP Z230 Workstation, die als Tower- oder SFF-Variante (Small Form Factor) angeboten wird, wurde gezielt für rechenintensive Anwendungen entwickelt. Sie ist das Einsteigermodell aus der mehrfach ausgezeichneten Z-Workstation-Serie und beispielsweise die perfekte Wahl für Konstrukteure und Grafiker, die ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit zu einem günstigeren Preis möchten.

HP Z230

Weitere Informationen zu den HP Workstations finden Sie unter www.hp.com/de/workstations

NACHGEFRAGT

Also hat drei Unternehmen übernommen, die auch an Endkunden vertreiben. Hat dies für Sie Folgen?

Ja, ich werde nicht bei einem solchen Distributor einkaufen.	**45 %**
Nein, solange das nicht im großen Stil betrieben wird.	**9 %**
Nein, solange meine Konditionen stimmen, ist mir das egal.	**13 %**
Das macht jeder Disti, dann könnte ich nirgendwo mehr einkaufen.	**13 %**
Ich bin sowieso kein Also-Kunde.	**20 %**

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de
Lesen Sie dazu auch den Beitrag „Also will Servicelücken bei Händlern schließen" auf Seite 24.

In verschiedenen Accounts twittern ChannelPartner-Redakteure Branchen-News und persönliche Notizen zu verschiedenen Themen aus dem ITK-Channel.

@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_sys_hs	Systemhäuser
@cp_tipps	Recht, Finanzen, Karriere
@cp_redaktion	Sammel-Account der Redaktion

Außerdem finden Sie uns auch bei
Facebook
Xing
Google+

112 MILLIONEN EURO

Bechtle gewinnt EU-Ausschreibung

Nach dem Auftrag über Mobile Equipment holt sich Bechtle auch die Ausschreibung der Europäischen Kommission über Serversysteme. Der Vertrag umfasst fünf unterschiedliche Konfigurationen von Blade- und Rack-Servern sowie Service- und Beratungsleistungen. Die Vertragslaufzeit beträgt zwei Jahre mit einer Verlängerungsoption auf bis zu vier Jahre.

Die gewonnene Ausschreibung soll der umfangreichste Vertrag der Europäischen Kommission im Bereich Büro- und Anwendungsserver sein. In Summe handelt es sich um mehr als 6.100 Serversysteme, deren Basiskonfigurationen individuell erweitert werden können. Herstellerpartner ist IBM. Bezugsberechtigt sind die EU-Kommission sowie weitere 51 europäische Institutionen und Agenturen.

Bechtle übernimmt das komplette Management der online abrufbaren Produkte und Dienstleistungen, konfiguriert in Neckarsulm die Server und sorgt europaweit für die Instandhaltung und Wartung der Systeme. Außerdem seien mehr als 45.000 Manntage Service abrufbar, die in enger Kooperation mit spezialisierten Dienstleistern erbracht werden.

KEW

DEUTSCHER PC-MARKT

Der Abwärtstrend hält an

In einem schrumpfenden Markt hat Lenovo seine Spitzenposition unter den PC-Anbietern in Deutschland ausgebaut. Im zweiten Quartal kam der Hersteller auf einen Marktanteil von 17,2 Prozent, während der langjährige Branchenführer Hewlett-Packard bei 13 Prozent feststeckte, wie die Marktforscher von Gartner berichten.

Insgesamt fiel der PC-Absatz in Deutschland um 18,7 Prozent auf knapp 2,1 Millionen Geräte. Die Verbraucher greifen schon länger lieber zu Smartphones und Tablets. Es waren vor allem Verkäufe an die Unternehmen, die das Schrumpfen des Geschäfts ein wenig bremsten.

Die Notebook-Verkäufe brachen um ein Viertel (24,5 Prozent) ein, während der Absatz von Desktop-Rechnern um 10,3 Prozent sank. Bei den Tischgeräten habe der Trend zu „All-in-One-PCs" den Fall abgefedert. Die Verkäufe dieser Modelle sind im Jahresvergleich um 29 Prozent gestiegen.

Besonders hart traf der Absatzrückgang Acer mit einem Minus von 44,6 Prozent. Neben Lenovo konnte auch Dell ein paar PCs mehr verkaufen.

BW

PC-Verkäufe in Deutschland

	Stückzahlen Q2/13	Marktanteile Q2/13 (in %)	Stückzahlen Q2/12	Marktanteile Q2/12 (in %)	Wachstum (in %)
Lenovo	360	17,2	357	13,9	0,9
HP	270	13,0	334	13,0	-19,2
Acer	206	9,9	372	14,5	-44,6
Dell	197	9,4	189	7,4	4,1
Asus	165	7,9	201	7,8	-18,1
Andere	889	42,6	1.114	43,4	-20,2
Gesamt	**2.086**	**100,0**	**2.567**	**100,0**	**-18,7**

Quelle: Gartner

IFA IN BERLIN

Impulse fürs Weihnachtsgeschäft

Die IFA in Berlin ist der Treffpunkt der Consumer-Electronics-Welt. Hier stellt die Branche die Weichen für das überlebenswichtige Jahresendgeschäft. Das Ordervolumen erreicht Milliardenhöhe.

Der Themenschwerpunkt „IFA 2013" im Überblick

Impulse fürs Weihnachtsgeschäft – Warum sich ein IFA-Besuch für CE-, IT- und TK-Fachhändler lohnt (S. 10)
„Eine IFA-Kopie wird es nicht geben" – Interview mit dem IFA-Chef Jens Heithecker (S. 14)
Roter Teppich für Fachbesucher – Das Serviceangebot der IFA (S. 16)
Produkte, die Ihre Kunden begeistern werden – Messe-Premieren für Home und Business (S. 18)

Mehr zum Thema IFA
www.channelpartner.de/ifa2013

Wenn die spätsommerlichen Temperaturen die Messehallen auf der IFA in Berlin aufheizen, dann denken die Konsumenten kaum an Weihnachten. Ganz anders sehen das die Fachbesucher aus Vertrieb und Handel: Hier steht ganz klar das Jahresendgeschäft im Mittelpunkt. „Wir nehmen die IFA zum Anlass, mit unseren Partnern gemeinsam das Weihnachtsgeschäft zu planen. Der Zeitpunkt im September ist hierfür perfekt", bestätigt Intel-Geschäftsführer Christian Lamprechter. Auch Gerd Holl, General Manager digital Product & Services Central Europe bei Toshiba, hält den Ausrichtungszeitraum vom 6. bis 11. September für „ideal", um mit den Händlern „in die Weihnachtsplanung einzusteigen und Verkaufsgespräche zu führen".

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat sich die IFA grundlegend verändert. Früher standen noch die Radio- und Fernsehanstalten im Mittelpunkt. Live-Sendungen von der IFA galten als die Prestigeprojekte. Noch immer sind insbesondere die öffentlich-rechtlichen Sender präsent, doch längst ist die IFA zu einem internationalen Handelsplatz für Unterhaltungselektronik und Weiße Ware geworden. Dazu trug sicher auch die Umstellung auf den jährlichen Zyklus bei. Bis 2005 fand die internationale Funkausstellung nur alle zwei Jahre statt. „Die IFA hat sich in den vergangenen Jahren erfolgreich von einer publikumsorientierten zu einer stark vom Fachhandel getriebenen Messe entwickelt", stellt Michael Dopmeier, Leiter Indirekter Vertrieb bei