# www.channelpartner.de/



Inhalt

#### TOP-THEMA: LARGE FORMAT DISPLAYS

- **12** Großes Format mit großen Chancen
  Warum Fachhändler mit Large Format Displays noch Geld verdienen können
- 20 "Das Verständnis endet bei der Hardware" Interview mit Invidis-Analyst Oliver Schwede
- **22** Mehr als nur Logistik

  Warum der Distribution eine Schlüsselrolle zukommt
- **24** Blickfang beim Einkaufen
  Ein Fallbeispiel für digitale Werbeflächen in Einkaufszentren

#### /news/

- 8 Samsung | Also
- 9 E-Commerce | Deutsche Telekom
- 10 Devil | Euronics | Lenovo | VMware

#### /kooperationen/

**26** ElectronicPartner: Wie schlimm ist die Krise?

## /mobile/

**28** Business-Tablets: Formfaktoren und Begriffe

#### /software/

30 Microsoft: Rückblick auf die deutsche Partnerkonferenz – die Strategie überzeugt nur wenige

#### /e-commerce/

**34 Cyberport**: Olaf Siegel übergibt das Ruder an Jeremy Glück

## /datacenter/

- **36 Fujitsu:** der neue Partnerbeirat für die D-A-CH-Region
- 37 Nimble Storage | Hitachi Data Systems | Riverbed

#### /distribution/

- **38 Tech Data**: Big Data als Hauptthema beim Kongress
- 39 Michael Telecom: Fachhändler auf der Herbstmesse

www.channelpartner.de/

# /systemhaeuser/

**40** Die besten Systemhäuser 2013, Teil 4: Softwareinfrastruktur

#### /virtualisierung/

**41 VMware:** Aufbruch ins Software-defined Data Center

#### /szene/

58 Michael Telecom: Bohmte bebte bei der Hausmesse

#### /Rubriken/Sonstiges/

- 6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
- 8 Nachgefragt, Aktuell aufgeschnappt
- **42 Der CP-Querschläger:** Lobt mich ich bin Windows 8.1!







# Lexikon für das IT-Recht 2013/2014

Die neue Auflage des Nachschlagewerks beantwortet rechtliche Fragen von Geschäftsführern und IT-Verantwortlichen bei Handelsunternehmen und Dienstleistern. Mit Checklisten, Übersichten und 130 Stichwörtern von A wie Abmahnung über F wie Facebook bis Z wie Zweckübertragungsregel.

www.channelpartner.de/it-lexikon13



Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

# Der ideale Zeitpunkt für den Einstieg

Das Thema Large Format Displays (LFD) und eines der wichtigsten Einsatzgebiete, Digital Signage, steht schon länger auf der Agenda. Aber jetzt ist ein besonders günstiger Zeitpunkt für IT-Fachhändler, an diesem lukrativen Markt teilzunehmen. Und das hat verschiedene Ursachen.

Die Preispunkte haben sich in eine Region bewegt, in der die Lösungen auch für kleinere Kunden interessant werden. Der ITK-Handel hat zu diesen Kundengruppen einen hervorragenden Marktzugang. Niedrige Einstiegspreise verringern die Berührungsängste auf Kundenseite. Produkte und Lösungen werden einfacher. Das Know-how lässt  $sich\ leichter\ aneignen$ , und erste Projekte können so einfacher angestoßen werden. Für einfachere Installationen gibt es bereits Outof-the-Box-Lösungen. Bei komplexeren Installationen sind zunehmend IT-Kompetenzen, beispielsweise im Netzwerkbereich oder in der Steuerung über die Cloud, gefragt. Hier hat der IT-Handel gegenüber dem klassischen AV-Kanal einen Kompetenzvorsprung.

Hinzu kommt, dass Hersteller und Distributoren Komplettlösungen, Schulungen und weitere Unterstützungsangebote bieten, um IT-Resellern den Einstieg zu erleichtern. Die Grossisten bauen derzeit ihre Kompetenzteams erheblich aus. Die Leistungen sind vielfältig, bis hin zum kompletten Fulfillment vor Ort.

Gehen Sie doch im Kopf die Liste Ihrer Kunden durch. Wer von ihnen könnte ein potenzieller Large-Format-Kunde sein?



# InfraStruxure - die nächste Generation

Ob Konsolidierung nach einer Firmenübernahme oder IT-Virtualisierung für verbesserte Energieeffizienz - die Anforderungen an Ihre IT-Infrastruktur steigen. Ist Ihr Rechenzentrum ein wenig in die Jahre gekommen, kann die Infrastruktur mit den Veränderungen nicht Schritt halten. Und da kommt APC™ by Schneider Electric™ ins Spiel, mit InfraStruxure™, der leistungsfähigen, skalierbaren, und modularen RZ-Infrastruktur. Nur mit InfraStruxure können Sie Ihr Rechenzentrum effizient und schnell an die unterschiedlichsten Geschäftsanforderungen anpassen und damit wichtige Probleme lösen. Darüber hinaus erhalten Sie mit InfraStruxure sämtliche Funktionen für die Überwachung und proaktives Management Ihres Rechenzentrums - eine wichtige Voraussetzung, um langfristig einen störungsfreien Betrieb zu gewährleisten.

# Das InfraStruxure Rechenzentrum - die Basis für Ihr Business

Ein Rechenzentrum ist die Basis für Ihr Business, wenn es ohne Ausfälle rund um die Uhr verfügbar ist und jederzeit Höchstleistungen erbringt; wenn es genau so schnell wie Ihr Business wächst; wenn Sie die Kapazität bei Bedarf ohne logistische Verzögerungen erweitern können; wenn die Energieeffizienz stetig verbessert wird — von der Planung bis zum Betrieb. Außerdem ermöglicht die offene Architektur umfassende Kompatibilität zu IT-Systemen unterschiedlichster Hersteller, so dass Sie Upgrades und Modifikationen einfach und schnell vomehmen können.

## Das dreifache Versprechen von InfraStruxure

InfraStruxure erfüllt durch die überlegene Qualität der Lösung drei zentrale Anforderungen:

- 1. Hohe Verfügbarkeit für den Schutz der Geschäftskontinuität
- 2. Schnelligkeit für die zeitnahe und komfortable Anpassung der IT-Umgebung an geschäftliche Anforderungen.
- 3. Kostenersparnis durch die Verbesserung der Energieeffizienz. So löst InfraStruxure unser dreifaches Versprechen ein.

# Infra 15 truxure

# Vorteile von InfraStruxure:

- 1) High-Density ist kein Problem
- 2) Kühlkapazität flexibel erweitern
- 3) Proaktive Überwachung
- 4) Upgrades statt Neuinstallation
- 5) Konsolidierter Überblick
- 6) Szenarien für Kapazitätsänderungen
- 7) IT folgt geschäftlichen Anforderungen
- 8) Neue Systeme schnell integrieren



APC by Schneider Electric gehört zu den Pionieren in den Bereichen modularer Infrastruktur und innovativer Kühltechnologie. Unsere Produkte und Lösungen, darunter auch das innovative InfraStruxure-Konzept, sind ein wesentlicher Bestandteil des IT-Portfolios von Schneider Flectric



Laden Sie das White Paper "Die Umsetzung energiesparender Datencenter" herunter und gewinnen Sie ein iPhone 5!

Besuchen Sie uns dazu unter www.SEreply.com und geben Sie den Keycode 40486p ein.



23 %

25 %

#### **NACHGEFRAGT**

Jetzt, wo Windows 8.1 endlich für alle verfügbar ist: Wie fällt da Ihr erstes Fazit aus?

Super! Die Neuerungen/Veränderungen sind durchweg gelungen. 19 %

Naja. Es ist okay, aber nicht der große Wurf.

Wie so oft: Die Realität hält leider nicht, was die Theorie versprochen hatte.

Ich denke nicht daran, mich mit

Windows 8.1 zu beschäftigen. 33 %

Quelle: Umfrage auf www.channelpartner.de Lesen Sie dazu auch die Kolumne des CP-Querschlägers "Lobt mich ich bin Windows 8.11" auf Seite 42.

# **Aktuell aufgeschnappt**

"Die Zeiten des Verlierens im E-Commerce sind für Systemhäuser vorbei."



ANDY ALTMEYER, Geschäftsführer A EINS IT GmbH, zu der steigenden Nachfrage der gewerblichen Endkunden nach E-Commerce-Dienstleistungen der Systemhäuser

#### TRENNUNG I

# Jürgen Krüger verlässt Samsung

Nach sechs Jahren muss Jürgen Krüger den Posten an der Spitze des deutschen Druckergeschäfts von Samsung räumen. Das hat der koreanische Konzern offiziell bestätigt.

Jürgen Krüger habe sich nach sechs erfolgreichen Jahren bei der Samsung Electronics GmbH entschlossen, "sich neuen Aufgaben zu widmen", heißt es in einem Statement des Unternehmens. Man blicke auf eine "sehr erfolgreiche Zusammenarbeit" zurück. Krüger habe im Bereich Samsung Printing Solutions ein starkes Team aufgebaut, Spitzenpositionen in wichtigen Zielmärkten erreicht und neue Trends gesetzt.

UNG

Über eine mögliche Nachfolge ist in dem Statement nichts zu lesen. Nach Channel-Partner-Informationen soll aber Norbert Höpfner, der derzeit das B2B-Druckergeschäft bei Samsung leitet, die Position übergangsweise übernehmen.

Warum man sich nun von einem so hochgelobten Manager trennt, darüber ist dem Statement nichts zu entnehmen. Jedenfalls sieht man bei Samsung in der Vorarbeit Krügers "optimale Voraussetzungen, um den eingeschlagenen Erfolgskurs künftig fortsetzen zu können". Nur eben ohne ihn. AWE

# TRENNUNG II

Also ohne Matthias Jablonski

Satte 20 Jahre Actebis Peacock, Actebis, Also Actebis und Also hat Matthias Jablonski auf dem Buckel. Es wird aber vorerst kein

weiteres hinzukommen, denn Also und das Actebis-Urgestein gehen künftig getrennte Wege.

Auf Anfrage von ChannelPartner bestätigte der Distributor die Trennung von seinem VP Key Account Solution Sales, wollte sich aber nicht weiter zu der Personalie äußern. Seine Karriere bei Actebis Peacock begann 1993 als Key Account Manager. Über verschiedene

Positionen im Produktmanagement und im Vertrieb kam Jablonski zur Leitung der HP-Business-Unit.

Anfang 2012 strukturierte Also Actebis unter Leitung von Gustavo Möller-Hergt den Vertrieb neu: Jablonski übernahm den Value-Bereich, Jochen Bless das Volume-Geschäft und Stefan Klinglmair das Retail-Business. Von dem Trio ist nur noch Stefan Klinglmair übrig geblieben, der mittlerweile in die Geschäftsführung aufgestiegen und dort für das Volume-Geschäft

zuständig ist. Jochen Bless wurde bei Umstrukturierungen Mitte 2012 ausgebootet und berät nun den Paderborner Distributor Action IT.

Noch Anfang 2012 war sich Möller-Hergt sicher, dass Jablonski genau der richtige Manager für den Value-Vertrieb ist. Jablonski habe exakt die Fähigkeiten, die bei einem Vertriebschef in diesem Geschäftsumfeld notwendig seien. Er sei jemand, der den entsprechenden "Drive" mitbringt und vor Ort bei den Ansprechpartnern präsent ist. "Matthias Jablonski nur im Büro arbeiten zu lassen wäre, wie Perlen vor die Säue zu werfen", meinte damals Möller-Hergt. AWE

#### MEHR ALS NUR HARDWARE

# Großes Format mit großen Chancen

Mit Large Format Displays können Fachhändler noch Geld verdienen. Besonders im Digital-Signage-Bereich rechnen die Experten mit weiterem Wachstum.

# **Der Themenschwerpunkt** "Large Format Displays" im Überblick

Großes Format mit großen Chancen – Warum Fachhändler mit Large Format Displays noch Geld verdienen können (S. 12)

"Das Verständnis endet bei der Hardware" - Interview mit Invidis-Analyst Oliver Schwede" (S. 20)

Mehr als nur Logistik - Warum der Distribution eine Schlüsselrolle zukommt (S. 22)

Blickfang beim Einkaufen – Ein Fallbeispiel für digitale Werbeflächen in Einkaufszentren (S. 24)



Bei Digital Signage ist von Krisenstimmung nichts zu spüren. Zwar haben sich manche allzu euphorische Wachstumsprognosen der vergangenen Jahre nur bedingt bewahrheitet, doch so ist im Markt der großen Displays noch jede Menge Luft nach oben. "Die von Analysten sehr optimistischen Prognosen wurden nicht ganz erfüllt, ein sehr deutliches Wachstum des Digital-Signage-Marktes im zweistelligen Prozentbereich ist aber ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis", meint daher auch Frank Sander, Head of Marketing Information System Products bei LG.

"Derzeit stehen die Zeichen im Markt für 2013 und die nächsten Jahre weiter auf Wachstum", verspricht Oliver Seeger, Business Development Manager LFD bei

Iiyama. Ob sich jedoch hohe zweistellige Zuwachsraten beim Umsatz weiterhin erzielen lassen, müsse man aufgrund des starken Preisverfalls bei Large Format Displays (LFD) abwarten.

Reinhold Egenter, Chef der Tech-Data-AV-Sparte Maverick, sieht im Preisverfall aber auch eine Marktchance: "Die Aussichten sind sehr positiv, da LFDs aufgrund der ständig steigenden Displaygrößen bei gleichzeitig sinkenden Preisen immer attraktiver werden", erklärt er. "Wir erwarten ein Marktwachstum von zehn bis 15 Prozent", ergänzt Wilfred de Man, General Manager Philips Signage Solutions EMEA bei MMD. Das "nahezu explosionsartige Wachstum" der zurückliegenden Jahre in Westeuropa werde sich aber abflachen.