Inhalt

TOP-THEMA: CEBIT

12 Planet Reseller macht das Dutzend voll
Das Fachhandelszentrum bietet auch nach zwölf Jahren eine bunte Channel-Mischung

14 „Der Planet Reseller ist so stark wie nie“
Interview mit dem Deutsche-Messe-Manager Marius Felzmann

16 Neuer Glanz auf der CeBIT
Trendthema Online-Handel mit eCommercePark und eCommerceForum

17 Online, Offline und Mobile
Interview mit dem Distribution²-Manager Ringbeck

18 Bestellung per E-Mail ist nicht mehr zeitgemäß
Einkaufsplattform ITscope ermöglicht Fachhändlern einfache Bestellung

56 Lustiger als je zuvor
Warum die CeBIT 2014 den CP-Querschläger zum Lachen bringt

/news/

8 **ABC Data** | **Microsoft** | **Cancom** | **Server**
9 **Systeam** | **Eset** | **Hewlett-Packard** | **Salesforce** | **Also**
10 **Hewlett-Packard** | **Citrix** | **VMware** | **FalconStor** | **Media Markt**

/distribution/

20 **Umstrukturierung I**: Ingram Micro wird dezentral zentralisiert
24 **Umstrukturierung II**: Tech Data reorganisiert Führungsspitze

/mobile-computing/

26 **Mobile World Congress 2014**: Rückblick auf den Branchentreff in Barcelona
30 **Business-Smartphones**: Kaufkriterien, Teil 3: Betriebssystem, Apps und MDM
31 **Wortmann und dukaPC**: Notebook für PC-Einsteiger
32 **Dell**: Build-to-Order-Programm wird verschlankt

/fachhandel/

36 **„Umstrukturierung aus einer Position der Stärke“**: Interview mit Electronic-Partner-Chef Friedrich Sobol
38 **Euronics**: Elektromarktkette Alphatecc stößt zur Verbundgruppe dazu

/systemhaeuser/

40 **Knackpunkte bei Managed-Services**: Interview mit NextiraOne-Manager Thomas Kunze

/drucker/

42 **Xerox**: Rückblick auf die Partnerkonferenz in Frankfurt
44 **OKI**: Konzentration auf den Mittelstand

/e-commerce/

46 **„Natürlich tut so manches weh“**: Interview mit Media-Markt-Mitgründer Walter Gunz
47 **Getgoods**: Anleger müssen mit Totalverlust rechnen
48 **Computeruniverse**: auf der Suche nach höheren Margen

/security/

50 **AT&T und IBM**: Branchen-Riesen vereinfachen Cyber-Security-Management

/cloud/

52 **Channel-Sales-Kongress**: Geschäftsmodelle mit der Cloud
53 **Virtual Desktop Infrastructure**: VDI-Komplettlösung ab 50 User | **Cisco**: Evolved Services Platform für Service-Provider

/datacenter/

54 **Dell, HP und Fujitsu**: Power-Server für mehr Leistung und mehr Sicherheit

/szene/

90 **Xerox**: Partnerkonferenz auf dem Main

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
57 Service

Editorial
Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

Die CeBIT am Scheideweg

Dieses Jahr verzichtet die CeBIT komplett auf das Wochenende, um vorwiegend Business-Kunden anzusprechen. Ob dieses Vorhaben gelingt, werden wir bald erfahren. Dass die Zahl der Besucher zurückgehen wird, damit rechnet die Messegesellschaft schon jetzt.

Nichtsdestotrotz zeigt sich CeBIT-Chef Frese zuversichtlich. Immerhin kann er dieses Jahr fünf Prozent mehr Aussteller in den Hallen unterbringen als 2013. Sie werden aber insgesamt weniger Platz für sich beanspruchen, denn viele der CeBIT-Neulinge sind Start-ups mit begrenztem Marketingbudget. Und einige der treuen großen Aussteller wie G Data bleiben 2014 der Messe fern.

Zwei Bereiche der CeBIT dürften dieses Jahr dennoch gut besucht sein: der Planet Reseller und der eCommercePark. Zwar verzichten die meisten Distributoren auf einen eigenen Stand, sie kommen aber gern als Besucher, um sich mit ihren Lieferanten und Resellern auszutauschen. Als Kommunikationsplattform taugt die CeBIT nach wie vor.

Davon könnte auch der vergrößerte eCommercePark profitieren. Komplett runderneuert wurde zudem das eCommerceForum. Dort stehen erfolgreiche E-Commerce-Projekte im Fokus, wovon einige auch am „Best in eCommerce“-Wettbewerb teilnehmen. Unter www.best-in-ecommerce.de können Sie gern auch ihre E-Commerce-Projekte einreichen.

Übrigens, ChannelPartner ist sowohl im eCommercePark als auch im Planet Reseller (Halle 15, G75) vertreten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Dell Venue Pro Tablets: Systemhäuser sind überzeugt

Mit dem Venue 8 Pro und dem Venue 11 Pro hat Dell jüngst neue Tablets für das Businessumfeld präsentiert. Erste Systemhäuser haben die Geräte nun unter die Lupe genommen und sehen zusätzliches Umsatzpotenzial.

MARCUS JAHNKE, Key Account Manager beim IT-Haus in Düsseldorf, war sofort angetan: „Ich habe mich direkt auf das Venue 11 Pro gestürzt und gedacht: Das ist endlich mal ein Tablet, das genau die richtigen Funktionen für das tägliche Arbeitsleben bietet.“ Der Hintergrund: Mit dem Venue 8 Pro und dem Venue 11 Pro hat Dell vor kurzem eine neue Familie flexibler Tablet-PCs vorgestellt, die optimal auf die Anforderungen von Unternehmen ausgerichtet sind.

Die Geräte basieren auf Windows 8.1 und nutzen leistungsstarke Intel-Technologie, wobei das Venue 11 Pro mit Core-Prozessoren bis hin zu i5-Modellen der vierten Generation bestückt werden kann. Beide Tablets lassen sich einfach in vorhandene IT-Umgebungen integrieren, sind mit allen aktuellen Windows-Anwendungen kompatibel und bringen umfassende Sicherheitsoptionen mit. Äußerlich überzeugen die 8- und 11-Zoll-Tablets mit ihrer hochwertigen Verarbeitung und ihrem formschönen Design. Für die Entwicklung mobiler Apps steht das Dell-Applikationsentwicklungsteam bereit. Es erstellt Anwendungen, die optimal an die Touch-Oberflächen und Displaygrößen der Tablets angepasst sind und ihre speziellen Features wir GPS oder Kamera gezielt nutzen können.

Drei Geräte in einem: Tablet, Notebook und Desktop-PC

Eine ganz besondere Stärke weist das Venue 11 Pro mit Windows 8.1 auf, denn es vereint gleich drei Geräte in einem. Mit zusätzlicher Tastatur lässt es sich unterwegs auch im Notebook-Modus nutzen, gemeinsam mit dem optionalen Dock verwandelt es sich in einen vollwertigen Desktop-PC. Anders als bei vergleichbaren Geräten kann der Anwender beim Venue 11 Pro außerdem den Akku selbst austauschen und mehrere Monitore an das Gerät anschließen.

Key Account Manager Jahnke hat das Venue 11 Pro mit Windows 8.1 getestet – und dabei wurde sein erster Eindruck voll bestätigt. „Das Gerät ist wirklich sehr flexibel und vielseitig, weshalb ich es mittlerweile selbst jeden Tag als vollwertiges Arbeitsgerät nutze. Ich nehme es mit zum Kunden, präsentiere dort, und wenn ich zurück ins Büro komme, schließe ich es an die Dockingstation an und habe einen vollwertigen Desktop-PC.“

Deshalb ist der Key Account Manager auch davon überzeugt, dass sein Unternehmen mit dem Gerät neue Umsatzpotenziale erschließen wird. Die ersten Erfahrungen bei seinen Kunden sind jedenfalls sehr vielversprechend.

„Wenn ich mit dem Venue 11 Pro mit Windows 8.1 vor Ort meine Präsentationen halte, bekomme ich regelmäßig ein äußerst positives Feedback. Kein Wunder, schließlich möchten die Unternehmen kein zusätzliches Gerät einführen, sondern möglichst ein Device nutzen, das alle Anforderungen auf einmal abdeckt.“

Sicherheit und einfache Verwaltung gewährleistet

Ganz ähnlich sieht das MARKUS JUNG, Teamleitung Vertrieb Competence Center Mobile Solutions beim IT-Systemhaus Bechtle in Neckarsulm, der ebenfalls das Venue 11 Pro und auch das Venue 8 Pro mit Windows 8.1 unter die Lupe genommen hat. Sein Fazit: „Das ist genau die Gerätekategorie, die für unsere Unternehmenskunden in diesem Jahr sehr interessant sein wird. Und Dell spielt in dieser Kategorie ganz vorne in der Champions-League.“

Neben der Vielseitigkeit der Geräte hat Jung dabei auch das Äußere überzeugt. „Für Unternehmenskunden ist es immer besonders wichtig, dass ein Gerät gut aussieht und eine große Qualität ausstrahlt. Das Gehäuse der Tablets fühlt sich gut an und macht einen sehr robusten und hochwertigen Eindruck.“

Genauso wichtig ist für den Teamleiter aber auch die Tatsache, dass die Tablets von Dell mit vorinstalliertem Windows 8.1 ausgeliefert werden „Windows 8.1 ist für solche Geräte im Geschäftsumfeld die absolut richtige Plattform, denn hier sind Sicherheit und einfache Verwaltung entscheidend. Das ist mit Windows 8.1 ebenso gewährleistet wie die Integration in die gesamte Microsoft-Welt.“

Macht Spaß. Macht produktiv. Windows 8

DISTRIBUTOR AUS POLEN

Karl Tucholski wird Chef von ABC Data

Karl Tucholski soll Geschäftsführer der deutschen Vertriebsgesellschaft des polnischen Distributors ABC Data werden. Der Grossist hatte vor wenigen Monaten den Markteintritt hierzulande mit der Gründung einer Niederlassung in Puchheim bei München eingeleitet.

Tucholski war zuletzt als Regional Sales Director D-A-CH bei Targus tätig. Von 2005 bis 2009 leitete er bei Samsung als Business Director IT den „IT-Cluster", bestehend aus den Produktgruppen Displays, Drucker und Notebooks. Davor war er Geschäftsführer der damaligen Druckersparte von Konica Minolta. ABC Data wird auf der CeBIT im Fachhandelsbereich „Planet Reseller" in Halle 17, Stand j65, vertreten sein. *AWE*

MICROSOFT

Update von Windows 8.1 angekündigt

Gerüchte über das Update zu Windows 8.1 und dessen Funktionen gibt es schon länger, jetzt hat sich Microsoft selbst zu Wort gemeldet. Joe Belfiore, der Verantwortliche für PCs, Smartphones und Tablets bei Microsoft, informierte darüber, dass in einem Update für Windows 8.1 mehr Wert auf die Bedienerfreundlichkeit von Tastatur und Maus gelegt wird. Außerdem wird Windows 8.1 mit dem Update preisgünstigere Hardware unterstützen. Demnach genügen mit dem Update 1 GB Arbeitsspeicher und 16 GB Speicherplatz. Neu ist Belfiore zufolge auch ein besserer Support für Enterprise-Kunden. Hier hebt der Manager die erhöhte Kompatibilität des Internet Explorers 11 zum Internet Explorer 8 hervor. *TÖ*

ÜBERNAHME VON HPM

Cancom steigt ins US-Cloud-Geschäft ein

„Wir schauen nicht mehr zu, wie die großen Clouds in den USA entstehen. Wir gehören jetzt zu denen, die diese Clouds bauen", kommentierte Cancom-Vorstandschef Klaus Weinmann die Übernahme des amerikanischen Systemhauses HPM Networks. Auf dessen Cloud-Architektur betreibt unter anderem Facebook sein Geschäft.

HPM beschäftigt 48 Mitarbeiter und setzte im vergangenen Geschäftsjahr 55 Millionen Dollar um (rund 40 Millionen Euro). Insgesamt betrug der Außenumsatz 133 Millionen Dollar (rund 98 Millionen Euro). Darin eingerechnet sind Vermittlungsgebühren in Höhe von 82 Millionen Dollar, die HPM im Rahmen des Agent-Programms mit HP erwirtschaftete. Als Agent übernimmt HPM dabei die Direktlieferungen zum Kunden im Auftrag von HP. Der Gewinn (Ebitda) für 2013 beläuft sich auf 4,5 Millionen Dollar, umgerechnet etwa 3,3 Millionen Euro. *RB*

GARTNER-ANALYSE

Serverumsätze weiter rückläufig

Der weltweite Servermarkt 2013 wuchs laut Marktforschungsinstitut Gartner um 2,1 Prozent nach Stückzahlen, die Umsätze sanken allerdings um 4,5 Prozent. In der EMEA-Region (Europa, Nahost und Afrika) schrumpften sowohl Stückzahlen als auch Erlöse, und zwar um 5,6 und 6,3 Prozent.

HP führte den weltweiten Servermarkt mit 3,8 Milliarden Dollar Umsatz (plus sechs Prozent) und 28,1 Prozent Marktanteil nach Umsatz an. Bei den Einnahmen zulegen konnte unter den Top Fünf nur Cisco. Am schlimmsten erwischte es IBM, dessen Servererlöse um fast 29 Prozent auf 3,6 Milliarden Dollar fielen.

In EMEA wurden im vierten Quartal 2013 noch 613.000 Server ausgeliefert, mit denen die Hersteller 3,6 Milliarden Dollar erlösten. Für das Gesamtjahr 2013 fielen Stückzahlen und Umsatz auf 2,3 Millionen und 12,4 Milliarden Dollar.

Bei Marktführer HP gingen wie beim Zweitplatzierten IBM in EMEA die Umsätze zurück. Für Anbieter von Low-End-Servern dürfte 2014 positiver verlaufen, schätzt Garnter. Das High-End-Segment stehe aber weiter vor großen Herausforderungen. *cw/RB*

Serverumsätze in EMEA

	Umsätze Q4/13 (in Mio. Dollar)	Marktanteile Q4/13 (in %)	Umsätze Q4/12 (in Mio. Dollar)	Marktanteile Q4/12 (in %)	Wachstum (in %)
HP	1.228	34,5	1.257	32,9	-1,9
IBM	915	25,7	1.244	32,7	-26,4
Dell	488	13,7	467	12,3	4,5
Fujitsu	252	7,1	246	6,5	2,2
Oracle	170	4,9	162	4,3	5,0
Andere	503	14,1	429	11,3	17,0
Gesamt	**3.558**	**100,0**	**3.802**	**100,00**	**-6,4**

Quelle: Gartner

FACHHANDELSZENTRUM AUF DER CEBIT

Planet Reseller macht das Dutzend voll

Seit zwölf Jahren gibt es nun den Fachhandelsbereich „Planet Reseller" auf der CeBIT. Auch dieses Jahr bietet der Bereich eine bunte Channel-Mischung: Mehr als 240 Aussteller präsentieren sich in den Zwillingshallen 14/15.

Der Themenschwerpunkt „CeBIT" im Überblick

Planet Reseller macht das Dutzend voll – Das Fachhandelszentrum bietet auch nach zwölf Jahren eine bunte Channel-Mischung (S. 12)

„Der Planet Reseller ist so stark wie nie"– Interview mit dem Deutsche-Messe-Manager Marius Felzmann (S. 14)

Neuer Glanz auf der CeBIT – Trendthema Online-Handel mit eCommercePark und eCommerceForum (S. 16)

Online, Offline und Mobile – Interview mit dem Distribution²-Manager Ringbeck (S. 17)

Bestellung per E-Mail ist nicht mehr zeitgemäß – Einkaufsplattform ITscope ermöglicht Fachhändlern eine einfache Bestellung (S. 18)

Lustiger als je zuvor – Warum die CeBIT 2014 den CP-Querschläger zum Lachen bringt (S. 56)

www.channelpartner.de/cebit

Der Planet Reseller, die Anlaufstelle für den ITK-Handel auf der CeBIT, ist ein Erfolgsrezept. „Mit einer belegten Fläche von über 14.000 Quadratmetern ist der Planet Reseller so stark wie nie", freut sich Oliver Frese, Vorstand der Deutschen Messe AG. Mittlerweile sei das Fachhandelszentrum der CeBIT auch die größte Messeplattform für Mobile Trader weltweit.

Mit den zentral gelegenen Zwillingshallen 14 und 15 befindet sich der Händlerbereich im Herzen der CeBIT. Von dort aus sind die Wege zu den anderen Hallen, zumindest für CeBIT-Verhältnisse, nicht weit.

In den vergangenen Jahren ist der Bereich internationaler geworden. Längst dreht sich nicht mehr alles nur um den deutschen IT-Channel. Diese Entwicklung ist von der CeBIT-Führung durchaus so gewollt. „Wir haben dabei einen Schwerpunkt auf die internationale Ausrichtung gelegt, unterstützt durch Schwerpunktthemen wie Mobile, Kühlung, Energieversorgung und -management sowie ITK-Distribution. 90 Prozent der Anbieter von Zubehör für mobile Geräte im Planet Reseller kommen aus dem Ausland", berichtet Frese im Gespräch mit ChannelPartner. Das bringt natürlich Chancen für europäisch oder international aufgestellte Aussteller, die nicht nur die deutschen Reseller erreichen wollen.

Broadliner stellen nicht aus

Laut Frese hat auch die Qualität der Aussteller zugelegt: „So ist unter anderem der Weltmarktführer im Bereich Festplattenlaufwerke Western Digital auf die CeBIT zurückgekehrt", berichtet Frese stolz. Auch Verbatim, OCZ, AEG Power Solutions, Edimax und Delta Electronics seien wieder mit eigenen Ständen auf der Messe vertreten.