## Inhalt

### Top-Thema: Datenschutz


**10** Identitätsdiebstahl schwer gemacht
Wie Unternehmen Datenklau bei Nutzerzugängen und Identitäten verhindern können

**14** „Software oder Hardware allein ist keine Lösung“
Interview mit Tech-Data-Manager Stefan Bichler

**16** Data Warehouse und Datenschutz
Was rechtskonform ist und was nicht


www.channelpartner.de/security


**/news/**

**7** **Also:** höherer Gewinn
**Ingram Micro:** mehr Umsatz
**8** **Microsoft:** gute Geschäfte in der Cloud
**Conrad:** Goedecke kommt
**Sicherheit:** USA halten IT-Lücken geheim
**Ricoh:** Akku-betriebenes MFP
**Samsung:** Tizen soll Android ablösen
**9** **Media-Saturn:** Streit der MSH-Eigentümer | **Kabel Deutschland:** Hotspot-Netz wird erweitert

**/systemhaeuser/**

**19** **Fritz & Macziol:** Imtech verkauft ICT-Division

**/e-commerce/**

**20** **Best in eCommerce:** Miet-Shop eines Distributors beim Systemhaus
**22** **„Wir werden weiterhin neue Stores eröffnen“:** Interview mit den Cyberport-Chefs Jeremy Glück und Rainer Kiefer
**24** **Jacob Elektronik:** flotter Kurs in zweiter Reihe des Online-Handels

**/netzwerke/**

**25** **Auerswald:** modulare Telefonanlage für kleine Büros
**Extreme Networks:** SDA plus Hochleistungshardware

**/mobile/**

**28** **„Rolle rückwärts in den Channel“:** Interview mit Acer-Manager Tiefenthal
**30** **Nokia:** Verkaufsstopp für „Lumia 2520“ wegen Stromschlaggefahr
**BlackBerry:** Schutz gegen die Hartbleed-Lücke

**/fachhandel/**

**32** **Intel:** die Pläne mit dem Fachhandel jenseits der Chip-Architektur

**/retail/**

**34** **Expert TechnoMarkt:** die Nummer eins in der Export-Gruppe angepeilt

**/drucker/**

**35** **Utax:** Verschmelzung mit Triumph-Adler

**/datacenter/**

**36** **Kemp:** Hochverfügbarkeitslösung für produktionskritische Anwendungen
**37** **IBM:** weiterhin Probleme mit dem Hardwaregeschäft
**38** **Nutanix:** Newcomer überzeugt Profi AG mit Converged Infrastructures
**39** **Dell:** Selbstbewusstsein auf dem EMEA Enterprise Forum 2014 präsentiert

**/szene/**

**58** **Intel:** zwischen Lösungen und Fußball

**/Rubriken/Sonstiges/**

**6** Leserbriefe/Meinungen, Impressum
**40** **Der CP-Querschläger:** „Sind Sie außer Gefahr?“
**41** Service

**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**
**Dr. Ronald Wiltscheck,** Chefredakteur von ChannelPartner

### *Datenschutz – Geschäftschance für Reseller*

*Viele Mittelständler gehen mit dem Thema „Datenschutz“ nach wie vor sehr stiefmütterlich um. Daran haben auch die jüngsten Datenspionage-Affären à la NSA kaum etwas geändert. Daher liegt es nun an den Systemhäusern und Fachhändler, ihre Kunden für den sorgsameren Umgang mit ihren Daten zu sensibilisieren.*

*Der finanzielle Schaden nach einem Datendiebstahl ist häufig enorm. Hinzu kommt der immense Reputationsverlust. Wie Cyber-Kriminelle an die Daten herankommen, darüber informiert Sie die Übersicht auf Seite 10. Unterschiedlichen Studien zufolge erfolgt dabei mehr als die Hälfte der unerlaubten Zugriffe von innen, das heißt, die eigenen Mitarbeiter wollen an die Unternehmensinformationen rankommen – zu welchem Zweck auch immer.*

*Die zentral oder dezentral gelagerten Daten gilt es daher vor Missbrauch zu schützen. Wie Reseller dabei vorgehen sollten, erläutert Stefan Bichler von Tech Data ab Seite 14. Er rät zu komplett virtualisierten Desktops, denn dann kann der Zugang zu den Daten zentral geregelt werden – was die ganze Angelegenheit für den Kunden erheblich vereinfacht.*

*Das gilt insbesondere für sensible Daten, etwa für Kundeninformationen. Auf den Schutz von personengebundenen Informationen legt der Gesetzgeber großen Wert. Es existieren klare Richtlinien für die Erhebung, Weiterverarbeitung und Speicherung dieser Daten. Mehr dazu ab Seite 16.*

**B2B-Wachstum**

## Also mit höherem Gewinn

Gegenüber dem ersten Quartal 2013 hat der Gewinn des Also-Konzerns in den ersten drei Monaten 2014 um 11,2 Prozent auf 11,9 Millionen Euro zugenommen. Der Gewinn vor Steuern (EBT) stieg von 15,3 auf 17,3 Millionen Euro, das ist ein Plus von 13,1 Prozent. „Wir haben unsere Ausrichtung auf nachhaltig profitables Wachstum fortgesetzt", erklärt Gustavo Möller-Hergt, CEO der Also Holding AG.

Im ersten Quartal 2014 erreichte Also einen europaweiten Umsatz von 1,62 Milliarden Euro, das sind 1,6 Prozent mehr als in den ersten drei Monaten 2013. Das Wachstum stammt vor allem aus den Bereichen „Solutions und Supply" im B2B-Umfeld in Zentraleuropa. Nach Angaben von Context legte in dieser Region (Deutschland und die Schweiz) der Distributionsmarkt um 4,8 Prozent zu.

Also selbst konnte den eigenen Umsatz in Mitteleuropa im Vergleich zum ersten Quartal 2013 um 1,7 Prozent auf 1,27 Milliarden Euro erhöhen. Man habe auf unprofitable Transaktionen verzichtet und wolle mit profitablen, wachstumsstarken Geschäftsbereichen seine Marktpositionen ausbauen, so der Broadliner. *RW*

---

**Weniger Lagerkapazität**

## Mehr Umsatz bei Ingram

Vom 1. Januar bis zum 29. März 2014 hat Ingram Micro weltweit 10,38 Milliarden Dollar umgesetzt, das sind 120 Millionen mehr als im ersten Quartal 2013. Gleichzeitig stieg die Bruttomarge von 588 auf 611 Millionen Dollar. Das weltweite Betriebsergebnis des Distributors fiel aber im Jahresvergleich von 90,8 auf 68,4 Millionen Dollar, der Nettogewinn von 49,8 auf 24,8 Millionen Dollar.

Die geringere Profitabilität begründet der Distributor mit den Restrukturierungskosten bei der Integration von BrightPoint. In Europa soll es hingegen ein „starkes Wachstum" gegeben haben – sowohl beim Umsatz als auch beim Gewinn, und das trotz Restrukturierungskosten aufgrund von Entlassungen.

Alain Monie, CEO bei Ingram Micro, kommentiert die Zahlen: „Wir sind gut ins Jahr 2014 gestartet, unsere Bruttomarge ist gestiegen, die Gewinne entsprechen unseren Erwartungen." *RW*


Arbeitsplatz-RISIKO 1 > Hygiene

CHERRY

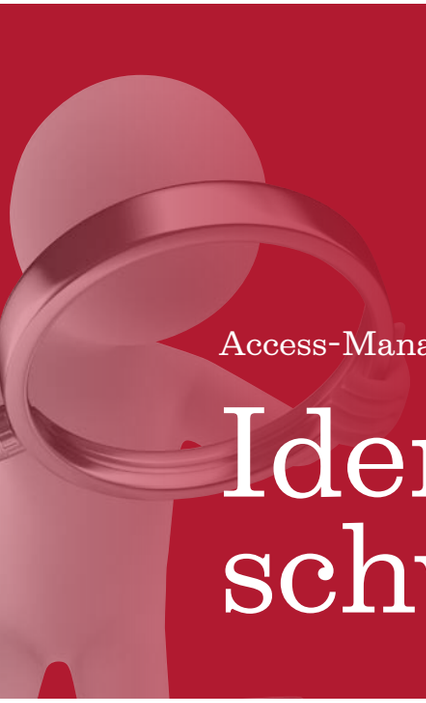
13.000 KEIME PRO ANSCHLAG?
AUSTAUSCHEN ...

Eingabegeräte, die seit Jahren täglich benutzt werden, sind ein idealer Nährboden für Viren und Bakterien.

Und damit sehr oft dafür verantwortlich, dass wertvolle Arbeitskraft durch Krankheit verloren geht. Immer wieder neu.

**Computer-Eingabegeräte sollten aus Hygienegründen regelmäßig ausgetauscht werden ...**

6 Risiken – 6 Chancen:
cherry.de/austauschen



Access-Management

# Identitätsdiebstahl schwer gemacht

*Gehen Kundendaten, technisches Know-how oder Firmenstrategien verloren, bekommt jedes Unternehmen Schmerzen. Wie lässt sich Datendiebstahl, gerade im Bereich Nutzerzugänge und Identitäten, verhindern? Und was ist im Schadensfall zu tun? Stanislav Wittmann* kennt die Antworten.*

Fotos: fotomek - Fotolia.com, Klaus Eppele - Fotolia.com

**Der Themenschwerpunkt „Datensicherheit“ im Überblick**

**Identitätsdiebstahl schwer gemacht** – Wie Unternehmen Datenklau bei Nutzerzugängen und Identitäten verhindern können (S. 10)

**„Software oder Hardware allein ist keine Lösung“** – Interview mit Tech-Data-Manager Stefan Bichler (S. 14)

**Data Warehouse und Datenschutz** – Was rechtskonform ist und was nicht (S. 16)

**„Sind Sie außer Gefahr?“** – Die Meinung des CP-Querschlägers (S. 40)

www.channelpartner.de/security

**Zunächst zu den möglichen Szenarien.** Es gibt zwei Varianten des Identitätsdiebstahls: den ungezielten, der auf Masse abhebt, und den gezielten, der es auf bestimmte, meist privilegierte Nutzer abgesehen hat.

## Massenidentitätsdiebstahl

Seien es nun Wettbewerber, die der Reputation eines Unternehmens schaden wollen, oder kriminelle Cyber-Gangster, die es ausschließlich auf den Weiterverkauf von Kundendaten abgesehen haben: Datenklau im großen Stil ist kein Einzelphänomen, wie diverse Vorfälle der Vergangenheit zeigen. Ob Sky, der französische Telefon-Riese Orange oder der Super-GAU bei Sony vor drei Jahren – kaum jemand scheint vor Massenidentitätsdiebstahl sicher. Und jedes Mal sind Tausende von Menschen betroffen.

Stellen wir uns vor, es existieren zwei Konzerne, die weltweit den Markt der Passagierflugzeuge dominieren. Da ist ein Zweikampf um größere Ausschreibungen geradezu programmiert. Denkbar sind Spionageattacken, um die Konkurrenz auszuspähen: Firma A schleust einen Mitarbeiter in Firma B ein – Firma B hingegen sucht sich direkt einen unzufriedenen Mitarbeiter von Firma A, der die „Arbeit“ noch günstiger erledigt.

## Gezielter Identitätsdiebstahl

Nehmen wir an, dass sich besagte Mitarbeiter Zugang zu kritischen Unternehmensdaten wie Preislisten oder frühere Angebote verschaffen. Und das, ohne das Telefon des Vorstands abzuhören. Denn im Idealfall arbeiten die Spione in der eigenständigen IT-Sicherheitsabteilung und besitzen entsprechende

Stefan Bichler, Leiter Business Unit Software & Solutions bei Tech Data

# „Software oder Hardware allein ist keine Lösung“

*Datenschutz ist derzeit in aller Munde. Doch können auch Fachhändler und Systemhäuser vom erhöhten Bedarf an sicherer Datenaufbewahrung profitieren? Stefan Bichler von Tech Data meint ja.*

*„Zentrale Datenhaltung ist einfacher zu kontrollieren.“*

**Stefan Bichler**, Leiter Business Unit Software & Solutions bei Tech Data

***Herr Bichler, wie kann der Fachhandel von Datenspionage-Affären à la NSA profitieren?***
***Stefan Bichler:*** *Meiner Meinung nach sollten sich Kunden und Reseller beim Thema Datenschutz und Datensicherheit nicht zu sehr an den Fällen der NSA orientieren. Aber es ist natürlich so, dass durch diese Vorfälle eine neue Sensibilität im Umgang mit Daten entstanden ist.*

***Wie könnte dann der Reseller sein Verkaufsgespräch beginnen?***
***Bichler:*** *Der Fachhändler könnte zum Beispiel auf die Schwachstellen in der IT des Kunden hinweisen und ihm auch gleich neue Konzepte vorstellen. Dabei sollte er die Rechenzentrums-Seite, also den Bereich der zentralen IT, und dann die User-Seite, das heißt den Endpoint als Daten-Host, getrennt betrachten, denn Datenschutz und Datensicherheit müssen dort eingehalten werden, wo Daten liegen und wo Zugriff auf diese Daten erfolgt.*

*Zentrale Datenhaltung ist besser zu kontrollieren, aber im Fall des Einbruchs ist der Schaden auch höher – bei der dezentralen Datenhaltung ist es genau umgekehrt.*

***Was wäre nun hier der richtige Beratungsansatz?***
***Bichler:*** *Virtualisierte Desktops verhindern jegliche Datenhaltung auf den Endpoints, so etwas ist sehr einfach zu kontrollieren. Dafür benötigen aber die Anwender eine dauerhafte Verbindung zum Server, Offline-Arbeiten ist nicht mehr möglich. Dies stellte in der Vergangenheit in den Unternehmen kein Problem dar, da mobile Endgeräte in der Minderheit waren und die meisten Endpoints physisch im Firmengebäude verankert waren. Nun nennen die Mitarbeiter eine Vielzahl an mobilen Endgeräten ihr Eigen, sie sind stets online, aber nicht mehr physisch im Firmengebäude. Hier entstehen zurzeit die größten Gefahren für den Datenschatz in den Unternehmen. Denn es gibt viele Einfallstore, um unberechtigt auf Firmendaten zuzugreifen.*

***Mit welchen Produkten könnte der Fachhandel die Datenschutzbestimmungen beim Kunden erfüllen?***
***Bichler:*** *Das kommt auf den Wert der Daten für das Unternehmen an. Sind diese Daten für das Fortbestehen des Unternehmens essentiell, braucht es gar keine gesetzlichen Vorgaben, da ist der Schutz der Daten eine Selbstverständlichkeit.*

***Welche Möglichkeiten gibt es, diese Daten abzusichern?***