Inhalt

Top-Thema: Projektoren

12 Ohne Beamer geht es nicht
Mit dem richtigen Produkt-, Lösungs- und Dienstleistungsangebot können Händler gute Geschäfte machen

16 „Bei vielen dominiert noch das Box Moving“
Interview mit Kindermann-Vertriebsleiter André Sahm

18 Beam mich nach Brasilien
15 Projektoren für die Fußball-WM im Heimkino

www.channelpartner.de/projektoren

/news/

8 **Maxdata** | **Arrow** | **Action Europe** | **Zyxel**
9 **Ingram Micro** | **Allgeier**
10 **Apple** | **Ferrari Electronic** | **Blue-Zone** | **Microsoft** | **iPhone-Betrüger**

/e-commerce/

20 **Award bei „Best in eCommerce“:** ein Shop für halb Europa

/datacenter/

22 **„Flash geht in die heiße Phase“:** Interview mit Michael Achtelik von IBM und Kristian Behrens von Avnet

/systemhaeuser/

24 **Gehaltsstudie:** Das verdienen Manager in Systemhäusern
26 **Sievers Group:** Business Analytics in der Praxis

/kooperationen/

30 **PC-Spezialist:** vom Hardwarehändler zum Dienstleister
32 **Euronics:** Dienstleistungsgeschäft nimmt Fahrt auf
33 **Electronic Partner:** Qualitätsoffensive für Verbundmitglieder

/drucker/

34 **Channel-Solutions-Day „Drucken und Archivieren“:** Das Dokument steht im Mittelpunkt

/distribution/

36 **Acmeo:** Tipps für den Vertrieb auf der Partnerkonferenz

/cloud/

37 **Lenovo:** Cloud-Store angepeilt

/netzwerke/

38 **Netgear:** WLAN-Lösungen für besondere Bereiche

/mobile-computing/

39 **Smartphones:** Preise sinken, Ansprüche nicht
Sony: Flachmann mit großem Display

/szene/

58 **Fujitsu/PFU:** Bauchtanz, Sand und nochmals Sand

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
40 **Der CP-Querschläger:** Für Beamer wird die Luft dünner
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
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Projektoren nicht nur für Fußball

Spricht man in diesen Tagen von Projektoren, dann ist die Assoziation mit der Fußballweltmeisterschaft in Brasilien nah. Und die Beamer-Hersteller bestätigen: Die Verkaufszahlen gehen im Vorfeld von Sportereignissen deutlich nach oben. Auch der eine oder andere Projektor für den Meeting-Raum im Unternehmen soll angeblich während der WM im Wohnzimmer oder bei der Gartenparty der Mitarbeiter Überstunden machen. Wir haben ab Seite 18 eine Auswahl von Beamern für die Weltmeisterschaft zusammengestellt.

Doch am 13 Juli ist die WM vorbei – das Projektorengeschäft geht aber weiter. Die Präsentationsgeräte gehören mittlerweile zur unverzichtbaren Standardausstattung für jeden Meeting- und Konferenzraum. Entsprechend gering sind mittlerweile auch die reinen Hardwaremargen. Mit dem richtigen Zubehör und den entsprechenden Dienstleistungen bei Installation und Wartung lässt sich aber noch Geld verdienen. Auch vertikale Märkte wie der Bildungssektor sind noch nicht gesättigt. Hersteller und Distributoren bieten vielfältige Unterstützungsmaßnahmen.

Händler, die an diesem Geschäft teilhaben wollen, müssen auf dem Stand der Dinge bleiben und ausloten, in welchen Branchen die Nachfrage nach Projektoren besonders hoch ist, welche Kundenanforderungen gestellt werden und welche technischen Trends künftig den Markt bestimmen werden. Unser Schwerpunkt ab Seite 12 soll dabei Hilfestellung bieten.

Lösungsorientiert.

PRINT SMART, PRINT OKI

Leistungsstärke verbindet OKI LED-Technologie mit cleveren Softwarelösungen und sorgt für...

- **... Effizienzsteigerung durch individuelle Steuerung der Druckaufträge und Kostenerfassung**
- **... Kostenoptimierung durch clevere Verwaltung der Nutzerfunktionen**
- **... Optimierung des Dokumenten-Workflows durch individuell anpassbare Managementwerkzeuge**
- **... Flexibilität durch die integrierte smart Extendable Platform zur Anbindung webbasierter Lösungen**

ALL INCLUSIVE 3 JAHRE VOR-ORT GARANTIE

OKI MC770dnfax

Denn gute Kommunikation ist alles!

Kombinieren Sie ein **leistungsstarkes A4-Farb-Multifunktionssystem** mit cleveren Softwarelösungen für Dokumentenmanagement, Security und Mobilität. Denken Sie um, und setzen Sie auf A4 anstatt auf teure A3-Systeme. Erreichen Sie Kosten-, Sicherheits-, Netzwerk- und Effizienz-Optimierung – für **bessere Kommunikation, optimierten Dokumenten-Workflow und zuverlässige Dokumentenausgabe.**

Weitere Informationen unter: smart.oki.de/solutions/

Vertrieb in Deutschland

Maxdata kommt zurück

Die einstige Traditionsmarke Maxdata feiert ein Comeback in Deutschland: Der österreichische Markeninhaber S&T will hierzulande unter anderem Notebooks, Server und PCs vertreiben. Dazu hat S&T eine Niederlassung in Mendig bei Koblenz gegründet. Der Produktfokus soll auf der Eigenmarke und auf Distributionsware liegen. Die Niederlassung wird Uwe Schmitz (Foto) leiten, der zuletzt bei Netsquare tätig war. „Die intensivere Bearbeitung des deutschen Marktes ist ein logischer Schritt, nachdem wir in Österreich und der Schweiz seit Jahren mit wachsendem Erfolg Maxdata-Produkte vermarkten", erklärt S&T-Vorstandsvorsitzender Hannes Niederhauser.

Uwe Schmitz will Maxdata in Deutschland im reinen indirekten Fachhandelsvertrieb aufbauen und strebt nach eigener Aussage „ein partnerschaftliches Verhältnis auf Augenhöhe" mit Fachhandels- und Systemhauspartnern an. Neben den Produkten will Schmitz ein „breit gefächertes Dienstleistungsangebot" bieten. Vertrieb, Presales, Reklamationsabwicklung, Fachhändler-Support und Servicemanagement sollen am Standort in Mendig vorgehalten werden. Beliefert werden die Fachhändler vom S&T-Logistikzentrum der Konzernzentrale im oberösterreichischen Linz. *AWE*

IBM SoftLayer

Arrow rüstet Cloud-Portal auf

Die Cloud-basierten Infrastrukturdienste der IBM-Tochter SoftLayer stellen Anwendern unter anderem Bare-Metal- und virtuelle Server in einer Plattform sowie ein globales Netzwerk zur Verfügung. Arrow hat diese Lösungen jetzt in die 2012 gestartete Cloud-Vertriebsplattform Arrowsphere integriert.

Systemhäuser können ihren Kunden über Arrowsphere Cloud-basierte Applikationen, Infrastrukturdienste und Services unterschiedlicher Hersteller automatisiert bereitstellen und abrechnen. Die Plattform bietet Partnern außerdem die Möglichkeit, einen individuell bestückbaren Webstore in ihrem Firmendesign einzurichten. *RB*

Ex-Devil

Neue Struktur bei Action Europe

Action Europe, vielen noch als Devil bekannt, verzahnt Produktmarketing und Vertrieb stärker: Unter der Leitung von Torsten Seiferth (Foto) werden künftig die beiden Zweige als „Front Office"-Bereich eng zusammenarbeiten.

Das Produktmarketing arbeitet mit sechs Business Units, in denen Produktbereiche wie Server & Storage, Components oder Network & Communications angesiedelt sind. Die Business Units werden teils von Ulf Kilper, teils von Karl Sube geleitet. Beide sind für die Prozess- und Sortimentsoptimierung innerhalb ihrer bestehenden Units sowie für die Entwicklung weiterer zukunftsträchtiger Produktbereiche verantwortlich.

Bei Action Europe erhofft man sich durch die Umstrukturierung eine Verbesserung der Geschäftsabläufe, nicht zuletzt auch in der Zusammenarbeit mit dem polnischen Mutterkonzern, der eine ähnliche Struktur aufweist. So soll sich die Angleichung der Strukturen beider Unternehmen positiv auf die Warenverfügbarkeit und Sortimentsbildung auswirken und dadurch die Attraktivität für die Fachhandelpartner erhöhen. *AWE*

Webinar von Zyxel am 18. Juni

Die ideale Firewall für Reseller

Auch mittelständische Firmen benötigen eine Firewall, die den raffiniertesten Angriffen standhalten kann. Eine derartige UTM-Appliance bietet Zyxel an. Thorsten Kurpjuhn wird am Mittwoch, den 18. Juni, im Rahmen eines Webinars von 11 bis 12 Uhr erläutern, wie eine moderne Firewall bestimmte Applikationen wie Facebook, Chat, Spiele oder YouTube-Videos im Geschäftsbetrieb ausbremst und im Gegenzug Produktivanwendungen schneller ausliefert.

Folgende Fragen wird Thorsten Kurpjuhn beantworten:

› Wie sichert man zuverlässig Performance auch bei hoher Netzwerkbelastung?
› Wie lassen sich Angriffe rechtzeitig erkennen und abblocken?
› Was ist heute State-of-the-Art bei der Erkennung von Protokoll- oder Traffic-Anomalien?
› Warum sind der Schutz vor Attacken auf Anwendungsebene und das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis kein Widerspruch?

Außerdem benennt der Zyxel-Manager die Verkaufsargumente für Reseller. Sie können sich unter **www.channelpartner.de/webinar/zyxel** für dieses kostenlose Webinar anmelden. *RW*

Projektorenmarkt

Ohne Beamer geht es nicht

Mit dem richtigen Produkt-, Lösungs- und Dienstleistungsangebot können Händler mit Projektoren gute Geschäfte machen, denn die Lichtkünstler sind nach wie vor unverzichtbar.

Top-Thema: Projektoren

Ohne Beamer geht es nicht –
Mit dem richtigen Produkt-, Lösungs- und Dienstleistungsangebot können Händler gute Geschäfte machen (S. 12)

„Bei vielen dominiert noch das Box Moving" –
Interview mit Kindermann-Vertriebsleiter André Sahm (S. 16)

Beam mich nach Brasilien –
15 Projektoren für die Fußball-WM im Heimkino (S. 18)

www.channelpartner.de/projektoren

Auch wenn sich mancher im Meeting nach 30 PowerPoint-Folien wünscht, Videoprojektoren wären nie erfunden worden, sind die im deutschen Sprachgebrauch auch gerne als „Beamer" bezeichneten Geräte ein elementarer Bestandteil der IT-Ausstattung.

Zwar geht die zunehmende Konkurrenz durch großformatige Displays sowohl im Heimkino- als auch im B2B-Segment zulasten der Stückzahlen, doch in letzter Zeit hat sich in Deutschland der Projektorenmarkt deutlich erholt. Laut dem Marktforschungsunternehmen Futuresource wurden im vierten Quartal 2013 neun Prozent mehr Projektoren verkauft als noch im Vorjahreszeitraum. Mit ein Marktreiber war dabei das Consumer-Segment. Einen positiven Effekt könnte dabei schon die bevorstehende Fußballweltmeisterschaft in Brasilien gehabt haben. „In Jahren mit Groß-Events wie WM und EM wächst der Markt deutlich", bestätigt Thomas Müller, General Manager D-A-CH & Benelux bei BenQ. „Der Trend, sich ein Spiel auf einem Großbild anzuschauen, ist nach wie vor ungebremst", ergänzt Nils Fleischhauer, Business Unit Manager Projectors (D-A-CH) bei LG. Jörn v. Ahlen, Head of Marketing & Internal Sales bei Optoma, sieht insbesondere die großen Fußballereignisse als bestimmend für das Geschäft und spricht daher von einem Zweijahresrhythmus: „Olympische Spiele haben nur eine kleine Rolle", meint v. Ahlen.

Große Brands auf dem Vormarsch

In der Vergangenheit war der deutsche Markt mit einer Vielzahl von Anbietern extrem segmentiert. „Auch heute sind noch viele Anbieter im Markt aktiv, doch konzentriert sich der überwie-