Inhalt

Top-Thema: Netzwerke

10 Das vernetzte Heim
Ein Netz für alle Fälle

16 Heimvernetzung und Heimautomatisierung
Distributoren beklagen fehlende Standards

20 IFA und Apple machen es vor
Das vernetzte Heim – schöne neue smarte Welt

www.channelpartner.de/netzwerke

/news/

6 **G Data** | **FireEye** **Intra2net** | **Acronis** | **Wortmann** |
8 **OM/One** | **Microsoft** | **Monega**

/retail/

22 **Online-Shops im Service-Test:** Saturn vor Redcoon und Cyberport

/systemhaeuser/

24 **Stein IT und Bükotec IT-Solutions:** neue Geschäftsmodelle mit und in der Cloud
28 **Die besten Systemhäuser 2014:** Kleine Anbieter werden gerne weiterempfohlen

/e-commerce/

30 **Best in eCommerce:** frischer Fisch für Endkunden

/kooperationen/

32 **Expert:** mit neuem Online-Shop weiter auf Angriffskurs
34 **Euronics:** nach Umsatzrückgang Licht am Ende des Tunnels

/mobile/

36 **Apple:** Smartphones, Computeruhr und Bezahldienst – die aktuellen Weiterentwicklungen

/distribution/

40 **Also:** Pcfritz-Skandal als Kampagne für Originalsoftware

/szene/

43 **Floßfahrt mit Lexmark:** Hochstimmung bei Hochwasser

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
41 Service
42 **Der CP-Querschläger:** Das perfekte E-Haus dauert noch

Lexikon für das IT-Recht 2014/2015

Die fünfte Auflage dieses Arbeitsmittels für Geschäftsführer, EDV-Entscheider und IT-Verantwortliche in Firmen ohne eigene Rechtsabteilung enthält zahlreiche Neuerungen des IT-Rechts in der gewohnten kompakten Form. Stichwörter sind neu hinzugekommen, andere sind entfallen, kaum ein Text blieb unverändert.

www.channelpartner.de/lexikon-it-recht

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Der vernetzte Kühlschrank

Der vernetzte Kühlschrank – braucht man den? Zum Überleben sicher nicht, aber dieses Beispiel zeigt, was heute alles durch Heimvernetzung und Heimautomatisierung möglich ist. Zugegeben, das Thema ist nicht taufrisch – über das Thema SmartHome redet die Branche schon seit mehr als zehn Jahren, doch der Durchbruch auf breiter Front ließ bisher auf sich warten. Nun scheinen aber bestimmte Szenarien massentauglich zu werden. Das liegt nicht zuletzt an der flächendeckenden Verbreitung von mobilen Geräten wie Smartphones und Tablets. Mit den entsprechenden Apps lassen sich auch komplexe Vorgänge steuern, und es sinkt die Hemmschwelle, sich überhaupt mit dem Thema zu befassen. Dazu kommt ein neues Einsteigersegment, das bisher so nicht vorhanden war.

Ein weiterer Faktor ist die mobile und stationäre Verfügbarkeit von leistungsfähigen Datennetzen mit entsprechenden Cloud-basierten Anwendungen. Gleichzeitig ist dies aber eines der größten Hindernisse – nämlich überall dort, wo diese Netze noch nicht oder nur eingeschränkt verfügbar sind.

Jenseits des neuen Einsteigersegments etabliert sich gerade ein Markt, der nicht ohne Spezialisten auskommt. Wenn es um Sicherheitstechnik, Heizungssteuerung oder Energiemanagement geht, sind Experten unverzichtbar. Wer jetzt das entsprechende Know-how aufbaut, kann von diesem Trend profitieren – und das dauerhaft, denn die Nachfrage nach bequemem, sicherem und wirtschaftlichem Wohnen wird nicht nachlassen.

Make it matter.

Jetzt holen sich Ihre Kunden 60 € zurück.[1]

Beim Kauf ausgewählter Original HP Toner.

Brillant!

Brillantes Angebot. Brillante Farben. Jetzt profitieren Ihre Kunden gleich mehrfach mit Original HP Toner, denn beim Kauf eines HP Toner 3er-Packs (Cyan, Magenta und Yellow) sowie einer passenden schwarzen Tonerkartusche erhalten Ihre Kunden jetzt 60 € Cashback,[1] und das zusätzlich zu den üblichen 10 % Ersparnis von HP Toner 3er-Packs im Vergleich zum Kauf der Einzelkartuschen.[2] Drucken und sparen. Das ist brillant![3] Mehr Informationen unter **hp.com/de/toner-cashback**

Beim Kauf ausgewählter Original HP Toner 3er-Packs und einer passenden schwarzen Kartusche jetzt 60 € Cashback sichern. Angebot gilt nur bis zum 31. Oktober.[1]

HP 128A 3er-Pack CYM Original LaserJet Tonerkartuschen

HP 128A Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen

[1] Nur verfügbar bis zum 31. Oktober 2014. Maximal 5 Rabatte auf Toner Bundles können pro Kunde in Anspruch genommen werden. Das Angebot gilt für auswählte SKUs, einschließlich: HP 126A 3er-Pack Cyan/Magenta/Gelb Original LaserJet Tonerkartuschen + HP 126A Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen ODER HP 126A 2er-Pack Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen; HP 305A 3er-Pack Cyan/Magenta/Gelb Original LaserJet Tonerkartuschen + HP 305A Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche oder HP 305X Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche mit hoher Reichweite oder HP 305X 2er-Pack Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen mit hoher Reichweite; HP 128A 3er-Pack Cyan/Magenta/Gelb Original LaserJet Tonerkartuschen + HP 128A Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche ODER HP 128A 2er-Pack Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen; HP 304A 3er-Pack Cyan/Magenta/Gelb Original LaserJet Tonerkartuschen + HP 304A Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche ODER HP 304A 2er-Pack Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen; HP 125A 3er-Pack Cyan/Gelb/Magenta Original LaserJet Tonerkartuschen + HP 125A Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche oder HP 125A 2er-Pack Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen; HP 131A 3er-Pack Cyan/Magenta/Gelb Original LaserJet Tonerkartuschen + HP 131A Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche oder HP 131X Schwarz Original LaserJet Tonerkartusche mit hoher Reichweite oder HP 131X 2er-Pack Schwarz Original LaserJet Tonerkartuschen mit hoher Reichweite.

[2] Einsparung im Vergleich zum Kauf von Einzelkartuschen zum UVP Der UVP ist eine unverbindliche Preisempfehlung.

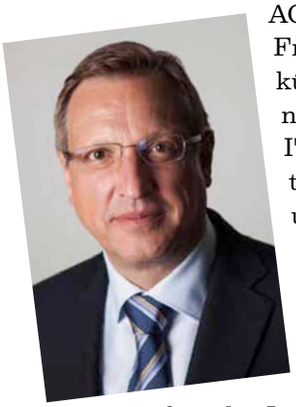
[3] Eine im Jahr 2013 von SpencerLab im Auftrag von HP durchgeführte Studie verglich Original HP LaserJet Tonerkartuschenmit acht Marken von alternativen Anbietern, die in EMEA für die Modelle HP LaserJet P2035 und P1102 als Alternative für die Kartuschen HP 05A und 85A erhältlich waren. Einzelheiten finden Sie unter spencerlab.com/reports/HP-Reliability-EMEA-2013.pdf.

© Copyright 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Die enthaltenen Informationen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. HP haftet nicht für hierin enthaltene technische oder redaktionelle Fehler oder Auslassungen.

Vertriebs- und Marketingleiter

Walter Schumann bei G Data

Seit September ist Walter Schumann neuer Vertriebs-und Marketingvorstand der G Data Software AG. Er folgt damit auf Frank Heisler, der sich künftig dem Aufbau des neuen Geschäftszweiges IT-Security-Dienstleistungen widmen wird und als Geschäftsführer zur G Data Service GmbH wechselt. Schumann will sich in seiner neuen Position besonders um den Ausbau der Internationalisierung und den B2B-Markt kümmern.



Der 56-jährige Manager war zuvor in führenden Positionen internationaler IT-Security-Unternehmen wie Astaro, Clearswift, Zone Labs und Eleven tätig. *RW*

Zentral- und Osteuropa-Chef

Frank Kölmel bei FireEye

Seit dem 1. September ist Frank Kölmel neuer Zentral- und Osteuropa-Chef bei FireEye. In dieser Position soll er den weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit und die Festigung der Unternehmensposition des Security-Spezialisten in dieser Region sichern. Kölmel verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT und hält den Titel Diplom-Ingenieur, einen Bachelor of Business Administration sowie einen Master of Science, Marketing and Business Administration.

Vor seinem Einstieg bei FireEye war Kölmel-Direktor Zentral- und Osteuropa bei Brocade und dort für die Marktpräsenz sowie die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern zuständig. Weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn waren unter anderem Infoblox und Secure Computing, wo er Verkaufsdirektor der Region war. *KEW*

Zweistufiges Vertriebsmodell

Intra2net kooperiert mit Also

Fachhändler, Systemhäuser und IT-Dienstleister können die Produkte von Intra2net ab sofort auch über Also beziehen. Die Kooperation ermöglicht es dem Produzenten, den Fokus noch stärker auf Kernkompetenzen wie Herstellung, Entwicklung und Support der eigenen Groupware- und Security-Produktpalette zu richten. Gleichzeitig will Intra2net wie bisher Ansprechpartner für den Fachhandel sein und die gewohnte Nähe zu den bestehenden Partnern bewahren.

„Also war als Broadliner mit einer sehr großen Marktreichweite unser Wunschdistributionspartner und wurde von 74 Prozent unserer bestehenden Vertriebspartner als bevorzugte Einkaufsquelle genannt“, ergänzt Steffen Jarosch (Foto), Vorstand der Intra2net AG. „Mit dem Ausbau unserer Vertriebskanäle wollen wir die Zahl der aktiven Fachhandelspartner im deutschsprachigen Raum von derzeit rund 200 bis Ende 2016 auf 400 verdoppeln.“ *KEW*

Alex Fürst

Neuer Europa-Chef bei Acronis

Alex Fürst ist neuer General Manager Europe bei Acronis. Zuvor verantwortete er bereits das Gebiet Zentral- und Osteuropa für den Backup-Spezialisten. Nun ist Fürst für den europäischen Vertrieb sämtlicher Geschäftsbereiche sowie für die Strategie, das Wachstum und für den Ausbau des Softwareherstellers zuständig.

Fürst war schon für die Länder Österreich und Schweiz bei Avaya verantwortlich und davor bei Motorola, Symbol Technologies sowie Siemens beschäftigt. Er ist ausgebildeter Jurist und arbeitet auch als Anwalt. In den USA erwarb er einen Master of Business Administration. *KEW*

Nach dem Brand bei Wortmann

Serverproduktion wieder angelaufen

Durch den Brand bei Wortmann in Hüllhorst Ende August und den dabei entstandenen Schaden ist die betroffene Halle bis auf Weiteres nicht nutzbar. Die BTO-PC- und -Serverfertigung wurde in andere Hallenbereiche verlagert, teilte Wortmann mit.

Die neue Produktionskapazität soll sukzessive erhöht werden. Für die Fertigung notwendige, aber beschädigte Teile sind neu beschafft worden. Die Verfügbarkeit der Komponenten ist, bis auf wenige Sonderartikel im Zulauf, gegeben. Leichte Verzögerungen bei den

Produktionsterminen werden durch die Erhöhung von Kapazitäten und Sonderschichten aufgefangen. *KEW*

Das vernetzte Heim

Ein Netz für alle Fälle

Smart Home und das Internet der Dinge bringen neue Impulse in die Welt der Heimvernetzung. Doch mit „Out-of-the-Box"-Lösungen ist es oft nicht getan. Hier kann der Handel punkten.

Top-Thema: Netzwerke

Das vernetzte Heim –
Ein Netz für alle Fälle (S. 10)
Heimvernetzung und Heimautomatisierung –
Distributoren beklagen fehlende Standards (S. 16)
IFA und Apple machen es vor –
Das vernetzte Heim – schöne neue smarte Welt (S. 20)

www.channelpartner.de/netzwerke

Auf der diesjährigen IFA in Berlin war das vernetzte Heim, auch gerne auf Neudeutsch „Smart-Home" genannt, eines der beherrschenden Trendthemen. Die Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Brigitte Zypries, hat die Bedeutung dieser Entwicklung für die ITK-Branche erkannt: „Die lang gehegte Idee des vernetzten Heims wird auf der diesjährigen IFA greifbar", meinte die Politikerin anlässlich ihres Rundgangs auf der CE-Messe. Die intelligente Heimvernetzung besitze ein enormes Potenzial für deutsche Unternehmen und biete dem Verbraucher zahlreiche neue Möglichkeiten und Dienstleistungen.

Die Anforderungen an das Netzwerk im privaten Heim sind heutzutage vielfältig. Wurde früher gerade einmal der PC an die weite Welt des Internets angebunden, ist es heute eine Vielfalt an Geräten, vom Smartphone über den Fernseher bis zur Haustechnik. „Insbesondere die Verlässlichkeit und die einfache Einrichtung und Erweiterung des Heimnetzwerkes hat in den vergangenen Jahren massiv an Bedeutung gewonnen", erläutert Heiko Harbers, Vorstand bei Devolo. Zudem sei ein überall verfügbares Internet zur Selbstverständlichkeit geworden. „Bei der Heimautomatisierung sehen wir derzeit eine erfreuliche Aufbruchsstimmung, sowohl auf Hersteller- als auch auf Kundenseite. Nachdem sich die bisherigen Lösungen noch nicht am Markt durchsetzen konnten, sind die