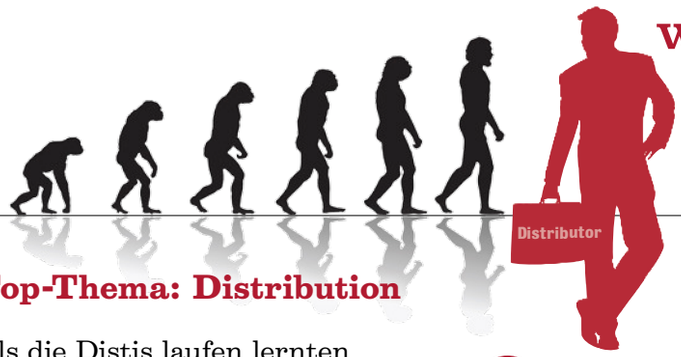

Inhalt

Top-Thema: Distribution

12 Als die Distis laufen lernten
Die Geschichte der ITK-Distribution, Teil 1

18 Dritter Tech-Data-Kongress
Zukunftsmärkte greifbar gemacht

20 „Es wird sehr viele hybride Modelle geben“
Interview mit den Ingram-Micro-Managern Kannegießer und Kahle

23 Also mit neuem Standort in Augsburg
Übernahme des Logistikzentrums von Weltbild

24 Hausmesse von API
20 Jahre Distribution mit besonderem Geschenk

www.channelpartner.de/distribution

/news/

6 **Apple** | **Samsung** | **Getgoods** | **IDS Scheer Consulting**
8 **NetApp** | **Microsoft** | **ECC Köln** | **Hewlett-Packard**
10 **Cancom** | **DexxIT** | **Smartphones** | **Dimension Data** | **EMC/HP**

/systemhaeuser/

26 **Systemhausmarkt 2014:** Wachsen mit Cloud, Managed-Services und Security
28 **Die besten Systemhäuser 2014:** Kategorien PC- und Server-Infrastruktur sowie Netzwerklösungen und TK-Infrastruktur

/datacenter/

30 **Dell:** selbstbewusst und kämpferisch auf der Partnerkonferenz
31 **VMware:** Das Portfolio wird gestrafft
32 **Intel:** Neuentwicklungen für Wearables-Markt und das Internet der Dinge

/drucker/

33 **Hewlett-Packard:** 3D-Drucker kommen noch in diesem Jahr

/tk-business/

34 **Partnerprogramme im Vergleich:** die drei besten UC-Anbieter
36 **Lifesize:** Videokonferenz jetzt auch in der Cloud
38 **Teamfon:** Vertriebspartner für virtuelle TK-Anlagen gesucht

/kooperationen/

39 **Euronics und EP:** optimistisch ins Jahresendgeschäft

/retail/

40 **Media Markt:** Pilotstandort in Ingolstadt mit Drive-In-Warenausgabe

/e-commerce/

44 **Award bei „Best in eCommerce“:** B2B-Shop für Elektrobauteile bei Murrelektronik

/mobile/

46 **Preisverfall bei Handys:** Apple, Samsung, Microsoft & Co. im Vergleich

/business-tipps/

47 **Betrug im Außendienst:** Manchmal hilft nur ein Detektiv

/szene/

66 **Also:** traditionelles Treffen auf dem Gäubodenvolksfest

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
48 **Der CP-Querschläger:** Was bringt uns die Distribution noch?
49 Service

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Distribution gestern, heute und morgen

Die ITK-Distribution von heute beschäftigt sich längst nicht mehr nur mit dem reinen Großhandel zwischen Hersteller und Händler und logistischen Herausforderungen wie dem Versand der Ware von A nach B. In der Gegenwart geht es um zusätzliche Serviceleistungen, um die Erweiterung von Geschäfts- und Betätigungsfeldern und leider auch um den täglichen Überlebenskampf mit Margen im Promillebereich.

In unserem Themenschwerpunkt zur Distribution zeigen wir die Vergangenheit, die Gegenwart und die Zukunft der ITK-Grossisten in Deutschland. Wir haben für Sie recherchiert und mit einigen Zeitzeugen gesprochen. Dabei haben wir auch die eine oder andere amüsante Anekdote erfahren.

Das aktuelle Distributionsgeschehen spiegelt sich auch in den Hausmessen der Grossisten wider. Wir haben die von API veranstaltete „Home & Business 2014“ am Düsseldorfer Flughafen besucht und uns dort für Sie umgesehen.

Mit Zukunftsthemen hat sich der Tech-Data-Kongress beschäftigt, der nun bereits zum dritten Mal stattfand. Unter dem Motto „IT 3.0“ stellte der Münchner Distributor vor, was nach der Mainframe-Ära und dem Client/Server-Zeitalter kommen wird.

Als Ergänzung haben wir bei Ingram-Micro-VAD-Chef Uwe Kannegießer nachgefragt, wie es um die Zukunft des Cloud-Geschäfts bei dem Dornacher Grossisten bestellt ist. Lassen Sie sich mit uns ab Seite 12 durch die Vergangenheit und die Zukunft der Distribution führen!

Ganzheitliche Lösungen für das Rechenzentrum

Kompetent, anwendungsorientiert und zuverlässig

About Avnet · Accelerate · Technology

Consulting · Analyse · Konfiguration · Systemintegration · Data Center Lifecycle Services · Cloud Solutions · Big Data Support · Trainings & Zertifizierungen · Finanzierung · Logistik · Marketing

Sortiment, Know-How und Service sind entscheidende Kriterien, wenn es um IT-Lösungen geht, die sich an den Kundenanforderungen orientieren. Avnet verfügt über ein breites und ganzheitliches Lösungsportfolio für das Rechenzentrum und ist in der Lage, Partner sowohl auf technischer Ebene als auch vertrieblich technologieübergreifend zu unterstützen. Darüber hinaus stehen Partnern umfangreiche Ausbildungs- und Entwicklungsprogramme zur Verfügung, die ihnen helfen, neue Wachstumsmärkte zu adressieren und ihren Geschäftserfolg zu steigern.

Ihr Partner für IT-Lösungen - sprechen Sie uns an!

02153-733-0

© 2014 Avnet Technology Solutions. All rights reserved. The Avnet logo is a registered trademark of Avnet, Inc.

Accelerating Your Success™

Verkauf von iPhone 6

70 Prozent Gewinn für Apple

Nur wenige Tage nach dem Verkaufsstart von iPhone 6 und iPhone 6 Plus hat das Marktforschungsunternehmen IHS iSuppli einen Teardown der Apple-Smartphones durchgeführt und die darin vorgefundenen Komponenten auf ihren Produktionswert geschätzt. Wie auch bei den vorangegangenen iPhone-Generationen belaufen sich die Kosten für jedes iPhone zwischen 200 und 263 US-Dollar, die Gewinnmarge beträgt rein nach den Materialkosten im Durchschnitt 70 Prozent. Das ist ein Prozent mehr als beim iPhone 5S und rund 15 Prozent mehr als noch beim ersten iPhone.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung sowie für die Werbung für die iPhones werden bei den Schätzungen ausgeklammert. Die Arbeitskosten für jedes fertiggestellte iPhone werden auf 4,00 bis 4,50 US-Dollar geschätzt.

Areamobile/TÖ

Samsung

Keine Notebooks mehr in Deutschland

Samsung wird den Verkauf von Notebooks in Deutschland einstellen. Man passe sich damit an „aktuelle Marktbedürfnisse und Anforderungen“ an, erklärte das Unternehmen. Die Entscheidung betreffe neben mobilen Computern mit dem Microsoft-Betriebssystem Windows auch die Chromebooks mit Googles Chrome-Software.

Das PC-Geschäft war in den vergangenen Jahren massiv unter Druck geraten. Auslöser war der Erfolg von Smartphones und Tablets. Im vergangenen Jahr schrumpfte der weltweite PC-Absatz um rund zehn Prozent. Zuletzt gab es allerdings eine deutliche Erholung, unter anderem nachdem Microsoft die Unterstützung seines alten Betriebssystems Windows XP eingestellt hatte. Einige Anbieter wie Lenovo, HP oder Acer profitierten davon aber stärker als andere. *TÖ*

Stellenstreichungen

IDS Scheer Consulting droht die Insolvenz

Die Turbulenzen bei IDS Scheer Consulting gehen auch unter dem Dach des neuen Eigentümers, der Scheer Group, weiter. Weil das Beratungshaus jeden Monat rund eine Million Euro Verluste schreibt, wird es nun im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens saniert und restrukturiert. Das sagten August-Wilhelm Scheer (Foto) und der Insolvenzspezialist und Rechtsanwalt Franz Abel gegenüber der „Saarbrücker Zeitung“. Die beiden Manager kündigten auch an, 100 der 400 Jobs in Deutschland zu streichen.

Scheer begründete diesen harten Sanierungsschritt mit der „katastrophalen Lage des Unternehmens“, das er erst im Juni mit der Scheer Group von der Software AG zurückgekauft hatte. Das Geld hätte nur noch bis November gereicht.

Gegenüber der Zeitung sagte Scheer, dass bei näherem Hinsehen schnell klar gewesen sei, dass sofort gehandelt werden müsse. Es sei kaum Neugeschäft akquiriert worden. Etliche Berater hätten ein Jahr kein Projekt gehabt. „Hoch bezahlte Leute saßen bei vollen Bezügen zu Hause“, sagte Scheer.

cw/TÖ

Getgoods-Gründer

Vermögen wird beschlagnahmt

Rund zehn Monate nach der Insolvenz des Online-Händlers Getgoods.de hat das Landgericht Frankfurt/Oder den dinglichen Arrest in das gesamte Vermögen des Gründers und ehemaligen Unternehmensvorstands Markus Rockstädt-Mies (Foto) angeordnet. Ein „dinglicher Arrest“ ist der juristische Ausdruck für eine Firmenbeschlagnahme, mit der in einem Insolvenzverfahren die Vollstreckung der Forderung der Anleger sichergestellt werden soll.

Außerdem laufen weitere Arrestanträge von Zeichnern der Getgoods-Mittelstandsanleihe, die durch die Insolvenz geschädigt wurden. Das teilt der Bund für soziales und ziviles Rechtsbewusstsein e.V. (BSZ) mit. Der Verein tritt in Insolvenzangelegenheiten auf den Plan, versucht, geprellte Anleger zu bündeln, und lässt deren Interessen durch geeignete Fachanwälte vertreten.

Die eingereichten Klagen sind dabei nur Teil eines ganzen Klagebündels gegen den Getgoods-Gründer. Bereits kurz nach der Insolvenz hatte die Staatsanwaltschaft Frankfurt/Oder nach einer Anzeige des TK-Distributors Brightstar wegen eines angeblich unerlaubten Verkaufs von Waren in Millionenhöhe Ermittlungen aufgenommen. Zudem startete die Staatsanwaltschaft Potsdam im Gefolge der Insolvenz Ermittlungen wegen des Verdachts auf Insiderhandel. *MH*

EMC und HP

Gespräche über mögliche Fusion

EMC hat Medienberichten zufolge ein Jahr lang mit Hewlett-Packard über einen Zusammenschluss verhandelt. Die seit Mitte 2013 andauernden Gespräche mit HP sind laut dem „Wall Street Journal“ (WSJ) vor Kurzem jedoch ergebnislos beendet worden. Man habe sich nicht über den finanziellen Rahmen einigen können und den Unmut der Aktionäre befürchtet, schreibt das Blatt. Am meisten interessiert habe sich HP demnach für VMware, an dem EMC 80 Prozent der Anteile hält.

Für den Fall eines möglichen Zusammenschlusses sei CEO Joe Tucci als Chairman des Vorstands und Meg Whitman als CEO vorgesehen gewesen. „Das habe ich auch gelesen, aber sie dürfen nicht alles glauben, was sie lesen“, äußerte sich dazu Whitman auf dem Canalys Channel Forum in Cannes auf Nachfrage von Systemhausvertretern. Weiter wolle sie die Sache aber nicht kommentieren. *cw/AWE*

Gute Zusammenarbeit

Cancom bekommt Canalys-Award

Auf dem diesjährigen Canalys EMEA Channels Forum (CCF) 2014 in Cannes hat Cloud Transformation Partner Cancom die Top-Auszeichnung EMEA Overall Partner of the Year erhalten. Das britische Marktforschungsunternehmen Canalys richtet mit dem CCF eines der wichtigsten europäischen Treffen von Herstellern, Distributoren und Systemhäusern aus.

Mit dem Award ehrt Canalys Channel-Partner für ihre herausragende Leistung in bestimmten Bereichen wie beispielsweise Wachstum, Innovation und Transformation, Security oder IT-as-a-Service. Cancom erhielt den Award EMEA Overall Partner of the Year 2014 für die jahrelange gute Zusammenarbeit mit Herstellern und Distribution über alle Bereiche. *KEW*

Synaxon-Partnerschaft vertieft

DexxIT freut sich über Kundenzuwachs

Da lässt es sich gut Geburtstag feiern: Am 1. Oktober wurde DexxIT 15 Jahre alt, und als Geburtstagsgeschenk gab es ein sattes Kunden- und Umsatzplus. Laut DexxIT konnte man im Consumer-Bereich im ersten Halbjahr einen Kundenzuwachs von über 20 Prozent erreichen.

Trotz schwieriger Marktlage hat sich auch der Umsatz beim Würzburger Grossisten positiv entwickelt: Über alle Produkt- und Lösungsbereiche konnte der Spezialdistributor ein zweistelliges Umsatzplus verbuchen. Überproportional wuchsen dabei das Segment SSDs und Flashspeicher sowie Druckerverbrauchsmaterial.

Der ursprünglich aus dem Fotogroßhandel hervorgegangene Multimedia-Distributor will künftig einen Schwerpunkt auf das Thema Heimvernetzung legen. Dazu wird das Sortiment um Smart Home, Haustechnik und Beleuchtung erweitert. Weitere Fokusthemen sind Education, Technische Spielwaren, Healthcare-Produkte sowie Digital Signage. Ein Bestandteil dieses Zukunftskurses wird der Ausbau der Partnerschaft mit der IT-Verbundgruppe Synaxon sein. *KEW*

Ausgaben für Reparaturen

Defekte Handys kosten 5,2 Milliarden Euro

Die Verbraucher in Deutschland lassen sich ihren digitalen Lebensstil etwas kosten: Seit der Markteinführung von Smartphones im Jahr 2007 haben sie 5,2 Milliarden Euro ausgegeben, um ihre defekten Geräte reparieren zu lassen oder durch neue zu ersetzen. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage unter mehr als 13.000 Smartphone-Besitzern in Europa. Die Summe setzt sich zusammen aus den Kosten für Reparaturen, Ersatzgeräte und Eigenbeteiligungen von Versicherungen, die der Verbraucher zu tragen hat.

Dabei sind die Ursachen für die Defekte nach den Ergebnissen der Studie so vielfältig wie unser Alltagsleben. Die einen lassen ihr Handy auf dem Autodach liegen und fahren los (neun Prozent), andere versenken es versehentlich in der Toilette (zwölf Prozent), lassen es fallen oder treten drauf. *TÖ*

Dimension Data

Bockers geht nach Asien

Herbert Bockers (Foto), bisher CEO von Dimension Data in Deutschland, wird Chief Operating Officer (COO) für die Region Asien-Pazifik in Singapur. Von dort aus soll er die Geschäftsstrategie des Systemintegrators in 13 Ländern umsetzen. Sein Wechsel soll das Wachstum in der Region weiter forcieren. Dimension Data will bis 2018 weltweit zwölf Milliarden US-Dollar Umsatz vorweisen. Bockers berichtet künftig an Bill Padfield, CEO Asien-Pazifik. In der Interimsphase übernimmt Europa-CEO Andrew Coulsen das Deutschland-Geschäft des Systemhauses. *KEW*