

Inhalt

Top-Thema: Displays

12 Projektoren für die Bildung
Ein Absatzmarkt mit Chancen und Fallstricken

17 „Schulen benötigen Planungssicherheit“
Interview mit BenQ-Manager Thomas Müller

18 In der Kürze liegt die Größe
Das Besondere an Kurzstanzprojektoren

20 Neuheiten für Kundenprojekte
Beamer von BenQ, Vivitek, Epson, Viewsonic, Infocus



[www.channelpartner.de/
displays](http://www.channelpartner.de/displays)

**Editorial****Armin Weiler,**

Chefreporter

von ChannelPartner

Stabiles Geschäft mit Bildung

Der Bildungssektor gilt als einer der wichtigsten Absatzmärkte für Projektoren. Die landläufig auch „Beamer“ genannten Geräte sind aus modernen Klassen- und Schulungsräumen nicht mehr wegzudenken.

Ein lukratives Geschäft für Fachhändler, könnte man denken, zumal Deutschland mit der IT-Ausstattung an Schulen im europäischen Vergleich noch hinterherhinkt. Doch ganz so einfach ist es nicht: Beim Geschäft mit den Bildungsträgern gibt es das eine oder andere Hindernis.

So muss der Händler nicht nur das technische Know-how mitbringen, sondern sich auch mit dem öffentlichen Beschaffungswesen auskennen und die notwendigen Kontakte mitbringen. Dazu kommt, dass die Bildungsträger nicht gerade im Geld schwimmen und entsprechend preisgünstig einkaufen wollen.

Manche beklagen auch die durch die föderale Struktur des Bildungswesens bedingte Komplexität des Beschaffungswesens. Dies kann aber auch eine Chance für kleine ortsansässige Händler sein, die bei den großen, zentralen Projekten nicht zum Zuge kommen.

Das Education-Geschäft ist kein Selbstläufer. Distributoren und Hersteller wollen sich aber dieses Geschäft nicht entgehen lassen und bieten für Reseller weitreichende Projektunterstützung, Schulungsangebote und Finanzierungsdienstleistungen.

Wer sich diesen Herausforderungen stellt und seine Hausaufgaben macht, kann auf ein dauerhaftes und stabiles Geschäft hoffen – nicht nur mit Projektoren.

/news/

8 Apple | Printer Care | Microsoft | Also | Avaya

10 eBay/Metro | Amazon | TD Azlan/HP | Tablet-Absatz | Redcoon

/systemhaeuser/

24 Die besten Systemhäuser 2014:
Kategorien Software-Infrastruktur und Mobility-Projekte

/mobile-computing/

25 Apple: neue iPads und Macs im Sortiment

/e-commerce/

26 WeShop: der begehbare Online-Shop

28 Award bei „Best in eCommerce“:
AC Surfpaket mit Payment-Lösung von Sage Pay

30 Jetzt bewerben: Machen Sie mit beim „Best in eCommerce“-Wettbewerb

32 Cyberport: nach roten Zahlen wieder auf Wachstumskurs

/software/

34 IBM: zu wenige Kunden auf der BusinessConnect 2014

/cloud/

36 Round Table mit Acmeo: Managed-Services als große Chance

/retail/

38 „Wir sind ständig auf der Suche“:
Interview mit Media-Saturn-CEO Wolfgang Kirsch

/szene/

58 Rückblick aufs Oktoberfest: So feierte die IT-Branche auf der Wiesn

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbrief/ Meinungen, Impressum

40 Der CP-Querschläger: Der biologische Bluescreen

41 Service

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



ASUS empfiehlt Windows.

ASUSPRO
asus.de

DER BUSINESS-PROFI FÜR BUSINESS-PROFIS



Mit extremer Robustheit inklusive karbonverstärktem Displaydeckel, spritzwassergeschützter Tastatur und ASUSPRO Shockshield-Festplattenschutz,

ASUSPRO ADVANCED B551

umfassender Konnektivität samt praktischer Dockingfähigkeit und leistungsstarker Vollausstattung für hochproduktives, sicheres Computing setzt die neue ASUSPRO Advanced B551-Serie den Maßstab für professionelle Business-Notebooks erneut höher.

DAS BUSINESS-NOTEBOOK ASUSPRO B551LA-CR026G

- Windows 8.1 Pro
- Intel® Core™ i7-4558U
- Entspiegeltes 15,6" HD (1366x768) Display
- 4 GB DDR3-1600 RAM, 500 GB HDD
- USB 3.0, VGA, Mini-DisplayPort
- Bluetooth 4.0, Gigabit-LAN, n-WLAN
- DVD Super-Multi-Laufwerk, SD-Kartenleser
- TPM-Chip, Intel® Anti-Theft, Fingerprint Scanner, Multibay, dockingfähig, TÜV/GS

Jetzt 100 € Cashback sichern!
Altes Notebook eintauschen, neues ASUS Notebook kaufen
Alle Infos: asuspromotions.com

B551LA-CR026G: 879,- €*
*Händlereinkaufspreis (HEK), exkl. MwSt. Stand 11/14. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



Weitere Informationen unter asus.de und bei Ihrem Distributor:

ALSO

api_π

INGRAM
MICRO

Tech Data

Macht Spaß. Macht produktiv. Windows

ASUS

Apple

Der nächste Milliarden Gewinn



Das „iPhone 6“ ist für Apple von Beginn an eine Geldmaschine. Der Konzern verdiente im vergangenen Quartal knapp 8,5 Milliarden Dollar. Das waren 12,7

Prozent mehr als im Vorjahresquartal – das stärkste Wachstum seit fast zwei Jahren. Der Umsatz stieg im Jahresvergleich um 12,4 Prozent auf 42,12 Milliarden Dollar.

Insgesamt verkaufte Apple im vergangenen Quartal rund 39,3 Millionen iPhones. Apple-Chef Tim Cook sagt: „Im Moment verkaufen wir alles, was wir produzieren können.“

Einen kräftigen Sprung gab es beim Absatz der Mac-Computer. Ihre Verkäufe stiegen von 4,57 Millionen Geräten vor einem Jahr auf 5,52 Millionen. Das ist ein Rekord. Besonders gut hätten sich die Notebooks MacBook Air und MacBook Pro verkauft.

Die Verkäufe der iPad-Tablets schwächelten dagegen erneut. Der iPad-Absatz sank im Jahresvergleich um 12,5 Prozent auf 12,3 Millionen Geräte. TÖ

Nach der Insolvenz

Printer Care mit neuem Besitzer

Anfang Juli musste der schwäbische Druckerspezialist Printer Care Insolvenz anmelden. Nun soll ein Berliner Investor bei dem Unternehmen eingestiegen sein. In der Tat wurde im Handelsregister die neue Firma Printer Care Service GmbH am ursprünglichen Firmensitz in Welzheim-Breitenfurst eingetragen. Bei der Printer Care Service GmbH handelt es

sich demnach um die ehemalige Brillant 1968 GmbH, die nun ihren Sitz von Berlin nach Breitenfurst verlegt und sich umbenannt hat. Gegenstand der Geschäftstätigkeit ist der „Groß- und Einzelhandel mit Hard- und Software, Bürotechnik und Telekommunikationseinrichtungen jeder Art, und zwar einschließlich dazugehöriger Verbrauchsmaterialien“.

Als Geschäftsführer wurde Steffen Matrisch bestellt. In Distributionskreisen vermutet man eine Verbindung zum Berliner Systemhaus Druckerfachmann.de, das zum Also-Konzern gehört. Bereits früher hatte Druckerfachmann.de Serviceleistungen für Printer Care erbracht. AWE

Microsoft

Umsatz um ein Viertel gesteigert

Im vergangenen Quartal stieg der Umsatz von Microsoft um ein Viertel auf 23,2 Milliarden Dollar (Vorjahreszeitraum: 18,3 Milliarden Euro). Der Gewinn sank aber von 5,2 auf 4,5 Milliarden Dollar. Da der Konzern im Juli den Abbau von 18.000 Jobs angekündigt hatte, belasteten Abfindungen von 1,1 Milliarden Dollar die Bilanz.

Von den Stellenstreichungen besonders stark betroffen sind ehemalige Nokia-Bereiche. Die dazugekaufte Traditionsmarke will Microsoft künftig nur noch für günstige Handys einsetzen. Die Smartphones mit Windows Phone sollen unter dem Namen „Microsoft Lumia“ vermarktet werden.

Vor allem beim Cloud Computing kann Microsoft Erfolge verbuchen: Das Volumen verdoppelte sich erneut. Die Konsumentensparte, zu der das Smartphone-Geschäft und die Surface-Tablets sowie die Xbox-Geschäfte zählen, verzeichnete ein Umsatzplus von fast 50 Prozent. TÖ

Also

Weiterhin gute Ergebnisse

Für den Schweizer Distributionskonzern Also läuft es 2014 weiterhin gut. Laut Mitteilung der Holding ist der Gewinn vor Steuern (EBT) um 14,9 Prozent auf 44,6 Millionen Euro gestiegen. Der Umsatz wuchs in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2014 auf 5,02 Milliarden Euro (plus 9,9 Prozent), und der Konzerngewinn stieg auf 30,8 Millionen Euro, ein Plus von 19,8 Prozent.

Sowohl das Marktsegment Zentraleuropa mit plus 3,6 Prozent als auch Nord-/Osteuropa mit einem Plus von 8,6 Prozent haben sich positiv entwickelt. Für das Wachstum in Zentraleuropa sorgten hauptsächlich die Akquisition der niederländischen Alpha International B.V. und die Entwicklung im Kernmarkt Deutschland. Für das komplette Geschäftsjahr erwartet Also einen Konzerngewinn von 50 bis 55 Millionen Euro. KEW

Christian Oertzen

Neuer Chef Avaya D-A-CH

Seit dem 1. Oktober ist Christian Oertzen (Foto) Vorsitzender der Geschäftsführung der Avaya Deutschland GmbH und kümmert sich dort um die Großkunden in der D-A-CH-Region. Im Fokus stehen die Bereiche Netzwerktechnologien, Video Collaboration und Professional Services.

KMUs adressiert Avaya vorwiegend über den Channel. Zu diesem Zweck hat der Hersteller die Avaya GmbH & Co. KG als Schwestergesellschaft ausgegliedert. Hier agiert Walter Denk als Vorsitzender der Geschäftsführung. RW



Herausforderungen des Education-Markts

Projektoren für die Bildung

Der Education-Sektor gehört zu den wichtigsten Absatzmärkten für Projektoren. Im Geschäft mit den Bildungseinrichtungen lauern jedoch einige Fallstricke, so die Einschätzung der Distributoren.

Top-Thema: Projektoren

Projektoren für die Bildung – Ein Absatzmarkt mit Chancen und Fallstricken (S. 12)

„Schulen benötigen Planungssicherheit“ – Interview mit BenQ-Manager Thomas Müller (S. 17)

In der Kürze liegt die Größe –

Das Besondere an Kurzdistanzprojektoren (S. 18)

Neuheiten für Kundenprojekte –

Beamer von BenQ, Vivitek, Epson, Viewsonic und Infocus (S. 20)

➤ **Jeder fünfte verkaufte Projektor** landet im Klassenzimmer oder Schulungsraum von Schulen und Bildungseinrichtungen. Es könnten aber durchaus mehr sein. Im Vergleich zu anderen Europäischen Ländern bekleckert sich Deutschland hier nicht mit Ruhm: „Damit sind wir mit Frankreich Schlusslicht in Europa“, weiß Reinhold Egenter, Director der Tech-Data-AV-Sparte Maverick.

Dazu kommt, dass das Geschäft mit den Bildungsträgern nicht einfach ist. „Der Zugang zum Education-Markt gestaltet sich, im Vergleich zu anderen vertikalen Märkten, aufgrund der föderalen Organisation häufig schwieriger“, berichtet Tobias Nagel, Director und Mitglied der Medium-Geschäftsleitung. „Hinzu kommen noch die unterschiedlichsten Richtlinien der einzelnen Bundesländer und Kommunen, die ein überregionales Business schwierig

machen“, ergänzt Tech-Data-Manager Egenter.

Bei Ingram Micro teilt man daher den Education-Markt in mehrere, differenziert zu betrachtende Segmente auf: „Bei Universitäten sprechen wir von einem IT-Einsatz, der sich vorrangig um Server, Storage und Virtualisierungslösungen dreht. Im Schulumfeld werden dagegen eher Lösungen für Klassenräume benötigt. Daher unterscheiden sich diese beiden Bereiche sowohl hinsichtlich der Größenordnung der Projekte als auch bei der Herstellerwahl“, erklärt Michael Wittel, Senior Manager International Business Europe bei Ingram Micro.

Für André Sahn, Vertriebs- und Marketingleiter beim Spezialdistributor Kindermann, gibt es zunächst ein elementares Problem: „Der Händler steht erst mal vor der Herausforderung, überhaupt die richtigen Ansprechpartner zu

