Inhalt

Foto: T. Michel - Fotolia.com

Top-Thema: CeBIT

10 Das Händler-Herz der CeBIT
Der Planet Reseller als Treffpunkt des Channels

14 „Wir werden erstmals wieder wachsen“
Interview mit dem CeBIT-Chef Oliver Frese

18 Auf Messen optimal präsentieren
Warum das Standpersonal entscheidend ist

58 Der CP-Querschläger
CeBIT 2015: eine sprachliche Transformation

www.channelpartner.de/cebit

/news/

6 **LG:** Martin Winkler wird COO
Ingram: stabile Nachfrage erwartet
Apple: Smartwatch ab 24. April
HP: Übernahme von Aruba Networks
8 **Lenovo:** Fauser folgt auf Paquier
Fachkräfte: Abwerben ganzer Mitarbeiterteams | **HP/AMD:** Wozu High-end-Notebooks in der Lage sind
ViewSonic: Business-Monitore mit vier Jahren Garantie | **NetJapan:** Backup-Lösungen aus Japan
9 **Elektromüll:** Handel befürchtet Schwemme | **Aldi:** iPhones im Regal

/kooperationen/

20 **Electronic Partner:** Verbundgruppe sieht sich auf dem richtigen Weg
22 **Expert Müller:** Online-Händler mit Drive-in-Schalter

/retail/

24 **Distree-Messe:** Umdenken im Retail gefordert
26 **Conrad und Hardware.co:** Wie Start-ups den Handel verändern

/software/

28 **Expertendiskussion:** Der Weg aus der Schatten-IT
30 **„Nahe an 80 Prozent Partnergeschäft“:** Interview mit dem SAP-Manager Jochen Wießler
32 **Microsoft:** Nadella und die neue Firmenkultur
34 **Pcfritz:** erste Haftstrafe im Prozess um Softwarefälschungen

/datacenter/

36 **SanDisk:** Durchbruch bei Flash-Speicher
37 **Samsung:** verstärkter B2B-Fokus

/drucken_aktivieren/

38 **Hewlett-Packard:** Laserdrucker mit neuer Technologie
40 **Brother:** Farblaser für Arbeitsgruppen
Kodak: Flaggschiff bei Scannern

/mobile-computing/

42 **Mobile World Congress:** Bilanz, Bewertung und Neuheiten

/cloud/

48 **ahd hellweg:** lukratives Cloud-Geschäft und Cisco-Partnerschaft

/e-commerce/

52 **„Best in eCommerce“-Wettbewerb:** OfficePartner mit einer ERP-Lösung, die mitwächst
54 **Bluechip:** Distributor/Hersteller übernimmt Online-Händler Freyer & Ploch
56 **Cyberport:** neues Ladengeschäft in Wien eröffnet

/szene/

59 **Xerox:** Partnerkonferenz mit zwei Buddhas

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
57 Service

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

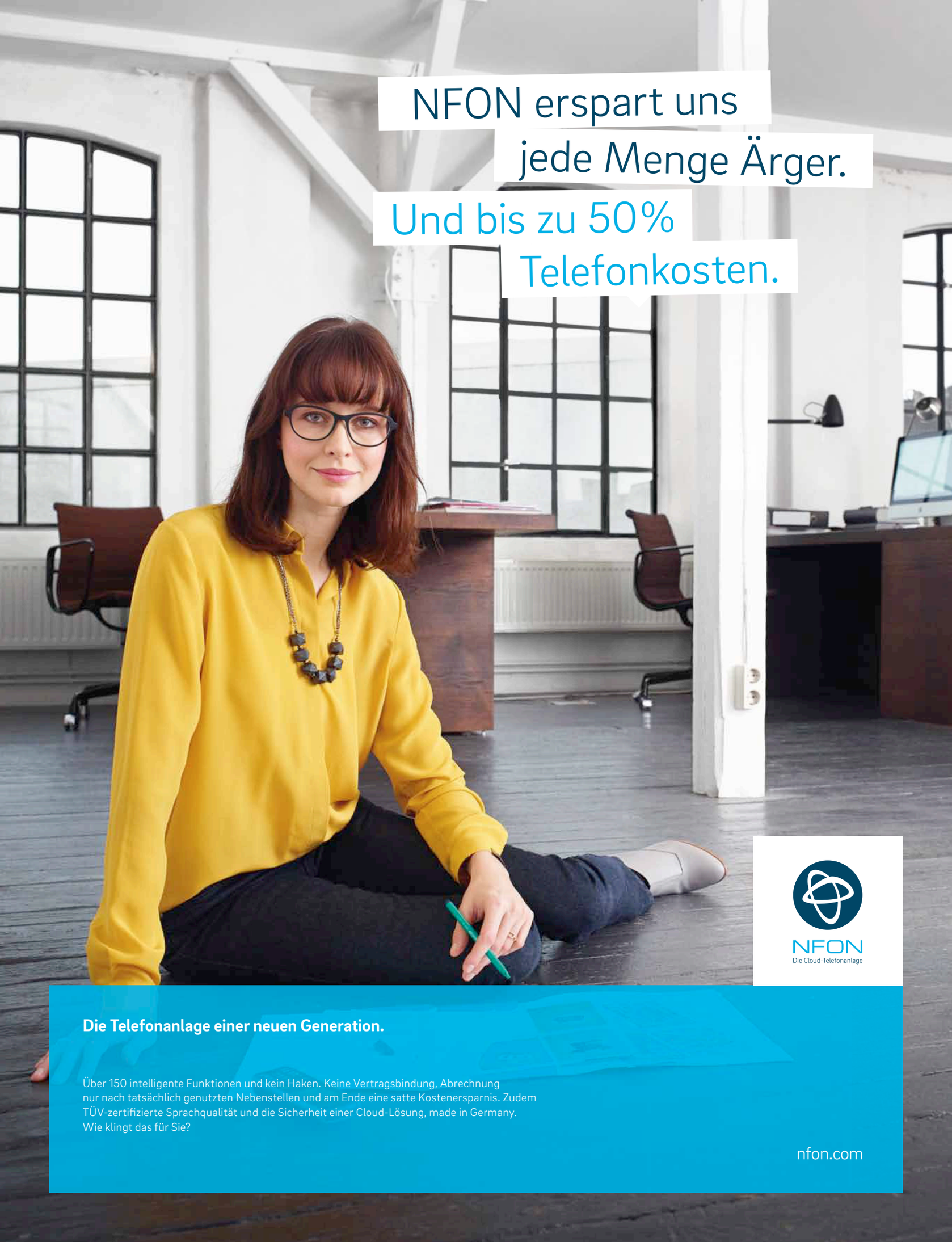
Messe der Trittbrettfahrer

Keine Frage, die CeBIT hat den Glanz vergangener Zeiten verloren. Viele Aussteller haben sich von der Messe abgewandt. Sie scheuen die Ausgaben und den Aufwand, die mit einem adäquaten Messeauftritt verbunden sind. Die Kosten stünden in keinem Verhältnis zum Nutzen, heißt es bei vielen Unternehmen.

Umso erstaunlicher ist es, dass man trotzdem mit Terminanfragen überhäuft wird, auch von Firmen, die eigentlich gar nicht da sind. Als Kontaktplattform taugt die CeBIT nämlich noch immer, und kaum einer, der ein Wörtchen in der IT-Branche mitreden will, möchte auf die Tage in Hannover verzichten. So ist der Catering-Bereich in der Fachhandelszone „Planet Reseller“ berstend voll mit Leuten, die für ihre Gespräche keinen Platz an einem eigenen Stand haben.

Schaden die „Trittbrettfahrer“ der CeBIT? Ist es okay, dass man auf der einen Seite die Vorteile der Kontaktpflege mitnimmt, auf der anderen Seite aber mit daran schuld ist, dass die CeBIT an Vielfalt und Attraktivität verliert?

Die Wahrheit liegt irgendwo dazwischen. Natürlich wäre es für die CeBIT wünschenswert, möglichst alle Protagonisten als zahlende Aussteller zu haben. Doch sorgen auch die Leute, die die CeBIT vor allem als Treffpunkt nutzen, für hochkarätigen Publikumsverkehr, und davon profitieren wiederum Messe und Aussteller. Einige Unternehmen sind so auch wieder als Aussteller zur CeBIT zurückgekehrt, weil sie den Mehrwert einer eigenen Präsenz erkannt haben.


NFON erspart uns
jede Menge Ärger.
Und bis zu 50%
Telefonkosten.
NFON
Die Cloud-Telefonanlage
Die Telefonanlage einer neuen Generation.
Über 150 intelligente Funktionen und kein Haken. Keine Vertragsbindung, Abrechnung nur nach tatsächlich genutzten Nebenstellen und am Ende eine satte Kostenersparnis. Zudem TÜV-zertifizierte Sprachqualität und die Sicherheit einer Cloud-Lösung, made in Germany. Wie klingt das für Sie?
nfon.com

Ex-Sony-Chef

Martin Winkler wird COO bei LG

LG will nach eigenen Angaben die lokale Führung in Deutschland stärken. Dazu hat das koreanische Unternehmen die Position des COOs neu besetzt. Martin Winkler (Foto), vorher Senior Vice President Consumer Business, wird den Posten übernehmen.

Den bislang letzten COO, den LG in Deutschland hatte, war Ulrich Kemp. Nun hat LG mit Winkler wieder einen Chief Operating Officer. Er ist damit hinter dem CEO Young Woong Lee der zweite Mann in der deutschen LG-Hierarchie. Bei den üblichen Strukturen koreanischer Unternehmen bedeutet dies, dass er quasi als Deutschland-Chef operiert.

Zusätzlich zu seiner Tätigkeit als Leiter der Geschäftsbereiche Consumer Electronics mit Home Entertainment und Home Appliances, dem IT-Bereich, Mobile Communication sowie Corporate Marketing ist Winkler auch für die Bereiche Logistik und den Innendienst zuständig.

Winkler war bis Anfang 2014 Deutschland-Chef bei Sony und kam erst im September 2014 zu LG. Zunächst hieß es bei Sony, er plane ein mehrmonatiges Sabbatical, bevor er in der europäischen Organisation eine neue Führungsrolle einnehmen solle. Stattdessen heuerte er dann aber bei dem koreanischen Konzern an. *AWE*

Währungskurse machen Sorgen

Ingram rechnet mit stabiler Nachfrage

Rund 46,5 Milliarden US-Dollar hat Ingram Micro weltweit im vergangenen Jahr umgesetzt, das sind neun Prozent mehr als im Vorjahr. Geholfen hat dabei auch ein starkes Schlussquartal, das mit einem Umsatz von knapp 14 Milliarden Dollar 18 Prozent über dem Vorjahresquartal lag. Ingram-CEO Alain Monie spricht von einer „starken finanziellen Leistung". Das vierte Quartal sei ein überzeugender Schlusspunkt eines Jahres gewesen, das ganz im Zeichen von langfristigen Strategien und finanziellen Verpflichtungen stand.

Entsprechend rosig sieht es daher auch auf der Gewinnseite aus. Das operative Ergebnis war mit 487 Millionen Dollar um fünf Prozent niedriger als im Vorjahr. Die operative Marge sank von 1,21 auf 1,05 Prozent.

Bei den Aussichten für das laufende Jahr gibt man sich bei Ingram zurückhaltend. So rechnet man mit einer stabilen Nachfrage und mit weiterem Wachstum im mittleren einstelligen Bereich bei den einzelnen Landesgesellschaften, allerdings auf der Basis der dortigen Währungen. Das Ergebnis in Dollar könnte daher „relativ flach" ausfallen, je nachdem, wie sich die Währungskurse entwickeln. *AWE*

Smartwatch offiziell vorgestellt

Apple Watch ab 24. April erhältlich

Apple hat alle Geheimnisse um seine Computeruhr gelüftet. Ab dem 24. April ist die Smartwatch zu Preisen ab 399 Euro in Deutschland erhältlich. Vorbestellungen nimmt der Hersteller ab dem 10. April entgegen.

Die Apple Watch arbeitet eng mit dem iPhone zusammen, wenn für die Funktionalität eine Online-Verbindung benötigt wird. Bei der Bedienung setzt die Watch nicht nur auf den Touchscreen, sondern verwendet eine dreh- und drückbare Krone, mit der sich navigieren oder zoomen lässt. Multitouch-Gesten mit mehreren Fingern unterstützt die Apple Watch nicht – die Bedienung per Touch soll mit einem Finger erfolgen.

Telefonanrufe können ebenfalls direkt über die Watch mit dem integrierten Lautsprecher und Mikrofon beantwortet werden. Apple bietet die Watch in Gehäusegrößen von 38 und 42 Millimeter an. Das Display des 38-Millimeter-Modells löst 272 x 340 Bildpunkte auf, die größere 42er-Watch bietet 312 x 390 Pixel Auflösung. Die Akku-Laufzeit beziffert Apple mit 18 Stunden für die typische Nutzung – ein erstaunlich geringer Wert. *tc/TÖ*

Für 2,7 Milliarden Dollar

HP übernimmt Aruba Networks

Die Gerüchte der vergangenen Wochen haben sich bestätigt: HP wird den Funknetzausrüster Aruba Networks für rund 2,7 Milliarden Dollar kaufen. Den Kaufpreis wolle HP vollständig in bar entrichten und mit der Übernahme seine Netzsparte stärken.

Aruba mit Sitz im kalifornischen Sunnyvale hatte demnach im vergangenen Jahr knapp 730 Millionen Dollar erlöst und seine Erlöse dabei über die vergangenen fünf Jahre hinweg im Schnitt um 30 Prozent gesteigert. Aruba Networks verkauft WLAN- und Edge-Zugangslösungen für Unternehmen. Die Firma hat gut 1.200 Mitarbeiter; ihre wichtigsten Produkte sind Access Points (APs), Mobility-Controller sowie Netz-Management-Software („Airwave"), die Kunden inzwischen auch aus der Cloud beziehen können. *cw/TÖ*

Fachhandelszentrum Planet Reseller

Das Händler-Herz der CeBIT

Der Treffpunkt des Channels ist das Fachhandelszentrum „Planet Reseller“. In der Doppelhalle 14/15 zeigen Hersteller und Distributoren ihre Produkt- und Leistungsportfolios für den Fachhandel.

Top-Thema: CeBIT

Planet Reseller – Das Händler-Herz der CeBIT (S. 10)
„Wir werden erstmals wieder wachsen“ – Interview mit dem CeBIT-Chef Oliver Frese (S. 14)
Auf Messen optimal präsentieren – Warum das Standpersonal entscheidend ist (S. 18)
Der CP-Querschläger – CeBIT 2015: eine sprachliche Transformation (S. 58)

www.channelpartner.de/cebit

CeBIT-Themen der vergangenen Jahre

2008: Green IT	**2012:** Managing Trust
2009: Webciety	**2013:** Shareconomy
2010: Connected World	**2014:** Datability
2011: Cloud Computing	**2015:** d!conomy

In Zeiten, in denen andere Messen wie die IFA in Berlin oder der Mobile World Congress in Barcelona aus allen Nähten platzen, spricht CeBIT-Chef Oliver Frese vom „Ende des anhaltenden Niedergangs“ (Interview auf S. 14). Man backt also mittlerweile kleinere Brötchen in Hannover. Trotzdem, die konstante Zahl der Aussteller ist ein kleiner Erfolg für Frese, zumal sie sich deutlich größere Stände leisten. Rund 3.300 Aussteller aus 70 Ländern sind gekommen. Die Ausstellungsfläche wuchs um sechs Prozent.

Die CeBIT will dieses Jahr unter dem Kunstbegriff „d!conomy“ die zunehmende Durchdringung von Wirtschaft und Gesellschaft durch die Neuerungen der Informationsindustrie thematisieren (die CeBIT-Mottos der vergangenen Jahre siehe Kasten). Das Kunstwort soll andeuten, wie stark die Trendtechnologien in der digitalen Wirtschaft miteinander verzahnt sind. Partnerland ist China – ein Staat, der laut Frese großes Potenzial hat, die globale IT-Weltkarte zu verändern: „China gewinnt massiv an Kraft im IT-Sektor“, meint der CeBIT-Chef.

Kurze Wege zum Planet Reseller

In den Doppelhallen 14 und 15 hat die Messe wieder das Fachhandelszentrum „Planet Reseller“ angesiedelt. Bereits zum 13. Mal geht diese speziell für die Besucher aus dem Fachhandelsbereich vorgesehene Sonderfläche an den Start. Die zentrale Lage im Mittelpunkt der Messe mit kurzen Wegen zu den anderen Hallen machen den Sonderbereich zusätzlich attraktiv.

Viele Aussteller halten dem „Planet“ seit Jahren die Treue. Einen der größten Stände im Planet Reseller kann API für sich beanspruchen. „Seit 1997 stellen wir