1-2/15

ChannelPartner

IDG 19.1.2015 / 21. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

www.channelpartner.de – Wegweiser für Systemhäuser, Online- und Fachhändler

Weitere Themen

42 Dell: Druckergeschäft im B2B-Segment wächst
Verkauf von Endgeräten, sicheres Cloud Printing und Scanning

48 Media-Saturn: eBay-Shops für Zusatzumsätze
Online-Zuwachs kompensiert stationären Rückgang nicht

52 PC-Spezialist: mit Service bei Kunden punkten
Erfahrungen aus Pilotbetrieb von Einsnulleins werden umgesetzt

54 Windows 10: Das erwartet uns
Mehr Sicherheit, bessere Abdeckung der Gerätevielfalt

ChannelPartner wird 20

Wir feiern Geburtstag!

Am 20. Januar 1995 erschien unsere erste Ausgabe. Ein würdiger Anlass, zurückzublicken und einen Ausblick in die Zukunft zu wagen.

Ab Seite 10

Seite 10

„20 Jahre CP – wir danken Ihnen für Ihre Treue."

Dr. Ronald Wiltscheck, Chefredakteur ChannelPartner

Mehr zum CP-Jubiläum unter www.channelpartner.de/20_jahre

ISSN 1864-1202

Postvertriebsstück (DPAG) B-13743 Entgelt bezahlt
IDG Business Media GmbH, c/o ZENIT Pressevertrieb, Postfach 810580, 70522 Stuttgart

Inhalt

Top-Thema: CP wird 20

10 Wie alles begann
Die (Ex-)Chefredakteure erinnern sich an die Anfangszeit

16 Im Wandel der Zeit
Wie sich die Titelseiten von 1995 bis 2015 verändert haben

18 „Wir gratulieren!“
Wie Hersteller, Distributoren, Händler und Dienstleister ChannelPartner sehen

/news/
6 **Samsung** | **CE-Branche** | **Cortado** | **iPads**
7 **Tradeworld** | **Samsung**
8 **Freyer & Ploch** | **DataCore** | **EMC** | **Tech Data**
9 **Siewert & Kau**

/display/
32 **CES 2015:** Neuheiten von namhaften Herstellern

/mobile/
34 **Acer:** Deutschland-Chef Thom will zurück in die Erfolgsspur

/e-commerce/
36 **Award bei „Best in eCommerce“:** Reseller-Portal von Softwaredistributor Globell
38 **Stockondeals:** Resterampe für CE-Produkte
Online-Handel: Siegeszug des Pappkartons
40 **Notebooksbilliger.de:** Wedemeyer entschuldigt sich für Preispanne

/drucker/
42 **Dell:** Markenname soll Druckergeschäft vorantreiben

/tk-business/
44 **Gravis und Mobilcom-Debitel:** verschiedene Wege zum Ziel

/fachhandel/
46 **Also MPS:** Heino Deubner wechselt zu Printer Care

/retail/
48 **Media Markt und Saturn:** reguläre eBay-Shops eröffnet

/kooperationen/
52 **PC-Spezialist und Einsnulleins:** Erfolgsrezepte aus dem Labor

/software/
54 **Windows 10:** Das haben wir zu erwarten

/distribution/
57 **Bressner:** UC-Lösung für KMUs
Herweck: Marketingpaket für Partner

/scene/
74 **ChannelPartner Race 2015:** Wir suchen den Channel-Ski-Champion

/Rubriken/Sonstiges/
4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
58 **Der CP-Querschläger:** Meine Wünsche für 2015
59 Service

www.channelpartner.de/20_jahre

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
Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

20 Jahre Channel-Geschichte

Ich kann mich noch sehr gut an die ChannelPartner-Jubiläums-Ausgabe zu Beginn dieses Jahrtausends erinnern, da feierten wir unser Fünfjähriges, die Party zum zehnten Geburtstag fand dann schon in unserem neuen Gebäude 2005 in der Parkstadt Schwabing statt, und nun begehen wir schon unser 20-Jähriges!

Wo ist die ganze Zeit geblieben? Sie verging wie im Flug, weil die IT- und Channel-Branche in den vergangenen 20 Jahren einem ständigen Wandel unterworfen war. Es gab kaum einen Monat ohne Überraschungen à la „Compaq kauft Digital“, „HP erwirbt Compaq“ oder „Oracle akquiriert Sun“. Systemhäuser und Distributoren sind verschwunden – oder erinnern Sie sich noch an M+S, Debis und Compunet, an Computer 2000, CHS Merisel oder Compushack?

Einige der heutigen Größen gab es aber auch schon vor 20 Jahren, sie haben sich jedoch in dieser Zeit mehrfach umorganisiert und an die Marktbedingungen angepasst, so zum Beispiel Dell, Intel, Microsoft, Apple, HP und IBM. Und das gilt insbesondere für Channel-Strukturen dieser Unternehmen. Hinzu kommt der immer schnellere technische Fortschritt – das Mooresche Gesetz gilt seit 50 Jahren. Giganten wie Google, Amazon und Facebook wären ohne diese Entwicklung nie entstanden.

Der IT-Markt ist heute so spannend wie nie zuvor. Neue Themen wie Cloud, Big Data und Industrie 4.0 lassen uns nicht zur Ruhe kommen. Wir bleiben für Sie am Ball und danken Ihnen für Ihre 20-jährige Treue zu ChannelPartner!

Leserbriefe / Meinungen

Zum Thema **„Einzelhandel gegen Online-Handel“**

Die Bedienung von Kundenwünschen

„Der Onliner ist nicht deshalb erfolgreich, weil er Onliner ist (falls er es denn ist), sondern weil er etwas anbietet, an dem Kunden Bedarf haben. Im Suchkauf, Versorgungskauf und bei der Breite des Sortiments hat der Online-Handel etwas angeboten, was Kunden begeistert, darum kaufen sie. Der Beratungskauf und teilweise der Impulskauf sind (noch) Domänen des stationären Handels. Ich glaube auch, dass es immer den Bedarf an vernünftigen, beratenden stationären Konzepten gibt.

Aber es ist nicht zu leugnen, dass das Wachstum des Distanzhandels beim Versandhandelsweltmeister Deutschland nicht so dynamisch hätte verlaufen können, wenn die Kunden es nicht begeistert angenommen hätten. Das Lebensrecht des Händlers liegt in der Bedienung von Kundenwünschen. Insofern hat der Online-Handel absolute Berechtigung. Aber nicht erst, seitdem es Onliner gibt, stehen jeden Morgen genügend verwirrte Anbieter auf, die meinen, für ein paar Transaktionen den Preis noch weiter senken zu müssen.“

Michael Gerke auf channelpartner.de

Wie David gegen Goliath

„Ein großer Online-Shop hat mehr Programmierer und Ressourcen in der Hinterhand, als es Verkäufer und Angestellte in einer ganzen Geschäftsstraße gibt. Sich mit den Platzhirschen messen zu wollen, ist deshalb allein schon programmiertechnisch ein Kampf ‚David gegen Goliath‘. Und nicht jeder hat Davids Schleuder – wenn es sie überhaupt gab. Das Budget von großen Internetkonzernen ist beinahe grenzenlos. Auch die Möglichkeit, Steuern via Luxemburg schadlos an allen EU-Staaten vorbei zu den Investoren zu transferieren, fehlt dem kleineren und mittleren Laden. Zugegeben: Es gibt immer ein paar Nischen, und es gibt für jede Nische auch ein Erfolgsgeschichte, aber nicht jedes Geschäft hat das Glück, einen exklusiven Artikel oder gar Artikelstamm zu führen.“

CAD-Robert auf channelpartner.de

Gegen den Rest der Welt

„Der gute alte Tante-Emma-Laden konnte auch nicht das Aldi-Konzept übernehmen. Wer groß genug war, schloss sich Edeka oder Rewe an, der Rest ging unter. Einzig die Spezialisten überlebten oder fanden neue Nischen. Der Online-Handel ist eine neue Dimension. Der Fachhändler kämpft nicht gegen die lokale Konkurrenz, sondern im Prinzip gegen den Rest der Online-Welt. Du musst das verfügbar haben, was online gefragt ist, zu deren Preis und über die Distribution gekauft. Das ist derzeit unmöglich, nicht bezahlbar. Es ist auch kein Problem der Behäbigkeit, sondern eher eines der Aufklärung über Marktmechanismen und Preisgestaltung.“

Querschläger auf channelpartner.de

Es gibt immer eine Lösung

„Als Einzelhändler hat man nicht die Ressourcen in Form von Geld und Zeit wie die Großen. Die Großen werden sicher nicht zurückrudern, die haben bereits zu viel investiert. Bevor in der Politik etwas passiert, wird es zu spät sein. Und die Loyalität der Kunden? Die kann man nur online zurückgewinnen. Mir liegt der Einzelhandel persönlich am Herzen, und ich bin mir sicher, dass es immer eine Lösung gibt. Nur sehen wir sie selbst manchmal nicht, und es braucht jemanden, der von außen auf die Sache blickt.“

Matthias Mann auf channelpartner.de

Zum Thema **„Unter Steve Jobs hätte es das nicht gegeben“**

Der Frust wird größer

„Auch ich denke, dass bei Apple derzeit nicht alles zum Besten läuft. Da sind zu viele Updates unvollständig und müssen nachgebessert werden. Wenn man erst mal ein iPad neu aufsetzen musste, weil im Zuge eines Updates alle Daten verloren gegangen sind, dann ist da Frust am Werk. Für mich kommen aus verschiedenen Gründen die neuen Uhren nicht infrage. Derzeit reicht mir meine einfache fünf Jahre alte Armbanduhr plus iPhone. Mehr Zeit brauche ich nicht.“

weberhan auf channelpartner.de

Impressum

Verlag:
IDG Business Media GmbH
Lyonel-Feininger-Str. 26
80807 München
Tel. 089 36086-0
Fax 089 36086-118
E-Mail: info@idg.de

Chefredakteur:
Dr. Ronald Wiltscheck
(V.i.S.d.P. – Anschrift siehe Verlag)

Gesamtanzeigenleiter:
Sebastian Wörle (verantwortlich)
089 36086-113
swoerle@idgbusiness.de

Druck, einschließlich Beilagen:
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Str. 168
34121 Kassel

© Copyright ChannelPartner 2015

ISSN 1864-1202
Erfüllungsort, Gerichtsstand: München

Inhaber und Beteiligungsverhältnisse:
Alleiniger Gesellschafter der IDG Business Media GmbH ist die IDG Communications Media AG, München, eine 100-prozentige Tochter der International Data Group Inc., Boston, USA. Aufsichtsratsmitglieder der IDG Communications Media AG sind Edward Bloom (Vorsitzender) und Toby Hurlstone.
Gründer: Patrick J. McGovern (1937 - 2014)

IDG

In unserem Medienhaus erscheinen außerdem folgende Medien-Marken

COMPUTERWOCHE, TEC CHANNEL IT IM MITTELSTAND, CIO, PC-WELT, CFOworld, GameStar, GamePro, Macwelt

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW), Berlin.

Anzeige

Dell-Lösungen in Zusammenarbeit mit Intel

Innovative Strukturen für eine mobile Arbeitswelt

In den vergangenen Jahren ist die Arbeitswelt zunehmend mobil geworden. Mitarbeiter können ihre Aufgaben dank Notebook, Tablet und Smartphone nicht mehr nur im Büro erledigen, sondern auch beim Kunden, daheim im Büro und unterwegs.

Kontaktieren Sie uns noch heute unter ***dell.de/mehr***

IT-Abteilungen stellt dies jedoch vor zahlreiche neue Herausforderungen, müssen sie es der Belegschaft doch ermöglichen, an jedem Ort und unabhängig von der eingesetzten Plattform produktiv zu sein – und das ohne Sicherheitslücken in der IT-Infrastruktur aufzureißen, die Kontrolle über Unternehmens- und Kundendaten zu verlieren oder den Aufwand für das Gerätemanagement ausufern zu lassen.

Dell hat hier in Zusammenarbeit mit Intel® ein umfangreiches Lösungsportfolio aufgebaut. Während sich andere Anbieter vornehmlich über ihre Endgeräte definieren, bietet Dell zusammen mit Intel® auch die passenden Anwendungen und Services, um diese ins Unternehmen zu integrieren, komfortabel zu verwalten und abzusichern. Die Geräte – vom klassischen Desktop und der leistungsstarken Workstation über Notebooks und Ultrabooks bis hin zu Tablets – bietet Dell natürlich weiterhin an. Die Geräte sind aber nur Teil einer maßgeschneiderten End-to-End-Lösung, die sich genau an den Anforderungen der Kunden orientiert. Daher steht bei Dell auch nicht mehr das Direkt-Geschäft im Fokus, sondern das Partner-Geschäft, denn Partner kennen ihre Kunden teilweise schon über Jahre und sind damit auch mit ihren Wünschen und Bedürfnissen bestens vertraut. Sie können Kunden umfassend beraten und besitzen die Expertise, die passenden Lösungen auszuwählen und zu implementieren und bei Bedarf mit eigenen Anwendungen und Services zu kombinieren.

Natürlich unterscheiden sich auf Kundenseite die Anforderungen von Unternehmen zu Unternehmen, nicht zuletzt weil die Wünsche von Mitarbeitern, Fachabteilungen und Management berücksichtigt werden müssen, ohne die gesteckten Rahmenbedingungen aus den Augen zu verlieren. Im einfachsten Fall geht es nur darum, die vorhandene IT-Umgebung mit den genutzten Clients abzusichern, effizient zu verwalten und zu optimieren. Hier lassen sich zahlreiche Aufgaben mit Dell Kace und Dell Enterprise Mobility Management zentralisieren und automatisieren, etwa die Konfiguration und der Rollout von Systemen, die Bereitstellung von Updates und das Monitoring der Geräte. Die Sonicwall-Lösungen sichern Netzwerk und Endgeräte ab und gewähren sicheren Remote Access auf Unternehmensdaten und -anwendungen.

In anderen Fällen werden innovative und zukunftsweisende Strukturen entwickelt, um Mitarbeitern die Arbeit mit Smartphones und Tablets zu ermöglichen, BYOD zu etablieren oder ein Cloud-Modell mit virtuellen Desktops einzuführen. An dieser Stelle kommen zusätzlich die Lösungen aus dem Quest- und Wyse-Portfolio zum Zuge.

Da alle in Zusammenarbeit mit Intel® angebotenen Dell-Lösungen modular aufgebaut und skalierbar sind, lassen sie sich perfekt auf die Bedürfnisse des Kunden zuschneiden. Und da Dell einen offenen und standardbasierten Ansatz verfolgt, manövriert sich auch niemand in eine technologische Sackgasse. Dell-Partner können Dell-Lösungen gut in bestehende Infrastrukturen einfügen und mit anderen Lösungen ergänzen. Die Verwaltung von Clients anderer Hersteller ist ebenso wenig ein Problem wie die Integration in eine vorhandene Management-Umgebung wie Microsoft Systems Center. Sowohl auf Seiten des Kunden als auch auf Seiten des Dell-Partners ist das ein ausgezeichneter Schutz für bereits getätigte Investitionen, da die bestehende Infrastruktur nicht komplett ausgetauscht und durch Dell mit Intel® ersetzt werden muss.

© 2014 Dell Inc. Alle Rechte vorbehalten. Dell GmbH, Unterschweinstiege 10, D - 60549 Frankfurt am Main. Dell, das DELL Logo und das DELL Emblem sind Marken von Dell Inc. Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.

Nachgebaute Druckerkartuschen

Samsung siegt gegen Toner-Reseller

Das Landgericht in München hat bestätigt, dass bestimmte zu Samsung-Druckern kompatible Kartuschen die deutschen Teile der europäischen Samsung-Patente EP 2 325 701 und EP 2 256 559 verletzen. Ende 2013 und im August 2014 erwirkte Samsung bereits einstweilige Verfügungen gegen Reseller, die die strittigen Verbrauchsmaterialien in Verkehr brachten. Konkret handelte es sich um Tonerkartuschen für die Samsung-Farblaserdrucker „CLP-310/320“ und „CLP-360“.

Durch die ergangenen Urteile wird es den Reselle rn untersagt, die betreffenden Tonerkassetten hierzulande weiter zu vertreiben. Zudem müssen die Händler Ausgleichszahlungen für den entstandenen materiellen Schaden leisten und die Prozesskosten zahlen. Gegen die Urteile mit den Aktenzeichen 7 O 25647/13, 7 O 26661/13 bis 7 O 26669/13 und 7 O 26671/13 kann aber noch Berufung eingelegt werden. *AWE*

Umsatz erneut gesunken

CE-Branche unter Druck

Das Marktvolumen im Geschäft mit Unterhaltungselektronik in Deutschland ist erneut gesunken: Mit einem Umsatz von 10,2 Milliarden Euro liegt die Branche 3,3 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dies hat das European Information Technology Observatory (EITO) in Zusammenarbeit mit dem Branchenverband Bitkom ermittelt.

Die Berufsoptimisten des Bitkom sehen aber trotz des geringeren Umsatzes auch Positives. So habe sich nach der rasanten Talfahrt 2013 mit einem Rückgang von 15 Prozent die Tendenz nach unten deutlich abgeschwächt. „Die Unterhaltungselektronik hält sich ange-

sichts der starken Nachfrageverschiebungen hin zu multifunktionalen IT-Geräten wieder besser“, meint Bitkom-Präsident Dieter Kempf. Gleichwohl stünden hochwertige Produkte wie Smart-TVs und Digitalkameras unter starkem Preisdruck. Mit 44 Prozent entfällt fast die Hälfte des CE-Umsatzes auf Flachbildfernseher. *AWE*

ThinPrint, Cortado, Teamplace

Neue Struktur bei Cortado

Mit der ThinPrint GmbH, der Cortado Mobile Solutions GmbH sowie der Teamplace GmbH will der Berliner Spezialist für Druckmanagementlösungen Cortado seiner stark erweiterten Produktpalette und der Diversität der Zielmärkte Rechnung tragen. Das Management der jeweiligen GmbHs wird mit Mitarbeitern der bisherigen Cortado AG besetzt.

Die drei Tochterunternehmen agieren unter dem Dach der Cortado AG, die künftig als Servicegesellschaft für übergeordnete Aufgaben agiert. „Wir haben das Glück, in drei sehr attraktiven Märkten aktiv zu sein, und mussten feststellen, dass jeder dieser Märkte unsere volle Aufmerksamkeit verlangt. Im Rekordtempo haben wir deshalb unsere Struktur diesen Herausforderungen angepasst“, meint Carsten Mickeleit, Vorstandsvorsitzender der Cortado AG. Die

neu entstandenen Unternehmen sollen sich so „zu 100 Prozent“ auf ihre Zielmärkte konzentrieren. „Wir sind uns sicher, dass wir unsere Schlagkraft damit noch einmal deutlich erhöhen“, glaubt Mickeleit.

Die ThinPrint GmbH wird alle Softwarelösungen rund um das Thema Druckmanagement bündeln. Die Cortado Mobile Solutions GmbH übernimmt die operativen Geschäfte rund um die Enterprise-Mobility-Lösung Cortado Corporate Server. Die Teamplace GmbH spezialisiert sich künftig auf die Entwicklung einer Cloud-Lösung. *AWE*

Millionenschaden in Österreich

Pappe statt iPad verkauft

In Wien steht derzeit ein Gauner vor Gericht, der im großen Stil gefälschte Software und nur mit Pappe gefüllte iPad-Verpackungen verkauft hat. Wie das österreichische Portal Futurzone.at berichtet, soll dabei ein Schaden von 2,3 Millionen Euro entstanden sein.

Der 47-jährige Italiener hatte zunächst gefälschte Office-2010-Kopien aus China vertrieben. Da der Nachschub aus Fernost stockte, verlegte sich der Betrüger auf iPads. Dafür füllte er 4.000 iPad-Verpackungen mit Pappe und lagerte sie bei einer Spedition ein. Zwei Interessenten nahmen zwar die Kartons, aber nicht den Inhalt in Augenschein. Einer bezahlte 495.600 Euro für 1.000 Geräte, der andere knapp 1,44 Millionen Euro für die restlichen 3.000 Stück. Der Schwindel flog erst auf, als die Käufer die Ware innerhalb Deutschland und Österreich weiterverkauften.

Vor Gericht gab der Beschuldigte an, dass hinter dem Betrug die Mafia stecke. Das Geld sei zum großen Teil nach Italien geflossen. *AWE*

Nach Insolvenz

Freyer & Ploch sucht Investor

Nach dem Schock des Insolvenzantrags des E-Tailers Freyer & Ploch können die Mitarbeiter erst einmal aufatmen: Der vorläufige Insolvenz-

verwalter Matthias Hofmann von der Kanzlei Pohlmann Hofmann konnte bereits die Zustimmung der Bundesagentur für Arbeit zu einer Insolvenzgeldvorfinanzierung erlangen. „Die Löhne und Gehälter der Mitarbeiter sind bis Februar 2015 gesichert“, verspricht der Insolvenzverwalter. Dies sei gerade vor den Weihnachtstagen eine gute Nachricht für die Mitarbeiter, die von der Insolvenz überrascht wurden.

Mit den beteiligten Kreditversicherern, Banken und Lieferanten ist Hofmann bereits in Kontakt, um die weitere Finanzierung des Unternehmens und die Weiterbelieferung zu klären.

In den kommenden Tagen will der Sanierungsexperte zudem damit beginnen, Investoren für die Zukunft von Freyer & Ploch zu suchen. Ein breit angelegter Investorenprozess ist für Anfang 2015 in Planung, um die kommenden Wochen und Monate dazu zu nutzen, einen langfristigen Investor für Freyer & Ploch zu finden. *AWE*

DataCore-Partnerkonferenz

VADs diskutieren über die Zukunft der IT

Was sind die aktuellen IT-Trends? Was wollen die Kunden? Welchen Beitrag können hier Reseller leisten? Und welche Rolle kommt dabei den Value Added Distributoren (VADs) zu? Antworten auf diese Fragen wird die Podiumsdiskussion auf der DataCore-Partnerkonferenz am 21. Januar in Frankfurt liefern.

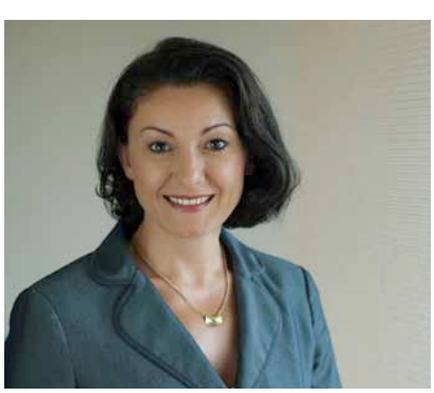
Teilnehmer dieser hochkarätig besetzten Runde sind Vertreter der DataCore-VADs ADN (Hermann Ramacher), Arrow ECS (Thomas Huber), Azlan (Stefan Bichler) und Bodry (Matthias Bodry). Hinzu kommt Peter Burghardt vom Marktforschungsunternehmen Techconsult. Moderiert wird diese Podiumsdiskussion von ChannelPartner.

Es gilt dabei herauszufinden, welchen Beitrag die einzelnen Glieder in der Channel-Kette (Hersteller, Distributoren, Reseller) zur Wertschöpfung bei Kunden beitragen können. Welche neuen Services sollten Reseller künftig übernehmen? Wie können VADs ihnen dabei helfen? *RW*

EMC Deutschland

Diana Coso ist Channel-Chefin

Bereits seit dem 1. Januar 2015 agiert Diana Coso als Partner Sales Director bei EMC Deutschland. Coso soll das deutsche Channel-Geschäft weiter auszubauen sowie gemeinsam mit Partnern und Distributoren die Digitale Transformation vorantreiben. Diana Coso übernimmt die Position von Martin Böker, der das Unternehmen zum Jahresende verlassen hat. Sie berichtet an Philippe Fosse, EMEA Vice President Channel, und an Sabine Bendiek, Geschäftsführerin EMC Deutschland. *KEW*



Vertrag mit MakerBot

3D-Drucker jetzt bei Tech Data / Datech

Lange tat sich die Distribution mit 3D-Druckern schwer, doch nun finden die plastischen Printer auch Aufnahme in die Lager der Grossisten. Der auf CAD-CAM-Lösungen spezialisierte Tech-Data-Ableger Datech hat jetzt eine Distributionsvereinbarung mit MakerBot geschlossen. 3D-Druck ist für Tech Data allerdings kein völliges Neuland: Vor einiger Zeit hatte der Distributor die damals unter HP-Label vertriebenen Design-Jets im Portfolio.

Hinter MakerBot steht der 3D-Druck-Spezialist Statasys. Statasys ist im professionellen und industriellen Umfeld präsent, während MakerBot den Einsteiger- und SMB-Markt adressiert.

Die Distributionsvereinbarung umfasst das gesamte Produktportfolio an MakerBot-3D-Druckern und -3D-Scannern sowie die ensprechenden PLA- und ABS-Filamente. Die Produkte stehen den Datech-, MakerBot- und Tech-Data-Vertriebspartnern zur Verfügung. *AWE*