Inhalt

Top-Thema: IFA 2015

www.channelpartner.de/ifa

8 Weihnachten im Sommer
Was die IFA als Ordermesse für das Jahresendgeschäft bietet

12 „Ungebremst hohe Ausstellernachfrage“
Interview mit dem IFA-Verantwortlichen Jens Heithecker von der Messe Berlin

14 UHD-TV, Wearables, Heimvernetzung
Ein Blick auf die IFA-Trends 2015

/news/

6 Umsatzrückgang bei **Ingram Micro**
OKI hat neuen Deutschland-Chef
Berchtenbreiter bei **Versatel**
Atelco meldet Isolvenz an
Lorz verlässt **Also**

7 **Systeam**-Hausmesse in Nürnberg
Wysuwa verlässt **Fujitsu**
Netsquare stellt Insolvenzantrag
Also geht nach Polen
Dewald verlässt **Sage**

/distribution/

16 **Wick Hill:** Hausmesse mit vielen Neuigkeiten

18 **Partnerkonferenz von Westcon:** Deutschland wird als Markt immer wichtiger

20 **Also Logistics:** Der Geldhahn ist zu

21 **Siewert & Kau:** neue Niederlassung für Drucklösungen

/systemhaeuser/

22 **Systemhauskongress „Chancen 2016“:** Digitalisierung mischt den Channel auf

24 **Compass Business Convention:** Managed-Services-Modelle für Systemhäuser

/software/

26 **„Unsicherheit ist Teil des Wandels“:** Interview mit Microsoft-Deutschland-Partnerchef van Heijst

28 **Windows 10:** Was unsere Redakteure vom neuen Betriebssystem halten

/datacenter/

32 **Hewlett-Packard:** Die „deutsche“ Trennung der künftigen HP-Unternehmen ist vollzogen

/e-commerce/

34 **„Best in eCommerce 2015“:** Gotomaxx-Bezahlverfahren für Autovermieter Sunny Cars

/displays/

36 **ViewSonic:** Neuer D-A-CH-Chef Lunck krempelt Partnerprogramm um

/retail/

38 **„Wir wollen zeigen, was möglich ist“:** Interview mit Saturn-Ingolstadt-Geschäftsführer Carsten Geilert

/fachhandel/

40 **Vernetzte Geräte:** neue Verkaufsmodelle für Händler

/szene/

58 **Ingram Micro und NEC:** feuchtfröhliche Floßfahrt auf der Isar

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum

42 **Querschläger:** IFA versus CeBIT – Kantersieg für die Spree

43 Service

Tippspiel „ChannelCup“

Tippen Sie die Spiele der Bundesliga, gründen Sie Tippgemeinschaften und zeigen Sie, dass Sie ein Fußballexperte sind!

www.channelpartner.de/channelcup

▸ Hauptpreis ◂

2 Eintrittskarten für das Bundesligaspiel **Hoffenheim – Mönchengladbach** (inkl. Hotelübernachtung in Heidelberg)

sponsored by SOPHOS!

SOPHOS
Security made simple.

Editorial
Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Das Erfolgsrezept der IFA

Neulich erzählte mir der Geschäftsführer eines Distributors, wie viel die Messe Berlin für einen eher kleineren Stand auf der IFA aufruft. Das war eine nicht zu knappe sechsstellige Summe. Doch die IFA kann es sich leisten, denn die Schau ist wie in den Jahren zuvor ausgebucht.

Doch was macht die IFA so erfolgreich, dass sich die Hersteller um die teuren Stände in Berlin reißen? Es ist wohl die Mischung. Der Termin liegt für den Handel günstig, um jetzt die Weichen für das Weihnachtsgeschäft zu stellen und die Orders zu platzieren. Technische Innovationen und Zukunftsthemen liegen in der öffentlichen Wahrnehmung hoch im Kurs.

Unser tägliches Leben wird mehr denn je durch Technik begleitet. Die Menschen interessieren sich dafür, denn was heute auf der IFA gezeigt wird, steht morgen in den Wohnzimmern, steckt in der Hosentasche oder ziert das Handgelenk. Es ist daher für die Aussteller attraktiv, sich in einem zukunftsgerichteten Umfeld mit hoher Medienpräsenz zu zeigen.

Dazu kommt, dass nahezu alle wichtigen Player der CE-Branche in Berlin anwesend sind. Wer nicht auf die IFA geht, dem wird schnell unterstellt, dass es finanziell eng ist oder dass man nichts Spannendes zu erzählen hat.

So lohnt sich der IFA-Besuch auch für Fachhändler, die eher im Geschäftskundenumfeld unterwegs sind: Zum einen werden sie viele ihrer professionellen Herstellerpartner treffen, und zum anderen haben längst B2C-Trends in die B2B-Welt Einzug gehalten.

Projekt gewonnen!

„Bevor ich den Club kannte, hatte ich gegen die großen Systemhäuser keine Chance. Dank meiner OEM Lizenzierungskenntnisse gewinne ich immer häufiger, vor allem im Jahr vor dem Launch von Windows Server 2016."

„Was ich im Club u.a. gelernt habe?"

- OEM Windows Server CALs und OEM RDS CALs erlauben den uneingeschränkten Zugriff in JEDEM Kundenszenario
- Uneingeschränktes Downgraderecht gilt auch für Windows Server OEM Lizenzen
- Uneingeschränkte VM Portabilität auch bei OEM lizenzierten Hosts
- Durch Software Assurance erhält Ihre OEM Lizenz Neuzuweisungs- und Upgrade-Rechte

„Die Tipps und Tricks der Lync and Learn Calls sind Gold wert! Eine Stunde investieren und dauerhaft profitieren."

Profitieren auch Sie:
aka.ms/lyncandlearn

Ein kostenloses Angebot der Wissens-Community

Microsoft
Windows Server Kompetenz Club
www.windows-server-kompetenz-club.de

Ein dauerhaft attraktives Preis-/Leistungs-Verhältnis bieten Ihnen OEM Lizenzen – erhältlich beim OEM selbst oder in der Distribution.

Zweites Quartal

Umsatzrückgang bei Ingram Micro

Das zweite Quartal ist bei Ingram Micro global gesehen nicht besonders gut gelaufen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ging der Umsatz um drei Prozent auf knapp 10,6 Milliarden Dollar zurück.

Beim Nettoergebnis steht sogar ein Minus von 34 Millionen Dollar. Ingram führt dies auf einen „negativen Einfluss" beim Wechselkurs zu ausländischen Währungen zurück. Ingram-CEO Alain Monié gibt sich daher optimistisch: „Unsere Teams haben einen tollen Job abgeliefert, indem sie innovative Produkte und Dienstleistungen unseren Kunden und Herstellerpartnern angeboten haben", erklärt der Ingram-Chef. So habe man die Ergebnisse in den jeweiligen Landeswährungen um fünf Prozent steigern können.

Gestützt wurde das Ergebnis durch gute Umsatzzahlen mit hochwertigen Produkten aus dem Kerngeschäft wie Netzwerk, Datensicherheit, Infrastruktursoftware, Unified Communications und Virtualisierung in den Märkten Nordamerika, Europa und Asia Pacific. *AWE*

Dietrich Büchner

OKI hat neuen Deutschland-Chef

Die OKI Systems Deutschland GmbH hat einen neuen Geschäftsführer. Seit der Ablösung von Bernd Quenzer vor knapp fünf Jahren hatte Europa-Chef Terry Kawaschima

auch die Position des Geschäftsführers der deutschen Niederlassung wahrgenommen. Der neue Mann an der Deutschland-Spitze kommt von Lexmark: Dietrich Büchner (Bild) war 20 Jahre bei dem amerikanischen Hersteller in verschiedenen Managementfunktionen tätig. Zuletzt war er als General Manager für die Schweizer Lexmark-Geschäfte verantwortlich.

Büchner übernimmt auch als Vice President Central Region die Verantwortung und Steuerung der Länder Österreich, Schweiz, Belgien und der Niederlande. Terry Kawashima will sich von nun an als Managing Director OKI Europe Ltd. ausschließlich auf das europäische Geschäft konzentrieren. *AWE*

Marketingleiter bei Versatel

Berchtenbreiter ist wieder da

Ab dem 1. September 2015 steht Martin Berchtenbreiter wieder in Lohn und Brot - als Chief Commercial Officer und Marketing Direktor (CCO und MD) bei dem Telekommunikationsspezialisten Versatel. Der langjährige Microsoft-Mittelstand- und -Partner-Chef – immerhin hatte er diese Position von August 2009 bis Juli 2013 inne – hat gerade ein zweijähriges Sabbatical hinter sich gebracht – nicht ganz unfreiwillig, wie man in der Branche munkelt. *RW*

Sparprogramm gescheitert

Atelco meldet Insolvenz an

Das Sparprogramm, das die Atelco-Gruppe nach anhaltenden Umsatzrückgängen und Verlusten eingeleitet hatte, ist gescheitert. Nachdem Investorengespräche nicht schnell genug abgeschlossen werden konnten, beantragte der Elektronikhändler nun Insolvenz.

Profitabel war Atelco zuletzt im Geschäftsjahr 2009/10. Seitdem ging es für das in Möhnesee beheimatete Unternehmen abwärts, zuletzt im Geschäftsjahr 2013/2014 auf einen Umsatz von 113,9 Millionen Euro (minus 7,6 Prozent) und einen Verlust von 2,4 Millionen Euro (nach minus 2 Millionen Euro im Vorjahr). Zuletzt beschäftigte das Unternehmen 346 Mitarbeiter.

Eigentlich wollte sich Atelco auf ertragsstärkere Produkte fokussieren. Zudem wurde versucht, im Rahmen eines Umstrukturierungs- und Rationalisierungskonzepts die stationären Flächen ähnlich kostengünstig zu gestalten wie das Online-Geschäft. Doch die Rettungsstrategie ging nicht auf. Die 22 Filialen blieben wie gewohnt geöffnet. Zudem seien mit den Lieferanten die erforderlichen Absprachen getroffen worden, um die weitere Belieferung des Unternehmens zu gewährleisten. *MH*

Neuer Job in München

Matthias Lorz verlässt Also

Also Deutschland muss künftig ohne Matthias Lorz (Bild) auskommen. Der Manager verlässt den Distributor, um bei einem Unternehmen mit Sitz in München anzuheuern. Lorz war als Director für den Servicebereich zuständig. Zudem verantwortete er als Managing Director NTplus das TK-Geschäft.

Im Gespräch mit ChannelPartner betont Lorz, dass die Trennung von Also „absolut im Guten" erfolgt sei. Er habe die Anfrage für seine neue Tätigkeit bekommen und daraufhin mit Reiner Schwitzki, Sprecher der Geschäftsführung bei Also, die Übergabe geplant. Es sei ihm wichtig, dass der Kontakt und das Geschäft mit den von ihm betreuten Unternehmen und Kunden nahtlos weitergeführt werden könne. *AWE*

Fotos: Ingramm Micro, OKI, Microsoft, Also

Internationale Funkausstellung in Berlin

Weihnachten im Sommer

Was Weihnachten an Elektronik unter dem Gabentisch liegt, wird im September auf der IFA gehandelt. So unterstützt die Funkausstellung die Fachhandelsbesucher mit vielfältigen Serviceleistungen.

Top-Thema: Internationale Funkausstellung in Berlin

Weihnachten im Sommer – Was die IFA als Ordermesse für das Jahresendgeschäft bietet (S. 8)

„Ungebremst hohe Ausstellernachfrage" – Interview mit dem IFA-Verantwortlichen Jens Heithecker von der Messe Berlin (S. 12)

UHD-TV, Wearables, Heimvernetzung – Ein Blick auf die IFA-Trends 2015 (S. 14)

www.channelpartner.de/ifa

In Berlin steht bereits im Sommer Weihnachten vor der Tür: Als Ordermesse für das Jahresendgeschäft kommt die IFA auf ein Bestellvolumen von rund vier Milliarden Euro.

Die Berliner Messegesellschaft rechnet wieder mit einem ausverkauften Haus: Über 1.500 Aussteller werden wieder nach Berlin kommen und auf rund 150.000 Quadratmetern ihre Produkte präsentieren. Insgesamt werden etwa 240.000 Besucher erwartet.

Ein nicht unerheblicher Anteil davon sind Fachbesucher. Damit diese eine möglichst effektive und erfolgreiche Messe absolvieren können, haben die IFA-Verantwortlichen ein umfangreiches Servicepaket geschnürt. Mit dem speziellen Fachbesucherticket haben die professionellen Messegäste Zugriff auf zahlreiche Angebote, die den Messebesuch erleichtern. Das fängt bereits bei der Anreise an: Zusammen mit dem Reiseveranstalter FP Travel Service werden Reise-Packages angeboten, die die Anreise zur IFA so angenehm und preiswert wie möglich machen sollen. Diese Packages enthalten jeweils die Anreise mit Flugzeug oder Bahn, eine Übernachtung inklusive Frühstück im Doppelzimmer und die Fachbesucher-Tageskarte sowie den Messekatalog. Die genauen Preise gibt es unter www.fp-travel.de.

Zudem steht den Fachbesuchern vom Flughafen Tegel zum Haupteingang Süd des Messegeländes ein kostenloser Flughafen-Shuttle zur Verfügung.

Am Messegelände angekommen sorgen durch rote Teppiche gekennzeichnete, separate Eingangsbereiche, sogenannte „Fast Lanes", für einen schnellen Zutritt zur Messe. Innerhalb des weitläufigen Messegeländes verkehren Shuttle-Busse zwischen den Hallen.

Fotos: Messe Berlin