Tech Data
Arrow
Ingram Micro
Also

Inhalt

Top-Thema: Cloud-Distribution

8 Cloud-Marktplätze – die Zukunft der Distribution
Die Angebote von Also, Arrow ECS, Ingram Micro und Tech Data im Vergleich

14 Broadliner führen, Spezialdistributoren hinken hinterher
Eine Analyse der Cloud-Marktplätze durch die Experton Group

17 „Viele Händler werden überflüssig“
Interview mit Tech-Data-Deutschland-Chef Michael Dressen

www.channelpartner.de/cloud-distributoren

/news/

6 Termin für **Ingram**-Hausmesse steht fest
Cyberport macht noch mehr Miese
Flüchtlinge legen **Zalando** herein
Ecom erweitert Geschäftsführung
Outlet von **Media Markt** bei eBay
7 **Google** geht in die Produktoffensive
WhatsApp-Beratung bei **Notebooksbilliger**
Microsoft baut eigenen Laptop
Mehr Wettbewerb im **Paketmarkt**
Amazon baut Logistiknetz aus

/e-commerce/

20 **„Best in eCommerce“**: Outletcity Metzingen und Claranet migrieren Webshop
22 **„Der Handel muss aufholen“**: Interview mit PayPal-Chef Arnulf Keese
24 **Conrad**: Online-Shops Getgoods und HOH werden geschlossen

/systemhaeuser/

26 **Mit Buzz-Wörtern zum Neugeschäft**: So erkennen Systemhäuser die Bedürfnisse der Anwenderfirmen
27 **Die besten Systemhäuser 2015**: Security und Netzwerklösungen
28 **Internetauftritt der Systemhäuser**: So gestalten Sie Ihre Website richtig

/distribution/

30 **Also Logistics**: Zeit gewonnen, aber Abwicklung läuft
31 **ENO**: Händlerbeirat gegründet
Wortmann: Rückblick auf den Terra-Händlertag

/software/

32 **Umstieg auf Windows 10**: Fragen und Antworten für Unternehmen

/displays/

34 **ViewSonic**: Stirbt der klassische Fernseher aus?

/netzwerke/

35 **TP-Link**: weitere Partnerschaften geplant | **Zyxel**: Hotspot-Betrieb auch ohne Provider
36 **TecChannel Awards 2015, Teil 5**: beliebte Router und Switches im Mittelstand

/fachhandel/

38 **Stationärer Handel in Innenstädten**: Gemeinschaftsinitiativen punkten

/datacenter/

40 **Lenovo**: Showroom XXL in Stuttgart

/business-tipps/

41 **Klauen im Büro**: Diebstahl oder Kavaliersdelikt?

/szene/

58 **Die ITK-Branche auf dem Oktoberfest**: Das war die Channel-Wiesn 2015

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
42 **Querschläger**: Nur noch ein Subunternehmer
43 Service

Editorial

Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

Die Frage nach dem Wertschöpfungsbeitrag

Fragten wir vor ein paar Jahren die Distributoren nach ihrer Rolle im Cloud-Business, so antworteten sie einhellig: „Wir sind Cloud-Aggregatoren“. Doch was genau sollten wir uns unter diesem Begriff vorstellen?

2015 sind wir da schon weiter. Alle drei Broadliner und einige VADs haben ihre Cloud-Marktplätze eröffnet. Das Interesse der Reseller hält sich aber noch in Grenzen – nicht ohne Grund gibt es bei einem Anbieter sogar ein „Begrüßungsgeld“ in Höhe von 150 Euro.

Es ist aber auch nicht ganz einfach, die Systemhäuser von der Notwendigkeit eines Cloud-Distributors zu überzeugen. Cloud an sich ist schon kein Thema, mit dem man im Channel sofort auf Gegenliebe stößt. Microsoft kann davon ein Lied singen.

Doch die Redmonder haben dazugelernt und ihre Cloud-Offerings an die Bedürfnisse der hiesigen Kunden und Handelspartner angepasst. Das sollte den Distributoren viel leichter fallen, schließlich kennen sie ihre Kunden, also die Reseller, bestens.

Es geht darum, den Fachhändlern und Systemhäusern den Mehrwert zu vermitteln, den sie erhalten, wenn sie Cloud-Angebote auf dem Marktplatz des Distributors ordern, statt sie direkt vom Hersteller zu beziehen. Da geht es um einfache Integration ins eigene Portfolio, um pünktliche monatliche Abrechnung der Leistungen oder um intelligente Verknüpfung mehrerer Cloud-Services. Da sollte eins plus eins schon deutlich mehr als zwei ergeben.

IDG MEDIA KIOSK

Alle Ausgaben auf Ihr Smartphone und Tablet – ganz bequem mit einer App!

Die neue IDG Media Kiosk App

- Eine App für alle Publikationen: COMPUTERWOCHE, CIO, TecChannel, ChannelPartner
- Erste Ausgabe gratis testen
- Inklusive multimedialer Inhalte, Bilderstrecken und weiterführender Links
- Duales Layout mit interaktivem Lesemodus
- App erhältlich für

COMPUTERWOCHE | CIO – IT-STRATEGIE FÜR MANAGER | TECCHANNEL – IT IM MITTELSTAND | ChannelPartner

0711-72 52 276

www.idgmediakiosk.de/info

IDG BUSINESS MEDIA GMBH

COMPUTERWOCHE, CIO, TecChannel und ChannelPartner erscheinen im Verlag IDG Business Media GmbH, Lyonel-Feininger-Str. 26, 80807 München, Registergericht München, HRB 99187, Geschäftsführer: York von Heimburg. Die Kundenbetreuung erfolgt durch den Kundenservice, ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 810580, 70522 Stuttgart, Geschäftsführer: Joachim John, Tel. 0711/72 52 276, Fax 0711/72 52 377, E-Mail: shop@cio.de, shop@computerwoche.de, shop@tecchannel.de, shop@channelpartner.de.

Ingram Micro

Termin für IM.Top 2016 steht fest

Die Ingram-Micro-Hausmesse IM.Top wird kommendes Jahr ungewöhnlich früh stattfinden: Am Donnerstag, den 28. April 2016, wird wieder das M,O,C in München Veranstaltungsort der IM.Top sein.

Der frühe Termin ist wohl der hohen Feiertagsdichte im Mai geschuldet. Dadurch rückt die Ingram-Hausmesse aber auch sehr nahe an die Channel-Trends + Visions des Marktbegleiters Also, die nur knapp zwei Wochen eher in Bochum stattfindet.

Bei Ingram betont man, dass man das „erfolgreiche Messekonzept" weiterführen will: „Die sehr positive Resonanz von Herstellern und Kunden auf die IM.Top 2015 hat uns darin bestärkt, auch in Zukunft auf dieses federführende Networking-Event zu setzen", erklärt Ernesto Schmutter, Senior Vice President & Chief Executive Germany bei Ingram. Der persönliche Austausch sei in der weit vernetzten Branche durch nichts zu ersetzen. *AWE*

Cyberport

Noch mehr Miese

Der Elektronikversender Cyberport hat auch das Geschäftsjahr 2014 mit roten Zahlen abgeschlossen: Wie aus dem nun veröffentlichten Geschäftsbericht hervorgeht, stieg der Fehlbetrag von 2,62 Millionen Euro im Jahr 2013 auf 3,15 Millionen Euro. Immerhin konnte der Umsatz von 548 Millionen Euro auf 606 Millionen Euro gesteigert werden.

Ursächlich für den Rückgang des Ergebnisses sei zum einen der erhebliche Anstieg des Personalaufwands. Die Anzahl der im Jahresdurchschnitt beschäftigten Mitarbeiter habe sich um 37 auf 452 Mitarbeiter. Dafür sei vor allem die Eröffnung neuer Stores verantwortlich gewesen. Zum anderen hätten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen deutlich um 4,1 Millionen Euro auf 32,3 Millionen Euro erhöht. Dazu hätten etwa Aufwendungen für Logistikdienstleistungen, Mieten und Payment-Gebühren beigetragen. *MH*

Anzeige gegen Asylanten

Flüchtlinge legen Zalando herein

Bewohner der zentralen saarländischen Flüchtlings-Aufnahmestelle Lebach sollen Waren im Wert von mindestens 120.000 Euro über das Internet bestellt, aber nicht bezahlt haben. Leidtragender ist der Online-Modehändler Zalando, wie das „Handelsblatt" berichtet. Mittlerweile hat die Staatsanwaltschaft Saarbrücken Ermittlungen wegen des Verdachts des Betruges aufgenommen.

Demnach gingen zwischen Juni 2014 und Juni 2015 insgesamt 962 Bestellungen aus dem Raum Lebach bei Zalando ein und wurden auf Rechnung ausgeliefert. Von diesen wurden 627 nicht bezahlt. Die Bestellungen von hochwertigen Schuhen, Kleidung und Koffern sollen fast ausschließlich in die Aufnahmestelle geschickt worden sein.

Laut dem „Handelsblatt" leben 41 Verdächtige noch in Lebach, 59 Besteller sollen bereits in den Balkan zurückgekehrt sein. 335 unbezahlte Bestellungen konnten den Ermittlern zufolge bisher keinem Bewohner zugeordnet werden, da möglicherweise unter fingierten Namen geordert wurde. *TÖ*

Roland Dietl

Ecom erweitert Geschäftsführung

Am 1. Oktober übernahm Roland Dietl die Leitung der Ecom-Unternehmensgruppe. Der Diplom-Kaufmann und Doktor der Wirtschaftswissenschaften war früher unter anderem bei der Südwestdeutschen Salzwerke AG tätig. Zu Ecom stieß er 2012. Hier ist er nun nicht nur für die Ecom Trading GmbH verantwortlich, sondern auch für die Markenhersteller Nexoc und Captiva, für den Store in Dachau sowie für die Tochterfirmen in Taiwan und in den USA. *RW*

Media Markt

Eigenes Outlet bei eBay

Erst haben Saturn-Märkte Ausstellungsware bei eBay angeboten, dann folgten die regulären eBay-Shops von Media Markt und Saturn – und nun wird mit dem eBay-Outlet von Media Markt die letzte noch bestehende Lücke in der Zusammenarbeit geschlossen.

Mehr als 120 Media Märkte aus ganz Deutschland beteiligen sich derzeit mit eigenen Angeboten an dem neuen Outlet. Einzelne Märkte listen hier bereits bis zu 300 Artikel. Bei den angebotenen PCs, Kameras, Tablets, Handys oder Haushaltsgeräten handelt es sich nach eigenen Angaben um hochwertige Ausstellungsstücke oder Sonderposten zu besonders attraktiven Preisen. Sie können online erworben oder auch in den einzelnen Märkten bestellt, bezahlt und vor Ort abgeholt werden. Durch den Service „Click & Collect", also Kaufen bei eBay und Abholen im Media Markt, können eilige Käufer ihren Einkauf binnen vier Stunden erhalten. *MH*

Fotos: Armin Weiler, Cyberport, Ecom

Ingram Micro

Also

Vergleich der Cloud-Marktplätze

Die Zukunft der Distribution

2015 ist das Jahr, in dem die Broadliner und einige VADs mit der Cloud-Distribution Ernst machen. Wir stellen die Cloud-Marktplätze von Also, Arrow, Ingram Micro und Tech Data gegenüber.

Top-Thema: Cloud-Distribution

Cloud-Marktplätze: die Zukunft der Distribution – die Angebote von Also, Arrow ECS, Ingram Micro und Tech Data im Vergleich (S. 8)

Broadliner führen, Spezialdistributoren hinken hinterher – eine Analyse der Cloud-Marktplätze durch die Experton Group (S. 14)

„Viele Händler werden überflüssig" – Interview mit Tech-Data-Deutschland-Chef Michael Dressen (S. 17)

www.channelpartner.de/cloud-distribution

Arrow ECS hat bereits vor drei Jahren einen Cloud-Marktplatz ins Leben gerufen – entschieden zu früh. Doch nun scheinen die Werkzeuge vorhanden zu sein, um das Reselling von Cloud-Angeboten lukrativ zu betreiben. Also hat vor einem Jahr den eigenen Cloud-Marktplatz in Deutschland gestartet, Ingram Micro zog hierzulande im Frühjahr nach, und im Herbst soll der „Tech Data Cloud Solutions Store" seine Arbeit aufnehmen.

Das ist eine gute Gelegenheit für ChannelPartner, die Cloud-Marktplätze der vier Distributoren genauer unter die Lupe zu nehmen. Wobei der Begriff Marktplatz hier etwas fehl am Platz ist, denn so breit aufgestellt sind diese Marktplätze ja nicht. Alle vier haben Microsoft als Lieferanten gelistet plus eine Cloud-Backup-Lösung wie etwa von Acronis bei Also und Ingram Micro. Hinzu kommt eine Security-Suite aus der Wolke (McAfee, Trend Micro oder Secucloud). Und dann wird es schon dünn. Einzig erwähnenswert wäre hier noch IBM mit dem IaaS-Paket „SoftLayer" und der PaaS-Umgebung „Bluemix".

Historisch bedingt verfügt Arrow ECS über die längste Liste an Cloud-Anbietern, nämlich elf an der Zahl. Es folgen Ingram Micro mit sechs Cloud-Lieferanten, Also mit vier und Tech Data mit bisher einem sicheren Kandidaten für den Marktplatz, eben mit Microsoft.

Selbstauskunft zu den Cloud-Marktplätzen

Wir haben allen vier relevanten Distributoren einen detaillierten Fragebogen zu ihren jeweiligen