23-24/15

ChannelPartner

IDG 14.12.2015 / 21. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

www.channelpartner.de – Wegweiser für Systemhäuser, Online-Händler und Service-Provider

Das weiß doch jedes Kind!

OEM CALs sind bis zu **50 % günstiger** bei identischen Zugriffsrechten wie OPEN CALs.

Entweder Geld sparen oder in eine Software Assurance investieren und Zugriffsrechte ebenfalls auf Windows Server 2016 erhalten.*

Auch bei Windows Server Standard und Datacenter gilt: OEM ist erheblich günstiger und hat genau wie OPEN uneingeschränkte Downgrade- und VM-Portabilitäts-Rechte.
Software Assurance* plus OEM-Lizenz ist die preiswerteste Option, schon heute für Windows Server 2016 vorbereitet zu sein.

Fragen beantworten wir Ihnen sehr gerne unter wskc@outlook.de

*Bei Abschluss einer Software Assurance zu einer Windows Server 2012 R2 OEM-Lizenz (CAL oder OS) wird aus dieser mit Erscheinen der nächsten Windows Server Generation eine Windows Server 2016 Lizenz. Auch nach Ablauf der SA bleibt das Nutzungsrecht für Windows Server 2016 bestehen. Bitte beachten Sie auch die Rückseite zum Thema Software Assurance.

Microsoft

Windows Server Kompetenz Club

www.windows-server-kompetenz-club.de

ISSN 1864-1202

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

23-24/15

ChannelPartner

IDG 14.12.2015 / 21. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

www.channelpartner.de – Wegweiser für Systemhäuser, Online-Händler und Service-Provider

Weitere Themen

28 Channel meets Cloud: Was Sie am 17.2. erwartet
Systemhäuser berichten über ihre Projekte und Geschäftsmodelle

32 Smart Home: Telekom erleichtert den Vertrieb
Neues Preismodell, einfacher Einstieg, attraktive Partnerangebote

36 Samsung: So werden Smartphones repariert
Besuch des Reparaturbetriebs in Brandenburg – Impressionen

42 Fujitsu Forum: neue Managementstrukturen
Auf der Hausmesse prämierte der Hersteller die besten Partner

Unified Collaboration and Communication

UCC im Channel

Mit modernen UCC-Systemen können Unternehmen effizienter kommunizieren und zusammenarbeiten – eine Steilvorlage für versierte Vertriebspartner. Mehr dazu ***ab Seite 10***

Seite 25

„UCC darf keine Insellösung sein."

Raphael Bossek, Head of Product Management bei Estos

Mehr zum Thema unter
www.channelpartner.de/ucc

ISSN 1864-1202

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

COMPUTERWOCHE
JOBS&KARRIERE

DIE GRÖSSTE IT-MESSE

DIE GRÖSSTE IT-BEWERBUNGSPLATTFORM!

Rekrutieren Sie IT-Fachpersonal direkt auf der CeBIT 2016.
Das COMPUTERWOCHE Jobs&Karriere Komplettpaket:

- Komplett schlüsselfertiger Stand – individuelle Auswahl aus sechs verschiedenen Modulen
- Auf Wunsch erhalten Sie Bühnenpräsenz im Forum
- Umfangreiche redaktionelle Integration vor, während und nach der CeBIT

Ihre Zielgruppe

221.000 Fachbesucher

98.000 Karriereinteressierte

Informieren Sie sich jetzt!

Rufen Sie uns an und sichern Sie sich attraktive Early-Bird-Konditionen.

Early Bird ab 4.000 EUR*

Gültig bis 15. Dezember 2015

Ansprechpartner

Anja Oberniedermayr
089/360 86-356
aoberniedermayr@idgbusiness.de

René Krießan
089/360 86-322
rkriessan@idgbusiness.de

* Abhängig vom gebuchten Modul. Nur gültig in Kombination mit der Buchung der gamescom jobs&karriere.

Inhalt

Top-Thema: UCC

10 UCC und der Channel
Wie Branchenexperten die Chancen und Risiken für den Handel sehen

16 Die besten Systemhäuser 2015 im Bereich UCC
Microsofts Skype for Business im Kommen

25 „UCC darf keine Insellösung sein“
Interview mit Estos-Manager Raphael Bossek

www.channelpartner.de/ucc

/news/

8 **Comline:** Niederlassung in Straßburg
ADN: Schillings verlässt Unternehmen
Kaspersky: größter Marktanteil im Retail
Samsung: Roadshow statt CeBIT
9 **HP Deutschland:** Ärger mit Patent
Lexware: Softwarevertrieb im Abo-Modell
D-Link: Müller wird Leiter Produktmanagement
NEC: künftig drei Vertriebsregionen
ChannelPartner-Webinar: Managed Workplace für Systemhäuser

/cloud/

28 **Channel meets Cloud am 17. Februar 2016:** Welche Rolle spielen künftig die Systemhäuser?

/netzwerke/

32 **Deutsche Telekom:** lukratives Geschäftsfeld „Smart Home“

/drucker/

34 **Epson:** 50 Millionen Euro für das Business-Ink-Geschäft
35 **Context-Zahlen:** Markt für 3D-Drucker stagniert erstmals

/displays/

36 **Samsung:** So werden Smartphones repariert
38 **GfK-Studie:** Bei Display-Neuigkeiten sind Fachmärkte schneller als der klassische Handel

/e-commerce/

40 **Cyberport:** Black Friday bringt höchsten Umsatz der Firmengeschichte

/datacenter/

42 **Fujitsu:** innere Struktur erneuert

/szene/

58 **Windows Server Kompetenz Club:** Microsoft-Händler mit 007 im Gloria Palast

/Rubriken/Sonstiges/

6 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
44 **Querschläger:** Zum Jahresende beginnt die Analystenzeit
45 Service

Liebe Leser,
das gesamte Team von ChannelPartner möchte sich bei Ihnen für Ihre Treue bedanken. Wir wünschen Ihnen ein gesundes und fröhliches Weihnachtsfest sowie einen guten Rutsch ins Neue Jahr 2016! Die nächste ChannelPartner-Print-Ausgabe erscheint am 25. Januar 2016. Bis dahin halten wir Sie unter ***www.channelpartner.de*** *auf dem Laufenden.*

Editorial
Dr. Ronald Wiltscheck,
Chefredakteur
von ChannelPartner

Mit UCC wachsen

Über UCC (Unified Communication & Collaboration) wird in der Branche schon seit fast zehn Jahren gesprochen. Doch erst jetzt haben die meisten Kunden die Vorteile einer vereinheitlichten Kommunikation und Zusammenarbeit richtig verstanden.

So tut sich der Fachhandel nun viel leichter, UCC-Projekte an Land zu ziehen. Wenn man dem Kunden aufzeigen kann, dass er sich viele anstrengende und zeitraubende Dienstreisen sparen kann, wird er sofort bereit sein, das nötige Budget für ein UCC-Projekt freizugeben.

Ansprechpartner beim Kunden muss da nicht unbedingt der IT-Leiter oder Geschäftsführer sein, sondern unter Umständen der Finanzleiter oder Controller.

Aber UCC hilft nicht nur, Kosten zu sparen, sondern erleichtert auch jedem Anwender die tägliche Arbeit. Er vermeidet unnötige Telefonate oder E-Mails, weil er stets sehen kann, ob der von ihm gewünschte Gesprächspartner überhaupt erreichbar ist. Telefon- oder Videokonferenzen sind rasch aufgesetzt, die gemeinsame Bearbeitung von Dokumenten ist kein Hexenwerk mehr.

Wer seinen Kunden gut kennt, dessen Geschäftsprozesse begreift und durchschaut, wird sich leicht tun, ihm UCC ans Herz zu legen. Wenn dem Mitarbeiter der Nutzen einer neuen Anwendung sofort einleuchtet, wird er diese Software auch seinen Kollegen empfehlen und so die Akzeptanz von UCC im Unternehmen erhöhen. Mitarbeiter „entdecken“ neue Features und machen sie publik. Da jubeln der UCC-Hersteller und sein Reseller!

Leserbriefe / Meinungen

Zum Thema **„Telekom setzt auf Vectoring: Deutschland beim Glasfaserausbau Schlusslicht“**

Die Elektrowirtschaft hat's vorgemacht

„Wenn man bedenkt, dass Deutschland mal ein Vorreiter in Sachen Technik und der Slogan ‚Made in Germany‘ noch etwas wert war. Die Zeiten sind lange vorbei.

Es ist doch klar, dass ein börsenorientiertes Unternehmen zunächst einmal – allerdings kurzfristig – an die Aktionäre denkt. Aus alter, kostenlos vorhandener Technik das Letzte herauszuholen ist kurzfristig kostengünstiger und verspricht mehr Gewinn als milliardenschwere Investitionen, die den Gewinn dahinschmelzen lassen wie ein Stück Butter in der Sonne.

Dass dies zu kurz gedacht ist und Deutschland dadurch international abgekoppelt wird, macht ja nichts. Irgendwann wird an die Politik appelliert, dass die Netze veraltet sind und im Rahmen einer Sondersteuer modernisiert werden müssen. Genau das hat die Elektrowirtschaft ja mit den veralteten Überlandleitungen und verrosteten Masten schon erfolgreich vorgemacht. Warum sollte das dann bei der Telekom nicht funktionieren?

So werden die Kosten für die Aktualisierung der Netzte auf die Allgemeinheit abgewälzt und belasten so nicht die Bilanz und schmälern auch nicht die Gewinne der Aktionäre und Banken. Zahlen muss die Zeche am Ende wie immer der kleine Mann. Zuerst durch lange Download-Zeiten und Kosten für den Erwerb der notwendigen Technik und später durch die Netz-Sonderabgabe.

Und wer das jetzt nicht glaubt, der ist eingeladen, dieses Thema in zehn Jahren noch einmal hervorzukramen und mit der dann existierenden Situation abzugleichen.“

NSchuder auf channelpartner.de

Deutschland schafft sich ab!

„Dieser Slogan aus der ‚älteren‘ Zuwanderungspolitik lässt sich ohne Umschweife auf solche Entscheidungen übertragen. Immer wieder bringen uns solche finanziellen Entscheidungen, die wider besseres Wissen gefällt werden, noch weiter in Rückstand gegenüber unseren Nachbarn und Mitbewerbern.Hat man immer noch nicht gelernt, dass man den Fachleuten zuhören sollte – nicht den Buchhaltern? Bei meinen Kunden dümpeln Glasfaseranschlüsse (Hausanschlüsse!) seit gut 20 Jahren herum, sie wurden einfach überbrückt! Statt gemeinsam weiterzugehen, stellt man, nur aus Protest und um seinem Wettbewerber zu schaden, lieber sich selbst ein (oder zwei) Bein(e). Deutschland benimmt sich da schlimmer als die sogenannten Entwicklungsländer, und bald werden diese uns überholt haben – natürlich nicht nur durch unsere Schützenhilfe.“

HUKother auf channelpartner.de

Zum Thema **„Windows 10: Ballmer buht Microsofts App-Strategie aus“**

„Cloud first“ plus lokale Sicherung

„Gemach, gemach, Herr Ballmer! Unter Ihrer Führung wurde das ‚Windows Phone 6‘ als ‚Windows Phone 7‘ dramatisch verschlechtert!

Konnte ich unter Windows Phone 6 noch problemlos mit Outlook synchronisieren, so war dies am Windows Phone 7 schlichtweg unmöglich! Der offizielle Weg sah nun so aus: alle meine privaten Daten in ‚die Wolke‘ irgendwo in den USA und von da auf das neue Telefon. Nein danke! Das war nicht das, was der Markt damals (und heute) mehrheitlich wollte.

Für Android-Phones gibt es problemlose Synchronisations-Tools von Outlook und Exchange zum Smartphone und zurück. Ballmer hat die Wünsche der Kunden ignoriert und komplett der Konkurrenz überlassen.

Windows Phones verfügen über keine ordentliche Datensicherung. Ich kann meine Daten nur auf einem Server in den USA ‚sichern‘ und darauf hoffen, dass die da in einem ‚sicheren Hafen‘ sind. Das jüngste EuGH-Urteil zum ‚Safe Harbour‘ bestätigte aber den Verdacht: Die Daten waren und sind da überhaupt nicht sicher.

Keine Windows-Phone-Version kann ich mit einem übersichtlichen Aufwand in eine bestehende Windows-Domain-Umgebung voll umfänglich und leicht integrieren.“

CAD Robert 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 Macwelt TEC CHANNEL IT IM MITTELSTAND PCWELT CIO

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

Niederlassung in Straßburg

Comline expandiert nach Frankreich

Um französische Händler besser bedienen zu können, hat der Flensburger Spezialdistributor Comline eine Niederlassung in Straßburg eröffnet. Nach der Expansion nach Osteuropa ist dies für Comline ein Meilenstein für ein paneuropäisches Distributionsmodell. Die Straßburger Dependance wurde mit dem Personal des von Comline übernommenen französischen Distributors 3D Channel aufgebaut Zudem hat der Distributor einen französischen Online Shop eingerichtet.

Foto: Comline

Im Mittelpunkt des Sortiments soll das AV-Angebot von Comline stehen. „In der Distribution wachsen die europäischen Märkte zunehmend zusammen. Die Hersteller wollen die Geschäfte über einen Distributor in den verschiedenen Ländern abwickeln“, erklärt Klaus Preuschhof, der bei Comline für den AV-Bereich verantwortlich ist. Deshalb sei man mit der Niederlassung in Frankreich auf dem besten Weg, ein paneuropäisches Geschäftsmodell aufzubauen. Bereits seit zwei Jahren betreibt Comline das osteuropäische Geschäft und liefert in die Baltischen Staaten bis in die Türkei. *AWE*

Einvernehmliche Trennung

Schillings verlässt ADN

Udo Schillings (Foto), ehemaliger Vertriebs- und Marketingleiter sowie Prokurist der ADN Distribution GmbH, ist seit Anfang Dezember 2015 nicht mehr für das Unternehmen tätig. Der Geschäftsführende Gesellschafter von ADN, Hermann Ramacher, bestätigte die Trennung im beiderseitigen Einvernehmen und wünscht Udo Schillings für seinen beruflichen Werdegang viel Erfolg.

Foto: ADN

Schillings war über zwölf Jahre beim Bochumer Distributor tätig, die letzten drei Jahre als Prokurist und CMO und zuvor als Head of Marketing. Schillings kam im September 2003 von Westcon. Seine Karriere begann der DV-Kaufmann und Fachkaufmann für Marketing 1989 bei der Aachener GEVA Datentechnik. *KEW*

Untersuchung der GfK

Kaspersky ist der Retail-König

Holger Suhl, General Manager bei Kaspersky Lab Deutschland, hat in der Vorweihnachtszeit gute Nachrichte zu verkünden. Laut GfK hat der russische Security-Software-Anbieter 2015 in den deutschen Fach- und Flächenmärkten einen sagenhaften Marktanteil von 68 Prozent erobert.

Nicht nur bei den Consumern kann Kaspersky punkten, auch im Business-Umfeld geht es für den Security-Spezialisten aufwärts. So konnte Kaspersky im November 2015 die Anzahl der neu gewonnenen B2B-Vertriebspartner im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln. Besonders freut es Suhl, dass er drei namhafte mittelständische, auf Business-Security spezialisierte Systemhäuser unter Vertrag nehmen könnte.

Foto: Kaspersky

Zu Beginn des Jahres wird der Hersteller sein neues, komplett überarbeitetes Partnerportal vorstellen – im Rahmen des Kaspersky-Lab-D-A-CH-Partner-Kickoffs am 28. Januar 2016 in Dresden. „Dort erwarten wir einen sehr interessanten Gastredner“, schürt Suhl die Spannung im Vorfeld des Channel-Events.

Ein größeres Mitspracherecht bei der Gestaltung dieser Veranstaltung erhält auch der neu gegründete Partnerbeirat, der sich aus sieben Resellern zusammensetzt. *RW*

Roadshow geplant

Samsung kehrt CeBIT den Rücken

Die CeBIT verliert eines der Zugpferde in Halle 2: Samsung wird nicht mit einem eigenen Stand auf der IT-Messe im März präsent sein. Diese Entscheidung kommt etwas überraschend, denn der

Foto: IFA

Konzern hatte in den letzten Jahren immer die Bedeutung der CeBIT für das eigene B2B-Geschäft betont. Der Auftritt auf der Consumer-Messe IFA steht hingegen wohl nicht zur Disposition.

Martin Böker, Director Enterprise Business Division bei Samsung Electronics,, will dies aber keineswegs als eine Abkehr vom B2B-Geschäft verstanden wissen: „Das B2B-Geschäft ist ein bedeutsamer Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Entsprechend wichtig ist es für uns, mit Kunden und Partnern im B2B-Bereich einen fortlaufenden Dialog zu führen“, erklärt er gegenüber ChannelPartner. B2B-Themen seien auch Teil des IFA-Auftritts und anderer Messen.

Stattdessen plant Samsung nun eine Roadshow für das Frühjahr 2016: „Die Roadshow ermöglicht uns, IT-Produkte und B2B-Lösungen in einem individuellen Rahmen vorzustellen“, meint der Samsung-Director. *AWE*