1-2/16

ChannelPartner

IDG 25.01.2016 / 22. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

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

Weitere Themen

20 Media Saturn:
Auf dem Wachstumspfad
Gutes Weihnachtsgeschäft trägt zum Umsatzplus bei

22 Vorwurf an die Distribution: „Selbst schuld!“
Offener Brief: Ein Fachhändler macht seinem Ärger Luft

30 Amazon Payments:
Etwas für kleine Händler
Vereinfachter Check-out-Prozess, erhöhte Conversion Rate

40 Anwendungssoftware
Die besten Systemhäuser
ERP-Systeme von SAP und Microsoft dominieren die Projekte

„Channel meets Cloud“ am 17. Februar in München

Schlüssel zum Erfolg

Systemhäuser stehen vor der Herkules-Aufgabe, ihre Geschäftsmodelle Cloud-fähig zu machen, die nötigen Kompetenzen aufzubauen und die passenden Lösungen für ihre Kunden zu finden. Der Channel-meets-Cloud-Kongress am 17. Februar in München liefert hierfür die richtigen Anregungen.
Mehr dazu unter ***www.channel-meets-cloud.de*** *und* ***ab Seite 8***

Seite 18

„Erster Cloud-Kunde war ein Startup.“

Andreas Friede, Kundenbetreuer bei der Dynabit Systemhaus GmbH

Mehr zum Thema Cloud unter
www.channelpartner.de/cloud

ISSN 1864-1202

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

Inhalt

Top-Thema: Cloud

8 Managed Services nachgefragt wie nie
Cloud im deutschen Mittelstand angekommen

12 Fallbeispiel DMRZ
Wie Cloud-Lösungsvertrieb funktioniert

14 Die Cloud der Deutschen Telekom
„Wir setzen auf Multi-Cloud“

15 Eset
als MSP durchstarten

16 Fallbeispiel Dynabit
Cloud-Geschäft sichert Wettbewerbsfähigkeit

www.channelpartner.de/cloud

/news/

6 **RES Software** | **Microsoft** | **Team Viewer** | **Avnet** | **Umfrage**
7 **Fritz & Macziol** | **Infowan** | **Skill Software** | **ETH Zürich**

/retail/

20 **Media Markt im Aufwind:** Gutes Weihnachtsgeschäft

/distribution/

22 **Offener Brief eines erzürnten Fachhändlers**: „Ihr seid selbst schuld“
24 **Also:** Frauen-Power
25 **Siewert & Kau:** Expansion wird fortgesetzt
28 **Trier und Ratingen:** Ingram schließt Standorte
T-Systems: Cloud-Kooperation mit Tech Data

/e-commerce/

30 **Amazon Payments**: Eine weitere digitale Bezahlmethode
31 **eBay-Studie:** Kleine Händler wachsen am schnellsten

/displays/

32 **Projektoren-Herstellung in China:** So baut man Beamer bei Vivitek

/mobile/

34 **Interview mit Acer-Deutschland-Chef Wilfried Thom:** „Neue Formfaktoren“

/datacenter/

35 **Software Defined Storage:** Hewlett Packard Enterprise mit Scality

/netzwerke/

36 **Computerwoche-Studie zum ISDN-Ende:** Jedes dritte Unternehmen setzt auf Cloud-Telefonie

/software/

38 **Oracle-Partner 2016:** Cloud-Geschäft ist strategisch

/systemhaeuser/

40 **Die besten Häuser für Anwendungssoftware** | **Systemhaus Cramer** |
41 **Computacenter mit Cisco** | **Bechtle**

/drucken_archivieren/

42 **Scanjet-Reihe:** HPs neue Dokumentenscanner

/szene/

50 **Mit Sysob auf dem Weihnachtsmarkt:** Süßer die Tassen nie klingen

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
44 **Querschläger:** Die Cloud-Agenda 2025
45 Service

www.channel-meets-cloud.de

Editorial

Regina Böckle

Wer teilt, gewinnt

Gute Nachricht für die Cloud-Evangelisten hierzulande: Sie dürfen das Weinen und Wehklagen einstellen. Denn die bislang angeblich ach so entsetzlich übervorsichtigen, innovationslahmen deutschen IT-Anwender, gerade im Mittelstand, brechen auf - Richtung Wolke. Die Spätzünder sind auf der Überholspur. Das jedenfalls melden nicht nur die Marktauguren von Crips Research (siehe S. 8), sondern auch die auf reale Absatzzahlen fußenden Einschätzungen der GfK. Und wenn sich der Mittelstand einmal für etwas entschieden hat, dann hat er das gut und gründlich erwogen.

Für Channelexperten weniger überraschend ist die Erkenntnis, dass der Großteil der Unternehmen bei der Umsetzung von Cloud- und Managed-Service-Strategien auf die Hilfe Dritter setzen - in der Regel die IT-Dienstleister, Systemhäuser und Provider, mit denen sie schon bisher zusammenarbeiteten. Sie wünschen sich vom Partner ein „Rundum-Sorglos-Paket“.

Viele Chancen also, aber auch eine Mega-Aufgabe für den Channel. Wie packt man dieses neue Geschäft an?

Diese Frage können am besten jene IT-Dienstleister beantworten, die sich bereits in Teilen oder komplett zum Managed Service Provider gewandelt haben. Die enorm große Bereitschaft, die Freude und die Offenheit vieler dieser Partner, ihre oft hart erkämpften Erfahrungen und ihr Wissen mit anderen zu teilen, beeindruckt mit mich immer wieder zutiefst. Und ich bin überzeugt: Wer teilt, gewinnt.

Leserbriefe / Meinungen

Zum Thema **„Das Erfolgsrezept von Fritz & Macziol“**

Autobahnmaut

Ein Erfolgsrezept wäre noch „Groß werden und aufkaufen lassen“. Das noch frisch eingegliederte Tochterunternehmen des französischen Baugiganten Vinci ist zweifellos erfolgreich und war bis Oktober 2014 in Gründerhand. Was die Autobahnmautexperten als neue Besitzer daraus machen, bleibt erst noch abzuwarten. Ein Jahr nach der Übernahme sind die Gründer und Garanten des Erfolgs in Rente geschickt worden. Nach drei Jahren wird man sehen, was aus dem einst schwäbischen Systemhaus geworden ist.

Querschläger auf channelpartner.de

Zum Thema **„Otto stellt Bezahldienst Yapital für Verbraucher ein“**

Henne-Ei-Problem

Wie bei allen Bezahldiensten ist es mitnichten ein Henne-Ei Problem. Es ist ein grundsätzliches Prozessproblem. Die neuen Marktteilnehmer wollen einen Prozess verschlimmbessern und wundern sich über die mangelnde Akzeptanz beim Kunden. Der Prozess der Barzahlung ist schnell und ohne weitere Transaktionskosten. Nun wollen andere an diesem Prozess mitverdienen. Wieso sollte ich das als Verbraucher, der am Ende mehr bezahlen muss, akzeptieren? Weiterhin sind die meisten Verfahren langwierig und/oder unsicher. Auch hier soll am Ende der Verbraucher das Risiko tragen.

A-H-S auf channelpartner.de

Zum Thema **„Ärger mit Windows 10, Mobile-Update macht Probleme“**

Schwierigkeiten mit CAD-Systemen

Mehr noch als Verbraucher nervt das Windows-10-Update gewerbliche Kunden: Es gibt viele Fälle, wo ein Update von Windows 7 auf Windows 10 die CAD- und CAM-Systeme zum Stillstand bringen würde. Viele CAD-Programme sind in älteren Versionen nicht für Windows 8 oder Windows 10 freigegeben. Eine solche Installation würde vom CAD-Hersteller selbst dann nicht supportet, wenn das CAD-System scheinbar fehlerfrei unter Windows 10 läuft.

Oft laufen CAD-, CAM- und CAQ-Programme unter Windows 7 stabil. Aber das geänderte Startmenü erfordert ab Windows 8 Anpassungen, ohne die eine zügige Arbeit mit den Programmen nicht mehr möglich ist. Ein Update der CAx-Programme ist für die Betriebe oft nicht rentabel. Und gelegentlich passiert es, dass der Hersteller gar keine Aktualisierungen mehr liefern kann. Allein schon das nervende Windows-10-Update-Symbol in der Statusleiste beeinträchtigt jeden Tag auf vielen tausend betrieblich genutzten Rechnern die Produktivität. Es wird wahrgenommen und stört die Konzentration: „Hoffentlich macht der PC jetzt kein Update, dann kann ich gleich nicht mehr arbeiten!“ Es wird darüber geredet, und aus Sicht des Unternehmers wird damit Zeit verplempert.

EDV-Beratung Antons auf ChannelPartner.de

Autodesk außer Betrieb

Was „EDV-Beratung Antons“ oben schildert, entspricht vollumfänglich dem Alltag. Und um keinen Eindruck zu erwecken, dass nur „uralte“ CAD-Software davon betroffen sei, hier die Anfrage eines Studenten, der zuvor ein einwandfrei laufendes System hatte: „Aufgrund von Problemen mit der Schülerversion von Autodesk Inventor Professional 2015 möchte ich mich an Sie wenden.

Bis vor kurzer Zeit war es für mich noch möglich, mit diesem Programm zu arbeiten. Jedoch wurde durch ein Update auf Windows 10 das gesamte Programm unbrauchbar gemacht. Auch das Zurücksetzen meines Computers auf Windows 8 behob dieses Problem leider nicht. Jetzt bin ich mit meinem Latein am Ende und hoffe auf Hilfe von Ihnen.“

CAD Robert auf channelpartner.de

Zum Thema **„Die zehn besten Tipps & Tricks zur Fritzbox“**

Kindersicherung

Mein Tipp zur Fritzbox: Die „Kindersicherung“ ist nicht nur sinnvoll, um dem Nachwuchs die Surfzeiten ein wenig zu begrenzen. Man kann damit auch die Sicherheit erhöhen: wenn man dem Fotokopierer/Drucker im LAN dadurch den Zugriff auf das Internet verweigert, so können Hacker das Gerät vielleicht kapern, aber nichts damit anfangen: Die „wilde Internetwelt“ ist ja verschlossen.

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.

WIR VERBINDEN
MENSCHEN IN EUROPA
www.telekom.com/europa
ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Peter Goldbrunner

Von Citrix zu RES Software

Foto: Citrix

Peter Goldbrunner, seit 1997 bei Citrix und somit ein Urgestein des Unternehmens, gibt als neuen Arbeitgeber den Virtualisierungsspezialisten RES Software an. Goldbrunner war bisher Länderchef für Deutschland bei Citrix und ist nun bei seinem neuen Arbeitgeber als Regionaldirektor für Zentraleuropa zuständig. *KEW*

Nach 20 Jahren

Stopper verlässt Microsoft

Bis zum 30. Juni 2016, dem offiziellen Termin, will sich Bernd Stopper noch eine Auszeit gönnen, wie er gegenüber ChannelPartner mitteilte. Nach über 20 Jahren Microsoft habe er das Gefühl, sich nochmals neu orientieren zu müssen, und will etwas Kraft für neue Aufgaben tanken.

Foto: Microsoft

Stoppers Karriere begann bei Microsoft gleich nach seinem Abschluss als Diplom-Ingenieur (FH) im Marketing wo er sich als Channel-Spezialist etablierte und sich sukzessiv über das Produktmanagement 2007 in das Direktorium empfahl. Zuletzt war Stopper Director Partner Sales ISV. *KEW*

Ex-Amazon-Manager

Martin Geier leitet den Teamviewer-Vertrieb

Martin Geier, ehemaliger Geschäftsführer und Managing Director bei Amazon Web Services (AWS), hat den Online-Spezialisten verlassen. Seit Jahresbeginn arbeitet Geier nun bei Teamviewer, Anbieter von Systemen für den Online-Support, die webbasierte Zusammenarbeit und das Remote Monitoring von IT-Komponenten

Foto: Amazon

Geier übernimmt den Posten des Senior Vice President Sales und leitet damit die weltweiten Vertriebsaktivitäten von TeamViewer. Zudem ist der Manager in dieser Funktion für das Key-Account-Management, den Kundendienst und den Technik-Support verantwortlich. In seiner neuen Rolle berichtet Martin Geier an den CEO Andreas König.

Geier soll mit seinem Team einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung und Neujustierung der Vertriebsstrategie Beitrag leisten. „Eine Kernaufgabe im Vertrieb wird es sein, eine Strategie zu entwickeln, die die ganze Breite der TeamViewer-Kundschaft berücksichtigt und für alle vorteilhaft ist“, erklärt der neue Vertriebschef. Er wolle dazu beitragen, dass TeamViewer zum Weltmarktführer im Bereich Online-Support und webbasierter Zusammenarbeit wird. *AWE*

Neuer Vice President

Avnet engagiert Marcus Adä

Foto: Ingram

Distributor Avnet hat die Berufung von Marcus Adä auf die neu geschaffene Position des Vice President for Core Suppliers and Technology Groups für den operativen Geschäftsbereich Technology Solutions im EMEA-Wirtschaftsraum bekanntbgegeben. Adä berichtet an Graeme Watt, President von Avnet Technology Solutions, EMEA. Der ehemalige Ingram-Deutschland-Chef soll für die Stärkung der Beziehungen mit wichtigen Lieferanten und die Geschäftsentwicklung in den Kerntechnologiebereichen des Unternehmens sorgen. Er wird mit Avnets Vice President of Strategic Development and Planning für TS EMEA, Dieter Lott, zusammenarbeiten.

Adä ist seit 25 Jahren in der IT-Branche tätig. Sein vertrieblicher Schwerpunkt liegt auf Value-Add- und Solutions-Distribution. Zuvor war er der Branche als Geschäftsführer bei Tech Data Deutschland bekannt sowie zuletzt als Vice President Central Region bei Ingram Micro. Adä hat seinen Dienstsitz in München. *KEW*

Kurze Umfrage

Foto: Apple

Welche Informationen benötigen Sie?

Wir wollen noch genauer auf Ihre Informationsbedürfnisse eingehen. Eine kurze Umfrage hilft uns, sie von Ihnen zu erfahren. Wir möchten, dass Sie uns sagen, ob und wie Sie ChannelPartner im Einzelnen nutzen, für welche Rubriken und Themen Sie sich besonders interessieren, und was Sie an ChannelPartner ändern würden. Worüber möchten Sie tiefer gehender informiert werden, worauf könnten Sie eher verzichten?

Wir möchten Sie daher bitten, sich rund fünf Minuten Zeit zu nehmen und an unserer Umfrage teilzunehmen. Sie werden gleich in zweierlei Hinsicht davon profitieren: Zum einen kann ChannelPartner noch besser auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten werden, zum anderen verlosen wir unter allen Teilnehmern an der Umfrage als kleines Dankeschön ein iPad mini 3.

Die Auswertung der Umfrage hilft uns, bei der Themenauswahl und bei der Tiefe der Beiträge uns an Ihrem Informationsbedürfnis auszurichten. Danke für Ihre Zeit! Hier geht es zu der Befragung: **channelpartner.de/befragung** *RW*

Managed Service Provider sind gefragt

Die Cloud ist im deutschen Mittelstand angekommen

Lange Zeit fremdelten mittelständische Unternehmen hierzulande mit der Cloud. Doch das Bild hat sich gründlich verändert. Für Managed Service Provider bieten sich damit große Chancen.

Top-Thema: Cloud Computing

Editorial – gute Nachrichten für Cloud-Evangelisten (S.3)
Managed Service Provider – Cloud im deutschen Mittelstand angekommen (S.8)
Fallbeispiel DMRZ – erfolgreicher Cloud-Lösungs-Vertrieb (S. 12)
Deutsche Telekom – Multi-Cloud (S. 14)
Eset – durchstarten als MSP (S. 15)
Fallbeispiel Niteflite – Managed Services als Türöffner (S. 16)
Querschläger – Cloud Computing im Jahre 2025 (S. 44)
Event „Channel meets Cloud" – www.channel-meets-cloud.de

www.channelpartner.de/cloud

Cloud Computing, das für viele Unternehmen im US-amerikanischen Raum schon seit Jahren zur Realität gehört, hat sich auf dem europäischen Kontinent und speziell im deutschen Markt zunächst nur schleppend entwickelt. Vor allem der deutsche Mittelstand, die Hochburg vieler „Hidden Champions", verhält sich bei neuen IT-Trends oft zurückhaltend; bisher galt das auch für die Cloud.

Insbesondere seit Ende 2014 lässt sich in Deutschland eine spürbar belebte Nachfrage nach Cloud-Services beobachten. Allerdings ist hierbei festzuhalten, dass der deutsche Mittelstand mit dem flexiblen Bezug von IT-Ressourcen lange Zeit gefremdelt hat. Doch wie sieht es im Jahr 2016 aus? Worauf müssen sich Cloud-Anbieter und -Dienstleister einstellen?

Dieser Frage ist Crisp Research in der Studie „Multi-Cloud-Management im deutschen Mittelstand" nachgegangen. Im Auftrag der Nexinto GmbH wurden dazu 222 IT-Entscheider aus mittelständischen deutschen Unternehmen befragt. Die drei Key-Findings der Studie lauten:

- Die Cloud ist im Mittelstand angekommen.
- Der Mittelstand kann mit einem der Hauptcharakteristika der Public Cloud, dem Self-Service, nichts anfangen.
- Managed Services und Managed Public Cloud Provider (MPCP) haben in diesem Kontext eine große Bedeutung.

Cloud im Mittelstand ist die Norm

Die Studie zeigt, dass die Cloud im Jahr 2015 in den mittelständischen Unternehmen angekommen und in den IT-Abteilungen von der Ausnahme zum Normalfall geworden ist. Über 85 Prozent der Mittelständler befinden sich derzeit in der Phase der aktiven Planung und Implementierung oder bereits im