3-4/16

ChannelPartner

IDG 15.02.2016 / 22. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

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

Weitere Themen

26 Synaxon: Dritte Welle im IT-Fachhandel
Managed-Services, Cloud, Flatrate-Verträge, planbare Umsätze

34 All-IP: Das Ende von ISDN naht – was nun?
Ab 2018 wird nur noch per IP telefoniert: Tipps für Fachhändler

46 Channel meets Cloud: Hybride IT-Welt managen
Wie physisch-virtuell kombinierte Systeme geschützt werden

Channel Excellence Awards 2016

Der Channel kürt die Besten

Die von ChannelPartner in Zusammenarbeit mit der GfK vergebenen Channel Excellence Awards zählen zu den wichtigsten Auszeichnungen im europäischen ITK-Channel. Wer in diesem Jahr die Sieger sind, erfahren Sie ***ab Seite 8***

ISSN 1864-1202

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

Inhalt

Top-Thema: Channel Excellence Awards

8 Preisverleihung 2016
Der Channel kürt die Besten

14 Sieger und Platzierte
Die Preisträger im Überblick

20 „Alle Ergebnisse sind repräsentativ“
Interview mit Prof. Dr. Rudolf Aunkofer, GfK

www.channelpartner.de/cea

/news/

6 **Mitel:** Welther Marketing Director
AVM: FritzBox für Glasfaseranschluss
Api Schilling Vertriebsleiter VAD
VMware: Maier Deutschland-Chefin
NEC: Doerner verantwortet Distribution
7 **CBS:** Sobota-Fischer an Bord
Kyocera: Schienbein leitet Vertrieb
Also: Umsatz und Gewinn gesteigert
Komsa: Messe für Geschäftskunden

/distribution/

22 **Tech Data:** Mobile-Standort Georgsmarienhütte wird geschlossen

/drucken_archivieren/

23 **HP:** Sieg im Druckkopf-Streit gegen Memjet

/systemhaeuser/

24 **ACP:** mit Janz IT-Gruppe regionale Präsenz verstärkt
25 **Computacenter:** von Experton als Security Leader positioniert

/fachhandel/

26 **Synaxon:** Das ist die Strategie für die nächsten Jahre
28 **„Projektschutz und Support werden wichtiger“:** Interview mit Samsung-Director Martin Böker

/tk & netzwerke/

32 **Smart Home im Fokus:** Interview mit dem Telekom-Manager Bijan Esfahani
34 **Deutsche Telekom:** die fünf größten Mythen über den Umstieg auf All-IP

/cloud/

36 **GfK-Analyse:** mit der Cloud in ein digitales Zeitalter

/e-commerce/

38 **„Wir wollen weg vom nachfrage-orientierten Geschäft“:** Interview mit Notebooksbilliger-Chef Arnd von Wedemeyer
40 **Personalisierung:** So erhöhen Sie die Corversion Rate im Online-Shop
41 **ChannelPartner-Ratgeber:** Rechtssicherheit im Webshop

/datacenter/

42 **Veritas:** Neustart als unabhängige Firma
44 **Simplivity:** mit hyperkonvergenten Systemen in die Cloud

/security/

46 **ADN und cloud4you:** mit Bitdefender hybride IT schützen und managen

/szene/

58 **Channel Excellence Awards:** So feiert die Channel-Elite

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum
48 **Querschläger:** Die Narrenzeit ist noch lange nicht um
49 Service

Editorial

Armin Weiler,
Chefreporter
von ChannelPartner

Warum die Channel Excellence Awards wichtig sind

Preisverleihungen, Ehrungen und Pokalübergaben gibt es in der IT-Branche viele: Distributoren ehren die besten Hersteller, die Hersteller ihre Lieblingsdistributoren, alle ehren wiederum ihre besten Partner. Genug der Ehre im Channel, könnte man meinen.

Doch ein wichtiger Aspekt fehlt: Wie sollen einzelne Fachhändler und Systemhäuser diejenigen Hersteller und Distributoren auszeichnen, die bei der Zusammenarbeit mit ihnen den besten Job gemacht haben? Genau dafür gibt es die von ChannelPartner in Zusammenarbeit mit der GfK ausgelobten Channel Excellence Awards. Wir vergeben nicht unseren, sondern Ihren Award!

Diese Auszeichnungen sind nicht dafür da, denjenigen den Bauch zu pinseln, die im vergangenen Jahr besonders nett zur Redaktion waren oder von denen sich die Anzeigenabteilung besonders gute Geschäfte im kommenden Jahr verspricht. Sie sollen eine ehrliche Bestandaufnahme bieten, welche Hersteller und Distributoren sich in besonderem Maß für den Channel engagiert haben.

Und sie sollen natürlich auch Ansporn für alle Marktteilnehmer sein, sich im laufenden Jahr ganz besonders anzustrengen, um die Titel zu verteidigen oder die diesjährigen Gewinner abzulösen. Fachhandelsunterstützung, Channel-Treue und Markt-Performance zahlen sich am Ende aus.

Welche Unternehmen in 21 Hersteller- und fünf Distributorenkategorien nun in der Gunst der Reseller ganz oben standen, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Leserbriefe / Meinungen

Zum Thema **„Microsoft Lumia 950 im Test“**

PowerPoint am Handy

Wer sein Smartphone benötigt, um „wichtig“ zu sein, der sollte sich ein „imageträchtigeres“ Gerät kaufen. Das Lumia 950 / 950XL wirkt schlicht. Mit Windows Continuum erfolgt ein richtiger Schritt in die Zukunft, der der Leistungsfähigkeit künftiger Gerätegenerationen gerecht wird. Es ist beeindruckend, wenn man mit dem Smartphone eine hochauflösende PowerPoint-Präsentation aus der Cloud über einen Beamer auf eine Leinwand bringt und sie im Bedarfsfall vorher noch bearbeiten kann.

khb auf channelpartner.de

Fernbedienung

Habe im Arbeitszimmer meinen Windows-10-Pro-PC laufen und dort die App Remote Desktop Assistant gestartet. Im Wohnzimmer habe ich mein Lumia 950-XL-Smartphone (im selben Heimnetzwerk) per Continuum über einen Miracast-Adapter mit dem Fernseher verbunden und per Remote Desktop Preview App den Arbeitszimmer-PC ebenfalls angeschlossen.

So bekomme ich am Fernseher den entfernten PC-Desktop beziehungsweise den entfernten Startbildschirm angezeigt. Und so kann ich von der Couch am TV den entfernten PC bedienen, zwischen Desktop- und Tablet-Modus umschalten, Apps aus dem Store und Programme am PC starten.

winwin auf channelpartner.de

Zum Thema **„Wenn der Kunde mit dem Smartphone zur Kasse ...“**

Das Ende der EC-Karte?

Wie bitte?!? „Alle reden vonm Smartphone als elektronischer Geldbörse“. Das „Alle“ will nicht nur ich massiv bezweifeln! Bisher waren die Wortführer 1.) Apple, 2.) Google und 3.) unbedeutende Hersteller.

Deren Anliegen ist so klar zu durchschauen wie eine Fensterscheibe: US-Handyhersteller wollen traditionelle europäische Bankanbieter auf der „linken Spur“ überholen und rauswerfen. Dazu braucht es keine überschäumende Fantasie: Die Zeit, in der mit spottbilligen Chinesen in Hochlohnländern Milliardengewinne erzeugt und via Luxemburg am Fiskus vorbeigemogelt werden können, neigt sich dem Ende zu. Diese moderne „Ölquelle“ sprudelt nicht mehr so mit vollem Druck - man muss „neue Märkte“ erschließen.

Worin liegt der Vorteil des Endkunden? Warum soll ich eine sensationell leicht zu bedienende EC-Karte wegschmeißen? Einen Zuschlag für die Abwicklung von ein bis zwei Porzent bezahlen? Klar: Die ersten Jahre sind kostenlos. Dass ich nun mein Geld von der Hausbank an Apple & Co. überweisen muss? Dass ich mit verlorenem oder defektem Handy – der Sturz aus einem Meter Höhe ist der typische Tod der „elektronischen Geldbörse“ – plötzlich auch noch ohne Geld dastehe?

CAD Robert auf channelpartner.de

Zum Thema **„Ratgeber: Rückläufer im Online-Shop“**

Virtuelle Anprobe

Im Fashion Retail beziehungsweise im Fachgeschäft für Damenoberbekleidung sehen wir besonders hohe Retouren-Raten. Der wichtige Grund „Artikel passt nicht“ lässt sich aber heute durch innovative Techniken beantworten. Einige Retailer nutzen die sogenannte „Virtual Fitting Room“-Technologie im Online-Shop.

Ein neues Einkaufserlebnis, das auch genau den Retourengrund „passt nicht“ adressiert. Wie funktioniert das? Ein virtuelles Modell der Kundinnen zeigt, ob ein Kleidungsstück passen wird oder eher nicht. Die Silhouette der Käuferin wird innerhalb weniger Sekunden sichtbar und schafft das Einkaufserlebnis, die Damenoberbekleidung direkt am „eigenen Körper“ zu sehen.

Wolfgang Jung auf channelpartner.de

Zum Thema **„Comline GmbH wird Großhändler für Surface“**

Surface im Großhandel

Ich frage mich nur: Wird das Surface im Großhandel, bei Comline, für Fachhändler zu akzeptablen Konditionen angeboten werden?
Meine Befürchtung ist: Das Surface nebst Zubehör kostet hier genauso viel oder sogar mehr als bei den üblichen Verdächtigen, den E-Tailern. Immerhin ein Fortschritt, dass es das Surface im Großhandel gibt.

zapp 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.

time to say goodbye ...

... zu ISDN und „hello“ zur Cloud-Telefonie!

2018 wird ISDN endgültig abgeschaltet - sind Sie und Ihre Kunden darauf vorbereitet?

Der Vorteil von Cloud-Telefonie für Ihre mittelständischen Kunden:

- ☑ Einfache und schnelle Möglichkeit, IP-Telefonie kostengünstig und flexibel einzuführen
- ☑ Einfache Vernetzung verschiedener Standorte und externer Arbeitsplätze
- ☑ Beliebige und schnelle Einrichtung weiterer Arbeitsplätze
- ☑ Zukunftssicherheit durch kontinuierliche Updates
- ☑ CTI-Integration, E-Fax und Voice-Mail

acmeo und TeamFON unterstützen Systemhäuser & Managed Service Provider dabei:

- ☑ Mitarbeiter mit technischen Workshops und Trainings fit für die Cloud-Telefonie zu machen
- ☑ Perfekte Angebote für den Bedarf mittelständischer Unternehmen zu entwickeln
- ☑ Kunden bei der Umstellung und Migration von ISDN auf Cloud-Telefonie bestmöglich zu beraten und zu unterstützen
- ☑ Bedarfsorientierte Hardware schnell und unkompliziert bereitzustellen

Sie sind nicht auf der CeBIT? Unser Webinar informiert Sie ausführlich über die Chancen der Cloud-Telefonie: acmeo.eu/webinar-cloudphone

Informieren Sie sich auf dem acmeo CeBIT Frühstück über die Chancen der Cloud-Telefonie

14.03.-18.03.2016 in Hannover

- ☑ Austausch mit Branchenkollegen über Vertriebswege, finanzielle, technische und organisatorische Fragen rund um Cloud- und Managed Serviceangebote
- ☑ Frühstück inkl. CeBIT- & Parkticket

Jetzt kostenfrei anmelden: acmeo.eu/cebit-teamfon

Mitel

Kirstin Welther wechselt ins Field Marketing

Foto: Mitel

In der neu geschaffenen D-A-CH-Struktur bei Mitel ist Kirstin Welther der neue Field Marketing Director D-A-CH. Sie soll die Markenbekanntheit von Mitel in der Region weiter vorantreiben und die Channel-Aktivitäten unterstützen. Eine zentrale Aufgabe wird sein, die Mitel-Partner bei der Vermarktung des Cloud- sowie des integrierten Echtzeit-Kommunikationsangebotes zu unterstützen.

Welther war zuvor seit 2003 bei Motorola Solutions im Marketing, zuletzt als Marketing Consultant EMEA Major Projects. Sie berichtet nun als Field Marketing Director D-A-CH an Andy Elliot, VP Field Marketing bei Mitel. *KEW*

AVM auf der FTTH Conference

Erste FritzBox für den Glasfaseranschluss

Auf der FTTH Conference in Luxemburg stellt AVM mit der FritzBox 5490 ein Breitbandendgerät vor, das direkt über eine TAE-Glasfasersteckdose (Gf-TAE) oder Fiber Termination Unit (FTU) an ein Active Optical Network (AON) angeschlossen werden kann.

Foto: AVM

Eine zusätzliche Optical Network Unit (ONU) ist nicht notwendig. Damit die bis zu 1 Gbit/s Bandbreite aus dem Netz auch beim Anwender ankommen, sorgen vier Gigabit-Ethernet-Anschlüsse und Dual-WLAN mit bis zu 1.300 Mbit/s im 5-GHz-Band (802.11ac) beziehungsweise bis zu 450 Mbit/s im 2,4-GHz-Band (802.11n) für eine schnelle Verbindung.

Außerdem zeigt AVM auf der FTTH Conference FritzOS in der Version 6.50 sowie die aktuellen FritzWLAN Repeater, Gigabit-Powerline-Adapter und FritzApps. Alle Fritz-Produkte sind auf dem Stand S23 live im Einsatz. *HAF*

Kommt von ADN

Api holt Udo Schillings als Vertriebsleiter VAD

Die Api Computerhandels GmbH aus Aachen verstärkt ihre Führungsmannschaft um Udo Schillings als neuen Vertriebsleiter VAD. Mit seinen über 20 Jahren Erfahrung in der Value-Added-Distribution, zuletzt bei ADN in verantwortlicher Position, will Api das Serviceangebot für VAR und Systemhäuser weiter ausbauen.

Foto: api

Schillings soll bei Api das Portfolio um beratungsintensive Produkte ergänzen, den Channel bei der Geschäftsentwicklung unterstützen und ganzheitliche Projekte umsetzen. Frank Fritsche, Gesamtvertriebsleiter bei Api, ist sehr zufrieden, dass mit Udo Schillings ein erfahrener und kompetenter Branchenkenner gewonnen werden konnte: „Ich freue mich darauf, in Zukunft Udo Schillings an meiner Seite zu haben.“ *KEW*

Annette Maier

VMware bekommt neue Deutschland-Chefin

Das auf Cloud-Infrastrukturen und Business Mobility spezialisierte Unternehmen VMware hat den Posten an der Deutschland-Spitze neu besetzt: Annette Maier ist ab sofort für die Strategie und die Gesamtsteuerung der Unternehmensaktivitäten von VMware in Deutschland verantwortlich. Sie tritt die Nachfolge von Simone Frömming an, die das Unternehmen verlassen hat.

Foto: VMware

Maier berichtet am deutschen Hauptsitz in München direkt an Luigi Freguia, Vice President Central EMEA bei VMware. Sie verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der IT-Branche, wo sie zahlreiche Positionen in Management und Sales bei führenden Technologieanbietern innehatte. 2012 startete sie bei VMware und war dort zuletzt Director Global Accounts CEMEA. Vor ihrer Zeit bei VMware war sie mehr als sechs Jahre bei Hewlett-Packard. Dort leitete sie unter anderem als Sales Director Software den Vertrieb in Deutschland und war als Country Manager HP Software für die Schweiz verantwortlich. Annette Maier hat einen Abschluss in Betriebswirtschaft der Universität Köln. *AWE*

Neumann-Nachfolge

Björn Doerner leitet NEC-Distribution

NEC Display Solutions Europe verstärkt sein Vertriebsteam in Deutschland seit Beginn dieses Jahres mit Björn Doerner als Channel Sales Manager Distribution. Er tritt die Nachfolge von Katja Neumann an, die Europas Channel managen wird.

Foto: NEC

Doerner bekleidete 22 Jahre lang bei Sony unterschiedliche Positionen, vom OEM Vertrieb und Business Development über Distribution bis hin zum Key Account Manager Retail & E-Commerce. Zuvor war Doerner bereits drei Jahre im Vertriebsteam bei NEC tätig. *KEW*

Channel Excellence Awards 2016

Der Channel kürt die Besten

Welche Distributoren und Hersteller in der Händlergunst ganz vorne liegen, zeigen die Channel Excellence Awards. ChannelPartner hat in Zusammenarbeit mit der GfK in einer festlichen Gala die begehrten Auszeichnungen vergeben.

Top-Thema: Channel Excellence Awards

Editorial (S. 3)
Die Award-Träger (S. 8)
Alle Rankings (S. 14)
Studiendesign (S. 20)
Partybilder (S. 58)

www.channelpartner.de/cea

Es muss etwas Besonderes vorgehen, wenn sich die wichtigsten Protagonisten des deutschen ITK-Channels ein Stelldichein geben: Im Münchner Künstlerhaus traf sich die Channel-Elite zur festlichen Verleihung der Channel Excellence Awards.

Mit 21 Produktkategorien und fünf Distributionskategorien gehören die Channel Excellence Awards zu den umfangreichsten Auszeichnungen des europäischen Channels. Der Preisverleihung liegt eine fundierte Studie des Marktforschungsunternehmens GfK zugrunde. Die Sieger der jeweiligen Kategorien dürfen sich über die Auszeichnung „Channel Excellence Award“ freuen. Die weiteren Preisträger werden als „Preferred Vendor“ bzw. „Preferred Distributor“ geehrt.

Festliche Gala im Künstlerhaus

Der große Festsaal im Künstlerhaus bot das passende Ambiente für die festliche Gala. Rund 150 Gäste aus Distribution, Industrie und Handel ließen sich vom Moderatorenduo Joey Grit Winkler und ChannelPartner-Chefredakteur Dr. Ronald Wiltscheck durch den Abend führen.

Zudem erläuterte Dr. Rudolf Aunkofer, Global Research Director IT bei der GfK, im Interview auf der Bühne, wie die Befragung durchgeführt wurde und wie die neuesten IT- und Channel-Trends aussehen. Bei der Vergabe der Auszeichnungen gab es dann viele bekannte Gesichter, aber auch einige Newcomer auf der Bühne.

HP und Microsoft räumen ab

Im Vorjahr hatte Hewlett-Packard mit insgesamt vier Channel Excellence Awards klar die Nase vorn. Dieses Jahr wären es sogar fünf, doch durch den Split in zwei Unternehmen muss sich HP nun die Spitzenposition mit Software-Gigant Microsoft teilen, der ebenfalls drei Awards mitnehmen durfte. Hewlett Packard Enterprise (HPE)