

ChannelPartner



31.03.2016 / 22. Jahrgang / B 13743 / Euro 3,80

Wegweiser für Systemhäuser, Service Provider, Online- und Face

NEU

17. Mai

Ergebnisse der großen Leserumfrage

Wir haben Sie gefragt und Sie haben uns mitgeteilt, für welche Themen Sie sich interessieren. Genau darüber werden wir Sie künftig in ausführlichen Schwerpunktausgaben mit der gebotenen Tiefe, mit vielen Analysen, Marktübersichten, Meinungsbeiträgen und Best Practices informieren.

Lassen Sie sich überraschen!



Ihr Interesse ist unser Anspruch

Internet of Things (IoT)	67,9 %
Big Data/Advanced Analytics	55,8 %
Cloud Computing	53,2 %
SDN/Data Center	48,3 %
M2M Communications	43,5 %

Cybersecurity



Mehr zum Thema Cyber-Security unter
www.channelpartner.de/security

ISSN 1864-1202

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

Inhalt

Top-Thema: Cyber-Security**8 Was der Channel bei Cyber-Security beachten sollte**

Im Markt herrschen Unsicherheit und Unwissen über das Thema. Experten aus der Industrie zeigen Chancen und Grenzen für Fachhändler auf.

18 Was wirklich hinter Cyber-Security steckt

Um den Begriff gibt es viele Missverständnisse. Deshalb verhallen Warnungen vor den Gefahren aus dem Internet oft ungehört.

20 Die zehn besten Hersteller von Security-Appliances

ChannelPartner hat gemeinsam mit insalcom die wichtigsten Partnerprogramme miteinander verglichen und stellt die zehn Channel-freundlichsten Anbieter vor.



www.channelpartner.de/
security

/news/**6 Neuer Apple-Webshop von Tech**

Data | Bundeskanzlerin besucht

Brother am CeBIT-Stand | Rolf Werner

neuer Chef von **Fujitsu-Deutschland** |

ITAS will kein VAD sein | Udo Sekulla

neu bei **LG Mobile Communications**

7 Skill Software geht indirekt | Avision

steigt in den Druckermarkt ein | Neues

Channel-Team bei **Kaspersky**

/cebit/**24 Fazit aus der CeBIT 2016:**

Zufriedenheit, aber keine Euphorie

25 HP mit PageWide-Druckern

Utax mit Lösungspaketen

26 Sandisk: SSDs in Data Centern fördern

M.K. Electronic: Genossenschaften

im Fokus

/cloud/**28 Mit SAP in den Channel: Interview mit**

Fritz & Macziol-Manager Jens Beier

29 SAP: Plattform für Cloud-Services**/distribution/****32 Also: viel Interessantes im**

Geschäftsbericht 2015

/systemhäuser/**34 Arithnea: vom Verkäufer zum Vermieter****35 Kostenloser Ratgeber: der neue Trend**

im Data Center

36 „Der feste Arbeitsplatz stirbt aus“:

Interview mit Cancom-Manager

Carsten Pavlovits

38 Digitale Projekte: IT-Dienstleister

werden notorisch unterschätzt

/tk-business/**40 Telekom: gemeinsam mit den Partnern**

KMUs als Kunden gewinnen

41 Zyxel: schnelles WLAN fürs Bücherregal

D-Link: selbst organisiertes

WLAN-Cluster

/www.channelpartner.de/**42 Ihr Interesse ist unser Anspruch:**

Künftig erfahren Sie alles Wichtige aus

dem Channel zu Ihren Wunschthemen

/e-commerce/**44 Cyberport: starkes Wachstum in 2015****45 ITscope: Kooperation mit**

ElectronicSales

Heidelpay wird internationaler

/software/**46 Chancen in der App Economy: Interview**

mit CA-Manager Hans-Peter Müller

47 Jedox und GMS Hutter: OEM-Partner-

schaft für Hotellerie und Gastronomie

/szene/**58 Party-Business auf der CeBIT: viel Spaß**

und gute Geschäfte nach Messeende

/Rubriken/Sonstiges/

4 Leserbriefe/Meinungen, Impressum

48 Querschläger: Hilfe hurra,

die Roboter kommen!

49 Service**Editorial**

Dr. Ronald Wiltscheck,

Chefredakteur

von ChannelPartner

Wachsen mit Security

Security ist eines der Trendthemen, über das sie eingehender informiert werden möchten – das ist eines der Ergebnisse unserer Leserumfrage (siehe Seite 42).

Und in der Tat, da gibt es viel zu tun:

Die jüngst bekannte gewordene Fall, bei dem eine unterfränkische Gemeinde tatsächlich „Lösegeld“ an einen digitalen Erpresser gezahlt hat, beweist es. Derartige Ereignisse, bei denen Cyber-

Kriminelle mittels per E-Mail eingeschleuster „Ransomware“ unternehmenskritische Daten via Verschlüsselung unbrauchbar machen, häufen sich. Branchenvertreter zählen die

Erpresser-Software zu neuartigen „Advanced“-Bedrohungen, derer man nur mittels „Cyber-Security“ Herr wird.

Ist das nur ein Hype? Beileibe nicht, da sind sich alle von uns befragten Vertreter der IT-Security-Industrie einig, wie Sie dem großen Themenschwerpunkt „Cyber-Security“ in dieser ChannelPartner-Ausgabe (Seite 8 bis 23) entnehmen können.

Dort erfahren Sie auch, mit welchen Security-Herstellern Sie als Fachhändler oder Systemhaus zusammenarbeiten und bei welchem Anbieter Sie Vorsicht walten lassen sollten. Wir haben gemeinsam mit den Marktforschern von insalcom herausgefunden, welche Partnerprogramme von Security-Herstellern halten, was sie versprechen (ab Seite 20).

Wenig überraschend decken sich die Ergebnisse dieses Vergleichs (siehe auch www.channelpartner.de/partnerprogramme) weitgehend mit den Resultaten der großen Channel-Excellence-Studie von ChannelPartner und GfK (www.channelpartner.de/cea).

*Und noch ein Hinweis in eigener Sache: Das ist die letzte ChannelPartner-Ausgabe im alten Format. **Ab dem 17. Mai wird alles neu, lassen Sie sich überraschen!***

Leserbriefe / Meinungen

Zum Thema „iPhone SE, 9,7 Zoll iPad Pro“

Zu wenig Speicher

Warum ich den Wechsel zum größeren iPhone vorgenommen habe? Weil es da 128 Gigabyte Speicher gab! Warum ich das iPhone 5SE nicht gebrauchen kann? Weil mir da der Speicher fehlt! Das Design des 5er ist nicht das Problem, die abgerundeten Rahmen lagen mir sowieso nicht – ich brauche die Funktion und Platz. Die bessere Kamera: gerne, mehr Leistung der CPU: in Ordnung, mehr Laufzeit: noch besser, Platz für meinen ganzen Datenkram: ganz wichtig!

Ich nehme gern auch eine Version mit 256 GB Flash, der doppelten Akku-Kapazität. Dabei darf das Gerät sogar dicker sein. So können die Anforderungen sein: weniger Design, mehr Funktion; weniger Quantität und mehr Qualität! So wenig, wie ich an die Geheimdaten des FBI komme, braucht irgendjemand Zugriff auf meine Daten.

HUKoether auf channelpartner.de

Zum Thema „Bechtle setzt auf Business-Architekten“

Sichere Heizung

Da hat Herr Guschlbauer (Bechtle-Vorstand, Anm. d. Red.) genau die richtige Strategie ausgewählt. Bei der Digitalisierung in größeren Unternehmen reden zu viele Leute (auch Kompetenzsimulanten) mit, die glauben, es zu wissen. Well done!

hirnwuehler auf channelpartner.de

Zum Thema „Schlüsseltechnologie zur digitalen Transformation des Handels“

Großbritannien

In Großbritannien gab es Großprojekte, bei dem mit DigitalSignage und digitaler Wegeleitung in der Innenstadt der lokale Handel belebt wurde.

Ibo Mazari auf channelpartner.de

Zum Thema „Marktübersicht CRM: 15 webbasierte Kundenmanagement-Tools für KMUs“

Gute Übersicht

Danke für die gute Übersicht. Highrise, Nimble, Infusionsoft, Zoho CRM, SugarCRM und CentralStation waren mir bereits bekannt. Die anderen sind neu für mich. Insightly ist zum Beispiel noch ein Online-System, das in diese Liste hineinkönnte.

Highrise könnte eine Alternative sein. Habe selbst mal gute Erfahrungen mit Basecamp gemacht.

Sascha Thattil auf channelpartner.de

Zum Thema „Surface-Konkurrent für unter 400 Euro“

Krokodil ist kein Obst

Surface-Konkurrent? Ist das ein Witz? Atom-CPU-Tablets gibt es wie Sand am Meer, diese sind aus gutem Grund keine Konkurrenz für das Surface. Akku-Laufzeit, CPU, RAM, SSD, Display, Standfuß, Docking-Anschluss. Noch mehr Stichworte benötigt, warum das nicht nur ein „Apfel-Birne“, sondern ein „Apfel-Krokodil“-Vergleich ist?

zapp auf channelpartner.de

Zum Thema „Nur Bares ist Wahres!“

Ausreden

Bei Internet- und Stromausfall geht nichts mehr. Ferner kann meine Frau genau auf dem Kontoauszug sehen, wo ich mein Geld ausgeben habe. Geldwäscher und Gauner halten sich sowieso nicht an die Bargeldgrenzen und finden immer einen Weg, um alle Vorgaben zu umgehen. Der normale Bürger wird durch solche Gesetze nur schikaniert und besser überwacht.

PetBa auf channelpartner.de

Zum Thema: „10 Hürden bei der Umstellung auf Windows 10 – was Microsoft ändern muss“

Ein sehr guter Artikel, richtig sauber aufgebaut und argumentiert!

CAD Robert auf channelpartner.de

Zum Thema „Bosch-Chef: Wir müssen nicht auf Smart-Home-Standards warten“

Wenn ich die Aussage von Herrn Denner (Bosch-Chef, Anm. d. Red.) lese, dann kräuseln sich mir die Nackenhaare. Von unseren amerikanischen Hau-drauf-Freunden erwarte ich nichts anderes. Aber Sie, Herr Denner, können das doch nicht wirklich glauben. Wir verdienen sehr viel Geld damit, kompatible Datenbanken und Schnittstellen miteinander sprechen zu lassen, und da haben wir schon Standards. Wenn Sie von den hard- oder softwaremäßigen Gateways sprechen, dann müssen Sie auch die ganze Geschichte erzählen.

A-H-S auf channelpartner.de

Impressum

Verlag:
IDG Business Media GmbH
Lyonel-Feiningger-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)



In unserem Medienhaus
erscheinen außerdem
folgende Medien-Marken



Neue Business-Notebooks von Dell überzeugen Distributoren und den Channel



Dr. Erwin Schmietow,
Bechtle

Mit den neuen Business-Notebooks von Dell können Unternehmen sowohl die Erwartungen der IT-Abteilung als auch die Wünsche der Anwender erfüllen. Erste Distributoren haben die Geräte bereits getestet und sind von ihrem Potenzial begeistert.



Günter Schiessl,
Ingram Micro



Das neue Latitude E 5570-Notebook, das mit einem Intel Core M Prozessor ausgestattet ist.

» **Nicht nur der IT-Abteilung** ein sicheres Gefühl zu geben, sondern auch Endanwender zu begeistern – das war die zentrale Motivation von Dell, als das Unternehmen vor kurzem zahlreiche Business-Notebooks seiner Latitude-Reihe neu auflegte. Aus diesem Grund kombinieren die neuen Geräte maximale Sicherheit, einfache Verwaltbarkeit und große Zuverlässigkeit mit schickem Design und hochwertigen Materialien. Auch wenn sie erheblich dünner und leichter als ihre Vorgängermodelle sind, haben sie nichts an Leistungsfähigkeit eingebüßt. Ganz im Gegenteil: sie arbeiten hocheffizient, sorgen mit Intel Core Prozessoren der sechsten Generation für optimale Rechenperformance und sind gezielt für Windows 10 optimiert.

Günter Schiessl, Director Business Management beim ITK-Distributor Ingram Micro, hat mit dem Dell Latitude E5570 eines dieser neuen Geräte genauer unter die Lupe genommen. Er hat das 15-Zoll-Notebook anhand typischer Büroanwendungen getestet und es dafür zunächst von seiner IT-Abteilung in die Infrastruktur von Ingram Micro einbinden lassen. „Hinsichtlich der Integration und Administrierbarkeit gab es keinerlei Beanstandung unseres IT-Teams“, berichtet er. Schiessl selbst ist von dem Notebook mehr als angetan: „Das Arbeiten damit war sehr komfortabel und

hat großen Spaß gemacht. Vor allem das ‚Touch and Feel‘, das sich mit der hervorragenden Optik und Ergonomie von Windows 10 ideal ergänzt, hat mir sehr gut gefallen“. Auch die schnellen Reaktionszeiten des Geräts lobt Schiessl.

„Selbst wenn ich das Notebook komplett neu gestartet habe, war es in Windeseile wieder arbeitsbereit. Deckel auf, einschalten und los geht’s.“ Aus diesen Gründen sieht er für das Notebook auch eine klare Abnehmerschaft bei Geschäftsanwendern – „sei es für Mitarbeiter im Außendienst oder als Desktop-Ersatz.“

2-in-1 überzeugt mit innovativem Magnetmechanismus

Gleich mehrere Besonderheiten hat das ebenfalls neue Dell Latitude 12 7000 2-in-1 zu bieten. Das 12-Zoll-Notebook, das sich mit wenigen Handgriffen in ein Tablet verwandeln lässt, ist eines der leichtesten Geräte seiner Art. Für den Modus-Wechsel kommen Magnete zum Einsatz, so dass es völlig ohne umständliche Verriegelungen, Schlösser oder Führungsstifte auskommt. Darüber hinaus ist es das erste Business-2-in-1,

das mit einem 4K-UltraSharp-Touch-Display zur Verfügung steht.

Dr. Erwin Schmietow, Geschäftsführer des Bechtle-Systemhauses München-Regensburg, hat das 2-in-1 getestet und es dazu mit dem virtuellen Standard-Client von Bechtle genutzt. „Sofort aufgefallen sind mir das schicke Design, die gute Haptik und der hochwertige Eindruck des Geräts. Die Auflösung ist für ein Tablet sehr schön und das Display hat eine hohe Qualität“, erläutert er. Aber auch den innovativen Magnetmechanismus hebt Dr. Schmietow besonders hervor. „Ich habe den Modus ein paar Mal gewechselt und das ist wirklich sehr einfach. Normalerweise muss man immer genau darauf achten, die Steckverbindung zu treffen. Das ist hier nicht der Fall. Die Verbindung des Tablets mit der Tastatur erleichtert das Arbeiten unterwegs.“ Für ein Systemhaus wie Bechtle, davon ist er überzeugt, bietet das 2-in-1 gute Umsatzchancen.

 Windows 10 Pro



 INGRAM MICRO



Schöner, moderner, schneller Neuer Apple-Webshop von Tech Data

Tech Data stellt seinen neuen Webshop mit Apple-Produkten vor. Der CTO-Konfigurator wurde



Foto: Tech Data

verbessert: Ein neues, schlankes und modernes Design hat er, Mobile-freundlich will er sein und noch übersichtlicher. Doch den

Händlern gefielen vor allem die benutzerfreundliche und innovative Navigation sowie der komplett überarbeitete CTO-Konfigurator.

Als Verbesserungen nennt Tech Data schnelleres Laden der Daten und eine einfachere, übersichtlichere Konfiguration. Fehlt eine Wunschkomponente, könne nun mit nur einem Klick eine ähnliche verfügbare Konfiguration angezeigt werden. Der neue CTO-Konfigurator unterstützt alle Apple-Devices wie MacBook, MacBook Pro, iMac, Mac mini und Mac Pro.

Der Tech-Data-Apple-Webshop steht für autorisierte Fachhandelspartner über das Menü des Bestellsystems InTouch zur Verfügung. **KEW**

Interesse an AirScouter

Merkel besucht Brother

Bundeskanzlerin Angela Merkel hat bei ihrem CeBIT-Rundgang auch am Stand des japanischen Herstellers Brother vorbeigeschaut. Im Schlepptau der Kanzlerin: der Schweizer Bundespräsident Johan Schneider-Amann, Niedersachsens Ministerpräsident Stephan Weil und Wissenschaftsministerin Johanna Wanka.

Besonderes Interesse zeigte Angela Merkel an der Datenbrille AirScouter. Die Brille soll sich vor



Foto: Brother

allem für industrielle Anwendungen, in der Logistik und für den medizinischen Einsatz eignen.

Brother-Geschäftsführer Matthias Kohlstrung war nach dem hohen Besuch sichtlich angegan: Die Kanzlerin sei kompetent, gut vorbereitet und „sehr nett“ gewesen. **AWE**

Rolf Werner

Neuer Deutschland-Chef bei Fujitsu

Im Januar 2016 wurde Rolf Werner (Foto) zum Zentraleuropa-Chef von Fujitsu ernannt, und nun hat ihn der Aufsichtsrat des Unternehmens zum Vorsitzenden

Foto: Fujitsu



der Geschäftsführung der Fujitsu Technology Solutions GmbH berufen. Werner leitet künftig das Gremium, dem neben ihm auch Enno Jackwerth, Rupert Lehner, Vera Schneevoigt und Ludger Siebertz angehören.

Seine Vorgänger, Rupert Lehner und Heiner Diefenbach, werden künftig andere Aufgaben im Konzern übernehmen: Lehner wird die europaweite Leitung des neuen Enterprise-Plattform-Services-Bereichs innehaben. Heiner Diefenbach soll weiterhin das Servicegeschäft ausbauen.

Bevor Werner Anfang 2016 zu Fujitsu kam, war er mehrere Jahre in verschiedenen Managementpositionen bei T-Systems International tätig. Werner möchte seine Erfahrungen im Serviceumfeld einbringen und Fujitsu „zielstrebig und erfolgreich in die digitale Zukunft führen“. **RW**

Ex-Komsa-Manager Rolf Mittag ITAS will kein VAD sein

Die Bezeichnung Value Added Distributor hört ITAS-Vorstand Rolf Mittag (Foto) nicht gern: „Ich mag den Begriff VAD nicht so“, erklärte er auf der CeBIT am Partnerstand beim TK-Hersteller Alcatel Lucent. Sein Unternehmen sieht er eher als „Systemhaus für Systemhäuser“. So will er die Nähe zu seinen Fachhandelspartnern betonen.

Der ehemalige Komsa-Geschäftsführer hat zusammen mit seinem Kollegen Mirko Eisele ITAS im Oktober 2014 gegründet.

Das Lager befindet sich am Firmensitz im sächsischen Neukirchen. Daher kommt ursprünglich auch der Name: IT aus Sachsen. Heute steht für Mittag aber das Kürzel eher für „IT als Service“. **AWE**



Foto: ITAS

Udo Sekulla

Mobile-Business bei LG

Ab 1. April soll Udo Sekulla (Foto) als neuer Director Sales und Marketing Mobile Communications für das Mobilfunkgeschäft der deutschen LG-Electronics-Niederlassung verantwortlich sein. Sekulla berichtet direkt an Martin Winkler, COO der LG Electronics Deutschland GmbH.

Udo Sekulla habe exzellente Branchenkenntnisse und eine sehr fundierte Erfahrung in der Telekommunikationsbranche, heißt es aus Ratingen. Zuletzt war er als Division Manager Mobilfunk und Zubehör bei der Komsa Kommunikation Sachsen AG und davor bei RIM, jetzt Blackberry, tätig. Davor hatte Sekulla 20 Jahre verschiedene Positionen bei Sony Ericsson inne, zuletzt war er Verkaufsdirektor. **KEW**



Foto: LG

Experten klären auf

Cyber-Security und der Channel

Im Markt herrscht sehr viel Unsicherheit und Unwissen über das Thema „Cyber-Security“. Experten aus der Industrie zeigen auf, worauf man bei Cyber-Security-Projekten achten sollte.

➤ **Für Sascha Plathen**, Director Channel Sales bei Intel Security, deckt Cyber-Security auch all die Sicherheitsfragen ab, die über die herkömmliche Computer- und Netzwerksicherheit hinausgehen. Dazu gehören laut Plathen die Sicherheit von Cloud-Infrastrukturen, von Mobilgeräten und Wearables sowie die Absicherung von vernetzten Maschinen. Hier geht es dem Intel-Manager um die ganze IoT-Thematik (Internet of Things) und um Industrie 4.0.

Definition von Cyber-Security

IDG-Experte Jochen Haller vertritt eine klare und eindeutige Meinung: „Um Personen und Organisationen wirksam zu schützen, sind umfassende Sicherheitskonzepte notwendig.“ Dabei geht es ihm keineswegs nur um die Erfassung aller potenziellen Gefahrenquellen – das ist für ihn selbstver-

ständig. Der Geschäftsführer der Ethon GmbH pocht darauf, dass auch alle organisatorischen Aspekte in diesem Umfeld innerhalb des Unternehmens berücksichtigt werden. Somit ist für Haller Cyber-Security „nur“ ein technischer Teilaspekt der Anforderungen an die Informationssicherheit.

Chester „Chet“ Wisniewski, Senior Security Advisor von Sophos, hält dagegen den Begriff „Cyber-Security“ derzeit für überbewertet: „Im Wesentlichen ist es nur eine bequeme Übertragung von Sicherheitsaspekten, die wir aus der physischen Welt kennen, in die Computer-Welt.“ Seine Definition von Cyber-Security fällt relativ einfach aus: „Die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen.“ Es geht seiner Meinung nach nur darum, die technologischen Vorsichtsmaßnahmen zu treffen, um die „guten Sachen“ ins eigene Netzwerk he-

reinzulassen und die „schlechten Sachen“ von den Endgeräten fernzuhalten.

Nicht ganz so lässig betrachtet Bogdan Botezatu, Sicherheitsexperte bei Bitdefender, die ganze Angelegenheit: „Cyber-Sicherheit sollte eine wichtige Rolle in allen Bereichen spielen“, so der Experte, der mit dieser Aussage vor allem auf alle ans Internet angeschlossenen Endgeräte anspielt. „Im Cyberspace können keine Grenzen in Bezug auf den Zugang zu Informationen, Daten und Redefreiheit gesetzt werden. Cyber-Kriminelle können das zu ihrem eigenen Vorteil nutzen.“ Deshalb sollte nach Ansicht des Bitdefender-Managers Cyber-Sicherheit dazu dienen, die Vorteile der Internetkonnektivität voll auszukosten. Das funktioniert aber nur dann, wenn die damit ebenfalls verbundenen Risiken in Schach gehalten werden.

