

# ICT CHANNEL



ict-ausschreibungen.de

Die Ausschreibungsdatenbank  
für den ITK-Markt



Bei uns  
werden  
sie fündig

Jetzt Testzugang  
sichern!



- ✓ Tagesaktueller Zugriff auf ca. 16.000 ICT-Ausschreibungen
- ✓ Erstellen Sie sich eigene Suchprofile
- ✓ Bedarfsgerechte Angebote aus über 160 Gewerken und Produktbereichen
- ✓ Tägliche E-Mail mit Ausschreibungen selektiert nach Ihrem Suchprofil

Eine Plattform von

ICT CHANNEL funkschau LANline SMARTHOUSEPRO

Kontakt: Ute Beyer, +49 89/25556-1577, ubeyer@wekanet.de



## Bitcoin spaltet ein Land

**Martin Fryba** | Als erstes Land der Welt hat El Salvador den Bitcoin neben dem US-Dollar als offizielles Zahlungsmittel eingeführt. Seither brennen spezielle Geldautomaten, der Widerstand gegen den Bitcoin vermischt sich mit politischem Protest gegen den autoritär regierenden Präsidenten. Welche Risiken die Kryptowährung birgt, ist den meisten Bürgern des mittelamerikanischen Staates kaum bekannt. [Seite 4](#)

IT-Infrastruktur

## Ohne Server kein IT-as-a-Service

**Michaela Wurm** | Die Corona-Ausnahmesituation hat nicht nur das Geschäft mit Homeoffice-Ausstattung beflügelt. Viele Unternehmen, vor allem aus dem Mittelstand, haben notgedrungen auch ihre Scheu vor Cloud-Services überwunden. Die Nachfrage nach IT-as-a-Service wächst seit dem vergangenen Jahr massiv und befeuert nicht nur das Geschäft von Managed-Service- und Cloud-Anbietern, sondern auch die Nachfrage nach Infrastruktur-Hardware. Auch das Einkaufs- und Beschaffungsverhalten der Kunden hat sich verändert, wie Hersteller und Distributoren im Gespräch mit ICT CHANNEL berichten. [Seite 22](#)

Seecontainer so teuer wie lange nicht

## Pandemie lässt Logistikkosten explodieren

**Michaela Wurm** | Die Kosten für Warentransporte aus Asien sind seit Beginn der Corona-Pandemie explosionsartig gestiegen. Dazu sind die Container auch deutlich länger unterwegs als vorher. Das hat Auswirkungen auf das kommende Weihnachtsgeschäft. Einige Unternehmen haben bereits Preiserhöhungen angekündigt. Analysten des SCM-Anbieters Setlog prognostizieren Lieferverzögerungen, Kapazitätsengpässe und Frachtraten auf sehr hohem Niveau bis mindestens zum chinesischen Neujahrsfest, Ende Januar 2022. Mehr auf [Seite 16](#)

# Fachseminar Know-how für Experten

## Rechtssicher Ausschreiben und Anbieten - Strategien zum Erfolg und Vermeidung gängiger Fehler

Sie wollen ein IT-Projekt ausschreiben oder ein Angebot auf ein ausgeschriebenes Projekt abgeben? Wie Sie das rechtssicher tun können und was dabei in Bezug auf das Vergabe- und Leistungsbestimmungsrecht zu beachten ist, wie eine Ausschreibung vorzubereiten und zu erstellen ist, welche Fehler bei der Angebotsabgabe zu vermeiden sind, dazu geben wir Ihnen einen Einblick in unserem kostenpflichtigen Fachseminar.

### Agenda:

- Anwendungsbereich Vergaberecht
- Grundsätze und Prinzipien im Vergaberecht
- Vorbereitung einer Ausschreibung
- Grenzen des Leistungsbestimmungsrechts
- Vergabeunterlagen und deren Analyse
- Leistungsbeschreibung und Verträge, einschließlich EVB-IT
- Eignungs- und Zuschlagskriterien
- Fehlerquellen bei der Angebotsabgabe
- Bieterfragen
- Vergabeverstöße



**Dr. Andreas Stauffer**, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht, Fachanwalt für Informationstechnologierecht

Dr. Andreas Stauffer ist Spezialist für neue Technologien, Rettungsanbieter und Digitalstrategie. Er verfügt über eine ausgewiesene Expertise im Recht der Neuen Technologien (einschließlich Datenschutz) und Rettungsdienstrecht. Als Fachanwalt für Medizinrecht und Fachanwalt für Informationstechnologie gilt sein Interesse den Themengebieten eHealth, Telemetrie und LegalTech – neue Themengebiete und komplexe Vertragsgestaltungen reizen ihn. Dr. Stauffer ist Lehrbeauftragter an der Ludwigs-Maximilians-Universität (LMU) München und häufig gebuchter Referent – ob in Europa oder Asien, weltweit.



**Dominik Kraft**, Rechtsanwalt im Bereich des Bau- und Architektenrechts sowie im Vergaberecht

Über das Baurecht hinaus bietet das Vergaberecht weitere spannende Synergien zu unseren etablierten Rechtsgebieten, wie der Beschaffung von Rettungsdienstleistungen oder IT-Vergaben. Rechtsanwalt Kraft befasst sich in diesem Zusammenhang auch mit den aktuellen Themen der strategischen Beschaffung und nachhaltigen Vergabe. „Mein Interesse an technischen Sachverhalten ist gleichzeitig Antrieb und Hilfe bei der Arbeit im Bau- und Architektenrecht.“

# ICT CHANNEL

Channel-Chefin Rola Dagher im Gespräch

## Channel-Geschäft von Dell brummt

**Michaela Wurm** | Seit einem Jahr ist Dells weltweite Channel-Chefin im Amt und fast auf den Tag genau zum einjährigen Firmenjubiläum kann Rola Dagher im Gespräch mit ICT CHANNEL Rekordzahlen für das Partner-Business melden. Der IT-Hersteller hat in seinem zum 31. Juli 2021 abgelaufenen zweiten Fiskalquartal 2021 so viel umgesetzt und verdient wie noch nie in einem zweiten Quartal. Vor allem das Geschäft mit PC-Clients verzeichnete ein enormes Wachstum. Das ist natürlich der deutlich gestiegenen Nachfrage nach IT-Produkten im Zuge der Corona-Einschränkungen zu verdanken, die zur Zeit bei fast allen großen IT-Herstellern die Kassen klingeln lässt. Dells Nettoumsatz stieg im Vergleich zum zweiten Quartal 2020 um 15 Prozent auf 26,1 Milliarden US-Dollar, der Betriebsgewinn um 21 Prozent auf 1,4 Milliarden Dollar. Dass das Nettoergebnis um 20 Prozent auf 880 Millionen Dollar gesunken ist, liegt an einer hunderte Millionen Dollar schweren Steuer-rückerstattung, die im Vergleichszeitraum des Vorjahres wirksam wurde. [Seite 8](#)

EXTRA Video- & Konferenztechnik

### Endlich raus aus der Nische

**Stefan Adelmann** | Viele Jahre trat der Markt für Videokommunikation im Business-Umfeld auf der Stelle. Die Anforderungen im Zuge der Corona-Pandemie haben das aber grundlegend geändert. Video ist mittlerweile fester Bestandteil der täglichen Unternehmenskommunikation – und das befeuert auch das Business mit entsprechenden Hard- und Software. [Seite 27](#)



## Bitcoin spaltet ein Land

**Martin Fryba** | Als erstes Land der Welt hat El Salvador den Bitcoin neben dem US-Dollar als offizielles Zahlungsmittel eingeführt. Seither brennen spezielle Geldautomaten, der Widerstand gegen den Bitcoin vermischt sich mit politischem Protest gegen den autoritär regierenden Präsidenten. Welche Risiken die Kryptowährung birgt, ist den meisten Bürgern des mittel-amerikanischen Staates kaum bekannt. [Seite 4](#)

IT-Infrastruktur

## Ohne Server kein IT-as-a-Service

**Michaela Wurm** | Die Corona-Ausnahmesituation hat nicht nur das Geschäft mit Homeoffice-Ausstattung beflügelt. Viele Unternehmen, vor allem aus dem Mittelstand, haben notgedrungen auch ihre Scheu vor Cloud-Services überwunden. Die Nachfrage nach IT-as-a-Service wächst seit dem vergangenen Jahr massiv und befeuert nicht nur das Geschäft von Managed-Service- und Cloud-Anbietern, sondern auch die Nachfrage nach Infrastruktur-Hardware. Auch das Einkaufs- und Beschaffungsverhalten der Kunden hat sich verändert, wie Hersteller und Distributoren im Gespräch mit ICT CHANNEL berichten. [Seite 22](#)

Seecontainer so teuer wie lange nicht

## Pandemie lässt Logistik-kosten explodieren

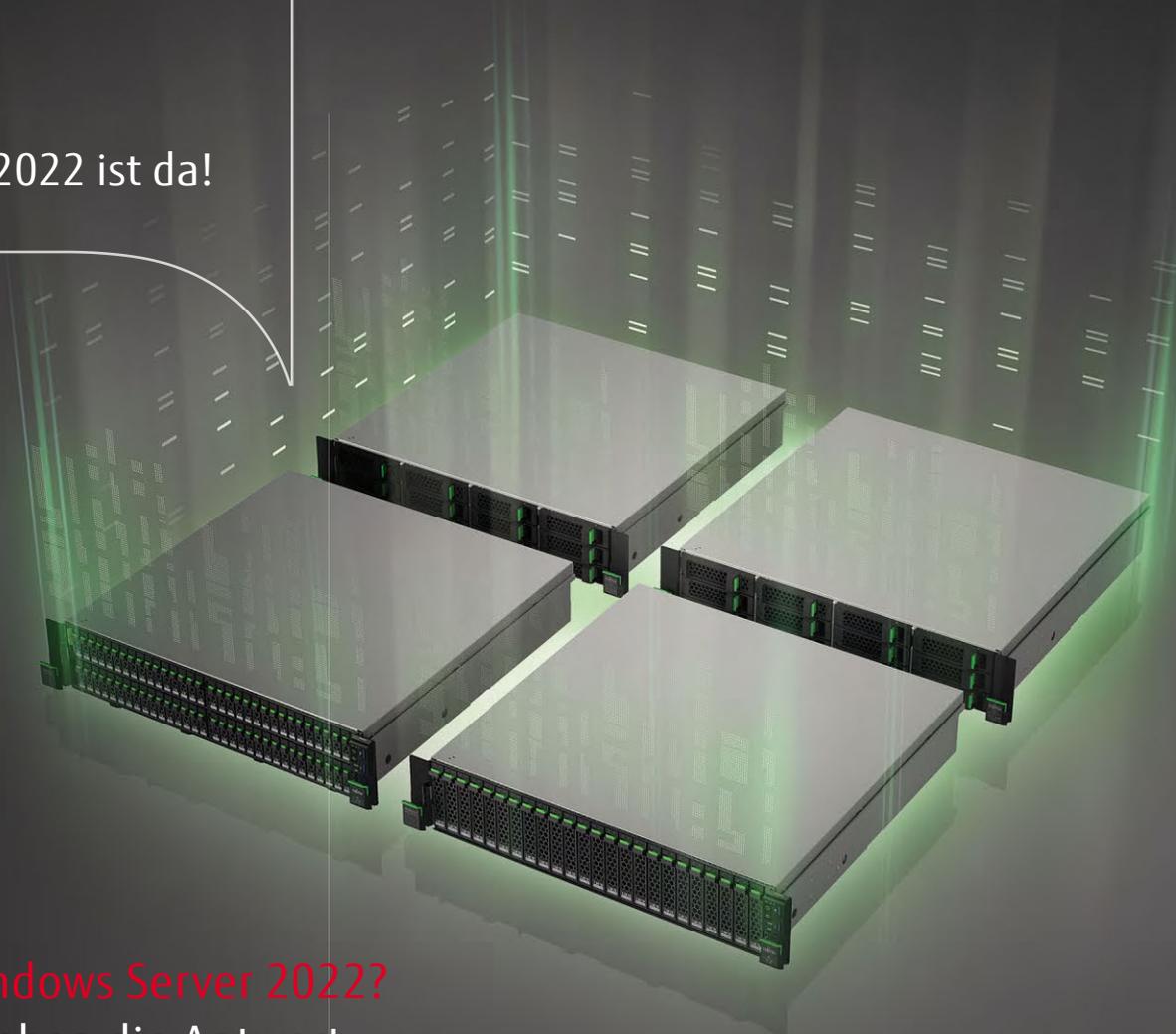
**Michaela Wurm** | Die Kosten für Warentransporte aus Asien sind seit Beginn der Corona-Pandemie explosionsartig gestiegen. Dazu sind die Container auch deutlich länger unterwegs als vorher. Das hat Auswirkungen auf das kommende Weihnachtsgeschäft. Einige Unternehmen haben bereits Preiserhöhungen angekündigt. Analysten des SCM-Anbieters Setlog prognostizieren Lieferverzögerungen, Kapazitätsengpässe und Frachtraten auf sehr hohem Niveau bis mindestens zum chinesischen Neujahrsfest, Ende Januar 2022. Mehr auf [Seite 16](#)

# Zukunft ist jetzt

Windows Server 2022 ist da!

FUJITSU

shaping tomorrow with you



## Was ist neu bei Windows Server 2022? Unsere Webcasts geben die Antwort.

Das neue Windows Server Betriebssystem von Microsoft ist da! In drei Webinaren im Oktober zeigen Ihnen Microsoft- und Fujitsu-Spezialisten, welche Neuerungen Windows Server 2022 mit sich bringt. Bei den Webinaren haben Sie natürlich ausreichend Zeit für Ihre Fragen. Also unbedingt teilnehmen!

Ausführliche Informationen und alle Termine finden Sie hier:

→ <https://www.fujitsu.com/de/microsite/channel-data-center>

Unsere Distributionspartner:

ALSO

api $\pi$

bytec  
IT einfach erfolgreich

IN-CRAM  
IT

dicom

Siewert & Kau  
Distribution – live

Modernisierung mit Windows Server 2022  
Das cloudbereite Betriebssystem, das lokale  
Infrastrukturen um Hybridfunktionen erweitert.

© Copyright 2021 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo, Fujitsu Markennamen sind Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Andere Firmen-, Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Alle Rechte vorbehalten.



Microsoft

## Ein „ordentliches Resultat“ reicht nicht aus

Am 26. September findet die Bundestagswahl statt und es ist ein hervorragender Zeitpunkt für einen digitalpolitischen Kassensturz der vergangenen Jahre: Die Meinungsschere im öffentlichen Diskurs geht dabei weit auseinander. Während in namhaften Medien bestenfalls von einem „Randthema“, im schlechteren Fall von einem „Versagen“ der großen Koalition die Rede ist, zeigt sich der Branchenverband Bitkom überraschend milde. Und das, obwohl es Präsident Achim Berg in den vergangenen Monaten beispielsweise bezüglich der Digitalisierungsbemühungen in Schulen nicht an kritischen Worten mangelte – ganz im Gegenteil. Das Gesamturteil des Verbandes vor wenigen Wochen fiel hingegen erstaunlich positiv aus, mehr als 80 Prozent der Digitalvorhaben wurden demnach in der aktuellen Legislaturperiode umgesetzt. Das sei laut Berg immerhin ein „ordentliches Resultat“. Eine abermalige Spitze konnte sich der Branchenexperte jedoch nicht verkneifen: So sei ein „digitalpolitischer Durchbruch“ nur in einzelnen Bereichen gelungen. „Wir brauchen mehr Tempo und weniger Bürokratie“, so Bergs Forderung. Wie man es aber dreht und wendet, auf die künftige Regierung warten eine Mammutaufgabe und zahlreiche digitale Baustellen. Das unterstreicht nicht nur eine aktuelle Studie des European Center for Digital Competitiveness, in der Deutschland hinsichtlich des Digitalisierungsfortschritts lediglich abgeschlagen auf Platz 17 unter den 20 wichtigsten Industrie- und



Quelle: ICT CHANNEL

Schwellenländern rangiert. Auch wer bereits wenige Meter nach dem Stadtschild nur noch mit Edge-Verbindung surft, weiß aus leidlicher Erfahrung um den Nachholbedarf hierzulande. Doch die politischen Diskussionen im Wahlkampf haben aufgezeigt, dass Digitalisierung nach wie vor viel zu oft vor allem als infrastrukturelles Thema, besonders als Breitband- und Mobilfunkausbau verstanden wird. Fraglos – ob Corona-Pandemie oder Klimawandel –, es gilt, wesentlich bedeutendere Krisen zu bewältigen als eine schnelle Internetverbindung im Zug von Hamburg nach München. Aber vor allem die Corona-Pandemie hat abermals mit aller Vehemenz unterstrichen, dass die Digitalisierung weit mehr als ein rein infrastrukturelles oder gar ein „Randthema“, sondern eng mit vielen aktuellen gesamtgesellschaftlichen Herausforderungen verwoben ist. Und diese bereichsübergreifende Priorisierung muss ihr auf der politischen Agenda der kommenden Jahre zukommen – ein „ordentliches Resultat“ reicht längst nicht mehr aus, ein Platz 17 ebenfalls nicht.

Ihr Stefan Adelman  
Chefredakteur  
ICT CHANNEL

### Z A H L D E R W O C H E

**200**  
Dollar

Der Handel mit gefälschten Produkten und Nachweisen mit Corona-Bezug ist noch immer lukrativ: Wurden im Dezember 2020 noch Impfstoffe im Dark Net angeboten, finden sich nun gefälschte Impfausweise, Gesundheitszertifikate und PCR-Tests. Und der globale Preis für die falschen Impfausweise ist erneut gestiegen, obwohl er sich bis August noch teils halbierte. In den USA hat er sich von 100 auf 200 US-Dollar verdoppelt. Das geht aus Untersuchungen des Security-Anbieters Check Point hervor.

## FOTO DER WOCHE

## Bitcoin-Zeitalter in El Salvador

mf | Am 7. September 2021 schlägt der Bitcoin ein neues Kapitel auf: In El Salvador ist die Kryptowährung nun offizielles Zahlungsmittel – neben dem US-Dollar. Händler müssen Bitcoin akzeptieren, soweit es ihnen technisch möglich ist. Dreh- und Angelpunkt für Zahlungen soll die App Chivo sein, eine Art Staats-Wallet, auf der die Bürger 30 US-Dollar Guthaben, umgerechnet in Bitcoin, vorfinden. Das entspricht rund dem Dreifachen eines durchschnittlichen Tagesverdienstes in El Salvador.

Überweisungen aus dem Ausland, auf die viele der 6,5 Millionen Bürger des mittelamerikanischen Landes angewiesen sind, sowie Zahlungen ins Ausland sollen ohne Gebühren in Echtzeit möglich sein. An speziellen Chivo-Geldautomaten sollen Ein- und Auszahlungen von Bargeld (US-Dollar) – basierend auf Chivo und ausgehend vom Bitcoin-



Quelle: John Dennehy

„Nachdem ich diese Fotos gemacht hatte, zwang mich das Militär, sie zu löschen und sah mir dabei zu. Ich konnte ein paar retten“, twittert Journalist John Dennehy

Umrechnungskurs – möglich sein, ebenfalls ohne Kosten.

200 ATMs sollen es im ganzen Land werden. Sie werden noch schwer bewacht (Bild von John Dennehy auf Twitter, @jdennehy\_writes.), denn laut Erhebungen lehnen 70 Prozent der Bürger

den Bitcoin ab. Der autoritär regierende Präsident Nayib Bukele verteidigt die Einführung des Bitcoin hingegen: Die Chivo-App sorgt für rund 400 Millionen Dollar Einsparungen jährlich an Transaktionskosten im Zahlungsverkehr.

## Termine

### Microsoft sucht „Power Platform Heroes“

af | Mit einer neuen Kampagne will Microsoft IT-Partner zu zertifizierten Experten für seine Power Platform qualifizieren. Vier kompakte Webcasts – jeweils **dienstags von 10 bis 11 Uhr, startend am 28. September** – sollen das nötige Hintergrundwissen, Best Practices und Anwendungsbeispiele bieten, um fit zu machen für Projekte in Power BI, Power Apps, Power Automate und Power Virtual Agents.

Direkt an die „PowerPlatform-Tuesdays“ schließt die „PowerPlatformWeek“ vom **25. bis 28. Oktober 2021** mit insgesamt 13



Quelle: gena96 | AdobeStock

Sessions an. Intensives Eintauchen in Konzepte, Funktionen und Praxiszenarien soll alles erschließen, was Partner über die integrative All-In-One-Plattform für Anwendungsentwicklung wissen müssen. Das neu erworbene Fach- und Praxiswissen ist, so der Veranstalter, sofort im beruflichen Alltag einsetzbar, die Referenten der PowerPlatform-Week würden die gesamte Bandbreite an relevanten Themen abdecken.

Die Teilnehmer der PowerPlatformWeek können sich online für den Prüfungsvorbereitungskurs „GetCertified“ anmelden und kostenlose Zertifizierungsvoucher

sichern. Bei der Prüfung geht es darum, eines der folgenden Zertifikate zu ergattern: PL-100 (App Maker), PL-200 (Functional Consultant), PL-400 (Developer), PL-600 (Solutions Architect), PL-900 (Fundamentals) und DA-100 (Data Analyst). Mit der entsprechenden Zertifizierung wären die neuen Experten anschließend in der Lage, ihre Kollegen, Partner und Kunden bei der Umsetzung von Power-Platform-Lösungen zu unterstützen.

Weitere Informationen finden Interessierte auf der Veranstaltungsseite des Herstellers. Die Anmeldung zu den Events ist kostenfrei.

EXPAND Vision 3T

# Videokonferenz. Neu gedacht. Nur ein Klick zum Meeting.

## Die umfassende Lösung für das intelligente Büro von heute.

Mit einem Tastendruck einem Meeting beitreten und ein lückenloses Microsoft Teams-Erlebnis genießen. Verbesserte Zusammenarbeit mit Full-HD-Video sowie außergewöhnlicher Sprachaufnahme und Geräuschunterdrückung – powered by EPOS AI™.

Einfach einzurichten, einfach zu installieren – und mit dem kompletten Funktionsumfang von Microsoft Teams. Natürliches Meeting-Erlebnis dank der Wahrnehmung von Gesichtsausdrücken, Körpersprache und Stimmen in außergewöhnlicher Klarheit – so steigern Sie die Produktivität. Kein PC erforderlich.

[eposaudio.com/expand-vision-3](https://eposaudio.com/expand-vision-3)



EPOS

# 38. Woche

## Fakten & Analysen

- 8 Dells Channel-Geschäft brummt**  
Channel-Chefin Rola Dagher im Gespräch mit ICT CHANNEL
- Deutschland-Cloud, der nächste Versuch**  
„Souveräne“ Cloud von Google und T-Systems
- 9 Auch Lenovo bietet jetzt Everything-as-a-Service**  
„Lenovo TruScale“
- Finanzticker**  
Oracle steigert Umsatz und Gewinn deutlich  
Microsoft will Aktien für 60 Milliarden Dollar zurückkaufen  
Suse gibt im dritten Quartal 2021 Gas

## Unternehmen

- 10 Wann wird's mal wieder richtig Summit?**  
Präsenz-Events im Channel
- 12 „Erst in der Flaute zeigt sich echte Partnerschaft“**  
Western Digitals Partner of the Year 2020
- 14 Erfolgreiches Scheitern eines Experiments**  
Synaxon stellt rebellische Chefsekretärin kalt
- 16 Pandemie lässt Transportkosten explodieren**  
Containerpreise auf Allzeithoch
- 18 Strategiewechsel in der Kommunikation**  
Systemhausverbund Kiwiko
- 19 Bis zu 260 Millionen für Exclusive Networks**  
Börsengang an die Euronext Paris
- 20 Königsweg in eine europäische Cloud**  
Ionos Cloud auch bei ADN

## Thema der Woche

- 22 Ohne Server kein IT-as-a-Service**  
IT-Infrastruktur – Blech oder Cloud

## Markt

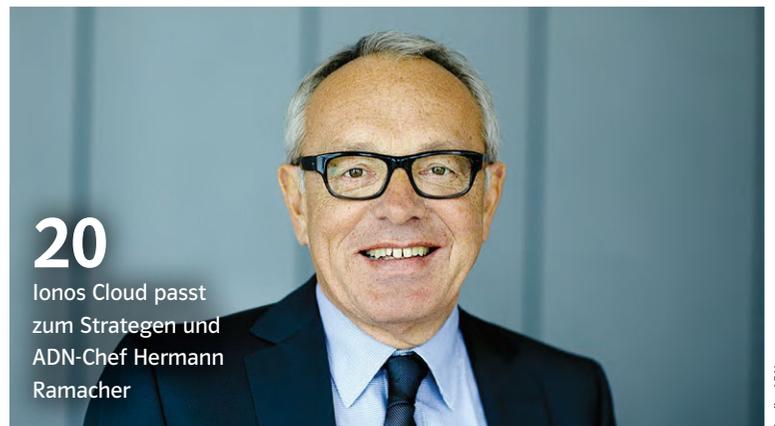
- 34 Gaming bleibt auf der Überholspur**  
Deutscher Markt wächst um 22 Prozent
- 35 Die Bundestagswahl wird im Internet entschieden**  
Bitkom-Studie zu E-Democracy
- 36 Tablet-Markt setzt zum Sinkflug an**  
Rückkehr zur Normalität



Quelle: Dell Webcall, Screenshot ICT CHANNEL



Quelle: Fujitsu



Quelle: ADN



Quelle: Shuo | AdobeStock



**38**

Von GFI zu N-able: Iris Lüdke und Ömer Izci bringen viel Channel-Erfahrung mit zu ihrem neuen Arbeitgeber

Quelle: Nable

## Köpfe

- 38 N-able holt sich Kompetenz ins Channel-Team**  
Neuer AMD-Channel-Manager kommt von HP
- 39 Algosec erweitert DACH-Mannschaft**  
Neuer CISO für Dracoon  
Verstärkung der Geschäftsführung von Fernao Networks
- 40 Easy Software-CFO tritt ab**  
Tony de Bos wird VP Services EMEA bei Kudelski Security  
Neuer Channel Sales Manager bei Radar Cyber Security

## Produkte & Technologien

- 42 Galaxy Z Fold3 und Z Flip3:** Samsungs neue Falter heben ab
- 44 Prime Computer:** AMD-Mini aus Schweizer Fertigung
- Remote Monitoring und Management:** Barracuda erweitert seine RMM-Plattform
- 45 Speziell für SOCs:** Fireeye entwickelt XDR-Plattform

## Rubriken

- 4 Editorial**
- 4 Feedback, Termine**
- 46, 54, 56 Kontaktbörse**
- 58 Impressum/Inserentenverzeichnis**



Quelle: Samsung

**42**

Robuste Technik und günstige Preise: Samsung stellt seine neuen Fold-Smartphones Galaxy Z Fold3 (Foto) und Galaxy Z Flip3 vor

**Homeoffice und hybride Konzepte haben der Videokommunikation den Massenmarkt geöffnet. Mehr im ICT CHANNEL EXTRA ab Seite 27**



Secure & Aware: Der G DATA Kommentar

Anzeige

# »IT-Sicherheit ist eine Führungsaufgabe«

Wenn es um den Schutz der IT-Sicherheit geht, sind für die meisten Menschen technische Lösungen wie Endpoint-Protection oder Firewalls gefragt. Doch wie wir wissen, spielt insbesondere der Mensch eine wichtige Rolle in der Bewältigung von IT-Sicherheitsproblemen. Dieser Fokus auf Menschen darf aber nicht dazu führen, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen unter Druck gesetzt werden. Klar, Security-Awareness-Trainings sind ein wichtiger Baustein, um das Sicherheitsniveau zu steigern.

Doch ich finde: IT-Sicherheit ist vor allem eine Führungsaufgabe! Denn das Management muss vorbildliche Verhaltensweisen vorleben und nicht nur einfordern. Die Geschäftsführung sollte sich selbst nicht mehr Rechte auf dem Dienststrecker genehmigen als den Mitarbeitenden nur weil sie Chef sind.



Hauke Gierow, Leiter Unternehmenskommunikation G DATA CyberDefense

Quelle: G DATA

Es sollte auch keine Kultur der Bestrafung geben, wenn Fehler im Bereich IT-Sicherheit passieren. Das Zugeben von IT-Sicherheitsvorfällen ist oft mit Scham behaftet, wie die G DATA Publikation Cybersicherheit in Zahlen zeigt. Nur 32 Prozent der unter 30-Jährigen trauen sich, einen Fehler im Bereich IT-Sicherheit zuzugeben. Bei Menschen mit einer niedrigen Kompetenz im IT-Sicherheitsbereich sinkt dieser Wert auf 28,7 Prozent.

Auch der Umgang mit CEO-Fraud im Unternehmen hat viel mit Führung zu tun. Bei dieser perfiden Masche versuchen Kriminelle, mit gefälschten Mails Zahlungen an Fake-Firmen zu erwirken. Dabei nutzen sie psychologische Trigger aus – und eine oft schlechte Kommunikationskultur im Unternehmen. Denn wenn Mitarbeitende im Zweifelsfall einfach mal Nachfragen können, ob eine Zahlung wirklich getätigt werden soll, kann das Schäden verhindern!

Das aber funktioniert nur in einer offenen Unternehmenskultur, die Fehler zulässt. Eine Unternehmenskultur, in der auch Unsicherheiten zugegeben werden können, ohne Angst vor negativen Konsequenzen. Und deshalb ist IT-Sicherheit eine Führungsaufgabe!

Kontakt: Hauke.Gierow@gdata.de

Fortsetzung vom Titel

# Dells Channel-Geschäft brummt

Intelligente Schließfächer

## Ricoh akquiriert Europa-geschäft von Apex

**mw** | Ricoh übernimmt das europäische Geschäft des Smart-Locker-Spezialisten Apex und erweitert damit sein Services-Portfolio. Die Akquisition trägt der wachsenden Nachfrage nach digitalen Arbeitsplätzen und einem erweiterten Zugang zu intelligenten Schließfachlösungen Rechnung. Mit der Übernahme erwirbt Ricoh nicht nur die Software, die Lösungen und die Hardware von Apex, sondern auch dessen europäische Kunden und Partner. Ricoh wird dadurch zu einem der größten Anbieter von Serviceleistungen für Smart Locker in Europa und will seinen Kunden künftig einen umfassenden End-to-End-Support in diesem Bereich bieten. Laut Sophie Cox, Director of Sales and Marketing, Service Advantage bei Ricoh Europe, erwarte das Unternehmen „eine steigende Nachfrage nach intelligenten Schließfachlösungen, insbesondere durch das Wachstum des E-Commerce und den Druck auf die Lieferkette, die Distribution effizient zu gestalten“. ■

Megadeal in den USA

## 12 Milliarden Dollar für Mailchimp

**mf** | E-Mail-Spezialist Mailchimp aus den USA wechselt den Besitzer: Für zwölf Milliarden Dollar in bar und Aktien kauft der Softwarekonzern Intuit aus Mountain View das auf digitales Marketing spezialisierte, in Privatbesitz befindliche Unternehmen. Intuit ist unter anderem für die Buchhaltungssoftware QuickBooks und das Steuererklärungsprogramm TurboTax bekannt. Mailchimp hat auch viele Kunden in Deutschland. Die wurden kürzlich aufgeschreckt, als sie Post von hiesigen Datenschützern bekamen. Darin hieß es, dass der Einsatz der Cloud-Lösung des US-Anbieters gegen die DSGVO verstoßen würde. ICT CHANNEL hatte darüber im Juni berichtet. ■

**Michaela Wurm** | Das Geschäft mit Produkten für den digitalen Arbeitsplatz ist auch bei Dell der Wachstumstreiber. Dementsprechend konnte die Client Solutions Group im zweiten Quartal ihren Umsatz um 27 Prozent auf 14,3 Milliarden Dollar steigern. Die Umsätze im Commercial Business stiegen sogar um 32 Prozent, die im Consumer-Markt um 17 Prozent. Der Betriebsgewinn legte um 39 Prozent auf fast eine Milliarde Dollar zu.

Auch die Infrastructure Solutions Group verzeichnete noch ein Plus von drei Prozent auf 8,4 Milliarden Dollar. Dabei stiegen die Umsätze mit Servern und Netzwerk-Ausrüstung jeweils um sechs Prozent, nur bei Speichersystemen musste der Hersteller ein Minus von einem Prozent hinnehmen. Der Betriebs-



Dells weltweite Channel-Chefin Rola Dagher

gewinn lag mit 970 Millionen Dollar auf Vorjahresniveau. Die Wachstumsraten im Channel lagen aber noch weit darüber, wie Dagher im Interview mit ICT CHANNEL berichtet. Danach wuchs das Channel Business im zweiten Quartal 2021 weltweit und ebenso in der EMEA-Region um 45 Prozent. Das Geschäft über die Distribution verzeichnete sogar ein Plus von 54 Prozent respektive von 53 Prozent in EMEA.

Spitzenreiter war auch im Channel das Geschäft mit PCs und Notebooks. Hier schafften Dells Partner in EMEA ein Umsatzplus von sage und schreibe 100 Prozent, aber auch bei den Servern waren noch 42 Prozent drin. Auch wenn Dell keine Zahlen zu den Landesgesellschaften ausweist, kann Channel-Chef Robert Laurim zumindest berichten, dass die deutschen Partner diese Ergebnisse – wie so oft – sogar noch toppen konnten. „Wir haben eine sehr guten Job gemacht“, so Laurim gegenüber ICT CHANNEL.

Da dürfte es der Channel-Chefin schwerfallen, die Zielmarke für das nächste Amtsjahr noch einmal ein Stück höher zu setzen und neue Rekordzahlen anzupeilen. Sie gibt sich im Gespräch aber zuversichtlich, dass da durchaus noch mehr drin sei. Denn man dürfe nie ganz zufrieden sein, meint Dagher: „Das Ziel muss sein, sich von gut zu besser weiterzuentwickeln.“ ■

„Souveräne“ Cloud von Google und T-Systems

## Deutschland-Cloud, der nächste Versuch

**Was Microsoft nicht glückte, wollen T-Systems und Google jetzt gemeinsam stemmen: Eine DSGVO-konforme Cloud für Industriekunden und den öffentlichen Sektor. Ab kommendem März soll das Angebot stehen.**

**Martin Fryba** | Eine Deutschland-Cloud von Microsoft, über die der Datentreuhänder T-Systems wacht. So glaubte der Softwareriese, Kunden und Behörden hierzulande würden auf seine Azure-Dienste setzen. Doch die Kalkulation ging nicht auf. Den Preisaufschlag dafür wollten Kunden nicht zahlen, das Konstrukt scheiterte schließlich. Nun versucht es T-Systems mit Google. Eine spezielle Version der

Google Cloud, durchgehend verschlüsselt und von T-Systems so kontrolliert, soll vor allem US-Behörden kein Durchgriffsrecht auf Unternehmensdaten außerhalb der EU erlauben.

Der Cloud Act würde Google und jedes andere US-Unternehmen dazu zwingen. Zudem verunsichert das 2020 vom Europäischen Gerichtshof verkündete Schrems II-Urteil Kunden. Die im Privacy Shield geregelte Übermittlung personenbezogener Daten in Drittstaaten wurde vor einem Jahr gekippt. Daher wollen T-Systems und Google nun eine „souveräne“ Cloud bauen, die der DSGVO genügen und die deutschen und anderen europäischen Kunden sowie Behörden rechtlich Sicherheit bieten soll. ■

„Lenovo TruScale“

## Auch Lenovo bietet jetzt Everything-as-a-Service

**Nach HPE und Dell setzt jetzt auch Lenovo auf eine Everything-as-a-Service-Strategie. Der Hersteller bietet sein gesamtes Portfolio als Service unter dem Brand „TruScale“ an.**



Quelle: Lenovo

**Michaela Wurm** | Lenovo hat auf seiner diesjährigen „Tech World“ die Weiterentwicklung seines verbrauchs-basierten Geschäftsmodells angekündigt. „Lenovo TruScale“ wird zum portfolioübergreifenden Angebot ausgebaut, das alle As-a-Service-Angebote unter einem Dach zusammenfasst.

Unter dem Markennamen TruScale werden künftig nicht nur wie bisher reine Infrastrukturdienste vermarktet, sondern das komplette Portfolio des Herstellers vom ultramobilen Device bis zur Cloud mit einem einzigen Rahmenvertrag abgedeckt. Auch die bestehende Device-as-a-Service-Lösung (DaaS) der Lenovo-PC-Sparte wird künftig unter der Dachmarke TruScale vertrieben.

Lenovo TruScale bietet Unternehmen jeder Größe eine Everything-as-a-Service-Plattform mit einem skalierbaren Verbrauchsmodell, ähnlich wie bei einer Cloud-Lösung, und mit klar definierten Zahlungsoptionen für Hardware und Services. Damit können beispielsweise IT-Leiter von Unternehmen Infrastruktur-lösungen vollständig managen lassen.

„Mit Lenovo TruScale bekommen Kunden eine Lösung, von einem Anbieter, mit einem Rahmenvertrag und einer einzigen zentralen Anlaufstelle für ihr Everything-as-a-Service-Angebot“, erklärte Ken Wong, President der Solutions & Services Group. ■

## Stadtflucht wird immer teurer

*Trotz oder gerade wegen Corona steigen die Kosten für Wohneigentum rasant. Die Stadtflucht treibt die Preise für Eigenheime auf dem Land gewaltig in die Höhe. Die Schattenseite von dauerhaft niedrigsten Zinsen und „New Work“.*

**Martin Fryba** | Wer soll das bezahlen? Der Schlager aus der Feder von Kurt Feltz, gesungen von Jupp Schmitz, war im Kölner Karneval ein Riesenhit. Die Einführung der D-Mark 1948 nahm man damals am Rhein, wie vieles eben auch, mit Humor und schunkelte den einsetzenden Preisauftrieb im Wirtschaftswunderland einfach weg. Weit jüngere Semester im heute familien- und baufähigen Alter, beruflich gut situiert, kennen nur Merkel, die Nullzinsphase und lernen gerade erst kennen, was Inflation bedeutet. Was sie aber seit Jahren spüren: Das eigene Häuschen im Grünen wird immer teurer – ein Ende der Preisspirale ist nicht in Sicht. Im Gegenteil.

Ausgerechnet jetzt, wo IT das Homeoffice im Speckgürtel der Metropolen oder noch weiter draußen als eine hervorragende Alternative zum Stadtleben ermöglichen könnte, sorgt die Stadtflucht für steigende Preise. Im Corona-Jahr ging die Tendenz weiter nach oben. Bundesweit wechselten Wohnungen, Häuser und Bauland im Wert von über 221 Milliarden Euro den Besitzer, ein Plus von 7,7 Prozent. Das Eigenheim verteuerte sich im Schnitt sogar um fast elf Prozent. Es seien die stärksten Preiszuwächse seit Beginn der Aufzeichnungen in den 80er Jahren, stellt das Gewos Institut fest.



Quelle: ICT CHANNEL

**Martin Fryba, Senior Editor und Stellvertretender Chefredakteur ICT CHANNEL**

In den Metropolen wie München oder Berlin ist der Markt für Eigentumswohnungen ohnehin ausgereizt, die Preise ziehen nur noch langsam an. Richtig teuer ist es rund um Berlin, Hamburg, München, Köln und Frankfurt am Main geworden. Das Umland dieser Top 5 ist vergleichsweise zur Stadtlage noch günstiger – um rund 41 Prozent. Hier wurden 2020 laut Gewos zwar „nur“ 31.400 Ein- und Zweifamilienhäuser gekauft. Der Geldumsatz allerdings erhöhte sich um 16 Prozent. Regional gibt es große Unterschiede, fest steht, dass der Preisauftrieb für das Eigenheim nun auch den ländlichen Raum erfasst.

Man fragt sich freilich – damals wie heute: Wer hat so viel Pinke, Pinke? Nun, am Geld scheint der Eigenheimtraum vom (digitalen) Arbeiten und Wohnen im Grünen für viele nicht zu platzen. Noch nicht, solange die Zinsen nahe Null bleiben, hohe Gehälter mit der Inflationsrate Schritt halten werden oder man sich zu jenen Einzelerben zählen darf, die im Schnitt 242.000 Euro vermacht bekommen (ohne die Top zwei Prozent). ■

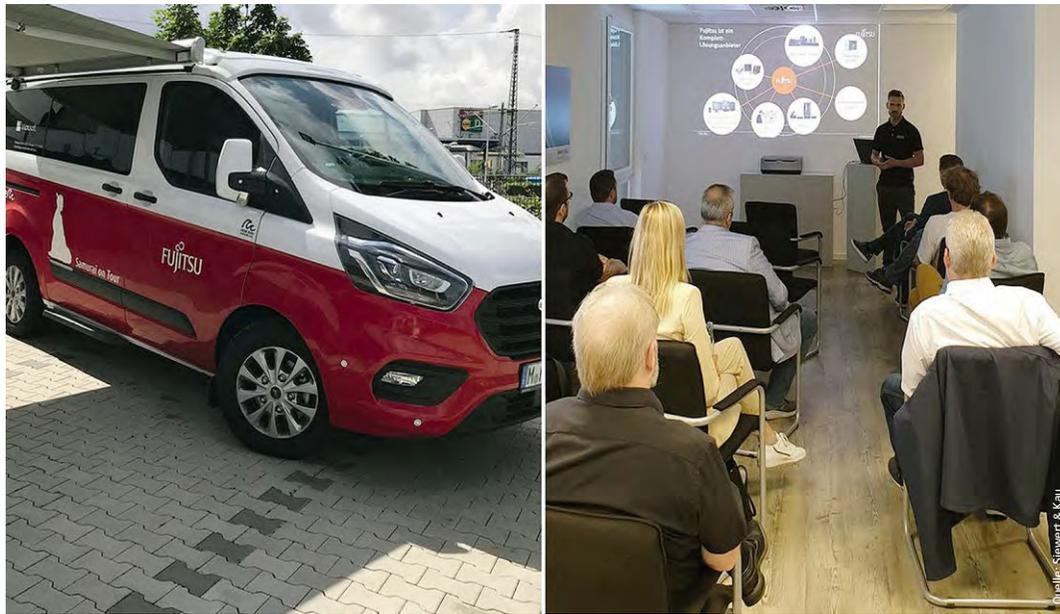
### FINANZTICKER

\_\_\_ **Oracle steigert Umsatz und Gewinn deutlich:** Oracle hat im vergangenen Quartal deutliche Geschäftszuwächse verbuchen können. Durch den florierenden Cloud-Bereich stiegen die Erlöse im Jahresvergleich um rund vier Prozent auf 9,7 Milliarden Dollar (8,2 Milliarden Euro). Der Nettogewinn nahm um neun Prozent auf 2,5 Milliarden Dollar zu. \_\_\_ **Microsoft will Aktien für 60 Milliarden Dollar zurückkaufen:** Der Konzern kauft immer wieder Aktien zurück. Bereits im September 2019 hatte Microsoft einen Rückkauf mit einem Volumen von bis zu 40 Milliarden Dollar auf den Weg gebracht. Derzeit bringt es der Windows-Anbieter auf eine Marktkapitalisierung von 2,25 Billionen Dollar und gilt damit als das zweitwertvollste börsennotierte Unternehmen hinter Apple. \_\_\_ **Suse gibt im dritten Quartal 2021 Gas:** Im Vergleich zum Vorjahr legte der Umsatz des Linux-Softwareanbieters im dritten Quartal 2021 um 21 Prozent auf 151 Millionen Dollar zu. Der Gewinn lag mit 55 Millionen Dollar zehn Prozent über dem Wert aus dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. \_\_\_ ■

Präsenz-Events im Channel

# Wann wird's mal wieder richtig Summit?

**Siewert & Kau und Fujitsu wagen ein Stück weit Pre-Corona-Normalität mit 25 Teilnehmern eines Server-Events in Soest. So effizient Zoom & Co auch sein mögen, warnen Topmanager vor nachhaltigen Schwächen rein virtueller Meetings mit Kunden und Partnern, sehen indes auch Vorteile.**



**Martin Fryba** | Rund 15 Monate musste der Channel Corona-bedingt mit Präsenz-Events pausieren. Seit Ende August aber sind sie wieder vielerorts möglich. Siewert & Kau und Fujitsu gehörten zu den ersten Firmen im Channel, die den Start wagten. 25 Teilnehmer in Soest konnten die alte Erkenntnis wieder hautnah erleben, dass der persönliche Kontakt durch nichts zu ersetzen ist – auch und gerade nicht durch virtuelle Events oder Webinare. „Die Präsenz fehlt uns, unseren Kunden und Herstellern. Es ist doch so, dass vor allem persönliche Hintergrundgespräche und das Networking vermisst werden und nicht durch virtuelle Formate ersetzt werden können“, stellt Marcus Plückbaum, Marketing-Chef bei Siewert & Kau, fest.

**3G-Voraussetzung, Abstand und Networking draußen: Siewert & Kau und Fujitsu wagen erstmals seit langem wieder eine im Channel lang ersehnte Präsenzveranstaltung**

**Klares Statement, sich mit einem wie auch immer gearteten „New Normal“ nicht begnügen zu wollen**

Kleine, regionale Events mit einer begrenzten Teilnehmerzahl in Räumlichkeiten, in denen die Hygieneregeln umgesetzt werden können, 3G-Voraussetzung (geimpft, genesen, getestet), unter diesen Rahmenbedingungen konnten Fujitsus Partnerbetreuer Tobias Klein und Stefan Buers sowie Referenten von Siewert & Kau in Soest endlich wieder Partnern in die Augen schauen und ihnen neuste Server-Trends des Herstellers und die Leistungen des Bergheimer Distributors vorstellen. Man wolle laut Plückbaum die „sehr aufwendigen“ Präsenz-Events – inhaltlich konzentriert und in kleinem Rahmen – fortsetzen. Man sei aber „vorsichtig in den Planung“. Das Infektionsgeschehen bleibt schließlich unkalkulierbar.

Immerhin ein erster Schritt zurück zur Normalität, wie sie der Channel aus Vor-Corona-Zeiten kennt. Und ein klares Statement, sich mit einem wie auch immer gearteten „New Normal“ nicht begnügen zu wollen.

## Nähe zueinander geht verloren

Nicht nur bei Siewert & Kau spüren sie genau die Limitierungen und Folgen eines nur virtuellen Kontakts zu Kunden und Herstellern. Auch im Bechtle-Management registrieren die Vorstände den Verlust einstweilen suspendierter persönlicher Kontakte auf vielen Ebenen, die mit Videokonferenzen einhergehen. In der Bechtle-Bilanz ist davon freilich nichts abzulesen, im Gegenteil. Fast alle Systemhäuser profitieren vom durch Corona ausgelösten Nachfrageboom nach Collaboration-Plattformen. „Ein Austausch mithilfe Teams, Zoom & Co. ist besser als kein Austausch“, sagt Vorstand Michael Guschlbauer. Aber: „Mir scheint das Gefühl und die Nähe zueinander verloren zu gehen“.

Mit der Konsequenz, dass „die Sensibilität für sich abzeichnende Veränderungen im Markt abnimmt“. Zudem leide die offene Diskussionskultur. „Sie lebt davon, fokussiert, ergebnisoffen und persönlich stattzufinden“, ergänzt Guschlbauer. Das gelte „nicht nur für die Beziehungen zu unseren Kunden und inner-

halb des Channels, sondern auch in der Beziehung zu unseren Technologiepartnern“.

## Weiter Einreisestopp in die USA

Globale Partner-Events mit vielen Tausend Partnern aus aller Welt, auf der Cisco, HPE, HP und andere Technologiehersteller ihren Channel auf neue Lösungen und Sales-Aktivitäten einschwören, sind indes noch immer nicht in Sicht. Die USA hat den Corona-bedingten Einreisestopp auf unbestimmte Zeit verlängert. Business- und touristische Reisen bleiben weitgehend unmöglich. Wie die Familienzusammenführung bei Tusziks im Silicon Valley und in vielen anderen deutsch/amerikanischen Familien aussehen könnte, schildert Ciscos Channel-Chef Oliver Tuszik ICT CHANNEL. „Wenn unsere Söhne uns besuchen wollen, müssen sie erst 14 Tage in Mexiko pausieren. Für die meisten ist das keine praktikable Lösung.“

Den Cisco Partner Summit trifft dieselbe Einschränkung. „Ein wichtiger Teil kann nur teilweise abgedeckt werden. Auch wenn wir mit Webex mittlerweile qualitativ hochwertige Events mit weit über 20.000 virtuellen Teilnehmern erfolgreich gemangt haben, kann es einen In-Person-Event nicht vollkommen ersetzen“, sagt Tuszik. Cisco werde auf ein hybrides Format für seinen im November stattfindenden Partner Summit setzen. „Wir werden erstmals die Vorteile eines Live-Events mit den vielen Möglichkeiten eines virtuellen Formats kombinieren. Dies wird die Zukunft sein, da wir sehr kurzfristig auf lokale Gegebenheiten reagieren und regionale Hubs mit einem virtuellen Event kombinieren können“, skizziert er die Veranstaltungsstrategie der kommenden Monate.

## Broadliner sehen mehr Effizienz

Business-Meetings und Networking-Events sind das Salz in der Suppe jeder auf Mehrstufen-



„Persönlicher als in der Vergangenheit am Telefon“, bilanziert nach eineinhalb Jahren praktizierter virtueller Formate Simone Blome-Schwitzki, Senior Vice President Solutions Also

„Mir scheint das Gefühl und die Nähe zueinander verloren zu gehen.“ Bechtle-Vorstand Michael Guschlbauer

vertrieb aufgebauten Organisation. „Unser Geschäft lebt von engen persönlichen Kontakten“, sagt Alexander Maier, Chef von Ingram Micro Deutschland und Österreich. Indes hat sich Maier davon überzeugen lassen, dass es auch anderes geht. „In den letzten Monaten konnten wir erleben, dass unsere Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Kunden sehr belastbar sind und wir vertrauensvoll und erfolgreich zusammenarbeiten.“ Sogar neue Kunden und Hersteller habe Ingram Micro dazugewonnen.

Doch auch Maier spürt das wachsende Bedürfnis im Channel, „wieder rauszugehen, persönlich in den Austausch treten zu wollen und Partner auch im Rahmen von Events und Konferenzen zu treffen“. Nicht für jedes Meeting und nicht mehr in derselben Häufigkeit wie vorher, aber im Rahmen ausgewählter Veranstaltungen, ergänzt er. Die aktuelle Corona-Situation fordert dabei auch von Ingram Micro noch Zurückhaltung.

„New Work- und Hybrid Work-Konzepte“ hätten wegen wegfallender Reisezeiten die Effizienz zwar gesteigert. „Trotzdem lassen

sich Präsenzveranstaltungen nicht ersetzen“, erklärt Maier weiter.

## Klimaschutz bedenken

Bessere Effizienz, schnellere Umsetzung, ja teils sogar „persönlicher als in der Vergangenheit am Telefon“, bilanziert nach eineinhalb Jahren praktizierter virtueller Formate Simone Blome-Schwitzki, Senior Vice President Solutions bei Also. Dennoch habe freilich der persönliche Kontakt nicht zu 100 Prozent durch digitale Tools ersetzt werden können, sagt die Managerin. Auch sie geht davon aus, dass sich hybride Formate nach überstandener Pandemie durchsetzen werden.

Die Also-Managerin sieht nicht nur im virtuellen Kundenkontakt Vorteile gegenüber reinen Präsenzveranstaltungen. Ihr zufolge leisten sie auch einen wichtigen ökologischen Beitrag. „Neben der Pandemie sollten wir doch mehr denn je auch immer bewerten, ob wir wirklich wieder einen Flug

## Events bleiben vorerst kleiner und regional beschränkt



„Ein wichtiger Teil kann nur teilweise abgedeckt werden.“ Oliver Tuszik, Global Channel-Chef Cisco

Geschäftsbeziehungen zu Herstellern und Kunden seien auch über virtuelle Kanäle „sehr belastbar“. Alexander Maier, Chef von Ingram Micro Deutschland und Österreich

oder gar Langstreckenflug antreten müssen oder wollen“, gibt Blome-Schwitzki zu bedenken. „Die sinnvolle und richtige Mischung macht's!“ ■

Western Digitals Partner of the Year 2020

# „Erst in der Flaute zeigt sich echte Partnerschaft“

**Ecom war auch im schwierigen Jahr 2020 Western Digitals umsatzstärkster Distributor bei knappen HDDs und SSDs. Dass man auch aktuell noch immer mehr verteilt statt verkauft, dafür kann auch Ecom-Geschäftsführer Jürgen Ellinger nichts. Die Allokation bei Festplatten bessert sich nur sehr langsam.**

**Martin Fryba** | Die Vitrine in der Dachauer Niederlassung von Ecom mit all den Auszeichnungen als Partner of the Year von Western Digital füllt sich um einen weiteren Award für 2020. Ecom ist in DACH, wie in den Jahren zuvor, WDs wichtigster, sprich umsatzstärkster Kompo-



Quelle: Ecom

nentendistributor. In diesem ganz besonderen Corona-Jahr war indes weniger das Verkaufstalent gefragt, für das Hersteller ihre Distributionspartner gemeinsam auszeichnen. Schlagkraft im Vertrieb hatte Ecom schließlich all die Jahre zuvor ja schon bewiesen, wie man an der mit Awards fast schon vollen Vitrine sehen kann. 2020 und auch jetzt noch muss sich die Distribution – wieder einmal – im Zuteilen und Verteilen üben.

Es herrscht Warenknappheit über sämtliche Branchen und Sortimente hinweg. „Die Situation entspannt sich zwar sehr langsam, aber es kommt immer noch nicht genügend Ware nach“, sagt

**Ecom ist in DACH der umsatzstärkste Distributor für Western Digitals Festplatten**

**HDDs ab 12 TByte sind kaum zu bekommen, die Preise sind kräftig gestiegen**

Jürgen Ellinger, Geschäftsführer Einkauf bei Ecom, im Gespräch mit ICT CHANNEL.

## Unsicherheit besteht weiter

Die Preise für Festplatten bleiben aufgrund hoher Nachfrage bei knappem Angebot teilweise sehr hoch. Vor allem HDDs ab 12 TByte seien „fast nicht zu haben“. Und wenn, dann nur in geringen Stückzahlen. Aussagen, wann sich die Lage wieder entspannt, gleichen einem Blick in die Glaskugel. Ellinger, obwohl seit fast 23 Jahren im Komponentengeschäft zuhause, ist keine Cassandra und auch bei Western Digital beschäftigen sie keine solche Seherin.

Festplatten bestehen aus rund 100 Bauteilen. Wann welche Fabrik in China nicht liefern kann, wo der nächste Hafen wegen eines Corona-Ausbruchs wieder einmal den Betrieb einstellen muss, kann niemand vorhersagen. Die Unsicherheit trifft auch Seagte, ebenfalls Ecoms Festplattenlieferant neben WD. Ecoms Kunden zeigen aber Verständnis für die angespannte Liefersituation. Selbst Verbraucher oder Bauherren lernen seit rund einem Jahr, dass grenzenlosem Konsum Grenzen gesetzt sind und man die zeitige Erstellung von Gewerken schon einmal in Jahren planen lernen muss.

In der Cloud- und Daten-Welt mag es für Kunden eine Ökono-

mie der Unknappheit geben. In der realen Produktwelt gilt aktuell und wohl noch länger das Gegenteil. Das war freilich nicht immer so. Die Zeiten des Überflusses im physischen Produktverkauf sind noch gar nicht so lange her. Und Western Digital wie auch andere über die Distribution vertreibende Hersteller erinnern sich noch sehr gut, welcher Grossist sich für sie in nachfrageschwachen Perioden besonders in den Abverkauf reingehängt hat.

## Bei Belieferung wird Ecom bevorzugt

„Erst in der Flaute zeigt sich echte Partnerschaft“, sagt Ecom-Manager Ellinger, der den schon immer sehr engen Kontakt mit WD besonders hervorhebt. Wenn sich jetzt Distributoren um rare Festplatten streiten, kann Ellingers Team mit einer bevorzugten Zuteilung und daher besseren Warenverfügbarkeit rechnen als mancher Wettbewerber. Nachteile haben jetzt klar Sub-Distributoren, die bei WD keinen Status haben und bisweilen Waren auch über die offizielle Distribution beziehen, was freilich auf die Margen drückt. „Es ist noch ein wenig Platz in der Vitrine“, sagt Ellinger. Dass ihn Western Digital auch in Zukunft mit weiteren Auszeichnungen für Ecoms Festplattengeschäft füllen wird, daran lässt der Ecom-Chef keinen Zweifel. ■

# INGRAM MICRO SERVICES SOLUTIONS FOR LENOVO WORKSTATIONS

Gestalten Sie gemeinsam mit uns Ihr nächstes Lenovo Workstation Projekt

Über den gesamten Verlauf Ihres Workstation Projektes bietet Ingram Micro Ihnen durch zahlreiche Services Unterstützung in allen Bereichen:

## Sales und Technical Support

Unser Ansprechpartner Pascal Daems steht Ihnen bei der Auswahl der Produkte mit kompetentem Fachwissen zur Seite. Die Lenovo Projektteilung unterstützt Sie bei der Projekterstellung im Lenovo Partner Hub.

SF

Financial Solutions

Ay

Assembly

ID

IT Asset Disposition

EW

Extended Warehousing

## IHR PERSÖNLICHES BONUSPROGRAMM

Durch die Teilnahme an unserem Lenovo Workstation Bonusprogramm haben Sie die Chance vom 01.09.2021 bis zum 30.11.2021 eines der drei ausgewählten Lenovo Produkte zu gewinnen.



**1. Platz**  
Lenovo™ ThinkVision®  
Creator Extreme



**2. Platz**  
Lenovo™ NVIDIA  
Quadro P1000 Grafikkarte



**3. Platz**  
Lenovo™ Professional  
Tastatur & Maus mit  
Lenovo® Essential Webcam

### Teilnahmebedingungen

Jeder Umsatz im Aktionszeitraum mit Lenovo stationären Workstation bringt Sie ihrem Gewinn näher. Ihr persönliches Umsatzziel ist jederzeit im Zielerreichungstracker einsehbar. Die Gewinner werden nach dem Aktionszeitraum im Dezember bekannt gegeben

## KOMPATIBLE PRODUKTE



**Lenovo™ ThinkStation® P340**  
**Intel® Core™ i7-10700T Prozessor**  
16GB | 512GB SSD  
Windows 10 Pro (64-Bit)  
SKU: S60FHL7  
HSKU: 30DF002AGE



**Lenovo™ ThinkStation® P340**  
**Intel® Core™ i7-10700 Prozessor**  
16GB | 512GB SSD  
Windows 10 Pro (64-Bit)  
SKU: S60G3D9  
HSKU: 30DH00G2GE

ICT CHANNEL-Kommentar

# Erfolgreiches Scheitern eines Experiments

**Erst zur offenen Mitarbeit am Blog aufgefordert, dann die allzu forsche Kritikerin mundtot gemacht, in den Ruhestand geschickt und nun virtuell entsorgt. Maria Hackenbusch, in Ungnade gefallene Chefsekretärin, war ein mutiges Experiment aus dem Maschinenraum der Synaxon.**

**Martin Fryba** | Ich muss zugeben: Ich hielt mich für einen Kenner der Systemhauskooperation Synaxon, kannte auch den Drang von Vorstand Frank Roebers, Experimenten mit ungewissem Ausgang stets eine Chance zu geben. Dass Roebers das Prinzip „alle Macht den Mitarbeitern“ zum Leitbild einer Firmenkultur erhebt und Rebellion vor Konformismus stellt, auch das ist bekannt. Auch Humor fehlt ihm nicht: trocken, oft mit einem bissigen Satz in Richtung Wettbewerb garniert. Trotzdem sind viele Kenner von Synaxon, intimere als ich, auf Frau Hackenbusch hereingefallen.



**„In dieser kalten und grausamen Welt werden Top-Kräfte, zu denen ich mich in aller Bescheidenheit zählen darf, vorzeitig in den Ruhestand geschickt“, sagt Maria Hackenbusch, fiktive Ex-Chefsekretärin des Vorstands Synaxon AG**

## Bissig, provokant

Roebers Chefsekretärin (allein der Titel! hätte misstrauisch machen müssen) schrieb also für den Blog.

Vehrte Frau Hackenbusch,

*ich bedauere außerordentlich, dass man Sie so ehrlos in den Ruhestand versetzt hat. Nun teilen Sie eben ein Stück weit das Schicksal aller rebellischen Wesen, die aufrichtig und ehrlich für Gedanken- und Meinungsfreiheit kämpften und kämpfen. Trösten Sie sich mit der von mir empfohlenen Lektüre der hervorragenden Monografien von Stefan Zweig (besonders der Kampf Calvin gegen Castellio, der alle heutigen Management-Literaturen ersetzt).*

*Sie bleiben mir im Herzen, verehrte Frau Hackenbusch, als mutige, sich nicht Wort und Haltung verbotende und verbiegende Kämpferin der Aufrichtigkeit – unverstanden freilich von allen, die nicht verstehen können oder wollen.*

*Alles Gute – und im Geiste bleiben wir ja sowieso vereint.*

Ihr

Und wie! Bissig dem Chef widersprechend, seine Buchrezensionen verreißen, ja selbst die Vita des Chefs (Jurist schon, aber ohne 2. Staatsexamen) dekuvierend. Aber auch mal Erfolg dezent lobend, wissend, dass nach der Peitsche auch mal Zuckerbrot serviert werden muss. Maria Hackenbusch! Man hätte sie als Grande Dame des IT-Channels verehren müssen, auch weil sie (Chefsekretärin!) in der doch so hippen und coolen IT-Branche wohltuend wie aus der Zeit gefallen schien.

Nun ist das kurze Experiment Frau Hackenbusch samt Kollegen Bernd Ocholwski (1st Level Support) leider, leider zu Ende. Roebers hat die aus dem Maschinenraum seiner Firma Berichtenden in den Ruhestand geschickt und

das Experiment mit diesen beiden fiktiven Mitarbeitern für gescheitert erklärt. „Wir haben unsere Ziele mit diesem Versuch nicht erreicht. Zwar konnte die Reichweite auf Facebook und LinkedIn mit den Beiträgen enorm gesteigert werden, jedoch mussten wir feststellen, dass die Inhalte nicht immer richtig ankamen. Je weiter die Leser:innen von uns entfernt waren, desto schwieriger war die korrekte Einordnung der Inhalte.“

Nichts schwieriger als Satire dort zu erkennen, wo man sie nicht erwartet. „Wer uns nicht gut genug kennt und genau weiß, was von den Texten Karikatur und was reale Beschreibung ist, war zu oft verwirrt und manchmal sogar verärgert, wenn erkannt wurde, dass das ein Spaß sein soll und die Leser:innen reingefallen sind.“ Schade, dass so wenige Follower über Frau Hackenbusch und sich selbst lachen können, wo doch die Materie in der IT-Branche schon trocken genug ist.

## Offline

Und da sich Frau Hackenbusch bei mir persönlich per LinkedIn-PM verabschiedet hat und ihr Konto mittlerweile gelöscht ist, bleibt mir nur, mich auf diesem öffentlichen Wege bei Ihnen, verehrte Frau Hackenbusch, zu verabschieden, die Sie mir in Ihrer letzten Nachricht gehörig, aber formvollendet auf die Schulter geklopft haben, wie man das mit Multiplikatoren bisweilen halt so macht. ■

# MichaelTelecom - Herbstmesse 2021



# MICHAEL TELECOM

THE DIFFERENT DISTRIBUTION

## COMMUNICATION. DIGITAL. EMOTIONAL.

02.  
Oktober  
2021



Ready for a call?  
Just click:  



## MichaelTelecom Herbstmesse

Der Bohmter Grossist wird seine Hausmesse auch in diesem Jahr wieder digital veranstalten. Kunden und Partner können sich ab sofort unter online unter [michael-telecom.de/herbstmesse](http://michael-telecom.de/herbstmesse) registrieren und bereits heute für die 45minütigen Workshops anmelden. Diese werden in den Wochen nach dem 02. Oktober durchgeführt.

## Videocalls und Live Chats

Zentrales Element der diesjährigen Herbstmesse ist **der persönliche Austausch** zwischen den Messebesuchern. „Die Besucher unserer Messe können jeden Aussteller an seinem eigenen Stand virtuell aufsuchen“ erklärt Valon Kuci, Mitglied der Geschäftsleitung & Prokurist der MichaelTelecom. „Dort haben sie dann die Möglichkeit, mittels Teams-Call oder Chat **persön-**

**liche Gespräche** zu führen, Fragen zu stellen oder einfach mal wieder ‚Hallo‘ zu sagen.“ Die **Stände der Aussteller** werden am 02. Oktober in der Zeit von 10 – 17 Uhr besetzt sein. Das **Team der MichaelTelecom** und die Ansprechpartner der Hersteller werden während der gesamten Messezeit per **Chat oder Teams-Call** zur Verfügung stehen.

## 45 Minuten Workshops

In den darauffolgenden Tagen geht es dann mit den 45minütigen **Workshops** weiter. Diese beginnen ab Montag, 04. Oktober. Registrierte Messebesucher können sich aber schon jetzt unter [www.michael-telecom.de/herbstmesse](http://www.michael-telecom.de/herbstmesse) zu den Workshops anmelden. Es gibt eine Auswahl an verschiedenen **Workshops namhafter Hersteller**, darunter AGFEO, Auerswald, bintec elmeg, estos, Gigaset und Yeastar.

## VW ID.3 zu gewinnen!

Die MichaelTelecom Herbstmesse wäre nicht die MichaelTelecom Herbstmesse ohne Autoverlosung, Livemusik und das legendäre Buffet. „In diesem Jahr verlosen wir einen neuen **Volkswagen ID.3 zur kostenlosen Nutzung** für ein Jahr und weitere hochwertige Sachpreise unter allen Besuchern, die am 02. Oktober an unserem Gewinnspiel teilnehmen“ verrät Oliver Hemann, Vorstand bei der MichaelTelecom und Kuci ergänzt: „Es wird wieder **attraktive Messepreise** geben und selbstverständlich haben wir uns auch wieder um anständige **Live-Musik** gekümmert. Sogar unser berühmtes **Buffet** werden wir thematisieren.“



[www.michael-telecom.de/herbstmesse](http://www.michael-telecom.de/herbstmesse)

Containerpreise auf Allzeithoch

# Pandemie lässt Transportkosten explodieren

**Die Kosten für Warentransporte aus Fernost sind explosionsartig gestiegen. Das hat Auswirkungen auf das kommende Weihnachtsgeschäft. Analysten des SCM-Anbieters Setlog rechnen frühestens im Frühjahr 2022 mit einer Entspannung der Lage.**

**Michaela Wurm** | Das kommende Weihnachtsfest dürfte Importeuren von Konsumgütern aus Asien dieses Jahr wenig Freude bereiten. Denn fehlende Frachtkapazitäten und explodierende Transportkosten für Waren aus Fernost werden ihnen das Geschäft massiv erschweren. Anhaltende Lieferengpässe und Preissteigerungen sind jetzt schon absehbar.

Analysen des Bochumer Softwarehauses Setlog zufolge wird sich an der Situation auch noch bis weit nach Weihnachten nichts ändern. Die Experten für Supply Chain Management prognostizieren Lieferverzögerungen, Kapazitätsengpässe und Frachtraten auf sehr hohem Niveau bis mindestens zum chinesischen Neujahrsfest, das Ende Januar 2022 stattfindet. Frühestens Ostern 2022 werde sich die Lage etwas entspannt haben, betonen die Fachleute.

## Güterverkehr an der Belastungsgrenze

Die Prognosen untermauert Setlog mit Zahlen. Für die Analyse wertete das Unternehmen von Juli 2019 bis Juli 2021 die Daten von rund 100 Marken aus, die Setlogs SCM-Software OSCA nutzen. Demnach führte ein Mix aus verschiedenen Ursachen dazu, dass der weltweite Güterverkehr seit Monaten an seiner Belastungsgrenze arbeitet. Zum einen wirbelte die Corona-Pandemie die weltweiten Lieferketten durcheinander und brachte Lager



## Die Lage im weltweiten Güterverkehr ist seit Monaten angespannt

wegen der geschlossenen Läden zum Überlaufen. Zum anderen gab es von einigen Branchen und Importeuren erhöhte Nachfragen.

Reeder hatten indes ihre Kapazitäten heruntergefahren, um die Preise auf hohem Niveau zu halten. „Zwar sind neue Schiffe und Container bestellt, aber es dauert Monate, diese in den Verkehr zu bringen“, betont Ralf Düster, Vorstandsmittglied von Setlog. Verschärfend komme hinzu, dass es in Asien zu einem Exportboom gekommen sei, der die Nachfrage nach freien Transportkapazitäten zusätzlich treibe. „Unvorhersehbare Ereignisse wie die Havarie

der Ever Given im Suezkanal, die Schließung des Hafens Yantian oder vor Kurzem die Teilschließung des Hafens in Ningbo verschlimmern die Situation dann noch“, so Düster.

## Ware auch länger auf See unterwegs

Bisheriger Höhepunkt der Preisexplosion im Bereich Seefracht von China nach Europa war vor Kurzem der Transport eines 40-Fuß High Cube-Containers, für den 20.000 US-Dollar bezahlt wurden. Im Juli pendelten die Preise für Container auf dieser Strecke zwischen 14.000 und 16.000 US-

Dollar. Das entspricht je nach Relation, Reederei und Loop dem Sechs- bis Achtfachen – verglichen mit den Preisen vor der Pandemie. Für den Transport von Weihnachtsartikeln aus Asien auf dem Seeweg prognostiziert Setlog, je nach Produktionsland, ebenfalls den sechs- bis achtfachen Preis verglichen mit dem Niveau von 2019.

### Fracht aus Fernost braucht acht Tage länger

Hohe Raten in der Seefracht garantieren aber noch keine pünktlichen Lieferungen. Im Schnitt war aus Asien die Ware acht Tage länger unterwegs als vor der Pandemie. Setlog berechnete, dass der Seecontainertransport bis zu 42 Tage dauert. Ursachen dafür sind unter anderem abgesagte Fahrten (Blank Sailings), langsame Schiffe und verzögerte Lö-

sungen an den Bestimmungshäfen. Die Daten zeigen laut Setlog auch: Importeure aus der Bekleidungsindustrie reduzierten das Volumen aufgrund der Pandemielage je nach Artikel zwischen 25 und 35 Prozent im Vergleich zur Analyseperiode 2019.

Zu Volumenrückgängen kam es auch in der Luftfracht. So betrug der Anteil dieses Transportsegments bei den untersuchten Firmen nur sieben Prozent – im Vergleich zu 23 Prozent im Jahr 2019. Auch dafür war die Pandemie der Hauptgrund: Textilien und leichte Konsumgüter, die geflogen werden, waren in den übervollen Lagern vorrätig – und die Mengen konnten nur langsam abgebaut werden.

Weil auch der Bahnverkehr an seine Leistungsgrenzen kam, traten auch in dieser Transportart Kapazitätsengpässe auf. Waren

werden derzeit in China und den verschiedenen Zollübergängen zum Teil extrem verzögert abgefertigt. Deshalb sind aktuell Verspätungen von bis zu zwei Wochen möglich. Setlog beobachtet, dass derzeit Buchungen vier bis sechs Wochen vor dem Abfahrtermin des Zugs vorgenommen werden.

### Die Preise für Seecontainer sind drastisch gestiegen

### Unternehmen kündigen Preissteigerung an

Einige Unternehmen haben auf diese weiterhin angespannte Lage im weltweiten Güterverkehr bereits reagiert. So prognostizierten die Chefs von KiK und Rossmann schon Anfang Juli Preiserhöhungen im Handel. Und Wirtschaftsexperten schließen darüber hinaus derzeit nicht mehr aus, dass die Inflationsrate hierzulande vorübergehend auf vier Prozent steigen könnte. ■

## LastPass... |

# Mit Sicherheit mehr Geschäft.

Steigern Sie jetzt Ihren Umsatz als MSP und bieten Sie Ihren Kunden Sicherheit der Spitzenklasse – mit LastPass MSP. LastPass gibt Managed Service Providern Übersicht & Kontrolle über sämtliche Zugriffspunkte in den von ihnen betreuten Kundensystemen:

- ▶ Integrierte Lösung
- ▶ Single Sign-on
- ▶ Passwortmanagement
- ▶ Komfortable zentrale Verwaltung

Hier mehr erfahren:



Systemhausverbund Kiwiko

# Strategiewechsel in der Kommunikation

**Eine Webseite für die Kunden der Partner: So will Kiwiko seinen mittlerweile 53 Systemhäusern zu mehr Aufträgen verhelfen. Das kann auch funktionieren, sofern man zwei andere Probleme löst.**

**Martin Fryba** | Als die Systemhausgenossenschaft Kiwiko 2016 mit zwölf Gründungsmitgliedern startete, lag der Fokus im Außenauftreten noch klar auf der Gewinnung neuer Mitglieder. Das ist, vier Jahre später, durchaus gelungen. Denn Vorstand Matthias Jablonski hatte gleich zu Anfang abgewinkt, nur einer weiteren Einkaufsgenossenschaft vorzustehen. Vernetzung von Kompetenzen vieler kleinerer IT-Häuser war das Ziel, die sich in vertrauensvoller Zusammenarbeit gegenseitig stärken.

## 3.900 Projekte realisiert

Mittlerweile kann das „IT-Expertenetzwerk“ durchaus beeindruckende Zahlen vorweisen: 53 Partner, die fast 2.000 Mitarbeiter beschäftigen, über 360 Millionen Euro Umsatz erzielen und fast 3.900 Projekte im Verbund abgewickelt haben. Die wenigen, die sich an den Geist der Genossenschaftsidee nicht hielten und nur Trittbrett fahren wollten – wie das in jeder Systemhauskooperation vorkommt – hat Jablonski die rote Karte gezeigt. Nun also steht die neue Webseite, und die Weiterentwicklung der digitalen Visitenkarte von Kiwiko in Richtung Kunden der Partner spricht für die gewachsene Stärke des Verbunds.

## Verstaubt im Postfach

Im Fokus steht nämlich die Geschäftsanbahnung: Potenzielle Kunden sollen per Projektanfrage mit einem passenden IT-Dienst-



Quelle: Michaelheim | AdobeStock

**We want you: Aufträge über ein neues Projektanfrage-Tool auf der Kiwiko-Webseite. Zudem soll die IT-Stellenbörse neue Mitarbeiter an Kiwiko-Partner vermitteln**

**Die neue digitale Visitenkarte von Kiwiko in Richtung Kunden der Partner spricht für die gewachsene Stärke des Verbunds**

leister zusammengebracht werden. Den „Hot Lead“ koordiniert Kiwiko. Kunden können aber auch direkt einen Partner anschreiben. Problem Nummer 1: Dass solche Leads oft in den Mail-Postfächern der Reseller (info@?) unbeackert verstauben, kennt Jablonski nur zu gut. Er war schließlich lange Jahre bei Distributor Also beschäftigt und kennt solche Klagen von Hersteller HP. Schlimmer als einen Kunden zu verschmähen, den ein Hersteller seinem Reseller auf dem Silbertablett serviert, ist eigentlich nur, wenn besagter Reseller ihm dann Produkte eines Wettbewerbers schmackhaft macht.

Nun wird Jablonski selbst sicher nicht als „Mystery Shopper“ die Schnelligkeit seiner Partner bei Projektanfragen testen müssen. Kiwiko verkauft nichts, sondern vernetzt. Jetzt eben auch mit

potenziellen Kunden über seine neue Website. Freilich: Die grafische Landkartendarstellung aller Partner und ihrer Kompetenzen hätte besser gelöst werden können - so wie bei iTeam. Andererseits kommt es vielleicht mehr darauf an, über Google und SEO gefunden zu werden, wenn Kunden entsprechende Schlagwörter zu IT-Themen in die Suchmaschine eingeben.

## Fachkräftemangel

Die zweite zentrale Funktion der neuen Webseite ist ganz auf die Genossenschaftsmitglieder und ihre größte Sorge zugeschnitten, womit Problem 2 zu lösen wäre: Wie qualifizierte Mitarbeiter finden? Die offenen Stellen bei Systemhäusern, die in der Kiwiko-Stellenbörse gelistet werden, zeigen, wie Systemhäuser händeringend Personal suchen. Vorteil der Kiwiko-Partner: Der oft aufwändige HR-Prozess wird über ein Backend des Recruiting-Spezialisten Zvoove einheitlich abgewickelt. Das spart gerade kleineren Partnern viel Zeit und lässt sie professionell aussehen, wenn der Bewerbungsprozess einfach und klar aufgesetzt ist, das Profil des Systemhauses den Bewerber anspricht und er zudem innerhalb von 24 Stunden eine erste Antwort erhält, wie Kiwiko verspricht. Und sollte ein Bewerber im fast unmöglichen Fall kein passendes Angebot im Kiwiko-Partnernetzwerk finden, tauchen Jobangebote von Branchenprimus Stepstone auf. ■

Börsengang an die Euronext Paris

# Bis zu 260 Millionen für Exclusive Networks

**Mehr als eine Viertelmilliarde Euro könnte der geplante Börsengang in die Kasse von Security-Distributor Exclusive Networks spülen. CEO Jesper Trolle spart nicht mit Superlativen. Schon das Einreichungsdokument an die Börsenaufsicht soll Investoren begeistern.**

**Martin Fryba** | Es ist „nur“ das Registrierungsdokument, welches alle Unternehmen bei der französischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (Autorité des marchés financiers, AMF) einreichen müssen, die eine Börsennotierung anstreben. Ab da aber beginnt für viele Vorstände bereits die Kommunikation mit dem Kapitalmarkt und es geht darum, Investoren eine „Story“ darzulegen, bevor diese dann im offiziellen Emissionsprospekt verdichtet wird. Exclusive Networks will an der Euronext Paris notieren, sich rund 260 Millionen Euro frisches Kapital besorgen, wie im Einreichungsdokument an die AMF steht.

Ein guter Zeitpunkt. Denn Cybersicherheit, Spezialgebiet des



Quelle: Exclusive Networks

Distributors, wird immer wichtiger. CEO Jesper Trolle spart denn auch nicht, Exclusive Networks als führenden VAD in diesem Gebiet herauszustellen. „Exclusive Networks ist der bevorzugte Partner von mehr als 240 führenden Anbietern. Wir unterstützen das Wachstum und die Expansionspläne von Vertrieben und bieten diesen lokale Unterstützung, um sie in die Lage zu versetzen, mehr als 18.000 Wiederverkäufer in der ganzen Welt zu erreichen“, sagt er. In 40 Ländern hat der VAD Niederlassungen, andere Länder werden über Partner bedient.

**„In 18 Jahren haben wir uns von einer kleinen Firma in privater Hand zu einem weltweiten Cybersicherheitsspezialisten entwickelt.“**

**Jesper Trolle, CEO Exclusive Networks**

## Neue Länder, neue Hersteller

Man könne eine „starke Geschichte von rentablem Wachstum“ erzählen: Bruttoumsätze 2020 von 2,9 Milliarden Euro und ein bereinigtes Ebitda von 108 Millionen Euro. Mit dem Geld aus dem Börsengang will Trolle weiter wachsen und dabei neue Länder erschließen und neue Hersteller an Bord holen. Exclusive Networks wird dabei als Konsolidierer im Distributionsmarkt auftreten und Wettbewerber übernehmen oder Fusionen anstreben.

## Viele VADs, immer mehr Security-Hersteller

Dass längst nicht alle auf Security spezialisierte, vor allem kleinere VADs mit der rasanten technologischen Entwicklung in diesem durch viele Hersteller fragmentierten Markt mithalten können, davon ist Trolle überzeugt. Das sollte einer börsennotierten Exclusive Networks mit Zugang zum Kapitalmarkt in die Hände spielen. ■



## Everyday<sup>TM</sup> Toner: **geringe Kosten, hohe Profite**, für jede relevante Marke.

Eröffnen Sie sich neue Chancen im weltweiten OEM-Tonerbusiness. Freuen Sie sich über Profite von bis zu 40 % und Einsparungen bis zu 60 %.

**Super-Preise. Everyday**  
Endkunden sparen 50-60 %.

**Super-Spanne. Everyday**  
Machen Sie bis zu 40 % Profit mit Toner für alle relevanten Marken wie HP, Brother oder Canon.

**Super-Vertrauen. Everyday**  
Abgesichert durch die lebenslange Garantie von Xerox® – ohne Wenn und Aber.



Entdecken Sie die Chancen, die Everyday Toner Ihnen bieten. Scannen Sie den QR-Code oder besuchen Sie [xerox.de/ictc](https://xerox.de/ictc)

**xerox**<sup>TM</sup>

Ionos Cloud auch bei ADN

# Königsweg in eine europäische Cloud

**Es ist nicht irgendein weiterer Hersteller im Portfolio von ADN, der den Cloud-Marketplace des Bochumer VADs füllt. Ionos Cloud stellt sich im Channel breiter auf und will eine europäische Alternative zu AWS, Azure oder Google sein. Das passt zu VADs aus Deutschland und es passt zum Strategen und ADN-Chef Hermann Ramacher.**

**Martin Fryba** | Ionos Cloud ist auf dem Weg zu einer Channel-Company. Vorstand Martin Endreß will 70 Prozent des Umsatzes über den Partnerkanal in der Bilanz sehen. Mit ADN aus Bochum erweitert er nun die Reichweite über die Value-Add-Distribution. Zeitgleich schloss Ionos Cloud auch mit der Münchner Brainworks ein Distributionsabkommen. Zuvor wurde bereits Acmeo gezeichnet. Mit diesen stark im Cloud-Geschäft engagierten VADs könnte Endress sein Ziel früher als geplant erreichen: den Channel-Anteil am Umsatz zeitlich von „langfristig“ in „mittelfristig“ transformieren. ADN ist dafür keine schlechte Wahl. „ADN genießt bei uns eine hohe Wertschätzung ob ihrer Markterfahrung, Kundenorientierung und klaren Strategie“, lobt Endreß.

Dass die Ionos-Plattform mit den Optionen Private- oder Public-Cloud bereitgestellt wird, dass die Rechenzentren in Deutschland stehen, also die DSGVO eingehalten und bei Kunden regulatorische Unsicherheiten ausgeschlossen sind, die sich aus US-Clouds ergeben können (Cloud Act), dürfte mittelständischen Kunden in der EU (vor allem Behörden) und ihren IT-Dienstleistern in die Hand spielen. Auch das vergleichsweise zu AWS, Microsoft Azure oder Google bescheidenere Toolset („essenzielle Infrastruktur-Services“ heißt das bei Ionos), die einfachere Orchestrierung der Services („Konfiguration per Drag & Drop“) sowie geringer Schulungs- oder Zertifizierungs-



**„Wir unterstützen Partner außerdem bei der Implementierung weiterer Produkte aus dem ADN-Portfolio in die Private oder Public Cloud von Ionos“, wirbt ADN-Chef Hermann Ramacher fürs eigene Cloud-Ökosystem**

**Acmeo, ADN und Brainworks: Mit diesen drei VADs will Ionos Cloud den Channel-Umsatz auf 70 Prozent erhöhen**

zungsaufwand finden im Markt genügend Zuspruch gerade von kleineren Systemhäusern, die als MSP starten oder bereits vorhandene Managed Service-Angebote ausbauen wollen.

## Preislich attraktiv

Hinzu kommt: Preissensitiven Unternehmenskunden oder Behörden kann man mit Ionos entgegenkommen, wo AWS oder Microsoft abwinken, wenn ein MSP nicht gerade für einen sehr bekannten Brand mit entsprechendem Umsatzpotenzial um Sonderkonditionen nachfragt. „Mit seinem Private-Cloud-Angebot hat Ionos diese Option für einen wesentlich größeren Kreis attraktiv und erschwinglich gemacht“, so der Ionos-Vorstand.

Zudem kommt: ISVs, die keine eigene Infrastruktur betreiben, aber nicht die Public Cloud nutzen wollen, finden bei ADN ein Expertennetzwerk, das sie bei der

Cloudifizierung von On-Prem-Software sowie Hosting unterstützt. Ionos mit einem guten Preis-Leistungsverhältnis könnte für die zahlreichen Softwareherstellern aus dem deutschen Mittelstand interessant sein, was ADNs Cloud-Sparte vorrechnen kann.

## Technologische und administrative Vorteile

Aber auch aus technologischer Sicht könnte Ionos für viele Partner interessant sein. Die Private Cloud setzt auf die VMware ESXi-Technologie und einem dedizierten Hardware-Cluster, sodass Partner, die selbst eine VMware-Umgebung betreiben, Workloads nahtlos zwischen lokalen Ressourcen und der Ionos-Cloud migrieren können. Ressourcen werden nicht mit anderen Nutzern geteilt, die Abrechnung erfolgt nutzungsabhängig, Services können gebucht und flexibel abbestellt werden. Das Management der Plattform übernimmt Ionos, das könnte im Gegensatz zu klassisch dedizierten Servern, Co-Location oder Housing ein Vorteil sein, weil sich MSPs nicht um Hardware oder Software kümmern und durch den Lizenzschunzel kämpfen müssen.

## ADN im europäischen Cloud-Konzert

Nun wäre ADN-Chef Hermann Ramacher nicht jener seit mehr als 30 Jahren vorausdenkende Stratege, würde er einfach nur

einen Hostler auf den ADN-Marktplatz onboarden, nur weil Cloudservices nicht nur von Konzernen, sondern mittlerweile endlich auch von mittelständischen Unternehmen stark nachgefragt werden.

### „Eine europäische Lösung erschließen“

Die Zukunftsausrichtung von Ionos hat Ramacher genau studiert: Klares Channel-Bekenntnis auch und gerade unter Einschluss der europäischen Distribution, Mitglied der ersten Stunde in der europäischen Cloud-Initiative Gaia-X und eng verknüpft mit starken Partnern wie zuletzt Bechtle und A1 Digital. Das eröffnet auch den Bochumern Perspektiven und Räume. Mit Ionos könne man „eine europäische Lösung als weitere Option für Hybrid- und Multi-Cloud-Lösungen anbieten und so gemeinsam neue,



„ADN genießt bei uns eine hohe Wertschätzung ob ihrer Markterfahrung, Kundenorientierung und klaren Strategie“, sagt Ionos Cloud-Vorstand Martin Endreß

Quelle: Ionos Cloud

interessante Geschäftsfelder erschließen“, sagt Ramacher.

Mit dem vom VAD gewohnten Support sollen Partner in die Cloud-Welt gebracht werden: Pre-Sales-Unterstützung, Hilfe beim Aufsetzen der Plattformen, Projektumsetzung bis hin zur Abrechnungsautomatisierung. Online-Trainings und Schulungen sollen bald hinzukommen. An einer Integration der Ionos-Dienste in den

**Europäische, DSGVO-konforme Cloud für Kunden, die US-Anbieter scheuen**

ADN-Marketplace werde gearbeitet. Der Cloud-Königsweg für Ramacher wäre: die Verknüpfung mit auf dem ADN-Marketplace bereits verfügbaren Services mit dem neuen Ionos-Portfolio.

### Wichtigstes VAD-Kapital

Freilich gilt der Satz im (mittlerweile überholten) Warenhauskonzept auch für plattformgetriebene Ökosysteme, dass vieles nicht gleich viel ist. Jeder digitale Marktplatz ist nur so gut, wie er genügend essenzielle Business-Bausteine anbietet, ohne zu überfrachten und Reseller im Self-Service alleine und ratlos stehen zu lassen. Bei aller Expansion der ADN in den letzten Jahren, die nicht zuletzt auch von Cloud Computing getrieben ist, will man in Bochum das wichtigste Kapital eines VADs nicht verspielen und Partnern auch weiter eng und persönlich zur Seite stehen. ■

Einfache Akquise  
von Neukunden.

Ergänzen Sie Ihr Portfolio mit  
**Cloud-Telefonie.**

Werden Sie zum Komplettanbieter  
in Sachen IT und Telekommunikation.



Jetzt NFON Partner werden!



IT-Infrastruktur – Blech oder Cloud

# Ohne Server kein IT-as-a-Service

**Corona hat nicht nur das Geschäft mit Homeoffice-Ausstattung beflügelt. Viele Unternehmen haben notgedrungen auch ihre Scheu vor Cloud-Services überwunden. Die Nachfrage nach IT-as-a-Service wächst massiv und befeuert auch das Geschäft mit Infrastruktur-Hardware wie Server und Storage-Produkte.**

**Michaela Wurm** | Die Corona-bedingte Ausnahmesituation hat sich für die IT-Branche zum Digitalisierungstreiber und Wachstumsturbo entwickelt. Nicht alle Bereiche konnten solche Verkaufsrekorde verzeichnen wie Notebooks und Peripheriegeräte für das Homeoffice. Aber die dadurch befeuerten Trends zum mobilen Arbeiten, E-Learning, E-Health, Online Shopping und mehr erfordern eben auch einen massiven Ausbau der IT-Infrastruktur und pushen das Geschäft von IT-Dienstleistern, Managed-Service- und Cloud-Anbietern.

**Immer mehr Systemhäuser beliefern ihre Kunden mit Services statt mit Hardware**

„Der PC-Markt hatte eine riesige Sonderkonjunktur und der Trend zu Homeoffice sorgt auch weiter für Nachfrage“, bestätigt Dieter Stehle, DACH-Chef der Lenovo Data Center Group, im Gespräch mit ICT CHANNEL. „Ganz so stark ist es im Datacenter-Bereich nicht, aber auch hier ist unser Geschäft 2020 um rund 14 Prozent und damit oberhalb des Marktes gewachsen und zwar über alle Bereiche hinweg. Und das setzt sich 2021 fort, auch im SMB. Die letzten beiden Quartale hat dieser Bereich das wieder aufgeholt, was letztes Jahr zunächst

ausgesetzt wurde. Aber auch in diesem Jahr sind es MSP und Cloud Provider, die überdurchschnittlich wachsen.“

Auch bei Lenovo stelle man fest, dass die Corona-Situation das Einkaufs- und Beschaffungsverhalten der Kunden verändert hat. „Die Bereitschaft, IT als Service zu beziehen, ist durch Corona noch einmal gestiegen, beispielsweise durch die Notwendigkeit, Mitarbeiter von heute auf morgen ins Homeoffice zu schicken“, berichtet Stehle. „Da konnte man nicht erst die benötigte Infrastruktur aufbauen. Die Kunden

mussten notgedrungen Managed Services nutzen und haben damit positive Erfahrungen gemacht. Die Einstiegsschwelle ist dadurch erheblich gesunken.“

Lenovo hat auf diesen Trend reagiert und wie bereits HPE mit „Greenlake“ und Dell mit „Apex“ ein umfassendes „Everything-as-a-Service“-Angebot aufgesetzt. Unter dem Markennamen „TruScale“ werden künftig nicht nur wie bisher reine Infrastrukturdienste vermarktet, sondern das komplette Portfolio. Von diesem Trend profitiere auch das Geschäft mit Datacenter-Ausrüstung, wie Stehle bestätigt: „Auch das Geschäft mit Hardware wächst weiter solide, denn ohne Datacenter-Infrastruktur auch keine Services.“ Und wenn immer mehr Endkunden keine eigene Infrastruktur mehr betreiben und die Leistungen als Service beziehen, dann müssten eben die Service Provider und IT-Dienstleister die Infrastruktur dafür aufbauen. Diese Entwicklung zeige sich auch im Lenovo-Channel. „Es gibt immer mehr kleine und größere Systemhäuser, die die Hardware ihrer Kunden übernehmen und betreiben. Das sind viele unserer Partner mit 50 plus Mitarbeitern. Die haben ihren Kundenstamm früher mit Hardware beliefert, jetzt beliefern sie ihn mit Services.“ Die dafür nötige Hardware hätten sie selbst im Haus oder beim Collocation Center eingestellt. Die Zahl der Anwendungen, die sich als Service nutzen lassen, steige unaufhörlich, so Stehle: „Ab es wird auch immer wichtiger, diese zu integrieren. Hier kann sich der Partner profilieren. Ich bin absolut davon überzeugt, dass Beratung und ein ganzheitlicher Ansatz immer wichtiger werden.“

## IT-Infrastruktur als Service

Die Trends Cloud und Hybrid-IT wurden seit dem vergangenen Jahr deutlich beschleunigt, berichtet auch Fujitsus Zentraleuropachef

Rupert Lehner. „Speziell der deutsche Mittelstand war lange Jahre im internationalen Vergleich sehr zurückhaltend beim Nutzen der Cloud.“ Spätestens seit Corona sei dies anders. „Selbst unsere mittelständischen Kunden nutzen mittlerweile ganz selbstverständlich etliche verschiedene Cloud-Services. Zu Beginn der Pandemie teils notgedrungen vorgenommene akute Cloud-Buchungen gehören der Vergangenheit an. Mittlerweile sind sie stärker in die strategische Planung eingebettet“, so Lehner. Die Nachfrage nach Pay-per-use-Modellen sei in den vergangenen Monaten ebenfalls deutlich gestiegen. Trotzdem würden auch On-Premise und dedizierte private Dienste weiterhin benötigt.

Aber auch Fujitsus klassisches Infrastruktur-Geschäft hat sich laut Lehner nicht nur im Ende März 2021 abgelaufenen Geschäftsjahr gut entwickelt. Diese Trends zeigten sich auch in den ersten Quartalen des neuen Geschäftsjahres. Kopfschmerzen bereiten dem Hersteller allerdings die starken Lieferengpässe nicht nur bei Computerchips.

## Die Einstiegsschwelle für Managed Services ist erheblich gesunken

Betroffen sei auch das x86-Server-Umfeld. „Diese Engpässe werden uns sicher bis in den Herbst begleiten, so dass sich auch bei uns Lieferverzögerungen nicht immer vermeiden lassen“, fürchtet Lehner.

## Noch viel Potenzial im Mittelstand

„Den Trend, IT immer häufiger als Dienstleistung zu beziehen, beobachten wir bei vielen Unternehmen“, berichtet Robert Laurim, VP & General Manager Channel bei Dell Technologies Deutschland. „KMUs haben zum Beispiel oft nur begrenzte Ressourcen und finanzielle Mittel, um IT-Infrastrukturen und Rechenzentren vor Ort aufzubauen, zu betreiben und zu warten. Häufig fehlt es ihnen auch an internen IT-Experten, die das erforderliche technische Know-how und die nötige Unterstützung bieten können. Der Betrieb eines Rechenzentrums soll auch nicht ihre Hauptaufgabe sein.“ Sie müssten sich auf ihren geschäftlichen Erfolg und ihre Unternehmensstrategie konzentrieren können. Dafür



**Ohne Datacenter-Infrastruktur gibt es auch keine Services.**

*Dieter Stehle*  
DACH-Chef der Lenovo Data Center Group



**Cloud und Hybrid-IT wurden seit dem vergangenen Jahr deutlich beschleunigt.**

*Rupert Lehner*  
Head of Central and Eastern Europe & Products Europe, Fujitsu



**PCs, Notebooks, TFTs waren auch im vergangenen Jahr die Renner.**

*Andreas De Matteis*  
CEO Macle

müsse IT einfach sein. „Unternehmen wollen flexibel bleiben. die Kosten unter Kontrolle und den Aufwand möglichst gering halten. Deshalb wird IT-as-a-Service immer wichtiger.“

Und auch Dell hat unter dem Namen „Apex“ seit einiger Zeit ein umfangreiches As-a-Service-Portfolio im Angebot, das Robert Laurim den Partnern ans Herz legen will: „As-a-Service-Angebote bieten für Systemhäuser und Reseller neue Umsatz- und Wachstumschancen. Mit Apex liefert Dell Technologies die gesamte IT-Infrastruktur aus einer Hand – aber eben als Service und entsprechend des tatsächlichen Bedarfs. Systemhäusern und Resellern eröffnet sich damit die Möglichkeit, auf Basis von Apex zusätzliche, höherwertige Dienste anzubieten.“

## Solide Geschäfte mit alten und neuen Servern

Auch in der Distribution brummen vor allem Arbeitsplatzprodukte. „PCs, Notebooks, TFTs waren auch im vergangenen Jahr die Renner“, berichtet Andreas De Matteis, Geschäftsführer von Macle. Dabei sind Arbeitsplatzgeräte gar nicht Macles Kernkompetenz. Das ist das Geschäft mit Servern, Upgrades und Server-Zubehör. Auch Remarketing von Gebrauchtgern gehört dazu. Server- und Datacenter-Hardware machen zwei Drittel des Umsatzes aus. Und dieses Geschäft entwickle sich nach wie vor positiv, wenn auch nicht so stark wie das Boom-Segment mit Arbeitsplatz-Hardware. „Es ist kein spektakulärer Schub, eher ein stetiges Wachstum“, so de Matteis. Dafür gebe es aber auch

keine gravierenden Engpässe und Ware sei gut verfügbar. Und der As-a-Service-Trend wirke sich auf das Hardware-Geschäft überhaupt nicht negativ aus. Kostenbewusste Kunden greifen dafür bei Macle gerne zu Gebrauchtware. Das gehe bei Servern recht gut, meint de Matteis. Macle hat deshalb gebrauchte Server auch in seinem Online-Konfigurator aufgenommen, sodass Kunden Projekte mit neuen und gebrauchten Produkten aus einer Hand zusammenstellen können. Trotz der wachsenden Beliebtheit von Cloud- und As-a-Service-Angeboten sieht der Geschäftsführer für das Server-Geschäft noch jede Menge Potenzial: „Server-Hardware ist keine Boomware, aber mit einer guten Positionierung kann man da noch Jahre gut davon leben“, meint de Matteis. ■

## ICT CHANNEL - INTERVIEW

### „Wir sehen vor allem im KMU-Bereich Nachholbedarf“

**Die Herausforderungen der Corona-Krise, aber auch der aktuelle Digitalisierungsschub haben Dells Infrastruktur-Geschäft Rekordumsätze verschafft. Channel-Chef Robert Laurim sieht gerade im Mittelstand aber noch jede Menge Geschäftspotenzial.**

#### Michaela Wurm

Wie haben sich die Einschränkungen durch die Corona-Pandemie auf das Geschäft mit IT-Infrastruktur in Deutschland ausgewirkt?

**Laurim:** Mit der Digitalisierung und neuen Formen der Arbeitsorganisation hat die Pandemie zwei wichtige Entwicklungen maßgeblich beschleunigt. Beide erfordern mehr denn je die beste verfügbare IT-Technologie und die Unterstützung von Partnern. Das gilt sowohl für die Realisierung von Digitalisierungstrends wie 5G oder Edge-Computing und neue Consumption-Modelle wie „ITaaS“ als auch für die neue Arbeitswelt, in der eine leistungsfähige IT-Infrastruktur und nutzerfreundliche Endgeräte unerlässlich sind. Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie sich digital transformieren müssen. Investitionen in die IT



**Robert Laurim, VP & General Manager Channel bei Dell Technologies Deutschland**

werden jetzt als Sicherung des wirtschaftlichen Erfolgs und der langfristigen Konkurrenzfähigkeit verstanden. Unsere jüngsten Quartalszahlen spiegeln diese Entwicklung wider. Noch nie in der Geschichte von Dell Technologies hatten wir ein stärkeres zweites Quartal. Sowohl unser Umsatz als auch Operating Income waren auf Rekordhoch.

*Im vergangenen Jahr wurden gerade im Mittelstand viele Projekte gestoppt oder verschoben. Ist inzwischen alles abgearbeitet oder gibt es noch Nachholbedarf?*

**Laurim:** Ein Nachholeffekt ist weiter vorhanden, aber der aktuelle Digitalisierungsschub geht weit darüber hinaus. Zusätzlich zu lange geplanten, verschobenen Investitionen gibt es jetzt neue Digitalisierungsanstrengungen, weil viele Unternehmen im letzten Jahr festgestellt haben, wie elementar wichtig digitale Lösungen für ihre Zukunftsfähigkeit sind. Die erfolgreiche Digitalisierung wird mehr und mehr zur Überlebensfrage.

Auch unsere eigenen Untersuchungen wie der „Digital Transformation Index“ bestätigen das. In der jüngsten Umfrage geben immerhin 44 Prozent der befragten deutschen Unternehmen an, dass sie mindestens einen ausgereiften Transformationsplan entwickelt und die entsprechenden Investitionsmittel dazu budgetiert haben. Gleichzeitig bedeutet das aber auch, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen noch abwartet oder erst zaghafte Digitalisierungsschritte unternimmt. Hier sehen wir vor allem im KMU-Bereich Nachholbedarf, sowohl in der Infrastruktur als auch in der Modernisierung der Arbeitsplätze.

SAMSUNG

# Voll im Action-Flow

Eine SSD von Samsung ist eine State-of-the-Art Lösung für den Rechner Ihrer Kunden: viel Tempo, hohe Zuverlässigkeit und jede Menge Power – ob fürs Gaming, die Freizeit oder die Arbeit. So bringen wir seit 10 Jahren einen Flow in den individuellen PC-Alltag. Entdecken Sie jetzt den Solid State of Mind.

[samsung.de/solid-state-of-mind](https://samsung.de/solid-state-of-mind)



\*CHIP.de/CD161056, „Samsung 870 EVO 4TB (MZ-77E4T0) im Test“, veröffentlicht am 22.03.2021: Gesamtnote sehr gut (1,0) für Samsung SSD 870 EVO 4 TB (MZ-77E4T0), Einzeltest.



MARITIM HOTEL KÖLN | 20.-21. OKTOBER 2021

## GEMEINSAM. SICHER. NETZWERKEN.

Die LANline Tech Foren und Datacenter Symposien bringen Sie auf ein aktuelles Know-how – unabhängig, hochinformativ und besonders praxisnah. Treffen Sie hier die Spezialisten und Verantwortlichen der Branche zum direkten Wissensaustausch!

Die zwei aufeinanderfolgenden Veranstaltungen in Köln bieten Teilnehmern, Experten und Sponsoren ein optimales Umfeld für das LIVE-Networking: in den Pausen zwischen den Fachvorträgen oder in der Ausstellung. Die Ausstellungsstände gewähren Ihnen dabei die tiefen Einblicke in die modernsten Entwicklungen der Branche. Auch die Möglichkeit Ihre Fragen direkt an die Sponsoren zu stellen ist gegeben. Seien Sie in Köln dabei und knüpfen Sie exakt die Kontakte, die Sie weiterbringen.

**Wir freuen uns auf Ihren Besuch!**

Sponsoren der LANline Veranstaltungen Tech Forum und Datacenter Symposium in Köln

Stand: 09.09.2021



[www.lanline.de/events](http://www.lanline.de/events)

Eine Veranstaltung von:

**LANline**  
IT ■ Network ■ Datacenter



September 2021

# ICT CHANNEL

# EXTRA

## Video- & Konferenztechnik



Quelle: shock / AdobeStock

Raus aus der Nische

**Homeoffice und hybride Arbeitskonzepte haben der Videokommunikation den Massenmarkt geöffnet. Webcams, Headsets und Konferenzlösungen gehören jetzt zur Grundausstattung in Unternehmen – und zu den wichtigsten Wachstumsbereichen im Channel**

Hybride Arbeitswelt

**Nach der Rückkehr aus dem Homeoffice bringt die Zukunft für viele Firmen eine Mischung aus Büro- und Heimarbeit mit sich. Ein Modell, das neue Anforderungen an Unternehmenskultur und technische Infrastruktur stellt**



Quelle: insta photos | AdobeStock

Ein neuer Standard

# Endlich raus aus der Nische

**Gewaltiges Potenzial wird der Videokommunikation bereits seit der Entwicklung des Bildtelefons zugesprochen – der tatsächliche Durchbruch ließ jedoch bis vor kurzer Zeit auf sich warten. Doch mit der Corona-Pandemie hat die Technologie letztlich Einzug in den Massenmarkt und somit auch verstärkt in das Channel-Geschäft gehalten.**

**Stefan Adelmann** | Videokommunikation: Dieser Begriff stand lange Zeit für unhandliche Geräte, eine ruckelige Übertragung und meist proprietäre, kaum interoperable Technologien, die oft eine Investition im fünfstelligen Bereich voraussetzten. Es verwundert daher nur wenig, dass sich entsprechende Lösungen bis vor nicht allzu langer Zeit zwar in Konzernen und anderen international agierenden Unternehmen punktuell etablieren konnten, den Sprung in den Business-Massenmarkt trotz des vehement durch die ITK-Branche betonten Potenzials nie wirklich geschafft haben. Dabei gestalteten sich die Voraus-

**„Wir haben uns das gerade zu Beginn immer viel schneller vorgestellt, einen viel massiveren Durchbruch der Videokommunikation erwartet.“**

setzungen in den vergangenen Jahren stetig vielversprechender. Immerhin hatten Dienste wie Skype, Facetime und Whatsapp Anwenderinnen und Anwender im Consumer-Bereich längst an den alltäglichen Einsatz von Videokommunikation gewöhnt, vormalige Bedenken und Berührungsängste abgebaut und so auch die Basis für den Einsatz im Büro geschaffen. Und auch die Technologie wurde stetig besser, effizienter, kostengünstiger.

Doch Telefon, E-Mail, Chat und nicht zuletzt das persönliche Gespräch behaupteten weiterhin ihre Vormachtstellung bei den Kommunikationswerkzeugen.

„Wir haben uns das gerade zu Beginn immer viel schneller vorgestellt, einen viel massiveren Durchbruch der Videokommunikation erwartet“, unterstrich Sven Damberger, Geschäftsführer des auf Video spezialisierten IT-Dienstleisters MVC, vor einem Jahr im Interview. Damals sei Videokommunikation eine Nischentechnologie gewesen, die ganz spezielle, oftmals teure Geräte vorausgesetzt habe. „Eine andere Hürde war, dass Deutschland im internationalen Vergleich sicher etwas langsamer bei der Einführung neuer Technologien ist. Wir haben deshalb immer ein bisschen neidisch nach Skandinavien

weiter auf Seite 32

Erfolgreich  
sein in einer  
veränderten  
Welt.

[ricoh.de/together](https://ricoh.de/together)



**ZUSAMMENARBEITEN –  
IMMER UND ÜBERALL.**

**RICOH**  
imagine. change.

# „Für hybrides Arbeiten braucht es einen Zukunftsplan“

**Ein Großteil der Büroarbeiter hat durch die Corona-Pandemie für lange Zeit ausschließlich aus dem Home Office gearbeitet. Auch mit den derzeitigen Lockerungen wollen viele Mitarbeiter weiterhin remote arbeiten – Trend oder langfristige Entwicklung? Norbert Lohwieser, Director Video BDM DACH beim Audio- und Videospezialisten Jabra, gibt uns eine Einschätzung.**

Herr Lohwieser, wo wird der Arbeitsort der Zukunft sein – im Home Office, im Büro oder einfach überall?

**Norbert Lohwieser:** Ganz klar die dritte Möglichkeit – zukünftig wollen Mitarbeiter ihre Arbeit ortsungebunden erledigen, egal, ob im Büro, zuhause oder an einem ganz anderen Ort. Genau zum Thema hybrides Arbeiten haben wir erst kürzlich eine Umfrage unter mehr als 5.000 Wissensarbeitern in den USA, UK, Frankreich, Japan und Deutschland durchgeführt. Insgesamt sagen 68 Prozent, dass ihre ideale Arbeitswoche hybrid ist: eine Mischung aus Home Office und Büropräsenz. Die Gründe dafür sind vor allem eine bessere Work-Life-Balance mit weniger Pendelstrecken sowie ein konzentrierteres und effizienteres Arbeiten im Home Office. Damit ist hybrides Arbeiten kein kurzfristiger Trend, sondern eine nachhaltige Veränderung der Arbeitswelt.

Was bedeuten hybride Arbeitsmodelle für Unternehmen? Was ändert sich und was müssen Unternehmen tun, damit dieses neue Modell funktioniert?

**Lohwieser:** Unternehmen müssen vor allem ein langfristiges Konzept entwickeln, wie sie hybrides Arbeiten umsetzen wollen. Das beantwortet allen Seiten wichtige Fragen wie: Welche Modelle gibt es? Wie sehen die Rahmenbedingungen aus? Was passt für das Unternehmen? Was müssen Mitarbeiter beachten? Dazu braucht es die richtige Unternehmenskultur, die remote Führung und Vertrauen in die Mitarbeiter fördert. Natürlich profitieren Unternehmen auch von hybriden Arbeitsangeboten: Sie

sind attraktiver für Mitarbeiter und neue Talente, die in einem größeren Radius als bisher gesucht werden können. Dazu kommen Kosteneinsparungen sowie höhere Mitarbeitermotivation und Produktivität.



**Norbert Lohwieser,  
Director Video BDM  
DACH bei Jabra**

Quelle: Jabra

Welche technische Ausstattung braucht es konkret für hybrides Arbeiten?

**Lohwieser:** Da hybrides Arbeiten bedeutet, dass ein Teil der Mitarbeiter im Büro ist und der andere zuhause, benötigen Unternehmen Equipment, das die Zusammenarbeit der Kollegen untereinander optimiert. In unserem Portfolio ist die ideale Videokonferenzlösung für das Büro die PanaCast 50. Dank ihres 180°-Sichtfelds der Kamera können alle Teilnehmer in sicherem Abstand zueinander sitzen und sind trotzdem im Bild. Verschiedene clevere Features wie die Whiteboard-Funktion oder der Virtual Director ermöglichen dazu ein lebendiges, kreatives Meeting. Für die remote Arbeit braucht es eine Kombination aus kompakter, aber hochwertiger Kamera sowie einem ebenso erstklassigen Headset oder Konferenzlautsprecher. Als persönli-

che Kamera bieten wir die PanaCast 20, die den Nutzer immer perfekt ins Bild setzt und mit einem Bild-in-Bild-Modus neue Möglichkeiten in virtuelle Meetings bringt. Dazu ein Headset aus unserer Evolve2-Reihe oder einen unserer Speak-Konferenzlautsprecher – so haben Mitarbeiter nicht nur die richtige Ausrüstung für das Home Office, sondern ein echtes Office-to-go.

Wie können Reseller das Thema hybrides Arbeiten in ihren Kundengesprächen optimal angehen?

**Lohwieser:** Idealerweise konzentrieren sich Reseller in ihren Gesprächen nicht nur auf die Produkte, sondern betten diese in einen größeren Kontext ein. So können sie den konkreten Bedarf eines Unternehmens abfragen: Gibt es für

hybride Arbeit einen Zukunftsplan? Wie sieht dieser aus? Welche Technik wird Mitarbeitern im Home Office zur Verfügung gestellt? Sind diese damit zufrieden oder brauchen sie andere Produkte? Wie kommunizieren sie intern und extern? Wie werden hybride Meetings abgehalten und gestaltet? Wer redet im Unternehmen mit wem, was wird besprochen oder präsentiert? Wie laufen Verkaufsgespräche, wenn persönliche Kundentreffen nicht möglich sind? Mit solchen präzisen Fragen können Profis genau ermitteln, wo Unternehmen nachrüsten und vielleicht auch nachdenken müssen.

**Jabra** GN

**Jabra** GN

**team  
yellow**

PANACAST 50

# Eine, die alles kann

## Whiteboard-Funktion inklusive

Ist es nicht ärgerlich, wenn am Arbeitsplatz die Technik nicht funktioniert? Wenn kostbare Zeit und viele Nerven verschwendet werden. Gerade die Videokonferenz, die zu einem der wichtigsten Kommunikationstools geworden ist, soll dabei professionell und unkompliziert laufen. Auch wenn analoge Tools wie das Whiteboard eingebunden werden sollen.

Dabei bietet die PanaCast 50 den besten Standard. Mit nur einer Kamera – und damit ohne zusätzliche Kosten – überträgt sie neben der Videokonferenz das Whiteboard. Egal, wo sich die Tafel im Raum befindet, die 180° der PanaCast 50 erfasst nicht nur die Teilnehmerrunde, sondern auch das Whiteboard zuverlässig und unverzerrt. Die perspektivische Korrektur sorgt für eine optimale Lesbarkeit – so als säße man direkt und live vor dem Whiteboard. Das macht die PanaCast 50 zur flexibelsten Videokonferenzkamera, wenn es um das Teilen von Inhalten geht – und das branchenweit.

## Die Jabra PanaCast Serie verbindet das Beste aus der analogen und digitalen Welt



**Jabra PanaCast 50**  
Für den Meetingraum

Die PanaCast 50 vereint branchenführende, professionelle Audio und weltweit einzigartige, intelligente Videotechnologie. Dank der innovativen und intelligenten Funktionen sind sichere Meetings garantiert. Außerdem unterstützt sie in der Meetingraum-Planung sowie im Mitarbeiterschutz.

Art.-Nr.: 8200-231 (Schwarz)  
Art.-Nr.: 8201-231 (Grau)



**Jabra PanaCast 20**  
Die professionelle Einzelplatzlösung

Die PanaCast 20 ist schnell, einfach und sicher einsetzbar, egal von wo gearbeitet wird. Mit intelligentem Zoom und Lichtoptimierung werden die Personen im Raum immer perfekt ins Bild gesetzt. Die Bild-in-Bild-Funktion ermöglicht die Kombination die Person mit Flipchart oder Produkt gleichzeitig zu zeigen.

Art.-Nr.: 8300-119



**Jabra PanaCast**  
Die flexible Videokonferenzlösung

Intuitiv, professionell und weltweit einzigartig ist die PanaCast unsere Basislösung, die flexibel überall gut eingesetzt werden kann. Egal ob die Kamera direkt am Laptop, an der Wand oder auf dem Tisch platziert werden soll, dank intelligentem Zubehör ist alles möglich.

Art.-Nr.: 8100-119



Fortsetzung von Seite 28

geschaut“, so Damberger weiter. „Wir müssen uns aber auch an die eigene Nase fassen. Vielleicht haben wir die Vorteile der Lösungen nicht immer richtig und ideal kommuniziert.“

## Wie ein Beschleuniger

Spätestens mit den Anforderungen im Zuge der Corona-Pandemie hat sich diese Situation aber grundlegend gewandelt, die Zurückhaltung vieler Unternehmen machte der Notwendigkeit einer schnellen Lösung Platz. Im Zuge des Homeoffice-Booms sowie der aktuell nach wie vor vielerorts vorherrschenden hybriden Arbeitsstrukturen ist Videokommunikation für die Abstimmung mit dem eigenen Team oder mit Kunden zu einem der bestimmenden Collaboration-Werkzeuge aufgestiegen. „Die Pandemie hat wie ein Beschleuniger gewirkt, es war plötzlich eine Notwendigkeit da. Die Videolösungen haben die Möglichkeit geboten, die Zusammenarbeit auch aus dem Homeoffice hürdenlos zu gewährleisten“, erklärte Damberger und berichtete von damit einhergegangenen beachtlichen Umsatzsprüngen für MVC.

Kein Einzelfall. Der globale Markt für Videokonferenzen, unter anderem bestehend aus Anwendungen, Hardware, Services und Trainings, soll sich laut den Marktanalysten von Markets and Markets bis 2026 mit 22,5 Milliarden US-Dollar weit mehr als verdoppeln – ausgehend von 9,2 Milliarden US-Dollar im Jahr 2021. Mit Covid-19 habe die gesamte Belegschaft einen Übergang zur Telearbeit erlebt, der den Weg für Videokonferenzlösungen und Hardwareprodukte geebnet hat, so das Urteil der Experten. Die geringeren Reisezeiten und -kosten, die Bedeutung der Einbeziehung der Mitarbeiter in die Festlegung strategischer Ziele und der steigende Bedarf an virtuellen Besprechungsräumen hätten daher die Ausgaben der Unternehmen für Videokonferenzlösungen insgesamt deutlich erhöht.

**„Mit Covid-19 hat die gesamte Belegschaft einen Übergang zur Telearbeit erlebt, der den Weg für Videokonferenzlösungen und Hardwareprodukte geebnet hat.“**



**„Vielleicht haben wir die Vorteile der Lösungen nicht immer richtig und ideal kommuniziert.“**

Sven Damberger, Geschäftsführer des auf Video spezialisierten IT-Dienstleisters MVC

**„Jetzt beginnen aber viele Kunden zu fragen, wie eine zukunftsfähige Lösung aussehen muss und entwickeln die geschaffene Basis weiter.“**

## Nicht nur Software-Anbieter profitieren

Profitieren konnten von diesem Wachstum im ersten Schritt vor allem die großen Player. Microsoft, Cisco und Zoom verzeichneten in den ersten Monaten der Pandemie massive Sprünge bei den Nutzerzahlen ihrer Video- und Collaboration-Lösungen. Eine jedoch nicht immer Channel-relevante Entwicklung, griffen doch viele Unternehmen kurzfristig auf kostenfreie Angebote zurück, um auch in der Not schnell weiter zusammenarbeiten zu können. „Das Wichtigste war in diesem

Moment tatsächlich, weiterhin geschäftsfähig zu bleiben; und so kamen vielerorts Ad-hoc-Lösungen zum Einsatz“, berichtete Christian Malzacher, der bei Bechtle den Bereich Modern Workplace leitet. „Jetzt beginnen aber viele Kunden zu fragen, wie eine zukunftsfähige Lösung aussehen muss und entwickeln die geschaffene Basis weiter.“

Investitionsbereitschaft, die sich nicht nur an den Anwendungen ablesen lässt. Vor allem auch an Hardware wie Konferenzlösungen und Headsets schnellte die Nachfrage bereits im vergangenen Jahr in die Höhe und sorgte in der Distribution vielerorts für leere Lager. Hersteller wie Poly, Jabra und Epos sowie ihre Partner können ebenso von dieser Entwicklung profitieren wie die großen Softwareanbieter – und das voraussichtlich nicht nur in der Pandemiesituation. Immerhin sei „flexibles Arbeiten ein Zukunftsmodell, das nicht mehr ver-

schwinden wird, sondern im Gegenteil immer gefragter wird“, sagt Gregor Knipper, Managing Director EMEA Central Region für Jabra Business Solutions. Und in dieser hybriden Welt wird auch die Videokommunikation weiterhin eine zentrale Rolle einnehmen und nicht einfach wieder in der Nische verschwinden.

## Security bleibt Hürde

Zumindest die der Analysten scheinen diese Zukunftsaussicht zu bekräftigen. Sie sehen große Potenziale – vor allem in vertikalen Bereichen. Unter anderem rücken sie den gesamten Bildungssektor in den Fokus, aber auch Banken und vor allem den Healthcare-Bereich, in dem Telemedizin künftig eine immer größere Rolle spielen soll. Lediglich gehen die Analysten von Fortune Business Insights davon aus, dass die hohen Anfangsinvestitionen das Marktwachstum nach wie vor ausbremsen könnten. Sie zielen dabei aber nicht grundsätzlich auf die Kosten für die Video-Hardware und -Software ab, sondern vor allem auf die nötigen Security-Lösungen, um eine sichere Datenübertragung zu gewährleisten.

Auch ist davon auszugehen, dass längst nicht jedes Unternehmen in Zukunft weiterhin auf Homeoffice- oder hybride Modelle setzen wird. Schon jetzt drängen viele Betriebe in die Büros zurück – und die Bedeutung der Videolösungen dürfte somit gerade bei der internen Kommunikation wieder rückläufig sein. Aber ein Zurück zum alten Normal, in dem viele teuer angeschaffte Systeme in Meetingräumen eher Staub fingen, als für eine effizientere Zusammenarbeit und Kommunikation zu sorgen? Das soll es laut Damberger nicht mehr geben: „Wir glauben fest daran, dass sich Videokommunikation als neuer Standard durchsetzt. Wir sehen aktuell bereits unsere Vision der Videokommunikation, die wir seit Beginn an haben, Realität werden. Das freut uns sehr, dass es endlich klappt.“ ■

Quelle: MVC

# Attraktiver Hingucker mit Weitblick

Jetzt bei Westcon: Die Videobar Poly Studio E70 für große Konferenzräume



Covid-19 hat in den Unternehmen das Ende der Präsenzkultur eingeläutet: Der Großteil der Meetings findet heute digital oder hybrid statt. Die Akzeptanz auf Seiten der Anwender ist hoch wie nie – doch gerade in großen Meeting-Räumen stößt das vorhandene Video-Equipment schnell an seine Grenzen. Die neue High-End-Videobar Poly Studio E70 rückt die Konferenzräume Ihrer Kunden jetzt in ein ganz neues Licht.

Die Modernisierung der Besprechungsräume steht bei vielen Unternehmen aktuell ganz oben auf der Agenda – und bietet den UCC-Spezialisten unter den Systemhäusern attraktive Wachstumschancen. Mit der neuen Videobar Poly Studio E70 macht es Ihnen Westcon nun leicht, in diesem Wachstumsmarkt zu punkten.

Die Poly Studio E70 ist eine intelligente, KI-gestützte High-End-Kamera, die für den Einsatz in großen Besprechungsräumen entwickelt wurde. Mit zwei leistungsfähigen 4K-Objektiven und innovativen 20-Megapixel-Kamerasensoren wechselt sie automatisch ohne sichtbaren Bildwechsel zwischen Weitwinkel- und Tele-Objektiv. So liefert sie Ihren Kunden jederzeit gestochen scharfe und lebensechte Videos.

Die Highlights der Videobar im Überblick:

- **Jederzeit alle Details im Blick**  
Die neue Videobar liefert mit ihren zwei 4K-Objektiven und 20-Megapixel-Kamerasensoren kristallklare und lebensechte Videos. Dank ihrer automatischen Wechselmöglichkeit zwischen Weitwinkel- und Tele-Objektiv sehen Sie selbst große Konferenzräume im Detail.

- **Der Sprecher bleibt im Fokus**  
Die Poly DirectorAI-Technologie ermöglicht ein präzises Speaker-Tracking und Gruppen-Framing in professioneller Qualität. So bleiben alle Teilnehmer sicht- und hörbar – perfekt für hybride Meetings.
- **Privatsphäre auf Knopfdruck**  
Um unerwünschte Zuschauer zu verhindern, verfügt die Videobar Poly Studio E70 über eine integrierte Linsenabdeckung, die als Privacy Shutter bei Bedarf jederzeit die Vertraulichkeit Ihrer Gespräche gewährleistet.
- **Smartes und effizientes Management**  
Mit der Poly Lens-Software erhält Ihr Team volle Transparenz und Kontrolle über die Hardware. So stellen Sie die Weichen für eine einfache und komfortable Inbetriebnahme, Konfiguration und Wartung – skaliert, zentralisiert und mit minimalem Aufwand.

## Individuelle Services von Westcon

Als einer der weltweit führenden Value Added Distributoren stehen wir Ihnen in allen Phasen Ihrer Poly-Projekte mit Rat und Tat zur Seite: Wir beraten Sie bei der Produktauswahl und Skalierung, unterstützen bei der Implementierung und der Integration in bestehende Meetingräume und bieten kompetenten Support in deutscher Sprache.

Interessiert? Dann setzen Sie sich mit unseren Experten per E-Mail an [poly.dach@westcon.com](mailto:poly.dach@westcon.com) oder telefonisch unter der Rufnummer 02161 5780-200 in Verbindung – und sprechen Sie mit uns darüber, wie wir Sie optimal unterstützen können!



Mehr über die Videobar Poly Studio E70 unter [www.poly.com](http://www.poly.com)



Mehr über die Services von Westcon unter [www.westcon.com/de/de/](http://www.westcon.com/de/de/)

Deutscher Markt wächst um 22 Prozent

# Gaming bleibt auf der Überholspur

**Mit 4,6 Milliarden Euro wurde der Rekord-Umsatz mit Gaming-Hardware und Computerspielen aus dem Vorjahr im ersten Halbjahr 2021 erneut deutlich übertroffen. Für den Handel gibt es dabei allerdings auch einige Wermutstropfen.**

**Lars Bube** | Der durch Corona verstärkte Gaming-Boom hält an. Im ersten Halbjahr 2021 wurden laut den aktuellen Zahlen des Branchenverbandes Game noch einmal 22 Prozent mehr Umsatz mit digitalen Spielen und der dafür notwendigen Hardware erzielt als im vorigen Rekordjahr. Insgesamt gaben die Deutschen von Januar bis Juni 4,6 Milliarden Euro für ihre elektronische Spielleidenschaft aus. Wie schon in den vergangenen Jahren war dabei der Zuwachs bei den Käufen innerhalb von Spielen und Apps am größten, er stieg um 34 Prozent auf etwas über zwei Milliarden Euro. Hatte dieses Segment im Vorjahr erstmals den einstigen Primus Hardware überholt, zog es damit nun deutlich davon.

## Knappes Gut

Zur Freude des Fachhandels lässt sich mit Gaming-Hardware dennoch weiterhin gutes Geld verdienen. Über 1,7 Milliarden Euro investierten die deutschen Spieler in Spielkonsolen, PCs, Grafikkarten, Prozessoren, Speicher sowie weitere Komponenten und Zubehör – fast noch einmal ein Viertel mehr als 2020. Hier wäre sogar noch mehr möglich gewesen, hätte die Chipkrise nicht für dauerhafte Verknappungen bei Grafikkarten und den Konsolen Xbox Series X und Playstation 5 gesorgt. Dieser Effekt wurde zwar zum Teil durch deutlich höhere Preise kompensiert, es profitierten davon allerdings vor allem die Hersteller, während der Handel im Tagesgeschäft die verärgerten Kunden betreuen musste.



**Der Fachhandel kann zwar immer mehr Hardware verkaufen, dafür aber weniger Spiele**

**Mietmodelle halten auch im Gaming Einzug**

Ebenfalls stark zugelegt haben Online-Netzwerke wie Playstation Now und Xbox Live sowie Cloud-Gaming-Dienste, die ihren Kunden zahllose Spiele und teils auch gleich die entsprechende Rechenpower zum monatlichen Festpreis liefern. Für entsprechende Abonnements gaben die Gamer zwischen Januar und Juni 378 Millionen Euro aus. Das entspricht 18 Prozent mehr als noch im ersten Halbjahr 2020.

Und nicht nur das Spielen selbst findet wachsenden Zuspruch, auch Unterhaltungsformate rund um das Thema Gaming erleben einen Boom. Fast jeder zehnte Deutsche verfolgt das Spielgeschehen auch gerne als Zuschauer über entsprechende Plattformen für Gaming-Live-Streams, jeder Dritte sogar mehrmals die Woche.

## Weniger Käufe

Gleichzeitig geht diese Entwicklung hin zu den Abo-Modellen jedoch immer deutlicher auf Kosten der klassischen Softwareverkäufe und Abos für einzelne Titel. So wurden mit dem Verkauf von Spielen hierzulande im ersten Halbjahr nur noch 417 Millionen Euro umgesetzt, ganze 69 Millionen Euro oder 14 Prozent weniger als noch im vergangenen Jahr. Damit werden die Abo-Pakete dieses Segment beim Umsatz schon bald überholen. Zudem entfällt ein immer größerer Teil der Verkäufe auf Downloads. Der Handel muss sich hier also darauf einstellen, dass ihm diese einst so wichtige Umsatzquelle im Gaming-Bereich in den nächsten Jahren zusehends wegbricht. Für Einzelabonnements gaben die Deutschen darüber hinaus nur noch 71 Millionen Euro aus und damit ebenfalls über 10 Prozent weniger als 2020.

Besonders beliebt sind dafür Free-to-Play-Titel. Anders als mancher Kritiker unkt, werden die Spieler dabei im Normalfall nicht etwa trickreich über den sprichwörtlichen Tisch gezogen, sondern wählen dieses Modell inzwischen ganz bewusst. Fast 60 Prozent geben an, Free-to-Play dem vorab bezahlten Kauf vorzuziehen. Zur Begründung verweisen sie unter anderem darauf, dass sie damit die Möglichkeit erhalten, die Spiele zunächst einmal zu testen und dann selbst entscheiden zu können, wieviel Geld sie dafür investieren wollen. ■

Bitkom-Studie zu E-Democracy

# Die Bundestagswahl wird im Internet entschieden

**Für ihre Digitalstrategie erhalten die im Bundestag vertretenen Parteien von den Teilnehmern einer Bitkom-Umfrage auf der Schulnotenskala im Schnitt nur eine Drei minus. Dabei spielt das Internet laut den Ergebnissen gerade bei der Bundestagswahl eine immer wichtigere Rolle.**

**Selina Doulah** | Fast ein Drittel (31 Prozent) der Befragten sind nach einer Umfrage des Branchenverbandes Bitkom davon überzeugt, dass die Bundestagswahl im Internet entschieden wird. Unter den Jüngeren (von 18 bis 29 Jahren) liegt der Anteil mit 39 Prozent noch deutlich darüber, aber auch unter den älteren Teilnehmern ab 65 Jahren ist immerhin mehr als ein Fünftel (22 Prozent) dieser Meinung

„Die Politik reagiert bislang nur unzureichend auf die Bedeutung, die die Wahlberechtigten dem Internet beimessen. Die Politik hat Lücken im Digitalen und verschenkt damit Möglichkeiten und Chancen, bei Wählerinnen



Quelle: Zentor / AdobeStock

und Wählern zu punkten“, sagte Bitkom-Präsident Achim Berg bei der Vorstellung der Ergebnisse. „Die Digitalisierung bietet die Chance auf ein Update unserer Demokratie, und diese Chance sollten wir ergreifen.“

Auch im Kontakt mit Politikerinnen und Politikern spielen digitale Wege eine wichtige Rolle. Rund die Hälfte der Bürger (47 Prozent) würde ein eigenes politisches Anliegen gerne im Online-Dialog zusammen mit anderen vorbringen, ein Drittel (36 Pro-

**Die Mehrheit der Bürger möchte online wählen können**

**„Die Politik hat Lücken im Digitalen und verschenkt damit Chancen, bei Wählern zu punkten.“**

zent) per direktem Videoanruf und ein Viertel (25 Prozent) über E-Mail. Sechs Prozent wollen in einem sozialen Netzwerk Kontakt aufnehmen. Am beliebtesten bleiben aber das persönliche Gespräch (68 Prozent) sowie Telefon, Brief oder Fax (47 Prozent). Bei den jüngeren Teilnehmern liegt zwar ebenfalls das persönliche Gespräch vorne (60 Prozent), knapp dahinter folgt aber bereits der Online-Dialog (54 Prozent) vor dem Videoanruf (42 Prozent), erst dahinter kommen die klassischen Kommunikationswege wie Telefon, Brief oder Fax (34 Prozent) sowie die E-Mail und der Kontakt mittels sozialer Netzwerke.

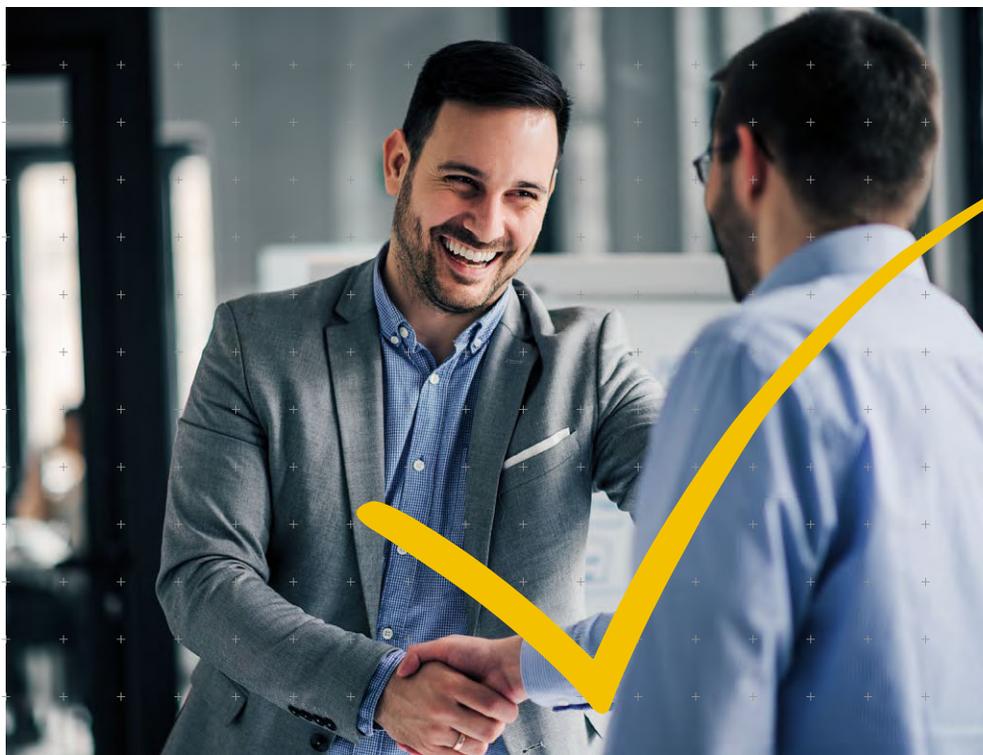
Bitkom-Chef Berg ist sicher: „Wer als Politiker wirklich den Austausch mit den Menschen sucht, der muss heute auch über digitale Kanäle erreichbar sein. Und zwar direkt, nicht nur mit einer notdürftig zusammengesetzten Social-Media-Präsenz. Eine Multi-Channel-Strategie ist der erfolgversprechendste Weg politischer Kommunikation.“ ■



## Kyocera Chap – Das Partnerprogramm für den IT-Fachhandel

Jetzt informieren, profitieren und anmelden.

[chap.kyocera.de](http://chap.kyocera.de)



Rückkehr zur Normalität

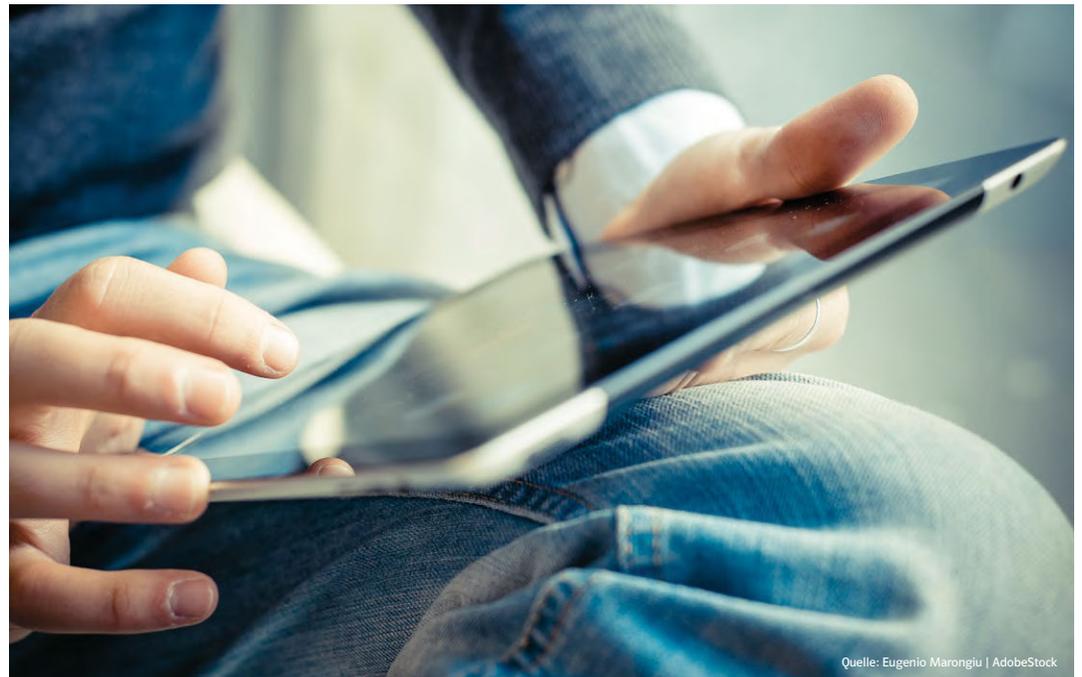
# Tablet-Markt setzt zum Sinkflug an

**Nach dem Boom durch die weltweiten Lockdowns sinken die Verkaufszahlen von Tablets nun wieder. Im Business-Bereich erwarten die Analysten dennoch weiterhin eine vergleichsweise hohe Nachfrage, insbesondere nach arbeitstauglichen Hybrid-Geräten auf Windows-Basis.**

**Lars Bube** | Der hohe Bedarf an mobilen Geräten für heimisches Lernen und Arbeiten hat im vergangenen Jahr zu einem unerwarteten Nachfrageschub bei Tablet-PCs geführt, der durch die Liefer-schwierigkeiten bei Notebooks weiter verstärkt wurde. Über das Jahr hinweg wurden gut 22 Prozent mehr Tablets und Hybride abgesetzt als noch 2019. Genauso schnell wie der Boom begann, könnte er nach dem Auslaufen der meisten Corona-bedingten Beschränkungen des Arbeits- und Bildungssegments nun aber auch wieder enden. Den Marktforschern von IDC zufolge wurden im zweiten Quartal in EMEA noch 11,8 Millionen Geräte ausgeliefert, 1,7 Prozent weniger als im – aufgrund des ersten Lockdowns besonders starken – Vorjahreszeitraum. Zwar konnten damit noch immer deutlich mehr Geräte verkauft werden als vor der Pandemie, dennoch war es das erste negative Quartal seit ihrem Beginn. Dieser Trend soll sich in den nächsten Monaten fortsetzen. Für die zweite Jahreshälfte prognostizieren die Analysten einen Rückgang der Verkäufe um knapp elf Prozent auf 24,3 Millionen Stück.

## Slate-Tablets verlieren an Beliebtheit

Allerdings sind dabei laut IDC große Unterschiede bei den einzelnen Gerätekategorien zu verzeichnen. „Slate-Tablets verloren an Beliebtheit, als die sozialen Einschränkungen nachließen, während Tablets mit abnehmbar-



**Analysten gehen davon aus, dass der Rückgang der Tablet-Verkäufe bis zum Jahresende anhält**

**Goldene Zeiten für Windows-Tablets in den nächsten Jahren**

rer Tastatur weiterhin einen starken Aufwärtstrend verzeichneten und von der Notebook-ähnlichen Erfahrung, neuen Produkteinführungen und der Vielseitigkeit, die hybrides Arbeiten und Lernen unterstützt, profitierten“, fasst Nikolina Jurisic, Associate Research Director bei IDC, zusammen. Somit resultiert der Einbruch vor allem aus einer stark sinkenden Nachfrage von Geräten für das Homeschooling.

Anders stellt sich die Lage im Business-Segment dar. Hier rechnen die Marktforscher bis 2025 mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Verkaufszahlen von 6,3 Prozent im EMEA-Gebiet. Damit kehrt der Markt wieder zu ähnlichen Voraussetzungen zurück, wie sie vor der Pandemie herrschten. „Ultra-

mobile Geräte werden im kommerziellen Segment wieder an Dynamik gewinnen, da Anwendungsfälle, für die Tablets weit verbreitet waren, wie zum Beispiel kundenorientierte Funktionen, in allen Branchen wieder zur Norm werden“, erklärt der für Computing-Devices-Markt zuständige IDC-Research-Manager Daniel Goncalves. Bemerkenswert ist, dass demnach vor allem Windows-Tablets in den nächsten Jahren eine goldene Zeit bevorsteht, während die Nachfrage nach Geräten mit iOS und Android leicht sinken soll.

## Nicht alle Hersteller sind Gewinner

Auch bei den erfolgreichsten Herstellern hat es durch die Pande-

## Top 5 der Tablet-Hersteller in EMEA

Marktanteile 2. Quartal 2020 gegenüber 2021

Unternehmen	2Q21 Marktanteil	1Q20 Marktanteil	Veränderung zum Vorjahr
Samsung	30.1%	28.6%	3.6%
Apple	25.4%	21.3%	17.2%
Lenovo	19.7%	12.2%	58.1%
TCL	3.9%	2.3%	69.5%
Amazon	3.5%	3.8%	-9.9%
Andere	17.4%	31.8%	-46.3%
Total	100.0%	100.0%	-1.7%

Quelle: IDC

mie-Situation einige Verschiebungen gegeben. Mit knapp 3,6 Millionen verkauften Geräten blieb Samsung zwar auch im zweiten Quartal Marktführer in EMEA, konnte jedoch nur um 3,6 Prozent zulegen. Apple profitierte mit seinem iPad besonders stark von der explodierenden Nachfrage im Bildungssegment und verkaufte auch im zweiten Quartal noch einmal 17,2 Prozent mehr Tablets als im Vorjahr, insgesamt drei Millionen. Einen noch deutlich größeren Zuwachs konnte Lenovo mit über 58 Prozent für sich verbuchen. Mit 2,3 Millionen abgesetzten Tablet-PCs konnte sich

der chinesische Hersteller besonders viele Marktanteile von Huawei erobern, dessen Verkäufe allem voran aufgrund der weitreichenden US-Sanktionen weiter einbrachen.

Den größten Sprung machte allerdings TCL. Der chinesische Hersteller konnte fast 70 Prozent mehr Geräte absetzen. Allerdings lagen die Verkaufszahlen mit 461.000 noch immer deutlich hinter jenen der Spitzengruppe. Immerhin konnte der Anbieter damit bereits Amazon überholen, dessen günstige Fire-Tablets besonders vom Rückgang der privaten Nachfrage im Bildungsbereich getroffen wurden. Sie verkauften sich nur noch 412.000 Mal, fast zehn Prozent weniger als noch 2020. ■

## Tablet-Markt in EMEA nach Betriebssystem

Betriebssystem	2021 Marktanteil	2025 Marktanteil	2021– 2025
Android	70.1%	66.2%	-4.89%
iOS	24.7%	26.2%	-2.11%
Windows	4.8%	7.2%	7.11%
Andere	0.4%	0.4%	-6.17%
Total	100.00%	100.00%	-3.52%

Quelle: IDC

New Work – New Business:  
Das Cisco-Premium-Upgrade für SIP-UCaaS-Plattformen.



IP-Telefone – Headsets – DECT: Exklusivität zum fairen Preis.  
Jetzt bei Complus und ihren Partnern.

Partnerengagement in DACH ausgebaut

## N-able holt sich Kompetenz ins Channel-Team

**Systemhäuser für das MSP-Business zu befähigen, die Distribution schlagkräftig zu halten: Die Umsetzung dieser Strategie vertraut man bei N-able Profis aus dem Software-Channel – Iris Lüdke und Ömer Izci – an.**

**Martin Fryba** | Partner von N-able lernen von den erfolgreichsten Partnern: Dieser Grundbaustein galt schon bei Solarwinds-MSP und Acmeo, seinem wichtigsten Distributor hierzulande. Und er gilt erst recht, seit der RMM-Anbieter unter N-able firmiert. Den beiden Neuzugängen im Channel-Team DACH, Iris Lüdke und Ömer Izci, muss Johannes Kamleitner, Chief Revenue Officer bei N-able, diese Philosophie nicht lange erklären. Sie kennen sie bestens, wie man sich überhaupt schon länger kennt und schätzt aus dem Software-Channel, wo sich alles um Partner dreht. Die beiden Neuzugänge haben viel Erfahrung, kommen von GFI und hatten, wenn auch nur kurz und schon länger her, mit US-Konzernen Berührung gehabt.

Bereits zu Jahresanfang ist Iris Lüdke als **Managerin Distribution** bei N-able eingestiegen. Sie soll dafür sorgen, dass die Distribution in DACH weiter ihre Schlagkraft ausspielt, von der Kamleitner fest überzeugt ist. Zudem soll sie den Auf- und Ausbau des IT-Pro-Geschäfts vorantreiben. Mit der Zielgruppe der IT-Pros hat N-able in den USA und in UK bereits gute Erfahrungen gesammelt.



Quelle: N-able



Quelle: N-able

**Von GFI zu N-able: Iris Lüdke und Ömer Izci bringen viel Channel-Erfahrung mit zu ihrem neuen Arbeitgeber**

Künftig sollen auch klassische Systemhäuser N-able-Lösungen an Unternehmenskunden weiterverkaufen, die diese selbst betreiben. Dass Lüdke in Wien und damit an der Seite ihres CRO agiert, verspricht kurze Wege, auch wenn man sich bei N-able über Teams & Co. abspricht. Über zehn Jahre war Lüdke bei GFI, zuletzt als Sales Director für DACH. Sie bringt zudem Erfahrung von VMware mit.

Erst wenige Wochen ist Ömer Izci bei N-able. Auch er kommt von GFI, wo er über sieben Jahre tätig war. Bei N-able wird er als **Senior Director Channel-Marketing in DACH und Skandinavien** den Partnern die Vorzüge näherbringen, die ein RMM-Anbieter wie N-able in langen Jahren der klaren Channel-Orientierung vorweisen

kann. Und zwar indem er Kunden, also MSPs, zu Wort kommen lässt.

### Die Taubheit der anderen

Die Bereitschaft der N-able-Partner, offen und ehrlich auch über ihre Fehler zu berichten, die sie bei ihrer Transformation vom Systemhaus zum MSP gemacht hatten und wohl noch immer machen, ist bei N-able-Events immer wieder erstaunlich und für alle IT-Unternehmer lehrreich. Eine Firmenkultur, die Fehler zulässt, daraus auch unbedingt Lehren zieht: Izci wird sie im neuen Job zu schätzen wissen. Ebenso wie er so seine Erfahrungen bei Symantec gesammelt haben dürfte, wie Hersteller über Fehlentwicklungen vorbildlich hinweggehen, wenn man auf dem Channel-Ohr taub ist. ■



Stephen Rommel

Quelle: HP

## Neuer AMD-Channel-Manager kommt von HP

**mw** | AMD hat Stephen Rommel für die Leitung des Commercial Channel von HP geholt. Er hat zum 1. September 2021 die Position des **Senior Manager Commercial Channel Sales für Zentraleuropa** übernommen. Sein Vorgänger ist indes kurz zuvor zur Konkurrenz gewechselt. Dominik Manka ist seit Juni 2021 als Sales Account Manager Client SSD für Intel Deutschland tätig.

Rommel bringt eine weitreichende Expertise in den Bereichen Business Development, Marketing, Presales, Sales und Management in der IT-Branche mit. Sein besonderer Schwerpunkt liegt laut AMD auf

Infrastruktur-, Cloud- und Workplace-Lösungen.

Mit der Stärkung des Channel Marketings und Channel Developments auf nationaler und auf EMEA-Ebene baut AMD seine Präsenz in der DACH-Region weiter aus. Vor allem will der Intel-Konkurrent die Beziehungen zu seinen Partnern verbessern und die Zusammenarbeit mit dem Partner Netzwerk intensivieren.

Rommel kennt diesen Channel gut. Er war zuvor bei HP Deutschland in der Rolle des Sales Manager Commercial Channel Computing für das Partnergeschäft der PC-Sparte verantwortlich. ■

## Algosec erweitert DACH-Mannschaft

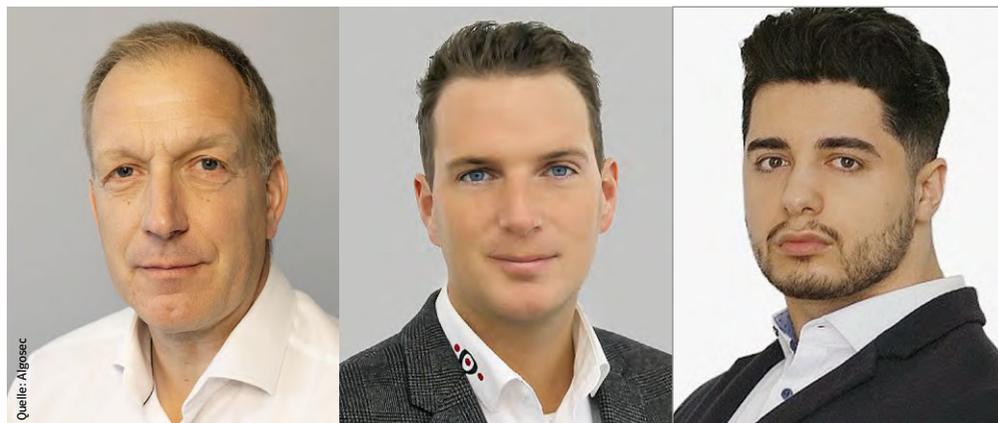
sd | Algosec, ein Anbieter von geschäftsorientierten Netzwerksicherheits-Management-Lösungen, gibt die Berufung von drei neuen Mitarbeitern für die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz bekannt. Ziel ist die Ausweitung der Partnerstrategie.

Reinhard Eichborn soll sich als **Director of Strategic Alliances** besonders auf die Beziehung zu Partnern konzentrieren, einschließlich Cisco und Cisco-Partnern. Eichborn ist bei Algosec verantwortlich für die Geschäftsentwicklung im Bereich der strategischen Partner. Der Ingenieur hat über 25 Jahre Erfahrung im Netzwerk- und Security-Bereich und war knapp 22 Jahre bei Cisco in verschiedenen Positionen für strategische Allianzen und Partnerschaften verantwortlich.

Thorben Lorenzen kümmert sich als **Regional Sales Manager (RSM)** um Norddeutschland.

Lorenzen befindet sich seit 14 Jahren in der IT-Branche. Während seiner Ausbildung in einem der größten Systemhäuser Norddeutschlands konnte er erste Erfahrungen im Vertrieb von IT-Lösungen sammeln. Die vergangenen sechs Jahre arbeitete er bei einem großen deutschen Firewall-Hersteller und leitete dort zuletzt die Projektteilung. Seit August 2021 kümmert er sich nun als **Regional Sales Manager** bei Algosec um die DACH-Region.

Rinaldo Prezioso unterstützt das bestehende DACH-Team als **Sales Development Representative (SDR)**. Prezioso ist für die Vertriebsentwicklung in der DACH-Region verantwortlich. Nach seinem Fachabschluss zum IT-Security-Manager konnte er mehrere Jahre bei Distributoren und IT-Providern wertvolle Erfahrung sammeln. ■



Reinhard Eichborn, Thorben Lorenzen und Rinaldo Prezioso (v. li.)

## Verstärkung der Geschäftsführung von Fernao Networks

sd | Seit dem 1. September 2021 übernimmt Jessica Nospers die **Verantwortung für den Bereich Finance** bei Fernao Networks und löst damit Jens Wiese ab. Die Diplom-Kauffrau bringt langjährige Erfahrung aus dem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte mit, wo sie in der Transaktionsberatung tätig war und internationale Jahresabschlussprüfungen verant-

wortet hat. Weitere Erfahrungen sammelte sie in Finance-Führungspositionen etwa bei Alpha Trains Europa, Hengst und bei der AVS Group.

„Ich freue mich auf spannende Aufgaben und neue Herausforderungen in dem interessanten und hochmodernen Geschäftsfeld der Fernao-Gruppe. Ich denke, dass ich aufgrund meiner langjährigen Erfahrung positive Impulse setzen kann und als Teil des Teams aktiv die strategische Weiterentwicklung der Gruppe mitgestalten kann“, so Jessica Nospers.

Jens Wiese scheidet laut Fernao Networks Ende September auf eigenen Wunsch aus, um eine neue berufliche Herausforderung zu verfolgen. Er hat die Gesellschafter bei der Nachbesetzung der CFO-Position begleitet und wird bis zu seinem Ausscheiden Jessica Nospers und das Team unterstützen. ■



Jessica Nospers

## Neuer CISO für Dracoon

sd | Der IT-Sicherheitsspezialist Felipe Coe ist seit Anfang September neuer **Chief Information Security Officer** bei Dracoon, Anbieter für Enterprise File Service. Er ergänzt das C-Level der Regensburger, das bisher aus Florian Scheuer (CTO), Björn Mommssen (CFO), Marc Schieder (CIO) und Arved Graf von Stackelberg (CMO und CSO) besteht. Schieder, der bisher auch die Rolle des CISO innehatte, übergibt diese an Coe, der abteilungsübergreifend arbeiten wird. Er soll in Zukunft eine entscheidende Rolle in allen Fragen der Informationssicherheit spielen, in technischen als auch in regulatorischen Belangen.

Coe bringt 16 Jahre Erfahrung in der Sicherheitsbranche und fünf Jahre in der Softwareentwicklung mit. Vor seiner jetzigen Position war er über drei Jahre Security Officer und Security Engineering Manager bei Contentful, Anbieter einer Content Management-Plattform. Davor war er ab 2016 Seni-



Felipe Coe

or Security Engineer bei Fyber, einem Technologieunternehmen für mobile Werbung, in dem er für alle Sicherheitsbereiche verantwortlich war und die Fusion zwischen Fyber und Inneractive, einem unabhängigen Mobile Ad Exchange, begleitete. Als CISO von Dracoon ist Felipe Coe nun auch für das Sicherheitsprogramm des Technologieunternehmens verantwortlich. ■

## Neuer Channel Sales Manager bei Radar Cyber Security

**sd** | Gregor Mittermaier soll bei Radar Cyber Security als neuer **Channel Sales Manager** die Partnerakquisition des Unternehmens in Deutschland, Österreich und der Schweiz weiter vorantreiben und nachhaltig ausbauen. Er bringt für seine neue Aufgabe eine über 20-jährige Vertriebs Erfahrung mit, die er bei verschiedenen IT-Herstellern und Distributoren sammelte. Bevor er sich Radar Cyber Security anschloss, war der 51-Jährige beim österreichischen Ableger der Tim AG für das Channel-Development-Geschäft tätig, ehe er dort in den Vorstand berufen wurde.



Quelle: Radar Cyber Security

**Gregor Mittermaier**

Davor war der gelernte Ingenieur unter anderem in der Business Unit Lead Data Center bei Arrow ECS tätig sowie Channel Sales Management bei NetApp Österreich. Gregor Mittermaier berichtet in seiner neuen Position an Sebastian Michels, Head of Global Sales.

Radar Cyber Security betreibt in Wien sein Cyber Defense Center. Das Unternehmen bietet eine Plattform-Lösung für Cybersicherheit und IT-Risikoerkennung an, mit der täglich die IT-Systeme von Firmen in verschiedensten Branchen und auch im öffentlichen Dienst überwacht werden können. ■

## Easy Software-CFO tritt ab

**mf** | Easy Software gibt den **Rückzug seines Finanzvorstands** Oliver Krautscheid Ende Oktober bekannt. Er wolle sich neuen Aufgaben widmen, so die offizielle Begründung. CEO Andreas Zipser übernimmt interimswise das Finanzressort. Der **Ex-Sage-Manager** hatte im März dieses Jahres bei Easy Software angeheuert und **Alleinvorstand** Krautscheid als neuer CEO abgelöst. Zuvor hatte Easy Software Zahlen zum ersten Halbjahr 2021 veröffentlicht. Der Softwarehersteller war tief in die roten Zahlen gerutscht, der Fehlbetrag betrug 1,8 Millionen Euro – nach minus 0,1 Millionen im Vorjahreszeitraum. Der Umsatz ging leicht auf 24,1 Millionen Euro zurück. Zwar hätten Cloud- und Mietumsätze um 162 Prozent zugelegt, der Umsatzrückgang bei Lizenzen (minus 19 Prozent) und im Consulting (minus sechs Prozent) konnte den Boom bei Subskriptionen nicht kompensieren.

Easy Software befindet sich seit Jahren in Rechtsstreitigkeiten mit ehemaligen Aufsichtsräten und Vorständen, die Gerichte bis heute

beschäftigen. Auch der aktuelle Halbjahresbericht wird von diesen teils viele Jahre zurückliegenden Skandalen überschattet. Im jüngsten Skandal um die Demission von Ex-CEO Dieter Weißhaar im Februar 2020 war Krautscheid

erst als Aufsichtsrat, später als CFO und Nachfolger von Weißhaar involviert. Man einigte sich schließlich gütlich, zahlte eine Millionenabfindung und ließ alle Vorwürfe gegen Weißhaar fallen. Das Image des DMS-Anbieters litt gravierend.

Ende März 2020 rutschte die Aktie von Easy Software auf unter drei Euro, stabilisierte sich erst, als der neue Investor Battery Ventures eingestiegen war. Seit Jahresbeginn tritt Easy Software auf der Stelle,

der Aktienkurs bewegt sich kaum. Das Unternehmen sieht sich im Zuge der Digitalen Transformation aber in einer guten Ausgangslage. Dennoch verliert der Softwarehersteller Mitarbeiter und muss sparen. Zum Halbjahr 2021 waren 357 Angestellte bei Easy Software beschäftigt, etwas weniger als im Vorjahreszeitraum. ■



Oliver Krautscheid

Quelle: Easy Software

## Tony de Bos wird VP Services EMEA bei Kudelski Security

**sd** | Kudelski Security, die Cybersicherheitspartei der Kudelski Gruppe, hat die Ernennung von Tony de Bos zum

**Vice President Services für EMEA** bekanntgegeben. De Bos hat über 20 Jahre Berufserfahrungen in den Bereichen Cyber Security, Datensicherheit und Digitale Transformation. Er wird hauptsächlich für die Erweiterung des bestehenden Dienstleistungsportfolios von Kudelski Security verantwortlich sein und die Beratungs- und Servicestrategien in Europa managen. Gleichzeitig soll er eine führende Rolle bei der Betreuung von Kunden aus der Region spielen.

Mit der Aufnahme von de Bos will das Unternehmen sein

Portfolio an strategischen Beratungsservices erweitern, darunter Cybersicherheitsstrategien, Datensicherheit, Privacy sowie sichere Digitale Transformation.

Bevor er zu Kudelski Security kam, war der Manager bei EY als Global & EMEA Data Protection and Privacy Leader sowie als EMEA Financial Services Service Now Alliance Leader tätig. Davor baute er zwei IT-Sicherheits- und Technologieunternehmen auf und besetzte mehrere Positionen bei Deloitte und KPMG. Zudem ist Tony de Bos ein zertifizierter IT- und Wirtschaftsprüfer. ■



Tony de Bos

Quelle: Kudelski Security

# ICT CHANNEL zählt!

## Themen der Woche

ICT CHANNEL 20 erscheint am 8.10.2021, Anzeigenschluss am 24.9.2021

### 20 Datenschutz

Nach wie vor kämpfen viele Unternehmen mit der Umsetzung der DSGVO-Vorgaben. Die Unsicherheit ist groß und IT-Anbieter sind im Zweifel die ersten Ansprechpartner. Das ist für den Channel Chance und Herausforderung zugleich.



Quelle: putilov\_denis | AdobeStock

ICT CHANNEL 21 erscheint am 22.10.2021, Anzeigenschluss am 8.10.2021

### 21 PC & Notebooks

Der PC erlebt während der Corona-Krise ein wahres Comeback. Vor allem Notebooks für Homeoffice, Homeschooling, Kommunikation und Entertainment sind gefragt wie lange nicht. Die Hersteller können die Nachfrage kaum bedienen.



Quelle: phpetrunina14 | AdobeStock

ICT CHANNEL 22 erscheint am 5.11.2021, Anzeigenschluss am 22.10.2021

### 22 Business Software

ERP-, CRM- und DMS-Systeme werden nicht mehr als Insellösungen parallel eingesetzt, sondern sie wachsen inzwischen zusammen. Der Kunde profitiert, denn er hat nicht mit unterschiedlichen Herstellern zu tun, sondern er erhält alles aus einer Hand.



Quelle: everythingpossible | AdobeStock

## Extras und Sonderhefte

Erscheint mit ICT CHANNEL 20 am 8.10.2021, Anzeigenschluss am 17.9.2021

### Sonderheft Cyber Security

20

Die Bedrohungslage durch Hackerangriffe nimmt drastische Züge an. Nicht nur kommt es zu immer mehr Cyber-Attacken, auch die Methoden entwickeln sich teils rasant weiter: Die Kriminellen gehen immer gezielter, ausgeklügelter und dreister vor. Doch auch der Channel schläft nicht und bietet zusätzliche Hilfe.

Erscheint mit ICT CHANNEL 21 am 22.10.2021, Anzeigenschluss am 1.10.2021

### Extra Netzwerke

21

Hybride Arbeitskonzepte stellen auch neue Anforderungen an die Netzwerkinfrastruktur von Unternehmen. In diesen zusehends heterogenen IT-Landschaften ist es unerlässlich, auf moderne Lösungen zu setzen, die nicht nur leistungsfähig und flexibel sind, sondern vor allem auch größtmögliche Sicherheit an jedem Ort gewährleisten.

Erscheint mit ICT CHANNEL 22 am 5.11.2021, Anzeigenschluss am 15.10.2021

### Sonderheft Managed Service Provider

22

Mit zunehmender Marktdurchdringung von Managed Services ändern sich auch die Herausforderungen für MSPs. Jetzt kämpfen Anbieter gegen Wettbewerber, müssen für Umsatzwachstum, neue Kunden und eine bessere Rentabilität sorgen. Der Druck im Markt nimmt zu. Technologisch stehen Cyber Security und Cloud-Migration in den IT-Stacks ihrer Kunden ganz oben auf der Agenda.

## Ihre Medienmarke im ICT Channel. Crossmedial. Reichweitenstark. Unabhängig.

ICT CHANNEL – das auflagenstarke Fachmedium im IT- & TK-Channel

Aktuelle und top recherchierte News, Hintergründe und Berichte

Die ICT CHANNEL-Sonderhefte rücken Kernbereiche der IT- & TK-Branche und des -Channels in den Fokus

Mehrwerte nicht nur für Systemhäuser, MSPs, VARs und Reseller

Der reichweitenstarke Webdienst ict-channel.com berichtet rund um die Uhr über Top-News der Branche.

Immer am Puls des ICT Channels



ICT CHANNEL

ICT CHANNEL Sonderhefte

ICT CHANNEL Online

ICT CHANNEL Events & Awards

Galaxy Z Fold3 und Z Flip3

# Samsungs neue Falter heben ab

**Mit robusterer Technik und günstigeren Preisen will Samsung seine neuen faltbaren Smartphones Galaxy Z Fold3 und Galaxy Z Flip3 für eine größere Zielgruppe interessant machen. Die Zahl der Vorbestellungen deutet darauf hin, dass das tatsächlich gelingen könnte.**

**Lars Bube** | Bei einem Unpacked Event hat Samsung Anfang August die dritte Generation seiner faltbaren Smartphones vorgestellt. Während sich die technischen Fortschritte der Foldables in Grenzen halten, sollen das „Galaxy Z Fold3“ und das „Galaxy Z Flip3“ vor allem robuster und alltagstauglicher sein. Dazu sind beide Geräte nun etwa nach IPX8-Standard gegen das Eindringen von Wasser geschützt. Obwohl es beim Staub aufgrund der mittleren Faltbereiche nicht für eine offizielle Schutz-Stufe reicht, verspricht Samsung auch hier weitere Fortschritte bei den kritischen Teilen wie den Scharnieren, die Schmutzpartikel durch die „Sweeper“-Technologie am Eindringen hindern sollen.

Die Vorbestellung läuft seit dem 11. August, die Auslieferung und der offizielle Verkaufsstart folgten am 27. August. Beide neuen faltbaren Smartphones werden mit Android 11 ausgeliefert, das Update auf Version 12 dürfte allerdings schon bald erfolgen. Als Bonus erhalten sowohl die Nutzer des Galaxy Z Fold3 5G als auch des Galaxy Z Flip3 5G ein Jahr lang den Versicherungsschutz Samsung Care+, der wesentlich entstandene Schäden und deren Reparatur wie den Austausch des Bildschirms oder der Rückabdeckung sowie Wasserschäden abdeckt.

## Volks-Falter

Die äußeren Displays werden von Corning Gorilla Glass Victus geschützt, die faltbaren Bildschirme von einer verbesserten Schutzfolie



**Mit seinen neuen faltbaren Smartphones will Samsung in den Massenmarkt vorstoßen**

**Vorbestellungen übertreffen Samsungs Erwartungen**



Quelle für alle Bilder: Samsung

aus dehnbarem PET, die laut Samsung bis zu 80 Prozent widerstandsfähiger ist als bei den Vorgängern. Durch dieses Paket an Schutzmaßnahmen sollen sich die beiden neuen Falter jeweils mindestens 200.000 Mal zusammenklappen lassen, ohne dass Probleme zu erwarten sind. Darüber hinaus sind beide Geräte in Gehäusen aus besonders widerstandsfähigem Armor-Aluminium eingebettet, das auch ihre Außenseiten adäquat schützen soll.

Erklärtes Ziel des Herstellers ist es, der Highend-Gerätekategorie mit diesem Upgrade zum Sprung aus der exklusiven Nische in den Massenmarkt zu verhelfen. Unterstrichen wird diese Ambition auch durch niedrigere Preise im Vergleich zu den Vorgängern. Das Galaxy Z Fold3 5G wird mit 1.799 Euro in der Basisversion immerhin 200 Euro günstiger angeboten als

der Vorgänger bei seinem Start. Noch deutlicher ist der Preisrutsch allerdings beim Galaxy Z Flip3 5G, das ab 1.049 Euro zu haben ist. Damit kostet es satte 400 Euro weniger als das Z Fold 5G und landet so tatsächlich in einem ähnlichen Preisbereich wie viele andere beliebte Oberklasse-Smartphones.

Samsungs Produktentwickler haben also einiges getan, um die Geräte dem eigenen Anspruch entsprechend für ein breiteres Publikum attraktiv zu machen. Statt sich vorwiegend auf den Klappvorteil zu beschränken, der sie im Vergleich zu normalen Smartphone-Maßen kleiner oder größer macht, bieten sie auch technisch eine konkurrenzfähige Ausstattung im Vergleich zu ähnlich teuren Geräten. Diese Rechnung scheint aufzugehen, wie erste Zahlen zu den Vorbestellungen zeigen. Im Heimatmarkt Südkorea

wurden innerhalb der ersten zwei Wochen schon rund eine Million Geräte geordert, mehr als zehnmal so viele wie bei den Vorgängern und sogar etwas mehr als beim Galaxy S21. Knapp zwei Drittel der Bestellungen entfielen auf das günstigere Z Flip3.

## Z Flip3

Technisch ist die auffälligste Verbesserung beim Z Flip3 das neue Frontdisplay. Mit 1,9 Zoll ist der Super AMOLED-Touchscreen viermal größer als bei der ersten Generation und bietet eine Auflösung von 260 x 512 Pixeln. Das reicht nun deutlich besser aus, um etwa Nachrichten direkt zu lesen oder die neuen Widgets für Funktionen wie Terminkalender, Wetter oder Schrittzahlen zu nutzen. Zudem bietet es nun einen Schnellzugriff auf den kontaktlosen Bezahlendienst Samsung Pay. Aufgeklappt kommt das 6,7 Zoll große Dynamic AMOLED-Display mit FHD+ (2.640 x 1.080 Pixel) im 22:9-Format zum Vorschein, das nun eine Bildrate von 120 Hz erreicht.

Im Inneren des Galaxy Z Flip3 arbeitet Qualcomms aktuelles 5G-Flaggschiff Snapdragon 888. Der in 5nm gefertigte Achtkern SoC bietet mit seinen drei ARM Cortex A78 und einem Cortex-X1 »Supercore« ausreichend Leistungsreserven für anspruchsvolle Anwendungen und kann für einfachere Aufgaben zugleich auf vier sparsame Cortex-A55-Kerne zurückgreifen. Ein klarer Fortschritt gegenüber dem Snapdragon 865+ des Vorgängers. Der Arbeitsspeicher bleibt bei 8 GByte, ist damit aber ausreichend dimensioniert. Beim Massenspeicher besteht die Auswahl zwischen 128 und 256 GByte, einen MicroSD-Slot zur Erweiterung sucht man bei Samsungs aktueller Linie vergeblich. Der zweigeteilte Akku fasst 3.300 mAh und lässt sich kabelgebunden mit 15 oder drahtlos mit 10 Watt laden.

Einiges getan hat sich auch bei den Kameras. Nach der Kritik am Vorgänger hat Samsung die Selfie-

Knipse mit ihren 10 MP jetzt in eine Punchhole-Aussparung gesetzt, statt sie unter dem Display zu verstecken. Die Hauptkamera setzt sich wieder aus einem Ultraweitwinkel- und einem Weitwinkel-Modul mit jeweils 12 MP zusammen und beherrscht Features wie Autofokus (Weitwinkel), Dual Pixel (Weitwinkel), Blitz (Weitwinkel) und Verfolgungs-Autofokus, bietet aber weder ein Teleobjektiv noch optischen Zoom. Auf Seiten der Konnektivität bringt das neue Z Flip 5G, LTE, WLAN 6 (2,4 GHz + 5 GHz) und Bluetooth mit und verfügt über eine integrierte eSIM. Zu den weiteren Features gehören Gesichtserkennung, Fingerabdruckscanner, Stereo-Lautsprecher, Dolby Atmos sowie Music Share.

Das Galaxy Z Flip ist in Cream, Green, Lavender und Phantom Black erhältlich, im Samsung-Onlineshop gibt es darüber hinaus noch die Farben Gray, Pink und White.

## Z Fold3

Das neue Galaxy Z Fold3 setzt ebenfalls auf den Qualcomm Snapdragon 888, allerdings werden ihm hier 12 GByte Arbeitsspeicher zur Seite gestellt. Auf der Front kommt ein 6,2 Zoll großes HD+ Dynamic AMOLED-Display im Format 24,5:9 zum Einsatz. Beim 7,6 Zoll großen Hauptbildschirm handelt es sich um ein QXGA+ (2.208 x 1.768 Pixel) Dynamic AMOLED-Display mit 374 ppi und einem Seitenverhältnis von 22,5:18. Samsung verspricht hier insbesondere softwareseitig spürbare Verbesserungen, etwa durch eine Taskleiste für Multitasking sowie eine bessere Unterstützung für die geteilte Nutzung des Haupt-



**Das Z Flip3 kommt nun mit einem größeren Front-Display**

**Stabiler durch verbesserten Schutz gegen Wasser und Staub**

**Durch die „Eco“-Technologie soll das Display des Z Fold3 um 29 Prozent heller sein und dennoch weniger Energie verbrauchen**



bildschirms im halb aufgeklappten Dual-Panel-Betriebsmodus. So hat beispielsweise Microsoft seine Office-Apps entsprechend angepasst, sodass nun etwa in Outlook ähnlich wie auf dem Desktop der Posteingang und eine geöffnete E-Mail parallel angezeigt werden. Mit den neuen Labs-Optionen sollen sich ähnliche Anpassungen auch für andere Apps einfach vornehmen lassen. Sowohl das Außen- als auch das Hauptdisplay bieten eine adaptive Bildwiederholfrequenz von bis zu 120 Hz für flüssige Bildwiedergabe und Interaktion.

In der Front ist eine Weitwinkel-Kamera mit 10 MP verbaut, zusätzlich gibt es im Inneren ein 4-MP-Objektiv. Die Hauptkamera des Z Fold3 setzt sich aus drei Modulen mit jeweils 12 MP zusammen. Neben einer Weitwinkel- und einer Ultraweitwinkelkamera gehört dazu auch eine Telekamera. Über die Quick Shot-Funktion lassen sich Foto- und Video-Aufnahmen auch schnell direkt über das Frontdisplay machen. Neu ist bei der dritten Generation des Z Fold die Unterstützung für Samsungs S Pen. Mit dem S Pen Fold Edition oder dem S Pen Pro werden insbesondere Arbeitsaufgaben wie das Erstellen von Notizen während Gesprächen oder die Umsetzung kreativer Prozesse auf dem Hauptbildschirm wesentlich vereinfacht. Dadurch wird das Fold zum veritablen Ersatz für die eingestellte Note-Reihe. Der Akku mit 4.400 mAh soll dabei eine ausreichende Laufleistung sicherstellen, per Kabel kann er mit 25 Watt nachgeladen werden, drahtlos nimmt er bis zu 10 Watt auf. Neben Gesichtserkennung und Fingerabdruckscanner bringt auch das neue Fold 5G, LTE, WLAN 6 sowie Stereo-Lautsprecher, Dolby Atmos und Music Share mit.

Als Farboptionen für das Z Fold3 sind Phantom Black, Phantom Green und Phantom Silver verfügbar, beim Speicher haben Kunden die Wahl zwischen 256 und 512 GByte, auch hier ohne weitere Aufrüstooption. ■

## Prime Computer

# AMD-Mini aus Schweizer Fertigung

Mit dem „PrimeMini Connect“ hat die Schweizer PC-Schmiede Prime Computer ihren ersten lüfterlosen Mini-PC mit AMD-Prozessor im Portfolio. Der Mini ist auch als Thin Client für Digital-Signage- und Multi-Screen-Anwendungen geeignet.

**Michaela Wurm** | Prime Computer erweitert sein Produktportfolio um Rechner mit AMD-Prozessoren. Der Schweizer Spezialist für Mini-PCs und -Server hat jetzt seinen ersten lüfterlosen Mini-PC auf AMD-Basis präsentiert. Der verbaute AMD-Prozessor ist laut Hersteller so energieeffizient, dass er wenig Strom verbraucht und auch bei passiver Kühlung hohe Leistungsfähigkeit garantieren soll.

Der neue Mini-PC ist trotz passiver Kühlung ultrakompakt. Mit



Der „PrimeMini Connect“ ist kompakt, lüfterlos und energieeffizient

zwei vollwertigen DisplayPort-Anschlüssen, einem HDMI-Anschluss und Dual-LAN eignet sich der „PrimeMini Connect“ laut Prime Computer als leistungsstarker Thin Client für Digital Signage und Multi-Screen-Anwendungen. Dank der robusten Bauweise und einer IP51-Zertifizierung sind auch Einsätze in rauer Umgebung zum Beispiel als Thin beziehungs-

weise Edge Client in einem Produktionsbetrieb oder Outdoor-Messstationen möglich. Der PrimeMini Connect kann mit bis zu 32 GByte Arbeitsspeicher im Dual-Channel Modus und zwei SSDs ausgestattet werden. Zum Verkaufsstart ab Ende September wird der Mini-PC bei den Distributoren in optimierten Thin-Client-Konfigurationen mit 8 bis 128 GByte Speicher und maximal 8 GByte Arbeitsspeicher erhältlich sein. Konfigurationen mit mehr RAM und SSD-Speicher sollen dann auf Anfrage ebenfalls bestellt werden können.

Die Mini-PCs des Schweizer Herstellers sind in Deutschland über ADN, Boston und IPC2U aus Langenhagen zu beziehen. Auch Systemhaus Bechtle hat die kompakten Geräte seit kurzem im Portfolio. ■

## Remote Monitoring und Management

## Barracuda erweitert seine RMM-Plattform

In der Barracuda RMM-Plattform gibt es eine Fülle neuer Funktionen, etwa Integrationen mit Windows Defender Antivirus und ServiceNow.

**Selina Doulah** | Barracuda hat seine Remote Monitoring und Management (RMM)-Plattform erweitert. Zu den neuen Funktionen zählt unter anderem die Integration mit Windows Defender Antivirus. Mit dem kostenlosen Tool von Microsoft sollen MSPs ihren Kunden einen integrierten Antivirenschutz bieten können. Die Optionen von Barracuda RMM zur Konfiguration von Richtlinien ermöglichen ihnen laut Hersteller eine zentrale Verwaltung und Alarmierung von Windows Defender Antivirus für alle Dateien, Ordner sowie ausgewählte Geräte.

Barracuda verbessert seine RMM-Plattform für Managed Service Provider

Auch die Bande zu Intronis stärkt Barracuda. Barracuda RMM und Intronis Backup lassen sich laut dem Hersteller nun nahtlos synchronisieren. Fehlende Backup-Berichte und Warnungen über Backups, die nicht gestartet werden können, sind innerhalb des RMM-Tools einsehbar.

### Patch-Management

Die neue Version der RMM-Plattform verfügt darüber hinaus über ein Patch-Management, mit dem Patches sofort auf identifizierte Geräte angewendet werden können. Ebenfalls enthalten ist das Patch-Management laut Barracuda für Drittanbieter-Software (Advanced Software Management) als Teil des Onboarding-Prozesses für neue MSP-Partner.

Und nicht zuletzt hat Barracuda ServiceNow integriert. Bei der manuellen oder automatischen Erstellung eines Tickets im RMM werden zusätzlich Ereignisse in ServiceNow erstellt. Das soll es ermöglichen, etablierte Event-, Alert- und Ticket-Management-Systeme in ServiceNow mit dem RMM zu nutzen. „RMM-Tools müssen Teil der täglichen Sicherheitsbewertung und -behebung von Managed Services werden. Wir möchten diese Aufgaben für Service Provider vereinfachen, indem wir neue Funktionen hinzufügen, und MSPs damit ein erweitertes Toolset bieten, das es ihnen erlaubt, Sicherheitsrisiken zu senken und den Schutz von Kundendaten und -anwendungen zu stärken“, so Kay-Uwe Wirtz, Regional Account Director MSP DACH bei Barracuda. ■

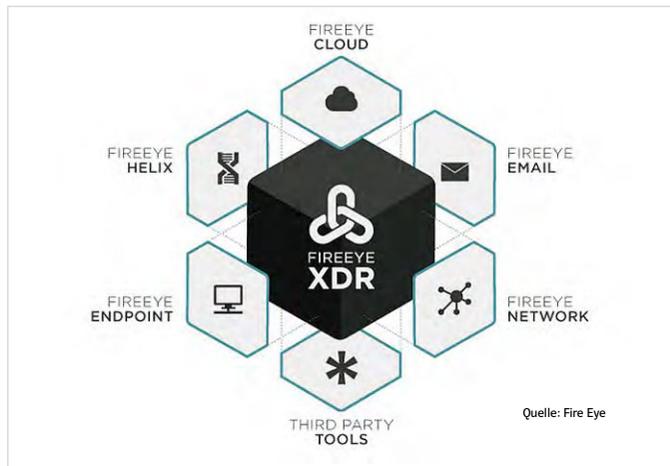
Speziell für SOCs

# Fireeye entwickelt XDR-Plattform

**Fireeye hat die Plattform „Fireeye XDR“ vorgestellt. Mit ihr sollen Security-Teams durch Bedrohungserkennung schneller reagieren und ihre Untersuchungen vereinfachen können.**

**Selina Doulah** | Fireeye hat seine neue XDR-Plattform „Fireeye XDR“ vorgestellt. Diese bietet laut dem Hersteller umfassenden Sicherheitsschutz für Endgeräte, Netzwerke, E-Mail und die Cloud, wobei der Schwerpunkt darauf liegt, dass Unternehmen Vorfälle leichter erkennen und auf diese reagieren können.

Zum Einsatz kommt die „Helix“-Cloud-Architektur, die eine nahtlose Integration unterschiedlicher Sicherheitstools, unabhängig von Hersteller oder Datenquelle, erlauben soll. Die XDR-Plattform soll sich wiederum vor allem für



Security Operation Center (SOCs) in größeren Unternehmen und im Mittelstand eignen, die aufgrund von Faktoren wie der Komplexität der Bedrohungen, der unzureichenden Verwaltung von Sicherheitstools und des Personalmangels zunehmend von Cyberangriffen bedroht sind.

**Die XDR-Plattform ist ab sofort verfügbar und umfasst eine beliebige Kombination von Fireeye-Produkten**

„Wir sind davon überzeugt, dass wir die beste XDR-Plattform auf dem Markt anbieten. Wir integrieren Bedrohungsdaten in eine fortschrittliche Bedrohungserkennung, die zentral und erweiterbar über die Cloud bereitgestellt wird“, erklärt Bryan Palma, EVP, Fireeye Products. „Unsere XDR-Plattform setzt Erkenntnisse in Maßnahmen für mehr als 600 Sicherheitstechnologien um.“

Die Plattform ist ab sofort verfügbar und umfasst neben Fireeye Helix eine beliebige Kombination von Fireeye-Produkten einschließlich Endpoint, Netzwerk, E-Mail und Cloud. Die Abrechnung der Lizenzen erfolgt nach Nutzern oder Datenverbrauch.

Für die kommenden Quartale plant Fireeye darüber hinaus die Einführung neuer Funktionen für die Plattform, darunter erweiterte Endpoint-Cloud-Funktionen, aktualisierte Dashboards und Bedrohungsgrafiken von Fireeye Helix sowie Unterstützung für Security-Tools von Drittanbietern. ■



## DIGITALES LERNEN LEICHT GEMACHT MIT INTERAKTIVEN MULTI-TOUCH-DISPLAYS DER 02er-SERIE

Verwirklichen Sie Ihren Traum von einer digitalen, schüler- und lehrerfreundlichen Schule mit interaktiven Großformat-Touch-Displays von iiyama. Moderne Software, kabellose Bildübertragung, ein integriertes WLAN-Modul und die PureTouch-IR-Technologie werden Sie dabei hilfreich unterstützen.

Spielen Sie praktisch alle Dateitypen ab und teilen, streamen und bearbeiten Sie Ihre Inhalte von jedem Gerät aus. Der Unterricht wird zu einem interaktiven Abenteuer!

- Bilddiagonalen:** 65", 75" & 86"\*
- Panel-Technologie:** VA, IPS\* Direct LED, AG
- Auflösung:** 3840x2160 (4K UHD)
- Helligkeit:** 400 cd/m<sup>2</sup>
- Lichtdurchlässigkeit:** 88%
- Kontrastverhältnis:** 5000:1, 1200:1\*
- Digitale Anschlüsse:** 2x HDMI
- Merkmale:** iiWare 8.0, WLAN
- Extra:** OPS-Slot, Umgebungslichtsensor, 2x Touchpens



# KONTAKTBÖRSE

Ihr Ansprechpartner für Ihre Kontaktbox:  
Eric Weis Tel. 089 25556-1390  
E-Mail: eweis@weka-fachmedien.de

## Unsere ICT EVENTS 2021

23.9. – digital solution day Cyber Security (ICT CHANNEL)

21.10. – digital solution day Digital Workplace (funkschau)

4.11. – digital solution day Sichere Netzwerke (funkschau)



### Ihr Premiueintrag im ICT CHANNEL Anbieterkompass auf ict-channel.com!

#### Unser neues Angebot

Mit der Buchung eines Premium-Eintrags finden Sie Ihre Kunden noch besser finden! Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten auf ict-channel.com: vom umfassenden Firmenprofil inklusive Bildern und Videos bis zur Präsentation von aktuellen Firmenveranstaltungen und Messeauftritten.

Das exklusive Rankingsystem sichert Premiumkunden außerdem einen der vorderen Plätze bei der Produktsuche.

**Direktkontakt:**  
ICT CHANNEL • WEKA FACHMEDIEN  
Eric Weis, Tel. +49 89 25556-1390  
eweis@weka-fachmedien.de

### Buchen Sie hier Ihre Kontaktbox!

#### Unser neues Angebot

Ihre gewerbliche Kleinanzeige in ICT CHANNEL! Sie suchen Vertriebspartner, möchten auf Ihre Produkte aufmerksam machen oder auf Ihr Leistungsspektrum hinweisen?

Sie erreichen mit ICT CHANNEL zuverlässig Ihre Zielgruppe im ITK-Channel.

#### Ihre Kommunikation - Ihre Vorteile:

- Glaubwürdiges Umfeld
- Hohe Reichweite
- Großer Nutzwert für Ihre Zielgruppen

Inserieren Sie in ICT CHANNEL und sichern Sie sich Rabatte für Wiederholungsanzeigen in der ICT CHANNEL Kontaktbörse!

Anzeigenschluss: 14 Tage vor Erscheinungstermin

#### Direktkontakt:

ICT CHANNEL • WEKA FACHMEDIEN  
Eric Weis, Tel. +49 89 25556-1390  
eweis@weka-fachmedien.de

### Ihre Stellenanzeige in ICT CHANNEL!

#### Warum woanders suchen?

#### Unsere Leser sind Ihre IT-Experten!

Inserieren Sie in ICT CHANNEL und sichern Sie sich Rabatte für Wiederholungsanzeigen in der ICT CHANNEL Kontaktbörse!

Anzeigenschluss: 14 Tage vor Erscheinungstermin

#### Direktkontakt:

ICT CHANNEL • WEKA FACHMEDIEN  
Eric Weis, Tel. +49 89 25556-1390  
eweis@weka-fachmedien.de

## Vx500 Externe SSD

Die externe SSD im schlichten und schlanken Design ist superschnell, sicher und eignet sich perfekt zum Speichern Ihrer Dokumente, Fotos, Videos oder Musik.



**Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Daten  
mit der Speichertechnologie der nächsten Generation**

www.api.de · Sales-Hotline: 0241-9170-5000

api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

Aachen: 0241-9170-5101 · Bamberg: 0241-9170-6581 · Braunschweig: 0531-86669-500

Frechen: 0241-9170-5501 · Marl: 02365-50902-0 · München: 089-3565830-21

Neuwied: 02631-97845-12 · Nürnberg: 0911-252274-0 · Paderborn: 05251-8927858

Pohlheim: 06404-6975-600 · Simmerath: 0241-9170-6852

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt. Es gelten die AGB und Garantiebedingungen der api Computerhandels GmbH. Irrtümer, Druckfehler, Preisänderungen vorbehalten. Alle genannten Produkte sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

api  $\pi$

# ROBUSTES, MOBILES DESIGN

HP 255 G7 Notebook-PC

AMD Ryzen™ 5 3500U Mobil-Prozessor  
mit Radeon™ Vega 8 Grafikeinheit

Seien Sie jederzeit kommunikationsbereit – mit diesem kostengünstigen HP 255 Laptop-PC, der die neueste Technologie für Sie bereitstellt, sicher geschützt in einem robusten Gehäuse. Für Ihre geschäftlichen Aufgaben sind ein AMD Ryzen™ 5 3500U Mobil-Prozessor und starke Tools für effektive Teamwork mit an Bord.

- **MEHR POWER FÜR IHR UNTERNEHMEN**

Bearbeiten Sie Ihre Projekte souverän – mit neuester Technologie, einem kraftvollen AMD Ryzen™ 5 3500U Mobil-Prozessor, schnellem Arbeitsspeicher und sehr viel Speicherplatz.

- **ROBUSTES, MOBILES DESIGN**

Mit dem HP 255 stellt mobiles Arbeiten dank des flacheren und leichteren Designs kein Problem für Sie dar. Das robuste Gehäuse schützt das Notebook und sorgt für professionelles Arbeiten.

- **KONNEKTIVITÄT**

Dieses Notebook kann mit allen Ihren Peripheriegeräten<sup>[3]</sup> verbunden werden und ist mit einem RJ-45- und einem HDMI-Anschluss ausgestattet, um den Anforderungen von Unternehmen zu entsprechen.

- **KEINE HINDERNISSE**

Den ganzen Tag produktiv mit Windows 10 Pro und den leistungsstarken Funktionen von HP für Sicherheit, Zusammenarbeit und Konnektivität.

- **SCHUTZ KRITISCHER DATEN**

Der Trusted Platform Module (TPM) Embedded Security Chip bietet hardwaregestützte Verschlüsselungscodes, um Ihre Daten, E-Mails und Anmeldeinformationen zu schützen.



Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <http://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <http://shop.siewert-kau.de> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau  
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720  
Ust.-ID-Nr. DE812098823

- Windows 10 Pro 64
- AMD Ryzen™ 5 3500U Mobil-Prozessor (4c, 8t, 6 MB Cache, 3,7 GHz Boost) mit AMD Radeon™ Vega 8 Grafikeinheit
- 39,6 cm (15,6"), Full-HD (1920 x 1080)
- 8 GB SDRAM; 256 GB PCIe® NVMe™ SSD
- 2 Jahre Herstellergarantie und Service einschließlich Ersatzteile und Arbeitszeit (2-2-0).



S&K Artikelnr.: 139158

**HEK: € 530,-**

**Headquarters**  
Tel.: +49 (0) 2271 763 0

**Vertrieb Berlin**  
Tel.: +49 (0) 30 346 55 45 00

**Vertrieb Braunschweig**  
Tel.: +49 (0) 531 390 27 0

**Vertrieb Butzbach**  
Tel.: +49 (0) 6033 92492 0

**Vertrieb Halle (Saale)**  
Tel.: +49 (0) 2941 298 780 0

**Vertrieb Hamburg**  
Tel.: +49 (0) 2271 763 100

**Vertrieb München**  
Tel.: +49 (0) 89 930 8389 10

**Vertrieb Paderborn**  
Tel.: +49 (0) 5251 8728 0

**Vertrieb Soest**  
Tel.: +49 (0) 2921 36908 00

**Siewert & Kau**  
Distribution – live  
[www.siewert-kau.de](http://www.siewert-kau.de)



# So geht **Distribution.** **dexxIT**

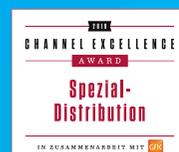
**Entdecken Sie die Vielfalt  
externer SSDs und  
Festplatten bei dexxIT**

**Unser Team berät Sie gerne!  
Kontaktieren Sie uns direkt unter [info@dexxit.de](mailto:info@dexxit.de)**

[www.dexxit.de](http://www.dexxit.de)

**Bestellung und Beratung  
unter Tel. 0931 9708 496**

dexxIT GmbH & Co. KG | Alfred-Nobel-Str. 6 | 97080 Würzburg.  
Preis Stand 14.09.2021. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.  
Es gelten die Zahlungs- und Lieferbedingungen der dexxIT GmbH & Co. KG



## Der Speicher für die schönsten Momente

### SanDisk

#### SanDisk Portable SSD 1TB

- Externe, kompakte SSD
- Kapazität: 1 TB
- Schnittstelle: USB-C 3.2

HEK 145,89 €

BESTELL-NR. 630520  
(SDSSDE30-1T00-G25)



## Schaltzentrale für das Home Office



#### Seagate Backup Plus HUB

- Speichergröße: 8 Terabyte
- Integrierter USB-Hub mit Ladefunktion
- Datenübertragungsrate: max. 16 MB/s

HEK 157,88 €

BESTELL-NR. 249916  
(STEL8000200)



## USB-C-Festplatte mit eingebautem Fingerabdruck-Scanner



#### Verbatim Fingerprint Secure 1TB

- Tragbare USB-C-Festplatte mit eingebautem Fingerabdruck-Scanner, um unbefugten Zugriff auf Ihre Daten zu verhindern

HEK 58,53 €

BESTELL-NR. 463808  
(53650)



## Ausgelegt für härteste Bedingungen



#### Crucial portable SSD X8 2TB

- Unglaubliche Leistung mit Lesegeschwindigkeiten von bis zu 1050 MB/s
- Kompatibel mit Windows, Mac, iPad Pro, Chromebook, Android, Linux, PS4 und Xbox One mit USB-C 3.1 Gen. 2 und USB-A-Anschlüssen

HEK 236,20 €

BESTELL-NR. 577761  
(CT2000X8SSD9)



## Winziges Laufwerk – Enorme Kapazität



#### Crucial portable SSD X6 2TB

- Passt zum Mitnehmen in jede Tasche
- Zuverlässig & langlebig
- Bis zu 3,8 x schneller als eine herkömmliche Festplatte

HEK 211,56 €

BESTELL-NR. 594162  
(CT2000X6SSD9)



## Extrem schnell. Überaus robust



#### LaCie Rugged USB-C SSD

- Übertragen und bearbeiten Sie 4K-RAW-Videomaterial mit Geschwindigkeiten bis zu 950 MB/s
- USB-C Schnittstelle für universelle Kompatibilität

HEK 131,43 €

BESTELL-NR. 487629  
(STHR500800)



# dexxIT

Distribution  
OHNE  
Umwege



digital solution days

Jetzt  
kostenlos  
anmelden!

VIRTUELLES EVENT  
**DIGITAL WORKPLACE**  
21. OKTOBER 2021



funkschau

lädt am **21. Oktober 2021** zur interaktiven Konferenz rund um das Thema Digital Workplace ein.

Gestalten Sie den Arbeitsplatz der Zukunft: Moderne, digitale Arbeitsstrukturen und -lösungen haben ihre Mehrwerte und Chancen im Zuge der Corona-Pandemie und des Wechsels ins Homeoffice ohne Frage unter Beweis gestellt.

Noch stehen entsprechende Konzepte aber ganz am Anfang, sind oftmals aus der Notwendigkeit geboren – und doch ein wichtiger Grundstein für den Digital Workplace. Jetzt gilt es für Unternehmen, für ihre IT-Abteilungen sowie ihre IT-Partner, die gewonnenen Erfahrungen in eine langfristige Praxis, in abgestimmte Arbeitsprozesse sowie eine eng verzahnte ITK-Landschaft zu übersetzen.

Nach wie vor sind Digital Workplace-Projekte aber komplex und hoch individuell, können ohne passende Strategie an technischen Hürden oder einem fehlenden Change Management scheitern. Der digital solution day zeigt praxisnah auf, welche Lösungen entscheidend sind, was ein Transformationsprozess einbeziehen muss und wie Unternehmen auch am Arbeitsplatz der Zukunft Sicherheit, Leistungsfähigkeit und Nutzerfreundlichkeit gewährleisten können.

Silbersponsor



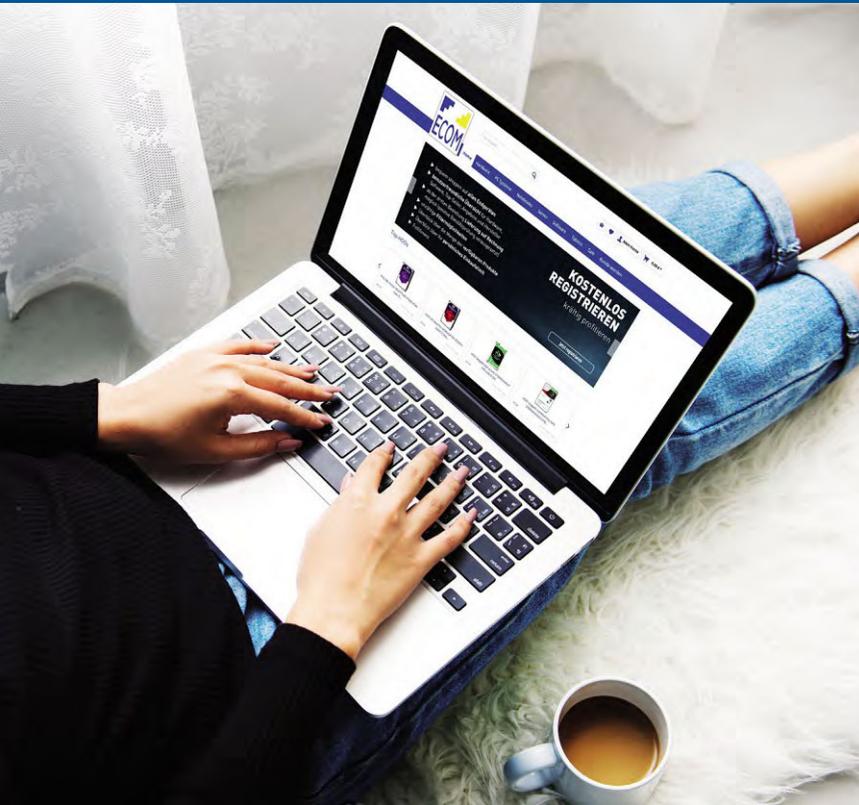
Bronzesponsoren



[digitalsolutiondays.de](https://digitalsolutiondays.de)



# ONLINE BESTELLEN - RUND UM DIE UHR!



## DER ECOM ONLINESHOP — attraktive 24/7 Alternative für Kunden!

Durch den ständigen Austausch mit unseren Kunden und den Einsatz technischer Neuerungen entwickeln wir unseren Onlineshop permanent weiter. Viele Funktionen machen es jetzt registrierten Kunden noch einfacher, ihre Einkäufe unkompliziert abzuwickeln. Auch im Moment sind wir wieder dabei, unseren Shop für Sie zu überarbeiten.

[www.ecom-trading.de/shop](http://www.ecom-trading.de/shop)

## DIE **VORTEILE** AUF EINEN BLICK

- ✓ mehr Funktionen im **Responsive Design**
- ✓ **benutzerfreundliche Übersicht** für Hardware, Software, Top-Seller, Angebote und Hersteller
- ✓ ab der dritten Bestellung **Lieferung auf Rechnung** möglich (positive Bonitätsprüfung vorausgesetzt)
- ✓ unzählige **Filtermöglichkeiten**
- ✓ Überblick über die Menge **verfügbarer Produkte**
- ✓ Überblick über Ihr **persönliches Einkaufslimit**
- ✓ Fulfillment



[www.ecom-trading.de](http://www.ecom-trading.de) | SALES-HOTLINE: 08544/97400-0

ECOM Electronic Components Trading GmbH | Siemensstraße 9 | 85221 Dachau

HEADQUARTERS: Tel.: 08131/5695-0 | VERTRIEB CENTRAL EUROPE: Tel.: 08544/97400-0

E-Mail: [vertrieb@ecom-trading.net](mailto:vertrieb@ecom-trading.net)

# KONTAKTBÖRSE

## ISR International Services & Repair GmbH

Die Elan IT Services GmbH ist spezialisiert auf professionellen Reparaturservice u.a. auch auf Komponentenlevel (z.B. Boardreparatur) für LCD, TFT-Industriemonitore, DVD, Diagnostic Equipment, Desktop, Notebook, Drucker, Scanner, Multifunktionsgeräte und Fotoentwicklungsgeräte.

Neben der Reparaturtätigkeit stellen wir Funktionalitäten wie No Fault Found Test, RMA, Refurbishment, Scrap (qualifizierte und zertifizierte Entsorgung mit lückenloser Dokumentation), ganzheitliches Ersatzteil-Management im Sinne von VMI (Vendor Managed Inventory) und Warehousing zur Verfügung.

Somit bieten wir Unternehmen in ganz EMEA bei der Durchführung von IT-Services-, Reparatur-, Roll Out- und Projektdienstleistungen eine leistungsstarke, zielorientierte, vollumfängliche und seit vielen Jahren geschätzte Unterstützung an.

Wenn Sie Interesse an einer Partnerschaft haben, dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

**Ihr Ansprechpartner:**

**Ralph Lambrecht**

**ISR International Services & Repair GmbH**

**Lise-Meitner-Straße 1**

**63128 Dietzenbach**

**Tel. 06074 8428-10**

**rlambrecht@isr-services-repair.com**

**www.isr-services-repair.com**

## amexus Informationstechnik GmbH & Co. KG

### Intranet auf Basis von SharePoint in 30 min!

Mit unseren Erfahrungen aus über 300 erfolgreichen SharePointprojekten ist mit PortalPoint eine vollständige Intranetlösung entstanden, die direkt auf der Microsoft SharePoint-Plattform einsetzbar ist. PortalPoint beinhaltet über 20 unterschiedliche Module und Lösungen, die im Intranet direkt nutzbare Funktionen für die Mitarbeiter zur Verfügung stellen.

Neben klassischen Intranetfunktionen wie z.B. News, Kantinenplan und Telefonlisten sind auch vollständige Lösungen wie ein einfach zu bedienendes Vertragsmanagement oder ein Projektmanagement enthalten.

Wir suchen Vertriebspartner, die Interesse haben PortalPoint bei Kunden zu vermarkten, zu installieren und zu erweitern. PortalPoint ist schnell zu installieren, bietet aber ein erhebliches Dienstleistungspotenzial bei der Anpassung und Erweiterung der mitgelieferten Webparts.

Unseren Vertriebspartnern bieten wir interessante Margen und Unterstützung im Vertrieb, bei der Installation, beim Support und der Konfiguration. Eine kostenfreie Online-Testmöglichkeit ist vorhanden.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und fordern Sie Ihren Onlinetest an.

**Ihr Ansprechpartner:**

**Herr Stefan Nacke**

**Von-Braun-Straße 34**

**48683 Ahaus**

**Tel. 02561 93030**

**sharepoint@amexus.com**

**www.amexus.com**

## OPUS Business Solutions GmbH

### Für die Projektmanagement-Software KLUSA sucht OPUS Partner.

KLUSA ist eine webbasierte Multi-projektmanagement-Lösung für mittlere bis große Unternehmen. Das System unterstützt die Planung, Steuerung und Bewertung komplexer Projektstrukturen. KLUSA enthält alle

Werkzeuge, um Einzelprojekte zu planen, das Projektportfolio zu priorisieren und dem Management alle Informationen über die Projektperformance bereit zu stellen. Unternehmensweites Ressourcenmanagement und umfassendes Kostenmanagement sind die Stärken von KLUSA.

KLUSA ist modular aufgebaut und kann in vorhandene ERP-Umgebungen integriert werden. Die Lösung kann als Software as a Service betrieben oder direkt beim Kunden installiert werden. Der User greift einfach per Browser auf die Lösung zu. Weitgehende Konfigurationsmöglichkeiten erlauben die kundenspezifische Anpassung.

Wir freuen uns auf Partner, die Erfahrung mit Projektmanagement-Software oder Projektmanagement-Beratung haben. Wir bieten Ihnen gute Margen auf erzielte Umsatzerlöse. Zudem können Sie, entsprechende Erfahrung vorausgesetzt, die gesamte Beratung und Einführung der Lösung selbst durchführen.

Die Menschen hinter KLUSA sind immer für Sie da: erfahrene Berater, Trainer, Entwickler und der Support arbeiten für Sie, um KLUSA schnell und reibungslos bei Ihren Kunden einzuführen und im Betrieb zu unterstützen.

KLUSA wird von vielen tausend Anwendern in großen Unternehmen täglich eingesetzt. Gerne erläutern wir Ihnen, wie auch Ihre Kunden die Projektperformance steigern können.

**Ihr Ansprechpartner:**

**Carsten Schmidt**

**OPUS Business Solutions GmbH**

**Landsberger Straße 290**

**80687 München**

**Tel. 089 45229-124**

**carsten.schmidt@opus-gmbh.com**

**www.klusa.de**

## GO FOR GOLD mit DocuWare

### Vertriebspartner gesucht

Sie sind ein VAR, Systemhaus, Dienstleister, IT-Spezialist oder Integrator, der den Zukunftsmarkt „Enterprise Content Management (ECM)“ und „Workflow Automation“ bedienen möchte? Dann sind Sie bei uns goldrichtig.

DocuWare arbeitet im deutschsprachigen Markt mit knapp 300 Partnern zusammen und bietet ihnen ein lukratives Geschäftsmodell, umfangreiche Unterstützung und erstklassige Werkzeuge. Dazu gehören

- ein bewährter Turn-Key-Business-Plan,
- schnell & einfach umsetzbare Vertriebsprozesse,
- die persönliche Unterstützung durch einen regionalen DocuWare Vertriebsmitarbeiter (Regional Sales Director),
- umfassende Schulungsprogramme sowie
- eine breite Palette an Marketing-Tools und Events.

Profitieren Sie von unserem Bekanntheitsgrad und einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis. Die bewährten Lösungen sind einfach zu installieren, intuitiv zu bedienen und basieren auf zukunftssicheren Technologien. Als Partner vergolden Sie damit Ihre Kompetenz und profitieren durch unser lukratives Partnerprogramm unter anderem von attraktiven Cross-Selling-Möglichkeiten.

Heben Sie sich von Ihrem Wettbewerb ab und erreichen Sie hohe Margen!

Kontaktieren Sie uns jetzt.

**Ihr Ansprechpartnerin:**

**Barbara Fendt**

**DocuWare GmbH**

**Planeggerstraße 1**

**82110 Germering**

**Tel. 089 894433-113**

**barbara.fendt@docuware.com**

**www.docuware.com/gold**

# Kleine Wunder

Kompakte Desktops mit vollem Funktionsumfang und mit Liebe aufbereitet: Die Tiny Desktops der Lenovo M Serie bieten Leistung und Plattformstabilität. Sie sind langlebig, energieeffizient und äußerst platzsparend.



## Lenovo ThinkCentre M710q Tiny 10MQ

## Lenovo ThinkCentre M700 Tiny 10HY



Intel Pentium G4600T 3.00, 8GB RAM, 128GB SSD

Intel Core i5 6400T bis 2.80, 8GB RAM, 256GB SSD, WLAN ac, inklusive Lenovo Tiny DVD Super Multi Kit



Windows 10 Pro 64Bit, G DATA Internet Security Multi-Device mit 1 Jahr Premium Support & Updates, Acronis True Image RETEQ Edition.

Windows 10 Pro 64Bit, G DATA Internet Security Multi-Device mit 1 Jahr Premium Support & Updates, Acronis True Image RETEQ Edition.

100+ verfügbar

je **170,10€**

100+ verfügbar

je **286,20€**

Bestellungen [vertrieb@gsd.eu](mailto:vertrieb@gsd.eu) oder **+49 89 800 695 -195**

Unsere Partner:

Microsoft  
AUTHORIZED  
Refurbisher

Microsoft Partner  
Gold OEM  
Silver OEM

Windows

GDATA  
TRUST IN  
GERMAN  
SICHERHEIT

Acronis

 **GSD**<sup>®</sup>  
THE EXPERT IN IT-REMARKETING

Angebote sind grundsätzlich freibleibend. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Die Preise sind Fachhandels-Einkaufspreise per Stk. in EUR zzgl. der ges. MwSt. Alle genannten Geräte sind Gebrauchtgeräte, sofern nicht anders angegeben. Angebote gültig solange der Vorrat reicht. Produktabbildungen sind beispielhaft und stellen keinen Lieferumfang dar. Es gelten unsere AGB. Die Markenlogos sind Eigentum der Hersteller. RETEQ ist eine Marke der GSD Remarketing GmbH & Co. KG

# KONTAKTBÖRSE

## amexus Informationstechnik GmbH & Co. KG

### Intranet auf Basis von SharePoint in 30 min!

Mit unseren Erfahrungen aus über 300 erfolgreichen SharePointprojekten ist mit PortalPoint eine vollständige Intranetlösung entstanden, die direkt auf der Microsoft SharePoint-Plattform einsetzbar ist. PortalPoint beinhaltet über 20 unterschiedliche Module und Lösungen, die im Intranet direkt nutzbare Funktionen für die Mitarbeiter zur Verfügung stellen.

Neben klassischen Intranetfunktionen wie z.B. News, Kantinenplan und Telefonlisten sind auch vollständige Lösungen wie ein einfach zu bedienendes Vertragsmanagement oder ein Projektmanagement enthalten.

Wir suchen Vertriebspartner, die Interesse haben PortalPoint bei Kunden zu vermarkten, zu installieren und zu erweitern. PortalPoint ist schnell zu installieren, bietet aber ein erhebliches Dienstleistungspotenzial bei der Anpassung und Erweiterung der mitgelieferten Webparts.

Unseren Vertriebspartnern bieten wir interessante Margen und Unterstützung im Vertrieb, bei der Installation, beim Support und der Konfiguration. Eine kostenfreie Online-Testmöglichkeit ist vorhanden.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und fordern Sie Ihren Onlinetest an.

**Ihr Ansprechpartner:**

**Herr Stefan Nacke**

**Von-Braun-Straße 34**

**48683 Ahaus**

**Tel. 02561 93030**

**sharepoint@amexus.com**

**www.amexus.com**

## ISR International Services & Repair GmbH

Die Elan IT Services GmbH ist spezialisiert auf professionellen Reparaturservice u.a. auch auf Komponentenebene (z.B. Boardreparatur) für LCD, TFT-Industriemonitore, DVD, Diagnostic Equipment, Desktop, Notebook, Drucker, Scanner, Multifunktionsgeräte und Fotoentwicklungsgeräte.

Neben der Reparaturtätigkeit stellen wir Funktionalitäten wie No Fault Found Test, RMA, Refurbishment, Scrap (qualifizierte und zertifizierte Entsorgung mit lückenloser Dokumentation), ganzheitliches Ersatzteil-Management im Sinne von VMI (Vendor Managed Inventory) und Warehousing zur Verfügung.

Somit bieten wir Unternehmen in ganz EMEA bei der Durchführung von IT-Services-, Reparatur-, Roll Out- und Projektdienstleistungen eine leistungsstarke, zielorientierte, vollumfängliche und seit vielen Jahren geschätzte Unterstützung an.

Wenn Sie Interesse an einer Partnerschaft haben, dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

**Ihr Ansprechpartner:**

**Ralph Lambrecht**

**ISR International Services & Repair GmbH**

**Lise-Meitner-Straße 1**

**63128 Dietzenbach**

**Tel. 06074 8428-10**

**rlambrecht@isr-services-repair.com**

**www.isr-services-repair.com**

## OPUS Business Solutions GmbH Für die Projektmanagement-Software KLUSA sucht OPUS Partner.

KLUSA ist eine webbasierte Multi-projektmanagement-Lösung für mittlere bis große Unternehmen.

Das System unterstützt die Planung, Steuerung und Bewertung komplexer Projektstrukturen. KLUSA enthält alle Werkzeuge, um Einzelprojekte zu planen, das Projektportfolio zu priorisieren und dem Management alle Infor-

mationen über die Projektperformance bereit zu stellen. Unternehmensweites Ressourcenmanagement und umfassendes Kostenmanagement sind die Stärken von KLUSA.

KLUSA ist modular aufgebaut und kann in vorhandene ERP-Umgebungen integriert werden. Die Lösung kann als Software as a Service betrieben oder direkt beim Kunden installiert werden. Der User greift einfach per Browser auf die Lösung zu. Weitgehende Konfigurationsmöglichkeiten erlauben die kundenspezifische Anpassung.

Wir freuen uns auf Partner, die Erfahrung mit Projektmanagement-Software oder Projektmanagement-Beratung haben. Wir bieten Ihnen gute Margen auf erzielte Umsatzerlöse. Zudem können Sie, entsprechende Erfahrung vorausgesetzt, die gesamte Beratung und Einführung der Lösung selbst durchführen.

Die Menschen hinter KLUSA sind immer für Sie da: erfahrene Berater, Trainer, Entwickler und der Support arbeiten für Sie, um KLUSA schnell und reibungslos bei Ihren Kunden einzuführen und im Betrieb zu unterstützen.

KLUSA wird von vielen tausend Anwendern in großen Unternehmen täglich eingesetzt. Gerne erläutern wir Ihnen, wie auch Ihre Kunden die Projektperformance steigern können.

**Ihr Ansprechpartner:**

**Carsten Schmidt**

**OPUS Business Solutions GmbH**

**Landsberger Straße 290**

**80687 München**

**Tel. 089 45229-124**

**carsten.schmidt@opus-gmbh.com**

**www.klusa.de**

## Safesender.de

### Der einfachste Weg, E-Mails in Outlook® zu verschlüsseln!

### Vertriebspartner gesucht

Die gängigen Wege E-Mails zu verschlüsseln scheitern meist an der Komplexität für Anwender und Empfänger. Ob vertrauliche Korrespondenz, der Versand von Verträgen, Arztbriefen, Zugangsdaten, Policen, Passwortlisten, etc. – mit Safesender.de kann jeder Anwender einfach und ohne Aufwand verschlüsselte Nachrichten versenden.

Mit dem Outlook® Add-in Safesender.de können Anwender ausgewählte E-Mails in einem Schritt verschlüsseln und versenden. Der Empfänger benötigt lediglich einen aktuellen PDF-Reader zum Öffnen und Entschlüsseln der E-Mail.

Wahlweise kann eine komplette E-Mail oder nur die Anhänge einer E-Mail verschlüsselt werden.

Vorteil und Alleinstellungsmerkmal ist die einfache Handhabung und der geringe administrative Aufwand.

Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer Webseite [www.safesender.de](http://www.safesender.de).

Vertriebspartner profitieren von attraktiven Konditionen, erhalten vertriebliche Unterstützung und werden als Vertriebspartner auf safesender.de gelistet.

Darüber hinaus erhalten Vertriebspartner eine kostenfreie NFR-Lizenz sowie eine kostenfreie Online-Einweisung.

Seit 1991 ist die BSC Computer Systeme GmbH erfolgreich als IT-Dienstleister im Bereich Kommunikation, Mobilität und IT-Systemlösungen für das geschäftliche Umfeld tätig.

Bei Interesse freuen wir uns über eine Kontaktaufnahme.

**Ihre Ansprechpartner:**

**Ramona Müller**

**Jörg Geduhn**

**BSC Computer Systeme GmbH**

**Gewerbestraße 75**

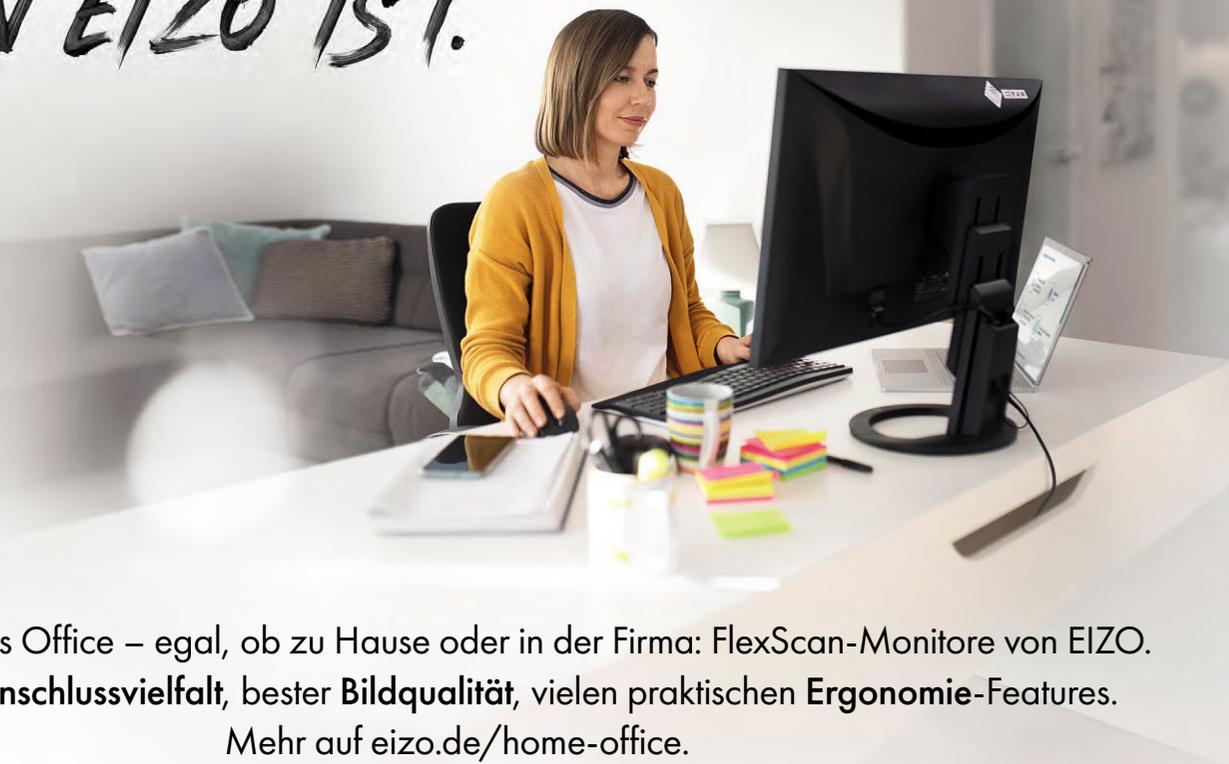
**79194 Gundelfingen**

**Telefon 0761 50459 0**

**info@safesender.de**

**www.safesender.de**

# OFFICE IST, WO EIN EIZO IST.



Gebaut für jedes Office – egal, ob zu Hause oder in der Firma: FlexScan-Monitore von EIZO.  
Mit größter **Anschlussvielfalt**, bester **Bildqualität**, vielen praktischen **Ergonomie-Features**.  
Mehr auf [eizo.de/home-office](http://eizo.de/home-office).



### EIZO FlexScan EV2360

22,5" (57,2 cm) | 1920 × 1200 | 16:10

DisplayPort, HDMI, D-Sub  
USB-Upstream: 1 × Typ B  
USB-Downstream: 2 × Typ A

5 Jahre Garantie  
inkl. Vor-Ort-Austauschservice

**HEK: 218,- EUR**



### EIZO FlexScan EV2460

23,8" (60,5 cm) | 1920 × 1080 | 16:9

DisplayPort, HDMI, DVI-D, D-Sub  
USB-Upstream: 1 × Typ B  
USB-Downstream: 4 × Typ A

5 Jahre Garantie  
inkl. Vor-Ort-Austauschservice

**HEK: 245,- EUR**



### EIZO FlexScan EV2760

27" (68,5 cm) | 2560 × 1440 | 16:9

DisplayPort, HDMI, DVI-D (Dual-Link)  
USB-Upstream: 1 × Typ B  
USB-Downstream: 4 × Typ A

5 Jahre Garantie  
inkl. Vor-Ort-Austauschservice

**HEK: 469,- EUR**

**I M P R E S S U M**

Stefan Adelmann (sta), Tel. 089 25556-1352, sadelmann@weka-fachmedien.de  
verantwortlich für den redaktionellen Teil

**SENIOR EDITOR / STELLVERTRETENDER CHEFREDAKTEUR**

Martin Fryba (mf), Tel. 089 25556-1559, mfryba@weka-fachmedien.de

**CHEFIN VOM DIENST**

Andrea Fellmeth (af) -1520, afellmeth@weka-fachmedien.de

**REDAKTION**

Lars Bube (lb) -1502 (Leitender Redakteur), lbube@weka-fachmedien.de  
Dr. Michaela Wurm (mw) -1561 (Chefreporterin), wurm@weka-fachmedien.de  
Selina Doulah (sd) -1589, sdoulah@weka-fachmedien.de

**REDAKTIONSASSISTENZ**

Natascha Schönemann -1511, nschoenemann@weka-fachmedien.de

Namentlich gekennzeichnete Beiträge spiegeln nicht unbedingt  
die Meinung der Redaktion wider.

**MANUSKRIPTEINSENDUNGEN**

Eingesandte Manuskripte müssen frei sein von Rechten Dritter. Sollten sie auch  
an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten  
werden, so muss das angegeben sein. Für unverlangt eingesandte  
Manuskripte, Hardware und Software wird keine Haftung übernommen.

**SALES DIRECTOR**

Eric Weis -1390, eweis@weka-fachmedien.de

**ACCOUNT MANAGER**

Gina Gießmann -1576, ggiesmann@weka-fachmedien.de

Sofie Steuer -1452, ssteuer@weka-fachmedien.de

Nicole Wawrzinek -1087, nwawrzinek@weka-fachmedien.de

**SALES OPERATIONS SPECIALIST**

Christina Gottwald -1351, cgottwald@wekanet.de

**ANZEIGENDISPOSITION**

DISPO.ICT-CHANNEL@wekanet.de

**ANZEIGENPREISE**

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 27 vom Januar 2021

**LEITUNG VERTRIEB**

Marc Schneider -1509, mschneider@weka-fachmedien.de

**LEITUNG HERSTELLUNG**

Marion Stephan -1442

**LAYOUT | GRAFIK | PREPRESS**

JournalMedia GmbH, Richard-Reitzner-Allee 4, 85540 Haar

**DRUCK**

L. N. Schaffrath, Marktweg 42-50, 47608 Geldern

**URHEBERRECHT**

Alle in ICT CHANNEL erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.  
Alle Rechte (Übersetzungen, Zweitverwertungen) vorbehalten. Reproduktionen,  
gleich welcher Art, sowie elektronische Auswertungen, nur mit schriftlicher  
Genehmigung des Verlages. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden,  
dass die verwendeten Bezeichnungen frei von gewerblichen Schutzrechten sind.

**HAFTUNG**

Für den Fall, dass in ICT CHANNEL unzutreffende Informationen oder Fehler  
enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit  
des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht.

**SONDERDRUCKDIENST**

Anfragen an Melanie Griesbach -1440, WEKA FACHMEDIEN GmbH

**GESCHÄFTSFÜHRER**

Kurt Skupin, Matthäus Hose

**BESTELL- UND ABONNEMENT-SERVICE**

WEKA FACHMEDIEN GmbH  
c/o Zenit Pressevertrieb GmbH, Postfach 810640,  
70523 Stuttgart, Tel. 0711 7252-210, Fax 0711 7252-333  
E-Mail: abo@weka-fachmedien.de

**ERSCHEINUNGSWEISE**

25 Ausgaben

**ABONNEMENTPREISE**

Jahresabonnement Print Inland 160,00 €, davon 98,75 € Heft, 61,25 € Versand  
Jahresabonnement Print Ausland 181,25 €, davon 98,75 € Heft, 82,50 € Versand  
inkl. der aktuellen MwSt.

Einzelausgabe Print 6,50 €  
inkl. der aktuellen MwSt., zzgl. 3,00 € Versandkosten

Jahresbezug digitales E-Paper  
(Inland/Ausland) 49,99 €  
inkl. der aktuellen MwSt., ohne Versandkosten

Einzelausgabe digitales E-Paper  
(Inland/Ausland) 2,99 €  
inkl. der aktuellen MwSt. ohne Versandkosten

shop.weka-fachmedien.de

ISSN 2701-9004



**SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION**

Tel. 089 25556-1511, Fax 089 25556-1597, E-Mail: info@ict-channel.com

WEKA FACHMEDIEN GmbH

Richard-Reitzner-Allee 2, 85540 Haar b. München  
Tel. 089 25556-1511, Fax 089 25556-1597



**I N S E R E N T E N**

37 **Complus Generaldistribution GmbH**  
www.complus.de

5 **EPOS Germany GmbH**  
www.eposaudio.com

5 **Fujitsu Technology Solutions GmbH**  
www.ts.fujitsu.com

7 **G Data CyberDefense AG**  
www.g-data.de

30/31 **GN Audio Germany GmbH**  
www.jabra.com

45 **iiyama Deutschland GmbH**  
www.iiyama.de

13 **Ingram Micro Distribution GmbH**  
www.ingrammicro.de

35 **Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH**  
www.kyoceradocumentsolutions.de

17 **LogMeIn Germany GmbH**  
www.logmein.com

15 **Michael Telecom AG**  
www.michael-telecom.de

21 **NFON AG**  
www.nfon.com

29 **Ricoh Deutschland GmbH**  
www.ricoh.de

25 **Samsung Electronics GmbH**  
www.samsung.de

26, 52, 59 **WEKA FACHMEDIEN GmbH**  
www.ict-channel.com

33 **Westcon Group Germany GmbH**  
www.westcongroup.de

60 **Western Digital Deutschland GmbH**  
www.wdc.com

19 **Xerox GmbH**  
www.xerox.de

**Reseller-Markt**

47 **api Computerhandels GmbH**

50/52 **dexxIT GmbH & Co. KG**

54 **DocuWare Europe GmbH**

53 **ECOM Electronic Components Trading GmbH**

55 **GSD Remarketing GmbH & Co. KG**

48/49 **Siewert & Kau Computertechnik GmbH**

57 **TAROX AG**

**R E D A K T I O N E L L E R W Ä H N T E F I R M E N**

ADN .....	20	Ionos Cloud .....	20
Algosec .....	39	Kiwiko .....	18
Also .....	11	Kudelski Security .....	40
AMD .....	38	Lenovo .....	9, 22
Barracuda .....	44	Macle .....	22
Bechtle .....	11	Mailchimp .....	8
Bitkom .....	35	Microsoft .....	4, 9
Cisco .....	11	MVC .....	32
Dell .....	1, 8, 22, 24	N-able .....	38
Dracoon .....	39	Oracle .....	9
Easy Software .....	40	Prime Computer .....	44
Ecom .....	12	Radar Cyber Security .....	40
Exclusive Networks .....	19	Ricoh .....	8
Fernao .....	39	Samsung .....	42
Fire Eye .....	45	Setlog .....	16
Fujitsu .....	10, 22	Siewert & Kau .....	10
Game .....	34	Suse .....	9
Google .....	8	Synaxon .....	14
Jabra .....	28	T-Systems .....	8
Ingram Micro .....	11	Western Digital .....	12
Intuit .....	8		

# ALLE AUSGABEN JETZT AUCH ALS **E-PAPER** LESEN!



 **SanDisk**<sup>®</sup>  
**PROFESSIONAL**



---

# PREMIUM-LÖSUNGEN FÜR KREATIVE WORKFLOWS.

Die neue Premium-Marke SanDisk Professional™ von Western Digital richtet sich an Content Creators und Profis. Von der Produktion des neuesten Blockbuster-Films bis hin zur Verwaltung von geschäftskritischen Inhalten – das leistungsstarke SanDisk Professional-Portfolio bietet branchenübergreifende, skalierbare und zuverlässige Lösungen.



INFORMIEREN SIE  
SICH JETZT!

[sandiskprofessional.com](http://sandiskprofessional.com)

© 2021 Western Digital Corporation oder Tochterunternehmen. Alle Rechte vorbehalten



## WIR STELLEN VOR: SanDisk Professional™

Professionelle Premium-Speicherlösungen, die sich perfekt in Ihre Arbeitsabläufe einfügen: Sie sind skalierbar, erweiterbar, passen sich an jedes Produktionsniveau an und schützen Ihre wichtigsten Inhalte dank ihrer Langlebigkeit zuverlässig.

SanDisk Professional kombiniert die erstklassigen, professionelle Qualität von G-Technology mit der weltweiten Bekanntheit von SanDisk. Auf dieser Grundlage entsteht ein leistungsstarkes Portfolio, das Ihre Inspiration und Kreativität perfekt unterstützt.

### LEISTUNGSSTARK

## Unglaublich schnell. Unglaublich performant.

Sie sind Schnelligkeit gewohnt – wir auch. Von leistungsstarken mobilen SSDs bis hin zu Desktop-RAID-Systemen mit über 100 TB Speicherplatz für die größten Produktionen – die einzige Grenze ist Ihre Vorstellungskraft.



### PREMIUM-DESIGN

## Die Finesse liegt im Detail.

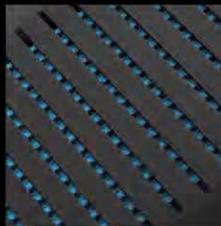
Wir achten bei unseren Produkten auf die kleinsten Details und schaffen somit kompromisslose Qualität, die schönes Design mit leistungsstarker Funktionalität vereint. Die perfekte Kombination aus einem robusten, dicken Aluminiumgehäuse und einer angenehm weichen Oberfläche – Details, die Sie sehen und fühlen müssen!



### ZUVERLÄSSIGKEIT

## Robust von innen nach außen.

Wir achten bei unseren Produkten auf jede noch so kleinste Komponente, um langlebige Zuverlässigkeit und robuste Haltbarkeit sicherzustellen. Mit unseren Ultrastar®-Festplatten der Enterprise-Klasse, wärmeableitenden Materialien für zuverlässige Funktion auch bei hoher Belastung und Armor-Lock™-Sicherheitstechnologie für Datenschutz an jedem Ort.



### MODULARITÄT

## Skalierbarkeit, die mit Ihnen wächst.

Wir haben ein leistungsstarkes, modulares Portfolio entwickelt, das skalierbar ist und sich somit an jedes Produktionsniveau anpasst. Für eine harmonische und unabhängige Zusammenarbeit mehrerer Festplatten für eine exponentielle Erweiterung der Kapazität oder zur Personalisierung Ihrer Installation mit maßgeschneiderten Montageoptionen.



 **SanDisk**<sup>®</sup>  
**PROFESSIONAL**



# PREMIUM-LÖSUNGEN FÜR KREATIVE WORKFLOWS.

Die neue Premium-Marke SanDisk Professional™ von Western Digital richtet sich an Content Creators und Profis. Von der Produktion des neuesten Blockbuster-Films bis hin zur Verwaltung von geschäftskritischen Inhalten – das leistungsstarke SanDisk Professional-Portfolio bietet branchenübergreifende, skalierbare und zuverlässige Lösungen.



INFORMIEREN SIE  
SICH JETZT!

[sandiskprofessional.com](http://sandiskprofessional.com)

© 2021 Western Digital Corporation oder Tochterunternehmen. Alle Rechte vorbehalten

