

# ICT CHANNEL

Remote Monitoring Management

## Hochkonjunktur für RMM-Anbieter

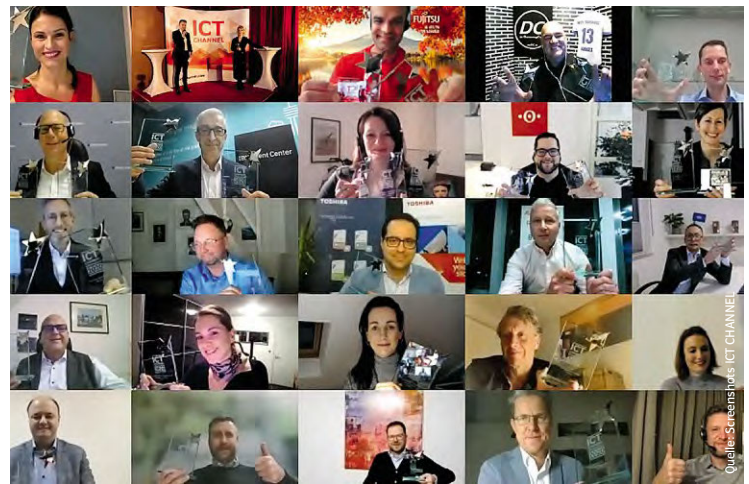
**Martin Fryba** | Viele verschobene IT-Projekte im Lockdown haben Systemhäusern einmal mehr vor Augen geführt, wie wichtig der Aufbau eines Managed-Service-Geschäfts mit dauerhaften Einnahmen ist. Dafür braucht es RMM-Plattformen. Und die sind gefragt denn je. Platzhirsche wie N-able, Kaseya oder Datto, aber auch Newcomer aus dem Ausland und deutsche Softwarehäuser profitieren vom MSP-Boom, rüsten technologisch sowie personell auf und verstärken ihren Vertrieb im Channel.

NinjaRMM wächst eigenen Angaben zufolge um 75 Prozent. Der US-Anbieter mischt in Deutschland schon gehörig mit, stockt Personal auf und kooperiert mit Systemhausverbänden. Riverbird aus Ulm setzt Wettbewerber nicht nur beim Preis unter Druck. Sein erster Distributor hierzulande, Fokus MSP, soll die Zahl der bislang rund 300 Kunden wachsen lassen. Je mehr Kunden gewonnen werden, desto interessanter werden die Plattformhersteller auch für Hersteller, die ergänzende Applikationen liefern. Das Augenmerk liegt vor allem auf Security, aber auch Ticketsysteme oder Add-Ons für Dokumentationen sind unverzichtbar für MSPs. Ab **Seite 10**

ICT CHANNEL Sonderheft Cyber Security

### Aus Produkten werden Security Services

**Selina Doulah** | Die Aufmerksamkeit gegenüber den Cyberbedrohungen wächst, das Bewusstsein um die bestehenden Risiken ist endlich in den höchsten Firmen-Etagen angekommen. IT-Systemhäuser und MSPs avancieren daher zu immer wichtigeren strategischen Partnern im Kampf gegen Cyberkriminalität. Mehr im Sonderheft, das dieser Ausgabe beiliegt.



## ICT CHANNEL Champions 2021 gesucht

**Stefan Adelmann** | Herausragende Channel-Arbeit muss sich vor allem an anspruchsvollen Zeiten messen lassen. Und da es an derlei Herausforderungen in den vergangenen Monaten auch in der IT-Branche nicht mangelte, wird die diesjährige Wahl der ICT CHANNEL Champions ohne Frage umso spannender. Wir suchen die Managerinnen und Manager des Jahres 2021 und Ihre Stimme ist gefragt. Sie sind noch unentschlossen? In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die ersten 50 von insgesamt 100 Nominierungen vor. **Seiten 20-30**

Datenschutz

## Die Herausforderungen bleiben, die Chancen wachsen

**Stefan Adelmann** | Auch drei Jahre nach Einführung der DSGVO tun sich Unternehmen nach wie vor schwer mit dem Thema Datenschutz. Oft werden die Vorgaben nur halbherzig umgesetzt – trotz der bestehenden wirtschaftlichen Risiken. Andererseits reißt aber auch die Kritik an einer wenig zeitgemäßen Verordnung nicht ab. Dabei steckt im Datenschutz vor allem für Systemhäuser gewaltiges Potenzial. Zertifizierte IT-Dienstleister können sich im Wettbewerb hervortun, einfacher zusammenarbeiten und blicken einem größeren Vertrauen ihrer Kunden entgegen. Und zweifellos wird die Bedeutung des Themas in den kommenden Jahren weiter wachsen. **Seite 36**

Chipkrise

## Licht am Ende des Tunnels

**Lars Bube** | Während derzeit kaum mehr ein Tag ohne neue Meldungen zu weltweiten Produktionsausfällen wegen fehlender Halbleiter vergeht, senden die Chiphersteller und Analysten jetzt erste hoffnungsvolle Signale. Sie gehen davon aus, dass sich die Verknappungen durch neue Produktionskapazitäten im Laufe des nächsten Jahres zumindest für die im ITK-Bereich benötigten Produkte allmählich auflösen werden. Zumindest, wenn es nicht zu neuerlichen Problemen wie knappen Ressourcen und Rohstoffen kommt. Andere Kunden wie die Automobilbranche dürften indes noch deutlich länger unter den Folgen leiden. **Seite 18**

# Studie Digital Workplace

Jetzt  
teilnehmen!

Was folgt auf den  
Homeoffice-Boom?



Die vergangenen Monate haben unterstrichen, dass moderne, flexible Arbeitskonzepte nicht nur funktionieren, sondern vor allem auch eine effiziente Zusammenarbeit über verschiedenste Standorte hinweg ermöglichen können.

Doch entwickelt sich aus dem Homeoffice-Boom auch eine langfristige Strategie, welche Technologien kommen dabei zum Einsatz und zielen Unternehmen tatsächlich auf die Gestaltung eines Digital Workplace ab?

Wir starten jetzt die gemeinsame Studie rund um den digitalen Arbeitsplatz und freuen uns über Ihre Teilnahme.

**Nur auf [funkschau.de](https://funkschau.de), [ict-channel.com](https://ict-channel.com) und [lanline.de](https://lanline.de)**

funkschau

ICT  
CHANNEL

LANline

WIKA CONSULTING

PLATIN-SPONSOREN



secunet

GOLD-SPONSOREN

ivanti ] pexip [

BRONZE-SPONSOREN

byon logitech

STARFACE  
COMFORTPHONING

## Partner in Sturm und Flaute

Zwischen fordernden Turbulenzen und chancenreichen Höhenflügen: Die vergangenen Monate waren für die ITK-Branche und somit vor allem auch den Channel zweifelsohne alles andere als ereignislos. Ein Nachfrageschub durch den Homeoffice-Boom, die sich zuspitzende Cyber-Bedrohungslage, der Chip-Mangel, Produktlieferengpässe und natürlich nicht zuletzt auch neue Konzepte der Zusammenarbeit sowie der Kundenbetreuung im Zuge der Corona-Pandemie – um nur einige der entscheidenden Entwicklungen und Umbrüche zu benennen. Gewaltige Herausforderungen auch für Channel-Managerinnen und -Manager. Denn es sind gerade diese bewegten Zeiten, die Prozesse, Werkzeuge und Kommunikation auf die Probe stellen, die aufzeigen, aus welchem idealerweise wetterfesten Holz Zusammenarbeit tatsächlich geschnitzt ist. Oder wie es Ecom-Geschäftsführer Jürgen Ellinger kürzlich im Gespräch mit ICT CHANNEL passend auf den Punkt brachte: „Erst in der Flaute zeigt sich echte Partnerschaft“!



Quelle: ICT CHANNEL

Ob im Individuellen nun Flaute oder Rückenwind: Wir möchten wieder wissen, welche Channel-Managerinnen und -Manager in Ihren Augen für echte Partnerschaft

stehen und sich im Zuge der Herausforderungen und Chancen der letzten Monate mit ihrem Einsatz besonders hervorgetan haben. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen 50 der insgesamt 100 Nominierten vor (ab Seite 20), weitere 50 dann mit der kommenden Ausgabe. Und Sie bestimmen anschließend, wer sich im Jahr 2021 den Titel als ICT

CHANNEL Champion redlich verdient hat. Die Umfrage finden Sie auf [ict-channel.com](http://ict-channel.com). Wir bedanken uns ganz herzlich für Ihre Teilnahme.  
#CHANNELChampions

Stefan Adelman  
Chefredakteur ICT CHANNEL

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

**600**  
Millionen

Weil sich die Einführung des Digitalfunks noch um mehrere Jahre verzögern wird, muss die Bundeswehr jetzt 30.000 Altgeräte der Baureihen SEM 80 und 90 nachbauen lassen, um ihre Kommunikationsfähigkeit aufrechtzuerhalten – für satte 600 Millionen Euro. Wegen der Ausschreibungsregeln dürfen die somit jeweils 20.000 Euro teuren neuen Geräte nicht einmal verändert oder verbessert werden, sondern müssen Eins-zu-eins-Kopien der aus den frühen 80er Jahren stammenden Originaltechnik sein.



## FOTO DER WOCHE

# Auf einen Kaffee mit WEKA

sta | Das erste gemeinsame physische Event nach Monaten rein virtueller Veranstaltungen musste natürlich etwas ganz Besonderes sein. Und was könnte sich da besser eignen, als einen „Klassiker“ mit einem Augenzwinkern (und natürlich 3G-Regeln) neu zu erfinden? Am 29. September hatte WEKA Gäste aus der ITK- und der Elektronik-Branche daher exklusiv zur einzigartigen Kaffeefahrt geladen. Der Reisebus war reserviert, die Heizdecken verteilt und das Ziel gesetzt: Gemeinsam ging es an den Steinsee im Münchner Umland, wo neben traditionellem Kaffee und Kuchen frische Impulse von WEKA BUSINESS COMMUNICATION-Bereichsgeschäftsführer Matthäus Hose sowie hochkarätiges Networking mit der Crème de la Crème aus ITK sowie Elektronik auf die knapp 50 Gäste warteten. Ein lauer Spätsommerabend am Wasser, gute Gespräche



**Erfolgreicher Event-Auftakt: Die IT-Branche auf der Kaffeefahrt zum Steinsee bei München**

und eine einzigartige Atmosphäre im Steinsee-Restaurant: Die WEKA Kaffeefahrt bot Teilnehmerinnen und Teilnehmern ohne Frage einen erfolgreichen Auftakt für die von

vielen ersehnten Präsenzveranstaltungen im ITK-Channel. Weitere Impressionen des Events finden Sie unter [ict-channel.com](http://ict-channel.com).

## Termine

### digital solution day Digital Workplace

sta | Am **21. Oktober 2021** fällt der Startschuss für die nächste Ausgabe der virtuellen Event-Reihe von ICT CHANNEL und funkschau. Und zu diesem Termin steht mit dem Digital Workplace ein Thema im Fokus des digital solution day, das aktueller nicht sein könnte. Denn 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 entsprechen-



Quelle: gena96 | AdobeStock

de Konzepte aber ganz am Anfang, sind oftmals aus der Notwendigkeit geboren – und doch ein wichtiger Grundstein für den Arbeitsplatz der Zukunft. 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.

Der digital solution day zeigt praxisnah auf, welche Lösungen entscheidend sind, was ein Transformationsprozess einbeziehen muss und wie Unternehmen auch

in der modernen, dezentralen Arbeitswelt Sicherheit, Leistungsfähigkeit und Nutzerfreundlichkeit gewährleisten können.

Auf der virtuellen Veranstaltung erwarten Sie zahlreiche Vorträge rund um den vielschichtigen Themenkomplex Digital Workplace sowie die Möglichkeit, sich mit Expertinnen und Experten aus den verschiedensten Fachbereichen auszutauschen und zu vernetzen. Die Teilnahme am digital solution day ist kostenfrei, die Anmeldung sowie das Programm finden Sie auf folgender Webseite: [digitalsolutiondays.de](http://digitalsolutiondays.de)



# STROMVERTEILUNG MIT UNSERER PREMIUMMARKE

# helos<sup>®</sup>

Wir transportieren Energie 



## AKTIONSPREIS

30m 22,55 €\*

40m 27,92 €\*

50m 33,28 €\*



## Helos Kabeltrommel

IP20, 4-fach, orange/schwarz

- robustes Design mit Kindersicherung
- Signalfarbe orange
- in verschiedenen Längen erhältlich
- gewinkelter Anschlussstecker
- belastbar bis zu 16 A/250V

## Jetzt Auswahl entdecken



[shop.herweck.de](http://shop.herweck.de)



## Stromverteilung

- Steckdosenleiste
- 19" Steckdosenleiste
- Stromkabel
- Verlängerungskabel

\*Alle Preise zzgl. MwSt.

  
**herweck**

Folgen Sie  
uns auf:



Ihr persönlicher Ansprechpartner vor Ort:



**Mehmet-Can Baylan**



06894 3883-182



[mbaylan@herweck.de](mailto:mbaylan@herweck.de)

# 40. Woche

## Fakten & Analysen

- 8 Komsa plant Online-Shop für Endkunden**  
Refurbished Smartphones  
**One Identity übernimmt One Login**  
Vereinte IAM-Kräfte  
**„Teamviewer Classroom“ kommt**  
DSGVO-konforme Videokonferenz  
**Acmeo ist Geschichte**  
Jetzt Business Unit von Infinigate
- 9 100 Prozent über den Cisco-Channel**  
Appdynamics stellt Vertrieb um  
**Exclusive Networks geht erfolgreich an die Börse**  
Frisches Wachstumskapital

## Unternehmen

- 10 NinjaRMM beflügelt vom Corona-Schwung**  
Remote Monitoring Management-Anbieter
- 11 „Eine Art deutsches Reinheitsgebot“**  
RMM-Plattform von Riverbird
- 12 Lenovo führt Channel-Struktur zusammen**  
Ein Team für PCs und Datacenter
- 14 Cradlepoint baut Partnervertrieb in der DACH-Region auf**  
Partnerportal „Cascade“
- 16 „Hybride Teams führen ist wie Flöhe hüten“**  
Führungskultur im digitalen Zeitalter
- 18 Chipmarkt erreicht die Talsohle**  
Neue Fabriken nehmen Produktion auf

## Channel Champions 2021

- 20 ICT CHANNEL Champions gesucht**  
Nominierte der Leserwahl, Teil 1



## Thema der Woche

- 36 Die Herausforderungen bleiben**  
Datenschutz



8

Komsa-Chef Pierre-Pascal Urbon: „In Zukunft könnte es hip sein, ein gebrauchtes Gerät zu haben statt ein neues.“

Quelle: Komsa



10

Marketing-Chef David Protzmann von NinjaRMM (li.) trifft auf dem Kiwiko-Treffen in Würzburg Jan Nagel von Drimalski & Partner

Quelle: NinjaRMM



16

Managementberaterin Barbara Liebermeister beschäftigt sich mit Beziehungsmanagement im digitalen Zeitalter

Quelle: ifDZ



36

Den Aufwand, den die DSGVO verursacht, können viele Unternehmen kaum stemmen. Dabei bieten die Datenschutzvorgaben viele Chancen.

Quelle: Cynil PAPOT | AdobeStock





**40**

Im Durchschnitt wird Mining-Hardware nach nur etwas mehr als einem Jahr abgewrackt

Quelle: Shutterstock, Montage ICT CHANNEL

**Markt**

**40 Die Schattenseiten von Bitcoin und Co.**  
Umweltsünden und Kriminalität

**Köpfe**

**41 Sven Rathjen verlässt Western Digital**

**Produkte & Technologien**

**42 Turtle Beach: Neues Headset „Recon 200 Gen 2“**  
**Betriebssystem-Sicherheit: Qualys bringt Cloud Agent für Red Hat**

**Rubriken**

- 3 Editorial**
- 4 Feedback, Termine**
- 44, 46, 55 Kontaktbörse**
- 62 Impressum/Inserentenverzeichnis**



**41**

Nach 14 Jahren, zuletzt als Vice President Sales, quittiert Sven Rathjen bei Western Digital

Quelle: Sven Rathjen / Privat



Die Aufmerksamkeit gegenüber den Cyberbedrohungen wächst – Managed Services gewinnen weiter an Bedeutung. Mehr im Sonderheft Cyber Security, das dieser Ausgabe beiliegt



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

Jetzt informieren, profitieren und anmelden.

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



## Refurbished Smartphones

# Komsa plant Online-Shop für Endkunden

DSGVO-konforme Videokonferenz

## „Teamviewer Classroom“ kommt

mf | Der Göppinger Softwarehersteller Teamviewer steigt mit der angekündigten Video- und UCC-Lösung „Teamviewer Classroom“ in den Bildungsmarkt ein. Die Eigenentwicklung wird auf eigenen Servern aus deutschen Rechenzentren gehostet. Damit sehen die Schwaben alle datenschutzrechtlichen Voraussetzungen der DSGVO als erfüllt an. Viele Datenschützer der Länder hatten Schulen und Universitäten den Einsatz von US-Plattformen wie Microsoft Teams oder Zoom zum Beginn des neuen Schuljahres verboten, weil sie nicht konform zur DSGVO genutzt werden könnten.

Teamviewer Classroom soll über reine Online-Meetings hinausgehen und auch als Collaboration-Plattform eingesetzt werden können. Auch eine Integration anderer Lösungen wie Moddle sei möglich. ■

Jetzt Business Unit von Infinigate

## Acmeo ist Geschichte

mf | Drei Jahre nach der Übernahme von Acmeo durch Distributor Infinigate ist die Fusion der beiden Distributoren abgeschlossen. Acmeo wird zur Business Unit „MSP & Cloud“ der Münchner Muttergesellschaft. Die rund 40 Mitarbeiter bleiben an den Standorten Hannover und Essen und werden nunmehr von einem Trio geführt: Sascha Odenthal (Sales Director der BU), Robert Scicolone (Sales und zusätzlich Marketing und Technik) sowie Jan Erbguth (Finanzen). Aller drei Manager berichten an Richard Huth (EVP Integration & Compliance), der damit die Interims-Führung bei Acmeo beendet.

Acmeo-Gründer Henning Meyer ist als Senior Vice President MSP & Cloud bereits seit längerem für den Mutterkonzern tätig. ■

**Komsa wird das boomende Refurbish-Geschäft für Smartphones nicht allein seinen Fachhändlern und darauf spezialisierten Etailern überlassen. Der TK-Distributor will einen Online-Marktplatz für Endkunden eröffnen.**

**Martin Fryba** | Bislang hat sich Komsa auf Reparaturen von Smartphones und Tablets konzentriert. Nun kündigt Komsa-Chef Pierre-Pascal Urbon den Einstieg ins Smartphone-Refurbish für Endkunden an. Mehr als eine Million Geräte im Jahr – drei Mal mehr als noch vor drei Jahren – liefern Fachhändler ins sächsische Hartmannsdorf, wo sie repariert oder aufbereitet, aber bislang nicht selbst vermarktet werden. Das will der Komsa-Chef ändern und öffnet das lukrative Geschäft mit generalüberholten Smartphones nun auch für Endkunden. Da neue Smartphones immer teu-

rer werden, gleichzeitig das Umweltbewusstsein steigt, rechnet Urbon mit steigender Nachfrage für gebrauchte Handys.

## Wettbewerb für Rebuy & Co.

Geplant ist ein digitaler Marktplatz, auf dem An- und Verkauf abgewickelt werden sollen. Den optischen Zustand angebotener Geräte einzuschätzen und Interessenten sofort einen geschätzten Ankaufpreis anzuzeigen, soll Software mit künstlicher Intelligenz automatisiert leisten. Die Verlängerung der Wertschöpfungskette bei Komsas in den C-Markt dürfte vor allem den bisherigen Vermarktern wie Back Market, Rebuy oder Refurbed wenig schmecken, erwächst ihnen doch ein Wettbewerber mit einem beachtlichen Volumen an Geräten.

Das Potenzial haben indes auch Hersteller erkannt. Apple und Samsung bieten beim Kauf neuer Geräte an, das alte in Zahlung zu nehmen. Sie werden aufbereitet oder gehen ins Recycling, um Rohstoffe zurückzugewinnen. Laut Apple wurden im vergangenen Jahr weltweit 10,4 Millionen Geräte dem Refurbishment zugeführt und 39.000 Tonnen Elektroschrott dem Recycling. Das ist aber nur ein Bruchteil der verkauften Neugeräte, schätzungsweise über 200 Millionen Stück im vergangenen Jahr. ■



Vereinte IAM-Kräfte

## One Identity übernimmt One Login

**Zukauf im Security-Markt: One Identity akquiriert Wettbewerber One Login, um auf diesem Weg seine Unified-Identity-Security-Plattform zu erweitern.**

**Selina Doulah** | IT-Security-Anbieter One Identity übernimmt One Login, um auf Basis der zugekauften Technologien seine eigene Plattform „One Identity“ zu erweitern. In Kombination mit den bestehenden Lösungen für Privileged Access Management (PAM), Identity Governance and Administration (IGA) und Active Directory Management and Security (ADMS) will der Hersteller auf diesem Weg einen „ganzheitlichen Ansatz der Identitätssicherheit“ forcieren.

Aber auch One Login erwartet sich Chancen im Zuge der Akquisition. „Der Zusammenschluss mit One Identity gibt uns die Möglichkeit, unser Wachstum zu beschleunigen“, so Brad Brooks, CEO von One Login. „Mit der Plattform von One Login für Workforce und CIAM und der Produktpalette von One Identity, einschließlich der PAM-Lösung des Unternehmens, können neue und bestehende Kunden die weltweit einheitliche Unified Identity Security-Plattform nutzen.“

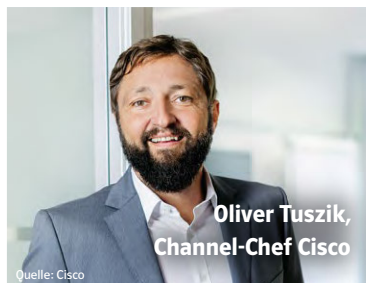
Die beiden Unternehmen führen nun einen gemeinsamen Kundenstamm: One Identity verwaltet über 250 Millionen Identitäten für 5.000 Organisationen, One Login mehr als 40 Millionen Identitäten für 5.500 Kunden. ■



Appdynamics stellt Vertrieb um

## 100 Prozent über den Cisco-Channel

**Cisco und seine Tochter Appdynamics rücken im Vertrieb enger zusammen, das Mischmodell direkt/indirekt beim Application Performance Management-Spezialisten wird eingestellt. Cisco setzt auf radikale Vereinfachung seines globalen Partnerprogramms und verweist auf starkes Channel-Wachstum.**



Oliver Tuszik,  
Channel-Chief Cisco

**Martin Fryba** | Knapp vier Jahre nach dem 3,7-Milliarden Dollar schweren Zukauf von Appdynamics stellt Cisco den teilweisen Direktvertrieb seiner Softwaretochter ein und auf 100 Prozent Channel um. Die Vereinfachung durch Konsolidierung zu vieler Einzelprogramme hatte der weltweite Channel-Chef Oliver Tuszik den von Cisco historisch genannten Umbau des globalen Vertriebs angekündigt. Man wolle bei Appdynamics nun „das Potenzial unserer Partner entfesseln“,

bekräftigt der Netzwerkausrüster jetzt. Für Cisco ein logischer Schritt, denn Software und Services treiben Innovationen. Man sei mittlerweile der sechstgrößte Softwarehersteller der Welt, sagt Tuszik. Der Kölner im Silicon Valley blickt zudem auf ein immer stärkeres Partnernetzwerk. Cisco habe vergangenes Jahr ein Wachstum im Channel um 63 Prozent gegenüber dem Vorjahr geschafft. Mehr als 50 Prozent Wachstum seit 2014 hätten Tuszik zufolge die Distributoren beigetragen. ■

Frisches Wachstumskapital

## Exclusive Networks geht erfolgreich an die Börse

**Exclusive Networks hat seinen angekündigten Börsengang erfolgreich vollzogen und rund 365 Millionen Euro eingenommen. Mit dem Kapital will der VAD weiter wachsen.**

**Selina Doulah / Stefan Adelman** | Exclusive Networks hat seinen geplanten Börsengang Ende September erfolgreich vollzogen. Der Eröffnungspreis der Aktie lag am Tag des IPO bei 20 Euro, anschließend stieg er auf knapp über 20,8 Euro, pendelte sich aber Anfang Oktober wieder knapp unter dem Ausgabepreis ein. Die Marktkapitalisierung lag zum Start bei

1,8 Milliarden Euro, der Börsengang brachte dem VAD rund 365 Millionen Euro ein.

CEO Jesper Trolle hatte bereits angekündigt, diese Mittel in das weitere Wachstum von Exclusive Networks investieren zu wollen. Der Security-Distributor plant, neue Länder zu erschließen und weitere Hersteller an Bord zu holen. Die Ziele für den deutschen Markt sind nicht weniger ambitioniert. Bis 2024 will der VAD seine hiesigen Umsätze laut DACH-Geschäftsführer Marcus Adä verdoppeln, Exclusive Networks solle der Security-Distributor Nummer eins werden. ■

## Schrumpfkur für die Silberrücken

*Während die Automobilindustrie immer lauter nach mehr Chips ruft, können die Halbleiterhersteller darüber nur zunehmend entnervt den Kopf schütteln. Immerhin ist ein Großteil des Problems selbstgemacht, etwa durch den Einsatz veralteter Technologien und allzu knapper Prozesse.*

**Lars Bube** | Auch nach mehreren Monaten voller Produktionsausfälle scheinen einige Manager aus der Automobilindustrie noch immer nicht begriffen zu haben, wo die wahren Ursachen für ihr Chip-Problem liegen. Das wurde auf der IAA wieder einmal mehr als deutlich, wo sie erneut versuchten, mit markigen Worten den Druck auf die Chip-Hersteller zu erhöhen. Bei den Adressaten löste das jedoch nur ein verschmitztes Schmunzeln ob der damit verbundenen Hybris aus. Denn während die Fahrzeughersteller hierzulande tatsächlich über eine ähnlich unangefochtene Machtposition wie Silberrücken verfügen, vor deren Gebrüll selbst die Politik zuverlässig zusammenzuckt, dürften ihre Vorstöße auf die Chiphersteller eher wirken wie das heisere Gequäke eines verwöhnten Gorillababys, dem sein Spielzeug weggenommen wurde. Gerade einmal rund zehn Prozent der Jahresproduktion gehen in den Automobilsektor, während IT- und TK-Hersteller jeweils die dreifache Menge abnehmen.

Dieses Ungleichgewicht wird durch die Art der von den Autoherstellern gewünschten Produkte weiter verstärkt. Während im ITK-Bereich aktuell Fertigungsgrößen zwischen fünf und zehn Nanometer Standard sind, werden in den Fahrzeugen noch immer vorwiegend Chips mit

der zehnfachen Strukturgröße eingesetzt. Aus Sicht der Chipindustrie arbeitet die Automobilbranche also mit Uralt-Technik von vor knapp 20 Jahren. Dass die Halbleiterproduzenten dafür alte Werke weiterbetreiben statt sie zu modernisieren, ist fast schon eine Gefälligkeit und schließt eine spontane Erhöhung der Kapazitäten gemäß den straffen Lieferketten der Auto-Dinos aus.

Mit Verweis auf diese Problematiken konterte Intel-Chef Pat Gelsinger, dessen Unternehmen auch bei den veralteten Chips zu den größten Herstellern zählt, die immer gleiche Frage nach dem Ende der Knappheit mit einem vielsagenden Angebot: „Ich baue den Herstellern so viele 16-Nanometer-Chips, wie sie haben wollen.“ Eine Offerte, über deren vielschichtige Implikationen die Autohersteller dringend nachdenken sollten, auch im Hinblick auf ihre eigene Zukunftsfähigkeit. ■



Lars Bube, Leitender Redakteur  
ICT CHANNEL

Remote Monitoring Management-Anbieter

# NinjaRMM beflügelt vom Corona-Schwung

**300 neue MSPs jeden Monat, 75 Prozent Umsatzwachstum, Mitarbeiterzahl verdoppelt: Die Plattform des noch jungen IT-Management-Anbieters NinjaRMM aus den USA etabliert sich immer mehr. Europa-Chef André Schindler nutzt das Momentum und baut die Präsenz im Channel aus.**

**Martin Fryba** | Mit doppeltem Grund zur Freude reiste David Protzmann unlängst von Berlin nach Würzburg. Endlich wieder leibhaftig rund 50 Kunden treffen beim ersten Partner-Event der Systemhauskooperation Kiwiko seit 16 Monaten. Der Marketing-Direktor von NinjaRMM sponserte das Vorabendessen und vergaß bei seinem Gastvortrag natürlich nicht, auf die wachsende Beliebtheit des US-Plattformanbieters für das IT-Management hinzuweisen. Stillstand in der Corona-Pandemie mag bisweilen im Projektgeschäft für Systemhäuser gegolten haben. Für das rund 60-köpfige Team in der Berliner Europazentrale war 2020 eine heiße Phase und sie hält weiter an. Was er an Hard Facts aus der Zentrale im texanischen Austin den Systemhäusern in Würzburg verkünden konnte: Fast 300 Neukunden jeden Monat, 75 Prozent Umsatzsteigerung, Verdoppelung der Mitarbeiter auf nunmehr weltweit 320 und ein Ausblick auf die Roadmap der kommenden Monate.

Im Gespräch konnte ICT CHANNEL dem für Europa zuständigen André Schindler noch ein paar weitere Details entlocken. Keine absoluten Zahlen zum Umsatz oder wie viele MSPs NinjaRMM hierzulande schon einsetzen. „Ich kann sagen, wir wachsen in Deutschland und in anderen europäischen Ländern im Vergleich zu den USA überdurchschnittlich. Die Umsatzverteilung zwischen USA und Europa ist 70 zu 30 Prozent.“ Beim The-



**Marketing-Chef David Protzmann von NinjaRMM (li.) trifft auf dem Kiwiko-Treffen in Würzburg Jan Nagel von Drimalski & Partner sowie rund 50 weitere Systemhäuser, die sich über IT-Management-Plattformen für ihre Managed Services informieren**

**Ein eigenentwickeltes Ticket-system kommt**

ma MSP haben Systemhäuser auf dem alten Kontinent Nachholbedarf. Nicht unbedingt in Großbritannien oder den Niederlanden, in Deutschland aber allemal. Dabei ist es nicht so, dass NinjaRMM-Neukunden noch gar keine MSP-Plattform einsetzen. Das komme zwar vor, weiß Schindler. „Die meisten wollen nach vielen Jahren einmal einen anderen Hersteller ausprobieren.“

Einen „innovativen“, schiebt er nach. NinjaRMM folgt drei festen Grundsätzen: 1. Man gibt der Eigenentwicklung Vorrang vor Third-Party-Features, sowie dem neuen Ticketsystem, das gerade in der Betaphase getestet wird.

2. Keine „Featuritis“ und Systembrüche, sodass die Usability der Remote-Überwachung leiden könnte, und wenn man doch Lösungen anderer Hersteller wie

Webroot und Bitdefender – beides Security – anbietet, so müssen sie sich nahtlos in die NinjaRMM-Oberfläche integrieren lassen.

3. Engsten Kontakt zu den Anwendern und regen Austausch mit ihnen – auch über Systemhauskooperationen wie Nordanex oder Kiwiko, aber (noch) ohne dass im Vertrieb ein Distributor zwischengeschaltet wird.

## Ein menschliches Start-up

„Ich schließe eine Partnerschaft mit der Distribution nicht grundsätzlich aus“, sagt Schindler. Wenn allerdings der Zulauf an interessierten MSPs derzeit noch groß ist, warum also einen VAD ins Boot holen? Das müsste der Europa-Chef spätestens dann ins Auge fassen, wenn man gar nicht so viele neue Mitarbeiter anheuern könnte, wie man sich vorgenommen hat. Die Qualität der Betreuung könnte mit steigenden Nutzerzahlen dann abnehmen. Immerhin will NinjaRMM mittelfristig die Belegschaft weltweit um weitere 200 Mitarbeiter aufstocken. Schindler sucht schon neue Büroräume in Berlin und neue Mitarbeiter.

Nicht nur Admins und sonstige IT-Profis, sondern auch Quereinsteiger, Hochschulabsolventen und „Charaktere“ wie er sich ausdrückt. „Persönlichkeit ist uns sehr wichtig, es muss zu unserer Firmenkultur passen“. Egomanen haben bei Schindler, der sich jeden Bewerber anschaut, keine



Chance. NinjaRMM habe sich den „Spirit“ eines Start-ups bewahrt. Man stehe für Offenheit, Teamarbeit, kurze Wege. „Jeder darf hier Mensch sein“, merkt Schindler an, wohlwissend, dass nicht jeder potenzielle Bewerber mit der Firma verheiratet sein will, wie das so manches US-Technologie-Start-up voraussetzt.

## Der Kunde, dein bester Vertriebler

Schindler, wie übrigens auch Manager anderer Hersteller von Remote Monitoring and Management, profitiert in Deutschland von einem ganz besonderen Effekt in der Systemhausbranche. Mittelständische IT-Unternehmer brennen nicht nur für ihr Unternehmen, sondern bisweilen auch



Quelle: NinjaRMM

für die Innovationen ihrer Herstellerpartner. Jeder Award, jede Zertifizierung, jeder Handschlag eines Channel-Direktors und jeder Bühnenauftritt im Namen eines Herstellers ehrt den Systemhauschef. Microsoft mit seiner

**Sucht Charaktere statt Egomane: NinjaRMM-Europa-Chef André Schindler plant viele Neueinstellungen, um das Wachstum abzusichern**

handverlesenen Eliteauszeichnung „Most Valuable Professional“ nutzt schon lange die Ausstrahlungskraft, die mit dem Titel MVP einhergeht, als Business-Booster. Awards oder Partnerstati vergibt NinjaRMM noch keine. Evangelisten haben sie auch so bereits. Ein MSP, der rund 100 Endpoints mit NinjaRMM betreut, lobte gegenüber einem Kollegen die Plattform so sehr, dass dieser mit seinen 5.000 Endpoints zu Schindlers Firma wechselte, erzählt der Europa-Chef.

Neue Mitarbeiter für den Vertrieb sucht der NinjaRMM-Chef trotzdem, und er wird sich von seinem Marketing-Chef David Protzmann genau erzählen lassen, wie man als Partner der Systemhausgenossenschaft Kiwiko so tickt. ■

## RMM-Plattform von Riverbird

# „Eine Art deutsches Reinheitsgebot“

**Mit dem MSP-Boom treibt das Softwarehaus Riverbird seine „rein deutsche“ RMM-Plattform voran, wie Thomas Hoffmann berichtet. Schnittstellen und Features würden in „Windeseile“ umgesetzt, für Security sorgt G Data, für den Vertrieb nun auch ein neuer Distributor. Ein weiteres Pro für die Riversuite soll „unschlagbar“ sein.**

**Martin Fryba** | Elf Jahre Entwicklung liegen hinter Riversuite, seit zwei Jahren treiben die Riverbird-Geschäftsführer Alexander Eiermann und Thomas Hoffmann den Vertrieb aktiv voran. 300 Kunden nutzen die RMM-Plattform bereits. Das aktuell sehr große Interesse seitens der Systemhäuser spürt der Ulmer Systemhauschef von Celos und Geschäftsführer von Riverbird überdeutlich und zieht ein Zwischenfazit: „Es läuft hervorragend“, alle Erwartungen seien bislang übertroffen worden, sagt Hoffmann im Gespräch mit ICT CHANNEL. Nun

starten die Ulmer Software-Unternehmer den Vertrieb über den noch jungen Distributor Fokus MSP. „Die beiden sind hervorragende und sehr engagierte Experten“, sagt Hoffmann über die Fokus MSP-Gründer Stefan Steuer und Matthias Mahnel. Sie werden die RMM-Plattform Riversuite, die der Hersteller ganz bewusst nur in der On-Prem-Version anbietet, um einen Dominoeffekt bei einem Software-Lieferkettenangriff auszuschließen, auch als gehostete Lösung für MSPs anbieten.

## G Data an Bord

Für IT-Sicherheit, eines der aktuell wichtigsten Herausforderungen für RMM-Anbieter, sorgt bei Riversuite die Integration von G Data. Hoffmann hat sich von der Flexibilität der Bochumer überzeugt, schätzt aber ebenso die Zusammenarbeit mit Wortmann, deren Server-Sensoren Riversuite speisen. Schnittstellen gibt es beispielsweise zu Ticketsystemen



Quelle: Riverbird

**Riverbird-Chef Thomas Hoffmann: Setzt auf RMM-Flatrate, wie MSPs bisweilen auch ihren Kunden Flatrates anbieten**

**Start des Vertriebs über die Distribution**

von Visoma und Tanss. Man sei nicht nur „das Schweizer Taschenmesser der RMM-Systeme“, so Hoffmann, das Kollege Eiermann und sein technisches Team um Anregungen der Kunden „in Windeseile“ ergänze. Riversuite könne man auch gerne als „eine Art deutsches Reinheitsgebot“ bezeichnen.

## Flatrate zum Kampfpreis

Noch ein drittes, für manchen Managed Service Provider wichtiges Argument, führt Hoffmann ins Feld: Den Preis. 1.000 Server und eine unbegrenzte Zahl von Clients kosten 5.000 Euro jährlich. Mit einer solchen Flatrate zum Kampfpreis hält sich Riverbird im Vergleich zum Wettbewerb für unschlagbar. „Die Systemhäuser müssen auf ihre Kosten achten“, springt Eiermann dem Kollegen bei und verweist auf die „teilweise extrem hohen Kosten des Wettbewerbs“. ■

Ein Team für PCs und Datacenter-Lösungen

# Lenovo führt Channel-Struktur zusammen

**Nach weitreichenden Anpassungen der weltweiten Vertriebsorganisation im vergangenen April passt Lenovo nun auch das Channel-Modell an. Davon könnte vor allem das Datacenter-Geschäft profitieren.**

**Stefan Adelmann** | Lenovo führt eine einheitliche Channel-Struktur ein. Zum 1. Oktober 2021 wurden die hiesigen Channel-Organisationen der beiden Bereiche PCs sowie Datacenter zusammengeführt. Damit folgt Lenovo wiederum dem Beispiel anderer interner Vertriebsparten wie beispielsweise den Global Accounts, in denen die beiden Themen schon seit jeher eng verknüpft sind. Geleitet wird das bereichsübergreifende Channel-Geschäft künftig von Oliver Rootsey als Director Channel & SMB Sales. Bisher betreute er das Partnergeschäft in Deutschland und Österreich für das PC- und Smart Devices-Portfolio, Anfang Oktober übernahm er dann auch die Verantwortung für den indirekten Vertrieb der Datacenter-Sparte.

Man reagiere mit dieser Vereinheitlichung auf die Entwicklung auf Seiten der Kunden, verstärkt verschiedenste Lenovo-Produkte einzusetzen, nicht mehr nur Lösungen aus einem Bereich, wie Mirco Krebs, Vice President und General Manager von Lenovo DACH, erklärt. „Das heißt aber nicht, dass wir in Zukunft Generalisten haben, die das gesamte Lenovo-Portfolio verantworten. Das geht nicht mehr.“ Immerhin biete man heute Produkte von kleinsten IoT-Devices bis hin zu riesiger Server-Infrastruktur an. „Das kriegen Sie nicht mehr aus einer Hand hin“, so Krebs. Innerhalb des übergreifenden Teams solle es daher weiterhin Spezialisten für die verschiedenen Themen geben, sowohl mit technolo-



» **Das heißt aber nicht, dass wir in Zukunft Generalisten haben, die das gesamte Lenovo-Portfolio verantworten. Das geht nicht mehr.**

*Mirco Krebs  
Vice President und General  
Manager von Lenovo DACH*

**Der Datacenter-Bereich soll vom starken PC-Geschäft profitieren**

aktuell wesentlich größer als das im Datacenter-Umfeld, der Marktanteil beträgt etwa das Dreifache. Ohne Frage gebe es also noch viele Potenziale auszuschöpfen – „gerade auch auf der Datacenter-Seite“, so Krebs.

Künftig will Lenovo bestehende Partner aus dem PC-Geschäft daher verstärkt auch für die komplexeren IT-Infrastrukturthemen gewinnen, sich im Channel gezielt als „Vollsortimenter“ positionieren und somit vor allem auch dem US-amerikanischen Wettbewerb weitere Marktanteile abnehmen. Die Zusammenführung der Teams soll dafür die strukturelle Basis bilden. Immerhin könnten Partner somit das gesamte Portfolio anbieten, anstatt nur einzelne Angebote einer Business Group, so der neue Channel-Verantwortliche Oliver Rootsey.

Die Vereinheitlichung der Channel-Teams folgt auf Lenovos „3S“-Umstrukturierung. Im vergangenen April hatte der Hersteller seine globale Vertriebsorganisation umgebaut und in drei Business Groups gegliedert. Die Intelligent Devices Group (IDG), unter die PCs, Smart Devices und Mobiltelefone fallen, die Infrastructure Solutions Group (ISG), bestehend aus Servern, Speicher und Software, sowie die Solutions & Services Group (SSG), zu der Lösungen, Dienstleistungen und der Verticals-Bereich zählen. Die Vereinheitlichung des Channel-Teams soll diesem „kundenorientieren“ Ansatz ebenfalls Rechnung tragen und ihn im Partnergeschäft abbilden. ■

gischen Schwerpunkten, aber auch gezielte Ansprechpartner für Value- und Volume-Geschäft in der Distribution.

## Team wird weiter ausgebaut

Im Gespräch mit ICT CHANNEL betont Krebs darüber hinaus, dass es bei der jetzigen Anpassung der Struktur nicht darum gehe, Ressourcen einzusparen. Im Gegenteil. Lenovo will sich klar zum Channel committen, das Team nochmals deutlich ausbauen und vor allem die Synergien der verschiedenen Produktbereiche bestmöglich erschließen. So ist das Partnergeschäft in der PC-Sparte



## Dell EMC PowerVault ME4024 All Flash-Array

bietet unternehmensrelevante Funktionen und eine umfassende Software.

Entwickelt, um den wachsenden Geschäftsanforderungen gerecht zu werden, und optimiert für die Ausführung einer Vielzahl von Anwendungen mit verschiedensten Workloads bietet die ME4024 alles, was Sie zum Speichern, Verwalten und Schützen Ihrer Daten benötigen.

Jetzt als Smart Value Offer erhältlich - eine einfach zu bestellende und sehr preisgünstige Storage Lösung - Verfügbar bei unseren Distributionspartnern.

# Einfach. Schnell. Bezahlbar.



### Meistverkaufte Konfigurationen

Fertig vorkonfigurierte & sofort bestellbare, Storage Lösungen



### Konkurrenzfähiger Preis

Immer preiswerter als CTO-Konfigurationen



### Einfach zu bestellen

Einzelne SKUs und ein vorab genehmigter Preisen. Einfach anklicken und kaufen.



### Flexible Angebote

Passen Sie Ihre Lösung an mit Hardware-, Software- und Service-Upgrades.

Erhältlich bei unseren Distributionspartnern:

Partnerportal „Cascade“

# Cradlepoint baut Partnervertrieb in der DACH-Region auf

**Der Wireless-WAN- und 5G-Anbieter Cradlepoint baut einen Channel-Vertrieb in der DACH-Region auf. Mit „Cascade“ steht den Partnern jetzt ein Portal für Schulungen, Ressourcen und Networking zur Verfügung.**

**Michaela Wurm** | Der US-Netzwerk-Hersteller Cradlepoint will seine Marktpräsenz in der DACH-Region ausbauen und setzt dabei auf einen indirekten, zweistufigen Vertrieb über Distribution und Partner. Dafür will der Spezialist für Wireless-WAN- und 5G-Lösungen aktiv Reseller, Technologie-Unternehmen und Service-dienstleister gewinnen und durch dedizierte, regional abgestimmte Programme unterstützen. Dazu gehört auch ein neues Partnerportal namens „Cascade“, das den Mitgliedern Zugang zu Trainings, technischen User-Gruppen und Zertifizierungen, darunter auch spezielle 5G-Zertifizierungen, zur Verfügung stellt. Zusätzlich werden Weiterbildungen angeboten, die einen höheren Partnerstatus ermöglichen. Auch eine Deal-Registrierung ist etabliert, die verbesserte Einkaufskonditionen verspricht.

## Erweiterung des Partnerprogramms

„Cradlepoint ist ein weltweit führender Lösungsanbieter, der Partnerunternehmen beim Aufbau und Realisieren von Wireless WAN- und 5G-Projekten unterstützt“, erklärt Darryl Brick, VP Partner Sales, EMEA bei Cradlepoint. „Cradlepoint Cascade stellt eine wichtige Erweiterung unseres Partnerprogramms dar und bietet unseren Partnern alle Tools und Ressourcen, die sie in der zunehmend abonnement-basierten digitalen Welt benötigen. Wir sehen Cascade als eine



**Jan Willeke,**  
**Chef für Zentraleuropa**  
**bei Cradlepoint**

**5G ist ein riesiger Wachstumsmarkt mit viel Potenzial in der DACH-Region**

ideale Plattform, auf deren Basis unsere Partner den Ausbau ihrer digitalen Projekte vorantreiben und unseren Kunden innovative Lösungen bereitstellen können.“

## Ein Carrier als Partner ist immer dabei

5G sein ein riesiger Wachstumsmarkt, erklärt Jan Willeke, Area Director Central Europe von Cradlepoint: „Auch in der DACH-Region sehen wir ein enormes Marktpotenzial für unsere Produkte.“ Cradlepoint sei in den USA eine bekannte Marke, die auf dem Heimatmarkt große Retailer, öffentliche Auftraggeber und die Industrie zu ihren Kunden zähle.

Für den Eintritt in den europäischen Markt mussten zunächst Vertriebsstrukturen komplett neu geschaffen und auf ein solides Fundament gestellt werden. „Der Channel ist ein essenzieller Partner für Cradlepoint. Denn in 98 Prozent der Fälle werden Cradlepoint-Produkte innerhalb einer integrierten Lösung verkauft, beispielsweise innerhalb von Konnektivitätslösungen für Polizei- und Feuerwehrfahrzeuge. Diese Lösungen werden häufig in großer Stückzahl und auf großer Fläche eingesetzt. Weil es immer auch SIM-Karten für diese Lösungen braucht, ist ein Carrier als Partner stets mit dabei“, so Willeke.

## Anreize für die Wunschnpartner

Wunschnpartner für Cradlepoint sind laut Willeke Systemintegratoren aus dem Netzwerk- und Funkbereich, die beispielsweise IoT- oder Mobility-Lösungen realisieren. Aber auch Carrier wie Vodafone und die Telekom seien wichtige Partner. Cradlepoint unterstütze den Channel mit einem großen deutschen Vertriebsteam, das mit Support, Trainings und Teststellungen zur Seite stehe. Der Hersteller gewähre außerdem Projektschutz. „Cradlepoint-Reseller können sich mit 5G und dem damit verbundenen Technologieschritt hin zu Wireless-WAN schon in dieser frühen Phase als Vordenker im deutschsprachigen Markt positionieren“, so Willeke. ■





Es ist an der Zeit,  
dass wir den Schmerz  
angehen, den jeder  
Cloud-Kunde in Europa  
derzeit täglich erlebt.

Tim Kartali, Head of Channel Sales

## IONOS Cloud Partnerprogramm

Cloud-Kunden benötigen jetzt uneingeschränkte rechtliche Sicherheit, einen lückenlosen Schutz ihrer Daten, Fairness im Preismodell und eine echte Betreuung.

Wir alle werden profitieren, wenn wir unsere Kräfte bündeln.  
Gemeinsam mit Ihnen sind wir die europäische Cloud-Alternative.

Lernen Sie uns kennen

[cloud.ionos.de/partner](https://cloud.ionos.de/partner)



Führungskultur im digitalen Zeitalter

# „Hybride Teams führen ist wie Flöhe hüten“

**Digitalnomaden im Homeoffice, Bürogänger, die sich wie in der Aussegnungshalle fühlen: Die moderne Arbeitswelt ist „new“, von „normal“ aber noch weit entfernt. Was also tun? Beim IFIDZ müssten sie es wissen – eigentlich.**

**Martin Fryba** | Seit dem Wegfall der Corona-bedingten Homeoffice-Pflicht sehen sich viele Führungskräfte mit den unterschiedlichsten Mitarbeiterwünschen konfrontiert, wo sie wann arbeiten möchten. Allen gerecht werden, kann man nicht, hierauf angemessen reagieren schon. Davon ist Barbara Liebermeister, Leiterin des Instituts für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ), überzeugt.

**ICT CHANNEL:** Frau Liebermeister, aktuell hört man oft die Forderung: „Jeder Mitarbeiter soll künftig selbst entscheiden, wann er wo arbeitet“. Was halten sie davon?

**Barbara Liebermeister:** In der Praxis ist diese Forderung selten realisierbar, denn es wird ja oft bereichsübergreifend im Team gearbeitet. Daraus ergeben sich auch Notwendigkeiten für die Zusammenarbeit, die nicht selten eine Präsenz erfordern.

**ICT CHANNEL:** Das ist vermutlich aufgrund der unterschiedlichen Wünsche oft schwierig?

**Liebermeister:** Ja. In den zurückliegenden Wochen klagten mir viele Führungskräfte ihr Leid. Eine Abteilungsleiterin in einem Konzern sagte zu mir, sie fühle sich oft wie die Pflegedienstleiterin eines Krankenhauses, die darum betteln muss, dass ihre Mitarbeitenden kommen, damit der Betrieb läuft. Und ein Bereichsleiter meinte sarkastisch: „Hybride Teams führen ist wie einen Sack Flöhe hüten.“

**ICT CHANNEL:** Manche Führungskräfte fühlen sich also hilflos.



**Managementberaterin Barbara Liebermeister beschäftigt sich mit Beziehungsmanagement im digitalen Zeitalter**

**Große Kluft zwischen Top-Management und Führungskräften, was die Folgen virtueller Meetings angeht**

**Liebermeister:** Ja, und nicht selten im Stich gelassen. Deshalb plädiere ich für Richtlinien, die einen Rahmen vorgeben.

**ICT CHANNEL:** Virtuelle Meetings gab es schon vor Corona. Da müsste es also Erfahrungen auch mit hybrider Kommunikation geben.

**Liebermeister:** In der Tat. Meetings unter Top-Führungskräften im In- und Ausland haben schon vor Corona oft virtuell stattgefunden. Manager haben dabei die Erfahrung gesammelt, dass sie funktionierten. Also gehen sie unbewusst davon aus: Das funktioniert auch auf der operativen Ebene. Sie übersehen dabei, dass dort die Arbeitsinhalte und Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit ganz andere sind als auf der Top-Ebene. Ich habe zuweilen den Eindruck, viele obere Führungskräfte – speziell in international agieren-

den Großunternehmen – unterschätzen, wieviel Konfliktpotenzial das Arbeiten in hybriden Teams in sich birgt und welche Risiken damit verbunden sind.

**ICT CHANNEL:** Inwiefern?

**Liebermeister:** Wenn sich das Top-Management virtuell trifft und dabei ein Teilnehmer in Frankfurt, ein anderer in Shanghai sitzt, dann geht es in der Regel darum, sich über die strategische Marschrichtung zu verständigen und Grundsatzentscheide zu treffen. Das Top-Team hat eine Steuerungs- und Koordinierungsfunktion. Es ist aber kaum in den eigentlichen Leistungserbringungsprozess involviert – im Gegensatz zu den nachgeordneten Ebenen.

**ICT CHANNEL:** Mit welchen Problemen kämpfen Führungskräfte dort beim hybriden Führen?

**Liebermeister:** Vielen! Auf der Bereichs-, Abteilungs- und Teamebene hat eine Führungskraft zum Beispiel auch Mitarbeiter, die noch eingearbeitet oder an das Wahrnehmen komplexer Aufgaben herangeführt werden müssen, also einer individuellen Förderung bedürfen. Diese ist, wenn die Mitarbeiter weitgehend im Homeoffice arbeiten, oft schwierig. Zudem gibt es, außer den Mitarbeitern, die sich selbst führen und organisieren können, auch solche, die das Eingebundensein in ein Team für ihre Motivation und Selbstorganisation brauchen. Das heißt nicht, dass sie schlechte Mitarbeiter sind, aber wenn sie im Homeoffice weitgehend alleine gelassen werden,



können sie sich schnell zu solchen entwickeln. Erfahrene Führungskräfte wissen das. Deshalb haben sie ihre Mitarbeiter auch in der Vergangenheit schon abhängig von ihrer fachlichen und persönlichen Reife unterschiedlich geführt. Wenn die Mitarbeiter einen großen Teil ihrer Arbeitszeit im Homeoffice verbringen, fällt ihnen dies schwer. Dann gibt es Konflikte.

**ICT CHANNEL:** Welche vor allem?

**Liebermeister:** Das fängt bei der Frage an, wem gestatte ich in welchem Umfang ein Arbeiten zuhause. Sagen Sie mal einem Mitarbeiter, der oft zuhause arbeiten möchte: „Dein Kollege darf zwar drei Tage pro Woche, aber du sollst maximal einen Tag zuhause arbeiten, weil du dich schlechter selbst führen und motivieren kannst.“ Da kommen Sie als Führungskraft in Teufels Küche. Oder sagen Sie ihm: „Bei Ihnen würde ich es be-

grüßen, wenn Sie weitgehend im Büro arbeiten würden, weil Sie häufig Flüchtigkeitsfehler machen.“ Dann haben sie schnell einen Dauerkonflikt.

**ICT CHANNEL:** Stärken und Schwächen von Mitarbeitern erkennen, Feedback geben, die Arbeit individuell organisieren, das dürfte einer Führungskraft doch nicht unbekannt sein aus dem Büro. Klappert das nicht bei hybrider Arbeit?

**Liebermeister:** Beim Homeoffice müssen Führungskräfte ihr Führungs- und Kommunikationsverhalten neu justieren. Sie müssen viele Führungsroutinen, die sie nicht selten im Verlauf von Jahren zum Beispiel beim Delegieren von Aufgaben oder Feedback geben entwickelt haben, über Bord werfen und neue entwickeln. Das erfordert Zeit – auch, weil in den meisten Betrieben noch keine gewachsene Kultur des hybriden Arbeitens existiert.

**Identifikation mit dem Unternehmen wird durch virtuelle Arbeit und fehlenden festen Büroarbeitsplatz schwieriger**

**ICT CHANNEL:** Wie meinen Sie das?

**Liebermeister:** Zum Beispiel, wie sich das hybride Arbeiten auf die Identifikation mit dem Unternehmen auswirkt. Führungskräfte klagen über Mitarbeiter im Homeoffice, deren Teamspirit sinkt und deren Wechselbereitschaft steigt.

**ICT CHANNEL:** Wir hörten kürzlich einen Manager klagen, er fühle sich wie in einer Aussegnungshalle, wenn er durch die Firma gehe.

**Liebermeister:** Mal angenommen ein Unternehmen stellt sich, weil seine Belegschaft zu 50 Prozent zuhause arbeitet, die Frage: Braucht jeder seinen eigenen Schreibtisch im Betrieb? Rein rational lautet die Antwort gewiss „nein“. Unmittelbar verbunden damit ist aber die Frage, ob die Lust ins Büro zu kommen nicht noch weiter sinkt und auch die Identifikation mit dem Unternehmen. Schließlich ist nicht jeder gern ein „digitaler Nomade“.

NFON

Anzeige

## Cloud-Telefonie mit bester Sicherheit für die Daten

Viele Unternehmen befürchten, dass die Umstellung auf die Cloud-Telefonie die Datensicherheit beeinträchtigt und die Einhaltung von Compliance-Anforderungen erschwert. Außerdem befürchten sie, die Datenkontrolle und -transparenz zu verlieren, vor allem, wenn Mitarbeiter aus dem Home-Office arbeiten.

Die Cloud-Telefonie-Lösung Cloudya von NFON räumt diese Bedenken aus dem Weg. Da Cloudya von NFON im eigenen Haus produziert und entwickelt wird, erfüllt die Lösung führende Sicherheitsstandards. Mit NFON schwinden die Ängste Ihrer Kunden hinsichtlich der Datensicherheit.

### Zuverlässig und sicher

Alle Kundendaten werden verschlüsselt. Die Telekommunikationsserver von NFON befinden sich in geschützten Rechenzentren in Deutschland. Aus diesem Grund kann eine SLA geboten werden, mit der eine Verfügbarkeit von 99,9 % garantiert wird. VoIP-Anrufe werden mit starken Algorithmen und sicheren Schlüsseln kodiert. Die Vereinbarung zur Ver-



arbeitung personenbezogener Daten von NFON ist DSGVO-konform und zahlreiche technische Sicherheitsmechanismen schließen VoIP-Betrug praktisch aus.

### Vereinfachte Kommunikation

Mit Cloudya bleiben Kollegen in Kontakt, ganz gleich wo sie sich befinden und welches Gerät sie nutzen. Gleichzeitig wird das Problem der anfälligen Serverräume oder der Cloud im Ausland überwunden, die zu Sicherheitsrisiken, Datenschutzverletzungen und Geldbußen führen können.

### Werden Sie Partner eines Experten für Cloud-Kommunikation

Werden Sie Partner von NFON und ermöglichen Sie es Ihren Kunden, alle Anfragen sicher und geschützt zu bearbeiten, ganz gleich von wo und mit welchem Gerät. Erweitern Sie Ihr Portfolio und gewinnen Sie neue Kunden, die sicher zur Cloud-Telefonie migrieren möchten. Mit NFON erhalten Sie Zugriff auf sofort einsatzbereite End-to-End-Kommunikationslösungen, umfassendes Know-how sowie Support. NFON unterstützt Sie vom ersten Gespräch bis zur Implementierung.

**Möchten auch Sie Ihren Kunden Sicherheit bei der Cloud-Telefonie bieten? Werden Sie NFON-Partner.**



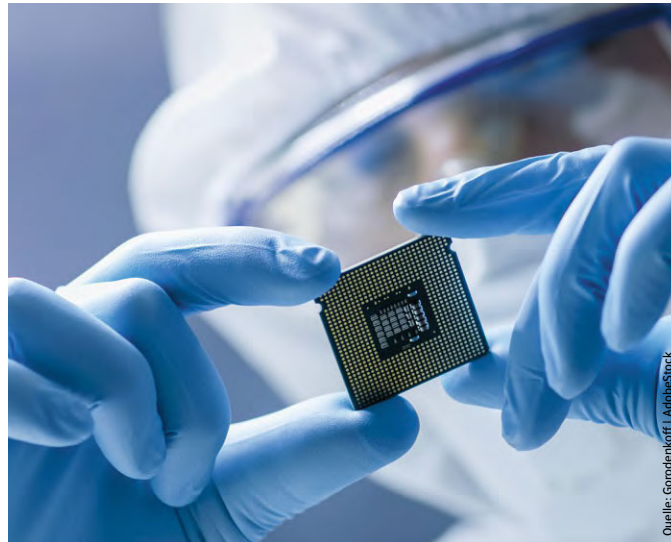
Neue Fabriken nehmen Produktion auf

# Chipmarkt erreicht die Talsohle

**Mit der Eröffnung neuer Fabriken dürfte sich die Chipkrise im nächsten Jahr allmählich abschwächen. 2023 könnte es dann sogar zu einer Überproduktion mit Preisverfall kommen – zumindest in einigen Bereichen.**

**Lars Bube** | Noch immer hat die Halbleiter-Knappheit weltweit viele Branchen fest im Griff. Besonders deutlich wird das bei der Automobilindustrie, die, verstärkt durch eigene Versäumnisse, seit eineinhalb Jahren mit erheblichen Produktionsausfällen aufgrund mangelnder Chip-Verfügbarkeiten zu kämpfen hat. Auch bei anderen Produkten wie E-Bikes, elektronischen Musikinstrumenten und Waschmaschinen werden die Verfügbarkeiten immer knapper und Lieferfristen sowie Preise immer größer. Selbst in voll digitalen Bereichen wie Telekommunikation, IT und Unterhaltungselektronik haben viele Konzerne trotz ihrer meist deutlich besseren Verhandlungsposition und Einkaufsplanung spürbar mit den Folgen des Mangels zu kämpfen. Bestes Beispiel sind Kandidaten wie AMD, Apple, Intel und Nvidia. Nicht nur CPUs und GPUs fehlen im ICT-Bereich, auch bei einfacheren Chips für Speicherprodukte, Displays oder Router übersteigt die Nachfrage das Angebot.

Kein Wunder also, dass Konzerne und Kunden auf eine baldige Erholung hoffen. Selbst die Politik hat sich inzwischen eingeschaltet und versucht die Hersteller mit milliardenschweren Förderprogrammen dazu zu bewegen, neue Fertigungskapazitäten vor Ort in Amerika und Europa aufzubauen. Diesem Wunsch entsprechend haben die Fertiger schon im vergangenen Jahr Rekord-Investitionen in neue Fabs angekündigt. TSMC will in den nächsten drei Jahren über 100 Milliarden US-Dollar in neue Fabriken investieren, Intel plant Ausgaben in ähnlichen Dimensionen, wenn auch etwas langfristiger.



Quelle: Gorodenkoff / AdobeStock

**Erst im nächsten Jahr soll sich die Chip-Verfügbarkeit wieder einpendeln**

**Trotz erster Zeichen der Erholung ist die Chipkrise noch nicht überwunden**

## Wachsender Bedarf

Erste Ergebnisse dieser Ausbauffensive sind aktuell schon zu sehen, in den nächsten Monaten werden immer mehr Fabriken ihre Arbeit aufnehmen. Dennoch wird es noch einige Zeit dauern, bis sich die Lage nennenswert entspannt. Einerseits bleibt ein gigantischer Berg an aufgeschobenen Bestellungen abzarbeiten, andererseits wächst der Bedarf durch Digitalisierung und Vernetzung noch immer stärker als der Ausstoß. Die Analysten von IDC gehen davon aus, dass die Menge der weltweit verkauften Halbleiter dieses Jahr um 17,3 Prozent zunimmt, womit sich der Bedarfszuwachs im Vergleich zum Vorjahr fast noch einmal verdoppelt. Durch diese Entwicklung sind auch die neuen Fabriken laut IDC schon wieder fast vollständig ausgelastet.

Hinzu kommt der allgemein erhöhte Bedarf für das Jahresendgeschäft sowie die steigende Konsumlaune. „Den Halbleiter-

herstellern kommt nicht nur die wachsende direkte Nachfrage nach ihren Produkten zugute, auch das Wachstum der Stückzahlen in vielen der von ihnen bedienten Märkte wird dem Markt weiterhin ein sehr gutes Wachstum bescheren“, prognostiziert Mario Morales, Group Vice President Enabling Technologies and Semiconductors, bei IDC.

Den Analysten zufolge ist deshalb in diesem Jahr allenfalls eine leichte Erholung in einzelnen Gebieten zu erwarten. Auch die Preise dürften demnach auf hohem Niveau bleiben oder sogar noch weiter steigen. Neben der Verknappung wird dieser Trend zusätzlich durch steigende Rohstoffpreise sowie Opportunitätskosten für ausgereifte Prozesstechnologien befeuert, wobei insbesondere die Automobilindustrie mit ihrem Bedarf an längst veralteten Standards eine unrühmliche Rolle spielt. Die Hersteller nutzen diese Möglichkeit gleichzeitig, um sich mit den höheren Preisen Mittel für die Finanzierung ihrer weiteren Ausbaupläne zu besorgen.

## Preisexplosion

Die größte Nachfrage kommt dabei weiterhin aus klassischen ICT-Bereichen wie Smartphones, Notebooks, Servern, Smart Home, Gaming, Wearables, Routern und WLAN-Access-Points, die alle im Rahmen des Digitalisierungsschubs besonders wichtig sind. Aber auch in der Automobilindustrie wächst der Bedarf besonders steil. Genau in diesen Segmenten erwarten die Marktforscher deshalb auch die größten Verteilungskämpfe sowie damit verbundene



Anstiege der Preise und Umsätze. Am kräftigsten soll demnach 2021 der mit Halbleitern für 5G-Modems erzielte Umsatz zulegen, um satte 128 Prozent. Doch auch bei den Chips für die ebenfalls besonders knappen Spielkonsolen erwarten die IDC-Experten einen Umsatzanstieg um 34 Prozent, bei Smartphones liegt dieser immerhin bei 28,5 Prozent.

Doch auch Server sind angesichts des Ausbaus der Rechenzentren stark gefragt, was sich bei den Halbleiterherstellern in einer Zunahme der entsprechenden Umsätze um knapp 25 Prozent niederschlagen dürfte. Bei Chips für Wearables und Smart-Home-Produkte soll der Umsatz mit gut 20 Prozent ähnlich stark zulegen wie bei den Halbleitern für die Automobilindustrie.

Die große Notebook-Welle ist indes vorerst abgeebbt, die meisten Unternehmen haben ihre Investitionen in diesem Bereich inzwischen getätigt. Hier können die Chiphersteller den Prognosen zufolge nur noch etwa zwölf Prozent mehr umsetzen. Dennoch dürfte der Bedarf hier mittelfristig vergleichsweise hoch bleiben, wenn sich Windows 11 mit seinen strengen Hardwareanforderungen verbreitet und Unternehmen ihren strategischen Weg bezüglich neuer Arbeitsformen festzurren.

### Erholung erst 2022

Hoffnung auf eine deutliche Erholung können sich Hersteller und Kunden nach den Berechnungen von den IDC-Marktanalysten erst im Laufe des nächsten Jahres ma-

### 2023 drohen Überkapazitäten durch neue Fabs

chen. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte sollen mehrere neue Produktionsstandorte eröffnet werden. Das könnte den Analysten zufolge ab 2023 dann sogar zu einem Überangebot bei besonders gefragten Chips führen. Damit einhergehend werden sich die Preise und Umsätze voraussichtlich wieder etwas normalisieren. Bis 2025 sagt IDC eine jährliche Wachstumsrate des Halbleiter-Umsatzes von durchschnittlich 5,3 Prozent auf insgesamt 600 Milliarden US-Dollar voraus.

Allerdings gibt es hier auch noch einige Unsicherheiten, vor allem auf Seiten der Rohstoffe sowie der Logistik. Denn noch immer wird die Produktion auch durch einige knappe Grundprodukte ausgebremst und die Container-Transportwege auf See sind überlastet. ■

## Wieder mehr Hardware

# Bechtle kauft Wiener Open Networks

**Akquisition Nummer 102, erneut in Österreich. Dieses Mal kauft Bechtle ein wieder mehr auf Hardware spezialisiertes kleineres Systemhaus mit Fokus auf Infrastruktur. Das Führungsteam bleibt an Bord.**

**Martin Fryba** | Fragt man Bechtle-Chef Thomas Olemotz, mit wie vielen Marken sein Fünf-Milliarden-Euro schweres Systemhaus-Imperium unterwegs ist, kann er das spontan gar nicht sagen. Kein Wunder: Bei Bechtle kauft man schließlich im Quartalsrhythmus ein. Dieses Mal Open Networks in Wien. Firmenchef Daniel Knözinger hat sein Systemhaus in 13 Jahren auf 25 Mitarbeiter erweitert, es ist also behutsam gewachsen. Und er hat auf die richtigen Trends gesetzt: Datacenter, Security und Netzwerk. Das Portfolio ist kein Bauchladen, sondern Knözinger hat enge Partnerschaften vor allem zu vier Herstellern geschlossen, nämlich Cisco, F5, Barracuda und Red Hat. Bei diesen



Herstellern hält Open Networks jeweils die höchsten Zertifizierungen.

### Kurze Wege

So lacht denn auch Bechtle-Geschäftsführer Robert Absenger beim Handschlag. Er wacht über die Systemhäuser in Österreich und freut sich sehr über die kurzen Wege. Denn in Wien sitzen sowohl Bechtle als auch Open Networks. Knözinger strahlt nicht ganz so. Der Gründer weiß, dass seine Firma irgendwann ihren Namen abstreifen muss, wenn

sich die rund 250 Bestandskunden an das Logo – das grüne Parallelogramm – des Mutter-Konzerns gewöhnt haben. Entscheidend ist für mittelständische Kunden, zumal in Österreich, sowieso etwas anderes. Dass sie nämlich wie gewohnt vom langjährigen Techniker betreut werden und mit dem 42-jährigen Knözinger weiterhin über ihre geschäftlichen Herausforderungen sprechen können, die ja angesichts zunehmender Digitalisierung und notwendiger Absicherungen nicht kleiner werden.

Anders als in den beiden Bechtle-Übernahmen zuvor, haben die Neckarsulmer wieder ein Systemhaus mit höherem Umsatzanteil bei der Hardware gekauft. Open Networks will dieses Jahr einen Umsatz von 12,5 Millionen Euro erzielen. Zum Vergleich: Der Softwareentwickler Dataformers aus Linz, den Bechtle mitten in der Corona-Krise gekauft hatte, setzte 2019 mit 55 Mitarbeitern 5,5 Millionen Euro um. ■

**Geschäftsführer Daniel Knözinger (li.) besiegelt mit Bechtle-Österreich-Chef Robert Absenger die Übernahme**

**13 Jahre im Markt, 25 Mitarbeiter, rund 250 Kunden**



Quelle: ICT CHANNEL

Nominierte der Leserwahl, Teil 1

# ICT CHANNEL Champions gesucht

**Stefan Adelman | Ihre Stimme ist gefragt! Die Channel-Managerinnen und -Manager der ITK-Branche waren in den vergangenen Monaten gefordert wie selten zuvor und standen ihren Partnern in turbulenten Zeiten zur Seite. Und jetzt haben Sie die Wahl. Wählen Sie bis zum 19. November auf [ict-channel.com](http://ict-channel.com) aus insgesamt 100 Nominierten Ihre ICT CHANNEL Champions 2021. Welche Managerinnen und Manager verleihen dem Channel seinen einzigartigen Charakter, unterstützen gekonnt Ihr Business und stehen für volles Commitment zum Partnergeschäft? Stimmen Sie für Ihre Spitzenreiter. Im Anschluss an die Leserwahl zeichnen wir die Top 10 der Gesamtwertung sowie die Top 3 in verschiedenen Produktkategorien aus.**

Und damit Sie sich vorab ein genaues Bild aller potenziellen ICT CHANNEL Champions 2021 machen können, stellen wir Ihnen auf den kommenden Seiten 50 Kandidatinnen und Kandidaten vor, und weitere 50 mit der nächsten Ausgabe 21.

**ICT  
CHANNEL  
Champion  
2021**

ICT CHANNEL Champions 2021

Ihre Online-Stimmabgabe: [ict-channel.com/ict-channel-champions-2021](http://ict-channel.com/ict-channel-champions-2021)



## Katja Neumann, Vertiv

Position: **Distribution Manager Channel DACH**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Auf Augenhöhe immer fair und offen mit den Partnern zu arbeiten.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Die Menschen und die Innovationen. Die IT ist wie eine große Familie, in der man sich immer wieder trifft.**

*Das begeistert und fasziniert mich auch nach 25 Jahren immer wieder. Und die Innovationsgeschwindigkeit sorgt dafür, dass es niemals langweilig wird.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Seit ein paar Monaten hält mich unser neues Familienmitglied Shiva, eine bosnische Straßenhündin, täglich auf Trab und sorgt dafür, dass ich viel Bewegung in der Natur habe und den Kopf frei bekomme.**



Quelle: Vertiv

## Tommy Grosche, Fortinet

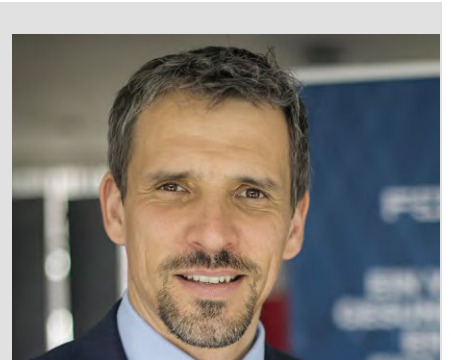
Position: **Senior Director Channel Germany**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Unser Channel-Team soll begeistern und sich das Vertrauen unserer Partner verdienen. Wenn ich dies im Tagesgeschäft bestätigt sehe, ist es mein größter Antrieb.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Zum Profifußballer hat es bei**

*Weitem nicht gereicht. Aber im Ernst – zu meiner Zeit hat man die ersten Bits und Bytes daheim noch per Handschlag begrüßt. ITK stand damals (wie heute noch) für Zukunft und Innovation.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Immer mit dabei ist meine Familie und wenn ich mir etwas raussuchen darf, dann habe ich diese am liebsten auf unserem kleinen Segelboot.**



Quelle: Fortinet

## René Hofmann, Securepoint

Position: **Sales Director / Prokurist**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Persönlich und direkt im Channel. Ich bin ein Kümmerer, ehrgeizig und streitbar aber immer mit Lösungen.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Weil ich als Jugendlicher schon,**

*damals noch in Computer Clubs, aktiv war. Ich war immer interessiert an der Technik. Im Systemhaus die Ausbildung gemacht und seitdem im Channel.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Familie, Freunde, Motorrad fahren, E-Games, Gin Tonic.**



Quelle: Securepoint

## Michael Lang, Lexmark

Position: **Geschäftsführer DACH**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Nah am Partner zu sein, Verlässlichkeit – gerade in schwierigen Zeiten, Respekt und Humor.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Weil sie am Puls der (digitalen)**

*Zeit ist und dabei den Dreiklang aus Vielseitigkeit, Herausforderung sowie Fortschritt verkörpert.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Golf und Fußball**



Quelle: Lexmark

## Dominic Mein, Viewsonic

Position: **Vertriebsleiter DACH**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Gerade in Zeiten von Corona ist es mir noch wichtiger, sehr nah an Kunden, Partnern und meinem Team zu sein. Persönliche Nähe ist auch im digitalen Zeitalter unverzichtbar.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Bewusst entschieden habe ich mich**

*nicht. Meine Ausbildung bei der Maxdata war eher ein – glücklicher – Zufall. Die ITK-Welt ist spannend und dynamisch, das reizt mich noch immer.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Als Familienvater mit drei Kindern stehen diese natürlich im Mittelpunkt. Sportlich schlägt mein Herz für American Football. Hier bin ich als Spieler und Vereinsvorstand aktiv.**



Quelle: Viewsonic



Quelle: Brother

**Sascha Bick, Brother**

Position: **Vertriebsleiter Fachhandel, Retail & Distribution**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Die Nähe zum Handelspartner und der regelmäßige persönliche Austausch.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Erste Berührungspunkte mit Unternehmen gab es schon zu Beginn meiner**

**beruflichen Laufbahn, damals noch in der Rolle als Dienstleister unter anderem für IT-Unternehmen. Als sich 2011 die Möglichkeit ergab, sich einem erfolgreichen und bekannten Hersteller der Branche anzuschließen, habe ich diese genutzt und bin seit dem glücklich, mich in diesem Unternehmen einbringen zu dürfen.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Familie, Freunde und Sport**



Quelle: Lenovo

**Sabine Hammer, Lenovo**

Position: **Director Channel Sales Infrastructure Solutions Group**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Passion und Leidenschaft für den Channel. Mir sind eine klare Kommunikation, Fairness, absolute Verlässlichkeit, Teamwork, Entwicklung, ständige Verbesserung, Lösungen und Zielorientierung die wichtigsten Werte in meiner täglichen Arbeit**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Näher kann man an spannenden Innovationen und Technologiezyklen sowie eben durch den Channel und den vielen Menschen nicht am Zahn der Zeit sein!**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Natur, am liebsten Berge. Mountainbiken, Skitouren. Menschen, Familie, Freunde und Bekannte. Unsere Lagotto-Hündin Frida. Lesen und mein Buchblog.**



Quelle: Jabra

**Gregor Knipper, Jabra**

Position: **Managing Director DACH**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Hundertprozentige Loyalität und eine rastlose Suche nach neuen, gemeinsamen Geschäftsideen basierend auf den jeweiligen Stärken. Systematik, Pragmatismus, Leidenschaft.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Das war eher Zufall. Heute begeistert mich, ITK in gute, nutzenbringende Stories zu übersetzen und so Mitarbeiter, Partner und Kunden mitzunehmen.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine Familie, Tennis, unser Hund, Kochen mit Freunden, die Berge, Musik, Vespa fahren. Ich brenne dafür, neue Methoden des Lernens, der Wissensvermittlung, der Führung und ähnliches auszuprobieren.**



Quelle: Dell

**Robert Laurim, Dell**

Position: **Vice President & General Manager Channel Germany**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus? **Gute Beziehungen und Vertrauen sind die Grundlage für gemeinsamen Erfolg. Die Menschen im Channel geben mir die Energie für die Herausforderungen in diesem sich so schnell verändernden Umfeld.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche

entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Freiheit und Chancenvielfalt haben mich von Anfang an fasziniert. Viele spannende und glückliche Momente binden mich seit 128 Quartalen an die ITK und motivieren mich immer wieder aufs Neue.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich bin sehr mit der Natur verbunden. Ihre Schönheit zu genießen ist für mich die perfekte Entspannung.**



Quelle: HP

**Jan Neumann, HP**

Position: **Manager Distribution Deutschland**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Mit den großen Transformationen, die wir gemeinsam erleben, ist meine Philosophie: Partner und Hersteller müssen mehr denn je miteinander kooperieren – und das auf Augenhöhe.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Die Dynamik! Ich messe sie gern an dem Zeitraum von Business Cases: Energiebranche: 25+ Jahre, Automobilbranche: 7+ Jahre, IT: <1 Jahr.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Eben aufgrund der Dynamik „entschleunige“ ich im Privaten beim Oldtimer-Schrauben und -Fahren – ich mag diesen extremen Gegensatz zur ITK-Welt.**



**Tobias Rönnebeck, Acer**

Position: **Head of Product Business Unit – Stationary & Digital Display**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Gerade im Partnergeschäft sind für mich Verbindlichkeit & Vertrauen die Voraussetzung, erfolgreich Business zu machen.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Mich interessiert die enorm**

*dynamische Entwicklung von Innovation in der IT. Dass wir auf dieser Basis gemeinsam mit unseren Partnern die digitale Zukunft gestalten, ist für mich wesentliche Motivation.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Am allerwichtigsten ist natürlich die Familie. Daneben begeistern mich Fußball und American Football. Ich selbst spiele seit viele Jahren leidenschaftlich – und nicht ganz schlecht – Tennis.**



Quelle: Acer

**Milutin Savic, Toshiba**

Position: **Senior Sales Manager Retail Client**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Freundlich, schnell, zielgerichtet, neugierig, fair und weltoffen**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Das Angebot meines ersten ITK-**

*Unternehmens auf meine Bewerbungen nach dem Uniabschluss war besser als die Angebote anderer Branchen (Gehalt, Verantwortung, Perspektiven).*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Mich durch diverse Speisekarten kreuz und quer zu essen.**

Kategorie: **Komponenten & Peripherie**



Quelle: Toshiba

**Stephen Schienbein, Kyocera**

Position: **Senior Direktor Vertrieb**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ein verlässlicher Partner für den Channel zu sein. Speziell in den aktuell schwierigen Zeiten möchte ich wirklich Partnerschaft leben. Verbindlich und Transparent!**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

*geblieben: Gibt es etwas Spannenderes? Gerade in Zeiten der Digitalen Transformation und des Wandels. Nein, etwas anders kann ich mir nicht vorstellen.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Bodenständig und abgehoben. Ich koche leidenschaftlich gerne und ab und zu wechsel ich die Perspektive, wenn ich mit einem kleinen Flugzeug abhebe!**



Quelle: Kyocera

**Markus Senbert, Sysob**

Position: **Channel Account Manager & Leitung Inside Sales-Team**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Kundenfokus, Verbindlichkeit und Authentizität**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Die Dynamik im täglichen**

*Channel-Business und die enge, vertrauensvolle und erfolgsorientierte Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Herstellern.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ganz klar meine Familie!**



Quelle: Sysob

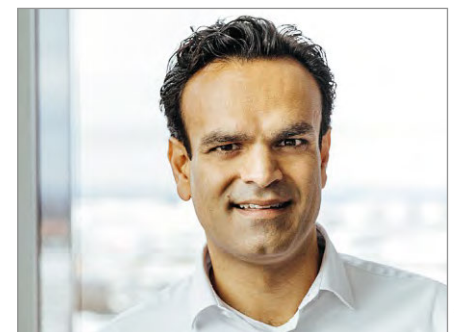
**Santosh Wadwa, Fujitsu**

Position: **Head of Product Channel Sales Zentraleuropa**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus? **Der Mensch macht das Geschäft. Deshalb ist mir auch der direkte Kontakt mit den Systemhäusern extrem wichtig. Bei Fujitsu hat jeder Partner seinen eigenen Ansprechpartner, damit offene Themen sofort geklärt werden können.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Keine andere Branche arbeitet so innovativ, zukunftsorientiert, beeinflusst den Fortschritt so stark. KI, Quantencomputing etc. werden unser aller Leben verbessern.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine Freizeit verbringe ich am liebsten mit meinen beiden Kindern und meiner Ehefrau sowie hobbymäßig auf der Zirkusbühne.**



Quelle: Fujitsu



Quelle: Ebertlang

### Marc Fischer, Ebertlang

Position: **Head of Sales und Prokurist**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Persönlicher Kontakt zu unseren Partnern ist sehr wichtig – für beide Seiten. Deswegen ist meine Tür bzw. meine Telefonleitung immer offen für ein nettes und konstruktives Gespräch.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Ich habe die Anfänge des Internets live mitverfolgen können. Faszinierend! Diese Begeisterung für IT aller Art hält sich bis heute.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Das Fahren in meinem alten Volvo zaubert mir oft ein Lächeln aufs Gesicht. Und zum Ausgleich habe ich angefangen, das Cellospielen zu lernen. Manchmal klingt's schon fast gut ;-)**



Quelle: IT Scope

### Oliver Gorges, IT Scope

Position: **Head of Channel Development**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Partnerschaft auf Augenhöhe und eine offene, ehrliche Kommunikation. Ein offenes Ohr, ein wachsames Auge, ein weiches Herz, ein klarer Verstand und ein gutes BAUCHgefühl.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Als Student bei C2000 in der**

Logistik gestartet. Der Channel ist hart umkämpft, aber alle – auch als Mitbewerber – gehen sehr respektvoll miteinander um.

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine Frau. Meine Freunde. Fußball. Nein, der MSV Duisburg, der zwar aktuell wenig mit schönem Fußball zu tun, aber dennoch: „Nur der MSV“.**



Quelle: SAP

### Christian Mehrtens, SAP

Position: **SVP Geschäftsbereich Partner – Mitglied der Geschäftsleitung**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ich stehe sowohl persönlich als auch mit meinem Team stets für eine zuverlässige und vertrauensvolle Zusammenarbeit.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Diese permanente Transformation**

sowohl technologisch als auch wirtschaftlich – wird einfach NIE langweilig! Aus meiner Sicht sicher eine der spannendsten Branchen, in der man arbeiten kann.

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Gerade in der aktuellen Zeit: Ich genieße und schätze alles was München und Umgebung mit seinen Seen und Bergen zu bieten haben!**



Quelle: HPE

### Andreas Plotzky, Aruba/HPE

Position: **Head of Channel Sales Germany**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Der Umgang mit Menschen ist das, was mir an diesem Job sehr viel Spaß macht. Der persönliche Kontakt und das Vertrauen, was über Jahre aufgebaut worden ist, macht meine persönliche Arbeit aus.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Ich bin der festen Überzeugung, dass der Channel der Beste Weg ist, um Produkte und Services vom Hersteller zum Endkunden zu bringen. Dieses Geschäftsmodell mit allen seinen Facetten macht den Job so schön.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Wenn ich nicht versuche, die Welt noch mehr Orange anzumalen, bin ich sehr gerne mit Familie und Hund in den Bergen unterwegs und verbringe viel Zeit mit Freunden.**



Quelle: G Data

### Hendrik Flierman, G Data

Position: **VP Global Sales & B2B Marketing**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Die absolute Nähe zu unseren Resellern, den Kunden und meinem Team. Es ist sehr wichtig für mich, immer ein Ohr am Puls des Geschehens zu haben.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Schon im Alter von zehn Jahren war**

ich sehr an IT interessiert und das hat sich bis heute nicht geändert. Ich kenne kein zweites Themenfeld, was neben IT-Sicherheit und IT im Allgemeinen so spannend ist. Es ist einfach megainteressant!

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine großen Leidenschaften sind meine Kinder und der Sport. Wir sind alle sehr sportlich und genießen zusammen die freie Zeit in der Natur.**



## Andreas Ruhland, Also

Position: **Chief Customer Officer**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus? **Ich bin sehr hands-on, mit einem offenen Ohr und aktiver Unterstützung für Kunden und Mitarbeiter. Ich kann recht gut neue Chancen identifizieren und entwickeln. Und es ist mir wirklich wichtig, verlässlicher Partner zu sein.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche

entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben? **Die Begeisterung für Gadgets. Täglich kommen neue Ideen und Technologien. Das Netzwerk, das Miteinander – das ist mein Ökosystem, in dem ich mich wohlfühle.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich esse für mein Leben gern. Glücklicherweise sieht man mir das nicht so an, weil meine anderen beiden Leidenschaften mich auf Trab halten: Sport und die Familie.**



Quelle: Also

## Helge Scherff, Nuvias

Position: **Regional Vice President DACH & EE**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **In erster Linie Leidenschaft, Zuverlässigkeit und ein bisschen Kreativität, um immer den passenden Mehrwert für unsere Partner – Kunden wie auch Hersteller – zu finden.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Der stetige Wandel, die neuen Herausforderungen und die vielen netten Menschen, die ich kennenlernen durfte, sind die Hauptgründe, warum ich gerne in der ITK-Branche arbeite.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Bei so viel Einsatz bleibt selbstverständlich neben ITK nicht viel Zeit übrig, sprich der Fokus liegt auf Familie, Freunde und Schalke gucken.**



Quelle: Nuvias

## Bernd Sebode, Checkpoint

Position: **Head of Channel, Germany**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Der Wille, ständig zu optimieren, wie wir unsere Lösungen in den Markt bringen, ist ein großer Motivator. Dabei helfen mir viele Gespräche/Diskussionen mit Partnern und Kunden.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Als ich 1990 ins Berufsleben einstieg, landete ich in der IT-Branche. Seitdem bin ich (positiv) gefangen, seit 30 Jahren glücklich in der ITK-Branche und das soll auch so bleiben.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Neben der ITK-Welt interessiert mich alles rund um Autos und Motorsport, Letzteres heute passiv. Die aktuellen Entwicklungen rund um E-Mobilität finde ich daher extrem spannend.**



Quelle: Checkpoint

## Sun Spornraft, Insys Icom

Position: **Vice President sales icom & Marketing**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Dank verschiedener Tätigkeiten und Schwerpunkte kenne ich den Channel wie meine Westentasche. Durch dieses Wissen Sorge ich zusammen mit unseren Partnern für nachhaltigen Umsatz.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Die ITK-Branche ist dynamisch, effizient und innovativ. So bietet jeder Tag neue, spannende Möglichkeiten. Daher liebe ich es, in dieser Branche zu arbeiten.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Die Unternehmerinitiative „Ostbayern handelt“, die sich aktiv um den Umweltschutz und die CO<sub>2</sub>-Reduktion der Firmen und Unternehmen in der Region kümmert.**



Quelle: Insys

## Rüdiger Wöfl, Cisco

Position: **Managing Direktor, Channel & Partnermanagement**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ich schätze vor allem die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern, den Austausch, das Diskutieren und die verschiedenen Perspektiven. Unsere Kunden bekommen mit Cisco und den Partnern ein Team und somit doppeltes Know-how.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Keine andere Branche hat die Welt in den letzten Jahrzehnten so sehr verändert und dabei Menschen einander näher gebracht. Ich habe es nicht einen Tag bereut, diese Branche gewählt zu haben.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Menschen zu begeistern und glücklich zu sehen. Das erlebt man vielleicht wohl am besten im gemeinsamen Sport.**



Quelle: Cisco



Quelle: Veritas

## Martin Böker, Veritas

Position: **Director Channel Germany, Austria & Switzerland**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Verlässlichkeit und Vertrauen und das führte fast immer zum Erfolg bis zum heutigen Tag.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Als Diplom-Ingenieur in der**

**Nachrichtentechnik war IT/LAN/WAN damals Neuland und es ist bis heute immer noch spannend.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich habe viele Interessen und Leidenschaften. Was alle Leidenschaften verbindet sind gute Gespräche und Aktivitäten in entspannter Umgebung. Ich kann schlecht still sitzen.**



Quelle: Trend Micro

## Christina Decker, Trend Micro

Position: **Head of Channel & Alliances Germany**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Die Suche nach neuen Potenzialen, die wir mit unseren Partnern adressieren können. Möglichkeiten zu erkennen und umzusetzen, zeichnet für mich erfolgreiche Channel-Arbeit aus.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Diese Branche ist innovativ. Man muss sich ständig mit neuen Themen auseinandersetzen und dazulernen. Da ich dies auch generell für wichtig erachte, arbeite ich auch gerne in so einem dynamischen Umfeld.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich reise sehr gerne und lerne fremde Länder und Kulturen kennen. Am liebsten mit meiner Familie. Ansonsten spiele ich gerne Tennis oder gehe in die Berge.**



Quelle: Bluechip

## Frank Kwasnitza, Bluechip

Position: **Leiter Vertrieb**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Das sollten und können andere besser bewerten. Ich lebe den Channel wie ich tatsächlich bin. Offene Kommunikation, Loyalität und Verlässlichkeit steht für mich immer im Vordergrund.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Die ITK Branche hat sich für mich entschieden und ich habe es dankend angenommen. In der Zeit durfte ich viele großartige Kollegen kennenlernen.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Natürlich meine Familie an erster Stelle. Zeit gemeinsam mit Freunden verbringen und einfach genießen. Sportlich stehen bei mir Fußball und Golf auf der Agenda.**



Quelle: Mittel

## Markus Henk, Mittel

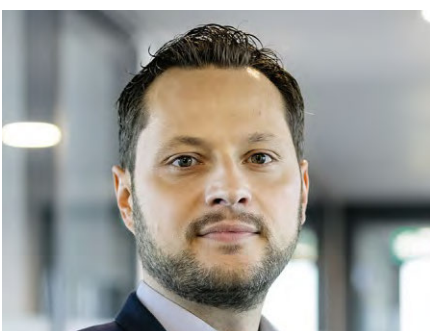
Position: **Managing Director**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ich schätze vor allem den direkten Kontakt im Channel. Lösungs-orientiert und positiv eingestellt finden wir immer einen Weg – mit jedem Channel Partner.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Mich begeistert der rasante Wandel**

**im ITK-Bereich und die Chancen einer aktiven Gestaltung – heute und in der Zukunft.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine Leidenschaft ist das Radfahren – mit etwa 8.000 Kilometern im Jahr liebe ich es, die Umgebung in und um Deutschland zu befahren. Mein Motto: Es wird nicht einfacher, jedoch schneller und weiter.**



Quelle: Ionos

## Tim Kartali, Ionos

Position: **Head of Channel Sales**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Es gibt Everything-as-a-Service – aber Geschäft wird zwischen Menschen gemacht, deshalb etablieren wir bei Ionos das menschlichste Partnerprogramm der Branche.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Als Fachinformatiker habe ich mit**

**16 mein Hobby zum Beruf gemacht, dann 20 Jahre das Beste von HP gelernt, um heute den perfekten Channel für Ionos aufzubauen.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich bin gesellig und genieße es, Zeit mit Menschen zu verbringen, allen voran mit meinen Kindern, Familie, Freunden und Kollegen. Ich liebe Sport und Reisen.**



**Alexander Maier, Ingram Micro**

Position: **Senior Vice President & Chief Country Executive Deutschland und Österreich**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Meine Motivation, Energie, Neugier, Lösungsorientierung, Umsetzungsstärke und Zuverlässigkeit.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Die Dynamik unserer Branche hat**

**mich von Beginn an fasziniert. Mit zunehmender Komplexität der ITK-Lösungen in der Digitalen Transformation legt diese Dynamik sogar noch an Geschwindigkeit zu, sodass wir immer wieder gefragt sind, unsere Geschäftsmodelle zu verändern und so die digitale Zukunft für uns und unsere Partner zu gestalten.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Radspport**



Quelle: IngramMicro

**Peter Neumeier, Eset**

Position: **Channel Sales Director DACH**

Was zeichnet Ihre ganz persönliche Arbeit im Channel aus: **Der persönliche Kontakt zu unseren Partnern ist für mich das „A und O“. Vertrauen, Loyalität und eine enge Zusammenarbeit bilden die Eckpfeiler für nachhaltigen Channel-Erfolg.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Unsere Branche ist die vielleicht spannendste überhaupt. Täglich erwarten uns neue Herausforderungen, die wir im Team und mit den Partnern immer wieder neu meistern. Spannend!**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine große Leidenschaft gilt der Musik. Als Gitarrist in zwei Bands kann ich mich kreativ ausleben und neue Energie für die täglichen Aufgaben tanken.**



Quelle: Eset

**Thomas Schimpf, Konica Minolta**

Position: **Head of Indirect Sales Deutschland**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Nichts spornt mich mehr an als ‚Das geht nicht‘. Dann tue ich alles, um das Unmögliche möglich zu machen. Ich kann nicht sagen, ob es besser wird, wenn es anders wird. Aber es muss anders werden, wenn es gut werden soll.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **An der ITK-Branche fasziniert mich, dass sie so vielseitig und innovativ ist. Als zentraler Treiber der Digitalisierung für alle Unternehmen ist sie ein sehr spannendes und zukunftsweisendes Arbeitsumfeld.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Die Familie, der Sport, meine beiden Hunde.**



Quelle: Konica Minolta

**Hannes Schipany, Dynabook**

Position: **Head of Sales DACH**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Die direkte Einbindung unserer Partner ist mein größtes Anliegen. Darum freue ich mich sehr über die Nominierung – zeigt sie doch, dass partnerschaftliche Zusammenarbeit und Handschlagqualität geschätzt werden.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Die „Computerbranche“ war die spannendste Industrie mit den besten Zukunftsaussichten. Eine richtige Entscheidung! Die ITK-Branche ist permanent im Wandel und es ist fantastisch, ein kleiner, stetig involvierter Teil zu sein.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Als gelernter Techniker liebe ich es im Feierabend und am Wochenende den Heimwerker zu geben.**



Quelle: Dynabook

**Hans-Jürgen Witfeld, Herweck**

Position: **Vorstand**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ich kümmere mich gerne um die Anliegen unserer Partner. Obwohl die Anforderungen und Rahmenbedingungen im Channel sehr dynamisch sind, bleibt im Grunde eine Sache immer gleich: Die Partner wollen, dass man ihre Probleme ernst nimmt und sich darum kümmert.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Weil sie so interessant und dynamisch war, bis heute ist und auch in Zukunft sein wird.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich reise sehr gerne und hoffe, dies in naher Zukunft auch wieder uneingeschränkt tun zu können.**



Quelle: Herweck

Quelle: Exclusive Networks



**Marcus Adä, Exclusive Networks**

Position: *Geschäftsführer*

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: *Ich verstehe die Distribution und meine persönliche Rolle als Bindeglied zwischen Kunden und Herstellern. Hier ist es mir immer wichtig gewesen, eine offene, ehrliche und verlässliche Partnerschaft zu leben, denn Geschäft wird zum*

*Glück zwischen Menschen gemacht.*

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: *Auch nach über 30 Jahren fasziniert mich nach wie vor die Innovationskraft, Schnelligkeit und Veränderungsbereitschaft unserer Branche, die zudem in Zeiten der Digitalisierung weiter an Bedeutung gewinnt.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? *Live your life*

Quelle: Swyx



**Marco Crueger, Enreach**

Position: *VP Sales*

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: *Empathie und Diplomatie. „Was ist das Interesse meines Gegenübers?“ Das ist die zentrale Frage, damit sich eine gemeinsame Basis finden lässt und die Zusammenarbeit allen Beteiligten nutzt.*

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche

entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: *Ich liebe es, mich mit jeder Art von Technologie zu beschäftigen, da sie für mich der klarste Indikator für eine positive Zukunftsvision ist.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? *Gute Weine und gutes Essen, das ich auch gerne selbst koche.*

Quelle: Cisco



**Helmut Freytag, Placetel/Cisco**

Position: *Head of Partner Sales*

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: *Ich habe stets ein offenes Ohr für alle Belange unserer Vertriebspartner. Es ist wichtig, selbst zu spüren, was unsere Partner bewegt, damit wir sie noch besser unterstützen können*

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: *Ich habe Mitte der 90er Jahre IT als mein Hobby zum Beruf gemacht. Das erfüllt mich immer noch jeden Tag mit Freude und ich möchte nichts anderes tun.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? *Familie, Skifahren und das Münchner Oktoberfest (welches 2023 hoffentlich wieder stattfindend wird).*

Quelle: Acer



**Gerit Günther, Acer**

Position: *Head of Sales B2B | Corporate & Education*

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: *Nicht Wegducken! Gerade erleben wir „wilde Zeiten“ mit nicht gekannten Herausforderungen. Mir ist es wichtig, ein verlässlicher Ansprechpartner zu sein.*

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche

entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: *Mich fasziniert das enorme Disruptionspotenzial der IT. Deshalb bin ich seit über 30 Jahren ein glückliches Kind unserer Branche.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? *Reisen mit Familie oder Freunden, gerne auch im Winter in die Alpen. Die mich kennen, wissen, dass ich leidenschaftlicher Fan der Bayern bin.*

Quelle: Watchguard



**Michael Haas, Watchguard**

Position: *Regional Vice President Central Europe*

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: *Vertrauen und Kontinuität. Dass beides extrem wichtig ist, hat sich nicht nur in den letzten 20 Jahren, seit meinen Anfängen im Channel-Geschäft von Watchguard, immer wieder bestätigt.*

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche

entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: *Ich glaube, das war Schicksal. Ich habe über mein Elektrotechnik-Studium zur IT gefunden – und die seinerzeit entfachte Begeisterung für die Branche hält bis heute an.*

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? *Sport. Vor allem das Rennrad hat es mir angetan. Hobby und Beruf müssen sich dabei nicht ausschließen. Sowohl mit Kollegen als auch Partnern habe ich schon gemeinsam Strecke gemacht.*



## Markus Hollerbaum, Siewert & Kau

Position: **Geschäftsführer**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Neugierig bleiben, neue Trends und Möglichkeiten frühzeitig zu erkennen, dabei den Bezug zur Basis nicht verlieren. Bei allen Herausforderungen immer menschlich zu bleiben.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Es ist eine der wenigen Branchen, die sich ständig weiterentwickeln – dadurch wird es nie langweilig.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Motorradfahren; und durch die Pandemie ist mir bewusst geworden, wie sehr ich Konzerte vermisse.**



Quelle: Siewert &amp; Kau

## Jörg Kreykamp, Microsoft

Position: **Commercial Surface Channel Lead**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Partner-First-Denke, Leidenschaft und innovatives Denken.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Transformation und Wachstumspotenzial, Dynamik, stets am Puls der Zeit zu**

**sein und innovative Produkte**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich bin leidenschaftlicher Crosser und Rennradfahrer. Skitouren & Skifahren, die Berge und gutes Essen mit Freunden und Familie.**



Quelle: Microsoft

## Florian Buzin, Starface

Position: **CEO**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Wir tun alles dafür, dass Starface-Partner zu Fans werden. Gemeinsam erfolgreich sein und dabei Spass zu haben, das ist mir sehr wichtig.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Die ITK-Branche ist eine der herausforderndsten Branchen überhaupt. Permanente technologische Entwicklungen haben teils disruptive Auswirkungen auf unser ganzes Arbeitsleben (Homeoffice!).**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine Familie und Fliegen**



Quelle: Starface

## Michael Sadranowski, AVM

Position: **Senior Vice President Sales**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ich liebe es, mit Menschen im Team zu arbeiten und anspruchsvolle Technologien und Lösungen nutzbringend gemeinsam mit Partnern zu vermarkten.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Die Zukunft zu gestalten und**

**wegweisende Entwicklungen mit zu begleiten, das mag ich sehr. Wo ginge das besser als in unserer ITK-Branche!**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich bin passionierter Segler – wegen der Ursprünglichkeit und der Naturverbundenheit. Und auch hier fasziniert mich die Technik, die dahinter steht und die ein Boot schneller macht.**



Quelle: AVM

## Ralf Schweitzer, GSD

Position: **Geschäftsführer**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Ich stehe persönlich mit allen Sinnen hinter meinem Team der GSD – für Nachhaltigkeit und Schonung natürlicher Ressourcen durch Maximierung des Produktlebenszyklus von ITK-Hardware.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu

geblieben: **Mit der Wiedervermarktung hatte ich anfangs eine Nische besetzt und die GSD aus eigener Kraft zum Wachstumsunternehmen entwickelt. Das nennt man wohl heute Hidden Champion.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Lachen und mit Freunden und die schönen Seiten des Lebens genießen.**



Quelle: GSD



Quelle: Kaspersky

## Waldemar Bergstreiser, Kaspersky

Position: **Head of Channel, Germany**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Basierend auf Feedback unserer Partner und ständigen Austausch arbeiten wir daran, unser Partnerprogramm immer weiter zu verbessern und gemeinsam zu wachsen. Der Spaß darf dabei auch nicht zu kurz kommen.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Ich liebe den Kontakt mit Menschen und den Umgang mit neuen Technologien. In der ITK-Branche kann ich beides perfekt kombinieren.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Meine Familie und die Berge. Ich mag das Gefühl, einen Gipfel zu erreichen; der weite Blick dort zeigt, was wirklich wichtig ist.**



Quelle: Acronis

## Markus Fritz, Acronis

Position: **Director Channel Sales DACH**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Vertrauensvolles und nachhaltiges Zusammenarbeiten so wie vernetztes & analytisches Denken.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Eigentlich bin ich durch Zufall in die Branche gekommen. Mich hat aber von**

**Anfang an die Vielfalt, die Innovationskraft und die langfristige Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Partnern fasziniert – was bis heute geblieben ist und daher die 25 Jahre Channel wie im Flug vergehen ließ.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Privat verbringe ich meine Zeit gerne mit der Familie, interessiere mich für Sport und weiß ein gutes Abendessen mit Freunden zu schätzen**



Quelle: Nfon

## Thomas Muschalla, Nfon

Position: **VP Sales Germany Nfon/ Geschäftsführer Deutsche Telefon Standard**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Für jeden Kunden gibt es den richtigen Partner. Als Nfon Gruppe arbeiten wir deshalb mit sehr vielen verschiedenen Partnern zusammen. Ich versuche dafür zu sorgen, dass jeder dieser Partner seinen Platz bei uns hat.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **ITK ist wie Wasser trinken und Brot essen. Wir bedienen ein Grundbedürfnis der Menschen. Da braucht man nicht lange fragen, ob ein Kunde das brauchen kann.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Ich versuche immer noch zu erreichen, dass ich gute Literatur von schlechter unterscheiden kann.**



Quelle: Iiyama

## Erkan Sekerci, Iiyama

Position: **Sales Director DACH**

Was zeichnet Ihre ganz persönliche Arbeit im Channel aus: **Kommunikation, Zuverlässigkeit, Fairness**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Kommunikation, Zuverlässigkeit, Fairness Neueste Technologien und**

**spannende, visionäre Produkte und Menschen.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **Relaxen mit der Familie und gutes Essen mit Freunden**



Quelle: N-able

## Francesco Dibartolo, N-able

Position: **Director MSP Distribution Sales**

Was zeichnet Ihre Arbeit im Channel aus: **Kontakt zu unseren Partnern ist mir enorm wichtig, zu verstehen, welche Herausforderungen bestehen. Das Marktumfeld in den letzten Monaten war herausfordernd. Vielfach müssen wir daher gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen finden.**

Warum haben Sie sich für die ITK-Branche

entschieden und sind ihr bis heute treu geblieben: **Die ITK Branche ändert sich stetig. Genau das ist der Reiz, warum ich in dieser Branche seit 20 Jahren tätig bin. Ich bin neugierig zu sehen, was der nächste Schritt sein wird.**

Was ist fernab der ITK-Welt Ihre große Leidenschaft? **An erster Stelle kommt natürlich die Familie. Danach kommen Freunde und Hobbies wie Kochen, Wein sammeln aber auch handwerkliche Tätigkeiten. Das ist ein toller Ausgleich zum Alltag.**



**DELL**Technologies  
PARTNER PROGRAM

DELL PRECISION MOBILE WORKSTATIONS

UNSERE WELT, ERSCHAFFEN  
MIT DELL PRECISION



intel.  
**XEON**

**DELL**Technologies / **Forum**  
DEUTSCHLAND | 25. NOVEMBER 2021



JETZT ANMELDEN

intel.  Microsoft

Die mobilen Dell Precision-Workstations wurden entwickelt, um Sie bei Ihrer Arbeit zu unterstützen. Mit Dell Optimizer for Precision, KI- und VR-Funktionen und bis zu Intel® Xeon® Prozessoren, um Ideen zum Leben zu erwecken, die unsere Welt gestalten.







Innovation  
Built-in **intel**®



### 3000 Serie

Erschwingliche, vollständig konfigurierbare mobile 15"-Workstations im flachen und leichten Design.



### 5000 Serie

Die derzeit flachsten, leichtesten und kleinsten mobilen Workstations mit starker Leistung.



### 7000 Serie

Unglaublich leistungsstarke mobile 15"- und 17"-Workstations im Premium-Design, für eine optimale Kombination aus Attraktivität und Performance.

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



# Die Ausschreibungsdatenbank für den ITK-Markt



*Bei uns werden  
Sie fündig*

**Jetzt Testzugang  
sichern!**



- ✓ Tagesaktueller Zugriff auf alle offenen ICT-Ausschreibungen deutschlandweit
- ✓ Das Portal ist informativ, komfortabel und leicht zu bedienen
- ✓ Erstellen Sie sich eigene Suchprofile
- ✓ Bedarfsgerechte Angebote aus über 140 Gewerken und Produktbereichen
- ✓ Tägliche E-Mail mit Ausschreibungen selektiert nach Ihrem Suchprofil
- ✓ Über 5.000 aktuelle ICT-Ausschreibungen

## EU-DSGVO

# Die Herausforderungen bleiben

**Auch über drei Jahre nach Einführung der EU-DSGVO hat das Thema Datenschutz viele Unternehmen fest im Griff. Vor allem kleine und mittelständische Firmen ächzen unter den Vorgaben. Fest steht: Am Datenschutz kommt niemand vorbei. Und das gilt insbesondere auch für Systemhäuser, die sich zukunftsfähig aufstellen wollen.**

**Elke von Rekowski** | Eine vor kurzem veröffentlichte Bitkom-Studie malt ein düsteres Bild: Die Anforderungen an den Datenschutz setzen Unternehmen in Deutschland unter Dauerdruck, heißt es. Zugleich erhalten die Aufsichtsbehörden keine guten Noten für ihre Beratung und auch die Vorgaben an sich kommen nicht gut weg. Die Hälfte der befragten Firmen findet, Deutschland übertreibe es mit dem Datenschutz. 66 Prozent sind der Ansicht, dass der strenge Datenschutz sowie die uneinheitliche Auslegung der Vorschriften die Digitalisierung erschweren. „Unternehmen stehen beim Datenschutz unter permanentem

**Datenschutz und Informationssicherheit werden in den kommenden Jahren global weiter an Bedeutung gewinnen**

Stress. Sie wollen dem Datenschutz Genüge tun, aber dazu müssen sie nicht nur europaweit Gerichtsurteile verfolgen und die unterschiedliche Auslegung aus den Mitgliedsstaaten kennen, sondern sich zusätzlich mit 18 verschiedenen Lesarten von Datenschutzaufsichten allein in Deutschland auseinandersetzen“, sagt Susanne Dehmel, Geschäftsführerin Bitkom. Vor allem für kleinere Firmen sei das immer schwerer zu stemmen.

## Datenschutzchaos in der Pandemie

Hinzu kommt eine weitere Herausforderung. „Der Datenschutz

kann mit der fortschreitenden Digitalisierung nicht mithalten. Die Gesetze hinken Jahre hinter den Technologien und der praktischen Anwendung hinterher“, sagt Hendrik Flierman, Vice President Global Sales & B2B-Marketing bei G Data. Als eines der Beispiele nennt Fliermann Schulen. Sie waren pandemiebedingt dazu gezwungen auf Videokonferenztools zu setzen, der Einsatz von Microsoft Teams jedoch wurde von den zuständigen Behörden untersagt.

Auch Unternehmen fühlen sich in der Pandemie von der Politik und oft auch von ihren Datenschutzbeauftragten alleingelassen. So verfügte beispielsweise



die Politik äußerst kurzfristig eine Homeoffice-Angebots-Pflicht ab Ende Januar 2021, die von den Unternehmen innerhalb weniger Tage umgesetzt werden musste. Hinweise zur praktischen Umsetzung gab es von der Politik ebenso wenig wie von vielen Datenschützern. Die Folge: In nicht wenigen Heimbüros erhielten Mitarbeiter Zugriff auf sensible Unternehmens- und Personendaten, ohne dass diese ausreichend geschützt wurden. Ein Zustand, der in einigen Firmen anhält.

Im täglichen Betrieb führt das Thema Datenschutz oftmals zu Unmut. So empfinden es viele Unternehmen als lästig und zweitrangig. „Datenschutz wird oft als ausschließlich administrative Arbeit bewertet, die auf Grund bestehender Dokumentationsverpflichtungen Prozesse verkompliziert“, berichtet Andreas Waleczek von der Legitimis GmbH für die Fachgruppe IT-Sicherheit des BITMi. Die verbreitete Einschätzung des Datenschutzes als zweitrangiges Thema müsse sich dringend ändern. Stattdessen müsse er als Ergänzung für die generelle Sicherheit des Unternehmens, insbesondere der Informationssicherheit, gesehen werden.



Quelle: Eset

**„Ransomware hat großes Potenzial, halbherzig umgesetzte technische und organisatorische Maßnahmen der DSGVO in Organisationen offen zu legen.“**  
*Michael Schröder, Datenschutzexperte bei Eset*



Quelle: Your IT

**„Den Aufwand können diese Unternehmen meist gar nicht stemmen, weshalb sie dann resignieren und einfach gar nichts umsetzen.“**  
*Thomas Ströbele, Geschäftsführer von Your IT*

### Damoklesschwert Ransomware

Wie wichtig das ist, zeigt sich schnell, wenn Unternehmen Opfer einer Ransomware-Attacke werden. Wer hier zuvor das Thema Datenschutz hat schleifen lassen, riskiert horrende Schäden für das Unternehmen. Denn wenn eine Datenschutzverletzung im Sinne der EU-DSGVO vorliegt, muss sie binnen 72 Stunden der

zuständigen Aufsichtsbehörde sowie gegebenenfalls den Betroffenen gemeldet werden. Eine kurze Zeitspanne. Klar ist aber: Wenn Cyberkriminelle relevante Unternehmensdaten mit Personenbezug verschlüsseln, sind die Verfügbarkeit der Daten und damit ein wichtiges Schutzziel der DSGVO nicht mehr erfüllt. Dies regelt die EU-DSGVO in Artikel 32 eindeutig. Der European Data Protection Supervisor hat schon 2018 in „Leitlinien zur Meldung von Verletzungen des Schutzes personenbezogener Daten“ explizit auf mögliche Vorfälle mit Ransomware hingewiesen. Demnach ist klar, dass eine Meldung an die zuständige Aufsichtsbehörde vorzunehmen ist und die betroffenen Personen zu informieren sind (Artikel 33 EU-DSGVO).

Das Thema gewinnt aktuell zusätzlich an Schärfe. Cyberkriminelle gehen immer mehr dazu über, mit der Veröffentlichung der häufig sensiblen Unternehmensdaten zu drohen. Damit erhöhen sie den Druck auf die Opfer, möglichst schnell das Lösegeld zu bezahlen. Für die Geschäftsführung ein echter Spagat: Zahlen sie nicht, sind die Daten möglicherweise verloren. Aber auch heute noch haben viele Unternehmen ihr Backup nicht im Griff. Werden die Daten dann tatsächlich öffentlich gemacht, ruft das die Datenschützer auf den Plan. Hier drohen empfindliche Bußgelder durch die EU-DSGVO. Bis zu vier Prozent des weltweiten Umsatzes könnten auf die betroffenen Firmen zukommen. Und auch wenn die Unternehmen das Lösegeld zahlen, sind sie damit natürlich nicht auf der sicheren Seite. Sie müssen mit weiteren Forderungen der Kriminellen rechnen. Zudem können die zuvor verschlüsselten Daten unter Umständen gar nicht mehr verlustfrei wiederhergestellt werden. Und sollte die Meldung an die Aufsichtsbehörden unterlassen werden, droht bei Bekanntwerden ebenfalls massiver Ärger.

„Das Damoklesschwert Ransomware hat durchaus großes



Potenzial, halbherzig umgesetzte technische und organisatorische Maßnahmen der EU-DSGVO in Organisationen offenzulegen“, sagt der Datenschutzexperte Michael Schröder von Eset. Er rät: „Verantwortliche können und sollten technologisch vorsorgen, um den Ausbruch von Ransomware initial zu verhindern“.

## Datenschutz oft praxisfern

Leichter gesagt als getan. Bislang ist Datenschutz alles andere als praxisfreundlich, wie beispielsweise Themen wie der verhältnismäßige Umgang mit Cookie-Bannern, die Erarbeitung eines aussagekräftigen Verzeichnisses von Verarbei-

**IT-Systemhäuser, die sich gemäß den Vorgaben von EU-DSGVO und ISO 27001 compliant verhalten, können besser kooperieren**



**„Datenschutz wird oft als ausschließlich administrative Arbeit bewertet, die auf Grund bestehender Dokumentationsverpflichtungen Prozesse verkompliziert.“**  
Andreas Waleczek, Wirtschaftsinformatiker bei Legitimis

**„Der Datenschutz kann mit der fortschreitenden Digitalisierung nicht mithalten.“**  
Hendrik Flierman, Vice President Global Sales & B2B-Marketing bei G Data

tungstätigkeiten (VvV) und der Umgang mit internationale Datentransfers in Drittländer wie beispielsweise in die USA zeigen. Solche Themen treiben Datenschützer und verantwortliche Unternehmen regelmäßig zur Verzweiflung.

Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind in Sachen Datenschutz gegenüber Großunternehmen derzeit im Nachteil. Denn auch wenn eine Firma mit weniger als 20 Mitarbei-

tertragten bestellen muss, ist sie trotzdem dazu verpflichtet, die gesamte Bandbreite der Datenschutz-Gesetzgebung zu beachten. Neben der EU-DSGVO ist das zum Beispiel die Neufassung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG-neu). „Den Aufwand können diese Unternehmen meist gar nicht stemmen, weshalb sie dann resignieren und einfach gar nichts umsetzen“, weiß Thomas Ströbele, Datenschutzexperte und Geschäftsführer der YourIT. Helfen könnte hier eine entsprechende Skalierung vergleichbar mit dem Umgang mit ISO-Normen wie 9001 (Qualitätsmanagement) oder 27001 (Informationssicherheitsmanagement). „Kein Auditor erwartet bei einem KMU dasselbe Managementsystem wie bei einem Großunternehmen“, so Ströbele, der bereits seit 2006 als Datenschutzbeauftragter für Unternehmen aktiv ist. 2014 hat er sich zusätzlich zum Lead Auditor ISO 27001 zertifizieren lassen. „Diese beiden Themen gehören zusammen“, so Ströbele. Es gebe sehr viele Parallelen, nur die Stoßrichtung sei anders.

## Königsweg Zertifizierung

Ströbele rät auch anderen Systemhäusern dringend dazu, sich nach ISO 27001 zertifizieren zu lassen. Die Norm enthalte alles das, was Kunden von ihrem Systemhaus erwarten. Essenziell ist eine solche Zertifizierung vor allem für Systemhäuser, deren Kunden zum Bereich der Kritischen Infrastrukturen (KRITIS) zählen, beispielsweise Krankenhäuser, Energieversorger, Unternehmen im Bereich Finanzwesen oder Transport und Verkehr. Diese Unternehmen sind dazu verpflichtet, angemessene technische und organisatorische Vorkehrungen zur Vermeidung von Störungen der Verfügbarkeit, der Integrität, der Authentizität und der Vertraulichkeit ihrer informationstechnischen Systeme, Komponenten oder Prozesse zu treffen. Denn sie müssen die Funktionsfähigkeit der von ihnen betriebenen Kritischen Infrastrukturen maßgeblich sicherstellen.

Und auch in der Automobilwirtschaft wird das Thema Informationssicherheit immer wichtiger. Der Prüf- und Austauschmechanismus von Prüfergebnissen nach dem branchenspezifischen Standard VDA-ISA nennt sich TISAX (Trusted Information Security Assessment Exchange).

„Wenn ein IT-Systemhaus für Unternehmen aus der KRITIS- und/oder der Automobilbranche tätig ist, ist es wahrscheinlich, dass in den nächsten Monaten eine Anfrage nach einer ISO-27001-Zertifizierung ins Haus flattert“, so Ströbele. Die Umsetzung der Vorgaben dauere leicht zwischen sechs und zwölf Monaten. Wer diese Kunden auch in Zukunft behalten wolle, sei daher gut beraten, jetzt zu starten.

Ein interessanter Nebeneffekt für den Channel und hier vor allem die Systemhausverbände: IT-Systemhäuser, die sich gemäß den Vorgaben von EU-DSGVO und ISO 27001 compliant verhalten, können besser kooperieren. Denn so können sich alle Beteiligten bei ihren Partnern auf gemeinsame Werte verlassen. Beim Verkauf eines IT-Systemhauses zahlt sich eine ISO-27001-Zertifizierung übrigens ebenfalls aus. Das Zertifikat mildert das sogenannte „Lemon-Problem“ des Käufers, weil er die Organisationsstruktur besser einschätzen kann. Dadurch steigt wiederum der Preis.

## Datenschutz ist Jahrhundertthema

Klar ist: Datenschutz und Informationssicherheit werden in den kommenden Jahren global weiter an Bedeutung gewinnen und Unternehmen sind gut beraten, diese Themen mit Nachdruck in den Fokus zu rücken. Nicht nur aufgrund der DSGVO, sondern vor allem auch aufgrund des Vertrauens der Kunden. „Neben Klimaschutz gehört der Komplex zu den zwei oder drei wichtigsten IT-Themen dieses Jahrhunderts“, ist Thomas Ströbele überzeugt. Europa habe in Sachen Datenschutz aktuell ganz klar die Nase vorn. Die neue Regierung dürfe sich hier nicht beirren lassen. ■



# ICT CHANNEL zählt!

## Themen der Woche

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

ICT CHANNEL 23 erscheint am 19.11.2021, Anzeigenschluss am 5.11.2021

### 23 Nachhaltigkeit

Das Thema Nachhaltigkeit spielt für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Neben den Business- und Endkunden fordert es inzwischen auch der Gesetzgeber ein, etwa mit der Umsetzung der entsprechenden EU-Vorgaben zu CSR und ESG. Der Weg dorthin ist zwar mühsam, lohnt sich aber.



Quelle: bluedesign | AdobeStock

## Extras und Sonderhefte

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.

Erscheint mit ICT CHANNEL 23 am 19.11.2021, Anzeigenschluss am 29.10.2021

### Extra Storage

23

Der Storage-Markt steht trotz der wachsenden Datenflut weiterhin unter Druck, denn das reine Hardware-Geschäft rückt stärker in den Hintergrund. Gefragt sind oftmals hybride Konzepte, der Cloud kommt eine wachsende Bedeutung zu. Aber auch Beratung und Services rücken zunehmend in den Fokus. Hier liegen neue Chancen für langfristige Geschäftsbeziehungen.

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

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

Aktuelle und top recher-  
chierte News, Hintergrün-  
de und Berichte

Die ICT CHANNEL-Son-  
derhefte rücken Kern-  
bereiche 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

Umweltsünden und Kriminalität

# Die Schattenseiten von Bitcoin und Co.

**Kryptowährungen fressen nicht nur Unmengen an Energie, sie verursachen auch jede Menge Elektroschrott. Für jede einzelne Bitcoin-Transaktion wird ähnlich viel Hardware verbraucht, wie in zwei Smartphones steckt.**

**Lars Bube** | Genau wie die Kurs-sprünge geraten auch die gesellschaftlichen Debatten um Kryptowährungen immer heftiger. Zum einen wird zunehmend deutlicher, dass die Blockchain-Coins aufgrund ihrer Anonymität für Kriminelle vom Drogen- oder Waffenhändler im Darknet über Ransomware-Erpresser bis hin zur organisierten Kriminalität ein wahres Paradies sind. Selbst in den etablierten Offshore-Oasen können illegale Gelder nicht ansatzweise so leicht, schnell und sicher verschoben und gewaschen werden wie im digitalen Raum.

## Kriminelle Energie

Deshalb lässt sich auch nicht genau sagen, wie groß das Problem tatsächlich ist. Während etwa Wissenschaftler der Universität Oxford in ihrer „Review of Financial Studies“ davon ausgehen, dass bei fast der Hälfte aller Transaktionen illegale Gelder verschoben werden, schätzen die Analysten von CipherTrace den Anteil nur auf etwa ein Prozent. Selbst das würde jedoch bedeuten, dass Kriminelle damit jährlich fast fünf Milliarden US-Dollar digital verschieben. Bedenkt man allerdings, dass es schon einzelne nicht zuordenbare Transaktionen in Milliardenhöhe gab, dürfte das reichlich untertrieben sein.

Besser abschätzbar ist da schon der zweite große Kritikpunkt: Der horrende Energieverbrauch. Der etablierte „Cambridge Bitcoin Electricity Consumption Index“ der Universität Cambridge beziffert



**Im Durchschnitt wird Mining-Hardware nach nur etwas mehr als einem Jahr abgewrackt**

**Elektroschrott und Energieverbrauch auf dem Niveau der Niederlande**

ihn selbst in der aktuellen Flaute durch das chinesische Mining-Verbot noch auf über 100 Terawattstunden pro Jahr. Damit schluckt allein der Bitcoin als größter der rund 2.000 Vertreter ähnlich viel Energie wie die Niederlande. Für China war das ein wesentlicher Grund für die jüngsten Verbote, um die eigenen Klimaschutzziele einhalten zu können.

## Digitale Abraumhalden

Und es rückt noch ein weiteres gravierendes Problem der Kryptowährungen in den Fokus. Denn ganz wie ihre geologischen Namensgeber erzeugen auch die digitalen Minen erhebliche Abraumhalden – nur eben aus Hardware. Wie gigantisch diese sind, zeigt eine im Magazin „Resources, Conservation and Recycling“ veröffentlichte Studie unter der Federführung von zwei Forschern der Niederländischen Zentralbank und des MIT. „Wir gehen davon aus, dass allein das Bitcoin-Netzwerk aktuell 30,7 Kilotonnen Elektroschrott pro Jahr

produziert“, erklären die Verantwortlichen Alex de Vries und Christian Stoll. Auch diese Menge ist wiederum vergleichbar mit dem Berg an ausgemusterten IT- und Telekommunikations-Geräten der Niederlande.

Um diese Zahl noch etwas greifbarer zu machen, setzen die Ökonomen sie in Relation zu den im vergangenen Jahr im Bitcoin-Netzwerk getätigten 112,5 Millionen Transaktionen. Heruntergebrochen auf die einzelne Transaktion entstanden damit im vergangenen Jahr rund 272 Gramm Elektroschrott, also ähnlich viel wie in zwei Smartphones steckt, rechnen die Wissenschaftler vor. Wenn die Nachfrage etwa weiter im aktuellen Tempo zunimmt, könnte sich der digitale Schürf-Schrotthaufen im laufenden Jahr mit 64,4 Kilotonnen mehr als verdoppeln, befürchten die Experten. Denn je höher die Gewinnaussichten, desto schneller tauschen die Minenbetreiber ihre Hardware aus.

Noch mehr als für die teuren Grafikkarten gilt das für die günstigeren Spezialsysteme auf ASIC-Basis, für die es nach der Ausmusterung keine andere Verwendung mehr gibt. Laut der Studie beträgt die durchschnittliche Lebensdauer von Mining-Systemen schon jetzt nur noch 1,29 Jahre, Tendenz weiter sinkend. Hinzu kommt, dass der Elektroschrott gerade in den beliebten Mining-Ländern meist nicht fachgerecht entsorgt wird, wodurch Boden, Wasser und Luft mit Problemstoffen wie Schwermetallen und Chemikalien verschmutzt werden. ■



# Sven Rathjen verlässt Western Digital

**Martin Fryba** | „Ich bin dankbar für all die positive Einstellung, das Gelernte und die Freundschaften“, sprach's und lässt einstweilen den Channel gespannt auf eine neue Station warten. Nach 14 Jahren, zuletzt als Vice President Sales, quittiert Sven Rathjen beim Festplattenhersteller Western Digital. Der Manager habe „aus rein privaten Gründen“ WD verlassen. Eine „super Company“, die ihm sehr geholfen habe, zurückzukehren nach Deutschland. Im Gespräch mit ICT CHANNEL bedauert Rathjen seinen Abschied bei WD. 18.000 Views seines LinkedIn-Posts habe ihn „doch sehr überrascht“.

Ruhestand und Rathjen – das passt nicht zusammen. Erstens, weil er mit 52 Jahren zwar auf dem Zenit seiner beruflichen Laufbahn steht, die aber noch längst nicht vollendet sein dürfte. Zweitens: Seine Erfahrung im weltweiten Channel-Vertrieb, seine profunde Kenntnis, wie Technologiefirmen im Silicon

Valley ticken, wo er seit 2015 für WD tätig war, dürfte gefragter sein denn je. Ob Start-up oder Konzern, dem stets auf dem Boden gebliebenen Rathjen öffnen sich viele Perspektiven.

Nur eines dürfte sehr wahrscheinlich sein. Im Silicon Valley bleiben, dort weiter im Verkehr feststecken, bisweilen Tage ohne Strom im Homeoffice verbringen und weiter auf Spiele des geliebten FC Bayern verzichten, können wir uns eigentlich nicht vorstellen. „So, Welcome back in Germany, Sven!“ Und ja: Er werde der IT-Branche treu bleiben. Wolle aber erst aber mal in München ankommen. ■

**„Mit 50 Jahren ist es noch viel zu früh, um an Ruhestand in der schönsten Stadt Deutschlands mit sehr hohem Freizeitwert zu denken“, erklärte Sven Rathjen im November 2019 im Interview mit ICT CHANNEL**



Quelle: Sven Rathjen / Privat

## Sicherheit als Chance für MSPs in der mobilen Arbeitswelt

Anzeige

Die letzten Monate haben für Managed Service Providers (MSPs) neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet. Eine ist der Bereich IT-Sicherheit, der durch Faktoren wie mobile Arbeit einer Neubewertung bedarf. Studien sagen: 80 Prozent aller Datenschutzverletzungen sind auf schwache Passwörter zurückzuführen.



Quelle: LastPass

### Passwortmanagement als Ergänzung Ihres IT-Security-Portfolios

Hier ist LastPass MSP die Lösung für Zugriffsverwaltung für MSPs und Dienstleister für IT-Sicherheit. Dank der Kombi aus Passwortverwaltung mit Single Sign-On und Multifaktor-Authentifizierung erfüllen MSPs Kundenanforderungen, während Admins Kontrolle über die Zugriffspunkte behalten – von einer zentralen Admin-Konsole aus.

### Sicherer & effizienter arbeiten

Mehr Vorteile dieser Lösung: 25 bis 40 Prozent aller Helpdesk-Anrufe sind auf Passwortprobleme zurückzuführen. Mit LastPass MSP müssen Helpdesk-Mitarbeiter seltener Passwörter zurücksetzen, da sie die Kontrolle an ihre Kunden übergaben. Diese greifen ganz einfach auf ihre Arbeit zu und geben Passwörter frei. Die Zeitersparnis kann produktiver genutzt werden.

### Eine Partnerschaft, die sich lohnt

Das LastPass MSP Programm ist zu 100 Prozent auf die Bedürfnisse des MSP ausgerichtet. Die Betreuung von Kunden und Verwaltung der Konten ist einfach:

- Monatliche Rechnungen, damit MSPs nur die genutzten Lizenzen zahlen
- Multitenant-Lösung
- Flexibles Hinzufügen & Entfernen von Kunden & Lizenzen in der Administrationskonsole
- Zentrales Dashboard zur Anzeige von Kundenkonten & Sicherheitsbewertungen
- Die Möglichkeit, Kunden Adminfunktionen über ihr Konto zuzuweisen
- Integrationen in Professional-Services-Automation-Lösungen (PSA-Lösungen)

Gerald Byrne, Senior Director Channel Sales/LastPass sagt: „Wir sind stolz, dass unsere Produktstrategie bei der gegenwärtigen ‘Work Transformation’ alle Tools bietet, die Unternehmen für eine funktionierende ‘Work from anywhere’-Infrastruktur benötigen. Das bringt gute Chancen für unsere Vertriebspartner.“

Mehr darüber erfahren interessierte MSPs hier:



<https://www.lastpass.com/de/partner/managed-service-provider>

Turtle Beach

## Neues Headset „Recon 200 Gen 2“

**Turtle Beach hat die zweite Generation seines Multiplattform-Gaming-Headsets Recon 200 vorgestellt. Die „Gen 2“ wurde unter anderem mit zusätzlichen Features, einem größeren Akku, stabileren Bauteilen und neuen Komfort-Merkmalen aufgewertet.**

**Lars Bube** | Der Gaming-Spezialist Turtle Beach spendiert seinem beliebten Multiplattform-Headset Recon 200 ein umfassendes Upgrade. Die Kernelemente des „Recon 200 Gen 2“ sind zwei 40-mm-Lautsprecher und ein integrierter aktiver Verstärker mit Bass Boost, der für eine leistungsstarke Klangkulisse sorgen soll. Damit den Spielern nicht mitten im Gefecht der Saft ausgeht, soll sein Akku laut Hersteller zwölf Stunden durchhalten und in nur 15 Minuten genügend Energie für bis zu eineinhalb weitere Stunden Spielspaß nachladen. Sollte auch das nicht reichen, kann dennoch nahtlos weitergezockt werden: Alternativ bietet das Recon 200



**Turtle Beach bringt den aktuellen Gaming-Lautsprecher mit weitreichendem Update auf den Markt**

Gen 2 einen passiven Betriebsmodus („Mode 2“) an, in dem abseits der Akku-Verstärkung ebenfalls alle grundlegenden Headset-Funktionen genutzt werden können. Das Headset unterstützt diverse räumliche Klangtechnologien wie Windows Sonic, Dolby Atmos1, DTS Headphone:X1 und Sony 3D Audio.

Das hochempfindliche Mikrofon wird durch Hochklappen deaktiviert. Dank variablem Mikrofon-Monitoring können Nutzer über einen eigenen Regler einstellen, ob und wie laut sie die eigene

Stimme im Headset hören wollen. Zu den weiteren Neuheiten der zweiten Generation gehören weichere Memory-Foam-Polster mit sportlichem Textilbezug und der patentierten brillenfreundlichen „ProSpecs“-Technologie von Turtle Beach sowie ein verstärktes Metall-Kopfband, das laut dem Hersteller die Stabilität und die Haltbarkeit verbessern soll, ohne die leichte und flexible Struktur einzuschränken.

Das Recon 200 Gen 2 ist zur Xbox Series X/S und Xbox One, PS5 und PS4, Nintendo Switch, PCs sowie anderen Geräten mit entsprechendem 3,5-mm-Klinkenanschluss kompatibel und verfügt über einen Wahlschalter an der Muschel, mit dem eigene Betriebsmodi für Xbox- oder Playstation-Konsolen aktiviert werden können. Für den Fachhandel ist das Headset ab sofort in Schwarz, Weiß und Mitternachtsblau verfügbar. Den UVP belässt Turtle Beach wie beim Vorgänger bei 59,99 Euro. ■

Betriebssystem-Sicherheit

## Qualys bringt Cloud Agent für Red Hat

**Qualys hat einen Cloud Agent für Red Hat Enterprise Linux CoreOS und Red Hat OpenShift vorgestellt.**

**Selina Doulah** | In Zusammenarbeit mit Red Hat hat Qualys einen integrierten Cloud Agent für „Enterprise Linux CoreOS“ und „Open Shift“ entwickelt. Kombiniert mit der Qualys-Lösung für Container-Sicherheit bietet der Agent eine kontinuierliche Erkennung von Paketen und Schwachstellen für den gesamten OpenShift-Stack. Die Lösung basiert auf der eigenen Cloud-Plattform und soll sich nahtlos in die Workflows, Reports und Metriken der Red Hat-

**Vollständige Kontrolle über containerisierte Workloads**

Anwender zum Schwachstellenmanagement integrieren lassen.

### Alles im Blick behalten

Der Cloud Agent soll unter anderem installierte Software, offene Ports und Red Hat Security Advisories (RHSA) für alle Red Hat Enterprise Linux CoreOS-Knoten mit umfassenden Berichten aufzeigen. Darüber hinaus bietet die Lösung eine vollständige Integration in die Cloud-Plattform zur automatischen Erkennung und Verwaltung des Host-Status in Bezug auf Patches und die Einhaltung von Compliance-Vorgaben

für bekannte Schwachstellen. Zudem verspricht der Anbieter umfassende Transparenz vom Host-Betriebssystem bis hin zu Images und Containern, die auf Open Shift laufen.

„Durch die Zusammenarbeit mit Red Hat haben wir einen einzigartigen Ansatz zur Absicherung von Red Hat Enterprise Linux CoreOS entwickelt, der eine vollständige Kontrolle über containerisierte Workloads bietet und Qualys wiederum dabei unterstützt, Container zu entdecken, zu verfolgen und kontinuierlich abzusichern“, so Qualys-CEO Sumedh Thakar. ■



# Internet of Things – vom Sensor bis zur Cloud

20. - 21. Oktober 2021 | Virtuelles Event

## Tag 1 | Mittwoch, 20. Oktober 2021

09:00	<b>KEYNOTE: Sensor-2-Cloud – Relevance and Importance for Automation and new data driven business models</b>	Dr. Gunther Kegel, Pepperl & Fuchs
09:40	<b>KEYNOTE: Cloud-Computing &amp; (A)IoT: The Past, Present and Future</b>	Dr. Andreas Nauerz, Bosch IO
	<b>Session 1 Plattformen</b>	<b>Session 2 KI &amp; Technologie</b>
10:30	<b>AIoT – Die Verbindung zwischen AI und IoT beherrschen!</b> Laurenz Kirchner, Dr. Dirk Slama, mm1 Consulting & Management	<b>Data Driven Solutions erfolgreich gestalten</b> Thomas Neumann, M&M Software
11:00	<b>6 Tipps zur Reduzierung von Entwicklungsaufwand bei der Konzeption einer cloudbasierten Lösung zur Fernwartung von Embedded-PCs</b> Hubert Hafner, RTSoft	<b>Mit KI und IoT sicher vom Prototyp zur Serie</b> Frank Thurner, Contech Software & Engineering
11:30	<b>Juhu, die Maschinendaten sind da – und nun?</b> Wolfgang Clauss, Ondics	<b>Predictive Asset Management: Asset-Optimierung mit KI-Prognoseverfahren</b> Dr. Rudolf Felix, PSI FLS Fuzzy Logik & Neuro Systeme
12:15	Mittagspause & Networking	
13:00	<b>5 Davids gegen Goliath – IIoT-Komplettlösung ohne Kompromisse</b> Dr. Stefan Hennig, SQL Projekt AG	<b>Digitale Zwillinge zur Umsetzung adaptiver Augmented Reality Unterstützungssysteme</b> Johannes Hug, Jessica Ulmer, FH Aachen
13:30	<b>Mit thin-edge.io Embedded IoT Linux-Endgeräte sicher und zuverlässig verwalten</b> Stefan Vaillant, Software AG	<b>GraalVM: moderne Programmiersprachen für IoT-Geräten</b> Bruno Caballero, Microdoc Computersysteme
14:00	<b>STAG – Sensor Technology Adapter Gateway – Eine modulare Adapter-Lösung für Sensoren im industriellen Internet der Dinge (IoT)</b> Dovydas Girdvainis, Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung e.V.	<b>Highly Efficient Predictive Maintenance of Pure Water Valves in Semiconductor Wafer Fabs facilitated by Ganymed Edge Devices</b> Dr. Jörg Kaienburg, Sensry
14:45	Pause & Networking	
15:15	<b>Marke Eigenbau: Zur eigenen IIoT-Plattform in einem Jahr</b> Florian Bader, AIT; Dominik Deschner, STEGO Elektrotechnik	<b>Session 3 Geschäftsmodelle</b>
15:45	<b>Generische IoT-Ankopplung und Cloud-Umgebung – Beispiel einer durchgängigen IoT-Lösung durch Konfiguration</b> Andreas Foltinek, IMACS	<b>Servitization – Zukunft des Maschinenbaus</b> Jan Rodig, Struktur Management Partner
		<b>Interoperabilität als Voraussetzung von datengetriebenen Geschäftsmodellen bei Industrie 4.0</b> Dr. Jens Gayko, VDE Association for Electrical, Electronic & Information Technologies

## Tag 2 | Donnerstag, 21. Oktober 2021

	<b>Session 4 Security</b>	<b>Session 5 Connectivity</b>
09:00	<b>IoT Geräte in Unternehmen – die perfekte Zielscheibe für Angreifer/Hacker</b> Florian Lukavsky, IoT Inspector	<b>IIoT Architekturunterschiede horizontale und vertikale Vernetzung am Usecase weltweite Kranvernetzung über Mobilfunk</b> Thomas Schildknecht, Schildknecht AG
09:30	<b>Security Konzepte im Bereich Payment und deren Anwendbarkeit im Umfeld des IoT am Beispiel eines HMI</b> Stefan Eich, Garz & Fricke	<b>OPC UA für die Feldebene (OPC UA FX)</b> Peter Lutz, OPC Foundation
10:00	<b>From Cyber Security to Cyber Immunity: How to achieve it</b> Maxim Dontsov, Kaspersky	<b>Kommunikation mit Bluetooth LE Devices unter Linux</b> Günter Obiltschnig, Applied Informatics Software Engineering
10:45	Pause & Networking	
11:15	<b>Von der Smart Factory zur Secure Factory – 2021 wird das Jahr von OT Security</b> Ewald Munz, Splunk	<b>BAG – Bluetooth Low Energy App Generator</b> Daniel Landler-Gärtner, Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung e.V.
11:45	<b>Identifizierung von Sicherheitslücken in embedded medical devices</b> Wilfried Kirsch, Prof. Dr. Hartmut Pohl, softScheck	<b>IoT-Komplettlösungen am Beispiel der Drittmengenabgrenzung über LoRaWAN</b> Marvin Braun, EPS ENERGY
12:15	<b>Kann man IoT-Sensordaten vertrauen?</b> Jürgen Fitschen, SSV Software Systems	<b>Mioty für das massive Internet der Dinge</b> Josef Bernhard, Fraunhofer Institut IIS
13:00	Mittagspause & Networking	
13:45	<b>Session 6 Retrofit</b>	<b>Dynamische Integration von Schnittstellen in Fertigung und IT – Anwendungen aus der Praxis</b> Frank Tannhäuser, Robin Schubert, Kontron AIS
	<b>Industrie 4.0 Box – ein Retrofit-Konzept für das Internet of Things</b> Dr. Sander Lass, Universität Potsdam, ZIP4.0	<b>Single Pair Ethernet – Ein Aderpaar für Daten und Stromversorgung von Sensornetzwerken</b> Matthias Fritsche, HARTING Technologiegruppe
14:15	<b>Digitaler Retrofit: Anbinden von Altanlagen mit Apache PLC4X</b> Christofer Dutz, Mapped / The Apache Software Foundation	
15:15	<b>Abschlusskeynote: IoT-Plattform der Deutschen Bahn: Einblicke und Erfahrungen</b> Alexander Richter, René Schneider, DB Systel / Deutsche Bahn AG	

# KONTAKTBÖRSE

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

## Unsere ICT EVENTS 2021

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



api empfiehlt Microsoft® Software

# BLEIB BEWUSST

## Schützen Sie Ihre IT-Systeme

Kaufen Sie Microsoft® Software nur in der offiziellen Distribution.



### Schutz.

Original Software hilft beim Schutz gegen Viren, Spyware, Schadprogramme und andere Risiken, die mit der Verwendung gefälschter Software einhergehen können. Sichern Sie sich den Schutz, den Sie erwarten und verdienen durch die Verwendung von original Software.

### Zuverlässigkeit.

Sie zählen auf die Zuverlässigkeit und Performance der original Software.

Sie können sich keine Ausfallzeiten leisten, die aus Systemfehlern oder Sicherheitslücken gefälschter Programme resultieren könnten.

### Unterstützung.

Ausschließlich original Software wird von Microsoft® und Ihren Partnern unterstützt.

Kunden mit gefälschter Software haben keinerlei berechtigten Anspruch auf Support durch Microsoft® oder durch Ihre Partner.

[www.api.de](http://www.api.de) · Sales-Hotline: 0241-9170-5000

api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · [info@api.de](mailto: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

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  $\pi$

# KONTAKTBÖRSE

## **easyNova.de E-POST Plattform Berater, Vertriebspartner, Implementationspartner gesucht**

Als Premium-Partner der Deutschen Post AG betreiben wir eine innovative Plattform für digitale Briefeinlieferung mit klassischer oder elektronische Zustellung.

Ihre Endkunden sparen Zeit beim digitalen Output-Management und Kosten bei Produktion und Porto.

Nutzen Sie als Vertriebspartner oder Berater Ihre kostenfreie NFR-Lizenzen für den Eigeneinsatz und sichern Sie sich attraktive Provisionen bei Kunden, welche mittlere oder hohe Briefvolumen versenden müssen.

Sparen Sie sich die aufwendigen Zertifizierungen der DPAG als Implementierungspartner und Nutzen Sie die easyNova-Plattform als Mehrwert für Ihr ERP / CRM / xMS / Webshop ...

### **Ihr Ansprechpartner**

**Burkhard Fels**

**Siecom IT Systemhaus GmbH**

**Gutzkowstr. 30**

**01069 Dresden**

**Tel: 0351 86675-200**

**b.fels@siecom.de**

## **CTO Balzuweit GmbH**

### **Vertriebs- und Kooperationspartner für Clarc Inputmanagement Suite gesucht**

Wir suchen Sie als neuen Vertriebs- und Kooperationspartner für unsere clarc Inputmanagement-Lösungen.

Überzeugen Sie Ihre Kunden mit einem umfangreichen Capturing-Portfolio und effizienten Möglichkeiten für die Verarbeitung ihres Dokumenteneingangs.

Die Clarc-Inputmanagement Suite bietet Ihnen dazu perfekte Möglichkeiten und innovative Lösungen für die gesamten Prozessstrecken im Umfeld des Dokumentenmanagements.

Die Clarc-Enterprise-Produktreihe deckt nahezu alle Capturing-Aufgabengebiete problemlos ab und vereinfacht sie deutlich. Angefangen bei der Verarbeitung von Ein- und Ausgangsbelegen inklusive Belegerkennung, zum Beispiel beim Rechnungseingang, umfassen unsere Lösungen unter anderem die Verarbeitung von E-Mails, Office-Dokumenten sowie Druck- und COLD-Daten.

Durch die konsequent modular und flexibel aufgebaute Software-Struktur mit integrierten Plugin-Technologien und Scripting, ist die Anpassung an neue Backend-Systeme und Situationen jederzeit einfach und zukunftssicher möglich.

Im Standard sind Export-services für EASY ENTERPRISE, SAPERION, DocuWare, Optimal Systems, SAP (Barcode, Direct, Workflow, DVS), SAP Business One, Docutec und viele weitere verfügbar.

Unsere Produkte sind seit mehr als 15 Jahren bei namhaften, international tätigen Unternehmen weltweit erfolgreich im Einsatz und werden täglich von tausenden Anwendern begeistert genutzt. Eine Übersicht über alle Module und Lösungen finden Sie unter [www.cto.de/clarcsolutions](http://www.cto.de/clarcsolutions).

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, stellen wir Ihnen gerne weitere Informationen über unsere Produkte, Workshops, Schulungen, Test- und Demo-Umgebungen sowie unser Partnerprogramm zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie!

### **Ihr Ansprechpartner:**

**Beate Frey**

**CTO Balzuweit GmbH**

**Lautlinger Weg 3**

**70567 Stuttgart**

**Tel. 0711 718639-0**

**beate.frey@cto.de**

**www.cto.de**

## **Data integral GmbH.**

### **Vertriebs- und Kooperationspartner gesucht**

Sie vertreiben erfolgreich kommerzielle Software-Lösungen für die Warenwirtschaft, Lager, POS und suchen nach Möglichkeiten der mobilen Dateneingabe und -ausgabe für Ihre Lösung.

Wir bieten kurzfristig realisierbare Lösungen mit unserer imobile-Framework und unterstützen Sie bei Projekten (auf Wunsch auch zusammen mit Ihnen bei Ihren Kunden).

Wir erstellen mobile Anbindungen an Ihre Software und Datenbanken, helfen bei der Auswahl der Geräte, unterstützen Sie bei der Implementierung, und liefern auch die passenden Mobile-Geräte und Zubehör.

Wir können auf mehrjährige Erfahrung mit der mobilen Datenerfassung zurückgreifen und als Partner von Motorola / Symbol und Datalogic haben wir auch die nötige herstellerseitige Unterstützung bei Problemen.

Informieren Sie sich auf unserer Website über die Einsatzmöglichkeiten, die die mobile Datenerfassung bietet und Sie werden feststellen, dass sich damit neue Geschäfte, auch bei Ihren bestehenden Kunden, generieren lassen. Detaillierte Informationen erhalten Sie unter <http://mobile.data-integral.de> Wir freuen uns auch auf Ihren Anruf.

### **Ihr Ansprechpartner:**

**Wolfgang Wellinger**

**Data integral GmbH**

**Urchstaße 17**

**79102 Freiburg**

**wwellinger@data-integral.de**

## **ProLine Handwerkersoftware Vertriebspartner für ProLine Handwerkersoftware mit stationärer und mobiler Zeit-, Auftragserfassung und Auftragszeiterfassung für Nord-, Ost- und Süddeutschland gesucht.**

ProLine Handwerkersoftware ist eine bewährte, innovative und einfach zu bedienende Branchenlösung mit mobiler Zeit-, Auftragserfassung und Auftragszeiterfassung. IDS-/Open-Connect, SHK-Connect, Heizungslabel gehören neben vielen anderen Leistungsmerkmalen zur Ausstattung einer modernen und innovativen Branchenlösung. Finanzprodukte wie Lohnabrechnung, Finanzbuchhaltung und Lieferantenzahlungsverkehr runden das Produktportfolio ab.

Neben einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis bieten wir attraktive Margen.

DATEX hat sich auf Branchenlösungen für das SHK- und Elektrohandwerk spezialisiert. Mit unseren Erfahrungen unterstützen wir Ihr Engagement durch qualifizierte kostenlose Partner-Schulungen, erweitertem Partner-Support, Beratung, Planung für den Betrieb unserer Software.

Registrierte Vertriebspartner erhalten eine kostenlose NFR-Lizenz.

Interessiert! Dann senden Sie uns bitte Ihren Gewerbenachweis zu.

### **DATEX IT-Beratung**

**Fleyer Str. 46**

**58097 Hagen**

**Tel. 02331 1210**

**Fax 02331 12190**

**info@datext.de**

**www.datext.de**



# TAUSCHEN SIE **JETZT** DIE ALTEN USV`s IHRER KUNDEN AUS!



**Raus mit  
der Alten!**

## Bereit für den nächsten Stromausfall?

Viele USVs schlummern nur so rum. Geprüft werden sie selten und gerade bei Stromausfall fallen meist alte USVs aus und dann ist der Stress da.

**Vorsicht:** Eine USV besteht aus Akku und einer Leistungselektronik die durch die interne Temperatur nur eine bestimmte Lebensdauer hat. Auch können durch Staub elektrostatische Brücken entstehen und das kann dazu führen, dass die USV eventuell, auch mit neueren Akkus, beim nächsten Stromausfall nicht funktioniert.

## Holen Sie sich bis zu 500€ Abwrackprämie!\*

**Veraltete USVs sind Stromfresser.** Tauschen Sie "alte" USVs (herstellernabhängig) aus und wechseln Sie jetzt auf die Energiespar-Technologie von CyberPower, für eine bessere Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

- Mikroprozessorgesteuerte Akkuladung
- Reduktion des Eigen-Energie-Verbrauchs um bis zu 75%
- Reduktion der Temperatur im Gerät
- Bis zu 50% verlängerte Akku-Lebensdauer
- 36 Monate Voll-Garantie



**Fordern Sie noch heute Ihr Info-Paket an.  
Einfach per eMail: [sales@cyberpower.de](mailto:sales@cyberpower.de)**

\* Abwrackprämienbetrag pro Endkunde max. 500€.

**Aktionszeitraum: 01.10.2021 - 31.12.2021**



Seit 1997 stehen wir für technische Exzellenz und höchste Qualitätsmaßstäbe bei Stromschutzlösungen. Als börsennotiertes Unternehmen mit mehr als 30 Millionen verkaufter Systeme, über 100 Patenten, bieten wir einzigartige Lösungen mit umfangreichen Funktionen und intelligentem Innenleben zur unterbrechungsfreien Stromversorgung von IT-Infrastrukturen, Servern, Telefonanlagen, Sicherheits-/ Videoüberwachung sowie für industrielle Anwendungen.

**CyberPower**  
[www.cyberpower.com](http://www.cyberpower.com)

# Superleicht und beeindruckend

## HP Elite Dragonfly Max 2-in-1-Laptop mit Intel® Core™ i7-1165G7-Prozessor und Intel® EVO™ Plattform.

Der HP Elite Dragonfly Max 2-in-1-Laptop glänzt mit einem beeindruckenden Design und bietet erstklassige Zusammenarbeit dank kristallklarer, KI-gestützter Audioausgabe und einem High-Definition-Display. Sorgen Sie mit einem leistungsstarken Intel® Core™-Prozessor, einer Wi-Fi 6-Verbindung, robuster Sicherheit und Privatsphärefunktionen für Produktivität.

- **KEINE HINDERNISSE**

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

- **HOHE LEISTUNG, HOHE PORTABILITÄT**

Der Intel® Core™ Prozessor der 11. Generation mit vier Kernen beschleunigt anspruchsvolle Geschäftsanwendungen mit einer bahnbrechenden Intel® Iris® Xe Grafikkarte. Intel® Evo™ vPro Plattform - was Ihre IT braucht und Ihre Mitarbeiter wollen.

- **LASSEN SIE VISUELLE HACKER IM DUNKELN**

Schützen Sie sich mit dem optionalen HP Sure View Gen3 Blickschutz vor neugierigen Blicken. Er reduziert das visuelle Licht, wenn der Bildschirm von der Seite betrachtet wird, sodass er dunkel und unlesbar erscheint.

- **HP SURE SENSE**

Malware entwickelt sich rasch und der herkömmliche Virenschutz ist nicht immer in der Lage, neue Angriffe zu erkennen. Schützen Sie Ihren PC vor bisher unbekanntem Bedrohungen mit HP Sure Sense, das dank künstlicher Intelligenz mit Deep Learning ausgezeichneten Schutz vor selbst der raffiniertesten Malware bietet.

- **SCHNELLES UND EFFIZIENTES WIRELESS-LAN**

Die Transportierbarkeit Ihres PCs und die Zuverlässigkeit einer schnellen Verbindung bestimmen, wo Sie arbeiten können. Sichern Sie sich mit Wi-Fi 6 mit Gigabit-Geschwindigkeit eine schnelle und zuverlässige Verbindung in dichten Wireless-Umgebungen.

- **SORGENFREIES SURFEN**

Schützen Sie Ihren PC vor Websites, schreibgeschützten Microsoft Office- und PDF-Anhängen, Malware, Ransomware und Viren mit der hardwaregestützten Sicherheit von HP Sure Click.



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



- Intel® Core™ i7-1165G7 -Prozessor (bis zu 4,7 GHz mit Intel® Turbo Boost-Technologie, 12 MB L3Cache, 4 Kerne)
- 32 GB LPDDR4x-4266 MHz RAM (integriert)
- 1 TB PCIe® NVMe™ TLC SSD Intel® Iris® Xe-Grafikkarte
- Windows 10 Pro 64
- FHD-Touchscreen (1920 x 1080) mit einer Diagonale von 33,8 cm (13,3 Zoll), IPS, BrightView, 1000 Nits, 72 % NTSC, mit integriertem HP Sure View Reflect-Blickschutz



powered by  
Intel® Evo™ vPro® Plattform

S&K Artikelnr.: 184379

**HEK: € 2125,-**

**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

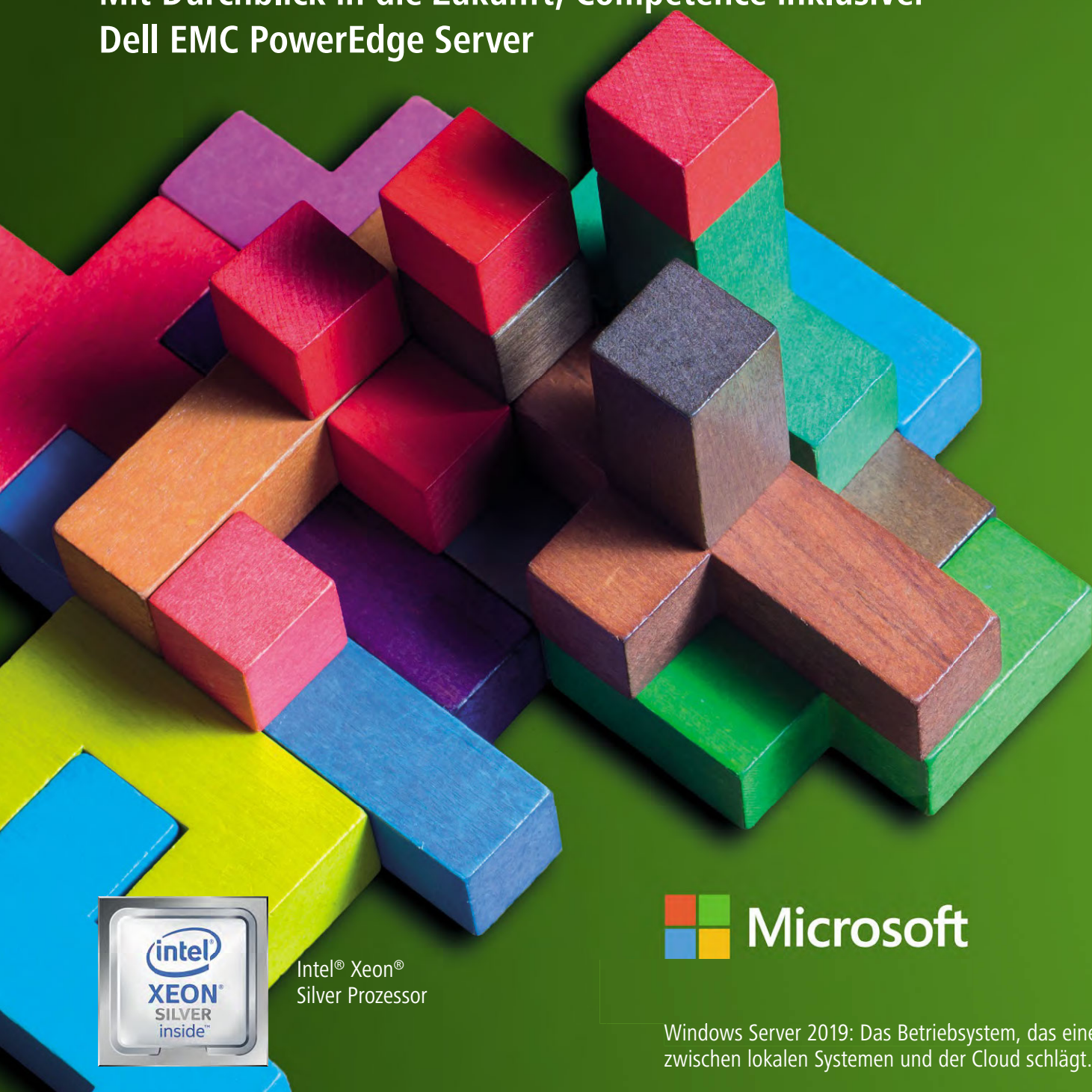
**Siewert & Kau**

**Distribution – live**

[www.siewert-kau.de](http://www.siewert-kau.de)

# Keine Bauklötze staunen!

Mit Durchblick in die Zukunft, Competence inklusive:  
Dell EMC PowerEdge Server



Intel® Xeon®  
Silver Prozessor



Microsoft

Windows Server 2019: Das Betriebssystem, das eine Brücke zwischen lokalen Systemen und der Cloud schlägt.

**DELL** Technologies  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

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



## Intelligente Zusammenarbeit. Grenzenlose Innovation.

### Dell EMC PowerEdge T340 Server

Sorgen Sie für einen zuverlässigen Betrieb und eine einfache Verwaltung, und skalieren Sie Ihr Geschäft. Ideal für wachsende Unternehmen mit Remote-Standorten, bei denen Zusammenarbeit und Dateifreigabe im Vordergrund stehen.

- Intel® Xeon® E-2224 (3,40 GHz, 8MB Cache)
- 480 GB SATA 2,5" Hot-Plug
- 16GB DDR4-2666 ECC
- PERC H330
- iDRAC9 Express
- Dual-Port 1GbE On-Board LOM
- 495 Watt Netzteil (Hot-Plug)
- 3Y Basic Onsite



HEK: € 1.129,-

Siewert & Kau Artikelnr.: 168134  
Hersteller-Nr.: 1FFGK

### Das neue RISE Incentiveprogramm für Authorized Dell Technologies Partner

Das neue RISE-Programm bietet Ihnen eine großartige Möglichkeit, sich für alle Käufe von Stock & Sell-Produkten bei Dell Technologies, die Sie über Siewert & Kau tätigen, tolle Prämien zu sichern. Je mehr Sie kaufen, desto mehr Prämien verdienen Sie, mit denen Sie bei zukünftigen Käufen tolle Rabatte erhalten.

In der Stufen-Struktur von RISE können Sie Quartal für Quartal aufsteigen und sich höhere Prämien und damit größere Einsparungen sichern.



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

# MAGNUS ONE

**“You’re going to  
love MAGNUS ONE”**

Gadgetoid.com

**“Kleiner PS5- und  
XBOX Series X-Killer”**

PCGH.de

**“Eine echte Alternative  
für Spieler”**

Gamestar.de

**“This is some  
great engineering”**

Techradar.com



# ZOTAC®

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





reddot winner 2021



GEFORCE RTX

# THE ULTRA COMPACT GAMING PC

## MAGNUS ONE

MAGNUS ONE bietet die ultimative Leistung in einem völlig neuen und kompakten Design. Es ist der erste Mini-PC, der die Vorteile der ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 30 Grafikkarten für High-Fidelity Raytracing-Grafiken und modernste KI-Funktionen mit DLSS nutzt. MAGNUS ONE bietet die Möglichkeit, das beste Erlebnis für tägliche Aufgaben, Spiele, Unterhaltung, Content Creations und Business zu liefern. Alles in einem unglaublich leistungsstarken, vielseitigen Mini-PC.



Kleiner und schneller als eine Konsole



Bis zu 8K Videostream



Einfacher Zugriff auf die Hardware



Bis zu 3 SSDs + Intel Optane Support



Unterstützt bis zu 64GB DDR4



500W 80+ Platinum Netzteil

### MAGNUS ONE ECM73070C

- Intel® Core™ i7-10700 8-Core Prozessor
- ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 3070 8GB

BAREBONE

S&K-Artikelnr.: 154909

### MAGNUS ONE ECM53060C

- Intel® Core™ i5-10400 6-Core Prozessor
- ZOTAC GAMING GeForce RTX™ 3060 12GB

BAREBONE

S&K-Artikelnr.: 159847

WEITERE INFOS FINDEN SIE HIER



## TRY & BUY - MACHEN SIE SICH JETZT EIN BILD!

Bei Siewert & Kau einen **MAGNUS ONE ECM73070C** von ZOTAC unverbindlich ausleihen und ausprobieren\*\*, bevor Sie eine Entscheidung treffen, ob direkt bei Ihnen, beim Kunden oder sogar auf ihrem Messestand. Testzeitraum: 14 Tage (inkl. Transportwegen).\*\*\*

Um Ihnen das Testen unseres Try & Buy Gerätes zu erleichtern, haben wir den Barebone von ZOTAC mit performancestarken Arbeitsspeicher, einer leistungsstarken SSD, Win 10 Pro, sowie einem kabellosen Maus&Tastatur-Set ausgestattet. So können Sie ganz bequem alle Funktionen testen.\*\*\*\*

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Melden Sie sich bei Ihrer Siewert & Kau Ansprechpartner Jörg Hisserich unter +49 (0) 6033 92492 42 oder: [JHisserich@siewert-kau.de](mailto:JHisserich@siewert-kau.de)



\*Registrierung erforderlich. Mehr Informationen unter [ZOTAC.COM](http://ZOTAC.COM). \*\*Es gibt immer nur ein Gerät pro S&K Kunde. \*\*\*Die Leihstellung erfolgt standartmäßig 14 Tage (inkl. Transportwegen) vor Ort (bei Ihnen oder Ihrem Kunden). \*\*\*\*Das Gerät muss, wie erhalten, verpackt und vollständig zurückgegeben werden. Bei defekter oder unvollständiger Rückgabe, werden wir es dem Leihnehmer in Rechnung stellen.

#### 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)



## IT VERWERTUNG

Alles inklusive für nur 19,90 € / mtl.  
Box, Logistik, Datenlöschung & Vermarktung



# KONTAKTBÖRSE

## maba Consult

### Der IT-Markt verändert sich – haben Sie Ihr Systemhaus zukunftssicher aufgestellt?

Weil das Tagesgeschäft die gesamte Aufmerksamkeit frisst, kommen häufig strategische Themen aber auch die Basics des Geschäfts zu kurz.

Als Manager mit jahrzehntelanger Erfahrung im Systemhausgeschäft helfen wir dabei Strategien für Marktveränderungen zu entwickeln. Wir zeigen, wie neue Geschäftsmodelle entwickelt werden ohne bestehende Geschäfte zu vernachlässigen.

Als Vertriebsspezialisten beschäftigten wir uns mit den Grundlagen im Vertrieb: Höhere Abschlussquoten durch Nachfassen von Angeboten, lösungsorientierter Vertrieb statt Technik-Talk, Gesprächsführung am Telefon, Vertriebsgespräche auf Geschäftsführebene, Coaching von Vertriebsmitarbeitern.

Als Branchenkenner mit Erfahrung und Kontakten zu namhaften IT-Herstellern und Großhändlern helfen wir Ihnen, den Einkauf zu optimieren und ein professionelles Co-finanziertes Marketing aufzusetzen.

#### Ihr Ansprechpartner:

**Claus Fritschle**

**maba Consult**

**Büro Berlin**

**Mobil: 0152 55930679**

**Tel. 030 32660490**

## Dögel GmbH

### Vertriebspartner gesucht

Wir sind einziger europäischer Hersteller einer Lösung zur Softwarevirtualisierung und suchen zuverlässige Partner zum Channel-Aufbau. Seit Verkaufsstart im Jahr 2011 konnten über 100 Kunden mit Evalaze gewonnen werden.

Unsere Kunden profitieren durch schnelle Reaktionszeiten und deutschen Support. Mit Evalaze können wir weiterhin maßgeschneiderte Paketierungsdienstleistungen für bspw. Migra-

tionsprojekte anbieten. In diesem Jahr erweiterten wir die Funktionen mit einem zusätzlichen SaaS-Modul. Wir sind somit in der Lage, Windows-Applikation Cloud-fähig zu machen und in diese zu integrieren. Mehr Informationen über Evalaze sind auf unserer Produktseite unter [www.evalaze.de](http://www.evalaze.de) aufgeführt. Wir unterstützen Sie bei Ihren Kunden vor Ort oder bei einer Online-Präsentation.

#### Ihr Ansprechpartner:

**Stefan Matyba**

**Dögel GmbH**

**Platanenstraße 9**

**06114 Halle**

**Tel. 0345 239236-22**

**smatyba@doegel.de**

## Datenschutzberatung

### Christian Molter

#### Kooperation Datenschutz

Christian Molter ist zert. Datenschutzauditor (TÜV), zert. Datenschutzbeauftragter (TÜV), zertifiziert und geschult zu ITIL v3, diversen IT-Sicherheitsprodukten und Betriebssystemen, Projektmanagement, sowie Personalmanagement. Er führt regelmäßig Datenschutzaudits und Datenschutzzschulungen durch, ist Datenschutzberater und bestellter Datenschutzbeauftragter (DSB). Als Lieferant von Hard- und Software oder Dienstleistungen dazu tragen Sie zu den technisch-organisatorischen Datenschutzmaßnahmen des Kunden bei. Damit Projekte reibungslos verlaufen, kann die Kooperation mit einem externen Datenschutzbeauftragten hilfreich sein.

Nutzen Sie die Vorzüge einer Kooperation:

- Erweitern Sie Ihr Portfolio
- Ergänzen Sie Ihre Events
- Beidseitige Neukundenempfehlung
- Konstruktive Zusammenarbeit in Projekten

Denken Sie weiter? Verwenden Sie den Nachweis, einen externen Datenschutzbeauftragten bestellt zu haben, für die Akquise und das Beziehungsmanagement. Zeigen Sie Ihren Interessenten und Kunden gegenüber Größe mit dem Nachweis eines jährlichen,

von extern durchgeführten Datenschutzaudit.

Die Kooperation als solches ist beidseitig frei von Verpflichtungen und hat das erfolgreiche Win-Win zum Ziel.

#### Ihr Ansprechpartner:

**Christian Molter**

**Datenschutzberatung Christian Molter**

**Kellerhalsstraße 24**

**85049 Ingolstadt**

**Tel. 0176-62490087**

**christian.molter@metadsb.de**

**www.metadsb.de**

## Seventythree Networks GmbH

### Systempartner gesucht

Seventythree Networks GmbH ist seit vielen Jahren Anbieter von innovativen und modernen IT-Lösungen (Klassenraum- & Netzwerkmanagement) für Schulen im deutschsprachigen Raum. Unsere speziell für Schulen entwickelten Produkte ermöglichen unseren Fachhandelspartnern den Zugang zu einer noch existierenden Marktnische.

Unser Hauptprodukt – die pädagogische Oberfläche Schuladmin – ist überregional und schulartübergreifend einsetzbar. Deshalb suchen wir Partner-Unternehmen, die innerhalb Deutschlands, Österreichs und der Schweiz im Bereich IT-Lösungen für das Bildungswesen tätig sind.

Sichern Sie sich noch heute die Vorteile einer Partnerschaft. Detaillierte Informationen über das Partnerschaftsmodell finden Sie auf unseren Internetseiten [www.73s.de](http://www.73s.de) unter der Rubrik Partner. Selbstverständlich stehen wir Ihnen für Rückfragen telefonisch zur Verfügung.

#### Ihr Ansprechpartner:

**Herr Dipl. Inf. (FH) Farbod Fateminejad**

**Seventythree Networks GmbH**

**Boschstraße 8**

**82178 Puchheim**

**Tel. 089 897463-0**

**Fax 089 897463-16**

**info@73s.de**

**www.73s.de**

## Colorful Technology (Europe) GmbH

### Vertriebs- und Kooperationspartner gesucht

Die Colorful Technology GRP ist ein bekannter IT- und CE- Hersteller in China. Für unsere neuen Produkte im Bereich Konsumelektronik u.a. innovative portable Ladegeräte, Tablet-PC und andere Multimedia-Geräte suchen wir Vertriebs- und Kooperationspartner oder Industrievertretung. Es sind verschiedene Modelle einer Zusammenarbeit möglich.

#### Ihr Ansprechpartner:

**Yvonne Wu**

**Colorful Technology Europe GmbH**

**Christoph-Probst-Weg 4**

**20251 Hamburg**

**Tel. 040 61135612**

**ywu@colorful-europe.de**

**www.colorful-europe.de**

## com-com

### Service-Annahme-Partner für PLZ-Bereich 83 gesucht

Wir sind seit 24 Jahren im ITK-Vertrieb und Service tätig. Als Mitglied der Handwerkskammer für München und Oberbayern führen wir auch Service im Auftrag von Händlerkollegen und überregionalen Organisationen durch. Händler ohne eigenen Service können dadurch trotzdem kompletten Service zur verkauften Ware anbieten.

Wir holen bei den Partnern die defekten Geräte ab, reparieren und sorgen für den Rücktransport.

Durch die Bezahlung in Ihrem Geschäft und Abrechnung mit uns entstehen keine Zahlungsausfälle. 25% der Serviceleistung gehen an unsere Partner.

#### Ihr Ansprechpartner:

**Anton Hollaus**

**com-com Telefon & Computer**

**Oedstraße 5**

**83071 Schloßberg bei Rosenheim**

**Tel. 08031 2785-0**

**Fax 08031 27851**

**info@com-com.de**

**www.com-com.de**

# SCHUTZ, PRIVATSPHÄRE UND PERFORMANCE AUF PERFEKTE WEISE VEREINT

Schließen Sie sich unseren Vertriebspartnern, die für ein ganz neues Maß an Online-Sicherheit sorgen, an.

Wir liefern mit unserem Produktangebot nicht nur den besten, branchenführenden Schutz, Privatsphäre und eine bessere PC-Leistung, sondern haben außerdem das beste Support-Programm für Vertriebspartner in der Branche.

Wenden Sie sich für weitere Informationen per E-Mail an unser deutsches Vertriebsteam:  
[sales\\_de@bullguard.com](mailto:sales_de@bullguard.com)





LC-POWER™

# 1000 W

SUPER SILENT MODULAR SERIES

## LC1000M

V2.31



Erleben Sie das **goldene Zeitalter** des vollmodularen Gamings!

Unsere neue Super Silent Modular Serie bietet Ihnen:

- 80 PLUS® GOLD-Zertifizierung
- hohe Effizienz bis zu 90%
- vollmodulares Kabelmanagement mit Flachbandkabeln und umfangreichen Anschlussmöglichkeiten
- bis zu 8x PCI-Express 6+2-Pin
- DC-to-DC-Technologie
- Full Range: 110 - 240 V
- erhältlich mit: 550 W, 650 W, 750 W, 850 W & 1000 W

Ab sofort erhältlich!

LC-Power-Produkte erhalten Sie bei den offiziellen Distributoren:

api

dexxIT Distribution ohne Umwege

KOSATEC COMPUTER

POWERTECH ELECTRONICS GMBH

Siewert & Kau  
Distribution - live



# So profitieren Sie

von der Cloud-Strategie von Adobe und ComLine!

Adobe zündet die dritte Stufe in seiner Vertriebsstrategie und startet mit der schnellen und unkomplizierten Vermarktung seiner Lösungen über den Adobe Cloud Store von Value-Added Distributor ComLine. Der langjährige und erfolgreiche Adobe Distributor ComLine unterstützt den Channel bei dem Umstieg und zeigt auf, warum sich der neue Weg für die Partner lohnt. Unsere Redaktion führte das Interview mit Marcel Thomsen, ComLine Head of Software Business Unit.

## Redaktion: Was ist das Cloud Center, das ComLine entwickelt hat?

*Marcel Thomsen, ComLine: Das Cloud Center ist keine klassische Multivendor-Plattform. ComLine verfolgt dabei den Mall-Gedanken mit individuellen Flagshipstores der einzelnen Brands. Anstatt einer allumfassenden Lösung bieten wir individuelle Stores pro Hersteller, die auf die jeweiligen Schnittstellen und Anforderungen abgestimmt sind.*

## Warum hat ComLine das Cloud Center entwickelt?

*ComLine hat bereits in der Vergangenheit auf eigene, kreative Tools gesetzt, um den Kunden die besten Features bieten zu können. Auch mit dem Cloud Center gehen wir diesen Weg. Das Resultat: Eine eigene, auf unsere Kunden abgestimmte Lösung.*

## Was ist der Adobe Cloud Store? Warum ist er so einmalig?

*Der Channel erhält ein simples, aber geniales Vertriebssystem, in dem die Partner 24/7 Lizenzen für ihre Kunden bereitstellen können. Es erfordert nur wenige Klicks, um Bestandskunden in den Adobe Cloud Store zu transferieren, neue Kunden zu registrieren oder Bestellungen auszulösen. Neue Features von Adobe werden auf schnellstem Wege implementiert, so dass Sie mit dem Adobe Cloud Store immer auf dem neusten Stand sind.*

**„Der Channel erhält ein simples, aber geniales Vertriebssystem“**

*Marcel Thomsen, ComLine*

## Wo finde ich das Cloud Center powered by ComLine bzw. den Adobe Cloud Store?

*Als registrierter ComLine-Kunde finden Sie das Cloud Center powered by ComLine über unsere Toolbox im ComLine Shop.*

## Wie sieht der Reseller seine Konditionen und seinen Preis?

*Jeder Reseller findet im Adobe Cloud Store seine individuellen Preise vor. Für seine Kunden wird im Kaufprozess der bestmögliche Preis kalkuliert (basierend auf der Laufzeit und Lizenzstaffel)*

## Wie erfolgt der Transfer in die neue Welt?

*Adobe bietet noch eine gewisse Zeit beide Systeme an. Wir ermutigen den Händler durch einfachstes Handling, seine Kunden bereits jetzt in den Adobe Cloud Store zu transferieren, um damit frühzeitig*

*den Weg der Zukunft zu gehen.*





**ComLine**  
Ihr IT-Distributor



**Adobe Authorized  
Distributor**

## Welche Hilfestellungen bietet ComLine, um sich mit dem ACS vertraut zu machen?

ComLine bietet dem Händler im gesamten Ablauf intensivste persönliche und direkte Betreuung durch unser Spezialist:innen-Team. Darüber hinaus stellen wir interessierten Händlern natürlich alle Informationen auf einer Landingpage mit entsprechenden FAQs und Trainingsvideos zur Verfügung. Und wir holen den Handel mit fokussierten Cloud Store Webinaren ab.

**„Bei ComLine profitiert der Adobe Händler mit jedem New Seat Deal“**

Marcel Thomsen, ComLine

## Wie schaut die Perspektive aus? Geben Sie uns einen Ausblick!

Wir befinden uns aktuell in einem frühen Stadium des VIP Marketplaces, in dem erst nach und nach alle Lizenzprogramme und Features von Adobe bereitgestellt werden. Entsprechend wird Adobe das klassische VIP noch eine gewisse Zeit lang parallel laufen lassen, bevor es dann voraussichtlich in zwei bis drei Jahren eingestellt wird. Wir wollen hier gemeinsam mit Ihnen frühestmöglich den Umstieg vorbereiten und diesen neuen Weg mit Ihnen gehen.

## Welche Vergünstigungen / Kickbacks gibt es?

Early-Birds kommen hier auf ihre Kosten. Für definierte Kunden bietet Adobe zudem einen Kickback auf den gesamten Accountwert, sobald dieser in den Adobe Cloud Store transferiert wird. Diese Aktion ist vorerst zeitlich bis Ende November 2021 beschränkt, eine Verlängerung jedoch nicht ausgeschlossen.

## Was heißt das konkret? Wie profitiert der Fachhändler?

Konkret bedeutet das bis zu 10% Kickback für New Seats, die über unseren Adobe Cloud Store gebucht werden und zusätzliche 5% für die Migration qualifizierter Bestandskunden

## VIELEN DANK FÜR DAS INTERESSANTE GESPRÄCH!

**Sie möchten mehr über den Adobe Cloud Store erfahren?  
Dann melden Sie sich für unser Webinar am 22. Oktober telefonisch oder per Mail bei uns an.**

**Marcel Thomsen**  
Head of Business Unit



## DAS ERWARTET SIE im Cloud Center™



### EXKLUSIVE KICKBACKS NUR BEI COMLINE:



**5% Migra-Kickback** für qualifizierte Bestandskunden, z.B.

**10.000 € Lizenzwert = 500 € Migra-Kickback**



Bis zu **10% New Seat Kickback** für qualifizierte Neubestellungen.

**AB 10 NEW SEATS = 10% Kickback**

**05 - 09 NEW SEATS = 5% Kickback**

**02 - 04 NEW SEATS = 2% Kickback**

Einzigartige, intuitive Adobe Plattform für **sichere, kundenorientierte & schnelle Bestellprozesse**



**Perfekter Blick** auf Ihre Kunden und deren Subscriptions

Mehr erfahren »  
[bit.ly/adobecloudstore](https://bit.ly/adobecloudstore)



**ComLine** Ihr Adobe Distributor

[www.ComLine-Shop.de](http://www.ComLine-Shop.de) | +49 461 77303-300



# MADE IN GERMANY

## Telekommunikations-Lösungen von TDT für sichere und stabile Datenübertragung

### VR2020 Router-Serie

Diese VPN-Router eignen sich durch ihre hohe Flexibilität hervorragend zum Aufbau sicherer und stabiler Internetverbindungen. Sie bieten extrem hohe Ausfallsicherheit durch das vielseitige und intelligente Backup-Management.



Integriertes LTE-Modem<sup>2</sup>



DSL-Modem



VLAN



Multi-Protokoll-VPN



### G3000 Gateway-Serie

Über dieses Gateway können Außenstellen und Mitarbeiter gesichert und authentifiziert an das Firmennetzwerk angebunden werden. Das intelligente Backup-Management und die integrierte Firewall sorgen für eine sichere Netzanbindung.



WLAN mit AP/Client<sup>3</sup>



MultiSIM<sup>2</sup>



TPM-Chip



WireGuard-VPN



### VA1000 VoIP-Telefonanlage

Sie ist die ideale Telefonie-Lösung für Unternehmen, Kanzleien und Praxen für bis zu 50 Endgeräte. Die kleine strom- und platzsparende VoIP-Telefonanlage besteht durch einen riesigen Funktionsumfang und zahlreiche Komfortfunktionen.



Bis zu 50 Nebenstellen



Sprachmenüs



vFax



Warteschlangen



<sup>2</sup>Nur bei L-Varianten | <sup>3</sup>Nur bei W-Varianten

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:







# 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)

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 (Chefredakteurin), 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, ggiessmann@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, Möhlstraße 19, 81675 München

**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

13, 18	<b>1&amp;1 Ionos</b> www.ionos.de
11, 31-34	<b>DELL GmbH</b> www.dell.de
5	<b>Herweck AG</b> www.herweck.de
7	<b>Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH</b> www.kyoceradocumentsolutions.de
41	<b>LogMeIn Germany GmbH</b> www.logmein.com
17	<b>NFON AG</b> www.utax.de
64	<b>UTAX GmbH</b> www.wortmann.de
2, 35, 43, 63	<b>WEKA FACHMEDIEN GmbH</b> www.ict-channel.com <b>Reseller-Markt</b>
45	<b>api Computerhandels GmbH</b>
54	<b>bb-net media GmbH</b>
56	<b>BullGuard Deutschland GmbH c/o Mazars GmbH</b>
58, 59	<b>COMLINE GmbH</b>
47	<b>CyberPower Systems GmbH</b>
61	<b>ECOM Electronic Components Trading GmbH</b>
48/49, 50/51, 52/53	<b>Siewert &amp; Kau Computertechnik GmbH</b>
57	<b>Silent Power Electronics GmbH</b>
60	<b>TDT AG</b>

Einem Teil dieser Ausgabe liegt eine Beilage der WEKA FACHMEDIEN GmbH bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

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

AMD .....	18	Komsa.....	8
Acmeo .....	8	Legitimis.....	36
Appdynamics.....	8	Lenovo.....	12
Apple.....	18	N-able.....	1
Bechtle.....	19	NinjaRMM .....	1, 10
Bitkom.....	36	Nvidia.....	18
Cisco.....	9	One Identity.....	8
Datto.....	1	One Login.....	8
Eset.....	36	Qualys.....	42
Exclusive Networks.....	9	Riverbird.....	1, 11
G Data.....	36	Teamviewer.....	8
IDC.....	18	Turtle Beach.....	42
Infinigate .....	8	Western Digital.....	41
Intel.....	9, 18	Your IT.....	36
Kaseya.....	1		





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.

Silbersponsoren



Bronzesponsoren



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



# PARTNER SCHAFFT VERTRAUEN

**Persönliche Ansprechpartner, auf die Sie sich verlassen können.**  
Ein Beispiel für die Fachhandels-Partnerschaft mit UTAX.

Seit über 50 Jahren stehen wir Ihnen als Fachhandels-Experte mit Rat und Tat zur Seite, damit Sie bei Ihren Kunden **Kosten senken und Prozesse optimieren** können. In Form von innovativen Produkten und Services – und mit jeder Menge persönlicher Leidenschaft und Flexibilität.

Sie möchten mehr über **Deutschlands verlässlichste Fachhandels-Marke** erfahren?  
Alle Infos und Vorteile auf [www.utax.de/vertrauen](http://www.utax.de/vertrauen)



UTAX – eine eingetragene Marke der TA Triumph-Adler GmbH – Ohechausee 235 – 22848 Norderstedt

IF IT WORX, IT'S  
**UTAX**