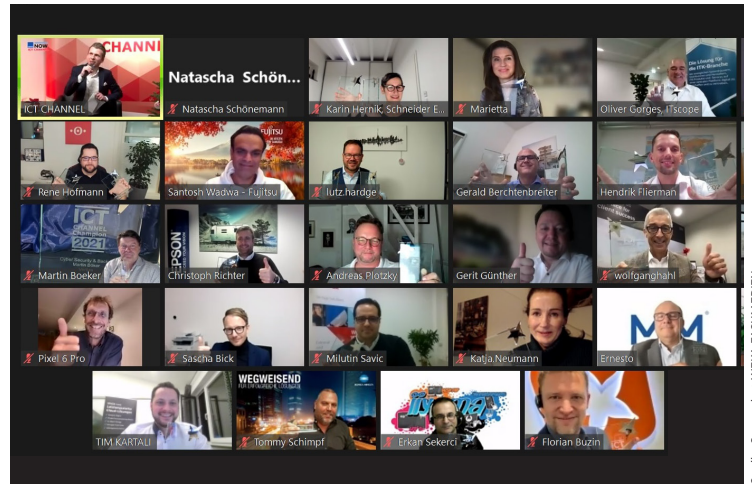


# ICT CHANNEL



Quelle: Screenshot WEKA FACHMEDIEN

Thomas Krenn und Extra Computer

## Veren „IT“

Michaela W...  
ler Extra Co...  
schwergewi...  
zum Kompl...  
ware mit ei...  
puter für die...  
Systemen re...  
Euro liegt d...  
deutschen E...  
greifend ber...  
Krenn steig...  
ver- und Sto...  
Eine Fusion...  
Marken, Sta...  
Partner änd...  
Synergien b...  
weitere Exp...  
Partner- und



FUJITSU

## Jedes Ass assembliert

Assemblierung über die Distribution.  
Schnell. Sicher. Individuell.

Moderne Lösungen mit Windows Server 2022: das cloudfähige Betriebssystem, das On-Premises-Investitionen mit Hybrid-Funktionen erweitert.



ICT CHA  
Aufs  
klein

Stefan Ade...  
mit Server...  
Rechenze...  
der Gesam...  
bedingten...  
der Ausstieg von einem der größten Her...  
steller aus dem x86-Server-Geschäft wird...  
für Bewegung sorgen. Seite 39



aus den anderen Bereichen zu verkaufen. Dafür hat der Hersteller...  
jetzt ein neues weltweites Partnerprogramm aufgesetzt. Partnern,  
die aus allen drei Bereichen verkaufen, verspricht Lenovo kräftige...  
Bonus-Aufschläge. Seite 10



Mit der Assemblierung über die Distribution können unsere Partner auf Basis des value4you-Portfolios nahezu jede PRIMERGY-Konfiguration mit den Lagerbeständen abbilden. In Kombination mit dem SDC-Programm sogar zu besonders attraktiven Konditionen!

Jetzt verfügbar bei unseren Distributionspartnern:

api<sub>π</sub>

bytec  
IT einfach erfolgreich

INCRAM<sup>micro</sup>

ALSO

Siewert & Kau  
Distribution – live



Mehr Informationen:

© Copyright 2022 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo, Fujitsu Markennamen sind Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Andere Firmen-, Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

# ICT CHANNEL

Thomas Krenn und Extra Computer

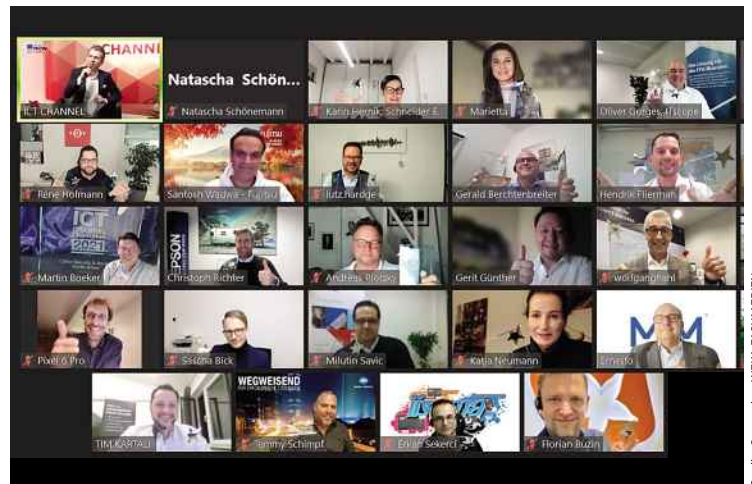
## Vereinte Kräfte für „IT made in Germany“

**Michaela Wurm** | Server-Spezialist Thomas Krenn und PC-Hersteller Extra Computer formieren sich zu einem neuen Branchenschwergewicht für „IT made in Germany“. Das Unternehmen wird zum Komplettausstatter für in Deutschland assemblierte IT-Hardware mit einem Portfolio, das von klassischen PCs über Panel-Computer für die Industrie bis hin zu individuellen Server- und Storage-Systemen reicht. Mit einem kumulierten Umsatz von 120 Millionen Euro liegt der Zusammenschluss allerdings noch weit hinter dem deutschen Branchenriesen Wortmann. Die Gruppe kommt übergreifend bereits auf knapp zwei Milliarden Euro pro Jahr. Thomas Krenn steige jedoch „zum größten, unabhängigen deutschen Server- und Storage-Hersteller auf“, betont Vorstand Christoph Maier. Eine Fusion ist aber nicht geplant. Beiden Firmen bleiben mit ihren Marken, Standorten und Mitarbeitern bestehen. Für Kunden und Partner ändert sich ebenfalls nichts. Mit vereintem Know-how und Synergien bei der Beschaffung sieht sich das Unternehmen für die weitere Expansion gerüstet. Außerdem will man den Ausbau des Partner- und des Cloud-Geschäfts forcieren. **Seite 11**

ICT CHANNEL Extra Server

### Aufsteiger, Aussteiger und kleine Lichtblicke

**Stefan Adelmann** | Nach wie vor lässt sich mit Servern auch fernab der Hyperscaler-Rechenzentren gutes Geld verdienen, der Gesamtmarkt zieht nach pandemiebedingten Hürden langsam wieder an. Und der Ausstieg von einem der größten Hersteller aus dem x86-Server-Geschäft wird für Bewegung sorgen. **Seite 39**



Quelle: Screenshot WEKA FACHMEDIEN

## ICT CHANNEL Champions 2021

**Stefan Adelmann** | Sie begleiten ihr Partnernetzwerk mit Herzblut durch Höhen und Tiefen: Wir stellen Ihnen die Channel-Managerinnen und -Manager des Jahres 2021 vor, die sich im vergangenen November in einer wettbewerbsstarken Wahl mit Teilnehmerrekord letztlich als Spitzenreiter behaupten konnten. **Ab Seite 28**

Pandemie befeuert den Gebraucht-Markt

## Alte Schätze in neuem Glanz

**Lars Bube** | Ganz im Sinne der Nachhaltigkeitsbewegung ist Used IT voll im Trend, neuerdings werben Anbieter selbst im TV und Netz prominent für gebrauchte ITK-Produkte wie Smartphones. Der Business-Markt ist hier schon ein Stück weiter entwickelt, aber auch deutlich anspruchsvoller. Unternehmen und Behörden brauchen besser ausgestattete, sichere und robuste Business-Geräte, die eine penible Aufarbeitung samt Zusatzdiensten wie einer zertifizierten Datenlöschung durchlaufen haben und mit Garantie versehen sind. Reseller können entsprechende Geräte vom Monitor über PCs bis hin zu Datacenter-Hardware über professionelle Refurbisher beziehen oder sie ihnen verkaufen. Damit erschließen sie sich neben einer Alternative zu knapper und teurer Neuware gleich noch Zusatzgeschäft mit Services. **Seite 22**

„Lenovo 360“

## Neues Channel-Programm mit Bonus-Booster

**Michaela Wurm** | Lenovos einst PC-lastiges Geschäftsmodell steht jetzt auf drei Säulen: Clients, Datacenter und Services. Vor allem die immer noch zahlreichen Partner aus dem PC-Channel sollen verstärkt dafür mobilisiert werden, auch Produkte und Services aus den anderen Bereichen zu verkaufen. Dafür hat der Hersteller jetzt ein neues weltweites Partnerprogramm aufgesetzt. Partnern, die aus allen drei Bereichen verkaufen, verspricht Lenovo kräftige Bonus-Aufschläge. **Seite 10**



## Azure Stack HCI

# Die Show zur Lösung.



### Rechenzentren nahtlos mit der Cloud verbinden

PRIMEFLEX for Microsoft Azure Stack HCI ist der schnellste und einfachste Weg, ein Rechenzentrum mit Kapazitäten aus der Cloud zu erweitern. Die Lösung stellt Ihnen eine hyperkonvergente Infrastruktur zur Verfügung, mit der Sie On-Premise Umgebungen um Cloud-basierte Services wie Backup, Monitoring, Zugriffssteuerung und Sicherheitsfeatures ergänzen können. Die Microsoft-zertifizierten Serverknoten basieren auf den leistungsstarken und energieeffizienten Fujitsu PRIMERGY Standard x86-Servern in Kombination mit Beratungs-, Installations- und Support-Services. Für eine einfache Bereitstellung und einen sicheren Betrieb bei Ihren Kunden sorgen optionale Fujitsu Dienstleistungen. Als Fujitsu Partner können Sie sich auf eine persönliche und kompetente Unterstützung verlassen.

[www.fujitsu.com/de/channel-ashci/](http://www.fujitsu.com/de/channel-ashci/)

### Die Azure Stack HCI Show: Wissen schadet nicht!

Um sich über die vielen Möglichkeiten der HCI-Lösung von Microsoft ausführlich zu informieren, empfehlen wir Ihnen die „Azure Stack HCI Show“ von Manfred Helber und Sven Langenfeld. In dieser Show, die wir als offizieller Premium Sponsor nachdrücklich unterstützen, präsentieren Ihnen die beiden ausgewiesenen Experten auf ihren YouTube-Channels alle 14 Tage eine Stunde eine Fülle wissenswerter Insights rund um Microsofts HCI-Lösung und flankierende Produkte wie Windows Server, Azure Arc oder Azure Lighthouse. Anschauen lohnt sich ganz sicher! Eben ganz nach dem Motto der Show: Wissen schadet nicht!

Azure  
Stack  
HCI  
Show

[www.azure-stack-hci-show.de](http://www.azure-stack-hci-show.de)

© Copyright 2022 Fujitsu Technology Solutions GmbH. Fujitsu, das Fujitsu Logo und Fujitsu Markennamen sind. Marken oder eingetragene Marken von Fujitsu Limited in Japan und anderen Ländern. Andere Firmen-, Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



**Azure. Invent with purpose.**

## Zwischen Bedrohung und Wachstumstreiber

Es wäre wünschenswert, ja, eigentlich sogar selbstverständlich, dass die mittlerweile nahezu täglich veröffentlichten Vorfälle irgendwann weitreichende, und nicht nur punktuelle unternehmensstrategische Konsequenzen nach sich ziehen. Dass die aktuell über 500.000 entwendeten Datensätze des Deutschen Roten Kreuzes aufhorchen lassen. Dass die Einstufung von Cyber-Angriffen als weltweit größtes Risiko für Unternehmen durch den Industrierversicherer AGCS zum Handeln anregt. Denn entsprechende Vorfälle sind längst kein schlichtes Ärgernis mehr. Sie sind für die Wirtschaft zu einer „existenziellen Bedrohung“ geworden, bekräftigt Susanne Dehmel, Mitglied der Bitkom-Geschäftsleitung. Doch trotz dieser alarmierenden Zahlen, trotz tagtäglicher Nachrichten zu neuen Angriffen laufen allein in Deutschland noch über drei Millionen Rechner mit veralteten Betriebssystemen wie Windows 7, XP oder Vista. Das sei schlicht „grob fahrlässig“, erklärt Thorsten Urbanski vom Security-Anbieter Eset. Immerhin genüge schon eine ungepatchte Schwachstelle und Angreifer hätten den Fuß in der Tür und Dauerzugriff auf den PC.

Zwischen der aufrüttelnden Theorie einerseits sowie der gelebten Security- und Datenschutz-Praxis tun sich in vielen Unternehmen aber nach wie vor Welten auf. Es gibt viel Nachholbedarf im Markt – aber somit auch gewaltiges Potenzial für die gesamte Branche. Wie verheißungsvoll das Thema Security für viele Anbieter aktuell ist, unterstreichen die zahlreichen Akquisitionen. Der Security-Bereich befindet sich derzeit in einer rasanten Konsolidierung. Immer mehr der bisher so zahlreichen Hersteller kaufen zu, schließen sich zusammen oder wer-

den zusammengeschlossen. So griff Finanzinvestor Thoma Bravo vergangenes Jahr bei Proofpoint zu und erweiterte somit abermals sein bereits beachtliches Security-Portfolio. Die Symphony Technology Group investierte in Fireeye und McAfees Enterprise-Sparte, um aus den beiden Unternehmen nun den neuen Anbieter Trellix zu formen (Seite 8). Und dass Google Cloud sich jetzt wiederum den SOAR-Spezialisten Siemplify für wohl eine halbe Milliarde Dollar schnappte, wirkt in Anbetracht dieser Schwergewichte geradezu wie ein kleiner Fisch.

Zwar büßt der Markt durch das M&A-Karussell zusehends an Wettbewerb ein, gleichzeitig wird er aber strukturierter in Hinblick auf eine im IT-Markt nach wie vor geradezu beispiellose Komplexität. Sicher ist aber, dass das Thema Cyber Security nicht an

Dringlichkeit für die Wirtschaft verlieren wird, wie die stetig steigenden Angriffszahlen untermauern – und somit auch nicht an Potenzial für den Channel.

Ihr  
Stefan Adelman  
Chefredakteur ICT CHANNEL



Welche Channel-Manager sich im vergangenen Jahr im Security-Bereich besonders hervortun konnten, erfahren Sie ab Seite 28 in unserer ICT CHANNEL Champions-Strecke.



Quelle: ICT CHANNEL

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

**13**  
Prozent

Knapp zwei Jahre nach dem Support-Ende von Windows 7 läuft das veraltete Betriebssystem laut Statcounter noch immer auf knapp 13 Prozent der weltweit etwa 1,3 Milliarden mit dem Internet verbundenen Windows-PCs. Rund 2,7 Millionen dieser 170 Millionen unsicheren Rechner stehen Eset zufolge in deutschen Haushalten.

Skalierendes Saufen mit IoT

## Da wo das Leben noch lebenswert ist...

**2022 fängt ja prima an: „Stets volle Gläser durch intelligente Bierdeckel“, heißt es im Telekom-Newsletter. Und in der Tat: Man wird das neue Jahr nur voll, sternhagelvoll, ertragen können. Zur Belohnung für diesen Aufreger schicken wir Telekom in die Unterwelt des deutschen Schlagers. Prost!**

**kopfnuss@ict-channel.com** |

Wie anfangen nach Zwangsurlaubs-pause und verordneter Endjahresbesinnung? Klar: Telekom hilft! Und zwar mit einem Newsletter, dessen Absender auf Medienschaffende als Adressanten vermuten lässt. Der Betreff ist zwar schon ziemlich abgenudelt („Resilienz in Unternehmen“), reicht aber gerade noch für einen flüchtigen Blick auf die erste Zwischenüberschrift: Intelligente Bierdeckel und digitale Gläser. Was das mit Resilienz zu tun hat?

Heißt ja irgendwie Widerstandsfähigkeit und in Verbindung mit einem smarten Bierdeckel kann das doch – allen guten Vorsätzen zum Jahresanfang gemäß – nur heißen, die



Quelle: Deutsche Telekom

**Bierdeckel und Gläser mit SIM-Karte von der Telekom: Das IoT macht vor nichts und niemandem halt**

im Filz integrierte Telekom-SIM-Karte verschickt Nachrichten, wie man sie sonst nur von Gesundheits- und Fitnessaposteln kennt: Sauf nicht so viel! Wobei Telekom noch Zusatzinfos mitschickt: Du hast schon sieben Halbe in 56 Minuten getrunken, was dem Durchfluss eines durchschnittlichen Wiesnbesuchers auf dem Münchner Oktoberfest anno dazumal ziemlich nahe kommt.

Aber woher! Vom Verzicht kann keiner leben, Kneipenbesitzer schon gleich gar nicht, an die der smarte Untersetzer verkauft werden soll – auf dass das Bier-Procurement nie versiege! Resilienz

also gegen stockenden Nachschub, Widerstand gegen lahmendes bis nicht vorhandenes Servicepersonal und Schutzschild gegen möglicherweise aufkeimende Bedenken der Leber. Warum mit so einer KI und mächtigen Daten-Analytics nicht auch noch sportlichen Wettbewerb am Kneipentisch entfachen? „Du hast nun Level vier von fünf Weizenkästen erreicht, Telekom gratuliert, und die nächste Runde geht auf uns.“

Liebe Medienkümmerer der Telekom, für diesen inspirierenden Beitrag zum Jahresanfang lädt euch die ICT CHANNEL-Kopfnuss in die Bonner Bierquelle in der Wolfstraße ein. Dort dürft ihr eure Resilienz gegen den deutschen Schlager der 70er Jahre beweisen. Wir spielen Peter Alexanders Hommage an die kleine Kneipe in unserer Straße, und zwar in Dauerschleife. Ihr wisst schon: da wo das Leben noch lebenswert ist – auch ohne funkende Bierdeckel! „Die Rechnung, die steht auf dem Bierdeckel drauf. Doch beim Wirt hier hat jeder Kredit. Die kleine Kneipe...“, Peter Alexander. ■

## Termine

### Neue Messeterminale

**mw** | Wegen der anhaltenden Omikron-Welle sagen Veranstalter weltweit reihenweise ihre für das erste Quartal 2022 geplanten Messeterminale ab. Die meisten Veranstaltungen, wie die ISE, Messe für AV und Digital Signage, und die Handelstechnologiemesse EuroCIS in Düsseldorf werden in den Frühsommer verschoben.

Nur bei wenigen Ausnahmen werden die Termine aktuell beibehalten. So soll der Mobile World Congress (MWC) in Barcelona nach



Quelle: gena96 | AdobeStock

aktuellem Stand noch wie geplant vom 28. Februar bis 3. März 2022 als Präsenzveranstaltung über die Bühne gehen, allerdings mit erheblichen Auflagen für die Besu-

cher. Die Messe München will die Automatica 2022 ebenfalls wie derzeit geplant vom 21. bis zum 24. Juni 2022 in München veranstalten.

### Das sind die neuen Messeterminale:

**ISE 2022, Barcelona:**

**10. bis 13. Mai 2022**

**Hannover Messe, Hannover:**

**30. Mai bis 2. Juni 2022**

**EuroCIS, Düsseldorf:**

**31. Mai bis 2. Juni 2022**

**Light + Building, Frankfurt:**

**2. bis 6. Oktober 2022**

# ICT CHANNEL

**FOLLOW US!**



[ict-channel.com](http://ict-channel.com)

# 2. Woche

## Fakten & Analysen

- 8 Aus McAfee Enterprise und Fireeye wird Trellix**  
Nach Fusion im vergangenen Jahr
- Belden-Gruppe sichert sich Macmon Secure**  
Security-Anbieter wird verkauft
- Canon verkauft Cognitas**  
Dienstleister für technische Dokumentation
- Stefan Ebnöther übernimmt**  
Führungswechsel bei Littlebit
- 9 Microsoft kauft Activision Blizzard**  
Milliarden-Übernahme
- Trend Micro will vernetzte Autos sicherer machen**  
Kooperation mit Fujitsu, Microsoft und Hitachi

## Unternehmen

- 10 Lenovo mobilisiert PC-Channel für Services und Solutions**  
Neues Channel-Programm mit Bonus-Booster
- 11 Vereinte Kräfte für „IT made in Germany“**  
Thomas Krenn und Extra Computer gehen zusammen
- 12 Keine Cloud-Stückwerke, bitte!**  
Fünf IT-Trends 2022
- 14 Historisches Tief bei Unternehmenspleiten**  
Verzerrte Insolvenzzahlen
- 15 Es hat sich ausgelacht**  
Systemhaus Green IT mit grüner Cloud aus dem Windrad
- 16 Gaviella Schuster ist wieder da**  
Ex-Microsoft-Channel-Chefin startet bei Open Systems
- 17 KI-Lösungen sind die „Kirsche auf der Torte“**  
Nvidias EMEA-Partnerkonferenz 2021
- 18 Findig und flexibel durch die Krise**  
Server-Distributor Macle wächst weiter
- 19 Distributionsverträge**  
Asus erweitert Distributionsnetzwerk mit Delo  
ADN vertreibt Online USV-Systeme

## Management & Recht

- 20 Neues Kaufrecht 2022: Abmahnwelle droht**  
Das müssen Online-Händler beachten

## Thema der Woche:

- 22 Die grünen Problemlöser**  
Refurbishing / Remarketing: Gebraucht statt neu

## Channel Champions 2021

- 28 Das sind Ihre ICT CHANNEL Champions**  
Ausgezeichnete Partnerarbeit



11

Thomas Krenn (hier der Firmensitz in Freyung) und Extra Computer erwarten Synergieeffekte bei Know-how, Einkauf und Expansion

Quelle: Thomas Krenn



12

Eine Multi-Cloud darf kein Flickenteppich sein, sondern braucht einheitliche Steuerungs- und Kontrollmechanismen

Quelle: Shane | AdobeStock

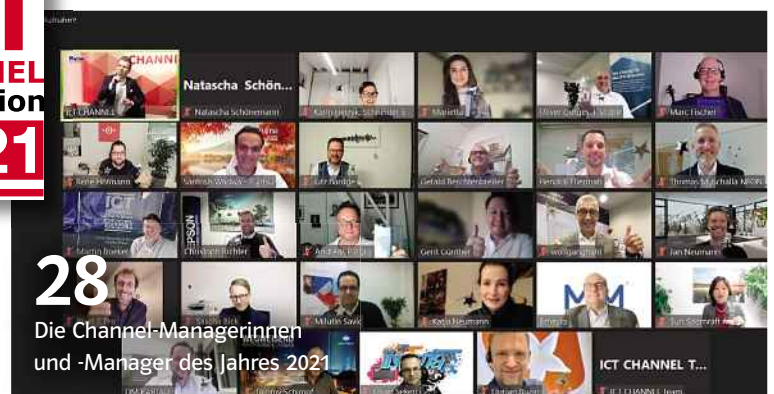


22

Gebrauchte Hard- und Software kann die optimale Antwort auf gleich mehrere drängende Probleme sein

Quelle: bignal | AdobeStock

**ICT  
CHANNEL  
Champion  
2021**



28

Die Channel-Managerinnen und -Manager des Jahres 2021

Quelle: WEKA FACHMEDIEN



**38**

Der Channel ächzt zunehmend unter der Last der Chip-Krise

Quelle: Creative Images | AdobeStock

## Köpfe

- 36 Viewsonics DACH-Manager klettern die Karriereleiter hoch**  
CEO-Wechsel bei Ingram Micro: Paul Bay löst Alain Monié ab
- 37 Tech Datas AV-Distribution unter neuer Leitung**  
ERP-Anbieter Abas vergrößert DACH-Führungsteam  
Zerto erweitert sein Europ-Management

## Markt

- 38 So schwer belastet der Chip-Mangel den Channel**  
Einkauf und Vertrieb im Blindflug

## Produkte & Technologien

- 44 CES 2022 zündet Produktfeuerwerk:**  
Notebook-Trends aus Las Vegas
- 46 Einheitliche Ladekabel: USB-Allianz kritisiert EU-Pläne**

## Rubriken

- 3 Editorial**
- 4 Feedback, Termine**
- 40, 52 Kontaktbörse**
- 58 Impressum/Inserentenverzeichnis**



Quelle: HP

**44**

Das „HP Elite Dragonfly Chromebook“ gehört zu den vielen Neuigkeiten, die die großen PC-Hersteller in Las Vegas zeigten

**Der Server-Markt unter der Lupe:**  
**ICT CHANNEL Extra Server** – ab Seite 39



Die MSP-Kolumne mit Linda

Anzeige

# Macht Managed Service ohne Software as a Service (SaaS) noch Sinn?

Nachdem wir uns letztes Mal über die Bedeutung der Zielgruppe unterhalten haben, geht es jetzt ans Eingemachte: den Service. Macht IT-Security ohne SaaS überhaupt noch Sinn? Ich sage es mal mit den Worten meines Kollegen Richard Werner: IT-Security ohne SaaS ist praktisch nicht mehr machbar. Denn Schnelligkeit ist bei der Abwehr von Cyberangriffen die Waffe der Wahl – und hier kommen die Vorteile von SaaS ins Spiel.

Nehmen wir die Log4Shell-Schwachstelle: Viele Unternehmen fragen sich, ob sie davon betroffen sind. Können Sie in einer solchen Situation auf die Schnelle helfen? Ja – wenn Sie Trend Micro SaaS-Lösungen nutzen. Denn basierend auf Analysen unserer Sicherheitsspezialisten können Server-Applikationen, die betroffen sein könnten, identifiziert und schneller gepatcht werden. Dadurch konnten unsere

Partner proaktiv auf ihre Kunden zugehen und insgesamt auf neue Bedrohungen schneller reagieren.

Wer proaktiv statt reaktiv agiert, zeichnet sich als Trusted Advisor aus. Dafür brauchen Sie die richtige Technologie und Entwicklungsfreiraum. Mit den SaaS-Lösungen können Sie ganz einfach Managed Security Services aufsetzen, ohne dass Sie sich um Installation, Updates oder Patches kümmern müssen. Weitere Funktionalitäten schalten Sie mit wenigen Klicks frei und kommen ins Gespräch mit dem Kunden – vielleicht für eine Upsell-Kampagne?

SaaS-Lösungen eignen sich sowohl für One-to-Many-Services für kleinere und mittlere Unternehmen als auch für One-to-One-Services für große Unternehmen. Neben dem Endpunktschutz können umfassende SaaS-Security-Plattformen auch E-Mail-, Web- Cloud-App-Security

und vieles mehr. Wir vom Trend Micro-Channel-Team beraten Sie gerne!

Schauen Sie doch einfach einmal bei unserem nächsten Webinar aus der Reihe „Let's talk MSP mit Linda“ vorbei. Ich freue mich auf Sie – melden Sie sich an!



Quelle: Trend Micro



Linda Haase,  
Enterprise Account  
Manager MSP Partner,  
Trend Micro

[www.linkedin.com/in/lindahaase](https://www.linkedin.com/in/lindahaase)

Nach Fusion im vergangenen Jahr

# Aus McAfee Enterprise und Fireeye wird Trellix

## Finnische Firma greift zu Canon verkauft Cognitas

**mw** | Die Canon Deutschland GmbH trennt sich von der Tochtergesellschaft Cognitas. Käufer ist das finnische Unternehmen Etteplan Oyj, dessen Geschäftsschwerpunkt neben der Bereitstellung von Software- und weiterer technischer Lösungen die technische Dokumentation ist. Das ist auch das Kerngeschäft von Cognitas.

Die 2014 von Canon übernommene Tochtergesellschaft ist eines der größten Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für technische Dokumentation in Deutschland. Mit rund 170 Mitarbeitern erstellt Cognitas maßgeschneiderte Dienstleistungen sowie produktbezogene Informationen und entwickelt Konzepte für vernetztes Informationsmanagement. ■

Führungswechsel bei Littlebit

## Stefan Ebnöther übernimmt

**mf** | Stefan Ebnöther ist neuer CEO beim Schweizer Distributor Littlebit. Er übernimmt den Posten von Patrick Matzinger, 55, der über 19 Jahre als CEO fungierte. Er wird Verwaltungsratspräsident bei Littlebit. Ebnöther ist seit Juni 2020 beim Distributor.



Patrick Matzinger (li.) übergibt an Stefan Ebnöther

Zuvor war er rund sechs Jahre bei Samsung und leitete dort das CE- und IT-Team. Vorgänger Matzinger zieht eine positive Bilanz: Rund 600 Millionen Schweizer Franken Jahresumsatz erwirtschafteten die rund 240 Mitarbeiter zuletzt. Jochen Bless als COO, seit 2019 bei Littlebit, und CFO Björn Palko stehen dem neuen Littlebit-Chef zur Seite. Knapp 20 Hersteller führen die Schweizer im Portfolio, darunter Western Digital/Sandisk, Samsung, Asus und Logitech. ■

**Mit McAfee Enterprise und Fireeye verschwinden zwei renommierte Marken vom Security-Markt, um dem neuen Brand Trellix Platz zu machen. Gemeinsamer Fokus: XDR-Technologien.**

**Stefan Adelmann** | Auch im noch jungen Jahr 2022 zeichnet sich bereits ab, dass die Konsolidierung im Security-Bereich wohl ungebremst voranschreiten wird. Denn mit McAfee Enterprise und Fireeye verabschieden sich aktuell zwei renommierte Marken. Nach der Fusion unter dem Dach des Investors Symphony Technology Group (STG) im Oktober 2021 machen die beiden Namen Platz für den gemeinsamen Brand Trellix. Das Cyber-Sicherheitsunternehmen mit laut eigenen Angaben über 40.000 betreuten Geschäfts- und Regierungskun-



Bryan Palma wird Trellix künftig als CEO leiten

den und mehreren Tausend Angestellten ist ein neues Schwergewicht im Markt, das sich künftig ganz auf Extended Detection and Response (XDR) konzentrieren will. Jedoch werden nicht alle ehemaligen McAfee Enterprise-Bereiche unter Trellix gebündelt. So kündigt das Unternehmen den Launch des Secure Service Edge-

Portfolios im Rahmen eines eigenständigen Geschäftsbereichs für einen späteren Zeitpunkt des Jahres an.

Die Fusion der beiden Unternehmen ist eine von vielen Entwicklungen im Zuge der raschen Konsolidierung des Cyber-Security-Bereichs. Kaum eine Sparte der IT-Branche zeichnet sich durch eine (noch) so große Anzahl an Anbietern aus – und durch so viele zuletzt getätigte Übernahmen und Zusammenschlüsse. ■

Security-Anbieter wird verkauft

## Belden-Gruppe sichert sich Macmon Secure

**Die US-amerikanische Belden-Gruppe übernimmt die Macmon Secure GmbH. Der Berliner Spezialist für Netzwerkzugangskontrolle wird in Beldens Industrial Network Solutions (INS) Business eingegliedert.**

**Michaela Wurm** | Auch kleinere Anbieter geraten im Zuge der Konsolidierung der Security-Branche zunehmend ins Visier potenzieller Käufer. Der US-amerikanische Anbieter Belden Inc. sichert sich jetzt den Berliner Spezialisten für Netzwerkzugangskontrolle, Macmon Secure.

Macmon wird künftig Teil von Beldens Industrial Network Solutions (INS) Business unter der Leitung von Brian Lieser. INS, eine globale Organisation mit Sitz in der Region Stuttgart, umfasst die Netzwerk- und Konnektivitätsmarken Hirschmann, ProSoft, OTN Systems und Lumberg Automation. Macmon-CEO Christian Bucker wird die Geschäfte als Business Director für Belden leiten und mit seinem 70-köpfigen Team die Entwicklung des Unternehmens weiter vorantreiben. Macmon sei in den letzten Jahren dynamisch-organisch gewachsen, so Bucker. „Von unserer NAC-Lösung Macmon profitieren Unternehmen unterschiedlicher Branchen und

Größen. In diesem Jahr konnten wir mit Macmon SDP einen wichtigen strategischen Schritt gehen und sichern jetzt auch Unternehmensressourcen in der Cloud. Wir haben bereits über 1.500 Installationen durchgeführt.“ Beim Thema Internationalisierung sei man jedoch immer wieder an Kapazitäts-Grenzen gestoßen. „Für uns ist es eine große Chance, als Mitglied in einem globalen Technologiekonzern, unsere Lösungen für ein sicheres Netzwerkmanagement auch weltweit vermarkten, und unsere Innovationen weiter vorantreiben zu können“, erklärt Bucker weiter. ■



Brian Lieser, VP and Managing Director Belden INS, mit Christian Bucker (li.), der als Business Director für Belden die Geschäfte weiterhin leitet

## Milliarden-Übernahme

**Microsoft kauft Activision Blizzard**

**Für fast 70 Milliarden US-Dollar schluckt Microsoft den Games-Publisher Activision Blizzard. Mit dem größten Zukauf der Unternehmensgeschichte wird der Softwarekonzern zum drittgrößten Anbieter von Computerspielen und überholt sogar Nintendo.**

**Lars Bube** | Nach der 7,5 Milliarden US-Dollar schweren Übernahme von Zenimax Media (Doom, The Elder Scrolls) legt Microsoft bei seinem Sturm auf den boomenden Gaming-Markt jetzt noch einen Gang zu. Satte 68,7 Milliarden Dollar gibt das Unternehmen aus, um sich mit Activision Blizzard eines der Schwergewichte der Branche einzuverleiben, das seinen Umsatz im vergangenen Jahr auf über acht Milliarden Dollar hochschrauben konnte. Damit steigt Microsoft auf einen Schlag zum drittgrößten Spiele-Publisher hinter Sony und Tencent auf und sichert sich zahlreiche weitere

umsatz- und prestigeträchtige Titel wie Call of Duty, Diablo und World of Warcraft sowie rund 400 Millionen aktive Nutzer.

Der Deal verbessert die Ausgangsposition des Konzerns in zwei zentralen Bereichen des stark wachsenden Gaming-Geschäfts, das im vergangenen Jahr rund 155 Milliarden Dollar Umsatz generierte und damit inzwischen größer ist als die Film- und Musikindustrie zusammen. Einerseits kann Microsoft seinen Abodienst Game-Pass für Xbox und den PC nachhaltig verstärken und besser gegen den großen Konsolen-Konkurrenten Sony in Stellung bringen, der aktuell an einer Erweiterung seines PS-Plus-Angebots arbeitet. Gleichzeitig bringt der Zukauf Microsoft auch im Bereich Mobile Gaming erheblich voran. Allein der Activision-Titel Candy Crush brachte es hier 2021 auf 1,2 Milliarden Dollar Umsatz und 250 Millionen aktive Spieler. ■

## Kooperation mit Fujitsu, Microsoft und Hitachi

**Trend Micro will vernetzte Autos sicherer machen**

**Connected Cars und die dafür benötigten Plattformen sollen sicherer vor Cyberangriffen werden. Das kann nur herstellerübergreifend gelingen und erfordert ein Zusammenspiel von Cloud-Security, IT-Systemen und Automobilinfrastruktur.**

**Martin Fryba** | IT-Sicherheitshersteller Trend Micro will mit Industriepartnern das Sicherheitsniveau bei Connected Cars erhöhen und für eine kontinuierliche Sicherheits- und Bedrohungsüberwachung in Fahrzeugen bis hin zu angeschlossenen Plattformen sorgen. Nur so ließen sich Cyberangriffe präventiv erkennen und abwehren. Im Rahmen der Kooperation stellt Fujitsu mit dem

V-SOC-Service (Vehicle Security Operations Center) eine Sicherheitslösung für vernetzte Fahrzeuge bereit, wobei Trend Micro Cloud One die Backend-Cloud-Infrastruktur schützt. Beide Lösungen würden ineinandergreifen, um beispielsweise Fehlfunktionen des Gaspedals oder der Bremsen zu erkennen. Zusätzliche Erkennungsfunktionen für unbefugte Kommunikation und Manipulationsversuche an Telematikservern sowie Sicherheitsdaten in der Cloud-Infrastruktur würden in einer „ganzheitlichen Lösung“ für vernetzte Fahrzeuge gebündelt. Sie soll zunächst bis Ende des Jahres bei Automobilherstellern und -zulieferern in Japan und anschließend global ausgerollt werden. ■

**Müßiggang dank Automatisierung**

*Scripten statt schuftten und fürs Nichtstun 90.000 Dollar Gehalt kassieren. Unverschämt? Die Story eines Automation Hero und eines großen Missverständnisses.*

**Martin Fryba** | Auf Reddit hat sich „Throwaway59724“ geoutet und wird als Held der Arbeit ohne Arbeit gefeiert. Der IT-Experte sollte für eine Anwaltskanzlei jeweils relevante Dokumente für Gerichtsverhandlungen zusammenstellen und diese per Cloud-Zugriff Anwälten zur Verfügung stellen. Mehr als die digitalen Akten stets aktuell zu halten, dafür aber fürstliche 90.000 Dollar pro Jahr zu kassieren, wurde von ihm nicht erwartet. Also tat er, was gemeinhin bei Routine-Tasks zum Einsatz kommt: Er programmierte ein Script, das lokale Laufwerke durchforstet und per Hashwert zusammenstellt, was zusammen gehört. Und das läuft und läuft und läuft, während sich der IT-Experte im Homeoffice Freizeitvergnügungen hingibt.

Kein großes Hexenwerk, werden jetzt Techniker neidisch auf den Kollegen zeigen, die das Pech haben, dass bei ihrem Systemhaus solche Scripte längst bekannt und im Einsatz sind. Für die Kanzlei unseres IT-Spezialisten dagegen ist bereits ein ausfüllbares PDF wohl Digitalisierung auf hohem Niveau. Von Robotic Process Automation (RPA) hat man dort noch nie gehört.

Nun kann man dem Mann, sollte es ihn tatsächlich geben und er kein PR-Fake jener RPA-Branche sein, schwerlich einen Vorwurf machen, viel Geld für Müßiggang zu verdienen. In der unseren doch so aufgeklärten rationalen Berufswelt hält sich immer noch die Vorstellung unserer Ahnen, dass Adam im Schweiß seines Angesichts sein Brot zu essen habe (1.Mose 3, 19). Ein derartiges Arbeitsethos des protestantischen Kapitalismus (Max Weber lässt grüßen) ist mit Blick auf die Realitäten längst überholt, wo doch Geld an der Börse Geld akkumuliert, ganz ohne stetige Eigenleistung. So wie die Software unseres cleveren IT-Spezialisten eben die Dinge erledigt, die ihren sich von der Plage der Arbeit selbst befreiten Schöpfer nicht schlecht nährt.

Er solle übrigens kein schlechtes Gewissen haben, rät ihm ein Kommentator, sondern seinen Lohn als Subscription Fee betrachten. Er werde schließlich für das bezahlt, wofür er eingestellt sei. ■



**Martin Fryba, Senior Editor und stellv. Chefredakteur ICT CHANNEL**

Neues Channel-Programm mit Bonus-Booster

# Lenovo mobilisiert PC-Channel für Services und Solutions

**Lenovos einst PC-lastiges Geschäftsmodell steht jetzt auf drei Säulen: Clients, Datacenter und Services. Nun hat der Hersteller ein neues weltweites Partnerprogramm aufgesetzt, das alle drei integriert. Partnern, die aus allen drei Bereichen verkaufen, verspricht Lenovo kräftige Bonus-Aufschläge.**

**Michaela Wurm** | Im Rahmen der auch dieses Jahr wieder virtuellen Veranstaltung „Channel Perspektiven on Air“ haben Lenovos Channel-Verantwortliche für den Datacenter- und Client-Bereich den Teilnehmern das neue globale Partnerprogramm vorgestellt. In „Lenovo 360“ führt der Hersteller das gesamte Produktportfolio „von der Hosentasche bis zur Cloud“ in einem einzigen Programm zusammen. Hintergrund sei die derzeitige Transformation im Channel, so Oliver Rootsey, Director Lenovo Channel / SMB Sales – GAT, im Gespräch mit ICT CHANNEL. „Kunden wollen vermehrt Kombinationen aus Lenovo-Produkten, etwa eine Collaboration-Lösung und Datacenter-Leistungen“. Lenovo habe sich die letzten Jahre „vom PC emanzipiert“ und biete jetzt ein großes Ökosystem. Natürlich werde man weiter in das Client-Geschäft investieren, aber „Hardware allein ist es eben nicht“, deshalb werde Lenovo nunmehr stärker in Lösungen denken. „IT wird abstrakter und viele Kunden wollen dieses abstrakte IT-Management in professionelle Hände legen, um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.“

Von den rund 60.000 Mitgliedern des weltweiten Partnernetztes verkaufen bisher nur sehr wenige Produkte aus allen Bereichen, aber immer mehr Partner machen mit Lenovo auch Geschäfte mit Services. „Bereits rund die Hälfte spricht mit uns auch über Services und Solutions“, so Root-



**Oliver Rootsey, Director Lenovo Channel / SMB Sales, will noch mehr Lenovo-Partner für das gesamte Portfolio begeistern**

**Zusätzliche Verdienstmöglichkeiten für Partner**

sey. Aber weltweit gerade einmal zehn Prozent der Partner verkaufen Lenovo-PCs, Datacenter-Produkte und Services übergreifend. Und in Deutschland sei die Verteilung ähnlich, so Rootsey. Das zeige aber eben auch, welches Potenzial hier noch schlummere – und das will Lenovo jetzt heben. „Wir wollen den Channel, den wir aus dem PC-Geschäft haben, sehr breit für weitere Services mobilisieren.“ Das Interesse der Partner sei da. „Viele Partner suchen jetzt nach Orientierung. Und für weitere Geschäfte muss ich Services bieten“.

## Geschäft ruht auf drei Säulen

Lenovo 360 sei dabei nicht nur ein Programm, sondern ein kompletter Rahmen. Am 1. Oktober 2021 habe der Hersteller seine Vertriebsorganisationen zusammengeführt. Zuvor hatte Lenovo bereits im April 2021 seine drei zentralen Geschäftsbereiche umstrukturiert: die Intelligent Devices Group, das Kerngeschäft mit PCs und IoT, die Infrastructure Solutions Group und eine neue Solutions and Services Group, die sich auf vertikale Märkte und Dienstleistungen konzentriert. Zuvor hatte jede Business Unit noch eine eigene Serviceorganisation. Diese wurden aber zur Solutions und Services Group (SSG) zusammengeführt. Die drei Säulen sind laut Rootsey ein weltweites Modell, das sich aber auch in den Regionen abbilde. In Deutschland soll es deshalb bald ebenfalls einen Verantwortlichen für die SSG geben.

## 30 Prozent mehr Bonus für Partner

Ab Januar 2022 ist das neue Partnerprogramm in Kraft und mit ihm neue Rabatt-Programme wie „Better Together“ und „TruScale Accelerator“, die das Geschäft der Partner beschleunigen sollen. Sie sollen Partnern die Möglichkeit geben, ihre Einnahmen um bis zu 30 Prozent oder noch mehr bei Verkäufen über das gesamte Produkt- und Lösungsportfolio von

Lenovo – inklusive As-a-Service – zu steigern, wie Dieter Stehle, General Manager Lenovo ISG DACH, im Gespräch mit ICT CHANNEL betont. Partner, die in zwei Geschäftsbereichen mit Lenovo Geschäft machen, bekommen einen zusätzlichen Bonus. Und wenn sie dazu noch „Truscale as a Service“ unterbringen, gibt’s nochmal was obendrauf. „Wir incentivieren die Ganzheitlichkeit“, so Stehle.

Aus der Historie habe Lenovo immer noch mehr Partner, die Clients kaufen als Datacenter-Produkte. „Aber wir investieren kräftig in die, die mit uns wachsen wollen und sich aktiv einbringen.“ Partner sollen jetzt einfacher auf alle Lenovo-Produkte zugreifen können und Angebote über alle Produktgruppen hin-



„Wir incentivieren die Ganzheitlichkeit“, betont Lenovos Datacenter-Chief Dieter Stehle

Quelle: Lenovo

weg, einschließlich Services, schreiben und über eine Lenovo-Plattform abwickeln können. Aber auch eigene Services der Partner könnten dabei mit eingebunden werden. „Wir erzwingen keine Abkehr vom bisherigen Geschäft und der Spezialisierung des Partners“, so Rootsey. „Aber es gibt zusätzliche Verdienstmöglichkeiten on top.“ Auch die Spezialisierungen der Partner in den einzelnen Business Groups bleiben bestehen.

Die neue One Channel-Organisation unter Oliver Rootsey versteht sich als „Navigator für Partner“ und will ihnen das Geschäft technisch wie vertriebllich einfacher machen. Dafür werden die einzelnen Tools zusammengeführt. Der „Lenovo Partner Hub“ dient dabei als Eintrittstor. ■

Thomas Krenn und Extra Computer gehen zusammen

## Vereinte Kräfte für „IT made in Germany“

**Durch den Zusammenschluss von Thomas Krenn und Extra Computer entsteht ein neues Branchenschwergewicht für „IT made in Germany“. Eine Fusion ist aber nicht geplant. Beiden Firmen bleiben mit ihren Marken und Standorten bestehen.**

**Michaela Wurm** | Mit der Thomas Krenn AG und Extra Computer schließen sich zwei mittelständische IT-Hersteller zu dem nach eigenen Angaben „größten unabhängigen Hersteller für Server-, Storage- und Industrie-Systeme in Deutschland“ zusammen. Das Unternehmen wird zum Komplettanbieter für IT-Hardware Made in Germany mit einem Port-

folio, das von klassischen PCs über Panel-Computer für die Industrie bis hin zu individuellen Server- und Storage-Konfigurationen reicht. Der kumulierte Umsatz liegt bei 120 Millionen Euro, die gemeinsame Mitarbeiterzahl bei knapp 400. Serverspezialist Thomas Krenn beschäftigt derzeit rund 200 Mitarbeiter, PC-Hersteller Extra Computer 180.

Eine Fusion ist jedoch nicht geplant. Beiden Firmen bleiben in ihrer aktuellen Form bestehen. Das gilt nicht nur für ihre jeweiligen Marken, Standorte und Mitarbeiter – auch alle Ansprechpartner und Verträge für Service, Support & Reseller bleiben unverändert erhalten.



Quelle: Thomas Krenn AG

**Christoph Maier, Vorstand der Thomas Krenn AG**

**Synergieeffekte bei Know-how, Einkauf und Expansion**

Zentrale Ziele der Partnerschaft sind laut Unternehmen die Nutzung von Synergien insbesondere beim gegenseitigen Transfer des Fachkräfte-Know-hows sowie beim Ausbau des Produkt- und Lösungsportfolios. Außerdem will man den Ausbau des Partner- und des Cloud-Geschäfts forcieren und – besonders wichtig in Zeiten angespannter Lieferketten – bei der gemeinsamen Beschaffung profitieren.

Thomas-Krenn-Vorstand Christoph Maier verspricht sich von dem Zusammenschluss neue Geschäftschancen: „Mit der größeren Personaldecke im Rücken werden wir in das künftige Portfolio investieren, um am Markt expandieren zu können. Wir erwarten uns dadurch eine ganze Reihe von Pluspunkten: Wir werden voneinander lernen, unser Know-how und Produktangebot erweitern, gemeinsam können wir den IT-Standort Deutschland stärken und uns unabhängig vom internationalen Markt machen.“ ■



Quelle: Thomas Krenn AG

**Hauptsitz der Thomas Krenn AG in Freyung im Bayerischen Wald**

Fünf IT-Trends 2022

# Keine Cloud-Stückwerke, bitte!

Wenig überraschend, dass die Trends 2022 rund um Cloud Computing jene sind, die Unternehmen aktuell schon Kopfzerbrechen bereiten. Ein Thema hat es bei IT-Dienstleister Syntax in die Prioritätenliste geschafft, über das kaum ein Unternehmen mehr hinwegsehen kann.



**Martin Fryba** | Science Fiction liefert die Vorlage für so manchen Technologie-Hype. Kaum dass es erste Pilotprojekte und Plattformen gibt und die Presse sie euphorisch begleiten, werden die meist jungen Visionäre und ihre noch jüngeren Unternehmen frenetisch gefeiert. Spätestens wenn die Börse ein Technologie-Startup ohne nennenswerten Umsatz und erst recht keinen Bilanzgewinn mit Milliarden Dollar bewertet, ist der Gipfel der überzogenen Erwartungen erreicht. Danach geht es oft steil bergab und nie wieder aufwärts.

## Vom Hype zur Zombie-Plattform

Die Virtual-Reality-Plattform Second Life ist das prominenteste Beispiel für Gartner's oft zitierten

**Eine Multi-Cloud darf kein Flickenteppich sein, sondern braucht einheitliche Steuerungs- und Kontrollmechanismen**

**Wichtig werden Aufbau und Betrieb von Container-Infrastrukturen**

Hype Cycle. Die 2006 zu Ehren gekommene Webseite für virtuelle Existenzen scheiterte grandios, vegetiert immerhin noch als Zombie-Plattform dahin und darf sich rühmen, dass Facebook die Idee vom Metaverse frisch aus der Recycling-Tonne überflüssiger Silicon Valley-Phantasien hervorgekramt hat. Das ist bei Cloud Computing völlig anders.

Die bahnbrechende Technologie, anfangs von Anwenderunternehmen und ihren IT-Dienstleistern skeptisch aufgenommen, ist längst ein Milliarden-Business. Entsprechend gruppieren sich alle Trendaussagen zur Marktentwicklung von IT-Infrastruktur rund um Cloud Computing. Peter Schmidt, Director Business Development beim MSP Syntax, macht da keine Ausnahme. Bis auf ein Thema: Green IT und energieeffi-

ziente IT-Nutzung. Aber auch dieser Aspekt ist nicht neu, sondern allenfalls noch wichtiger akzentuiert als in den vergangenen Jahren. Sein Top-5-Ausblick für 2022.

## (Re-Definition der) Multi-Cloud

Unternehmen, die ihre IT-Systeme komplett in der Public Cloud betreiben, sind eher die Ausnahme. Meistens kommen Hybrid- oder Multi-Cloud-Modelle zum Einsatz – mit verschiedenen Kombinationen aus Public-Cloud- und Private-Cloud-Umgebungen sowie klassischen On-Premises-Rechenzentren und Edge-Infrastruktur. Einer der wichtigsten Trends im nächsten Jahr: einheitliche Steuerungs- und Kontrollmechanismen für die Multi Cloud schaffen, um den „Flickenteppich“ über

alle Instanzen hinweg managen zu können – zentral, effizient und gemäß gesetzlichen Vorgaben, beispielsweise zum Datenschutz.

## Container-Technologie treibt „Cloud-native“

Auf dem Weg zu einem Cloud-nativen Ansatz gewinnen Container und eine Strategie für Aufbau und Betrieb einer Container-Management-Infrastruktur an Bedeutung. Container spielen dabei sowohl für die schrittweise Migration von Funktionen klassischer monolithischer Applikationen als auch für das Deployment von Applikationsteilen auf Edge Devices, beispielsweise für IoT-Szenarien, eine Rolle. Als ausgereifte Technologie werden sie sich fest in den IT-Infrastrukturen von Unternehmen etablieren. Diese setzen beispielsweise zunehmend auf die SAP Digital Manufacturing Cloud, die durch den Einsatz von Container-Technologie auch auf angeschlossene Edge Devices erweitert werden kann. Das schafft transparentere Prozesse und bedeutet einen wichtigen Schritt in Richtung digitale Produktion.



Quelle: Syntax Systems

## KI- und ML-basierte Analytics in der Cloud

Unternehmen werden noch stärker auf Cloud-basierte Analytics setzen, um ihre Prozesse auf Basis fundierter strategischer Entscheidungen zu optimieren und zu automatisieren. Algorithmen, die künstliche Intelligenz und Machine Learning einsetzen, fördern wertvolle Einblicke zutage. Hier bietet die Cloud – auch in Verbindung mit entsprechenden Data Lake-Services der Hyperscaler –



### Unternehmen werden noch stärker auf Cloud-basierte Analytics setzen.

*Peter Schmidt*  
Director Business Development  
beim MSP Syntax

weitreichende Möglichkeiten, die in den meisten Fällen die Leistungsfähigkeit klassischer On-Premises-Umgebungen übersteigen, speziell im Bereich der digitalen Fertigung.

## Nachhaltigkeit und Green IT

Das Thema Nachhaltigkeit in der IT wird bei Unternehmen ganz weit oben auf der Agenda stehen (siehe Artikel über Systemhaus Green IT auf Seite 15). Der Bedarf an Rechenleistung und der damit verbundene Energieverbrauch steigen stetig. Ein Umzug in die Cloud bedeutet einen effizienteren, bedarfsgesteuerten Einsatz von IT-Ressourcen, Einsparungen bei der Hardware und die Nutzung von energieeffizienten Rechenzentren der Hyperscaler. Microsoft betreibt seine Azure-Server nach eigenen Angaben bereits seit 2012 CO<sub>2</sub>-neutral und will bis 2025 komplett auf erneuerbare Energien umsteigen. Und auch Amazon plant, ab 2030 ausschließlich regenerative Energiequellen für AWS zu nutzen. Die Public Cloud bringt also Vorteile für das Business – und ist besser für die Umwelt.

## Desaster Recovery-Mechanismen in der Cloud: MSSPs im Vorteil

## Managed Cloud Security

Der sprunghafte Anstieg von Ransomware-Attacken auf unternehmenseigene Rechenzentren wird immer mehr IT-Verantwortliche dazu bewegen, ihre geschäftskritischen Daten über Desaster Recovery-Mechanismen in der Cloud zu sichern. Gerade in hybriden und Multi-Cloud-Umgebungen ist das in der Regel ein sehr komplexes Unterfangen. Als Alternative zum Aufbau eines eigenen Security Operations Center (SOC) geht der Trend hier immer stärker zu einem Auslagern dieser Tätigkeiten an einen versierten Dienstleister mit entsprechenden Kapazitäten und ausgewiesener Expertise für Managed Cloud Security. Die Nachfrage nach professionellen Security Operations wird das Geschäft von MSSPs 2022 befähigen. ■

**Fox IT setzt auf Green IT und ist als Systemhaus klimaneutral zertifiziert worden. Das könne bei Ausschreibungen Vorteile bringen, meint Gründer Franz Obermayer, hier mit Tochter Anna und Hund Rocky**



Quelle: Fox IT

Verzerrte Insolvenzzahlen

# Historisches Tief bei Unternehmenspleiten

Die befürchtete Insolvenzwelle bei Unternehmen ist nicht eingetreten, aber ein Grund zur Entwarnung ist das nicht. Massive Staatshilfen täuschen Entspannung nur vor. Das Rekordhoch bei Verbraucherinsolvenzen ist zudem einem Sondereffekt geschuldet.



Quelle: bildedesign | AdobeStock

**Martin Fryba** | Wie lange kann das noch gut gehen, dass viele Unternehmen in der zwei Jahre anhaltenden Pandemie finanziell schwer unter Druck geraten und ihnen der Gang zum Insolvenzgericht dennoch erspart bleibt? Solange massive staatliche Hilfen fließen und der Staat eigentlich nicht überlebensfähige Firmen über Wasser hält. Creditreform spricht hier von „Zombie-Unternehmen“ – sie waren schon vor der Pandemie strukturell in Schieflage geraten. Das war schon 2020 so. 2021 wird laut Creditreform die Insolvenzstatistik noch einmal fast elf Prozent weniger Firmenpleiten als im Vorjahr festhalten. 14.300 Fälle – der niedrigste Wert seit Einführung der Insolvenzordnung 1999.

## Kleinstunternehmen unter Druck

Die meisten Pleiten 2021 (fast 8.300) entfallen auf den Dienstleistungssektor. 3.000 Fälle gab es im Handel, knapp 2.100 im Baugewer-

**Vor allem Einzelunternehmen, Gewerbebetriebe und Freie Berufe dominieren das Insolvenzgeschehen, während der Anteil von GmbHs auf knapp 38 Prozent zurückgeht**

**Weniger Pleiten, aber höhere Schadenssumme**

be. Die Hälfte der Firmen, die Insolvenz anmelden mussten, sind Kleinstunternehmen mit einem Umsatz unter 250.000 Euro. Die Zahl der Pleiten von Unternehmen mit mehr als 25 Millionen Euro Umsatz halbierte sich im Jahresvergleich auf 150 Fälle. Einzelne Großinsolvenzen gab es im Immobilien- und Finanzsektor. Doch die Schadenssumme aus offenen Forderungen wird nach Schätzungen von Creditreform 2021 auf 54 Milliarden Euro steigen – nach 42,6 Milliarden im Vorjahr. 2020 hatte Wirecard mit seiner spektakulären Insolvenz, der ersten eines DAX-Unternehmens überhaupt, die Schadenssumme erheblich in die Höhe getrieben.

## Bonität verschlechtert

143.000 Arbeitnehmer (2020: 332.000) sind in diesem Jahr von einer Insolvenz ihres Arbeitgebers betroffen, der Großteil mit 85 Prozent entfällt dabei auf Firmen mit weniger als fünf Mitarbeitern. Vor allem Einzelunter-

nehmen, Gewerbebetriebe und Freie Berufe dominieren das Insolvenzgeschehen, während der Anteil von GmbHs auf knapp 38 Prozent zurückgeht. Jede zehnte Firmenpleite in Deutschland betrifft die Rechtsform einer UG.

Mit Blick auf die Kreditwürdigkeit diagnostiziert Creditreform dem Gastgewerbe und der Unterhaltungsbranche 2021 eine „starke Verschlechterung der Bonitätseinstufung“ im Vergleich zum Vor-Corona-Jahr 2019. Sie sind von der Corona-Krise am stärksten betroffen. Nahezu unverändert sei der Bonitätsstatus bei Unternehmen aus der Versorgungs- und Entsorgungswirtschaft.

## 81 Prozent mehr Verbraucherpleiten

Eine sprunghafte Zunahme registriert die Wirtschaftsauskunftei bei der Zahl der Verbraucherinsolvenzen: Im Vorjahresvergleich steht ein Plus von knapp 81 Prozent in 2021. Grund dafür: Privatpersonen, die den Weg der Entschuldung über eine gerichtliche Restschuldbefreiung wählten, hatten 2020 den Gang zum Insolvenzgericht hinausgezögert. Rückwirkend zum 1. Oktober 2020 hatte der Gesetzgeber die Restschuldbefreiung statt zuvor in sechs auf drei Jahre verkürzt. Viele Verbraucher hatten eine gerichtliche Entschuldung entsprechend hinausgezögert, sodass es 2021 zu einem „massiven Nachholeffekt“ kam, so Creditreform. ■



Systemhaus Green IT mit grüner Cloud aus dem Windrad

# Es hat sich ausgelacht

**Ökologie und Ökonomie sind kein Widerspruch, das wissen die Unternehmer vom IT-Club Dortmund und das wissen viele IT-Gründer. Ihr grünes Geschäftsmodell trägt das Systemhaus Green IT seit 2013 – anfangs ausgelacht, jetzt mit einem Preis ausgezeichnet.**

**Martin Fryba** | Der Sol.IT Future Award des IT-Clubs Dortmund geht an das ebenfalls aus Dortmund stammende Systemhaus Green IT. Mit dem Konzept der „Green IT Cloud driven by Windcores“ hat der IT-Dienstleister die Jury überzeugt. Die Preisverleihung fand im Rahmen der feierlichen Abschlussveranstaltung der Digitalen Woche Dortmund 2021 statt. Tosha Hübert, Head of Strategic Marketing bei Green IT, nahm den Preis persönlich entgegen. „Unsere Mission besteht darin, Nachhaltigkeit in der IT zu etablieren. Das bedeutet, Ökonomie und Ökologie miteinander zu vereinbaren. Wir ermöglichen interessierten Unternehmen, ihren Arbeitsalltag beziehungsweise ihre IT-Arbeitsplätze klimaneutral und kosteneffizient zu gestalten“, so Hübert.

## Eigenstromanteil: 90 Prozent

Mit seinem grünen Rechenzentrum schafft das IT-Systemhaus einen Ansatz, um die Stromversorgung von Cloud-Diensten aus erneuerbaren Energien zu speisen. Software-as-a-Service-Anwendungen für E-Mail, Telefonie, Kollaboration und Cyber Security werden aus einem privaten Rechenzentrum betrieben, welches sich direkt im Turm einer Windkraftanlage befindet. Damit werde der benötigte Strom zu über 90 Prozent direkt aus Windenergie bezogen und zudem genau dort verbraucht, wo er erzeugt wird. Die Energie des Windes wird durch die Windenergieanlagen in elektrische Energie umgewandelt und ohne Umwege



in die Rechenzentren gespeist, wodurch eine nachhaltige und wirtschaftliche Stromerzeugung möglich gemacht wird. Auch der verbleibende Energiebedarf in wind-armen Zeiten von unter zehn Prozent werde „komplett aus Ökostrom eingespeist“, so Green IT.

## Vorteil bei Mitarbeiter-suche

Die Dortmunder zeigen damit, dass klimafreundliche Technologie zugleich auch kosteneffizient sein könne. Ein Konzept, für das Mitbegründer Jan Schriewer und seine Kollegen zum Firmenstart 2013 noch belächelt wurden, wie der IT-Unternehmer im Interview mit ICT CHANNEL 2020 ausführte. Hintergrund: Schon einmal wurde „green IT“ als Eigenschaft für besonders energieeffiziente IT von vielen Herstellern bemüht. Um die Jahrtausendwende indes wurde der Begriff von Kunden mehr als Marketing

**Stephanie van de Straat (li.), Project Manager Marketing & Communications bei Green IT und Marketing-Chefin Tosha Hübert nehmen den „Sol.IT Future Award“ des IT-Clubs Dortmund entgegen**

verstanden und verschwand nach einer kurzen Zeit wieder aus der Werbung. Bis heute allerdings steckt in den Köpfen vieler Händler und IT-Dienstleister, dass man mit „green IT“ keinen Wettbewerbsvorteil erzielen und kein Geld verdienen könne.

Umso mutiger der Schritt, 2013 eine Firma nach der Mission zu benennen, die vor acht Jahren noch alles andere als Erfolg versprochen hatte. Mittlerweile steigt bei umweltbewussten Kunden aus der Privatwirtschaft und der öffentlichen Hand das Bewusstsein für Nachhaltigkeit bei IT-Projekten aber. Hinzu kommen Vorteile auf dem Arbeitsmarkt: Eine jüngere Generation von IT- und sonstigen Spezialisten sucht nicht einfach nur einen Job bei irgendeiner Firma. Viele Mitarbeiter wollen mit einer Sinn stiftenden Arbeit ihre ökologische und soziale Verantwortung auch im Berufsleben ausfüllen und präferieren Firmen wie Green IT. ■

**Klimaneutrale und kosteneffiziente IT-Arbeitsplätze**

Ex-Microsoft-Channel-Chefin startet bei Open Systems

# Gavriella Schuster ist wieder da

**Fünf Jahre lang war Gavriella Schuster für das weltweite Partnergeschäft von Microsoft verantwortlich. Im Frühjahr 2021 trat sie überraschend zurück. Jetzt ist die Channel-Expertin in einer Führungsposition bei Open Systems wieder aufgetaucht. Mit ICT CHANNEL sprach Schuster über ihre Aufgaben und Ziele.**

**Michaela Wurm** | Im Frühjahr 2021 tauschte Microsoft seinen weltweiten Channel-Chef aus. Gavriella Schuster, die Microsofts globales Partnergeschäft seit 2016 verantwortet hatte, übergab zum 1. April des vergangenen Jahres den Stab an Rodney Clark. Schuster behielt zunächst aber ihren Titel als Corporate Vice President der Partnerorganisation und blieb weiter an Bord, um ihrem Nachfolger dabei zu helfen, sich einzuarbeiten. Anschließend sollte



sie auf eine andere Position wechseln. Jetzt ist Gavriella Schuster wieder da und übernimmt eine Position im Vorstand des IT-Security-Anbieters Open Systems. Die Channel-Expertin soll „mit ihrer fundierten Erfahrung im Aufbau eines effizienten Channel-Geschäfts und in der Transformation von Unternehmen, ihrem Netzwerk und ihrem inspirierenden Führungsansatz dazu beitragen, dass Open Systems in Zukunft noch weiter wachsen kann“, betont Bernd-Michael Rumpf, Chairman of the Board von Open Systems. Als Corporate Vice President und „Channel Chief“ sei Schuster die treibende Kraft hinter dem rasanten Wachstum von Microsofts OCP gewesen, dem globalen Ökosystem von über 300.000 Partnern, das zusammen einen Umsatz von einer Billion US-Dollar erwirtschaftete. Ebenso bemerkenswert sei das Wachstum des US-Cloud- und Rechenzentrums-geschäfts von Microsoft, das in drei Jahren eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von mehr als 35 Prozent verzeichnete.

„Ich freue mich sehr, Gavriella bei Open Systems willkommen zu heißen“, so Geoff Haydon, CEO von Open Systems. „Ihre langjährige Erfahrung in den Bereichen Go-to-Market-Strategie, Channel-Partnerschaften, Digitale Transformation und Diversität wird für Open Systems von unschätzbarem Wert sein. Dadurch können wir unsere Position als führender Anbieter von Konnektivitäts- und Cybersicherheitsdiensten für Microsoft-Kunden auf der ganzen Welt noch weiter ausbauen“, so Haydon über die Open Systems-Strategie. ■

## ICT CHANNEL - INTERVIEW

### Neue Impulse für das Geschäftsmodell

**Welche Aufgaben Gavriella Schuster bei Open Systems übernimmt und welche Ziele sie hat, erläutert sie im Interview mit ICT CHANNEL.**

#### Michaela Wurm

*Sie haben eine neue Position im Vorstand bei Open Systems übernommen. Für welchen Aufgabenbereich werden Sie dort zuständig sein?*

**Gavriella Schuster:** Mein Hintergrund und meine Erfahrung konzentrieren sich auf den Aufbau eines skalierbaren Go-to-market-Konzepts. Dazu gehören Geschäftsmodelle, Vertriebsvergütung, Produktpositionierung und -verpackung sowie die Entwicklung von Ökosystemen. Ich werde meine ganze Erfahrung einbringen, um das Wachstum von Open Systems zu unterstützen und eine Roadmap zu erstellen, die die langfristige Rentabilität des Unternehmens sicherstellt.

*Sie haben bei Microsoft fünf Jahre das weltweite Channel-Geschäft betreut. Werden Sie Ihre Expertise bei Open Systems auch im Channel einsetzen?*

**Schuster:** Absolut. Wie ich bereits sagte, werde ich meine gesamte Erfahrung einbringen, um das Wachstum von Open Systems zu unterstützen.

*Welche Ziele haben Sie sich dabei gesteckt?*

**Schuster:** Mit seinem unglaublichen Produktportfolio und seiner starken Produkt-Roadmap hat Open Systems das Potenzial, sein Geschäft exponentiell zu steigern, indem es einige wichtige strategische Partnerschaften nutzt. Die Ausweitung und Maximierung dieser Beziehungen wird eine Priorität sein.

*Die Sicherheit ihrer Daten und IT-Systeme ist für Unternehmen weltweit heute eine der wich-*

*tigsten Herausforderungen. Wo sehen Sie hier für Open Systems und seine Partner die größten Chancen?*

**Schuster:** Sicherheitsdienste zum Schutz von Daten, Benutzern und IT-Assets sind in der heutigen Zeit, in der die Bedrohungen immer raffinierter werden, die Angriffsflächen für Unternehmen immer größer und es an Sicherheitsexperten mangelt, entscheidend. Der „MDR+ Service“ von Open Systems ist eine ideale Lösung für die vielen Unternehmen mit unterbesetzten Sicherheitsteams, die über Microsoft-Sicherheitstools verfügen, die sie nicht voll ausschöpfen. Der MDR+ Service schützt die Kunden nicht nur heute mit einer 24/7-Überwachung, um Bedrohungen schnell zu erkennen, sondern er verbessert auch ihre Sicherheitsreife, um sich gegen die Bedrohungen von morgen zu verteidigen.

Nvidias EMEA-Partnerkonferenz 2021

# KI-Lösungen sind die „Kirsche auf der Torte“

**Nvidias Partnerlandschaft ist recht heterogen und reicht von klassischen Resellern über Systemintegratoren bis zu ISVs, MSPs und Startups. Reseller, die nur GPU verkaufen, sind ebenso willkommen wie hochspezialisierte Partner, die auf Basis von Nvidias KI-Technologien ausgefeilte Kundenlösungen entwickeln, wie beispielsweise der deutsche Partner SVA.**

**Michaela Wurm** | Nach seiner großen GPU Technology Conference (GTC) informierte Nvidia vor kurzem seine Partner in der EMEA-Region über die GTC-Neuheiten und wie sie diese für ihr Geschäft einsetzen können. 750 Partner aus fast 50 Ländern nahmen per Livestream an den Präsentationen und Workshops teil. Höhepunkte waren der Kaminplausch mit Nvidias charismatischem Chef Jensen Huang und die Verleihung der EMEA-Partner Awards. Unter den Preisträgern war auch der deutsche Partner SVA System Vertrieb Alexander. Dessen Data-Science- und KI-Team unter der Leitung von Nicole Wochatz hatte für deutsche Kunden ein KI-Lösungspaket entwickelt, das auf den Nvidia-Tools „Nvidia Riva“ und „Nvidia Nemo“ basiert.

## KI-Demolösungen für den Vertrieb von SVA

Auf der GTC21 demonstrierte das SVA-Team die Lösung, die die Nvidia-Tools und -Bibliotheken für automatische Spracherkennung, natürliches Sprachverständnis und Sprachsynthese kombiniert, um domänenspezifische KI-Anwendungen zu implementieren, wie zum Beispiel virtuelle Assistenten und Echtzeit-Transkription. Die Demos werden online im SVA Demo Center zur Verfügung gestellt und dienen als Ressource für Vertriebsteams, um Kunden Nvidias KI-Technologie zu präsentieren.



Quelle: Screenshot Nvidia

„Die Kunden haben den Bedarf, wissen aber oft gar nicht, wie sie das realisieren können“, erläutert Wochatz im Gespräch mit ICT CHANNEL. Ihr Team nutze die von Nvidia zur Verfügung gestellten Technologien und Tools wie Spracherkennung, um Showcases zu bauen, mit denen der SVA-Vertrieb den Kunden zeigen könne, was möglich ist. Die in der Big Data-Abteilung, „die am schnellsten wachsende Abteilung bei uns“, entwickelten Lösungen seien nicht das Massengeschäft von SVA, sondern „die Kirsche auf der Torte“, die den Kunden das Volumengeschäft umso schmackhafter mache, betont Wochatz, denn „da ist ganz viel Hardware drunter“.

Das seien wiederum die strategischen Projekte, für die Nvidia seine neuesten Technologien zur

**Nvidia biete für jede Art von Partner Geschäftsmöglichkeiten, verspricht Channel-Chief Alfred Manhart im Gespräch mit ICT CHANNEL**

**„Nvidia generiert Märkte und versucht nicht, bestehende zu adressieren.“**

Verfügung stellt, erläutert Nvidias Channel-Chief Alfred Manhart im Interview mit ICT CHANNEL. Das traditionelle Auftragsgeschäft müsse laufen und solche KI-Lösungen kämen dann noch obendrauf und befeuerten Hardware- und Servicegeschäfte zusätzlich. Langfristig seien das die Wachstumstreiber. Der Markt dafür entwickle sich gerade, aber die Wachstumsraten seien bereits jetzt sehr hoch. Und das sei ja auch die Strategie von Nvidia: „Wir generieren Märkte und versuchen nicht, bestehende zu adressieren“.

## Nicht jeder muss KI-Lösungen entwickeln

Nicht alle Nvidia-Partner sollen oder können aber solche KI-Lösungen entwickeln. Die Bandbreite reicht von klassischen Resellern über Infrastrukturpartner, ISVs, Systemintegratoren, MSPs bis hin zu innovativen Startups. Und für jeden will Nvidia die passenden Produkte anbieten. „Wenn einer nur GPU und Chips verkaufen will, ist das auch okay“, so Manhart. Für Partner aus dem Infrastrukturbereich will Nvidia das Geschäft mit Nvidia-zertifizierten Servern für spezielle Anwendungen zudem seit diesem Jahr besonders einfach machen. „Alles ist möglich“, so Manhart. „Aber der Mehrwert und die Wachstumschancen kommen natürlich mit den neuesten KI-Technologien.“ ■

Server-Distributor Macle wächst weiter

# Findig und flexibel durch die Krise

**Die Corona-Krise kennt nicht nur Verlierer, sondern gerade in der IT-Branche ganz viele Gewinner. Der mittelständische Server-Distributor Macle etwa konnte dank flexibler Portfolioanpassung auf Homeoffice-Zubehör und vorausschauender Lagerhaltung seinen Umsatz auch 2021 deutlich steigern.**

**Michaela Wurm** | Unternehmerisches Geschick und Flexibilität sind entscheidende Voraussetzungen, um ein Unternehmen unbeschadet durch Krisen zu steuern. Und häufig schlagen sich mittelständische Firmen deshalb besser als so mancher Branchenriese. Doch die Hürden sind hoch. Denn zwar gehören die meisten IT-Unternehmen eher zu den Profiteuren der Corona-Krise – doch das gilt längst nicht für alle. Denn die Auswirkungen in Form von Lieferengpässen und Preissteigerungen trafen auch einige schlecht vorbereitete Akteure.

## „Mit Ware eingedeckt“

Das gilt aber nicht für Distributor Macle. Der Server-Spezialist vom Niederrhein hat sich laut Geschäftsführer Andreas De Matteis auch im zweiten Pandemiejahr 2021 gut mit Ware eingedeckt und konnte so von der hohen Nachfrage speziell nach Homeoffice-Equipment profitieren. Macle habe flexibel reagiert und genug Arbeitsplatz-Hardware auf Lager gelegt, darunter auch Monitore von weiteren Marken. „Wir haben mutig eingekauft. Unsere Lagerwerte waren so hoch wie zuvor. Deshalb waren wir auch gut verfügbar“, so de Matteis im Gespräch mit ICT CHANNEL. Er ist gleichzeitig davon überzeugt, dass sich die aktuellen Lieferprobleme länger hinziehen werden. Denn die Wirtschaft brumme derzeit und der Nachschub komme nach wie vor nur zögerlich.



**Macle-CEO Andreas De Matteis investiert in Portfolioerweiterung und einen zweiten Standort**

**Server-Hardware ist keine Boom-Ware, aber ein solides Geschäft**

Was bei Macle immer noch gut läuft, sind Arbeitsplatzprodukte wie PCs, Notebooks und TFTs. Er vermutet, dass viele Geräte sogar in vielen Fällen erneut gekauft wurden. „Vor einem Jahr haben die Unternehmen sehr kurzfristig entschieden und auf die Schnelle gekauft. Viele stellten dann fest, dass Arbeiten von zu Hause aus keine kurzfristige Lösung ist, sondern von Dauer“, berichtet De Matteis. „Deshalb sehen wir jetzt eine Professionalisierung. Die Firmen schaffen hochwertige Lösungen an.“

Dabei sind Arbeitsplatzgeräte gar nicht Macles Kernkompetenz, sondern das Geschäft mit Servern, Upgrades und Server-Zubehör. Auch das Remarketing von gebrauchten Produkten gehört seit zwei Jahren dazu.

## Kerngeschäft mit solidem Wachstum

Server- und Datacenter-Hardware machen immer noch zwei Drittel des Umsatzes aus. De Matteis ist aber immer auf der Suche nach interessanten Produkten, die das Geschäft ergänzen, wie die Kabelmanagement-Lösungen von Patchbox, die Macle als Premium-Distributor vertreibt. Das Servergeschäft entwickle sich aber ebenfalls positiv, wenn auch nicht so stark wie das Boom-Segment mit Arbeitsplatz-Hardware. Die Projekte liefen stetig weiter, so De Matteis – „kein spektakulärer Schub, eher ein stetiges Wachstum“. Gleichzeitig seien hier aber auch die Lieferengpässe nicht gravierend und Ware im Prinzip gut verfügbar.

Und auch den sich während der Pandemie verstärkenden Trend hin zu As-a-Service-Angeboten bekommt der Hardware-Spezialist nicht negativ zu spüren. Kostenbewusste Kunden greifen stattdessen bei Macle gerne zu Gebrauchtware. Das gehe bei Servern recht gut, meint de Matteis. Macle führt deshalb gebrauchte Server auch in seinem Online-Konfigurator zusammen mit der Neuware, sodass Kunden Projekte mit Neuem und Gebrauchten aus einer Hand zusammenstellen können. Das würden nur wenige Distributoren hierzulande bieten und das Portfolio gut ergänzen. „Server-Hardware ist keine Boom-Ware, aber mit einer guten Positionierung kann man da noch Jahre gut davon leben“.

Auch bei PCs und Notebooks würden Kunden zunehmend gerne auf Gebrauchtware und Demogeräte zugrückgreifen. Macle refurbished dabei selbst, arbeitet aber auch mit den meisten Refurbishern in Deutschland zusammen, um die Kundenwünsche bedienen zu können. Und auch die Umbau- und Assemblierungsservices werden von den Kunden gut angenommen. „Wir können beispielsweise auf andere Ländereinstellungen umrüsten, wenn Firmen bestimmte B2B-Modelle benötigen, die aber nur für eine andere Region verfügbar sind oder Geräte für eine Niederlassung in Großbritannien.“ Dafür sei der Distributor gut aufgestellt, man könne europaweit liefern.

## Zweistellig durch die Krise

Macle ist somit gut durch die Krise gekommen. Bereits 2020 sei das Geschäft um 20 Prozent gewachsen, so der Geschäftsführer. Und er geht für das Jahr 2021 von einem ähnlich hohen Zuwachs aus. Keine Selbstverständlichkeit für einen mittelständischen Distributor mit Hardware-Fokus.



Quelle: Macle

Dafür hat das Unternehmen investiert. Die Zahl der Mitarbeiter wurde um zehn auf 75 erhöht, darunter laut De Matteis kompetente Vertriebler. Acht neue Auszubildende sind vergangenes Jahr ebenfalls dazugekommen, aber auch erfahrene Mitarbeiter. Denn „ein gesunder Mix“ sei wichtig, betont der CEO. Zudem wurde ein neues Bürogebäude am Standort in Goch bezogen. Und weil der schon aus allen Nähten platzt, lässt Macle gerade einen zweiten Standort sarnieren, an dem sich bisher nur ein

## Macles Bürogebäude am Standort in Goch bekam 2021 einen Anbau

## Macle kommt dank gefüllter Lager gut durch die Krise

Lager befand. Dort sollen die Remarketing-Produkte distribuiert werden, am Hauptstandort wiederum die Neuware. Ab 2022 kann der Distributor dann auf die doppelte Lagerkapazität zugreifen. De Matteis sieht das Unternehmen damit gut gerüstet für die kommenden Jahre, auch wenn die Corona-Ausnahmesituation in die Verlängerung gehen sollte. „Macle war immer stark in der Krise. Auch in der Finanzkrise 2008/09 hatten wir ein Rekordjahr, weil wir flexibel reagieren konnten.“ ■

## DISTRIBUTIONSVERTRÄGE

### Asus erweitert Distributionsnetzwerk

**mw** | Asus hat mit der Delo Computer GmbH eine Vertriebsvereinbarung geschlossen. Der IT-Distributor vertreibt ab sofort das vollständige Portfolio der Asus-Notebooks, auch die „Zenbooks“, die „Studiobooks“ für Kreative und die Gaming-Notebooks. Die Geräte seien eine wichtige Ergänzung des Angebots für Fachhändler und Reseller, so Delo-Geschäftsführer Detlef Löffers. „Damit tragen wir der verstärkten Nachfrage nach hochwertigen Notebooks Rechnung“.

„Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Delo als erfahrener Geschäftspartner, der Reseller mit notwendigem Fachwissen und einem umfangreichen

Serviceangebot unterstützt“, erklärt Dirk Bürger, Head of Channel der Business Unit Systems bei Asus. „Die Partnerschaft ist ein wichtiger Schritt in unserer Strategie, unser Distributionsnetzwerk auszubauen und Wachstumspotenziale auszuschöpfen.“

### ADN vertreibt Online USV-Systeme

**mw** | Der Value-Added IT-Distributor ADN vergrößert sein Lösungsportfolio und nimmt das gesamte Sortiment des deutschen Spezialisten für unterbrechungsfreie Stromversorgung ins Angebot auf. Der Distributionsvertrag gilt für die Vertriebsregionen Deutschland und Österreich. IT-Reseller können bei ADN ab sofort alle Online-USV-Anlagen inklusive Zubehör,

Software für USV-Management und Monitoring sowie Lösungen für das Gebäudemanagement beziehen und sich damit Zusatzgeschäft im Projektumfeld erschließen. Ein ADN-Team soll Partner künftig mit fundierten technischen Kenntnissen bei der Produktauswahl unterstützen und USV-Projekte entsprechend in allen Phasen begleiten.

Eine stabile Stromversorgung gewinnt vor dem Hintergrund der Digitalisierung zunehmend an Bedeutung, betont ADN-Geschäftsführer Hermann Ramacher. „Mit dem neuen USV-Sortiment erhalten unsere Partner verschiedene Produktlinien zur Auswahl, die sie ihren Kunden mit dem Ziel einer sicheren 24/7-Stromversorgung anbieten können.“

Das müssen Online-Händler beachten

# Neues Kaufrecht 2022: Abmahnwelle droht

**Die Umsetzung zweier EU-Richtlinien in das deutsche Recht führen im kommenden Jahr zu erheblichen Änderungen im hiesigen Kaufrecht, die nahezu alle Online-Händler betreffen. Die IT-Recht-Kanzlei rät diesen daher dringend dazu, umgehend ihre Rechtstexte zu aktualisieren und warnt vor einer neuen Abmahnwelle.**

**Michaela Wurm** | Den 1. Januar 2022 hatte sich jeder Online-Händler rot im Kalender markiert. Denn zu diesem Stichtag griff das neue Kaufrecht 2022 mit erheblichen Änderungen für Verbraucherverträge, auch wenn diese im Fernabsatz geschlossen werden. Das führe zu einem ziemlichen Rundumschlag im deutschen Kaufrecht, wie die Münchner IT-Recht-Kanzlei berichtet. Und da das Kaufrecht auch auf den Ecommerce-Bereich Anwendung findet, wird nahezu jeder Onlinehändler mit den neuen Hürden konfrontiert. Nicht betroffen sind hingegen Händler, die keine Geschäfte mit Verbrauchern tätigen, sondern rein im B2B-Bereich aktiv sind.



Quelle: insta\_photos | AdobeStock

## Das hat sich geändert

Folgenden Änderungen sind für Online-Händler seit dem 1. Januar 2022 relevant:

- Neuer und erweiterter Sachmangelbegriff
- Erweiterung der Beweislastumkehr bei Sachmängeln
- Mängelrechte bestehen künftig auch bei Kenntnis vom Sachmangel
- Neue Voraussetzungen an die Vereinbarung wirksamer (negativer) Beschaffenheitsvereinbarungen – Verkauf von Mängelexemplaren erheblich komplexer
- Neue Voraussetzungen bei der Verkürzung der Verjährungsfrist

**Nahezu jeder Onlinehändler wird mit neuen Herausforderungen konfrontiert**

**Es geht vor allem um aktualisierte, abmahnsichere und an das neue Kaufrecht angepasste AGB**

- Mängelrechte beim Verkauf gebrauchter Waren – Verkauf von Gebrauchtware damit erheblich komplexer
- Änderungen beim Ablauf der Verjährung für Mängelansprüche
- Neue Informationspflichten in Bezug auf Mängelrechte
- Neue Pflichten bei der Nacherfüllung bei Mangelhaftigkeit
- Erleichterter Rücktritt sowie neue Pflichten beim Rücktritt infolge Mangelhaftigkeit
- Neue Anforderungen an Garantieerklärungen/-versprechen
- Änderungen beim Unternehmerregress

- Komplettes neues Haftungsregime und Aktualisierungspflicht bei digitalen Produkten
- Zahlreiche Abgrenzungsprobleme bei der rechtlichen Einstufung, wenn es um den Verkauf von Sachen mit digitalen Komponenten geht
- Aktualisierte und abmahnsichere AGB

Online-Händler haben zum einen gesetzliche Informationspflichten bei Fernabsatzverträgen zu erfüllen, die einem steten Wandel unterliegen, erklärt Nicolai Amereller, Rechtsanwalt in der IT-Recht-Kanzlei. Zum anderen würden unwirksame (veraltete) AGB-Regelungen in aller Regel zu einem –

abmahnbaren – Wettbewerbsverstoß führen. Und schließlich haben Online-Händler natürlich ein legitimes Interesse daran, die mit den Kunden zu schließenden Verträge, soweit gesetzlich zulässig, zu ihren Gunsten zu regeln, also etwa eine Verkürzung der Mängelhaftung bei Gebrauchtware zu vereinbaren. Die zum Jahreswechsel in Kraft getretenen Änderungen im deutschen Kaufrecht müssen in den verwendeten Rechtstexten deshalb rechtzeitig abgebildet werden. Andernfalls drohen Irreführungen und unwirksame Vertragsgestaltungen.

Während Impressum, Datenschutzerklärung und Widerrufsbelehrung dieses Mal nicht von den Änderungen betroffen sind, wird sich nahezu jeder Onlinehändler zum Jahreswechsel um aktualisierte, abmahnsichere und an das neue Kaufrecht angepasste AGB kümmern müssen.

Wie bei jeder Änderung der Rechtslage, die sich auch auf die Gestaltung der Online-Angebote, Verkaufspräsenzen und Rechtstexte auswirkt, drohten auch bei den mit dem neuen Kaufrecht 2022 verbundenen Änderungen Abmahnungen durch Mitbewerber und Verbraucherverbände, warnt Amereller. Dies gelte auch dann, wenn die notwendigen Anpassungen gar nicht,

nicht rechtzeitig oder nicht richtig umgesetzt werden.

### „Einiges im Umbruch“

Gerade die Änderungen in Bezug auf die Mängelrechte des Verbrauchers dürften für zahlreiche Abmahnungen sorgen, wenn die Händler diese nicht korrekt in ihren Shops und Rechtstexten umsetzen, so Amereller. Künftig könnten ferner Bußgelder durch noch zu schaffende Wettbewerbsbehörden sowie Individualansprüche der Verbraucher auf Schadensersatz bei Wettbewerbsverstößen als Konsequenzen drohen. Im Bereich des Wettbewerbsrechts und der Sanktion von Wettbewerbsverstößen befindet sich einiges im Umbruch. Nicht zu unterschätzen sei auch, dass unwirksame Regelungen zu Nachteilen bei geschlossenen Verträgen führten.

Neben Abmahnung sieht er noch weitere nachteilige Konsequenzen: „Wer sich als Händler zum Beispiel im Bereich der Neuregelungen hinsichtlich der Mängelrechte des Käufers nicht an die neuen Vorgaben hält, stellt sich vertraglich schlechter als er will (und muss). Werden AGB und der Bestellablauf nicht an die neuen Vorgaben angepasst, dann wird auch beim Verkauf von gebrauchten



Quelle: IT-Recht-Kanzlei

**Nicolai Amereller,  
Rechtsanwalt in der  
IT-Recht-Kanzlei**

Waren die Regelgewährleistung von zwei Jahren greifen und negative Abweichungen in Bezug auf die Beschaffenheit gelten als nicht wirksam vereinbart, sodass der Käufer – trotz Kenntnis und trotz Erwähnung der Mängel beziehungsweise Abweichungen – gegen den Händler Gewährleistungsrechte geltend machen kann.“

Online-Händler müssten sich daher unbedingt auch mit dem Thema neues Kaufrecht 2022 beschäftigen, so sein Fazit: „Wegen des neuen Kaufrechts 2022 hat nahezu jeder Online-Händler Handlungsbedarf, was die Gestaltung seiner Rechtstexte und des Bestellvorgangs sowie das Handling von Gewährleistungsfällen angeht.“ ■

**Abmahnungen  
drohen, wenn  
die notwendigen  
Anpassungen gar  
nicht, nicht recht-  
zeitig oder nicht  
richtig umgesetzt  
werden**



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

Jetzt informieren, profitieren und anmelden.

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





Gebraucht statt neu

# Die grünen Problemlöser

**Immer mehr Unternehmen und Privatkunden erkennen, dass ihnen gebrauchte Hard- und Software die optimale Antwort auf gleich mehrere drängende Probleme bieten kann. In der Zusammenarbeit mit professionellen Partnern können Reseller die Früchte dieser Entwicklung denkbar leicht ernten.**

**Lars Bube** | Die Welt befindet sich derzeit in einer Art permanentem Krisenmodus. Der Klimawandel schreitet unerbittlich voran und zeigt inzwischen auch immer deutlicher seine Zähne. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft kommen damit nicht mehr umhin, sich zumindest ernsthafte Gedanken über die Nachhaltigkeit ihres Handels zu machen. Gleichzeitig wütet seit nunmehr zwei Jahren eine Pandemie, deren Bugwelle sich erheblich auf die globalisierte Wirtschaft und Logistik auswirkt, wodurch wich-

**Gebrauchte sind gefragt – vom Drucker und Monitor über den PC bis hin zum Server**

tige Güter fehlen und Lieferketten unzuverlässig werden.

## Perfekter Sturm

Bei Unternehmen kommen oft mehrere dieser Faktoren zusammen, wenn sie beispielsweise wegen der Lockdowns auf mobiles Arbeiten umstellen und dafür neue Hardware wie Laptops brauchen. Diese sind jedoch oft nicht in der gewünschten Menge und Zeit verfügbar und würden außerdem sowohl den ökologischen Fußabdruck als auch das

Budget erheblich negativ beeinflussen. Gerade die IT bietet viele Lösungen, um solche Probleme in den Griff zu bekommen und die Transformation zu nutzen, um sich für die Zukunft stabiler aufzustellen.

In einigen Fällen wie dem beschriebenen bietet sie sogar einen kompletten wie einfachen Ausweg aus diesem perfekten Sturm: Mit günstiger, schnell verfügbarer und zudem umweltschonender Gebrauchtware lassen sich alle drei Fliegen mit einer Klappe schlagen.



BESSER ALS GEBRAUCHT

## JUNGE IT FAIRER PREIS



Investieren in Neugeräte oder Kaufen von technisch überholter Gebrauchtware? Es gibt eine optimale Lösung: Setzen Sie bei der Wahl Ihrer IT auf die jungen Geräte aus der CDS Weblounge, dem größten HP Renew Distributor Deutschlands.

Fast wie neu, deutlich günstiger und nachhaltiger. Dabei immer auf dem aktuellen technischen Stand, inklusive Garantie. Mit jungen Geräten unserer Qualitätslabel **PRIMUS** und **REVENO** holen Sie aus allen Vorteilen das Beste für sich heraus. Finden Sie dabei das für Ihren Bedarf passende Angebot - in der CDS Weblounge.

Die Vorteile unserer jungen Geräte auf einen Blick:

Aktuelle Technik dank kurzer Nutzungsdauer von max. 6 Monaten

Bis zu 70 Prozent günstiger als UVP

Alle Artikel sofort ab Lager lieferbar

Keine oder kaum Gebrauchsspuren

Geprüfte Qualität durch professionelles Refurbishment

Inklusive Herstellergarantie

Sichere Produktherkunft: zertifiziert vom Hersteller oder aus CDS-Verleihprozessen

### PRIMUS

- Neuware in OVP
- Aus Retouren oder Überbestellungen
- Volle Herstellergarantie

### REVENO

- Max. 3-6 Monate Nutzungsdauer
- Aus Herstellerprogrammen mit voller Garantie
- Aus Leihstellungen mit Rest-Herstellersgarantie

Weitere Informationen und das ganze Sortiment auf:

[cds-weblounge.com](https://www.cds-weblounge.com)

Kein Wunder also, dass der Markt in diesem Bereich 2020 förmlich explodiert ist und den Refurbishern und ihren Partnern im Fachhandel die Geräte regelrecht aus der Hand gerissen wurden. Sowohl von Privatkunden, die etwa günstige Geräte für das Homeschooling brauchten, noch viel mehr jedoch von Unternehmen, die in verschiedensten Bereichen Anbindungen von der Zentrale ins Homeoffice schaffen mussten. Zwar ebte der steile Aufstieg 2021 wieder etwas ab, aber das Wachstum geht nun auf höherem Niveau weiter. „Wir hatten Befürchtungen, dass sich der Trend zeitnah umkehrt, was sich aber nicht bewahrheitet hat“, beschreibt Marco Kuhn, Vertriebsleiter beim Refurbisher bb-net, die weiterhin positive Ausgangslage im vergangenen Jahr.

Das zeigt, dass zahlreiche der fast schon zwangsweise zum Wechsel auf gebrauchte Geräte getriebenen Kunden diese aufgrund der positiven Erfahrungen inzwischen als feste Alternative betrachten. Gerade im Business-Bereich, in dem die Anforderungen deutlich höher sind als bei den Endkunden. Neben entspre-



**„Auch wenn die Margen bei aufbereiteten Geräten deutlich besser sind als bei Neuware, können unsere Channel-Partner sicherlich das meiste Geld mit Service rund um diese Geräte verdienen.“**

*Ralf Schweitzer, GSD*



**„Über unsere Vermarktungsplattform Remarket Now wissen wir, dass auch in Rechenzentren wieder aufbereitete Netzwerk- und Storage-Hardware zum Einsatz kommt.“**

*Sven Bent, CDS IT-Systeme*

**Lohnendes Zusatzgeschäft mit Services für die Reseller**

chender Business-Hardware als Ausgangsmaterial setzt das dementsprechend professionelle Prüf- und Wiederaufbereitungsprozesse voraus, wie sie Refurbisher schon seit Jahren etabliert haben, um die Geräte anschließend über ihre Partnerprogramme im Fachhandel wieder zu vertreiben.

**Gute Geschäfte**

Dabei geht es nicht nur um Laptops, auch generalüberholte Monitore sind beispielsweise aktuell sehr gefragt. Einerseits weil hier die Engpässe weiterhin besonders drängend sind, andererseits weil sie sich in Kombination mit kompakten Rechnern gut zu etwas höherwertigen Dauer-Heimarbeitsplätzen eignen. Selbst der Desktop erlebt dabei eine kleine Renaissance. „Mobile Geräte eignen sich nun mal nicht überall und der deutliche Preisunterschied ist ein weiteres Kaufargument – speziell bei gebrauchten Desktop-PCs“, erklärt GSD-Chef Ralf Schweitzer. Deshalb könne es im neuen Jahr nach seiner Einschätzung sogar zeitweise zu einer Knappheit bei Desktops kommen.

Und noch weitere schon mehrfach totgesagte Produktgruppen erleben im Gebrauchtmittelmarkt sogar im doppelten Sinne eine Renaissance, wie Sven Bent, Managing Director der CDS IT-Systeme, ergänzt: „Da vermehrt im Homeoffice gearbeitet wird, ist auch die Nachfrage nach kompakten Consumer-Geräten, wie kleineren Druckern oder MFPs gestiegen.“ Diese komme vor allem von öffentlichen Institutionen und Unternehmen, bei denen die Belegschaft im großen Umfang pandemiebedingt im Homeoffice arbeite. Zudem erreicht die Nachrüstungswelle inzwischen auch zunehmend die Rechenzentren. Mehrere Refurbisher sehen hier einen signifikanten Anstieg bei Angebot und Nachfrage. „Wir haben tatsächlich bereits erste Anfragen von Unternehmen, die in die Cloud migrieren und deshalb sukzessive Hardware im Bereich Server, Storage und Netzwerk abgeben möchten“, bestätigt Alexander Thiele, Geschäftsführer von Bechtle Remarketing.

Aber auch die Services rund um die neuen Arbeitsrealitäten und -Geräte sind eine gute Umsatzquelle für Systemhäuser und Händler. Die Palette reicht hier vom Rollout und Rollback samt sicherer Datenlöschung und gegebenenfalls Entsorgung über die Aufrüstung und Mietgeräte bis hin zu Wartung und Managed Services. „Gerade im Bildungsbereich ist auch das Mieten von IT-Geräten sehr gefragt“, führt Daniel Büchle, Geschäftsführer der AfB, ein Beispiel an. Durch die längere Lebensdauer, knappe Budgets sowie fehlendes Fachpersonal in den Unternehmen und den vermehrten Einsatz gebrauchter Komponenten im Datacenter zeichnet die Technogroup IT-Service eine steigende Nachfrage nach ihren Third-Party-Maintenance-Angeboten (TPM), berichtet Stefan Müller, Director of Service International: „Mit TPM können Hardware-Komponenten ohne Einbußen bei Security oder Performance zehn Jahre und länger im Einsatz sein. Das reduziert die



**„Ob Privatpersonen, Bildungseinrichtungen, Vereine oder B2B-Kundschaft, die Nachfrage nach qualitativ hochwertiger Hardware ist enorm.“**

*Daniel Büchle, AfB*



**„Aus der Not heraus konnten sich auch Firmen von unseren Waren überzeugen lassen, welche die grüne Alternative zuvor nicht in Betracht gezogen haben. Diese bleiben auch nach der Pandemie als Kunden erhalten.“**

*Marco Kuhn, bb-net*

# IT-Remarketing mit messbaren CO<sub>2</sub>-Einsparungen

## AfB social & green IT arbeitet inklusiv, ökologisch und auf höchstem Standard

Beim gemeinnützigen IT-Dienstleister AfB social & green IT steht gesellschaftliche Verantwortung im Fokus: Die Rückführung von Gebrauch-IT in den Kreislauf leistet einen signifikanten Beitrag zur Klimaneutralität, während AfB als Inklusionsunternehmen gleichzeitig sichere Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung schafft. Bei aller Gemeinnützigkeit handelt es sich dennoch um einen hochprofessionellen IT-Refurbisher, der ISO-zertifiziert sowie als Microsoft Authorized Refurbisher ausgewiesen ist und marktübliche Ankaufspreise für Gebrauch-IT bezahlt. Das soziale Green-IT-Modell wurde bereits zweimal mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis (2012, 2021) sowie dem Distri Award für „Refurbishing & Remarketing“ (2022) ausgezeichnet.

## Mehr als 1.000 Firmen und Behörden sind überzeugt

AfB social & green IT ist spezialisiert auf IT Remarketing und Recycling und bearbeitet etwa 500.000 IT- und Mobilgeräte jährlich. Aktuell arbeitet der Refurbisher mit rund 1.000 Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen in vielen europäischen Ländern zusammen, darunter u.a. Siemens, Boehringer Ingelheim und OTTO. Das Angebot ist umfassend: datenschutz-konforme Abholung – auch für Geräte mit sicherheitskritisch defekten Akkus, zertifizierte Datenvernichtung, geprüfte Aufarbeitung, fachge-



**Gemeinnützig und hochprofessionell: Der inklusive IT-Dienstleister AfB ist bereits seit 2012 als Microsoft Authorized Refurbisher (MAR) zertifiziert**



## AfB social & green IT weist IT-Partnern in einer Wirkungsurkunde konkrete Zahlen zu eingesparten Ressourcen und Inklusion aus

rechte Zerlegung für Rohstoffrückgewinnung und erfolgreiches Remarketing an Privatkunden, Schulen sowie KMU (Gütesiegel Trusted Shops). Alle Prozessschritte sind geprüft und nach ISO 9001, ISO 14001 und ISO 27001 zertifiziert. „Unsere Partner sowie Kundschaft schätzen unser Zusammenspiel aus sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit mit professioneller IT-Dienstleistung“, erklärt AfB Geschäftsführer Daniel Büchle. „So konnten wir unsere Präsenz in Europa in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausbauen: An 19 Standorten beschäftigen wir rund 600 Mitarbeitende, davon die Hälfte Menschen mit Behinderung.“

## Datenschutz hat Priorität

Um einen höchstmöglichen Datenschutz – von der Abholung mit abgeschlossenen und versiegelten Transportbehältnissen bis hin zur zertifizierten Datenlöschung – garantieren zu können, verzichtet AfB auf Subunternehmer. Stattdessen setzt die IT-Firma auf nach der DSGVO geschultes Personal, einen eigenen Fuhrpark, viele eigene Festplattenschredder sowie die weltweit anerkannte Löschoftware von Blancco. Partnerfirmen erhalten zu jedem Gerät entsprechende Datenvernichtungsnachweise. „Mit AfB haben wir einen verlässlichen und sozialen Partner für unsere nicht mehr benötigte IT-Hardware gefunden, dessen Prozesse hinsichtlich Datensicherheit auf höchstem Niveau sind. Zudem leisten wir durch die Zu-

sammenarbeit einen Beitrag zu Ressourcenschutz und Inklusion“, berichtet Hanna Hennig, CIO bei Siemens, über die Zusammenarbeit mit AfB.

## Partner profitieren von ausweisbarer Ökobilanz und Benefits für Mitarbeitende

Die positive Auswirkung von IT-Remarketing ist bekannt, aber nur wenig wissenschaftlich belegt. AfB beschäftigt sich bereits seit 2013 mit der Wirkungsmessung und weitete 2021 seine Ökobilanzierung von vier auf sieben KPIs aus. Zusätzlich zu der vermiedenen CO<sub>2</sub>-Belastung und dem reduzierten Energie- sowie Rohstoffverbrauch, weist AfB dank einer unabhängigen Studie der Klimaschutzorganisation myclimate auch den eingesparten Wasserverbrauch sowie die geringere Human- und Wasser-toxizität aus. Zusätzlich berechnet AfB, wie viele Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung durch die Bearbeitung der Gebrauch-IT gesichert werden.

Jährlich überreicht AfB seinen Partnern eine wissenschaftlich fundierte Wirkungsurkunde, welche die Ressourcen konkret ausweist, die durch die Wiederverwendung ihrer nicht mehr benötigten Hardware im Vergleich zur Neuproduktion eingespart wurden. Diese Werte können AfB-Partner auf ihrem Weg zur Klimaneutralität kostenmindernd in die Klima- und Abfallbilanz einfließen lassen und außerdem in der internen und externen Kommunikation gewinnbringend nutzen.

Darüber hinaus kaufen Mitarbeitende der AfB-Partner aufbereitete IT- und Mobilgeräte bei AfB zu Sonderkonditionen ein und können sogar ihr Arbeitsgerät nach dem Tausch privat erwerben. „Besonders interessant für unsere Partner ist auch, dass sie einen Teil der übergebenen Geräte an Schulen oder gemeinnützige Einrichtungen spenden können und wir uns dabei um die komplette Abwicklung kümmern“, so Büchle.

Lassen Sie sich persönlich beraten:

**partner@afb-group.eu**  
**www.afb-group.eu**

benötigten Investitionen und verbessert den ROI der eingesetzten Hardware.“

### Guter Preis

In ähnlichem Maße wie bei der Hardware ist in den letzten Monaten auch die Nachfrage nach gebrauchter Software angestiegen. Immer mehr Unternehmen und Behörden entdecken diese günstige Alternative für sich, um beispielsweise schnell zusätzliche Lizenzen für die neu eingerichteten Heimarbeitsplätze nachzuordern oder die Mitarbeiter mit den notwendigen Tools für das Remote-Arbeit auszustatten. „Wir sahen und sehen seit der Pandemie eine verstärkte Nachfrage im Gesundheitswesen, der öffentlichen Hand und für E-Commerce-Lösungen – also allen Industriezweigen, die durch die Corona-Krise besonders gefordert beziehungsweise gefragt sind“, erklärt Ernesto Schmutter, Geschäftsführer des Gebrauchtsoftware-distributors MRM.

### On-Premises weiterhin gefordert

Selbst dass im Zuge der Umstellungen auch immer mehr Unternehmen in die Cloud wechseln, bereitet den Anbietern keine großen Sorgen. Einerseits erkennen immer mehr Anwender den Restwert ihrer dabei frei werdenden Lizenz-Assets und veräußern diese in den Gebrauchtmärkte. Durch diesen Nachschub kann sichergestellt werden, dass der früher oft herrschende Engpass im Zuge des Nachfrage-Booms nicht weiter verschärft wird, sondern sich sogar teilweise auflöst.

Andererseits berichten die Gebrauchtsoftwarehändler einstimmig von einer wachsenden Zahl von Kunden, die im Gegenzug sogar explizit nach On-Premises-Lösungen suchen. „Viele Unternehmen bleiben aber weiterhin bei den On-Premise-Lizenzen, weil sie die dauerhaften Kosten und den Cloud-Zwang mit entsprechenden Risiken wie



**„Wir verzeichnen ein stärkeres Interesse an Upgrades auf Windows 10. Viele Kunden sehen in Windows 10 das sicherste von den noch unter Support stehenden Betriebssystemen.“**  
Ernesto Schmutter, MRM

**„Softwareeinkäufer sind bei Standardsoftware zu Recht vor allem von Preisen getrieben. Kein Wunder, dass häufig gebrauchte Software den Vorzug genießt – schließlich ist es dieselbe Lizenz.“**  
Andreas E. Thyen, LizenzDirekt

**Nachhaltigkeit spielt eine bedeutende Rolle bei der Kaufentscheidung**

Lock-In-Effekten und mangelnden Datenschutz ablehnen“, nennt Andreas E. Thyen, Geschäftsführer des Anbieters LizenzDirekt, die wichtigsten Gründe hierfür. Die Erhöhung der Abo-Gebühren bei einigen Anbietern hat dem Gebrauchtmärkte hier zusätzlich in die Karten gespielt.

### Entspannter Blick auf Windows 11

Und auch dem Wechsel auf Windows 11 sieht die Branche weitgehend gelassen entgegen. Im Software-Bereich ist aktuell sogar ein Anstieg der Nachfrage nach Windows 10 zu verzeichnen. Etwas anders ist die Lage bei der Hardware, wo ein Großteil der aktuell im Kreislauf befindlichen Systeme noch nicht die rigiden Anforderungen des neuen Betriebssystems erfüllt. Dennoch habe auch diese mit der verbleibenden Restlaufzeit von Windows 10 noch gute drei Jahre vor sich und schon bei den nächsten Generationen gebrauchter Geräte wird der Anteil der Upgrade-fähigen PCs deutlich steigen. Zugleich hoffen die Refurbisher

noch auf ein Einlenken von Microsoft. „Es wäre nicht verwunderlich, wenn Microsoft hier nochmal nachjustiert und gegebenenfalls eine leicht abgespeckte Version zur Verfügung stellt, da die Kritik an dieser Vorgehensweise groß und alles andere als nachhaltig ist“, prognostiziert Marco Kuhn von der bb-net.

### Gutes Gewissen

Damit spricht er gleich noch einen weiteren immer wichtiger werdenden Faktor im Gebrauchtmärkte an: Die Nachhaltigkeit. War sie beim Verkauf gebrauchter IT lange Zeit nur ein netter Nebeneffekt, spielt sie inzwischen für viele Unternehmen, auch aufgrund der erweiterten EU-Berichtspflicht, eine handfeste Rolle bei der Kaufentscheidung. Im öffentlichen Sektor wird das künftig sogar teilweise über strengere Vergaberichtlinien vorgeschrieben. Da ein Großteil des Energieverbrauchs, der CO<sub>2</sub>-Belastung und sonstigen Verschmutzung in der Herstellung der Geräte entsteht, ist die Verlängerung des Lebenszyklus die effizienteste Möglichkeit, den ökologischen Fußabdruck erheblich zu verringern – und zugleich sogar noch zu sparen. „Ich bin der Meinung, dass Nachhaltigkeit für viele Menschen so in den Fokus gerückt ist, dass deswegen sogar explizit aufbereitete Geräte gekauft werden und nicht mehr nur als die preisliche Alternative“, bestätigt Ralf Schweitzer diesen Trend.

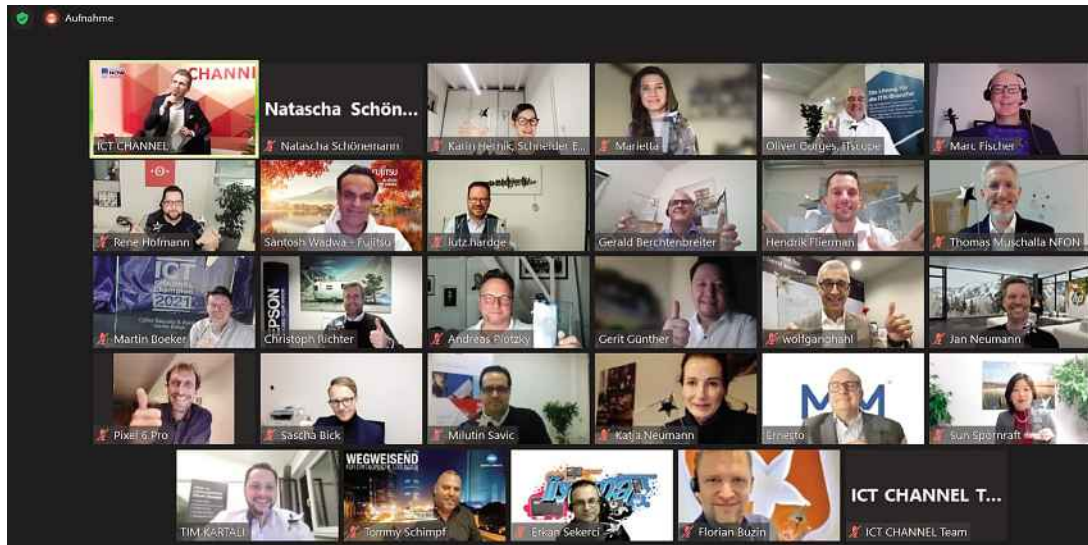
Trotz aller Fortschritte in den letzten Jahren ist der IT-Bereich zwar weit davon entfernt, dass es genauso normal ist, sich gebrauchte Hard- und Software zu kaufen wie beispielsweise gebrauchte Autos. Doch der Weg dorthin ist eingeschlagen und wird immer breiter. Das bietet dem Fachhandel und Systemhäusern für die nächsten Jahre mannigfaltiges neues Absatzpotenzial mit zudem guten Margen, die sie sich ohne großen Aufwand erschließen können. ■



ICT CHANNEL Champions 2021

# Ausgezeichnete Partnerarbeit

Über 16.000 Teilnehmer können nicht irren: Auf den kommenden Seiten stellen wir Ihnen die ICT CHANNEL Champions 2021 vor, die sich in zehn Kategorien sowie in der übergreifenden Top 10 gegen starken Wettbewerb behauptet und es so auf das Siegertreppchen geschafft haben. Herzlichen Glückwunsch! **Stefan Adelmann**



Quelle: Screenshot WEKA FACHMEDIEN

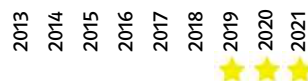


## Cyber Security & Backup

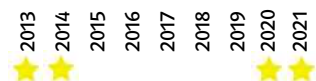
Quelle: Alle Einzelbilder wurden von den abgebildeten Personen zur Verfügung gestellt



**Hendrik Flierman**  
VP Global Sales & B2B Marketing  
G Data



**René Hofmann**  
Sales Director  
Securepoint

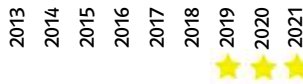


**Martin Böker**  
Director Channel Germany, Austria & Switzerland  
Veritas

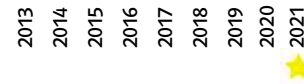
## Monitore & Projektoren



**Lutz Harge**  
Country Manager Germany/  
Austria  
AOC/MMD

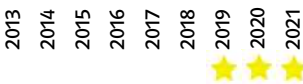


**Christoph Richter**  
Manager Value Channel Visual  
Epson



**Erkan Sekerci**  
Sales Director DACH  
Iiyama

## Netzwerke



**Andreas Plotzky**  
Partner Business Manager  
Aruba/HPE



**Sun Spornraft**  
Vice President Sales &  
Marketing  
Insys Icom



**Michael Sadranowski**  
Senior Vice President Sales  
AVM

## Distribution



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

**Marc Fischer**  
Head of Sales  
Ebertlang



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★ ★

**Markus Senbert**  
Channel Account Manager  
Sysob



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★

**Ernesto Schmutter**  
CEO  
MRM

## IT-Infrastruktur (Server & Storage)



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★ ★

**Santosh Wadwa**  
Head of Product Channel  
Sales Central Europe  
Fujitsu



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★

**Wolfgang Hahl**  
Director of Channel Sales  
DACH  
IBM



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★ ★ ★

**Sabine Hammer**  
Director Channel Sales ISG  
DACH  
Lenovo



## Telekommunikation



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021



**Gerald Berchtenbreiter**  
Leiter Vertrieb & Handels-  
marketing  
Agfeo



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021



**Thomas Muschalla**  
Vice President Sales  
Nfon



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021



**Florian Buzin**  
Geschäftsführer  
Starface

## PCs, Notebooks & Smartphones



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021



**Susanne Kummetz**  
Director Commercial and Con-  
sumer Channel Sales Germany  
HP



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021



**Frank Kwasnitza**  
Leiter Vertrieb  
Bluechip



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021



**Gerit Günther**  
Head of Sales B2B | Corporate &  
Education  
Acer

## Drucker



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021 ★

**Thomas Schimpf**  
Head of Indirect Sales  
Deutschland  
Konica Minolta



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018 ★  
2019 ★  
2020 ★  
2021 ★

**Sascha Bick**  
Vertriebsleiter Fachhandel,  
Retail & Distribution  
Brother



2013  
2014 ★  
2015  
2016 ★  
2017  
2018 ★  
2019  
2020 ★  
2021 ★

**Jan Neumann**  
Manager Sales  
HP

## Komponenten & Peripherie



2013  
2014 ★  
2015 ★  
2016 ★  
2017 ★  
2018  
2019 ★  
2020 ★  
2021 ★

**Karin HERNIK**  
Channel Director DACH  
Secure Power Division  
Schneider Electric



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019 ★  
2020 ★  
2021 ★

**Milutin Savic**  
Head of Sales Retail & Client  
Europe  
Toshiba



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020 ★  
2021 ★

**Katja Neumann**  
Channel Director DACH  
Vertiv

## Software



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★ ★ ★ ★

**Oliver Gorges**  
Vertriebsleiter  
IT Scope/Cop Software



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★ ★

**Marietta Pütz**  
Regional Vice President  
Alliances, EMEA Central  
Salesforce



2013  
2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

★

**Tim Kartali**  
Head of Channel Sales  
Ionos

## Die Channel-Managerinnen des Jahres 2021

**Die IT-Branche muss weiblicher werden! Doch noch immer sind Frauen unterrepräsentiert. Umso bedeutender ist die Arbeit erfolgreicher weiblicher Fach- und Führungskräfte, die ihre Unternehmen und den IT-Channel prägen - und somit Vorbild für viele Neueinsteigerinnen sind. Für diese wichtigen Impulse hat ICT CHANNEL auch 2021 die drei Channel-Managerinnen des Jahres ausgezeichnet.** Stefan Adelmann



**Marietta Pütz**  
Regional Vice President Alliances,  
EMEA Central  
Salesforce



**Susanne Kummetz**  
Director Commercial and Consumer  
Channel Sales Germany  
HP



**Karin Hernik**  
Channel Director DACH  
Secure Power Division  
Schneider Electric

# Die Top 10 der ICT CHANNEL Champions 2021

Im vergangenen Dezember wurden nicht nur die Preisträger in zehn Kategorien ausgezeichnet, sondern gemessen an der jeweils ergatterten Stimmenzahl auch die bereichsübergreifenden Spitzenreiter der ICT CHANNEL Champions – die Top 10 im Jahr 2021. *Stefan Adelmann*



Quelle: Screenshot WEKA FACHMEDIEN



**1**  
**Hendrik Flierman**  
VP Global Sales & B2B Marketing,  
G Data



**2**  
**Gerald Berchtenbreiter**  
Leiter Vertrieb & Handelsmarketing,  
Agfeo



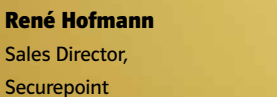
**3**  
**Oliver Gorges**  
Head of Channel Development & Kooperationen,  
IT Scope / Cop Software



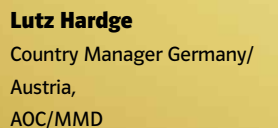
**4**  
**Marc Fischer**  
Head of Sales,  
Ebertlang



**5**  
**Markus Senbert**  
Channel Account Manager,  
Sysob



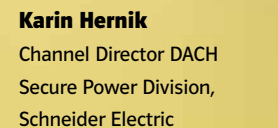
**René Hofmann**  
Sales Director,  
Securepoint



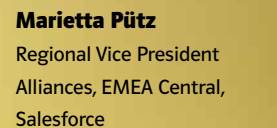
**Lutz Hardge**  
Country Manager Germany/  
Austria,  
AOC/MMD



**Santosh Wadwa**  
Head of Product Channel  
Sales Central Europe,  
Fujitsu



**Karin Hernik**  
Channel Director DACH  
Secure Power Division,  
Schneider Electric



**Marietta Pütz**  
Regional Vice President  
Alliances, EMEA Central,  
Salesforce



**6**



**7**



**8**



**9**



**10**

Quelle: Alle Einzelbilder wurden von den abgebildeten Personen zur Verfügung gestellt

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



## Viewsonics DACH-Manager klettern die Karriereleiter hoch

**mw** | Display-Spezialist Viewsonic beendete das Jahr 2021 mit einem personellen Paukenschlag. Thomas Müller, bisheriger General Manager DACH, steigt auf der Karriereleiter nach oben und übernimmt die neu geschaffene Position des **Vice President Sales and Marketing West Europe**. Die jeweiligen Verantwortlichen aus den Regionen

Benelux, Frankreich, Iberische Halbinsel, Nordeuropa, DACH sowie UK & Irland werden zukünftig an Müller berichten.

Seine bisherige Aufgaben wird als **Director DACH** jetzt Dominic Mein übernehmen, der bisher als Sales Director DACH für den Vertrieb zuständig war. Um das wachsende Geschäft in der

Schweiz noch weiter voranzubringen, wird der bisherige Account Manager AV, Jürgen Bösl, die ebenfalls neu geschaffene Position des Sales Director Switzerland übernehmen.

Thomas Müller und Dominic Mein sind beide seit 2016 im Unternehmen und haben seitdem das Geschäft von Viewsonic in der DACH-Region ausgebaut. Jürgen Bösl kam wiederum 2018 an Bord und hat neben der erfolgreichen Entwicklung des Raums Süddeutschland auch das Geschäft in der Schweiz entwickelt. Weil dafür noch mehr Zeit und Investment erforderlich seien, werde sich Bösl ab sofort komplett auf die Schweiz konzentrieren, teilt das Unternehmen mit. „Der Schweizer Markt ist sehr anspruchsvoll und verlangt nach hochwertigen Produkten, durchdachten Lösungen und professionellem Service – zu angemessenen Preisen. Ich möchte nun zusammen mit unseren Partnern in der Schweiz dafür sorgen, dass die Marke Viewsonic sich weiterentwickelt“, betont der neue Sales Director für die Schweiz. ■



Thomas Müller



Dominic Mein

## CEO-Wechsel bei Ingram Micro: Paul Bay löst Alain Monié ab

**mf** | Ingram Micro setzt auf Erfahrung und ernennt Paul Bay zum neuen Chef des US-Broadliners. Der neue **CEO** wird parallel auch einen Schlüsselposition in einer Business Unit von Ingram Micro besetzen. Bay bringt für den neuen Job als Ingram Micro-Chef sehr viel Erfahrung aus der Distribution und Softwarebranche mit, er ist versiert in Verhandlungen mit Ventures und Aufsichtsbehörden. 24 Jahre (seit 1995) ist er schon im Ingram Micro-Konzern, mit einer Unterbrechung von vier Jahren: Von 2006 bis 2010 war er beim CAD-Spezialisten Punch Software, bevor er 2010 wieder zu Ingram Micro wechselte und Chef von Nordamerika wurde. Sein Vorgänger Alain Monié wechselt nach zehn Jahren an der Spitze des Broadliners in den Verwaltungsrat.

Bay ist einer der einflussreichsten Manager in der IT-Branche in den USA. Als der chinesische Investor HNA den Broadliner 2016 kaufte, bekam es Bay auch mit der Politik zu tun. Die politischen Spannungen

zwischen den Weltmächten USA und China blieben für Ingram Micro nicht folgenlos, der Broadliner musste das Geschäft in den USA möglichst fern vom Einfluss des chinesischen Investors halten, wollte er das



Paul Bay

Behördengeschäft in den USA nicht gefährden. Details zu den Interviews mit dem CFIUS, dem Ausschuss für ausländische Investitionen in den Vereinigten Staaten, gab Bay freilich nicht bekannt. Ende 2020 war das kurze Kapitel der in Folge angeschlagenen chinesischen HNA-Gruppe vorbei. Platinum Equity übernahm Ingram Micro für 7,2 Milliarden Dollar.

Neben seinem CEO-Job wird Paul Bay auch die Geschäftsaktivitäten rund um Cloud Computing des Broadliners leiten. Es ist eine Schlüsselposition im stark wachsenden Markt für SaaS, IaaS und PaaS. Ingram Micro setzt hier mit Cloud-Marktplätzen auf ein breites Partnerökosystem, bietet die Infrastruktur zum Aufbau und Betrieb von Plattformen aber auch Hostern und anderen Distributoren an. Dafür ist die Abteilung Cloud Blue, mit eigenem Branding, zuständig. Der bisherige Leiter des Cloud-Geschäfts, Nimesh Davé, hat Ingram Micro verlassen. ■

## Tech Datas AV-Distribution unter neuer Leitung

**mw** | Tech Data besetzt die Managementpositionen der Datech Solutions und Maverick AV Solutions neu. Denn mit Jörg Lauer geht Ende Dezember ein langjähriger Manager in den Ruhestand. Der bisherige Director der Datech Solutions DACH & Maverick AV Solutions übergab seine Aufgaben am 1. Dezember 2021 an Tanja Tschorn und Christian List.

Tanja Tschorn übernimmt beim AV-Distributor TD Maverick als **Business Unit Director** die Leitung für die DACH-Region. Die Distributions- und Digital-Signage-Expertin gehört schon seit 2015 zum

Maverick-AV-Solutions-Team und bringt umfangreiche Branchenexpertise mit. Sie soll in ihrer neuen Verantwortung die Umsetzung der Strategien für Collaboration- und Digital Signage-Lösungen leiten und Innovationen für IT- und AV-Kunden von Maverick entwickeln.

„Es gab noch nie einen spannenderen Zeitpunkt, um die Leitung von Maverick in dieser

Region zu übernehmen“, so Tschorn dazu. „Die DACH-Region ist für Maverick eine sehr erfolgreiche Region, in der sowohl Smart-Meeting- als auch Smart-Signage-Lösungen in großem Umfang eingeführt werden. Es besteht die große Chance, neue Lösungen

mit wiederkehrenden Umsätzen für unsere Branche zu entwickeln, zum Beispiel Tech-as-a-Service, da die Videokonferenztechnologie ein zentraler Bestandteil der Geschäftsabläufe sowohl von Unternehmen als auch von KMUs wird.“

Christian List, bisher Business Unit Director der Maverick AV Solutions in

DACH, übernimmt die **Leitung der Datech Solutions in DACH**. Der erfahrene Manager ist seit 2016 Teil des Führungskreises bei Tech Data und hat maßgeblich den Auf- und Ausbau der Maverick AV Solutions gestaltet. Zuvor war der gebürtige Österreicher knapp 16 Jahre bei HP Inc. sowohl in regionaler als auch internationaler Verantwortung tätig. ■



Tanja Tschorn



Christian List

## Zerto erweitert sein Europa-Management

**mw** | Wegen der stark steigenden Nachfrage im Bereich Datenschutz baut Zerto sein Managementteam in Europa weiter aus. Matthias Träger übernimmt ab sofort DACH Süd von Johannes Streibich, der Anfang des Jahres zum Sales Director CEMEA befördert wurde. Der neue **Regional Sales Manager für Süddeutschland, Österreich und EMEA Süd** hat über mehr als elf Jahre Erfahrung in der deutschen, österreichischen und schweizerischen IT-Branche. Träger war zuvor bei Dell EMC für strategische Accounts in Deutschland zuständig. Er begann als dualer Student bei Hewlett Packard und war die ersten acht Jahre seiner Laufbahn in verschiedenen Positionen für das Unternehmen tätig.

Jochem de Greef verstärkt das Cloud-Team EMEA als Account Executive und wird eng mit dem lokalen Enterprise Sales Team von Zerto zusammenarbeiten. Er



Matthias Träger

wird sich zukünftig auch um die Cloud-Partner aus der DACH-Region kümmern. De Greef war bisher bei Oracle beschäftigt, wo er für große ISVs und OEM-Partner in den Niederlanden als Regional Sales Manager verantwortlich und davor in Spanien als Vertriebsleiter tätig war. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der IT-Branche sowie in den Bereichen Account- und Alliancemanagement, Marketing und Business Development. ■

## ERP-Anbieter Abas vergrößert DACH-Führungsteam

**mw** | Die Abas Software GmbH hat zwei neue Führungskräfte engagiert, die das Unternehmen in eine neue Wachstumsphase in den Kernmärkten führen sollen. Arndt Andresen hat bei dem ERP-Hersteller mit

Wirkung zum 1. Oktober 2021 die neue Rolle des **Chief Delivery Officers** (CDO) übernommen. In seiner Funktion wird er alle Kundendienstleistungen beaufsichtigen, darunter Beratungs-, ERP-Projekt- und Implementierungsdienste, Managed Services, Schulungen und den Support. Andresen war in seiner Laufbahn für die Umsetzung globaler IT-Projekte verantwortlich und hatte dabei Führungspositionen bei einer Reihe internationaler IT-Dienstleister inne, darunter Cognizant, DHL Global Forwarding und Tata Consultancy Services. Zuletzt war er in einer leitenden Position bei Infor tätig.

Eine weitere Veränderung betrifft die Rolle des **Chief Sales Officers** (CSO), die seit dem 1. November 2021 Christoph

Friedl innehat. Er wird sich für den Ausbau des Abas-Direktgeschäfts in der DACH-Region konzentrieren und gleichzeitig die strategische Weiterentwicklung des Vertriebs- und Kundenbetreuungsansatzes im Direct Sales sowie dem internationalen Partner-Channel-Bereich verantworten. „Ich möchte dabei nicht nur Softwarelieferant, sondern ein strategischer Partner unserer Kunden sein“, betont Friedl.

Er verfügt über mehr als 26 Jahre internationale Erfahrung in der IT-Branche. Friedl begann seine Karriere als unabhängiger Berater für SAP und war später als Vice President für Cloud Business Solutions bei T-Systems International tätig. Zuletzt war er Senior Director of Sales für ERP & SCM bei Oracle Deutschland. ■



Christoph Friedl

Quelle: Abas Software

Einkauf und Vertrieb im Blindflug

# So schwer belastet der Chip-Mangel den Channel

**Die Chip-Krise bereitet dem Channel immer mehr Probleme, aktuell klagen 99 Prozent der Unternehmen über Lieferschwierigkeiten. Dadurch gehen wertvolle Aufträge verloren, Projekte verzögern sich und Privat- wie Business-Kunden werden vergrault.**

**Lars Bube** | Mit den weltweiten Verwerfungen durch die Pandemie kam im vergangenen Jahr auch die Halbleiterproduktion ins Schlingern. Rohstoffe und Vorprodukte wurden plötzlich knapp und Produktions- sowie Frachtkapazitäten fielen aus. Anders als Anfangs erwartet, brach die Nachfrage nicht breitflächig ein, sondern explodierte teils sogar förmlich. Bis heute ist keine wesentliche Entspannung zu verzeichnen, der Begriff der Chip-Krise hat sich im Alltagsvokabular etabliert. Symbolisch stehen dafür in der öffentlichen Wahrnehmung, insbesondere in Deutschland, die trotz enormer Nachfrage lahmgelagerten Bänder der Fahrzeughersteller. Tatsächlich sind die besonders stark von der Krise betroffen, aber auch überfordert. Verkrustete Strukturen, veraltete Technologien, verschleppte Innovationen und das Verkennen der digitalen Machtverhältnisse tragen einen wesentlichen Teil zu ihrer misslichen Situation bei.

## Channel ohne Chips

Im ITK-Sektor spielen solche Probleme indes kaum eine Rolle. Zudem hat er aufgrund seiner Größe und engen Beziehungen eine deutlich bessere Verhandlungsbasis bei den Chipherstellern. Doch wer glaubt, damit sei er weitgehend aus dem Schneider, täuscht sich gewaltig. Denn nicht nur bei den allseits bekannten Beispielen Grafikkarten und Spielkonsolen fehlen auch hier an allen Ecken und Enden Bauteile für gefragte Produkte, die noch unmittlbarer von den Chips abhän-



**Der Channel ächzt zunehmend unter der Last der Chip-Krise**

**Ständige Verzögerungen belasten die Kundenbeziehungen**

gig sind als Autos. Gleichzeitig stocken nach wie vor die Lieferwege, wodurch sichere Nachschubplanungen kaum mehr möglich sind.

Wie schwer diese problematische Konstellation auch den ITK-Vertriebskanal belastet, macht jetzt eine aktuelle Umfrage von IT Scope unter 70 Systemhäusern, Resellern, Distributoren, Herstellern und Managed Service Providern deutlich. Darin geben 86 Prozent der Befragten an, dass sie den gesamten Channel durch den Chipmangel „sehr stark beeinträchtigt“ sehen. Weitere 14 Prozent halten ihn zumindest für „leicht beeinträchtigt“. Fast zwei Drittel der Unternehmen im ICT-Channel berichten von starken Auswirkungen auf das eigene Geschäft. Damit ist klar, dass das Business derzeit fast nirgends so läuft, wie es eigentlich könnte.

Vor allem im Vertrieb und Einkauf gleicht das Tagesgeschäft derzeit oft einer Art Blindflug. Mit 99 Prozent sind quasi alle Umfrageteil-

nehmer direkt mit Lieferverzögerungen konfrontiert. Weil es dadurch an zentralen Produkten von Monitoren und Druckern über Komponenten und Zubehör bis hin zu PCs, Notebooks und Servern fehlt, werden Bestellungen, Aufträge und Projekte nur mit Verspätung abgearbeitet. Hinzu kommen Preissteigerungen. Obwohl vielen Kunden das Problem bewusst ist, führt das zu wachsender Unzufriedenheit bis hin zur Vertragsstornierung.

## Auswege gesucht

Neben Vertröstungen versucht der Channel aktiv Auswege aus dem Dilemma zu finden. Einige Reseller setzen auf Hamsterkäufe, andere erweitern ihr Portfolio um neue Hersteller als zusätzliche Bezugsquellen. Alternativ wird das Sortiment mit gebrauchten Geräten vergrößert. Doch auch hier wird die Versorgung in einigen Bereichen schon knapp, weil Altgeräte aufgrund fehlender Neuware länger genutzt werden. Dementsprechend verzeichnet IT Scope einen deutlichen Anstieg der Suchen nach alternativen Lieferanten und Produkten über seine Plattform.

Die Hoffnung auf eine baldige Besserung haben selbst die größten Optimisten inzwischen aufgegeben. Während nur noch 6 Prozent daran glauben wollen, gehen 59 Prozent davon aus, sich damit noch ein weiteres Jahr herum-schlagen zu müssen. 34 Prozent der Reseller rechnen sogar damit, dass die Krise bis 2023 andauern wird. ■



# ICT CHANNEL Server

# EXTRA

**2022 bringt für den Server-Markt einen Aufwärtstrend mit sich. Doch durch die steigende Nachfrage bei gleichzeitigen Lieferengpässen bleibt das Geschäft weiterhin anspruchsvoll.**



Quelle: vladimiranibb | Adobe Stock

Aufwärtstrend mit einem Aber

# Aufsteiger, Aussteiger und kleine Lichtblicke

**Vor allem 2020 war für Server-Hersteller ein Jahr mit überschaubaren Höhen und zahlreichen corona-bedingten Tiefen. Doch zuletzt entwickelte sich der Markt wieder deutlich vielversprechender und er soll weiter wachsen. Ein Löwenanteil dieses Aufschwungs fußt jedoch auf dem Expansionsdrang der Hyperscaler – aber auch im Channel kann man vom Server-Geschäft nach wie vor „gut leben“.**

**Stefan Adelmann** | Es sind und bleiben turbulente Zeiten im Server-Markt. Mit Blick auf die weltweiten Absatz- und Umsatzzahlen wechseln sich Boom-Phasen und Einbrüche nahezu quartalsweise ab. Dabei ist vor allem das vergangene Jahr sehr vielversprechend gestartet, die Analysten von IDC errechneten für das erste Quartal 2021 ein weltweites Umsatzwachstum von zwölf Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Besonders die Big Player konnten teils beträchtlich zulegen. Beispielsweise Lenovo. Der weltweit größte PC-Hersteller steigerte seine Umsätze in den ersten drei Monaten um satte 35 Prozent.

**Analysten halten für 2022 ein weltweites Umsatzplus von bis zu 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr für möglich**

So positiv diese Raten jedoch scheinen mögen, werden sie doch schnell mit Blick auf ihre Ausgangsbasis relativiert. Denn die Zahlen des Server-Marktes im ersten Quartal 2021 profitierten vor allem vom Vergleich mit dem schwierigsten Quartal des Vorjahres, das maßgeblich von der Corona-Pandemie bestimmt wurde, wie Paul Maguranis, Senior Research Analyst, Infrastructure Platforms and Technologies bei IDC, erklärte. Zwar erzähle diese Tatsache nicht die ganze Geschichte, denn Anfang 2021 gab es durchaus wirtschaftlichen Rückenwind und Investitionen in Infrastrukturmodernisierungen. Von durchwegs

glänzenden Geschäften kann jedoch aktuell nur sehr bedingt die Rede sein. Das belegen dann auch die Zahlen des zweiten Quartals 2021, die unter dem Strich einen weltweiten Umsatzrückgang von 2,5 Prozent dokumentierten. Zwar schafften Volumen-Server demnach ein leichtes Wachstum von fünf Prozent, gleichzeitig brachen allerdings Midrange-Server um 30 Prozent, High-End-Server sogar um 32,7 Prozent ein. „Im Großen und Ganzen war die Entwicklung des Server-Marktes im zweiten Quartal gedämpft, da sich der Markt leicht in Richtung Single-Socket-Server-Konfigurationen verschob“, bewertet Maguranis die

Ergebnisse. Zwar gab es auch einige positive Wachstumsimpulse – diese kamen aber zu bedeutenden Teilen von den Hyperscalern und waren und sind für den IT-Channel nur allenfalls indirekte Lichtblicke.

### Auf Wachstumskurs

Nichtdestotrotz: Nach herausfordernden Monaten gestaltet sich der Blick in die Zukunft deutlich vielversprechender. So berichten die Analysten, dass sich der Server-Markt im Laufe des vergangenen Jahres vollständig erholt hätte und jetzt zum Sprung ansetzt. So könnte 2022 ein weltweites Umsatzplus von bis zu 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit sich bringen, vor allem getrieben durch den zuletzt aufgestauten Nachholbedarf sowie eine installierte Basis, die dringend einer Modernisierung bedarf. Nach wie vor werden in diesem Bereich zwar viele Entwicklungen durch die Hyperscaler und die großen Datacenter-Anbieter bestimmt – doch auch seitens vieler kleiner Unternehmen könnte die Nachfrage in Hinblick auf eigene Rechenzentren und Server-Räume künftig wieder steigen. Sicher, das Server-Geschäft boome nicht etwa wie aktuell der Bereich für Arbeitsplatz-Hardware, berichtet Andreas De Matteis, CEO des auf Server spezialisierten Distributors Macle, im Gespräch mit ICT CHANNEL (Seite 18). Es entwickle sich aber durchaus positiv.

Ohne Hürden lässt sich aber auch dieses Potenzial nicht erschließen. Immerhin beeinträchtigten Engpässe nach wie vor die Lieferfähigkeit vieler Hersteller. Sei es nun bei dringend benötigten Chips oder bei logistischen Kapazitäten. Diese eingeschränkte Verfügbarkeit wird somit in den kommenden Monaten auf eine wieder steigende Nachfrage seitens der Unternehmen treffen und den Flaschenhals noch enger schnüren. Doch viele Hersteller haben bereits vorgebaut, aus den vergangenen Monaten gelernt und die Lager der Distribution

aufgestockt. So berichtete Santosh Wadwa, Fujitsus Channel-Chef für Zentraleuropa, im vergangenen Jahr, dass man zwar grundsätzlich Herausforderungen bei der Lieferfähigkeit habe. Doch gerade Server seien über die Distribution gut verfügbar.

Trotz guter Vorbereitungen bleiben die Rahmenbedingungen für Hersteller wie Distributoren aber anspruchsvoll. Auch Bernhard König, Director Pre-Sales beim VAD Acondistec, rechnet für die kommenden Monate weiterhin mit Lieferengpässen. „Jetzt ist nicht mehr der Preis ausschlaggebend, sondern die Lieferfähigkeit. Das merken wir im Ver- und im Einkauf.“ Parallel rechnet er ebenfalls mit einer weiterhin steigenden Nachfrage. Acondistec habe gar das eigene Team in diesem Bereich ausgebaut, um die Anfragen bedienen zu können.

### Eine Lücke im Markt

Impulse kommen aber auch von anderer Stelle. Hersteller Huawei muss sich komplett aus dem x86-Geschäft zurückziehen und die eigene Server-Sparte laut Medienberichten aufgrund der US-Sanktionen notgedrungen verkaufen. Die Produktion hat der Anbieter bereits im vergangenen Jahr eingestellt. Zwar weist das Unternehmen darauf hin, dass man Service und Support weiterhin nachkomme. Partner stehen somit vor der Herausforderung – oder auch der Chance – den eigenen Kunden in



Quelle: Acondistec

»  
**Jetzt ist nicht mehr der Preis ausschlaggebend, sondern die Lieferfähigkeit. Das merken wir im Ver- und im Einkauf.**

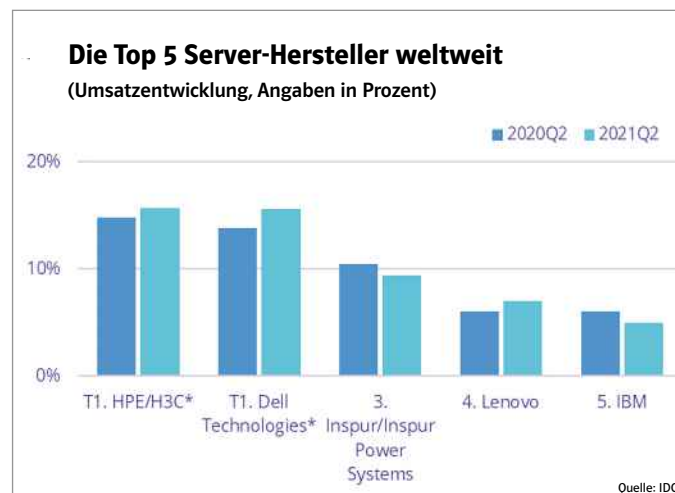
Bernhard König  
Director Pre-Sales bei Acondistec

absehbarer Zeit Neuinstallationen von anderen Marken vorschlagen zu müssen. Im Gesamtmarkt könnte sich somit eine nicht unbedeutliche Verschiebung ergeben. Immerhin befand sich Huawei noch im vierten Quartal 2020 laut Zahlen von IDC unter den Top 5 der weltweit größten Server-Anbieter. In den aktuellen Untersuchungen der Marktanalysten findet das chinesische Unternehmen hingegen bereits keine Erwähnung mehr. Profitieren könnte davon vor allem Inspur. Der ebenfalls aus China stammende Hersteller konnte seine Marktanteile in den vergangenen Jahren sukzessive ausbauen, befand sich im zweiten Quartal 2021 mit 9,4 Prozent beim Umsatz und 10,1 Prozent bei den Absätzen bereits direkt hinter Dell und HPE und somit auf dem dritten Platz der weltweit größten Anbieter – teils deutlich vor Lenovo und IBM. Bei Gartner erreichte der Anbieter in Hinblick auf die Stückzahlen gar den zweiten Platz.

Für den Channel aber vor allem relevant ist nicht die Frage, welcher Hersteller sich im globalen Kräfteressen letztlich behaupten kann, sondern vor allem die nach dem individuellen Betriebsmodell: In welchem Umfang werden sich Unternehmen künftig dafür entscheiden, auf Cloud-Services statt auf On-Premises-Kapazitäten zu setzen? Dass bereits ein großer Teil des Wachstums des Server-Marktes die Hyperscaler entfällt, untermauert den Cloud-Boom. Und auch die Experten von Gartner machen den zuletzt aufgezeigten Wachstumskurs im dritten Quartal 2021 vor allem an den steigenden Server-Absätzen an Großrechenzentren fest.

Zur boomenden Goldgrube wird sich das traditionell margenschwache Geschäft für den Channel also auch in den kommenden Jahren trotz der steigenden Digitalisierungsanforderungen kaum mehr entwickeln. Und Dennoch: Server-Hardware sei zwar keine Boomware, wie Macle-CEO De Matteis unterstreicht, „aber mit einer guten Positionierung kann man da noch Jahre gut davon leben.“ ■

**Viele Server-Hersteller konnten im zweiten Quartal 2021 im Vergleich zum Vorjahr wieder zulegen. Nur Inspur und IBM verzeichneten Umsatzrückgänge**



# Hardwareunabhängige Datenspeicher-Software: Die führende Lösung für 2022

Im letzten Jahr haben wir gesehen, wie schnell und in welchem Ausmaß sich der Markt für Datenspeicher-Lösungen aufgrund einer Pandemie und fehlender Hardware verändern kann. Lassen Sie uns nun einige Einschätzungen zur hardwareunabhängigen Softwareentwicklung im Jahr 2022 von Krzysztof (Kristof) Franek, CEO von Open-E, teilen.

Wie schätzen Sie die Marktsituation für Datenspeicher-Lösungen im Jahr 2021/22 ein?

**Krzysztof Franek:** Basierend auf den aktuell prognostizierten Statistiken können wir mit Sicherheit sagen, dass sich die von Unternehmen weltweit produzierte Datenmenge im Jahr 2022 im Vergleich zu 2020 fast verdoppeln wird. Dies bedeutet, dass der Markt für Datenspeicherlösungen auf viele Herausforderungen stoßen wird, da die Nachfrage das Angebot weit übersteigt.

Wir arbeiten derzeit an einem Projekt für einen japanischen Kunden aus dem öffentlichen Sektor, der gerade 20 Petabyte Speicherkapazität angefordert hat, und dies ist nur ein Vorzeigebeispiel für den gegenwärtigen Trend. Wir sehen die Probleme, die die Hardware-Knappheit bereits ausgelöst hat, und wenn, wie von Deloitte vorgeschlagen, 2022 das Jahr der globalen Halbleiterknappheit werden soll, dann wird es definitiv einen weiteren massiven Umbruch auf dem Markt für Datenspeicher-Lösungen geben. Der deutsche Markt stellt hier keine Ausnahme dar, denn falls ein weiteres Jahr mit Hardwareengpässen auftritt, können wir davon ausgehen, dass sich der Fokus von Hardware auf die Entwicklung von Software-Defined-Storage Kompetenzen innerhalb und außerhalb der DACH-Region verlagert.

Wie könnte Software-Defined Storage die Hardwareknappheit lösen?

**Franek:** Dank SDS können wir Unerreichtes bewirken und innovative Lösungen schaffen, die sonst nicht möglich wären. Darüber hinaus kann Software-Defined Storage auch mit Virtualisierung kombiniert werden, indem unterschiedliche Speicherressourcen von unterschiedlicher Hardware zu einem

einzigem einheitlichen funktionalen Ganzen vereint werden. Open-E JovianDSS kann beispielsweise als physisches Datenspeicher-Backend für die Virtualisierung, sowie als virtuelle Maschine innerhalb des Hypervisors fungieren.



Krzysztof (Kristof) Franek,  
CEO von Open-E

Quelle: Open-E

Zusätzlich haben wir auch eine vollständige Hardware-Kompatibilitäts-Liste (HCL), um die zahlreichen Arten von Hardware zu demonstrieren, mit denen die Speicherlösung arbeiten kann. In Zeiten von Hardwareknappheit wird Software in Datenspeicherlösungen für Unternehmen unverzichtbar, welche einerseits ihre Kosten minimieren, und gleichzeitig nicht an einen einzigen Anbieter gebunden sein wollen.

Was ist das Geschäftsmodell von Open-E?

**Franek:** Wir verwenden ein sogenanntes Business-to-Partner-Modell, das Gewinn für alle Beteiligten erschafft. Daher verkaufen

wir unsere Produkte im Allgemeinen nicht direkt an Endverbraucher. Da etwa 90 Prozent unseres Umsatzes über unsere Partner oder Wiederverkäufer und deren Hardware-Elemente erzielt werden, ist Open-E ein Unternehmen, das seinen Partner hilft, selbst zu expandieren, und gemeinsam zu wachsen.

Unser Leitgedanke ist es, sichere Datenspeicher-Lösungen auf Basis von Open-E JovianDSS mit jeder möglichen Hardwarekonfiguration zu schaffen. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Datenspeichermarkt verfügen wir über eine stattliche Partnerliste weltweit, auf die wir stolz sind.

Ist diese enge Zusammenarbeit mit Partnern für Sie eine Stärke?

**Franek:** Dank unserer Partnerschaften ist Open-E JovianDSS mit Tausenden Geräten verschiedener Hersteller kompatibel. Dadurch erhalten unsere Kunden stets die für sie passende Lösung. Unser Ziel ist es, unsere Partner bestmöglich zu fördern, damit wir gemeinsam erfolgreich sein können. Um dies zu erreichen, haben wir unser langjähriges Open-E-Partnerprogramm überarbeitet, sodass jetzt umfangreiche Schulungen sowohl im Vertrieb als auch in der Technik sowie einige neue Initiativen umfasst, die wir ständig verbessern.

Wir sind offen für neue Herausforderungen und möchten Sie gerne dazu einladen, sich dem Open-E-Partnerprogramm anzuschließen.

The logo for Open-E, featuring the word "open" in a grey, lowercase, sans-serif font, followed by a hyphen and the letter "e" in a red, lowercase, sans-serif font.

# BEREICHERN SIE IHR LÖSUNGS- PORTFOLIO

## MIT DEM OPEN-E PARTNERPROGRAMM

Profitieren Sie von den unbegrenzten Möglichkeiten bei der Implementierung von Datenspeicherlösungen mit **Open-E JovianDSS**: eine Hardware-unabhängige ZFS- & Linux-basierende **Datenspeicher-Software**, die in einer Vielzahl von Umgebungen eingesetzt werden kann und Grundmerkmale mitbringt, wie zum Beispiel:

- > **Business-Kontinuität & Disaster Recovery**
- > **Datenspeicherung**
- > **Back-up**



*open-e*

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite:  
[www.open-e.com/about-us/partner-program/overview](http://www.open-e.com/about-us/partner-program/overview)



vmware®

citrix™

Microsoft  
Hyper-v

intel.

TOSHIBA

CES 2022 zündet Produktfeuerwerk

# Notebook-Trends aus Las Vegas

**Auch wenn die CES Anfang Januar nicht wie geplant in alter Größe in Las Vegas glänzen konnte: Die zahlreichen Aussteller zündeten trotzdem online wie vor Ort ein Produktfeuerwerk und setzten Impulse für das frisch gestartete Jahr 2022. Die großen PC-Hersteller wie Acer, Asus, Dell, Lenovo und HP nutzten die Messe, um ihr Portfolio mit neuen Chips von Intel oder AMD, neuen Funktionen und innovativen Designs zu präsentieren.** Michaela Wurm

## HPs „Dragonfly“ auch als Chromebook

HP hat seine stylische „Dragonfly“-Serie runderneuert. Die „Elite Dragonfly“-Modelle sind nicht nur mit Intels zwölfter CPU-Generation bestückt, sondern auch besonders nachhaltig, weil der Hersteller recyceltes Magnesium, Aluminium und sogenanntes „Ocean Bound Plastic“ verwendet. Das „HP Elite Dragonfly G3“ mit Windows 11 im 13,5-Zoll-Clamshell-Design bietet mit einem Format von 3:2 mehr Bildschirmfläche als der Vorgänger. Der Speicher kann mit bis zu 32 GByte RAM und einer zwei TByte großen SSD aufgerüstet werden.

Außerdem hat der Hersteller dem Windows-Modell erstmals eine Version mit „Chrome OS“ zur Seite gestellt, das speziell für Cloud-zentrierte Arbeitsmodelle entwickelt wurde. Das „HP Elite Dragonfly Chromebook Enter-

„HP Elite Dragonfly Chromebook“



**Nachhaltige PC-Hardware für den hybriden Arbeitsplatz**

prise“ basiert wie das G3 auf Intels zwölfter Chip-Generation und unterstützt zudem die vPro-Plattform. Das Premium-Chromebook kann mit bis zu 512 GByte SSD-Speicher und 32 GByte RAM bestückt werden. Die Batterie ist 51 Wattstunden groß und soll laut HP in 90 Minuten von null auf 90 Prozent geladen werden können.

Das Convertible verfügt über eine Fünf-Megapixel-Kamera mit verbesserten Lichtverhältnissen und vier Bang & Olufsen-Lautsprecher für Videochats. Weitere Besonderheiten sind ein haptisches Trackpad und ein Fingerabdruck-

sensor. Mit einem optionalen magnetischen Stift, der an der Seite des Geräts befestigt und kabellos aufgeladen wird, können Nutzer Notizen machen und Ideen austauschen.

Der integrierte „HP Sure View Reflect Privacy Screen“ soll vertrauliche Informationen gegen Einblicke schützen, dank „HP Sure Shutter“ lässt sich die Webcam mit einem Klick blockieren. Das HP Elite Dragonfly G3 wird voraussichtlich im März verfügbar sein, die Chromebooks kommen im April. Preise hat HP noch nicht genannt. ■

## Asus entfaltet das Notebook

Asus hat auf der CES ein breit gefächertes Neuheiten-Portfolio rund um seine Zenbooks, Chromebooks, Expertbooks und TUF-Notebooks enthüllt. Das Highlight der Präsentation war das neue „Asus Zenbook 17 Fold OLED“ (UX9702). Das weltweit erste faltbare 17,3-Zoll-OLED-Notebook vereint zwei Displaygrößen in einem Gerät: einen großen 17,3-Zoll 2,5K-Touchscreen im 4:3-Format, der sich mittig zusammenfallen lässt zu zwei nahtlosen 12,5-Zoll-Displays im 3:2-Format (1.920 x 1.280). Der neue Formfaktor bietet vielfältige Anwendungsmöglich-



„Asus Zenbook 17 Fold OLED“

keiten. So lässt sich das Gerät mit integrierter Bildschirmtastatur oder in Kombination mit der „Asus ErgoSense Bluetooth“-Tastatur im Laptop- über den Tablet-, Buch- und Extend-Modus nutzen.

Der Pantone-validierte, Dolby Vision-zertifizierte faltbare OLED-Touchscreen ist vom TÜV Rheinland zertifiziert und deckt 100 Prozent der DCI-P3-Skala ab. Außerdem hat Asus ein leistungsstarkes Harman Kardon-zertifiziertes Dolby-Atmos-Soundsystem mit vier Lautsprechern integriert. ■

Die HD-IR-Kamera ermöglicht in Verbindung mit Windows Hello und dem neuen "Intel Visual Sensing Controller Chip" die Nutzung KI-gestützter Funktionen, darunter Anwesenheitserkennung. Ein Farbsensor sorgt für die automatische Anpassung der Bildschirm-

helligkeit und der Farbtemperatur. Für Videotelefonate gibt es eine Fünf-Megapixel-Webcam mit „Asus 3D Noise Reduction“.

Im Innern werkeln Intels neueste Core-i7-U-Prozessoren der 12. Generation und Intels Iris-Xe-Grafik. Zwei USB-C-Thunderbolt-

4-Anschlüsse sorgen unter anderem für schnelles Aufladen des 75-Wh-Akkus.

Das Asus Zenbook 17 Fold OLED wird ab Mitte 2022 in Deutschland verfügbar sein. Einen Preis nannte der Hersteller noch nicht. ■

## Lenovos „ThinkPads“ jetzt auch mit AMD inside

Lenovos neue „ThinkPad Z13“ und „Z16“ richten sich an „eine andere Zielgruppe von Geschäftskunden“. Der Hersteller setzt auf individuelle Farbakzente und nachhaltige Materialien wie recyceltes Aluminium oder recyceltes veganes Leder. Auch die Verpackung besteht zu 100 Prozent aus recycelbarem und kompostierbarem Bambus und Zuckerrohr,

Die neuen ThinkPads gehören zudem zu Lenovos ersten Laptops mit den neuesten „AMD Ryzen Pro 6000 Series“-Mobilprozessoren und „Microsoft Pluton Security“-Prozessor. Der AMD-Prozessor ist laut Hersteller optimiert für Audio- und Videoanwendungen und soll auch eine längere Akkulaufzeit in Videokonferenzen per Teams und Zoom ermöglichen. Das ThinkPad Z16 kann auch mit der neuen diskreten „AMD Radeon RX 6500M“-Grafikkarte mit „AMD Smart Technolo-



gies“ konfiguriert werden, die eine Leistung von bis zu 4,98 Teraflops bietet. Das soll für die Erstellung anspruchsvoller Inhalte und Gelegenheitsspiele reichen.

Die Displays der neuen ThinkPad-Z-Modelle kommen mit schmalen Rändern und einem Seitenverhältnis von 16:10. Eine neue Kommunikationsleiste, die

**Recycelte und kompostierbare Materialien für Notebook und Verpackung**

eine FHD-Webcam mit einem größeren 1.4µm-Sensor und Dual-Array-Mikrofonen enthält, soll die Kommunikation per Audio- und Videokonferenz verbessern. Lenovo hat ein größeres haptisches 120-Millimeter-Glas-ForcePad verbaut, das nahtlos in die Handballenablage aus Glas übergeht. Und auch der vertaute rote TrackPoint bekommt eine neue Funktion: Ein Doppeltipp startet ein Kommunikations-Quick Menu für den schnellen Zugriff auf gängige Kamera- und Mikrofoneinstellungen. Ein in die Tastatur integrierter Match-on-Chip-Fingerabdruckleser soll für mehr Sicherheit sorgen.

Die neuen Modelle sind mit Windows 11 voraussichtlich ab Mai oder Juni 2022 verfügbar, das ThinkPad Z13 zu einem Startpreis von 1.649 Euro, das ThinkPad Z16 zu einem Startpreis von 2.249 Euro. ■

## Acer frischt „Swift X“-Serie auf

Acer hat zwei Ergänzungen seiner ultraflachen „Swift X“-Serie vorgestellt, die im 14- und 16-Zoll-Format erhältlich sind. Beide laufen mit Windows 11 und verfügen über einen IPS-Bildschirm mit einem Seitenverhältnis von 16:10, schmalen Rändern und einer Screen-to-Body-Ratio von 92,22 Prozent. Das entspricht 2.240 x 1.400 Pixeln beim 14-Zoll-Modell und bis zu 2.560 x 1.600 (WQXGA) beim 16-Zöller.

Das Swift X 14 ist mit einem Intel-Core-Prozessor der 12. Generation mit bis zu zwölf Kernen und „Nvidia GeForce RTX 3050 Ti“-GPU bestückt. Beim 16-Zöller

kommt eine diskrete „Intel Arc A370M“-Grafikkarte zum Einsatz. Neben bis zu 16 GByte LPDDR5-



Arbeitsspeicher und 2 TByte PCIe-SSD bieten die neuen Modelle „Intel Wi-Fi 6E2 (802.11ax)“, zwei USB 3.2 Gen 2 Type-C-Anschlüsse mit Thunderbolt 4-Unterstützung, zwei USB 3.2 Typ-A-Anschlüsse und HDMI 2.0. Hinzu kommt ein Thunderbolt-Ladekabel. Eine Full-HD MIPI-Kamera mit Acers „Temporal Noise Reduction“ (TNR) und „Acer Purified-Voice“ mit „AI Noise Reduction“ sowie DTS-Audio unterstützen Videokonferenzen.

Beide Swift-X-Geräte sind ab April 2022 zum unverbindlich empfohlenen Aktionspreis ab 1.199 Euro verfügbar. ■

Einheitliche Ladekabel

# USB-Allianz kritisiert EU-Pläne

**Nach der Ankündigung der EU, künftig alle Smartphone-Hersteller zu einheitlichen USB-C-Ladebuchsen zwingen zu wollen, bekommt Apple jetzt überraschende Schützenhilfe gegen die drohende Anpassung. Ausgerechnet das USB Implementers Forum kritisiert die Pläne scharf.**

**Lars Bube** | Nach über zehn Jahren Diskussion und mehreren halbgenutzten Zwischenlösungen auf freiwilliger Basis will die EU-Kommission jetzt Ernst machen und einen einheitlichen Standard für Ladegeräte durchsetzen. Mit einer neuen Richtlinie sollen die Hersteller zahlreicher elektronischer Kleingeräte wie Smartphones, Tablets, drahtlosen Kopfhörern, Streaming-Lautsprechern und Kameras dazu gezwungen werden, ab 2024 nur noch USB-C-Ladebuchsen einzusetzen. Das soll einerseits dem Kabelsalat mit verschiedenen, teils proprietären Buchsen, ein Ende bereiten. Andererseits würde es ermöglichen, dass neuen Geräten nicht mehr zwingend Stecker und Kabel beigelegt werden müssen. Nach den Berechnungen der EU könnten künftig jedes Jahr rund 1.000 Tonnen Elektroschrott vermieden werden und die Käufer sich etwa 250 Millionen Euro sparen.

## Apple unter Druck

Besonders hart treffen würde das Apple. Denn während gerade im Smartphone- und Tablet-Bereich die große Mehrheit der Hersteller sowieso schon von Micro-USB auf USB-C umgeschwenkt ist, geht Apple weiterhin eisern seinen eigenen Weg mit dem Lightning-Anschluss und verdient blendend an den eigenen Steckern, Kabeln und Adaptern sowie den entsprechenden Lizenzen für Drittanbieter. Schon bei den letzten Vorstößen der EU hatte Apple zwar grundsätzlich seine Mitwirkung signalisiert, letztendlich jedoch die Kompatibilität wieder nur über Adapterkabel hergestellt.



Quelle: Ralf Geithe | AdobeStock

**Mit ihrer Richtlinie will die EU das Kabel-Wirrwarr endgültig entflechten**

**Durch handwerkliche Fehler könnte die EU das genaue Gegenteil der gewünschten Vereinfachung erreichen**

Ein wesentlicher Grund, warum die EU jetzt den Weg der Freiwilligkeit verlässt.

Allerdings gibt es am Gelingen dieses honorigen Vorstoßes erhebliche Zweifel. Einer der größten Kritiker neben Apple ist ausgerechnet das USB Implementers Forum (USB-IF), das sich als Hüter des Standards weit weniger über den Vorstoß aus Europa freut, als man vermuten möchte. In einem ausführlichen Feedback listet dessen Vorsitzender und COO Jeffrey L. Ravencraft gleich mehrere problematische Punkte an der aktuellen Version der EU-Richtlinie auf, die seiner Organisation Sorgen bereiten.

Dazu zählt etwa, dass sich die EU im Sinne der erhofften Übersichtlichkeit auf nur eine Version des Standards beschränkt. Das widerspreche jedoch völlig dem zentralen Grundgedanken der Auf- und Abwärtskompatibilität von USB, erklärt Ravencraft. Zudem führe diese Festschreibung konkreter Versionen in Form von ECNs (engineering change notices) dazu, dass die EU-Vorgaben

schnell veralten. So sind darin aktuell etwa ECNs aus 2019 angegeben, denen aktuelle Weiterentwicklungen wie die Power-Delivery von bis zu 240 Watt fehlen. Entweder müssten also die Vorgaben ständig aktualisiert, oder aber auf Features verzichtet werden.

## Chaos droht

An anderer Stelle schießt die EU dafür über das Ziel hinaus. Beispielsweise will die Kommission auch alternative Ladeprotokolle zulassen und dabei „sicherstellen, dass jedes zusätzliche Ladeprotokoll die volle Funktionalität von USB Power Delivery ermöglicht“. Das ist jedoch ein Widerspruch in sich. Denn für nicht vom USB-IF zertifizierte Protokolle kann auch keine entsprechende Kompatibilität sichergestellt werden. All das nährt bei den USB-Wächtern einen schlimmen Verdacht: „Nach der Einschätzung des USB-IF versteht der aktuelle Gesetzesvorschlag nicht, wie die USB-Spezifikationen (und deren künftige Weiterentwicklung) funktionieren und wird daher zu Problemen mit der Interoperabilität und Funktionalität sowie zu Verwirrung und Streitigkeiten führen“, mahnt Ravencraft. Damit heble die EU nicht nur die eigenen Ziele hinsichtlich der Kompatibilität und Müllvermeidung direkt wieder aus, sondern gefährde möglicherweise auch den guten Ruf und das Vertrauen der Verbraucher in den USB-Standard. Letztlich könnte das Ergebnis also das genaue Gegenteil der gewünschten Vereinfachung sein. ■



# ICT CHANNEL zählt!

## Themen der Woche

ICT CHANNEL 3 erscheint am 11.2.2022, Anzeigenschluss am 28.1.2022

### 3 Monitore

2020 war ein außergewöhnlich starkes Jahr für Monitor-Hersteller – doch die pandemiebedingten Effekte lassen langsam nach. Aber gerade im Business-Bereich steigen wiederum die Durchschnittspreise, vor allem hochwertige und spezialisierte Geräte werden auch am Arbeitsplatz immer stärker nachgefragt.



Quelle: Gorodenkoff | AdobeStock

ICT CHANNEL 4 erscheint am 25.2.2022, Anzeigenschluss am 11.2.2022

### 4 Digital Workplace

Die Zukunft der Arbeit hat begonnen. Viele Unternehmen wollen auch weiterhin auf hybride Modelle setzen, das Homeoffice fest in die täglichen Prozesse einbinden. Doch der Weg zum Digital Workplace ist sowohl in technischer als auch in unternehmenskultureller Hinsicht noch weit.



Quelle: Quang | AdobeStock

ICT CHANNEL 5 erscheint am 11.3.2022, Anzeigenschluss am 25.2.2022

### 4 Drucker & Managed Printing Services

Zwar stiegen die Produktpreise bei Druckern im vergangenen Jahr, doch die Absätze und somit auch die Umsätze gingen vor allem im Business-Umfeld deutlich zurück. Lieferengpässe spielten dabei eine bedeutende Rolle. Zeichnet sich für das Jahr 2022 eine Trendwende ab?



Quelle: A\_Stockphoto | AdobeStock

## Extras und Sonderhefte

Erscheint mit ICT CHANNEL 3 am 11.2.2022, Anzeigenschluss am 28.10.2022

### 3 Extra Distribution

Value Added Distribution ist zu einer Marke geworden. Was heißt das genau und welche „Mehrwerte“ müssen VADs anbieten, um Systemhäuser, IT-Dienstleister, MSPs oder ISVs in deren Geschäft zu unterstützen? Broadliner mischen mit ihren BUs im „Value-Geschäft“ längst mit. Sind sie wirklich so träge, wie das die mittelständischen VADs regelmäßig ins Feld führen? Und umgekehrt: Haben die oft inhabergeführten, spezialisierten VADs wirklich keine Zukunft, wie das so mancher Broadline-Chef behauptet. ICT CHANNEL auf Spurensuche.

Erscheint mit ICT CHANNEL 4 am 25.2.2022, Anzeigenschluss am 11.2.2022

### 4 Sonderheft Education

IT-Hardware und Software für den Bildungssektor sind ein vielversprechendes Geschäft für Reseller und Systemhäuser. Die millionenschweren öffentlichen Fördertöpfe sind noch lange nicht ausgeschöpft. Aber der Markt ist nicht einfach zu adressieren. Alles, was Sie zum Education-Bereich wissen müssen, lesen Sie im ICT CHANNEL Sonderheft.

Erscheint mit ICT CHANNEL 5 am 11.3.2022, Anzeigenschluss am 25.2.2022

### 5 Extra Datacenter

Der weltweite Datacenter-Markt zeichnet sich durch seine wachsende Vielfalt aus. Zwischen On-Premises und Public Cloud sind zahlreiche Betriebs- und Bereitstellungsmodelle entstanden, die auch dem IT-Channel Potenziale eröffnen. Sei es beim Hardware-Verkauf oder aber beim Angebot von vielschichtigen Datacenter-Services.

## 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

# KONTAKTBÖRSE

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

## ICT-AUSSCHREIBUNGEN

### Die Plattform für Ausschreiber und Anbieter

ict-ausschreibungen.de ist die ITK-Auftragsbörse zur effizienten und zielgenauen Vermittlung von Ausschreibungen. Der Service von ICT CHANNEL, funkschau, LANline und Smarthouse Pro bringt Ausschreiber (Beschaffer/Projektanbieter/Einkäufer) und Anbieter (Systemhäuser, Hersteller sowie Reseller) auf einer spezialisierten Plattform zusammen.

Auf der professionellen Plattform finden Anbieter über 17.000 aktuelle Ausschreibungen (öffentlich, gewerblich und exklusiv) aus allen Bereichen der IT sowie Telekommunikation – ob ITK, Elektrotechnik, Installationstechnik, Datacenter, Infrastruktur oder Netzwerk.

Ihre Vorteile:

- Über 17.000 tagesaktuelle ICT-Ausschreibungen
- Ausschreibungen aus über 160 Gewerken und Produktbereichen
- Tägliche E-Mail mit Ausschreibungen basierend auf Ihrem Suchprofil

**ict-ausschreibungen.de**



## 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

# Das neue Microsoft Office



In der neuesten Version von **Microsoft Office** finden Sie neue Features für die gemeinsame Dokumenterstellung, Freihandtools, Datentypen, Funktionen, Übersetzungs- und Bearbeitungstools, Animationsgrafiken, benutzerfreundliche Features und vieles mehr!

**Sehen Sie sich an, was Ihnen heute zur Verfügung steht.**

## Office Home & Student 2021

Office Home and Student 2021 ist für Studierende und Familien gedacht, die klassische Office-Apps wie Word, Excel und PowerPoint für Windows 11 und Windows 10 benötigen.

**Für den Gebrauch zu Hause  
oder in der Schule.**

Art.Nr.: 334859 (PKC) | 384485 (ESD)

## Office Home & Business 2021

Office Home and Business 2021 ist für Familien und kleine Unternehmen gedacht, die klassische Office-Apps und E-Mail benötigen. Enthält Word, Excel, PowerPoint sowie Outlook für Windows 11 und Windows 10.

**Für den Gebrauch zu Hause  
oder bei der Arbeit.**

Art.Nr.: 384500 (PKC) | 384487 (ESD)

[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 · Simmerath: 0241-9170-6852

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

api  $\pi$



LC-M40-UWQHD-144

## 40" HIGH END GAMING

Erlebe das ultimative Gaming-Feeling mit dem 40" / 101,6 cm-Monitor von LC-Power!

Durch die Ultra WQHD-Bildschirmauflösung von 3440 x 1440 Pixeln liefert der Monitor unglaublich realistische Spielwelten.

Dank des hochwertigen IPS-Panels bietet der Monitor ein besonders großes Farbvolumen, welches auch bei sehr hellen Bildern satte Farben liefert und durch HDR 600 noch verstärkt werden kann.

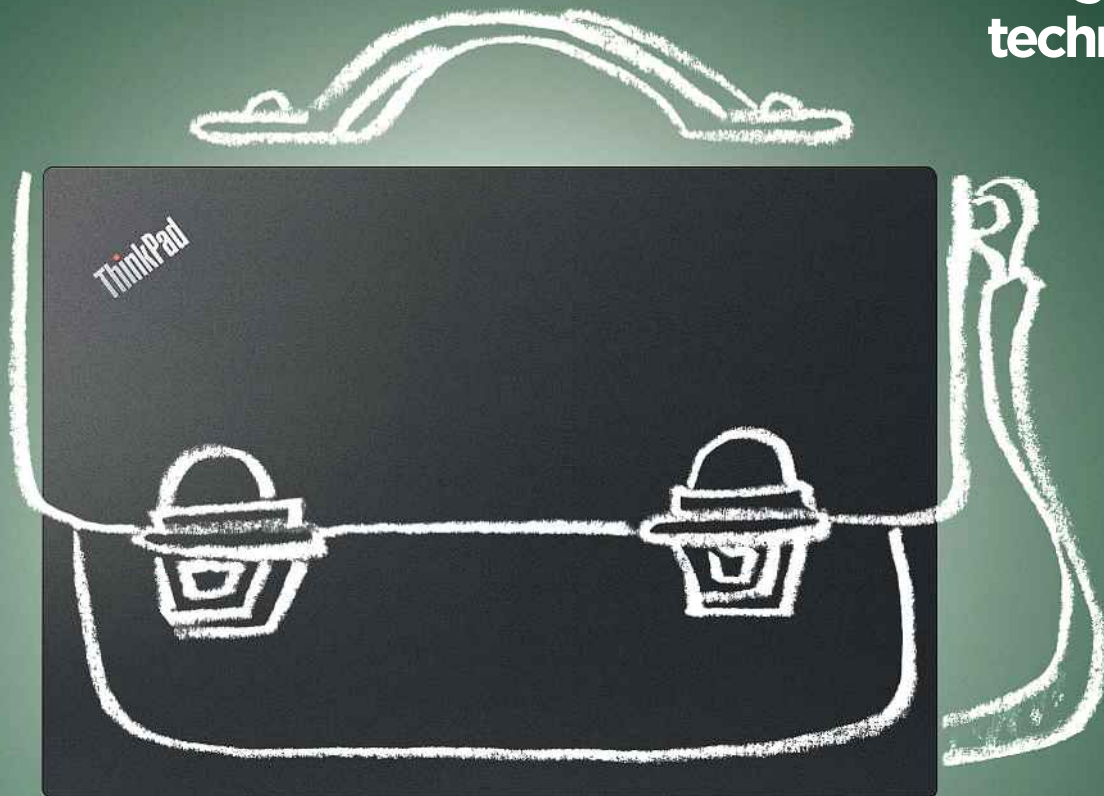
Weitere Features des Monitors sind u.a. eine Bildschirmaktualisierungsrate von 144 Hz, AMD FreeSync™ Premium für ein super flüssiges Gaming-Erlebnis, Picture-by-Picture (PbP), Picture-in-Picture (PiP), ein höhenverstellbarer Standfuß sowie ein USB-C-PD-Port (90W).

Sehe schärfer dank LC-Power!



Smarter  
technology  
for all

Lenovo



# Lenovo macht Schule. *Smarter*



**ThinkPad E15**  
Artikelnr.: 354653



**ThinkPad L15**  
Artikelnr.: 354655

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Bildungstechnologien bietet Lenovo innovative Lösungen für Ihre Anforderungen. Wir vom api Lenovo-Team beraten Sie gerne.

**BESTELLEN SIE JETZT!**

[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 · Simmerath: 0241-9170-6852

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

api  $\pi$

# KONTAKTBÖRSE

## **amexus Informationstechnik GmbH & Co. KG**

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

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

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

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

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

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

**Ihr Ansprechpartner:**

**Herr Stefan Nacke**

**Von-Braun-Straße 34**

**48683 Ahaus**

**Tel. 02561 93030**

**sharepoint@amexus.com**

**www.amexus.com**

## **ISR International Services & Repair GmbH**

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

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

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

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

**Ihr Ansprechpartner:**

**Ralph Lambrecht**

**ISR International Services & Repair GmbH**

**Lise-Meitner-Straße 1**

**63128 Dietzenbach**

**Tel. 06074 8428-10**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Ihr Ansprechpartner:**

**Carsten Schmidt**

**OPUS Business Solutions GmbH**

**Landsberger Straße 290**

**80687 München**

**Tel. 089 45229-124**

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

**www.klusa.de**

## **Safesender.de**

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

### **Vertriebspartner gesucht**

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

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

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

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

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

Vertriebspartner profitieren von attraktiven Konditionen, erhalten vertriebliche Unterstützung und werden als Vertriebspartner auf [safesender.de](http://safesender.de) gelistet.

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

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

Bei Interesse freuen wir uns über eine Kontaktaufnahme.

**Ihre Ansprechpartner:**

**Ramona Müller**

**Jörg Geduhn**

**BSC Computer Systeme GmbH**

**Gewerbestraße 75**

**79194 Gundelfingen**

**Telefon 0761 50459 0**

**info@safesender.de**

**www.safesender.de**

# 2022 wird nicht in den sauren gebissen!

## Mit Liebe aufbereitet unsere refurbished Apple-Ware



### Apple iPhone SE 128GB

A1723

Apple A9 64bit, 2 x 1.85 GHz, 2,0GB RAM, 128GB Speicher, 1136 x 640 (4,0“) IPS mit 12MP Kamera auf der Rückseite und 1,2MP Frontkamera, WLAN & BT. Inklusive Netzteil und neuem Lightning Kabel

iOS

2. Wahl (leichte Gebrauchsspuren)

je **129,70 €**

### Apple Mac Mini Late 2014

A1347

Intel Core i5 4308U bis 3.30, 16GB RAM, 256GB SSD M.2, Intel Iris Graphics, 2x Thunderbolt 2, 4 x USB-A 3.0 (bis zu 5 Gbit/s), Gb LAN, HDMI, Audio-In, 3,5 mm Audio-Out, SDXC Kartensteckplatz, IR-Empfänger

macOS

1. Wahl (keine oder nur minimale Gebrauchsspuren)

je **358,20 €**

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

Unsere Partner:

Microsoft  
AUTHORIZED  
Refurbisher

Microsoft Partner  
Gold OEM  
Silver OEM

Windows



TRUST IN  
GERMAN  
SICHERHEIT

Acronis

  
THE EXPERT IN IT-REMARKETING

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

# Bleiben Sie stets in Verbindung

HP 250 G8 Laptop-PC  
mit Intel® Core™ i3-1005G1-Prozessor.

Bleiben Sie stets in Verbindung – mit dem HP 250 Laptop-PC mit leistungsstarker Technologie und einem modernen Gehäuse, den Sie mühelos überall hin mitnehmen können. Schließen Sie geschäftliche Aufgaben mit einem Intel®-Prozessor und essenziellen Tools für die Zusammenarbeit ab.

- **SCHLANK UND LEICHT**

Der HP 250 Laptop unterstützt mobile Arbeitsweisen mit einem schlanken und leichten Design. Das attraktive Display mit schmalem Rand und das große Screen-to-Body-Ratio bieten ausreichend Platz zum Arbeiten und Streamen.

- **IDEAL FÜR ARBEIT UND HOBBY**

Gehen Sie Ihre Projekte entspannt an – mit brandaktuellen Technologien wie einem leistungsstarken Intel®-Prozessor, Speicher und Arbeitsspeicher.

- **KONNEKTIVITÄT**

Dieser Laptop bietet Anschlussmöglichkeiten für alle Ihre Peripheriegeräte und erfüllt die Anforderungen von Unternehmen mit einem USB Type-C®-Datenanschluss, einem RJ-45-Anschluss und einem HDMI-Anschluss.

- **KEINE HINDERNISSE**

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

- **SCHUTZ KRITISCHER DATEN**

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

- **LEISTUNGSSTARK, VERNETZT UND REAKTIONSSCHNELL**

Sichern Sie sich die optimale Kombination aus reaktionsschneller Leistung, Konnektivität und Geschwindigkeit mit einem Intel® Core™-Prozessor der 10. Generation und profitieren Sie von raschen System- und Programmstarts, schneller Erstellung von Inhalten und bester Konnektivität.

- **VERWIRKLICHEN SIE SICH IN DER VIRTUELLEN WELT**

Manchmal führt nur ein persönliches Gespräch zum Ziel. Die HP HD Kamera mit ihrem großen Dynamikbereich (wide dynamic range, WDR) lässt jeden Teilnehmer bei einer virtuellen Konferenz und schlechten Lichtverhältnissen im besten Licht darstehen.



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

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

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

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



- Windows 10 Pro – kostenloses Upgrade auf Windows 11, sobald verfügbar
- Intel® Core™ i3-1005G1 (1,2 GHz Basisfrequenz, bis zu 3,4 GHz mit Intel® Turbo Boost-Technologie, 4 MB L3 Cache, 2 Kerne)
- 8 GB DDR4-2666 MHz RAM (1 x 8 GB)
- PCIe® NVMe™ SSD-Laufwerk, 512 GB
- Entspiegeltes FHD-Display (1920 x 1080) mit 39,6 cm (15,6 Zoll) Diagonale, IPS, schmaler Rand, 250 Nits, 45 % NTSC
- Intel® UHD Graphics
- 1 Jahr beschränkte Garantie und Service einschließlich Ersatzteile und Arbeitszeit (1-1-0). Inklusive Care Pack für HP 2 Jahre Abhol- und Lieferservice (nur HP Notebook).



powered by  
Intel® Core™ Prozessoren der 10. Generation.

S&K Artikelnr.: 150628

€ 460,-

**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)



**RADEON GRAFIKEINHEIT  
FÜR DREI 4K-BILDSCHIRME**



-   
**AMD RYZEN AM4**
-   
**RADEON VEGA**
-   
**HDMI 2.0**
-   
**REMOTE POWER ON**
-   
**OPERATION**
-   
**TRIPLE DISPLAY**

## SHUTTLE® XPC DA320

- Für AM4-CPU's bis 65 W TDP (z. B. AMD Ryzen 3400G)
- Bis zu 32 GB DDR4 S0-DIMM-Speicher
- Platz für 2,5"-HDD/SSD und NVMe-SSD
- 1× HDMI 2.0a, 2× DisplayPort 1.2, optionaler VGA
- 6× USB 3.2 Gen 1 (5 Gbit), 2× USB 2.0
- 1× M.2-2280, 1× M.2-2230
- 2× Gigabit Ethernet, 2× COM-Port
- Cardreader
- VESA-Halterung

€ 194,-\*

## SHUTTLE GOES AMD RYZEN™

Mit diesem flachen, nur 4,3 cm messenden Mini-PC, steigt Shuttle erneut in Welt der AMD Prozessoren ein. Das DA320 ist ein Barebone aus der "XPC slim"-Familie und bringt Unterstützung für aktuelle AMD Ryzen CPUs im Socket AM4 und bis zu 32 GB RAM mit. Wie alle Shuttle Produkte im 1,3-Liter-Format, gilt auch diese Lösung als besonders robust. Auf AMD Prozessoren zu setzen, verspricht hohe Rechenleistung, insbesondere beim Thema Grafikleistung. Auch das separat erhältliche Zubehör und vor allem der Preis wissen beim DA320 zu begeistern.

Weitere Infos unter: [WWW.SHUTTLE.EU](http://WWW.SHUTTLE.EU)



\* Empfohlener Händlereinkaufspreis in Euro bei offiziellen Shuttle Distributoren. Eingabegeräte nicht im Lieferumfang enthalten. Änderungen vorbehalten.







**Shuttle®**





**JETZT BESTELLEN**

# NEUE GENERATION.

ENTDECKE DIE BRANDNEUEN ZBOX MINI PC-BAREBONES MIT INTEL® PROZESSOREN DER 11. GENERATION

**Windows 11** READY

**C**  
SERIES

**ZBOX CI625 NANO**

INTEL CORE I3-1115G4

INTEL UHD GRAFIK

**ZBOX CI645 NANO**

INTEL CORE I5-1135G7

INTEL IRIS XE GRAFIK

**ZBOX CI665 NANO**

INTEL CORE I7-1165G7

INTEL IRIS XE GRAFIK



PASSIV COOLED



4K  
ULTRA 4K



USB 3.1



DUAL LAN



DUAL STORAGE



COMPACT

**M**  
SERIES

**ZBOX MI626 EDGE**

INTEL CORE I3-1115G4

INTEL UHD GRAFIK

**ZBOX MI646 EDGE**

INTEL CORE I5-1135G7

INTEL IRIS XE GRAFIK



SUPER SLIM



4K  
ULTRA 4K



DUAL LAN



HIGHSPEED CONNECTIVITY

**SUPER FLACH**

**PASSIVE KÜHLUNG**



I M P R E S S U M

**CHEFREDAKTION**

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, ggiesmann@weka-fachmedien.de  
Sofie Steuer -1452, ssteuer@weka-fachmedien.de  
Nicole Wawrzinek -1087, nwawrzinek@weka-fachmedien.de  
Christine Philbert -1465, cphilbert@weka-fachmedien.de

**SALES OPERATIONS SPECIALIST**

Christina Gottwald -1351, cgottwald@wekanet.de

**ANZEIGENDISPOSITION**

DISPO.ICT-CHANNEL@wekanet.de

**ANZEIGENPREISE**

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 28 vom Januar 2022

**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) 3,99 €  
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

- 59 **1&1 IONOS**  
www.ionos.de
- 25 **AfB gemeinnützige GmbH**  
www.afb-group.de
- 23 **CDS Service GmbH**  
www.cds-service.com
- 1, 2 **Fujitsu Technology Solutions GmbH**  
www.ts.fujitsu.com
- 21 **Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH**  
www.kyoceradocumentsolutions.com
- 16/17 **Open-E GmbH**  
www.open-e.com
- 7 **TREND MICRO Deutschland**  
www.trendmicro.de
- 60 **UTAX GmbH**  
www.utax.de
- 5, 7, 35 **WEKA FACHMEDIEN GmbH**  
www.ict-channel.com

**Reseller-Markt**

- 49, 51 **api Computerhandels GmbH**
- 53 **GSD Remarketing GmbH & Co. KG**
- 56 **Shuttle Computer Handels GmbH**
- 54/55 **Siewert & Kau Computertechnik GmbH**
- 50 **Silent Power Electronics GmbH**
- 57 **ZOTAC Europe GmbH**

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

Abas .....	37	Ingram Micro.....	36
Acer .....	44	IT-Recht-Kanzlei.....	20
Acondistec.....	41	IT Scope .....	38
ADN .....	19	Lenovo.....	1, 10, 44
AfB.....	40	Littlebit .....	8
Asus.....	19, 44	LizenzDirekt.....	40
bb-net.....	40	Macle.....	18, 41
Bechtle Remarketing.....	22	Macmon Secure.....	8
Belden.....	8	McAfee.....	8
Canon .....	8	Microsoft.....	9
CDS.....	40	MRM.....	40
Creditreform.....	14	Nvidia.....	17
Delo .....	19	Online USV-Systeme.....	16
Deutsche Telekom.....	4	Open Systems.....	16
Extra Computer.....	11	Syntax.....	12
Fireeye.....	8	Tech Data .....	37
Fox IT .....	13	Technogroup.....	40
Fujitsu.....	9	Thomas Krenn AG.....	1, 11
Green IT Systemhaus.....	15	Trellix.....	8
GSD.....	40	Trend Micro.....	9
Hitachi.....	9	Viewsonic.....	7
HP.....	44	Zerto.....	37



**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)





# 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](http://www.utax.de)



IF IT WORX, IT'S

**UTAX**