

ICT CHANNEL

Personalschwund „dank“ Remote-Work

Servus - macht's gut!

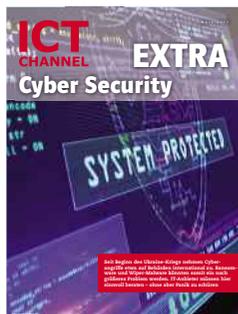
Martin Fryba | Verlieren kleinere Systemhäuser Techniker in Regionen mit niedrigen Kosten für die Lebenshaltung, weil diese aus dem Homeoffice für finanzstärkere IT-Häuser arbeiten können, die ein höheres Gehalt zahlen? „Da findet eine komplette Veränderung auf dem Arbeitsmarkt statt“, beobachtet Ingo Lückner, Chef des Systemhausverbands IT League. Die Pandemie habe den ohnehin angespannten Bewerbermarkt nochmals verschärft, sagt er. Die Gehälter für IT-Fachkräfte variieren je nach Tätigkeit und Region erheblich: zwischen mehrere zehntausend Euro pro Jahr. Kleinere, regional tätige IT-Häuser können gegen große kaum mithalten.

Personal gewinnen und halten ist für alle Systemhäuser eine große Herausforderung und das nicht erst seit gestern. 100.000 Jobs in der IT-Branche sind unbesetzt. Nachholbedarf bei der Digitalisierung auf Kundenseite und der Druck zur Professionalisierung bei IT-Dienstleistern fordern die Branche heraus. Der Fachkräftemangel bremst die eigentlich sehr gute IT-Konjunktur aus. Wie agieren im harten Wettbewerb um rare Fachkräfte? [Seite 22](#)

ICT CHANNEL Extra Cyber Security

Warnstufe Orange

Wilhelm Greiner | Seit Beginn des Ukraine-Kriegs haben Cyberangriffe auf Behörden und Militär international deutlich zugenommen. Der Security-Anbieter Eset entdeckt praktisch im Wochenrhythmus neue Wiper-Malware, mit der Russland den hybriden Angriff auf die Ukraine vorbereitet hat. Die Sorge wächst, dass Cyberangriffe auch hierzulande noch mehr zum Problem werden könnten. [Seite 27](#)



Bechtle-Chef wie im Bilderbuch

Martin Fryba | Fünf Jahre nach dem Desaster mit einem ungeschickten Ultrakurzzeit-CEO macht Bechtle-Gründer Ralf Klenk 2009 Platz für Thomas Olemotz (li.). Der wird Bechtle behutsam modernisieren, statt wie sein Vor-vor-Gänger die DNA des Systemhauses gewaltsam über Bord werfen zu wollen. Ab [Seite 16](#)

Warnung vor IT-Security-Produkten

Kaspersky wehrt sich gegen Vorwürfe des BSI

Stefan Adelman | Mit einem beispiellosen Schritt hat das BSI vor dem Einsatz von Kaspersky-Produkten gewarnt. Unternehmen und Endkunden empfiehlt die Behörde, die IT-Security-Software des Herstellers durch Alternativen zu ersetzen. Doch Kaspersky wehrt sich gegen die Vorwürfe, Gründer und CEO Eugene Kaspersky nennt das Urteil spekulativ, politisch motiviert und einen Angriff auf sein Unternehmen, dessen Mitarbeiter und Kunden.

Die Verunsicherung bei Anwendern und im Channel ist aber groß. Andere Security-Hersteller berichten bereits von einem hohen Anfrageaufkommen, die Distribution bereitet sich ebenfalls darauf vor, Partner und Endkunden zu beraten und gegebenenfalls beim Umstieg zu unterstützen. Gleichzeitig stellen sich aber mehrere Distributoren klar hinter Kaspersky. [Seite 10](#)

Anreize fürs As-a-Service-Geschäft

Dell organisiert sein Partner- programm neu

Michaela Wurm | Bei Dell brummt seit Beginn der Corona-Maßnahmen nicht nur das PC-Geschäft. Alle Bereiche sind im aktuell abgeschlossenen Geschäftsjahr gewachsen und dabei hatte der Channel einen maßgeblichen Anteil, wie Channel-Chef Robert Laurim im Gespräch mit ICT CHANNEL berichtet. Damit das Partnergeschäft weiterwächst, hat der Hersteller sein Partnerprogramm neu strukturiert und zusätzliche Anreize gesetzt, die speziell das As-a-Service-Geschäft pushen sollen. [Seite 12](#)



Bist Du ein Rising Star?

Mit dem neuen Fujitsu Rising Stars Programm belohnen wir unsere Partner mit Stückprämien für Ihre Geschäftsumsätze. Diese Stückprämien im Eurowert können im Folgequartal als zusätzlicher Rabatt in unserem Fujitsu Small Deal Coaching-Tool eingesetzt werden.

Jetzt Informieren: marketing.global.fujitsu.com/risingstars

Unsere Distributionspartner:



Mit dir könnte ich mir auch etwas Längeres vorstellen 😊



© 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.

Politische Projektionsfläche

Die Warnung des BSI vor dem Einsatz von Kaspersky-Produkten ist ein beispielloser Schritt, der aktuell bei Unternehmen wie Endkunden für große Verunsicherung sorgt und für den Cyber-Security-Anbieter ohne Frage weitreichende wirtschaftliche Folgen nach sich ziehen wird. Einfach hinnehmen möchte Kaspersky die Entscheidung der Behörde jedoch nicht, diese sei rein politisch, beruhe nicht auf technischen Fakten, kritisiert das Unternehmen. Eine Bewertung, der sich andere IT-Security-Experten gegenüber ICT CHANNEL ebenfalls anschließen – auch wenn ein Risiko nicht gänzlich auszuschließen sei (Seite 10).

Ein Urteil ist kaum möglich, fest steht jedoch: Der Fall untermauert abermals, wie IT-Anbieter zusehends Projektionsflächen politischer Interessen werden. IT-Security ist dabei das wohl prominenteste, augenfälligste Beispiel. Aber auch das Vorgehen der USA gegen chinesische Anbieter wie Huawei sowie die daraus resultierende Diskussion, inwiefern entsprechende Netzwerktechnologien in Deutschland zum Einsatz kommen dürfen und sollten, unterstreichen dieses wachsende Spannungsfeld. Je stärker die Digitalisierung voranschreitet, je mehr Wirtschaft und Gesellschaft von einer stabilen, sicheren technischen Infrastruktur abhängig sind, umso mehr wird sich die

Frage stellen, welche Hersteller und Herkunftsländer diese Anforderungen verlässlich erfüllen können. Dass die Grenzen dabei durchaus fließend, einfache Antworten wie so oft kaum möglich sind, verdeutlichen die vielen offenen Fragen rund um den US-amerikanischen Cloud-Act. Unter anderem die Chip-Krise, aber auch der drohende Mangel an Speicherplatz in Russland haben wiederum aufgezeigt, wie schnell Abhängigkeiten verschiedener Ausprägung kritische Engpässe bedingen und sich auf unzählige Branchen auswirken

können. Es wäre daher naiv anzunehmen, dass die IT nicht bereits seit Jahrzehnten eine politische Dimension aufweist. Doch dieser Tage hat die Diskussion weiter an Schärfe und Relevanz gewonnen – nicht nur auf einer rein theoretischen Ebene, sondern vielerorts auch ganz konkret im alltäglichen Channel-Geschäft.

Ihr Stefan Adelman
Chefredakteur ICT CHANNEL




Quelle: ICT CHANNEL

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

22,1
Millionen

Mit einem Salär von 22,1 Millionen Euro dürfte Teamviewer-Chef Oliver Steil auch 2021 wieder zu einem der am besten entlohnten Manager hierzulande zählen. Neid muss dennoch nicht aufkommen, wenn man Steils Vergütung mit dem Vorjahr vergleicht: Da hatte der CEO sogar fast 73 Millionen Euro eingestrichen.

Algorithmus-Schweineerei

Haste Töne?!



Quelle: countrypixel | AdobeStock

Arm dran ist die Sau, um deren Schicksal sich viel zu lange niemand geschert hat. Warum auch sollte man sich für frühere Gefühle eines Schweinebratens interessieren? Verlorene Empathie lässt sich aber mit Daten und App leicht wiederfinden.

kopfnuss@ict-channel.com | Glück lässt sich sehr gut vermarkten. Ein Stück vom Weiderind klingt schon mal gut, doch nicht gut genug für den heute mehr denn je kritischen Konsumenten. Der interessiert sich nämlich für alle noch so kleinen Wege in der Supply-Chain, die seine Mahlzeit von der Wiege bis zum Teller

Was die Sau davon hat? Sie wird jetzt immerhin abgehört, was dem Menschen in seinen innersten Regungen noch bevorsteht

durchlaufen hat. Der Braten schmeckt einer ökologisch-ethischen Wohlstandsklientel umso besser, wenn sie weiß, dass der Bolzenschuss die gerade noch fröhlich grunzende Sau unvermittelt traf.

Wer vor den Fleischbergen bei der Metro steht, das Kilogramm Schwein billiger als eine Amazon Prime-Monatsrate, will nicht so recht daran glauben, dass es so etwas wie Tierwohl geben kann. Geht das überhaupt zusammen: Fürsorge und Massengeschäft? Es geht – mit Hilfe von Lauschangriffen auf Ställe. Genauer: Ob Schweine gut oder schlecht gelaunt sind, können Forscher nun anhand der Grunzlaute der Tiere erkennen. In positiv und negativ erlebten Situ-

ationen gebe es demnach deutliche Unterschiede bei den Rufen von Schweinen, zitiert dpa Forscher, die im Fachmagazin „Scientific Reports“ von ihrem Experiment berichten. So sei das Grunzen in positiven Situationen viel kürzer und weise geringere Schwankungen in Lautstärke, Intensität und Tonlage auf.

Über 7.000 Geräuschaufnahmen von 411 Schweinen zeichneten die Forscher auf. Mit Hilfe der Daten erstellten sie einen Algorithmus, mit dem sich ein Glücksbarometer der Sau feststellen lasse. Nun braucht nicht einmal ein Laie einen Algorithmus, um das Schreien eines Schweins auf dem Weg zum Schlachthof vom sachten Grunzen einer Sau im Feld zu unterscheiden.

Nur allein weil es Technologie gibt und brillante Künstliche Intelligenz akustische Signale kategorisieren und interpretieren kann, wird der forschende Mensch die letzten Geheimnisse der Natur dekodieren und sie in ein Raster zwingen. Es fehlt halt noch eine passende App. ■

Termine

Also lädt zur Channel Trends+Visions als Hybrid-Event

af | Das Motto der diesjährigen Hausmesse Channel Trends+Visions von Broadliner Also lautet „Transform2perform“. Damit steht das Event, das am 19. Mai stattfindet, laut dem Distributor ganz im Zeichen des Wandels der ITK-Branche. Fokusthemen sind in diesem Jahr zudem Nachhaltige IT und XaaS. Neben technolo-



Quelle: gena96 | AdobeStock

gischen Highlights können die Gäste unter anderem auf die Keynote des Also-CEOs Gustavo Möller-Hergt, ein Gespräch mit Wendy Mars, Präsident EMEAR bei Cisco, und auf zwei international besetzte Panel-Diskussionen gespannt sein. Darüber hinaus erwarten die Besucher weitere Präsentationen aus den teilnehmenden Ländern zu Themen wie Virtualisierung und 3D-Druck, IoT-Anwendungen für Partner

oder IT-Infrastruktur der Zukunft. Die Veranstaltung wird darüber hinaus erstmals in einem hybriden Format zeitgleich in 24 verschiedenen Ländern stattfinden. Die Teilnahme an der CTV ist wie immer kostenlos. Für alle Interessierten gibt es ab sofort die Möglichkeit, sich zu registrieren. Mehr Informationen zur Veranstaltung und zum Programm sowie das Anmeldeformular stehen auf der Website zur Verfügung. ■



Du bietest mir immer so viel Sicherheit und Stabilität. Dich wirft einfach nichts aus der Bahn!

Und dank deiner flexiblen und effizienten Art stehen uns alle Türen offen.

Wirklich schön, dich als Partner bei mir zu haben. 💜💗



FUJITSU | **UNICON**

Eng verbunden weiterwachsen

Um seinen Träumen zu folgen, muss man sich als Dream-Team gegenseitig unterstützen und gleichzeitig Freiräume gewähren. Die strategische Partnerschaft zwischen Unicon und Fujitsu wird ausgebaut, wodurch wir das gemeinsame Wachstum künftig noch agiler und dynamischer vorantreiben.

Dank der starken, vertrauensvollen Partnerschaft profitieren Kunden auch in Zukunft von den flexiblen, kosteneffizienten und sicheren Cloud-Computing-Lösungen von Unicon sowie der innovativen Thin Clients Hardware von Fujitsu.

Für 2022 bedeutet das: enge Verbundenheit, stärkerer Fokus und doppelte Power.

www.unicon-software.com

Webinar:
7. April 2022, 11.00 Uhr

**Fujitsu & Unicon:
Cloud-Computing-Lösung für mobiles
Arbeiten – sicher und effizient**

Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Herausforderungen des mobilen Arbeitens erfolgreich meistern und Ihren Mitarbeitern ein sicheres und effizientes Arbeitsumfeld ermöglichen – ganz gleich, ob im Büro, im Homeoffice oder mobil von unterwegs.



**Registrieren Sie
sich jetzt!**

12. Woche

Fakten & Analysen

- 8 Samsung integriert Displays in die CE-Sparte**
TV/AV, Haushaltsgeräte und Displays
- Netgo Group kauft Datev-Spezialisten CKN**
Strategische Akquisition
- Otto Group übernimmt Mehrheit an Medgate**
Digitale Gesundheitsservices
- Foxconn-Produktion läuft wieder an**
Nachschub für Apple
- 9 Api holt ersten RMM-Anbieter ins Portfolio**
RMM von Riverbird: „Rasanten Wachstum“
- Finanzticker**
Computacenter wächst rasant
Suse legt guten Start ins Geschäftsjahr hin

Unternehmen

- 10 BSI-Warnung verunsichert Partner und Kunden**
Einsatz von Kaspersky-Produkten
- 12 Dell organisiert sein Partnerprogramm neu**
Standardprojekte automatisiert abwickeln
- 14 „Viele sind an einem Punkt, an dem es nicht weitergeht“**
Skalierung von IT-Unternehmen
- 16 Fehler sofort und unbarmherzig korrigiert**
Unternehmensnachfolge Teil 3: Bechtle
- 19 Channel-Hyperscaler Cloudblue kauft Keenondots**
Verstärkung für Ingram Micro-Tochter
- 20 Intels europäische Chipfabrik kommt nach Magdeburg**
Milliardenschwere Investitionen in der EU

Thema der Woche

- 22 So viele Chancen und so viele Mängel**
IT-Systemhaus der Zukunft

Köpfe

- 34 Marc Müller verlässt VMware und wechselt zu Palo Alto**
Barracuda verstärkt deutsches Vertriebsteam
- 35 Neuer Country Manager DACH bei Panasonic**
Cherry holt Leiter fürs Peripherie-Geschäft von Logitech
Intel verpflichtet Ex-HP-Manager





36

Der Mac Studio und das passende Studio Display sind für anspruchsvolle Profi-Anwender gedacht

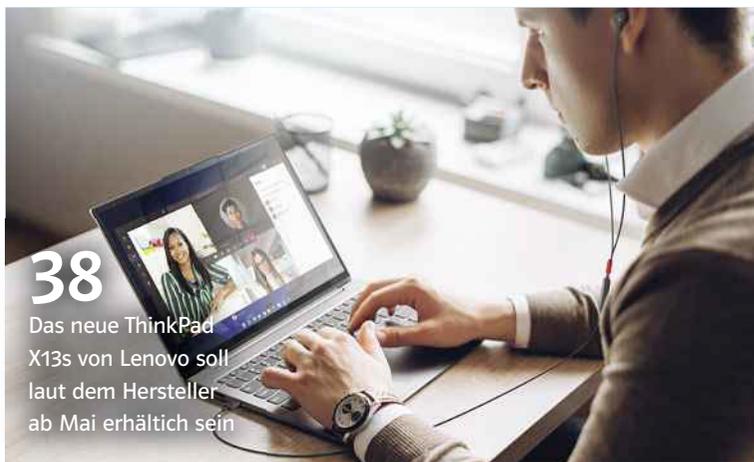
Quelle: Apple

Produkte & Technologien

- 36 „M1 Ultra“-Prozessor:**
Apple will die x86-Welt das Fürchten lehren
- 38 Notebooks für die hybride Arbeitswelt:**
Neuheiten vom MWC 2022

Rubriken

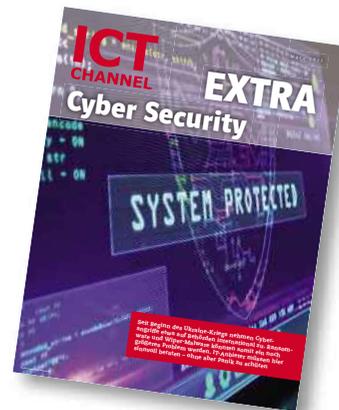
- 3 Editorial**
- 4 Feedback, Termine**
- 40 Kontaktbörse**
- 50 Impressum/Inserentenverzeichnis**



38

Das neue ThinkPad X13s von Lenovo soll laut dem Hersteller ab Mai erhältlich sein

Quelle: Lenovo



Seit Beginn des Ukraine-Kriegs nehmen Cyberangriffe international zu. IT-Anbieter müssen hier sinnvoll beraten - ohne Panik zu schüren. Seite 27

Die MSP-Kolumne mit Linda

Anzeige

Drum prüfe, wer sich bindet

Wer erfolgreich als MSP durchstarten will, braucht Partnerschaften mit den richtigen Herstellern. Damit verhält es sich ein bisschen wie mit einer Ehe: Vor dem Ja-Wort sollte man sich sicher sein, dass man zusammenpasst. Worauf kommt es dabei an? Über die Produkte hinaus gibt es eine ganze Reihe weiterer Faktoren, die für eine erfolgreiche Beziehung wichtig sind. Dazu zählen zum Beispiel flexible Vertragsmodelle, komfortable Verwaltungstools und guter Support. (Die weitere Aufzählung würde ich nicht als „softe“ Faktoren bezeichnen.)

Wer als MSP eine flexible Vertragsgestaltung bieten kann, ist klar im Vorteil. Kunden lieben „Pay as You Go“. Aber auch ein Committed Consumption-Modell kann sich lohnen. Durch die feste Abnahme profitieren Sie als MSP von günstigeren Preisen und können mit Ihren Kunden trotzdem Pay-as-You-Go

abrechnen. Um Ihren Verwaltungsaufwand möglichst gering zu halten, sollten Sie darauf achten, dass der Hersteller die Möglichkeit bietet, Lizenzen und Technik über eine multimandantenfähige Oberfläche zu managen. Dabei sollten sich automatisch generierte Reports bei Bedarf auch manuell anpassen lassen. So können Sie individuell reagieren, wenn ein Kunde seine Lizenzen zum Beispiel erst später ausrollt als geplant.

Ein wichtiger Faktor ist außerdem der Support. Welche Möglichkeiten bietet der Hersteller hier? Können Sie bei Bedarf erweiterte Services beziehen - zum Beispiel Managed XDR - um Ihre Angebote durch zusätzliches Experten-Know-how zu ergänzen? Synergien und ein harmonisches Miteinander auf Augenhöhe ermöglichen es Ihnen, den besten Service für Ihre Kunden zu erbringen. Wir vom Trend Micro Channel-Team beraten Sie gerne einmal.

Noch mehr Tipps gibt es in der Webinar-Reihe „Let’s talk MSP mit Linda“. Ich freue mich darauf, Sie dort zu treffen - melden Sie sich an!



Quelle: Trend Micro



Linda Haase,
Enterprise Account
Manager MSP Partner,
Trend Micro

www.linkedin.com/in/lindahaase

TV/AV, Haushaltsgeräte und Displays

Samsung integriert Displays in die CE-Sparte

Digitale Gesundheitservices Otto Group übernimmt Mehrheit an Medgate

mw | Die Otto Group beteiligt sich mehrheitlich an der Medgate Holding, Das Schweizer Unternehmen ist auf digitale Gesundheitservices und telemedizinische Beratung spezialisiert. Neben dem Heimatmarkt Schweiz ist Medgate seit 2020 auch in Deutschland operativ tätig und strebt hier laut dem Unternehmen eine „starke Expansion“ an. Zeitgleich mit dem Otto-Einstieg übernimmt Medgate zudem die BetterDoc GmbH, einen im DACH-Raum aktiven Datenanalyse-Service. Die Gründer von Medgate und BetterDoc halten weiter eine Minderheitsbeteiligung an der Medgate Holding. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Mit der Mehrheitsbeteiligung an Medgate erweitert die Otto Group ihre digitalen Services gezielt in Richtung Digital Health. ■

Nachschub für Apple Foxconn-Produktion läuft wieder an

lb | Wegen steigender Corona-Infektionszahlen haben die Behörden im südchinesischen Shenzhen Mitte März einen umfassenden Lockdown verhängt. Im Rahmen der Null-Covid-Strategie des Landes mussten sich daraufhin fast alle rund 17 Millionen Einwohner der Metropole in Quarantäne begeben und wurden zu regelmäßigen Tests verpflichtet. Das legte auch die dort ansässigen Industriebetriebe weitestgehend lahm, sodass unter anderem in Foxconn's örtlicher Fertigungsstätte für Apples iPhones mehrere Tage lang die Bänder komplett stillstanden. Inzwischen konnte der Fertiger die Auftragsproduktion für Apple jedoch zumindest teilweise wieder hochfahren, indem die Schichten in „geschlossenen Kreisläufen“ nun ausschließlich mit festen Teams von Arbeitern besetzt werden, die auf dem Betriebsgelände wohnen und somit vollständig von Fremdkontakten abgeschottet werden können. ■

Hoon Seol soll als neuer Head of Consumer Electronics Division Samsungs CE-Produkte in einer Sparte zusammenführen. Analog zur globalen Neuausrichtung will der Hersteller zu den TV/AV- und Haushaltsgeräten jetzt auch noch die Display-Lösungen dazu packen.

Michaela Wurm | Vor zwei Jahren hat Samsung mit der engeren Verzahnung der Geschäftsbereiche TV/AV und Home Appliances zu einer gemeinsamen Consumer Electronics Division begonnen. Jetzt werden die beiden Bereiche weiter integriert und auch noch die Display-Lösungen in die CE Unit dazu gepackt – obwohl dazu auch Business-Produkte gehören. Samsungs Display-Geschäft in Deutschland wird



nach dem überraschenden Weggang des langjährigen Leiters Markus Korn derzeit interimweise von Steven Pollok, Head of Product Management & Operations CE Display, geführt, der an Leif-Erik Lindner, Vice President Consumer Electronics, berichtet. Die Leitungsposition des Bereichs wird laut Samsung aber aktuell neu besetzt. Steuern soll die Neustrukturierung wiederum der neue Corporate Vice President und Head of Consumer Electronics Division in Deutschland, Hoon Seol. Er übernimmt diese Aufgabe von Willem Kim, der die Position seit 2019 innehatte.

Die Neuausrichtung der Struktur in Deutschland erfolgt im Zusammenhang mit der globalen Umstrukturierung im Samsung-Headquarter Ende 2021 sowie der Ernennung von Jong-Hee Han zum Vice Chairman und CEO der neu strukturierten DX (Device eXperience) Division in Korea. In diesem globalen Geschäftsbereich wurden die Business Units Visual Display, Digital Appliances, Health & Medical Equipment, Mobile Experience (MX) und Netzwerke zusammengefasst. Die stärker integrierte Aufstellung des CE-Bereichs in Deutschland folgt laut Samsung der globalen Strategie, eine ganzheitliche Kundenerfahrung über alle vernetzten Produktgruppen hinweg zu schaffen. ■

Strategische Akquisition

Netgo Group kauft Datev-Spezialisten CKN

Die Netgo Group kauft weiter zu. Die jüngste Akquisition der CKN Computer soll die Systemhaus-Gruppe zu einem der führenden Datev-Spezialisten in Deutschland machen.

Michaela Wurm | Mit der Übernahme der in Waltrop beheimateten CKN Computer erweitert die Netgo Group ihre fachliche Kompetenz und wird nach eigenen Angaben einer der größten Anbieter von Datev-IT-Outsourcing Lösungen.

CKN Computer bietet seinen Kunden umfangreiche IT-Lösungen mit Schwerpunkt auf Steuerberatungskanzleien, Wirtschaftsprüfungsunternehmen und deren Mandanten. Die Gründer und Gesellschafter Oliver Günter und Stefan Koch-Niehus führen das Unternehmen seit 2000 gemeinsam. Beide bleiben als Geschäftsführer weiterhin an Bord.

„Durch den Zukauf der CKN bauen wir zum einen die Marktpräsenz der Netgo Unternehmensgruppe in Deutschland weiter aus und zum anderen bündeln wir unsere gruppenweite Kompetenz, um die speziellen Anforderungen der Steuerberatungskanzleien, Wirtschaftsprüfungsunternehmen und deren Mandanten zu erfüllen“, so Netgo-CEO Oliver Mauss: „Gemeinsam erweitern wir so das Datev-Portfolio in der Netgo Group signifikant und werden damit bundesweit ein führender Datev-Spezialist.“

Für CKN Computer sei der Eintritt in die Netgo Group ein „bedeutender Schritt“, betont Geschäftsführer Stefan Koch-Niehus. „Durch den Zusammenschluss bündeln wir unser fachliches Know-how und stärken so unsere Kompetenzen im Datev-Bereich.“ ■

RMM von Riverbird: „rasantes Wachstum“

Api holt ersten RMM-Anbieter ins Portfolio

Weil das MSP-Geschäft immer wichtiger wird, verstärkt Distributor Api seine VAD-Unit. Erstmals ist im Api-Portfolio mit Riversuite ein RMM-Anbieter vertreten.

Martin Fryba | Value Added Distribution verbindet man nicht unbedingt mit Vollsortimenter Api mit seinen rund 400 Herstellern. Und doch haben die Aacheener freilich eine dezidierte BU für Mehrwertservices, die sich VAD-4U (VAD for You) nennt. Jetzt komplettiert der erste RMM-Anbieter das Leistungsspektrum des Distributors. Man war auf der Suche nach einem Softwarespezialisten aus Deutschland und fand ihn in Ulm: Riverbird.

Api bringe als „mittelgroßer Distributor“ eine „sehr große Händlerschaft mit viel Projektgeschäft mit“, die sich laut Riverbird-Geschäftsführer Thomas Hoffmann zunehmend dem MSP-Modell öffne. Darauf reagiert Api nun. Sein Kollege Alexander Eier-



Riversuite verschickt Alerts auch auf Smartwatches

mann berichtet von rund 20 Neukunden, die man derzeit im Monat gewinne. „Wir stellen ein rasantes Wachstum fest“.

MSPs schätzen die Performance und die Nutzerfreundlichkeit der Riversuite. Laut Synaxon-IT-Preisspiegel 2022 zählt die Plattform der Ulmer mit einer Note von 2,15 zu den Top-10 in der Zufriedenheitsumfrage. Vor allem die Flatrate für eine unbegrenzte Zahl an Sensoren komme bei preissensiblen MSPs gut an, sagt Eiermann gegenüber ICT CHANNEL. Neben Api vertreibt auch Fokus MSP Riversuite von Riverbird. ■

FINANZTICKER

___ **Computacenter wächst rasant:** Der Gruppenumsatz des IT-Dienstleisters stieg 2021 um fast 24 Prozent. In Deutschland lag das Plus allerdings bei 11,6 Prozent auf 2,35 Milliarden Euro. Aber alle drei Geschäftssäulen verzeichneten Wachstum: Technology Solutions stieg um 11,8 Prozent auf knapp 1,63 Milliarden Euro, die Service-Erlöse legten um 11,8 Prozent auf 723,6 Euro zu. Managed Services fuhren nur ein eher bescheidenes Plus von 4,4 Prozent auf 405,2 Millionen ein. Deutlich stärker fiel der Gewinn aus. Das bereinigte Vorsteuer-Ergebnis betrug 160,7 Millionen Euro – ein sattes Plus von fast 28 Prozent gegenüber dem Vorjahr. ___ **Suse legt guten Start ins Geschäftsjahr hin:** Suse ist besser ins neue Geschäftsjahr gestartet als die Analysten erwartet hatten. Der Linux-Spezialist beendete das erste Quartal Ende Januar mit einem bereinigten Umsatz von 155 Millionen US-Dollar und damit 16 Prozent über dem Vorjahresquartal. Das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen schrumpfte allerdings um 14 Prozent auf 52,3 Millionen Dollar. Unter dem Strich reduzierte das Unternehmen aber seinen Verlust um knapp die Hälfte auf 12,8 Millionen Dollar. Suse-Chefin Melissa Di Donato bestätigte die Jahres- und Mittelfristprognosen des Softwareanbieters. ■

Alexa – hack Dich selber!

Smarte Geräte lassen sich per Sprachbefehl nicht nur steuern, sondern auch angreifen. Sicherheitsexperten ist es jetzt sogar gelungen, dass Amazons Alexa in der Lage ist, sich dafür selbst die schädlichen Anweisungen zu geben.

Lars Bube | Immer mehr Deutsche entdecken den Komfort smarterer Assistenten für sich, in mehr als jedem fünften Haushalt nimmt aktuellen Statistiken zufolge bereits ein entsprechender digitaler Butler Sprachbefehle entgegen. Während sich mehr als die Hälfte der Nutzer Sorgen um die Verarbeitung ihrer Daten bei den Herstellern macht, verschwendet kaum jemand einen Gedanken daran, welche Hintertüren sie damit digitalen Einbrechern öffnen. Dabei kann gerade der tumbe Befehlsgehorsam der Geräte brandgefährlich werden, wie jetzt eindrucksvoll ein Team von Security-Forschern aus Italien und England gezeigt hat.

Mit vergleichsweise einfachen Mitteln ist es den Experten gelungen, Amazons Echo so zu manipulieren, dass Alexa sich selbst schädliche Kommandos gibt. Alles was sie dafür brauchen, ist eine Art Relais-Station für den Erstzugriff. Das kann ein manipulierter Streaming-Sender genauso sein wie ein fremdes Smartphone, das per Sprachbefehl, etwa durchs offene Fenster, mit dem Echo-Lautsprecher gekoppelt wird. Über diesen Mittelsmann lassen die Forscher

Alexa dann Anweisungen vorlesen, mit deren Ausführung sie sich selbst oder dem Nutzer schadet. So lassen sich etwa Daten auslesen und verändern, Anrufe einleiten und Käufe tätigen, aber auch andere mit Alexa vernetzte Geräte wie Lichter, Heizungen und Sicherheitssysteme fernsteuern.

Gibt man Alexa auf diesem Weg den Befehl, einen manipulierten Skill zu starten, kann das Gerät sogar komplett gekapert werden. Damit können die Angreifer dann beispielsweise auch Zugangsdaten auslesen und Angriffe auf das Netzwerk initiieren. Außerdem lassen sich nun sämtliche Spracheingaben komplett abfangen und auf die eigenen Systeme umleiten, etwa um sie dort zu speichern. Und sogar die darauf erfolgende Antwort können die Hacker nun kontrollieren. In weniger als einer unachtsamen Minute wird der emsige Helfer so zum Feind im eigenen Wohnzimmer. Die beste Möglichkeit, sich dagegen zu schützen, ist, das Gerät zumindest bei Abwesenheit oder Nichtnutzung stets zu deaktivieren. HAL lässt grüßen. ■



Lars Bube, Leitender Redakteur ICT CHANNEL

Einsatz von Kaspersky-Produkten

BSI-Warnung verunsichert Partner und Kunden

Mit einem beispiellosen Schritt hat das BSI vor dem Einsatz von Kaspersky-Software gewarnt. Der Security-Anbieter wehrt sich gegen die Vorwürfe, CEO Eugene Kaspersky nennt das Urteil spekulativ, politisch motiviert und einen Angriff auf das Unternehmen. Die Verunsicherung bei Endkunden und im Channel ist aber groß.

Stefan Adelman | Selten zuvor hat sich das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) so klar positioniert: Die Behörde warnte in Folge des Kriegs in der Ukraine explizit vor dem Einsatz aller Kaspersky-Produkte und riet Unternehmen sowie Verbrauchern, vor allem aber KRITIS-Betreibern zu einem raschen Umstieg auf Alternativen. Das BSI begründet den drastischen Schritt jedoch nicht mit konkreten Hinweisen auf einen Missbrauch der Lösungen, sondern verweist auf das bestehende Risiko im Zuge des Krieges sowie der politischen Situation in Russland. „Ein russischer IT-Hersteller kann selbst offensive Operationen durchführen, gegen seinen Willen gezwungen werden, Zielsysteme anzugreifen, oder selbst als Opfer einer Cyber-Operation ohne seine Kenntnis ausspioniert oder als Werkzeug für Angriffe gegen seine eigenen Kunden missbraucht werden“, so das BSI.

Kaspersky wehrt sich

Kaspersky reagierte umgehend, verwies auf die eigene Unabhängigkeit, auf sein transparentes Vorgehen, auf Prüfungen durch Dritte und wehrte sich vehement gegen die Vorwürfe. Die Warnung sei eine rein politische Entscheidung, die nicht auf einer technischen Bewertung beruhe. Zudem betonte der Anbieter den Betrieb der eigenen IT-Infrastruktur in der Schweiz. Und auch Gründer und CEO Eugene Kaspersky äußerte sich in einem offenen Brief: „Ohne



» **Meine Botschaft an das BSI: Wir halten diese Entscheidung für ungerecht und schlichtweg falsch.**

*Eugene Kaspersky
CEO von Kaspersky*

Mehrere IT-Security-Anbieter berichten bereits von einem hohen Anfrageaufkommen in Folge der Warnung

ins Detail zu gehen, kann ich sagen, dass es sich bei diesen Behauptungen um Spekulationen handelt, die durch keinerlei objektive Beweise oder technische Details gestützt werden.“ Es handle sich um eine Beleidigung und einen Angriff auf das Unternehmen, die Mitarbeiter und die Kunden.

Der Fall ist wohl alles andere als eindeutig. Gegenüber ICT CHANNEL erklärten mehrere Security-Spezialisten, dass sie die Warnung des BSI ebenfalls vor allem als politischen Schritt bewerten. Jedoch könnten entsprechende Security-Lösungen durchaus mit wenig Aufwand als Werkzeuge gegen die zu schützenden Unternehmen eingesetzt werden – das gilt allerdings für die Software nahezu jedes Anbieters.

Die Verunsicherung bei Endverbrauchern, Unternehmen und auch im Channel ist aber ohne Frage groß. Andere Security-Anbieter berichten bereits, dass die Zahl von Partnern und Kunden,

die eine Alternative suchen, in die Höhe geschneilt ist. Aber vor allem Systemhäuser und MSPs werden sich in den kommenden Wochen der Aufgabe gegenübersehen, verunsicherte Kunden zu informieren oder gegebenenfalls einen Umstieg einzuleiten.

Unterstützung der Distribution

Unterstützung kommt dabei aus der Distribution. Kaspersky-Distributor Ebertlang hat gegenüber ICT CHANNEL erklärt, dass man sowohl Partnern helfe, die aufgrund von Endkundenanfragen die Entscheidung getroffen haben, Kaspersky abzulösen, als auch Partnern, die weiterhin auf die Lösungen setzen wollen: „Daran hat auch das Statement des BSI nichts geändert“, unterstreicht Unternehmenssprecher Alexander Hassel.

Nuvias stellt sich ebenfalls hinter Anbieter Kaspersky. Man glaube weiterhin an die Ziele des Herstellers und vertraue auf seine Technologie. Die Warnung des BSI halte man für nicht gerechtfertigt, da „es dafür keine technischen Fakten“ gebe. „Wir verstehen die Verunsicherung im Channel, bei unseren Partnern und auch bei deren Endkunden“, so Sprecherin Rieke Bredehöft, daher wolle man als Ansprechpartner zur Verfügung stehen, sowohl bei der Beratung, bei allgemeinen Fragen, aber auch für den Fall, dass alternative Security-Lösungen gesucht werden. ■



TravelMate P6



Bis zu Intel® Evo™ Plattform mit Intel® Core™ i7 Prozessor
Windows 11 Pro
14" (35,56cm) WUXGA IPS Display
Bis zu 16 GB RAM und 512 PCIe SSD
Bis zu 20 Stunden Akkulaufzeit



Optimale Ausstattung für das Home Office und für das Büro

Wir vertrauen auf unsere Produkte. Mit einer vielseitigen Konnektivität und der Möglichkeit, ganz flexibel und mobil zu arbeiten, bieten wir optimale Lösungen für jeden individuellen Bedarf an.



Erfahren Sie mehr auf
<https://acer.co/3hqnoVI>



Standardprojekte automatisiert abwickeln

Dell organisiert sein Partnerprogramm neu

Nicht nur Dells PC-Geschäft brummt durch die Auswirkungen der Corona-Maßnahmen. Alle Bereiche sind im abgeschlossenen Geschäftsjahr gewachsen – und dabei hatte der Channel einen maßgeblichen Anteil. Damit das Partnergeschäft auch weiter wächst, hat der Hersteller sein Channel-Programm jetzt neu strukturiert und zusätzliche Anreize gesetzt.

Michaela Wurm | Auch wenn das Jahresendquartal nicht ganz so erfolgreich abschloss, konnte Dell 2021 ein mehr als erfreuliches Fiskaljahr bestreiten. Der Konzernumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 17 Prozent auf 101,2 Milliarden Dollar, der Profit um 31 Prozent auf 4,9 Milliarden Dollar. „Dell hat ein super fantastisches Jahr gehabt, und zwar über alle Produkt- und Servicebereiche. Wir sind jetzt eine über 100 Milliarden Dollar schwere Company“, berichtet Robert Laurim, Dells Vice President & General Manager Channel in Deutschland, im Gespräch mit ICT CHANNEL. Natürlich sei das auch der Wirtschaftsentwicklung geschuldet: „Wir reiten auf der Digitalisierungswelle“. In der EMEA-Region sehe das Ergebnis genauso gut aus, vor allem das von ihm verantwortete Channel-Geschäft brumme laut Laurim. Alle strategischen Partner der Edelmetall-Stufen hätten ihre Ziele geknackt. „Solche Zahlen habe ich jetzt schon viele Jahre nicht mehr gesehen.“ Und das solle auch so bleiben, versichert Laurim. „Wir wollen weiterwachsen und dafür brauche wir den Channel. Der hat einen großen Anteil an unserem Erfolg in Deutschland. Für Wachstum brauchen wir die Partner.“

Alle Partner in einem Programm

Um die Partner bestmöglich dabei zu unterstützen, hat Dell zum Beginn des neuen Geschäftsjahres



» Mehr und mehr Reseller entwickeln sich zu Service Providern.

Robert Laurim
Dells Vice President & General Manager Channel in Deutschland

Dell hat im neuen Programm auch bei den Incentives an der Stellschraube gedreht

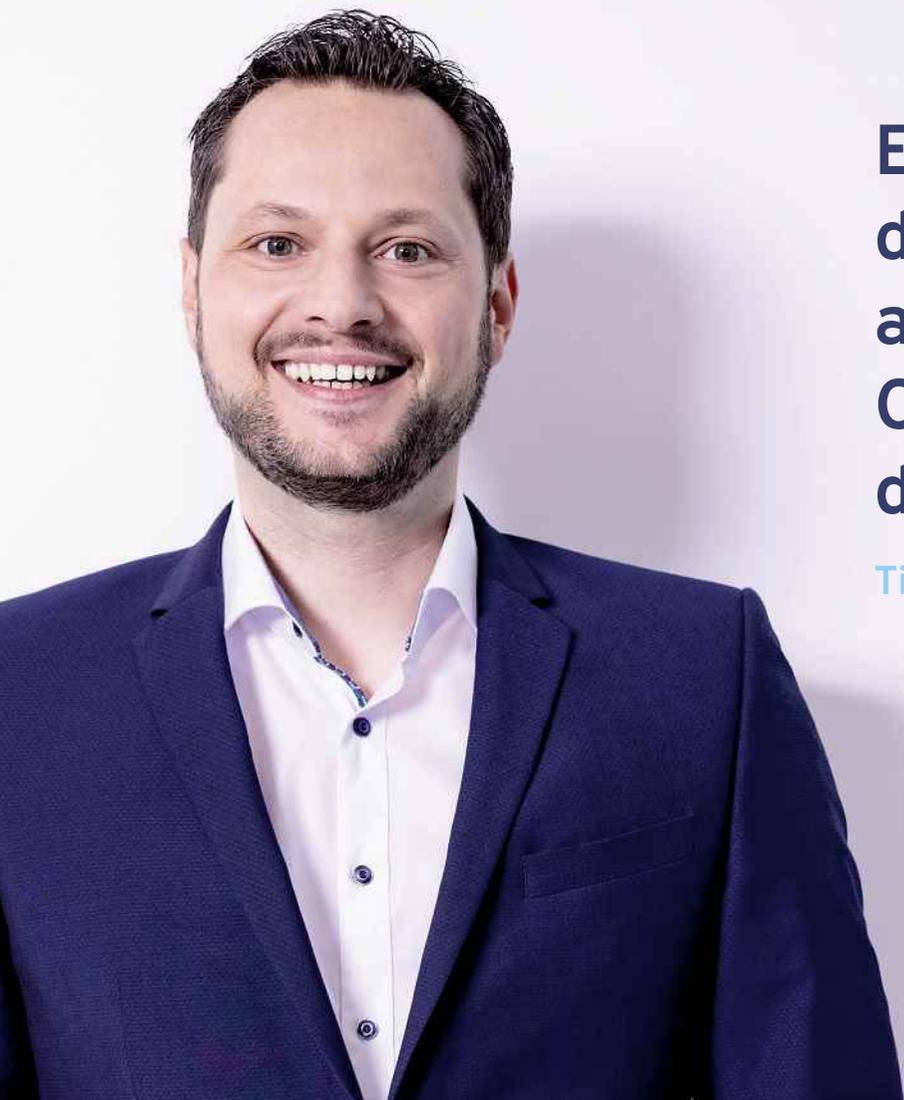
sein Partnerprogramm optimiert. Kernstück sind die Vereinheitlichung der Anforderungen und Anreize für die große Bandbreite der Partner, egal ob Solution Provider, Cloud Service Provider oder OEM-Partner.

Besonders das zukunftssträchtige Geschäft mit Cloud Services und As-a-Service-Angeboten soll durch die einheitlichen Incentives deutlich attraktiver werden. Diese Neuerungen tragen den Veränderungen in Markt Rechnung. Denn Transformation sei neben Wachstum das wichtigste Thema für die kommenden Jahre, so Laurim. „Auch die Partner transformieren sich, mehr und mehr Reseller entwickeln sich zu Service Providern.“

Bei As-a-Service-Lösungen seien die deutschen Reseller im EMEA-Vergleich schon sehr weit. Das betreffe natürlich vor allem die ganz Großen. „Die wichtigsten Systemhäuser im Land sind da alle dabei“, so Laurim. Aber jetzt würden auch die mittelgroßen langsam nachziehen.

Das Geschäft mit Dell geht sehr stark in Richtung Automatisierung. Ziel war es deshalb, dass die Partner Standard-Projekte vermehrt selbständig abwickeln können. „Dieses automatisierte Geschäft wächst überproportional bei PCs und Displays. Das hätten wir jetzt auch gerne für Server und Storage“, so der Channel-Chef.

Über alle Programmtracks hinweg gibt es bei Dell jetzt eine Incentive-Struktur mit regional geltenden Rebates und einheitliche Anforderungen für Umsätze und Trainings. Darüber hinaus hat der Hersteller bei den Incentives an der Stellschraube gedreht, um die gewünschten Bereiche stärker zu pushen. So wurde im Storage-Bereich ein fünffacher Umsatzziel-Accelerator für die Midrange-Systeme der Reihen „PowerStore“ und „Unity XT“ eingeführt. Außerdem spendiert Dell einen inkrementellen „Rebate Kicker“ von zwei Prozent für Neugeschäft und Tech Refresh. Die Prozesse rund um die Ablösung von Mitbewerbsprodukten und Tech Refresh werden zudem laut dem Hersteller signifikant vereinfacht. Der „Online Solution Configurator“ (OSC) wurde optimiert und das Team verstärkt, um Partner und Kunden schneller und besser bei der Kalkulation von Storage-Kontingenten zu unterstützen. Um die Anreize für Cross-Selling zu erhöhen, umfasst das New Business Incentive (NBI) im Client-Bereich laut dem Hersteller darüber hinaus jetzt die Displays und Peripherie-Verkäufe. ■



**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



Skalierung von IT-Unternehmen

„Viele sind an einem Punkt, an dem es nicht weitergeht“

Das Zeit-gegen-Geld-Prinzip stößt im Channel an Grenzen. Doch wie aus dem Hamsterrad ausbrechen? Das junge Beratungsunternehmen Scaling Champions zeigt Systemhäusern einen vielversprechenden Weg auf, der vor allem auf Spezialisierung, Replizierbarkeit und somit Skalierung setzt.

Stefan Adelmann | Scaling Champions? „Eine Selbsthilfegruppe für Leute, die nicht ins System passen wollen“, beschreibt Geschäftsführer Johannes Rasch das Team aus Dresden. Voller Tatendrang, dem Wunsch, etwas zu ändern und eben anders, progressiv denkend. Dabei hatte die Geschichte des jungen Unternehmens 2014 noch geradezu klassisch begonnen: Damals folgte die Beratungsleistung noch ganz den Wünschen der Kunden. Was diese wollten, wurde umgesetzt oder zumindest ausprobiert. Eine Ausrichtung, die meist ständige Erreichbarkeit, hohe Einsatzbereitschaft und das Drehen vieler kleiner Stellschrauben forderte – und Rasch zusehends an persönliche Grenzen trieb, bis 2018 eine schwere Krankheit bei ihm diagnostiziert wurde. „Plötzlich geht man von 80, 90 Stunden pro Woche auf null. Da hat man viel Zeit zum Nachdenken“, berichtet der junge Manager. Seine Erkenntnis: „Das System macht mich krank.“ Es war aber nicht nur sein persönliches System, wie er unterstreicht, sondern auch das zahlreicher Gründer der IT-Branche, die für ihr Unternehmen und vor allem für ihre Kunden viele Opfer bringen, sich aufarbeiten – ganz nach dem Motto „selbst und ständig“.

Warum etwas ändern?

Ein Schicksalsschlag, der ein Umdenken der Scaling Champions einleitete und den Grundstein für ein neues Konzept legte, das nicht



Quelle: Scaling Champions

» **Man rennt nur noch hinterher. Vor allem wenn man Hardware oder Micro-Services anbietet, steigt der Druck. Und das geht in Zukunft so weiter.**

Johannes Rasch
CEO Scaling Champions

nur den Unternehmern, sondern vor allem auch ihren Betrieben zu skalierbaren Geschäftsmodellen und somit mehr Freiräumen verhelfen sollte. Doch warum etwas ändern? Immerhin befinden sich viele Systemhäuser aktuell in der komfortablen Situation, dass sie Kunden sogar ablehnen müssen, da die Auftragsbücher bis auf den letzten Platz gefüllt sind. Rasch gibt aber zu bedenken, dass sich der Wind gerade dreht. Viele der Anbieter hätten mit ihrem IT-Know-how lange Jahre gutes Geld verdient, jedoch wenig über Vermarktung nachgedacht. Doch jetzt etablieren sich immer mehr Software-Hersteller, die im Vertrieb vor allem von Cloud-Lösungen nicht mehr automatisch auf Partner setzen. Der Wettbewerb

nimmt zu, während der Aufwand im Tagesgeschäft aufgrund der wachsenden Komplexität der Systeme ebenfalls steigt. „Man rennt nur noch hinterher. Vor allem wenn man Hardware oder Micro-Services anbietet, steigt der Druck. Und das geht in Zukunft so weiter.“ Viele Unternehmer sind daher laut dem Coach gar an einem Punkt angelangt, an dem sie über einen Ausstieg nachdenken, sollte sich die Situation weiter zuspitzen, das Arbeitspensum weiter steigen.

Vergleichbare Ausgangslage

Ein Szenario, das sich oft aus einer vergleichbaren Ausgangslage ergibt: Laut Rasch sind es Anbieter mit einem sehr hardwarelastigen, planungsintensiven Projektgeschäft, das kaum wiederholbare Anteile aufweist. Hinzu kommt eine geringe Sichtbarkeit – und das in einer wettbewerbsintensiven Branche –, da viele Systemhäuser in ihrem IT-Bauchladen das Gleiche oder zumindest viele ähnliche Produkte anbieten. Eben alles, was der Kunde gerade fordert. „Und im Zuge dieser Vergleichbarkeit gehen viele unter“, mahnt Rasch. Der dritte Aspekt: keine strategische, planbare Kundengewinnung. Viele Systemhäuser würden eben das nehmen, was gerade reinkomme und sich so in den zahllosen verschiedenen, kleinen Anforderungen verlieren. Das Ergebnis ist, dass viele Manager aufgrund der hohen Anforde-

rungen selbst massiv in das Tagesgeschäft eingebunden, hohem Stress ausgesetzt sind. Potenzielle Zukunftsstrategien und Lösungen bleiben hingegen liegen.

„Jetzt schon der blanke Horror“

Einen Ausweg soll Skalierung bieten. Skalierung, das bedeutet in diesem Fall aber nicht „immer mehr, immer größer, immer schneller“, wie Rasch betont. „Denn davor haben viele Angst. Immerhin ist der Aufwand jetzt schon der blanke Horror. Es geht nicht um mehr Leads, mehr Anfragen, den ganzen Bullshit.“ Stattdessen stehe Skalierung im Konzept der Dresdner für: „Die gleiche Arbeit mit 30 statt mit 40 Leuten zu schaffen, den gleichen Umsatz zu erreichen, aber mit deutlich mehr Gewinn.“

Das soll sich auf Basis vom einem spezialisierteren und wiederholbaren Geschäftsmodell erreichen lassen. So raten die Scaling Champions im ersten Schritt zu einer Wunschkundenvvalidierung. Statt jedem gerecht werden zu wollen, sollten IT-Anbieter prüfen, welche Kunden Potenzial bieten oder schlicht in Vergangenheit für eine angenehme Zusammenarbeit standen. Im Anschluss erfolgen Gespräche mit Vertretern dieser Zielgruppe, um individuelle Anforderungen und Probleme kennenzulernen. „Was treibt so einen Arzt eigentlich um?“ Immerhin sage ein Kunde nicht einfach, dass er ein Dokumentenmanagementsystem benötige, sondern, dass er gegebenenfalls seine Prozesse optimieren wolle, so Rasch. Auf Basis dieser Einblicke erfolgt wiederum die Ausgestaltung des eigentlichen Angebots, das aus selbst entwickelten Produkten, aber auch schlicht aus bestehenden Bausteinen oder zusammengesetzten Fremdleistungen bestehen kann. Entscheidend sind Nutzen, Alleinstellungsmerkmale sowie eine Kombination mit Beratungsleistungen zu festen monatlichen Raten und der Option, weitere Module hinzuzubuchen. „Und plötzlich bist du zum

SaaS-Anbieter geworden“, sagt Rasch. „Wichtig ist aber, immer erst über die Zielgruppe zu gehen und nicht zuerst das Produkt zu entwickeln, da sonst die Gefahr besteht, am Markt vorbeizuentwickeln.“ Das Ziel sei letztlich, einen standardisierten, replizierbaren Vertriebsprozess und eine dauerhafte Leadgenerierung zu schaffen, ein wiederholbares System, das sich stetig weiterentwickeln und optimieren lässt. „Sicher, das ist erstmal aufwendig, aber es wird schnell immer besser.“

Ein Schlüssel

Und ist die Transformation geschafft, soll sich für die Gründer bereits nach weniger als einem Jahr die Möglichkeit eröffnen, sich aus dem aktiven Geschäft zurückziehen und sich neuen strategischen Themen zu widmen. Ein alles andere als einfacher Schritt. Immerhin müssen viele Manager erst lernen, loszulassen, ihr Geschäft in andere Hände zu legen. „Das ist ein anstrengender Weg“, betont Rasch, „das tut richtig weh.“ Aber der Wandel sei ein Schlüssel, der viele Freiheiten schaffe. „Und das hilft nicht nur dem Unternehmer, sondern auch den Mitarbeitern und dem gesamten Unternehmen.“

„Nicht immer mehr, immer größer, immer schneller. Davor haben viele Angst.“

Rasch und sein Team arbeiten eng mit den IT-Unternehmern zusammen, führen sie durch den individuellen, oft auch schmerzhaften Prozess



Quelle: Scaling Champions

Ein Konzept für jedes Systemhaus, für jeden IT-Dienstleister? Laut Rasch gibt es noch zahlreiche Nischen und somit die Möglichkeit, sich als Hidden Champion, als Marktführer in jeweiligen Bereich zu positionieren. Ja, der Ansatz habe auch schon mal nicht funktioniert, berichtet er. Aber 95 Prozent der Kunden seien laut Rasch zufrieden – „und bei 80 Prozent sind auch wir zufrieden.“ Dabei würden viele aus dem ersten Gespräch aber enttäuscht rausgehen, hätten andere Erwartungen gehabt. Das sei aber auch gut, um darauf aufzubauen. Immerhin soll es im Gegensatz zu 2014 nicht mehr darum gehen, was der Kunde fordert, sondern um das, was das Beratungsunternehmen empfiehlt. Grundsätzlich wollen die Scaling Champions daher nicht mit jedem Interessierten zusammenarbeiten. Sie setzen unter anderem voraus, dass die Manager offen für Beratung sind und die Bereitschaft, „bestehende Muster und Glaubensansätze zu hinterfragen“. Denn das sei oftmals dringend notwendig. „Viele kommen bereits in Krisen zu uns oder an Punkten, an denen es nicht mehr weitergeht. Sie sehen den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr, treffen auf Widerstände im Unternehmen und sind zwar in IT super, bieten aber schlicht immer dasselbe an.“

Über 150 Kunden haben die Dresdner mittlerweile schon durch diesen Prozess geführt. Künftig will das Beratungsunternehmen wachsen, nicht nur personell, sondern auch eine Community aufbauen, damit die IT-Anbieter ihre Erfahrungen austauschen und sich gegenseitig unterstützen können. Mit Blick auf den wachsenden Druck im Systemhaus-Markt wird es für die Dresdner in den kommenden Jahren noch viel zu tun geben. Aber eben nicht immer mit Blick auf bedingungsloses Wachstum, sondern vor allem auf Optimierung. Für Rasch und das Konzept seines jungen Beratungsunternehmens gilt daher vielmehr: „Erfolgreich ist am Ende der, der ein glückliches Leben führt.“ ■

Unternehmensnachfolge Teil 3: Bechtle

Fehler sofort und unbarmherzig korrigiert

Die erste Nachfolge misslang den Bechtle-Gründern. Sie entsorgten einen CEO, der allzu forsch ans Werk gehen und dem Systemhaus seinen eigenen Stempel aufdrücken wollte. Es wurden Lehren gezogen, die Deutschlands größtem Systemhaus ein weiteres Desaster ersparten.

Martin Fryba | Selten verschlägt es Gerhard Schick, Bechtle-Großaktionär, Vorstandsvorsitzender und Mitbegründer des größten deutschen Systemhauses, die Sprache. Doch was er da zu Jahresanfang 2004 von seinem designierten Nachfolger in der Fachpresse lesen muss, macht ihn sprach- und fassungslos. Er selbst bringt ein Jahr zuvor Karl-Heinz Gosmann als neuen Bechtle-CEO ins Spiel, denn sein Systemhaus PSB gehört seit kurzem zu Bechtle. Es ist die bis dato größte Übernahme des expansivsten aller Systemhäuser im deutschen Markt. Der eigenwillige Schwabe Schick traut dem nicht minder eigenwilligen Gosmann zu, den Systemhausriesen aus Neckarsulm noch größer zu machen, während der 63-jährige Bechtle-Mitbegründer sich in den Aufsichtsrat zurückziehen will und von dort weiter die Strippen zu ziehen gedenkt.

Abrissbirne

Und was macht der Hesse Gosmann? Noch nicht einmal im Amt, bittet er zu Jahresbeginn 2004 zum Pressegespräch und erläutert dem Autor dieser Zeilen, wie er Bechtle anders auszurichten gedenke. „Mehr Fokus auf Highend-IT und eine straffere, zentrale Konzernstruktur“. Wer auch nur einigermaßen über Bechtle Bescheid weiß, ahnt, dass hier einer mit der Abrissbirne droht, die die bis heute so heilige dezentrale Firmenstruktur der Schwaben mit vielen eigenständig für ihre Ergebnisse verantwortlichen GmbH-



„Bechtle ist von seiner Herkunft her sehr bodenständig. Wir sind gut beraten, das nicht zu verleugnen“. Bechtle-CEO Thomas Olemotz (li.) in Anwesenheit seines Vorgängers Ralf Klenk beim Interview zur CEO-Übergabe im März 2009

Geschäftsführern zum Einsturz hätte bringen können. Nichts weniger als die DNA des 1983 gegründeten Systemhauses hätte der neue CEO Bechtle extrahiert. Schockstarre bei Schick und seinem Kompagnon Ralf Klenk.

Schick, wieder hellwach, ist nun völlig klar: Gosmann muss weg und zwar schnell. Die Zeit drängt: Es sind nur noch wenige Tage bis zur Einweihung der neuen Firmenzentrale am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm, wo IT- und Polit-Prominenz erwartet wird. Ende März 2004 wird Gosmann fristlos gefeuert – nach drei Wochen im CEO-Amt. Es ist der fünfte externe Vorstand, von dem sich Bechtle wieder trennt,

schneller als je zuvor von einem anderen Manager.

Später wird noch herauskommen, dass der vom Hof gejagte Bechtle-CEO sein Systemhaus PSB schön gerechnet und Lagerwerte viel zu hoch angesetzt hatte. Die Bilanz der letzten drei Jahre der seit März 2000 an der Börse notierten Bechtle AG müssen korrigiert werden. Man wird sich später noch vor Gericht wiedersehen.

Mitbegründer muss einstweilen ran

Wer indes soll Bechtle nach dem Desaster mit dem Kurzzeit-CEO leiten? Mitbegründer Ralf Klenk ahnt es, dass er, der eigentliche Wunschkandidat, den Job nun doch annehmen muss. Eigentlich ist er dazu kaum in der Lage. Denn zwei Jahre zuvor verliert er seinen elfjährigen Sohn Markus, der einem Krebsleiden erliegt. Tochter und Frau brauchen ihn in dieser schweren Zeit, die plötzlich ohne

Führung dastehende Firma aber auch. „Um Schaden für Bechtle zu vermeiden“, entscheidet sich

Klenk fürs Weitermachen als neuer Bechtle-Chef.

Es wird die erste und einzige verpatzte Nachfolgeregelung bei Bechtle. Die Lehre aus der Causa Gosmann wird der künftige Maßstab. Die offizielle Firmenchronik dazu: „Fehler werden sofort, mit fast unbarmherziger Konsequenz und ohne Rücksicht auf die äußere Wirkung korrigiert“.

Fünf externe Vorstände holten die Gründer an Bord, die allesamt Bechtle wieder verlassen

ICT CHANNEL-Reihe
Unternehmensnachfolge



Jetzt in die Dropbox-Partner-Community einsteigen

Wie Partner von Dropbox als Komplettlösung für den modernen, digitalen Arbeitsplatz inklusive E-Signaturlösung profitieren können

Die Arbeitswelt hat sich in den letzten zwei Jahren radikal verändert. Die Pandemie brachte neue Trends hervor oder beschleunigte bestehende. Während es im Jahr 2020 noch um schnelles Umschwenken auf vorübergehende Lösungen ging, nutzten Unternehmen 2021 ihre Erkenntnisse, um mutig langfristige Veränderungen umzusetzen. Dropbox ist von jeher spezialisiert darauf, verteilt arbeitende Teams bei der digitalen Kollaboration zu unterstützen, inzwischen ist Dropbox die zentrale Arbeitsplattform für 600.000 Business-Teams weltweit. Vielleicht wussten das schon die meisten von Ihnen? Was viele aber nicht wissen: Dropbox unterstützt Managed Service Provider und Independent Software Vendors dabei, neue Geschäftsmöglichkeiten mit der zentralen Plattform für verteiltes Arbeiten zu erschließen und zu monetarisieren.

Der Software-as-a-Service-Markt wächst weiterhin jedes Jahr um knapp 20 % – auch für 2022 sind wieder Wachstumsraten in dieser Höhe prognostiziert. Doch für Software-as-a-Service-Anbieter geht es längst nicht mehr nur darum, einen fortschrittlichen Marktplatz für Transaktionen bereitzustellen. Vielmehr soll es ihren Vertriebspartnern möglich sein, durch integrierte Dienstleistungen entscheidende Mehrwerte zu schaffen, um den Kundenbedürfnissen noch besser nachkommen und aus der Vielzahl der Anbieter herausstechen zu können. Auf diese Weise kann der Vertriebskanal zusammen mit seinen Kunden wachsen.

Speziell Partner mit einer Spezialisierung auf die vertikalen Geschäftsbereiche wie Architektur- oder Bauwesen oder auch aus der Medien- oder Kreativbranche setzen mit Dropbox auf die richtige Plattform. Denn Branchen, die jeweils

große Datenmengen austauschen oder zeitgleich – oft in globalen Teams – bearbeiten müssen, wie es z.B. bei der architektonischen Entwicklung von Gebäudekomplexen, der Änderung von Bauplänen oder auch bei der Video-Produktion und der Design-Entwicklung der Fall ist, sind auf reibungslose, flüssige Workflows angewiesen. Dazu kommt der Bedarf an schnellen, rechtsverbindlichen Signaturabgaben oder Vertragsabschlüssen. Das alles vereint Dropbox mit seiner seit 2019 zur Plattform gehörenden digitalen Signaturlösung HelloSign.

Welch großes Potenzial in Dropbox als nahtlos funktionierendem Kollaborationstool und digitalem Arbeitsbereich für Partner liegt, zeigt sich beim mittelständischen IT-Dienstleister Midland IT: „Für uns waren die intuitive Bedienbarkeit, die Geschwindigkeit der Implementation und das breite Schnittstellenangebot ausschlaggebend, langfristig auf Dropbox zu setzen“, bescheinigt Midland IT-Geschäftsführer Marc Hurrelmann.

Das Beispiel des Dropbox-Händlers holzapple.de und dessen Kunden, der Designagentur Fuenfwerken, zeigt, welche Benefits aus einer vertrauensvollen Partnerschaft zwischen einem SaaS-Reseller und seinem Unternehmenskunden entstehen können: Was mit der Suche nach Ersatz für einen internen Fileserver begann, endete in einer gut beratenen Lösung basierend auf Dropbox Business als moderner Cloud-Lösung. Andreas Gerhardus, Senior Designer bei der Fuenfwerken Design AG bestätigt, dass Dropbox eine ganz neue, flexible Arbeitsweise ermöglicht – egal ob im Büro oder aus dem Homeoffice.

In der Geschäftsbeziehung mit Dropbox stecken für Partner eine hohe Gewinnspanne und damit lukrative finanzielle Vorteile. Es lohnt sich, nachzufragen! Reizvoll ist auch, dass

Dropbox Resellern Gratis-Lizenzen – bis zu 50 für Select- und 75 für Elite-Partner – für den internen Gebrauch bietet, damit diese selbst die Vorteile des verteilten Arbeitens mit Dropbox erleben können. Auch für HelloSign, die Lösung für papierlose Dokumenten-Workflows, erhalten Reseller auf Wunsch fünf kostenlose Lizenzen.

Die Vorteile für Dropbox-Partner auf einen Blick:

- Zahlreiche wertvolle Tools und Ressourcen für Vertrieb und Marketing
- Anspruch auf Marketing-Entwicklungsressourcen und MDF für jede Stufe des Dropbox-Vertriebskanals: Distributor, Elite-Partner, Select-Partner und registrierte Partner
- Mehr kostenlose Dropbox- und HelloSign-Lizenzen zur internen Nutzung
- Schulungen zur vertrieblichen und technischen Zertifizierung
- Toller technischer Support
- Hohe Gewinnspanne



Werden Sie jetzt Teil der Dropbox-Community – es lohnt sich für Sie!

Interessierte Reseller können sich per E-Mail an unseren Partner-Manager (noora@dropbox.com) wenden und mehr über die Monetarisierung der Remote Work-Revolution erfahren!

Werden Sie jetzt Dropbox-Partner:
www.dropbox.com/de/business/partners

Lebenswerk in neuer Zeit fortgeschrieben

Mit Nummer sechs eines zum Vorstand berufenen externen Managers trifft der Bechtle-Aufsichtsrat dieses Mal eine ausgezeichnete Wahl. Thomas Olemotz, 2007 als Finanzvorstand zum schwäbischen Systemhaus gewechselt, wird von CEO Klenk gründlich eingearbeitet und zwei Jahre auf seine Rolle als sein Nachfolger vorbereitet. Schnell begreift der Betriebswirt, wie Bechtle respektive die Gründer ticken: Bodenständigkeit, Sparsamkeit, keine Allüren, sondern die schwäbisch-solide IT-Dienstleistung waren gefragt. Die mitunter sehr eigenwilligen Vorstellungen mittelständischer Unternehmer kennt Olemotz aus vielen Verhandlungen als M&A-Berater bei der Delton AG, einer der Firmen von BMW-Erbe Stefan Quandt. Olemotz weiß, wie schwer Ablöseprozesse sein können, wenn Inhaber die Hand nicht mehr am Ruder haben, aber die Richtung „ihrer“ Firma immer noch lenken wollen.



Seit 2007 bei Bechtle, seit 2009 als CEO, hat Thomas Olemotz den Systemhausriesen strategisch behutsam ausgebaut, firmenkulturell indes gewaltig verändert

Als CFO wird Olemotz gründlich eingearbeitet und zwei Jahre von Gründer Klenk auf seine Rolle als CEO vorbereitet

Während Bechtle's US-Herstellerepartner von Lichtgestalten wie dem lauten Steve Ballmer (Microsoft), dem genialen wie besessenen Steve Jobs (Apple, 2011 verstorben) oder dem zur See und auf Bühnen streitbaren Larry Ellison (Oracle) geführt werden, ist dem neue Bechtle-Chef völlig klar, was von ihm erwartet wird: Ein solide-schwäbisches Systemhaus ohne Glamour und im Geiste der Gründer weiterzuführen. Mit Verwalten darf man das freilich nicht verwechseln.

Vielmehr wird Olemotz das Lebenswerk zweier Systemhauspioniere erfolgreich fortschreiben, indem er Bechtle vorsichtig und behutsam verändert, ohne dabei die DNA eines IT-Konzerns mit nunmehr über 12.000 Mitarbeitern und über sechs Milliarden Euro Umsatz gewaltsam über Bord zu werfen. Dieses Jahr feiert Olemotz sein 15-jähriges Bechtle-Jubiläum. Sollte er 2028 immer noch das Ruder führen, geht er in Fortschreibung der Akquisitionsstrategie als „Eisener Kanzler“ in die

deutsche Systemhausgeschichte ein. Er wird dann mit Gründer Gerhard Schick als bislang längster CEO gleichziehen.

Wann ein Manager endgültig aus dem Schatten der Gründergeneration tritt, ist schwer zu sagen. Man kann den Zeitpunkt manchmal im Zahlenwerk der Bilanzen erkennen. Manchmal sind es von außen betrachtet sehr marginale, aber dennoch unverkennbare Zeichen einer neuen Zeit. So wie bei Bechtle: Die plötzlich fehlende Krawatte der Vorstände bei einem öffentlichen Auftritt, die fortan auch immer weniger Männer im Büro tragen werden. Oder ein Mittagessen in der Firmenzentrale am Bechtle Platz 1 in Neckarsulm, wenn man sich dort wie in einem Gourmettempel wähnt. Ex-Bechtle-Vorstand Jürgen Renz (1998 bis 2002), heute Vice President bei Dell, kennt noch die Erbensuppe, die CEO Gerhard Schick bei Vorstandssitzungen auf den Tisch ließ. „Wenn wenigstens ein Würstchen drin gewesen wäre“, sagt er im Rückblick. ■

BIS ZU 30.000 NACHFOLGEN JÄHRLICH

Ich bin dann mal weg

Martin Fryba | Verlässliche Zahlen zum Nachfolgeschehen der 3,6 Millionen Unternehmen in Deutschland gibt es nicht. Schätzungen des IfM (Institut für Mittelstandsforschung) zufolge werden von 2018 bis 2022 jährlich zwischen



Wunsch- und Notverkauf: IT-Unternehmer Heribert Fritz hat mit zwei Konzernkäufern seines Systemhauses sehr unterschiedliche Erfahrungen gesammelt

20.000 und 30.000 Firmen den Chef durch einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin ersetzen. Etwa 18 Prozent der Unternehmer übertragen ihr Unternehmen an Mitarbeiter oder Führungskräfte. Weitere 29 Prozent finden ihren Nachfolger außerhalb des Unternehmens (externe Führungskräfte oder andere Unternehmen), rund die Hälfte rekrutiert den Chef oder die Chefin aus der eigenen Familie.

Das IfM unterscheidet zwischen übergabereifen Unternehmen – wenn sich der Eigentümer binnen fünf Jahren zurückzieht – und übernahmewürdigen Firmen, wenn die zu erwartenden Gewinne höher ausfallen werden als das zu erwartende Salär eines potenziellen Nachfolgers. Soloselbständige fallen damit ebenso aus der Statistik wie die allermeisten Firmen mit einem Umsatz bis zwei Millionen Euro. Sie stuft das IfM als nicht übernahmewürdig ein.

Allgemein lässt sich sagen, dass der Fortbestand einer Firma aussichtsreicher ist, je früher sich ein Unternehmer um seine Nachfolge kümmert. Wird ein Verkauf der Anteile an einen Finanz- oder strategischen Investor ins Auge gefasst, sollte man M&A-Berater frühzeitig ins Boot holen. Positiver Effekt einer Unternehmensbewertung: „Man lernt sein Unternehmen neu kennen“, sagte Heribert Fritz, als die Imtech-Gruppe 2014 sein Systemhaus Fritz & Macziol (heute Axians) wieder losschlagen musste und an den Vinci-Konzern verkaufte. Das geschah wegen eines Korruptionsskandals bei Imtech freilich unter enormem Zeitdruck. Wie viele Tode Fritz bei der Due Diligence gestorben sei, wollte ICT CHANNEL damals im Interview wissen. „An einem Tag?“, entgegnete der angestellte Manager beim von ihm 1987 mitgegründeten Ulmer IBM-Systemhaus.

Verstärkung für Ingram Micro-Tochter

Channel-Hyperscaler Cloudblue kauft Keenondots

Technologisch war man schon vor Jahren eng verbunden, nun vollzieht Cloudblue-Kunde Keenondots auch firmenrechtlich den Zusammenschluss mit Cloudblue. Ziel: Kleinere MSPs, IT-Dienstleister und ISVs noch besser beim Aufbau ihres Cloud-Services-Geschäfts zu unterstützen.

Martin Fryba | Sowohl Keenondots als auch Cloudblue bauen für MSPs, ISVs, Telcos oder Distributoren Marktplätze, über die der



Quelle: Keenondots

Channel wiederum seine Endanwenderkunden mit SaaS-Diensten versorgen kann. Sie sorgen für den kompletten Prozess: vom Onboarding der Applikationen bis hin zur Abrechnung, hoch skalierbar und automatisiert. „End-to-End-Automatisierungsfunktionen mit vorgefertigten Integrationen, die das Everying-as-a-Service-Geschäft vereinfachen und beschleunigen“, so die Mission. Cloudblue als Teil des Ingram Micro-Konzerns konzentrierte sich von Anfang an auf größere Kunden, Keenondots unter CEO Coen Korver und Gründer Laurens van Alphen (CTO) eher auf kleinere Anbieter im Channel. Nun kommen beiden zusammen, denn die Niederländer haben ihre Anteile an Cloudblue verkauft.

CTO und Keenondots-Gründer Laurens van Alphen verkauft sein Softwareunternehmen an Cloudblue (hier auf der Microsoft Ignite 2017 in Orlando)

Automatisierung und Unterstützung von XaaS-Angeboten

„Durch den Zusammenschluss können wir unsere gemeinsamen Partner noch besser dabei unterstützen, ihren Erfolgsweg in der As-a-Service-Ökonomie zu beschleunigen“, sagt Korver. Man kennt sich und arbeitet seit über zehn Jahren zusammen. Keenondots verwendet die Cloudblue-Plattform seit 2010, um zunächst interne Bestell-, Bereitstellungs- und Rechnungsstellungsprozesse zu automatisieren. Seit 2015 nutzt Keenondots Cloudblue als Backbone seiner Handelsplattform. Dem rechtlich jetzt formalen Zusammenschluss ging also der technologische voraus.

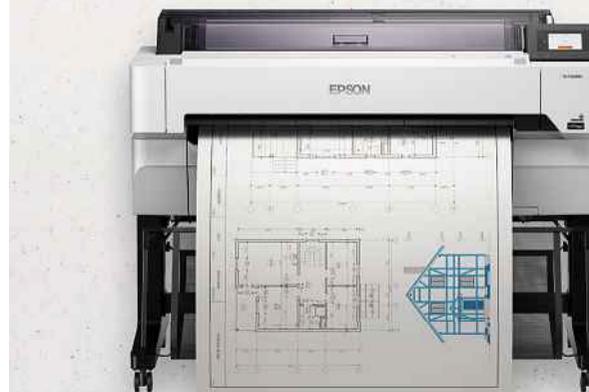
Die Übernahme von Keenondots unterstreiche das Engagement von Cloudblue, neue Cloud-Ökosysteme zu entwickeln und damit die „Digitale Transformation unserer Kunden durch Automatisierung und Unterstützung von XaaS-Angeboten zu beschleunigen“, kommentiert Tarik Faouzi, Senior Vice President bei Cloudblue.

Cloudblue-Universum in Zahlen

Ihre Bedeutung als Plattformlieferant und Architekt von Partner-Ökosystemen unterstreicht die Ingram Micro-Tochter mit Zahlen. Man zähle im Netzwerk über 200 führende Marktplatzbetreiber, mehr als 300 führende Marken und weltweit über 80.000 Partner, die auf die Dienste und SaaS-Angebote im Cloudblue-Universum zugreifen würden. Und noch eine Zahl wirft die Marketingabteilung gerne ins Feld: Man ist eine Art Channel-Hyperscaler für „200 der weltweit größten Cloud-Marktplätze für Dienstleister, die zusammen mehr als 30 Millionen Enterprise-Cloud-Abonnements repräsentieren“. ■

Professionelle Großformatdrucklösungen

Unsere SureColor SC-T-Serie überzeugt in Architektur- und Ingenieurbüros, im POS-Bereich, in Agenturen, Bildungseinrichtungen, aber auch in Unternehmen oder im Home-Office sowie an externen Arbeitsplätzen, wie z. B. in Büros auf Baustellen.



Die Drucker und Multifunktionsgeräte sind in zahlreichen Konfigurationen erhältlich – von einer Druckbreite von 24 Zoll (61 cm/DIN A1+) bis zu 44 Zoll (111,8 cm/DIN B0+). Sicher sind auch Modelle für Ihre Kunden dabei!

www.epson.de/cad

Sprechen Sie uns an! prographics@epson.de

EPSON
EXCEED YOUR VISION

Milliardenschwere Investitionen in der EU

Intels europäische Chipfabrik kommt nach Magdeburg

Intels CEO Pat Gelsinger hat Details zu den milliardenschweren Investitionen genannt, die der Hersteller in der EU plant. Die heißeste News ist der europäische Standort der geplanten Chipfabrik, die nach Magdeburg kommt.

Michaela Wurm | Intel-CEO Pat Gelsinger hat in einem Webcast Details zu Intels „IDM 2.0-Strategie und den geplanten Investitionen in der EU bekanntgegeben. Der Chip-Riese wird in den kommenden zehn Jahren bis zu 80 Milliarden Euro entlang der gesamten Halbleiter-Wertschöpfungskette in der EU investieren – von der Forschung und Entwicklung (F&E) über die Fertigung bis hin zur hochmodernen „Packaging“-Technologie.

Geplant sind zunächst Investitionen in Höhe von 17 Milliarden Euro für den Bau von zwei hochmodernen Halbleiterfabriken in Magdeburg. Der Baubeginn ist im ersten Halbjahr 2023 avisiert, vorbehaltlich der Beihilfengenehmigung durch die EU-Kommission und der Bewilligung der Förderung durch die deutschen Behörden. Der Produktionsstart ist dann für das Jahr 2027 geplant.

„Megafab“ mit bis zu acht Fabriken

In beiden Fabriken sollen modernste Halbleiter produziert werden – für den eigenen Vertrieb sowie als Auftragsfertigung für Kunden. Das Areal der geplanten Produktionsstätten umfasst circa 450 Hektar. Das entspricht der Fläche von mehr als 620 Fußballfeldern. Langfristiges Ziel ist es, die Fabriken zu einer sogenannten Megafab mit bis zu acht zusammenhängenden Fabriken auszubauen.

Für die Errichtung der Fabriken plant Intel die Beschäftigung von



In Magdeburg sollen ab dem kommenden Jahr zwei hochmoderne Halbleiterfabriken entstehen

In Europa sollen Halbleiter der nächsten Generation gefertigt werden

rund 7.000 Personen im Baugewerbe. Dauerhaft sollen etwa 3.000 Hightech-Ar-

beitsplätze vor Ort sowie zehntausende zusätzliche Stellen bei Zulieferern und Partnern in ganz Europa geschaffen werden. Intel wird damit zu einem der größten privaten Arbeitgeber der Region.

Die Intel-Fabriken sind die größte Investition in der Geschichte Sachsens-Anhalts. Ministerpräsident Reiner Haseloff sprach von einem „Quantensprung für unser Land“. Magdeburg setzte sich im Rennen gegen große europäische und deutsche Standorte, wie Dresden und Penzing bei München, durch. Ausschlaggebend war dabei laut Intel auch das große Einzugsgebiet mit hochqualifizierten Arbeitskräften dank der Otto von Guericke Universität, weiteren Universitäten und Hochschulen sowie die Nähe zu Großstädten wie Leipzig, Berlin und Hannover. Darüber hinaus will der Konzern ein neues europäisches Forschungs- und Ent-

wicklungszentrum für das Design von Chips in den Bereichen High Performance Computing (HPC) und Künstlicher Intelligenz in Frankreich errichten. Bestehende Kapazitäten in den Bereichen F&E, Fertigung, Auftragsfertigung und Backend-Fertigung in Irland, Italien, Polen und Spanien sollen ebenfalls weiter ausgebaut werden.

Eigene Chip-Kapazitäten in Europa

Die geplanten Fabriken sollen dabei helfen, Europas Abhängigkeit von Halbleiter-Importen zu reduzieren und eigene Fähigkeiten und Kapazitäten aufzubauen. Langfristiges Ziel ist es, dass künftig 20 Prozent der globalen Halbleiter-Produktion aus Europa kommt. Intel plane, seine fortschrittlichste Technologie nach Europa zu bringen, um damit ein hochmodernes Chip-Ökosystem und eine ausgewogenere und widerstandsfähigere europäische Lieferkette aufzubauen, betont der Intel-CEO. „Die von uns geplanten Investitionen sind ein wichtiger Schritt sowohl für Intel als auch für die EU. Der ‚EU Chips Act‘ ermöglicht es der Privatwirtschaft und öffentlichen Hand, gemeinsam Europas Position im Halbleitersektor signifikant zu stärken“, so Gelsinger. „Unsere zukunftsweisende Initiative wird Europas Innovationen in Forschung- und Entwicklung fördern und modernste Fertigungskapazitäten auf den Kontinent bringen – davon könnten Kunden und Partner weltweit profitieren.“ ■



IHR TICKET LIEGT BEREIT!

WIR SEHEN UNS AM **13. MAI 2022**

Als Ort zum Treffen und Vernetzen wird die Perspectives eines der ersten wichtigen Events der ITK-Branche 2022 sein. **Es erwarten Sie 100 Aussteller sowie ein interessantes und umfangreiches Messeprogramm.**



In diesem Jahr stehen aber vor allem Sie im Mittelpunkt: unsere Partner, Freunde, Kunden, Lieferanten und Hersteller. Finden Sie Produkte, Partner und Anregungen für Ihr Lösungsgeschäft. **Seien Sie dabei, wenn es wieder heißt: Perspectives 2022 und sichern Sie sich direkt Ihr Ticket!**

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



06894 3883-0



vertrieb@herweck.de

perspectives.herweck.de





Fachkräftemangel

IT-Systemhaus der Zukunft

So viele Chancen und so viele Mängel

Günstig in Sachsen leben und viel verdienen wie ein Schwabe in Stuttgart: Remote Work hat den Arbeitsmarkt für IT-Experten komplett verändert. Kleinere Systemhäuser geraten unter Druck, wenn sie nicht attraktiv bleiben für Techniker und Kunden. Dazu gehört auch: Portfolio ausbauen, Prozesse automatisieren und nicht zuletzt der Idiotenrepublik die rote Karte zeigen.

Martin Fryba | Nennen wir ihn Jan Müller, 30 Jahre alt, IT-Techniker mit Wohnsitz im sächsischen Riesa, knapp 29.000 Einwohner, DSL-Anschluss mit 250 Mbit/s ist vorhanden, was für seine Homeoffice-Tätigkeit völlig ausreicht. Die Miete ist niedrig, die allgemeinen Lebenshaltungskosten ebenfalls. Dem aktuellen IT-Service-Preispegel von Synaxon entnimmt Müller, dass Unternehmenskunden für einen Techniker-Tagessatz im Postleitzahlengebiet 01-09 im Durchschnitt knapp 630 Euro zahlen. In Stuttgart kostet der Tagessatz für die gleiche Tätigkeit rund das Doppelte, im Österreich knapp

Rekrutierung brennt allen Systemhäusern und MSPs unter den Nägeln

1.000 Euro. Müller geht die Jobbörsen für IT-Techniker durch, wo er auf Systemhäuser trifft, die Fernwartungsexperten wie ihn händelnd suchen. Er stößt auf bundesweite Angebote vieler Systemhäuser, die Remote-Work teils bis zu 100 Prozent anbieten. Müller kann es sich aussuchen: Einen Job bei einem Systemhaus in der Region Stuttgart annehmen, das aufgrund hoher Tagessätze für Kunden vor Ort entsprechend höhere Gehälter an seine Mitarbeiter zahlen kann und dazu auch bereit ist. Müller müsste nicht umziehen und dementsprechend nicht mit höheren Lebenshaltungskosten

am Ort seines neuen Arbeitgebers rechnen, denn Homeoffice aus Riesa ist möglich. Remote arbeiten war schon vor der Corona-Pandemie üblich, aber lange nicht so verbreitet wie heute. Dank „New Work“-Konzepten und der enormen Spreizung von Gehältern nach Regionen will Müller den für ihn besten monetären Vorteil ausnutzen.

Gehaltsspanne ausnützen

Auf letztere Idee ist er bei der Durchsicht der Jobbörse des Systemhausverbunds Kiwiko gekom-

men. In vielen Stellenbeschreibungen steht, dass Homeoffice möglich ist. Ferner liest Müller: „Die Gehälter für Jobs in der Informationstechnik sind so vielfältig wie die jeweiligen Aufgabenbereiche und Berufsbilder. Dazu kommen regionale Unterschiede von mehreren zehntausend Euro pro Jahr“. 65.000 Euro brutto verdienen im Schnitt IT-Experten, mit Security-Kompetenz sind es 10.000 Euro mehr, IT-Berater verdienen knapp 80.000 Euro, Führungskräfte mit Personalverantwortung wie etwa IT-Leiter können mit einem Bruttojahresgehalt von circa 137.000 Euro rechnen, bezieht sich Kiwiko auf die Gehaltstudie 2021 von Compansation Partner. Auch wenn die derzeit hohe Inflation noch nicht eingepreist ist, können IT-Experten damit rechnen, dass ihre IT-Dienstleister für Kaufkraftstabilität bei den Löhnen werden sorgen können und müssen. Rund 100.000 IT-Jobs in Deutschland sind unbesetzt, ein Ende dieser seit Jahren andauernden Misere aus der Perspektive von Arbeitgebern ist nicht in Sicht. Die IT-Branche sei „trotz der Covid-Pandemie in der Lage, Gehaltserhöhungen zu finanzieren“.

IT-Arbeitsmarkt „komplett verändert“

IT-Unternehmer freilich haben eine ganz andere Sicht auf diese Entwicklung. Remote Work ist für bundesweite, finanzstarke

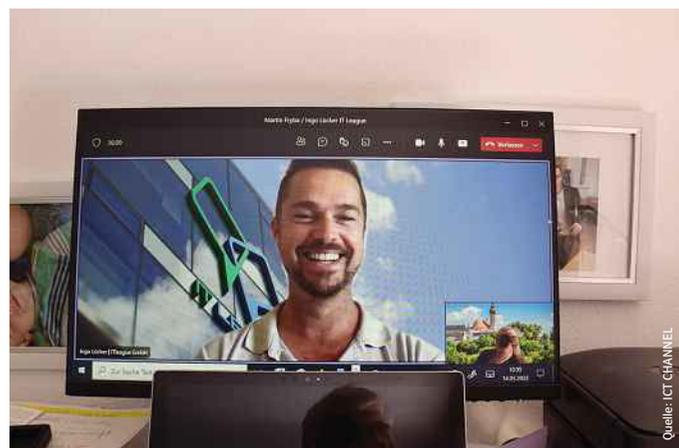
Häuser bei der Mitarbeiterrekrutierung ein Segen, während kleinere Dienstleister zunehmend fürchten müssen, dass ihre Mitarbeiter dank Homeoffice zu größeren Wettbewerbern abwandern könnten. Ingo Lückner, Chef des Systemhausverbands IT League beobachtet bereits solche Abwanderungsbewegungen. „Da findet eine komplette Veränderung auf dem Arbeitsmarkt statt“. Corona habe die Lage „noch verschärft“. Gemeinsam mit seinen 36 Mitgliedsunternehmen bereitet Lückner die Themen vor, die IT-Unternehmer bei Treffen von IT League diskutieren wollen. Rekrutierung brennt allen unter den Nägeln, so dass beim dreitägigen Summit Anfang April in Hamburg diese Herausforderung das Top-Thema sein werde, kündigt der Chef der noch jungen Kooperation an, die in diesem Jahr ihr Fünfjähriges feiert.

Könige: IT-Security

Jetzt rächen sich mehrere Faktoren, die zusammengenommen die Lage auf dem ohnehin seit Jahren angespannten Arbeitsmarkt für IT-Professionals weiter verschärfen: Versäumnisse in der Ausbildung und Portfolioentwicklung (für Techniker wenig spannende, sie technologisch nicht herausfordernde Einsatzfelder), durch die Pandemie noch mehr getriebene Digitalisierung und Cloudifizierung und nicht zuletzt rasante Nachfrage nach IT-Security. Mehr



Quelle: ICT CHANNEL



Quelle: ICT CHANNEL

Der Arbeitsmarkt für IT-Experten erlebt eine komplette Veränderung. Corona hat die Lage noch verschärft.

Ingo Lückner
Geschäftsführer IT League

IT-Experten denn je werden 2022 und darüber hinaus nachgefragt. Recruiting hat sich von einem Arbeitgeber- zu einem Arbeitnehmermarkt gewandelt und das nicht erst seit heute. In Teilbereichen finden Systemhäuser kaum noch qualifizierte Kräfte. Spezialisten für IT-Security werden die Könige sein“, beobachtet Alexander Eggers, Geschäftsführer des 35 Mitarbeiter starken Systemhauses EPC aus Nienburg bei Hannover.

Automatisierung hilft

Zwei von drei der über 700 von Synaxon befragten IT-Unternehmer sehen den Fachkräftemangel als größte Herausforderung in den kommenden Jahren, nach dem Faktor steigende Komplexität in den IT-Lösungswelten, die jedem zweiten Unternehmer Kopfzerbrechen bereitet. Beide Problembereiche ließen sich durch mehr Automation besser in den Griff bekommen. „Das ist der Weg zum Erfolg“, ist sich Rebecca Quinlan sicher, die bei Synaxon das MSP-Geschäft mit vorantreibt. „Durch Automatisierung ein wenig mehr Ordnung ins Haus bringen“, würde ihrer Ansicht nach schon helfen. Daher lohnt ein Blick in den Preisspiegel, der von Synaxon jährlich herausgegeben wird. Er verschafft nämlich auch Orientierung, welche Plattformen und Tools Systemhäuser und MSPs einsetzen, um mit RMM, ERP/CRM, Ticketsystem, Fernwartung, Backup, DMS oder IT-Security auch die eigenen Prozesse zu verbessern. Ein Ranking nach

Markus Rex (li.), Rebecca Quinlan (beide Synaxon) und Maximilian Pfister von Niteflite Networxx haben angesichts der Hochkonjunktur gut lachen. Sie kennen aber auch die noch zahlreichen Hürden im MSP-Geschäft von Systemhäusern

Noten zeigt, wie zufrieden die Techniker mit den Anwendungen sind, mit denen sie täglich zu tun haben.

Unsichere IT-Sicherheit

Zur Automatisierung ist es jedoch ein längerer Weg, und am Beispiel IT-Security zeigt sich leider viel zu oft, wie ein professioneller Anspruch in Richtung Absicherung von Kunden-IT und die eigenen IT-Sicherheitsanstrengungen bei IT-Dienstleistern bisweilen weit auseinander klaffen. So zeigt eine aktuelle Studie von RMM-Anbieter N-able, dass die 100 in Deutschland befragten MSPs zwar 98 Prozent ihrer Kunden mit einer Multifaktor-Authentifizierung ausgestattet haben, ihre eigenen Systeme allerdings schützt nur jedes dritte Systemhaus mit mindestens einer Zweifaktor-Authentifizierung. Ergo: Zwei von drei IT-Dienstleistern verzichten auf eine 2FA-Lösung, die sie ihren Kunden dringend ans Herz legen. Muss immer erst etwas passieren, bevor sich hier das Bewusstsein ändere, fragt sich Datenschutz-Experte und Systemhaus-Chef Franz Obermayer von der Fox IT-Gruppe.

Auch wenn einstweilen Mängel in der eigenen Security folgenlos bleiben sollten, rechnet Obermayer mittelfristig mit negativen Konsequenzen. „Viele Kunden gehen dazu über, in Ausschreibungen und Beauftragungen verstärkt zertifizierte IT-Dienstleis-

Nur ein Drittel der IT-Dienstleister setzen 2FA selber ein, aber 98 Prozent ihrer Kunden sind mit 2FA-Lösungen geschützt

Fachkräftemangel und hohe IT-Komplexität gehören zu den größten Baustellen, die vor allem Systemhäuser, aber auch MSPs ausbremsen

ter mit einem hohen Bekenntnis zur Informationssicherheit zu berücksichtigen“, sagt er. Kein 2FA-Einsatz wird zum Ausschlusskriterium.

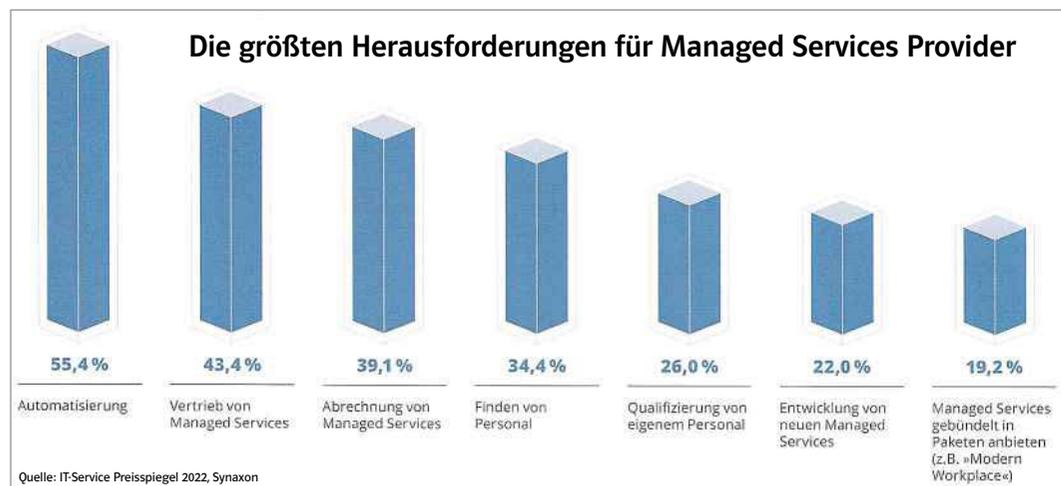
Kreative Lösungen im IaaS-Portfolio

Angst vor einem Abbau von Arbeitsplätzen, weil automatisiert wird, sei übrigens in IT-Unternehmen unbegründet, beruhigt Quinlan mögliche Bedenken, die man bei Technikern immer wieder hört. Eine Rationalisierung auf ihre Kosten finde nicht statt, meint die Managerin. „Es geht doch darum, die Effizienz und Kapazitäten zu steigern, Personal sinnvoller einzusetzen und ihnen befriedigende Aufgaben zu übertragen“. Gerade Letzteres ist wichtig und auch notwendig für eine hohe Identifikation mit dem Arbeitgeber. Techniker wollen nicht nur IT verwalten, sie wollen das Systemhaus 4.0 und die Digitalisierung ihrer Kunden aktiv gestalten. Dort, wo sie es in abwechslungsreichen und herausfordernden Projekten können, ist ihre Motivation besonders hoch. Beispielsweise beim Thema IaaS, dem Synaxon erstmals in seinem IT-Service-Preisspiegel 2022 ein eigenes Kapitel widmet. MSPs können hier „kreativ in ihrem Angebot sein“, sagt Dirk Macmillan, bei Synaxon zuständig für „Modern Workplace“ und zählt auf: „Database-as-a-Service (DbaaS), Desktop- und VDI-as-a-

Service und weitere XaaS bei Backup, Kubernetes, Netzwerk und vieles mehr. Spannende Technologien und ein gutes Gehalt sind aber nicht alles im Kampf um die besten Köpfe. Möchte ein System Engineer oder ein Support-Mitarbeiter im Microsoft-Umfeld bei einem kleinen Systemhaus in Aschheim bei München arbeiten, dessen Chef Putin-erbene Posts in Facebook teilt? Und auch sonst macht der Trommler keinen Hehl daraus, mit extrem rechten wie linken Positionen zu sympathisieren – Hauptsache der Systemhaus-Chef gefällt sich darin, politisch in Verantwortung stehende Mandatsträger und die angeblichen Mainstream-Medien mit populistischen Geschrei zu diskreditieren. Ob ein Unternehmer mit patriarchalischem Geist von gestern offene Stellen für IT-Lösungen von heute und morgen besetzen kann, muss jeder selbst für sich entscheiden.

Keine Macht den Idioten

Synaxon-Chef Frank Roebers, und nicht nur er, setzt auf das Gegenteil von autokratischer Gesinnung und radikaler Haltung. Ihn, die Synaxon-Mitarbeiter, die Mitglieder und Partner der Verbundgruppe eint die Überzeugung, dass ein ethisches Werteleitbild die Basis für eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit bildet. Er sieht durchaus die Gefahr, dass auch im Business Populisten auf dem Vormarsch seien, die ihre immer stärkere Kraft aus dem betretenen Schweigen der guten Mehrheit zu ziehen verstehen. Daher sein dezidiert politisches Engagement, das Eingang in eine positive Firmenkultur findet und gegen eine Erosion der freiheitlichen Demokratie gerichtet ist. „Ich möchte nicht in einer Idiotenrepublik aufwachen“, sorgt sich Roebers um den Zustand einer Gesellschaft, in der Hass, Hetze und Lügen salonfähig bis in die obersten Zirkel geworden sind. Ein Thema, vor dem auch das Systemhaus-Business nicht die Augen verschließen kann. ■





DAS SECURITY UPGRADE FÜR TEAMS

Mit unseren Online-Trainings lernen Mitarbeitende, wie sie den digitalen Alltag sicher machen.



Die G DATA academy bietet Unternehmen jeder Größe state-of-the-art Trainings rund um das Thema Cybersicherheit. Auf unserer interaktiven Plattform lernen Mitarbeitende in spannenden Kursen, wie sie sich und Unternehmen vor Cyberangriffen schützen. Auch als White-Label-Lösung oder plattform-unabhängiger Inhalt verfügbar.

Jetzt ausprobieren: gdata.de/awareness-training



ICT CHANNEL zählt!

Themen der Woche

ICT CHANNEL 7 erscheint am 8.4.2022, Anzeigenschluss am 25.3.2022

7 Fachkräftegewinnung

Der Branchenverband Bitkom spricht von einer „alarmierenden Lage“ angesichts von aktuell knapp 100.000 unbesetzten Stellen für IT-Fachkräfte. Dieser Mangel ist das größte Hemmnis für die gesamte ITK-Branche. Wir stellen Strategien vor, die diesem Missstand entgegenwirken.



Quelle: HNFOTO | AdobeStock

ICT CHANNEL 8 erscheint am 22.4.2022, Anzeigenschluss am 8.4.2022

8 TK & UC

Im Zuge hybrider Arbeitskonzepte haben sich neben Telefonie und E-Mail auch Videokommunikation, Chat und andere Collaboration-Funktionalitäten etabliert. Für Unternehmen und ihre IT-Partner heißt es jetzt, die technische Grundlage für den Arbeitsplatz der Zukunft zu schaffen.



Quelle: wichapon | AdobeStock

ICT CHANNEL 9 erscheint am 6.5.2022, Anzeigenschluss am 22.4.2022

9 Cloud-Dienste

Multi-Cloud-Konzepte setzen sich zusehends durch. Doch das Management zahlreicher Dienste über eine heterogene Infrastruktur hinweg ist komplex, Effizienz- und Sicherheitsanforderungen enorm. Was Systemhäuser und MSPs leisten können und müssen, um die Cloud-Landschaft ihrer Kunden auf eine sichere Basis zu stellen.



Quelle: your123 | AdobeStock

Extras und Sonderhefte

ICT CHANNEL 8 erscheint am 22.4.2022, Anzeigenschluss am 1.4.2022

Extra Digital Signage

8

Nicht nur der Handel muss digital aufrüsten, um gegen die Online-Konkurrenz bestehen zu können. In immer mehr Geschäftsbereichen kommen großformatige Bildschirme und interaktive Displays zum Einsatz. Der Bedarf an Digital-Signage-Lösungen wird nach Corona weiter zulegen und Resellern wie Systemhäusern neue Geschäftschancen bieten.

Erscheint mit ICT CHANNEL 9 am 6.5.2022, Anzeigenschluss am 15.4.2022

Value Added Distribution

9

Abkehr vom reinen Produktverkauf, Fokus auf Services: Viele Distributoren haben ihr Value-Geschäft ausgebaut – doch welche Angebote schaffen im Wettbewerb der Grossisten tatsächliche Mehrwerte und unterstützen bei den gewaltigen Herausforderungen, denen Reseller und Systemhäuser gegenüberstehen? Was Value-Added-Distribution heute bedeuten kann und muss.

ICT CHANNEL 10 erscheint am 20.5.2022, Anzeigenschluss am 6.5.2022

Sonderheft Storage

10

HCI, SDS und (Hybrid-)Cloud-Services: Der Storage-Markt gestaltet sich immer vielfältiger und anspruchsvoller. Was auf den ersten Blick eine Herausforderung für das klassische Hardware-Geschäft ist, schafft für IT-Systemhäuser und -Dienstleister tatsächlich aber neue Chancen. Welche Technologien für den Storage-Markt entscheidend sind und welche Rolle dem Channel zukommt.

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

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

Aktuelle und top recherchierte News, Hintergründe und Berichte

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

Mehrwerte nicht nur für Systemhäuser, MSPs, VARs und Reseller

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

Immer am Puls des ICT Channels



ICT CHANNEL

ICT CHANNEL Sonderhefte

ICT CHANNEL Online

ICT CHANNEL Events & Awards

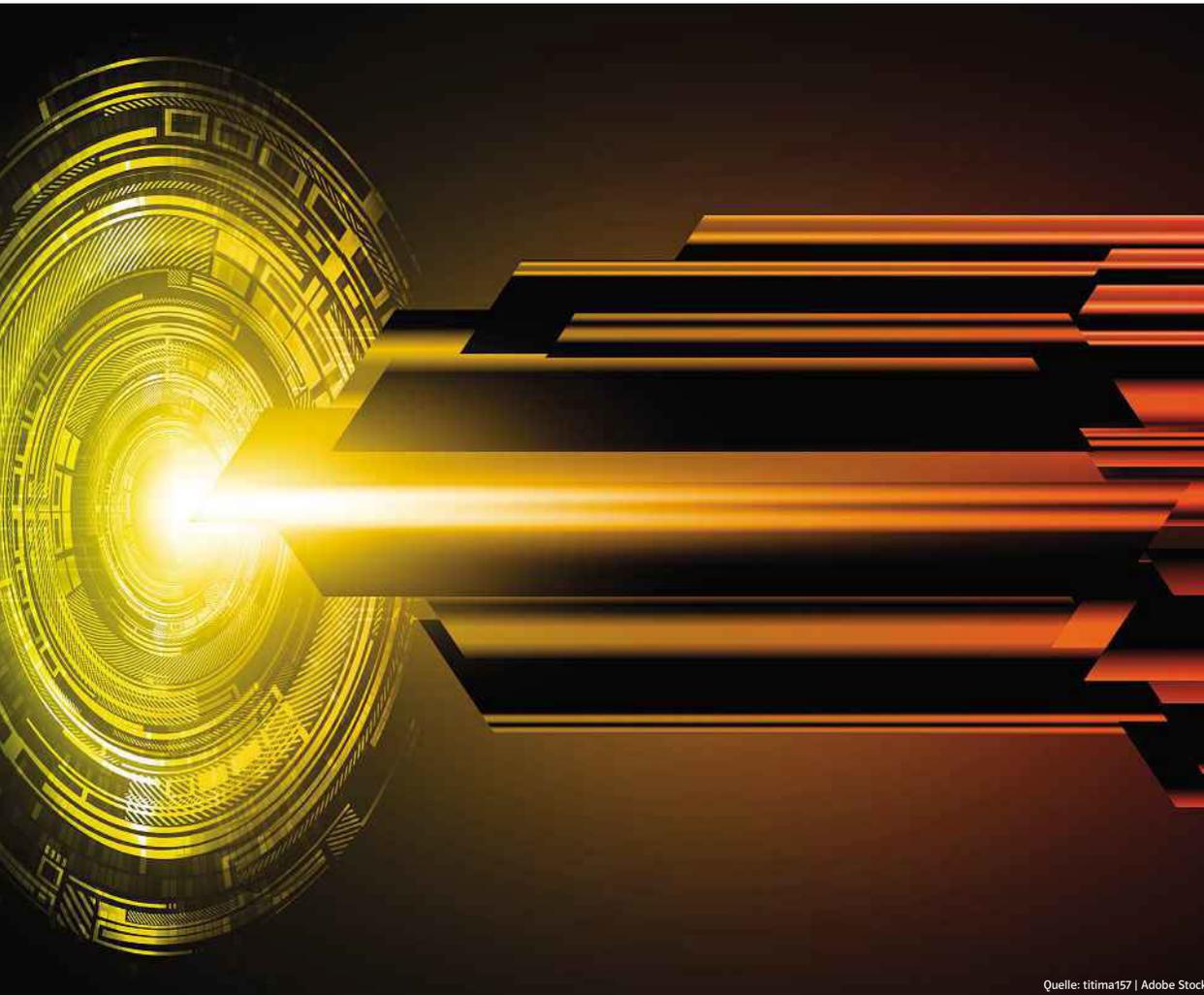
ICT
CHANNEL

EXTRA

Cyber Security

SYSTEM PROTECTED

Seit Beginn des Ukraine-Kriegs nehmen Cyberangriffe etwa auf Behörden international zu. Ransomware und Wiper-Malware könnten somit ein noch größeres Problem werden. IT-Anbieter müssen hier sinnvoll beraten – ohne aber Panik zu schüren



Quelle: titima157 / Adobe Stock

Ukraine-Krieg schürt Cyberängste

Warnstufe Orange

Bei der russischen Invasion in der Ukraine hat „Cyberwarfare“ offenbar bislang nicht die große Rolle gespielt, die manche Beobachter erwartet hatten. Dennoch sollte Putins Krieg Anlass genug sein, die IT-Sicherheitslage hierzulande kritisch zu hinterfragen – und zu verbessern.

Wilhelm Greiner | Am 24. Februar zwischen fünf und neun Uhr morgens, während russische Streitkräfte Raketen auf ukrainische Großstädte abfeuerten, legten Bedrohungsakteure die Modems zehntausender Kunden des KA-SAT-Satellitennetzwerks des US-Anbieters Viasat lahm. Der Angriff hatte international Folgen, in Deutschland zum Beispiel machte er den Fernzugriff auf tausende Windkraftanlagen unmöglich (obwohl schon nicht deren Betrieb). Die Zuordnung eines Cyberangriffs zu

Manchen gilt der russische Überfall auf die Ukraine als erster „hybrider Krieg“

einem bestimmten Angreifer („Attribution“) ist immer schwierig. So sprach auch Viasat nur von einem „vorsätzlichen, isolierten und externen Cyberereignis“. Doch man müsste wohl ziemlich naiv sein, um lediglich eine zeitliche Koinzidenz mit der russischen Invasion zu vermuten. Schließlich ist Viasat laut Reuters Lieferant verteidigungswichtiger Services für die USA und verbündete Staaten; KA-SAT habe auch Internet-Connectivity für das Militär und Polizeieinheiten der Ukraine geliefert.

Aufruf per Twitter

Angesichts von Aktivitäten wie dieser ist klar, warum Viktor Zhora, stellvertretender Leiter der ukrainischen Cybersicherheitsbehörde, in einer Pressekonferenz vom ersten „hybriden Krieg“ sprach, also vom ersten Krieg, der mit konventionellen wie auch digitalen Mitteln geführt wird. Mychajlo Fedorow, stellvertretender Ministerpräsident der Ukraine, rief über Twitter und Telegram Hacktivisten weltweit zur Bildung einer „IT-Armee“ gegen Russland auf, und das Hacker-Kollektiv Anonymous erklärte dem Putin-Regime gar den „Cyberkrieg“ – natürlich per Tweet. Dennoch: Die grauenvollen Nachrichten, die uns dieser Tage aus der Ukraine erreichen, sind nicht die von Behörden und Krankenhäusern, deren IT ein Cyberangreifer mit Ransomware verschlüsselt oder mit Wiperware unbrauchbar gemacht hat. Vielmehr zeigen die Schreckensbilder vor allem das, was man in Militärkreisen beschönigend einen „kinetischen Konflikt“ nennt: den aus der Historie sattem bekannt Einsatz von Kriegswaffen – wieder einmal auch gegen zivile Ziele, sogar bis hin zur Entbindungsklinik.

Der Versuch, die Kommunikation zwischen ukrainischer Regierung, Militär und Bevölkerung während des russischen Vormarschs auf Kiew nachhaltig zu stören, scheint hingegen – sofern es denn konkretes Ziel war – nicht gelungen. Prominentestes Beispiel: Präsident Wolodymyr Selenskyj verbreitete noch Wochen nach Kriegsbeginn weiterhin unbeirrt und mit der Routine eines vormaligen TV-Profis seine Videobotschaften. Ein Caveat: Im Krieg stirbt die Wahrheit zuerst, wie es so unschön heißt, zudem ist die Lage in der Ukraine großteils unklar, und mit Propaganda von beiden Seiten ist natürlich zu rechnen. Dennoch: „Cyberwarfare“ – politisch motivierte Zerstörung mit digitalen Mitteln – schien in den ersten Wochen der

weiter auf Seite 32

Schwachstellen dank crowd-sourced Pentesting im Griff

Mit Penetration Tests, kurz Pentests, lassen sich Schwachstellen in Applikationen und Systemen aufdecken. Patrick Michel, Principal Consultant beim IT-Security-Distributor BOLL, schildert die Vorteile von Penetration Tests, die durch eine globale Ethical-Hacker-Community durchgeführt werden.

Wie werden Penetration Tests klassischerweise durchgeführt?

Patrick Michel: Ein Unternehmen, das seine Systeme auf offene Schwachstellen hin untersuchen will, erteilt einem spezialisierten Anbieter den Auftrag, bestimmte Anwendungen oder Systeme durch fingierte Hackerattacken zu testen. Diese Testform kommt einer realen Bedrohung am nächsten. Ein Pentesting-Service ist ein Realitätscheck, um getätigte Security-Investitionen in Technik und Menschen zu prüfen und um danach Verbesserungen durchzuführen. Anbieter traditioneller Penetration-Testing-Services agieren dabei aber mit ziemlich begrenzten Ressourcen. Gute Leute sind Mangelware.

Gibt es bessere Methoden?

Michel: Die Alternative respektive eine starke Ausweitung der eingesetzten Testing-Ressourcen ist Crowdsourcing. Dabei setzt der Pentesting-Anbieter nicht auf eine begrenzte Belegschaft aus eigenen Mitarbeitenden, sondern auf eine globale Community von gutwilligen Hackern, die als Freelancer im Auftragsverhältnis testen. Damit stehen massiv mehr Ressourcen zur Verfügung, die global verteilt sind und die unterschiedlichsten Skills aufweisen. Dies ist wichtig, denn die Sicherheitslandschaft ist heute derart komplex, dass sich auch Hacker – egal, ob kriminell oder «White Hat» – spezialisieren.

Community klingt gut, aber wie lässt sich garantieren, dass keine «schwarzen Schafe» die Pentests für echte Attacken ausnutzen?

Michel: Zunächst durch strenge Aufnahmeverfahren und das Screening der Kandidaten mit umfassenden Hintergrundchecks. Zweitens muss das Angebot für die Hacker attraktiv sein. Weiter werden die Aktivitäten der Pentester überwacht. Gerade wenn es



Patrick Michel,
Principal Consultant, BOLL

Quelle: BOLL

darum geht, vom Internet her nicht erreichbare Systeme zu prüfen, kann das garantiert werden. Doch eine 100-prozentige Garantie gibt es natürlich nie. Das kann auch eine kleinere lokale Pentesting-Firma nicht bieten. Doch was sind denn die Alternativen? Wer sich

nicht prüfen lässt, überlässt das Feld den Bad Guys und weiß nicht, wo seine Security steht. Das Risiko ist deshalb viel größer.

Ist communitybasiertes Pentesting ein theoretisches Modell, oder gibt es das in der Praxis?

Michel: Es gibt einen Anbieter, der das Modell seit mehreren Jahren erfolgreich anwendet und seine Dienste übrigens über Channelpartner verkauft. Er heißt Synack und kann auf über 1.600 akkreditierte Ethical Hacker zurückgreifen, das sogenannte «Red Team» – dies gestützt durch eine cloud-basierte Plattform, über die sämtliche Tests laufen. Die Hacker arbeiten immer über diese Plattform. Zudem wird alles aufgezeichnet, was die Tester tun. Dadurch herrscht ein Höchstmaß an Transparenz.

Welche Vorteile hat ein Synack-Kunde von der Plattform?

Michel: Neben der kontrollierten Sicherheit und den eingesetzten größeren Ressourcen haben die Kunden stets den Überblick über die Aktivitäten der Spezialisten. Dank der Plattform sieht man sofort, wenn eine Schwachstelle entdeckt wurde, und kann sie zeitnah beheben. Das lange Warten auf einen Report, der bei anderen Anbietern erst nach Abschluss aller Tests vorliegt, entfällt. Zudem besteht die Möglichkeit, die gefundenen Schwachstellen direkt in einen systembasierten Security-Management-Prozess zu integrieren.

Heute werden Applikationen vermehrt agil entwickelt mit vielen Releases. Da reicht doch ein zeitlich begrenzter Pentest nicht aus.

Michel: Richtig. Genau deshalb bietet Synack auch ein permanentes Testen während 365 Tagen im Jahr. Dabei achtet Synack auch darauf, dass immer wieder andere Spezialisten zum Einsatz kommen. Dies ist nur mit einer großen Zahl von Ethical Hackern möglich. Ein kleiner Anbieter kann so etwas nicht bieten.

Hand aufs Herz: Lohnen sich Pentests überhaupt?

Michel: Die Entscheidung ist einfach: Entweder man lässt nicht testen und wird von Kriminellen gehackt, oder man arbeitet mit Pentests im kontrollierten Umfeld und versucht so, die Risiken zu reduzieren. Dann ist man unmittelbar an der Realität und weiss, wo die Verwundbarkeiten liegen. Bei der immer stärkeren Abhängigkeit von digitalen Prozessen ist dies ein absolutes Muss. Wer dies unterschätzt, läuft Gefahr, das Versäumnis irgendwann teuer zu bezahlen.

BOLL Europe GmbH, Ringstraße 3, 89081 Ulm
Tel. +49 731 850 748 23, info@boll-europe.com
www.boll-europe.com

„Bei Datto gilt: MSP first“

Kaum ein Unternehmen weltweit kann auf Managed Security Services verzichten. Wie Security-Spezialist Datto seine Partner mit umfassenden Lösungen in diesem wachsenden Markt unterstützt, erläutert Jürgen Venhorst, Regional Sales Director für die DACH-Region.

Managed Security Services gelten als einer der großen Wachstumsbereiche im Managed-Services-Umfeld. Warum ist das so?

Jürgen Venhorst: Es gibt mehrere Gründe, warum die Nachfrage nach Managed Security Services steigt. Zum einen nimmt die Komplexität der IT-Security immer weiter zu, da sich auch die Cyberkriminellen mit ihren Taktiken und Techniken weiterentwickeln. Da die Angriffe immer ausgefeilter und die Lösungen für die Cybersicherheit immer komplexer werden, ist es für die meisten Unternehmen nicht mehr möglich, diesen Herausforderungen aus eigener Kraft zu begegnen.

Zum anderen fehlt es auch an qualifiziertem Personal für die Cybersecurity auf Unternehmensseite. Entsprechend wenden sich die Unternehmen vermehrt an externe Security-Experten, um die Sicherheit zu steigern.

Würden Sie grundsätzlich jedem Managed Service Provider empfehlen, künftig Security-Lösungen ins Portfolio aufzunehmen?

Venhorst: Grundsätzlich empfiehlt es sich für Managed Service Provider, ihr Portfolio um Cybersicherheit zu ergänzen. Die Nachfrage nach IT-Security-Services wird weiter steigen und das Problem des Fachkräftemangels auf Unternehmensseite wird ebenfalls bestehen bleiben.

Diese Marktsituation eröffnet den MSPs hervorragende Möglichkeiten, ihr Angebot auszubauen, das Wachstum anzukurbeln und ihren Kundenstamm zu vergrößern. Der Schritt in die IT-Security sollte nicht von einem Tag auf den anderen erfolgen, sondern idealerweise in Phasen.

Beispielsweise kann die Erweiterung des Angebots um Endpoint Security und Ransomware-Erkennung ein erster Schritt sein, um im nächsten Schritt Managed Detection & Response (MDR) und Threat Hunting aufzubauen.

Was sollten Partner dringend mitbringen, um Managed Security Services erfolgreich vertreiben zu können?

Venhorst: Wenn man sich die typische Vorgehensweise der Cyberkriminellen ansieht, haben es die meisten auf leichte Ziele abgesehen, bei denen sie die höchsten Erfolgsquoten haben – und das sind nach wie vor E-Mail und Endgeräte.



Jürgen Venhorst, Regional Sales Director für die DACH-Region von Datto

Für MSPs geht es also anfangs vor allem darum, zu verstehen, wie E-Mail-Systeme und Endpunkte besser geschützt werden können und ein profitables Angebot dafür aufzubauen. Ein weiterer wichtiger Punkt für die MSPs ist die Gewährleistung der Business Continuity für ihre Kunden. Die Frage ist nicht, ob ein Unternehmen von einem Cybernotfall betroffen sein wird, sondern nur wann. Eine starke BCDR-Lösung kann die Auswirkungen von Ransomware-Angriffen minimieren.

Und welche Vorteile kann es wiederum für die Unternehmenskunden Ihrer Partner haben, Cyber-Security-Lösungen als Managed Service zu beziehen?

Venhorst: Zunächst müssen die Unternehmen selbst keine Experten für Cybersicherheit sein. Mit dem Outsourcing der IT-Security entfällt der Aufwand für das IT-Management und für den Schutz der Unternehmensdaten. Das wiederum bedeutet, dass die

Unternehmen sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Darüber hinaus bietet ein ausgelagertes Modell mehr Flexibilität und Agilität. Das spart Kosten für die Technologie (Hardware/Software) und für die Verwaltung (Personal/Zeit).

Wie kann Datto Partner bei diesem Geschäft unterstützen? Wo liegen Ihre Schwerpunkte?

Venhorst: Alles, was wir bei Datto tun, ist kompromisslos auf die Bedürfnisse der MSP-Community ausgerichtet. Jede Technologie, jeder Service, all unsere Entwicklungen und Prozesse folgen dem Motto „MSP first“. Mit dieser Unternehmensphilosophie ist ein Portfolio aus Lösungen und Services entstanden, das einzigartig und vollständig integriert ist. Mit uns als Technologiepartner erhalten MSPs alles aus einer Hand, mit dem sie die zunehmende Komplexität reduzieren, nachhaltigen Geschäftserfolg sichern und die Cyber-Resilienz stärken können. Wir bieten unseren Partnern ein vollständiges Ökosystem, das sie dabei unterstützt, dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus zu sein.

Unser Security-Portfolio entwickeln wir kontinuierlich weiter und ergänzen es. Als Beispiel: Angesichts der Tatsache, dass der erste Euro, der für Sicherheit ausgegeben wird, für BCDR verwendet werden sollte, ist es folgerichtig, dass sich Partner mit den größten Risikofaktoren beschäftigen: E-Mail und Endpunkte.

Durch die Integration der Ransomware-Erkennung in Datto RMM können die Partner mit einer Lösung Endpunkte remote managen und sie gleichzeitig vor Ransomware-Angriffen schützen. Im Bereich E-Mail kombiniert Datto Backup und Wiederherstellung (SaaS Protection) mit E-Mail-Security (SaaS Defense). Das schafft eine zusätzliche Ebene, um Bedrohungen abzufangen, die andere E-Mail-Sicherheitslösungen übersehen.

datto

datto

**Wir machen Cybersecurity
nicht nur möglich.
Wir machen es einfach.**

Identifizierung und Abwehr von Cyber-Bedrohungen mit
umfassenden Data Protection-Lösungen.



datto.de

russischen Invasion keine prominente Rolle gespielt zu haben. In den ersten Kriegswochen konzentrierte sich Russlands Cyberwarfare offenbar auf Propaganda und Fake News in sozialen Medien – auch dies kann ein effektives Werkzeug sein. Russlands neuester Schachzug: „Fake Debunking“, also die gefälschte Wiederlegung vorher selbst gefälschter, angeblich ukrainischer Falschmeldungen – also praktisch Fake News hoch drei.

Phase der Vorbereitung

Die Ukraine wiederum hatte nun schon mehrere Jahre Zeit, sich auf destruktive Cyberaktivitäten vorzubereiten. Ein Rückblick: Am 23. Dezember 2015 – daran erinnerten jüngst zahlreiche Security-Anbieter – stand rund die Hälfte der Einwohner der westukrainischen Stadt Iwano-Frankiwsk plötzlich ohne Strom da. Fachleute etwa von Sophos gehen davon aus, dass dies das Werk staatlich gestützter russischer Akteure war. Ein ähnlicher Angriff traf am 17. Dezember 2016 die Hauptstadt Kiew. Den Angreifern gelang es in beiden Fällen aber lediglich, die Stromversorgung kurzzeitig zu stören.

Im Vorfeld der Invasion häuften sich aggressive Cyberaktionen. So entdeckte das Microsoft Threat Intelligence Center (MSTIC) Mitte Januar einen als Ransomware getarnten Wiper namens „WhisperGate“. Dieser rief Erinnerungen an den NotPetya-Angriff wach, der die Ukraine im Juni 2017 traf und anschließend weltweit Schäden anrichtete. Nachfolgend zielte, wie Fachleute berichteten, eine Welle von DDoS-Angriffen auf Behörden und Banken in der Ukraine. Wenig später entdeckte der Security-Anbieter Eset aus Bratislava Angriffe mit einer neuen zerstörerischen Malware namens HermeticWiper. Das Schadprogramm hatte damals laut den slowakischen Experten schon hunderte Computer in der Ukraine befallen. Der Zeitstempel der Malware – 28. Dezember 2021



Der ukrainische Digitalminister Mykhailo Fedorow rief Computerfachleute der ganzen Welt auf, sich im Namen seines Landes einer „IT-Armee“ anzuschließen

Das BSI spricht derzeit nur von einer „abstrakt erhöhten Bedrohungslage“

Drängt auf konsequente Umsetzung der Grundschutz-Maßnahmen bei allen Kritis-Betreibern: Manuel Atug von der AG Kritis



– ließ laut Eset darauf schließen, dass der Angriff von langer Hand geplant war. Weitere Wiper-Entdeckungen folgten wenig später.

Selbst gezielte Cyberattacken können, wie das Beispiel NotPetya zeigte, schnell aus den Fugen geraten und sich unkontrolliert ausbreiten. Da die westlichen Staaten auf die eine oder andere Weise für die Ukraine Partei ergriffen haben, rechnen Security-Fachleute zudem mit vermehrten Angriffen russischer Cybercrime-Akteure. So schlug sich zum Beispiel die bekannte Ransomware-Gruppierung Conti offen auf die russische Seite, woraufhin ein wohl ukrainisches oder Ukraine-nahes Bandenmitglied Interna der kriminellen Organisation leakte – ein durchaus interessanter Nebenkriegsschauplatz.

Hierzulande ist die Sorge verbreitet, dass Deutschlands Unterstützung für die Ukraine eine Welle russischer Cyberangriffe zur Folge haben könnte – auf Unternehmen wie

auch auf kritische Infrastruktur (Kritis). Das BSI stufte die Situation Anfang März aber lediglich als „abstrakt erhöhte Bedrohungslage“ ein: Es sei „aktuell keine akute unmittelbare Gefährdung der Informationssicherheit in

Deutschland im Zusammenhang mit der Situation in der Ukraine ersichtlich“. Die Bewertung könne sich jedoch jederzeit ändern.

„Es besteht eine erhöhte Bedrohungslage, ja klar. Aber das ist aktuell keine fatale Lage“, kommentierte Manuel Atug, Sprecher der AG Kritis, einer Arbeitsgemeinschaft unabhängiger Security-Fachleute. Er setzte die Lage in den historischen Kontext: „Das BSI existiert seit über 30 Jahren und hat in dieser Zeit dreimal die Alarmstufe rot ausgesprochen: einmal vor vielen Jahren, zweimal letztes Jahr, und zwar im März wegen der Hafnium-Problematik aufgrund der Exchange-Lücken und im Dezember wegen der Log4j-Lücke.“ Derzeit hingegen gebe es die Warnstufe orange. Atugs Einschätzung der aktuellen Situation: „Das Risiko für erfolgreiche Angriffe auf kritische Infrastruktur ist definitiv gegeben und durch die Kriegslage höher als sonst, aber die Eintrittswahrscheinlichkeit ist sehr überschaubar. Zum Vergleich: Auch beim Hochwasser im Ahrtal wurde kritische Infrastruktur zerstört, und Klimakatastrophen werden in den nächsten Jahren, so wie auch Ransomware-Angriffe, deutlich zunehmen.“

Laut Atug sind längst nicht alle Kritis-Betreiber in Sicherheitsfragen ausreichend gut aufgestellt. Jenen Kritis-Unternehmen, die ihre IT-Sicherheit jetzt erhöhen müssen, rät der Experte: „Hier geht es um die langweiligen Basics wie Backups und die Fragen, wie schnell sich Daten wiederherstellen lassen und ob man das Wiedereinspielen von Backups schon mal ausprobiert hat.“ Kurz: Es gehe um Grundschutz gemäß BSI-Vorgaben.

Kein „Cyberkrieg“

„Angesichts der humanitären Katastrophe, die sich gerade durch den kinetischen Krieg in der Ukraine entwickelt, sollten wir den ‚Cyberkrieg auf deutschem Boden‘ nicht herbeireden“, mahnt Tim Berghoff, Security Evangelist beim

Bochumer Security-Anbieter G Data. „Die Lage in Deutschland ist dennoch angespannt und es gibt viel Unsicherheit.“ Zudem warnt Berghoff: „Freiwillige Online-Guerillas aus aller Welt greifen mit DDoS-Angriffen und Wipern auf beiden Seiten ebenfalls in den Konflikt ein, und nicht jede ihrer Aktionen ist sinnstiftend.“ Unternehmen sollten sich daher laut Berghoff für Cyberattacken wappnen: „Die beste Zeit, hier Vorbereitungen zu treffen, wäre vor fünf oder sechs Jahren gewesen. Die zweitbeste Zeit ist genau jetzt.“

Angriffe auf Samsung und Nvidia

In jüngster Zeit gab es erfolgreiche Angriffe auf den IT-Giganten Samsung – hier erbeuteten die Angreifer 190 GByte Daten inklusive Samsung-Quellcode – sowie auf den US-amerikanischen Chiphersteller Nvidia. Bei Letzterem gelangten die Angreifer an ver-

trauliche Informationen sowie Zugangsdaten der Beschäftigten. Nvidia ist vor allem für seine Grafikprozessoren (GPUs) bekannt, die für alles von Videospielen bis hin zum KI-Modelltraining zum Einsatz kommen – das Schadenspotenzial ist also enorm. Als Akteur hinter beiden Angriffen gab sich die südamerikanische Gruppe „Lapsus\$“ zu erkennen. Ob irgendeine Verbindung zu Russland besteht, ist unklar – auch das „ganz normale“ Cyberverbrechen geht schließlich weiter. Und dann ist da auch noch China, der sicher aufmerksam beobachtende Dritte in der Dreierkonstellation der Weltmächte. So gab es zum Bei-



Quelle: G Data

Warnt davor, den „Cyberkrieg auf deutschem Boden“ herbeizureden: Tim Berghoff von G Data

Kritische Infrastruktur ist durch Cyberangriffe ebenso bedroht wie durch Naturkatastrophen

spiel kürzlich Berichte, dass „APT41“, eine Angreifergruppe aus dem Umfeld des chinesischen Staates, mittels Log4j und Zero-Day-Schwachstellen in die Netzwerke von sechs US-Behörden vorgedrungen ist – auch die „ganz normale“ Cyberspionage schreitet also voran.

Die IT-Sicherheitslage war – Stichwort: Ransomware – schon vor dem Ukraine-Krieg ernst, und sie wird weiterhin ernst bleiben – unabhängig davon, wann der Krieg endet. Dies eröffnet eine Chance für Security-Anbieter, Systemhäuser, Managed Service Provider und Consultants, ihre Kunden zu beraten – in aller Ruhe und ohne Alarmismus: Im Fokus sollte nicht das Schreckgespenst des „Cyberkriegs“ stehen, sondern der kürzeste Weg zu Sicherheit und Resilienz – unabhängig davon, ob zum Schutz vor Ransomware-Attacken, gezielten Wiper-Angriffen oder Überschwemmungen. ■

LastPass... |

Business-Chancen mit IT-Sicherheit: Genau jetzt!

Steigern Sie jetzt Ihren Umsatz und bieten Sie Ihren Kunden Top IT-Sicherheit in der neuen hybriden Arbeitswelt mit LastPass – als Vertriebspartner oder MSP-Partner:

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

Hier mehr erfahren:



Deutschland-Chef von Palo Alto-Channel

Marc Müller verlässt VMware

Nach fünf Jahren bei VMware schlägt Marc Müller ein neues Kapitel seiner Channel-Karriere auf. Er wechselt zu Security-Anbieter Palo Alto. Müller ist das Gegenteil von vagabundierenden Channel-Chefs, die Konstanz für Partnerbeziehungen vermissen lassen.

Martin Fryba | Schon nach fünf Jahren eine neue Herausforderung für Marc Müller? Für viele andere IT-Manager sind fünf Jahre bei ein und demselben Unternehmen eine halbe Ewigkeit. Müller dagegen hat mehr als sein halbes Berufsleben für Tech Data (inklusive Azlan) gearbeitet, bevor er Anfang 2017 die Leitung des deutschen VMware-Channels übernahm – nach der Devise: Nur keine Experimente. Denn, erstens bleibt er dem Betritt von Software treu, und, zweitens, auch die Partnerbasis blieb bei VMware weitgehend dieselbe wie beim Broadliner, für den Müller ein Vierteljahrhundert (!) gearbeitet hatte.

Nächste Konstante im Channel-Leben des Marc Müller: Er wird wohl bis zu seiner Rente auf der Payroll von großen US-Konzernen bleiben. Hewlett Packard zu Beginn seiner



„Ich bin begeistert, mit einem Team von Cybersicherheitsexperten zusammenzuarbeiten“, sagt Marc Müller

Karriere, dann Tech Data und VMware und nun wieder ein US-Riese: **Müller leitet ab sofort den deutschen Channel** des Security-Anbieters Palo Alto.

„Ich bin begeistert, mit einem Team von Cybersicherheitsexperten zusammenzuarbeiten, um unsere Partner in die Lage zu versetzen, auf ihrer digitalen Reise sicher voranzukommen“, sagt Müller. Er wird also

die Transformation der Partner – das Projektgeschäft mehr und mehr durch IT-Betriebsmodelle ergänzen, wenn nicht gar ersetzen – vorantreiben, so wie er es beim Marktführer für Virtualisierung in den letzten fünf Jahren getan hatte.

Die Tiefe und Breite von Müllers Kontakten in den Channel werden seinem neuen Arbeitgeber sicher gut nützen. Vertrieb ist schließlich People Business, wer weiß das besser als jemand wie Müller, den der deutsche Channel bei ICT CHANNEL mehrfach zum Channel Champion des Jahres gekürt hatte. So zeigt sich Müllers ganze Channel-Bandbreite auch an der Provenienz der Gratulanten: Hamaz Nadi vom Systemhaus SVA, Mike Cramer vom VAD Exclusive Networks, Ex-Tech-Data-Kollege Marc Greber (BU-Leiter Lenovo ISG) und viele Kolleginnen und Kollegen von VMware, die mit Müller weiter an der Transformation ihrer Reseller-Kunden zusammenarbeiten werden, weil sie Virtualisierung und Security als unverzichtbare Bausteine von herstellerübergreifenden XaaS-Modellen verstehen. Sie werden mit Müller nur in einer anderen Konstellation zu tun haben. ■

Barracuda verstärkt deutsches Vertriebsteam

mw | Gleich vier Neuzugänge hat Cloud-Security-Spezialist Barracuda zum Jahresbeginn in sein deutsches Vertriebsteam geholt. Das Quartett bringt aus früheren Tätigkeiten neben langjährigen Verkaufserfahrungen Kompetenz in puncto IT- und Security-Lösungen mit.

Martin Hohler ist als neuer **Channel Manager für die Mitte Deutschlands** verantwortlich und wird sich dort unter anderem um die Unterstützung und Weiterentwicklung bestehender Partner sowie die Neukundengewinnung kümmern. Bevor er zu Barracuda kam, war Hohler in leitenden Positionen beim Systemintegrator und IT-Lösungsanbieter Pyramid Computer tätig. Haufeumantis, Novell (jetzt Micro Focus) und Avocent LANDesk waren weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn.

Martin Memmler ist als neuer **Channel Manager für den Süden** zuständig. Einschlägige Vertriebserfahrung im Channel sammelte er zuvor als Channel- beziehungsweise Key Account Manager beim VAD Exclusive Networks mit Schwerpunkt Cyber Security. Davor war er beim IT-Dienstleister Netlogix als Account Manager tätig.

Denes Rühl verantwortet als neuer Barracuda **Channel Manager** die **westlichen Landesteile**. Zuvor war er fast zehn Jahre bei Samsung Electronics als Senior Sales Manager B2B im Mobile Lösungsvertrieb tätig und dort unter anderem für den Aufbau des Knox-Reseller-Channels über die Distribution verantwortlich. Rühl blickt auf eine langjährige nationale sowie internationale Erfahrung bei führenden IT-Unternehmen in leitenden Positionen zurück.

Alle drei neuen Channel-Manager berichten an Emanuela Puglisi, Manager Channel Sales Germany & Switzerland bei Barracuda, die das Channel-Geschäft für diese Regionen verantwortet.

Als vierter Neuzugang übernimmt Randy Fritsche, **Account-Manager für den Norden und Osten Deutschlands**, die

Betreuung bestehender Endkunden sowie die Neukundengewinnung. Er kommt vom Systemhaus Elanity Network Partner, wo er fünf Jahre ebenfalls als Account-Manager tätig war und sich bereits intensiv mit Barracudas E-Mail Protection- und Cloud Gen-Lösungen vertraut machen konnte. Fritsche berichtet an Michael Zajusch, Regional VP Sales DACH bei Barracuda. ■



Die drei neuen Channel Manager: Martin Hohler, Denes Rühl und Martin Memmler (v. li.)

Neuer Country Manager DACH bei **Panasonic**

mw | Mit Philipp Maurer besetzt Panasonic zum Start des neuen Geschäftsjahres am 1. April 2022 die Position des **Country Managers DACH** neu. Der derzeitige Country Manager Schweiz wird künftig für den für Panasonic größten Markt innerhalb Europas, zuständig sein. Bis dato hatte Hideki Katayama, Managing Director Panasonic Marketing Europe, diese Position interimweise inne.

Maurer soll mit neuen Impulsen und der Unterstützung des erfahrenen Managementteams die Marketing- und Vertriebsstrategie im DACH-Raum weiterentwickeln. Der Schweizer arbeitet seit 2019 für Panasonic und hatte in seinen vorhergehenden Tätigkeiten für die Electronic Partner Schweiz AG und Comptec Holding AG, der Nummer 2 im Schweizer E-Commerce, umfassende Branchenerfahrung sammeln können.



Philipp Maurer

Michael List, Sales Director CE, verlässt das Unternehmen zum 31. Juli 2022 auf eigenen Wunsch, um sich einer neuen beruflichen

Herausforderung zu stellen. Bei Panasonic hat er seit 2005 verschiedene Stationen im Vertrieb wahrgenommen und zu dessen Aufbau maßgeblich beigetragen. Seit 1. Januar 2015 war er als Sales Director CE Deutschland / Österreich für die strategische Führung und Weiterentwicklung des CE-Umsatzes verantwortlich und übernahm zum 1. April 2016 zusätzlich die Vertriebs-

verantwortung für die Niederlande. List habe die positiven Umsatzergebnisse dieser Regionen in den vergangenen Jahren maßgeblich mitgestaltet und dafür gesorgt, dass die Konsumentenprodukte in den jeweiligen Märkten erhebliche Marktanteile hinzugewinnen konnten, so Panasonic. ■

Intel verpflichtet Ex-HP-Manager

mw | Intel holt Christoph Schell als **Executive Vice President und Chief Commercial Officer** in sein Managementteam. Er wird ab Mitte März 2022 die weltweite Verantwortung für die Sales, Marketing and Communications Group (SMC) übernehmen und direkt an Intel-CEO Pat Gelsinger berichten.

Schnell bringt Fachwissen über Geschäftssegmente, Branchen und die von Kunden gewünschten Lösungen und Dienstleistungen für seine Aufgaben bei Intel mit. Schell kommt von HP Inc. zu Intel, wo er zuletzt als Chief Commercial Officer tätig war. Mit seinem Team war er bei dem PC-Hersteller für die Go-to-Market-Strategie im Kunden- wie im Partner-Bereich, das Category Management und den Kundensupport weltweit zuständig.



Christoph Schell

Quelle: Intel

Während seiner 25-jährigen Unternehmenszugehörigkeit hatte Schell bei HP verschiedene leitende Positionen auf der ganzen Welt inne, unter anderem als President of 3D Printing & Digital Manufacturing. Bevor er 2014 nach einer Auszeit zu HP zurückkehrte, war Schell Executive Vice President of Growth Markets bei Philips, wo er das Beleuchtungsgeschäft im Asien-Pazifik-Raum, in Japan, Afrika, Russland, Indien, Zentralasien und im Nahen Osten leitete. ■

Cherry holt Leiter fürs Peripherie-Geschäft von Logitech

mw | René Schulz **leitet ab dem 1. April 2022 den Geschäftsbereich Peripherals** bei Cherry. Er soll als Nachfolger von Matthias Völkl für den Eingabespezialisten das Geschäft mit PC-Peripheriegeräten international ausbauen, das Portfolio erweitern und das E-Commerce-Geschäft verstärken.

Der Cherry-Vorstand hat für diesen Geschäftsbereich laut Mitteilung „die Erweiterung und

Diversifizierung des Produktportfolios als strategisches Ziel formuliert, unter anderem durch neue kabellose Tastaturen und Desktop-Kombinationen für spezielle Nutzergruppen wie Creators sowie durch ergonomisch optimierte Peripheriegeräte“. Daneben stehe die regionale Marktdurchdringung, insbesondere in Europa, Asien und Nordamerika, durch selektive Vertriebskanäle sowie insbesondere der Auf- und Ausbau des E-Commerce-Vertriebs über große Online-Marktplätze in Europa und USA (Direct-to-Consumer) im strategischen Fokus.

Schulz verfügt über mehr als 17 Jahre internationale Führungserfahrung in Großunternehmen sowie Start-ups der High-Tech-Branche. Seit 2015 war er beim Mitbewerber Logitech in München tätig. In seiner Funktion als Head of Enterprise Europe lag dort zuletzt die gesamteuropäische Vertriebs- und Marketingleitung für das B2B-Geschäft von Logitech in seiner Verantwortung. Mit mehr als 120 Vertriebs- und Marketingmitarbeitern entwickelte und etablierte er in dieser Zeit ein länderübergreifendes mehrstufiges Vertriebsmodell, führte neue Produktkategorien ein und etablierte diese mit dem globalen Team. ■



René Schulz

Quelle: Logitech

„M1 Ultra“-Prozessor

Apple will die x86-Welt das Fürchten lehren

Bei seinem Hardware-Event hat Apple wie erwartet einen Mac Studio samt passendem Display sowie verbesserte Versionen des iPhone SE und iPad Air vorgestellt. Für viel mehr Furore soll jedoch die neue Zwilling-CPU „M1 Ultra“ sorgen, mit der Apple Intel endgültig abservieren will.

Lars Bube | Rein äußerlich betrachtet, gab es bei Apples Frühjahrs-event wenig Überraschendes zu sehen. Ganz gemäß den bereits im Vorfeld durchgesickerten Informationen wurden neben einem Chip-Tuning für das iPhone SE und das iPad Air auch zwei neue, an sich ebenfalls wenig revolutionäre, Produkte vorgestellt: Eine Art aufgemotzter Mac Mini für Profi-Anwender, der sich zur klaren Abgrenzung „Mac Studio“ nennt, sowie ein passendes „Studio Display“. Mit dessen Preis drifft zwar immerhin nicht in ähnliche Mondphasen ab wie beim Pro XDR, dennoch dürfte sich das Erzittern bei den etablierten Display-Herstellern ob der hier heranwachsenden Konkurrenz in Grenzen halten.

Doppel-Herz

Die tatsächliche Sprengkraft der Neuheiten lauert jedoch im Inneren des Mac Studio. Denn im Mini kommt mit dem M1 Ultra erstmals eine weitere Ausbaustufe, oder vielmehr Verdopplung, der aktuellen Prozessor-Plattform



Der Mac Studio und das passende Studio Display sind für anspruchsvolle Profi-Anwender gedacht

Der M1 Ultra besteht aus zwei M1 Max und soll klassischen x86-CPU bei der Performance locker davoneilen

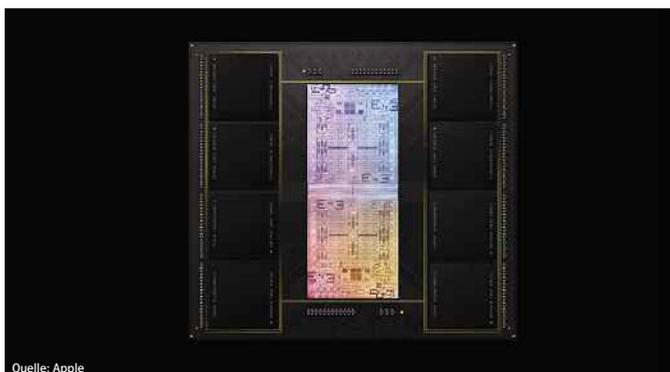
zum Einsatz. Der Ultra-SoC setzt sich aus zwei der aktuellen Flaggschiff-Chips M1 Max zusammen und bietet damit insgesamt maximal 16 Performance- und vier Stromspar- sowie 64 GPU-Kerne. Durch das Doppelherz kann der M1 Ultra bis zu 128 GByte Arbeitsspeicher verwalten, wobei sich auch die Speicherbandbreite auf 800 GByte pro Sekunde verdoppelt. Die daraus resultierende Speicherperformance gibt Apple mit bis zu 7,4 GByte pro Sekunde an. Laut Apple ist er die leistungstärkste jemals für Personal Computer entwickelte CPU und weist sogar den aktuellen Mac Pro in Intel-Vollausstattung deutlich in die Schranken. Inwieweit er dieses Versprechen auch tatsächlich halten kann, vor allem im fairen Vergleich zu anderen Multi-CPU-Systemen, wird sich in der Praxis noch zeigen müssen.

Doch nicht nur bei der Performance, sondern auch psychologisch bietet Apple mit dem M1 Ultra einen Trumpf auf, um die

x86-Welt endgültig hinter sich zu lassen. Denn er zeigt der etablierten Chip-Konkurrenz, dass Apple nicht nur beim Chipdesign selbst einige Schritte vorangekommen ist. Eine von Apple selbst entwickelte Verbindungstechnologie, mit der die theoretische Verdopplung der Leistung durch den Zwilling-Chip nahezu verlustfrei in die Realität umgesetzt werden soll. Auch das ist als klarer Schlag gegen Intel zu verstehen, das sich bei den entsprechenden Packaging-Technologien bisher als einsamer Spitzenreiter mit erheblichem Know-how-Vorsprung sah. Damit wirft der M1 Ultra bereits einen Schatten an die Wand, welches Leistungspotenzial die schon in den Startlöchern stehende zweite Generation M2 und ihre künftigen Ausbaustufen erreichen könnten. Und der macht eines deutlich: Apple hält das bisher vorgelegte Tempo ungebremst weiter und erhöht damit den Druck auf Intel und AMD sowie ihre Begleiter im Bereich der x86-Prozessoren.

Mac Studio

Das erste Einsatzgebiet für den M1 Ultra ist der neue Mac Studio, der Mini-Desktop soll sich durch die geballte CPU-Power auch als „absolutes Performance-Monster“ für Profi-Anwender mit höchsten Ansprüchen empfehlen. Dementsprechend setzt Apple allerdings auch den Preis an. Schon in der Grundausstattung mit dem kleineren M1 Ultra, der nur 48 GPU-Kerne nutzt, 64 GByte Arbeitsspeicher und einer 1-TByte-SSD kostet



der Mac Studio 4.599 Euro. Allein das Upgrade des Prozessors kostet 1.150 Euro extra, die Verdopplung des Arbeitsspeichers 920 Euro. Im Vollausbau mit 8 TByte Speicherplatz muss der Kunde satte 9.199 Euro berappen. Wer es etwas sparsamer will, kann sich aber auch mit einem einfachen M1 Max begnügen. Dessen kleinere Variante mit 24 GPU-Kernen kostet im Paket mit 32 GByte RAM und 512 GByte SSD 2.299 Euro, der Aufpreis für den stärkeren M1 Max ist mit 230 Euro im Direktvergleich schon direkt geschenkt. Wählt der Kunde dazu noch 64 GByte Arbeitsspeicher und eine SSD mit 8 TByte, wächst der Preis auf 5.749 Euro und damit ebenfalls schon weit über übliche Workstation-Sphären hinaus.

In der Front bietet der Mac Studio den Nutzern zwei USB-C-Anschlüsse und einen SDXC-Kartensteckplatz, auf der Rückseite befinden sich vier Thunderbolt-4- und zwei USB-A-Anschlüsse, ein



Quelle: Apple

Der Einschaltknopf befindet sich auf der Rückseite des Mac Studio

HDMI- sowie ein 10-Gbit-Ethernet-Port sowie eine 3,5-mm-Klinkenbuchse für Kopfhörer.



Quelle: Apple

Studio Display

Als passendes „Vordisplay“ dazu bringt Apple das Studio Display auf den Markt. Auf seinen 27 Zoll (68,29 cm Diagonale) bietet der Retina-Bildschirm eine maximale Auflösung von 5K. Für Videokonferenzen sind darin bereits eine 12-Megapixel-Ultraweitwinkel-Kamera mit Folgemodus sowie drei Mikrofone integriert. Ferner sollen sechs Lautsprecher mit 3D Audio eine angemessene Klangkulisse für anspruchsvolle Multimedia-Anwendungen wie die Video-Bearbeitung ermöglichen. In der Standard-Ausführung kostet das Studio Display 1.749 Euro, mit Nanotexturglas 1.999 Euro. Dabei

Das iPhone SE bekommt ein Hardware-Upgrade spendiert

haben die Käufer die Wahl zwischen einem VESA-Adapter und einem neigungsverstellbaren Standfuß. Ein Ständer mit Höhenverstellung kostet 460 Euro Aufpreis.

iPhone und iPad

Zudem hat Apple neue Versionen des günstigen iPhone SE und des schlanken iPad Air vorgestellt. Hier beschränken sich die Neuerungen jeweils auf den leistungsstärkeren A15 Bionic als SoC sowie ein 5G-Modem, das beim iPad Air allerdings nur in der entsprechenden Mobilfunk-Version verbaut ist.

Verfügbarkeit

Alle neuen Apple-Produkte werden seit 18. März ausgeliefert. Wer nicht vorbestellt hat, muss sich vor allem bei den Studio-Geräten aufgrund der hohen Nachfrage und der weltweiten Verfügbarkeits- und Logistikprobleme allerdings teils deutlich länger gedulden. So lässt das Studio Display aktuell etwa zwei Wochen auf sich warten, bei aufgerüsteten Varianten des Mac Studio mit dem M1 Ultra erfolgt die Lieferung voraussichtlich erst im Juni. ■

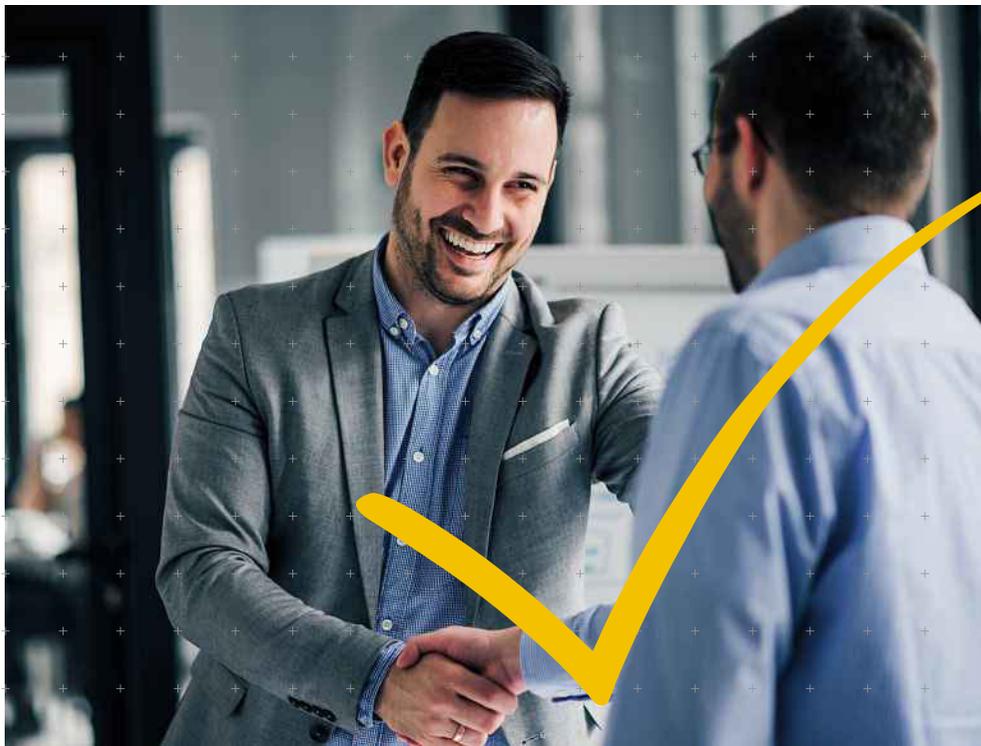
Mini-Mac zum Preis eines Kleinwagens



Kyocera Chap – Das Partnerprogramm für den IT-Fachhandel

Jetzt informieren, profitieren und anmelden.

chap.kyocera.de



Neuheiten vom MWC 2022

Notebooks für die hybride Arbeitswelt

Auch wenn der Mobile World Congress dieses Jahr wieder keine reine Präsenzmesse geschafft hat, gab es doch jede Menge Neuvorstellungen und Ankündigungen der Aussteller. Darunter auch zahlreiche spannende Notebooks, Detachables und 2-in-1-Geräte für das hybride Arbeiten. Das sind die heißesten Neuheiten aus Barcelona. *Michaela Wurm*

Erstes ThinkPad mit Snapdragon

Lenovo stellte das „ThinkPad X13s“ vor, das zusammen mit Qualcomm und Microsoft entwickelt wurde. Das weltweit erste Notebook mit Qualcomms Snapdragon „8cx Gen 3“ ist für Hybrid-Arbeiter, Reisende und Techniker im Außendienst konzipiert.

Das ultraschlanke und lüfterlose Gerät wiegt nur 1,06 Kilo und soll mit einer Akkuladung bis zu 28 Stunden auskommen. Für eine stabile Konnektivität soll Wi-Fi 6E6 sorgen. Dank des nahtlosen Wechsels zwischen Wi-Fi und „5G-mmWave“- oder „5G-Sub6“- oder 4G-LTE-Netzwerken können Nutzer auch unterwegs online bleiben. Das ThinkPad X13s verfügt über eine Kommunikationsleiste mit einer 5-Megapixel-Kamera mit KI-basierter automatischer Bildausrichtung, einer optionalen Infrarotkamera und standardmäßigen Triple-Array-Mikro-



„Lenovo ThinkPad X13s“

fonen mit intelligenter Geräuschunterdrückung für Video- und Telefonkonferenzen. Das stromsparende 13,3-Zoll-Display im 16:10-Format ist wahlweise mit Touch- oder Eyesafe-Blaulicht ausgestattet.

Darüber hinaus ist das ThinkPad X13s mit Hardware- und Software-Bedrohungsschutz durch die „ThinkShield“-End-to-End-

Sicherheitsplattform ausgestattet. Der „Snapdragon 8cx Gen 3“ integriert Layered Secure Boot und Microsofts Pluton-Architektur, die auf der Qualcomm Secure Processing Unit implementiert ist, für den Chip-to-Cloud-Schutz von

Benutzeridentität, Daten und Anwendungen auf Windows-11-PCs, die den Secured-core PC Standard erfüllen.

Das neue ThinkPad X13s soll laut dem Hersteller mit Windows 11 Pro ab Mai 2022 für 1.399 Euro (UVP) auf den Markt kommen. ■

Erschwingliche 2-in-1-Geräte für unterwegs

Einen günstigen Einstieg ins hybride Arbeiten will Lenovo mit seinen neuen „IdeaPads“ er-

möglichen. Die Palette umfasst verschiedene Formfaktoren, Zollgrößen von 11 bis 16 Zoll und wahlweise mit AMD-, Intel-Prozessor oder als Chromebook. So sind die Convertible-Notebooks „Idea-Pad Flex 5i“ und „Idea-Pad Flex 5“ in zwei Bildschirmgrößen (14 Zoll und 16 Zoll) mit einem optionalen Lenovo E-Pen für kreative Anwendungen geeignet. Das „IdeaPad Duet 5i“, ein 12 Zoll großes Detachable mit Windows 11, eignet sich für Studenten und Multitasker. Die „IdeaPad“-Chromebooks sollen sich für das Heimbüro sowie für das Klassenzimmer eignen.

Die „IdeaPad Flex 5i“-Notebooks sind mit Intels „Core i7 U“-Prozessor der 12. Generation und „Iris-Xe-Max“-Grafik, das „Idea-

Pad Flex 5“ mit AMDs „Ryzen 7“-Prozessor und integrierter „Radeon“-Grafikkarte ausgestattet. Lenovo hat außerdem 2,8K-Displays im 16:10-Format und eine OLED-Option vorgesehen.

Das „IdeaPad Duet 5i“ im 12-Zoll-Format kommt mit abnehmbarer Bluetooth-Tastatur und optionalem „Active Pen 3“. Das besonders mobile Detachable mit einer Bauhöhe von 9,45 Millimeter bietet ein IPS-Touchscreen-Display mit 2,5K-Auflösung im größeren 16:10-Format mit 96 Prozent DCI-P3-Farbraum und 450 nits Helligkeit.

Lenovos neue IdeaPads kommen ab Mai 2022 sukzessive auf den Markt und sind bereits ab 349 Euro (UVP) erhältlich. ■



„Lenovo IdeaPad Duet 5i“

Huaweis „Matebook“-Serie bekommt Zuwachs

Huaweis „Matebook“-Serie bekommt Zuwachs in Form eines 2-in-1-Notebooks mit Windows 11. Das neue „MateBook E“ zielt mit einer Bauhöhe von gerade einmal 7,99 Millimetern und einem Gewicht von 709 Gramm auf Käufer, die mit ihrem Gerät hybrid arbeiten wollen. Es ist deshalb wohl auch das erste Huawei-Notebook mit „OLED Real Colour Full-View“, das dank einer Helligkeit von 600 Nits selbst bei direkter Sonneneinstrahlung gut ablesbar sein soll. Das Display lässt sich von der Tastatur abnehmen und – zusammen mit dem „Huawei M-Pencil“ – als Tablet verwenden.

Im schmalen Rahmen des 12,6-Zoll-Displays findet eine 8-Megapixel-Frontkamera mit hochauflösenden Sensoren Platz. Auf der Rückseite ist eine 13-Megapixel-Kamera verbaut. Darüber hinaus bietet das Gerät eine breite P3-Farbskala, einen Blaulicht-



Quelle: Huawei

filter und ist zudem Huaweis erstes 2-in-1-Notebook, das die „Full-Care Eye Care 2.0“-Zertifizierung des TÜV Rheinland für besonders augenschonendes Arbeiten erhalten hat.

Huawei hat Intel-Core-Prozessoren der 11. Generation und Intels „Iris Xe“-Grafikkarte verbaut. Dazu kommen bis zu 16

GByte Dual-Channel-RAM in Kombination mit bis zu 512 GByte Hochgeschwindigkeits-SSD.

Das Gerät verfügt über geräteübergreifende Konnektivität, die die gemeinsame Nutzung von Hardwarefunktionen erlaubt. Mit der Super-Device-Funktion lassen sich mehrere Geräte, unabhängig ob Windows oder mobiles Ökosystem, zu einem einzigen verbinden. So können etwa Dateien vom Smartphone über „Multi-Screen-Collaboration“ mit dem MateBook E bearbeitet und automatisch wieder auf dem Handy gespeichert werden.

Das Huawei MateBook E ist ab Mitte März 2022 verfügbar. Die Version mit i5-Prozessor, 16 GByte RAM sowie 512 GByte Speicher und Keyboard gibt es für 1.199 Euro. Die Variante mit i3-Prozessor, 8 GByte RAM und 128 GByte Speicher ist für 649 Euro erhältlich (jeweils UVP). ■

Notebook-Serie für hybrides Arbeiten

Auch Samsungs neue „Galaxy Book 2 Pro“-Serie ist für hybrides Arbeiten etwa von Studenten oder Berufstätigen ausgerichtet. Um die Nutzer und ihre Daten zu schützen, ist es auch die erste Notebook-Reihe von Samsung für Privatanwender, die die Anforderungen von Microsofts „Secured-Core-PCs“ erfüllt. Sie wurde ursprünglich für Unternehmen in Hochsicherheitsbranchen wie dem Finanzwesen, dem Gesundheitswesen und der Regierung entwickelt. So stecken jetzt auch in den leichten und stylischen Galaxy Book 2 Pro-Modellen Sicherheitsfunktionen, die im professionellen Umfeld üblich sind.

Samsung hat Intels Core-Prozessoren der 12. Generation verbaut. Für die mittlerweile zum Alltag gehörenden Videotelefonate sind ein AMOLED-Display und eine 1080p-FHD-Webcam integriert. Auch die

Audiowiedergabe der Serie wurde verbessert, etwa durch die bidirektionale KI-Rauschunterdrückung, die störende Hintergrundgeräusche ausblenden soll. Die Galaxy Book 2 Pro-Serie unterstützt zudem die AKG- und „Dolby Atmos“-Soundtechnologie.

Die neue Serie verspricht im Vergleich zu den Vorgängermodellen

zudem Verbesserungen beim Zusammenspiel des Samsung-Galaxy-Ökosystems, etwa bei der Übertragung von Inhalten von alten PCs auf das neue Gerät.

Die neue Modelle können zudem als Hub für „SmartThings“-kompatible Geräte dienen. Über das Smart-Things-Dashboard lassen sich beispielsweise das

Licht einschalten, die Temperatur einstellen oder die Sicherheitskameras in Haus oder Wohnung überprüfen. Mittels „Bixby“-Sprachsteuerung können kompatible IoT-Geräte zudem auch per Sprachbefehl gesteuert werden. Und mit „SmartThings Find“ kann das Notebook schnell wiedergefunden werden, auch wenn es ausgeschaltet ist.

Die Akkulaufzeit gibt Samsung mit bis zu 21 Stunden an. Das 65-Watt-Schnellladegerät der Galaxy Book2 Pro-Serie kann zudem Samsungs Galaxy-Mobilgeräte mit Strom versorgen, sodass unterwegs nur ein Ladegerät benötigt wird.

Das Galaxy Book2 Pro wird ab April in unterschiedlicher Ausstattung mit 13, 15 und 17 Zoll erhältlich sein, zu Preisen ab 1.199 Euro. Das „Galaxy Book 2 Pro 360“ wird der Hersteller mit Displaygrößen von 13 und 15 Zoll ab 1.299 Euro anbieten (jeweils UVP). ■



Quelle: Samsung

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

Modern Workplace.

 Microsoft Surface



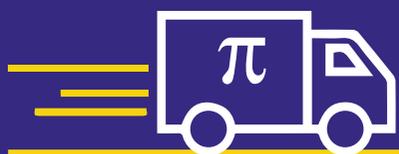
Microsoft Surface bietet für jede Anwendung das passende Gerät.

Ob als Tablet, Laptop, All-in-One oder Konferenzlösung: Surface ermöglicht Ihnen, Ihre Aufgaben jederzeit, überall, alleine oder im Team mit Bravour zu meistern.

**Genau richtig für alle, die kompromisslose Einfachheit
und ein nahtloses, sicheres PC-Erlebnis suchen.**



Noch Fragen? Unser Microsoft Team hilft gerne weiter! +49 (0) 5251-89278-53



**WER'S EILIG HAT,
BESTELLT BEI UNS!**

www.api.de · Sales-Hotline: 0241 - 91 70-5000
api Computerhandels GmbH · Robert-Koch-Straße 7-17 · 52499 Baesweiler · info@api.de

api π

Zuverlässige Leistung – Tag für Tag

HP ProDesk 400 G6 Desktop Mini PC mit Intel® Core™ i5-10500T-Prozessor.

Erleben Sie Tag für Tag zuverlässige Leistung und Sicherheit der Business-Klasse – mit einem stylischen, kompakten Gerät zum attraktiven Preis: Holen Sie sich den HP ProDesk 400 Desktop Mini! Profitieren Sie von Top-Produktivität und integrierter Sicherheit überall dort, wo Sie einen Desktop benötigen.

- **Zuverlässige Leistung – Tag für Tag**

Sichern Sie sich solide Desktop-Leistung für jede Aufgabenstellung – mit einem erstaunlich kompakten Gerät. Für Sie an Bord: ein Intel® Prozessor, DDR4 High-Speed-Arbeitsspeicher und SuperSpeed USB Type-C® Anschlüsse mit 10 Gbit/s Signalrate.

- **Die Einrichtung optimieren**

Bringen Sie Ihren Mini hinter einem HP Monitor an und sparen Sie Platz.

- **Auf sicherem Fundament gebaut**

Schützen Sie Ihren Mini mit unseren hocheffektiven hardwareseitigen Lösungen – z. B. HP BIOSphere Gen6, HP Sure Sense, HP Sure Click und HP Manageability Integration Kit.

- **Getestet und bereit**

Atmen Sie durch – mit einem PC, der zuverlässig alle Ihre Anforderungen erfüllt. Er durchläuft 120.000 Stunden des HP Total Test Process und Tests nach MIL-STD 810G.



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
- Intel® Core™ i5-10500T (2,3 GHz Basisfrequenz, bis zu 3,8 GHz mit Intel® Turbo Boost-Technologie, 12 MB L3-Cache, 6 Kerne)
- 8 GB DDR4-2666 MHz RAM (1 x 8 GB)
- 256 GB PCIe® NVMe™ M.2 SSD
- Intel® UHD Graphics
- 2 Jahre Herstellergarantie auf Ersatzteile, Arbeitszeit und Vor-Ort-Reparatur (2-2-2).



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



S&K Artikelnr.: 151633

€ 485,-

Headquarters
Tel.: +49 2271 763 0

Vertrieb Berlin
Tel.: +49 30 346 55 45 00

Vertrieb Braunschweig
Tel.: +49 531 390 27 0

Vertrieb Butzbach
Tel.: +49 6033 92492 0

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

Vertrieb Hamburg
Tel.: +49 2271 763 100

Vertrieb München
Tel.: +49 89 930 8389 10

Vertrieb Paderborn
Tel.: +49 5251 8728 0

Vertrieb Soest
Tel.: +49 2921 36908 00

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

Refurbished

mit Garantie

von tecXL.

Microsoft
AUTHORISED
Refurbisher

**ICT
CHANNEL
AWARDS
2021**

**CRN
2020
Bester
Hersteller**

**CRN
2019
Bester
Hersteller**


tecXL
Technik wie neu

500+

sofort ab Lager

HP Elitebook 840 G5

Intel Core i5 8350U – 4x 1.70GHz
14.1" 1920x1080. 8GB Arbeitsspeicher, 256GB SSD
Intel UHD620 Graphics, WiFi, Webcam, Bluetooth, Backlight
Retail tecXL Boxed, 2 Jahre Garantie, Win10 PRO, ESET Security

ART: 134534, EAN: 4260755799420



ICT
SONDER
PREIS
499 €

HP 2013 UltraSlim Docking inklusive 65Watt Netzteil

Gleich
mitbestellen:

19 €

Kompatibel mit Elitebook & ProBook Serie G1 bis G6

ART: 114772, EAN: 4260693975115



Lieferung versandkostenfrei

♥ Refurbished with love.

shop.bb-net.de | 09721-64 69 450

vertrieb@bb-net.de

Angebote sind freibleibend. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Preisangaben sind in Stück in Euro zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Sonderangebote für Neu- und Bestandskunden. Nur telefonisch oder per E-Mail bestellbar. Bei den Angeboten handelt es sich um gebrauchte aufbereitete IT-Güter mit 2 Jahren Garantie. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. tecXL ist eine Marke der bb-net media GmbH.



IN VIER LEISTUNGSTUFEN ERHÄLTlich

 FANLESS	 OPERATION 24/7	 2x GIGABIT	 4G READY
 UP TO 64 GB	 USB 3.2 10 GBIT	 HDMI 2.0	 HDMI 2.0






FANLESS-PCS FÜR JEDEN ANWENDUNGSBEREICH

Die 10. Generation der Intel Core Prozessoren begeistert durch hohe Leistung, niedrigen Energieverbrauch und geringe Wärmeentwicklung. In den lüfterlosen DS20-Modellen von Shuttle integriert, können sie ihre Stärken ausspielen. Anwender profitieren von höchster Stabilität, Zuverlässigkeit und geräuschlosem Betrieb. Die flachen Stahlgehäuse verzichten auf bewegliche Teile und sind besonders widerstandsfähig und wartungsarm. Eigenschaften, durch die alle vier DS20-Modelle sowohl im Büro wie auch im Umfeld von Industrie, Digital Signage, Content Creation und Serveranwendungen sehr gut aufgehoben sind.

Weitere Infos unter: WWW.SHUTTLE.EU

* Empfohlener Händlereinkaufspreis in Euro bei offiziellen Shuttle Distributoren.
 ** LTE mit dem Zubehör WWN03, WLAN per WLN-M/WLN-M1, Halterung für die Hutschiene DIRO1, 19"-Halterung PRM01, CXP01 für externen Power-Button, zweiter COM-Port mit PCP11 (ersetzt VGA). Änderungen vorbehalten.

SCAN ME



XPC SLIM DS20U

- Intel Celeron 5205U (1,9 GHz, 2 Cores, 2 Threads, 2 MB Cache)
- Intel UHD Graphics
- Bis zu 64 GB DDR4-Speicher
- 1x NVMe, 1x SATA 2.5", Cardreader
- 1x HDMI 2.0b, 1x DisplayPort 1.2, 1x VGA
- Zwei M.2-Slots (1x M.2-2280, 1x M.2-2230)
- 2x Gigabit Ethernet, WLAN-Vorbereitung**
- 4x USB 3.2 Gen 1 (5 Gbit), 4x USB 2.0, 1x COM**
- Wand-/VESA-Halterung mitgeliefert
- Optionale Hutschienen-/19"-Halterung**

XPC SLIM DS20U3

- Wie DS20U, jedoch mit ...
- Intel Core i3-10110U (bis 4,10 GHz, 2 Cores, 4 Threads, 4 MB Cache)
 - 4x USB 3.2 Gen 2 (10 Gbit)

XPC SLIM DS20U5

- Wie DS20U, jedoch mit ...
- Intel Core i5-10210U (bis 4,20 GHz, 4 Cores, 8 Threads, 6 MB Cache)
 - 4x USB 3.2 Gen 2 (10 Gbit)

XPC SLIM DS20U7

- Wie DS20U, jedoch mit ...
- Intel Core i7-10510U (bis 4,90 GHz, 4 Cores, 8 Threads, 8 MB Cache)
 - 4x USB 3.2 Gen 2 (10 Gbit)

AB € 258,-*

Shuttle®

LC-NB-14-N5095-12GB 14,1" NOTEBOOK

Intel® Celeron® N5095
Intel® UHD Graphics
12 GB LPDDR4x SDRAM
256 GB m.2-SSD

Erleben Sie das 14,1"-Notebook von LC-Power mit einem Intel® Celeron® Prozessor N5095 (Jasper Lake 10 nm / Gen. 11)!

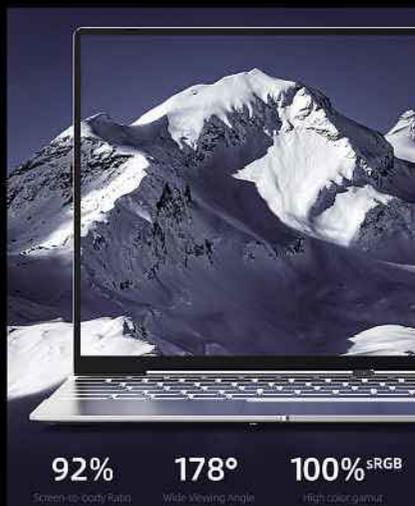
Der Intel® Celeron® Prozessor N5095 der neuesten Generation verfügt über die Qualität und Rechenleistung, welche benötigt wird, um spielend leicht Arbeiten von unterwegs zu erledigen.

Durch die verbaute m.2-SSD sowie dem verbauten 12 GB-Speicher steht einem blitzschnellen Systemstart nichts im Wege!

Durch das entspiegelte Display lassen sich alle Arbeiten, ohne optische Störungen, auch an hellen Örtlichkeiten einfach bewältigen.

Dank den USB-C- & USB-A-Ports können diverse USB-Geräte und externe Festplatten an das Notebook angeschlossen werden.

Erleben Sie den mobilen Allrounder von LC-Power! Ihr neues Notebook LC-NB-14-N5095-12GB!



Microsoft und Windows sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle anderen Warenzeichen sind rechtmäßiges Eigentum ihrer Urheber.



TAROX SYSTEME
www.tarox.de

intel.
XEON
SILVER

TAROX PARX R2082I G8



TAROX ParX G8 Server basieren auf der Intel® Server Board M50CYP2SB Familie. Ausgezeichnet durch eine hohe Effizienz liefern die Geräte eine skalierbare Leistung mit der bekannt hohen Zuverlässigkeit der Intel basierten Server. Vielfältige Einsatzmöglichkeiten von Virtualisierung bis Cloud-Anwendungen werden durch eine noch nie erreichte I/O Performance in neue Dimensionen gehoben.

Die Intel Server Familie M50CYP, welche auf den skalierbaren Intel® Xeon® Prozessoren der 3. Generation basiert, wurden von führenden Softwareanbietern wie VMWare vSAN, Nutanix und Microsoft Azure Stack HCI validiert und zertifiziert.

Alle Geräte der G8 Serie werden mit integriertem Remote Management und selbstverständlich mit redundanten Netzteilen und Lüftern ausgeliefert, was dem Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit und Verwaltung bietet.

Dank Trimode Backplanes wird eine neue Form der Flexibilität in der Auswahl der Speichermedien mit bisher nicht erreichter Performance zur Verfügung gestellt. Dabei wird durch die Verwendung von PCIe 4.0 die Leistung im Vergleich zu PCIe 3.0 nahezu verdoppelt.

TAROX PARX R2082I G8

- Bis zu 2x Intel® Xeon® 4309Y Prozessor der 3. Generation
- Bis zu 8x 2.5" SSDs / HDDs
- Dank Trimode BP Unterstützung von S-ATA, SAS und NVMe Laufwerken
- Redundante Netzteile und Lüfter
- Integriertes Remote Management
- Unterstützung von Intel® Optane™ PMem der Serie 200
- Bis zu 16x DDR4 ECC reg. RAM mit max. 6TB RAM pro CPU / DRAM & PMEM im Mix
- Anzahl der PCIe Steckplätze abhängig vom Modell
- Optional bis zu 2x 100Gbit per OCP 3.0 Modul (QSFP28)
- Optionaler TAROX Vor-Ort-Service in verschiedenen Leveln

INTEL® XEON® SILVER PROZESSOREN STARKE LEISTUNG FÜR SCHNELLE ERKENNTNISSE

Intel® Xeon® Silver Prozessoren bieten einfache Performance für kleine Unternehmen und Basis-Speicherserver. Die Hardwareverstärkten RAS-Funktionen (Reliability, Availability, Serviceability) sind für die Anforderungen dieser Einstiegslösungen ausgelegt.

MADE IN GERMANY

Telekommunikations-Lösungen von TDT für sichere und stabile Datenübertragung

VR2020 Router-Serie

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



Integriertes LTE-Modem²



DSL-Modem



VLAN



Multi-Protokoll-VPN



G3000 Gateway-Serie

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



WLAN mit AP/Client³



MultiSIM²



TPM-Chip



WireGuard-VPN



VA1000 VoIP-Telefonanlage

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



Bis zu 50 Nebenstellen



Sprachmenü



vFax



Warteschlangen



²Nur bei L-Varianten | ³Nur bei W-Varianten

Verfügbar bei unseren Distributionspartnern:



JETZT NEU

**NEW CLASS.
NEXT GENERATION.**

Anspruchsvolle & kreative Workloads, gesteigerte Produktivität und ein beeindruckendes Spielerlebnis mit der neuen MAGNUS EN-Serie der nächsten Generation mit Intel® Core™ Prozessoren & NVIDIA GeForce RTX™ 30 Grafik bei erstklassiger Konnektivität im kompaktesten Formfaktor.

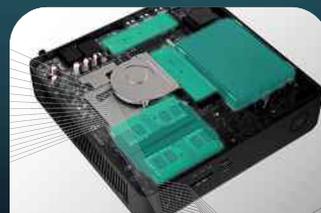
 **Windows 11** READY



BIS ZU 4 DISPLAYS



62.2MM
SCHMALES PROFIL



DREI SPEICHERSLOTS



2.65 LITER
KOMPAKTES KRAFTPAKET

E
SERIES

**MAGNUS EN173080C BAREBONE
DAS STECKT DRIN**



INTEL CORE I7-11800H (8-Core 2.3 GHz, bis zu 4.6 GHz)
NVIDIA GeForce RTX 3080 | 16 GB GDDR6 256-bit
Thunderbolt 4 USB 3.1 | Killer Wifi 6 AX1650 | Killer 2.5Gbit LAN



**MAGNUS EN BAREBONE SERIE
WEITERE MODELLE**



MAGNUS EN173070C
INTEL CORE I7-11800H
NVIDIA GeForce RTX 3070



MAGNUS EN153060C
INTEL CORE I5-11400H
NVIDIA GeForce RTX 3060



**WEITERE
INFOS
HIER**

ALSO

apiπ

IN RAM
MICRO

Siewert & Kau
Distribution – live

WAVE



* Registrierung benötigt. Mehr Informationen unter ZOTAC.COM

I M P R E S S U M

CHEFREDAKTION

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

SENIOR EDITOR / STELLVERTRETENDER CHEFREDAKTEUR

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

CHEFIN VOM DIENST

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

REDAKTION

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

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



SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION

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

WEKA FACHMEDIEN GmbH

Richard-Reitzner-Allee 2, 85540 Haar b. München

Tel. 089 25556-1511, Fax 089 25556-1597



I N S E R E N T E N

- 13 **1&1 IONOS**
www.ionos.de
 - 11 **ACER COMPUTER GmbH**
www.acer.de
 - 29 **Boll Engineering AG**
www.boll.ch
 - 30/31 **Datto GmbH**
www.datto.com
 - 17 **Dropbox Germany GmbH**
www.dropbox.com/de
 - 19 **Epson Deutschland GmbH**
www.epson.com
 - 2, 5 **Fujitsu Technology Solutions GmbH**
www.ts.fujitsu.com
 - 25 **G Data CyberDefense AG**
www.g-data.de
 - 21 **Herweck AG**
www.herweck.de
 - 37 **Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH**
www.kyoceradocumentsolutions.de
 - 33 **LogMeIn Germany GmbH**
www.logmein.de
 - 7 **TREND MICRO Deutschland GmbH**
www.trendmicro.de
 - 52 **UniCon Software Entwicklungs- und Vertriebsges. mbH**
www.wdc.com
 - 51 **WEKA FACHMEDIEN GmbH**
www.ict-channel.com
- Reseller-Markt**
- 41 **api Computerhandels GmbH**
 - 44 **bb-net media GmbH**
 - 45 **Shuttle Computer Handels GmbH**
 - 42/43 **Siewert & Kau Computertechnik GmbH**
 - 46 **Silent Power Electronics GmbH**
 - 47 **TAROX AG**
 - 48 **TDT AG**
 - 49 **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

AG Kritis.....	29	Ingram Micro.....	19
Also.....	4	Intel.....	20, 37
Api.....	9	IT League.....	1, 22
Apple.....	8, 36	Kaspersky.....	1, 3, 10, 28
Barracuda.....	36	Lenovo.....	38
Bechtle.....	1, 16	Netgo.....	8
Cherry.....	37	Otto Group.....	8
CKN Computer.....	15	Palo Alto.....	34
Cloudblue.....	19	Panasonic.....	37
Computacenter.....	9	Riverbird.....	9
Datev.....	15	Samsung.....	8, 38
Dell.....	1, 12	Scaling Champions.....	14
Eset.....	1, 28	Suse.....	9
Foxconn.....	8	Synaxon.....	22, 24
G Data.....	30	Teamviewer.....	3
Huawei.....	38	VMware.....	34



LIVE
BAR
TALK

Jetzt kostenfrei
anmelden!

ICT CHANNEL on Tour 2022

präsentiert #LiveBarTalk

- 07.04.2022 IT-Security-Stack – Design Offices München
- 21.04.2022 Work from anywhere – Design Offices Hamburg
- 05.05.2022 Fachkräfte & Outsourcing – Design Offices Leipzig
- 17.05.2022 Systemhaus-Workgroups – Design Offices Berlin
- 09.06.2022 Security-Risiko Systemhaus – Design Offices Köln
- 23.06.2022 Unternehmensnachfolge & -verkauf – Design Offices Stuttgart

Vom Geheimtipp zum Kult: ICT CHANNEL bringt den LiveBarTalk und die drei Systemhaus-Chefs Andreas Zeisler, Patrick Lenz und Kai Osthoff auf die Bühne. Sechs Städte, sechs Themen, ein Ziel: gemeinsam über die entscheidenden Entwicklungen im Systemhaus-Business zu diskutieren – praxisnah, informativ, unterhaltsam.

Wissensaustausch auf Augenhöhe – von Systemhäusern für Systemhäuser.

#ICTCHANNELonTour

Sponsoren:



WEKA FACHMEDIEN GmbH

Richard-Reitzner-Allee 2 | 85540 Haar b. München | Telefon: 089/25556-1000 | www.weka-fachmedien.de

New Ways of Working

Die Arbeitswelt befindet sich im Wandel. Flexible Arbeitsszenarien sind mittlerweile in vielen Unternehmen Realität. Für IT-Dienstleister und ihre Kunden bedeuten Homeoffice und mobiles Arbeiten jedoch zahlreiche Herausforderungen. Mit der gleichen Personalstärke und vorhandenen Tools muss eine immer größere Anzahl an Geräten administriert werden.

Herausforderung und Chance zugleich

Wandeln Sie die daraus resultierenden IT-Anforderungen in Chancen um. Mithilfe der Unicon Cloud Computing Lösungen schaffen Sie für Ihre Kunden moderne Arbeitsplätze – egal ob im Büro, im Homeoffice oder für unterwegs:



Office

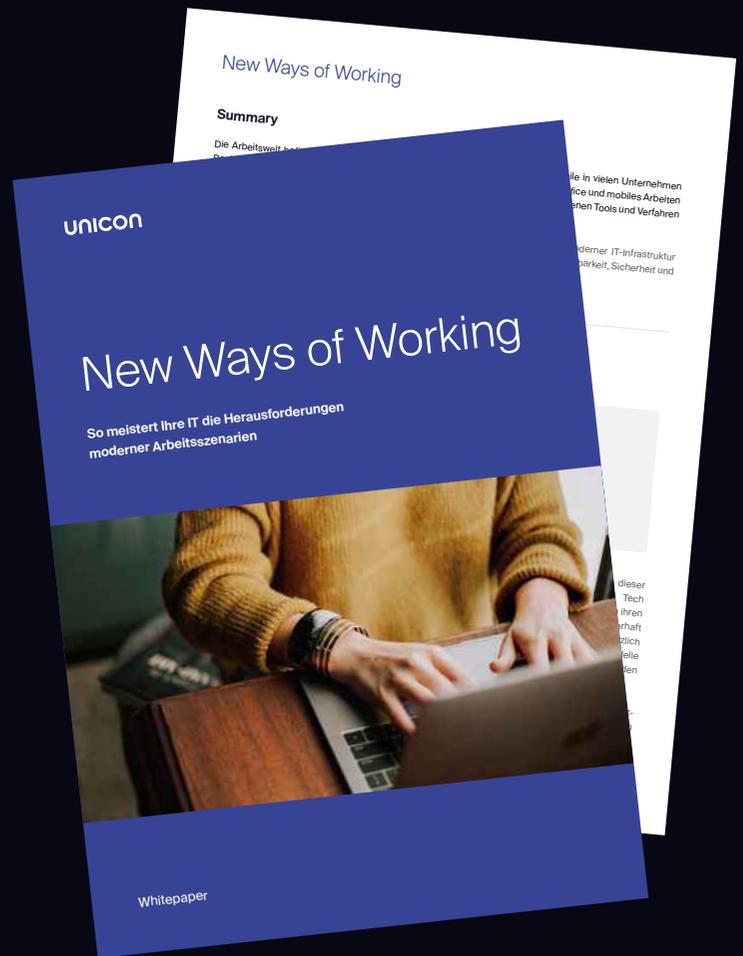


Homeoffice



Mobile

- Konsistente User Experience auf allen Geräten
- Schnelle und flexible Bereitstellung von Remote-Arbeitsplätzen
- Vorhandene Hardware reaktivieren und Lieferengpässe bewältigen
- Effiziente und schlanke Verwaltung der kompletten Infrastruktur über eine Konsole
- Sichere Anbindung von Remote-Geräten ohne zusätzliche VPN-Verbindung



Über Unicon

Mit unseren End-User Computing-Lösungen können Ihre Kunden ortsunabhängig und flexibel arbeiten – egal ob im Homeoffice, im Büro oder unterwegs. Wir liefern Ihnen ein hochleistungsfähiges Betriebssystem und eine effiziente Management-Lösung für die Verwaltung Ihrer Endkunden-Geräte.

So meistern IT-Dienstleister moderne Arbeitsszenarien ihrer Kunden

Wie Sie Ihren Kunden flexible Arbeitsszenarien erfolgreich anbieten und welche Herausforderungen es dabei zu berücksichtigen gilt, erfahren Sie im White Paper.

unicon.com/whitepaper

www.unicon.com
info@unicon-software.com
+49 (0) 721 96451-0

