

ICT CHANNEL

Nach Angriff auf MSP-Plattform von Kaseya

Dominoeffekt legt IT-Systeme lahm

Martin Fryba | Etwa 50 MSPs von rund 35.000 Kaseya-Kunden sind vom Angriff auf die VSA-Server der RMM-Plattform betroffen. Aber bis zu 1.500 betreute Systeme weltweit könnte die Hackergruppe REvil verschlüsselt haben, um Lösegeld zu erpressen. Darunter mehrere IT-Dienstleister in Deutschland, so das BSI. Von ICT CHANNEL befragte MSPs wagen keine Einschätzung, ob das Vertrauen ihrer Kunden in externe IT-Dienstleister beschädigt ist. „Wir müssen uns selbst erstmal Gedanken machen“, so ein MSP-Anbieter. Noch sind viele Fragen offen, das Lagebild „weiter dynamisch“, heißt es beim BSI. Ungewöhnlich deutlich wird der Bitkom: Der Angriff auf die Software-Lieferkette sei „die Spitze eines Eisbergs in einer Reihe von Attacken“.

„Jede Software kann Sicherheitslücken haben – darüber sind auch von MSPs eingesetzte Lösungen nicht erhaben“, sagt Security-Experte Tim Berghoff von G Data. Einen Vertrauensverlust oder gar eine Abkehr vom MSP-Modell sieht er nicht, rät aber MSPs zu einer „offenen und transparenten Kommunikation“. MSPs sollten einen Krisenreaktionsplan haben, ergänzt Thomas Uhlemann von Eset. Kaseya hat kommunikativ prompt reagiert, den Wettlauf um die Zero-Day-Lücke aber verloren: REvil war schneller. [Seiten 3 und 22](#)

EU-Datentransfer in Drittstaaten

Datenschützer machen Ernst

Martin Fryba | Viele Unternehmen bekommen aktuell Fragenbögen, ob und wie sie auf die geänderte Rechtslage bei der DSGVO reagiert haben, wenn sie Applikationen von Herstellern außerhalb der EU einsetzen. Ärger ist vorprogrammiert, wenn Systemhäuser ihre aufgebrachten Kunden nicht abholen, warnt Thomas Ströbele von YourIT. [Seite 26](#)



Quelle: YourIT



Quelle: Netgo

Die Spitze fest im Blick

Stefan Adelmann | Mit den finanziellen Mitteln des Investors Waterland ist Netgo zuletzt deutlich gewachsen und jetzt richtet die gestärkte Gruppe ihren Fokus auf Managed- und Cloud-Services aus. Mit ehrgeizigen Zielen: „In zwei Jahren wollen wir zu den Top 10 der IT-Service-Provider in Deutschland gehören“, unterstreicht COO Bernd Krakau. Mehr auf [Seite 16](#)

Collaboration-Lösungen boomen

Die Entwicklung von drei Jahren in drei Monaten

Stefan Adelmann | Teams, Zoom, Webex, Meet, Slack: Der Collaboration-Markt ist in der Corona-Krise rasant gewachsen, die Entwicklung von drei Jahren wurde laut Zoom-Experte Ross Mayfield auf drei Monate komprimiert. Und es zeichnet sich bereits ab, dass die großen Anbieter ihre Plattformen weiter ausbauen wollen. Sie könnten vor allem durch vielfältige Schnittstellen zum zentralen Baustein des digitalen Arbeitsplatzes werden. Doch verfügbare Bandbreite, Datenschutzbedenken sowie der starke Wettbewerb im Markt sorgen für Hürden und turbulente Entwicklungen. [Ab Seite 28](#)

Rüdiger Wölfl von Cisco im Interview

„Ich würde das klassische Geschäft nie vernachlässigen“

Stefan Adelmann | Vor wenigen Monaten hat Rüdiger Wölfl die Nachfolge von Jutta Gräfensteiner an Ciscos deutscher Channel-Spitze angetreten. Im Interview mit ICT CHANNEL berichtet der Manager, wie der Wechsel aus der Enterprise-Sparte verlief, wie er „Endkunden-Flavour“ in das Partner-Geschäft bringen will und erklärt, welche Rolle dem neuen As-a-Service-Angebot Cisco Plus zukommen soll – und warum das transaktionale Geschäft nichtsdestotrotz bei den Prioritäten des Netzwerkausrüsters weiterhin ganz oben steht. [Seite 10](#)

Jabra GN

**team
yellow**

PERSÖNLICHE SICHERHEIT

Der Sicherheitsgurt für die Videokonferenz

**Jabra PanaCast: Für die Gesundheit
Ihrer Mitarbeiter/innen**

Der Sicherheitsgurt im Auto, der Helm beim Skifahren, die Rauchmelder in jedem Zimmer – Selbstverständlichkeiten, wenn es um die persönliche Sicherheit im Alltag geht. Aktuell wissen wir, dass auch der Arbeitsalltag Gefahren birgt – Hygiene- und Abstandsregeln sind heute im Unternehmen ein wichtiges Thema.

Die Jabra PanaCast bietet dank des weltweit einmaligen 180° Panorama-Sichtfeldes die People-Count-Funktion. Die Videokamera erfasst so in Echtzeit und anonym die Anzahl der Personen im Raum. Individuelle Warnhinweise zeigen an, wenn die Anzahl der zulässigen Personen überschritten wird. Die Jabra PanaCast unterstützt den modernen Gesundheitsschutz im Unternehmen

Jabra PanaCast: Ihre Mitarbeiter/innen sind es Ihnen wert.



Jabra PanaCast 50
Für den Meetingraum

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

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



Jabra PanaCast 20
Die professionelle Einzelplatzlösung

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

Art.-Nr.: 8300-119
Ab 1. August 2021 verfügbar



Jabra PanaCast
Die flexible Videokonferenzlösung

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

Art.-Nr.: 8100-119



Bundeskanzler Bitcoin

Das digitale Kapital

KOPFNÜSS

kopfnuss@ict-channel.com | Zwei Monate vor der Bundestagswahl steht die deutsche Politik vor einem gigantischen Scherbenhaufen. Jahrzehntelang wurden wichtige Zukunftsprojekte auf der Suche nach dem kleinsten gemeinsamen Nenner aufgerieben und völlig vergeigt. So wurde etwa aus der Digitalisierung eine Gesundheitskarte, die gerade einmal Pdf-Dokumente speichern kann und die Mobilitätswende versickerte im teuren Traum von einer Autobahnmaut für Ausländer. Nach der teuren Pandemie fehlt jetzt nicht nur der Wille, sondern auch das Geld, diese und andere dringend gebotene Veränderungen anzugehen.

Doch woher soll das Geld kommen? Steuererhöhungen fallen im Wahljahr selbstredend aus. Andere Konzepte von der Privatisierung örtlicher Versorgungsnetze und -Einrichtungen bis hin zum übersteuerten An- und Verkauf minderwertiger Virus-Schutzrüstung und -Tests haben sich – zumindest gesamtgesellschaftlich betrachtet – als Rohrkipper erwiesen. Dabei läge die Lösung so nah, würde man nur endlich den Blick weg von den klassischen Finanzinstrumenten hin zu den neuen digitalen Rendite-Stars wie dem Bitcoin richten. Frei nach der Bibel lautet die Lösung: Kraftwerke zu Minen schmieden.

Statt den Energiekonzernen die Abschaltung ihrer alten Gas- und Kohlemeiler mit Milliarden zu bezahlen, könnte man ihnen diese Last durch eine Verstaatlichung im Sinne von SPD und Linken direkt abnehmen. Anschließend werden sie von CDU- und FDP-nahen Firmen mit Fördergeldern modernisiert und mit Datacentern ausgestattet. Diese stellen eine sichere europäische Cloud-Infrastruktur bereit und schürfen mit der nicht benötigten Rechenpower Krypto-Coins, während ihre Abwärme grüne Niedrigenergiehäuser und die Seen der umliegenden Naherholungsgebiete wohligh auf karibische Temperaturen beheizt, wodurch Flugreisen weitgehend unnötig werden.

Vom erwirtschafteten Geldsegen kann der Staat die lästigen Steuern abschaffen und dennoch mit so vollen Händen investieren, dass vom Bund der Steuerzahler monierte Verschwendungen im dreistelligen Millionenbereich gleich doppelt lächerlich wirken. Zum Erreichen der Klimaziele wird ein kleiner Prozentsatz in Aufforstungsprojekte in Südamerika investiert. Und das Renteneintrittsalter sinkt für alle Nicht-Informatiker auf 35 Jahre – bei vollen Bezügen. Bitte ein Bit! ■

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

59

Apple will seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern laut US-Medien zumindest zwei fixe Tage Homeoffice pro Woche anbieten. Nicht jeder ist aber von diesem Modell überzeugt. Laut einer anonymen Umfrage unter Apple-Angestellten gehen rund 59 Prozent davon aus, dass Kollegen die Firma verlassen könnten, weil Apple keine flexibleren Arbeitsoptionen bietet.



Quelle: ICT CHANNEL

IT ohne Risiko gibt es nicht

Wo stehen wir im Jahr 2021 bei den IT-Risiken der digitalen Vernetzung? Man hat nicht den Eindruck, dass Innovationen wie zum Beispiel Zero-Trust-Security Cybercrime-Vorfälle bereits deutlich reduzieren können. Noch steigen Jahr für Jahr die Zahl der Cyberattacken und die Schadenssummen. Die immer professionelleren Angriffe gehen in die Tiefe und Breite, wie der aktuelle Supply-Chain-Vorfall bei Kaseya und frühere Angriffsmuster zeigen. Kann man Hoffnung haben, dass IT-Infrastrukturen so sicher werden, dass die Statistik zur Bedrohungslage eine Kurve nach unten verzeichnet, nach einem steil ansteigenden Verlauf?

In etwa so wie die Verkehrssicherheit auf deutschen Straßen stetig zugenommen hat? Die Autos wurden sicherer gebaut, die Fahrer für Gurt und Promillegrenzen am Steuer sensibilisiert. Zu tun gibt es immer noch viel, aber mehr als 20.000 Verkehrstote auf deutschen Straßen wie 1970 wird es nicht mehr geben. Wenngleich 2.719 Opfer im letzten Jahr - so wenige wie nie - nicht einfach zu einem hinnehmbaren Preis für den Fortschritt erklärt werden können.

So sicher wie das Auto wird die Digitalisierung wohl nie. Die Security-Branche hat es mit dynamischen, alle Innovationen beherrschenden Gegenspielern zu tun - Kriminelle und im staatlichen Auftrag agierende Hacker. Umso wichtiger zeigt der Kaseya-Vorfall, dass IT-Dienstleister gegenüber Kunden Risiken klar benennen, Krisenpläne in der Schublade haben, offen und transparent informieren sollen – und bei einer Ransomware-Infektion hoffentlich eine gute Backup-Strategie haben.

Martin Fryba
Senior Editor ICT CHANNEL

FOTO DER WOCHE

Kleine Ursache, große Wirkung

mf | Nicht aufzutreiben sind winzige Torx T5 5.08mm-Schraubchen, die den Kickständer eines Surface zusammenhalten. Was also tun, wenn sie mal ausfallen? Eine mikroskopisch-bodennahe Fahndung kann man sich sparen. Und auch der erste Impuls, das Microsoft-Support-Center anzurufen, ist meist nicht der beste. Überlastet, kaum erreichbar.

So startet die Fahndung im Netz – und scheitert. Den Schraubendreher kann man kaufen, auch gebrauchte Ersatz-Kickständer oder Scharniere findet man mit Glück und Geduld bei Ebay – nicht aber das Corpus Delicti.

Warum also nicht dort fragen, wo man mit homöopathischen Verbindungen täglich zu tun hat? Herr Raß von Matt Optik in Herrsching ist zwar (noch) kein autorisierter Surface-Repair-Partner, aber offen für jede noch so feinmechanische Herausforderung jenseits seines Kerngeschäfts. Wen juckt es da schon, dass statt Torx in



IT-Schrauber der Woche:
Christian Raß von Matt Optik in Herrsching repariert nicht nur Brillen, sondern gibt auch losen Surface-Kickständern wieder festen Halt

Silber nun Kreuzschlitz in Gold im Scharnier steckt. „Schreiben Sie M 1,6 Millimeter auf“, sagt der sympathische Herr Raß.

Die kundenorientierte Profession auch auf dem Teilgebiet feinmechanischer Hardware-Instandsetzung ist für den Optiker durch den von ICT CHANNEL inoffiziell erteilten Status einer Surface-Reparaturpartnerschaft bestätigt. Jetzt muss nur noch

Microsoft-Manager Robin Wittland offiziell seinen Segen erteilen. Der Surface-Chef hat übrigens auf einen LinkedIn-Post prompt reagiert und dem ICT CHANNEL-Redakteur („Ambassador für unsere Produkte“) sofortige Hilfe versprochen. Da aber hatte Herr Raß die entsprechende Akte, respektive das Surface Go, schon fest zugeklappert.

Leserwahl

ICT CHANNEL AWARD – Stimmen Sie ab!

sta | Im Channel zählt mehr, als ausschließlich wettbewerbsfähige Technologien und Produkte anzubieten. Hier sind gekonnte Partnerarbeit, die passende Kommunikation, viel Innovationskraft und einiges an Weitsicht gefragt.

Welche Hersteller haben in diesen Bereichen die Nase vorn und welche Distributoren standen stets mit ausgezeichnetem Service und dem passenden Know-how an Ihrer Seite? ICT CHANNEL will es wieder wissen!



Partner der ICT CHANNEL-Leserwahl ist B2IMPACT

Wir haben zahlreiche Unternehmen aus der gesamten ICT-Branche nominiert und jetzt sind Sie gefragt. Stimmen Sie auf **ict-channel.com** für Ihre Hersteller-Favoriten aus insgesamt 13 Kategorien – ob Netzwerkinfrastruktur, Storage, Telekommunikation oder Peripherie & Zubehör – sowie für Ihre Distributoren des Jahres. Bis zum 22. August haben Sie die Möglichkeit, bei der Leserwahl zu votieren.

Mitmachen lohnt sich. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben die Chance, beim begleitenden Gewinnspiel mit etwas Glück einen von mehreren Gutscheinen zu gewinnen und sich damit einen kleinen Wunsch zu erfüllen.

Weitere Informationen rund um das Gewinnspiel sowie die Teilnahmevoraussetzungen erhalten Sie direkt im Rahmen der Leserwahl. Wir freuen uns über Ihre Stimme!

**ICT
CHANNEL
AWARDS
2021**

VIDEO- UND AUDIOTECHNIK VON
UNSERER PREMIUMMARKE

helos[®]

We can see clearly now 



Entdecken Sie jetzt unsere vielfältige Auswahl an Video- und Datenkabeln bis hin zu Adaptern.



- Anschlusskabel
- Adapter
- Adapterkabel
- Splitter
- Hub
- Dockingstation

Alle Produkte auf
shop.herweck.de


herweck

Folgen Sie
uns auf:



Ihr persönlicher Ansprechpartner vor Ort:



Mehmet-Can Baylan



06894 3883-182



mbaylan@herweck.de

28. Woche

Fakten & Analysen

- 8 IT-Dienstleister im Kaufrausch**
Accenture und Allgeier kaufen zu
HPE übernimmt Zerto
Zuwachs für das Greenlake-Portfolio
Neuer LinkedIn-Leak
700 Millionen Nutzerdaten
Aus Fiducia & GAD IT wird Atruvia
Umbenennung
- 9 Über 5.000 gefälschte HP-Produkte beschlagnahmt**
Tonerkartuschen und Computer-Komponenten
Finanzticker
Chip-Krise lässt Samsungs Kasse klingeln
Schwacher Börsenstart für Cherry
Teamviewer verfehlt eigene Prognose

Unternehmen

- 10 „Das klassische Geschäft wird in keiner Form vernachlässigt“**
Rüdiger Wölfl von Cisco im Interview
- 12 Holpriger Start für Windows 11**
Schöne neue Windows-Welt
- 14 Online-Händler können Drucker-as-a-Service vermarkten**
Drucker-Mieten mit Printer4you
- 16 Netgo will mit Managed- & Cloud-Services in die Top 10**
Neue Service-Gesellschaft und Rechenzentrum
- 18 Q.beyond richtet Geschäft neu aus**
Abspaltung des Colocation-Geschäfts
- 19 Maschine soll Mensch schlagen**
Zoom kauft deutsches Start-up Kites
- 20 HPE mit zahlreichen Greenlake-Neuerungen**
Viele Alternativen zur Public Cloud
- 22 Chronologie einer schweren IT-Krise**
Skalierender Cyberangriff auf RMM-Plattform von Kaseya
- 23 Acondistec erweitert sein Server-Portfolio**
High-End-Server von Supermicro

Management & Recht

- 24 EU-Umsatzsteuerreform: Das ändert sich für Etailer**
Physische Produkte, digitale Inhalte und elektronische Dienstleistungen
- 26 Jetzt geht's ans Eingemachte**
EU-Datentransfer in Drittstaaten

Thema der Woche

- 28 Im Zentrum der neuen Arbeitswelt**
Collaboration: Boomender Markt



8

Übernahme-Karussell:
Accenture schnappt sich
Trivadis und auch Allgeier
kauft zu

Quelle: AdobeStock



10

Rüdiger Wölfl ist seit
Anfang des Jahres
Cisco Channel-Chef in
Deutschland

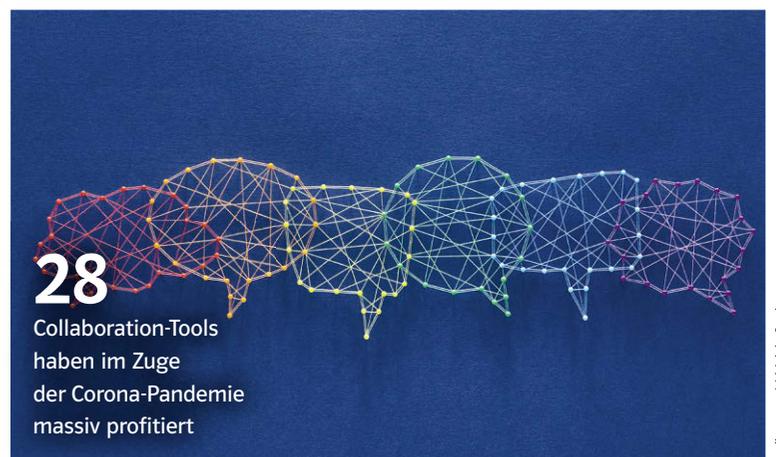
Quelle: Cisco



18

Q.beyond-Vorstand
Jürgen Hermann

Quelle: Q.beyond



28

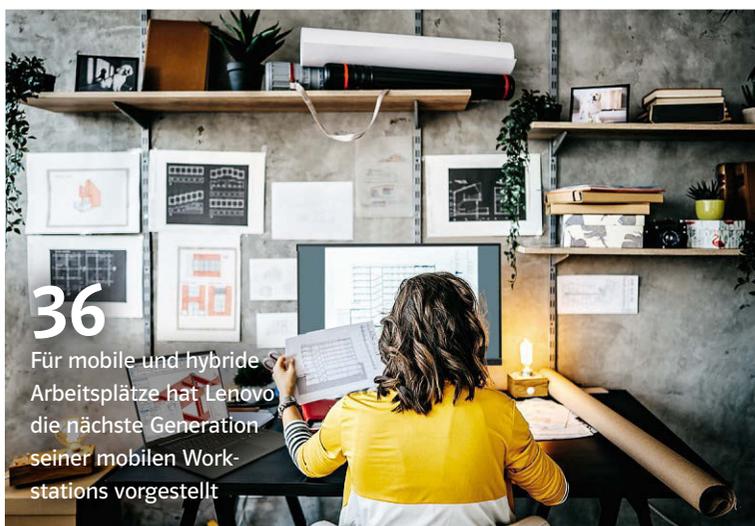
Collaboration-Tools
haben im Zuge
der Corona-Pandemie
massiv profitiert

Quelle: pogonici | AdobeStock

**33**

Jürgen Venhorst ist
Regional Sales Director
DACH bei Datto

Quelle: Datto

**36**

Für mobile und hybride
Arbeitsplätze hat Lenovo
die nächste Generation
seiner mobilen Work-
stations vorgestellt

Quelle: Lenovo

Köpfe

- 32** Google Cloud besetzt europäische Führungspositionen neu Kai Schwerdtner wird Head of AV-Solutions bei Viewsonic
- 33** Datto holt neuen Chef für sein DACH-Vertriebsteam Acronis hat einen neuen CEO Epson ernennt neuen Verantwortlichen für professionelle Drucklösungen

Markt

- 34** Einfache Consumer-Drucker kaum zu bekommen Context-Marktanalyse Drucker-Hardware

Produkte & Technologien

- 36** **Lenovo:** Mobile Powerpakete für Kreative
- 38** **Chromebook-Absatz** mehr als verdreifacht: Von der Lachnummer zum Verkaufsschlager
- 29** **Edge-Server von Western Digital:** Schnellere Entscheidungen an der Edge treffen

Rubriken

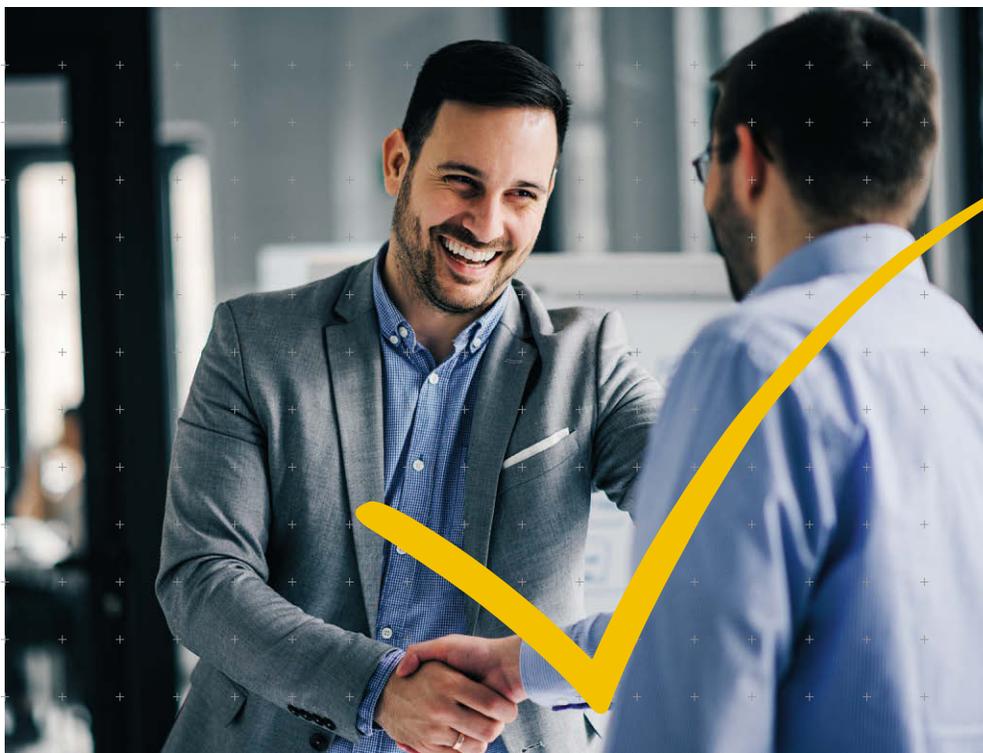
- 3** Editorial
- 4** Feedback, Termine
- 40, 44, 46, 49** Kontaktbörse
- 50** Impressum/Inserentenverzeichnis



Kyocera Chap – Das Partnerprogramm für den IT-Fachhandel

Jetzt informieren, profitieren und anmelden.

chap.kyocera.de



Accenture und Allgeier kaufen zu

IT-Dienstleister im Kaufrausch

700 Millionen Nutzerdaten Neuer LinkedIn-Leak

lb | Cyberkriminelle bieten Datensätze von rund 700 Millionen LinkedIn-Profilen zum Verkauf an. Nach einer ersten Sichtung durch Experten sind die Daten aktuell, was bedeutet, dass über 90 Prozent der derzeit knapp 760 Millionen Nutzer davon betroffen sind. Neben den vollen Namen und E-Mail-Adressen befinden sich in der Liste Telefonnummern, postalische Adressen, Informationen zu Berufserfahrung, Geschlecht und teils sogar Geodaten sowie Verweise zu Social-Media-Profilen. Angreifer könnten diese für eine Vielzahl verschiedenster Angriffsversuche von Phishing und Social Engineering über Identitätsdiebstahl bis hin zu direkten Account-Hacks nutzen.

Während LinkedIn ein Datenleck abstreitet, geben die Hacker an, die Daten über eine Schwachstelle in der zum Datenabgleich für externe Dienste gedachten API des zu Microsoft gehörenden Business-Netzwerks erbeutet zu haben. ■

Umbenennung

Aus Fiducia & GAD IT wird Atruvia

mw | Der Banken-IT-Dienstleister Fiducia & GAD will sich mit einer neuen Unternehmensstrategie zum agilen Digitalisierungspartner wandeln. Ziel sei es, die Kunden aus dem Bankenbereich bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle begleiten zu können, wie Vorstandssprecher Martin Beyer auf der Hauptversammlung 2021 in Karlsruhe klarstellte: „Wir haben uns radikal neu ausgerichtet, um unsere Kunden im Zuge der Digitalisierung und dem zunehmenden Wettbewerbsdruck nachhaltig zu unterstützen“. Im Fokus stehe dabei die Entwicklung neuer digitaler Lösungen auf der Basis einer neuen Banking-Plattform. Ein neuer Firmenname soll diesen Wandel nach außen sichtbar machen: Ab dem 1. September 2021 wird die Fiducia & GAD unter dem neuen Namen Atruvia AG am Markt auftreten. ■

Die Konsolidierung im Systemhaus-Markt geht weiter: Accenture schnappt sich den Schweizer IT-Dienstleister Trivadis und Allgeier den Business-Open-Source-Spezialisten IT-Novum.

Michaela Wurm | Das Übernahme-Karussell bei IT-Dienstleistern und Systemhäusern dreht sich immer schneller. Nicht nur Branchenschwergewichte kaufen kleinere Mitbewerber mit Spezial-Know-how auf. Auch mittelständische Systemhäuser wie Netgo oder MCL haben sich mittels finanzstarker Investoren das nötige Geld für Akquisitionen verschafft und bereits einige getätigt.

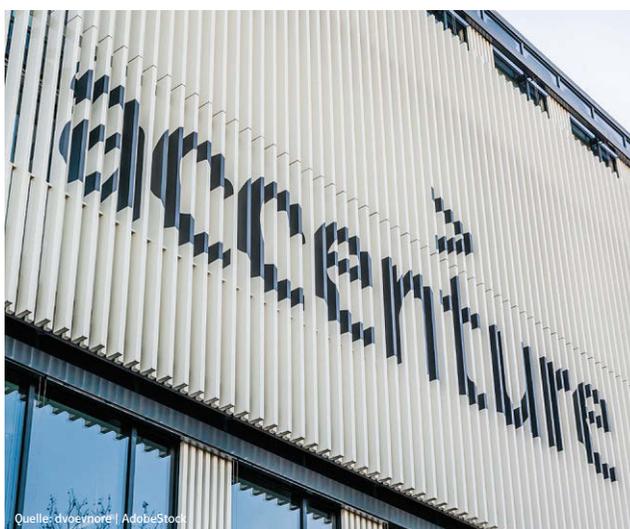
Jetzt hat Accenture zugeschlagen. Mit der Übernahme der Trivadis AG baut der Beratungskonzern seine Kompetenzen im Bereich Data und Künstliche Intelligenz aus. Der IT-Dienstleister mit Hauptsitz im Schweizer Glattbrugg und Standorten in der Schweiz, Deutschland, Österreich,

Dänemark und Rumänien ist auf die Implementierung von Plattformen spezialisiert, die eine hochautomatisierte Bereitstellung und innovative Nutzung von Daten ermöglichen sollen. Zum Portfolio von Trivadis gehören Technologien wie Automatisierung, KI und Cloud-Dienste.

Und auch die Allgeier-Gruppe kauft sich Spezialwissen ein. Der IT-Dienstleister übernimmt den Business-Open-Source-Spezialisten

IT-Novum GmbH von der KAP AG. Mit der Akquisition schärft die Firmengruppe ihr Profil in den Feldern Open-Source-basierte Softwarelösungen und Öffentliche Auftraggeber.

Außerdem sollen Innovationsthemen wie Smart City, IoT, digitale Prozesse und Robotic Process Management weiter vorangetrieben werden. ■



Zuwachs für das Greenlake-Portfolio

HPE übernimmt Zerto

HPE stärkt sein Greenlake-Portfolio weiter. Mit der Übernahme von Zerto holt sich der Anbieter Software für Verwaltung und Schutz von Cloud-Daten an Bord.

Stefan Adelmann | HPE kauft Zerto für 370 Millionen US-Dollar. Die Übernahme soll vor allem das Greenlake-Portfolio um Software für die Verwaltung und den Schutz von Cloud-Daten stärken.

Laut HPE gehört Zerto mit rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie 9.000 Kunden, darunter unter anderem zahlreiche MSPs, zu den branchenführenden Anbietern im wachsenden Markt für Datenreplikation sowie im Disaster-Recovery-as-a-Service-Bereich.

Zukünftig wird das Angebot von Zerto über HPE Greenlake sowie die Data Services Cloud Console erhältlich sein. Aber nicht nur die entsprechenden Technologien holt sich der US-amerikanische IT-Riese an Bord, sondern darüber hinaus auch Know-how sowie Fachkräfte für Forschung und Entwicklung. Sie sollen dabei helfen, den Bereich für Datenverwaltung und -schutz weiter zu stärken. Das Managementteam von Zerto wird nach dem Kauf ebenfalls Teil von HPE bleiben.

Zerto soll künftig über 130 Millionen Dollar zum Jahresumsatz von HPE beitragen, wobei ein Drittel dieses Umsatzes dem As-a-Service-Angebot zugutekommt. Was HPE darüber hinaus mit Greenlake plant, lesen Sie ab Seite 20. ■

Tonerkartuschen und Computer-Komponenten

Über 5.000 gefälschte HP-Produkte beschlagnahmt

Behörden in Österreich und Deutschland haben über 5.000 gefälschte HP-Artikel sichergestellt. Unter den beschlagnahmten Produkten waren einige Tausend gefälschte Tonerkartuschen und Computer-Komponenten aus Asien.

Michaela Wurm | Angesichts der massiven Lieferengpässe bei vielen Produkten scheint das Geschäft mit gefälschten Komponenten und Supplies lukrativer denn je. Hersteller wie HP geht seit vielen Jahren massiv gegen Produktfälschungen vor. Vor kurzem ist den Behörden in Deutschland und Österreich erneut ein großer Schlag gelungen. Bereits zwischen Januar und März 2021 beschlagnahmten die lokalen Strafverfolgungsbehörden in Österreich Tausende von gefälschten HP-Tonerkartuschen, nachdem sie von HP-Partnern vor Ort

informiert worden waren. Parallel dazu entdeckten deutsche Zollbeamte an Flughäfen mit Unterstützung der „Anti Counterfeiting and Fraud“ (ACF)-Teams von HP eine Ladung gefälschter Computer-Komponenten aus Ostasien.

„Der Verkauf von gefälschten Komponenten und Tonerkartuschen ist eine Verletzung des geistigen Eigentums mit schwerwiegenden Folgen für das Geschäft von Vertriebspartnern und Distributoren“, so Susanne Kummetz, Director Commercial und Consumer Channel bei HP Deutschland. „Illegale Produkte bieten dazu ein schlechtes Nutzungserlebnis und beschädigen unter Umständen die Hardware. HP-Original-Verbrauchsmaterialien wurden mit dem Ziel entwickelt, konsistente Qualitätsergebnisse zu liefern, denen die Benutzer vertrauen können.“ ■

FINANZTICKER

___ **Chip-Krise lässt Samsungs Kasse klingeln:** Als weltgrößter Speicherchip-Anbieter profitiert Samsung von der hohen Nachfrage nach Elektronikprodukten. Für das zweite Quartal 2021 rechnet der koreanische Elektro-Riese mit einem Umsatzplus von 19 Prozent auf 63 Billionen Won (etwa 46,9 Milliarden Euro). Der operative Gewinn soll nach vorläufigen Zahlen um 53 Prozent auf 12,5 Billionen Won (9,3 Milliarden Euro) steigen. ___ **Börsenstart für Cherry:** Trotz hoher Nachfrage und gut laufender Geschäfte konnte die Cherry-Aktie bei ihrem Debüt nicht überzeugen. Bereits der Ausgabepreis lag mit 32 Euro im unteren Bereich der erwarteten Spanne zwischen 30 und 38 Euro und ging nach einer kurzen Aufschwung weiter nach unten. Experten kritisieren, dass der größere Teil des erlösten Kapitals von 416 Millionen Euro an die Altaktionäre geht. Nur 138 Millionen Euro sollen ins Unternehmen fließen und teilweise zum Abbau der Schulden in Höhe von rund 100 Millionen Euro eingesetzt werden. ___ **Teamviewer verfehlt eigene Prognose:** Der Spezialist für Remote-Software-Lösungen ist mit seinem vorläufigen Ergebnis für das zweite Quartal 2021 unter seinen eigenen Erwartungen geblieben. Die fakturierten Umsätze stiegen um 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 121,6 Millionen Euro – statt wie prognostiziert um 20 Prozent. ___ ■

Das deutsche Datenschutz-Problem

Im vergangenen Jahr gab es in Deutschland einen neuen Rekord bei Datenschutzverstößen und -Bußgeldern. In anderen Ländern klappt die Umsetzung der DSGVO deutlich besser – zumindest scheinbar.

Lars Bube | Zweifelsohne hat die Umstellung der Arbeitsweisen und Prozesse in der Pandemie die deutschen Unternehmen vor eine Mammutaufgabe gestellt, der viele nur bedingt gewachsen waren. Neben der IT-Sicherheit wurden auch Datenschutzvorgaben beim hastigen Umstellen auf Homeoffice und Remote-Zugänge allzu oft nicht oder nur rudimentär umgesetzt. Da verwundert es wenig, dass die Zahl der gemeldeten Datenschutzverstöße laut einer aktuellen Vergleichsstudie von HeyData gegenüber dem Vorjahr um 76 Prozent gewachsen ist.

Damit ist Deutschland jetzt hinsichtlich der absoluten Zahl der registrierten Datenpannen neuer Spitzenreiter in Europa, seit Einführung der DSGVO im Mai 2018 wurden insgesamt 77.747 Verstöße gemeldet. Schaut man allerdings etwas genauer auf die Statistik, ist das wohl mehr ein Problem der Erfassung als des Datenschutzes. So liegen etwa auf dem zweiten Rang die deutlich kleineren Niederlande mit 66.527 Fällen. Dennoch ist die Zahl der Meldungen dort im vergangenen Jahr sogar leicht zurückgegangen. Gravierende Differenzen gibt es auch bei den daraus resultierenden Strafen. Während in Deutschland bisher knapp 70 Millionen Euro an Bußgeldern verhängt wurden, waren es bei den niederländischen Nachbarn nur 2,5 Millionen Euro.

Ganz offensichtlich nehmen es die hiesigen Firmen und Behörden also spürbar genauer mit der Meldepflicht und der Bestrafung als in anderen europäischen Ländern. „Die Strafverfolgung in Deutschland wird streng gehandhabt“, bestätigt Milos Djurdjevic, CEO und Gründer von HeyData. Rechnet man diese deutschen Sondereffekte heraus, dreht sich das Bild ihm zufolge komplett: „Im europäischen Vergleich verhalten sich Firmen in Deutschland zum großen Teil sehr vorbildlich“. Im Gesamttranking der europäischen Länder mit dem besten Datenschutz landet Deutschland auf dem zweiten Platz, hinter Irland. Die Schlusslichter sind Norwegen, Litauen und Ungarn.

Letztlich bieten jedoch beide Seiten der Statistik einen guten Anlass, weiterhin hart am Datenschutz zu arbeiten, um das hohe Vertrauensniveau halten zu können. ■



**Lars Bube, Leitender Redakteur
ICT CHANNEL**

Quelle: ICT CHANNEL

Rüdiger Wölfl von Cisco im Interview

„Das klassische Geschäft wird in keiner Form vernachlässigt“

Anfang des Jahres hat Rüdiger Wölfl die Nachfolge von Jutta Gräfensteiner an Ciscos deutscher Channel-Spitze angetreten. Im ICT CHANNEL-Interview berichtet er von seinem Start, seiner persönlichen Vision und welche Rolle das neue As-a-Service-Modell Cisco Plus in Deutschland spielen soll.

Stefan Adelmann

ICT CHANNEL: Herr Wölfl, wie waren für Sie die ersten Monate in Ihrer neuen Position an der Spitze des deutschen Cisco-Channels?

Rüdiger Wölfl: Der Anfang war super spannend. Ich bin mehr als 25 Jahre in dieser Company, gefühlt noch länger, denn es waren sehr intensive 25 Jahre. Ich bin aber primär Kind des Enterprise-Geschäftes, also des Endkunden-Geschäftes. Ich kenne Cisco sehr gut und auch die Zusammenarbeit mit den Partnern – aber bisher aus einer anderen Perspektive. Daher war für mich der Start so spannend und ich habe die Pandemie genutzt, um möglichst viele Termine mit den Partnern aus der neuen Rolle heraus zu machen. In den ersten Wochen habe ich virtuell über Webex 35 Partnertermine vereinbart und in kürzester Zeit ein gutes Bild bekommen.

Ich habe auf einem bereits sehr hohen Niveau meiner Vorgängerin Jutta Gräfensteiner aufgesetzt, konnte aber dennoch ein paar Punkte erkennen, an denen wir mehr machen können. Gerade weil ich aus dem Enterprise-Bereich komme und weiß, was Endkunden brauchen. Wir versuchen, in den Channel noch einmal einen stärkeren Endkunden-Flavour mit reinzubekommen.

Unser Geschäft fußt aber grundsätzlich sehr stark auf der Zusammenarbeit mit den Partnern. Weit mehr als 90 Prozent unseres Business findet ausschließlich über Partner statt, es ist im Prozentsatz in den letzten Jahren sogar leicht gestiegen.



Wir sehen heute in Deutschland, wie die Veränderung des Konsumierens über Managed Services in ähnlicher Geschwindigkeit stattfindet wie in den USA.

Rüdiger Wölfl leitet als Managing Director den Channel von Cisco in Deutschland

„Wir versuchen, in den Channel einen stärkeren Endkunden-Flavour reinzubekommen.“

ICT CHANNEL: An welchen Punkten wollen Sie ganz konkret angreifen?

Wölfl: Wir haben eine sehr ausgewogene Partnerlandschaft – zwischen sehr großen Partnern und einem interessanten Mittelbau. Wir werden in Zukunft mit unseren großen 1-Tiers, also beispielsweise der Deutschen Telekom, Computacenter, Bechtle, NTT, weiter unser Wachstum treiben. Wir werden aber besonders auch die Partner, die darunter liegen, etwa bis hin zu Nummer 30, noch intensiver betreuen. Weil diese sehr committed sind, weil dort noch ein großes Potenzial für uns und die Partner liegt. Wir sehen die Bereitschaft, in den großen Wachstumsfeldern in Deutschland zu investieren, wie beispielsweise bei öffentlichen Auftraggebern oder im Private-Sektor – da möchten wir weiter unterstützen.

ICT CHANNEL: Sie wollen mehr Endkunden-Flavour in den Channel tragen. Was genau kann man sich darunter vorstellen?

Wölfl: Ich achte in jedem Briefing, das ich mit dem Team vor Terminen mache, darauf, was die aktuellen gemeinsamen Projekte mit den Partnern in den nächsten drei bis sechs Monaten sind. Aber auch darauf, wie die Pipeline nach vorne aussieht. Denn an konkreten Projekten kann man sehr schnell ablesen, wie gut die Zusammenarbeit funktioniert. Ob also der Partner oder wir von Cisco da sauber involviert sind. Ich schaue mir also ganz konkret Projekte an und überprüfe, ob wir da gemeinsam gut eingestellt sind. Und ich nehme diese Projekte in die Gespräche mit den Partnern mit rein. Und das ist eher ungewöhnlich für den Channel, dass er sich so direkt in operatives Business involviert. Und wenn Sie das vorleben als Channel Leader, dann schaut auch die ganze Organisation, was der da macht und ob man sich nicht auch involvieren muss. Das war vorher, ohne da jemandem zu nahe treten zu wollen, nicht der Fall.

ICT CHANNEL: Aber nicht nur für Sie, auch für Cisco steht eine der bisher größten Transformationen an: Cisco Plus. Wie wurde die As-a-Service-Ankündigung bei Ihren Partnern aufgenommen?

Wölfl: Das Feedback war sehr positiv. Aber Cisco Plus ist eine Reise. Wir haben gezeigt, was wir heute schon liefern, und was wir in Zukunft liefern werden. Und

Sie haben vollkommen recht, das ist eine riesengroße Transformation. Es ist aber nicht so, als hätten wir den Markt neu erfunden. Kunden werden in Zukunft anders konsumieren – das tun sie heute schon in gewissem Maße. Unsere Partner liefern bereits heute zehn bis 25 Prozent ihres Revenue Streams über Managed Services. Viele sind da schon sehr weit. Und auch das bedeutet für mich gute Partnerschaft. Denn wir lernen voneinander. Wir haben einige Partner, die ich als Speerspitze in diesem Bereich sehe, von denen wiederum wir lernen können. Was wir anders machen können, wie wir schneller werden können. Da geht es oft auch um taktische Sachen, beispielsweise die Lizenzierung. Da liegt viel Teufel im Detail.

Aber in Summe wurde Cisco Plus sehr positiv aufgenommen. Es gab wenig Kritik, da kam keine Aussage, dass das so gar nicht funktionieren kann.

ICT CHANNEL: *Gelten diese Zahlen für Partner jeder Größe oder vor allem für große Partner? Und welcher Managed-Services-Anteil ist denn letztlich Ihr Ziel?*

Wölfli: Sie können davon ausgehen, dass ein größerer Partner heute bereits zehn bis 15 Prozent Managed Services anbietet. Aber mir fallen auch kleinere Partner ein – auch wenn diese mit 250 Millionen Euro Umsatz aufwärts auch nicht mehr ganz klein sind –, die heute schon Managed Services im großen Umfang liefern, bei denen dieses Geschäft bereits 20 Prozent und mehr ausmacht. Einen klaren roten Faden gibt es also nicht. Aber ich kann sagen, dass es keinen Partner gibt, der sich nicht damit beschäftigt. Mir ist zumindest keiner begegnet. Denn der Partner, der sich nicht intensiv damit beschäftigen will, dem traue ich keine große Zukunft zu, wenn ich ehrlich bin.

ICT CHANNEL: *Cisco Plus ist vor allem auch getrieben aus dem US-Markt. Aber lässt sich das Konzept so einfach hierzulande eins zu eins*

umsetzen? Bei Ihren Partnern, aber vor allem auch bei Ihren Endkunden?

Wölfli: Ja, das kann ich beides relativ kurz und einfach beantworten. Es war früher öfters mal so, dass es gewisse Trends gab, bei denen man gesehen hat, dass sie in den USA schon laufen und in Deutschland oder Europa werden wir das zwar irgendwann sehen, aber mit einem gewissen Delay. Das hatten wir jahrelang. Wir sehen aber heute in Deutschland, wie die Veränderung des Konsumierens über Managed Services in ähnlicher Geschwindigkeit stattfindet wie in den USA.

ICT CHANNEL: *In vielen Unternehmen gibt es aber nach wie vor Bedenken in Hinblick auf die Nutzung von Cloud-Lösungen, gerade auch die US-amerikanischer Anbieter, und offene Fragen rund um die DSGVO. War und ist das ein Thema in Ihren Gesprächen?*

Wölfli: Nein, die DSGVO war nicht ein einziges Mal ein Thema. Diese Bedenken möchte ich natürlich nicht abstreiten. Sie sind sicher ein Thema, aber nicht mehr in dem Umfang wie früher. Natürlich, Security und Datenschutz sind immer Herausforderungen, keine Frage. Aber sie sind nicht mehr die Verhinderer. Ich glaube, der Vorteil dieses einfachen Kon-

sumierens überwiegt mögliche Risiken.

ICT CHANNEL: *Liegt der Fokus Ihrer Partnerstrategie zukünftig also auf Cisco Plus oder ist das Thema gleichbedeutend mit dem klassischen Geschäft?*

Wölfli: Ich würde das klassische Resale-, also das transaktionale Geschäft nicht vernachlässigen wollen. Es ist ein wichtiges Geschäft, es funktioniert gut und muss mit hoher Priorität betreut werden. Dafür gibt es zu viele interessante Projekte und Projektgeschäfte, die im klassischen Stil abgewickelt werden. Und trotzdem werden wir einen großen Fokus auf Managed Services und Cisco Plus legen, weil der Aufwand natürlich auch ein größerer ist, da wir alle noch viel lernen müssen. Deswegen würde ich „Ja“ sagen, auf meiner Prioritätenliste ist das Thema weit oben, weil wir sehen, dass das Business anzieht. Weil wir sehen, dass es ein großes Wachstumspotenzial gibt und wir das auch nicht verschlafen dürfen. Denn unsere Wettbewerber schlafen ja auch nicht. Und das treibt uns an. Ich würde aber trotzdem niemals sagen, dass das klassische Geschäft in irgendeiner Form vernachlässigt wird. Das steht bei der Priorität weiterhin ganz ganz oben. ■

„Natürlich, Security und Datenschutz sind immer Herausforderungen, keine Frage. Aber sie sind nicht mehr die Verhinderer.“

Ciscos As-a-Service-Strategie

Im vergangenen März hat Cisco im Rahmen seiner virtuellen Hausmesse „Cisco Live 2021“ seinen „Cisco Plus“-Vorstoß angekündigt. Unter dieser Marke bündelt der US-amerikanische Hersteller sein neues As-a-Service-Portfolio. Der Fokus soll dabei im ersten Schritt auf Cloud-Lösungen liegen, unter anderem für Secure Access Service Edge (SASE) sowie den gesamten Datacenter-Bereich. Langfristig soll aber nahezu die gesamte Produktpalette inklusive

Hardware über einen eigenen Marketplace als Service angeboten werden. Cisco will dabei dem Credo „Partner first“ folgen, und den Channel stark in den Vertrieb einbinden. Vor

allem „Cisco Gold Providern“ komme laut dem Anbieter im Zuge der Strategie eine tragende Rolle zu. Sie sollen zukünftig auch eigene Entwicklungen über das Cisco-Portal anbieten können.

Der Hersteller folgt mit diesem Schritt

Wettbewerbern wie HPE und Dell, die bereits vor einiger Zeit vergleichbare As-a-Service-Schwerpunkte gesetzt haben und diese im Fall von „Greenlake“ (ab Seite 20) aktuell massiv stärken. Cisco steht hier noch

am Anfang der „Reise“, wie es Rüdiger Wölfli erklärt, die Ankündigung von Cisco Plus wurde jedoch von vielen Analysten und Partnern als wichtige, gelungene Entwicklung bewertet.



Cisco-CEO
Chuck
Robbins

Quelle: Cisco

Schöne neue Windows-Welt

Holpriger Start für Windows 11

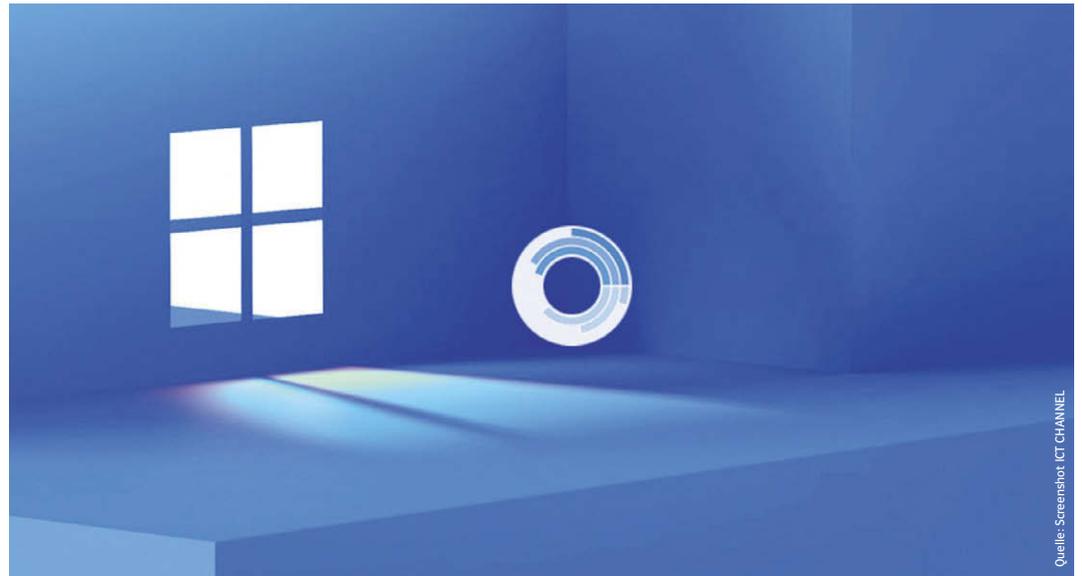
Mit Windows 11 ändert sich weit mehr als nur die Position des Startmenüs. Einiges davon, wie die Hardware-Voraussetzungen und der Cloud-Anschluss, wird Unternehmen und ihre Admins genauso wie Privatnutzer vor Herausforderungen stellen.

Lars Bube | Der Auftakt für Windows 11 war alles andere als gelungen. Ein erstes schlechtes Vorzeichen war schon der Leak einer Preview-Version für Entwickler wenige Tage bevor Microsoft das Geheimnis offiziell lüften wollte. Diese verriet nicht nur den Namen, sondern auch die wichtigsten Änderungen an der Oberfläche. Bei der offiziellen Vorstellung selbst hielt dann der Stream dem regen Interesse nicht stand.

Selbst wer ihm folgen konnte, wurde damit allerdings nicht unbedingt in jeder Hinsicht erhellt oder gar glücklich. Letztlich gab es viele bunte Bilder und wolkige Versprechen vom Anfang einer neuen Windows-Generation als offene Plattform für die Zukunft, aber nicht einmal eine befriedigende Erklärung für den Namenswechsel und die Notwendigkeit eines Upgrades. Immerhin sind viele Unternehmen in ihren IT-Austauschzyklen gerechnet gerade erst richtig in Windows 10 angekommen oder noch mitten in der Migration.

Harte Fakten

Neben allerlei offenen Fragen sorgte nach der Vorstellung vor allem die Hardware-Kompatibilität für Unmut. Schon beim ersten Blick auf die angegebenen Mindestvoraussetzungen sowie ersten Tests mit der „PC-Integritätsprüfung“ wurde schnell klar, dass Windows 11 einige unter Windows 10 problemlos funktionierende Rechner ausschließen wird. Das nährt die Befürchtungen hinsichtlich einer Rückkehr zum alten „Neues Windows, neue Hardware“-Zyklus. Mag diese Aussicht bei den Hardware-Herstellern und -Händlern



Quelle: Screenshot ICT CHANNEL

Windows 11 kämpft vom Start weg mit einigen Schwierigkeiten

für freudige Erinnerungen und geschäftiges Händereiben sorgen, finden das die Unternehmens- und Privatkunden weniger erfreulich, wie sich an den ersten Kommentaren zeigt.

Gleich am Anfang stehen die Vorgaben für die CPU. Ist dort zunächst noch recht genügsam von einem 64-Bit-Prozessor oder SoC mit mindestens zwei Kernen und 1 Gigahertz (GHz) Taktfrequenz die Rede, zeichnet die dort angehängte Liste der tatsächlich unterstützten Rechenwerke ein völlig anderes Bild. Dieser zufolge muss für Windows 11 mindestens eine Intel Core-i-CPU der achten Generation oder ein AMD Zen 2 vorhanden sein. Nach einigen kritischen Nachfragen will Microsoft nun immerhin ergebnisoffen testen, ob nicht doch zumindest die jeweiligen Vorgänger-Generationen ausreichend sein könnten.

Selbst einige aktuell noch angebotene Rechner würden demnach nicht mit Windows 11 laufen. Ein besonders eindrückliches Beispiel

dafür ist Microsofts Premium-All-in-One Surface Studio 2, für das die kreative Kundschaft immerhin rund 4.000 Euro investieren muss.

Verwirrung um TPM

Das größte Hindernis dürfte für viele Rechner letztlich in der Vorgabe eines aktuellen Trusted Platform Module (TPM 2.0) liegen. Dass verschiedene Microsoft-Vertreter und Dokumente hier zunächst uneinheitliche Antworten gaben, in denen etwa auch die ältere TPM-Version 1.2 sowie komplette Ausnahmen für die TPM-Pflicht für einige spezielle Geräte von OEM-Herstellern genannt wurden, sorgte für maximale Verwirrung. Inzwischen ist aber klar, dass TPM 2.0 definitiv gefordert wird. Immerhin zeigte sich rasch, dass ein entsprechender Chip in vielen von der Kompatibilitätsprüfung aus sortierten Geräten sehr wohl vorhanden ist, aber erst noch aktiviert werden muss. Gleiches gilt für die Secure-Boot-Funktion.

Systemvoraussetzungen: Windows 11 legt die Latte hoch

Dennoch kann dieser Punkt für die Betroffenen zu einem veritablen Problem werden. Denn nach den bisherigen Informationen wird Windows 11 – im Gegensatz zu den Vorab-Previews – für das Update verlangen, dass Windows 10 bereits im UEFI-Modus mit aktiviertem Secure Boot installiert wurde. In vielen Fällen würde damit eine Neuinstallation nötig, was betroffene Unternehmen und Privatanutzer dazu verleiten könnte, die Migration herauszuzögern oder gar zu überspringen. Darüber hinaus führt die Vorgabe zu erheblichen Problemen für die Nutzung von Windows 11 auf Macs. Während sich ein vorhandenes TPM bei alten Modellen mit Intel-CPU nicht aktivieren lässt, fehlt es den Apple-SoCs komplett.

Dabei ist das Einfordern von TPM 2.0 ein zwar für viele schmerzhafter, aber durchaus sinnvoller Schritt und eine der wichtigsten Verbesserungen an Windows 11. Nur mit diesem harten Schnitt lassen sich die neuen und deutlich verbesserten Sicherheitsfeatures in Richtung von Zero-Trust-Systemen umsetzen und die Hardware besser vor Angriffen schützen. Hier hat Microsoft offensichtlich auch einiges aus den letzten Monaten gelernt, das bei manchem Kunden erst noch ankommen muss. In einer hybriden Lebens- und Arbeitswelt mit Homeoffice und Home-Schooling sind schlecht gesicherte Endpoints die wohl größte Gefahr, gerade für Unternehmen.

Update-Chaos

Im Gegensatz zum halbjährlichen Rhythmus von Windows 10 soll Windows 11 nur noch einmal im Jahr ein großes Feature-Update erhalten. Damit einhergehend wird der Support-Zeitraum für jede Version von 18 auf 24 Monate verlängert. Eigentlich sollte dieser Schritt die Administratoren und IT-Abteilungen entlasten. In der Praxis zielt das allerdings etwas an der Realität vorbei. Denn um mögliche Probleme mit frischen Updates zu umgehen, rollen viele IT-Abteilungen entweder jeweils

das vorherige Update aus, oder überspringen Zwischenschritte komplett. Bei ihnen wird die Veränderung des Update-Zyklus dazu führen, dass sie künftig mit ihrer Version ein ganzes Jahr hinterherhinken, statt nur ein halbes. Eine komplette Version auszulassen und dennoch auf eine bereits getestete umzusteigen, wird damit sogar komplett unmöglich.

Und auch hinsichtlich der Frage, wann Windows 11 überhaupt veröffentlicht wird, hat Microsoft für mehr Verwirrung als Klarheit gesorgt. Hieß es in der Präsentation erst, Windows 11 komme im Herbst, wurde danach eingeschränkt, das gelte nur für neue Hardware. Andererseits wurden aktuelle Windows-10-Notebooks bereits mit dem Hinweis auf ein Upgrade im Oktober versehen.

Alles auf Cloud

Während für die Nutzer also in einigen Punkten noch nicht ganz klar ist, wohin sie Windows 11 bringen will, sind die erhofften Vorteile mancher Neuerungen für Microsoft selbst schon etwas deutlicher abzusehen. Das wohl wichtigste Ziel ist der verstärkte Push in die Cloud. Sei es in der Nutzung durch die Verknüpfung mit einem Microsoft-Konto und MS 365, oder durch den noch deutlich wichtiger werdenden Einsatz von Cloud-Tools wie Azure Active Directory, Cloud Configuration oder Endpoint Analytics in der Verwaltung.

Der Store soll durch seine weitreichende Öffnung einerseits relevanter werden und gleichzeitig wohl die Kartellwächter besänftigen, die sich für einige der neuen Features interessieren dürften. So soll etwa Teams durch die enge Integration den etablierten Messengern und Videochat-Tools Konkurrenz machen und auch das private Umfeld erobern. MSN und Edge werden durch die enge Verbindung mit Windows-Bestandteilen wie den Widgets unterstützt. Der neue Update- und Support-Zyklus erhöht den Druck auf Unternehmen, von Pro- auf Enterprise-Versionen umzusteigen.

Windows 11-Kompatibilität ist unten aufgeführt

Offizielle Homepage <https://www.whynotwin11.org/>

Ergebnisse basierend auf derzeit bekannten Anforderungen!

OK	Architektur (CPU + OS)	64 Bit CPU 64 Bit OS
X	Boot Methode	Legacy
?	CPU Kompatibilität	Derzeit nicht als kompatibel gelistet
OK	CPU Kernanzahl	4 Kerne 8 Threads
OK	CPU Frequenz	2930 MHz
OK	DirectX + WDDM2	DirectX 12 & WDDM 2
!	Partitionstyp	GPT erkannt 0/1 Laufwerk(e) kompatibel
OK	Installierter RAM	16 GB
X	Secure Boot	Deaktiviert / Nicht erkannt
OK	Verfügbarer Speicher	223 GB C: 5 Laufwerk(e) kompatibel
X	TPM Version	TPM fehlt / deaktiviert

Quelle: ICT CHANNEL

War Windows 10 vorbildlich darin, auch mit alter Hardware zuverlässig zu arbeiten, schickt Windows 11 diese auf den Elektroschrott

Hatte es Windows 10 nicht aufs Smartphone geschafft, geht Microsoft mit Windows 11 in vielerlei Hinsicht den umgekehrten Weg und holt die Smartphone-Welt auf den PC. Besonders deutlich zeigt sich das an der Oberfläche mit den App-Icons und der Touch-inspirierten Nutzerführung. Damit wird es ein moderneres Windows für die Generation Smartphone. Ob es dennoch gleichzeitig – wie versprochen – für jahrzehntelang konditionierte Office Worker unverkennbar ihr „Windows-Zuhause“ bleiben kann, muss es erst beweisen. Auf den ersten Blick ist es zwar aufgeräumter, dafür muss vieles erst mit einem zweiten Blick oder Klick gesucht werden.

Für den Channel haben viele dieser Irrungen und Wirrungen sowie Ärgernisse für die Nutzer immerhin einen positiven Effekt. Er kann neue Hardware verkaufen, und auch wenn die Installation selbst einfach sein soll, wird es viel Beratungs- und Service-Bedarf rund um die Integration und Anpassung von Windows 11 und seiner neuen Cloud- und Sicherheits-Features in den Unternehmen geben. Weil der öffentliche Startschuss nicht gerade optimal gelaufen ist, dürfte zuerst allerdings noch einige Überzeugungsarbeit notwendig sein, damit die Kunden es überhaupt annehmen. ■

Ein Windows für die Generation Smartphone

Drucker-Mieten mit Printer4you

Online-Händler können Drucker-as-a-Service vermarkten

Printer4you will Online-Händler zu MPS-Anbietern machen. Der Portalbetreiber hat eine Methode entwickelt, mit der sie schnell und einfach ein All-Inclusive-Mietangebot für die Drucker aller Hersteller in ihren Online-Shop integrieren können.

Michaela Wurm | Mietmodelle für Drucker oder Managed Print Services (MPS) werden im Unternehmensumfeld schon viele Jahre genutzt. Im Markt für private Endkunden oder kleine Gewerbetreibende sind solche Service-Modelle erst im Kommen. Diesen Markt will Printer Care Service mit seinem vor einigen Jahren etablierten „Printer4you“-Angebot stärker adressieren. Über das herstellerübergreifende Full-Service-Portal können Privatverbraucher, Gewerbetreibende und Unternehmen ein All-Inclusive-Paket aus Drucker, Tinte & Toner monatlich mieten.

Printer4you arbeitet schon seit längerem auch mit Händlern zusammen. Jetzt will der Anbieter die Komplettpakete aber auch stärker über Online-Shops vermarkten und den Betreibern die Möglichkeit geben, selbst zum Service-Anbieter zu werden. Dafür müssen sie nur einen „Mieten mit Printer4you“-Button auf ihren Drucker-Artikelseiten integrieren. Der Aufwand sei für einen Online-Shop sehr klein, verspricht der Anbieter: „Da nur ein kleiner Code-Schnipsel einmalig eingefügt werden muss, ist der Mieten mit Printer4you-Button in nur wenigen Minuten integriert.“

Und selbst Online-Shops, die bisher gar keine Drucker anbieten, können mitmachen. Sie bekommen ein „Data Pack“, mit dem sie alle der rund 1.000 Drucker, die Printer4you im Angebot hat, in ihrem Online-Shop anlegen und anschließend in Kooperation vermieten können.



Heino Deubner, Geschäftsführer der Printer Care Service GmbH und Gründer von Printer4you

Auch Online-Shops, die keine Drucker anbieten, können MPS verkaufen

Kommt ein Mietvertrag mit einem Kunden zustande, verkauft der Reseller den Drucker zum Endkundenpreis an Printer4you, der ihn wiederum an den Kunden vermietet. Der Händler profitiert von einer zehnpromtigen Umsatzprovision auch am gesamten Folgegeschäft mit Tinte, Toner und Service. „Wir übernehmen die Vermietung sowie die Finanzierung des Druckers, die Versorgung des Kunden mit Tinte & Toner und den monatlichen Zahlungsverkehr per SEPA-Lastschrift, PayPal- oder Kreditkarten-Abo“, verspricht der Anbieter. „Wer möchte, kann sogar Tinte und Toner in unserem Auftrag an die durch ihn initiierten All-Inclusive-Kunden liefern und uns berechnen. Unser System steuert all das.“ Printer4you-Chef Heino Deubner verspricht zudem einen umfassenden Kundenschutz: „Wir garantieren dem Online-Shop, dass wir auch 24 Mo-

nate nach Beendigung des Mietvertrages eines Kunden ihm gegenüber nicht aktiv werden“.

13 Online-Shops seien bereits eingestiegen, so Deubner, darunter der zur ECT-Gruppe gehörende www.drucker.de. „Wir stoßen mit unserem Programm in der Regel auf positives Interesse. Mein Ziel ist es, dass wir uns vollständig zum digitalen Miet-Spezialisten in Partnerschaft mit stationären Fachhändlern und nun auch zu Fachhändlern mit Online-Shops entwickeln.“ Das bisherige Partnerprogramm bleibe aber bestehen.

Full-Service-Portal für Drucker und Supplies

Mit Printer4you startete Deubner vor einigen Jahren das erste herstellerübergreifende Full-Service-Portal für MPS. Privatverbraucher, Gewerbetreibende und Unternehmen können über die Webseite Drucker inklusive Tinte und Toner monatlich mieten. Mit dem Portal wollte Deubner auch das MPS-Geschäft für Reseller vereinfachen. In weniger Minuten sollen sie über dieses ein entsprechendes Angebot erstellen und an ihre Kunden verschicken können.

Als Nächstes will Deubner Fachhändlern ermöglichen, „zu Fachhandelskonditionen direkt bei uns All-Inclusive-Mietverträge abzuschließen und nach Belieben weiter zu vermarkten“. Und er sieht hier jede Menge Bedarf, weil die MPS-Internet-Angebote der Druckerhersteller zu komplex aufgebaut seien. ■

Bedrohungserkennung, -analyse und -reaktion

Der neue IT-Security-Hype XDR – was steckt dahinter?

Immer perfidere Ransomware-attacken, schwer zu entdeckende, dateilose Angriffe und professionelle Phishingmails setzen IT- und Sicherheitsexperten zur Abwehr komplexer Bedrohungen immer mehr unter Druck. Während Endpoint Detection and Response (EDR) in dieser Situation in vielen Fällen helfen konnte, kommt die Technologie aufgrund der rasend schnellen Entwicklung auch auf Hackerseite ebenfalls an ihre Grenzen und wird zunehmend vom bereichsübergreifenden XDR-Ansatz abgelöst. Michael Veit, IT-Security-Experte bei Sophos gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen zu dem Thema.

Wofür steht XDR?

Michael Veit: Derzeit gibt es drei gängige Interpretationen für die Abkürzung, die alle in die gleiche Deutungsrichtung, nämlich das Einbinden möglichst vieler Informationsquellen für einen effektiven Schutz, gehen. Analystenfirmen wie Gartner oder Forrester sprechen von „Extended Detection and Response“. „Extended“, also „erweitert“ bezieht sich im Vergleich zu EDR auf die Tatsache, dass die XDR-Technologie über die Endpoint-Ebene hinausgeht und Informationen aus mehreren Quellen, wie zum Beispiel zusätzlich der Firewall, kombiniert. Bei einer anderen prominenten Ausdeutung steht das „X“ für „Cross Layered“ oder „Cross Product“, um auszudrücken, dass Daten aus mehreren Produkten oder Schutzschichten kombiniert werden. Bei der dritten Interpretation wird das „X“ als eine Art mathematische Variable betrachtet, die für alle Datenquellen steht, die Sie in die Gleichung aufnehmen können, wie zum Beispiel Endpoint, Netzwerk oder die Cloud.



Quelle: Sophos

**Michael Veit,
Security-Spezialist
bei Sophos**

Was ist XDR?

Veit: Ist XDR ein Produkt? Eine Plattform? Ein Service? Die Antwort lautet: Ja! XDR-Services werden entweder als einzelnes Tool bzw. Toolset angeboten, die Unternehmen eigenständig implementieren und verwalten, oder aber als Managed Service, der als eigenentwickeltes Technologiepaket von einem Expertenteam bereitgestellt wird. Auch eine Implementierung als Hybridmodell ist möglich. Allgemein bietet sich folgende Definition an: XDR ist ein Konzept, bei dem Informationen von mehreren Sicherheitsprodukten konsolidiert werden, um die Bedrohungserkennung, -analyse und -reaktion auf eine Art und Weise zu automatisieren und beschleunigen, die Einzellösungen überlegen ist.

Inwiefern unterscheidet sich XDR von SIEM- oder SOAR-Tools?

Veit: XDR weist viele funktionale Ähnlichkeiten mit SIEM (Security Information and Event Management) – und SOAR (Security Orchestration, Automation and Response) auf. Manche bezeichnen XDR sogar als eine Art geistigen Nachfolger der alteingesessenen

Analysetechnologien. Die wesentlichen Unterschiede liegen jedoch im primären Zweck von SIEM- und SOAR-Tools im Vergleich zur XDR-Technologie bei der Bedrohungserkennung und -reaktion.

Wie sieht im Detail der Nutzen von XDR im Vergleich zu den traditionellen Lösungen aus?

Veit: Der grundlegende SIEM-Nutzen besteht darin, dass riesige Mengen an Protokollereignissen und anderen Daten über verschiedene Quellen hinweg erfasst und analysiert werden. Das Tool unterstützt dabei jedoch in erster Linie beim Suchen der wichtigen Daten. Die Analyse und das Ziehen der richtigen Schlüsse übernehmen allerdings die Experten. XDR sammelt auch jede Menge Daten, ist aber zusätzlich in der Lage, Schlüsse zu ziehen und automatisch auf Bedrohungen zu reagieren. Oder, falls keine automatische Reaktion möglich ist, von Experten gesteuerte Threat-Hunting- und Analyseaktivitäten proaktiv zu unterstützen, um Reaktionszeiten zu verkürzen.

Ähnlich sieht es bei SOAR-Plattformen aus: Durch die Erstellung sogenannter Playbooks, die Logikflüsse beinhalten und Skriptaktionen auslösen, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind, können Sicherheitsexperten zwar ebenfalls maschinell unterstützt werden, müssen diese Prozesse oder Arbeitsabläufe aber zuvor selbst erstellen. Auch bei der Verwaltung von Warnmeldungen ist im Vergleich zu XDR viel mehr Aufwand nötig. SOAR erfordert erhebliche Investitionen in die Implementierung sowie eine fortlaufende Wartung und das Tuning durch erfahrene Sicherheitsanalysten, um ein effektives Fallmanagement zu realisieren und in der Folge effektive Playbooks für die Reaktion auf Vorfälle zu erstellen.

Mit XDR können Bedrohungserkennung, -analyse und -reaktion auf eine Art und Weise automatisiert und beschleunigt werden, die Einzellösungen überlegen ist

Neue Service-Gesellschaft und Rechenzentrum

Netgo will mit Managed- und Cloud-Services in die Top 10

Die Netgo-Gruppe richtet ihr Angebot auf Managed- und Cloud-Services aus. Der in einer eigenen Gesellschaft konzentrierte Bereich soll mittelfristig 40 Prozent zum Umsatz beitragen und Netgo in die Top 10 der IT-Service-Provider in Deutschland katapultieren.

Michaela Wurm | Die durch zahlreiche Akquisitionen in den letzten Jahren deutliche vergrößerte Netgo-Gruppe richtet ihr Portfolio neu aus. Im Zuge seiner Wachstumsstrategie will der IT-Dienstleister jetzt verstärkt Managed- und Cloud-Services anbieten. Die Weiterentwicklung des Angebots spiegele auch die Wünsche der Kunden wider, erklärt Bernd Krakau, Vorstand für das operative Geschäft bei der Netgo Group. „Kunden fragen nicht mehr nur nach komplexen IT-Projekten, sondern zunehmend nach monatlich konsumierbaren Diensten. Mit unserem Angebot wollen wir den Bezug von IT einfacher, verständlicher und komfortabler machen“. Dazu gehörten vorkonfigurierte Pakete, die Leistungen vergleichbar machen und alles Nötige für den Einsatz enthalten, ohne versteckte Kosten. „Diese Pakete können Kunden auf ihren Bedarf zuschneiden. Infrastrukturleistungen etwa bieten wir beispielsweise in allen gängigen Bezugsmodellen als Public-, Private- oder Hybrid-Cloud-Variante an“, so Krakau.

Zweistelliges Wachstumsziel

Mit Managed- und Cloud-Services will die Gruppe zweistellig wachsen. Mittelfristig sollen die neuen Dienste 40 Prozent zum Umsatz der Unternehmensgruppe beitragen. „In zwei Jahren wollen wir zu den Top 10 der IT-Service-Provider in Deutschland gehören.



Bernd Krakau, Vorstand für das operative Geschäft bei der Netgo Group

Kundenfeedback soll stärker in die Gestaltung neuer Dienste einfließen

Unser Schwerpunkt ist dabei ganz klar der Mittelstand“, betont Krakau.

Cloud-Services für den Mittelstand

Die neuen Komplettpakete und einfache Preismodelle sollen insbesondere KMUs und großen Mittelständlern den Zugang zu Cloud-Technologie vereinfachen. Zu den ersten Angeboten von Netgo gehören Managed-Services zu Microsoft 365, Microsoft Azure sowie ein technischer Kundendienst für mittelständische IT-Landschaften.

Zudem will Netgo seine Kunden enger in den Servicedesign-Prozess einbinden. „Die klassische Systemhaus-Mentalität kommt von der Technologie. Wir entwickeln IT-Dienste aber nicht mehr mit der

Brille des Handelsgeschäfts, sondern nach den realen Abläufen bei unseren Kunden“, sagt Krakau. Das Kundenfeedback soll deshalb noch stärker in die Gestaltung neuer Dienste einfließen.

Krakau sieht auch eine veränderte Aufgabenteilung zwischen Provider und Kunde. „Durch den Fachkräftemangel kann besonders der Mittelstand schon heute nicht mehr das Know-how für neue Technologien aufbauen. Mit Managed-Services nehmen wir unseren Kunden diese Arbeit ab. Seine interne IT konzentriert sich auf die digitale Strategie und das Einkaufsmanagement.“

Zentrale Liefer- und Servicegesellschaft

Für das neue Mittelstandsangebot krepelt der IT-Dienstleister auch seine Organisation um. So wird die Umsetzung von Managed-Services innerhalb der Gruppe in einer eigenen Gesellschaft, der Netgo Production, zentralisiert. Beratung und Vertrieb bleiben weiterhin dezentral organisiert. Die Netgo Production wird unter anderem ein eigenes Rechenzentrum auf dem Sicherheitsniveau Tier 3+ betreiben. Das sei für die Glaubwürdigkeit im Mittelstand unerlässlich, betont Krakau. Gebäude, Energieversorgung, Brandschutz und physische Sicherheit werden von einem Colocation-Partner bezogen, das gesamte IT-Innenleben dagegen mit Plattform, Automatisierung und laufender Optimierung kommt von Netgo. ■

Expertenteams in Zeiten gezielter Cyberangriffe immer wichtiger

Gefahr erkannt, Gefahr gebannt: Wie geht gutes Threat Hunting?

Threat Detection and Response (kurz TDR) ist eine Methode, die es Organisationen und Unternehmen ermöglicht, Cyberangriffe zu neutralisieren, bevor sie Schaden anrichten können. Denn es ist immer schwieriger, Cyberbedrohungen zu identifizieren und darauf zu reagieren. Und zwar so effektiv und effizient wie ein Großkonzern – ohne ein Heer an IT-Sicherheitsexperten zur Verfügung stehen zu haben.

Oftmals werden Angriffe heutzutage als sogenannte Blended Attacks durchgeführt, die maschinelle und menschliche Angriffstechniken kombinieren. In der Folge kommen verschiedenste und oftmals unter dem Radar laufende Einzelangriffe zum Einsatz, die sich zudem individuell anpassen, wenn sich ihnen ein Hindernis in den Weg stellt. Threat Hunter und Analysten enthüllen diese verborgenen Gegner, indem sie sich an verdächtigen Ereignissen, Anomalien und Aktivitätsmustern orientieren. Das Auffinden der Bedrohung ist dabei nur der erste Schritt, im Anschluss ist die Zusammenarbeit im Teamwork wichtig, um die Situation zu entschärfen. Das Ergebnis ist Threat Detection and Response.

Während sich solche Expertenteams zumeist nur Großkonzerne oder staatliche Einrichtungen leisten konnten, öffnet Sophos diesen individuellen Service mit seinem Manage Threat Response Service (MTR) nun auch stationären Einrichtungen jeder Größenordnung und lässt seine Cybercrime-Experten für Kunden aktiv werden. Denn nur wenige Organisationen haben intern die richtigen Tools, Mitarbeiter und Prozesse, um ihr Sicherheitsprogramm effizient rund um die Uhr zu verwalten und



Quelle: shutterstock_1102775957

sich gleichzeitig proaktiv vor neuen Bedrohungen zu schützen. Das Sophos MTR-Team informiert nicht nur über Angriffe und verdächtiges Verhalten, sondern ergreift auf Wunsch gezielte Maßnahmen direkt im Netzwerk, um selbst hochkomplexe Bedrohungen unschädlich zu machen. Die Cybercrime-Experten übernehmen dabei sieben Tage die Woche rund um die Uhr folgende Aufgaben:

- Proaktives Aufspüren und Prüfen von potenziellen Bedrohungen und Vorfällen
- Nutzen aller vorliegenden Informationen, um Ausmaß und Schwere von Bedrohungen zu bestimmen
- Anwenden geeigneter Maßnahmen je nach Risiko-Bewertung der Bedrohung
- Einleiten von Maßnahmen zum Stoppen, Eindämmen und Beseitigen von Bedrohungen
- Bereitstellen konkreter Ratschläge, um die Ursache wiederholt auftretender Vorfälle zu bekämpfen

Das Sophos MTR-Team informiert über Angriffe und verdächtiges Verhalten. Auf Wunsch ergreift es auch gezielte Maßnahmen im Netzwerk, um selbst hochkomplexe Bedrohungen unschädlich zu machen

Sophos MTR basiert auf Intercept X Advanced with EDR, einer Technologie zur Erstellung detaillierter Abfragen, um Bedrohungen aufzuspüren und IT Security Operations zu optimieren. Auf diese Weise werden leistungsstarkes Machine Learning mit Expertenanalysen zu einem effektiven Teamwork vereint.

Neuronales Deep-Learning Netzwerk

Die Sophos EDR-Technologie basiert auf dem neuronalen Deep-Learning-Netzwerk von Sophos, das anhand von Hunderten von Millionen Beispielen und Bedrohungsindikatoren geschult ist. Security-Analysten und IT-Administratoren erhalten außerdem On-Demand-Zugriff auf Bedrohungsinformationen aus den SophosLabs, die täglich mehr als 400.000 Malware-Samples verfolgen, zerlegen und analysieren. Auf diesem Wissen basiert der sogenannte Live-Discover-Service: Dieses Angebot erkennt vergangene und aktuelle Aktivitäten und speichert die Daten bis zu 90 Tage.

Sofort einsatzbereite SQL-Abfragen ermöglichen es, Fragen zur Bedrohungssuche und IT zu beantworten. Diese können aus einer Bibliothek mit vordefinierten Optionen ausgewählt und von Benutzern vollständig angepasst werden. Die flexible Query Engine bietet Zugriff auf hoch detaillierte Aufzeichnungen über Endpoint-Aktivitäten, die mit der Sophos Deep-Learning-Technologie kontinuierlich aktualisiert werden.

Mehr Informationen unter
www.sophos.de

SOPHOS
Die Evolution der Cybersecurity.

Abspaltung des Colocation-Geschäfts

Q.beyond richtet Geschäft neu aus

Mit dem Zukauf der Augsburger Datac Kommunikationssysteme will sich Q.beyond neue Wachstumschancen im Microsoft-Geschäft erschließen. Gleichzeitig denkt der IT-Dienstleister darüber nach, sich von seinem Colocation-Geschäft zu trennen.

Michaela Wurm | Der Ende des vergangenen Jahres aus der ehemaligen QSC hervorgegangene IT-Dienstleister Q.beyond richtet sein Geschäft durch gezielte Zukäufe und Ausgliederungen neu aus. So prüft Q.beyond neben anderen strategischen Optionen den Verkauf des bestehenden Colocation-Geschäfts, das seit dem 1. Januar 2021 in der 100-prozentigen Tochtergesellschaft IP Exchange GmbH konzentriert ist. Die Housing- und Hosting-Tochter verfügt über drei Rechenzentren in München und Nürnberg und erzielte 2020 mit 51 Beschäftigten einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro. Ziel der Ausgründung war es laut Unternehmen, die strategischen Optionen in dem investitionsintensiven Geschäftsfeld auszuloten und sich für Partnerschaften oder einen Verkauf zu öffnen.

„Das Colocation-Geschäft liefert seit Jahren solide Umsätze und Ergebnisbeiträge und wir haben keinen Handlungsdruck. Die Synergiebeiträge zu unserem Cloud-, SAP- und IoT-Geschäft sind jedoch gering und die zusätzliche Liquidität würde den Spielraum für Akquisitionen noch einmal vergrößern“, begründet Q.beyond-Vorstand Jürgen Hermann die Entscheidung. Die Chancen von IP Exchange könnten mit einem geeigneten neuen Eigentümer oder einem neuen Partner an der Seite von Q.beyond zudem noch besser genutzt werden.

Abspaltungen wie auch Akquisitionen gehören zur Wachstumsstrategie „2020 Plus“ der ehemaligen QSC und jetzigen Q.beyond.



**Q.beyond-Vorstand
Jürgen Hermann**

**Ausgliederung
des Colocation-
Geschäfts soll den
Spielraum für
Akquisitionen
vergrößern**

2019 trennte sich der Carrier von seinem angestammten Telekommunikationsgeschäft. 2020 wurde der Software-Engineering-Spezialist Incloud vollständig übernommen. Im Jahr 2021 und darüber hinaus sei der Erwerb weiterer Technologiefirmen geplant. Dabei verfolge man drei Schwerpunkte: „Erstens will Q.beyond mit Zukäufen ihren Branchenfokus verstärken oder verbreitern. Zweitens dienen Akquisitionen der gezielten Erweiterung des Produktportfolios, beispielsweise beim Thema Enterprise-Software. Und drittens geht es um die Ergänzung der vorhandenen Technologiekompetenz, um die Positionierung in zukunftssträchtigen Märkten wie Cloud-Services, Data-Analytics, Embedded Software, IoT und künstlicher Intelligenz zu verbessern.“

Mit einer Eigenkapitalquote von 74 Prozent und rund 40 Millionen Euro Nettoliquidität sieht sich die schuldenfreie Q.beyond für mögliche Akquisitionen gut aufgestellt. Mit einem möglichen mehrheitlichen oder vollständigen Verkauf der IP Exchange GmbH würde sich der finanzielle Spielraum noch einmal deutlich erhöhen und zusätzliche Handlungsmöglichkeiten schaffen.

Zukauf im Modern-Workplace-Segment

Kurz nachdem Q.beyond sein Pläne öffentlich gemacht hatte, das Colocation-Geschäft abzuspalten, verstärkte sich das Unternehmen jetzt durch einen Zukauf in einem anderen Geschäftsbereich. Die Q.beyond AG erwirbt 100 Prozent der Anteile der Augsburger Datac Kommunikationssysteme GmbH, einem auf Modern-Workplace- und Collaboration-Lösungen spezialisierten Anbieter. Datac entwickelt und betreut für seine derzeit mehr als 700 mittelständischen Kunden ganzheitliche Lösungen für die digitalisierte Arbeitswelt und setzt hier vor allem auf Microsoft-Produkte wie Office 365 und Teams. Mit der Übernahme erweitert Q.beyond seine Kompetenz rund um den digitalen Arbeitsplatz und baut so seine starke Stellung in diesem hochdynamischen Markt weiter aus.

Der digitale Arbeitsplatz sei der Dreh- und Angelpunkt für das moderne Mobile Office und damit ein Schlüsselement jeder Digitalen Transformation, betont

Q.beyond-CEO Jürgen Hermann. „Die Pandemie und die damit einhergehende Anforderung an Unternehmen, ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die passenden Tools für das Arbeiten im Home-Office bereitzustellen, haben die Nachfrage nach diesen Lösungen zusätzlich verstärkt.“

Schon heute betreuen die beiden Unternehmen nach eigenen Angaben zusammen mehr als 150.000 digitale Arbeitsplätze. „Mit Datac haben wir genau das richtige Unternehmen gefunden, um unser Microsoft-Geschäft auszubauen und den digitalen Wandel unserer Kunden voranzutreiben.“ Mit den vereinten Kompetenzen auf diesem Gebiet plant Q.beyond den Aufbau eines eigenen Microsoft Excellence Centers.

Gemeinsam wollen die beiden Unternehmen ihre Vertriebsaktivitäten ausbauen und Kunden umfassend bei der Digitalisierung ihrer Arbeitsplätze unterstützen. Das Datac-Leistungsspektrum reicht von Beratung und Trainings über die Implementierung des digitalen Arbeitsplatzes bis hin zu Managed Services.

Wachstumsstrategie „2020 Plus“

An den beiden Standorten Augsburg und Düsseldorf beschäftigt Datac mehr als 50 IT-Fachkräfte – darunter zahlreiche von Microsoft zertifizierte Experten. 2020 erzielte das profitable Unternehmen einen Umsatz von rund 6,5 Millionen Euro. Über den Kaufpreis, den Q.beyond

vollständig aus eigenen Mitteln finanziert, wurde Stillschweigen vereinbart.

Das Management sieht die Übernahme als weiteren Meilenstein bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie „2020 Plus“. Alle Akquisitionen sollen dazu beitragen, Q.beyond mittelfristig zusätzliche Wachstumspotenziale zu erschließen. Bis zum Jahr 2022 will das Unternehmen seinen Umsatz mit zweistelligen Wachstumsraten auf 200 Millionen Euro steigern und dann eine EBITDA-Marge von mehr als zehn Prozent sowie einen nachhaltig positiven Free Cashflow erwirtschaften. CEO Hermann sieht den IT-Dienstleister bereits „auf einem sehr guten Weg“, die ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen. ■

Zoom kauft deutsches Start-up Kites

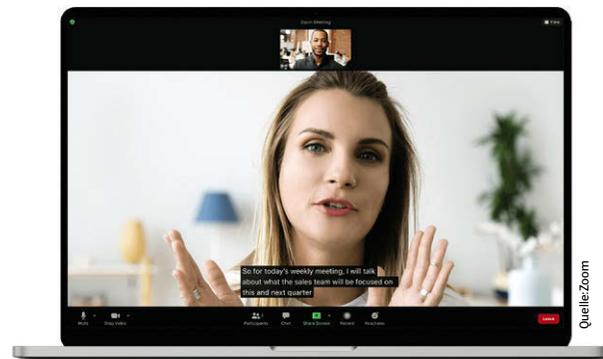
Maschine soll Mensch schlagen

Automatische Übersetzung von Videokonferenzaufzeichnungen könnte die nächste Innovation werden, mit der Zoom sich vom Wettbewerb abheben will. In Karlsruhe ist der US-Anbieter fündig geworden, teilt die Vision eines Spinn-Offs des renommierten KIT.

Martin Fryba | Wozu braucht man noch Übersetzer und Simultandolmetscher? Es gibt doch Apps und Webdienste wie DeepL.com. Technologie und Künstliche Intelligenz sind auf dem Vormarsch, Maschine ersetzt Mensch. Das passt in ein Zeitalter, wo Convenience im Privaten wie im Beruflichen unbeschwertes Lebensgefühl und Hocheffizienz verspricht. Der Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ) ist da naturgemäß anderer Meinung. Verteufelt werden die „Hilfsprogramme“ vom BDÜ freilich nicht, arbeiten doch auch seine Mitglieder mit Echtzeitübersetzungstools. Man kennt indes auch die Grenzen der „Machine Translation“, von denen sich jeder Konsument überzeugen

kann, der schon einmal ein belustigendes Manual eines billigen chinesischen Produkts studiert hat.

Von den Schwächen der digitalen Hilfsprogramme für Übersetzungen („keine unberechenbaren Selbstläufer“, BDÜ) lassen sich die Visionäre bei Zoom im Silicon Valley freilich in ihrem Innovationsglauben nicht beirren. Sie haben Karlsruhe Information Technology Solutions – kurz Kites genannt – mit ihren zwölf Forschern übernommen. Das Start-up wurde 2015 von Alex Waibel und Sebastian Stüker gegründet. Beide sind Fakultätsmitglieder des renommierten Karlsruher Institut für Techno-



Sprachbarrieren überwinden hat sich Zoom als Ziel gesetzt

„Machine Translation“ will Zoom zu einer „Realität des täglichen Lebens“ machen

logie (KIT) und teilen die Vision der Zoom-Manager, „Sprachbarrieren abzubauen und nahtlose, sprachübergreifende Interaktion zu einer Realität des täglichen Lebens zu machen“.

Wie viel Geld Zoom für seine neuste Akquisition in die Hand nahm, ist nicht bekannt. „Wir wissen, dass Zoom der beste Partner für Kites ist, um unsere Mission voranzutreiben, und wir sind gespannt, was als nächstes unter dem unglaublichen Innovationsmotor von Zoom kommt“, spuckt DeepL.com den passablen Übersetzungsvorschlag aus, mit welchem sich Waibel und Stüker in der englischen Pressemitteilung zitieren lassen. So einfach sollen sich später auch Zoom-Aufzeichnungen in alle möglichen Sprachen übersetzen lassen. Dafür ist sicher noch viel Forschungsarbeit nötig, wofür Zoom die nötigen Mittel zur Verfügung stellen will. Es sei geplant, ein F&E-Zentrum in Deutschland zu eröffnen, wohl in Karlsruhe, damit das Kites-Team nicht umziehen muss. ■

Viele Alternativen zur Public Cloud

HPE mit zahlreichen Greenlake-Neuerungen

Mit „Greenlake“ erfindet sich HPE derzeit neu als „Edge-to-Cloud“-Provider. Ein passender Name, denn Edge- und Cloud-Markt werden immer heißer, HPEs Greenlake-Geschäfte florieren. Auf seiner Hausmesse Discover fügte der Konzern seinem grünen See der Cloud-Services einige neue Pflänzchen hinzu.

Wilhelm Greiner / Martin Fryba | 2019 hatte CEO Antonio Neri den Kurs vorgegeben, das gesamte Portfolio von HPE via Cloud verfügbar zu machen. Seither arbeitet das Unternehmen daran, seine On-Demand-Marke Greenlake zu dem aufzubauen, was AWS für Amazon ist: ein Teich, in dem es sich – letztlich sogar entkoppelt von der ursprünglichen Einkommensquelle – fröhlich nach Cloud-Kunden fischen lässt. Letztes Jahr startete man dazu 13 neue Angebote aus den Bereichen IaaS, Data Protection, Intelligent Edge, Container und ML Ops (Machine Learning-based Operations). Im Vorfeld der diesjährigen Discover flossen Daten-Services inklusive der Produktfamilie Alletra mit ein. „Edge-to-Cloud-Architekturen sind unverzichtbar, um die Digitale Transformation Ihres Unternehmens zu beschleunigen und aus Ihren Daten Geschäftsergebnisse zu erzielen“, so der HPE-CEO Antonio Neri. Denn schließlich leben wir im Zeitalter der Datenökonomie – Neri nennt sie das „Zeitalter der Einsicht“ („Age of Insight“). Und diese Zeiten erfordern es eben, Daten aus allen Ecken und Enden des Unternehmens, also vom Edge bis zur Cloud, in einem – man ahnt es – Datensee (Data Lake) zusammenfließen zu lassen und auszuwerten. „Aus diesem Grund haben wir die HPE Greenlake Edge-to-Cloud-Plattform entwickelt“, erklärte Neri.



» **Edge-to-Cloud-Architekturen sind unverzichtbar.**

Antonio Neri
HPE-Chef

Viele Unternehmen wollen nicht all ihre Daten in die Hände eines Public-Cloud-Providers legen

Sehr zufrieden zeigte er sich darüber, wie gut Greenlake bei der Kundschaft ankommt: Mehr als 1.200 Anwenderunternehmen befahren laut seinen Angaben den grünen See bereits, das Vertragsvolumen liege bei 4,8 Milliarden Dollar und die Kundentreue bei 95 Prozent. Allein im letzten Quartal sei das Auftragsvolumen für Greenlake-Services um 41 Prozent gestiegen. Diese hohe Nachfrage führte Neri darauf zurück, dass die Unternehmen eben doch nicht all ihre Daten in die Hände eines Public-Cloud-Providers legen wollen. Dem stellt HPE seinen Edge-to-Cloud-Ansatz entgegen, der letztlich bedeutet, den Unternehmen mehr Kontrolle darüber zu geben, wann sie wo welche Daten speichern.

Dies setzt aber voraus, dass überall dort ein grüner See anzutreffen ist, wo die Unternehmen derlei digitale Bewässerung brauchen. „Unsere HPE Greenlake Edge-to-Cloud-Plattform ist so all-

gegenwärtig wie jede Public Cloud“, betonte Neri. Er verwies auf Colocation-Partner wie Cyrus One und Equinix, über deren RZ-Kapazitäten eine weltweite Seenlandschaft verfügbar sei. Insgesamt habe man 900 Partner, darunter die drei großen Hyperscaler (die ihrerseits wiederum längst in umgekehrter Richtung Kurs auf Edge-to-Cloud-Angebote genommen haben – die in der digitalen Seefahrt übliche „Co-opetition“-Regatta).

Leuchtturmprojekt

Neri stellte eine ganze Reihe von Ergänzungen vor, die HPEs Cloud-Services-See an sämtlichen Ufern wachsen lassen: Die Neuerungen betreffen das Cloud-Management ebenso wie die Sicherheit, Hardware-Ressourcen und die Applikationsebene. Die neue Cloud-native Infrastruktur-Verwaltungsplattform Greenlake Lighthouse soll es erleichtern, viele verschiedene Cloud-Services schnell in Betrieb zu nehmen – unabhängig vom Standort, im Unternehmens-Datencenter ebenso wie am Edge (also an verteilten Standorten) oder in einem Colocation-RZ: Neue Dienste sollen sich via der bereits bekannten Management- und Orchestrierungslösung Greenlake Central mit wenigen Mausklicks in Betrieb nehmen lassen. Software aus HPEs Ezmeral-Portfolio kombiniere dabei automatisch Infrastrukturressourcen, um je nach Vorgabe die höchste Leis-

tung, die niedrigsten Kosten oder einen Kompromiss aus beidem zu gewährleisten. Lighthouse ist ab sofort über Greenlake weltweit verfügbar und über HPEs Vertriebspartner erhältlich.

Silicon von Intel auf Abruf

Auf Hardwareseite treibt HPE die Bereitstellung von Ressourcen auf Abruf bis auf Core-Ebene voran: Mit Silicon On-Demand bringt der US-Konzern eine nutzungsabhängige Berechnung pro CPU-Kern. Gemeinsam mit Intel habe man Funktionen entwickelt, um Kapazitäten auf Prozessorkern- und persistenter Speicherebene mit Intels Optane-Technik bereitzustellen. Unternehmen sollen dabei mit nur einem Klick und ohne Neustart mehr Kapazität abrufen können. Auch Silicon On-Demand ist ab sofort erhältlich.

Für das standortübergreifende Server-Management soll die ebenfalls neue Compute Cloud Console ein intuitiv bedienbare Interface liefern. Sie basiert auf der KI-Technik von Aruba Central. Diese dient laut HPE bereits der Verwaltung von über einer Million vernetzter Geräte und liefert auch die Grundlage für die im Mai vorgestellte Data Services Cloud Console. Die Compute Cloud Console automatisiere Aufgaben von der Server-Provisionierung bis zum Lifecycle-Management, beschleunige die Implementierung und vermeide dabei Inkonsistenzen, wie sie aufgrund menschlicher Fehler sonst immer wieder auftreten. Vorerst gibt es sie aber nur für ausgewählte US-Kunden.

Aurora: Zero-Trust-Architektur

In puncto Security stellte Neri mit dem Projekt Aurora eine Zero-Trust-Architektur für Greenlake in Aussicht, die im Laufe des Jahres auf den Markt kommen soll. Man werde Zero-Trust-Sicherheit von der Hardware vor Ort bis zur Cloud in die Greenlake-Plattform integrieren, um die Integrität von

Hardware, Firmware, Betriebssystemen, Plattformen und Workloads automatisch und kontinuierlich zu überprüfen, so HPE. Bedrohungen sollen sich dadurch künftig vom Prozessor bis zur Cloud automatisch erkennen lassen, und dies in Sekundenschnelle statt in heute durchschnittlich 28 Tagen, so das vollmundige Versprechen. HPEs „Silicon Root of Trust“-Technik werde dabei die Bereitstellung von Workload-Identitäten auf der Basis fortlaufend verifizierter Hardware ermöglichen.

Cloud-Branchenfokus

Die wohl wichtigste Neuerung der Discover dürfte jedoch darin bestehen, dass HPE über rein generische IT-Services hinausgeht und die Segel in Richtung branchenspezifischer Cloud-Services setzt. Denn Unternehmen sollen über die Greenlake Cloud Platform nun per Klick auf diverse Branchenlösungen zugreifen können: auf Services für die Verwaltung elektronischer Patientenakten, den Zahlungsverkehr, das Risiko-Management und für 5G-Kernetze von TK-Anbietern.

Dieser Schritt ist bedeutsam, denn Zeit ist Geld – auch in der Grüneeschiffahrt. Deshalb ist es nützlich und zu erwarten, dass es – von HPE ebenso wie von AWS, IBM, Microsoft und Co. – künftig immer mehr On-Demand-Angebote geben wird, die konkrete branchenspezifische Aufgaben abdecken. Das Ziel dieser Reise könn-

Distributoren sollen für eine größere Verbreitung von Greenlake im Channel sorgen

ten eines Tages Online-Marktplätze sein, auf denen man zahllose aufgabenspezifische Applikationen, Datenanalysen, Prozesse und Workflows per Mausclick abrufen kann – vergleichbar den Apps aus den Smartphone-App-Stores. Noch sind allgegenwärtige Geschäftsfunktionen auf Abruf ein Schimmer am fernen Horizont. Aber mit den aktuellen Erweiterungen des Greenlake-Portfolios nimmt HPE Kurs darauf, den Unternehmen für das Use-Case-spezifische Surfen auf dem Data Lake eine ausreichende Wassertiefe zu verschaffen – und, wer weiß, vielleicht sogar eine grüne Welle.

„Einfach mal machen“

Knapp mehr als 900 Partner weltweit setzen Greenlake-Services bereits ein. Da ist für einen Global Player wie HPE noch viel Luft nach oben. Weshalb HPE jetzt auch aufs Tempo drückt. Man werde nun „regelmäßig alle Monate Neuigkeiten vorstellen“, kündigt Sales-Chef Heiko Meyer im Gespräch mit ICT CHANNEL an. Die Plattform sei offen auch für Services von Partnern, die sie in Greenlake integrieren können. Mit Blick auf die deutschen Greenlake-Partner zeigt sich Meyer zufrieden. „Eine tolle Entwicklung nicht nur bei einigen großen Partnern. Auch kleinere und mittelgroße ziehen mit“, sagt der Manager und hat für zögernde Partner einen Rat. „Einfach mal machen.“

Zudem kündigt er auch in Richtung Distribution „bald Neuigkeiten an“. Es ist damit zu rechnen, dass Dienste von Greenlake in die Cloud-Marktplätze der HPE-Distribution Eingang finden und für eine größere Verbreitung im Channel sorgen werden. Der Handelskanal hat jedenfalls Interesse und zeigt sich offen. „Wenn die Partner Greenlake als strategisches Thema für sich positionieren, werden wir gemeinsam mit HPE das entsprechend vorantreiben“, sagt Alexander Maier von Ingram Micro. ■

Wenn Partner Greenlake als strategisches Thema für sich positionieren, werden wir das mit HPE vorantreiben.

Alexander Maier
Chef von Ingram Micro
Deutschland und Österreich



Quelle: Ingram Micro

Skalierender Cyberangriff auf RMM-Plattform von Kaseya

Chronologie einer schweren IT-Krise

Kaseya hat auf den spektakulären Hackerangriff schnell reagiert und alle Register einer Krisenkommunikation gezogen, die man auch MSPs an Herz legen kann. Es bleiben indes Fragen und das flau Gefühl, dass attackierte Software-Lieferketten nur die „Spitze eines Eisbergs“ im Cybercrime sind.

Martin Fryba | Freitagnachmittag, 2. Juli 2021, die meisten Amerikaner sind bereits in ein langes Wochenende gestartet. Rund 50 Millionen sind unterwegs zu Verwandten und Freunden, um den Unabhängigkeitstag und das Ende der Corona-Krise gemeinsam zu feiern. Es ist still geworden in den nur spärlich besetzten Büros. Cyberkriminelle wissen sehr genau, wann der richtige Zeitpunkt da ist, um auf geringste Gegenwehr zu stoßen und größtmögliche Angriffserfolge zu erzielen.

SOCs schlagen Alarm

Gegen 14 Uhr Ortszeit Miami (20 Uhr in Deutschland), Sitz von Kaseya, startet die vermutlich aus Russland stammende REvil-Bande ihre Ransomware-Attacke auf die VSA-Server des Herstellers – ein Software-Lieferketten-Angriff auf potentiell mehr als 35.000 MSPs. Nur wenig später registrieren zwei der vier Sophos-MTR-SOCs, die in den USA, Irland, Indien und Australien stehen, die ersten ungewöhnlichen Aktivitäten bei ihren Kunden, die für das IT-Management VSA von Kaseya einsetzen. Die Cryptoguard-Engine erkennt den Verschlüsselungsvorgang und stoppt ihn. Zeitgleich wird Kaseya von Sophos und SOCs anderer Security-Dienstleister informiert.

Beim Hersteller hat man nun Gewissheit, dass im Wettlauf mit der Zeit die Hacker-Gruppe gewonnen hat. Die Zero-Day-Lücke war bekannt, nur rechtzeitig schließen konnte man sie nicht.



Mehr Aufmerksamkeit geht nicht: Am Tag nach dem Cyberangriff lässt die 20-Uhr-Tagesschau Kaseya-CEO Fred Voccula berichten

Den Wettlauf um eine bei Kaseya bekannte Zero-Day-Lücke haben Cyberkriminelle gewonnen, während sich der Hersteller in Krisenkommunikation bewährt

Zur besten Sendezeit

In Schweden stehen am Samstag Kunden vor den rund 800 Filialen der Supermarktkette Coop vor verschlossenen Türen. Die Kassensysteme funktionieren nicht. Jetzt beginnt bei Kaseya die Krisenkommunikation. Während die Tagesschau zur besten Sendezeit erstmals am Sonntag berichtet und am Montag ausführlich nachlegt, folgt der Hersteller der Devise, wer schnell und detailliert informiert, zeigt, dass er das Heft des Handelns in der Hand hat: Wichtige Behörden wie das FBI, das Weiße Haus und die nationale Cybersecurity-Behörde CISA seien informiert, Fireeye Mandiant – quasi der Katastrophenschutz bei schweren IT-Security-Vorfällen – arbeite bereits mit Hochdruck. Man wisse, dass „jede Sekunde zählt, dieses Problem zu beheben“, so der CEO.

Schaden „nur minimal“

Zweite Regel: Sehr begrenzter Schaden durch entschlossenes Handeln. Man kann davon ausge-

hen, dass Kaseya die Risiken von Supply-Chain-Angriffen sehr genau kennt und spätestens seit dem im Dezember bekannt gewordenen Angriff auf Wettbewerber Solarwinds Abläufe im Fall eines GAUs festgelegt hat. So berichtet der Hersteller, dass man „innerhalb einer Stunde vorsichtshalber den Zugriff auf die betroffene Software sofort abschaltet“ habe, so dass der Angriff „nur begrenzte Auswirkungen hatte, da nur etwa 50 von mehr als 35.000 Kaseya-Kunden betroffen waren“. Kaseya IT Complete sei „nur minimal von der Kompromittierung betroffen“, von 27 Modulen „nur eins: VSA“.

Alles schon vorbei?

Dritte Regel der Krisenkommunikation: Eigentlich ist alles schon vorbei, so der Tenor, der drei Tage später verfassten Pressemitteilung. Kommunikativ alles richtig gemacht und doch schwelt die Krise weiter, lässt viele MSPs und deren Kunden verunsichert zurück. Sicher ist nur eines: Nichts und niemand ist sicher vor skalierenden Cyberbedrohungen.

„Diese Art von Bedrohung ist nicht neu, nimmt aber mit der Verbreitung von MSP aktuell stark zu“, so Thomas Uhlemann, Security-Experte bei Eset. Der Bitkom spricht von einer Spitze eines Eisbergs. Steht das MSP-Modell in einer Vertrauenskrise? Welche Lehren sollten MSPs aus dem aktuellen Vorfall ziehen? Dazu mehr online auf ICT-CHANNEL.COM. ■

High-End-Server von Supermicro

Acondistec erweitert sein Server-Portfolio

Value Added Distributor Acondistec baut sein Server-Portfolio weiter aus und nimmt die High-End-Server von Supermicro ins Programm.

Michaela Wurm | VAD Acondistec baut sein Server-Portfolio sukzessive weiter aus. Das Sortiment an High-End-Hardwarelösungen wird um die Server des US-Spezialisten Supermicro erweitert. Die Partner des Distributors sollen so Zugriff auf hoch performante Hardwarelösungen bekommen, die auf maximale Flexibilität und Skalierbarkeit für kundenspezifische Anforderungen ausgerichtet sind. Die Server sind so konzipiert, dass sie jeden Kundenbedarf – quer durch alle Branchen und Industriebereiche, bei Konzernen ebenso wie in Start-ups – abdecken können.

Partner und Kunden profitieren zudem von der räumlichen Nähe zum neuen EMEA Operation Park und Assembly Center von



Supermicro in 's-Hertogenbosch (Niederlande), verspricht der Distributor. Die Lieferkette für endkundenspezifische Serverlösungen sei kurz, effizient und unkompliziert und so könnten Partner ihre Projekte bei Unternehmenskunden schneller umsetzen. „In Supermicro haben wir einen starken Hersteller für unsere weiterwachsende Partnerlandschaft gewonnen. Gemeinsam versetzen wir die Acondistec-Partner in die Lage, für ihre Endkunden passgenaue High-

Das Headquarter von Supermicro im niederländischen 's-Hertogenbosch

Server für jeden Kundenbedarf – quer durch alle Branchen

End-Lösungen zusammenzustellen und zeitnah zu implementieren“, erklärt Ümit Subas, Managing Director der Acondistec GmbH. Als weiteren, keinesfalls zu unterschätzenden Mehrwert für die Partner streicht er heraus, dass sie mit Unterstützung von Acondistec die Supermicro-Serverlösungen im gesamten EMEA-Raum vertreiben können.

„Die gleiche DNA“

„Als fokussierter Distributor, der seit langem erfolgreich im Channel arbeitet, eine starke Partnerlandschaft aufgebaut hat und über tiefes Know-how im Server- und Storage-Umfeld verfügt, ist Acondistec ein exzellenter Partner für Hardwarehersteller wie uns“, betont auch Jacky Ye, Sales Director von Supermicro. Das Acondistec-Team in St. Leon-Rot sei hoch engagiert, schnell, flexibel und habe die „gleiche DNA“ wie der Hersteller. ■

DISTRIBUTIONSVERTRÄGE

Tech Data vertreibt exklusiv Samsung Galaxy Books

mw | Tech Data vertreibt zusätzlich zu seinem bestehenden Samsung-Produktportfolio jetzt auch als exklusiver Vertriebspartner die „Samsung Galaxy Books“ mit Windows 10 Professional. Für den Broadliner bieten die neuen Modelle – „Samsung Galaxy Book“, „Samsung Galaxy Book Pro“ und „Samsung Galaxy Book Pro 360“ die Möglichkeit, sein Notebook-Portfolio als auch das Samsung-Produktspektrum um ein wesentliches Lösungsprodukt zu erweitern. Die im High-End-Segment positionierten Notebooks eignen sich modellabhängig sowohl für die Remote-Arbeit, den digitalen Unterricht in der Schule und im Studium als auch für rechenintensive Arbeiten für unterwegs. Zum Launch bietet Tech Data eine breite Unterstützung für Vertriebspartner an. Dies reicht vom Angebot für Projektpreise

bereits ab zwei Stück über Online-Projektanträge für Bestellungen ab 25 Stück (beides über den Online-Webshop InTouch direkt abrufbar) bis hin zu einer Incentivierung der ersten Fachhandelsbestellungen. Interessierte Vertriebspartner erhalten ausführliche Informationen auf der Tech-Data-Webseite oder bei ihrem Ansprechpartner im Vertrieb.

DexxIT vertreibt Zubehör von Aukey

mw | DexxIT baut sein Portfolio zügig weiter aus. Der Würzburger Grossist ist ab sofort strategischer Distributor für das umfangreiche Zubehör des chinesischen Herstellers Aukey, der zu den chinesischen Top 50 Global Brands zählt. Die Produktschwerpunkte liegen auf den Themen Power sowie Audio und Video. Zum Sortiment gehören unter anderem Ladegeräte, Car Charger, Multistecker und Powerbanks, Bluetooth-Lautsprecher sowie Webcams.

Tim vertreibt Lösungen von Rubrik in DACH

sd | Tim hat den Vertrieb für die Produkte des US-amerikanischen Herstellers Rubrik in DACH gestartet. Die Lösungen sind fokussiert auf Backup & Recovery von virtualisierten Umgebungen und hybriden Rechenzentren. Rubrik bietet mit der Plattform „Rubrik Cloud Data Management“ (RCDM) eine Lösung für ein einheitliches Backup Datenmanagement. Die SLA-basierte Steuerung und automatisierte Ausführung der Backups ermöglicht dabei eine vereinfachte Datensicherung. Das eigens entwickelte Filesystem Atlas bietet laut Hersteller einen sicheren Schutz vor Ransomware-Angriffen auf Backups. Durch die Metadatenindexierung bietet Rubrik zudem eine schnelle Standort- und Cloud-übergreifende Suche nach Unternehmensdaten. Die Rubrik-Produkte stehen zudem für On-Site- und remote-Schulungen im Tim Solution Center zur Verfügung.

Physische Produkte, digitale Inhalte und elektronische Dienstleistungen

EU-Umsatzsteuerreform: Das ändert sich für Etailer

Zum 1. Juli 2021 werden im B2C-Fernabsatz die bisher geltenden Umsatzsteuer-Lieferschwellen in der EU aufgehoben und Steuerbeträge direkt im Lieferland geschuldet. Die Münchner IT-Recht-Kanzlei gibt einen Überblick, was jetzt auf Online-Händler zukommt.



Michaela Wurm | Im Rahmen des sogenannten „Digitalpakets“ wird auf EU-Ebene die Einführung eines neuen Mehrwertsteuersystems vorangetrieben. Das bringt vor allem weitreichende Änderungen für den grenzüberschreitenden Online-Handel mit, wie die Münchner IT-Recht-Kanzlei informiert.

So wurden aktuell zum 01. Juli 2021 die umsatzsteuerrechtlichen Regelungen im grenzüberschreitenden Online-Handel mit Verbrauchern grundlegend geändert. Die bisher im B2C-Fernabsatz geltenden Umsatzsteuer-Lieferschwellen in der EU werden aufgehoben und – jenseits einer Kleinstunternehmensschwelle – Steuerbeträge direkt im Lieferland geschuldet. „Wer als Online-Händler eine EU-weite Umsatzschwelle von 10.000 Euro im Jahr überschreitet und an Nichtunternehmer in anderen EU-Ländern liefert, schuldet die Umsatzsteuer

Die neue Regelung betrifft auch elektronische Services und digitale Inhalte

Auch Auswirkungen auf die Preisangaben im Online-Shop

grundsätzlich im Zielland“, erläutert Rechtsanwalt Phil Salewski.

Auswirkungen wird dies nicht nur steuerverfahrensrechtlich, sondern auch in Bezug auf Preisangaben im Online-Shop haben. Immerhin müssen im B2C-Handel Preise zwingend „inkl. MwSt.“ dargestellt werden. Die IT-Recht-Kanzlei gibt einen Überblick, wie sich Online-Händler auf die Änderungen vorbereiten können.

Das hat sich zum 1. Juli 2021 geändert

Bislang galt im grenzüberschreitenden Online-Handel mit Verbrauchern in der EU die sogenannte „Versandhandelsregelung“. Danach fällt die Mehrwertsteuer bei einer grenzüberschreitenden Lieferung an einen Nichtunternehmer grundsätzlich im Inland an, es sei denn, es wird im Kalenderjahr eine von jedem EU-Mitgliedsstaat selbst festgelegte Netto-Um-

satzlieferschwelle überschritten. Nur bei Überschreiten der Lieferschwelle für das konkrete Land erfolgt bislang eine Mehrwertbesteuerung im Zielland, für die sich der jeweilige Online-Händler dort auch steuerrechtlich registrieren lassen muss. So galt bisher beispielsweise für Österreich eine jährliche Lieferschwelle von 35.000 Euro, für Luxemburg und die Niederlande waren es 100.000 Euro und für Schweden 320.000 Schwedische Kronen.

Diese Versandhandelsregelung entfiel Anfang Juli weitgehend. Es gilt dann die sogenannte „Fernverkaufsregelung“. Grenzüberschreitende Warenlieferungen an Nichtunternehmer werden ab diesem Zeitpunkt grundsätzlich im Ziel-Mitgliedsstaat steuerbar, die Mehrwertsteuer ist dann dort zu entrichten.

Eingeführt wird aber zeitgleich eine EU-weite Netto-Umsatzlieferschwelle in Höhe von 10.000 Euro. Unternehmer, welche diese Schwelle nicht überschreiten (einbezogen werden alle EU-weiten Lieferungen), schulden die Mehrwertsteuer nach wie vor nur in ihrem Wohnsitzland. Umgesetzt werden die Änderungen in Deutschland in den neu einzuführenden §§ 18 j-k UStG. Rechtsanwalt Phil Salewski erläutert das anhand von zwei Beispielen:

Beispiel 1: Unternehmer A liefert einen Fernseher von Deutschland nach Frankreich an Verbraucher B. Die Lieferschwelle ist überschritten. A hat den Fernseher von einem Mitgliedsstaat in

einen anderen befördert und schuldet in Frankreich die französische Umsatzsteuer.

Beispiel 2: Unternehmer A liefert einen Fernseher von Deutschland nach Frankreich an Verbraucher B. Die Lieferschwelle ist nicht überschritten. A schuldet mangels Überschreitung der Lieferschwelle in Deutschland die deutsche Umsatzsteuer.

Auch elektronische Dienstleistungen

Von der neuen Regelung wird nicht nur die Lieferung physischer Waren, sondern auch die Erbringung elektronischer Dienstleistungen (etwa die Bereitstellung digitaler Inhalte) erfasst. Maßgebliches Kriterium ist, dass eine Lieferung/Bereitstellung an einen Nicht-Unternehmer in einem anderen EU-Staat erfolgt. In die Berechnung, ob die EU-weite Lieferschwelle von 10.000 Euro überschritten wurde, sind alle grenzüberschreitenden EU-Warenlieferungen und auf elektronischem Weg erbrachten Dienstleistungen (insbesondere die Lieferung digitaler Inhalte) einzubeziehen. Es müssen also alle Warenlieferungen und Dienstleistungserbringungen an Nicht-Unternehmer in anderen EU-Mitgliedsstaaten zusammengerechnet werden.

Es gibt aber bestimmte Gegenstände und Leistungen, für welche die neuen Regelungen nicht gelten und für die die Differenzbesteuerung angewendet wird. Dies sind: Gebrauchsgüter, Kunstgegenstände, Sammlungsstücke, Antiquitäten, Fahrzeuge sowie Gegenstände, die mit oder ohne probeweise Inbetriebnahme durch den Lieferer oder für dessen Rechnung montiert oder installiert geliefert werden.

Betroffen sind alle Online-Händler, die Waren und Dienstleistungen nicht nur innerhalb ihres eigenen Sitzlandes an Verbraucher verkaufen, sondern auch Nicht-Unternehmer in anderen EU-Staaten beliefern. Hierbei ist es grundsätzlich irrelevant, ob der betref-

fende Händler gegebenenfalls Kleinunternehmer oder aber umsatzsteuerpflichtig ist.

Das gilt auf Handelsplattformen

Die zuvor aufgestellten Grundsätze gelten grundsätzlich auch für Verkäufe auf Handelsplattformen. Es werden aber zwei Ausnahmetatbestände eingeführt, bei denen Handelsplattformen und Online-Marktplätze so behandelt werden, als hätten sie die Gegenstände selbst geliefert, und würden die (ausländische) Umsatzsteuer selbst schulden. Der erste Ausnahmetatbestand erfasst Lieferungen von Waren eines nicht in der EU ansässigen Online-Händlers, der Waren aus der EU innerhalb der EU versendet, etwa ein Online-Händler aus China, der aus einem französischen Warenlager nach Deutschland liefert. Der zweite Ausnahmetatbestand erfasst Warensendungen von Unternehmen außerhalb der EU in die EU mit einem Sachwert bis zu 150 Euro.

Was kommt auf Online-Händler zu

Die Umsatzsteuerpflicht im jeweiligen EU-Mitgliedsstaat für grenzüberschreitende Lieferungen bei Überschreiten der 10.000-Euro-Schwelle hat für Online-Händler weitreichende verfahrensrechtliche und bürokratische Folgen. Die Umsatzsteuerpflicht in anderen EU-Ländern hat grundsätzlich zur Folge, dass sich der Online-Händler in jedem Zielland steuerrechtlich registrieren lassen und eine entsprechende nationale Umsatzsteuer-ID beantragen müsste. Auch müsste der Online-Händler in jedem Zielland einen sogenannten Fiskalvertreter benennen, der die dortigen Umsatzsteuerpflichten und die Abgabe der entsprechenden Steuererklärungen übernimmt.

Um zu verhindern, dass sich Online-Händler für grenzüberschreitende Lieferungen in jedem Zielland steuerrechtlich registrie-



Phil Salewski, Rechtsanwalt in der IT-Recht-Kanzlei, informiert über die Änderungen für Online-Shops

ren müssen, wird ein sogenanntes „One-Stop-Shop“-Verfahren eingerichtet:

- Dieses Verfahren ermöglicht es, sich im Wohnsitzland zentral zu registrieren und Umsätze, die der Umsatzsteuer in anderen EU-Mitgliedsstaaten unterliegen, in einer besonderen Steuererklärung zu deklarieren,
- die Steuererklärung zentral über das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) auf elektronischem Weg zu übermitteln und
- die sich ergebenden Steuerschulden (für alle belieferten Zielländer) insgesamt im Wohnsitzland zu entrichten

Keine lokale Steueranmeldung

Durch das One-Stop-Shop-Verfahren entfällt laut den Rechtsexperten die Pflicht zur lokalen Steueranmeldung in anderen EU-Mitgliedstaaten ebenso wie die Notwendigkeit der Bestellung von Fiskalvertretern in den Zielländern. Aufgrund quartalsweiser Meldungen soll es außerdem einen entsprechenden Vorteil der eigenen Finanzkraftbewertung (Cashflow) geben.

Am One-Stop-Shop-Verfahren in Deutschland kann grundsätzlich jeder in Deutschland ansässige Unternehmer teilnehmen, der gegen Entgelt innergemeinschaftliche Fernverkäufe an Nicht-Unternehmer tätigt und/oder innergemeinschaftliche Dienstleistungen an Nicht-Unternehmer erbringt. Vorab-Registrierungen für das One-Stop-Shop-Verfahren sind seit dem 01. April 2021 möglich. Für die Teilnahme am Verfahren ist zwingend eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt.-ID) erforderlich.

Die IT-Recht-Kanzlei gibt auf ihrer Seite einen groben Überblick über die neuen Regelungen. Rechtsanwalt Salewski rät Online-Händlern, die von den Änderungen betroffen sein werden, sich unbedingt frühzeitig mit ihrem Steuerberater in Verbindung zu setzen. ■

Online-Händler sollten sich frühzeitig mit ihrem Steuerberater in Verbindung setzen

EU-Datentransfer in Drittstaaten

Jetzt geht's ans Eingemachte

Ob Mailversand, Hosting, HR-Tools oder Webtracking: Fast allen Unternehmen drohen jetzt Kontrollen von Landesdatenschützern. Es geht um Applikationen von Herstellern außerhalb der EU oder wie Datenschützer sagen: „Eine grundlegende Umstellung lange praktizierter Geschäftsmodelle“.

Martin Fryba | Die Pressemitteilung des Landesbeauftragten für Datenschutz aus Baden-Württemberg lässt an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig: Sie trägt die Überschrift „Koordinierte Prüfung internationaler Datentransfers“ und birgt auch inhaltlich kaum zu unterschätzende Sprengkraft. Es läuft aktuell eine länderübergreifende Kontrolle. Datenschützer verschicken an Unternehmen gemeinsam erarbeitete Fragebögen und wollen wissen, welche zusätzlichen Maßnahmen zum Schutz personenbezogener Daten sie ergriffen haben, wenn sie Applikationen von Herstellern außerhalb der EU oder des EU-Wirtschaftsraums verwenden. Der bisherige Verweis auf die Standarddatenschutzklauseln reicht nicht.

Hintergrund: Der rechtssichere Datentransfer zwischen den USA und der EU regelte bis vor einem Jahr der sogenannte Privacy Shield. In einem spektakulären Urteil hatte der Europäische Gerichtshof (EuGH) aber die Regelung im Juli 2020 gekippt (Schrems II). Seither sind Datenschützer in Unternehmen oder ihre IT-Dienstleister gefordert, beziehungsweise hätten Vorkehrungen treffen sollen. Denn ein Jahr haben bundesdeutsche Datenschützer die Füße still gehalten. Nun aber wollen sie es wissen: „Welche Gedanken sie sich gemacht haben, knapp ein Jahr nach dem Schrems II-Urteil, um auf die Rechtslage zu reagieren“, sagt Baden-Württembergs oberster Datenschützer Stefan Brink und ergänzt: „Wir beraten und erwarten, dass die Unternehmen, die von der Drittstaatenproblematik betroffen sind, ernsthaft nach



Systemhäusern rät Thomas Ströbele dringend, ihre Kunden proaktiv auf die neuen Dokumentationspflichten hinzuweisen, die sich aus dem Schrems II-Urteil ergeben.

Die „koordinierte Prüfung internationaler Datentransfers“ birgt kaum zu unterschätzende Sprengkraft

tragfähigen Lösungen suchen.“ Dass es Unternehmen ans Eingemachte geht, daran lässt der ehemalige Verwaltungsrichter Brink keinen Zweifel. „Das Urteil des EuGH erfordert in vielen Fällen eine grundlegende Umstellung lange praktizierter Geschäftsmodelle und -abläufe“, sagt er. Im Visier der Datenschützer sind praktisch alle Applikationen, Cloud- oder SaaS-Services von Herstellern, die ihren Sitz außerhalb der EU haben.

Kunden sauer auf Systemhäuser

Thomas Ströbele, Chef des Comteam-Systemhauses YourIT und Experte für Datenschutz, beschreibt das Dilemma, in das Systemhäuser und IT-Dienstleister kommen könnten, wenn sie die aktuelle Rechtslage nicht auf dem

Schirm haben. „Wenn Dienstleister ihren Kunden eine Lösung verkauft haben, weil der Hersteller explizit mit DSGVO-konformen Einsatz warb, und dieser Kunde auf die jetzt gestartete Überprüfung durch die Datenschutzbehörde nicht vorbereitet ist, wird der Ärger auf ihn zurückfallen“, sagt er gegenüber ICT CHANNEL. Eine Dokumentation nach einem Fragengerüst könnte bereits helfen und dem Datenschützer signalisieren, ob das Unternehmen überhaupt die neue Rechtslage kennt und darauf vorbereitet ist. Eine Antwort auf die vielen Fragen der Datenschützer könnte beispielsweise sein, so Ströbele, dass nur dieser außerhalb der EU sitzende Hersteller ein speziell benötigtes Feature anbiete, dass es so bei anderen Softwareherstellern nicht gibt.

Überprüfung und Dokumentation versäumt

Datenschutzexperte Ströbele zeigt die Krux am Mailversand-Anbieter Mailchimp, dessen Lösung ein bayerisches Unternehmen einsetzt, ohne die neue Rechtslage berücksichtigt zu haben: „Nicht unbedingt, weil Mailchimp ein US-Unternehmen ist. Auch nicht, weil die Zusammenarbeit zwischen dem bayrischen Unternehmen und Mailchimp nicht auf den EU-Standardvertragsklauseln beruht hätte. Sondern weil das bayrische Unternehmen es versäumt hatte, zu überprüfen und zu dokumentieren, ob die Standardvertragsklauseln ausreichen, um ein der EU vergleichbares Datenschutzniveau sicherzustellen.“ ■

Studie Cyber Security

**JETZT
TEILNEHMEN**

Ist sicher noch sicher genug?



Im Zuge der vergangenen Jahre ist die Zahl der Cyberangriffe in vielen Wirtschaftsbereichen stetig gestiegen, die Bedrohungslage hat sich weiter zugespitzt – mit oftmals kostspieligen Folgen.

- Wie reagieren Unternehmen auf dieses Szenario?
- Auf welchem Stand befindet sich ihre IT-Sicherheit?
- Wo sehen IT-Abteilungen aktuell die größten Herausforderungen?
- In welchen Technologien sehen IT-Abteilungen die größten Chancen?

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme an unserer Studie zur Cyber Security Landschaft 2021.

Nur auf funkschau.de, ict-channel.com und lanline.de



funkschau

ICT
CHANNEL

LANline

WEKA Consulting

PLATIN-SPONSOR

kaspersky

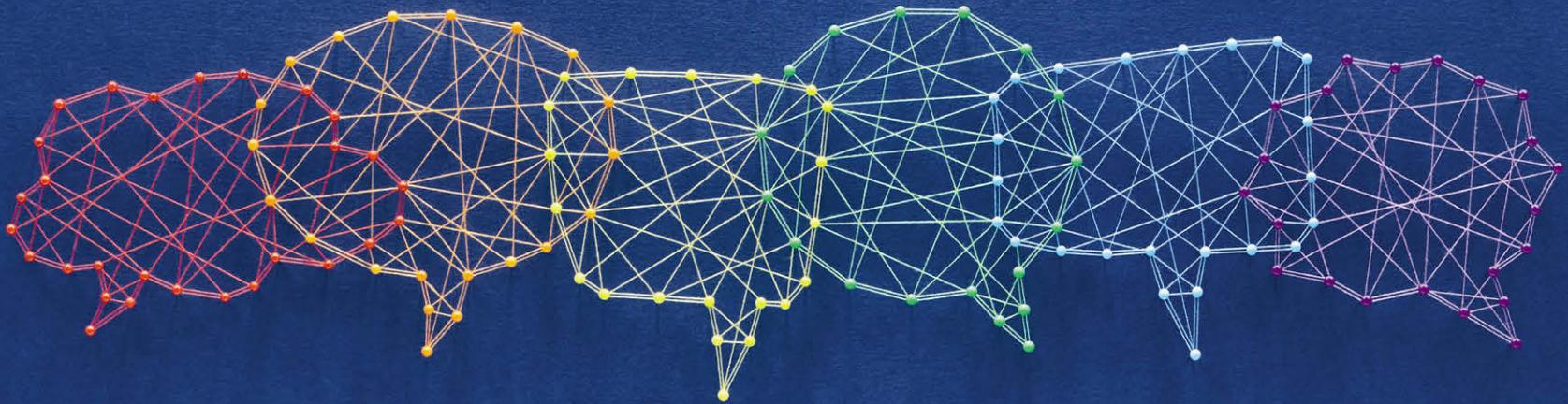
GOLD-SPONSOREN

SECUREPOINT **WatchGuard**

BRONZE-SPONSOREN

GDATA
TRUST IN
GERMAN
SICHERHEIT

SOPHOS
Die Evolution der Cybersecurity.



Boomender Markt

Im Zentrum der neuen Arbeitswelt

Teams, Zoom, Webex, Meet, Slack und andere – Collaboration-Tools haben im Zuge der Corona-Pandemie massiv profitiert. Und ihre Anbieter nutzen den Aufwind, um die Anwendungen als Herzstücke des digitalen Arbeitsplatzes zu positionieren. Fehlende Bandbreite und Datenschutzbedenken bleiben hierzulande jedoch Hürden.

Stefan Adelman | Die Zahlen sprechen für sich: Im vergangenen April hat Microsoft bekanntgegeben, dass mittlerweile 145 Millionen Menschen die Collaboration-Anwendung Teams nutzen – und das täglich. Das ist ein abermals satter Sprung von 26 Prozent im Vergleich zu den im Oktober 2020 kommunizierten 115 Millionen sowie eine Verzehnfachung zu den noch überschaubaren 13 Millionen im Juli 2019.

Aber nicht nur die Redmonder können sich mit Superlativen brüsten. Auch der Wettbewerb hat vom Weg vieler Firmen ins Homeoffice fraglos profitiert. So

Die Potenziale der Collaboration-Anwendungen sind noch längst nicht ausgeschöpft, die Ziele der Anbieter ehrgeizig.

berichtete die Nachrichtenagentur Reuters im Oktober des letzten Jahres, dass sich die Zahl der monatlichen Webex-Nutzer seit März 2020 auf 590 Millionen nahezu verdoppelt habe. Und ein mindestens ebenso aussagekräftiger Erfolgsindikator ist die Finanzentwicklung von Zoom. Lag der Umsatz des „Neuzugangs“ im ersten Quartal des Fiskaljahres 2020 noch bei 122 Millionen Dollar, waren es ein Jahr später bereits 328 Millionen, um in den ersten drei Monaten des Fiskaljahres 2022 die Eine-Milliarde-Marke mit 956 Millionen Dollar dann nahezu zu knacken.

„Social- und Collaboration-Tools wurden innerhalb weniger Wochen von einem Nice to have zu einem Must have“, unterstreicht auch Craig Roth, Research Vice President bei den Marktanalysten von Gartner. Die Branchenexperten prognostizieren, dass der weltweite Markt für Social Software und Collaboration von 2020 auf 2021 um 17,1 Prozent wachsen soll. Und auch bis 2022, wenn die Effekte der Pandemie auf die Wirtschaft geringer ausfallen dürften als in den Vorjahren, rechnen sie immer noch mit einem Wachstum von 14 Prozent.

Die Crux mit der Bandbreite

Im hiesigen Channel kommt der weltweite Boom der Collaboration-Lösungen aber nicht automatisch überall an. Zwar berichten viele Systemhäuser und Distributoren von glänzenden Geschäften rund um das Homeoffice. Christian Schermer, Geschäftsführer des Schwabacher Systemhauses BES, unterstrich hingegen im vergangenen April, dass viele Unternehmenskunden bei Videokommunikation und Collaboration kurzfristig vor allem auf kostenfreie Versionen zurückgreifen würden. Darüber hinaus sei in vielen, vor allem ländlichen Regionen schlicht die Bandbreite nicht ausreichend, um die Tools auch effektiv einsetzen zu können. »Einen Breitbandausbau mit Hochdruck, wie ihn die Bundesregierung gerne anpreist, den sehen wir hier in den Randgebieten nicht«, und ohne die nötige Bandbreite seien in den Betrieben und im Homeoffice auch keine Video-meetings möglich – selbst über das ebenfalls ausbaufähige Mobilfunknetz. Ein bestehender Nachholbedarf, den auch Achim Speck, Geschäftsführer des Systemhauses BIS, unterstreicht. Das Defizit sei wiederum ein wichtiger

Grund, warum eher klassische Kommunikationslösungen wie TK-Anlagen nach wie vor eine so wichtige Rolle spielen würden.

Eine rasant gestiegene Nachfrage nach entsprechenden Tools lässt sich dennoch kaum abstreiten. »Was nicht aufgehört hat, das war in Corona-Zeiten die Nachfrage nach Collaboration-Lösungen, nach WebEx und nach Video-Endpoints«, erklärt Ciscos Channel-Chief für Deutschland, Rüdiger Wölfel, gegenüber ICT CHANNEL. Denn die Zukunft der Arbeit sei hybrid, die Ausrüstung vor allem im Homeoffice aber oft noch eine „Katastrophe“, wie Wölfel unterstreicht. Als Anbieter habe man von diesem Bedarf profitiert, der Manager rät aber auch Partnern dazu, das Thema noch aktiver in den Fokus zu rücken.

„Virtuelle Zusammenarbeit besser als reale“.

Die Potenziale der Collaboration-Anwendungen sind noch längst nicht ausgeschöpft, die Ziele der Anbieter ehrgeizig. Laut Wölfel habe Cisco bereits enorm in die Entwicklung von Webex investiert, auf der Plattform liege für den US-amerikanischen Hersteller aktuell einer der größten strategische Schwerpunkte. So soll unter



Unser Ziel ist es, virtuelle Zusammenarbeit durch die vielen praktischen Zusatzfunktionen näher an persönliche Interaktionen zu bringen – oder sie sogar noch besser zu machen.

*Uwe Peter
Geschäftsführer Cisco
Deutschland*

anderem die Übernahme des Startups Socio den Weg ebnen, um die Anwendung zu einer leistungsfähigen Lösung für hybride Events weiterzuentwickeln. Es ist ein durchaus großer Schritt weg von den Kernfunktionen wie Chat- und Videokommunikation. »Unser Ziel ist es, virtuelle Zusammenarbeit durch die vielen praktischen Zusatzfunktionen näher an persönliche Interaktionen zu bringen – oder sie sogar noch besser zu machen«, so die ambitionierte Ankündigung von Uwe Peter, Geschäftsführer von Cisco Deutschland. Das erklärte Ziel des Anbieters: »Virtuelle Zusammenarbeit besser machen als reale«.

Aber auch der Wettbewerb aus Redmond hat zuletzt alles andere als geschlafen. Der Funktionsumfang von Teams wurde stark erweitert, stetig optimiert. Die entscheidende Ankündigung fiel jedoch in Zusammenhang mit der Ankündigung von Windows 11: Teams soll demnach direkt in das Betriebssystem und in die Taskleiste integriert werden und auf Windows-, Android- sowie iOS-Geräten zur Verfügung stehen. Microsoft scheint die Anwendung selbst über das eigene Ökosystem hinaus zur zentralen Kommunikations- und Kollaborationsplattform entwickeln zu wollen.



Hybride Zusammenarbeit leicht gemacht

Das **NEC WD551** Windows Collaboration Display ist eine smarte Komplettlösung für moderne Arbeitsmodelle.

Über nur ein Kabel bringen Mitarbeiter ihre vertraute Umgebung auf den 55" Touch Screen und starten Meetings binnen Sekunden. Die Microsoft Teams Zertifizierung garantiert eine zuverlässige und performante Umgebung für effiziente Collaboration.

Das neue **NEC WD551** bringt Teams zusammen – egal ob im Büro oder anderswo! Erfahren Sie mehr unter wd551.com/de



Schaltzentrale des digitalen Arbeitsplatzes

Die Collaboration-Plattformen könnten sich zukünftig vor allem auf Basis zahlreicher Schnittstellen zur Nutzer- und Schaltzentrale am digitalen Arbeitsplatz entwickeln. Und diese Integrationsmöglichkeiten sollen wiederum zum wichtigsten Treiber des Marktes avancieren. „Anbieter von Geschäftsanwendungen wie ERP- und CRM-Software haben bisher nur grundlegende Social- und Collaboration-Funktionen angeboten. Nun sehen sie sich jedoch mit gestiegenen Erwartungen an die nahtlose Einbindung von nicht routinemäßigen Aufgaben, wie Konversationen und Inhaltmarkierungen, in ihre prozessorientierten Produkte konfrontiert“, erklärt Craig Roth von Gartner. Partnerschaften zwischen Softwareanbietern würden daher weiter an Bedeutung gewinnen. Und auch Jan-Peter Koopmann, CTO von Nfon, unterstreicht im Gespräch mit ICT CHANNEL die Bedeutung der Prozesseinbindung der Kommunikationslösungen. Man werde künftig sehr viele Integrationsmöglichkeiten am Markt sehen, so seine Prognose.

Ross Mayfield, Product Lead, Zoom Apps & Integrations bei Zoom, geht wiederum von einer baldigen Konsolidierung des Marktes aus. Laut seiner Einschätzung sei die Benutzererfahrung aktuell schlicht über zu viele Anwendungen fragmentiert – „und viele Benutzer sind der neuen Tools überdrüssig“. Die meisten Anbieter würden dabei vor allem mit Microsoft konkurrieren, da Teams auf der integrierten Nutzererfahrung des Windows-Ökosystems aufbauen könne. Fest steht laut Mayfield, dass die Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaft die Entwicklung und das Wachstum von drei Jahren in nur drei Monate komprimiert hätten.

Und die Zeichen stehen weiter auf Wachstum – doch hierzulande gibt es nach wie vor Hürden



Wir haben sogar ein eigenes Chat- und Videokonferenz-Tool namens BES Meet entwickelt. Dieses entspricht allen Anforderungen der DSGVO. Die Unternehmen sind aber dafür nicht bereit Geld zu investieren, da es so viele kostenfreie Angebote gibt.

BES-Geschäftsführer
Christian Schermer

„Social- und Collaboration-Tools wurden innerhalb weniger Wochen von einem Nice to have zu einem Must have.“

zu überwinden. So sind sich die Datenschützer in Deutschland weiterhin uneins, ob die vielerorts eingesetzten US-amerikanischen Collaboration-Lösungen mit der DSGVO vereinbar sind. Unter anderem nahm die Berliner Datenschutzbeauftragte Anfang des Jahres mehr als 20 Videokonferenzanwendungen genauer unter die Lupe und stellte letztlich unter anderem Webex, Meet, Teams und Zoom ein nur wenig positives Urteil aus. „Es gibt mittlerweile ausreichend viele rechtskonform nutzbare Dienste für verschiedenste Einsatzzwecke, sodass es keinen Grund gibt, für Videokonferenzen das Datenschutzrecht zu brechen“, so die Datenschutzbeauftragte Maja Smoltczyk. Besonders Behörden und große Unternehmen sollten überlegen, ob sie ihre Videokonferenzlösung nicht selbst betreiben könnten. „So lassen sich unzulässige Datenabflüsse viel eher kontrollieren und unterbinden.“

Im Interview mit ICT CHANNEL bekräftigte BES-Chef und Datenschutz-Experte Christian Schermer diese Einschätzung. Als besonders kritisch bewertet er den Einsatz des Messenger-Dienstes Whatsapp im Business-Umfeld, aber auch Lösungen wie Teams seien mit der DSGVO kaum vereinbar. Er befürchtet daher, dass in den kommenden Monaten empfindliche Bußgelder folgen könnten. „Wir haben sogar ein eigenes Chat- und Videokonferenz-Tool namens BES Meet entwickelt. Dieses entspricht allen Anforderungen der DSGVO. Die Unternehmen sind aber dafür nicht bereit Geld zu investieren, da es so viele kostenfreie Angebote gibt“, so Schermer.

Anhaltendes Wachstum

Eindeutig ist die Sachlage für Unternehmen jedoch nicht. So wiesen kritische Stimmen in Hinblick auf das Urteil der Berliner Datenschützer darauf hin, dass es sich lediglich um eine einzelne Einschätzung handle, eine abschließende Bewertung jedoch

noch ausstehe. So sollte bei Teams vor allem im Einzelnen geprüft werden, insbesondere ob und inwieweit in diesem Rahmen personenbezogene Daten an Microsoft als Verantwortlichen außerhalb einer Auftragsverarbeitung übermittelt werden und inwieweit dies mithilfe der auch von anderen Datenschutzbehörden empfohlenen datenschutzfreundlichen Konfigurationen unterbunden werden kann, so der Rat des Consulting-Unternehmens Isico. „Im Übrigen bleibt abzuwarten, ob sich weitere Aufsichtsbehörden der Kritik der Berliner Behörde anschließen.“

Ohne Frage, Datenschutz und auch Bandbreitenverfügbarkeit bleiben Hürden – am Thema Collaboration führt aner auch in Zukunft kaum mehr ein Weg vorbei. „Im Jahr 2020 veranlasste Covid-19 viele Unternehmen und Organisationen, ihre Pläne für die Nutzung digitaler Technologien zu überdenken, und beschleunigte das Interesse an und die Akzeptanz von Lösungen wie Team Collaboration, Team Messaging, Videokonferenzen und UCaaS, neben anderen Technologien“, so Rich Costellio, Analyst für UCC bei IDC. 2021 soll sich dieses Wachstum weiter fortsetzen.

Und wie gewaltig die Aufmerksamkeit für diesen technologischen Bereich aktuell ist, zeigt auch das Investoreninteresse. So hatte der Anbieter der Videokonferenz-App Mmhm, die unter anderem Teams, Meet und Zoom mit Zusatzfunktionen ausstattet, nach vorangegangenen Erfolgen eigentlich gar keinen Bedarf mehr für eine weitere Finanzspritze. „Aber auf einmal war so viel Interesse von Investoren da“, erklärt Gründer und Chef Phil Libin in einem Blogbeitrag. Ergebnis: Weitere 100 Millionen Dollar für das Startup. „Denken Sie nicht darüber nach, wie wir früher gearbeitet haben. Denken Sie darüber nach, wie wir arbeiten sollten“, sagt Libin. „Vor einem Jahr konnten wir uns die Dinge, die wir jetzt bauen, noch gar nicht vorstellen.“ ■

ICT CHANNEL zählt!

Themen der Woche

ICT CHANNEL 15 erscheint am 30.7.2021, Anzeigenschluss am 16.7.2021

15 Komponenten

Tolle Produkte und eine große Nachfrage von allen Seiten – ob Unternehmen, Behörden, Gamer oder Schüler und Familien: Der Komponentenmarkt könnte sich derzeit im Paradies wähen. Doch in der Realität macht die Chipkrise den Herstellern und noch mehr dem Handel das Leben schwer.



Quelle: Ruslan Grumble | AdobeStock

ICT CHANNEL 16 erscheint am 13.8.2021, Anzeigenschluss am 30.7.2021

16 NAS-Lösungen

Durch die Integration neuer Funktionen wie Virtualisierung und Active Directory werden NAS-Systeme immer wichtiger für produktive Arbeitsbereiche. Auch Hardware und Service müssen diesen Anforderungen angepasst werden. Für Reseller ist das Herausforderung und Chance zugleich.



Quelle: Andrea Danti | AdobeStock

ICT CHANNEL 17 erscheint am 27.8.2021, Anzeigenschluss am 13.8.2021

17 Consumer Electronics

Monatelange geschlossene Geschäfte und ausgefallene Messen haben der CE-Branche zu schaffen gemacht. Trotzdem sorgten die ans Haus gefesselten Kunden für steigende Umsätze. Homeoffice-Produkte, aber auch Entertainment-Devices waren heiß begehrt.



Quelle: Samsung

Extras und Sonderhefte

Erscheint mit ICT CHANNEL 15 am 30.7.2021, Anzeigenschluss am 9.7.2021

Sonderheft Digital Workplace

15

Sofern es die Situation zulässt, könnten in den kommenden Monaten viele Unternehmen wieder sukzessive aus dem Homeoffice in die Büros zurückkehren. Jetzt gilt es, die gemachten Erfahrungen mit Mobile und Remote Work in neue Arbeitskonzepte umzusetzen. Der Digital Workplace ist vielschichtig, komplex, wartet aber mit gewaltigen Chancen auf und weist den Weg in die Arbeitswelt der Zukunft.

Erscheint mit ICT CHANNEL 16 am 13.8.2021, Anzeigenschluss am 23.7.2021

Extra Gaming

16

Der deutsche Gaming-Markt ist im Zuge der Pandemie um rund ein Drittel auf mehr als acht Milliarden Euro Umsatz gewachsen. Allerdings wird es für den Handel immer schwerer, davon zu profitieren. Er muss sich auf lohnende Produktgruppen, insbesondere in den Bereichen Hardware, Peripherie und Zubehör sowie neue Zielgruppen fokussieren.

Erscheint mit ICT CHANNEL 17 am 27.8.2021, Anzeigenschluss am 6.8.2021

Extra MSSP

17

Die Zahl der Cyber-Angriffe nimmt stetig zu, die Werkzeuge werden immer professioneller, die Risiken für die Wirtschaft immer größer – und viele Unternehmen verfügen nicht über das nötige Know-how oder die Lösungen, um dieser Bedrohungslage begegnen zu können. Nicht ohne Grund gelten Managed Security Services daher als größte Chance im gesamten MSP-Bereich.

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

Google Cloud besetzt europäische Führungspositionen neu

mw | Google baut sein Cloud-Geschäft im EMEA-Raum weiter aus und verpflichtet neue Manager für die Führungspositionen. Bernd Wagner wurde mit sofortiger Wirkung zum neuen **Managing Director für Google Cloud in Deutschland** ernannt. Der erfahrene IT-Manager und Branchenkenner soll die Wachstumsstrategie von Google Cloud in Deutschland weiter vorantreiben. Wagner berichtet direkt an Daniel Holz, Vice President Nordics, DACH & CEE bei Google Cloud.

Wagner übernimmt damit einen Teil des Aufgabenbereichs seiner Vorgängerin Annette Maier. Die Google-Cloud-DACH-Chefin hatte den Konzern bereits

Ende des vergangenen Jahres verlassen. Interimsweise hatte Daniel Holz ihre Aufgaben zunächst mitübernommen.

Seit November 2020 ist Christian Martin als neuer Country Director der Alps-Region

an Bord. Er leitet vom Züricher Google-Sitz aus die Google-Cloud-Teams in der Schweiz und in Österreich.

Wagner bringt in seine Rolle mehr als zwei Jahrzehnte Führungserfahrung im Tech-Bereich ein und hat bereits europaweit erfolgreiche Teams aufgebaut. Er wechselt zu Google Cloud von



Bernd Wagner

Quelle: Google

T-Systems International, wo er zuletzt acht Jahre lang als Senior Vice President Sales tätig war. Vor seiner Tätigkeit bei T-Systems war Wagner CEO der Softline AG und Senior Vice President bei Fujitsu.

Zeitgleich wurde die Position der **EMEA Präsidentin** mit Adaire Fox-Martin besetzt. Sie soll ab sofort von Dublin aus die Google-Cloud-Sales-Organisation für EMEA leiten, die Go-to-Market-Strategie weiter ausbauen und Kunden bei ihrer Digitalen Transformation unterstützen. Zusammen mit dem EMEA-Sales-Führungsteam soll Fox-Martin den Wachstumskurs von Google

Cloud in Europa weiter beschleunigen.

Fox-Martin bringt dafür mehr als zwei Jahrzehnte Führungserfahrung im technischen Bereich mit und hat Teams in Europa, Nord- und Südamerika sowie im asiatisch-pazifischen



Adaire Fox-Martin

Quelle: Google

Raum aufgebaut. Zuletzt war sie Vorstandsmitglied und President of Global Sales, Services, and Customer Engagement bei SAP.

Davor wiederum hatte sie verschiedene Führungspositionen bei Oracle inne. Fox-Martin ist derzeit Vorstandsmitglied bei Equinix, Anbieter von Rechenzentren und Colocation. ■

Viewsonic will Lösungsanbieter werden

mw | Display-Spezialist Viewsonic will sich zum Lösungsanbieter im AV-Bereich weiterentwickeln. Vorantreiben soll diese Entwicklung Kai Schwerdtner auf der neu geschaffenen Position des **Head of AV-Solutions**.

Schwerdtner blickt auf eine 17 Jahre dauernde Laufbahn beim Broadliner Also zurück. Zuletzt verantwortete er dort die Business Unit „Audio- & Videoconferencing“ sowie „Microsoft Surface Hub“. Er engagierte sich vor allem für Business Development und das will er auch bei Viewsonic ausbauen. „Zusammen mit meinen neuen Kollegen möchte ich dieses neue Segment der AV-Solutions bei Viewsonic etablieren sowie zukunftssichere SaaS- und Servicekonzepte mit Partnern und unseren regionalen Account Managern entwickeln“, sagt er. „Viewsonic hat in den vergangenen Jahren einen immer größeren Fokus auf die Betreuung der AV-



Kai Schwerdtner

Quelle: Viewsonic

Händler gelegt. Dies möchte ich nun noch mehr intensivieren und auf eine strategische Ebene heben. Sowohl die alltägliche Zusammenarbeit mit den AV-Händlern als auch die einzelnen Elemente unseres Partnerprogramms werden wir noch mehr an den zukünftigen Entwicklungen des Marktes ausrichten, um unseren Kunden jederzeit moderne Lösungen anbieten zu können.“

Im AV-Bereich gebe es durch den Digitalisierungsdruck im Bildungsbereich im Zuge der Corona-Pandemie einen rapiden Nachfrageschub, berichtet Viewsonics DACH-Chef Thomas Müller. „Mittlerweile aber sehen wir, dass es mit Hardware alleine nicht getan ist. Unsere Kunden und Partner wünschen vermehrt Lösungen, in denen Hardware, Software und Services zu möglichst individuell passenden Paketen kombiniert werden.“ ■

Datto holt neuen Chef für sein DACH-Vertriebsteam

mw | Jürgen Venhorst ist ab sofort für die Go-To-Market-Strategie und die Leitung des wachsenden Sales-Teams von Datto in der DACH-Region verantwortlich. Vor allem soll der neue **Regional Sales Director DACH** dafür sorgen, dass das Geschäft des Cloud-Anbieters in der Region weiterwächst. Datto ist weltweit auf Expansionskurs und will sowohl in neue als auch in bestehenden Märkten expandieren. Mit Venhorst holt sich der Anbieter daher einen Branchenexperten an die Spitze des DACH-Vertriebs. Deutschland, Österreich und die Schweiz gehören zu den Schlüsselmärkten von Datto mit großem Wachstumspotenzial.

„Vor den MSPs in der DACH-Region liegen äußerst viel-

versprechende Zeiten. Ihre Kunden benötigen bei den



Jürgen Venhorst

Quelle: Datto

Themen Cyber-Resilienz, IT-Security und Cloud-Infrastruktur mehr Unterstützung denn je“, betont James Vyvan, Vice President of Sales

EMEA bei Datto. „Unser Team im Markt wächst, wir haben zahlreiche Positionen neu besetzt und eine stärkere Roadmap als je zuvor – alles mit dem Ziel, den MSPs Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und sie beim Ausbau Ihres MSP-Geschäfts zu unterstützen. Mit Jürgen Venhorst haben wir den idealen Kandidaten gefunden, um unser DACH-Geschäft auf die nächste Stufe zu bringen.“

Venhorst bringt knapp dreißig Jahre nationale und internationale IT-Erfahrung ein, mehr als 25 Jahre davon

in Führungspositionen im Channel. Er hatte im Laufe seiner Karriere leitende Positionen bei Netwrix, G Data, Proofpoint und Cisco inne. ■

Acronis hat einen neuen CEO

mw | Patrick Pulvermueller hat zum 1. Juli 2021 bei Acronis das Steuer übernommen. Der neue **CEO** soll das Wachstum beschleunigen, das Netzwerk der Service Provider erweitern, die Produktstrategie voranbringen und Acronis fit für die Zukunft machen. Pulvermueller tritt die Nachfolge von Serguei Beloussov an, der das Unternehmen 2003 gegründet hat und seit 2013 als CEO tätig war. Als Gründer und größter Anteilseigner von Acronis wird sich Beloussov auch weiterhin ins Unternehmen einbringen.

Pulvermueller ist nicht nur Spezialist für Cloud-Software und Hosting, sondern kennt auch das



Patrick Pulvermueller

Epson ernennt neuen Verantwortlichen für professionelle Drucklösungen

mw | Achim Bukmakowski ist ab sofort bei Epson in Europa als neuer **Head of Commercial & Industrial Printing (C&I)** in der Region DACH für das Geschäft mit industriellen Drucklösungen verantwortlich. Er berichtet in seiner neuen Position an Duncan Ferguson, Vice President Commercial & Industrial Printing bei Epson. Bukmakowski folgt Frank Schenk nach, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat.

Bukmakowski startete seine Karriere bei Epson im Jahre 2000 als Corporate Account Manager und betreute zuletzt als Regional Sales Manager Commercial & Industrial Printing CEE-Kunden des Herstellers. Die wird er auch weiterhin betreuen, denn er übernimmt die neue Position zusätzlich zu seiner bisherigen. Wie schon dort ist es auch hier seine primäre Aufgabe, die guten Beziehungen zu den Epson-Kunden weiter zu stärken und auszubauen, um die kommenden und bestehen-



Achim Bukmakowski

Quelle: Epson

den professionellen Drucklösungen des Herstellers erfolgreich in diesen Märkten zu positionieren. ■

Partner-Business gut. Er war vor seinem Wechsel zu Acronis bei GoDaddy zuletzt als President of the Partner Business tätig. Hier leitete er die strategische Expansion der Hosting-, Produktivitäts- und Sicherheits-Services mithilfe eines Netzwerks aus Fachhändlern und Agenturpartnern.

Bei Acronis soll er das Partnernetzwerk weiter ausbauen, zu dem Managed Service Provider (MSPs), Managed Security Service Provider (MSSPs), Hosting-Partner, Cloud-Distributoren, Cloud-Aggregatoren, Network Service Provider und mehr gehören.

Pulvermueller war darüber hinaus bereits Vorstand bei Host Europe sowie der Host Europe Group. ■

Context-Marktanalyse Drucker-Hardware

Einfache Consumer-Drucker kaum zu bekommen

Nach dem Jahresendhoch 2020 gingen die Distributionsverkäufe bei Drucker-Hardware wieder zurück. Den Umsätzen tat das kaum einen Abbruch, denn die Lager sind leer und vor allem Consumer-Drucker kaum zu bekommen. Steigende Verkaufspreise hielten die Einbußen der Distributoren in Grenzen.

Michaela Wurm | Für die Druckerhersteller war das vergangene Jahr nicht immer erfreulich. Durch die Corona-bedingten Firmenschließungen gingen die Druckvolumina und auch die Hardware-Verkäufe ab April stark zurück. Zum Jahresende 2020 registrierten die Marktforscher von Context aber wieder einen Aufschwung (ICT CHANNEL 5/2021).

Seit Jahresbeginn 2021 ist der Absatz erneut auf Talfahrt. Laut Context gingen die Verkaufszahlen der Distributoren seit Januar kontinuierlich zurück und lagen im April 2021 fast 20 Prozent unter denen des Vorjahres. Der Umsatz ging ebenfalls zurück, wenn auch mit einer geringeren Rate (minus 4,9 Prozent), was Context-Analyst Antonio Talia auf den veränderten Produktmix zurückführt: Aktuell werden mehr Midrange- und High-End-Drucker mit höheren durchschnittlichen Verkaufspreisen (ASP) verkauft. Und auch bei den Einstiegsdruckern gebe es wegen der Lieferengpässe einen Preisanstieg und demzufolge auch höhere Umsätze.

Der Druckermarkt leide in Deutschland nach wie vor unter Versorgungsengpässen und sei deshalb nicht mehr nachfrageorientiert, so Talia: „Über die gesamte Wertschöpfungskette, von den Herstellern über Distributoren bis zu Wiederverkäufern, ließe sich jeder Laser- und Tintenstrahl-drucker, der in die Lager kommt, sofort verkaufen. Es ist definitiv kein Nachfrageproblem, weil jetzt viele Projekte, insbeson-



Produktmix verändert sich – Kunden müssen auf andere Geräte ausweichen



Antonio Talia, Head of Business Analysts, Business Unit Manager – Imaging bei Context

dere im Bildungswesen und im öffentlichen Sektor, anlaufen.“

Multifunktionsgeräte brechen ein

Tintenstrahl-Multifunktionsgeräte (MFP), die im April etwa 58 Prozent der Verkäufe ausmachten, trugen stark zum Gesamtrückgang in Deutschland bei. Der Absatz dieses Gerätetyps sank um 24,3 Prozent im Jahresvergleich – der Umsatz „nur“ um 11,6 Prozent. Talia führt das auf die gestiegenen Verkaufspreise (ASP) zurück, weil noch erhebliche Auftragsrückstände und mangelnde Verfügbarkeit, insbesondere bei Einstiegsgeräten, zusammenträfen.

Auch Laser-MFPs verzeichneten im April einen Absatzzrückgang von 18,3 Prozent und einen Umsatzrückgang von 5,2 Prozent. Business-Laserdrucker, die 77 Pro-

zent der Verkäufe mit Laser-MFPs ausmachen, trugen dazu stark bei (minus 13,5 Prozent). Das gilt insbesondere für A4-Business-Laser-MFPs, die wiederum etwa 95 Prozent der in Deutschland verkauften Business-Laser-MFPs ausmachen und einen Umsatzrückgang von 13,3 Prozent im Jahresvergleich verzeichneten. Die Umsätze in diesem Segment stiegen jedoch um ein Prozent, da wegen der Engpässe bei Tintenstrahl-MFPs mehr Midrange-Drucker in derselben Preisklasse verkauft wurden.

Auch im A3-Segment für Geschäftskunden gingen die Verkäufe (minus 16,3 Prozent) und Umsätze (minus 14,9 Prozent) stark zurück. Als Grund sieht Talia auch hier den veränderten Produktmix mit mehr Verkäufen im mittleren Preissegment.

Lagerbestand gleich Null

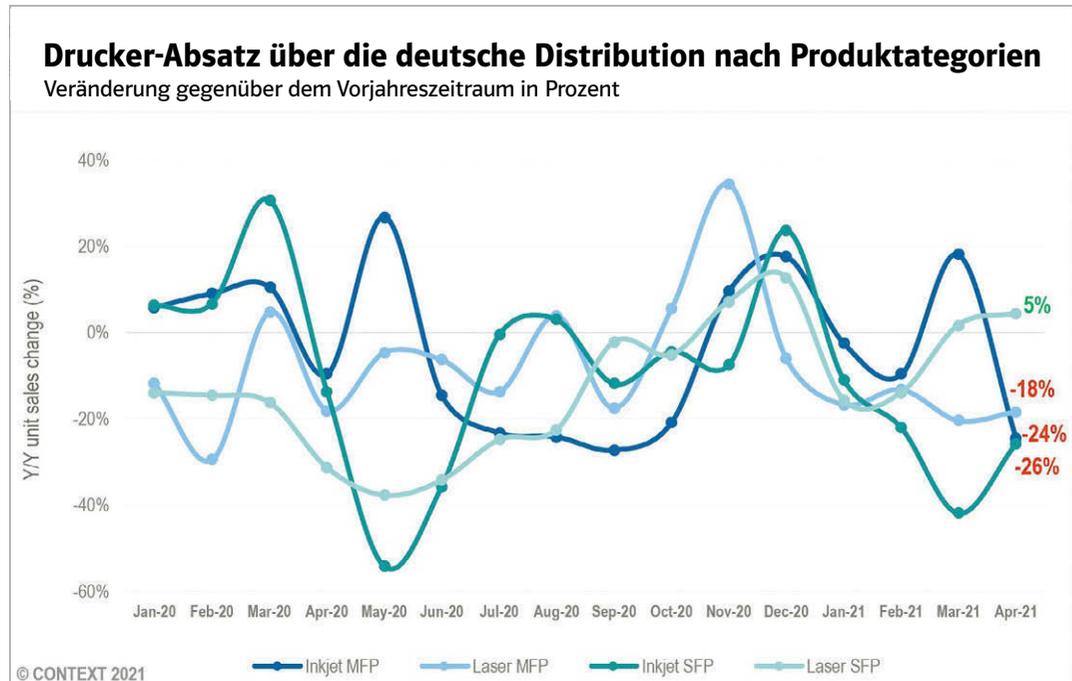
Tintenstrahl-Drucker (SFPs), die insgesamt nur 6,3 Prozent der Verkäufe ausmachen, verzeichneten im April den stärksten Absatzzrückgang (minus 25,8 Prozent) im Jahresvergleich. Der Context-Analyst führt das ausschließlich auf die negative Entwicklung im Consumer-Markt zurück (minus 43,7 Prozent). Schuld sei aber nicht die zu geringe Nachfrage, sondern die extreme Verknappung in diesem Segment. Die hohe Preissteigerung, auch bei den Verkaufspreisen der Distributoren, geführt, so Talia: „Der Lagerbestand ist praktisch null, und ausgelieferte Drucker“

cker erreichen nicht einmal die Ladenregale; sie gehen sofort raus“.

Die extreme Verknappung bei Tinten-Druckern verlagerte die Nachfrage in Richtung Lasergeräte. Dementsprechend verzeichneten Laser-Drucker (SFPs), die 16,4 Prozent der Verkäufe ausmachen, im April ein Stückzahlenwachstum von 4,5 Prozent und ein Umsatzplus von 15,7 Prozent. Auch hier führte die Entwicklung zu Preiserhöhungen und Umsatzsteigerungen.

Die Verkäufe an Endverbraucher stiegen im April um 10,9 Prozent, was Context vollständig auf den Verkauf von A4-Druckern zurückführt. Besonders gut liefen monochrome Geräte (plus 11,3 Prozent) in den Preisklassen von 100 bis 200 Euro und von 200 bis 400 Euro. Die Verknappung von Tinten-Druckern auf dem gleichen Preisniveau spielte eine wesentliche Rolle für das Kaufverhalten der Anwender, so Talia.

Die Verkäufe im Business-Bereich stiegen dagegen nur um 2 Prozent und waren laut Context vollständig getrieben durch die Nachfrage nach A4-Monochrom-Laserdruckern. Geräte im A3-Seitenformat verzeichneten sogar einen starken Absatzrückgang von 27,6 Prozent aufgrund der negativen Entwicklung bei Farb-



geräten (minus 37,6 Prozent). Dagegen konnten Monochrom-Drucker in diesem Segment enorm zulegen (56,8 Prozent), was jedoch nicht ausreichte, um auch den Umsatz im A3-Laser-SFP-Segment anzukurbeln.

Corona beeinträchtigt Lieferkette

Mehr als ein Jahr nach Beginn der Corona-Lockdowns beeinträchtigten die Maßnahmen nach wie vor die Drucker-Industrie und die Lieferkette, konstatiert Talia: „Container werden mit enormer Ver-

spätung ausgeliefert und Aufträge doppelt ausgeführt. Die Angst vor neuen Lockdowns geht um.“ Viele fürchten, dass neue Virus-Varianten neue Restriktionen mit sich bringen und die Menschen weiter per Fernzugriff arbeiten und per Home Schooling lernen müssen. „In diesem Szenario erwarten wir in den kommenden Monaten eine hohe Nachfrage nach Consumer-Druckern und Verbrauchsmaterialien. Aber auch große Projekte, die jetzt im öffentlichen und privaten Sektor anlaufen, würden dann wieder auf Standby gehen.“ ■

Hohe Nachfrage nach Consumer-Druckern und Verbrauchsmaterialien

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



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



Lenovo

Mobile Powerpakete für Kreative

Lenovo ergänzt sein Portfolio um die neueste Generation seiner mobilen Workstations für professionelle Anwender, darunter das runderneuerte „ThinkPad P1“. Vollständig wird das Sortiment durch einen passenden Curved-Monitor und ein „Thunderbolt 4 Workstation“-Dock.

Michaela Wurm | Für mobile und hybride Arbeitsplätze hat Lenovo die nächste Generation seiner mobilen Workstations vorgestellt. Die neuen „ThinkPad P1“, „ThinkPad P15“ und „ThinkPad P17“ sind jeweils mit den neuesten Intel-Core- und Xeon-Mobil-CPU der 11. Generation, der neuesten Nvidia-GPU-Architektur bis hin zu einer „Nvidia RTX A5000“-GPU und zusätzlicher Unterstützung für PCIe Gen 4-SSDs ausgestattet.

Dadurch liefern die mobilen Kraftpakete die Leistung, die professionelle Anwender und ambitionierte Privatnutzer für anspruchsvolle Aufgaben benötigen. Wie das gesamte Workstation-Portfolio von Lenovo sind auch

das ThinkPad P1, das P15 und das P17 ISV-zertifiziert und erfüllen die MIL-Standards.

„ThinkPad P1 Gen 4“

Das „ThinkPad P1“ wurde speziell für Remote-Anwender neu konzi-

piert. Lenovo hat hier vor allem Content Creator, Architekten, Produktdesigner und Datenwissenschaftler im Visier. Dafür hat das P1 in der vierten Generation ein komplett neues Design erhalten, laut Hersteller mit verbesserter Benutzerfreundlichkeit und einem patentierten thermischen Design für höhere Kapazität. Lenovo hat 5G, einen größeren 90-Whr-Akku, ein neu entwickeltes Tastaturodesign mit größerem Touchpad, eine höher auflösende FHD-Kamera für überragende Videokonferenzen und ein Lautsprechersystem mit Dolby Atmos integriert.

Diese nächste Generation enthält außerdem ein neues 16-Zoll-UHD+-Display mit schmalen Rändern, Low-Blue-Light-Technologie

Das „Lenovo ThinkPad P1“ kommt in einem komplett neuen Design



Quelle: Lenovo

und einem Seitenverhältnis von 16:10. Zum ersten Mal bietet das ThinkPad P1 zudem professionelle Grafikerunterstützung mit der Möglichkeit, die „Nvidia RTX A5000“-GPUs oder „Nvidia GeForce RTX 3080“ zu betreiben. Damit können Anwender das Gerät so konfigurieren, dass es ihre Anforderungen an Echtzeit-Rendering, Animation und Visualisierung am besten erfüllt, so der Hersteller. Trotzdem behält das Gerät bei gleichbleibender 15-Zoll-Größe des Chassis seine schlanke Figur.

Das ThinkPad P1 wird voraussichtlich ab August 2021 erhältlich sein und soll ab 2.099 Euro (UVP) kosten.

„ThinkPad P15“ und „P17“ Gen 2

Mehr Leistung bieten auch die neu aufgelegten Workstations „ThinkPad P15“ und „ThinkPad P17“ etwa für Ingenieure und Designer für anspruchsvolle Renderings oder für Entwickler, die an rechenintensiven Virtual- und Mixed-Reality-Simulationen arbeiten.

Das ThinkPad P15 ist mit einem 15,6-Zoll-UHD-OLED-Display ausgestattet, während das ThinkPad P17 mit einem 17,3-Zoll-Display mit Farbkalibrierung die größte Arbeitsfläche bietet, die Lenovo bislang in einer seiner mobilen Workstations zur Verfügung stellt. Die neueste Generation dieser drei mobilen Workstations der ThinkPad-P-Serie ist „Nvidia

Studio“-validiert und wird von Nvidia-RTX-Grafikprozessoren angetrieben.

Das ThinkPad P15 wird voraussichtlich ab Ende Juli 2021, zu einem Startpreis von 1.749 Euro erhältlich sein, das „ThinkPad P17“ ab August 2021 zu einem Startpreis von 1.779 Euro (jeweils UVP).

Monitor plus Dock in einem

Ergänzt wird die neue Generation mobiler Workstations vom 34-Zoll-Ultra-Wide-Curved-Monitor „ThinkVision P34w-20“ mit 99 Prozent sRGB-Farbkalibrierung Delta E<2 in WQHD-Auflösung (3.440 x 1.440) und einem weiten Blickwinkel.

Der Monitor mit 21:9-Seitenverhältnis wurde für professionelle Anwender entwickelt, die häufig zwischen Kreativ- und Produktivitätsanwendungen wechseln. Picture-in-Picture- und Picture-by-Picture-Funktionen ermöglichen die gleichzeitige Anzeige von zwei verschiedenen Quellen und die patentierte eKVM-Funktion soll Zeit durch schnelles Umschalten zwischen Anwendungen von zwei PCs sparen.

Die Natural-Low-Blu-Light-Technologie reduziert schädliche Lichtemissionen und schont die Augen. Für bessere Ergonomie sorgt der verstellbare Standfuß. Durch die Ein-Kabel-Verbindungs-lösung zu PCs bleibt der Schreibtisch aufgeräumt. Das Display



Quelle: Lenovo

Der Curved-Monitor „Lenovo ThinkVision P34w-20“ ergänzt die Workstations

fungiert zudem als Docking-Hub. Strom-, Daten-, Video- und Ethernet-Signale können durch den Monitor geleitet werden, wobei der USB-Typ-C-Anschluss eine Ladeleistung von bis zu 100 Watt bietet.



Quelle: Lenovo

Lenovo „ThinkPad P17“ bietet eine mobile Arbeitsfläche im 17,3-Zoll-Format

Der ThinkVision P34w-20 wird voraussichtlich ab dem vierten Quartal 2021 zu einem Startpreis von circa 960 Euro (UVP) erhältlich sein. Zusätzlich bietet Lenovo eine neue Docking-Lösung für seine Workstations an. Der „ThinkPad Thunderbolt 4 Workstation Dock“ verfügt über ein einzelnes 300-Watt-Netzteil, sodass Anwender nur noch einen Universalanschluss benötigen, um kompatible mobile Workstations mit Strom zu versorgen.

Das ThinkPad Thunderbolt 4 Workstation Dock wird voraussichtlich ab August 2021 erhältlich sein und soll ab 341 Euro (UVP) kosten. ■



Quelle: Lenovo

Auch Ingenieure, Designer und Entwickler wollen mobil arbeiten

Das „ThinkPad P15“ ist mit einem 15,6-Zoll-UHD-OLED-Display ausgestattet

Chromebook-Absatz mehr als verdreifacht

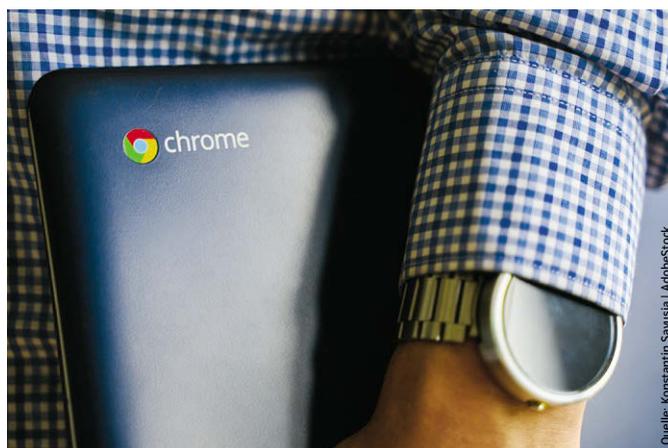
Von der Lachnummer zum Verkaufsschlager

Der steile Aufstieg der Chromebooks geht ungebremst weiter. Im ersten Quartal legten die Verkaufszahlen noch einmal um 275 Prozent zu. Zwei Hersteller dominieren den Markt derzeit, die größten fünf Anbieter kommen zusammen auf über 90 Prozent.

Lars Bube | Zehn lange Jahre waren Chromebooks eine Art ewiges Talent der mobilen Computerwelt: Obwohl sie permanent von vielen Herstellern und Experten als günstige Alternative sowohl für Privatkunden als auch Unternehmen angepriesen wurden, blieb der erhoffte Erfolg aus. Abgesehen von Amerika und einigen abgelegenen Märkten sahen die Kunden in ihnen – zu Unrecht – eine Art Notebook zweiter oder gar dritter Klasse und ignorierten die Geräte mit Googles Chrome OS bei ihren Kaufentscheidungen hartnäckig. Doch mit der Covid-Pandemie und ihren neuen Computing-Realitäten änderte sich das schlagartig. Plötzlich mussten hunderte Millionen Arbeits- und Lerngeräte beschafft werden. Nicht nur ihr Preisvorteil rückte die Chromebooks dabei plötzlich in den Fokus von CIOs, mobilen Arbeitern und Eltern. Einen wesentlichen Anteil daran hatte auch die Chipkrise. Vielfach wurden Chromebooks vor allem deshalb gekauft, weil Notebooks schlichtweg nicht mehr verfügbar waren.

Ersehnter Durchbruch

Diese lang ersehnte Chance haben die unverdrossenen Hersteller für sich genutzt und die Kunden von den Vorteilen des Konzeptes und seiner Leistungsfähigkeit überzeugt. Das zeigt sich unter anderem daran, dass die Verkäufe seit nunmehr eineinhalb Jahren stetig zunehmen und das Vertrauen der Kunden mithin wächst. Wurde schon im ersten Quartal 2020 laut Canalys ein deutlicher neuer Ver-



Mit speziellen Chromebooks erreichen die Hersteller auch immer mehr Unternehmen

Chromebooks sind im Mainstream angekommen

kaufsrekord mit rund 3,2 Millionen weltweit abgesetzten Chromebooks aufgestellt, vervierfachte sich die Nachfrage bis zum Jahresende beinahe, sodass im vierten Quartal rund elf Millionen der Geräte über die Ladentheke gingen. Und obwohl sich die Liefersituation bei vielen Notebooks inzwischen verbessert hat, wächst die Nachfrage nach Chromebooks ungebremst weiter. Im ersten Quartal 2021 wurden fast zwölf Millionen ausgeliefert, nochmals 275 Prozent mehr als beim ersten Covid-getriebenen Rekord aus dem Vorjahr. Die Verkaufszahlen klassischer Notebooks legten gleichzeitig um etwa 60 Prozent zu. „Chromebooks sind jetzt ein echtes Mainstream-Computing-Produkt“, folgert Brian Lynch, Canalys Research Analyst.

Die wichtigste Kundengruppe ist zwar nach wie vor im Education-Bereich zu finden, etwa bei Schulen und Bildungseinrichtungen sowie Familien mit mehreren schulpflichtigen Kindern, die für digitales Lernen ausgerüstet werden müssen. Dennoch, betont

Lynch, hat auch „ihre Beliebtheit bei Verbrauchern und traditionellen gewerblichen Kunden im Laufe des letzten Jahres neue Höhen erreicht“. Immerhin bieten Business-Chromebooks IT-Verantwortlichen Sicherheit und Administrierbarkeit auf aktuellstem Stand und den Nutzern über Lösungen wie „Parallels Desktop for HP Chrome Enterprise“ Zugriff auf gewohnte Windows-Applikationen. „Google ist jetzt in einer starken Position, um Chromebooks in Zusammenarbeit mit seinen OEM-Partnern und dem Channel eine rosige Zukunft zu sichern“, so Lynch.

Platzhirsch HP

Besonders freuen dürfen sich über den Chromebook-Boom die zwei Hersteller HP und Lenovo. Lange mehr oder weniger öffentlich von einigen Konkurrenten für ihr Engagement diesem Segment verlacht, hatten sie dadurch nun einen Vorsprung, den sie erfolgreich für sich zu nutzen wussten. So konnte HP seine Verkaufszahlen zwischen dem ersten Quartal 2020 und 2021 um 634 Prozent steigern und mit 4,4 Millionen Stück mehr Chromebooks verkaufen als im Vorjahreszeitraum alle Hersteller zusammengenommen. Damit konnte HP seinen im vergangenen Jahr eroberten Spitzenplatz absichern und den Vorsprung gegenüber Lenovo ausbauen. Doch auch der chinesische Konzern setzte von Januar bis März mit 3,1 Millionen immerhin 309 Prozent mehr Mobilgeräte mit Chrome OS ab als noch 2020. Zusammen haben die beiden Unternehmen damit aktu-

ell einen Marktanteil von mehr als 60 Prozent. Den dritten Platz konnte wiederum Acer mit 1,4 Millionen Verkäufen halten. Allerdings lag der Zuwachs des taiwanischen Herstellers gegenüber dem Vorjahr mit 178 Prozent schon deutlich unter dem Wachstum des Gesamtmarktes. Wesentlich besser für sich nutzen konnte den Boom hingegen Samsung, neben Acer der zweite Chromebook-Hersteller der ersten Stunde. Die Südkoreaner legten, wohl nicht zuletzt dank der Bekanntheit ihrer Marke im Smartphone-Bereich ein furioses Comeback hin und steigerten ihre Absatzzahlen im Vergleich zu 2020 um sagenhafte 2.233 Prozent auf

1,2 Millionen Geräte. Damit ist Samsung regelrecht an Dell vorbeigeschossen und hat bereits den Blinker zum nächsten Überholvorgang gesetzt. Im Vergleich zur restlichen Spitzengruppe verpasste der amerikanische Konzern den Chromebook-Boom fast völlig und konnte nur eine Million und damit knapp doppelt so viele Geräte wie im Vorjahr an die Kundschaft bringen.

Chrome trifft Business

Die fünf Spitzenhersteller teilen somit mehr als 93 Prozent des Marktes unter sich auf und verdrängen den Rest immer weiter.

Der Channel profitiert vom Chromebook-Boom

Der konnte zusammengerechnet gerade einmal 874.000 Chromebooks verkaufen, nur knapp 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Für den Channel macht das die Lage hinsichtlich der verschiedenen Hersteller wiederum recht übersichtlich.

Um möglichst stark vom Aufschwung profitieren und die Nachfrage nachhaltig antreiben zu können, empfiehlt Lynch Google und den Resellern „eine substanzielle Informations- und Überzeugungskampagne, die gezielt Wachstumstrends wie flexible Arbeitsverhältnisse aufnimmt und budgetbewusste KMUs adressiert“. ■

Edge-Server von Western Digital

Schnellere Entscheidungen an der Edge treffen

Die neue Ultrastar-Edge-Server-Familie von Western Digital wurde für den Einsatz an der Edge optimiert. Die Modelle sollen die Latenz reduzieren und die Bandbreite verbessern. Das ermöglicht es Unternehmen laut Hersteller, Daten einfach transportieren, sichern, bereitstellen und in Echtzeit analysieren zu können.



Quelle: Western Digital

Selina Doulah | Western Digital hat die neue „Ultrastar-Edge-Server“-Familie vorgestellt. Durch die neue Server-Reihe soll die Rechenleistung näher an den Ort gebracht werden, an dem Daten generiert werden, um eine schnellere Verarbeitung, geringere Latenzen und Entscheidungsfindung in Echtzeit zu ermöglichen: die Edge. Konkret hat Western Digital die neuen Server für Cloud-Service-Provider, Telekommunikationsunternehmen sowie Systemintegratoren entwickelt. Sie lassen sich vor Ort, in Colocation-Einrichtungen (Colo), in Fabriken oder auch in entlegenen Rechenzentren einsetzen und skalieren.

Die neue Produktfamilie umfasst den „Ultrastar Edge-MR“, einen robusten, stapelbaren und

transportablen Server für militärische und spezialisierte Außenteams, die in rauen, abgelegenen Umgebungen arbeiten. Der Ultrastar Edge-MR sei laut Western Digital nach den Normen für Schock- und Vibrationsgrenzwerte (MIL-STD-810G-CHG-1) sowie für elektromagnetische Störungen (MIL-STD-461G) entwickelt und getestet worden. Der Server ist außerdem nach IP32 gegen feste Fremdkörper (Durchmesser $\geq 2,5\text{mm}$) sowie gegen fallendes Tropfwasser geschützt. Beide Ultrastar-Edge-Server verfügen außerdem über das Trusted Platform Module 2.0, ein manipulationssicheres Gehäuse und sie erfüllen laut Hersteller den Sicherheitsstandard FIPS 140-2 Level 2, um

Mit der Ultrastar Edge-Familie von Western Digital kommt Rechenleistung an den Ort, an dem Daten generiert werden

sensible Daten zu speichern, zu sichern, zu übertragen und zu verbreiten.

Außerdem gehört zum Portfolio der „Ultrastar Edge“, ein transportabler, rack-montierbarer 2-HE-Server für Colocation- und Edge-Rechenzentren. Das Herzstück jeder Ultrastar-Edge-Lösung ist ein robuster Hochgeschwindigkeitsserver, der bis zu 40 Kerne mit zwei skalierbaren Intel-Xeon-Prozessoren der zweiten Generation, eine Nvidia-T4-GPU und acht Ultrastar NVMe-SSDs mit bis zu 61 TByte Speicherplatz unterstützt. Diese Kombination soll enorme Geschwindigkeiten und Kapazitäten für Echtzeit-Analysen, KI, Deep Learning, ML-Training und -Inferenz sowie Video-Transkodierung an der Edge liefern. Die Ultrastar Edge-Lösungen verfügen darüber hinaus über zwei 50-Gb- oder eine 100-Gb-Ethernet-Verbindung.

Beide Ultrastar-Edge-Modelle sind laut dem Hersteller ab sofort als Muster verfügbar und können bereits bestellt werden. Mit der allgemeinen Verfügbarkeit der Edge-Server rechnet Western Digital darüber hinaus im vierten Quartal 2021. ■

KONTAKTBÖRSE

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

Unsere ICT EVENTS 2021

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

21.10. – digital solution day Digital Workplace (funkschau)



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

Immer an Ihr Microsoft Office denken - na sicher!

Microsoft Office Home & Business
Art.Nr.: 334856 | 278542

Microsoft 365 Business Standard
Art.Nr.: 334859 | 278578

Office Home & Business 2019

Mit Office Home & Business 2019 können Sie die brandneuen Versionen der bewährten Office-Anwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook auf einem PC, Mac oder Laptop installieren und diese sowohl geschäftlich als auch privat nutzen.

Es ist die beste Lösung für Kleinunternehmen, die noch nicht bereit für die Cloud sind und es bevorzugen Ihre Software vor Ort zur Verfügung zu haben.

Microsoft 365 Business Standard

Als cloudbasierter Abonnementdienst vereint Microsoft 365 die besten Lösungen für die moderne Arbeitswelt. Speichern, synchronisieren und teilen Sie Ihre Dateien online, damit diese immer auf dem neuesten Stand sind.

So können Sie gemeinsam mit Kollegen in Echtzeit an Dokumenten arbeiten. Ob im Büro oder unterwegs - die leistungsfähigen Office-Anwendungen sind immer aktuell.

Microsoft 365 Apps for Business

Die beste Lösung um Ihr Unternehmen durchstarten und wachsen zu lassen.



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

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

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

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

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

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

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

api π

HP PageWide: Kein Laser. Kein Inkjet. Sondern das Beste von beidem.

HP PageWide MFP 377dw Multifunktionsdrucker

Eine neue Alternative für das Business-Printing.

HP PageWide Geräte sind mit weniger beweglichen Teilen konzipiert. Der stationäre, seitenbreite Druckkopf macht unübertroffene Geschwindigkeiten, eine höhere Zuverlässigkeit und weniger Ersatzteile möglich – und das bei professioneller Druckqualität zu den niedrigsten Gesamtkosten in seiner Klasse.

Beidseitiges Scannen in einem Durchgang

Beidseitiges Scannen erfasst all Ihre Daten in einem Durchgang, wodurch Sie Zeit und Papier sparen.

Farb-Touchscreen

Verwalten Sie Aufträge über den HP Farb-Touchscreen direkt am MFP.

- Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen
- Farbe
- 10 x 15 cm; A4; Umschläge
- Bis zu 30 S./Min. (Schwarzweiß) und 30 S./Min. (Farbe)
- Automatischer Vorlageneinzug für 50 Blatt; Scannen an E-Mail/PDF; Beidseitiger Druck
- Für Gruppen mit bis zu 10 Benutzern; Druckt bis zu 3.000 Seiten pro Monat
- 1 Jahr HP Herstellergarantie auf die Hardware. Garantie-/Supportoptionen können je nach Produkt, Land und landesspezifischer Gesetzgebung variieren.



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



S&K ArtikelNr.: 523692

HEK: € 389,-

Entdecken Sie auch:



HP LaserJet Pro MFP M428fdw Multifunktionsdrucker

S&K ArtikelNr.: 138294

HEK: € 349,-

- Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen, E-Mail
- Schwarz-Weiß
- 10 x 15 cm; A4; Umschläge
- Druckt bis zu 38 Seiten/Min.; Für Gruppen mit bis zu 10 Benutzern; Druckt bis zu 4.000 Seiten pro Monat
- Scannen an E-Mail; Beidseitiges Scannen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Siewert & Kau

Distribution – live

www.siewert-kau.de

KONTAKTBÖRSE

MVRI – Marketing & Vendor Relations International Im Kundenauftrag: Verkauf von Quellcode-Rechten

Zum Verkauf steht Quellcode für Software-Entwicklungen. Es sind Programme, welche sich im Kundeneinsatz vielfältig bewährt haben und für den Einsatz unter Windows, als Webapplikation oder als SaaS entwickelt wurden. Zum Einsatz bei der Programmierung kamen hauptsächlich Microsoft-Technologien.

Es bieten sich zwei Möglichkeiten der Zusammenarbeit an: Wählen Sie zwischen einer Quellcode-Partnerschaft und der Nutzung autarker Quellrechte. Als Entwickler können Sie bei der Quellcode-Partnerschaft die Software mit eigenen Modulen ergänzen und individuell auf die Anforderungen Ihrer Kunden anpassen. Oder profitieren Sie von den kompletten, autarken Quellrechten, um eigenständig und unabhängig eigene Software zu entwickeln.

Die Anwendungen sind geeignet

- für Systemhäuser, die eigene vorhandene Programme komfortabel und rasch um neue Funktionalitäten wie Mitarbeiterbeurteilung, E-Learning-System, Eventplanung erweitern wollen
- für Startups, die auf fertige Anwendungen zugreifen möchten, um sofort mit einem Dienstleistungs- oder Online-Unternehmen z.B. für Ticketvertrieb, Event-Planung oder Online-Beurteilungen zu starten
- für Entwickler, die von bestehenden Anwendungen profitieren und so ihre Angebote erweitern möchten.

Mein Kunde bietet den Source-Code für folgende Applikationen an:

- Mitarbeiterbeurteilungssystem
- E-Learning-System
- Ticket-System
- Online-Beurteilungssystem

Ihr Ansprechpartner:

Stefan G. Haak
MVRI – Marketing & Vendor Relations International
Immentalstraße 1
79104 Freiburg
Tel. 0761 2023446
Fax 0761 5820000
stefan.haak@mvri.de
www.mvri.de

TBS Printware Vertriebs GmbH Lizenzgeschäft an autorisierte Einzelhändler

Die TBS Printware ist seit über 50 Jahren Hersteller von ökologischem und qualitativ hochwertigem EDV- und Druckerzubehör. Das Hauptgeschäft von TBS besteht darin, Tonermodule und Tintenpatronen wieder aufzubereiten und diese langlebiger zu machen. Zum Angebot von TBS zählen außer einer sehr reichhaltigen Produktpalette auch das Druckermanagement-Tool TBS Printcommander, durch den der Kunde die volle Kontrolle über den gesamten Druckerpark erhält. Dieses Angebot möchte TBS an autorisierte Einzelhändler weitergeben. TBS bietet dynamischen und unternehmenslustigen Händlern die Möglichkeit, eine exklusive Lizenz der TBS-Produkte und -Leistungen zu erwerben. Die Gebiete sind exakt definiert und werden fest zugesichert.

Bei Interesse informieren wir Sie gerne ausführlich.

Ihr Ansprechpartner:

Jessica Heinz
TBS Printware Vertriebs GmbH
Rheinstraße 17
65795 Hattersheim
Tel. 06190 9343-00
Fax 06190 9343-95
j.heinz@tbs-printware.com
www.tbs-printware.com

Allfaktura Softwareverlag Vertriebspartner für Warenwirtschaft mit Zeit- und Auftragszeiterfassung gesucht.

Wir suchen Vertriebs- und Projektpartner für unsere Warenwirtschaft mit integrierter Zeit- und Auftragszeiterfassung. Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und attraktive Margen sorgen für einen zusätzlichen Umsatz. Allfaktura ist ein Unternehmen, das sich auf Lösungen für Handel und Gewerbe spezialisiert hat. Mit unseren Erfahrungen unterstützen wir Sie durch Beratung bei der Planung, der Beschaffung und dem Betrieb unserer Software. Allfaktura Warenwirtschaft ist eine einfach zu bedienende Software für Handel und Gewerbe und bietet zusätzlich eine integrierte Zeit- und Auftragszeiterfassung, sowie Schnittstellen zu den bekannten Online-Shopsystemen wie VirtueMart (Joomla), xt:Commerce und osCommerce.

Wir bieten unseren Partnern:

Kostenloses und kostenpflichtiges Werbematerial wie individuelle Demo-CDs
Visitenkarten und Prospekte
Kostenlose Online-Schulungen (nach Terminabsprache) und erweiterten Händler-Support.

Was ist zu tun? Füllen Sie das Registrierungsformular auf unserer Internetseite www.allfaktura.de/haendler_werden.html aus und senden Sie uns Ihren Gewerbenachweis zu.

Als registrierter Händler erhalten Sie mit diesem Gutschein (ict channel12/13) eine kostenlose NFR-Vollversion.

Ihr Ansprechpartner:

Herr Markus Moritz
Allfaktura Softwareverlag
Hohenschutzstraße 13
50226 Frechen
Tel. 02234 9183557
Fax 02234 9184656
info@allfakturaverlag.de
www.allfaktura.de

IT-Service-Net Service-Stützpunkte

Das IT-Service.Net ist eine erfolgreiche, bundesweite IT-Service-Organisation. Wir erbringen Service und Support für kleine und mittlere Unternehmen. Um flächendeckend einsatzfähig zu sein, suchen wir noch Partner. Voraussetzung für eine Zusammenarbeit ist ein angemeldetes Gewerbe oder die Absicht, ein Unternehmen zu gründen. Willkommen sind Einzelkämpfer und Gründer, denen wir erhebliche Vorteile bieten: neue Kunden, die Chance auf Serviceaufträge, gemeinsamer Einkauf und eine starke Gemeinschaft. Als Partner im »IT-Service-Net« brauchen Sie vor allem nicht mehr die Frage nach Ihrer Betriebsgröße zu fürchten. Ihre Leistungsfähigkeit wird durch die Vernetzung und die gegenseitige Hilfe drastisch verbessert.

Wir konzentrieren uns auf spannende Marktsegmente und erfolgversprechende Nischen, zum Beispiel den EDV-Hausmeisterservice, Administrator-tätigkeit in kleinen Unternehmen aber auch Rollouts und andere interessante Aktionen.

Serviceaufträge vermitteln, Marktchancen finden, Konditionen zu verbessern und zentrales Marketing zu betreiben, sind unsere zentralen Aufgaben.

Wenn Sie mehr über unsere Möglichkeiten wissen möchten, rufen Sie einfach an oder senden uns eine Anfrage. Wir informieren Sie gerne unverbindlich.

Weitere Informationen finden Sie auf: www.it-service-net.de.

Ihr Ansprechpartner:

Uli Schappach
Schappach-Marketing
Kirsten Schappach
Betreff: IT-Service-Net
68549 Ilvesheim,
Beethovenstraße 14
Tel. 0621 7186690
Fax 0621 7188964
kontakt@schappach.de
www.it-service-net.de

LC-POWER™



1000 W

SUPER SILENT MODULAR SERIES

LC1000M

V2.31



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

Unsere neue Super Silent Modular Serie bietet Ihnen:

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

Ab sofort erhältlich!

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



Siewert & Kau
Distribution - live

KONTAKTBÖRSE

S+S EDV-Systeme Vertriebspartner für Endpoint-Security-Lösung gesucht

Die unüberschaubare Anzahl der eingesetzten PCs und Softwareinstallationen stellt Unternehmen heute vor große Herausforderungen. Denn allzu oft werden dabei die Themen Effizienz und Transparenz vernachlässigt. Das Gleiche gilt für die Datensicherheit. Eine effektivere Nutzung der eingesetzten Systeme ermöglicht eine Monitoring-Software wie unsere Lösung somotoo®.

Um unser Vertriebsnetz zu erweitern, suchen wir deutschlandweit interessierte Partner. Wir gewähren einen Händlerrabatt von 30 Prozent – ohne Mindestabnahme und ohne zusätzliche Partnerschaftskosten. Sie ordern einfach nur die von Ihren Kunden gewünschte Menge. Gerne können Sie unsere Lösung kostenfrei testen.

Ihr Ansprechpartner:

Wolfgang Maus

In der Speidt 23

56235 Ransbach-Baumbach

Tel. 0700/MYSOMOTOO

somotoo@sus-edv.de

www.sus-edv.de

visuplus GmbH Software für Architekten und Ingenieure. Erweitern Sie als System- haus oder Hardwarelieferant Ihr Softwareportfolio!

Ingenieure und Architekten gehören zum Klientel der loyalsten und treuesten Partner. Einmal als Kunde gewonnen, stehen sie als Partner der EDV oftmals im Mittelpunkt des Unternehmens. Profitieren Sie mit unserer Software visuplus® professional in einem Markt, in dem Sie als Mitbewerbersoftware oftmals nur Tabellenkalkulationen finden. Unsere ganzheitliche Bürosoftware ermöglicht planenden Ingenieur- und Architekturbüros ihren

Zeitaufwand im kaufmännischen Bereich deutlich zu reduzieren. Vor- und Nachkalkulationen mit und ohne HOAI, ein Projektcontrolling, eine Büro-Liquiditätsplanung und eine Mitarbeiter- und Ressourcenplanung runden unsere Software modular ab. In Verbindung mit einem Dokumentenmanagementsystem und Standard-Office-Anwendungen bieten Sie Ihren Kunden mit unserer professionellen Bürolösung eine ganzheitliche und nachhaltige Abbildung eines Ingenieur- oder Architekturbüros.

Wir suchen loyale Multiplikatoren oder Partner zur Kundenbetreuung und Erweiterung unserer Vertriebskanäle.

Ihr Ansprechpartner:

Dennis Brauer

visuplus GmbH

Gadewitzer Weg 10

06773 Gräfenhainichen

Tel. 0800 8478758

Fax 0345 5237551

sales@visuplus.com

www.visuplus.com

applord GmbH/ecoDMS Vertriebspartner gesucht

Wir suchen in verschiedenen DACH-Städten Systemhäuser als Vertriebspartner für unser revisionskonformes Dokumenten Management-System ecoDMS.

Ein einzigartiges Preis-/Leistungsverhältnis zeichnet unsere Software aus und macht sie für KMUs äußerst interessant.

Verdienen Sie mit Ihrem Know-how, Ihren Leistungen und unserem Produkt. Wir heben uns aufgrund unserer Lizenzstruktur und einem unschlagbaren Preis deutlich von allen Mitbewerbern ab, wobei wir besten Leistungsumfang zu bieten haben.

Ihr Ansprechpartner:

Herr Ralf Schmitz

applord GmbH

Salierallee 18a

52066 Aachen

Tel. 0241 4757-222

r.schmitz@applord.de

www.ecodms.de

GLOBAL PLUS AG software solutions Sie sind im sozialen, caritativen oder kirchlichen Umfeld als Systemhaus tätig? Sie suchen zusätzli- che Verdienstmöglichkei- ten? Dann sollten wir miteinander reden! Als mittelständischer Herstel- ler der Software-Lösung KITA-PROFI suchen wir Vertriebs- und Implemen- tierungspartner für unsere Software-Lösung.

Unsere Software deckt den gesamten Bereich der Kindergarten- oder KITA-Verwaltung ab.

Sie sehen auf Knopfdruck die Auslastung Ihrer Einrichtung, erhalten einen tagesaktuellen Überblick über verfügbare Plätze und bieten den Eltern eine unkomplizierte, papierlose Anmeldung.

- Zeit- und kostensparendes Verwaltungsprogramm
- Flexible Module, anpassbar an Ihre Bedürfnisse
- Automatische Datenübernahme von der Anmeldung bis zur Auswertung
- Sichere Kommunikation zwischen Träger / Verwaltung / Einrichtung / Eltern.
- Transparente Dienstplangestaltung
- Zugang über jedes Endgerät, auch mobil
- Sicher, zertifiziert, webbasiert, cloud-fähig

Mit unserem attraktiven und ausgereiften Partnerprogramm unterstützen und begleiten wir Sie vom Erstkontakt bis zur Installation. Profitieren Sie mit uns von diesem Wachstumsmarkt. Wir vergeben neue Vertriebsgebiete. Interessant auch für Neu- und Quereinsteiger. Aussagefähige Referenzen sind vorhanden.

Ihr Ansprechpartner:

Josef Sohler

GLOBAL PLUS AG

software solutions

Millerhof 1

88281 Schlier

Tel. 01511 2114955

vertrieb@global-plus.de

www.global-plus.de

ARICADO Innovatives E-Learning Für unsere Online E-Lear- ning-Plattform ARICADO suchen wir für die DACH- Region Vertriebspartner im B2B-Bereich.

ARICADO ist ein leistungsstarker Partner, der eine moderne Plattform für E-Learning aber auch PC-Support aus der Cloud anbietet, für Unternehmen und auch Privatpersonen. Es besteht die Möglichkeit, sowohl Standard Software-Schulungen (überwiegend mit MS Office-Produkten) durchzuführen, als auch IT-Seminare und IT-Kurse mit individuellen Inhalten zu buchen. Die Schulungen finden live in der Cloud statt und werden von »echten« Dozenten durchgeführt, wobei jede Art von PC-Plattform als Teilnehmer eingebunden werden kann – notwendig ist nur ein Internetanschluss. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte unserer Web-Seite.

Wir suchen einen leistungsfähigen Vertriebspartner, der idealerweise über Erfahrung in der Weiterbildungsbranche verfügt. Sollten Sie Interesse haben, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Rausch

ARICADO

Christoph Rapparini Bogen 17

80639 München

Tel. 089 6429776-0

kontakt@aricado.de



ECOM IST ÜBERALL

Ihr kompetenter Partner in den Bereichen
PC Komponenten, Zubehör und Software!



Wir liefern
selbst an die
ungewöhnlichsten Orte
- denn *Zuverlässigkeit*
steht bei uns an
erster Stelle!

www.ecom-trading.de | SALES-HOTLINE: 08544/97400-0

ECOM Electronic Components Trading GmbH | Siemensstraße 9 | 85221 Dachau

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

E-Mail: vertrieb@ecom-trading.net

Die Ausschreibungsdatenbank für den ITK-Markt



*Bei uns werden
Sie fündig*

**Jetzt Testzugang
sichern!**



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

KONTAKTBÖRSE

Grith AG**»VereinOnline.org«
Vertriebs- und Kooperationspartner gesucht**

VereinOnline.org ist eine umfassende Online-Lösung für Vereine, Verbände, Clubs und Interessensgemeinschaften aller Art. Damit lassen sich alle Verwaltungs- und Kommunikationsaufgaben einfach, schnell und kostengünstig erledigen.

Funktionen: Mitgliederverwaltung inklusive Mitgliedsbeiträge, Mails und Serienbriefe versenden, Kalender mit Anmeldemöglichkeit, Online-Rechnungserstellung bei kostenpflichtigen Veranstaltungen, Onlineshop, Bildergalerien, Da-tenablage, komplette Buchführung, integrierbar in die eigene Homepage oder auch direkt als Internet-Auftritt verwendbar und sehr vieles mehr: www.vereinonline.org
Ihre Vorteile:

1. Attraktives Angebot an Ihre Kunden.
2. Sie können unser System, falls gewünscht, auch unter Ihrem Namen anbieten.
3. Der Kunde wird Ihnen zugeordnet, sobald er zum Beispiel über Ihre Homepage einen Test-Account erstellt.
4. Je nach Umsatz bis zu 25 Prozent Provision, jährlich wiederkehrend solange ein Kundenvertrag besteht.

Ihr Ansprechpartner:**Dr. Thomas Füssl****Grith AG****Von-Poschinger-Straße 32****85737 Ismaning****fuessler@grith-ag.de****a&o IT Service Deutschland GmbH****A&O IT Services Deutschland GmbH ist ein Dienstleister im europäischen Serviceverbund der A&O IT Group.**

Wir suchen für IT Dienstleistungen verschiedener Art (Level 1) Servicepartner

in Gesamt Deutschland für Dispatch und Backfill Service. Gerne auch regional tätige IT Dienstleister. Fließend Deutsch und gute englische Sprachkenntnisse sind Voraussetzung.

Ihr Ansprechpartner:**Gerd Obermeier****a&o IT Service Deutschland GmbH****Kaiserstr. 170 - 174****66386 St.Ingbert****Tel. 06894 95589452****ksc@aoitgroup.de****E.T.C. Bürosysteme Berlin
Für die Bereiche Berlin, Potsdam, Land Brandenburg suchen wir die Zusammenarbeit mit IT-Systemadministratoren für die Bereiche Drucken und Kopieren auf Provisionsbasis.**

Wir sind in diesen Bereichen seit 25 Jahren unseren Kunden ein kompetenter und zuverlässiger Geschäftspartner. Speziell für die Canon- und HP-Produkte können wir mit Service, Beratung, Lieferung und Verkauf dienen.

Sollten Sie interessiert sein, würden wir uns über Ihre erste Kontaktaufnahme für ein persönliches Gespräch freuen.

Ihr Ansprechpartner:**Herr Friedhelm Rameil****E.T.C. Bürosysteme GmbH****Johann-Sebastian-Bach-Straße 1A****14624 Dallgow****Friedhelm.Rameil@eurotelecom.de****DATA AG Passau
In Deutschland, Österreich und der Schweiz suchen wir Systemhäuser und Hard- und Softwarehändler für eine Vertriebszusammenarbeit im Bereich KMU. Sie haben zufriedene Kunden - machen Sie daraus zusätzlichen Verdienst! Sie stellen den Kontakt her, und wir übernehmen alles von der Vorführung bis zu Schulung und Support.**

Die DATA AG in Passau ist seit 1981 Hersteller für kaufmännische Software:

Finanzbuchhaltung, Lohn- und Gehaltsabrechnung, digitale Archivierung. Der Anwender schätzt die komfortable Verbindung von Buchungsvorgang und digitaler Archivierung. Derzeit werden monatlich über 30.000 Buchhaltungen mit DATAC Programmen erledigt. DATAC Software ist besonders auch für Dienstleister (Steuerberater, Buchführungsbüro) interessant. Gute Produkte lassen sich leicht weiterempfehlen. Und diese Empfehlung kann gutes Geld bringen. Gerne zeigen wir Ihnen Highlights unserer Software.

Ihr Ansprechpartner:**Joseph Einhell****DATAC Aktiengesellschaft****Neue Rieser Straße 2****94034 Passau****Telefon 0851 931555****je@datac.de****www.datac.de****noeske netsolutions GmbH
noeske netsolutions GmbH startet Vertriebs- und Projektpartnerprogramm**

Als Hersteller einer komplett webbasierten Archiv- und Dokumentenmanagementlösung nn-ProcessDMS suchen wir Partner, die Interesse haben, ihr Kundenpotenzial auszubauen oder neue Wege zu gehen.

Wir suchen Partner, die mit hohen Margen von den Lizenzen und Wartungen partizipieren wollen und sich ein weiteres langfristiges Standbein aufbauen möchten.

Gerne nehmen wir auch Gespräche als OEM-Partner auf.

noeske netsolutions hat eine portalbasierte DMS-Lösung entwickelt, deren Modulvielfalt bereits fast jeden Einsatzzweck im Standard abdecken kann. Es stehen Lösungen für die Eingangsrechnungsverarbeitung, Bestellwesen,

Reisekosten, Vertrags-, Projekt-, Personal-, Presse-, Patienten-, Kunden-, Fahrzeugakten, Qualitätsmanagement, Ad-hoc Workflow-Lösungen und vieles mehr zur Verfügung.

Die Lösung eignet sich gerade durch das Rechtekonzept, die Musterakten und den Workflowmodulen auch für Konzerne, wo andere Lösungen nur abteilungsweise eingesetzt werden können.

Vor allem Klein- und Mittelstandsunternehmen begeistern die kostengünstigen Lizenzierungsmöglichkeiten, wie auch der mögliche Einsatz der kostenlosen MySQL DB.

Sie haben Interesse an unserer Lösung, dann nehmen Sie einfach Kontakt mit uns auf.

Ihr Ansprechpartner:**Herr Holger Kehm****noeske netsolutions GmbH****Louisenstraße 97****61348 Bad Homburg****Tel. 06172 38833-66****Holger.Kehm@noeske.de****www.noeske.de****www.nn-ProcessDMS.de****www.autohausdatacontrol.de****arum-computer
Partner zur Erprobung von Einkaufs-Programm gesucht**

Die Firma arum-computer ist seit 2008 Anbieter von lösungsorientierten IT- und Software-Produkten. Zu Erprobungszwecken suchen wir für ein neu entwickeltes Programm zur Steuerung des Einkaufsprozesses mehrere Unternehmen.

Sichern Sie sich noch heute eine kostenfreie Unternehmenslizenz und nehmen an der Erprobung teil.

Ihr Ansprechpartner**Dominik Eller****arum-computer****Langgasse 16****65606 Villmar****Tel. 0151 540 711 79****info@arum-computer.de**

I M P R E S S U M

CHEFREDAKTION

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

SENIOR EDITOR / STELLVERTRETENDER CHEFREDAKTEUR

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

CHEFIN VOM DIENST

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

REDAKTION

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

REDAKTIONSASSISTENZ

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

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

MANUSKRIPTEINSENDUNGEN

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

SALES DIRECTOR

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

ACCOUNT MANAGER

Gina Gießmann -1576, ggiessmann@weka-fachmedien.de
Sofie Steuer -1452, ssteuer@weka-fachmedien.de
Nicole Wawrzinek -1087, nwawrzinek@weka-fachmedien.de

ACCOUNT EXECUTIVE

Christina Gottwald -1351, cgottwald@wekanet.de

ANZEIGENDISPOSITION

DISPO.ICT-CHANNEL@wekanet.de

ANZEIGENPREISE

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 27 vom Januar 2021

LEITUNG VERTRIEB

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

LEITUNG HERSTELLUNG

Marion Stephan -1442

LAYOUT | GRAFIK | PREPRESS

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

DRUCK

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

URHEBERRECHT

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

HAFTUNG

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

SONDERDRUCKDIENST

Anfragen an Melanie Griesbach -1440, WEKA FACHMEDIEN GmbH

GESCHÄFTSFÜHRER

Kurt Skupin, Matthäus Hose

BESTELL- UND ABONNEMENT-SERVICE

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

ERSCHEINUNGSWEISE

25 Ausgaben

ABONNEMENTPREISE

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

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

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

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

shop.weka-fachmedien.de

ISSN 2701-9004



SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION

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

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



I N S E R E N T E N

35	Complus Generaldistribution GmbH www.complus.de
52	DELL GmbH www.dell.de
2	GN Audio Germany GmbH www.jabra.com
5	Herweck AG www.herweck.de
7	Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH www.kyoceradocumentsolutions.de
29	Sharp NEC Display Solutions Europe GmbH www.sharpnecdisplays.eu
15, 17	Sophos Technology GmbH www.sophos.de
27, 48, 51	WEKA FACHMEDIEN GmbH www.ict-channel.com
Reseller-Markt	
41	api Computerhandels GmbH
47	ECOM Electronic Components Trading GmbH
42/43	Siewert & Kau Computertechnik GmbH
45	Silent Power Electronics 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

Accenture.....	8	YourIT.....	1, 26
Acer.....	38	Kaseya.....	1, 3, 22
Acondistec.....	22	Lenovo.....	36, 38
Acronis.....	33	Linkedin.....	8
Allgeier.....	8	Microsoft.....	8, 12, 28
Atruvia.....	8	Netgo.....	1, 16
Aukey.....	23	Printer4you.....	14
BES.....	28	Q.beyond.....	18
Cisco.....	10, 28	Rubrik.....	23
Cherry.....	9	Samsung.....	9, 23, 38
Datto.....	33	Supermicro.....	22
Dell.....	38	Teamviewer.....	9
DexxIT.....	23	Tech Data.....	23
Epson.....	33	Tim.....	23
Fiducia & GAD IT.....	8	Trivadis.....	8
Google.....	32, 38	Viewsonic.....	32
HP.....	9, 38	Western Digital.....	39
HPE.....	8, 20	Zerto.....	8
IT-Novum.....	8	Zoom.....	19, 28
IT-Recht-Kanzlei.....	24		



RISE

Für autorisierte Dell Technologies Partner

RISE bietet autorisierten Partnern eine einzigartige Möglichkeit, für den Kauf von Dell Technologies Produkten bei unseren Distributionspartnern belohnt zu werden.

Erhalten Sie attraktive Prämien durch den Kauf qualifizierter Client- und Server-Produkte und profitieren Sie zudem von regelmäßigen Aktionen.

Mehr Erfolg durch mehr Umsatz:

Übertreffen Sie Ihr persönliches Umsatzziel, um Ihre Prämie zu erhöhen.

Nehmen Sie am Programm teil:

Registrieren Sie sich jetzt unter www.dellpartnerincentives.com

oder kontaktieren Sie noch heute Ihren Dell Technologies Distributionspartner.



Innovation
Built-In

