

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 20 | 20. Mai 2010

CRN-Interview

IBM treibt SMB-Geschäft voran

michael.hase@crn.de

Hersteller IBM baut das Geschäft mit dem SMB-Channel weiter aus: Um 25 Prozent soll die Zahl der Partner in diesem Jahr wachsen, wie Martina Koederitz, Geschäftsführerin Mittelstand und Partnergeschäft bei IBM, im Interview mit *Computer Reseller News* ankündigt. Schwerpunkte setzt die Channelmanagerin in den Themenbereichen Infrastruktur und Software. **SEITE 16**

Exklusiv-Gespräch

HP gegen Innovationsstau

michael.hase@crn.de

Systemhäuser sollten bei Kunden verstärkt den Zugang zur Führungsebene suchen, fordert HPs Deutschlandchef Volker Smid in einem Exklusiv-Gespräch mit *Computer Reseller News*. Die IT nämlich durchdringe heute alle Geschäftsbereiche und werde zunehmend »als Enabler«, der einen wesentlichen Beitrag zum Kerngeschäft leiste, gesehen. Bestätigt sieht sich der Manager in seiner Einschätzung durch eine aktuelle HP-Studie, wonach die Unternehmen unter einem IT-Innovationsstau litten. **SEITE 20**

Akquisitionen geplant

Bechtle setzt auf Software

nadine.kasszian@crn.de

Systemhaus-Riese Bechtle steigert den Umsatz im ersten Quartal 2010 nicht nur im Vergleich zu 2009 sondern auch gegenüber dem Rekordjahr 2008. Die Schwaben finden zu ihrer ursprünglichen Akquisitionsfreude zurück und expandieren mit Bechtle Direkt nach Osteuropa. Künftig soll auch der Software-Vertrieb an Bedeutung gewinnen, dafür hat Bechtle jetzt die Strukturen geschaffen. **SEITE 21**

SAP übernimmt Sybase

Neue Chancen für SAP-Partner

SAP läutet im Wettbewerb gegen Oracle eine neue Runde ein und übernimmt den Softwarehersteller Sybase für 5,8 Milliarden Dollar. Der deutsche SAP-Channel verspricht sich dadurch neue Geschäftschancen.

markus.reuter@crn.de

In der vergangenen Woche kaufte die amerikanische Landesgesellschaft der Walldorfer, SAP America, den kalifornischen Softwarehersteller Sybase für fast sechs Milliarden Dollar. Sybase soll künftig als eigenständige Einheit agieren. Das Unternehmen gehörte zu den vier größten Datenbank-Herstellern. Mittlerweile kommt Sybase aber nur noch auf einen Marktanteil von 3,1 Prozent. Das Hauptziel der Übernahme dürfte für SAP deswegen die mobile Plattform von Sybase sein. »Wir kombinieren die weltweit führende Unternehmenssoftware mit der leistungsstärksten mobilen Plattform«,

stellt Bill McDermott, Vorstandssprecher der SAP AG, den Zweck der Übernahme klar. Sybase vertreibt seine Produkte über ein breites Partnernetz von Distributoren, VARs, ISVs, OEMs und Technologiepartnern. Die Synergien zwischen den beiden Unternehmen böten auch den Partnern von SAP und Sybase neue Möglichkeiten. »Die Übernahme ist aus unserer Sicht sinnvoll. Wir erwarten uns eine erweiterte Basis für Mobile Solutions, die immer mehr gefragt sind«, sagt Dirk Sonntag vom deutschen SAP-Partner All for One Midmarket im Gespräch mit *Computer Reseller News*. **SEITE 12**

»Meilenstein« der Cloud-Strategie

Microsoft startet »Office 2010«

Microsoft launcht Office 2010 für Unternehmenskunden. Der neue Microsoft-Chef Ralph Haupter präsentiert das Produkt in München. Die neue Office-Version steht auch in der Cloud zur Verfügung – ein Angriff auf den Konkurrenten Google.

markus.reuter@crn.de

Für Unternehmen aller Größen sind ab sofort Microsoft Office 2010, Microsoft SharePoint 2010, Microsoft Visio 2010 und Microsoft Project 2010 erhältlich. Der neue Microsoft-Chef, Ralph Haupter, stellte die neuen Programme in der vergangenen Woche in München vor: »Das ist ein gutes Timing. Ein großer Pro-

dukt-Launch während meiner ersten Tage als neuer Microsoft-Chef«, so Haupter. In der Tat soll der Launch von Office 2010 genauso groß ausfallen wie der von Windows 7. Die wichtigste Neuerung: Erstmals sind alle neuen Produkte in der »Cloud« verfügbar. Eine Strategie, die in erster Linie gegen den Konkurrenten Google gerichtet ist.

Der Channel wird auf das neue Produkt bereits eingeschworen: Über 1.000 Lösungspartner entwickelten bereits Anwendungen für Office 2010. 350 Retail-Outlets seien bereits trainiert und vier deutsche Partner im »Early Adapter Program« vorbereitet. **SEITE 8**

Thema der Woche: Unified Communications



UC-Lösungen contra PBX-Anlage – Seite 22

Unified Communications

UC-Markt vor Wandel

Mit seinem »Office Communication Server« will Microsoft im TK-Markt weiter vordringen. Die etablierten Anbieter von TK-Anlagen sehen den Software-Riesen nicht nur als Konkurrenz, sondern für einen potenziellen Partner.

michaela.wurm@crn.de

Auch wenn der TK-Markt laut dem Branchenverband Bitkom auch im kommenden Jahr leicht schrumpfen wird – im Businesssegment macht sich das kaum bemerkbar. Trotzdem müssen sich etablierte Anbieter von klassischen Telefonielösungen für Unternehmen und ihre Channelpartner auf einen sich wandelnden Markt einstellen. Denn mit dem Ende des Jahres erscheinen den »Office Communication Server« will Microsoft in den Markt für Business-Telekommunikationslösungen vordringen und

die PBX-Telefonanlage ablösen. Für Telekommunikationssystemhäuser, die bisher auf hardwarebasierte TK-Anlagen gesetzt haben, droht damit neue Konkurrenz aus den Reihen der Microsoft-Partner. Mit softwarebasierten Unified Communications-Lösungen wird für sie ein Vordringen in das bislang gut abgesteckte TK-Revier viel einfacher. **MEHR AUF SEITE 22.**

CRN-Spezial

Erfolgreiche »Inside 2010«-Messe von Tarox 55

Hersteller und Distributor Tarox lud zur Hausmesse in das Dortmunder Stadion Signal Iduna Park. Der CRN-Fotobereich zeigt die Highlights der erfolgreichen Messe »Inside 2010«.



Beleuchtete Tastatur
Kraftvolle GeForce™ GTS 360M
 inkl. NVIDIA® 3D Brille für das ultimative 3D Erlebnis

G51JX-IX052V € 1.399,- zzgl. MwSt.*

- Intel® Core™ i7-720QM Prozessor (1,60GHz, Intel® Turbo-Boost bis zu 2,80GHz)
- Original Windows® 7 Home Premium
- 39,6cm (15,6") TFT / HD 16:9 1366x768 / Glare Type / LED Backlight / 120Hz
- Nvidia® GeForce™ GTS 360M / 1024MB
- 8192MB - 500GB Festplatte
- Blu-ray Combo Laufwerk
- WLAN 802.11b/g/n - Bluetooth



*Preise verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung; Stand 05/10

Beleuchtete Tastatur
Kraftvolle GeForce™ GTS 360M
LED Backlight für gleichmäßige Display Ausleuchtung

G60JX-JX154V € 1.049,- zzgl. MwSt.*

- Intel® Core™ i5-520M Prozessor (2,40GHz, Intel® Turbo-Boost bis zu 2,93GHz)
- Original Windows® 7 Home Premium
- 40,6cm (16") TFT / HD 16:9 1366x768 / Glare Type / LED Backlight
- Nvidia® GeForce™ GTS 360M / 1024MB
- 4096MB - 500GB Festplatte
- 8x DVD Brenner (Double Layer)
- WLAN 802.11b/g/n - Bluetooth

*Preise verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung; Stand 05/10



Stealth Design mit verbesserter Ergonomie
2.1 Altec® Lansing Soundsystem (inklusive Subwoofer)
Kraftvolle ATI Mobility™ Radeon Grafik

G73JH-TZ014V € 1.449,- zzgl. MwSt.*

- Intel® Core™ i7-720QM Prozessor (1,60GHz, Intel® Turbo-Boost bis zu 2,80GHz)
- Original Windows® 7 Home Premium
- 43,9cm (17,3") TFT / Full HD 16:9 1920x1080 / Glare Type / LED Backlight
- ATI Mobility Radeon™ HD 5870 / 1024MB VRAM
- 8192MB - 1.000GB (2x 500GB) Festplatte
- Blu-ray Combo Laufwerk
- WLAN 802.11b/g/n - Bluetooth

*Preise verstehen sich als unverbindliche Preisempfehlung; Stand 05/10



Kopfnuss

Sinn ungeklärt: die neuen Bündnisse in der IT-Branche

kopfnuss@crn.de

Die Wahlen in Großbritannien und NRW demonstrieren es recht deutlich: Die politische Welt ist nicht mehr die alte. Traditionelle Bündnisse haben ihre Mehrheiten verloren und Alleinregierungen dürften ohnehin der Vergangenheit angehören. So sehen sich die Parteien diesseits und jenseits des Ärmelkanals gezwungen, neue Wege zu beschreiten, wenn sie wenigstens einen Teil ihrer Macht behalten wollen. Ausgang der neuen Bündnisse: ungewiss.

Wie so oft ist es in der IT-Branche nicht recht anders. Auch die großen IT-Riesen müssen erkennen: Die Zeit der Alleingänge ist vorbei. Nur mit den richtigen Verbündeten bringt man es in der IT-Welt von heute noch zu etwas. Da geht etwa Cisco, um seine Lücke im Speicherportfolio zu schlie-

ßen, Bündnisse mit den Rivalen EMC und NetApp ein – in NRW freilich würde sich mindestens einer der beiden Koalitionspartner ein solches Vorgehen verbieten. Die Liste der – teilweise recht erstaunlichen – Bündnisse wird in jüngster Zeit immer länger. Microsoft und Novell, SAP und Oracle, Intel und AMD...

Wie der Kopfnuss jetzt zu Ohren gekommen ist, formiert sich derzeit hinter verschlossenen Türen eine Allianz ganz neuen Kalibers: HP, Samsung, Sony, Microsoft, Nokia, SAP und Cisco sollen

kurz vor einer engen Partnerschaft stehen. Mancher Leser mag sich nun Fragen, was das Ziel einer solch groß angelegten Allianz ist. Nun ja, offenbar ein Computer mit integriertem Fernseher und Drucker, neustem Officepaket und SAP Business One, Handy und Routing-Funktion. Vielleicht soll es aber auch ein Mobiltelefon mit eingebautem Drucker und Fernseher werden, so ganz scheint das noch nicht festzustehen. Oder ein Software-Paket mit integrierter Hardware. Ob das technisch machbar ist? Ob der Markt ein derartiges Produkt überhaupt nachfragt? Egal, die Namen, die dahinterstehen, klingen gut.

Für die neuen Koalitionen in der IT-Branche gilt das Gleiche wie für die neuen Bündnisse in der Politik: Ausgang ungewiss. ■

Kai Felmy (by Baaske Cartoons)



„Mit 69% iger Wahrscheinlichkeit kommt gleich Frau Müller mit einer Kanne Kaffee herein...“

Editorial

Manchmal kommen sie wieder

Am Montag erhielt ich eine Pressemitteilung mit dem spannenden Titel: »Sellbytel übernimmt Telesales-Vertrieb für o.tel.o«. Weiter heißt es: »Die Sellbytel Group, der Outsourcing-Spezialist der deutschen BBDO-Gruppe, betreibt exklusiv das o.tel.o Sales-Center für den deutschen Markt. Endkunden,



Markus Reuter, Chefredakteur, markus.reuter@crn.de

die unter der o.tel.o Bestell-Hotline 0800 10 10 868 anrufen, werden direkt vom Sellbytel Sales-Center im mittelfränkischen Fürth betreut. Das Leistungsspektrum umfasst die Produktberatung und die Bestellabwicklung.«

Klingt nicht besonders spannend, finden Sie? Ja, stimmt. Ist es auch nicht. Interessant an der Meldung ist eigentlich nur der Name »o.tel.o«. Vor über zehn Jahren war o.tel.o, die Telekommunikations-Tochter der Energieunternehmen Vebacom und RWE, der große Herausforderer der deutschen Telekom. Doch die Firma um Geschäftsführer Ulf Bohla konnte die hochgesteckten Ziele nicht erreichen und wurde 1999 für 2,25 Milliarden Mark an Arcor verkauft. Die Marke wurde Jahre später beerdigt und erst im Februar als Discount-Marke von Vodafone wieder eingeführt.

Ein bekannter Name also, der in Vergessenheit geriet und plötzlich wieder in einer Pressemitteilung aufersteht. Ein ähnlicher Fall wenige Tage zuvor: »SAP vereinbart Übernahme mit Sybase«, lautet eine Pressemitteilung der Walldorfer. Sybase? Das war einmal vor zehn Jahren eine große Nummer im Datenbank-Markt. Die Firma war groß auf der CeBIT präsent, lud zu Pressekonferenzen ein und wurde dementsprechend viel zitiert in den Wirtschafts- und Fachmedien. Dann hörte man jahrelang nichts bis sehr wenig von Sybase. Doch SAP ist der Konzern immerhin fast sechs Milliarden Dollar wert. Was der ERP-Anbieter mit Sybase vorhat und wie der Channel die Übernahme bewertet, erfahren Sie in unserem Hintergrundbericht auf Seite 12.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

846.000

Menschen arbeiten dem Branchenverband Bitkom zufolge hierzulande in der ITK-Branche. Damit ist die ITK-Branche nach dem Maschinen- und Anlagenbau der zweitgrößte Arbeitgeber in der deutschen Industrie.

Anregungen, Kritik oder Frust?

Sagen Sie uns, was Sie bewegt! Wir veröffentlichen Ihre Meinung zu unseren Beiträgen. Oder schreiben Sie uns, was Sie schon seit langem loswerden wollen: leserforum@crn.de

Leserfoto der Woche: Kopieren lohnt sich



Auch elf Jahre nach dem Alando/Ebay-Deal funktioniert das »Copycat«-Prinzip bestens: Deutsche Nachahmer kopieren ein erfolgreiches E-Commerce-Geschäftsmodell aus den USA und hoffen darauf, durch eine Übernahme das große Geld zu machen. Dabei haben auch beim jüngsten Fall, der Übernahme von Citydeal.de durch Groupon.com, die durch den Alando-Verkauf zu Reichtum gekommenen Samwer-Brüder ihre Hände im Spiel: Bei dem Start-Up handelt es sich um eine Ausgründung aus deren Investmentunternehmen Rocket Internet.

Citydeal.de ist eine nach dem Vorbild der US-amerikanischen Internet-Company Groupon gestrickte Shopping Community. Das Ende 2008 an den Start gegangene Groupon bietet seinen Usern in deren jeweiliger Stadt täglich eine Reihe von Tages-Deals in Bereichen wie Restaurants, Events und Shopping an. Allerdings kommen diese Deals nur zustande, wenn sich dafür auch eine ausreichend große Anzahl an Nutzern interessiert. Für Unternehmenschef Andrew Mason ist Citydeal.de der beste Groupon-Klon für die Expansion nach Europa: »Es ist der Wahnsinn, wie schnell Citydeal sein Wachstum skaliert hat und inzwischen mit 600 Mitarbeitern in mehr als 80 Städten aktiv ist.« Zwar wurden die finanziellen Details der Übernahme nicht bekannt, doch ist eines klar: Social Shopping ist das derzeit heißeste Trendthema im E-Commerce. ■

Leserfotos gesucht!

Ist Ihr Schnappschuss das »Foto der Woche«? Schicken Sie Ihre Vorschläge an leserforum@crn.de – jedes veröffentlichte Foto wird mit 50 Euro prämiert.

Gastkommentar

Von Martin Kuppinger / Geschäftsführer und Analyst, Kuppinger Cole

Security: Strategien statt Punktlösungen

In IT-Sicherheit wird viel investiert. Und dennoch hat man den Eindruck, dass es eher mehr als weniger Probleme gibt. So überraschend ist das aber nicht, wenn man sich anschaut, wie häufig investiert wird: Punktuell und ohne klare Strategie. Damit werden dann aber oft nur einzelne Schwachstellen adressiert, während andere bestehen bleiben. Und gar zu oft ist man sich darüber nicht einmal bewusst, weil man nie einen ganzheitlichen Blick auf die Sicherheitsthematik gerichtet hat. Die beste SAP-Sicherheitslösung bringt nichts, wenn man nicht auch die Datenbank und das darunter liegende Betriebssystem schützt. Die Blockade von USB-Geräten bringt nichts, wenn man die Dateien einfach auch per Web-Mail versenden kann. Und vieles, was man im Bereich des Identity und Access Management macht, wird dadurch konterkariert, dass Anwendungs-

entwickler Kennwörter weiterhin munter unverschlüsselt in irgendwelchen Datenbanken speichern.

Die beste Maßnahme für mehr Sicherheit ist, sich erst einmal darüber klar zu werden, wo es Probleme gibt oder geben könnte. Basierend auf Analysen muss man Risiken bewerten – und zwar die Risiken für Informationen, Daten und dann die verarbeitenden Systeme. Wenn man das weiß, kann man Strategien entwickeln – für die Authentifizierung, die Autorisierung, die Speicherung von Identitätsinformationen, die Verschlüsselung von Informationen in unterschiedlichen Nutzungssituationen (Speicherung, Transport, Verarbeitung) und die Auditierung. Dabei geht es darum, den sinnvollen Mix von Maßnahmen entsprechend der »Bedrohungslage« zu ermitteln und eben nicht punktuell in Einzelmaßnahmen zu investieren.



Das ist alles eigentlich auch ganz klar. Die Praxis zeigt aber, dass es viel zu selten konsequent gemacht wird. Ein viel zu großer Teil der heute entwickelten Anwendungen ist aus dem Blickwinkel der Sicherheit mangelhaft, es wird viel zu viel punktuell investiert und man denkt viel zu wenig über die Standard-Vorgehensweisen hinaus. ■

Briefe

Spekulation mit Kirchensegen

(Zum Editorial »Wetten auf den Tod und andere Finanzinnovationen«, Newsletter CRN-Business vom 12. Mai 2010, www.go.crn.de/372)

Schade, dass Sie schlecht recherchiert haben und auf Bild-Niveau versinken. Der Aufkauf von Lebensversicherungen funktioniert anders: Vielfach in den USA aber auch hier verlangen die Banken für die Besicherung einer Hypothek eine Lebensversicherung. Selbige wurde auch gerne als Tilgungersatz verwendet. Nun ist die Hütte abbezahlt, der Versicherte ist alt und hat keine Erben oder will das Geld lieber für sich – oder er braucht es sogar, da er sich sonst seine Medikamente nicht mehr leisten kann. Also kann er seine Lebensversicherung kündigen. Daran verdient aber die Versicherung am meisten. Alternativ verkauft er sie in einen Pool, die die Beiträge weiter zahlen und die Endsumme abgezinst aufs heutige Datum auszahlen.

Der alte Herr oder die Dame macht mehr Geld, und die Investoren haben eine nette Rendite. Stirbt der Versicherte vor Ablauf der Lebensversicherung, dann erhöht sich rechnerisch die Rendi-

te, da ja die Auszahlung früher erfolgt. Wer Geld hergibt, der soll auch einen Anreiz dafür haben und ein paar Zinsen kassieren. Oder verleihen Sie Ihr Geld gratis? Dieses System wird in den USA sogar von den Kirchen unterstützt. Ich denke, hier liegt eine Win-Win-Situation vor. Sensationsjournalistisch von »Wetten auf den Tod« zu reden, finde ich nicht angemessen.

MARTIN ESSER, PER E-MAIL

Man spricht deutsch

(CRN-Online vom 11. Mai 2010)
»Obwohl Westerwelle sagt: Es ist Deutschland hier«

Englische Verhandlungen vor deutschen Gerichten – hatten wir diese unselige Debatte nicht schon mit den Schlagworten »Globalisierung« und »Finanzplatz«? Wann kommt denn endlich der deutsche Obermichel dahinter, dass nicht jeder Schmonz der aus angloamerikanischen Wichtigtuertländern kommt, zur Genesung der Welt beiträgt! Was von dort kommt, kann zunehmend und mit leichtem Herzen in die Tonne.

CRN-LESER REINERSCHWARZMEIER

HP Designjet T1200 HD Multifunktionsdruckerserie



HP Designjet T1200 HD Art.-Nr. 1579152 **18.544,- Euro**

Verlassen Sie sich ganz auf eine einfache, integrierte Komplettlösung.

- Verwalten Sie mit diesem zuverlässigen Multifunktionsgerät Großformatdokumente vom Scannen bis zum Drucken oder Archivieren.
- Das Gerät ist intuitiv und einfach über einen separaten Touchscreen-Bildschirm mit 38,1 cm (15") mit virtueller Tastatur zu bedienen.
- Sie können die einzelnen Scan-, Kopier- und Druckfunktionen besser und professioneller steuern.
- Mit integrierten Funktionen wie der Echtzeitvorschau und der Software zum Retuschieren können Sie neuen Kundenwünschen rasch nachkommen.
- Diese integrierte Lösung in Form eines kompakten Einzelgeräts beansprucht nur wenig Ihrer wertvollen Stellfläche.

Erledigen Sie mehr mit nur einem Gerät, und zwar so produktiv wie nie zuvor.

- Zwei Rollen und intelligentes Umschalten sorgen für Zeit- und Papierersparnis, sodass Sie gleichzeitig CAD- und GIS-Projekte bearbeiten können.
- Mit diesem HP Multifunktionsgerät können Sie unverzüglich und in Sekundenschnelle Dokumente scannen, kopieren und drucken.
- Mit der kostenlosen Software HP Instant Printing und den Sortierfunktionen scannen und drucken Sie schnell und einfach im Stapelbetrieb.
- Die HP 726 Tintenpatrone schwarz matt (300 ml), die robusten HP Medien sowie integriertes PostScript garantieren minimale Unterbrechungen.

Verarbeiten Sie beliebige Vorlagen anhand vielfältiger Anwendungen, und liefern Sie Ergebnisse in Spitzenqualität.

- Dank der 4 CCD Kamera-Scantechnologie mit 600 dpi Auflösung werden Strichzeichnungen, Landkarten und Poster in exzellenter Qualität verarbeitet.
- Erleben Sie die neue Flexibilität beim Scannen und Drucken von AEC-, CAD- und GIS-Dokumenten.
- HP Vivera Tinten (inkl. zwei schwarzen und einer grauen Patrone) liefern feinste Linien, gestochen scharfen Text und lebendige Farben.
- HP Bond-Papiere für den täglichen Gebrauch mit ColorPRO-Technologie und HP Recycling Bond-Papier revolutionieren Ihre täglichen Druckvorgänge.

Folgende Supplies-Produkte passen zu diesem Drucker

Art. Nr.	Herst.Nr.	Beschreibung	HEK
1347858	C9397A	HP 72 Tinte schwarz Foto Vivera 69ml	28,50 €
1347859	C9398A	HP 72 Tinte cyan Vivera 69ml	28,50 €
1347880	C9399A	HP 72 Tinte magenta Vivera 69ml	28,50 €
1347881	C9400A	HP 72 Tinte gelb Vivera 69ml	28,50 €
1347882	C9401A	HP 72 Tinte grau Vivera 69ml	28,50 €
1347853	C9370A	HP 72 Tinte schwarz Foto Vivera 130ml	45,80 €
1347854	C9371A	HP 72 Tinte cyan Vivera 130ml	45,80 €
1347855	C9372A	HP 72 Tinte magenta Vivera 130ml	45,80 €
1347856	C9373A	HP 72 Tinte gelb Vivera 130ml	45,80 €
1347857	C9374A	HP 72 Tinte grau Vivera 130ml	45,80 €
1347894	C9403A	HP 72 Tinte schwarz matt Vivera 130ml	45,80 €
1522977	CH575A	HP 726 Tinte schwarz matt 300ml	94,80 €
1347895	C9380A	HP 72 Druckkopf grau und schwarz Vivera	41,30 €
1347896	C9383A	HP 72 Druckkopf magenta und cyan Vivera	41,30 €
1347897	C9384A	HP 72 Druckkopf schwarz matt und gelb	41,30 €



Jetzt online bestellen!
www.actebispeacock.de

- Ca. 90.000 Artikel
- Rund 200 Hersteller
- Exzellenter E-Shop
- Überzeugender Service

Bestellhotline:
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner

Gültig vom 20.05. bis 26.05.2010

Die Wiedergabe von Firmennamen, Produktnamen und Logos berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese Namen/Bezeichnungen ohne Zustimmung der jeweiligen Firmen von jedermann genutzt werden dürfen. Es handelt sich um gesetzlich oder vertraglich geschützte Namen/Bezeichnungen, auch wenn sie im Einzelfall nicht als solche gekennzeichnet sind. Für Bestellungen in Österreich gelten die AGB der Actebis Computerhandels GmbH und für Bestellungen in Deutschland gelten die AGB der Actebis Peacock GmbH. Alle genannten Preise zzgl. MwSt. gelten für aktuelle Lagerbestände, Lieferung ab Lager Soest rein Netto gegen Rechnung, zzgl. Mautpauschale (1,00 Euro pro Auftrag), Transportkosten und Transportversicherung. Zwischenverkauf, Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Lieferung nur solange der Vorrat reicht. Alle Angaben sind unverbindlich, die techn. Angaben entsprechen Herstellerangaben. Keine Haftung und Gewähr bei unzutreffenden Informationen, fehlerhaften und unterbliebenen Eintragungen. **Actebis Peacock GmbH, Lange Wende 43, 59494 Soest**

20. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 Microsoft startet »Office 2010«**
»Meilenstein« der Cloud-Strategie
Abmahnungen sind rückläufig
Abmahn-Jahresstatistik 2009
Tech Data ohne SMB-Chef
Christian Weinelt verlässt den Broadliner
- 10 Deutscher PC-Markt wächst zweistellig**
Acer und Asus profitieren am stärksten
Ex-Comparex-Geschäftsführer leitet neue Bison IT Services
Strafverfahren läuft

Diese Woche auf
crn.de



CRN jetzt auf Twitter: Diskutieren Sie mit der CRN-Redaktion unter www.twitter.com/crn_de
www.twitter.com/markus_reuter
www.twitter.com/fryba_martin

Unternehmen

- 12 Das Imperium schlägt zurück**
SAP übernimmt Sybase
- 14 Intel ermöglicht exklusive Channel-Notebooks**
Tarox ist Exklusivpartner für Zentraleuropa
Astaro erneuert Lizenzmodell
Hardware-Preis um 50 Prozent gesenkt
- 15 Booq sucht noch Premium Reseller**
Distribution über Comline
- 16 »IBM nimmt Geld für neue Partner in die Hand«**
Exklusiv-Interview mit Martina Koederitz, Geschäftsführerin Mittelstand und Partnergeschäft bei IBM
- 17 Jet Computer stellt Geschäftsbereiche neu auf**
Exklusiver Vertrieb von Edifier
- 18 Distributor Scansource in Aufbruchsstimmung**
Algol nach Übernahme und Umfirmierung
- 19 BI-Anbieter sucht Spezialisten**
Qliktech baut Channel aus
- 20 »Nicht jeder Partner wird es schaffen«**
Exklusivgespräch mit HP-Chef Volker Smid
Intermec setzt Partnerprogramm neu auf
100 Prozent auf Channel
- 21 Software gewinnt bei Bechtle an Bedeutung**
Systemhaus wieder in Investitionsstimmung

Schwerpunkt

Thema der Woche:
Unified Communications

- 22 Microsoft greift im UC-Markt an**
Unified Communications



Anzeige



Ingram Micro Distribution GmbH

Internet: www.ingrammicro.de

Printversion bestellbar unter:
Katalog@ingrammicro.de

Ingram Micro ist Deutschlands führender IT Distributor. Produktübersicht 1/2010 mit Software, Licence Solution Center und Lizenzprogrammen.

Ferrari
electronic
AKTIENGESELLSCHAFT

OfficeMaster® – die Unified Communications Lösung

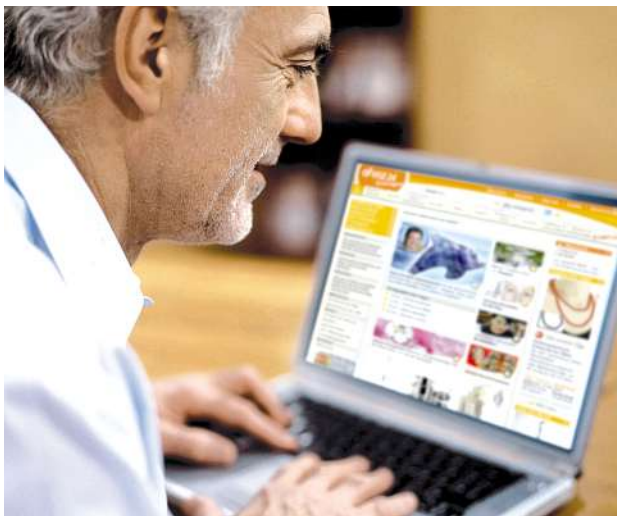
Voice CTI
Fax SMS

OfficeMaster® verbindet die Telekommunikation mit der Informationstechnologie. Die Hard- und Softwarelösungen integrieren **Fax, SMS, Voice** und **CTI** in alle E-Mail- und Anwendungssysteme. Für schnelle, reibungslose Geschäftsprozesse.



OfficeMaster
Hybrid Gate





Vor allem Neukunden und ältere Menschen lassen sich von Gütesiegeln überzeugen. Seite 24

Märkte & Prognosen

- 24 Shop-Zertifizierungen helfen bei der Kundengewinnung**
Hohe Bekanntheit der Internet-Gütesiegel

Blitzlicht

- 26 Magirus:** Tour Promotion mit sportlichen Prämien
D-Link: Dritte Runde für den Business Energizer
H+H Software: Sommerpreise für Software
Eset: Frühlingsoffensive gegen Security-Müdigkeit

Produkte & Technologien

- 30 Hewlett-Packard:** Neue Server für geschäftskritische Anwendungen
- 32 Sony:** Mini-Notebook mit Navifunktion
McAfee: Risiken des Web 2.0 abwehren
- 34 Kaspersky:** Mehr Sicherheit im digitalen Leben
H+H Software: Desktop Manager mit verbesserter Ergonomie
Wortmann: Netbook mit Pine Trail-Plattform
- 35 Samsung:** Mehr als ein Bilderrahmen

HP hat den Formfaktor seines Server-Flaggschiffs Superdome aktualisiert. Seite 30



Rubriken

- 3 Meinung**
4 Leserforum
27 Termine
28 Personen
54 Impressum/Inserentenverzeichnis
55 Szene

Einfach zuverlässig.

bluechip Server mit Intel® Xeon® Prozessoren.



Leistungsstark. Intelligent.



Entry Server

bluechip SERVERline 3053T

- Intel® Xeon® X3430 Prozessor (8 MB L3 Cache, 2.4 GHz)
- Gehäuse Supermicro SC733TQ-665B
- Intel® 3420 Chipsatz
- 1 x 2 GB DDR3-1333 ECC
- 250 GB 7.200 rpm SATA-II HDD 7x24 h
- DVD+/-R/RW
- 2 x Gigabit Ethernet, SATA-300 (RAID), 8 x USB
- Free DOS

Art.-Nr. A3961686

HEK netto

715,- €

bluechip

CREATING COMPUTERS.

Meuselwitz: 03448 755-130/180
Viersen: 02162 81939-0
http://partner.bluechip.de

Intel, das Intel Logo, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Alle genannten Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer, Versand und weiterer Dienstleistungen. Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.

Fortsetzung vom Titel

Microsoft startet »Office 2010«

Notizen

Intelligence kauft BI-Kompetenz ein

nadine.kassian@crn.de

SAP-Spezialist Intelligence hat 51 Prozent der Anteile an RPF Consulting erworben. Das Beratungsunternehmen mit Hauptsitz in Atlanta erstellt Business-Intelligence- und Data-Warehouse-Lösungen für große und mittelständische Kunden. Für Intelligence ist die Übernahme strategisch von Bedeutung. Der Dienstleister schafft auf diese Weise eine Basis, sich im wachstumsstarken BI-Markt zu etablieren. Durch den Kauf ist das SAP-Systemhaus in der Lage, seinen Kunden SAP-Business-Objects-Lösungen anzubieten. In den nächsten Jahren wird Intelligence sukzessive die restlichen 49 Prozent an RPF erwerben. »Die Erfahrung von RPF bei Lizenzierung und Beratung für Business Objects eröffnet uns zusammen mit dem Intelligence-Know-how hervorragende Chancen«, sagt Steve Niesman, CEO von Intelligence. ■

Google scheitert mit Direktvertrieb

matthias.hell@crn.de

Mit seinem Smartphone Nexus One wollte Internet-Riese Google alles anders machen und bot das Mobiltelefon ohne Provider-Bindung direkt auf seiner Webseite an. Nun folgt der Rückzieher: Wegen mangelnder Resonanz will Google den Webstore schließen. »Uns ist klar geworden, dass die Mehrheit der Kunden ein Handy vor dem Kauf erst einmal in den Händen halten will und dass es auch ein Bedürfnis nach einer größeren Auswahl an buchbaren Tarifen gibt«, berichtet Google-Manager Andy Rubin. Der Provider-Vertrieb des Nexus One in Europa über Vodafone soll nun auch für den US-Markt als Vorbild gelten. Derzeit befindet sich Google auf der Suche nach geeigneten Vertriebspartnern. ■

markus.reuter@crn.de

Der neue Deutschland-Chef von Microsoft, Ralph Haupter, ließ es sich nicht nehmen, die neuen Produkte in München persönlich vorzustellen: »An den Beta-Programmen für Microsoft Office 2010 und SharePoint 2010 haben dreimal mehr Tester im Vergleich zu früheren Office-Versionen teilgenommen. Das kommt nicht nur der Produktqualität zugute, sondern ist auch ein Hinweis auf die positive Aufnahme im Markt«, so Haupter.

Die neue Office-Version steht auch in der Cloud zur Verfügung. So sind die Office Web Apps für alle Office-Volumen-Lizenzkunden erhältlich. Zudem können sie ein Abo für die Office Web Apps als Teil der Microsoft Online Services bestellen. Diese Cloud-basierten Anwendungen würden bereits von mehr als 40 Millionen Kunden genutzt, die von deren hoher Skalierbarkeit, Sicherheit und Flexibilität profitierten. »Office 2010 ist ein wichtiger Teil unserer Cloud-Compu-



Gruppenbild mit Anwender: Takeshi Numoto, Ralph Haupter (beide Microsoft) und Martin Eickhoff (VW) in München

ting-Strategie«, versichert Haupter. So richtet sich der Launch auch gegen den Konkurrenten Google, der entsprechende Büro-Software bereits für die Cloud anbietet. Ein wesentliches Merkmal der neuen Version ist die gemeinsame Bearbeitung von Informationen in Microsoft Word, PowerPoint und OneNote. Darüber hinaus stehen neue E-Mail-Verwal-

tungsfunktionen in Outlook; Outlook Social Connector zur Einbindung sozialer Netzwerke zu Verfügung.

Der Channel wird für das neue Produkt bereits geschult: Allein in Deutschland haben bereits 800 Microsoft-Breadth-Partner an den speziellen Office-2010-Produkt-Schulungen teilgenommen. 34 Partner belegten

hierzulande das »Early Adapter Program«. Darüber hinaus hat der Hersteller die Mitarbeiter von 350 Retail-Outlets bereits geschult. Das Box-Produkt für Consumer soll Mitte Juni auf den Markt kommen. Zu den ersten gewerblichen Office 2010-Kunden gehört beispielsweise der VW-Konzern (siehe Foto). ■

Abmahn-Jahresstatistik 2009

Abmahnungen sind rückläufig

Der strengere Kurs vieler Gerichte sowie die Neufassung des Gesetzes gegen den Unlauteren Wettbewerb haben 2009 zu einem Rückgang der Abmahnungen geführt. Doch kann noch keine Entwarnung gegeben werden.

matthias.hell@crn.de

Zum ersten Mal seit vier Jahren verzeichnet die Jahresstatistik der bei dem Verein Abmahnwelle e.V. gemeldeten Fälle wieder einen Rückgang. 1.042 Abmahnungen wurden der Initiative im vergangenen Jahr gemeldet – 2008 waren es noch 1.864 Fälle. Zurückzuführen ist der Rückgang auf ein deutlich reduziertes Aufkommen der Abmahnungen von Mitbewerbern, wo es nach 1.782 Abmahnungen 2008 im vergangenen Jahr nur noch zu 961 gemeldeten Fällen kam. Wie Rudolf Koch, Zweiter Vorsitzender

des Vereins, im Gespräch mit CRN berichtet, waren auch im vergangenen Jahr zwei Groß-Abmahner für mehr als die Hälfte der bekannt gewordenen Abmahnungen verantwortlich – allerdings stammen diese aus der Immobilien- und der Autobranche. »Abmahnungen im Computer-Bereich haben dagegen eher nachgelassen«, so Koch. Dazu beigetragen habe, dass sich die Betroffenen hier schnell organisiert und so den Abmahnern das Leben schwer gemacht hätten.

Die Abmahn-Statistik zeigt jedoch, dass es für eine Entwarnung noch zu früh ist. Betrachtet man etwa die Abmahngründe, so lassen sich etwa beim Thema Telemediengesetz / E-Mail-Signaturen oder bei Urheber-, Marken- und Patentrechtsverstößen deutliche Zuwächse von 48,5 bzw. 16,8 Prozent erkennen ■

Christian Weinelt verlässt den Broadliner

Tech Data ohne SMB-Chef

Christian Weinelt ist nicht mehr Tech Datas SMB-Direktor, wie der Broadliner auf Nachfrage von Computer Reseller News bestätigte. Derzeit ist die Position des SMB-Chefs verwaist, der Distributor muss einen neuen Leiter für seinen Mittelstandsvertrieb suchen.

peter.schulte@crn.de

SMB-Direktor Christian Weinelt ist nicht mehr für Tech Data tätig. Dies bestätigte der Konzern auf Nachfrage von *Computer Reseller News*. Weinelt übernahm im Herbst 2008 die Stelle des Director SMB & Specialized Sales beim Münchner Distributor. Unter seiner Leitung wurde der SMB-Vertrieb kräftig aufgestockt, schließlich gehört das Mittelstandsgeschäft zu den strategisch wichtigsten Bereichen des Broadliners. So wurden beispiels-

weise die Fachhändlerbetreuung durch Außendienstmitarbeiter und die Betreuung kooperierter Händler personell verstärkt. Der ehemalige TD Midrange/Azlan-Manager sollte dabei auch die Weiterentwicklung von SMB-Partnern hin zum Value-Geschäft der Azlan forcieren.

Zu den Gründen, die zur Trennung führten, macht Tech Data keine Angaben. Branchengerüchten zufolge wechselt Weinelt zu einem neuen Arbeitgeber. Die Position des SMB-Chefs bei Tech Data ist damit fürs Erste verwaist: Der Broadliner hat nach eigenen Angaben noch keinen Nachfolger für Weinelt gefunden. ■

NEU

LANCOM L-322agn
dual Wireless:

434,- €

6% Bonus für Partner*
Business Access Point mit zwei
11n Funkmodulen (2,4 und/oder
5 GHz) und Standard-PoE



. . . c o n n e c t i n g y o u r b u s i n e s s

Wireless NOW! Value Add Indoor Promotion

Sie realisieren Projekte? Sie bieten Ihren Kunden Mehrwerte an? Dann sichern Sie sich als LANCOM Partner den 6% Value Add Bonus für LANCOM 11n Indoor-Access Points.*



LANCOM L-321agn Wireless

Business 11n Access Point (2,4 oder 5 GHz), Anschluss externer Antennen möglich für erweiterten Einsatz in funktechnischen Problemzonen

HEK 312,- EUR, 6% Bonus für Partner*



LANCOM L-305agn Wireless

Business 11n Access Point (2,4 oder 5 GHz) mit internem Antennen-Array für optisch möglichst unauffällige WLAN-Installationen

HEK 334,- EUR, 6% Bonus für Partner*



LANCOM WLC-4006

WLAN-Controller mit zentralem „zero touch“ Management für 6 oder 12 LANCOM Access Points und WLAN Router

HEK 630,- EUR, Demoaktion für Partner: 15% Cash-Back

Frühjahr
LANupdate
2010

Kostenlose Anmeldung unter:
www.lancom.de/lanupdate

Promotion
Start
Wireless NOW!

Jetzt zum Partnerprogramm anmelden
und mit etwas Glück einen WLAN-Workshop
gewinnen. www.lancom.de/promotion

* Gültig für Teilnehmer der Wireless NOW! Value Add Indoor-Promotion vom 1. April bis zum 30. Juni 2010. Weitere Informationen unter www.lancom.de/promotion

www.lancom.de · Email: vertrieb@lancom.de · Fachhandelsinfoline: +49 (0)2405 49936-222

LANCOM
Systems

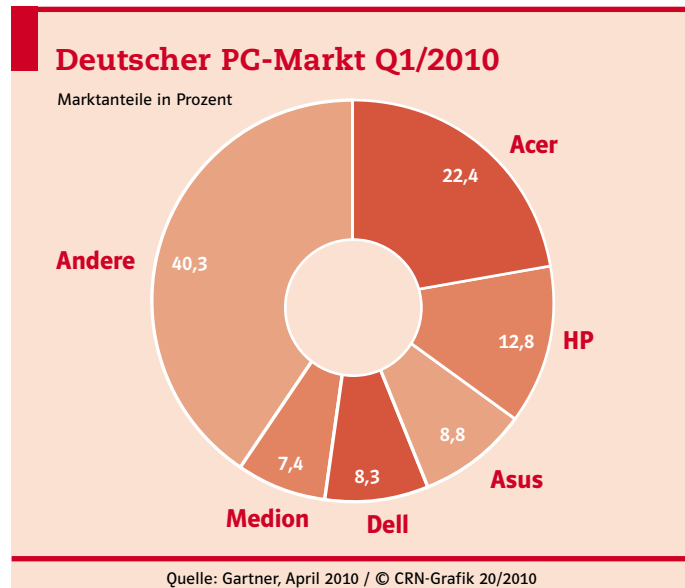
Acer und Asus profitieren am stärksten

Deutscher PC-Markt wächst zweistellig

Mit einem Wachstum von fast 20 Prozent im ersten Quartal 2010 hat sich der PC-Markt in Westeuropa schneller als erwartet von der Krise erholt. In Deutschland wuchs der PC-Absatz um 14,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal, lag aber 20 Prozent niedriger als im vierten Quartal 2009.

michaela.wurm@crn.de

Laut den Marktforschern von Gartner wurden im ersten Quartal 2010 18,1 Millionen PCs in Westeuropa ausgeliefert. Das entspricht einem Anstieg von 19,4 Prozent gegenüber dem, allerdings schwachen, Vorjahresquartal. »Westeuropa hat sich schneller als erwartet von den schwachen Ergebnissen in 2009 erholt«, so das Fazit von Gartner-Analyst Ranjit Atwall. »Im ersten Quartal 2010 hat der PC-Markt den wirtschaftlichen Verhältnissen getrotzt, da Konsumenten weiterhin PCs kauften, zum Nachteil anderer Produkte der Verbraucherelektronik.« Gartner führt das Absatzplus auch auf die neuen Intel-Prozessoren zurück, welche die Nachfrage anheizten. Im professionellen Bereich stagnierte die Nachfrage auf Vorjahresniveau. Hier erwartet Gartner, dass der Windows 7-Effekt in der zweiten Jahreshälfte zum Tragen kommt.



Acer bleibt Marktführer in Deutschland, vor HP, aber Asus konnte im ersten Quartal 2010 am stärksten zulegen

Hauptprofiteur der starken Consumer-Nachfrage war Acer. Der Hersteller verkaufte fast doppelt so viele Rechner wie im ersten Quartal 2009. Damit liegt Acer jetzt auch in Westeuropa mit einem Marktanteil von 23,4 Prozent auf Platz eins, vor HP mit

22,6 Prozent und Dell mit zehn Prozent. Das stärkste Wachstum konnte im Jahresvergleich aber Asus vorweisen. Der zweite taiwanische Hersteller in den Top fünf konnte seinen Marktanteil von 4,8 Prozent auf 7,9 Prozent ausbauen.

In Deutschland wurden im ersten Quartal 2010 3,3 Millionen Computer abgesetzt, ein Plus von 14,3 Prozent. Wachstumsmotor waren erneut mobile Rechner, von denen 25 Prozent mehr abgesetzt wurden, während die Desktop-Verkäufe um vier Prozent zurückgingen. Jeder fünfte verkaufte mobile Rechner war ein Mini-Notebook. Den Zuwachs von acht Prozent im Business-Segment werteten die Analysten als Zeichen, dass sich der Markt erholt. Mit einem Plus von 20 Prozent kam das Wachstum aber erneut vorwiegend aus dem Consumer-Markt. Dementsprechend profitierten die im Endkundensegment starken Hersteller Acer und Asus am stärksten.

Mit einem Zuwachs von fast 80 Prozent liegt Asus bereits auf Platz zwei bei Notebooks und im Consumer-Markt. HP konnte die Marktführerschaft im Desktop-Segment halten, liegt im Business-Segment aber hinter Acer auf Platz zwei.

Im PC-Gesamtmarkt konnte Acer mit einem Anteil von 22,4 Prozent die Spitzenposition ausbauen. HP verlor leicht und liegt derzeit mit einem Anteil von 12,8 Prozent auf Platz zwei vor Asus (8,8 Prozent) und Dell (8,3 Prozent). In dieser Rangfolge könnte es in der zweiten Jahreshälfte eine Umwälzung geben. Wenn die großen Unternehmen wieder investieren, könnte HP zu alter Stärke zurückfinden, prognostiziert Gartner-Analystin Meike Escherich. Für das Gesamtjahr 2010 rechnen die Analysten damit, dass der PC-Markt wieder die Stückzahlen von vor 2009 erreicht, mahnen aber zur Vorsicht. Der zweistellige Zuwachs im ersten Quartal 2010 basiere auf dem sehr schwachen Vorjahresquartal. Aussagekräftiger sei der Vergleich zum vierten Quartal 2009 und in dem wurden 20 Prozent mehr PCs verkauft als im ersten Quartal 2010. ■

Strafverfahren läuft

Ex-Comparex-Geschäftsführer leitet neue Bison IT Services

Die Bison IT Services AG startet mit demnächst über 200 Mitarbeitern. Der Schweizer IT-Dienstleister ist aus einem Großteil der Belegschaft der Comparex entstanden und wird jetzt von dem ehemaligen Comparex-Geschäftsführer Oliver Schalch geleitet, gegen den noch ein Gerichtsverfahren läuft.

nadine.kasszian@crn.de

Bison lässt sich von der Klage der PC-Ware-Tochter Comparex Schweiz (CRN berichtete) nicht

beirren und hat am 10. Mai die Geschäfte aufgenommen. Nachdem Bison einen Großteil der Belegschaft dazu animiert hatte, bei Comparex zu kündigen und einen Arbeitsvertrag mit Bison abzuschließen, hatte Comparex Strafanzeige gegen den ehemaligen Comparex-Chef Oliver Schalch gestellt wegen unlauterem und geschäftsschädigendem Verhalten. Es sei nach Ansicht von Comparex davon auszugehen, dass die abtrünnigen Mitarbeiter von Schalch unter Druck

gesetzt worden sind. Schalch wurde jetzt zum Geschäftsführer der Bison IT Services AG ernannt. Von der Strafanzeige zeigt sich Bison unbeeindruckt und geht davon aus, in Kürze die Position eines der bedeutendsten herstellernabhängigen Informatikunternehmens der Schweiz einnehmen zu können. Durch die Überläufer der Comparex ist das Systemhaus demnächst über 200 Mitarbeiter stark.

Das Unternehmen wird sich nach eigenen Angaben auf umfassende IT-Dienstleistungen spezialisieren. Von der Beratung über das Engineering bis hin zum Betrieb in den Bereichen Netzwerk und Storage-Installationen, Lösungen für Virtualisierung und Security, Unified Communications, Collaboration sowie Kassensysteme und Digital Signage. ■

Finanzticker

___ **Api feiert Rekordergebnis:** Der Distributor hat im Geschäftsjahr 2009/2010 den höchsten Umsatz in der Firmengeschichte erzielt. 327 Millionen Euro Gesamtumsatz bedeuten gegenüber dem Vorjahr eine satte Steigerung von 48 Prozent. Erfolgsfaktoren waren nach Selbsteinschätzung von API die Stärkung der Organisation in der Aachener Zentrale durch neue Mitarbeiter und Führungskräfte sowie der Aufbau der Niederlassungen in Braunschweig, Dülmen, Linden, München und Neuwied. ___ **Cisco mit bestem Quartal der Firmengeschichte:** Der Netzwerkausrüster hat im dritten Quartal seines Geschäftsjahres Gewinn und Umsatz kräftig gesteigert. Der Reingewinn stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 62 Prozent auf 2,2 Milliarden Dollar. Der Umsatz wuchs um 27 Prozent auf 10,4 Milliarden. Laut Cisco-Chef John Chambers konnte der Konzern in allen Märkten, Produkten und Kundensegmenten zulegen. Ein solches Wachstum habe das Unternehmen seit Beginn der Krise nicht mehr gesehen. ___ **Nvidia schreibt schwarze Zahlen:** Der Grafikchip-Hersteller beendete sein erstes Geschäftsquartal zum 2. Mai mit einem Umsatzplus von 50 Prozent auf eine Milliarde Dollar. Der Reingewinn lag bei 137 Millionen Dollar. Im Vorjahresquartal hatte Nvidia einen Verlust von 201 Millionen Dollar verbuchen müssen. Konzernchef Jen-Hsun Hang erwartet für die kommenden Quartale in den Kerngeschäften weiterhin starkes Wachstum, für das zweite Geschäftsquartal aus saisonalen Gründen allerdings einen Umsatzrückgang von drei bis fünf Prozent. ___ **Telefónica:** Der spanische Telco Telefónica beendete das erste Quartal 2010 mit einem leichten Umsatzzuwachs von 13,7 Milliarden Euro auf 13,9 Milliarden Euro. Der Konzerngewinn legte von 1,62 Milliarden auf 1,66 Milliarden Euro zu. In Deutschland konnte die Mobilfunktochter O₂ ihren Umsatz um 8,8 Prozent auf 1,07 Milliarden Euro steigern. Dazu trug auch das 2009 übernommene Festnetzgeschäft von Hansenet bei. ■



Der ehemalige Comparex-Chef Oliver Schalch leitet ab sofort Bison IT Services

Geben Sie Gas...

mit unserem Partner-Programm.

Alcatel-Lucent 

Bis zu 7% Extra-Marge



Fordern Sie unsere Partner-Broschüre an: Mehr.Benefits@alcatel-lucent.de

Unser **umfangreiches Partner-Programm für neue ITK-Händler (Data/Voice)** bietet Ihnen mehr Benefits bereits ab der ersten Bestellung, ein attraktives Bonusprogramm, mehr Know-How durch kostenlose Trainingsseminare und Tools, mehr Marketing, Produkte, Support, Kunden und Marge!

Werden Sie jetzt Alcatel-Lucent Händler. Mehr Infos unter www.alcatel-lucent.de/infoportal

Über folgende Distributoren können Sie Alcatel-Lucent Produkte beziehen und an unserem Partner-Programm teilnehmen:

ACTEBIS
PEACOCK

NTplus
Der Quality Partner.

KOMSA
SYSTEMS
DATA VOICE NETWORKING



Partners in Europe®

DIE PADBERG GRUPPE

SAP übernimmt Sybase

Das Imperium schlägt zurück

SAP läutet im Wettbewerb gegen Oracle eine neue Runde ein und übernimmt den Softwarehersteller Sybase für 5,8 Milliarden Dollar. Die Walldorfer haben es dabei weniger auf das Datenbank-Geschäft von Sybase, sondern vielmehr auf die mobilen Plattformen des Unternehmens abgesehen. Auch der deutsche SAP-Channel verspricht sich dadurch neue Geschäftschancen.

markus.reuter@crn.de,
nadine.kasszian@crn.de

Gerüchte über eine milliarden-schwere Übernahme, die die neue Doppelspitze von SAP plane, gab es bereits. In der vergangenen Woche ließen Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe die Katze aus dem Sack: Die amerikanische Landesgesellschaft der Walldorfer, SAP America, übernimmt den kalifornischen Softwarehersteller Sybase für fast sechs Milliarden Dollar. Den Aktionären von Sybase bietet SAP 65 Dollar je Papier an.

Sybase wird als eigenständige Einheit unter dem Namen »Sybase, ein Unternehmen der SAP« agieren. Auch nach der Übernahme wird das Management von Sybase die Geschäfte führen.

Die Firma hatte im Januar Rekordzahlen für ein erstes Geschäftsquartal in seiner 25-jährigen Firmengeschichte geschrieben. Der Umsatz legte um zehn Prozent auf 294 Millionen Dollar zu, der Nettogewinn sogar um 28 Prozent auf 52,5 Millionen Dollar. John Chen, CEO von Sybase, hatte daraufhin die Jahresprognose angehoben.

Der Konzern beschäftigt rund 4.200 Mitarbeiter in über 100 weltweiten Niederlassungen. In den 90er Jahren gehörte das Unternehmen noch zu den vier größten Datenbank-Herstellern. Mittlerweile kommt Sybase aber



Foto: Pascal Maresch

nur noch auf einen Marktanteil von 3,1 Prozent. Oracle, IBM und Microsoft haben das Datenbank-Geschäft längst unter sich aufgeteilt (siehe Grafik). Dementsprechend ist es nicht zu erwarten, dass SAP durch den Zukauf in absehbarer Zeit eine Größe im Datenbank-Markt werden wird. Das wäre für die Walldorfer jedoch ein logischer Schritt: Bislang ist SAP nur im Applikations-Ge-

schäft mit seinen ERP- und CRM-Produkten aktiv. Der härteste Konkurrent Oracle kann seinen Kunden dagegen ein komplettes Bundle aus Datenbanken, Middleware und Applikationen anbieten. Möglicherweise gelingt es

ermöglicht es, alle Arten von Anwendungen und Daten zu integrieren und über mobile Endgeräte darauf zuzugreifen. »Mit dieser Übernahme öffnen wir unsere Unternehmensanwendungen mehreren Hundert Millionen

auch OEMs und Technologiepartnern. Die Synergien zwischen den beiden Unternehmen böten auch den Partnern von SAP und Sybase neue Möglichkeiten, kündigt SAP in einer Mitteilung an: Software- und Implementierungspartner könnten ihre Innovationen auf der mobilen Plattform von Sybase aufbauen, so dass mobile Anwendungen für zahlreiche Endgeräte einfacher entwickelt, ausgeliefert und verwaltet werden können.

Das sehen die SAP-Partner ähnlich: »Außendienstmitarbeiter können künftig über mobile Endgeräte wie beispielsweise Blackberrys den Zugriff auf SAP-Programme erhalten«, bestätigt Peter Illari vom US-Partner Accelbus Systems.

Neue Möglichkeiten mit den mobilen Lösungen von Sybase verspricht sich auch Dirk Sonntag vom deutschen SAP-Partner All for One Midmarket: »Die Übernahme von Sybase durch SAP ist aus unserer Sicht sinnvoll. Wir erwarten uns eine erweiterte Basis für Mobile Solutions, die immer mehr gefragt sind«, so Sonntag gegenüber *Computer Reseller News*.

Der Channel bewertet die Übernahme positiv

SAP, Oracle bei einigen Unternehmen zu verdrängen. Darüber hinaus hat SAP die Möglichkeit, bei Kunden einzusteigen, die zwar eine Sybase-Datenbank benutzen, die Applikationen aber von anderen Herstellern beziehen.

Doch das Hauptziel der Übernahme liegt für den deutschen Software-Konzern darin, seine Unternehmens-Software auf mobilen Endgeräten bereit zu stellen. Hierfür können die Walldorfer künftig auf die mobilen Lösungen von Sybase zurückgreifen. Im Mittelpunkt steht die »365 mobile Messaging und mobile Commerce Plattform«. Die Anzahl der potenziellen SAP-Anwender werde damit deutlich erhöht und der Wert bestehender SAP-Investitionen bei Kunden erheblich gesteigert, betont SAP. Die mobile Plattform von Sybase

ermöglicht es, alle Arten von Anwendungen und Daten zu integrieren und über mobile Endgeräte darauf zuzugreifen. »Mit dieser Übernahme öffnen wir unsere Unternehmensanwendungen mehreren Hundert Millionen

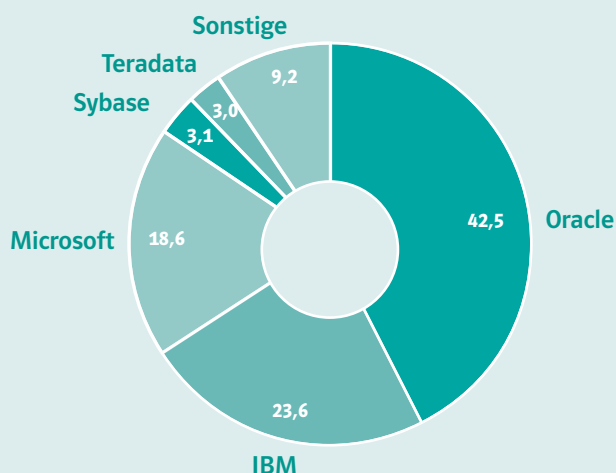
mobilen Nutzern. Wir kombinieren die weltweit führende Unternehmenssoftware mit der leistungsstärksten mobilen Plattform«, stellt Bill McDermott, Vorstandssprecher der SAP AG, den Zweck der Übernahme klar. »Dieser Zusammenschluss wird die Softwarebranche verändern«, sagt gar John Chen, CEO von Sybase. »Durch die Verbindung der Marktführer bei Unternehmensanwendungen und bei mobilen Lösungen können die Unternehmen weltweit ihre Geschäftsprozesse nun über die verschiedensten Endgeräte steuern. Das ermöglicht eine völlig neue Produktivitäts-Dimension«, so Chen.

Sybase vertreibt seine Produkte über ein breites Partnernetz von Distributoren, VARs, ISVs. Zur Partnerstrategie gehören

ISPD ist als Sybase-Distributor gelistet und vertreibt im Rahmen eines Reselling-Agreements ausschließlich die Lösungen aus dem Bereich »iAnywhere«. Christian Dillitzer, Head of Business Development und Marketing von ISPD, geht davon aus, dass sich für den Distributor durch die Übernahmen nicht viel ändern wird. »Unser tägliches Geschäft wird dadurch nicht berührt«, erklärt er gegenüber CRN. ■

Neues Geschäftsfeld für SAP

Marktanteile bei Datenbanksoftware in Prozent



Quelle: Gartner / © CRN-Grafik 20/2010

SAP Deutschland AG & Co. KG
Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
Tel. 06227 747474, Fax 06227 757575
www.sap.com

Anspruchsvolle Umgebung – Gehärtete Technik:

- **-40 °C bis +75 °C ***
- Hot-Swap fähige Netzteile, redundant
- 10 bis 24 Port **Layer 3** Switch*
- Power over Ethernet
- Lüfterlos *

**ab HEK 1.723 €
(netto)**



*Modellabhängig



OmniSwitch 6855-U10



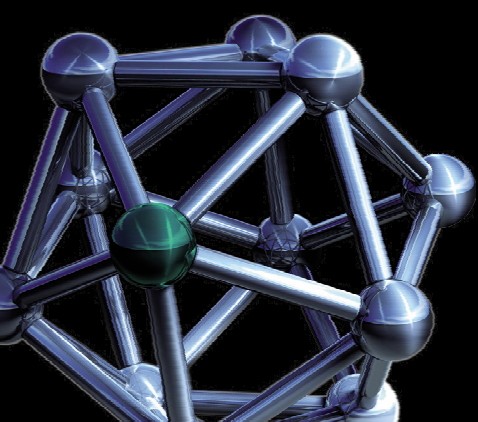
OmniSwitch 6855-U24



OmniSwitch 6855-14



OmniSwitch 6855-24



Ihr Distributor: KOMSA Systems GmbH
Tel. 03722 713/600 • info@komsa-systems.com

www.komsa-systems.com

Tarox ist Exklusivpartner für Zentraleuropa

Intel ermöglicht exklusive Channel-Notebooks

Zusammen mit den asiatischen ODMs hat Intel Notebook-Basisdesigns für die verschiedenen regionalen Märkte entwickeln lassen. In Zentraleuropa vertreibt Tarox die auf die Wünsche von Businesskunden zugeschnittenen Geräte exklusiv über seine Channelpartner.

michaela.wurm@crn.de

Bei Desktop-PCs haben Kunden in Deutschland nicht nur die Wahl unter den großen Markenanbietern. Auch zahlreiche Händler assemblieren. Der Notebook-Markt ist dagegen fest in der Hand der A-Brands. Bei den Händlerumfragen von *Computer Reseller News* liegt der Anteil der Händler, die mobile Rechner zusammenschrauben, seit Jahren im niedrigen einstelligen Bereich. Daran konnte auch Intels »Common Building Block«-Initiative zur Standardisierung von Notebook-Komponenten nichts ändern. Weil die ODMs nicht mitzogen, unterstützt Intel das Programm nicht mehr aktiv.

Jetzt hat der Chiphersteller einen anderen Weg gefunden, damit seine Channelpartner ihren Kunden auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Notebooks anbieten können. Mit den asiatischen ODMs wurde für die verschiedenen Märkte jeweils ein Basisdesign für ein Notebook-Barebone

entwickelt. Für jede Region gibt es einen Exklusivpartner – für Zentraleuropa Tarox – dessen Vorgaben berücksichtigt wurden. »Das ist eine weltweite Initiative, aber für jedes regionale Modell gibt es nur einen Partner, der das Gerät fertigt und über den Channel vertreibt«, erklärt Martin Engelhardt, Manager Strategic Sales CER in Intels Reseller Channel Organization. »Wir haben die Tür zu den ODMs aufgemacht, an die ein kleiner Distributor nicht herankommt.« Die Initiative sei keine direkte Fortsetzung von »Verified by Intel«, aber Ideen und Erfahrungen daraus seien natürlich eingeflossen.

»Wir haben das Ohr am Markt und wissen, was der Kunde will. Aber bisher hatten wir gar nicht die Möglichkeit, das auch anzubieten, weil wir einfach nicht die Stückzahlen hatten, um direkt in Asien mit den Fertigern zu sprechen«, betont Tarox-Marketingleiter Jochen Ramm. »Früher konnten wir nur das anbieten, was andere auch hatten. Jetzt haben wir

diese Geräte exklusiv.« In der Vergangenheit hätten kleinere Hersteller auch keine Möglichkeit gehabt, ein einheitliches, eigenes Design mit allen Business Features über einen längeren Zeitraum anzubieten. Auch das ist mit der neuen Plattform jetzt möglich. Die Notebook-Serie »Modula« soll zwölf Monate verfügbar sein. Außerdem wurden von Business-Anwendern geforderte Features wie non Glare-Display und Docking Station berücksichtigt. Features, die oft im Projektgeschäft gefordert, aber von Standardgeräten meist nicht erfüllt würden, so Ramm. »Für uns und unsre Händler ist das eine Riesenchance, ein absolut Business-orientiertes und nicht vergleichbares Notebook anzubieten.« Die Preise wären so kalkuliert, dass der Handel die Geräte mit einer ordentlichen Marge verkaufen kann.



Tarox-Marketingleiter Jochen Ramm (links) und Martin Engelhardt, Manager Strategic Sales CER Intel, zeigen die neuen Notebooks für den Channel

Die »Modula«-Serie startet mit drei Modellen, alle mit Microsoft Windows 7 Professional vorinstalliert. Der 13,3-Zöller Modula Slim arbeitet mit Intels Core 2 Duo Prozessor SU 7300, das Einstiegsmodell Modula Balance mit 15,6-Zoll-Display mit Intels Core i3 CPU mit integrierter Grafikkarte. In der Version Modula Power arbeitet ein Core i5

430M mit Intel Chipsatz HM 55 Express und diskreter Grafikkarte Nvidia Geforce 330M. Die Notebooks sind ab sofort bei Tarox erhältlich. Modula Slim und Modula Balance kosten für Händler 619 Euro, Modula Power 719 Euro (HEK). Die Modula Full Docking Station mit Laufwerksschacht zum Einbau eines ODD oder einer Festplatte kostet 129 Euro (HEK). ■

ANZEIGE



KYOCERA
FANPROJEKT 2010
WWW.KYOCHAP.DE

Starten Sie mit KYOCERA ins Trainingslager und sichern Sie sich täglich vom 03.05. bis 04.06.2010 attraktive KYOCERA-Fanpakete im Gesamtwert von 50.000 EURO! Weitere Infos rund um das KYOCERA-Fanprojekt 2010 unter www.kyochap.de

Hardware-Preis um 50 Prozent gesenkt

Astaro erneuert Lizenzmodell

Astaro-Partner brauchen künftig einen längeren Atem: Der Security-Hersteller senkt die Preise für seine Appliances um 50 Prozent und macht damit Erstgeschäft weniger lukrativ für Partner. Mit höheren Margen im Folgegeschäft sollen Händler mittel- und langfristig jedoch mehr verdienen.

ulrike.wendel@crn.de

Mit einem neuen Lizenzmodell fördert der UTM-Spezialist Astaro langfristige Projekte. Das Erstgeschäft mit einem Kunden wird für Partner allerdings deutlich weniger lukrativ, denn Astaro hat die Preise für seine Appliances um satte 50 Prozent gesenkt. »Damit ist aber auch die Einstiegschürde für die Kunden deutlich niedriger«, erklärt Gert Hansen, Vice President Product Manage-

ment, den Schritt. Da wegen gekürzter Kreditlinien die Vorfinanzierung von Projekten oft problematisch sei, hätten Kunden einen höheren Anreiz, sich für die Lösungen von Astaro zu entscheiden.

Nach dem neuen Lizenzmodell, das seit April für alle Astaro-Partner verbindlich ist, sollen Händler im Folgegeschäft allerdings höhere Margen erzielen. »Der Partner verdient zwar zunächst weniger, mittel- und langfristig aber wesentlich mehr«, bestätigt Ralf Haubrich, Vice President für Zentraleuropa bei Astaro. Da die verkauften Appliances nur über Mindestfunktionalitäten verfügen, Partner in langfristigen Projekten viel Zusatzgeschäft machen, etwa über jährliche Verlängerungen von zusätz-

lichen Funktionalitäten. »Im Gegensatz zur Konkurrenz bekommt der Partner bei uns auf Renewals die gleiche Marge wie beim ersten Kauf«, sagt Zentral-europachef Ralf Haubrich.

Während der in Karlsruhe gegründete Security-Spezialist bisher vor allem auf sein Security Gateway fokussiert war, will Astaro in diesem Jahr über das traditionelle Kerngeschäft mit UTM-Lösungen hinauswachsen. Neu im Angebot von Astaro ist unter anderem ein Service für E-Mail-Archivierung. »Wir sind überzeugt, dass Kunden kurz- oder mittelfristig noch stärker auf

Services setzen werden. Da ist E-Mail-Archivierung ein guter erster Schritt«, sagt der Chef des Produktmanagements von Astaro, Gert Hansen. Das Serviceangebot ist für Microsoft Exchange-Kunden optimiert, die Nutzer können über ein Webinterface oder ein Outlook-Plugin auf die von Astaro verwalteten E-Mails zugreifen. Nach Angabe von Astaro erfüllt die Lösung die Anforderungen an die gesetzeskonforme Archivierung. Der durchschnittliche Preis liegt nach Herstellerangaben bei 35 Euro pro Nutzer pro Jahr, der Speicherplatz ist dabei nicht limitiert. Der Service,

derzeit noch im Betabetrieb, startet zum 1. Juni und soll über Partner vertrieben werden.

Ebenfalls ab 1. Juni bietet Astaro die Kleinst-Appliance »Red« zur Anbindung von Filialen. »Kleine Niederlassungen brauchen heute den gleichen Schutz wie große Betriebe. Bisher hat im Astaro-Portfolio aber eine kostengünstige Lösung dafür gefehlt«, sagt Hansen. Die neue Appliance soll vor allem durch eine einfache Konfiguration überzeugen, die die Mitarbeiter einer Niederlassung auch ohne technisches Know-how selbst vornehmen können. Im Laufe des dritten Quartals plant Astaro außerdem, sein Portfolio um Wireless Security-Angebote für mittelständische Kunden zu erweitern. ■

Tarox Systems & Services GmbH
Stellenbachstraße 49-51, 44536 Lünen
Tel. 0231 98980-394, Fax 0231 98980-176
www.tarox.de

Astaro GmbH & Co. KG
An der RaumFabrik 33a, 76227 Karlsruhe
Tel. 0721 25516-0, Fax 0721 25516-200
www.astaro.de

Distribution über Comline

Booq sucht noch Premium Reseller

Der kalifornische Hersteller Booq sucht für seine exklusiven Taschen-Serien in Deutschland noch Händler, die im Premium-Notebook-Segment unterwegs sind. Bei Apple-Händlern ist Booq über Distributor Comline bereits gut vertreten.

michaela.wurm@crn.de

Während Apples iPad Ende Mai endlich auch in Deutschland auf den Markt kommt, sind die dazugehörigen Taschen von Booq schon jetzt verfügbar. Der kalifornische Hersteller, 2002 von dem Deutschen Thorsten Trotzenberg gegründet, hat den Hype um das iPad bereits in den USA erlebt. »Bei uns sind schon deutlich mehr Taschen-Vorbestellungen für das iPad eingegangen als für das iPhone«, berichtet Trotzenberg im Gespräch mit CRN. Auch in Deutschland rechnet der Booq-Gründer mit einer starken Nachfrage nach den bunten Sleeves. Booq ist stark im Apple-Segment, hat aber auch Taschen für Notebooks und Digicams anderer Hersteller im Angebot. »Unsere



Booq-Gründer
Thorsten Trotzenberg

Laptop-Taschen sind so konzipiert, dass sie sowohl für 15 bis 17 Zoll große Macs als auch für die 15,6-Zoll-Notebooks anderer Hersteller passen«, erklärt Trotzenberg. Während der Hersteller im Apple-Kanal über seinen Distributor Comline schon ganz gut aufgestellt ist, sieht Trotzenberg bei Händlern anderer Laptop-Hersteller noch Nachholbedarf: »Wir sind nicht ausschließlich auf Apple-Kunden ausgerichtet. Unsere Zielgruppe sind Kunden, die kreativ mobil arbeiten und Wert auf hochwertige und stylische Produkte legen.« Auf der Wunschliste stehen Händler, die im Highend-Segment unterwegs sind und »Creative pro«-Anwender zu ihren Kunden zählen. Die Reseller können die Taschen bei

Comline beziehen, auf Wunsch aber auch direkt von Booq. »In den USA arbeiten wir gar nicht mit Großhändlern, sondern beliefern unsere Händler ausschließlich direkt. Das können wir in Deutschland über unser Lager in Hamburg auch«, so der Booq-Gründer. ■

i Booq Europe
Christine-Petersen-Straße 2, 25813 Husum
Tel. 04841 82225, Fax 04841 82212
www.booq.de

Ingram Micro empfiehlt Original Microsoft Software.

Garantiert günstiger auf Office 2010 wechseln!

www.ingrammicro.de/office2010



Profitieren Sie jetzt von der Technologie-Garantie und verkaufen Sie noch heute Office 2007 - Ihre Kunden erhalten Office 2010 kostenlos zum Download!

Technologie-Garantie

So erhalten Ihre Kunden ihr kostenloses Office 2010 Technologie-Garantie-Upgrade!

Drei einfache Schritte¹

1. Office 2007 erwerben

Der Kunde kauft zwischen dem 5. März und dem 30. September 2010 ein upgradeberechtigtes² Microsoft® Office 2007-Produkt (mit oder ohne neuen PC) bei einem autorisierten Fachhändler und muss die Kaufquittung aufbewahren.

2. Office 2007 installieren und aktivieren

Der Kunde muss dann Microsoft® Office 2007 zwischen dem 5. März und 30. September 2010 auf seinem Rechner installiert und aktiviert haben.

3. Office 2010 herunterladen

Sobald Microsoft® Office 2010 verfügbar wird, einfach auf www.office.com/techg gehen, um sich dort zu registrieren und dann Microsoft® Office 2010 kostenlos herunterladen¹. Der Download von Microsoft® Office 2010 im Rahmen der Technologie-Garantie ist nur bis spätestens **31. Oktober 2010 möglich**. Danach verfällt das Angebot.

Hinweis: Das Office 2010-Technologie-Garantie Upgrade wird auch Käufern von Upgradeberechtigten Einzelanwendungen der 2007er Office Familie zur Verfügung gestellt.
¹ Welche Office 2007 Produkte Upgrade-berechtigt sind erfahren Sie bei Ihrem Fachhändler oder unter www.office.com/techg.
Pro Office 2007 Produkt gibt es ein Office 2010 Tech-Garantie-Upgrade, maximal jedoch 25 Produkte pro Person.
² Für den Download ist ein Internet-Anschluss, eine E-Mail-Adresse, die Kaufquittung für das Office 2007 Produkt sowie eine Registrierung („Windows-Live-ID“), erforderlich. Die Registrierung ist kostenlos.



Abb. ähnlich

Art.-Nr.: 8033MP3
SB Office Home & Student
MLK (Medialess Licence Kit)
Deutsch



Abb. ähnlich

Art.-Nr.: 8033MN3
SB Office SBE 2007
MLK (Medialess Licence Kit)
Deutsch



Abb. ähnlich

Art.-Nr.: 8033MT0
SB Office Pro 7007
MLK (Medialess Licence Kit)
Deutsch

Aktualisierungspfade

Berechtigendes MLK für Office 2007

Microsoft® Office Home and Student 2007	Microsoft® Office Home and Student 2010
Microsoft® Office Basic 2007 mit Office Professional-Testversion	Microsoft® Office Home and Business 2010
Microsoft® Office Small Business 2007 mit Office Pro-Testversion	Microsoft® Office Professional 2010
Microsoft® Office Professional 2007	Microsoft® Office Professional 2010
Microsoft® Office Ultimate 2007	Microsoft® Office Professional 2010

Aktualisierungsprodukt

Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder
Auftragsannahme: Tel.: 0 89/42 08 - 16 66 Fax: 0 89/42 08 - 15 55
Erstbesteller: Tel.: 0 89/42 08 - 12 58 Fax: 0 89/20 80 - 83 444

Tagesaktuelle Preise finden Sie unter: www.ingrammicro.de/imorder
Es gelten unsere AGB.

Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

INGRAM
MICRO®

»IBM nimmt Geld für neue Partner in die Hand«

Exklusiv-Interview

IBM baut den Mittelstands-Channel weiter konsequent aus: Um 25 Prozent soll die Zahl der Partner in diesem Jahr wachsen, wie Martina Koederitz, Geschäftsführerin Mittelstand und Partnergeschäft bei IBM, im Gespräch mit Computer Reseller News ankündigt. Schwerpunkte sieht die Managerin in der Infrastruktur und im Software-Geschäft.



Martina Koederitz zeichnet seit Mai 2009 als Geschäftsführerin für das Mittelstandsgeschäft von IBM verantwortlich

michael.hase@crn.de

CRN: Die IT-Branche hat 2009 unter der Krise gelitten. Laut Bitkom gingen die Umsätze in Deutschland um 5,4 Prozent zurück, die Hardware-Erlöse sogar um 10,9 Prozent. Nach allem, was wir aus dem Channel hören, war das Mittelstandsgeschäft weniger stark getroffen. Welche Erfahrung hat IBM gemacht?

Koederitz: Im Mittelstand haben wir durch die Breite und die Diversifikation des Marktes tatsächlich nicht die starken Einschlüsse gesehen. Einige Branchen standen zwar sehr unter Druck. Wir hatten aber auch Kunden, die im vergangenen Jahr trotz Krise investiert haben. Alles in allem konnten wir uns relativ schnell auf die sich verändernden Marktbedingungen einstellen, so dass sich das Mittelstandsgeschäft stabiler entwickelt hat als andere Bereiche.

CRN: In den ersten Monaten dieses Jahres scheint sich die Wirtschaft all-

CRN: Was sind derzeit zentrale Themen im Mittelstandsgeschäft von IBM? Wo lohnt es sich für Partner, Know-how und Ressourcen aufzubauen?

Koederitz: Wenn Mittelständler derzeit in IT investieren, wollen sie ihre Innovationsfähigkeit stärken und ihre Produktivität erhöhen. Diesen Bedarf adressieren wir in unserem Lösungsportfolio mit dem Bereich »Smarter Infrastructure«. Dabei geht es um die nächste Stufe der Konsolidierung, um Vereinfachung der gesamten Infrastruktur und um Automation. Für Partner bedeutet »Smarter Infrastructure«, dass sie sich mehr mit Konzepten befassen müssen als mit den Features und Functions einzelner Produkte.

CRN: Wo liegen Schwerpunkte in der Software?

Koederitz: Ein Themenkomplex, der uns massiv beschäftigt, ist Information Management. Mit un-

Finanzdienstleistungen bereitzustellen. Damit finanzieren wir nicht nur den Kauf von Produkten, sondern komplette Projekte. Im Vordergrund steht die Flexibilität: Der Kunde zahlt beispielsweise erst dann, wenn er den ersten Return on Invest hat oder wenn eine neue Plattform in Betrieb geht.

CRN: Hat die Nachfrage nach Finanzierungen seit Ausbruch der Krise zugenommen?

Koederitz: Ja, absolut. Bei Projekten steht das Thema Finanzierung zunehmend im Vordergrund. Wir diskutieren mit vielen Kunden darüber, wie sie größere Projekte starten können, ohne die eigenen Mittel zu sehr zu belasten. Finanzierungsangebote sind aber auch ein Thema, das wir für unsere Partner und mit unseren Partnern in den Markt tragen. Denn Kunden sollen wissen: Wenn sie Geschäft mit unseren Partnern machen, dann können sie sich auf

how konzentrieren. Dazu zählen die Automobilindustrie inklusive Zulieferer, der Handel, das Gesundheitswesen sowie der Maschinen- und Anlagenbau.

CRN: IBM-Chef Sam Palmisano hat bereits 2007 das Ziel ausgegeben, der Geschäftsbereich General Business, der den klassischen und den gehobenen Mittelstand adressiert, soll langfristig den größten Anteil zum Umsatz beisteuern. Wie weit ist IBM in Deutschland von diesem Ziel entfernt?

Koederitz: Der Geschäftsbereich General Business steht weltweit für etwa 20 Prozent der Umsätze. In dieser Größenordnung bewegen wir uns auch in Deutschland. Bei der wirtschaftlichen Bedeutung, die der Mittelstand hierzulande hat, gibt es für uns und unsere Partner also noch viel Gestaltungsspielraum.

CRN: Was stimmt Sie zuversichtlich, dass Sie dabei weitere Fortschritte machen?

Koederitz: Wir verfügen inzwischen über die richtigen Produkte und Lösungen, die sich über

Partner vertreiben lassen. Durch die Revitalisierung des Channels, die wir in den vergangenen Jahren vorgenommen haben, sind wir heute im Mittelstandsgeschäft wesentlich besser aufgestellt. So hatten wir im ersten Quartal eine deutlich höhere Zahl aktiv kaufender Partner als noch im Vorjahr. Nicht zuletzt gelingt es uns, neue Partner langfristig an uns zu binden.

CRN: Wie stark soll der IBM-Channel in diesem Jahr wachsen?

Koederitz: Ganz klar: Wir verfolgen 2010 eine Strategie der Partnerakquise. Zum Jahresbeginn kamen wir auf rund 1.500 aktive Geschäftspartner. Unser Ziel lautet, bis Jahresende die 2.000 zu übertreffen. Dafür investieren wir substanziell in den Channel: Wir wollen neue Partner hinzugewinnen, und nehmen dafür Geld in die Hand. ■

»Durch die Revitalisierung des Channels sind wir heute im Mittelstandsgeschäft wesentlich besser aufgestellt.«

mählich zu erholen. Deckt sich das mit Ihrer Einschätzung?

Koederitz: Was wir in den letzten Wochen gehört und gesehen haben, stimmt mich für dieses Jahr optimistisch. Gerade im Mittelstand wird wieder mehr investiert. Das erste Quartal hat die Dynamik bestätigt, die bereits im vierten Quartal 2009 zu erkennen war. Wir sehen weiter eine Belebung des Markts. Mein Ausblick für das Mittelstandsgeschäft 2010 ist daher positiv.

seren Lösungen helfen wir Unternehmen, ihre Daten besser zu verwalten und sie intelligenter zu analysieren. Darüber hinaus befassen sich viele Mittelständler damit, ihre Prozesse horizontal über die Geschäftsbereiche hinweg zu optimieren. Dieses Thema gehen wir mit unabhängigen Software-Anbietern (ISVs) an, unter anderem mit SAP, aber auch mit mittelständischen Anbietern.

CRN: Viele Mittelständler würden in diese Themen investieren. Ihnen fehlen dafür aber die notwendigen finanziellen Mittel, weil sie momentan schwieriger an Kredite kommen.

Koederitz: Deshalb hat IBM relativ früh im vergangenen Jahr damit begonnen, zusätzliche Milliarden in den Markt zu pumpen und als

die finanzielle Stabilität von IBM verlassen.

CRN: Wie wichtig sind Partner inzwischen für IBM, und in welche Richtung entwickeln Sie den Channel weiter?

Koederitz: Unser Mittelstandsgeschäft ist Partnergeschäft. Bei der Breite und Tiefe unseres Portfolios hat selbst ein großes Unternehmen wie IBM nicht die Reichweite, den mittelständischen Markt vollständig abzudecken. Für uns ist entscheidend, wie wir Partner dabei unterstützen können, stärker lösungsorientiert zu arbeiten und gezielt mit Service-Elementen in den Markt zu gehen. Neben den genannten Themen legen wir Schwerpunkte auf einzelne Branchen, wo wir uns auf Partner mit vertikalem Know-

Exklusiver Vertrieb von Edifier

Jet Computer stellt Geschäftsbereiche neu auf

Grossist Jet Computer unterteilt seine Geschäftsbereiche künftig in eine CE- und eine IT-Division. Das CE-Geschäft gewinnt für den Distributor an Bedeutung, da Hi-Fi und IT immer stärker zusammenwachsen. In diesen Bereich fällt auch die Marke für Lautsprecher-systeme Edifier, die Jet Computer in Deutschland aufbauen will.

nadine.kasszian@crn.de

Der Distributor Jet Computer ist mit einer neuen Unternehmensstruktur in das Jahr gestartet. Ab sofort unterteilt das Unternehmen seine Geschäftsbereiche in eine IT- und eine Consumer Electronics-Division. Seit 1996 verkauft Jet Computer Computerkomponenten und Peripheriegeräte. Das einst als Einzelunternehmen gegründete Unternehmen hat sich mittlerweile zu einer wichtigen Adresse in Europa für PC-Gehäuse, Netzteile und Kühler entwickelt. In der Vergangenheit hat das CE-Geschäft jedoch immer mehr an Bedeutung gewonnen. »Es ist inzwischen nicht mehr möglich Hi-Fi und IT so strikt voneinander zu trennen – alles, was einen USB-Anschluss hat, ist im Grunde ein IT-Produkt«, erklärt Michael Albes, Global Business Development bei Jet Computer. Zudem würden PCs bei privaten Kunden immer mehr durch kleine Multimedia-Stationen abgelöst.

Eine wichtige Strategie des Unternehmens ist der exklusive Vertrieb bestimmter Marken in Deutschland. »Die Exklusivität bietet auch unseren Fachhändlern Sicherheit, da sie keinen Preiskampf befürchten müssen«, so Albes. Und auch für den Distributor sei der exklusive Import entscheidend. »Es ist oft ein langer Weg bis man eine Marke etabliert hat«, erläutert Albes. Zurzeit baut Jet Computer unter anderem die Marke Edifier in Deutschland auf. Der Hersteller von Lautsprecher-systemen ist im OEM-Geschäft bereits erfolgreich und kommt ursprünglich aus dem High-End-Audio-Bereich. Die Produkte von Edifier sind zum einen für Apple Reseller interessant, da Jet Computer gerade von Apple zertifiziert wurde. Zum anderen will Albes eng mit dem stationären Fachhandel zusammenarbeiten, da es gerade bei Audio-Produkte darauf ankomme, den Kunden die Geräte vorzuführen und sie professionell zu beraten. ■



Michael Albes, Global Business Development bei Jet Computer

WLAN XXL – mehr Reichweite, mehr Geschwindigkeit



- Schnelles WLAN N
- Dualband-Unterstützung
- Integrierter Mediaserver

FRITZ!

FRITZ!Box Fon WLAN 7270 – kabellose Freiheit neu erleben

Die schnelle **FRITZ!Box** punktet als flexibler WLAN-Allrounder im Netzwerk. Einsetzbar für alle WLAN-Standards und mit Dualband-Unterstützung ist sie jeder Herausforderung gewachsen. Der hohe Datendurchsatz von bis zu **300 MBit/s** verleiht auch bewegten Bildern Flügel und die großzügige Funkabdeckung lässt sich mit dem **FRITZ!WLAN Repeater N/G** sogar noch erweitern. Das Wichtigste im Überblick:

- **WLAN N-Router** für bis zu 300 MBit/s, integriertes **DSL-Modem**
- Unterstützt alle gängigen **WLAN-Standards (n/g/b/a)**
- WLAN-Unterstützung für **2,4-GHz- oder 5-GHz-Verbindungen**
- **Mediaserver** für Musik, Bilder und Videos im Netzwerk
- Weitere Funktionen: **TK-Anlage** mit **DECT-Basis**, HD-Telefonie nach **CAT-iq**, **Stick & Surf**, **UMTS-Unterstützung**, **VPN**, **Eco Mode** u. v. m.

Mehr Informationen zu AVM-Produkten, Support, Schulungen und Downloads finden Sie auf www.avm-partner.de, dem exklusiven Partnerportal für Fachhändler.

FRITZ! Produkte können Sie bei folgenden Distributoren bestellen:



FRITZ!WLAN Repeater N/G

- Maximale WLAN-Abdeckung auch bei großen Entfernungen
- Einfachste Einrichtung per Tastendruck (WPS)
- Kompatibel mit WLAN-Routern aller Hersteller
- Audioausgang und UKW-Sender zur Musikübertragung



Algol nach Übernahme und Umfirmierung

Distributor Scansource in Aufbruchsstimmung

Unter dem Dach des international agierenden Scansource-Konzerns hat sich der Kölner Netzwerkspezialist Algol als Scansource Communications neu formiert. Die Zeichen stehen nun auf Expansion: Der Projektspezialist soll unter bewährter Leistung von Marianne Nickenig den europäischen VAD-Arm des US-Konzerns bilden.

peter.schulte@crn.de

Seit November hat die Scansource Communications GmbH den Platz der Algol Europe eingenommen. »Dies wurde von allen Geschäftspartnern problemlos akzeptiert«, kommentiert Managing Director Marianne Nickenig. Die Kunden orientierten sich ohnehin weniger am Namen der Firma als an den Mitarbeitern, sagt Nickenig – und zumindest in dieser Hinsicht steht der Kölner VAD für Kontinuität. Marianne Nickenig wird dem Unternehmen weiterhin vorstehen, wie auch ihr Mann Guido Nickenig weiterhin die Weiterbildungsstätte University leiten wird und auch ansonsten sind die Manager stolz auf die geringe Fluktuation unter den Mitarbeitern: Es herrsche eine familiäre Atmosphäre und – deshalb fühle man sich bei Amerikanern gut aufgehoben – das sei bei Scansource ganz ähnlich.

Dabei kennen sich die beiden Manager gut aus mit wechselnden Namen und Gesellschafter, denn die Macher des Kölner Distributors blicken auf eine bewegte Firmengeschichte zurück: Die Firma wurde 1997 unter dem Namen Nettrust als Ableger der Nokia Kabel gegründet. Als Distributor fokussierte sich die Firma auf den 3Com-Vertrieb und wird innerhalb kurzer Zeit zum Top-Vertriebspartner des Herstellers. 1999 wird der Distributor ein Teil der italienischen Algol-Gruppe. Während die italienische Gesellschaft aber stark Volumen-orientiert aufgestellt war, baute Algol konsequent sein Fokusdistributor-Konzept mit den Themenbereichen Netzwerke, Security und Voice aus – alles unter dem Motto: »Anything but Cisco«. 2005 folgten die finanziellen Schwierigkeiten der Algol S.P.A in Italien, das Management von Algol Deutschland hatte sich aber mithilfe eines niederländi-



»Namensänderung verlief absolut problemlos.«

Marianne und Guido Nickenig

schen Investors bereits zuvor von der Muttergesellschaft getrennt. Eine Übergangslösung, denn damals gab es auch erste Gespräche mit dem US-Distributor Scansource über eine mögliche Übernahme – doch noch ohne Ergebnis. Seit 2006 positionierte sich die Firma als Projektdistributor Algol Europe durchaus erfolgreich im europäischen VAD-Markt. Die ehrgeizigen Expansionsbestrebungen in dieser Übergangszeit gestalteten sich aber mitunter schwierig, vor allem wegen des fehlenden finanziellen Backgrounds in einer sich zunehmenden Konsolidierungsphase in der Value Add-Distribution.

Finanzieller Background gestärkt

Gerade in dieser Hinsicht sieht Marianne Nickenig ihr Unternehmen nach der Übernahme durch Scansource wieder bestens aufgestellt: »Durch Scansource haben wir endlich den starken finanziellen Background, der uns in der Vergangenheit gefehlt hat.« Durch die Zugehörigkeit zum international aufgestellten

Konzern verbessere sich die Kreditsituation, auch größere Lagerbestände seien nun möglich. »Wir sind jetzt eine andere Nummer, können ganz oben mitspielen«, betont Nickenig. Mühelos könne man nun auch großen Konkurrenten die Stirn bieten: »Auch Ingram Micro, Actebis Peacock oder Tech Data nehmen uns nun wahr«, stellt die Managerin nicht ohne Genugtuung fest.

Viele Herausforderungen und Möglichkeiten

Dabei war der US-Distributor bis zur Algol-Übernahme zumindest im kontinentaleuropäischen IT-Geschäft noch eine recht unbekannte Größe: Scansource ist an der NASDAQ notiert und in Nord- und Lateinamerika aktiv. In Europa verfügte der Konzern vor der Algol-Übernahme bereits über eine Niederlassung in Großbritannien und ein recht starkes Geschäft mit Datenerfassungsprodukten mit der Scansource PoS-Einheit. Im Geschäftsjahr 2008/2009, das am 30. Juni 2009 endete, erzielte der Konzern einen Umsatz von 1,85 Milliarden US-Dollar und ein Netto-Ergebnis von 47,7 Millionen US-Dollar. Scansource ist über seine ver-

schiedenen Vertriebsseinheiten in den Geschäftsfeldern PoS-Lösungen, Security, Kommunikations- und Netzwerk-Lösungen aktiv. In der neu formierten Konzernaufstellung für Europa wird die ehemalige Algol unter Leitung von Managing Director Marianne Nickenig den kontinentaleuropäischen VAD-Arm (also Großbritannien ausgenommen) bilden. Sie berichtet direkt an Xavier

Cariaux, President von Scansource Communications Europe. Nickenig sieht sich seither gleichermaßen vor viele Herausforderungen und neue Möglichkeiten gestellt. So hat der Europachef bereits mit der Übernahme eine deutliche Expansionsstrategie vorgegeben: »Die Übernahme Algols ist ein entscheidender Schritt im Rahmen unserer Strategie, die wichtigste Einkaufsquelle für Kommunikationslösungen und die dazugehörigen VAD-Services in Europa zu werden.« Auch Nickenig ist von den neuen Möglichkeiten überzeugt: »Wir können viele gute Ideen von unserer amerikanischen Muttergesellschaft adap-

tieren.« Dazu gehören möglicherweise auch neue Herstellerpartnerschaften in den konvergierenden Kompetenzfeldern Networking, Security und Video Conferencing. Schließlich arbeitet Scansource nicht nur mit den Herstellern Avaya, Juniper, APC und Extreme zusammen, die auch schon bei Algol vertreten waren, sondern auch mit HP. Beispielsweise hat Scansource so nach der Übernahme Nortels durch Avaya auch diese Produkte und Services in sein Angebot integriert. Klar ist aber auch: »Wir werden nicht grundsätzlich alles aus dem US-Portfolio für Europa übernehmen.« In fünf Jahren sieht Nickenig das Unternehmen in jedem Fall auf einem vorderen Platz in der europäischen VAD-Szene.

Zu den bewältigten und noch kommenden Herausforderungen zählen die Umstellung auf ein börsengerechtes Berichtswesen, die weltweite Einführung eines einheitlichen ERP-Systems, was in Deutschland schon vollzogen wurde, und eine in Zukunft mögliche Erweiterung der Lagerkapazitäten. Doch auch wenn seit der Zugehörigkeit zu einer börsennotierten Firma sich in punkto Ad-

Scansource Communications GmbH
Heinrich-Pesch-Straße 10-12, 50739 Köln
Tel. 022196373-0, Fax 022196373-33
www.scansourcecommunications.de

Qliktech baut Channel aus

BI-Anbieter sucht Spezialisten

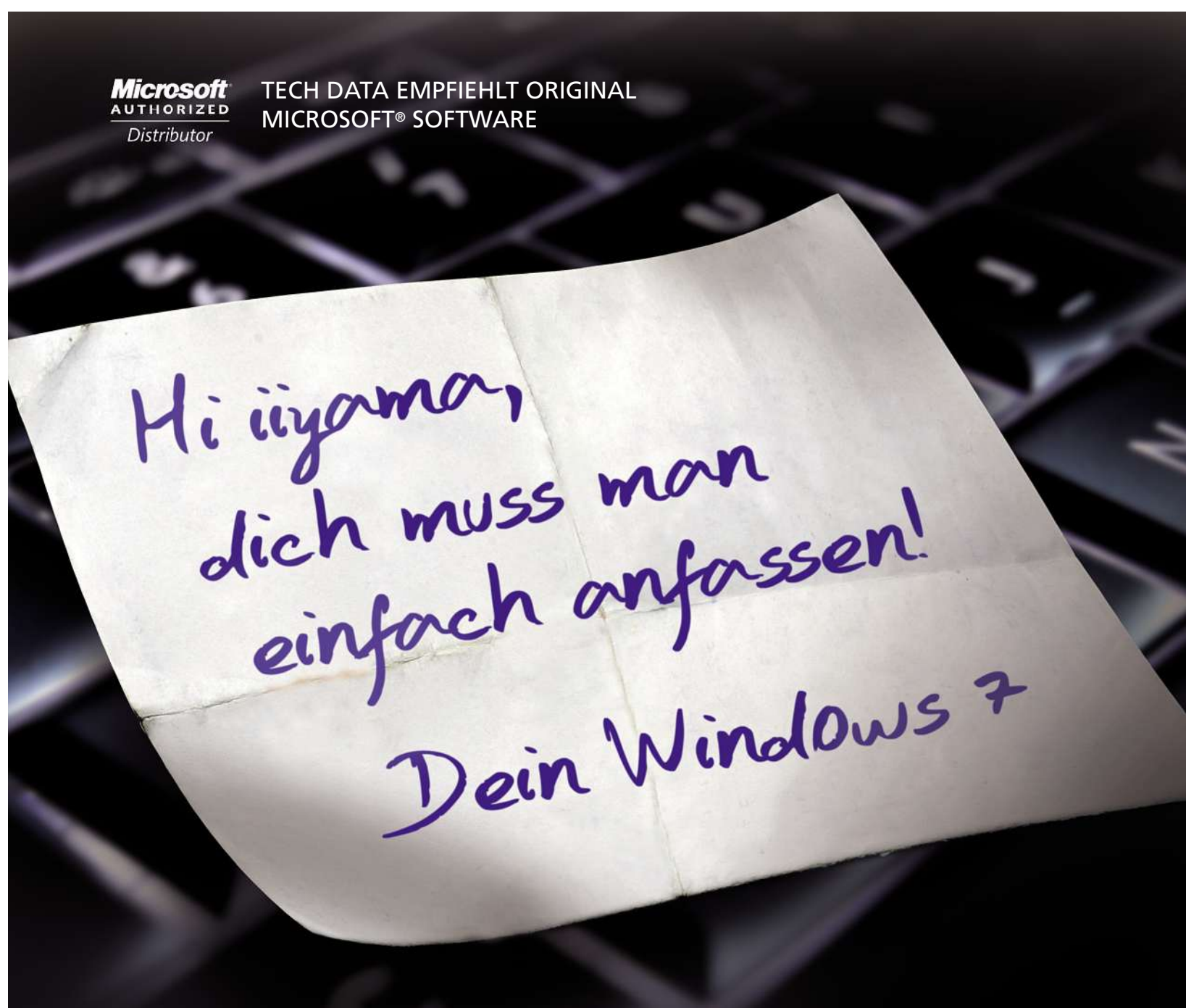
Der schwedische Software-Hersteller Qliktech bereitet den Gang an die Technologiebörse Nasdaq vor. Parallel dazu baut der Anbieter von Business Intelligence-Lösungen seinen Partnerkanal weiter aus und sucht dafür Branchenspezialisten.

michael.hase@crn.de

Der Software-Anbieter Qliktech plant den Gang an die Technologiebörse Nasdaq. Dazu hat das schwedische Unternehmen die erforderlichen Dokumente bei der US-Börsenaufsicht Securities and Exchange Commission (SEC) eingereicht. Der Spezialist für Business Intelligence (BI) zählt weltweit zu den schnellstwachsenden IT-Unternehmen. Laut den SEC-Dokumenten hat Qliktech die Erlöse 2009 gegenüber dem Vorjahr um 33 Prozent auf 157,4 Millionen Dollar gesteigert. Der Nettogewinn verdoppelte sich auf 6,8 Millionen Dollar. An Barem verfügte das Unternehmen Ende 2009 über 25 Millionen Dollar. Weitere 100 Millionen Dollar sollen durch den Börsengang in die Kasse kommen. Das Geld wollen die Skandinavier für Akquisitionen verwenden.

Unabhängig von den Börsenplänen baut Qliktech weiter das indirekte Geschäft aus. Der Anteil des Umsatzes, der weltweit über 1.200 Partner erzielt wird, liegt bei etwa 50 Prozent. Mittelfristig soll er sich auf 60 Prozent erhöhen. In diese Richtung entwickelt auch Deutschlandchef Ulrich Beckmann den Vertrieb weiter. Hierzulande arbeitet der Software-Anbieter inzwischen mit mehr als 80 Partnern zusammen, was einer Zunahme um etwa 25 Prozent innerhalb eines Jahres entspricht. Beim weiteren Ausbau des Partnergeschäfts konzentriert sich Beckmann vor allem auf Branchenspezialisten.

Bislang stammt ein großer Teil der Qliktech-Kunden aus der fertigen Industrie. Als weitere künftige Schwerpunkte nennt Beckmann die Branchen Handel und Konsumgüter, Finanzdienstleistungen sowie Life Science und Pharma. »Vor allem im Mittelstand sehen wir noch extrem viel Potenzial«, betont der Manager. Um den Ausbau des Partnerkanals in Deutschland stärker voranzutreiben, hat Qliktech das Channel-Team im vergangenen Jahr auf zehn Mitarbeiter verdoppelt und einen Marketing Development Fund (MDF) aufgelegt. Damit werden gezielt Marketing- und Vertriebsaktionen von Partnern unterstützt. ■



Glücksmoment

Mit der Mehrfinger-Eingabe von Windows 7 Professional und dem Touchscreen ProLite T2250MTS-B1 von iiyama steuert Ihr Kunde seine Anwendung jetzt ganz intuitiv dank neuester Optical-Dualkmerasensor-Technologie: Es lassen sich Klickfunktionen ausführen, der Mauszeiger bewegen, Bilder durch Spreizen oder Schließen der Finger skalieren oder Darstellungen im Browserfenster größer oder kleiner ziehen. Kleiner gezogen haben wir auch unsere Preise für Windows 7 Professional und iiyama PL T2250MTS-B1. Rufen Sie uns gleich an unter 089/ 47 00-22 31 – für einen kleinen Glücksmoment.

Microsoft

MS SB - Windows 7 Professional, Dt, 32bit, DVD

Windows Touch Technologie für Mehrfinger-Eingaben auf Touchscreens. Intuitiv steuern und navigieren ohne Maus. Nur in Windows 7 Home Premium, Professional und Ultimate enthalten.



Art. Nr. 1818867
102,76 €



Art. Nr. 1876233
289,- €

iiyama

iiyama PL T2250MTS-B1

- Multitouch (2 kompatible Touchpunkte), Aktivierung durch Finger oder Stift
- Full HD 1080p, 1.920 x 1.080 (2.1 megapixel)
- Bild diagonale: 56 cm (22")
- Reaktionszeit: 5 ms
- Kontrast: 1000:1 typisch
- Helligkeit: 260 cd/m² typisch

i Qliktech GmbH
Rather Straße 110a, 40476 Düsseldorf
Tel. 0211 5866-80, Fax 0211 5866-8599
www.qliktech.com

Tech Data GmbH & Co OHG • Kistlerhofstr. 75 • 81379 München
Tel. +49 (0)89 / 47 00 - 2231 • www.techdata.de • microsoft-sales@techdata.de

Alle Preise sind Händler-Einkaufspreise zzgl. MwSt. oder unverbindliche Preisempfehlungen des Herstellers. Auf die genannten Preise finden Sonderkonditionen wie Boni, Skonti, Rabatte keine Anwendung. Alle Angaben ohne Gewähr. Irrtum vorbehalten. Lieferung nur solange Vorrat reicht. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Tech Data GmbH & Co. OHG.

Tech Data
The Difference in Distribution™

Exklusivgespräch mit HP-Chef Volker Smid

»Nicht jeder Partner wird es schaffen«

Systemhäuser sollten nach Überzeugung von HP-Deutschlandchef Volker Smid bei Kunden verstärkt den Zugang zur Führungsebene suchen. Für Partner liege darin ein Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb. Bestätigt sieht sich der Manager in seiner Einschätzung durch eine aktuelle HP-Studie.

michael.hase@crn.de

Entscheidender Ansprechpartner für ein Systemhaus ist zunehmend der Geschäftsführer, nicht mehr der IT-Leiter. Davon ist HP-Deutschlandchef Volker Smid überzeugt. Die Herausforderung für Partner »besteht heute darin, die Gesprächsebene beim Kunden zu wechseln«, betont Smid im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Partner sollten über die Kontakte hinaus, die sie zu den IT-Abteilungen aufgebaut haben, beim Kunden den Zugang zur Führungsebene suchen, »um einen anderen Dialog zu führen«. Darin liege ein wesentliches Differenzierungsmerkmal. Zugleich ist der Manager aber skeptisch, »ob es jedem Partner gelingt, diese neue Gesprächsebene herzustellen«.

Smid leitet diese Herausforderung aus der veränderten Rolle der IT in den Unternehmen ab. Zum einen durchdringe IT heute alle Geschäftsbereiche und werde längst nicht mehr »als reiner Kostenfaktor« gesehen, sondern

»als Enabler«, der einen wesentlichen Beitrag zum Kerngeschäft leiste. »Diese Betrachtungsweise ist inzwischen in den Köpfen von Business-Entscheidern angekommen.« Zum anderen werde die IT dieser Rolle des Enablers in den meisten Unternehmen bislang nur unzureichend gerecht, führt der HP-Geschäftsführer aus. Daraus ergebe sich für Partner »ein Ansatzpunkt, mit Kunden über die Verteilung ihrer IT-Budgets und den Veränderungsbedarf in ihrer Infrastruktur zu sprechen«. In seiner Einschätzung bestärkt, sieht sich Smid durch eine aktuelle Studie zum Innovationsstau, die HP bei den Marktforschern von Coleman Parkes in Auftrag gab.

Der weltweiten Studie zufolge hat jedes zweite Unternehmen ein massives Innovationsproblem in der IT. Vor allem die operativen Kosten werden als Korsett empfunden: Fast 70 Prozent der 560 befragten Führungskräfte beklagen, sie könnten nicht in neue Technologie investieren, weil die Budgets weitgehend für Wartung und Betrieb bestehender Systeme aufgebraucht würden. 73 Pro-

zent der Entscheider betonen, dass der Innovationsstau ihre operative Flexibilität behindert, fast 60 Prozent sehen darin einen spürbaren Wettbewerbsnachteil. Alles in allem geben mehr als 90 Prozent der Befragten an, wegen des Innovationsstaus würden sie Geschäftsmöglichkeiten verpassen, Ressourcen nicht effektiv einsetzen sowie Zeit und Geld verschwenden. Diese Probleme betreffen laut der Studie nicht nur Konzerne, sondern im gleichen Maße auch Mittelständler.

»Ein zu großer Teil der IT-Budgets wird nach wie vor für Betrieb und Wartung des Bestehenden ausgegeben«, resümiert Smid. Ein wesentlicher Grund dafür liege im siloartigen Aufbau der Speicher-, Server- und Netzwerkinfrastrukturen, wie er in den meisten Unternehmen zu finden sei. Nach Überzeugung von HP lässt sich der Aufwand für Betrieb und Wartung deutlich reduzieren, wenn die Silos durch eine ganzheitliche Struktur mit einem einheitlichen Management abgelöst werden. Unter dem Schlagwort »Converged Infrastructure« propagiert der Hersteller seit dem vergange-



»Ein zu großer Teil der IT-Budgets wird nach wie vor für Betrieb und Wartung des Bestehenden ausgegeben.«

Volker Smid, Vorsitzender der Geschäftsführung von HP Deutschland

nen Herbst sein Leitkonzept für IT-Landschaften.

Die Herausforderung für Partner liegt nach Smids Worten darin, Kunden von der »überfälligen Transformation ihrer IT-Landschaft« zu überzeugen. Weil darüber in der Unternehmensführung entschieden werde, sei der Zugang zu dieser Ebene erforderlich. Wer sich im Vertrieb darauf einstelle, erziele in der Regel eine bessere Marge: »Es geht um Service-Opportunities und Gesamtkonzepte, die einen belegbaren

Return on Investment haben«, betont der HP-Chef. »Der Preis ist dabei nicht das ausschlaggebende Kriterium.« Zugleich differenziere sich ein Partner, dem es gelingt, mit Entscheidern über die Transformation ihrer IT in Dialog zu treten, gegenüber dem Wettbewerb. »Ich glaube allerdings nicht, dass jeder Partner das schafft.« ■

i Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-29 99
www.hewlett-packard.de

100 Prozent auf Channel

Intermec setzt Partnerprogramm neu auf

Hersteller Intermec hat sein Partnerprogramm überarbeitet. Ziel ist es, das Geschäft immer weiter in Richtung indirekten Vertrieb zu entwickeln und loyale Partner zu gewinnen.



nadine.kasszian@crn.de

Intermec orientiert sich immer mehr in Richtung indirekten Vertrieb. Der Hersteller bietet eine Palette von Lösungen für die Bereiche Datenerfassung, mobiles Computing, RFID, kabelgebundene und kabellose Konnektivität, Drucker und Medien aus einer Hand. Inzwischen vertreibt das Unternehmen seine Produkte zu 90 Prozent über den Channel. Deutschlandchef Marcus Krebs ist seit zwei Jahren in dem Unternehmen tätig und seit Anfang 2010 Geschäftsführer. »Wir bekennen uns jetzt zu 100 Prozent zum indirekten Vertrieb – jeder

Marcus Krebs, Geschäftsführer von Intermec

neue Kunde wird von einem Partner betreut«, erklärt Krebs im Gespräch mit *Computer Reseller News*. Um diese Strategie zu untermauern, hat Intermec das Partnerprogramm seit Anfang des Jahres stark überarbeitet. Die neue Version sieht eine Einteilung in drei Stufen vor: Platinum, Gold und Silber. Zurzeit arbeitet das Unternehmen mit 14 Platin-Partnern zusammen, die hoch qualifiziert sind und einen Umsatz in der Größenordnung von 750.000 Euro mit Intermec-Produkten erzielen. Auch auf der Gold-Stufe hat der Händler noch einen Technik-Ansprechpartner im Unternehmen, kauft aber über die Distribution, genau wie die Silber-Partner. Die Einkaufskonditionen und Fördermaßnah-

men sind je nach Stufe verschieden. Für die Platin-Reseller bietet Intermec an, Rückstellungen in Höhe von zwei Prozent für gemeinsame Aktionen zu bilden. Dadurch sollen Leads generiert und das Geschäftspotenzial weiterentwickelt werden.

Um das Druckergeschäft zu fördern, besteht für Fachhändler zudem die Möglichkeit, sich als »Intermec Printer Service Partner« (IPSP) zu qualifizieren. Dazu müssen die Unternehmen zwei Techniker ausbilden, die dann in der Lage sind, einen 24-Stunden-Service an sieben Tagen in der Woche zu garantieren. Zurzeit haben acht der 14 Platin-Partner diesen Status. Zudem können Reseller ihre Projekte bei dem Hersteller registrieren lassen. Zusätzlich zu

den Standardkonditionen erhält der Händler dadurch einen Nachlass von sieben Prozent und stellt sicher, dass sich kein anderer Partner für das Projekt registrieren kann. Das soll loyalen Resellern einerseits einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und zum anderen Investitionsschutz bieten. Krebs legt es mit dem neuen Programm jedoch nicht darauf an, die Anzahl der Händler nach dem Gießkannenprinzip zu erhöhen. Der Intermec-Chef legt Wert auf eine enge und loyale Zusammenarbeit. Zudem sollen Partner aufgebaut werden bis hin zum Platin-Status. ■

i Intermec Technologies GmbH
Burgunderstraße 31, 40549 Düsseldorf
Tel. 0211 53601-0, Fax 0211 53601-50
www.intermec.de

Systemhaus wieder in Investitionsstimmung

Software gewinnt bei Bechtle an Bedeutung

Ein rekordverdächtiges Schlussquartal 2009 und ein erfolgreicher Start in das laufende Geschäftsjahr versetzen Bechtle in die Lage, wieder in Akquisitionen zu investieren. Der geplante E-Commerce-Vorstoß wird endlich umgesetzt. Zudem gewinnt das Software-Geschäft an Bedeutung.

nadine.kasszian@crn.de

Das schwäbische Systemhaus Bechtle findet wieder zu alter Form zurück. Die endgültigen Zahlen für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2010 zeigen, die Talsohle ist durchschritten. Den Umsatz steigert der IT-Dienstleister um 11,3 Prozent, das Vorsteuerergebnis sogar um 67,2 Prozent. Ein besonders positives Zeichen: Der Umsatz liegt sogar über fünf Prozent über dem Ver-

Prognose für die Zukunft abzugeben. »Die dunklen Wolken haben sich noch nicht ganz verzogen, aber der wirtschaftliche Aufwärtstrend ist da«, sagt Olemotz. Eins steht fest, Bechtle steht nach dem Krisenjahr auf einem stabilen Fundament und sieht sich von dort aus wieder in der Lage, zu expandieren und zu akquirieren. Vor 2009 hatte sich das Systemhaus immer als sehr akquisi-

Tschechien soll in Kürze folgen. Der Dienstleister will weiterhin das E-Commerce- und das Systemhaus-Geschäft unter einem Dach vereinen. Laut Olemotz hat sich diese Struktur im Krisenjahr als robust erwiesen. »Beide Segmente haben in Umsatz und Ertrag überzeugend zulegen können«, so Olemotz. Das E-Commerce-Geschäft habe die Rezession sehr schnell und stark zu spüren bekommen,



»Die dunklen Wolken haben sich noch nicht ganz verzogen.«

Thomas Olemotz,
Bechtle-Chef

le noch stärker als Lösungsanbieter positionieren. Aus diesem Grund hat der Dienstleister sein Software-Geschäft organisatorisch neu aufgestellt und klare interne Strukturen für diesen Bereich aufgebaut. Das Sys-

Rechenzentrumskapazitäten zusagen »Inhouse« nutzen. Im Bereich »Public Clouds« übt sich Bechtle genauso wie andere Systemhäuser in Zurückhaltung.

Die Investitionsbereitschaft von Bechtle zielt allerdings nicht

ANZEIGE

KASPERSKY Lab

8SOFT

**Schützen Sie Ihre Kunden –
Werden SIE akkreditierter Kaspersky-Reseller!**

**8Soft StartUp –
Get in touch
with your distributor!**



Dafür gibt es viele gute Gründe:

- 20% Einkaufsrabatt
- kostenfreie NFR-Lizenzen
- qualifizierte Trainings zur Sicherung Ihrer Beratungsqualität

Wie werden Sie akkreditierter Reseller?

Ganz einfach: Nehmen Sie an einem eintägigen Akkreditierungstraining von Kaspersky teil. Deutschlandweit – Auch in Ihrer Nähe! Oder: Lernen Sie Ihren Distributor bei einem Akkreditierungstraining der 8Soft in Würzburg oder Hannover persönlich kennen. Die Inhalte entsprechen dem Training von Kaspersky.

**Termine für alle Trainings unter
www.8soft.de/produkte/kaspersky/training**

8Soft GmbH | Martin-Luther-Straße 5a | 97072 Würzburg | Telefon +49 (0) 931 250993-20 | sales@8soft.de | www.8soft.de



gleichzeitraum 2008 – damals ein Rekordjahr für Bechtle.

»Das vierte Quartal 2009 war ein Rekordquartal für Bechtle – diese Entwicklung war nicht vorzusehen«, erklärt Thomas Olemotz, Vorstandssprecher der Bechtle AG, auf einer Pressekonferenz. Im ersten Quartal 2010 hat sich der Investitionsstau laut Olemotz gelöst. Die Industrie hatte Nachholbedarf. Von dieser Basis aus fällt es dem Bechtle-Chef trotzdem schwer, eine sichere

tionsfreudig gezeigt. Das vergangene Jahr ging allerdings ganz ohne Zukäufe über die Bühne. Jetzt will Bechtle an die ursprüngliche Strategie anknüpfen und jährlich drei bis vier Unternehmen aufkaufen, die regional oder inhaltlich zu den Schwaben passen. Auch der E-Commerce-Vorstoß nach Osteuropa, der im vergangenen Jahr vorerst auf Eis gelegt wurde, wird nun endlich in die Tat umgesetzt. »Bechtle Direkt« – der E-Commerce-Geschäftsbereich des Systemhauses – hat bereits Geschäftstätigkeiten in Breslau in Polen aufgenommen,

dafür habe es sich jetzt ebenso schnell wieder erholt. Das Systemhaus-Geschäft habe für Stabilität gesorgt. Im Bereich IT-Systemhaus & Managed Services erzielte Bechtle im ersten Quartal 2010 einen Umsatz von 228 Millionen Euro, was einen Anstieg von zehn Prozent bedeutet. Mit dem E-Commerce-Geschäft, das Bechtle mit dem klassischen Handelsgeschäft zusammenfasst, generierte das Unternehmen einen Umsatz von 126,8 Millionen und damit ein Plus von 13,6 Prozent.

Um in Zukunft weiter erfolgreich zu sein, will sich Bech-

temhaus erzielte schon zuvor erhebliche Umsätze mit Software, trotzdem will Olemotz hier noch schneller vorankommen. Ohne allerdings das Infrastruktur-Geschäft als Brot und Butter-Geschäft des Systemhauses aus den Augen zu verlieren. Dem Hype um die Cloud stehen die Schwaben noch skeptisch gegenüber. Noch spiegle sich das Lieblingsthema vieler Hersteller nicht in den Umsätzen wider. Bechtle setzt bislang vielmehr auf so genannte »Private Clouds«, in denen einzelne Unternehmen oder mehrere im Zusammenschluss

nur auf Zukäufe oder auf das Auslandsgeschäft. Der Dienstleister will genauso die eigenen Mitarbeiter fördern und startet die größte Personalentwicklungsinitiative bislang. »Diese Investition wird sich in der Zukunft sehr stark für uns auszahlen«, ist Olemotz überzeugt. Derzeit beschäftigt Bechtle insgesamt 4.374 Mitarbeiter. Hier zeigt sich ebenfalls der Aufwärtstrend, denn es sind 20 Mitarbeiter mehr als 2009. ■

i Bechtle AG
Bechtle Platz 1, 74172 Neckarsulm
Tel. 07132 981-1600, Fax 07132 981-1110
www.bechtle.de



Unified Communications

Microsoft greift im UC-Markt an

Für TK-Händler ist das Thema Effizienzsteigerung durch Unified Communications oft ein zentrales Verkaufsargument – für den Absatz der Telefonanlage. Mit der kommenden Version des »Office Communication Server« will nun Microsoft im TK-Markt stärker als bisher mitmischen – und den konventionellen Systemen der etablierten Konkurrenz den Garaus bereiten.

Folker Lück / markus.reuter@crn.de

Der Telekommunikationsmarkt zählt zu den wichtigen Standbeinen der deutschen Wirtschaft. Auch wenn der Branchenverband Bitkom prognostiziert, dass hierzulande das TK-Geschäft in diesem Jahr um 1,1 Prozent und im kommenden Jahr wohl nochmals um 0,3 Prozent schrumpft, denn speziell im Businesskundengeschäft macht sich diese Diätkur kaum bemerkbar, insbesondere nicht für den Channel. Fast alle Hersteller fahren hier aus Kostengründen den Direktvertrieb zurück und

setzen auf mehr Umsatz mit dem indirekten Kanal.

Vor allem die etablierten TK-Systemhäuser könnten sich also auf einen stabilen und nach 2009 wieder prosperierenden Markt freuen, fast so, wie es immer war. Wenn da nur nicht Microsoft wäre! Denn mit dem Ende des Jahres erscheinenden »Office Communication Server« – interner Codename: »14« – will der Softwareriese aus Redmond stärker in den Markt für Business-Telekommunikations-

lösungen vordringen. Zielgruppe: Mittelständische und große Unternehmen. Diesen Markt teilen derzeit vor allem etablierte Platzhirsche wie Siemens, Cisco, Avaya und Alcatel-Lucent unter sich auf, die allesamt eine Kombination aus Hardware und Software als Telefonielösung für Geschäftskunden propagieren. Der Hersteller von Windows, Office & Co. setzt hingegen gezielt auf Software-Power. Vor zehn Jahren hätten die klassischen Hersteller ebenso wie der etablierte TK-Channel über

diese Pläne noch müde gelächelt, heute sieht es anders aus. Gurdeep Singh Pall, Vice President von Microsofts Office Communications Group, nennt konkret, welches Ziel der Software-Riese mit der neuen Kommunikationslösung erreichen will: »Das Produkt ist jetzt soweit, als die einzige Telefonielösung für ... Unternehmen zu dienen«. Aktuelle Marktanalysen, wie etwa von MZA, zeigen, dass softwarebasierte Lösungen wie beispielsweise »Swyxware« des Dortmunder Unternehmens Swyx, an

Boden gewinnen. Warum sollte hier also nicht auch Microsoft expandieren können?

Microsoft setzt mit »Office Communications Server« auf eine integrierte Unified Communications-Lösung, die auf dem Active Directory und Exchange Server basiert. Alle Funktionen sind aus einer Oberfläche heraus nutzbar und in das Office System (auch SharePoint, CRM) integriert. »Unified Communications ist ein Topthema bei den Kunden, denn sie erwarten sich mit dem Einsatz der Lösung auf der einen Seite Effizienzsteigerungen und Prozessbeschleunigung, auf der anderen Seite auch Kosteneinsparungen etwa bei Hardware, Reisekosten und Telefonkosten«, erläutert Microsoft-Presse-sprecher Frank Mihm-Gebauer.

Keine Frage: Um im ISDN-Land Deutschland Marktanteile zu erobern, wird der Konzern viel Werbegeld investieren. Zudem verfügt das Unternehmen über eine breite Basis bei Systemhäusern und Systemintegratoren, die hauptsächlich Kunden aus dem Mittelstand betreuen. »Für die Einführung des neuen OCS-Releases werden die Microsoft-Partner bereits heute auf den Betaversionen trainiert, um zur Produktverfügbarkeit jeden Kunden kompetent unterstützen zu können«, erläutert Mihm-Gebauer. Für Systemhäuser, die ihr Geschäft hauptsächlich mit TK-Lösungen machen, bedeutet das neue Konkurrenz, denn viele Microsoft-Partner kommen aus der IT-Welt. Mit softwarebasierten Lösungen wird für sie ein Vordringen in das bislang gut abgesteckte TK-Revier viel einfacher.

Müssen die etablierten Telefonanlagenhersteller also ebenso wie die TK-Systemhäuser mit einem Großangriff aus der Windows-Welt rechnen? »Wir sehen Microsoft sowohl als Partner, als auch als



»Die Kommunikationslösung aus Redmond ist für »Nicht-Großkonzerne« unattraktiv.«

Dr. Ralf Ebbinghaus,
Swyx-Vorstand

künftigen Wettbewerber«, sagt Andreas von Meyer zu Knnow, Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs Mittelstand, Mietlösungen und Managed Services bei Avaya. Mit OCS »14« trete Microsoft an, die PBX-Telefonanlage abzulösen. »Inwieweit das realistisch ist, wird sich zeigen«, meint er. Bisher hält er die Microsoft-Lösung eher für ein interessantes Add-On, als für ein echtes Konkurrenzprodukt. »Aktuell bestehen die meisten UC-Projekte von Microsoft aus einer Kombination von UC-Plattformen klassischer Anbieter und dem OCS-Server aus eigenem Hause.«

Dass Microsoft die etablierte Telefonanlagen-Konkurrenz technisch zügig überholt, glaubt der Avaya-Mann nicht: »Viele heute gängige Kommunikationsfunktionen und ausgefeilte Contact Center-Funktionalitäten haben sich über Jahre entwickelt. Dies lässt sich nicht in kurzer Zeit aufholen«. Allerdings bietet Microsofts Lösung interessante Presence-, Instant Messaging- und Collaboration-Funktionen. »Die können jedoch auch mit vorhandenen TK-Anlagen genutzt werden«, unterstreicht von Meyer zu Knnow.

Zudem glaubt der Avaya-Mann nicht, dass die Mehrzahl der heutigen Microsoft-Partner das Thema Telekommunikation wirklich beherrscht. »Microsoft wird versuchen, die Lösungen über das vorhandene Partnernetzwerk zu vermarkten. Allerdings fokussieren sich aktuell nahezu alle Microsoft-Partner auf IT-Themen. Die Echtzeitkommunikation ist für viele ein vollkommen neues Terrain«, sagt von Meyer zu Knnow. Nach Ansicht des Avaya-Geschäftsführers müssen Partner für Unified Communications-Projekte sowohl über klassische TK-Qualifikationen als auch IT-Kenntnisse verfügen, da beide Bereiche eng verzahnt sind. Hier sieht er die eigene Partner-Schar deutlich im Vorteil.

Kleinere Hersteller, wie etwa Funkwerk Enterprise Communications (FEC), sehen dem angekündigten Angriff aus Redmond mit deutlich mehr Respekt entgegen: »Derzeit spüren wir OCS in unserem bis ca. 50 Ports reichenden Marktsegment nicht. Wir sind uns aber darüber im Klaren, dass Microsoft langfristig zu einem ernstzunehmenden Wettbewerber werden könnte. Das hängt sehr stark von der Marketingstrategie und der Channel-An-

sprache ab«, schätzt FEC-Produktmanager Theo Moss.

Der Dortmunder Anbieter Swyx, dessen Soft-PBX-Kommunikationslösung selbst auf Windows Server basiert, befürchtet hingegen keinen Angriff der Amerikaner im Mittelstandssegment: »Selbstverständlich ist ein Unternehmen wie Microsoft immer ernst zu nehmen. Fakt ist jedoch, dass nicht nur der Telekommunikationsmarkt in Europa anders als in den USA funktioniert, sondern auch das Benutzerverhalten insgesamt anders ist. Wenn Microsoft beim Thema OCS in den vergangenen drei Jahren im zweistelligen Prozentbereich gewachsen ist, dann liegt das sicherlich auch an dem geringen Volumen bisher«, erläutert Vorstand Dr. Ralf Ebbinghaus.

Auf Interesse werde die Microsoft-Lösung in erster Linie bei Großunternehmen und sehr großen Mittelständlern stoßen – also dort, wo weder die meisten Systemhäuser, noch Swyx als Hersteller unterwegs seien. Eine klare Ausrichtung auf die Bedürfnisse von mittelständischen Unternehmen sieht Ebbinghaus bei Microsoft bisher noch nicht. »Das betrifft Themen wie Fax- oder DECT-Integration, lückenhafte Endgeräte-Unterstützung, Fokussierung ausschließlich auf PC-Telefonie, keine Unterstützung von SIP-Endgeräten, sowie hohe Anforderungen an System- und Applikationsinfrastruktur«, so Ebbinghaus. All diese Punkte würden die Kommunikationslösung aus Redmond für »Nicht-Großkonzerne« unattraktiv bis unmöglich machen. Eine aktive Vermarktung der Microsoft-Lösung würde man bei Swyx dennoch »durchaus begrüßen«: Dies sei hilfreich, die Akzeptanz für softwarebasierte UC-Lösungen weiter zu steigern, die gegenüber Box-Produkten die größere Flexibilität besäßen. ■

www.alcatel-lucent.de
www.avaya.de
www.cisco.de
www.funkwerk-ec.de

www.microsoft.de
www.siemens-enterprise.com/de/
www.swyx.com

3 PARTNER. 1 NETZ. VIELE VORTEILE.

Innovatives Systemhaus gesucht!

Mit 3 starken Partnern schon jetzt Zukunftsmärkte erobern:

QSC

Wir stellen Ihnen unsere leistungsstarken IP-centrex- und VPN-Lösungen und weitere innovative Sprach- und Daten-Services zur Verfügung. Setzen Sie auf die Premium-Qualität eines führenden mittelständischen Telekommunikations-Anbieters mit eigenem Next Generation Network (NGN)!

SCC

Ausgewiesene Spezialisten für den Systemhausvertrieb sind Ihre direkten Ansprechpartner: Die Service Communication Consulting GmbH ist ganz für Sie da. Nutzen Sie das Know-how des exklusiven QSC-Vertriebspartners!

Innovatives Systemhaus

Sie möchten gewinnbringende Märkte erschließen und langfristig Umsätze sichern? Entscheiden Sie sich für eine schlagkräftige Partnerschaft!

Fragen Sie uns nach einer lukrativen Zusammenarbeit:

SCC Service Communication Consulting GmbH

Telefon 030 58584 00-0 | Fax 030 58584 00-40
info@scc-systemhausvertrieb.de | www.scc-systemhausvertrieb.de



Hohe Bekanntheit der Internet-Gütesiegel

Shop-Zertifizierungen helfen bei der Kundengewinnung

Shop-Zertifizierungen sind im E-Commerce nicht unumstritten. Doch wie eine aktuelle Studie zeigt, genießen Gütesiegel bei den Online-Kunden hohes Vertrauen. Vor allem Erstkäufer und ältere Internetsurfer lassen sich so leichter als Kunden gewinnen.

matthias.hell@crn.de

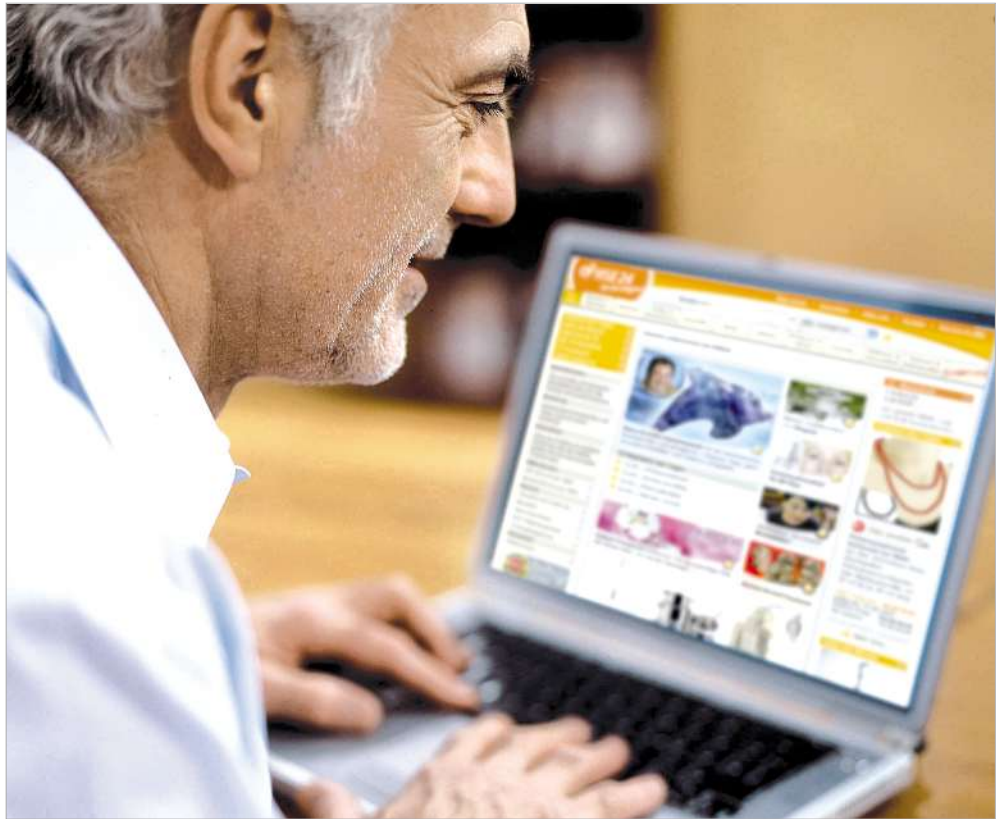
Zertifizierungen von Shops und Dienstleistungen haben sich im Internet längst zum lukrativen Markt entwickelt – und bleiben dennoch umstritten. So äußerte sich etwa Postbank-Sprecher Jürgen Ebert kritisch zur Vergabe einer TÜV-Zertifizierung an das Bezahlverfahren Sofortüberweisung.de: »Wenn ich mit meinem Auto zum TÜV fahre und dort alles in Ordnung ist, sagt das noch nichts darüber aus, was ich dann später mit meinem Wagen anstelle – trotz Plakette.« Der Bankmitarbeiter trifft dabei den Kern des Problems: Ein E-Commerce-Angebot ist kein statisches Gebilde wie etwa ein Gebäude oder eine Maschine, die Zertifizierung zu einem bestimmten Zeitpunkt hat deshalb nur wenig allgemeine Aussagekraft. Dennoch werden in Deutschland munter Gütesiegel verteilt. Alleine das Beratungsunternehmen Tekit Consult hat für den TÜV Saarland so verschiedene Internetangebote wie den Antivirus-Hersteller Avira, den Etailer Redcoon oder das von T-Online betriebene Download-Portal Softwareload zertifiziert.

Auch wenn der konkrete Nutzen der Zertifizierungen für den Kunden von Fall zu Fall unterschiedlich ist, zeigt eine aktuelle

Studie, die das Marktforschungsunternehmen GfK im Auftrag von Trusted Shops durchgeführt hat, dass gerade Onlineshop-Gütesiegel einen hohen Bekanntheitsgrad besitzen. So kannten ganze 59,5 Prozent der 1.000 befragten, repräsentativ ausgewählten Internetnutzer das Trusted Shops-Siegel. Das vom TÜV Süd angebotene Shop-Zertifikat S@fer-Shopping war 49,3 Prozent der Befragten ein Begriff und auch das weniger verbreitete Gütesiegel »Geprüfter Online Shop« des EHI Retail Institute sowie die »Internet Privacy Standards« der Initiative D21 hatten einen Bekanntheitsgrad von 11,1 bzw. 1,9 Prozent. Keine der vier abgefragten Shop-Zertifizierungen kannten lediglich 23,4 Prozent der Internetnutzer.

Vertrauensbildende Maßnahme

Wie die Studie zeigt, ist es die primäre Funktion von Shop-Gütesiegeln, bei den Kunden Vertrauen zu schaffen. Dies brachte vor allem die Frage nach den Situationen, in welchen die Internetnutzer ein entsprechendes Siegel für unverzichtbar halten, zu Tage. Fast sämtliche Antworten bezie-



Vor allem Neukunden und ältere Menschen lassen sich von Gütesiegeln überzeugen

hen sich auf mögliche Sicherheitsbedenken beim Online-Kauf: So legen 66,3 der Befragten dann Wert auf ein Gütesiegel, wenn sie den Shop noch nicht kennen, 64,7 Prozent, wenn sie Zweifel an der Seriosität des Shops haben sowie 60,1 Prozent, wenn es sich um eine Zahlung per Vorkasse handelt. Ebenfalls positiv wirkt eine Zertifizierung, wenn ein Etailer seinen Firmensitz im Ausland hat (52,6 Prozent) oder die angebotenen Produkte extrem günstig erscheinen (42,4 Prozent). 43,5 Prozent der Befragten legen Wert auf ein Gütesiegel, wenn dieses eine Geld-

zurück-Garantie für Konfliktfälle zwischen Händler und Kunden enthält – Trusted Shops bietet einen solchen Käuferschutz seit Mitte 2009 an.

Wie sich in der GfK-Umfrage zeigte, sind Online-Gütesiegel insgesamt für 62,1 Prozent der Internetnutzer »wichtig« oder »sehr wichtig«. Dabei sind sich Männer und Frauen in ihrem Sicherheitsbedürfnis relativ ähnlich: Während bei den männlichen Befragten 61,5 Prozent Wert auf ein Siegel legen, sind dies bei den Frauen 62,7 Prozent. Größere Unterschiede gibt es dagegen zwischen den

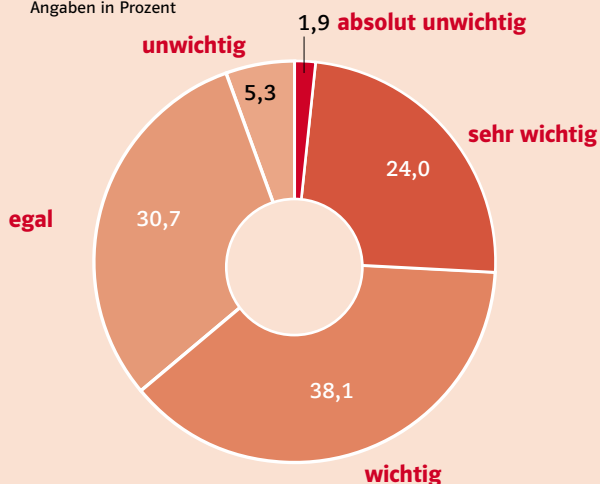
Altersgruppen. So halten »nur« 56,2 Prozent der Unter-30-Jährigen beim Onlineshopping Gütesiegel für wichtig oder sehr wichtig, in der Altersgruppe der 60-Jährigen und Älteren hingegen beträgt der Anteil 68,4 Prozent.

Siegel als Werbemittel

Somit bestätigt auch die GfK-Studie, was der TÜV Saarland-Partner Tekit Consult als Verkaufsargumente für die Zertifizierung von Onlineshops und im Internet angebotenen Dienstleistungen anführt: So garantiere ein entsprechendes Gütesiegel den E-Commerce-Anbietern zunächst eine höhere Aufmerksamkeit und lasse sich auch optimal in der Anzeigen- oder Plakatwerbung präsentieren. Die Zertifizierung solle auch dafür sorgen, dass die Konsumenten der Werbeaussage eines Unternehmens mehr Vertrauen entgegenbrächten und bewirke zudem eine höhere Qualitätsvermutung: »Qualitätssiegel bewirken eine intensivere Auseinandersetzung mit der Werbebotschaft – der Betrachter verknüpft das werbende Unternehmen mit zusätzlichen positiven Qualitätsaspekten«, so das Zertifizierungsunternehmen. ■

Wie wichtig sind Gütesiegel für die Kaufentscheidung?

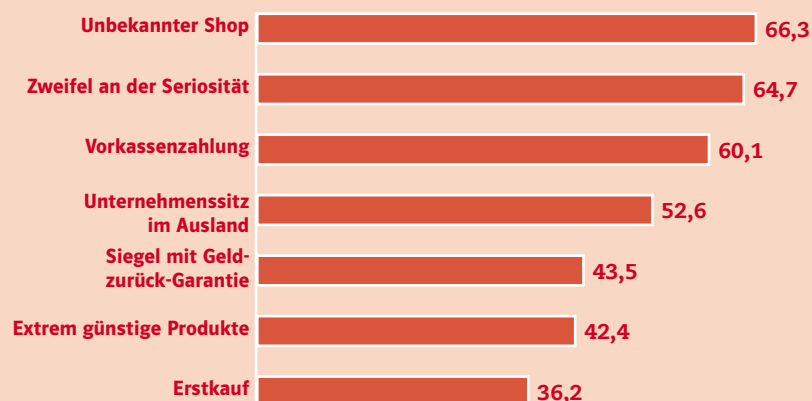
Angaben in Prozent



Quelle: GfK/Trusted Shops GmbH / © CRN-Grafik 20/2010

Wann sind Gütesiegel unverzichtbar?

Angaben in Prozent



Quelle: GfK/Trusted Shops GmbH / © CRN-Grafik 20/2010

PARTNERSCHAFT

Geht es um das perfekte Zusammenspiel mit einem Partner wie Supermicro®, können Sie von uns höchsten Einsatz erwarten.

- Supermicro und Microtronica sind langjährige Partner mit abgestimmten Prozessen
- Microtronica bietet Lagerhaltung für alle gängigen Supermicro-Produkte
- Microtronica bietet eine reibungslose RMA-Abwicklung

MICROTRONICA ist als Business-to-Business-Unternehmen tätig. Durch einen gut abgestimmten Logistikbereich (Distribution Logistic Center-D.L.C.) in Venlo bietet MICROTRONICA geringe Frachtkosten bei pünktlicher und zuverlässiger Lieferung.

MICROTRONICA steht für solide technische und wirtschaftliche Kompetenz. Jedem Kunden steht ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung, mit dem alle Bedürfnisse in der jeweiligen Landessprache geklärt werden können. Um diesen Service zu gewährleisten, investiert MICROTRONICA intensiv in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Unsere Produktspezialisten sind mit allen anspruchsvollen Serverprojekten und Anwendungen vertraut, sowohl bei der Serverkonfiguration als auch bei der After-Sales-Betreuung.

Ihr Mehrwert:

- Echte Lieferantenpartnerschaft in der Marktentwicklung
- Gestaltung, Konfiguration und technischer Support (vor und nach dem Kauf)
- Schnelle und flexible Lieferung aus unserem Europalager
- 24-/48-Stunden Lieferung in ganz Europa
- Supply Chain Management
- Mehrwertdienste (Verpackung, Etikettierung, etc.)
- Persönliche Kundenbetreuung
- Technologieeinführungsseminare für Kunden
- Ständige Weiterbildung der Mitarbeiter
- Wettbewerbsfähige Preisgestaltung

TESTEN SIE UNS!

Magirus

Tour Promotion mit sportlichen Prämien

Magirus lädt umsatzstarke Partner zu einer Mountainbike-Tour ein



Magirus gibt den Startschuss für seine Tour Promotion: Partner von Brocade, Commvault und Isilon, die sich hohe Ziele setzen und ihr Geschäft aktiv ankurbeln, können an der Aktion teilnehmen und attraktive Prämien abräumen.

Die Magirus Tour Promotion läuft ab sofort bis zum 31. August. Ab einer Auftragssumme von 35.000 Euro erhalten die Partner einen Fahrrad-Rucksack. Ab 50.000 Euro gibt es einen Fahrradhelm. Mit einer Auftragssumme von 70.000 Euro können sich Reseller über ein Radtrikot und eine Radhose freuen. Der Hauptpreis winkt Business Partnern, die eine Auftragssumme von 375.000 Euro schaffen. Sie gewinnen ein Mountainbike samt einer eintägigen MTB-Tour inklusive Übernachtung in einem 4-Sterne-Hotel in Garmisch-Partenkirchen. Der genaue Termin im September wird bekannt gegeben.

Es lohnt sich für Händler, alle drei Hersteller zu positionieren, denn der erforderliche Umsatz ist wie folgt gestaffelt: Wird der Umsatz mit nur einem Hersteller erreicht, liegt das Ziel bei 375.000 Euro. Wird der Umsatz mit zwei der drei Hersteller erreicht, liegt das Ziel bei 250.000 Euro, mit allen drei Herstellern liegt das Ziel bei 187.500 Euro. Die Anmeldung zu der Aktion ist unter der Adresse www.magirus.com/emc/magirustour möglich. ■

www.magirus.com

D-Link

Dritte Runde für den Business Energizer

Netzwerkspezialist D-Link startet gemeinsam mit elf Distributionspartnern in die dritte Runde des Bonusprogramms »D-Link Business Energizer«. Bis zum 30. Juni können Fachhändler in der DACH-Region mit Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen auf Punktejagd gehen.

Bereits bei der Registrierung für das Bonusprogramm füllt sich das Punktekonto der Teilnehmer. Weitere Punkte erhalten die Fachhändler etwa für Umsät-

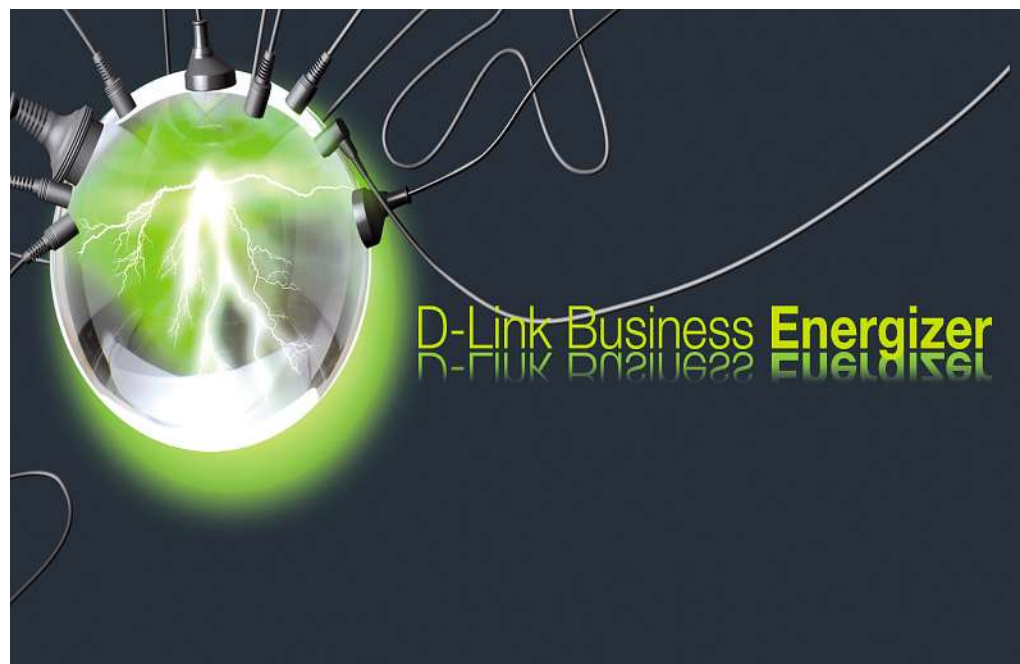
ze mit D-Link-Promotionprodukten, Umsatzsteigerungen mit Geräten des Herstellers im Vergleich zum Vorjahr oder für die Teilnahme an Veranstaltungen von D-Link.

Ab einem Kontostand von 5.000 Punkten nehmen die Fachhändler an der Verlosung des Hauptpreises teil: Pro Land gibt es eine original Omega Seamaster Uhr à la James Bond im Wert von 3.000 Euro zu gewinnen. Während der Laufzeit des »Busi-

ness Energizer« findet außerdem jeden Monat eine Verlosung von Sofortgewinnen wie einem Apple iPad oder einem Mountainbike statt, unabhängig vom aktuellen Punktestand.

Folgende Distributoren in Deutschland nehmen an dem Bonusprogramm teil: Actebis Peacock, Allnet, Ingram Micro, Secomp, Tarox und Tech Data. Die Anmeldung erfolgt unter www.dlink-energizer.com. ■

www.dlink.de



Das Bonusprogramm »D-Link Business Energizer« verspricht wertvolle Prämien

H+H Software

Sommerpreise für Software

H+H Software läutet den Sommer in diesem Jahr bereits im Mai ein. Im Rahmen seiner Sommer-Promotion senkt der Software-Spezialist ab 1. Mai die Preise für den »H+H Netman Desktop Manager«. Während des Aktionszeitraums bis zum 30. September kostet die 5-User-Basislizenz nur 699 Euro statt wie sonst 899 Euro. Der vergünstigte Preis ist an keine Bedingungen geknüpft und die Abnahmemenge unterliegt keiner Beschränkung.

Die Händlermarge hebt H+H Software während des Aktionszeitraums um zehn Prozent an. Registrierte Händler erhalten

den Sommer über 30 Prozent Discount auf den Netto-Verkaufspreis, für zertifizierte Reseller gibt es 40 Prozent Marge.

Ende April hat H+H bereits ein neues Release für den Netman Desktop Manager auf den Markt gebracht. Die Version 4.5 wurde vor allem in den Bereichen Performance und Handhabung verbessert. So sorgt der »Session Broker« für eine optimale Verteilung der Terminalserver-Sessions auf die vorhandenen Terminalserver – auch bei Verbindungen, die nicht über den NDM-Client zustande kommen. ■

www.h+hsoftware.de

Eset

Frühlingsoffensive gegen Security-Müdigkeit

Der Antiviren-Spezialist Eset bläst zur Frühjahrsoffensive. Unter dem Motto »Sichern Sie sich einen virenfreien Frühling« setzt der Security-Hersteller alles daran, auf die Notwendigkeit einer aktuellen Antiviren-Software hinzuweisen. Zugpferd der Kampagne ist ein 30-prozentiger Preisnachlass auf die Home Editionen der Produkte »Eset Smart Security« und »Eset NOD32 Antivirus«. Dieser wird im Kampagnenzeitraum bis zum 21. Juni auf alle Jahreslizenzen mit maximal zehn Usern gewährt. Um von dem Rabatt zu profitieren, muss es sich um eine Erstlizenz handeln, Verlängerun-

gen finden keine Berücksichtigung. Zur Frühlingsoffensive von Eset gehört zudem eine breite Palette an Werbeaktivitäten.

Die Werbemaßnahmen werden durch aufklärende Aktionen und Online-Seiten flankiert. »Unsere Aktion soll ein Weckruf sein. Das entspannte Surfen im Park oder im Garten darf nicht im Sicherheits-Tiefschlaf enden: mit fatalen Folgen für den PC und die eigenen Daten. Deshalb versuchen wir, den PC-Anwender zur Investition in Sicherheitslösungen zu animieren«, erläutert Maik Wetzel von Eset in Deutschland. ■

www.eset.de

Neue HP-Servergeneration zum Anfassen

Neunfache Leistung bei der Hälfte des Platzes, dazu deutlich reduzierte Gesamtkosten im Rechenzentrum: Wie das gehen soll, zeigt Hewlett-Packard mit den neuen Integrity Blade-Servern im Solution-Truck oder einem Virtualisierungs-Workshop mit Schwerpunkt SAP-Anwendungen.

Der Hersteller lädt Kunden und HP-Partner in seinen HP New Integrity Solution Truck, einem LKW, dessen Laderaum ein kompaktes Rechenzentrum beherbergt. Dort können sich Kunden über die neue HP-Integrity Blade Servergeneration informieren, die auf einer neuartigen, von HP so genannten »Blade Scale«-Architektur basiert. HP selbst spricht davon, bislang der einzige Anbieter mit einer »einheitlichen Blade-Infrastruktur von x86-Systemen bis zum High-End-Server Superdome 2 und der Integrity-Nonstop-Systeme für geschäftskritische Prozesse« zu sein.

Wer sich eingehender mit Virtualisierungslösungen speziell von SAP-Anwendungen in Unix-Umgebungen informieren will, kann den Virtual Server Environment (VSE) Workshop besuchen, der parallel zu den Terminen stattfindet. Innerhalb des Workshops ist ein Besuch im HP New Integrity Solution Truck vorgesehen. Der Truck ist jeweils von 9 Uhr bis 17 Uhr geöffnet. ■



Ihre neue Abkürzung
zum Erfolg!

www.Hauptlieferant.com

i

Termine:

02. Juni, Ratingen
09. Juni, Bad Homburg
29. Juni, Hamburg
01. Juli, Böblingen
13. Juli, München

Teilnahmegebühr:
kostenfrei

**Anmeldungen und die
vollständige Agenda zum
Workshop:**

www.go.crn.de/360

täglich über
1.000 BESTPRICE
ANGEBOTE
auf Lager

Remo-Stefano Turavani geht zu The Phone House



The Phone House (TPH) hat Remo-Stefano Turavani mit sofortiger Wirkung zum neuen **Leiter Vertrieb Shops** in Deutschland ernannt. Der 39-Jährige übernimmt die Leitung der TPH-eigenen Shopkette und berichtet in seiner Funktion direkt an den Vorsitzenden der Geschäftsführung Ralf-Peter Simon. Turavani war zuvor bei verschiedenen Unternehmen der Telekommunikationsbranche – unter anderem der Deutschen Telekom, Drillisch Mobilfunk und E-Plus – tätig. Zuletzt amtierte Turavani als regionaler Vertriebsleiter innerhalb der Mobilcom-Debitel Gruppe.

Turavani löst bei TPH Eckart Diepenhorst ab, der sich künftig innerhalb der Konzernmutter Best Buy Europe um die Weiterentwicklung der europäischen The Phone House Shop-Formate in Richtung »Wireless World« kümmern wird. »Wir freuen uns, mit Remo-Stefano Turavani einen erfahrenen Vertriebsprofi für die Leitung unserer eigenen TPH Shops in Deutschland gefunden zu haben«, erklärt TPH-Geschäftsführer Simon. »Turavani passt mit seinen Branchenkenntnissen ideal in die strategische Neuausrichtung des Unternehmens und wird die Weiterentwicklung unserer Shop-Kette in Deutschland vorantreiben.« TPH bemüht sich seit einiger Zeit, dass in seinen Shops angebotene Portfolio stärker in Richtung Services sowie Net- und Notebooks zu öffnen (CRN berichtete). ■

Sony organisiert Sales und Marketing neu

Die Sony Deutschland GmbH hat ihren Sales & Marketing-Bereich neu strukturiert. Im Fokus der neuen Matrix-Struktur steht die neu geschaffene Funktion des Business Managers, der für die gesamte Produkt- und Distributionsstrategie der ihm zugeteilten Kunden und Produktkategorien verantwortlich ist. Seit Jahresbeginn wurden diese Positionen sukzessive besetzt.

So hat zum 1. April 2010 Thomas Schütterle die Position des Business Managers für den Produktbereich Audio übernommen. Der 39-Jährige kommt von Sony Computer Entertainment Deutschland (SCED). Dort war er als Sales Director tätig und verantwortete die Markteinführungen der PlayStation Portable (PSP), der PlayStation 3 (PS3) und der PSPgo sowie die Neuausrichtung des Bereichs Trade Marketing. Zuvor war Schütterle bereits zehn Jahre lang in verschiedenen Vertriebspositionen bei Sony Deutschland tätig.

Olaf Pauly bekleidet seit 1. April 2010 die Position des Business Managers für die Kategorie Network Products, die sämtliche VAIO IT-Produkte sowie die elektronischen Lesegeräte umfasst. Der 39-jährige Wirtschaftsingenieur ist seit 1999 in verschiedenen Vertriebspositionen für Sony Deutschland tätig.

Frank Wedekind (47) hat am 1. April 2010 als Business Manager den Bereich Home Entertainment übernommen. Das Produktsegment umfasst neben den Bravia LCD-Fernsehern sämtliche Home Video- und Audio-Produkte von Sony.

Holger Schwarz (49), bisher Sales Manager Retail Media & Peripherals Europe (MPE) und seit 1998 für Sony Deutschland tätig, hat zum 1. April 2010 als Business Manager den Bereich Media & Peripherals & Accessories übernommen und verantwortet sämtliche Speichermedien sowie IT-Zubehör.

Thilo Röhrig (35) fungiert ab 1. Juli 2010 als Business Manager für den Bereich Digital Imaging, der sämtliche Foto- und Videoprodukte von Sony umfasst. Röhrig kam im Jahr 2005 zu Sony Deutschland und verantwortete in dieser Zeit



Thomas Schütterle

als Head of Marketing Communications die Marken-, Produkt- und Handelskommunikation.

Andreas Brauch bekleidet seit 1. Februar 2010 die Position des Regional Consumer Sales Directors. In dieser Funktion hat der 46-jährige Betriebswirt die Verantwortung für alle Verkaufsregionen sowie eine führende Rolle bei der Entwicklung, Planung und Ausführung der Kanal- und Kundenstrategie übernommen.

Bereits zum 1. Januar 2010 hat Sinan Sarfaklar als Business Manager die Verantwortung für den Bereich New Business Development der Consumer-Produkte übernommen. Der 37-jährige Diplom-Kaufmann war zuvor viereinhalb Jahre für Sony Ericsson tätig, zuletzt als National Account Manager für den größten Kunden T-Mobile. Alle Business Manager berichten direkt an Martin Winkler, Commercial Director Consumer Business bei Sony Deutschland. ■



Uwe Schwellenberg

WTG eröffnet Niederlassung in München

Die WTG Unternehmensgruppe hat eine neue Niederlassung in München gegründet. Der herstellerunabhängige Anbieter von ITK-Lösungen betreut ab sofort seine süddeutschen Kunden vom Gewerbepark Am Moosfeld aus. Uwe Schwellenberg übernimmt

die **Geschäftsführung** des neuen Standortes. Als Avaya Platin-Business-Partner und Siemens-Selected-Plus-Partner legt WTG auch in München den Schwerpunkt auf die Betreuung von Call- und Contact-Centern sowie Kunden aus dem klassischen ITK-Bereich. Zudem deckt das Unternehmen die Segmente Netzwerk-Sicher-

heit- und Leitstellentechnik ab. Der neue Geschäftsführer kommt von Euromicron Solutions, wo er als Niederlassungsleiter tätig war. WTG ist mit 180 Mitarbeitern nun deutschlandweit an sieben Standorten vertreten. ■

James Heppelmann wird CEO von PTC

Bei PTC steigt James Heppelmann zum Chief **Executive Officer** (CEO) auf. Der Manager, derzeit President und Chief Operating Officer (COO) des Software-Unternehmens, tritt damit die Nachfolge von Richard Harrison an. PTC zählt zu den weltweit führenden Spezialisten für Product Lifecycle Management (PLM). Heppelmann, der seit Mai

2008 dem Board of Directors angehört, tritt den Chefposten zum 1. Oktober an. Der heute 45-Jährige stieß 1998 zu PTC, als der Software-Hersteller die von ihm gegründete PLM-Firma Windchill Technology akquirierte. Im Juni 2001 wurde der Maschinenbau-Ingenieur zum Executive Vice President und Chief Technical Officer befördert, zwei Jahre spä-

ter zum Executive Vice President der Software and Marketing Group sowie zum Chief Product Officer. Seine aktuelle Position als President und COO übernahm Heppelmann im März 2009. Der scheidende CEO Richard Harrison, 54, wird sich von Oktober an auf seine Rolle als Executive Chairman im Board von PTC konzentrieren. ■



James Heppelmann

JETZT ZUGREIFEN! Nur solange der Vorrat reicht
DAS DEVIL SUPER WM-BUNDLE:
Komplett PC + AOC LED TFT + FIFA 2010 OEM + Grill?



Intel[®] Dual Core™ E5400

2048 MB DDR3 Kingston

500 GB HDD WD

ASUS P5G41T-M LX Mainboard

Tastatur + Maus OEM

DVD-RW LG



Abb. ähnl.

Bundle Art.-Nr.: MM00485

AOC[®]



47 cm (18,5")

Kontrastverhältnis
2.000.000 : 1

LED-Technologie
» Lange Lebensdauer
» Energiesparend
» Umweltfreundlich

PREISKNALLER
349,- € HEK
40,- € PREISVORTEIL

**2 x WM-Bundle bestellen =
1 x Marken-Rundgrill gratis on Top**

Neutrales PC-System mit Tastatur und Maus (ohne Betriebssystem)
+ AOC LED TFT E936Swa
+ PC-Spiel FIFA 2010 OEM
= 40,- € Preisvorteil!

Darf es Microsoft Software zum WM-Bundle sein?*

Exklusives Angebot zum obigen WM-Bundle:

Für den zusätzlichen Einkauf von Windows 7 und/oder Office 2007 MLK erhalten Sie pro Unit 1 x G Data Internet Security 2010 OEM gratis hinzu!

Nicht vergessen! Nutzen Sie die Office 2010 Technologie-Garantie:
Jetzt Office 2007 MLK kaufen und kostenlos auf Office 2010 upgraden!**

*Tagesaktuelle Preise für Microsoft Software erhalten Sie von ihrem Vertriebsansprechpartner oder im DEVIL Onlineshop.

**Ausführliche Infos unter: www.office.com/techg



Abb. ähnl.

Bis 18:30 Uhr bestellt – morgen vor 12:00 Uhr da!

Hewlett-Packard

Neue Server für geschäftskritische Anwendungen

HP dehnt das Konzept »Converged Infrastructure« auf Systeme für geschäftskritische Anwendungen aus. Produktbasis dafür ist eine neue Generation von Integrity-Servern. Weil HP auch in diesem Segment die Standardisierung vorantreibt, soll es für Partner deutlich einfacher werden, ins margenträchtige Unix-Geschäft einzusteigen.

michael.hase@crn.de

Unter dem Begriff »Converged Infrastructure« stellte HP im vergangenen Herbst einen neuen Bauplan fürs Rechenzentrum vor. Damit erweiterte der Hersteller das bisherige Konzept »Adaptive Infrastructure« und ersetzte den alten Leitbegriff durch einen neuen. Seither zeigte HP erste Lösungsszenarien, in denen das Konzept mit Produkten umgesetzt wird. Sie basieren im Kern auf x86-Servern der Proliant-Modellreihe. Jetzt dehnt der Anbieter das Konzept auf Unix-Systeme für geschäftskritische Anwendungen aus. Die Produktbasis dafür bilden neue Server der Integrity-Reihe mit dem Betriebssystem HP-UX. Beim Formfaktor dieser Rechnergeneration setzt HP konsequent auf Blades.

»Blades bieten so viele Vorteile in punkto Platzbedarf, Energieverbrauch und Administrierbarkeit, dass sie klassischen Rack-Servern meist überlegen sind«, erläutert Michael Garri, Produktmanager für Mission Critical-Systeme bei HP Deutschland. Die seit Mai verfügbaren Integrity-Neuheiten basieren auf einer Ar-

chitektur mit dem Namen »Blade Scale«: Dabei bilden die Server BL860c i2, BL870c i2 und BL890c i2 laut HP das erste modulare Bladesystem der Branche, das bis auf acht CPU-Sockel erweitert werden kann. Grundbaustein ist das Modell BL860c mit zwei Sockeln. Mit Hilfe der so genannten Blade Link-Technologie lassen sich zwei oder vier Server zu Vier- beziehungsweise Acht-Socket-Systemen verbinden. Außerdem können die Rechner in derselben Infrastruktur beliebig mit Proliant-Blades und StorageWorks-Blades kombiniert werden. Die Server sind mit Intels neuem Itanium-Prozessor (»Tukwila«) ausgestattet, der im Februar dieses Jahres, fast drei Jahre später als geplant, vorgestellt wurde.

Weiteres Enclosure

Auf der Blade Scale-Architektur basiert auch der HP Integrity Superdome 2, der ab August ausgeliefert wird. Beim Superdome handelt es sich um HPs Unix-Server der Highend-Klasse. Das Modell der ersten Generation kam vor zehn Jahren auf den Markt. »Es war an der Zeit, die Bauform des Systems zu aktualisieren«, erläutert Garri. Das bisherige Gehäuse eigne sich nicht mehr dazu, alle technologischen Innovationen adäquat aufzunehmen. Mit dem Superdome 2 bietet HP daher neben dem C3000 und dem C7000 ein drittes Blade-Gehäuse an. Es mutet wie ein in die Höhe gestrecktes C7000-Enclosure an und wird mit so genannten Cell-Blades bestückt. Alles in allem wartet der Rechner-Bolide mit mehr als 100 neuen Features auf, wodurch sich laut HP vor allem die Ausfallsicherheit des Systems und die Verfügbarkeit von Anwendungen weiter erhöhen sollen.

Mit den Server-Neuheiten verfügt HP über eine einheitliche



Die neuen Integrity-Blades lassen sich zu Acht-Socket-Systemen verbinden

Blade-Infrastruktur vom Industriestandardserver bis zum Superdome, wie Garri betont. »Uns kommt es darauf an, möglichst viele gleichartige Komponenten zu verwenden.« So sind nicht nur Netzteile oder Lüfter mit allen Systemen kompatibel, was den Bedarf an verschiedenen Ersatzteilen reduziert. Auch die gleichen Management-Tools (Inside Software), Netzwerk-Technologien (Virtual Connect) und Speichersysteme (StorageWorks) lassen sich unabhängig von Prozessorarchitektur und Betriebssystem einsetzen. Diese Standardisierung soll vor allem den Schulungs- und Administrationsaufwand für den Anwender reduzieren: »Kunden können sämtliche Applikationen in einer Infrastruktur-Umgebung betreiben, von einer Managementkonsole aus steuern und dabei dieselben Komponenten, Werkzeuge und Prozesse nutzen.«

Prinzipiell zielt HPs Converged Infrastructure-Konzept darauf ab, Silostrukturen im Rechenzentrum aufzulösen. Einzelne virtualisierte Server-, Storage- und Netzwerkkomponenten werden durch ein einheitliches Management zu Ressourcen-Pools zusammengefasst, die beliebig geteilt werden können. Die einzelnen Ressourcen lassen sich nach Bedarf kombinieren und verschiedenen Workloads zuweisen. Ihr Einsatz wird dabei so gesteuert, dass sich die Auslastung der Systeme erhöht und der Energieverbrauch sinkt. Außerdem soll Converged Infrastructure die Bereitstellung neuer Applikationen auf einen Bruchteil der üblichen Zeit verkürzen.

HP sieht in Bladesystemen die ideale Hardware-Basis für das Konzept, weil sie eine homogene Infrastruktur bilden. Von der Standardisierung profitieren nicht nur Kunden. Vielmehr wird es dadurch auch für Partner einfacher, ins margenträchtige Geschäft mit Unix-Servern einzu-

steigen. »Der Schritt von x86-Servern hin zu Mission Critical-Systemen war noch nie so einfach wie heute«, ist Produktmanager Garri überzeugt. Aktuell arbeitet HP im Unix-Geschäft mit rund 15 Partnern eng zusammen. Weitere 50 bis 60 Reseller vertreiben hin und wieder Integrity-Server. Garri rechnet aber damit, dass die Zahl mit den Produktneuheiten deutlich steigen wird. Das Interesse im Channel an den Systemen sei jedenfalls groß.

Der Einstiegspreis für ein BL860c i2-Blade mit einer CPU und vier Gigabyte Memory liegt bei 4.400 Euro, eine Lizenz des Betriebssystems HP-UX kostet zusätzlich 800 Euro. Fachhändler beziehen Integrity-Server über die Value Added Distributoren Avnet und Azlan. ■



HP hat den Formfaktor seines Server-Flaggschiffs Superdome aktualisiert

i Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Straße 140, 71034 Böblingen
Tel. 07031 14-0, Fax 07031 14-29 99
www.hewlett-packard.de

Mitmachen und gewinnen:

Welches Lexware Produkt wurde 11 x in Folge „Produkt des Jahres“?



**Gewinnen Sie
50 x je 2 Kinokarten!**

Sie kennen die Antwort? Prima, dann senden Sie uns diese einfach an handel@lexware.de.

Teilnahmebedingungen:

Bitte geben Sie in Ihrer Antwort-E-Mail Ihre vollständigen Kontaktdaten an, damit die Kinogutscheine auch sicher bei Ihnen ankommen.

Teilnahmeberechtigt sind alle bei Lexware registrierten Fachhändler. Die ersten 50 Versender der korrekten Antwort auf unsere Gewinnspielfrage erhalten jeweils zwei kostenlose Kinogutscheine per Post.



LexWARE

Sony

Mini-Notebook mit Navifunktion

Die neueste Generation von Sonys ultrakompakten Netbooks »VAIO P« kommt mit schnelleren Prozessoren, neuen Funktionen und einem neuen Bedienkonzept. Mittels UMTS, GPS und Digital Compass können die bunten Winzlinge beispielsweise als Navigationsgerät eingesetzt werden.

michaela.wurm@crn.de

Ende Juni 2010 bringt Sony die zweite Generation der Serie »VAIO P« auf den Markt. Die Geräte unterscheiden sich in Größe und Gewicht kaum von der Vorgänger-Modellreihe, kommen aber mit schnelleren Prozessoren, neuem Look und vielen neuen Features. Die Geräte sind in etwa so groß wie ein Briefumschlag und wiegen gerade mal 600 Gramm. Neu ist das Bedienkonzept mit den beiden Maustasten am linken unteren Display-Rand und dem Touchpad am rechten Rand. So soll sich der Mini auch bequem steuern lassen, wenn keine Fläche zum Abstellen vorhanden ist. Durch Kippen des Geräts nach rechts oder links lassen sich bei Dokumenten die Seiten umblättern oder im Browser vor oder zurück wechseln. Wird das VAIO P um 90 Grad gedreht, wechselt die Darstellung ebenfalls von horizontal zu vertikal, was die Ansicht von Bildern im Hochformat und das Lesen von E-



Sonys neue »Vaio P«-Modelle kommen im neuen Look und mit einem neuen Bedienkonzept

Books erleichtert. Ein Lichtsensor passt automatisch die Helligkeit des Displays an und sorgt so für optimale Ablesbarkeit und batterieschonende Nutzung.

Dank integriertem UMTS, GPS und Digital Compass mutiert das VAIO P zum Navigationsgerät. Via UMTS und GPS wird der eigene Standort auf Google Maps angezeigt. Der Digital Compass erkennt, in welche Richtung das

VAIO P ausgerichtet ist und dreht die Karte entsprechend der eigenen Blickrichtung. Für schnelle Informationen aus dem Web startet die Web-Taste sekundenschnell einen speziellen Browser, ohne dass das VAIO P komplett hochgefahren werden muss. Nicht nur die Internetverbindung lässt sich per Knopfdruck steuern, sondern auch die Auflösung des 8-Zoll-Displays. Dieses

sorgt dank einer Auflösung von 1.600 x 768 Bildpunkten für eine brillante Wiedergabe von Bildern und Videos. Weil Texte in dieser Auflösung relativ klein dargestellt werden, lässt sich auf Knopfdruck in die lesefreundliche Darstellung mit 1.280 x 600 Bildpunkten wechseln.

Eine weitere Besonderheit des VAIO P ist die Vernetzbarkeit mit der Playstation 3. So kann das

Netbook über die »Remote Keyboard«-Funktion als kabellose Tastatur für die Spielekonsole genutzt werden. Mit »Remote Play« können sogar Spiele gesteuert werden. Als Prozessor hat Sony Intels Atom Z540-CPU mit 1,86 GHz verbaut, außerdem sind zwei GByte Arbeitsspeicher und eine 64 GByte große SSD mit an Bord.

Die Netbooks sind in verschiedenen poppigen Farben als VAIO VPC-P11S/B (Schwarz), VPC-P11S/D (Orange), VPC-P11S/G (Grün) und VPC-P11S/W (Weiß) ab Ende Juni lieferbar. Als Betriebssystem ist Windows 7 Home Premium vorinstalliert. Seit Mai 2010 vertreibt Sony seine VAIO-Notebooks nur noch über die Broadliner Ingram Micro und Tech Data. Die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers liegt bei 899 Euro. Die Vorgängermodelle lagen noch bei 999 Euro. ■

i Sony Deutschland GmbH
Kempersplatz 1, 10785 Berlin
Tel. 030 2575-500, Fax 030 2575-5050
www.sony.de

McAfee

Risiken des Web 2.0 abwehren

Mit einer neuen Generation von »McAfee Firewall Enterprise« bietet der Security-Spezialist verbesserte Schutzmöglichkeiten vor Sicherheitsrisiken aus dem Web 2.0. Das neue Release erkennt nach Herstellerangaben Tausende neuer Applikationen und Web-Anwendungen, die von herkömmlichen Firewalls bisher nicht entdeckt werden.



ulrike.wendel@crn.de

Der Security-Hersteller McAfee präsentiert Version 8 seiner »McAfee Firewall Enterprise«. Die neue Firewall-Generation bietet Verbesserungen im Firewall-Management, bei der Erkennung von Anwendungen und den entsprechenden Schutzmechanismen sowie eine integrierte Schutzebene.

Dank der neuen Engine namens »McAfee AppPrism« erkennt und kontrolliert die Firewall ein breites Spektrum von Web-Anwendungen. Damit sich Administratoren ein Bild von den mit der Nutzung verbundenen Risiken machen können, stellen die McAfee Labs Informationen über diese Anwendungen bereit. Die Kombination von Anwen-

Fortschrittlicher Gefahrenschutz: McAfee Firewall Enterprise nutzt die globalen Erkenntnisse von McAfee über Bedrohungen

dungserkennung und Nutzungsüberwachung soll einen umfassenden Netzwerkschutz bieten, der sich leicht gemäß den betrieblichen Sicherheitsrichtlinien konfigurieren lässt. Laut McAfee ist die »McAfee Firewall Enterprise« die erste Firewall, die den Datenverkehr orts- und reputationsabhängig filtert, bevor er das Netzwerk erreicht und dort Schaden anrichten kann.

Der überarbeitete »McAfee Firewall Enterprise Profiler« zeigt in Echtzeit auf, wie sich Firewall-Regeln und -Regeländerungen auf die Verfügbarkeit von Anwendungen, deren Nutzung und die Sicherheit im Unternehmen auswirken. Definition und Implementierung des Regelwerks samt Fehlersuche, die früher Tage und Wochen dauerten, lassen sich auf diese Weise mit einigen Maus-

klicks erledigen. Durch Bereitstellung eines intuitiven, visuellen Kontexts verkürzt »McAfee Firewall Enterprise Profiler« die Zeit, die zur Definition oder Änderung bestimmter Regeln erforderlich ist und hilft Administratoren dabei, neue Regeln zu implementieren und auf betriebliche Anforderungen zu reagieren.

»McAfee Firewall Enterprise« ist als Hardware-Appliance, als Software-Appliance für eine virtuelle Maschine und als virtualisierte Hardware-Appliance erhältlich. Händler können das Gerät im Laufe dieses Quartals über Entrada und Infinigate beziehen. Der Hersteller empfiehlt einen Verkaufspreis ab 4.900 Dollar. ■

i McAfee Deutschland GmbH
Ohmstraße 1, 85716 Unterschleißheim
Tel. 089 3707-0
www.mcafee.com/de

Office 2010 kostenlos?



Jetzt Office 2007 kaufen und Office 2010 kostenlos erhalten!

Zukunftssicherheit dank der Microsoft® Office 2010 Technologie-Garantie

Upgrade berechnigte Office 2007 Produkte*		Office 2010 Suite
Office Home and Student 2007	➔	Office Home and Student 2010
Office Basic 2007	➔	Office Home and Business 2010
Office Standard 2007	➔	Office Home and Business 2010
Office Small Business 2007	➔	Office Professional 2010
Office Professional 2007	➔	Office Professional 2010
Office Ultimate 2007	➔	Office Professional 2010

* Full Package Product (FPP), DOEM/OEM und Highvolume Services (HVS) License – Office Basic 2007 nur als DOEM/OEM erhältlich

Drei einfache Schritte:

1. Microsoft Office 2007 erwerben:

Der Kunde kauft zwischen dem 5. März und dem 30. September 2010 ein upgradeberechtigtes Office 2007-Produkt (mit oder ohne neuen PC) bei einem autorisierten Fachhändler und muss die Kaufquittung aufbewahren.

2. Microsoft Office 2007 installieren und aktivieren:

Der Kunde muss dann Office 2007 zwischen dem 5. März und 30. September 2010 auf seinem Rechner installiert und aktiviert haben.

3. Microsoft Office 2010 herunterladen:

Sobald Office 2010 verfügbar wird, einfach auf www.office.com/techg gehen, um sich dort mit Windows Live ID anzumelden und dann Office 2010 kostenlos herunterzuladen. Pro Office 2007 Produkt gibt es ein Office 2010 Tech-Garantie-Upgrade, maximal jedoch 25 Produkte pro Person.

Alle Infos unter: www.office.com/techg

DEVIL[®]
EDV-DISTRIBUTION

DEVIL empfiehlt Original Microsoft® Software

Microsoft[®]
AUTHORIZED
Distributor

Bis 18:30 Uhr bestellt – morgen vor 12:00 Uhr da!

DEVIL AG | Kocherstraße 2 | D-38120 Braunschweig | Tel. +49 531 21540-0 | Fax +49 531 21540-999 | info@devil.de | www.devil.de

Kaspersky

Mehr Sicherheit im digitalen Leben

Der Security-Spezialist Kaspersky stellt die jüngste Generation seiner Sicherheits-Software »Kaspersky Internet Security 2011« und »Kaspersky Anti-Virus 2011« vor. Die neuen Versionen schützen die digitale Identität von Internetnutzern und machen Tätigkeiten wie Online-Banking und Online-Shopping sicherer.

ulrike.wendel@crn.de

Kaspersky stellt die Generation 2011 seiner Internet Security- und Antivirus-Produktlinien für Privatkunden vor. Beide Security-Lösungen bieten proaktiven Schutz in Echtzeit vor vielfältigen Internetbedrohungen. Durch ständige Beobachtung des Systems werden potenzielle Bedrohungen sofort erkannt und schädliche Aktivitäten verhindert.

Eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche soll auch wenig erfahrenen Usern schnellen Zugang zu wichtigen Features und Einstellungen geben. Neu ist die Möglichkeit, die Produkt-Installations-CD bei Bedarf als Rettungs-CD zu verwenden. Sie enthält eine Reihe von Programmen zum Scannen oder Säubern eines infizierten Computers. Beide Lösungen können auch auf bereits infizierten Computern installiert werden.

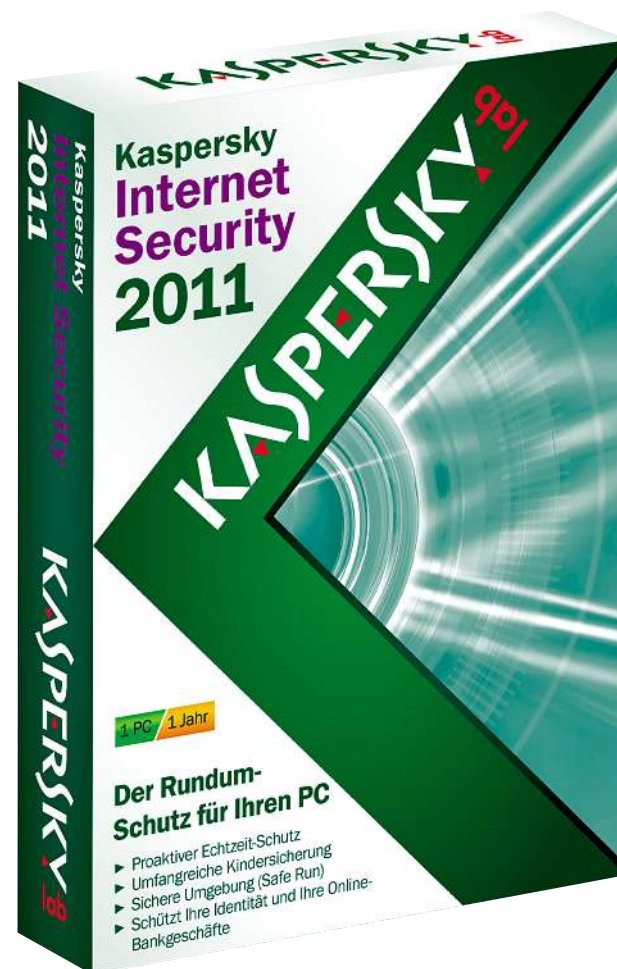
Die Basisversion »Kaspersky Anti-Virus 2011« schützt den PC und die Identität von Anwendern. Die Sicherheitstechnologie arbeitet im Hintergrund, ohne Anwender zu stören. Sie bietet Echtzeit-Schutz vor Viren und Spyware, Webseiten und E-Mails werden auf Schadprogramme hin geprüft. Ein spezieller Scanner entdeckt zudem Schwachstellen im Betriebssystem sowie in installierten Anwendungen.

»Kaspersky Internet Security 2011« bietet zudem einen »SafeSurf«-Modus, der Internetverbindungen schützt und automatisch Zugänge zu Webseiten blockiert, die verseuchte Links enthalten. Dank des verbesserten Phishing-Schutzes und eines virtuellen Keyboards ist die Passwordeingabe bei Online-Banking, Online-Shopping und sozialen Netzwerken sicherer als bei der Vorgängerversion. Der neue Geo-Filter

blockiert auf Wunsch Domain-Adressen bestimmter Länder. Die ebenfalls neu implementierte »System-Watcher«-Technologie beobachtet alle Systemaktivitäten. Unerwünschte Systemänderungen, die durch schädliche Programme verursacht wurden, können so mit wenigen Mausklicks wieder rückgängig gemacht werden. Die Software bietet zudem eine komplett überarbeitete Kindersicherung.

Beide Produkte sind ab Anfang Juli über 8Soft, Actebis Peacock, Ectacom, Ingram Micro, Koch Media, Wick Hill und Wortmann erhältlich. Für Anti-Virus 2011 empfiehlt Kaspersky einen Verkaufspreis von 29,95 Euro, für Internet Security 2011 von 39,95 Euro. ■

i Kaspersky Labs GmbH
Despag-Strasse 3, 85055 Ingolstadt
Tel. 0841 98 189-0, Fax 0841 98 189 100
www.kaspersky.de



»Kaspersky Internet Security 2011« bietet umfassenden Schutz vor Internetbedrohungen

H+H Software

Desktop Manager mit verbesserter Ergonomie

Beim Upgrade des NetMan Desktop Manager richtete Hersteller H+H Software sein Augenmerk vor allem darauf, Performance und Handhabung der Lösung zu verbessern.

michael.hase@crn.de

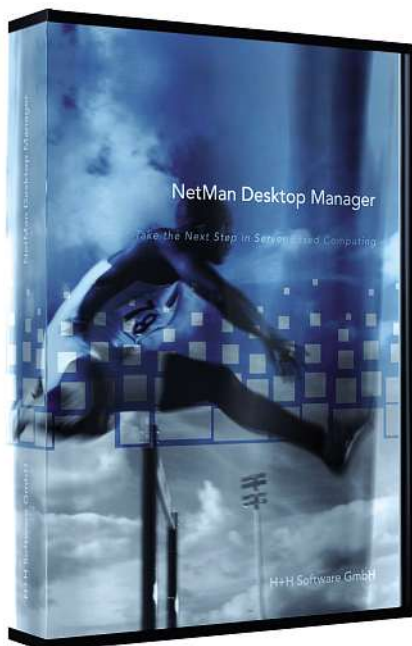
Der Göttinger Hersteller H+H Software bringt eine neue Version seines NetMan Desktop Manager (NDM) auf den Markt. Dem Unternehmen zufolge zeichnet sich Version 4.5 des Produkts vor allem durch eine verbesserte Performance und Handhabung aus. H+H positioniert den NDM als preisgünstige Terminalserver-Lösung, die sich vor allem an mittelständische Unternehmen richtet.

In Version 4.5 verfügt die Software über einen neuen Session Broker, der ein Load-Balancing auch bei alternativen RDP-Verbindungen ermöglicht. Bislang funktionierte die Lastverteilung nur, wenn Nutzer mit dem NDM-Client oder dem NDM-Webinterface auf die Terminalservices zugegriffen. Bei Sessions über alternative Clients war eine optimale Lastverteilung bislang nicht gewährleistet.

Anwender profitieren beim Upgrade von einem überarbeiteten Webinterface, das einen erweiterten Funktionsumfang bietet. Beispielsweise ist es in der neuen NDM-Version einfacher, mit dem Java-Client zwischen verschiedenen Terminalservice-Anwendungen zu wechseln.

NetMan Desktop Manager 4.5 ist ab sofort erhältlich. Das Basispaket mit 20 Lizenzen (per Device) und einem Jahr Tech-Support liegt bei 1.199 Euro. Fünf zusätzliche Per-Device-Lizenzen kosten 199 Euro. Verfügbar sind auch Pakete mit 50 oder 500 Lizenzen zum Preis von 1.490 Euro beziehungsweise 7.990 Euro. Fachhändler beziehen das Produkt über den Distributor Avnet. ■

i H+H Software GmbH
Maschmühlenweg 8-10, 37073 Göttingen
Tel. 0551 522 08-0, Fax 0551 522 08-25
www.hh-ndm.com



Wortmann

Netbook mit Pine Trail-Plattform

michaela.wurm@crn.de

»Terra Mobile 1020Go« heißt das neue Netbook der Wortmann-Eigenmarke Terra. Das 10-Zoll-Gerät kommt mit Intels neuer Pine Trail-Plattform aus Intels NM10-Chipsatz und der neuesten Atom N450-CPU. Die Ausstattung umfasst ein LED Glare-Display, WLAN 802,11 b/g/n und eine Webcam. Das 1,2 Kilogramm schwere Netbook soll laut Hersteller über eine extrem lange Akkulaufzeit von zehn Stunden verfügen.

»Terra Mobile 1020Go« ist in der Standardversion mit Atom N450 CPU, einem GByte RAM, 160 GByte HDD, WLAN, Webcam und Microsoft Windows 7 Starter ab der 20. KW bei Wortmann verfügbar. Der HEK liegt bei 339 Euro. Der Hersteller empfiehlt einen Verkaufspreis von 479 Euro (UVP). ■

www.wortmann.de



Samsung

Mehr als ein Bilderrahmen

Samsung erweitert sein Portfolio an digitalen Bilderrahmen. Der »SPF-800W« und der »SPF-1000W« bieten die Möglichkeit, die Geräte wie einen Fernseher oder Zusatzmonitor zu benutzen. Der integrierte Gravitations-sensor erkennt automatisch, in welcher Position der Bilderrahmen gehalten oder aufgestellt wird.

nadine.kasszian@crn.de

Samsung präsentiert die neuen digitalen Bilderrahmen »SPF-800W« und »SPF-1000W«. Durch einen Wandhänger lassen sich die schwarz oder weiß glänzenden digitalen Bilderrahmen an die Wand montieren. Außerdem verfügen die Geräte über eine Fernbedienung. Der integrierte Gravitations-sensor erkennt automatisch, in welcher Position der Bilderrahmen gehalten oder aufgestellt wird. Video- und Musikabspielfunktion sowie integrierte Lautsprecher runden die Multimedia-Eigenschaften der eleganten Photo Frames ab.

Der Samsung SPF-800W präsentiert Fotos auf einem TFT-LCD-Panel mit einer Bildgröße von 20,32 Zentimeter (8 Zoll), der SPF-1000W mit einer Bildgröße von 25,40 Zentimeter (10 Zoll).



Der SPF-1000W verfügt über eine Fernbedienung

Die Displays stellen Fotos im 4:3-Format mit einer Auflösung von 800 x 600 Pixeln (SPF-800W) und 1.024 x 768 Pixeln (SPF-1000W) bei einem Helligkeitswert von

250 cd/m² sowie einem Kontrastwert von 500:1 dar. Multimedia-Features wie Diashow-Effekte sowie Video- (DivX, XviD, MJPEG, MPEG) und Musikabspielfunktion

nen (MP3, WAV) setzen die Bilder in Szene. Als externe Speichermedien akzeptieren die Modelle USB-Sticks, SD- und SDHC-Speicherkarten, die Geräte selbst verfügen über eine Speicherkapazität von einem GByte.

Über die Videoabspielfunktion kommt in der Kombination

gearbeitet wird, können auf dem digitalen Bilderrahmen Programme wie beispielsweise Outlook oder der Instant Messenger im Auge behalten werden. Der Samsung SPF-800W ist ab sofort zu einem Preis von 139 Euro verfügbar. Der SPF-1000W kommt ab Ende Juni mit 179

Zusatzmonitor für PC und Notebook

mit der Fernbedienung ein Fernseh-Gefühl auf. Die zeitgesteuerte Bildwiedergabe definiert außerdem per Timer, wann die Bilder abgespielt werden sollen. Über eine integrierte Mini-Monitor-Funktion können die kleinen Displays über den USB-Anschluss als Zusatzmonitor für PC und Notebook eingesetzt werden. Während am Hauptbildschirm

Euro auf den Markt. Fachhändler können die Geräte bei den Distributoren Actebis Peacock, Delo, Ingram Micro, Pilot, Tech Data und Wortmann beziehen. ■

i Samsung Electronics GmbH
Am Kronberger Hang 6, 65824 Schwalbach / Ts.
Tel. 01805 7267864, Fax 01805 121214
www.samsung.de



Treffpunkt Fachhandel Perspectives 2010 Impulse für Ihr Business: 2. Juni 2010

9.00 bis 17.00 Uhr Fachhandelsmesse, 19.00 Uhr Party: **Zum blauen h**

Das erwartet Sie:

- 1000 m² Messefläche
- 61 ITK-Aussteller
- Einkaufsvorteile durch attraktive Messe-Angebote
- Neue Dienstleistungsangebote unserer Partner
- Informative Workshops und spannende Impulsvorträge
- Networking für Ihren Geschäftserfolg

Unsere Partner zeigen ihr Portfolio:



Jetzt anmelden!

Online unter www.perspectives.herweck.de

Herweck AG
Im Driescher 10
D-66459 Kirkel
www.herweck.de
info@herweck.de
Telefon 0 68 49/90 09 - 0
Telefax 0 68 49/90 09 - 100



Ansprechpartner: Amina Jemi – 08121 95-1570

DEVIL empfiehlt Original Microsoft® Software.

Microsoft
 AUTHORIZED
 Distributor


 Windows Server® 2008 R2
 Foundation


DELL-SERVER BEI DEVIL

Perfektion im Detail – Server nach Maß!

Fordern Sie Ihr **individuelles** Angebot an,
 wir konfigurieren nach **Ihren Wünschen!**


 DELL PowerEdge T110
 Art.-Nr. SR00024

 DELL PowerEdge R210
 Art.-Nr. SR00020


 Windows Server® 2008 R2
 Foundation

Windows Server® 2008 R2 Foundation

Windows Server® 2008 R2 Foundation ist der kostengünstige, zuverlässige Einstiegsserver für kleine Unternehmen. Bis zu 15 Benutzer können damit Dateien zentral speichern und ebenso wie Drucker gemeinsam verwenden. Über das Internet sind diese Informationen von unterwegs oder zuhause aus leicht und sicher abrufbar. Die Lösung stellt ein leistungsfähiges Fundament zum Einsatz von Branchensoftware bereit.


 Windows
 Small Business Server 2008
 Standard

Windows® Small Business Server 2008

Als integriertes All-in-one-Serverpaket für kleine Unternehmen bietet Windows® Small Business Server 2008 umfangreiche Sicherheits- und Produktivitätsmerkmale. Speziell auf die Anforderungen und das Budget kleiner Unternehmen mit mobilen Mitarbeitern abgestimmt, enthält die Lösung zahlreiche Funktionen zum Schutz unternehmenskritischer Geschäftsdaten sowie zum Ausbau Ihres Geschäfts und Ihrer Kapazitäten.

Kürzeste Lieferzeit*

innerhalb von 12 – 24 Std.

*Standard-Server/Lagerware

Einführungspromotion

01.05. – 31.05.2010

Alle DELL-Server frachtfrei, 45 Tage Zahlungsziel

DEVIL bietet Ihnen ein umfassendes DELL-Server-Portfolio mit Intel-Prozessortechnologie für kleine Unternehmen und Arbeitsgruppen. Vom Einstiegsserver bis zu anspruchsvollen Server-Lösungen – in Kombination mit Windows® Server 2008 -Software punkten Sie mit leistungsstarken Systemen zum optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis.

DELL Server

DELL PowerEdge T110

 Intel® Xeon® X3440 Prozessor
 2,53 GHz, 8 MB Cache
 4 GB, DDR3, 1333 MHz (2x2)
 2x 500 GB SATA, 3,5", 7200 U/Min
 Windows Server® 2008 R2 Foundation
 3 Jahre Basis Garantie – Next Business Day
 Art.-Nr. SR00017

HEK 999,00 €*

DELL PowerEdge T110

 Intel® Xeon® X3430 Prozessor
 2,40 GHz, 8 MB Cache
 1 GB, DDR3, 1066 MHz (1x1)
 250 GB SATA, 3,5", 7200 U/Min
 1 Jahr Basis Garantie
 Art.-Nr. SR00024

HEK 399,00 €*

DELL PowerEdge R210

 Intel® Xeon® X3430 Prozessor
 2,40 GHz, 8 MB Cache
 4 GB, DDR3, 1066 MHz (2x2)
 2x 300 GB SAS 15K 3,5"
 Windows® Server® 2008 R2 Foundation 64 Bit
 3 Jahre Basis Garantie – Next Business Day
 Art.-Nr. SR00020

HEK 1.499,00 €*

*zzgl. MwSt.

Sie benötigen eine
 individuelle
 Serverkonfiguration?

Bitte senden Sie eine
 E-Mail an:
dell@devil.de


DEVIL[®]
 EDV-DISTRIBUTION

Diese und andere Produkte von Dell bei DEVIL verfügbar, besuchen Sie unseren Onlineshop!
Infos und Order unter: 0531 21540-0 oder www.devil.de

Bis 18:30 Uhr bestellt – morgen vor 12 Uhr da!

DEVIL AG | Kocherstraße 2 | D-38120 Braunschweig | Tel. +49 531 21540-0 | Fax +49 531 21540-999 | info@devil.de | www.devil.de

Ich kaufe iomega bei ComLine!

iomega StorCenter™ ix4-200d NAS Server

Der iomega® StorCenter™ ix4-200d NAS-Server bietet Inhaltsfreigabe mit erweitertem Schutz und ist ideal für kleine Unternehmen, Zweigstellen oder Heimnetzwerke geeignet. Auf der Basis der Enterprise-Speichertechnologie von EMC® bietet der StorCenter ix4-200d zwei GbE-Anschlüsse, einfache Dateifreigabe, iSCSI-Zugriff auf Blockebene und mehrere RAID-Konfigurationen für zusätzliche Datensicherheit. Unternehmen werden die stabilen Datenschutzfunktionen wie USV-Unterstützung, Drucken über das Netzwerk, Ordnerkontingente, geräteübergreifende Replikation mit Rsync und durch Benutzer austauschbare Laufwerke zur Sicherstellung der Geschäftskontinuität und zur Notfallwiederherstellung zu schätzen wissen. Die benutzerfreundliche Schnittstelle, Active Directory-Unterstützung sowie Fernzugriff ermöglichen eine problemlose Geräteverwaltung.



iomega StorCenter ix4-200d NAS Server, 2 TB

ComLine Art.Nr. RAIDI-10001

439,00 €

iomega StorCenter ix4-200d NAS Server, 4 TB

ComLine Art.Nr. RAIDI-10002

659,00 €

iomega StorCenter ix4-200d NAS Server, 8 TB

ComLine Art.Nr. RAIDI-10003

1.119,00 €

Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten. Preise gelten ab Lager Flensburg, zzgl. der gesetzlichen MwSt., Porto und Versicherung. Alle Angebote freibleibend. Alle genannten Garantienzeiten entsprechen den jeweiligen Herstellergarantien. Es gelten unsere allgemeinen Verkaufs- und Lieferbedingungen. CRN Ausgabe 2010



// WEG- WEISEND

Microsoft // Office Small Business Edition 2007

Microsoft Associate Distributor

Upgrade auf Office 2010 Professional
www.office.com/techg

Abbildung ähnlich



SB Version, deutsch

Inkl. Word 2007, Excel 2007, PowerPoint 2007, Publisher 2007 und Outlook 2007 mit Business Contact Manager

Artikel-Nr.: SW00650 **173,00**

Microsoft // Office Basic 2007

Microsoft Associate Distributor

Upgrade auf Office 2010 Home and Business
www.office.com/techg

Abbildung ähnlich



SB Version, deutsch

Inkl. Word 2007, Excel 2007 und Outlook 2007 mit Business Contact Manager

Artikel-Nr.: SW00651 **131,00**

Microsoft // Windows® 7 Home Premium 32bit

Microsoft Associate Distributor

Abbildung ähnlich



SB Version, deutsch

Mit Windows 7 Home Premium wird das Einrichten eines Heimnetzwerks zum Kinderspiel.

Artikel-Nr.: SW00961 **72,00**

Microsoft // Windows® Server Standard 2008 R2

Microsoft Associate Distributor

Abbildung ähnlich



SB Version, deutsch

Windows Server 2008 mit integrierten Web-, Virtualisierungs- und Sicherheitstechnologien steigert die Verfügbarkeit und Flexibilität Ihrer Serverinfrastruktur.

Artikel-Nr.: SW00990 **496,00**



www.cosag.de



06403-971-100

Microsoft // Windows® 7 Professionel Update 32/64bit

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

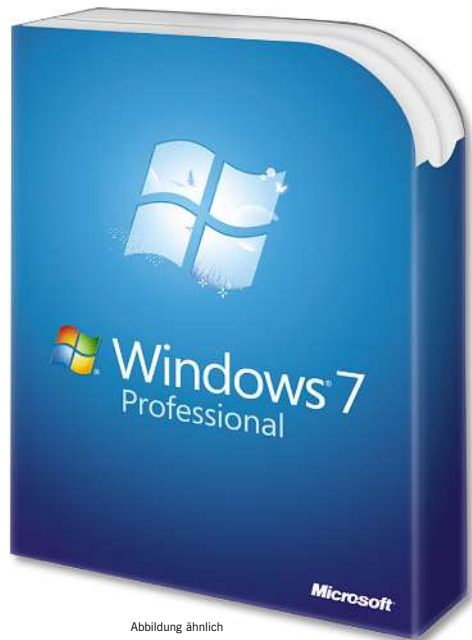


Abbildung ähnlich

Update, deutsch

Ein Betriebssystem, das alles bietet, was Sie sich wünschen. Windows® 7 Professional ist schnell, sicher, einfach zu bedienen, problemlos in ein Netzwerk zu integrieren und in höchstem Maße kompatibel zu gängiger Hard- und Software. Zahlreiche große und kleine Verbesserungen sowie vielfältige neue Funktionen und Technologien wie Multi-Touch-Bedienung, Live-Miniaturansichten

und Windows XP-Modus machen aus Windows 7 Professional ein modernes Betriebssystem. Dies macht den täglichen Umgang mit dem Computer einfacher, intuitiver und effizienter, da Sie ohne Umwege zum gewünschten Ergebnis kommen. Windows 7 Professional macht aus Ihrem Computer Ihr System.

Artikel-Nr.: SW00746

192,00

Sage // PC Kaufmann Komplettpaket 2010

sage



Die leistungsfähige Komplettlösung für kleine Unternehmen und Selbstständige. Mit Buchhaltung, Auftragsbearbeitung und Warenwirtschaft.

Artikel-Nr.: SW00389

149,00

Acronis // True Image Home 2010 Netbook Ed.

Acronis
COMPUTE WITH CONFIDENCE



Speziell angepasst für Netbooks! Mit Acronis True Image Home 2010 Netbook Edition sichern Sie Ihr komplettes Netbook, einschließlich Betriebssystem und aller wichtigen Daten und Anwendungen.

Artikel-Nr.: SW00350

12,25

Symantec // Symantec Backup Exec™ System Recovery SBS 2010

symantec™



Symantec Backup Exec System Recovery 2010 Small Business Server Edition ist eine einfache, kostengünstige Backup- und Wiederherstellungslösung für Microsoft Windows Small Business Server. Mit dieser Lösung können einzelne Dateien/Ordner oder gesamte Windows-Systeme in nur wenigen Minuten wiederhergestellt werden – selbst auf nicht identischen Hardwareplattformen, in virtuellen Umgebungen oder an entfernten Standorten. So können Unternehmen Ausfallzeiten reduzieren und Katastrophen vermeiden.

Wichtige Funktionen

- Automatisierte System-Backups während der Arbeit mithilfe zeitplan- oder ereignisgesteuerter Backups
- Wiederherstellung auf nicht identischer Hardware mithilfe der Restore Anyware-Technologie
- Offsite-Datensicherungen auf einen FTP-Speicherort oder eine sekundäre Festplatte
- Nahtlose physisch-virtuelle (P2V) und virtuell-physische (V2P) Konvertierungen für virtuelle VMware-, Microsoft- und Citrix-Umgebungen

Artikel-Nr.: SW00405

373,00

Chipdrive // MyKey Retail Pack

CHIPDRIVE



In dem handlichen CHIPDRIVE® MyKey™-Stick befindet sich eine CHIPDRIVE® Masterkey 24k-Chipkarte im SIM-Karten-Format (ID-000), auf der alle wichtigen Informationen

Artikel-Nr.: SW00514

10,90

Adobe // Photoshop CS5

Adobe



Profitieren Sie von präziseren Auswahl- und Korrekturwerkzeugen sowie realistischen Malpinseln. Hinzu kommen ein optimierter Workflow und verbesserte Performance.

Artikel-Nr.: SW00717

775,00

COS // Software

Acronis
COMPUTE WITH CONFIDENCE

Adobe

AMM

COREL
Freiheit in der Gestaltung

ca

CHIPDRIVE

ELO
Digital Office

G DATA
SOFTWARE

KASPERKY

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Norton
from symantec

PANDA
SECURITY

sage

symantec.



COS

COS Distribution AG

Nikolaus-Otto-Straße 11
D-35440 Linden

Telefon: 0 64 03 / 971-0
Telefax: 0 64 03 / 971-220
E-Mail: vertrieb@cosag.de

Focus-Sales Netzwerk & TK

Telefon: 0 64 03 / 971-143
E-Mail: netzwerk@cosag.de

Focus-Sales Software & Lizenzen

Telefon: 0 64 03 / 971-554
E-Mail: software@cosag.de

Service: First Flash GmbH

Kocherstraße 2 (Tor 1)
38120 Braunschweig
Telefon: 06403 / 971-114
Telefax: 0531 / 21540-980

<http://www.cosag.de>
<http://costrade.cosag.de>

Alle Preise in Euro. Gültig solange Vorrat reicht, zahlbar rein netto, zzgl. 19% MwSt., ab Lager Braunschweig. Irrtümer und Druckfehler sowie Zwischenverkauf vorbehalten.

LC-POWER

LEGION



LC1000 V2.3 Legion X2

Mit dem Legion X2 bietet Ihnen LC-Power ein 80 PLUS® GOLD-zertifiziertes Netzteil der Extraklasse, das mit seinen 1000W jeder Herausforderung gewachsen ist!

Das Netzteil bietet Ihnen neben einem 140mm-Lüfter, Aktiv-PFC, modularem Kabelmanagement und umfangreichen Sicherheitsschaltkreisen, wie OVP, OCP, OPP, SCP & UVP, eine sehr hohe Effizienz von bis zu 90,69% sowie einen geringen Standby-Verbrauch bei massiver Kühlleistung für Ihr System!

Weitere Ausstattung:
 Vier unabhängige 12V-Leitungen,
 1x 20+4-Pin, 1x 4+4-Pin, 1x 8-Pin Mainboard 12V,
 3x PCI-E 6+2-Pin, 3x PCI-E 6-Pin, 12x SATA, 4x PATA, 1x FDD

www.lc-power.com



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



Offizielle Partner:



ACER Extensa 5635-652G25N



- 39,62 cm (15,6") WXGA HD LED, 1366 x 768
- Intel Core 2 Duo T6570 2,1GHz (FSB800/2MB)
- 1x 2048MB DDR3, 250GB S-ATA
- DVD-SuperMulti, Cardreader
- Windows 7 Prof. 32Bit / Dual-Load XP Prof.
- separater Nummernblock



Art-Nr. 360441

379,- €

ACER TravelMate 5740G-434G32N



- Intel® Core i5-430M (2,26GHz/F1066/3M)
- Windows 7 Home Premium 64Bit (OEM)
- 39,62cm (15,6") WXGA HD LED, 1366x768
- Intel® HM55, ATI HD 5470-512MB DDR3
- 2x2048 MB DDR3 (max. 8.192MB)
- 320 GB S-ATA, Cardreader, DVD-SuperMulti
- 3xUSB 2.0/ VGA/HDMI, Webcam
- separater Nummernblock



Art-Nr. 360432

599,- €

ACER Veriton X490G



- Intel Core i3-530 2,93GHz (4M Cache)
- 1x 2 GB DDR3, DVD-RW
- 320 GB 7200rpm Serial-ATA II
- Intel Core i3/i5 integr. Grafiklösung
- 10x USB2.0, 1xS, 1x eSATA
- Windows 7 Pro 64bit / XPP 32bit dual load



Art-Nr. 354582

469,- €

ACER Veriton N260G



- 1 Liter Business PC
- Intel Atom N280 (1,66GHz, 667MHz)
- 2x1GB DDR2, Cardreader
- 160 GB S-ATA 6,35cm (2,5")
- 1x HDMI, 1x VGA, 6x USB 2.0
- Windows 7 Pro/ XPP dual load



Art-Nr. 354514

289,- €

ACER V243HAbd - schwarz matt



- 60,96 cm (24") Widescreen 16:9
- Auflösung 1920 x 1080
- Kontrast 80.000 : 1
- Helligkeit 300 cd/m²
- Reaktionszeit 2ms
- D-Sub, DVI

Art-Nr. 436497

149,- €

ACER P5290



- DLP mit Acer ColorBoost II+ / 3D Ready
- Auflösung 1.024 x 768
- 4.000 ANSI Lumen
- Kontrast 3.700:1
- HDMI, DVI, 2x D-Sub, Composite, RS232, S-Vid.
- inkl. Fernbedienung mit Laserpointer,
- Linsenverschiebung
- 2 Jahre Pick-Up Service



Art-Nr. 356572

745,- €



HP Drucker & Scanner – Entdecken Sie die neuesten Technologien

HP Officejet H470wbt : Mobildrucker (CB028A)

- ↘ **Drucktechnologie** Thermischer HP Farbtintenstrahldruck
- ↘ **Druckgeschw.** Bis zu 22 Seiten/Min. s/w oder 18 Seiten/Min. farbig
- ↘ **Auflösung** Bis zu 4.800 dpi (optimiert),
HP FastRes 1.200, HP ProRes 1.200
- ↘ **Prozessor** 192 MHz
- ↘ **Arbeitsspeicher** 32 MB
- ↘ **Papierzuführung** 50 Blatt Papierzufuhr
- ↘ **Schnittstellen** 1x Hi-Speed USB 2.0, 1x PictBridge,
1x SD/MMC Card Slot, bt500 Bluetooth Druckeradapter.
802.11b/g Wireless Druckeradapter (optional)
- ↘ **Duplexdruck** Manuell
- ↘ **Empf. Druckleistung** Bis zu 500 Seiten/Monat
- ↘ **Sonstiges** HP Vivera 4 Tinten (optional 6 Tinten), inkl. USB-Kabel

b.com Art.-Nr. DRU0042695

€ **259,90**

HP Officejet H470 Care Pack

(UG072E) · [DRU0042876] · 3 Jahre Vor-Ort-Austausch am nächsten Arbeitstag **71,- €**



HP Scanjet 5590 : Digitaler Flachbettscanner (L1910A)

- ↘ **Scantyp** Vorlagenglas, ADF
- ↘ **Auflösung** Bis zu 2.400 dpi (optisch)
- ↘ **Bit-Tiefe** 48 Bit, 256 Graustufen
- ↘ **Papierzuführung** 50 Blatt ADF (Autom. Dokumentenzuführung)
- ↘ **Scangeschw. ADF** Bis zu 8 Seiten/Min.
(Einseitige Scans, Schwarzweiß, 200 dpi, 1 Bit)
- ↘ **Scanformat** Max. 216 x 279 mm Flachbett
Max. 210 x 356 mm (einseitig); 210 x 305 mm (zweiseitig) ADF
- ↘ **Schnittstelle** 1x Hi-Speed USB 2.0
- ↘ **Sonstiges** Integrierte Durchlichteinheit für transparente Vorlagen,
USB 2.0 Kabel im Lieferumfang enthalten

b.com Art.-Nr. SCA0003302

€ **336,00**

HP Scanjet 5590 Care Pack

(UH260E) · [DRU0041705] · 3 Jahre Vor-Ort-Austausch am nächsten Arbeitstag **79,- €**



one

Zugriff auf über 12000 Produkte rund um die Uhr
mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

Komplettsysteme, Serienrechner (ab Lager),
PC Systeme und Server über unseren
BTO-Konfigurator, Komponenten,
Peripherie, Zubehör

one

b.com Computer AG
(Zentrale/Vertrieb Köln)
0221-8003-1100

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-310 78-100

b.com Vertriebsbüro
Linden
06403-778 56-0



HP Produkte kaufen bei b.com

Ihrem persönlichen HP Distributor!

HP Officejet 4500 : All-in-One Drucker (CB867A)

- **Drucktechnologie** Thermischer HP Farbtintenstrahldruck
- **Druck/Kopiergeschw.** Bis zu 28 Seiten/Min. s/w oder 22 Seiten/Min. farbig
- **Auflösung** Bis zu 4.800 x 1.200 dpi (optimiert)
- **Scanner** Bis zu 1.200 dpi, 48-bit Farbtiefe, Vorlagenglas, ADF
- **Fax** 3 Sek. pro Seite, bis zu 100 Seiten A4 im Speicher, bis zu 300 x 300 dpi Auflösung, Sperrfunktion gegen unerwünschte Nachrichten

- **Prozessor** 192 MHz
- **Arbeitsspeicher** 64 MB (max. 64 MB)
- **Papierzuführung** 100 Blatt Papierzufuhr, 20 Blatt ADF, 15 Briefumschläge, 20 Blatt Ausgabefach vorn

- **Schnittstellen** 1x USB 2.0, 1x 10/100 BaseTX
- **Duplexdruck** Automatisch
- **Druckleistung** 3.000 Seiten/Monat
- **Sonstiges** Inklusive Patronen (1x 3-farbig, 1x schwarz), Softwarepaket

b.com Art.-Nr. DRU0059560

€ **78,90**

HP Officejet 4500 Care Pack

(UG072E) - [DRU0042876] - 3 Jahre Vor-Ort-Austausch am nächsten Arbeitstag71,- €



» HP Care Pack Services Deutschland

HP Care Pack bietet Ihnen - über die Garantie und die Gewährleistung hinaus - die Sicherheit eines mehrjährigen Hardware und Software-Service.

- » Ein bewährtes Konzept der "upfront" Services, die zusammen mit einem HP Produkt angeboten werden
- » Für die höchste Sicherheit von Anfang an
- » Mit den meist gefragten Servicelevel in einem überschaubaren Portfolio
- » Zum wettbewerbsfähigen und fairen Preis

face

face . . .
to you



b.com
www.bcom.de

Industrial Computing Solutions

Vogelhainweg 4 · 71065 Sindelfingen · Tel. 070 31.735 99-0 · sales@pc-products.de · www.pc-products.de

Storage-Server

Die PC Products **Storage-Server Serie** basiert auf der neuesten **Intel® Single-Xeon 3400** und **Intel® Dual-Xeon™ 5600 Technologie**. Mit diesen Systemen können sie große Datenmengen mit hohem **Datendurchsatz** verwalten.

Sie zeichnen sich durch hohe **Energieeffizienz, Verfügbarkeit** und **Ausfallsicherheit** aus. Mit dem zusätzlichen **Open-E DSS V6 Modul** erhalten Sie eine schnelle, zuverlässige und skalierbare Plattform für **NAS** und **IP-Storage** mit hoher **Datensicherheit, Stabilität** und **einfacher Handhabung**.

Strato 2900 Intel Single Xeon Storage-Server



2 HE

8 x 1 TB: **2.785,- €**

8 x 2 TB: **3.785,- €**

- **Supermicro 19" Kompakt-Gehäuse 2 HE**, 560 Watt Netzgerät, opt. redundant
- **Intel S3420GPLC Single-Prozessor** Server-Mainboard, Intel 3420 Chipsatz
- **Intel Xeon X3450 2.66 GHz Quad-Core**, opt. Intel **Dual-Xeon 5500/5600**
- **4 GB unbuf. DDR3-RAM** PC1333 mit ECC, **erweiterbar bis 24 GB**
- Adaptec 5805 8-Kanal PCI-Express **SAS/SATA II RAID-Controller**, 512 MB Cache
- **8 x 1 TB / 2 TB 3.5" SATA II RAID-Festplatten**, 7.200 rpm, 32 MB Cache
- optional 300 GB bis 600 GB 3.5" **SAS Festplatten 15.000 rpm**
- optional **Open-E DSS V6 Modul (NAS + iSCSI)**, **Adaptec MaxIQ SSD Caching**

Strato 2920 Intel Dual Xeon Storage-Server



2 HE

24 x 300 GB: **8.675,- €**

24 x 600 GB: **13.285,- €**

- **Supermicro 19" Kompakt-Gehäuse 2 HE**, 2 x 900 Watt **redundantes** Netzgerät
- **Supermicro X8DTU Dual-Prozessor** Server-Mainboard, Intel 5520 Chipsatz
- **2 x Intel Xeon E5620 2.40 GHz Quad-Core, 12 MB Cache**, optional **Six-Core**
- **6 GB reg. DDR3-RAM** PC1066/1333 mit ECC, **erweiterbar bis 96 GB**
- Adaptec 52445 24-Kanal PCI-Express **SAS/SATA II RAID-Controller**, 512 MB Cache
- **24 x 300 GB / 600 GB 2.5" SAS Festplatten**, 10.000 rpm
- optional 160 GB bis 512 GB 2.5" **SSD Flash Festplatten**
- optional **Open-E DSS V6 Modul (NAS + iSCSI)**, **Adaptec MaxIQ SSD Caching**

Strato 3900 Intel Single Xeon Storage-Server



3 HE

16 x 1 TB: **4.875,- €**

16 x 2 TB: **6.875,- €**

- **Supermicro 19" Kompakt-Gehäuse 3 HE**, 2 x 800 Watt **redundantes** Netzgerät
- **Intel S3420GPLC Single-Prozessor** Server-Mainboard, Intel 3420 Chipsatz
- **Intel Xeon X3450 2.66 GHz Quad-Core**, optional Intel **Dual-Xeon 5500/5600**
- **8 GB unbuf. DDR3-RAM** PC1333 mit ECC, **erweiterbar bis 24 GB**
- Adaptec 51645 16-Kanal PCI-Express **SAS/SATA II RAID-Controller**, 512 MB Cache
- **16 x 1 TB / 2 TB 3.5" SATA II RAID-Festplatten**, 7.200 rpm, 32 MB Cache
- optional 300 GB bis 600 GB 3.5" **SAS Festplatten 15.000 rpm**
- optional **Open-E DSS V6 Modul (NAS + iSCSI)**, **Adaptec MaxIQ SSD Caching**

Strato 4900/4950 Intel Dual Xeon Storage-Server



4 HE

24 x 2 TB: **9.985,- €**

36 x 2 TB: **14.295,- €**

- **Supermicro 19" Gehäuse 4 HE**, 2 x 900 Watt **redundantes** Netzgerät
- **Supermicro X8DTi Dual-Prozessor** Server-Mainboard, Intel 5520 Chipsatz
- **2 x Intel Xeon E5620 2.40 GHz Quad-Core, 12 MB Cache**, optional **Six-Core**
- **12 GB reg. DDR3-RAM** PC1066/1333 mit ECC, **erweiterbar bis 96 GB**
- Adaptec 52445 24-Kanal PCI-Express **SAS/SATA II RAID-Controller**, 512 MB Cache
- **24 x / 36 x 2 TB 3.5" SATA II RAID-Festplatten**, 7.200 rpm, 32 MB Cache
- optional 300 GB bis 600 GB 3.5" **SAS Festplatten 15.000 rpm**
- optional **Open-E DSS V6 Modul (NAS + iSCSI)**, **Adaptec MaxIQ SSD Caching**



Flepo miniPC delta

Produktspezifikationen

Prozessor	Intel Atom N270, 1.6GHz
Arbeitsspeicher	2x DDR2 SODIMM
Expansion Slot	MiniPCI Card Socket
Grafik	Intel 945GSE onBoard-Grafik
Storage	Compact Flash Card Socket, Serial ATA (2.5" HDD)
LAN	3x PCIe x1 GbE Controller
Audio	7.1 Kanal High Definition Audio Codec
USB	4x USB 2.0 (2 Ports Vorderseite, 2 Ports Rückseite)
Video Out	DVI-I, VGA
COM-Ports	2x 9-Pin D-SUB
Maße	215(B) x 180(T) x 52(H) mm

Verfügbare Varianten:

- Mini delta A-211 - 1024MB Intel Atom N270 Barebone
- Mini delta A-212 - 2048MB Intel Atom N270 Barebone
- Mini delta A-214 - 2048MB Intel Atom N270 250GB Windows7 Home Premium
- Mini delta A-213 - 2048MB Intel Atom N270 250GB Windows7 Professional



Vorinstalliert mit Original Microsoft® Software.

www.flepo.de



PURE POWER IN DISTRIBUTION

ALLDIS Computer GmbH
 Maistraße 4-6 - 82110 Germering
 Tel.: 089 - 894 224 44 - Fax: 089 - 894 224 98
www.alldis.de - sales@alldis.de

GIGABYTE Mainboards – mit AMD Chipsatz



GA-890FXA-UD7 :: XL-ATX

- ↳ **Socket** AM3 (Phenom™ II / Athlon™ II)
- ↳ **Chipsatz** AMD® 890FX + SB850
- ↳ **Speicher** 4x DDR3 1866+ (OC)/1333/1066 MHz (bis zu 16 GB)
- ↳ **Slots** 2x PCIe 2.0 x16, 2x PCIe x16 (x8), 2x PCI x16 (x4), 1x PCI
- ↳ **LAN/Audio** Dual Gigabit LAN / 7.1-channel (Realtek ALC889)
- ↳ **Storage** **6x SATAIII (RAID)**, 2x SATAII (RAID), 2x eSATA, 1x IDE u. a. **2x USB 3.0**, bis zu 14x USB 2.0, 2x PS/2, 2x RJ-45, 2x FireWire, 6x Audio, 2x eSATA,
- ↳ **I/O**
- ↳ **sonstiges** Ultra Durable 3 Technologie, CrossFireX support, Easy Energy Saver, DualBios, Hybrid Silent-Pipe Design

b.com Art.-Nr. MB00060573

179,90 €



GA-880GMA-UD2H :: microATX

- ↳ **Socket** AM3 (Phenom™ II / Athlon™ II)
- ↳ **Chipsatz** AMD® 880G + SB850
- ↳ **Speicher** 4x DDR3 1800/1333/1066 MHz (bis zu 16 GB)
- ↳ **Slots** 1x PCIe 2.0 x16, 1x PCI x16 (x4), 1x PCI x1, 1x PCI
- ↳ **LAN/Audio** Gigabit LAN / 7.1-channel (Realtek ALC892)
- ↳ **Storage** **5x SATAIII (RAID)**, 1x eSATA, 1x IDE u. a. **2x USB 3.0**, bis zu 14x USB 2.0, 2x PS/2, RJ-45, 2x FireWire, 6x Audio, 2x eSATA, DVI, VGA, HDMI
- ↳ **I/O**
- ↳ **sonstiges** Ultra Durable 3 Technologie, CrossFireX support, Easy Energy Saver, DualBios, ATI Grafik

b.com Art.-Nr. MB00060941

73,50 €



GA-890FXA-UD5 :: ATX Retail

- ↳ **Socket** AM3 (Phenom™ II / Athlon™ II)
- ↳ **Chipsatz** AMD® 890FX + SB850
- ↳ **Speicher** 4x DDR3 1866+ (OC)/1333/1066 MHz (bis zu 16 GB)
- ↳ **Slots** 2x PCIe 2.0 x16, 1x PCIe x16 (x8), 1x PCI x16 (x4), 2x PCI x1, 1x PCI
- ↳ **LAN/Audio** Dual Gigabit LAN / 7.1-channel (Realtek ALC889)
- ↳ **Storage** **6x SATAIII (RAID)**, 2x SATAII (RAID), 2x eSATA, 1x IDE u. a. **2x USB 3.0**, bis zu 14x USB 2.0, 2x PS/2, 2x RJ-45, 2x FireWire, 6x Audio, 2x eSATA,
- ↳ **I/O**
- ↳ **sonstiges** Ultra Durable 3 Technologie, CrossFireX support, Easy Energy Saver, DualBios

b.com Art.-Nr. MB00060575

146,90 €

GIGABYTE™

one

Zugriff auf über 13000 Produkte rund um die Uhr mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

Komplettsysteme, Serienrechner (ab Lager), PC Systeme und Server über unseren BTO-Konfigurator, Komponenten, Peripherie, Zubehör

one

b.com Computer AG
(Zentrale/Vertrieb Köln)
02 21-80 03-11 00

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
05 31-3 10 78-1 00

b.com Vertriebsbüro
Gießen
06 41-5 65 58-0



GIGABYTE Mainboards – mit Intel Chipsatz



GA-H55M-UD2H :: microATX

- ↘ **Socket** LGA1156 (Core™ i7-860-870, Core™ i5, Core™ i3, Pentium® G6950)
- ↘ **Chipsatz** Intel® H55 Express
- ↘ **Speicher** 4x DDR3 2133+/1800/1600/1333/1066/800 MHz (bis zu 16 GB)
- ↘ **Slots** 1x PCIe 2.0 x16, 1x PCIe x16 (x4), 2x PCI
- ↘ **LAN/Audio** Gigabit LAN / 7.1-channel (Realtek ALC889)
- ↘ **Storage** 6x SATAII, 1x IDE
- ↘ **I/O** u. a. bis zu 12x USB 2.0, 2x PS/2, RJ-45, 1x eSATA, Display Port, VGA, HDMI, COM, 2x Firewire, 6x Audio, DVI
- ↘ **sonstiges** Ultra Durable 3 Technologie, DualBios, CrossFireX support

b.com Art.-Nr. MBO0057233



72,50 €



GA-H55-UD3H :: ATX Retail

- ↘ **Socket** LGA1156 (Core™ i7-860-870, Core™ i5, Core™ i3, Pentium® G6950)
- ↘ **Chipsatz** Intel® H55 Express
- ↘ **Speicher** 4x DDR3 2133+/1800/1600/1333/1066/800 MHz (bis zu 16 GB)
- ↘ **Slots** 1x PCIe 2.0 x16, 1x PCIe x16 (x4), 1x PCIe x1, 4x PCI
- ↘ **LAN/Audio** Gigabit LAN / 7.1-channel (Realtek ALC889)
- ↘ **Storage** 6x SATAII, 1x IDE
- ↘ **I/O** u. a. bis zu 12x USB 2.0, 2x PS/2, RJ-45, VGA, HDMI, COM, DVI, 6x Audio
- ↘ **sonstiges** Ultra Durable 3 Technologie, DualBios

b.com Art.-Nr. MBO0057232

78,50 €

GA-P55-USB3 :: ATX Retail

- ↘ **Socket** LGA1156 (Core™ i7-860-870, Core™ i5, Core™ i3, Pentium® G6950)
- ↘ **Chipsatz** Intel® P55 Express
- ↘ **Speicher** 4x DDR3 2200/1600/1333/1066/800 MHz (bis zu 16 GB)
- ↘ **Slots** 1x PCIe 2.0 x16, 1x PCIe x16 (x4), 2x PCI x1, 3x PCI
- ↘ **LAN/Audio** Gigabit LAN / 7.1-channel (Realtek ALC888)
- ↘ **Storage** 8x SATAII (RAID), 1x IDE
- ↘ **I/O** u. a. **2x USB 3.0**, bis zu 14x USB 2.0, 2x PS/2, RJ-45, 6x Audio
- ↘ **sonstiges** Ultra Durable 3 Technologie, DualBios, CrossFireX support

b.com Art.-Nr. MBO0058723

85,90 €

stop
stop . . .
shopping



b.com
www.bcom.de

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse

PCAS**FreeLicence - Das Geheimnis eines Erfolges**

Mit Erwerb der FreeLicence für kfm. Software gewähren wir dem Fachhändler als Lizenznehmer das Recht, das lizenzierte Programm beliebig oft in eigener Verantwortung zu kopieren.

Jede Kopie kann der Fachhändler zu seinem Preis an einen seiner Endkunden verkaufen, ohne jemals wieder Lizenzgebühren zahlen zu müssen.

Alle Vorteile schnell zusammengefasst:

- Einmal kaufen, beliebig oft verkaufen
- Übersehbare Investition und damit kalkulierbarer Erfolg
- Freie Preisgestaltung gegenüber dem Endanwender

Eine individuelle und betriebswirtschaftliche Preiskalkulation im Softwarebereich und ein breites Angebot von Dienstleistungen, sind für den unternehmerisch denkenden und profitorientierten Fachhändler die verlässlichen Standbeine für seine Zukunft - auf Wunsch auch mit Gebietsschutz.

Ihr Ansprechpartner: Herr Thorsten Helmerich

Helmerich-PCAS
Software & Service GmbH
Krögerweg 21
48155 Münster
Tel. 0251/97105-0
Fax 0251/97105-50
eMail info@pcas.de
www.pcas.de

Noeske netsolutions GmbH Vertriebs- und Implementationspartner gesucht

Sie haben Interesse, Ihr Kundenpotenzial auszubauen oder neue Wege zu gehen. In vielen Unternehmen stehen heute gerade die Prozesse für Eingangsrechnungen auf dem Prüfstand. Lösungen, die einen schnellen Kundennutzen bringen, sind selten und oft nur von Spezialisten durchzuführen.

Noeske netsolutions hat einen webbasierten Eingangsrechnungsworkflow, der WEB 2.0-Technologien einsetzt, entwickelt. Er stellt abteilungs-, niederlassungs- und firmenübergreifend gesicherte Prüfabläufe, Vollständigkeitskontrolle, Skontofristüberwachung und Re-

ports bereit. Hierzu sind keine Installationen auf einem Arbeitsplatzrechner notwendig. Er zeichnet sich nicht nur durch die nahtlose Integration in Unternehmensportale aus, sondern ermöglicht erstmalig die Definition komplexester Workflows durch reine XML-Beschreibungen. Diese Form der Konfiguration und Leistungsfähigkeit sucht derzeit ihresgleichen auf dem Markt. Die komplette Verarbeitung vom Erkennen und Klassifizieren der Rechnung bis hin zur automatisierten Verbuchung kann abgedeckt werden. Für den Vertrieb und gerne auch zur Einführung suchen wir Unterstützung durch kompetente Partner. Die Lösung ist bereits erfolgreich am Markt

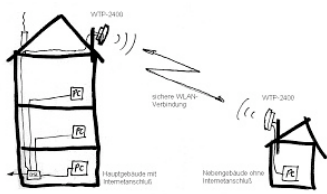
eingeführt und große namhafte Unternehmen zählen zur Partnerschaft. Der Ausbau mit weiteren Komponenten und Modulen ist im Anschluss durchaus realisierbar und bietet weitere Projektmöglichkeiten.

Ihr Ansprechpartner: Holger Kehm

noeske netsolutions GmbH
In der Au 17
61440 Oberursel
06171-20782-82
Holger.Kehm@noeske.de
www.noeske.de

Wireless LAN Antennen

Breites Sortiment an WLAN Antennen für mehr Reichweite. Egal ob Punkt-zu-Punkt oder für Flächenversorgung, 2.4 oder 5GHz, Indoor oder Outdoor. Dazu eine große Auswahl an LowLoss Standardkabeln und Pigtaills für nahezu alle Router und Karten. Schnelle und preiswerte Anfertigung von Sonderkabeln für Ihr Projekt. Und vor allem: **kompetente Beratung** für Sie!

WLAN Ethernet Bridge 'drahtloses Netzwerkkabel'

Einfachste Vernetzung zweier entfernter Standorte. Anschliessen und los geht's. **Betriebsbereit** vorkonfigurierte Ethernet-Bridges, sicher mit **WPA2 verschlüsselt**, Zugang abgesichert. 17dBi Antenne im wetterfesten Gehäuse für **Ausseneinsatz** inkl. WLAN-Elektronik, RJ45 Anschluß, Versorgung über POE im Lieferumfang. Reichweite bis 5km, regelkonformer Betrieb!

WTP-2400 2.4GHz 220,00 €/Seite
WTP-5000 5.6GHz 237,00 €/Seite



Gitterspiegel für maximale Reichweite bei geringer Windlast. Solider Aluguß für widrige Witterung. Inkl. Neige- & Schwenkhalterung, zerlegbarer Reflektor.
2.4GHz 26dBi
5GHz 31dBi

ab 83,00 €



Rundstrahler 2.4 und 5 GHz für Aussen, Wand- oder Mastmontage, inkl. rostfreiem Montagmaterial, N-Buchse. Rundstrahler mit N-Stecker geeignet für Fahrzeug- oder Gerätemontage. Passende Halter und Einbaufüße.
2.4GHz 4.5 bis 12 dBi
5GHz 10 dBi

ab 46,00 €

Flachantennen (Richtstrahler) für Wand- oder Mastmontage, inkl. Montagmaterial, auf Wunsch mit individuellem Aufdruck. N-Buchse.
2.4GHz von 11 bis 20dBi
5GHz von 10 bis 23dBi

ab 33,45 €

Breitband Blitzschutz 2.4 & 5GHz



Blitzschutz-System für Antennenkabel, einsetzbar von 0 bis 6GHz! Einfügedämpfung < 0.5dB, Einlochbefestigung. Verfügbar mit N-Stecker/N-Buchse, 2x N-Buchse oder **RP-TNC-Stecker/RP-TNC Buchse** (passend für Cisco Zubehör!).

Blitzschutz

ab 27,00 €

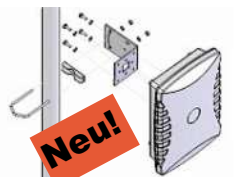
Kabel & Pigtaills

RP-SMA/N 1 bis 8m ab 12,02 €
RP-TNC/N 1 bis 8m ab 12,02 €
RP-SMA/SMA 1-8m ab 10,31 €
RP-TNC/SMA 1-8m ab 13,82 €
RP-SMA Verlängerung ab 14,97 €
RP-TNC Verlängerung ab 13,82 €
Pigtail RP-SMA/Nm ab 10,23 €
Pigtail Lucent/Nm ab 14,24 €
Pigtail U.FL/RP-SMA ab 8,44 €

Fensterdurchführung!

17,00 €

Wir fertigen Ihre Antennenkabel schnell und zuverlässig, zu fairen Preisen. Auch Einzelstücke. Sprechen Sie uns an.



Dual-Polarity 5GHz Antenne mit Platz für AP Elektronik! Robustes Outdoor-Gehäuse, Ethernet-Anschluß, 2x 18dBi Gewinn. Damit nutzen Sie 802.11n voll aus!

ab 86,00 €

Dual Polarity Antennen für 802.11n

Dual Polarity Antennen für MIMO (802.11n). Nutzen Sie die "N" Technik nicht nur in Innenräumen, sondern auch bei Richtfunkstrecken. Besserer Datendurchsatz auf Richtfunkstrecken durch zwei unterschiedlich polarisierte Antennensysteme in einem Gehäuse. Anschluß 2x N-Buchse, verwendbar mit jedem 802.11n fähigen Router oder Access Point.

PA-13RDUAL ab 65,00 €



Stecker & Blitzschutz

Über 500 **Steckertypen** und **Adapter**: Lucent, MMCX, RP-MMCX, MCX, Proxim, RP-SMA, SMA, RP-TNC, TNC, RP-BNC, BNC, RT-SMA (Linksgewinde), N-Type, RP-N, MS-151C, SSMB ... usw. **Adapter RP-SMA auf RP-TNC, SMA auf RP-SMA, TNC auf RP-TNC** - wir beraten Sie gerne!



Blitzschutz

2.4GHz ab 21,40 €
5GHz ab 54,00 €



Sende- und Empfangsverstärker (Booster). CE Zulassung, max. 1 Watt. Die gesetzl. Vorschriften sind unbedingt einzuhalten.
RT-2400 S/E 2.4GHz RB-2400 Empf. 2.4GHz RB-5600 Empf. 5GHz ab 199,00 €



WiMo ist Hersteller und Lieferant für Spezialantennen aller Art. Wir liefern HF-Steckverbinder und Funkzubehör. Standardprogramm und kundenspezifische Fertigung. Gesamtkatalog mit 3.50 Euro in Briefmarken anfordern oder im Web herunterladen. Preise für Fachhändler, zzgl. MwSt. Irrtum und Änderungen vorbehalten.

WiMo Antennen und Elektronik GmbH - Am Gäxwald 14 - D-76863 Herxheim
Tel. 07276 / 96 68 201 - Fax 07276 / 96 68 11 - www.wimo.com - wlan@wimo.com



ZWEI CHAMPIONS FÜR PC-RUNDUMSCHUTZ

Datensicherung und
Internet Security
in einem Paket

VERLÄNGERT! SCHUTZ FÜR 2 JAHRE

Mit Acronis® Backup and Security 2010 zeigen Ihre Kunden ab sofort digitalen Bedrohungen die rote Karte! Bis zu 3 PCs pro Haushalt können zwei Jahre lang geschützt werden. Mit der Software können Ihre Kunden nicht nur ihre Daten in Minutenschnelle sichern und wiederherstellen, sondern bis zu drei PCs pro Haushalt vor allen Gefahren bei Online-Aktivitäten schützen. Acronis Backup and Security 2010 beinhaltet 5 GB Speicher für Online-Backups während der zweijährigen Abonnementlaufzeit.

Lokale Backups

Zuverlässiges Backup und Recovery basierend auf der patentierten, mehrfach ausgezeichneten Disk Imaging-Technologie

Online-Backups

Ablage wichtiger Dateien per File Backup im Internet

Internetsicherheit

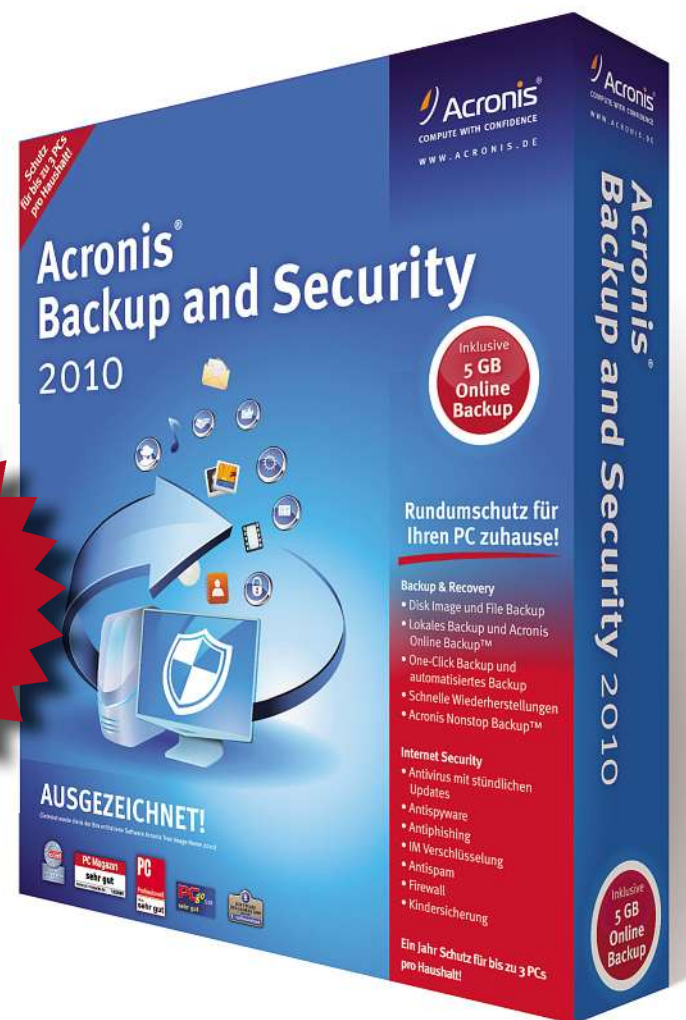
Vollständiger Schutz vor externen Viren, Spam & Co.

Diese Box enthält unsere beiden Testsieger:
Acronis True Image Home 2010
Acronis Internet Security Suite 2010



(Getestet wurde die in der Box enthaltene Software Acronis True Image Home 2010)

JETZT
50%
SPAREN
20,14 € HEK
netto



(Getestet wurde die in der Box enthaltene Software Acronis Internet Security Suite 2010)

Konditionen der Aktion

Dieses Angebot ist pro Fachhändler nicht limitiert. Ausschlaggebend für die Auslieferung ist der Zeitpunkt des Bestelleingangs. Produkte beziehbar solange Vorrat reicht. Alle hier angegebenen Preise sind unverbindlich und freibleibend. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Des Weiteren besteht kein genereller Anspruch auf Lagerwertausgleich auf bereits in Ihrem Lager befindliche Ware.



Erhältlich über:



Samsung optische Laufwerke

100% Leistung!

Mehr Unterhaltung: Blu-ray Disc Combo-Laufwerk SH-B083L

Das BluRay Combo Laufwerk SH-B083 ist auf ein vollkommenes HD-Erlebnis ausgerichtet und stellt mit seinen innovativen Technologien SACT und PSCT eine stets einwandfreie Wiedergabe von HD-Inhalten sicher. Hinzu kommt der eigens patentierte FAST-Dual-Layer-Jumping-Algorithmus* durch den das SH-B083 eine hervorragende mittlere Zugriffszeit bei BD-Medien von 350ms erreicht. Dies macht es zu einem der schnellsten HD-fähigen Laufwerke am Markt macht. Die Ausstattung mit zwei Linsen gewährleistet, dass alle Medienformate immer optimal gelesen und im Falle von CD/DVD auch beschrieben werden. Mit der glänzenden Klavierlack-Front ist der SH-B083 auch optisch ein besonderes Highlight.

SH-B083L : bulk schwarz

- ↳ **Lesen:** bis zu 8x Blu-ray / bis zu 16x DVD-ROM / bis zu 48x CD-ROM
- ↳ **Schreiben:** bis zu 16x DVD / bis zu 48x CD
- ↳ **Zugriffszeit:** BD 190 ms / DVD 150 ms / CD 130 ms
- ↳ **Cache:** 2 MB
- ↳ **Schnittstelle:** SATA
- ↳ **sonstiges:** Buffer Underrun Schutz Software, 2 Jahre Hersteller Garantie

DVD-Blu-ray Combo-Laufwerk mit LightScribe Technologie

b.com Art.-Nr. LAU0055646

€ 63,90



SH-D163B : bulk schwarz

- ↳ **Lesen:** bis zu 16x DVD-ROM / bis zu 48x CD-ROM
- ↳ **Zugriffszeit:** DVD 100 ms / CD 100 ms
- ↳ **Cache:** 512 KB
- ↳ **Schnittstelle:** SATA
- ↳ **sonstiges:** Stabilisiert DVD-Playback, inkl. Power DVD Software, 2 Jahre Hersteller Garantie



16/48x DVD-Laufwerk inkl. Power DVD

b.com Art.-Nr. LAU0037600

€ 9,40

SH-S222L : bulk schwarz

- ↳ **Lesen:** bis zu 16x DVD-ROM / bis zu 48x CD-ROM
- ↳ **Schreiben:** bis zu 22x DVD / bis zu 48x CD
- ↳ **Zugriffszeit:** DVD 150 ms / CD 130 ms
- ↳ **Cache:** 2 MB
- ↳ **Schnittstelle:** E-IDE
- ↳ **sonstiges:** Buffer Underrun Schutz Software, 2 Jahre Hersteller Garantie



22x Super-WriteMaster™ mit LightScribe Technologie

b.com Art.-Nr. LAU0052348

€ 19,90

SH-S223L / S223C : bulk schwarz

- ↳ **Lesen:** bis zu 16x DVD-ROM / bis zu 48x CD-ROM
- ↳ **Schreiben:** bis zu 22x DVD / bis zu 48x CD
- ↳ **Zugriffszeit:** DVD 130 ms / CD 110 ms
- ↳ **Cache:** 2 MB
- ↳ **Schnittstelle:** SATA
- ↳ **sonstiges:** Buffer Underrun Schutz Software, 2 Jahre Hersteller Garantie



b.com Art.-Nr. LAU0052350 (SH-S223L mit LS)

b.com Art.-Nr. LAU0055643 (SH-S223C ohne LS)

€ 16,90

€ 15,90

SN-S083C : bulk schwarz

- ↳ **Lesen:** bis zu 8x DVD-ROM / bis zu 24x CD-ROM
- ↳ **Schreiben:** bis zu 8x DVD / bis zu 24x CD
- ↳ **Zugriffszeit:** DVD 160 ms / CD 150 ms
- ↳ **Cache:** 2 MB
- ↳ **Schnittstelle:** SATA
- ↳ **sonstiges:** Buffer Underrun Schutz Software, 2 Jahre Hersteller Garantie



8x DVD Writer im Slim Format

b.com Art.-Nr. LAU0052895

€ 25,90



one

Zugriff auf über 13000 Produkte rund um die Uhr mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

Komplettsysteme, Serienrechner (ab Lager), PC Systeme und Server über unseren BTO-Konfigurator, Komponenten, Peripherie, Zubehör

one

b.com Computer AG
(Zentrale/Vertrieb Köln)
02 21-80 03-11 00

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
05 31-3 10 78-1 00

b.com Vertriebsbüro
Gießen
06 41-5 65 58-0



Samsung Festplatten

Leise und effizient!

Jetzt noch performanter: Spinpoint F3.

Mit einer Datendichte von 500 GB pro Platter wird die F3 Serie der steigenden Nachfrage nach mehr Leistung und optimiertem Energieverbrauch gerecht. Mit nur zwei Scheiben wird hier ein Datenvolumen von 1 TB erreicht. Die Spinpoint F3 vereint dank der Erhöhung der Daten-/Flächendichte alle positiven Merkmale einer herausragenden Festplatte: Leistungsstark, leise, schockresistent, kühl im Betrieb und zuverlässig durch die reduzierte Anzahl verschleißbarer mechanischer Teile. Diese Serie ist die ideale Lösung bei dem Kundenwunsch nach einem High-Density-Speicher, denn sie kombiniert hohe apazität bei satter Performance, und dies bei Einhaltung der Aspekte wie Umweltfreundlichkeit und Qualität. Die Serie hat eine Drehzahl von 7200 Umdrehungen pro Minute, eine 3.0 Gbps SATA-Schnittstelle, Native Command Queuing-Funktionen und eine Cache von 16 MB (500 GB) bzw. 32 MB (1,0 TB).

HD502HJ : 500 GB SATAII

- **Form-Factor:** 8,89 cm (3,5")
- **Datenpuffer:** 16 MB
- **Zugriffszeit:** 8,9 ms
- **Rotationsgeschw.:** 7.200 rpm
- **sonstiges:** Native Command Queuing (NCQ), NoiseGuard™, SilentSeek™, 3 Jahre Garantie

Spinpoint F3 Series

b.com Art.-Nr. HDD0053392

€ 37,90

HD103SJ : 1 TB SATAII

- **Form-Factor:** 8,89 cm (3,5")
- **Datenpuffer:** 32 MB
- **Zugriffszeit:** 8,9 ms
- **Rotationsgeschw.:** 7.200 rpm
- **sonstiges:** Native Command Queuing (NCQ), NoiseGuard™, SilentSeek™, 3 Jahre Garantie

Spinpoint F3 Series

b.com Art.-Nr. HDD0053553

€ 56,25

Leise & grün mit optimierter Leistung: EcoGreen F2EG.

Die 3,5-Zoll-Festplatte Samsung Spinpoint F2EG mit bis zu 1,5 TB Kapazität ist ein echtes Speicherwunder. Aufgrund der Datendichte von 500 GB pro Magnetscheibe kommt jedes Laufwerk der F2EG-Reihe mit besonders wenigen mechanischen Bauteile aus und ist daher extrem ausfallsicher, Strom sparend und arbeitet besonders leise. Die SATA-II-Boliden aus der Desktop-Laufwerksreihe arbeiten der Umwelt zuliebe mit 5400 UPM sowie der umweltfreundlichen EcoGreen-Technologie. Das EcoTriangle-Logo symbolisiert die drei „grünen“ Haupteigenschaften dieser Serie: sehr geringer Stromverbrauch, kaum hörbare Betriebsgeräusche und eine umweltfreundliche Herstellungsweise nach den strengen RoHS-Richtlinien. Die extrem hohe Datendichte sorgt für besonders hohe Leistung und macht die Samsung Spinpoint F2EG einzigartig.

HD502HI : 500 GB SATAII

- **Form-Factor:** 8,89 cm (3,5")
- **Datenpuffer:** 16 MB
- **Zugriffszeit:** 8,9 ms
- **Rotationsgeschw.:** 5.400 rpm
- **sonstiges:** Native Command Queuing (NCQ), NoiseGuard™, SilentSeek™, 3 Jahre Garantie

EcoGreen F2 Series

b.com Art.-Nr. HDD0049140

€ 35,50

HD154UI : 1,5 TB SATAII

- **Form-Factor:** 8,89 cm (3,5")
- **Datenpuffer:** 32 MB
- **Zugriffszeit:** 8,9 ms
- **Rotationsgeschw.:** 5.400 rpm
- **sonstiges:** Native Command Queuing (NCQ), NoiseGuard™, SilentSeek™, 3 Jahre Garantie

EcoGreen F2 Series

b.com Art.-Nr. HDD0053390

€ 66,90

day
day ...
delivery



b.com
www.bcom.de

Ein neuer Sound, ein neues Gefühl

entwickelt von Audioexperten mit höchster Sorgfalt



ARCTIC SOUND E221-B

Sound of Quality

- Das präzis gefräste Aluminium-Chassis überträgt eine perfekte Balance zwischen hohen und niedrigen Frequenzen
- 3 Sets Silikonkappen (S, M, L) minimieren Außengeräusche und optimieren die Bassresonanz
- Besonders weiches Silikon passt sich dem Ohr perfekt an und sorgt für besten Tragekomfort über Stunden
- Unbeeinträchtigte Signalübertragung dank vergoldetem Stecker

b.com Art.-Nr. HEA0057292

7,50 €



ARCTIC SOUND E221-WM

Sound of Quality

- Das präzis gefräste Aluminium-Chassis überträgt eine perfekte Balance zwischen hohen und niedrigen Frequenzen
- 3 Sets Silikonkappen (S, M, L) minimieren Außengeräusche und optimieren die Bassresonanz
- Besonders weiches Silikon passt sich dem Ohr perfekt an und sorgt für besten Tragekomfort über Stunden
- Unbeeinträchtigte Signalübertragung dank vergoldetem Stecker
- Mit Mikrofon

b.com Art.-Nr. HEA0057295

9,50 €



ARCTIC SOUND E231-WM

Sound of Quality

- Das präzis gefräste Aluminium-Chassis überträgt eine perfekte Balance zwischen hohen und niedrigen Frequenzen
- 3 Sets Silikonkappen (S, M, L) minimieren Außengeräusche und optimieren die Bassresonanz
- Besonders weiches Silikon passt sich dem Ohr perfekt an und sorgt für besten Tragekomfort über Stunden
- Unbeeinträchtigte Signalübertragung dank vergoldetem Stecker
- Mit Mikrofon

b.com Art.-Nr. HEA0057299

11,90 €



ARCTIC SOUND E351-WM

Sound of Quality

- Große Treiber-Spule bietet ultimative Bass-Leistung
- Das präzis gefräste Aluminium-Chassis überträgt eine perfekte Balance zwischen hohen und niedrigen Frequenzen
- 3 Sets Silikonkappen (S, M, L) minimieren Außengeräusche und optimieren die Bassresonanz
- Besonders weiches Silikon passt sich dem Ohr perfekt an und sorgt für besten Tragekomfort über Stunden
- Unbeeinträchtigte Signalübertragung dank vergoldetem Stecker
- Mit Mikrofon

b.com Art.-Nr. HEA0057303

19,00 €



Alpine 11 Pro

Flüsterleiser Kühler für Intel Socket 1156

- Anwendbar mit Intel Socket 1156 / 775 bis zu 95 Watt
- Flüsterleiser 92-mm-Lüfter mit Silent-Lüfterrad
- Optimiertes Kühlkörperdesign für eine effektive Kühlung
- Patentierter Lüfter-Aufhängung eliminiert Brummgeräusche
- MX-2 Wärmeleitpaste voraufgetragen
- Einfache Montage
- Drehgeschwindigkeit: 500 – 2000 U/Min. (PWM-gesteuert)
- Luftdurchsatz: 62,2 m³/h
- Gewicht: 428 g

b.com Art.-Nr. KUE0050255

5,80 €



Arctic Power Charger Plus

Schnellladegerät inkl. 4 AA Akkus

- 4 unabhängige Kanäle ermöglichen das Laden von Akkus mit unterschiedlichem Ladestand, Größe und Selbstentladungsrate zur gleichen Zeit
- 3 Reisestecker zur weltweiten Benutzung
- Kurzschluss- und Überspannungsschutz
- Spannungserhaltungsladung hält Akkus stets auf voller Kapazität
- Inkl. 4 Akkus mit 2650 mAh Kapazität - ideal für MP3-Player, PDAs, Gamepads und Spielzeug (bis zu 1000x wiederaufladbar)

b.com Art.-Nr. AKK0056608

17,50 €



one

Zugriff auf über 13000 Produkte rund um die Uhr mit ständig aktualisiertem Lagerbestand.

Komplettsysteme, Serienrechner (ab Lager), PC Systeme und Server über unseren BTO-Konfigurator, Komponenten, Peripherie, Zubehör

one

b.com Computer AG
(Zentrale/Vertrieb Köln)
0221-8003-1100

b.com Vertriebsbüro
Braunschweig
0531-31078-100

b.com Vertriebsbüro
Gießen
0641-56558-0



Ein erstklassiges Klangerlebnis mit komfortablem Sitz und hervorragender Geräuschisolierung



ARCTIC SOUND E361-WM

Einzigartiges Aluminiumgehäuse für höchste Tonqualität

- Große Treiber-Spule bietet ultimative Bass-Leistung
- Das präzis gefräste Aluminium-Chassis überträgt eine perfekte Balance zwischen hohen und niedrigen Frequenzen
- 3 Sets Silikonkappen (S, M, L) minimieren Außengeräusche und optimieren die Bassresonanz
- Besonders weiches Silikon passt sich dem Ohr perfekt an und sorgt für besten Tragekomfort über Stunden
- Unbeeinträchtigte Signalübertragung dank vergoldetem Stecker
- Mit Mikrofon
- Inklusive In-Ear Case

b.com Art.-Nr. HEA0057291

19,90 €



ARCTIC SOUND E352

Klassisches Äußeres, fantastischer Klang.

- Warme Tonqualität durch ein exquisites Holz-Chassis
- 3 Sets Silikonkappen (S, M, L) minimieren Außengeräusche und optimieren die Bassresonanz
- Diese herausragenden Ohrhörer bieten höchste Tonqualität in jeder Hinsicht – tiefer, kräftiger Bass und kristallklare Höhen
- Besonders weiches Silikon passt sich dem Ohr perfekt an und sorgt für besten Tragekomfort über Stunden
- Unbeeinträchtigte Signalübertragung dank vergoldetem Stecker
- Inklusive In-Ear Case

b.com Art.-Nr. HEA0057350

23,90 €

day
day ...
delivery



b.com
www.bcom.de

Inserentenverzeichnis

8Soft www.8soft.de	21	Herweck www.herweck.de	35	Reseller Market	
Actebis Peacock www.actebispeacock.de	5	Ingram Micro Distribution www.ingrammicro.de	6, 15	Acronis Germany	49
Action IT www.aktionit.de	27	Komsa Systems www.komsa-systems.com	13	Alldis Computer	45
Alcatel-Lucent Deutschland www.alcatel-lucent.com	11	Kyocera Mita Deutschland www.kyoceramita.de	14	B.Com Computer	42/43, 46/47, 50/51, 52/53
Asus Computer www.asus.de	2	Lancom Systems www.lancom.de	9	Comline	37
AVM www.avm.de	17	Microtronica Division of Arrow www.microtronica.de	25	COS Distribution	38/39
Bluechip Computer www.bluechip.de	7	PFU Imaging Solutions www.fujitsu-europe.com	56	Devil	36
Devil www.devil.de	29, 33	QSC www.qsc.de	23	PC Products Maria Anna Hille	44
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	6	Tech Data Deutschland www.techdata.de	19	Silent Power Electronics	40
Haufe-Lexware www.lexware.de	31			Systeam	41
				Wi-Mo Antennen und Elektronik	48

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Firma Herweck bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!

Redaktionell erwähnte Firmen

Alcatel	22
Astaro	14
Avaya	22
Bechtle	1, 21
Bison	10
Booq	15
Cisco	22
D-Link	26
Eset	26
Google	8
H+H Software	26, 34
Hewlett-Packard	1, 20, 30
IBM	1, 16
Intermec	20
Itelligence	8
Jet Computer	17
Kaspersky	34
Magirus	26
McAfee	32
Microsoft	1, 8, 22
Qliktech	19
Samsung	35
SAP	1, 12
Scansource	18
Sony	32
Swyx	22
Tarox	14, 55
Tech Data	8
Wortmann	34

Impressum

Chefredaktion:
Markus Reuter -1559
verantwortlich für den redaktionellen Teil

Stellvertretende Chefredaktion:
Peter-August Schulte -1516

Bereichsleiter Redaktion:
Andreas Raum -1517

Chefin vom Dienst/Leitung Layout:
Andrea Fellmeth -1520

Redaktion:
Dr. Joachim Gartz -1560
Michael Hase -1525 (leitend)
Dr. Matthias Hell -1551
Nadine Kasszian -1640
Ulrike Wendel -1513
Dr. Michaela Wurm -1561 (Chefredakteurin)

Chefredakteur Online:
Martin Fryba -1557

Redaktionsassistent:
Christine Schelhorn -1511
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

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.

Art Direktion:
Silke Jakobi -1529

Layout/Grafik:
Willi Gründl
Jana Prikrylova
Sükran Soydemir

Web-Master:
Martin Joisten -1510

IT-Manager:
Edgar Schmitz -1552

Marketing Communications:
Thorsten Wowra -1538

Anzeigenleitung:
Sandra Hanel -1574
Marc Adelberg (stellv.) -1572

Mediaberatung:
Amina Jemi -1570
Anja Löscher -1585
Tanja Macher -1576
Axel Noack -1591
Beate Rodler -1575

Christiane Wilhelm
Verkaufsbüro Hamburg, 040 68267100

Account Executives:
Ute Beyer -1577
Heike Ernst -1238
Angelika Ewerhardy -1587
Julia Gleißner -1571
Sonja Müller -1587
Martina Barthel -1553

Anzeigendisposition:
Eva Göbbel -1482
Julia Wettengl -1481

USA:
HUSON International Media
Ralph Lockwood
Tel. 001 408 879 6666
Fax 001 408 879 6669
ralph@husonusa.com

UK:
HUSON International Media
Gerry Rhoades-Brown
Tel. 0044 1932-564999
Fax 0044 1932 564998
gerryrb@husonmedia.com

Taiwan:
Transaction Media Limited
Lydia Zheng
Tel. +886 (2) 2708 7754
Fax +886 (2) 2708 9914
lydia@transactionmedia.com

Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 16 vom Januar 2010

Leitung Vertrieb:
Marc Schneider -1509

Leitung Herstellung:
Marion Stephan -1442

Druckvorstufe:
Journalmedia
Gruber Straße 46b
85586 Poing
Tel. 08121-7791-0

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

Urheberrecht:
Alle in Computer Reseller News 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 Computer Reseller News unzutreffende Informationen oder Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht.

Sonderdruckdienst:
Anfragen an Dominik Popp -1450
© 2010 CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG

Geschäftsführung:
Jörg Mühle (Herausgeber)
Kurt Skupin, Nigel Joseph Youds

Assistenz der Geschäftsleitung:
Cornelia Brosien -1501

Bestell- und Abonnement-Service:
Computer Service E. Jost GmbH
Postfach 14 02 20, 80452 München
Tel. 089 20959193
Fax 089 20028124
cmp-weka@csj.de

Bezugspreise: Copypreis € 2,60
Jahresabonnement Inland/Ausland € 113,-
Mengenabonnements für Firmen auf Anfrage. Telefon 08121 95-1509
ISSN 1619-1102

Erscheinungsweise:
wöchentlich

CRN-Online-Datenservice:
www.crn.de/abo

So erreichen Sie die Redaktion:
Telefon 08121 95-1512
Fax 08121 95-1597
E-Mail: crn@crn.de

Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-1501, Fax 08121 95-1503





Die Tarox-Geschäftsführer Bernd Tillmann und Matthias Steinkamp mit Michael Vorberger von Inside 2010-Premiumpartner LG



Roland Lommer (Eaton) und Andreas Oelenberg (Tarox): Der Hersteller kürte Tarox zum »Distributor of the year«

Tarox-Hausmesse im Signal Iduna Park

Erfolgreiche »Inside 2010«-Messe in Dortmund



peter.schulte@crn.de

Die »Inside 2010«-Hausmesse des Herstellers und Distributors Tarox, die am 23. April im berühmten Dortmunder Fußball-Stadion Signal Iduna Park stattfand, stand unter dem Motto »Chancen wahrnehmen – Lösungen für den Mittelstand«. Eines der Highlight-Themen war der Launch der neuen Tarox »Modula« Notebook-Plattform, deren Office-Notebooks sich durch aktuelle Intel-Technologie und eine einheitliche Dockingstation für alle Modelle auszeichnen. Sehr gefragt bei den Besuchern waren neben Workshops auch Key-Themen mit speziellen Produktbereichen. Der Extrastand zum Thema »Education« stellte daneben neuartige Lösungen und Produkte für das Bildungswesen vor.

Auch das Rahmenprogramm der Hausmesse kam gut an: So waren die vier Führungen durch den Signal Iduna Park komplett ausgebucht und auf der abendlichen Messeparty tanzten die Besucher zur Musik der Gruppe »United Four« noch bis in die frühen Morgenstunden. Als letztes Messe-Highlight wurden die Gäste schließlich noch in Stretch-Limousinen in ihre Hotels chauffiert.



MEHR FOTOS
www.crn.de/party



Die Workshops stießen auf großes Interesse



Gefragt waren die Führungen durch das Dortmunder Stadion, laut Times das »beste Fußballstadion« der Welt



Die Band United Four sorgte am Abend bei den Gästen für ausgelassene Party-Stimmung



Fast so lang wie die Tarox-Party-Nacht: Stretch-Limousinen brachten die Gäste nachts zurück ins Hotel

Einfach Zeit sparen



Jetzt gibt's **Geld zurück** für ausgewählte Fujitsu ScanSnap Modelle, die Sie zwischen dem **22. März und dem 30. Juni 2010** kaufen.

Dieses Angebot gilt für Endkunden bei Kauf der ScanSnap Modelle S1500, S1500M und S1500 Deluxe in GB, Deutschland, Frankreich und Italien. Das Bankkonto, auf das die Rückvergütung gutgeschrieben werden soll, muss in einem dieser vier Länder sein.

Rückvergütung
pro Gerät
€ 35,-

Fujitsus ScanSnap Scanner für die PC- und Mac-Umgebung sind extrem einfach zu bedienen. Sie sind klein und kompakt und passen überall hin – ob ins Büro oder nach Hause. Scannen mit ScanSnap ist unglaublich einfach, problemlos und sehr effizient. Die perfekte Lösung, um alle Ihre Dokumente, wie zum Beispiel Rechnungen, Berichte und Visitenkarten, zu scannen und sofort in gängige Formate, wie etwa in pdf-Dateien, umzuwandeln. ScanSnap Scanner werden Sie enorm entlasten und Sie unterstützen, Ihre Büroaufgaben noch effizienter zu erledigen.

ScanSnap ist der leichteste Weg zum papierarmen Büro!
Holen Sie sich jetzt Ihren ScanSnap!

S1500 jetzt im Paket mit: Adobe® Acrobat® 9.0 Standard, ScanSnap Manager, ScanSnap Organizer, Card Minder, ScanSnap Quick Menu, A3 Dokumententasche
S1500M jetzt im Paket mit: Adobe® Acrobat® 8.0 Professional, ScanSnap Manager, CardIRIS, ScanSnap Quick Menu, A3 Dokumententasche

Alle Details finden Sie unter <http://emea.fujitsu.com/scansnap>

ScanSnap
Color Image Scanner
S1500M



ScanSnap
Color Image Scanner
S1500

FUJITSU