

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 4 | 22. Januar 2009

Absatzrückgang Ende 2008 Krise erreicht PC-Markt

michaela.wurm@crn.de

Die weltweite Finanzkrise hat im vierten Quartal 2008 auch die PC-Verkäufe einbrechen lassen. Dem Marktforschungsinstitut Gartner zufolge stagnierte der weltweite PC-Absatz, in der EMEA-Region wurde noch ein mageres Plus von knapp fünf Prozent erzielt. Die stärksten Einbußen musste Dell hinnehmen. HP konnte die Marktführerschaft weltweit behaupten und in EMEA zurückerobern. Acer und Toshiba legten überproportional zu. **SEITE 8**

Neues Partnerprogramm Google sucht Reseller

matthias.hell@crn.de

Der Internetgigant setzt beim Vertrieb seiner Online-Office-Suite »Google Apps« künftig auf Partner. Das Unternehmen will auf diese Weise dem Cloud Computing ein »menschliches Gesicht« verleihen. Der erste deutsche Pilot-Partner für Google Apps, der Internet-Dienstleister Vaices, zeigt sich von dem Geschäftsmodell überzeugt: »Wir betrachten Google Apps als ein nachhaltiges Geschäftsfeld«, sagt Vaices-Manager Sascha Schreiner. **SEITE 16**

Neu: Channel Management Pelikan baut Vertrieb um

nadine.kasszian@crn.de

Pelikan will seinen Vertrieb künftig nicht mehr an den Produktpartnern, sondern an den Vertriebswegen ausrichten. Die bisher eigenständigen Bereiche Pelikan PBS und Pelikan Hardcopy fasst das Unternehmen in einer Geschäftseinheit zusammen. Im CRN-Gespräch erläutert Pelikan-Geschäftsführer Arno Telkämper die Bedeutung des IT-Channels für den Hersteller von Druckerpatronen. **SEITE 16**

CRN-Marktforschung »Channeltracks«

IT-Handel im Stimmungstief

Fast jeder zweite IT-Händler geht von einer negativen Marktentwicklung aus. Nur jeder zehnte prognostiziert noch ein Wachstum – damit ist der Index »CRN-Channeltracks« auf ein historisches Tief gefallen.

markus.reuter@crn.de,
wolfgang.kuehn@crn.de

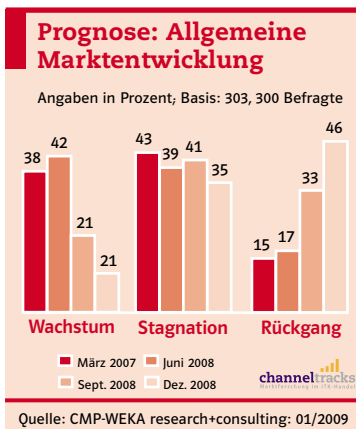
Der Index »CRN-Channeltracks« sinkt auf seinen tiefsten Stand seit Beginn der Messungen vor neun Jahren: 46 Prozent der befragten Fachhändler gehen von einem rückläufigen IT-Markt aus, 35 Prozent von einer Stagnation und nur elf Prozent von einem Wachstum.

Zum Vergleich: Vor einem Jahr prognostizierte jeder zweite IT-Händler ein Marktwachstum, nur neun Prozent der Befragten befürchteten, dass sich der IT-Handel rückläufig entwickeln wird.

Optimistischer ist der Channel im Hinblick auf die Entwicklung des eigenen Betriebes: Jeder dritte hofft auf steigende Umsätze und 15 Prozent rechnen mit schlechteren Geschäften.

Keine Frage, das Dauerthema »Finanzkrise« hat dem IT-Handel die Stimmung verdorben. Doch noch verzeichnet die Branche keine gravierenden Einbrüche: »Wir gehen von einem stagnierenden Markt aus«, betont beispielsweise Marcus Adä, Vice President Sales bei Ingram Micro.

Hintergründe und Details zur Studie lesen Sie auf **SEITE 8**.



Distributor in Zahlungsschwierigkeiten

Etailer Digitalo stürzt AVT in die Insolvenz

Über Jahre hinweg war der von der AVT Handelsgesellschaft gegründete Etailer Digitalo auch Hauptabnehmer des Distributors. Ende 2008 kappte Digitalo die Geschäftsbeziehung. Jetzt musste AVT Insolvenz anmelden.

matthias.hell@crn.de

Keinen guten Start ins Jahr erwischte die AVT Handelsgesellschaft: Der Distributor aus Butzbach meldete am 2. Januar Insolvenz an. Das Unternehmen war Ende 2008 zahlungsunfähig geworden. »Der Etailer Digitalo kappte kurz vor Weihnachten die Geschäftsbeziehungen zu AVT

und führte damit die Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens herbei«, berichtet Insolvenzverwalter Ralf Diehl. Nicht nur habe AVT damit seinen bisherigen Hauptabnehmer verloren, auch die Bezahlung fälliger Rechnungen sei eingestellt worden.

Die AVT-Geschäftsführer Manuel Bach und Uwe Konietzke hatten Digitalo Ende 2002 gegründet. Um den Wachstumskurs des Etailers abzustützen, nahm AVT weitere Gesellschafter – darunter den Elektro-Versender Conrad Electronic – an Bord. Die haben nun offensichtlich die Notbremse gezogen. **SEITE 10**

Thema der Woche: Security



Managed Services als Wachstumsmotor – ab Seite 20

Exklusiv-Interview mit Actebis und NT plus

Distis rechnen mit Marktbereinigung

Actebis Peacock-Chefin Bärbel Schmidt und NT plus-Geschäftsführer Volker Schwellenberg erwarten für 2009 einen verschärften Verdrängungswettbewerb. Im Interview mit Computer Reseller News erklären die beiden Manager, mit welcher Strategie sie trotzdem wachsen wollen.

peter.schulte@crn.de

Der Jahresausblick der Actebis Peacock-Chefin Bärbel Schmidt fällt eher zwiespältig aus: »Wir müssen akzeptieren, dass wir uns in einer Rezession befinden. Beispielsweise stellen wir fest, dass viele IT-Investitionen zurzeit zurückgehalten werden.« Für die TK-Branche zieht Volker Schwellenberg, Geschäftsführer des TK-Distributors, ein noch düsteres Fazit: »In der TK-Distribution hat die Konsolidierung schon begonnen: einige TK-Firmen verabschiedeten sich allmählich vom

Distributionsgeschäft.« Trotzdem planen die beiden Unternehmen der Actebis-Gruppe vorsichtig optimistisch ein Wachstum.

Vor allem das Potenzial im IT/TK-Konvergenzgeschäft wollen die beiden Distributoren gemeinsam nutzen. Bei diesem Thema sehen sich Actebis und NT plus in der Rolle des Marktbereiters. Im CRN-Interview erläutern die Manager ihre Wachstumsstrategien. **SEITE 14**

Im Komponentenmarkt

Überlebenskampf auf dem Speichermarkt 57
Die Krise auf dem Speichermarkt spitzt sich weiter zu. Für die Hersteller geht es derzeit nur noch darum, das erste Halbjahr irgendwie zu überstehen.



NTplus
Der Quality Partner.



**Achtung
Frühbucher-Rabatt!**
Wer bis zum 31.01.2009 bucht,
zahlt nur 19,- € statt 29,- €!

Channel Trends + NT-Vision = Channel Trends+Visions 2009. Gebündelte ITK-Kompetenz auf einem Event.

Am 3. April 2009 findet mit der Channel Trends+Visions **die** Top-ITK-Distributionsveranstaltung des Jahres statt. Actebis Peacock und NT plus versammeln in der Bochumer Jahrhunderthalle auf 8.000 Quadratmetern Messefläche 140 namhafte Hersteller der IT- **und** TK-Branche an einem Ort.

Seien Sie dabei und freuen sich neben einem umfassenden Produktportfolio und Herstellerkontakten aus erster Hand auf jede Menge Highlights:

- Zahlreiche Vorträge zu den IT- und TK-Trends des nächsten Jahres mit Anregungen für Ihr Business.
- Kongress zu den Messeschwerpunkten UCC/Mobility, Virtualisierung, Security und Printing Solutions.
- Edutainment der besonderen Art: Themeninseln zeigen konkrete IT- und TK-Lösungen aus den vier Schwerpunktthemen – von Schauspielern informativ und unterhaltsam in Szene gesetzt.
- Krönender Abschluss: Partynacht im Landschaftspark Duisburg mit Topacts wie Atze Schröder, kulinarischen Leckereien und Livemusik.

Bei dieser Veranstaltung dürfen Sie nicht fehlen!

**Gleich unter www.channeltrendsandvisions.de anmelden
und noch bis zum 31. Januar 2009 den Frühbucherrabatt sichern!**

Kopfnuss

Media Markt: »Da werden Sie verschaukelt«

kopfnuss@crn.de

Neulich im Media Markt: Eine Verkäuferin redet mit hochrotem Kopf auf einen Kunden ein: »Wir sind ein Markt für Elektrowaren – wir HABEN keine Tücher!!!« Da soll noch mal jemand behaupten, die MSH-Mitarbeiter hätten keine Ahnung von dem, was sie verkaufen. Zumindest das Ausschlussprinzip scheint zu funktionieren. Ende des vergangenen Jahres haben die Märkte jedoch angekündigt, dass sie noch einen Schritt weitergehen: Üblicherweise eher als Mekka für Jünger der »Geiz-ist-Geil«-Religion bekannt, sollen die Konsumtempel künftig auch Business-Kunden in ihre heiligen Hallen locken und dort etwas vollkommen Neues anbieten: Beratung. Denn inzwischen haben auch die ausgefuchsten MSH-Manager erkannt, was für den Fachhandel schon zur Binsenweisheit geworden ist: Hardware wird immer billiger, gute Margen gibt es

nur noch bei den Services. In einem Media Markt oder Saturn zu gehen, um sich zu einer passenden Unternehmenslösung beraten zu lassen, ist jedoch ungefähr so, als würde man zu McDonald's gehen und nach pochiertem Bio-Lachs fragen. Irgendwie abwegig.

Um den in Freundlichkeit und Kundenorientierung noch unbedarften MSH-Mitarbeitern die Gepflogenheiten im zwischenmenschlichen Kontakt ein wenig näher zu bringen, hat die MSH jedoch keine Kosten und Mühen gescheut. Zunächst hat das Unternehmen die Regalhöhe in den Schnäppchentempel um einen halben Meter ge-

kürzt. Immer wieder hatten sich Kunden auf der Suche nach einem Berater derart in den Gängen verlaufen, dass sie erst Tage später unter einer Decke von 3,5-Zoll-Disketten von der Putzkolonnen gefunden wurden.

Verona Pooth soll für moralische Unterstützung sorgen: Nach dem Motto »Da werden Sie geholfen«, soll sie sozusagen am lebenden Objekt beweisen, dass es beim Beratungsgeschäft nicht unbedingt auf perfekte Deutschkenntnisse oder überhaupt irgendwelche besondere Fähigkeiten ankommt – es gibt nämlich so ziemlich nichts, was sich nicht als Marketingmaschine verkaufen ließe. (Gut, das müssten MSH-Mitarbeiter eigentlich wissen.) Im korrekten Deutsch und auf MSH abgestimmt, lautet der Werbeslogan dann: »Da werden Sie verschaukelt.« Verona soll übrigens auch die Mitarbeiter ihres Ehemannes Franjo beraten haben. ■

Felmy's Business (by Baaske Cartoons)



„Ich hätte auch nicht gedacht, daß es ein Erfolg wird...“

Editorial

Finanzkrise? Welche Finanzkrise?

»AMD baut 1.100 Stellen ab«, »Gravis entlässt 49 Mitarbeiter«, »Autodesk trennt sich von zehn Prozent seiner Belegschaft«, so die Titel einiger News auf www.crn.de am Montag Mittag. Kein Tag, ohne neue Negativ-Schlagzeilen. Google listet für den Suchbegriff »Finanzkrise« 43.814 Nachrichten auf. Zum Vergleich: Für den Lieblings-Suchbegriff »Sex« findet die Suchmaschine 88.470 News. Gar nicht mal so viele Treffer mehr.



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

Kein Wunder, dass die Krise mittlerweile auch in den Köpfen der IT-Händler angekommen ist: Fast jeder Zweite geht von einem rückgängigen IT-Markt aus – so das Ergebnis der CRN-Marktforschung »Channeltracks«. Das ist der historische Tiefstand für unseren Index, noch nie gab es so viele Pessimisten. Wenn ich ITler treffe, höre ich auf meine Frage, wie es denn so läuft, immer die gleichen Antworten: »Noch ganz gut – trotz der Finanzkrise.« Oder »Schlechter als im Vorjahr – natürlich wegen der Finanzkrise.«

Wie wäre es denn, wenn wir das böse Wort einfach aus unserem Vokabular streichen würden. In Konsequenz würden die Geschäfte dann einfach »ganz gut« laufen. Oder »schlechter als im Vorjahr«. Und vielleicht laufen sie dann sogar gleich etwas besser, wenn wir »Finanzkrise« nicht mehr denken und aussprechen. Denn dass das Bewusstsein das Sein bestimmt, wusste schon der deutsche Philosoph Georg Friedrich Hegel.

In diesem Sinne: Ich hoffe, dass Ihr Geschäft gut läuft. Und wenn nicht, dass es in den nächsten Monaten besser wird.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

14.528

Die 13-jährige US-Schülerin Reina Hardesty verschickte innerhalb eines Monats 14.528 SMS, rund 500 pro Tag. Zum Glück hatten die Eltern eine SMS-Flatrate gebucht.

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



Foto der Woche: Audi A4 für DSL-Auftrag

Einen funkelneuen Audi A4 für die Vermittlung eines (!) DSL-Auftrags erhielt am vergangenen Freitag Hubert Reintjes, Geschäftsführer der Netzwerktechnik-Firma HR-Net aus Bedburg-Hau. Reintjes, seit elf Jahren 1&1-Partner, hatte am »Partner Award 2008« des DSL-Providers teilgenommen und dank der Vermittlung eines DSL-Vertrags während des Veranstaltungszeitraums automatisch an der Verlosung des Hauptpreises, eines Audi A4 im Wert von über 40.000 Euro, teilgenommen.

Reintjes erhielt die Zündschlüssel für seinen Top-Gewinn aus den Händen von Kirsten Haynberg, Head of Indirect Sales bei der 1&1 Internet AG. An der Händleraktion konnten alle 1&1-Partner und Profiseller teilnehmen. Neben dem Hauptpreis gab es auch bis zu 5.000 Euro in bar und 21 Fahrertrainings samt Übernachtung im Luxushotel zu gewinnen. ■

Gastkommentar

Thomas Wulle / Geschäftsführer Avison Europe GmbH

Ausblick 2009: Trends im Scannergeschäft

Den düsteren Prognosen zum Trotz: Auch im Hardware-Segment gibt es nach wie vor interessante Trends. So dürfte die Nachfrage nach kleineren Scannern beispielsweise weiter zunehmen. Wir beobachten bei unseren Kunden eine Tendenz, vornehmlich in kostengünstige Arbeitsplatzgeräte zu investieren, die genau zu den jeweiligen Anforderungen passen. Früher hat man eher größere Abteilungsscanner aufgestellt, die dann aber oft nur zu einem kleinen Teil ausgelastet waren.

Ein weiterer Trend besteht darin, dass immer mehr Funktionen auf die Treiberebene übergehen. Hier ist zum Beispiel das Erkennen von Barcodes ein großes Thema. Generell geht es verstärkt darum, schon bei der Dokumentenerfassung Dateiformate ins Spiel zu bringen, welche die nachfolgenden DMS- und Archivierungsprozesse möglichst einfach machen.

Die Entwicklung der Gesamtwirtschaft und die damit einhergehenden Probleme oder Herausforderungen in diesem Jahr sind schwer abzuschätzen. Wir beobachten schon, dass Projekte vor dem Hintergrund der allgemein pessimistischen Aussichten aufgeschoben werden, wobei das in erster Linie für unsere ausländischen Märkte gilt. Hierzulande wartet man eher noch ab. Der Druck auf die Anbieter in unserem Markt ist offenbar noch nicht so groß, dass man sich bei den Preisen signifikant nach unten bewegt. Auf Seiten der Distribution allerdings spüren wir, dass speziell die großen Broadliner ihr DMS-Angebot auf schlechtere Zeiten ausrichten.

Um weiter erfolgreich zu sein, werden wir unser Portfolio gerade im kleinformatigen Gerätesegment weiter ausbauen. Damit sind wir auch für Hardware-Projekte im klei-



nen Umfang gut positioniert, wie sie sich zum Beispiel in kommunalen Behörden ergeben, und wo häufig sehr kurzfristig entschieden wird. Falls, wie ich es erwarte, größere Investitionen in den nächsten Monaten stark zurückgefahren werden, sind wir davon nicht so stark betroffen. ■

Briefe

Zeitdiebe und Beratungsschmarotzer

Zum Thema »Beratungskompetenz des Fachhandels«

Was mich zurzeit richtig nervt sind »Kunden«, die schamlos unsere Beratungskompetenz in Anspruch nehmen. Die sich ausführlich bei uns schlau machen, obwohl sie schon vorher genau wissen, dass sie beim billigsten Anbieter kaufen werden. Grundsätzlich habe ich nichts gegen diese Sparer, aber dann sollen sie sich doch gefälligst ihre Infos selbst zusammensuchen und nicht den Fachhandel mit ihren Sorgen belasten.

Besonders anfällig für diese Zeitdiebe und Beratungsschmarotzer ist leider unsere beratungsintensive Elektronik-Branche: Man findet anhand von Typennummern immer ganz leicht einen Dummen, der seine Ware unter dem Einkaufspreis verkauft, nur damit Besucher in den Shop kommen oder weil er einfach nur zu blöd zum Rechnen ist.

Mittlerweile habe ich eigentlich einen ganz guten Riecher für diese Spezies. Ich erkenne Sie schon am Tonfall – klingt komisch, ist aber so. Ab und zu erwischt es mich dann doch, häufi-

ger Indikator für einen Beratungsschmarotzer ist der abschließende Satz: »Vielen Dank, dann weiß ich erstmal Bescheid.« ■

FORUMSMITGLIED JENSB

Schwierige Update-Prozesse

Zum Thema »Produktregistrierung«

Hat schon mal jemand versucht, bei Navigon eine Registrierung eines gekauften Produktes durchzuführen? Ich habe das versucht und weil das Kennwort für die Aktivierung nicht angenommen wurde, mehrfach über Telefon versucht, die Einlösung des Gutscheines für ein Software-Update durchzuführen. Nach einigen Tagen klappte es endlich und jetzt kommt das nächste: Bezahlt werden kann nur mit Kreditkarte.

Auf meine Schreiben per Fax und E-Mail wurde auch nach mehr als drei Wochen nicht reagiert. Auf meinen späteren Anruf wurde mir mitgeteilt: Entweder mit Kreditkarte oder überhaupt nicht! Da ich keine habe, soll ich nun jemanden beauftragen, der eine Karte besitzt. Einen anderen Weg gibt es nicht. Geht denn das überhaupt? Ich kann nirgendwo vor dem Kauf einen Hinweis finden, wonach nur Kreditkarten zulässig wären. ■

FORUMSMITGLIED SURFCONTROL



Wie wird für meine Kunden
aus jedem Platz der Welt ein
Arbeitsplatz?



LIFEBOOK P8010 Crimson Red mit integriertem UMTS/HSDPA-Modul.

Limitierte
Auflage

- Intel® Centrino® Prozessortechnologie mit Intel® Core® 2 Duo Prozessor SL7100 (1,20GHz, 4MB L2 Cache, 800MHz FSB)
- Original Windows Vista® Business² oder Original Microsoft® Windows® XP Professional²
- 2 GB (1x 2 GB) DDR2-667 SDRAM | 120 GB S-ATA Festplatte
- inkl. 3 Jahre Collect & Return Service³, Microsoft Office 2007 Ready
- Chipsatz Intel® 965GS, Intel® GMA X3100, ConfCamera, WLAN, Bluetooth, LAN, int. UMTS Module, Shock und Fingerprint-Sensor, 3x USB 2.0

€1.499.-¹

(HEK zzgl. MwSt.)

Bestellnr. VFY:P8010MF021DE

Mit IT Infrastrukturlösungen von Fujitsu Siemens Computers haben Sie auf jede Frage Ihrer Kunden die passende Antwort. Zum Beispiel das neue LIFEBOOK P8010 Business Notebook mit leistungsfähigem Intel® Core™ 2 Duo Prozessor. Dank seiner integrierten UMTS und HSDPA Breitbandoptionen bleiben Ihre Kunden auch unterwegs immer in Verbindung mit ihrem Unternehmensnetzwerk. Und können an jedem Ort der Welt produktiv arbeiten. Mehr Informationen erhalten Sie unter: www.fujitsu-siemens.de

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.fujitsu-siemens.de oder (01805) 372 222 (14 Ct./Min.)

Bestellbar bei unseren Distributoren: Actebis Peacock GmbH, ADIVA Computertechnologie GmbH, ALSO Deutschland GmbH, BYTEC Body Technology GmbH, INGRAM MICRO Distribution GmbH, Tech Data Deutschland GmbH

1) HEK (Händlerverkaufspreise) zzgl. ges. Mehrwertsteuer. Preise, Liefermöglichkeiten und technische Änderungen vorbehalten. Produktabbildungen ähnlich. Dieses Angebot ist gültig solange der Vorrat reicht.

2) OEM-Recovery-Version, nur in Verbindung mit dem gekauften System zu nutzen.

3) Gemäß Fujitsu Siemens Computers Garantiebedingungen.

Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Vii, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Vii Inside, vPro Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

4. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 IT-Handel im Stimmungstief**
CRN-Marktforschung »Channeltracks«
Die Krise hat den PC-Markt erreicht
Dell verliert, Acer und Toshiba profitieren
- 10 Etailer Digitalo stürzt AVT in die Insolvenz**
Distributor in Zahlungsschwierigkeiten
Fujitsu stärkt regionale Channel-Betreuung in EMEA
Neues Scanner-Sales Team
Kodak kauft Scanner-Bereich von Böwe Bell & Howell
Internationales Händler-Netzwerk
- 12 Tarox geht mit Partnern in die Offensive**
Erstmals auf der CeBIT

Unternehmen

- 14 »Wir werden im Verdrängungswettbewerb zulegen«**
Exklusiv-Interview mit Actebis-Geschäftsführerin
Bärbel Schmidt und NT plus-Geschäftsführer Volker
Schwellenberg
- 16 Google sucht Reseller für Online-Anwendungen**
Neues Partner-Programm gestartet
Pelikan führt Channel-Management ein
Bereiche PBS und Hardcopy zusammengefasst
- 17 Mesh hostet Microsoft Exchange**
Indirektes Software as a Service-Modell
- 18 Euronics wächst mit Unterhaltungselektronik**
Benedikt Kober folgt Werner Winkelmann
Zoff im Breko-Verband
Neue Präsidentin gewählt
- 19 »Immer mehr Partner nutzen die Projekt-
Registrierung«**
Interview mit Greg Davis, Vice President und
General Manager of Global Channels

Schwerpunkt

Thema der Woche: Security

- 20 Hoffnungsträger 2009: Managed Security Services**
Umsatzgarant in Krisenzeiten

Blitzlicht

- 24 Ebertlang:** Distributor schickt Fachhändler nach
Australien
Eno: Walkman-Handy mit Gratis-Sennheiser-Headset
Ingram Micro: Torgefährliche Bälle, stürmische
Aufsteiger
Juniper: »Junos for Dummies«
- 25 Primera:** Primera belohnt fleißige Händler mit 300 Euro
Lexmark: Neue Kunden mit Cash-Back

Märkte & Prognosen

- 26 Ingram Micro ist Hauptlieferant des Fachhandels**
Datenblatt

Hören & Sehen

- 34 30 Jahre auf einen Blick**
Poster zur IT-Geschichte
Die Smileys sind wieder frei :-)
Kein markenrechtlicher Schutz für Emoticons
Dart-Turnier fürs Wohnzimmer
Gewinn der Woche

Produkte & Technologien

- 36 NEC:** Großformatige Public Displays zum Anfassen
Cipherlab: Bluetooth-Scanner im Taschenformat
EMC: Kompetenzzentrum für Business Intelligence
- 37 Buffalo:** HD-Genuss ohne Kabel
Sun Microsystems/Avanquest: Virtuelles Office-
Paket
Fukato: Netbook mit Linux oder Windows XP
- 38 Lancom Systems:** Komplettlösung für WAN und LAN
Raritan: KVM-Konsole für das Server-Rack
Viewsonic: Full-HD-Beamer fürs Heimkino
Hewlett-Packard: Business-PC mit Atom-Antrieb

Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 28 Personen**
- 33 Termine**
- 39 Kontaktbörse**
- 55 Ausschreibungen**
- 57 Komponentenmarkt**
- 58 Impressum/Inserentenverzeichnis**

Diese Woche auf crn.de



CRN-BLOG: Meinungen, Kommen-
tare, Debatten rund um den ITK-
Handel und Planet Reseller finden
Sie unter www.blog.crn.de



Planet Reseller: Mehr zum
Fachhandelszentrum auf der
CeBIT 2009 finden Sie unter
www.crn.de/planet-reseller



"Die OfficeMaster-Box ist aktuell eine
geniale Lösung, um OCS / Exchange 2007
Unified Messaging schnell einzurichten"
(Zitat aus MSXFAQ.DE)

Das ISDN- / IP-Gateway für Unified Communications:
ideal für Microsoft Exchange Server 2007 und
Microsoft Office Communications Server 2007
www.mediagateway.de

Ferrari electronic: +49 (3328) 455 991 ☎



Unruhige Zeiten. Wie bleiben Sie ruhig?

Microsoft



ANZEIGE

Bestimmen Sie den Kurs

In der neuen Kundenkampagne mit dem Motto „Unruhige Zeiten – gradliniger Kurs“ reagiert Microsoft auf das weltweit schwierige wirtschaftliche Umfeld.

Über zahlreiche Medien macht Microsoft Unternehmen ab sofort darauf aufmerksam, wie sie mit Microsoft-Lösungen gestärkt aus der wirtschaftlich angespannten Situation hervorgehen können.

Zeigen Sie als Partner Ihren Kunden auf, wie sie mit Microsoft-Produkten und -Lösungen Einsparpotenziale realisieren können. In unruhigen Zeiten ist es für Ihre Kunden wichtig, wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir zeigen auf der Website www.microsoft.de/gradlinigerkurs auf, wie Sie und Ihre Kunden effektiv Kosten senken können. Entscheidend sind dabei die folgenden vier Säulen:

Vier Säulen zur Kostensenkung in Unternehmen

IT-Investitionen optimieren

Zielgerichtete Investitionen in die IT helfen Unternehmen, die Produktivität ihrer Mitarbeiter zu steigern und gleichzeitig die IT-Anschaffungskosten zu reduzieren.

IT-Betriebskosten senken

Mit der Konsolidierung und einem Wechsel auf die Microsoft-Plattform senken Unternehmen laufende IT-Kosten signifikant. Ein weiterer Effekt: Aus bereits

erworbener Microsoft-Software ziehen Unternehmen den größtmöglichen Nutzen.

Geschäftskosten senken

Technologien von Microsoft helfen Unternehmen, Kosten auch in Bereichen zu senken, an die sie im ersten Moment gar nicht gedacht hätten, z.B. Telefon- und Reisekosten.

Cashflow optimieren

Unternehmen können komplette IT-Lösungen zu wettbewerbsfähigen Konditionen direkt mit Microsoft Financing

finanzieren oder leasen. Dank transparenter Gebühren und schneller Abwicklung ist das überraschend einfach.

Fazit: Nur wer effizient aufgestellt ist, verfügt über entscheidende Wettbewerbsvorteile. Laden Sie deshalb auch Ihre Kunden dazu ein, die Herausforderungen der Märkte anzunehmen, und positionieren Sie sich als zuverlässiger und wertvoller Partner in Zeiten wirtschaftlicher Turbulenzen – mit wegweisenden Lösungen von Microsoft.



Mehr Informationen im Microsoft-Partnerportal:
www.microsoft.de/partner/gradlinigerkurs

Notizen

Gravis streicht 49 Stellen

joachim.gartz@crn.de

Für Deutschlands größten Apple-Händler Gravis ist das Weihnachtsgeschäft enttäuschend gelaufen. Da das Schlussquartal für annähernd die Hälfte des Jahreserlöses steht, verfehlte der Berliner Computerhändler sein Umsatzziel. Anstelle von 30 Prozent wurde nur ein Umsatzplus von zehn Prozent auf rund 142 Millionen Euro erreicht. 49 Mitarbeiter müssen das Unternehmen daher nun verlassen. ■

Samsung strafft Organisation

nadine.kasszian@crn.de

Um in der Wirtschaftskrise bestehen zu können, strukturiert Elektronik-Riese Samsung die Unternehmensorganisation um. Die bisherigen Firmenbereiche Chips und LCDs sowie Telekommunikation und digitale Medien fasst der Konzern künftig in zwei großen Säulen zusammen. Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende und Vorstandsvorsitzende Lee Yoon-Woo zeichnet künftig für die Chip- und LCD-Sparte verantwortlich. Choi Gee Sung übernimmt den Bereich Telekommunikation und digitale Medien. Der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Lee Ki-tae verlässt das Unternehmen, genauso wie der ehemalige Leiter des Halbleiter-Bereiches Hwang Chang-kyu. Die Bezüge der Topmanager will der Konzern um bis zu 20 Prozent kürzen und außerdem Sondervergütungen für andere Arbeitskräfte senken. ■

Nortel beantragt Insolvenz

ulrike.wendel@crn.de

Der Telekommunikationsausrüster Nortel hat vor einem amerikanischen Insolvenzgericht in Delaware einen Antrag auf Gläubigerschutz gestellt. Der bereits seit längerem schwer angeschlagene kanadische Hersteller sah sich zuletzt mit einem kräftigen Auftragsrückgang konfrontiert. Bereits im Dezember hatte sich Nortel für den Fall des Scheiterns seines Restrukturierungsplans über Gläubigerschutzmaßnahmen informieren lassen. Laut Insolvenzantrag schuldet Nortel seinen Gläubigern rund 3,8 Milliarden US-Dollar. ■

Fortsetzung vom Titel

IT-Handel im Stimmungstief

markus.reuter@crn.de,
wolfgang.kuehn@crn.de

Fast jeder zweite Händler prognostiziert, dass sich der IT-Markt in den kommenden zwölf Monaten negativ entwickeln wird. Nur elf Prozent der Befragten sind optimistisch und glauben an ein Wachstum – so das Ergebnis der CRN-Marktforschung »Channeltracks«. »Damit ist der Index auf den tiefsten Stand seit Beginn unserer Erhebung gefallen«, betont Frank Sautner, Leiter Marktforschung CMP-Weka. Etwas positiver sieht der IT-Fachhandel die Entwicklung des eigenen Betriebes. Hier gehen 15 Prozent von schlechteren Geschäften aus, 34 Prozent hoffen auf steigende Umsätze (siehe Grafik).

Das Dauerthema »Finanzkrise« ist damit beim IT-Handel angekommen. Doch noch laufen die Geschäfte in Distribution und

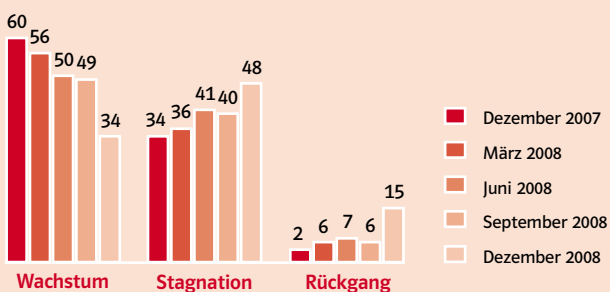
Handel einigermaßen stabil: Laut Marcus Adä, Vice President Sales bei Ingram Micro, ist der Dezember im B-to-C und B-to-B sehr gut gelaufen, »trotz aller Finanzthemen«. Auch der Januar zeige sich von einer erstaunlich guten Seite. Allerdings sei man bei Ingram vorsichtig mit der Planung für das laufende Jahr. »Wir gehen von einem stagnierenden Markt aus.«

Bärbel Schmidt, Geschäftsführerin von Actebis Peacock, spricht sogar von einem Dezember, »der unsere Erwartungen übertroffen hat«. Anders als Mitbewerber Ingram geht Bärbel Schmidt mit »vorsichtig optimistischen Wachstumsplänen« ins neue Jahr. Gleichwohl warnt sie: »Wir müssen akzeptieren, dass wir uns in einer Rezession befinden.« Bei Broadliner



Entwicklung des eigenen Geschäfts in den kommenden 12 Monaten

Angaben in Prozent



Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009 / © CRN-Grafik 4/2009

Tech Data ist das Jahresendgeschäft »gemäß unseren Planungen verlaufen«, wie Vertriebschefin Simone Frömming betont. Dabei gab es »gute bis sehr gute Ergebnisse im Mittelstand und Retail, verhaltener hingegen der Umsatz im Key Account«.

Keine Euphorie, aber zufrieden, so urteilt Siegbert Wortmann, Vorstandsvorsitzender Wortmann AG. »Die zum Jahresende typische Nachfrage hielt auch in den ersten Wochen 2009 an«, fügt er hinzu. Ähnlich dem Vorjahr beschreibt Frank Roebbers, Vorstandsvorsitzender der Verbundgruppen-Holding Synaxon, das Weihnachtsgeschäft. Besonders im Firmenkundengeschäft »hatten unsere Partner ein

sehr starkes Jahresendgeschäft, welches wieder einmal über dem Vorjahr lag«. Dies setze sich auch im Januar fort. Das Privatkundengeschäft habe im Dezember zwar schwach angefangen, holte dann aber auf. Der Januar hingegen zeige sich schwach, »etwas unter Vorjahresniveau«.

Werner Winkelmann, Vorstandsvorsitzender der Verbundgruppe Euronics, rechnet mit einer Kaufzurückhaltung. »Wir haben unsere Umsatzerwartung für 2009 nach unten korrigiert«, so Winkelmann. Denn noch sei nicht sicher, wie die Mehrheit der Konsumenten tatsächlich auf die Rezession reagieren werde. ■

Dell verliert, Acer und Toshiba profitieren

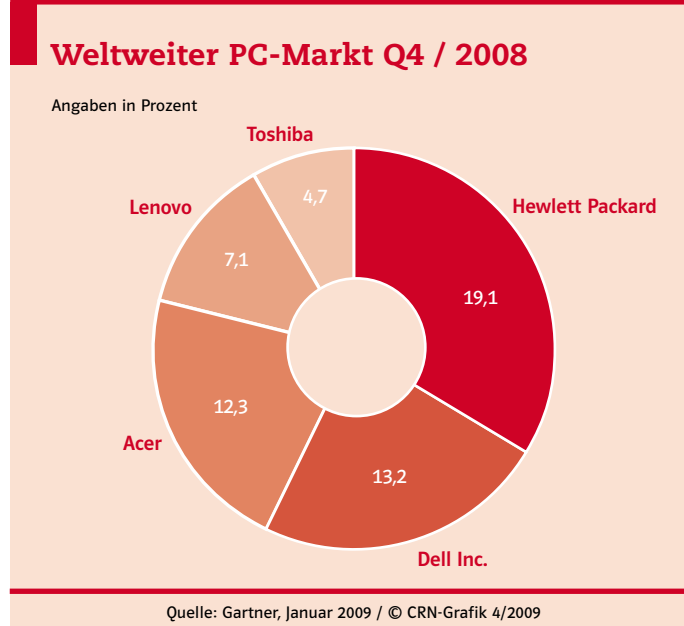
Die Krise hat den PC-Markt erreicht

Die Finanzkrise hat den PC-Markt im vierten Quartal 2008 einbrechen lassen. Der weltweite PC-Absatz stagnierte. Für die EMEA-Region errechnet Gartner ein mageres Plus von knapp fünf Prozent. HP konnte die Marktführerschaft weltweit behaupten und in EMEA zurückerobern. Das stärkste Wachstum legten aber Acer und Toshiba vor.

michaela.wurm@crn.de

Die weltweite Finanzkrise hat zum Jahresende 2008 dem PC-Markt einen kräftigen Dämpfer verpasst. Während das Marktforschungsinstitut Gartner für den weltweiten PC-Absatz im vierten Quartal 2008 gegenüber dem Vorjahreszeitraum noch ein mageres Plus von 1,1 Prozent errechnet, meldet IDC für den gleichen Zeitraum einen Rückgang um 0,4 Prozent.

Die Rangfolge der größten PC-Hersteller blieb dabei zwar unverändert, einige Anbieter traf die Krise aber offenbar härter. Marktführer Hewlett-Packard konnte seine Position weltweit halten und im EMEA-Raum zurücker-



Quelle: Gartner, Januar 2009 / © CRN-Grafik 4/2009

obern. Laut Gartner lag der US-Hersteller mit einem weltweiten Absatzplus von 3,5 Prozent sogar über dem durchschnittlichen Marktwachstum. Eine deutlich bessere Performance legten jedoch Acer und Toshiba hin. Trotz Krise verzeichnete Acer einen überdurchschnittlichen Zuwachs von rund 31 Prozent weltweit, Toshiba von rund 21 Prozent. Acer profitierte dabei von den im

vergangenen Jahr zugekauften Unternehmen Gateway und Packard Bell. Aber auch ohne die Übernahmen erzielte der taiwanische Hersteller noch ein deutlich zweistelliges Wachstum.

Dagegen musste Dell, weltweit die Nummer zwei, einen Rückgang von fast sechs Prozent hinnehmen. Lenovo, auf Rang vier, verkaufte 4,5 Prozent weniger Computer als im Vorjahresquartal.

Das PC-Geschäft verlief zum Jahresende 2008 aber nicht in allen Regionen gleich schlecht. Während der US-PC-Markt laut Gartner mit über zehn Prozent gleich zweistellig einbrach – was sich besonders negativ bei den US-Herstellern Dell, aber auch HP und Apple, auswirkte – legte der Absatz in EMEA noch um knapp fünf Prozent zu. Dank eines starken Zuwachses von 12,5 Prozent eroberte HP in EMEA die Marktführerschaft von Acer zurück. Der taiwanische Hersteller verzeichnete im vierten Quartal nur ein vergleichsweise mageres Wachstum von knapp sieben Prozent und fiel wieder zurück auf Platz zwei, bleibt aber noch vor Dell. Auf Platz vier behauptete sich Aufsteiger Asus, der wohl vor allem dank seiner erfolgreichen Netbooks die Verkaufszahlen um knapp 68 Prozent steigern konnte. Die Nummer fünf, Toshiba, wuchs mit einem Absatzplus von fast 30 Prozent auch in EMEA deutlich zweistellig. ■



**Flexibel und einfach arbeiten.
Mit den Notebooks von HP!**



**HP Business
Notebook 550 (FU408EA)**

- Intel Celeron 550 (2,0 GHz)
- 1 GB Speicher 1 DIMM
- 160 GB Festplatte
- DVD+/-RW LightScribe
- Free DOS
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1443425

300,- Euro

**HP Business
Notebook 6735s (NA853ES)**

- AMD Turion RM-72 (2,1 GHz)
- 2 GB Speicher 1 DIMM
- 250 GB Festplatte
- DVD+/-RW LightScribe
- Windows Vista Business downgraded to XP Pro/XP Pro vorinstalliert
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1446473

430,- Euro



**HP Business
Notebook 6735s (NA761ES)**

- AMD Turion X2 Dual Core RM-70 (2,0 GHz)
- 2 GB Speicher 1 DIMM
- 320GB Festplatte
- DVD+/-RW LightScribe
- Windows Vista Home Basic
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1435990

455,- Euro

**HP Business
Notebook 6730s (NA767ES)**

- Intel Core 2 Duo T5850 (2,0 GHz)
- 1 GB Speicher 1 DIMM
- 160 GB Festplatte
- DVD+/-RW LightScribe
- Windows Vista Business + XP Pro Media Kit
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1438278

501,- Euro



**HP Business
Notebook 6730s (FU328ET)**

- Intel Core 2 Duo T5870 (2,0 GHz)
- 3 GB Speicher 2 DIMM
- K320 GB Festplatte
- DVD+/-RW LightScribe
- Windows Vista Home Basic
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1432823

504,- Euro

**HP Business
Notebook 6830s (FU330ET)**

- Intel Core 2 Duo P8400 (2,26 GHz)
- 3 GB Speicher 2 DIMM
- 320 GB Festplatte
- DVD+/-RW LightScribe
- Windows Vista Home Basic
- 1 Jahr Garantie

Art.-Nr. 1432825

655,- Euro



i n v e n t



Jetzt online bestellen!
www.actebispeacock.de

- Ca. 80.000 Artikel
- Rund 200 Hersteller
- Exzellenter E-Shop
- Überzeugender Service

■ **Bestellhotline:**
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner

Fortsetzung vom Titel

Etailer Digitalo stürzt AVT in die Insolvenz

Dabei schien der Wachstumskurs von Digitalo zunächst von Erfolg gekrönt: Für das letzte öffentlich einsehbare Geschäftsjahr 2007 verzeichnet der Jahresabschluss des Etailers ein Umsatzwachstum von 32 Prozent. Vor allem im Bereich DigiCams und Fotografie hatte sich Digitalo einen in Branchenkreisen bekannten Namen aufgebaut. Zudem eröff-

schäftsführer von Digitalo wurde am 20. Dezember der Unternehmensberater Klaus Ortner bestellt. In der Folge kam es zu einer Reihe radikaler Entscheidungen: Nicht nur wurden die Handelsbeziehungen zu AVT mit einem Schlag gekappt, auch wurden die Digitalo-Ladengeschäfte zu Weihnachten geschlossen und der Geschäftsbetrieb im Onlineshop auf Eis gelegt. Auf der Webseite Digi-

Ungewisse Zukunft für Digitalo

nete das Unternehmen sowohl am Standort in Butzbach als auch in den Städten Köln und Hamburg eigene Ladengeschäfte.

Doch wie AVT-Insolvenzverwalter Diehl berichtet, veränderte sich die Einstellung der Gesellschafter gegenüber Digitalo Ende 2008 schlagartig: Die auch als Digitalo-Geschäftsführer fungierenden Bach und Konietzke wurden von ihrer Aufgabe entbunden und ihre zum 31. März 2009 auslaufenden Verträge bei dem Etailer nicht verlängert. Zum neuen Ge-

talo.de wird inzwischen auf eine »Großinventur« hingewiesen.

Im Gespräch mit CRN gibt Ortner an, im Auftrag einer Treuhandgesellschaft zu handeln, die Digitalo sanieren wolle. »Wir wollen das Unternehmen klar als E-Commerce-Anbieter positionieren und kein Multi-Channel-Modell mehr stützen«, begründet der Unternehmensberater die Schließung der Digitalo-Ladengeschäfte. Den Betrieb im Onlineshop werde man nach Abschluss der Inventur wieder in gewohntem Maße aufnehmen und sei überzeugt davon, dass man Digitalo wieder auf die Füße bringen



Auch das Ladengeschäft von Digitalo in Hamburg wurde zum 24. Dezember 2008 geschlossen

werde. Unbekümmert äußert sich Ortner auch zu der Kappung der Geschäftsbeziehungen zu AVT: »Es ist richtig, dass AVT einer der größeren Lieferanten von Digitalo war, aber für die Insolvenz des Unternehmens sind wir nicht verantwortlich.«

Nicht nur in Zusammenhang mit der Zahlungsunfähigkeit von AVT gehen die Meinungen auseinander, auch im Hinblick auf die Zukunft von Digitalo herrscht bei Firmenkennern ei-

ne dezidiert andere Betrachtungsweise. So geht ein Insider gegenüber CRN davon aus, dass Conrad die treibende Kraft hinter dem Richtungswechsel bei dem Etailer ist. Vor dem Hintergrund der Finanzkrise sei dem Elektroversender der teure Wachstumskurs von Digitalo zu unsicher geworden. Nun habe man die Notbremse gezogen und werde Digitalo allenfalls noch als zusätzlichen Online-Brand von Conrad weiterführen.

Bei AVT plant man jedenfalls eine Zukunft ohne Digitalo: »Wir wollen sobald wie möglich das laufende Geschäft weiterführen und versuchen den Wegfall des bisherigen Hauptabnehmers durch neue Kunden zu kompensieren«, erklärt Insolvenzverwalter Diehl und zeigt sich bezüglich einer möglichen Rettung des Unternehmens optimistisch. ■

Neues Scanner-Sales-Team

Fujitsu stärkt regionale Channel-Betreuung in Europa

Fujitsu Europe Limited strukturiert den Vertrieb der Imaging Gruppe um. Im gesamten EMEA-Gebiet will sich Fujitsu stärker auf den Channel konzentrieren und setzt dabei auf ein neues Sales-Team, das die regionale Betreuung fokussiert.

nadine.kasszian@crn.de

Fujitsu Europe Limited startet das neue Jahr mit einer Umstrukturierung des Scanner-Vertriebs. Die Neuausrichtung der Imaging Sales Gruppe soll die Vertriebskanäle stärker regional ausrichten und für eine individuellere Betreuung der EMEA-Fachhandelspartner sorgen.

Durch die Reorganisation plant Scanner-Spezialist Fujitsu seine Vertriebsaktivitäten im gesamten EMEA-Gebiet zu optimieren, und setzt dabei vor allem auf den Fachhandel. Spezialisierte Sales-Teams, die mit den lokalen Märkten vertraut sind, sorgen für eine regionale Betreuung der Partner und sollen die notwendige Flexibilität und Effizienz im Channel gewährleisten.



Mike Nelson leitet das neue EMEA Sales-Team

Mike Nelson wird die neu strukturierte EMEA Imaging Sales-Gruppe leiten und ist zuständig für Marktstrategie und operative Vertriebsabläufe. Dabei unterstützt ihn ein fünfköpfiges Team von regionalen Vertriebsdirektoren. Pieter Madsen leitet den Vertrieb in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Skandinavien und im Baltikum. Matthew Beavis ist für die Region Großbritannien, Frankreich, Benelux, Mittlerer Osten und Afrika zuständig. Wilhelm Gassner übernimmt Russland und Osteuropa. Reinhold Hirschauer betreut ausgewählte VADs in EMEA. Lorenzo Todeschini zeichnet für Italien und die Mittelmeerländer verantwortlich. ■

Internationales Händler-Netzwerk

Kodak kauft Scanner-Bereich von Böwe Bell & Howell

Kodak verstärkt sich im Scanner-Geschäft. Mit dem Kauf der Scanner-Abteilung von Böwe Bell & Howell erwirbt Kodak vor allem High-End-Scanner, die das eigene Portfolio ergänzen.

nadine.kasszian@crn.de/

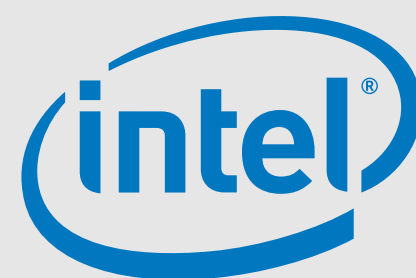
Dr. Jakob Jung

Kodak übernimmt die Scanner-Abteilung von Böwe Bell & Howell und verschafft sich auf diese Weise den Zugriff auf ein internationales Netzwerk von Distributoren und Resellern. Beide Unternehmen arbeiten schon seit sieben Jahren zusammen. Böwe Bell & Howell ist die US-Tochter der Augsburger Böwe System, die sich mit dem Verkauf auf die Kernkompetenz im Mailroom-Management fokussieren will. Das in Chicago ansässige Unternehmen Böwe Bell & Howell Scanners LLC wurde immer als relativ selbständige Einheit geführt und war nicht in das

weltweite Vertriebs- und Servicenetzenwerk der Böwe Group integriert. Im Jahr 2008 beliefen sich die Umsätze dieser Einheit auf rund 32 Millionen US-Dollar bei einem positiven Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

Neue Händler und Distis

Die Scanner von Böwe Bell & Howell werden vor allem in den Branchen Gesundheit, Finanzen, Behörden und Justiz eingesetzt und über VARs und Systemintegratoren vertrieben. Zu den Produkten zählen die Scanner-Produktlinien »Spectrum XF«, »Trüper« für hohe Geschwindigkeit, die Großbildscanner »Infinity WF« und die »Sidekick«-Scanner für kleinere Büros. ■



DER SCHNELLSTE INTEL PROZESSOR ALLER ZEITEN.

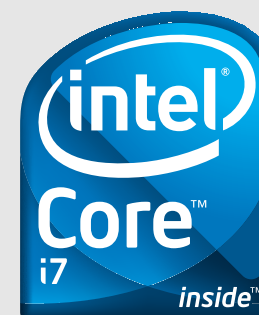
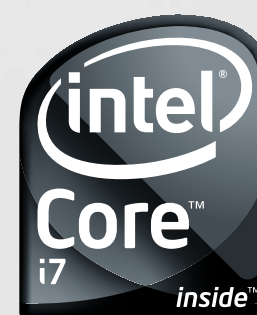
Intel® Core™ i7 Prozessor. Der beste Desktop-Prozessor weltweit.¹



Entdecken Sie eine unglaubliche Computergeschwindigkeit, die durch leistungsoptimierte Speicherzugriffstechnik mit verbesserter Speicherbandbreite ermöglicht wird und Ihre Daten und Dateien schneller als je zuvor macht. Erfahren Sie mehr unter www.intel.de/corei7 oder rufen Sie uns einfach an: Channel Hotline 00800/9092 4444 (Freecall).



Buy authorized! Kaufen Sie Intel Produkte bei einem Intel® autorisierten Distributor.
Actebis Peacock GmbH ▪ Microtronica Handelsgesellschaft mbH
Ingram Micro Distribution GmbH ▪ Tech Data GmbH & Co. OHG



¹ Auf Grundlage von SPECint_rate_base2006-Ergebnissen. Die Ergebnisse wurden anhand interner Analysen von Intel ermittelt und werden nur zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Unterschiede im Design oder in der Konfiguration der Hardware oder der Software des Systems können die tatsächliche Leistung beeinflussen. Weitere Informationen finden Sie unter www.intel.com/performance/desktop/extreme/index.htm. ©2008 Intel Corporation. Intel, das Intel Logo, Core und das Core 2 Extreme Logo sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Alle Rechte vorbehalten. Andere Marken Produktnamen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

Erstmals auf der CeBIT

Tarox geht mit Partnern in die Offensive

Der Hersteller und Distributor Tarox präsentiert sich erstmals auf der CeBIT. Als Plattform entschied sich das Unternehmen für den Planet Reseller. Neben einer Technologieoffensive stellen die Westfalen ihre Leistungen für Partner in den Mittelpunkt des Auftritts.

Premiere in Hannover: Tarox ist in diesem Jahr erstmals auf der CeBIT vertreten. Der Hersteller und Distributor aus dem westfälischen Lünen präsentiert sich vom 3. bis zum 8. März im Planet Reseller. »Die CeBIT ist nach wie vor einer der wichtigsten Branchentreffpunkte«, begründet Tarox-Vorstand Matthias Steinkamp die Entscheidung für die Messe. »Der boomende Planet Reseller

der sonst zum Jahresbeginn stattfand, aufs dritte Quartal.« Mit unserer Hausmesse erreichen wir vor allem bestehende Partner, erläuterte Steinkamp. »Im Planet Reseller geht es uns darum, Kontakte zu neuen Kunden aufzubauen.« Bei steigenden Partnerzahlen kam der Anbieter 2008 auf 3.600 kaufende Händler. Bis Ende 2009 sollen es noch einmal deutlich mehr werden.

vorstellung«, stellt der Vorstand klar. »Vielmehr wollen wir uns als Unternehmen darstellen.«

Dabei bildet freilich das Partnerprogramm, das vom Fachhandel in den CRN-Channeltracks mit Spitzennoten bewertet wird, einen weiteren Schwerpunkt. Mit einer Technologieoffensive möchte der Anbieter das Lösungsgeschäft seiner Partner in diesem Jahr noch stärker unterstützen

»Der Planet Reseller bietet uns die ideale Plattform.«

bietet uns die ideale Plattform, um neuen Partnern unsere Produkte und besonders die damit verbundenen Unternehmensleistungen zu präsentieren.«

Bislang stellten sich die Westfalen gegenüber dem Fachhandel auf ihrer alljährlichen Hausmesse dar. Wegen der CeBIT-Teilnahme verschieben sie diesen Event,

Im Mittelpunkt der Präsentation auf 190 Quadratmetern steht das Eigenmarkengeschäft von Tarox. Dabei setzt der Hersteller auf Trendthemen wie Virtualisierung, Visualisierung und Green IT. Auch wenn Server-, Workstation- und PC-Modelle gezeigt werden, handelt es sich »bei unserem Messeauftritt um keine Produkt-

und durch neue Themen zusätzliche Geschäftsfelder erschließen. Hohe Priorität besitzt dabei die Schulung der Tarox-Mitarbeiter, die Händlern bei Bedarf zur Seite stehen – vom Presales-Consulting bis zur Projektrealisierung. ■

CeBIT
Planet Reseller
Powered by
Computer Reseller News



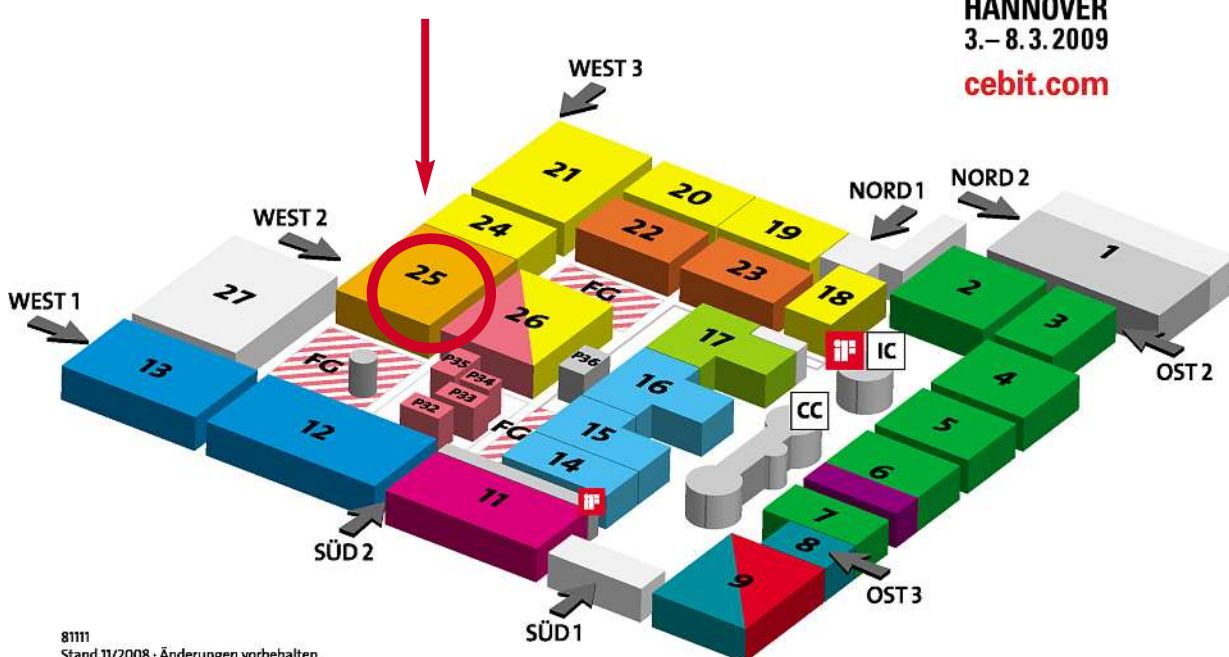
Die gläserne Redaktion der Computer Reseller News

Auch die CRN hat ihre »Gläserne Redaktion« ausgebaut und erwartet die geballte IT-Prominenz zum Branchentalk. Alle Interviews finden Sie ab dem 3. März 2009 online unter www.crn.de. Oder besuchen Sie uns in Halle 25 – dann können Sie die Gespräche live und vor Ort verfolgen.

Weitere Informationen über den Planet Reseller erhalten Sie unter www.cebit.de/planetreseller

Fakten, Hintergründe und das Veranstaltungsprogramm mit unseren VIP-Gästen finden Sie demnächst unter www.crn.de/planet-reseller

Die gläserne Redaktion der Computer Reseller News finden Sie im »Planet Reseller« in Halle 25



CeBIT

HANNOVER
3.– 8. 3. 2009
cebit.com



**Starke Produkte –
für gute Umsätze!**

Your Partner for Success.

CISCO Small Business Router RVo42-EU



- VPN Router mit 4x 10/100 Switch
- Verbindet über VPN mehr als 30 Benutzer an einem Remote-Standort oder auf Reisen mit Ihrem Unternehmensnetzwerk
- Die erweiterte SPI-Firewall schützt vor den meisten bekannten Angriffen

Art.-Nr. 1180234 **125,- Euro**



CISCO Small Business Switch SRW224G4-EU



- 24-port 10/100 + 4-Port Gigabit Switch with WebView
- Sicheres, zuverlässiges, intelligentes SNMP-veraltetes Switching für wachsende Unternehmen
- Sichere Verwaltung über SSH/SSL und sichere Benutzerkontrolle

Art.-Nr. 1241866 **155,- Euro**



CISCO Small Business Switch SR2024-EU



- 10/100/1000-Gigabit-Switch mit 24 Ports
- Paketübertragung und -filterung für ungeblockte Übertragung mit Full-Wire-Speed
- Ports mit automatischer Geschwindigkeitsanpassung und automatischer MDI/MDI-X-Crossover-Erkennung

Art.-Nr. 1179370 **209,- Euro**



CISCO Small Business Switch SRW2048-EU



- Managed 10/100/1000 Gigabit 48-Port Rackmount Switch
- Optimiert für die Funktion als Netzwerk-Kern mit sehr hoher Leistung und Dichte
- Sichere Verwaltung über SSH/SSL und sichere Benutzerkontrolle über 802.1x & MAC-Filtering

Art.-Nr. 1260320 **575,- Euro**

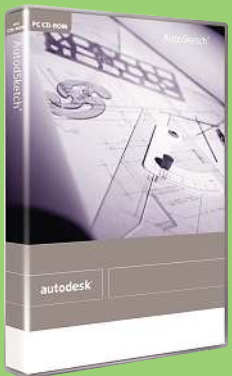


Autodesk AutoSketch 10 (DE)



- Umfassendes CAD-Werkzeug Set
- Kompatibilität mit dem DWG-Format
- Vielfältige Einsatzmöglichkeiten
- Produktive Zeichnungserstellung, Zeichnen per Drag & Drop

Art.-Nr. 1463117 **182,50 Euro**

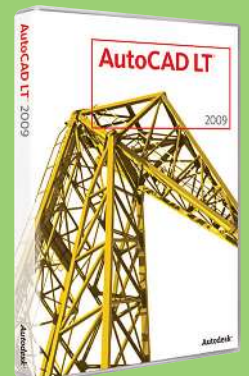


Autodesk AutoCAD LT2009 (DE)



- 2D Konstruktionssoftware
- Neue Benutzeroberfläche, flexibel anpassbar
- Innovative Multifunktionsleisten
- Ein Werkzeugkasten der Superlative!

Art.-Nr. 1404693 **1.155,- Euro**



SONY VAIO VGN-TT11M/N



- Hochwertiges Notebook aus Kohlefaser für die effiziente Nutzung unterwegs
- Umfangreiche Anschlussmöglichkeiten (u.a. HDMI)
- 11,1" X-black LC-Display mit LED-Technologie
- Intel® Core™ 2 Duo Prozessor SU9300
- Vista® Home Premium

Art.-Nr. 1437688 **1.499,- Euro**



Jetzt online bestellen!
www.actebispeacock.de

- Ca. 80.000 Artikel
- Rund 200 Hersteller
- Exzellenter E-Shop
- Überzeugender Service

Bestellhotline:
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner

Gültig vom 22.01. bis 28.01.2009

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

»Wir werden im Verdrängungswettbewerb zulegen«

Exklusiv-Interview

Die ITK-Distributoren befinden sich in diesem Jahr in einem verschärften Verdrängungswettbewerb – Actebis Peacock und NT plus sehen sich dagegen auf der Gewinnerseite: die beiden Konzernschwestern planen auch 2009 mit einem Wachstum. Im CRN-Interview erläutern Actebis-Geschäftsführerin Bärbel Schmidt und NT plus-Geschäftsführer Volker Schwellenberg ihre Strategien.

peter.schulte@crn.de

CRN: Frau Schmidt, auch Ihr Ausblick auf das Jahr 2009 fällt zwiespältig aus. Welche Ziele setzen Sie sich unter den schwierigen Bedingungen für dieses Jahr?

Schmidt: Das Jahr 2009 ist ja bereits viel besungen. Was Actebis Peacock angeht, teile ich den allgemeinen Pessimismus nicht: Wir haben beispielsweise noch im Dezember ein sehr erfreuliches Ergebnis erzielt, das unsere Erwartungen übertroffen hat. Wir haben für dieses Jahr vorsichtig optimistische Wachstumspläne aufgestellt und werden diese mit entsprechenden Maßnahmen untermauern. Wir werden unser Sortiment weiter ausbauen – vor allem im Value-Bereich für beratungsintensive Produkte. Auch unsere E-Commerce-Tools und -Serviceleistungen möchten wir noch deutlich erweitern.

Wir müssen akzeptieren, dass wir uns in einer Rezession befinden. Beispielsweise stellen wir fest, dass viele IT-Investitionen zurzeit zurückgehalten werden. Vor einem Jahr wurden noch deutlich mehr Projekte angemeldet als heute. Die Branche befindet sich in einem Verdrängungswettbewerb. Wir arbeiten auch weiterhin daran, Marktanteile hinzuzugewinnen.

CRN: Über den Preis?

Schmidt: Nein, der Preis steht bei Actebis Peacock nicht im Vordergrund. Wir bieten besseren Service und bessere Beratung als andere – das ist entscheidend. Dafür schulen wir unsere Mitarbeiter intensiv und regelmäßig und bieten auch unseren Kunden entsprechende E-Learning-Tools. Wer besser beraten kann, verkauft auch mehr.

Besonders wichtig sind in der anhaltend schwierigen Wirtschaftslage unsere Finanzierungsservices für Fachhändler. Wir sehen, dass die Banken und Kreditversicherer derzeit bei der Finanzierung und Kreditvergabe besonders vorsichtig sind. Wir als Distributor können hier helfen: Viele Kreditlinien wurden zurückgefahren – wir haben sie für viele unserer Fachhandelskunden entsprechend erhöht.

TK-Branche mit massivem Einbruch

CRN: Herr Schwellenberg, seit neun Monaten stehen Sie nun der NT plus vor. Wie gestaltet sich die Ausgangslage beim TK-Distributor der Actebis-Gruppe?

Schwellenberg: Die Telekommunikationsbranche hatte bereits im vergangenen Jahr schwer unter der Krise zu leiden: Der Inlandsumsatz mit TK-Hardwareprodukten ist laut GfK um 12,5

IT/TK-Konvergenz-Potenzial nutzen

Prozent im Zeitraum Januar bis Oktober 2008 zurückgegangen. Der TK-Handel musste der Untersuchung zufolge sogar einen Einbruch von 25,7 Prozent hinnehmen. Der massive Preisverfall und die hohen Penetrationsraten bei klassischen TK-Produkten führen auch hier zu einem scharfen Verdrängungswettbewerb.

In der TK-Distribution hat die Konsolidierung deshalb schon begonnen: einige TK-Firmen verabschieden sich allmählich vom Distributionsgeschäft und setzen auf neue Geschäftsmodelle. Trotzdem konn-

ten wir im oberen einstelligen Bereich wachsen.

CRN: Über den Preis?

Schwellenberg: Ein Stück weit müssen wir den Preiskampf mitmachen. Überhaupt ist der Preiskampf ein probates Mittel, schließlich soll das Lager nicht alt werden. Aber gewinnen werden wir über die Kostenführerschaft. Wir haben sehr viel in die IT-Infrastruktur investiert. In dieser Hinsicht liegt die TK-Distribution zum Teil ja drei bis vier Jahre hinter der IT-Distribution zurück. Wir führen – in Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Experten-Team der Actebis-Gruppe – SAP ein. Damit haben wir nicht nur unsere Prozesslandschaft optimiert, wir kön-

nen auch eine Vielzahl neuer Serviceleistungen anbieten und die Synergie-Effekte, die sich aus der Zusammenarbeit mit Actebis Peacock ergeben, besser nutzen. NT plus und Actebis Peacock haben kaum Überschneidungen bei den Fachhandelskunden: das ist hinsichtlich der zunehmenden IT/TK-Konvergenz ein enormes Potenzial für beide Unternehmen.

CRN: Zeugt die Tatsache, dass es wenig Überschneidungen bei den Kunden beider Unternehmen gibt, nicht davon, dass das Thema IT/TK-Konvergenz immer noch nicht richtig im Channel angekommen ist?

Schwellenberg: Noch müssen wir bei vielen Geschäftspartnern Überzeugungsarbeit leisten. Aber

wir generieren über unser gemeinsames Portfolio aus IT und TK-Produkten einen Sog, dem sich keiner entziehen kann. Denn den Fachhandelskunden bietet sich eine hervorragende Gelegenheit, sich breiter aufzustellen.

Schmidt: Auch viele Hersteller wollen von der IT/TK-Konvergenz profitieren, wissen aber noch nicht wie. NT plus und Actebis Peacock gehören hundert Prozent zusammen – wer, wenn nicht wir, hat die Voraussetzungen, an einem gemeinsamen Konzept zu arbeiten? Wir setzen uns mit Herstellern und Kunden zusammen und bringen Technologien zueinander. Dazu gehört auch, dass wir uns den Geschäftspartnern gemeinsam präsentieren: im Planet Reseller auf der CeBIT und auf unserer ersten gemeinsamen ITK-Handelsmesse Channel Trends + Visions.

CRN: Planen Sie organisatorische Veränderungen für die beiden Unternehmen der Actebis-Gruppe?

Schmidt: Nein wir planen überhaupt keine strukturellen Veränderungen. Wir werden auch kein Personal abbauen.

CRN: Werden Sie die beiden Lager von NT plus und Actebis zusammenführen?

Schwellenberg: Es besteht überhaupt keine Notwendigkeit zur Zentralisierung der Logistik. Zentralisierung ergibt sich immer dann, wenn Standorte nicht über eine vernünftige Auslastung verfügen.

Schmidt: Ich bin froh, dass wir keine zentralisierte Logistik für



Bärbel Schmidt

Volker Schwellenberg

Europa unterhalten! Die Produkte an zentraler Stelle multilingual zu disponieren ist sehr kostenaufwändig. Hinzu kommen die stetig steigenden Transportkosten, wie zum Beispiel die Maut.

CRN: Ein Ärgernis für viele Fachhändler...

Schmidt: Um das klar zu betonen: An der Erhöhung der Mautpauschale verdienen wir keinen Pfennig. Tatsache ist, dass wir einen deutlich erhöhten Logistikaufwand verzeichnen. Wir gehen bei der Frachtkostenberechnung fair vor: Die Kosten werden verursachungsgerecht abgebildet.

CRN: Reseller bestellen immer häufiger bei Etailern, weil diese noch günstigere Preise als Distributoren anbieten.

Schmidt: Natürlich gibt es Hersteller, die über den E-Tail noch große Produktmengen unter das Volk bringen wollen. Wenn dabei Preise gemacht werden, die unter denen der Distribution liegen, stellen die Lieferanten durch solche Vertriebspraktiken ihre eigenen Absatzmodelle in Frage. Ich kann mir vorstellen, dass dieses Problem noch zunehmen wird, wenn der eine oder andere Hersteller die Umsatzvorgaben in diesem Jahr nicht erreichen kann. ■

HP empfiehlt Windows Vista® Business.

Ein PC ohne Office ist wie ein Füller ohne Tinte!

Unsere Business PCs sind Office Ready!*



Office Ready

Machen Sie keine halben Sachen!

Verkaufen Sie jeden PC mit einem Office Medialess License Kit (MLK).

Details erhalten Sie bei autorisierten HP Distributoren oder unter www.hp.com/de/officereadypc

* Zum Beispiel:

**HP Compaq
DX2400 MT PDC**

HEK: 269,- €**

Bestell-Nr.: KV329ET

**Microsoft Office
Small Business Edition
2007 MLK**

HEK: 185,- €**

Bestell-Nr.: GE318T



Produktdetails:

- Original Windows Vista® Business 32 Bit mit Downgrade zu Windows® XP Professional 32 Bit
- Intel® Pentium® Dualcore E2180 Prozessor (2,2 GHz, 1 MB SLC, 800 MHz FSB)
- Intel® G33 Express Chipsatz
- 1 GB DDR2 800 SDRAM (bis 8 GB erweiterbar, 3 Slots frei)
- 160 GB SATA (7200 RPM)
- DVD-ROM
- 16-in-1 CardReader

Auf diesem HP Office Ready PC ist eine 60-Tage-Testversion von Microsoft® Office 2007 installiert, die jederzeit mit einem HP Office-Lizenzschlüssel lizenziert werden kann.



THE
COMPUTER
IS
PERSONAL
AGAIN.

Hewlett-Packard GmbH • Herrenberger Straße 140 • 71034 Böblingen
www.hp.com/de

Neues Partner-Programm gestartet

Google sucht Reseller für Online-Anwendungen

Der Internetgigant startet ein Reseller-Programm für sein Online-Office »Google Apps«. Auf diese Weise gelinge es am besten, dem Cloud Computing ein »menschliches Gesicht« zu verleihen. Partnern stellt Google attraktive Geschäftschancen in Aussicht.



Peter Lorant ist bei Google Head of Enterprise Partners für die EMEA-Region

matthias.hell@crn.de

Google baut seinen Channel aus: Nachdem der Internetkonzern beim Vertrieb seiner Lösungen zur Unternehmenssuche bereits seit längerem auf Partner setzt, startet Google nun ein Reseller-Programm für den Vertrieb seiner Online-Office-Suite »Google Apps«. Partner sollen Google Apps an Unternehmen jeder Größe verkaufen, die Produkte individuell anpassen und Supportlösungen

erhielten Reseller 20 Prozent der jährlichen Apps-Gebühr von 40 Euro pro User.

»Mehr als eine Million Unternehmen bzw. zehn Millionen aktive User benutzen inzwischen Google Apps«, berichtet Lorant. Um diesen Wachstumskurs weiter fortzuschreiben, wolle Google nun auf den Aufbau eines Reseller-Netzwerks setzen. »Vor allem kleinere Unternehmen haben oft

Apps vor allem vier Gruppen von Partnern ansprechen. Zum einen seien dies Systemintegratoren, die nicht verpassen sollten, auf den SaaS-Zug zu springen: »Systemintegration ist eine Sache des 20. Jahrhunderts, das 21. Jahrhundert bedeutet Cloud Integration.« Als zweite Zielgruppe betrachtet Lorant Software-Reseller, für welche die Google-Lösungen eine attraktive Chance

»Wir wollen mit unseren Partnern alle Regionen abdecken.«

anbieten können. Um einen engen Kontakt mit den Kunden zu gewährleisten, erfolgt die Ansprache und Rechnungsstellung ausschließlich durch die Partner. Google will die Reseller dafür mit Schulungen, technischem Support sowie Vertriebs- und Marketing-Tools unterstützen. »Wir bieten unseren Partnern ein attraktives Angebot«, zeigt sich Peter Lorant, Googles Channel-Chef für die EMEA-Region, überzeugt. So

noch Angst vor Web-Anwendungen. Hier brauchen wir Partner, um dem Cloud Computing ein menschliches Gesicht zu geben«, so der in London ansässige Channel-Chef. Nach seiner Ansicht ist Google zudem ein vertrauenswürdiger Partner: »Unser ganzes Geschäft hängt davon ab, wie sensibel wir mit dem Thema Sicherheit umgehen.«

Wie der Channel-Leiter erklärt, will Google mit Google

darstellten, sich vom Wettbewerb abzuheben. Ebenfalls im Visier von Googles Channel-Initiative stehen Web-Serviceagenturen sowie ISPs und TK-Anbieter.

Das indirekte Vertriebsmodell für die Premier Edition von Google Apps hat der Internetkonzern in den letzten Monaten mit insgesamt 50 Pilot-Partnern weltweit getestet – darunter dem Münchner Internet-Dienstleister Vaices. Die dabei gewonnenen Er-

fahrungen sollen nun in das Channel-Programm einfließen. »Wir haben für die Generierung der Partner keine konkreten Mengenvorgaben, sondern streben eine gute Balance verschiedener Unternehmen an. Außerdem wollen wir gerade in Deutschland eine gute lokale Verteilung erreichen und alle Regionen abdecken«, erklärt Lorant.

Wie Sascha Schreiner, Enterprise Manager beim Pilot-Partner Vaices, erklärt, stehen die Chancen dafür gut: »Das von Google vorgestellte Partnerportal ist umwerfend«. Hier werde nahezu jede für Vertrieb, Marketing oder Technik notwendige Information in einer beeindruckenden Tiefe bereitgestellt. Zudem kämen bei Google Apps fast täglich neue Features, APIs und Gadgets dazu, mit welchen sich das Angebot weiter auf die speziellen Bedürf-

nisse der Unternehmen und Nutzer zuschneiden ließe. Wie Schreiner berichtet, habe Vaices bereits eine Reihe von Apps-Kunden gewinnen können, vom mittelständischen Unternehmen bis zu einem Frankfurter Bankhaus. Das Apps-Geschäft bestehe für den IT-Security-Dienstleister neben dem Verkauf der Einzellizenzen vor allem aus den zu erbringenden Anpassungsleistungen. Doch gäbe es daneben auch Cross-Selling-Effekte etwa im Bereich Security-Hardware. »Wir betrachten Google Apps als ein nachhaltiges Geschäftsfeld, das regelmäßigen Profit liefert und zusätzliche Ausbaumöglichkeiten bietet«, so Schreiner. ■

i Google Deutschland
ABC-Straße 19, 20354 Hamburg
Tel. 040 8081-79-000, Fax 040-49219194
www.google.com/apps/resellers



»Wir haben die Distribution im IT-Channel ausgebaut.«

Arno Telkämper, Geschäftsführer von Pelikan

Bereiche PBS und Hardcopy zusammengefasst

Pelikan führt Channel-Management ein

Tintenpatronenhersteller Pelikan will seinen Vertrieb künftig nicht mehr an den Produktparten, sondern an den Vertriebswegen ausrichten und führt aus diesem Grund ein Channel Management ein. Die bisher eigenständigen Bereiche Pelikan PBS und Pelikan Hardcopy fasst das Unternehmen in einer Geschäftseinheit zusammen.

nadine.kasszian@crn.de

Druckerpatronenanbieter Pelikan richtet seine Vertriebsstrukturen neu aus. Nach dem Leitsatz »One face to the customer« will sich das Unternehmen mit den verschiedenen Produktbereichen Druckerzubehör, Office, Schule und hochwertiges Schreiben künftig als eine geschlossene Einheit gegenüber seinen Kunden präsentieren. Unter dem Dach von Pelikan finden sich inzwischen sowohl die Bereiche Hardcopy und PBS als auch die Marken Geha und Boeder. Bis zum Jahr 2007 agierten Pelikan PBS und Pelikan Hardcopy als selbständige Unternehmen. Nach der Übernahme des Anbieters von Druckerzubehör Pelikan Hardcopy durch Pelikan PBS in

2007, wurden die Bereiche als eigenständige Geschäftseinheiten mit separaten Vertriebswegen unter dem Dach von Pelikan weitergeführt. Diese Bereiche fasst Pelikan jetzt in einer Geschäftseinheit zusammen. Die Firma German Hardcopy, mit unter anderem den Marken Geha und Boeder, hat der Hersteller ebenfalls im Jahr 2007 hinzugekauft. Sowohl von der Marktposition als auch von den Vertriebswegen ergänzen die Unternehmen das Pelikan-Portfolio und bringen zudem neue Kunden mit ins Boot. Während der Hersteller beispielsweise in der Distribution mit Ingram Micro zusammenarbeitet, kommt durch eine enge Partnerschaft zwischen

Tech Data und Geha ein weiterer Distributor hinzu. »Wir haben die Distribution im IT-Channel ausgebaut«, berichtet Arno Telkämper, Geschäftsführer von Pelikan gegenüber *Computer Reseller News*. Laut Telkämper hat der Hersteller das Jahr 2008 als Konsolidierungsphase genutzt, um die verschiedenen Bereiche in die Unternehmensstrukturen zu integrieren. Im Jahr 2009 hat sich der Anbieter nun zum Ziel gesetzt, seine Vertriebsgesellschaft stärker an den Vertriebswegen und weniger an den Produktkategorien auszurichten. Dazu führt der Hersteller ein einheitliches Channel Management ein, das mit den zuständigen Vertriebsleitern den Anfor-

derungen der unterschiedlichen Kanäle gerecht werden soll. Zudem sollen sich auch Promotions stärker an den Endkunden orientieren. Jeder Mitarbeiter, ob im Außendienst, Innendienst oder Trademarketing, ist künftig für das komplette Sortiment mit rund 4.000 Artikeln verantwortlich. »Verkürzte Entscheidungswege und nur ein Ansprechpartner sind zwei entscheidende Vorteile für unsere Kunden«, erklärt Telkämper die neue Strategie. ■

i Pelikan Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG
Werftstraße 9, 30163 Hannover
Tel. 0511 6969-0, Fax 0511 6969-212
www.pelikan.de

Indirektes Software as a Service-Modell

Mesh hostet Microsoft Exchange

Der Internet-Provider Mesh stellt ab sofort Microsoft Exchange als gehosteten Service bereit. Vertrieben wird das Angebot ausschließlich über Partner wie Systemhäuser, IT-Beratungsunternehmen und Web-Agenturen.

michael.hase@crn.de

Der Düsseldorfer Internet-Dienstleister Mesh-Solutions erweitert sein Portfolio: Gehören zum Kerngeschäft der Rheinländer bislang klassische IP-Services und Colocation, so bieten sie jetzt auch Applikationen als Software as a Service (SaaS) an. Das Unternehmen startet das neue Geschäftsfeld mit der Mail- und Collaboration-Lösung Microsoft Exchange. Konzipiert ist das Angebot als so genannter White Label-Service. Mesh tritt also nicht selbst gegenüber Endkunden auf, sondern vermarktet den Service exklusiv über Partner. Als Reseller kommen Systemhäuser, IT-Berater, Web-Agenturen und kleinere Internet-Provider in Frage.

Premium-Angebot

Auf Basis des Modells werde der Dienstleister das Angebot ausbauen und um weitere Services ergänzen, kündigt Ernesto Fries, Mitgründer und Gesellschafter von Mesh, an. Denkbar seien etwa Dienste aus dem Bereich Unified Communications. Etwa 200 bis 300 Reseller möchte das Unternehmen bis Jahresende für sein White Label-Portfolio finden. Ein Teil der Reseller werde sich wohl aus den etwa 400 Partnern rekrutieren, die bereits IP-Services von Mesh vertreiben, erwartet Fries. Partner haben die Möglichkeit, eine Online-Vertriebsplattform zu nutzen, die sämtliche Prozesse von der Bestellung bis zur Rechnungsstellung abbildet. Außerdem können sie diese Plattform in ihren eigenen Shop integrieren. Um über die bestehenden Partner hinaus Reseller zu gewinnen, will Mesh in Print- und Online-Medien werben.

Partner kaufen Mesh-Hosted-Exchange in der Basis-Version zu einem Preis ein, der bei 4,60 Euro pro Nutzer und Monat beginnt. Weitere Premium-Pakete, die unter anderem die Synchronisation mit mobilen Endgeräten und Push-Mail bieten, beginnen bei 7,40 Euro beziehungsweise 8,60 Euro. »Wir positionieren Mesh-Hosted-Exchange als Premium-Service«, sagt Fries,

wohl wissend, dass vergleichbare Open Source-Angebote deutlich günstiger sind. Mesh ist Partner von Level 3, einem der weltweit größten Betreiber von Internet-Backbones, und nutzt dessen Rechenzentrumsinfrastruktur in Deutschland. ■

i Mesh-Solutions GmbH
In der Steele 37a, 40599 Düsseldorf
Tel. 0211 749699910, Fax 0211 7490047
www.mesh.eu

Speed-Dating – mit WLAN N funkt's schneller

FRITZ!Box WLAN 3270
DSL-Router/Modem mit
WLAN 802.11n

FRITZ!WLAN USB Stick N
USB-Stick für alle WLAN-
Standards

CeBIT 2009

Halle 13 | Stand C48
Jetzt mit neuem Partnerbereich!
Hannover 03.–08. März

VPN

WLAN

DSL

FRITZ!

FRITZ!Box WLAN 3270



FRITZ!WLAN USB Stick N

FRITZ!Box WLAN 3270 ist der neue WLAN N-Datenflitzer für Ihr Netz. Der neue WLAN-Standard 802.11n (Draft 2.0) und das Mehrantennenverfahren MIMO (Multiple Input Multiple Output) sorgen für höheren Datendurchsatz von bis zu 300 MBit/s und größere WLAN-Reichweite. FRITZ!Box WLAN 3270 sendet auf der 2,4- oder 5-GHz-Frequenz und verleiht so auch bewegten Bildern Flügel. Zusammen mit FRITZ!WLAN USB Stick N für Notebook und PC funkt es in allen WLAN-Netzen – ob n, g, b oder a. **FRITZ!Box WLAN 3270 im Überblick:**

- WLAN-Router/DSL-Modem für alle DSL-Angebote bis 16 MBit/s
- NEU** ■ WLAN 802.11n (Draft 2.0) mit bis zu 300 MBit/s, kompatibel mit Geräten aller WLAN-Standards (802.11n/g/b/a)
- NEU** ■ WLAN-Unterstützung für 2,4-GHz- oder 5-GHz-Verbindungen
- WLAN-Sicherheit ab Werk durch individuellen WLAN-Schlüssel und voreingestellte höchstmögliche WPA2-Verschlüsselung
- NEU** ■ Sicherer Fernzugang zu FRITZ!Box-Netzen über VPN (Virtual Private Network)
- NEU** ■ Highspeed USB 2.0-Anschluss für Drucker und Speicher im Netz
- NEU** ■ Ideal zusammen mit FRITZ!WLAN USB Stick N für Notebook und PC

Mehr über den Datenturbo FRITZ!Box WLAN 3270 erfahren Sie unter www.avm.de/fritzbox

FRITZ! Produkte können Sie bei folgenden Distributoren bestellen:

Tech Data

INGRAM
MICRO

NTplus
Der Quality Partner.

ACTEBIS
PEACOCK

DEVIL
EDV-DISTRIBUTION

herweck

KOMSA
DIE BESSERE VERBINDUNG

09/002

www.avm.de

AVM GmbH · Alt-Moabit 95 · 10559 Berlin · Telefon 030 39976-0 · info@avm.de



Benedikt Kober folgt Werner Winkelmann

Euronics wächst mit Unterhaltungselektronik

Für ein kräftiges Wachstum sorgte bei Euronics einmal mehr der Kerngeschäftsbereich Consumer Electronics: die Verbundgruppe steigerte ihren Jahresumsatz auf 1,62 Milliarden Euro. Vorstandssprecher Werner Winkelmann wird im Oktober dieses Jahres altersbedingt ausscheiden. Nachfolger ist Benedikt Kober.

wolfgang.kuehn@crn.de

Die Verbundgruppe aus Ditzingen bei Stuttgart bilanziert für das Geschäftsjahr 2007/2008 einen Zentralumsatz von 1,62 Milliarden Euro (plus 7,4 Prozent gegenüber 2007). Ebenfalls im Plus: Der Außenumsatz der 1.869 Mitglieder mit 3,5 Milliarden Euro. Hauptumsatzträger war einmal mehr der Bereich Consumer Electronics mit 1,23 Milliarden Euro (plus 7,8 Prozent). Da wiederum Unterhaltungselektronik einschließlich Foto mit einem

Zuwachs von 11,8 Prozent auf 842 Millionen Euro. »Konsumenten in Deutschland kaufen qualitätsbewusster. Davon hat unsere Verbundgruppe im vergangenen Jahr maßgeblich profitiert«, erklärt Vorstandssprecher Werner Winkelmann.

Rückläufig hingegen entwickelten sich die Warenbereiche PC/Multimedia mit 3,8 Prozent auf 141 Millionen Euro und Telekommunikation mit 5,4 Prozent auf 190 Millionen. Gerade wegen des starken Preisverfalls würden laut Winkelmann die Händler

bei PC/Multimedia »das Sortiment nur mit spitzen Fingern angreifen«. Gleichwohl, so Aufsichtsratsvorsitzender Dirk Wittmer, »führen viele unserer Mitglieder IT-Produkte«. Doch der Schwerpunkt liegt und bleibe bei der Unterhaltungselektronik.

Trotz gutem Weihnachtsgeschäft wage sich Winkelmann derzeit »nicht so recht zu einer Prognose« über den diesjährigen Geschäftsverlauf, zumal die Verbundgruppe im Weihnachtsgeschäft von vielen vorgezogenen Käufen profitiert habe. »Vorsichtig

erwarte ich erst einmal plus/minus null.« Keinesfalls aber soll mit »blinden Rabattversprechungen und Sparmaßnahmen« auf die derzeitigen wirtschaftlichen Turbulenzen reagiert werden. »Das ist die falsche Antwort auf die Rezession«, postuliert Winkelmann.

Veränderungen wird es im Oktober im Vorstand bei Euronics Deutschland geben. Werner Winkelmann, der dieses Jahr 65 Jahre wird, gibt sein Amt als Vorstandssprecher an Benedikt Kober ab, der im Vorstand bereits die Bereiche Ware, Logistik, Mar-

keting, E-Business und Betriebstypen-Management verantwortet. Gleichzeitig wird Michael Niederführ, zuständig für Finanzen, IT, Personal und Verwaltung, in den Vorstand aufrücken. Bei Euronics International wird Winkelmann noch bis Juni kommenden Jahres als Präsident tätig sein. ■



Das neue alte Führungsteam bei Euronics (v.li.): Michael Niederführ, ab Oktober Vorstand, Benedikt Kober, ab Oktober Sprecher des Vorstandes, Werner Winkelmann, Präsident Euronics International und bis Oktober Vorstandssprecher Euronics Deutschland sowie Aufsichtsratsvorsitzender Dirk Wittmer

Euronics Deutschland eG
Berlingerstraße 1, 71254 Ditzingen
Tel. 07156 933-0, Fax 07156 933-390
www.euronics-deutschland.de

ANZEIGE

WIR SETZEN NEUE MASSSTÄBE. MIT SICHERHEIT! KASPERSKY - DEMNÄCHST AUCH IN IHRER REGION! NEUES SCHULUNGSPROGRAMM 2009

WERDEN SIE AKKREDITIERTER KASPERSKY RESELLER!

ALLES, WAS EIN RESELLER BRAUCHT:

- Kompetente Beratung durch unser Vertriebsteam
- Qualifizierter Pre-Sales-Support
- Supportunterstützung für Reseller bis hin zur Vor-Ort-Unterstützung
- Abrechenbare Servicedienstleistungen bei Bedarf
- Vertriebs- und Produktschulungen
- Online-Shop
- Marketingunterstützung zur Geschäftsausweitung
- Bonusausschüttung bei individuell vereinbarter Jahreszieelerreichung
- Aktive Lead-Generierung
- Leistungsbezogene Werbekostenzuschüsse
- Hilfe bei Messeauftritten und Veranstaltungen
- Marketingartikel

DISTRIBUTIONSPARTNER VON 8SOFT

VoiSmart IP Telephony & VoIP Solutions | arkeia EdgeFort | MPP MESSAGE PARTNERS

8SOFT

8Soft GmbH | Martin-Luther-Strasse 5a | D - 97072 Würzburg | Phone: +49 931 250993-22 | Fax: +49 931 250993-98 | E-Mail: sales@8Soft.de | www.8Soft.de

Neue Präsidentin gewählt

Zoff im Breko-Verband

Der Bundesverband Breitbandkommunikation (Breko e.V.) hat mit Erna-Maria Trixl eine neue Präsidentin gewählt. Weiterhin schwelt bei der Interessenvertretung jedoch ein heftiger Richtungsstreit.

folker.lueck@crn.de

Der in Bonn ansässige Bundesverband Breitbandkommunikation e.V. ist 1999 als Verband alternativer Teilnehmernetzbetreiber gegründet worden. Auch heute sind im Verband zahlreiche Festnetz-Konkurrenten der Deutschen Telekom AG engagiert. Die meisten – jedoch nicht alle – der dort zusammengeschlossenen

Unternehmen vermarkten ihre Produkte primär auf Basis einer eigenen Infrastruktur in Kombination mit dem entbündelten Teilnehmeranschluss (TAL) der Deutschen Telekom AG. Auf der anderen Seite sehen Stadtnetzbetreiber, die eigene Anschlussnetze betreiben oder Glasfaseranschlüsse bis ins Haus legen wollen, etwa die Kölner Telefongesellschaft Netcologne.

Dieser Zwiespalt in der Mitgliederstruktur hat in den vergangenen Monaten für Konfliktstoff gesorgt: Die Breko-Mitglieder mit eigenen Verteilernetzen und Kundenzugang über die Teilnehmeranschlussleitung der Te-

lekom, fordern die weitere Senkung der TAL-Miete. Auf der anderen Seite stehen die Stadtnetzbetreiber, die mit ihren eigenen Hausanschlüssen diese Investitionen durch zu niedrige TAL-Gebühren gefährdet sehen.

Der Richtungsstreit sorgte dafür, dass der neue Vorstand, der bereits auf der Mitgliederversammlung im November letzten Jahres hätte gewählt werden sollen, erst jetzt neu gewählt wurde. In Nachfolge von Versatel-Chef Peer Knauer ist nun Erna-Maria Trixl neue Verbandspräsidentin – ihres Zeichens Geschäftsführerin des regionalen Netzbetreibers LEW TelNet aus Neusäß bei Augsburg.

Mit der neuen Präsidentin stehen jetzt die Netzbetreiber an der Verbandsspitze, die eine TAL-Absenkung fordern. Nicht auszuschließen ist, dass Regio-Carrier wie Netcologne nun austreten. »Die Mehrheit steht hinter dem Vorstand, mit Austritten muss man leben«, erklärte dazu eine Verbandsprecherin gegenüber CRN. ■

Breko - Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.
Hans-Böckler-Strasse 3, 53225 Bonn
Tel. 0228 24999-70, Fax 0228 24999-72
www.brekoverband.de



Frau an der Spitze: Erna-Maria Trixl, Geschäftsführerin der LEW TelNet GmbH, ist neue Präsidentin des Breko

Interview

»Immer mehr Partner nutzen die Projekt-Registrierung«

Zum Jahreswechsel hat Dell sein Firmenkunden-Geschäft global ausgerichtet. Die Bereiche Großkunden, SMB und öffentliche Hand werden jetzt zentral organisiert. Das gilt auch für das weltweite Channel-Geschäft, für das ab sofort Greg Davis verantwortlich zeichnet. Im Interview mit Computer Reseller News USA gibt Davis einen Ausblick auf Dells Pläne für den Channel.

michaela.wurm@crn.de

Dell hatte das neue Jahr mit einer umfangreichen Restrukturierung eingeleitet (CRN berichtet in Ausgabe 1/2009). Der US-Hersteller betreut seine weltweiten B-2-B-Kunden aus den Bereichen Großkunden, SMB und öffentliche Hand ab jetzt zentral. Im Zuge dieser Restrukturierung wurde Greg Davis zum Vice President und General Manager des weltweiten Channel-Geschäfts ernannt. Davis, seit August 2007 Dells US-Channel-Chef, ist für alle indirekten Aktivitäten weltweit zuständig. In einem Interview mit unserer US-amerikanischen Schwesterzeitschrift zieht Davis eine Zwischenbilanz über das erste Jahr seit Dells Einstieg in den indirekten Vertrieb Anfang 2008 und gibt einen Ausblick auf Dells weitere Pläne im Channel.

CRN: Wofür braucht Dell jetzt einen globalen Channel-Chef?

Davis: Vom ersten Tag an haben wir hart daran gearbeitet, ein Rahmenprogramm um die Registrierung und Zertifizierung

von Partnern herum zu bauen, das wir in einer Vielzahl von Regionen weltweit ausrollen können. Heute haben wir international rund 36.000 registrierte Partner. Das Programm wurde in mehr als 140 Ländern gelauncht und wir managen unser Portal in 19 Sprachen. Wir haben festgestellt, dass eine globale Betreuung unserer Kunden – und dazu zählt auch der Channel – nicht nur Effizienz- und Synergieeffekte generiert, sondern auch zu mehr Kontinuität bei unseren weltweiten Programmen führt.

CRN: Können Sie sich in Ihrer neuen weltweiten Verantwortung angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Situation besser auf den Vorstoß in andere Märkte konzentrieren?

Davis: Es wird auch weiterhin überall auf der Welt Wachstum geben. Und wir haben in vielen Märkten weltweit schon Partnerprogramme gelauncht. Wir haben Mitarbeiter dort und Programme. Außerdem arbeiten wir aktiv mit Partnern daran, in die-


sen Regionen Geschäft zu generieren. In meiner neuen globalen Verantwortung werde ich mich darauf konzentrieren, unsere Kunden – sprich den Channel – weltweit zu betreuen.

CRN: Wie ist der aktuelle Stand bei der Kunden- und Projekt-Registrierung? Besonders die im vergangenen Jahr eingeführte Projekt-Registrierung war für Dell doch so etwas wie ein Experiment?

Davis: Wir haben die Projekt-Registrierung vor etwas über einem Jahr gelauncht. Ein Messkriterium für den Erfolg unseres Programms ist es, ob die Partner unsere Tools nutzen. Im Dezember vor einem Jahr haben unsere Partner nicht einmal ein Dutzend Projekte gemeldet. Vor zwei Wochen hatten wir allein in den USA etwas mehr als 500 Projekte. Seit dem Programm-Launch nutzen immer mehr Partner die Registrierung und immer mehr Deals und Ausschreibungen kommen herein. Dell hat im Schnitt über 70 Prozent davon bewilligt. Unsere Partner haben immer nach einem effektiven Tool für die Projekt-Registrierung gefragt und sie nutzen es auch. Dass wir im Schnitt 70 Prozent davon unseren Partnern garantieren, ist auch ein gutes Zeichen dafür, dass unsere Partner mit uns bei guten, soliden und wachstumsorientierten Projekten zusammenarbeiten.

CRN: Also wird es die Projekt-Registrierung auch weiterhin geben?

Davis: Das ist ein Eckpfeiler unseres Commitments zum Channel. Unsere Partner wollen sichergehen, dass sie mit Dell auf einer gemeinschaftlichen Basis mit möglichst wenig Konfliktpotenzial zusammenarbeiten und dabei hilft uns das neue Registrierungs-Tool. Deshalb arbeiten wir mit unseren Partnern daran, es weiter zu entwickeln und noch besser zu machen. ■

 Dell GmbH
Unterschweinstiege 10, 60549 Frankfurt am Main
Tel. 069 9792-0, Fax 069 34824-8000
www.dell.de



Greg Davis, Vice President und General Manager of Global Channels, steuert Dells weltweites Channel-Geschäft



Prämien-
erhöhung
bei Upgrade
von Call&Surf
auf Entertain!

Genug Probleme?!

Wir helfen Ihnen bei Ihrer Vertragsvermarktung:

- » durch Entwicklungs- und Servicekompetenz.
 - » mit einer einzigartigen Vermarktungsplattform.
 - » durch persönliche Beratung.
- einfach. schnell. erfolgreich.**

Für Fachhändler und Onlinevermarkter:

- » Umsatzsteigerung
- » Faire Prämierung
- » Zeitersparnis
- » Größere Marktpräsenz

 **fixschalten.de**
mehr als ein Vermarktungsportal.

Entertain, das neue Fernsehen mit riesiger Programm- und Filmauswahl.

Erleben, was verbindet.

 Home

Sichern Sie sich jetzt den HD-fähigen Festplattenrekorder für

0,- €!²
statt ~~49,99 €~~

Entertain – schon ab **49,95 €¹** im Monat.

1) Entertain Comfort/Standard kostet monatlich 49,95 €, Entertain Comfort/Universal 53,95 €. Einmaliger Bereitstellungspreis für neuen Telefonanschluss 59,95 € (kostenloser Wechsel innerhalb Standard oder Universal); für neuen DSL-Anschluss 99,95 €, entfällt für DSL bis 28.02.2009. Mindestvertragslaufzeit Entertain Comfort-Paket 24 Monate; Paketangebot ist in vielen Anschlussbereichen verfügbar.
2) Voraussetzung für die Nutzung eines Entertain-Pakets sind der Festplattenrekorder (bis 31.01.09 für 0,- €, sonst einmalig 49,99 € bei Neubeauftragung eines Entertain-Pakets, ggf. zzgl. 6,99 € Versandkosten) sowie ein IPTV-fähiger Router. Angebot gilt, solange der Vorrat reicht.

Das Vermarktungsportal der TK-World AG.
Hotline: 0 52 51- 6 93 90-20
E-Mail: vertrieb@fixschalten.de
Internet: www.fixschalten.de

 TK-World AG



Umsatzgarant in Krisenzeiten

Hoffnungsträger 2009: Managed Security Services

Inmitten der düsteren Prognosen für 2009 gibt es auch einen Lichtblick: Die Ausgaben für Managed Security Services (MSS) sollen entgegen dem Trend steigen. Das alternative Geschäftsmodell ist angesichts der unsicheren Wirtschaftslage attraktiv wie nie zuvor. Für Hersteller und Dienstleister stellt die Krise damit auch eine Chance dar, MSS stärker im Markt zu etablieren.

karena.friedrich@crn.de

Geht es nach der Meinung von Analysten, können Hersteller und Dienstleister von IT-Sicherheitslösungen auch im drohenden Krisenjahr 2009 ruhig schlafen: Diese Branche wird Analysten zufolge vom prognostizierten Investitionsrückgang am schwächsten betroffen sein. Nach einer aktuellen Studie des Marktforschungsinstitutes Forrester sollen die Investitionen in Unternehmenssicherheit in diesem

Jahr sogar leicht steigen: So planen große Unternehmen in Nordamerika und Europa, 2009 rund 12,6 Prozent des gesamten IT-Budgets für Security auszugeben, verglichen mit 11,7 Prozent im Vorjahr. Bei den kleinen und mittleren Unternehmen soll der Anteil von 9,1 Prozent auf 10,1 Prozent steigen.

Dreh- und Angelpunkt dieses Trends sind Managed Security Services (MSS). Lan-

ge als Hype-Thema gehandelt, haben sich externe Sicherheitsdienstleistungen längst als ernst zu nehmende und lukrative Alternative zur klassischen IT-Security etabliert. Laut einer aktuellen Befragung der Experton Group von Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern geben rund 40 Prozent der Befragten an, ihre IT-Security komplett oder teilweise auszulagern – Tendenz steigend. Angesichts der unsiche-

ren Wirtschaftslage korrigiert Experton-Berater Wolfram Funk die Wachstumsraten zwar auch für Managed Security Services etwas nach unten, beziffert sie aber dennoch auf knapp unter zehn Prozent: »Im Vergleich zu anderen Segmenten ist das eine gute Aussicht.«

Die beiden zentralen Argumente für das MSS-Modell gewinnen angesichts der finanziellen Situation vieler Unterneh-

Symantec Endpoint Protection: Kleiner Kunde, große Sicherheit

Umfassender Endgeräteschutz auch für kleine Unternehmen

Eine kleine Berliner Arztpraxis nutzte den Umstieg von Karteikarten auf moderne EDV, um eine sichere und reibungslos funktionierende Arbeitsumgebung zu schaffen. Für die Sicherheit sorgt Symantec™ Endpoint Protection.

Viele Arztpraxen sind nichts anderes als kleine Familienbetriebe. Was der Chef hier einmal eingeführt und für gut befunden hat, wird so schnell nicht mehr geändert. So lief eine HNO-Praxis im Berliner Westend seit Jahrzehnten ganz ohne EDV: Patientendaten wurden auf Karteikärtchen getippt und in Schränken aufbewahrt. Die neuesten technischen Errungenschaften: Kartenlesegerät und Nadeldrucker. Als die Tochter des Gründers, Juliane Griem, die Praxis übernahm, beschloss sie eine Reihe von Veränderungen. Ganz oben auf der Liste stand die Einführung moderner EDV.

In der Praxis arbeitet neben Juliane Griem eine weitere Ärztin, unterstützt werden sie von zwei Arzthelferinnen. Das ergibt zwar nur vier Arbeitsplätze. Rashid Ballauf vom Berliner Systemhaus dassys riet dennoch von Anfang an dazu, die Arbeitsplätze mit einem Server zu vernetzen. Das hatte seinen Grund, denn der Kunde wollte zwar sämtliche Vorteile der EDV in Anspruch nehmen. Nachteile oder zusätzlicher Arbeitsaufwand sollten aber nicht entstehen. »Hohe Verfügbarkeit, stabile Anwendungen, gute Performance und selbstverständlich absolute Sicherheit vor jeglicher Art von Malware«, übersetzt IT-Dienstleister Rashid Ballauf die Ansprüche seiner Kunden.



HNO-Ärztin
Juliane Griem:

»Vieles läuft jetzt einfacher als früher. Wir können schneller auf Akten zugreifen und auch zu Hause an Berichten arbeiten, die dann gleich gespeichert sind. Und um digitale Viren oder Ähnliches brauchen wir uns dabei nicht zu kümmern.«

Die Ärztin verließ sich ganz auf Ballauf und dassys. Ihre Fragen drehten sich in erster Linie um den Nutzen, den die Technik für ihre Arbeit haben würde. Auch die Kosten waren ein Thema. Um die Verfügbarkeit und Sicherheit ihrer künftigen Infrastruktur jedoch machte sie sich keine Gedanken. Dafür hatte sie schließlich die Experten von dassys. Für Ballauf bestand von Anfang an kein Zweifel: Für die umfassende Sicherheit der neuen Infrastruktur konnte nur Symantec sorgen – und zwar mit seiner innovativen Lösung Symantec Endpoint Protection, die Schutz vor Viren und Spyware, eine Desktop-Firewall, Intrusion Prevention und Endgerätekontrolle in einer einzigen Lösung kombiniert. »Wie vom Kunden gewünscht, war für uns das entscheidende Argument: Das System muss einfach sein, die Performance darf nicht leiden und Sicherheit ist eine Selbstverständlichkeit«, erinnert er sich.

Maximale Sicherheit bei minimalem Aufwand

Dabei war Ballauf ursprünglich skeptisch, was den Einsatz von Symantec Endpoint Protection bei kleineren Kunden wie der HNO-Praxis angeht. Er lernte die Lösung bei einer Schulung, den Symantec Tech Days, kennen. »Wir haben alle Funktionen ausprobiert und hinterher kannte ich die Software sehr gut. Ehrlich gesagt war ich aber auch etwas erschlagen von den ganzen Möglichkeiten.« Von der Schulung zurückgekehrt, wollte Ballauf Symantec Endpoint Protection im eigenen Netzwerk ausführlicher testen. Er plante »eine ziemliche Menge Zeit ein, um die Lösung zum Laufen zu bringen – und war überrascht, wie schnell sie dann tatsächlich lief.«

Ballauf merkte gleich, dass Symantec Endpoint Protection die ideale Lösung für den Endgeräteschutz nicht nur in großen Konzernen ist, sondern gerade auch in kleinen Umgebungen hervorragende Arbeit leistet. »Ich kann zusätzliche Anpassungen vornehmen, wenn ich das unbedingt will. Bei Unternehmen mit tausenden verschiedener Rechner ist das sicher auch sinnvoll. Bei kleinen Unternehmen mit überschaubaren Anforderungen funktioniert die Lösung aber auch standardmäßig und zwar sehr schnell und sehr gut.«

Damit ist Symantec Endpoint Protection für Ballauf bei seinen Kunden erste Wahl. Die Lösung bietet bei minimalem Aufwand maximale Sicherheit und erfüllt sämtliche Anforderungen: Umfassender Schutz vor den unterschiedlichsten Bedrohungen wie Viren, Würmern, Trojanern, eine Firewall zur Überwachung des Datenverkehrs, Intrusion Prevention, ja sogar Geräte- und Anwendungskontrolle. Das alles unter einer einzigen Konsole und mit einer Präzision, die in der Branche Standards setzt. Die Auswirkungen auf die Performance sind, wie jüngst wieder von der Tolly Group bestätigt, kaum messbar. Keine andere Lösung konnte Symantec in diesen Performance-Tests das Wasser reichen und das obwohl Symantec Endpoint Protection anders als die anderen Lösungen gleich mehrere entscheidende Technologien bietet.

Außerdem beansprucht die Lösung nur geringe Aufmerksamkeit und entlastet so nicht nur die HNO-Ärzte, die ungestört und unbesorgt ihrer Arbeit nachgehen können, sondern auch deren Dienstleister.

Sie wollen mehr über Symantec und Symantec Endpoint Protection erfahren? Dann besuchen Sie uns im Internet unter: www.symantec.de/sep-partnerinfo.



Rashid Ballauf, dassys GmbH:

»Symantec Endpoint Protection ist ebenso einfach zu installieren wie zu verwalten, bietet umfangreichen Schutz – und uns als Resellern noch dazu die Möglichkeit, weitere eigene Dienstleistungen mit zu verkaufen.«

	Symantec Endpoint Protection	Symantec Multi-tier Protection Small Business Edition	Symantec Multi-tier Protection
Virenschutz	•	•	•
Antispyware	•	•	•
Firewall	•	•	•
Geräte- und Anwendungskontrolle	•	•	•
Intrusion Prevention	•	•	•
Symantec™ Mail Security für Microsoft Exchange		•	•
Symantec™ Mail Security für Domino		•	•
Premium AntiSpam			•
8300 Virtual Appliance AV/AntiSpam			•
SAV für Windows Mobile			•
SAV für Linux (Client Only)	•	•	•
SAV für Mac 10.2		•	•

Schattierter Bereich: Zentral verwaltet mit einem einzigen Agenten und eine gemeinsame Konsole




Symantec Endpoint Protection: Fünf Technologien für einen effektiveren und effizienteren Schutz von Endgeräten in einer einzigen Konsole vereint

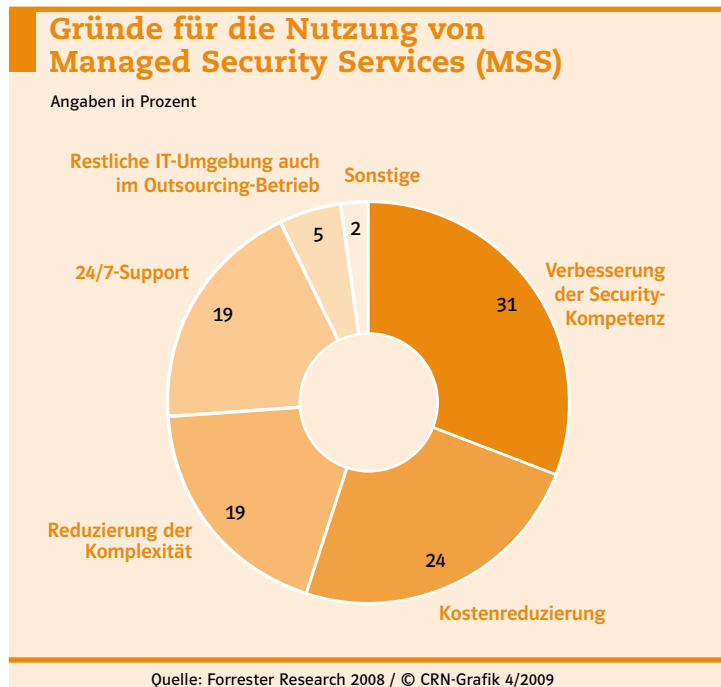
TOLLY GROUP SETZT SYMANTEC KLAR AN DIE SPITZE
Symantec wollte es genau wissen:
Wie schneidet Symantec Endpoint Protection im Vergleich mit anderen Lösungen ab?

Ergebnisse der mit den Tests beauftragten Tolly Group (Auszug):

- ein PC mit Symantec Endpoint Protection SEP 11.0.3 bootet doppelt so schnell wie mit Trend Micro OfficeScan und 51% schneller als mit McAfee Total Protection for Endpoint.
- die Lösung von Symantec verlangsamt als einzige nicht beim Öffnen von Word- und Powerpoint-Files.
- die Verzögerung durch Symantec beim Start des Internet Explorers liegt unter 10%, während Kaspersky Lab, McAfee und Trend Micro die Systeme um mehr als 50% verlangsamen.

Den Test, die Rahmenbedingungen und die Resultate finden Sie unter

<http://www.symantec.de/Tolly-Group>  symantec.



Neben der Reduzierung von Kosten und Komplexität versprechen sich die meisten MSS-Nutzer eine verbesserte Kompetenz

men stark an Bedeutung: Kostendruck und der Mangel an Fachkräften mit speziellem IT-Sicherheitswissen. So können Unternehmen beim MSS-Modell hohe Kosten für zusätzliches Personal und Spezialwissen einsparen und gleichzeitig wirtschaftliche Schäden vermeiden, die durch ungesicherte IT-Infrastrukturen entstehen können. »Outsourcing ist nicht grundsätzlich billiger, aber es entfallen hohe Einstiegsinvestitionen und die Kostenstruktur ist deutlich transparenter«, sagt Walter Schumann, General Manager & Senior VP Sales EMEA bei Astaro. In Zeiten von Liquiditätsproblemen liegt der Reiz von MSS-Angeboten damit nicht nur in den Ersparnissen beim Personal, sondern vor allem in den überschaubaren und flexiblen Abrechnungsmodellen wie der monatlichen Lizenzpauschale.

Die Sicherheitsdienstleistungen selbst gibt es in ganz unterschiedlichen Spielarten: Häufig legen Unternehmen die Verantwortung für einzelne Sicherheitsaufgaben oder – weitaus seltener – ihre gesamte Sicherheitsinfrastruktur in die Hände von Herstellern oder Dienstleistern. Diese bieten neben Risikobewertung ein breites Portfolio an Security-Produkten und -Services an. Zum Leistungsspektrum gehören sowohl standardisierte Dienste wie Firewall-Management, E-Mail- und Webfiltering als auch Konfiguration, Reporting und Intrusion Detection sowie Virenschutz und VPN-Sicherung. Die notwendige Hard- und Software befindet sich dabei meistens beim Kunden, während Management, Wartung und Updates vom Dienstleister übernommen werden. »Diese Form der Managed Security Services ist mittlerweile recht weit verbreitet«, so Funk. Die komplette Auslagerung an Dienstleister sei dagegen erst langsam im Kommen. Bisher nur sehr zaghafte Verbreitung finden dem Analysten zufolge sogenannte Shared Security Services. Bei diesen »Services-in-the-Cloud« wird dem Kun-

den kein eigenes System mehr zugewiesen, stattdessen teilt er sich die Anwendungen mit anderen Unternehmen, die nur noch virtuell voneinander getrennt sind. »Das setzt eine Menge Risikofreude und Vertrauen in neue Technologien voraus«, erklärt Funk die bisherige Zurückhaltung der Unternehmen vor allzu innovativen Themen. Aber die Offenheit bei Unternehmen steigt, wie auch Matthias Rosche, Direktor Consulting bei Integralis, feststellt: »Wir sehen zwar keine sprunghaft gestiegene Nachfrage nach MSS, aber ein deutlich stärkeres Interesse als an klassischen Projekten.«

Hersteller und Partner sehen die wirtschaftliche Situation folgerichtig auch als Chance, Managed Security Services stärker im Markt zu etablieren. Dennoch ist das Thema beileibe kein Selbstläufer. Aktuell steigt bei Unternehmen zwar der Kostendruck und mit ihm der Zwang zu Einsparungsmaßnahmen. Gleichzeitig wachsen

aber auch das Risikobewusstsein und die Angst vor Experimenten. »Hersteller und Partner können nicht einfach zum Kunden sagen: Alles, was sie bisher im klassischen Betrieb laufen hatten, stellen wir nun auf kostengünstige Managed Services um«, sagt Christoph Skornia, Technical Manager Zentraleuropa beim Security-Hersteller Check Point. »Der Kunde muss beim Wechsel auf MSS darüber hinaus einen klaren Vorteil für seine Geschäftsprozesse erkennen.« Dies sei beispielsweise bei Konsolidierungen der Fall, die häufig komplexe Infrastrukturen und höhere Kosten nach sich zögen. Hier würden Synergien durch Managed Security Services besonders deutlich. »Viele Betriebe nehmen die Krise zum Anlass, um ihre Prozesse zu hinterfragen und mit neuen Ansätzen Kosten zu reduzieren«, bestätigt Funk. Rückenwind bekommt das MSS-Modell offenbar auch von der überwiegend positiven Resonanz aus dem Markt. »Nahezu alle von uns befragten Unternehmen bewerten die Leistungen von MSS-Dienstleistern als gut oder sehr gut«, so der Analyst.

Neben der Qualität der Services spielt auch das Vertrauen zum Dienstleister eine

lious für den Mittelstand auch Security-Leistungen, die der Hersteller zwar selbst betreibt, aber ausschließlich über Reseller vertreibt. Sieht man von massentauglichen und mittlerweile standardisierten Diensten wie E-Mail-Filtering ab, sind vor allem die Partner vor Ort gefragt, beim Kunden das Vertrauen in zusätzliche Dienste zu erzeugen. Obwohl große Hersteller wie Symantec oder IBM Managed Security Services auch direkt anbieten, sind Systemhäuser und Dienstleister mit MSS-Expertise besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen klar im Vorteil: »Mittelständischen Kunden fehlt es meistens, neben großen Budgets, an Security-Fachwissen«, sagt Detlef Heinzig, Geschäftsführer beim Egelsbacher Systemhaus Com-Sys. »Es ist unsere Aufgabe, neue Themen aktiv heranzutragen und Überzeugungsarbeit zu leisten.«

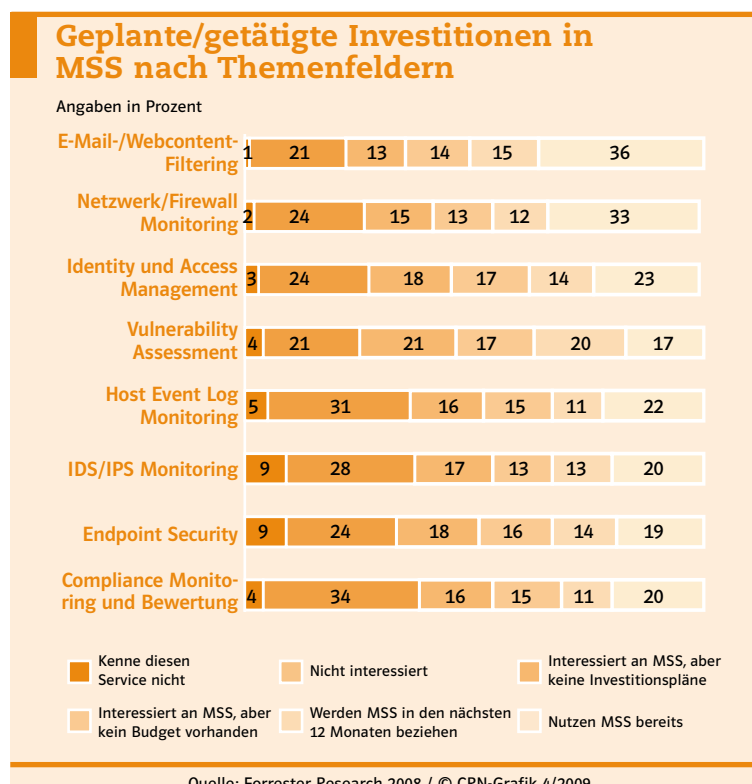
Hersteller forcieren und unterstützen das Engagement der Partner ihrerseits mit speziellen Management-Konsolen und MSS-fähigen Produkten. »Für unsere Partner war es wichtig, ein Werkzeug an die Hand zu bekommen, mit dem sie viele Kunden gleichzeitig betreuen können«, so

Hersteller und Partner sehen die Finanzkrise als Chance, Managed Security Services zu etablieren.

entscheidende Rolle. »Es gibt sehr unterschiedliche Grade, was der Kunde herausgeben kann und vor allem will«, sagt Frank Fischer, Leiter Sicherheitslösungen bei IBM. »Kleine und mittlere Unternehmen sind für das Thema prinzipiell sehr empfänglich, bevorzugen aber die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister ihres Vertrauens.« IBM, nicht gerade als Channel-Company bekannt, bündelt im Rahmen seines IBM Express Advantage-Portfo-

Schumann von Astaro. Der UTM-Spezialist bietet sein Management-Tool seit kurzem auch als einfach zu verwaltende Hardware-Appliance an. Der Tiroler Security-Spezialist Phion hat sogar sein Geschäftsmodell auf diesem Gedanken aufgebaut. »Viele Partner haben sich auch deswegen für uns entschieden, weil wir über unser gesamtes Portfolio hinweg Managed Security Services ermöglichen.«

Rosige Aussichten also für alle Beteiligten? Bei genauerem Hinsehen mischen sich auch kritische Stimmen in die Lobesreden. So gibt Experton-Analyst Funk mit Blick auf den Channel zu bedenken, dass die Rolle der Reseller in der Weiterentwicklung von Managed Services zu Services-in-the-Cloud mehr als ungewiss ist. Andere bezweifeln einen überdurchschnittlich großen Umsatzzuwachs im Security-Umfeld und sehen eher eine Verlagerung der Geschäfte. »Es bleibt abzuwarten, ob sich klassische Sicherheitslösungen und Managed Security Services möglicherweise kanna-balisieren«, dämpft Christoph Skornia von Check Point die Euphorie über die Umsatzhoffnung Managed Security Services. ■



Vulnerability Assessment, also Schwachstellenerkennung, ist das Topthema für geplante Investitionen in den nächsten zwölf Monaten

www.astaro.de
www.checkpoint.com
www.com-sys.de
www.experton-group.com
www.forrester.com
www.ibm.com
www.integralis.de
www.phion.de
www.symantec.de

Computer
Reseller News

CRN
on snow
2009

Der neue CRN-Rennleiter

Markus Wasmeier

Weltmeister 1985 im Riesenslalom
Olympiasieger 1994 im Riesenslalom
und Super G



Das ultimative Ski-Event 2009!

Das ultimative Ski-Event für die IT-Branche am 24.01.09 am Schliersee mit CRN-Rennleiter und Doppel-Olympiasieger Markus Wasmeier!

Details und Anmeldung unter: **www.crn-on-snow.de**

Das Ski-Event für Fachhändler, Distributoren und Hersteller! Treten Sie gegen Ski-Legende Markus Wasmeier im Super G an oder belegen Sie einen exklusiven Ski-Kurs beim Doppel-Olympiasieger. Für nur 190 Euro* sind Sie dabei! (*inklusive Rennteilnahme, Skikurs, Skipass, Essen + Getränke bei der feierlichen Abendveranstaltung und handsignierter Siegerurkunde von Markus Wasmeier)

Wir danken folgenden Partnern für ihre freundliche Unterstützung:





Ebertlang

Distributor schickt Fachhändler nach Australien

Der Distributor für B-2-B-Sicherheits- und Kommunikationslösungen, Ebertlang, verlost bei seinem großen »BackupAssist-Wettbewerb 200« Preise im Wert von über 6.000 Euro.

Der Startschuss fällt am 19. Januar 2009: Dann können Reseller bis einschließlich 31. März 2009 bei jeder BackupAssist-Bestellung Punkte sammeln. Der Fachhändler, der in diesem Zeitraum die meisten Punkte sammelt, fliegt noch in diesem Jahr mit einer Begleitperson in die Heimat der Backup-Lösung für Microsoft Windows, Exchange und SQL: nach Australien! Neben der Australien-Rundreise gibt es auf den Plätzen zwei bis fünf noch ein Sortiment unterschiedlicher iPods zu gewinnen. Am Wettbewerb teilnahmeberechtigt sind nicht nur aktuelle Partner, sondern alle interessierten IT-Profis. Weiterführende Informationen zum Wettbewerb gibt es auf der Homepage des Gießener Distributors. ■

www.ebertlang.com/australien

Eno

Walkman-Handy mit Gratis-Sennheiser-Headset



Ein Walkman-Handy in Kombination mit einem hochwertigen Headset von Sennheiser bietet dem Nutzer Musikgenuss der allerersten Klasse. Damit der Fachhandel die Ohren seiner Kunden verwöhnen kann, gibt Eno jetzt beim Kauf des Walkman-Handys »W580i« von Sony Ericsson ein Sennheiser-Headset gratis obendrauf.

Das leichte In-Ear-Headset »MM 10« bietet auch für unterwegs eine exzellente Akustik und maximalen Hörerlebnis in

Stereo. »Für die Freunde des hohen Musikgenusses haben wir hier ein Bundle geschnürt, das nicht nur zu Weihnachten Freude schenkt«, sagt Frank Wessel, Leiter der Business Unit Mobilfunk Hardware / Multimedia / Navigation bei Eno.

Die Aktion läuft noch bis Ende Januar. Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.eno.de oder bei ihrem Eno-Ansprechpartner. ■

www.eno.de

Ingram Micro

Torgefährliche Bälle, stürmische Aufsteiger

Längst ist die Enttäuschung über den verpassten EM-Titel vergessen und das Fußballfieber hat die Deutschen wieder gepackt. Fußballbegeisterte Fachhandelspartner von Ingram Micro können während der gesamten Bundesliga-Saison zum ersten Mal an einem interaktiven Tippspiel des Broadliners teilnehmen.

Wer bis zum Ende der Saison am 23. Mai die meisten Punkte auf seinem Konto angesammelt hat, kann an der Tippspiel-Meisterschale schnuppern. Mitmachen können alle Fachhandelspartner von Ingram Micro, die sich unter der Adresse www.ingrammicro.de/tippspiel registrieren. Während der laufenden Bundesliga-Saison ist der

Einstieg ins Tippspiel jederzeit möglich.

Das interaktive Spielfeld des Tippspiels ist bis Ende der Bundesliga, also bis zum 23. Mai, zugänglich. Auf diesem Portal finden sich Spielanleitung, Tippschein, Highscore und Preise. Mit dem »Sportstudio« sind die Fußball-Fans immer up-to-date: Ein Spielplan informiert über die nächste Partie und Tippmöglichkeit. Den Fußball-Fans stehen dabei drei Tipp-Arten zur Verfügung: der Ergebnistipp, der Extratipp und der Bonustipp. Die Gewinner gehen natürlich nicht leer aus, denn auf die besten Tipper warten nach Ende der Aktion viele Preise. ■

www.ingrammicro.de

Juniper

»Junos for Dummies«

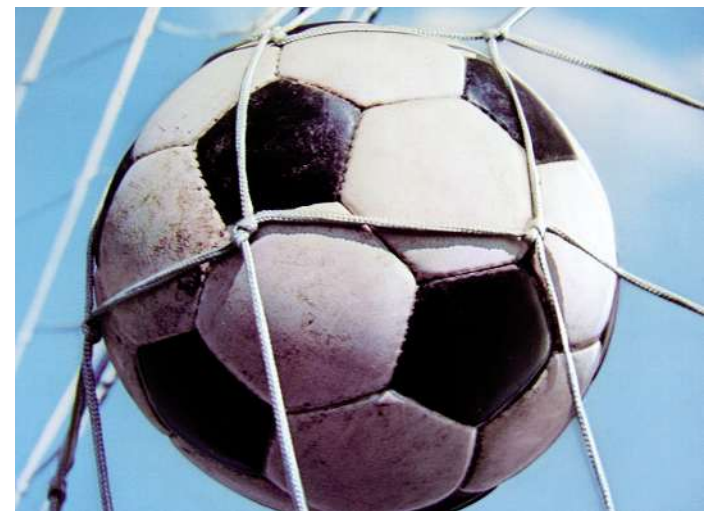
Der Netzwerk- und Security-Spezialist Juniper gibt bekannt, dass kürzlich die neueste Ausgabe des Büchleins »Junos for Dummies« erschienen ist. Das Handbuch ist ein praktischer Leitfaden zu Junipers Netzwerk-Betriebssystem Junos, unter dem die Netzwerk-Infrastruktur von Juniper läuft. Die neueste »For

Dummies«-Ausgabe bietet einen praktischen und direkten Zugang, um die Junos-Software kennen zu lernen und zu benutzen und mit der Software Junipers Router, Switches, Sicherheitsapplikationen und andere Netzwerkkomponenten zu managen.

Junos-Software ermöglicht Firmen, Switching, Routing und

Sicherheitsinfrastruktur mit einem einzigen Netzwerk-Betriebssystem zu realisieren. Weitere Informationen gibt es im Internet unter der Adresse www.juniper.net ■

www.juniper.net



Fußballkenner gesucht: Ingram Micro lädt seine Partner ein, während der Bundesliga-Saison an einem interaktiven Tippspiel teilzunehmen

Primera

Primera belohnt fleißige Händler mit 300 Euro

Im ersten Quartal will Primera Technology den Verkauf des Dupliziersystems »Disc Publisher Pro DVD« vorantreiben und startet aus diesem Grund eine Händleraktion, die noch bis Ende März andauert. Für jedes verkaufte Dupliziersystem des Typs Disc Publisher Pro DVD erhalten die Fachhändler eine Gutschrift in Höhe von 300 Euro. Mit dem Gerät sind Anwender in der Lage, vollautomatisch bis zu 100 optische Medien zu brennen und zu bedrucken.

»Wir möchten in schwierigen Zeiten ein Zeichen setzen und den Markt für Brenn- und Druckroboter am Leben erhalten«, erklärt der Primera-Geschäftsführer Andreas Hoffmann. Das Aktionsgerät kostet zurzeit rund 3.000 Euro. Um den 300-Euro-Bonus zu erhalten, müssen die Reseller einen Installationsbericht ausfüllen, der unter <http://primerapartner.com/reseller/Installationsreport.pdf> zum Download bereitsteht. ■

www.primera.com

Lexmark

Neue Kunden mit Cash-Back

Um Reseller bei der Neukundengewinnung zu unterstützen, bietet Druckerspezialist Lexmark eine Cash-Back-Aktion für gewerbliche Endkunden. Für den Kauf eines »X7675«-Tintenstrahl-All-In-One-Druckers der Professional-Serie erhalten diese Kunden ein Cash-Back von 50 Prozent.

Diese Aktion ist begrenzt auf ein Gerät des Modells X7675 pro gewerblichen Endkunden. Die Teilnehmer müssen dazu lediglich die Rechnung zusammen mit dem Anforderungsformular (zu finden unter: <http://www.lexmark-cashback.de>) einreichen.

Der All-In-One-Drucker mit Fax bietet WLAN-Technologie, Ethernet-Anschluss sowie beidseitigen Druck und professionelle Druckgeschwindigkeit. Die für die Professional-Serie üblichen fünf Jahre Garantie nach Registrierung, XL-Patronen, eine gebührenfreie VIP-Servicetelefonnummer und Lifetime Support sind auch hier Standard. Alle Infos sowie Mailings und weitere Marketingmaterialien für Fachhändler finden sich auf der Homepage. ■

www.lexmark-partner.de/aktionen



SPRICH IN BILDERN MIT GRAFIK PLUS

GeForce® mit CUDA™ ist mehr als nur Grafik: Es ist Grafik Plus. Denn mit Grafik plus Videobearbeitung überträgt Videofilmer Marcus Cross seine Videos 20 Mal schneller von seinem PC auf seinen tragbaren Player. Macht er einen Film, spricht er jetzt fließend. Sprich in Bildern.

www.nvidia.de/palit
Reseller-Hotline: 0800-1808242*



*kostenfrei aus dem deutschen Festnetz

Ingram Micro ist Hauptlieferant des Fachhandels

1 Broadliner Ingram Micro ist laut einer aktuellen Auswertung der CRN-Händlerbefragung Channeltracks der wichtigste Lieferant des Handels für PC-Produkte. Allerdings fällt hier der Abstand zum Verfolgerfeld nicht ganz so groß aus wie in vielen anderen Produktkategorien.

2 Ingram Micro ist mit 37,7 Prozent der Nennungen auch der Hauptlieferant des Fachhandels für Mobile-Produkte. Der Straubinger Distributor Also rangiert hier mit fast zehn Prozent der Nennungen auf Platz vier hinter dem Broadliner-Trio.

3 Hinter den Broadlinern rangiert der Germeringer Spezialdistributor Allnet mit acht Prozent der Nennungen auf Platz vier im Ranking der meist genutzten Distributoren für Netzwerk-Lösungen. Viele Vollsortimenter und SMB-Distributoren erreichen hingegen nur Nennungswerte im niedrigen einstelligen Bereich.

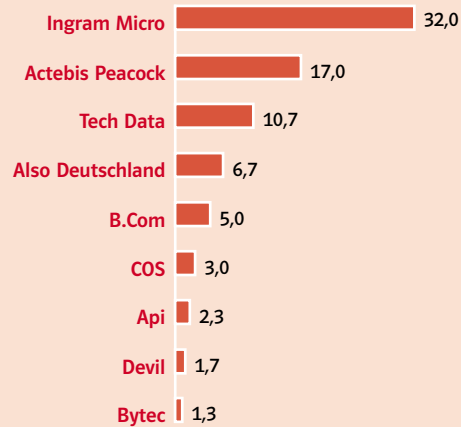
4 Auch Peripherie-Produkte ordern die Fachhändler hauptsächlich bei Ingram. Hier erreicht der Dornacher Broadliner sogar seinen höchsten Nennwert mit über 45 Prozent der Nennungen. Hinter den Broadlinern rangieren die großen Vollsortimenter.

5 Actebis Peacock rangiert mit 21,3 Prozent wie in allen Produktbereichen hinter Ingram und vor Tech Data. Auf Platz vier rangiert bei den Komponenten mit sieben Prozent der Nennungen die Kölner B.Com vor Devil (6,7 Prozent) und COS (6 Prozent).

6 Bei der Belieferung des Fachhandels mit Software-Produkten dominiert Ingram Micro mit fast 40 Prozent der Nennungen deutlich vor den Broadline-Wettbewerbern Actebis (14,7 Prozent) und Tech Data (zehn Prozent). Die weiteren Top-Lieferanten für Software erreichen bei den Fachhändler-Nennungen nur Prozentwerte im niedrigen einstelligen Bereich.

Hauptlieferanten für PCs Ranking Top 9

Angaben in Prozent; Basis: 300 Befragte



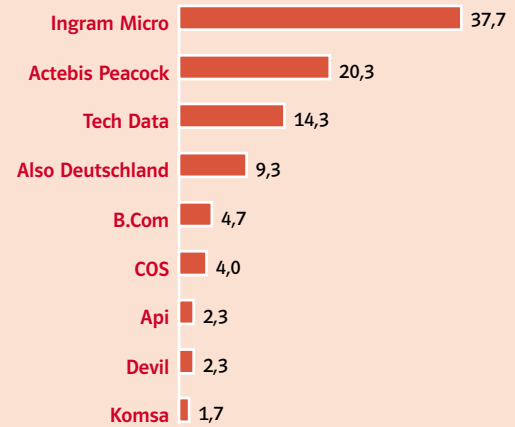
1

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009/ © CRN-Grafik 4/2009

Hauptlieferanten für Mobile-Produkte Ranking Top 9

Angaben in Prozent; Basis: 300 Befragte



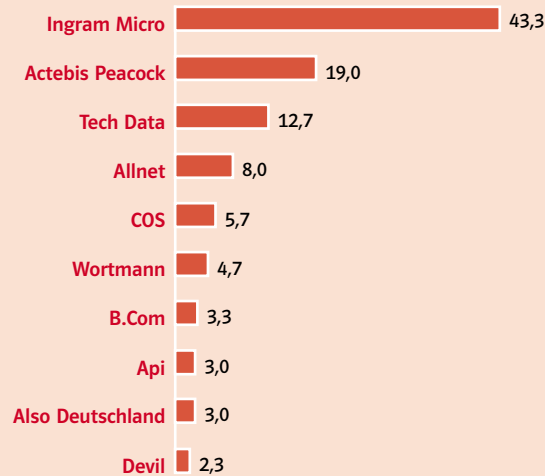
2

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009/ © CRN-Grafik 4/2009

Hauptlieferanten für Netzwerk-Produkte Ranking Top 10

Angaben in Prozent; Basis: 300 Befragte



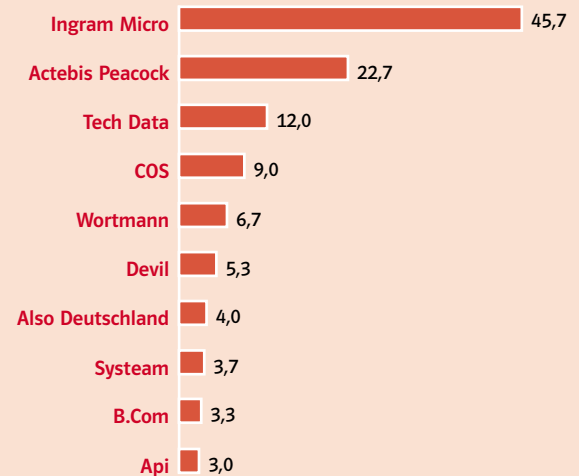
3

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009/ © CRN-Grafik 4/2009

Hauptlieferanten für Peripherie-Produkte Ranking Top 10

Angaben in Prozent; Basis: 300 Befragte



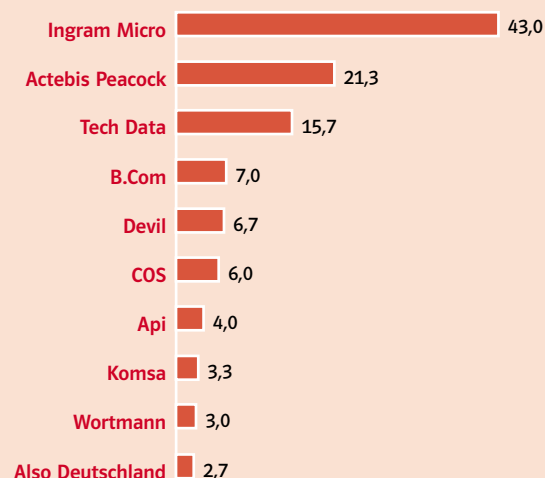
4

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009/ © CRN-Grafik 4/2009

Hauptlieferanten für Komponenten Ranking Top 10

Angaben in Prozent; Basis: 300 Befragte



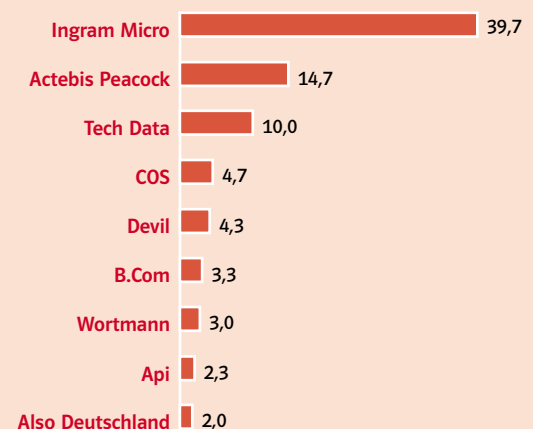
5

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009/ © CRN-Grafik 4/2009

Hauptlieferanten für Software Ranking Top 9

Angaben in Prozent; Basis: 300 Befragte



6

channeltracks
Marktforschung im ITK-Handel

Quelle: CMP-WEKA research+consulting: 01/2009/ © CRN-Grafik 4/2009

READY FOR BIG BUSINESS!

DER BESTE FREUND DES HANDELS:
www.cebit.de/planetreseller

HALLE 25



Treffpunkt Handel

Der Planet Reseller ist das größte internationale Fachhandelszentrum für Distributoren, Hersteller, Systemhäuser, Kooperationen und Branchenverbände.

Kunden und Business

Speziell für Fachbesucher und Medienvertreter konzipiert, bietet Ihnen der Planet Reseller hervorragende Voraussetzungen für erfolgreiche Messengeschäfte in einer entspannten Atmosphäre.

CeBIT
Planet Reseller

Powered by
Reseller News

Der Marktplatz Nr.1 des digitalen Business

CeBIT

HANNOVER
3.- 8.3.2009

cebit.com

Borland-Chef wird COO bei VMware



Tod Nielsen

Bei VMware hat Tod Nielsen die neu geschaffene Position des **Chief Operating Officer (COO)** übernommen. Der 43-Jährige kommt vom Software-Hersteller Borland, wo er als CEO die weltweiten Geschäfte leitete. Er berichtet künftig direkt an VMware-Chef Paul Maritz. Die beiden Microsoft-Veteranen Nielsen und Maritz haben bereits beim weltgrößten Software-Hersteller eng zusammengearbeitet. Als COO soll sich die neue Führungskraft vor allem auf das operative Tagesgeschäft konzentrieren und Freiräume für den CEO schaffen, der sich künftig stärker um Produktentwicklung und -strategie kümmern möchte.

Nielsen arbeitet inzwischen seit über 20 Jahren als Führungskraft in der Software-Branche. Zum Borland-Chef wurde er im November 2005 berufen. Davor hatte er hochkarätige Marketingpositionen bei Oracle und BEA Systems inne. Beim Middleware-Spezialisten BEA, zu dem Nielsen durch die Übernahme seiner eigenen Firma Crossgain kam, zeichnete er für die weltweite Marketingstrategie verantwortlich. Darüber hinaus hat der Manager zwölf Jahre in verschiedenen Positionen bei Microsoft gearbeitet, unter anderem als General Manager of Database and Developer Tools und als Vice President der Platform Group. ■

Vertriebsvorstand Schemann verlässt Versatel AG

Stühlerücken bei Versatel: Vertriebsvorstand Schemann muss gehen, die Verantwortlichkeiten für verschiedene Vorstandsressorts werden neu geordnet. Schemann soll dem Unternehmen jedoch »auch in den nächsten Monaten beratend verbunden« bleiben.

Die Aufgaben Schemanns teilen sich künftig Hai Cheng und Peer Knauer. Hai Cheng, bisher als Vorstand für den Wholesale-Bereich verantwortlich, wird als künftiger Vorstand für Wholesale und Geschäftskunden nun auch für den Geschäftskundenvertrieb verantwortlich zeichnen. Unter Chengs Leitung hat sich das Wholesale-Geschäft zum Hauptwachstumstreiber des Unternehmens entwickelt. Der Versatel-Vorstandsvorsitzende Peer Knauer übernimmt zusätzlich zu seinen derzeitigen Aufgaben die Verantwortung für das Privatkunden-Segment.

Neben seiner bisherigen Tätigkeit als Chief Information Officer wird Joachim Bellinghoven künftig auch für den Bereich Technik zuständig sein. Bellinghoven übernimmt die Position des Chief Operating Officer. Lediglich Vorstand Max Padberg bleibt wie bisher für das Ressort Finanzen verantwortlich. Die jetzt umgesetzte Straffung sei »Ergebnis der kontinuierlichen Überprüfung von Strukturen und Prozessen im Unternehmen ... in Hinblick auf die Herausforderungen des wirtschaftlichen und wettbewerbsintensiven Marktumfeldes«, teilte das Unternehmen mit. ■



Christian Schemann



Michael Schönrock verlässt ACP

ACP: Führungswechsel nach acht Monaten

Im Mai 2008 hatte Michael Schönrock den ACP-Gründer Stefan Csizy als Geschäftsführer von Österreichs größtem Systemhaus abgelöst. Knapp acht Monate später verlässt Schönrock ACP, um nach Angaben des Unternehmens neue Aufgaben außerhalb der ACP wahrzunehmen.

Der Schweizer Urs Fischer übernimmt ab sofort die **Leitung** des internationalen Systemhauses. Die Reorganisationsmaßnahmen die Schönrock bereits in Gang gesetzt hatte, soll Fischer weiter konsequent umsetzen. Dabei geht es darum, interne Prozesse zu straffen und

Kosten zu reduzieren. Schönrock hatte das Jahr 2009 im CRN-Interview im Dezember als das Jahr der Marktkonsolidierung bezeichnet. Er zeigte sich überzeugt, dass die Krise ACP – als Beratungsunternehmen – noch attraktiver machen wird.

Schönrocks Nachfolger, Urs Fischer, ist 54 Jahre alt und verfügt über eine langjährige Erfahrung in der IT- und High-Tech-Branche. Er gehört seit Mitte 2007 dem ACP-Aufsichtsrat an, aus dem er jetzt austreten wird. Er war maßgeblich bei der Akquisition der schweizerischen Paninfo anfangs 2008 beteiligt, mit welcher ACP der erfolgrei-

che Markteintritt in die Schweiz gelang. Vorher war Urs Fischer unter anderem Country General Manager von Hewlett-Packard Schweiz, CEO der börsennotierten Ascom in Bern und CEO des Telekomunternehmens Sunrise Communications, Zürich.

Die ACP Gruppe erwirtschaftete im letzten Geschäftsjahr, das am 31. März 2008 endete, einen konsolidierten Umsatz von 320 Millionen Euro. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet das Unternehmen ein Wachstum von über zehn Prozent. ■

Raimund Schüler wird Vorstand Vertrieb der SAW AG

Rückwirkend zum 1. Januar hat das Münchener Software- und Beratungsunternehmen SAW AG den 47-jährigen Raimund Schüler zum **Vorstand Vertrieb** berufen. Schüler war seit Ende 2005 als Vertriebsleiter für die SAW tätig und konnte in dieser Zeit mit seinem Team das Produktgeschäft stetig ausbauen. In seiner neuen Position verantwortet er neben dem Vertrieb auch die Koordination von Produktentwicklung und Support. Mit seinem fundierten Know-how aus 15 Jahren im Dokumenten-Management-Bereich soll er außerdem den weiteren Ausbau der von SAW entwickelten Lösungen im Bereich Dokumenten-Management fördern.

»Wir möchten neben dem ohnehin starken Consulting-Geschäft auch die Entwicklung der Produkte und den dazugehörigen Support zukünftig noch weiter vorantreiben und den Anteil am Gesamtumsatz dadurch sukzessive steigern. In diesem Zuge werden wir auch die Zusammenarbeit mit unserem Partner Open Text intensivieren. Ich freue mich sehr über das mir entgegengebrachte Vertrauen und auf die spannende Aufgabe in einem hochinteressanten Marktumfeld«, so Schüler zu seinen Zielsetzungen. ■



Raimund Schüler



WIR BEWEGEN.

Starten Sie durch im Jahr 2009 – mit Ingram Micro und Hewlett-Packard!



HP Thin Client T5735

Die HP T5735 Thin Client Serie mit dem leistungsstarken AMD Prozessor und High-End-Grafikfunktion überzeugt nicht nur im Preis!

- AMD Sempron 2100+, 1 GHz Prozessor
- 1 GB DDR2 SODIMM Memory / 1 GB Flash Speicher
- Debian Linux 4.0 (Linux Kernel 2.6) Betriebssystem
- Klassisches VESA Gehäuse

EUR **279,-**
Art.-Nr. 943XUD0



PRODUKT-KLICK!

Ausführliche Informationen zu den Produkten unter: www.ingrammicro.de/CRN04



HP ProLiant DL160 G5

Kostengünstige Plattform zum Aufbau einer vollständig optimierten Umgebung

- Intel® Xeon® Quad-Core E5405 Prozessor, 2 GHz
- 2 GB Speicher (max. 32 GB)
- 1 x 160 GB Non-Hot-Plug SATA Festplatte (max. 4)
- Embedded SATA RAID Controller (SW RAID 0/1)

EUR **699,-**
Art.-Nr. 943TEM9



HP TFT L2208W

Widescreen LCD-Monitor mit hohem Benutzerkomfort im eleganten Design

- 22" Widescreen TFT
- Analoger Anschluss / TC003
- Kontrast 1.000:1 / Helligkeit 300 cd/qm
- Blickwinkel 160H/160V / 5 ms Reaktionszeit

EUR **155,-**
Art.-Nr. 943TEM5



HP CARE PACK
we care about IT



HP CARE PACK SERVICES
Sichern Sie sich mehr Umsatz mit hoher Gewinnspanne:
www.ingrammicro.de/hp-carepacks

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise zzgl. gesetzl. MwSt. Preise gültig bis 31.01.2009. Es gelten unsere AGB.

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

www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**®



HP EliteBook 2730p

Einmaliges Widescreen-Display mit Schreibfläche

- ▶ Intel Core 2 Duo SL9400 (1,86 GHz)
- ▶ 12,1" WXGA-LED / Intel GMA 4500MHD
- ▶ 2 GB RAM / 120 GB HDD
- ▶ Win XP Pro / Vista Business / Office Ready 2007

EUR **1.329,-**
Art.-Nr. 943XGE8



HP Compaq 6530b Notebook

Stärken Sie Ihr Business

- ▶ Intel Core 2 Duo P8400 (2,26 GHz)
- ▶ 14,1" WXGA / Intel GMA 4500MHD
- ▶ 2 GB RAM / 250 GB HDD / DVD+/-RW (DL/LightScribe)
- ▶ Win XP Pro / Vista Business / Office Ready 2007

EUR **725,-**
Art.-Nr. 943VLX9



HP EliteBook 6930p

Die professionelle Arbeitshilfe

- ▶ Intel Core 2 Duo P8400 (2,26 GHz)
- ▶ 14,1" WXGA / Intel GMA 4500MHD
- ▶ 2 GB RAM / 160 GB HDD / DVD+/-RW (DL/LightScribe)
- ▶ Win XP Pro / Vista Business / Office Ready 2007

EUR **947,-**
Art.-Nr. 943XGE6



HP Compaq 6735s Notebook

Das Einsteigermodell zum Toppreis

- ▶ AMD Athlon X2 Dual-Core QL-62 (2 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA / ATI Mobility Radeon HD 3200
- ▶ 2 GB RAM / 250 GB HDD / DVD+/-RW (DL/LightScribe)
- ▶ Win Vista Home Basic / Office Ready 2007

EUR **455,-**
Art.-Nr. 943XNR1



HP Compaq 6730s Notebook

Bedarfsgerechte Technologie

- ▶ Intel Core 2 Duo P8400 (2,26 GHz)
- ▶ 15,4" WXGA / ATI Mobility Radeon HD 3430
- ▶ 2 GB RAM / 250 GB HDD / DVD+/-RW (DL/LightScribe)
- ▶ Win XP Pro / Vista Business / Office Ready 2007

EUR **680,-**
Art.-Nr. 943XNQ9



HP Compaq 6830s Notebook

Effizientes Design zu einem herausragenden Preis

- ▶ Intel Core 2 Duo T5870 (2 GHz)
- ▶ 17" WXGA+ / ATI Mobility Radeon HD 3430
- ▶ 2 GB RAM / 250 GB HDD / DVD+/-RW (DL/LightScribe)
- ▶ Win XP Pro / Vista Business / Office Ready 2007

EUR **679,-**
Art.-Nr. 943VLE0



HP 2710p Ultra-slim Expansion Base

Einfach andocken und laden

- ▶ Diese Expansion Base ist mit einem integrierten DVD+/-RW-Laufwerk ausgestattet, das problemlos in der Tragetasche verstaut werden kann – so können Sie Ihr optisches Laufwerk immer mitnehmen.

EUR **245,-**
Art.-Nr. 943QVQ2



HP Basis-Dockingstation

Mehr als nur eine Notebook-Halterung

- ▶ Für eine platzsparende und bequeme Arbeitsumgebung konzipiert, bietet diese Dockingstation umfassende Funktionen und Anschlussmöglichkeiten für den Desktop.

EUR **145,-**
Art.-Nr. 943VKR4 / 943VMG7



HP Exklusive Ledertasche

Handlich & Praktisch

- ▶ Elegantes Arbeiten und Reisen mit einem professionellen Erscheinungsbild, das perfekt auf die eigentliche Funktion abgestimmt ist.

EUR **63,-**
Art.-Nr. 943PKN3



WIR BEWEGEN.

Starten Sie durch im Jahr 2009 – mit Ingram Micro und Hewlett-Packard!

**HP CARE
PACK**

we care about IT



HP CARE PACK SERVICES

Sichern Sie sich mehr Umsatz
mit hoher Gewinnspanne:

www.ingrammicro.de/hp-carepacks



HP Thin Client T5545

Eine Verbindung von formschönem Design, starker
Leistung und einem ausgeklügeltem Betriebssystem!

- ▶ VIA EDEN Prozessor mit 1 GHz
- ▶ 512 MB DDR2 SODIMM Memory / 512 MB Flash Speicher
- ▶ HP ThinPro Betriebssystem
- ▶ Klassisches Vesa Gehäuse

EUR **239,-**
Art.-Nr. 943XFY6



HP ProLiant BL460c

Der kostengünstige Einstieg in das HP BladeSystem,
die All-in-One-Infrastruktur in einer Box

- ▶ Intel® Xeon® Quad-Core E5420 Prozessor, 2,5 GHz
- ▶ 4 GB Speicher (max. 32 GB)
- ▶ Ohne Festplatte (max. 2 Hot-Plug SFF SAS)
- ▶ HP Smart Array E200 Controller mit 128 MB BBWC (RAID 0/1/1+0/5)

EUR **1.369,-**
Art.-Nr. 943U5J0



HP ProLiant DL360 G5

Mit neuester Technologie, Klassenbestem
Management und höchster Rechenpower

- ▶ Intel® Xeon® Quad-Core E5420 Prozessor, 2,5 GHz
- ▶ 2 GB Speicher (max. 32 GB)
- ▶ SAS-Modell – ohne Festplatte (max. 6)
- ▶ HP SmartArray P400i Controller mit 256 MB BBWC (RAID 0/1+0/5/6)

EUR **1.239,-**
Art.-Nr. 943T9G4



HP ProLiant ML110 G5

Einstiegsserver mit essenziellen
Leistungsmerkmalen für wachsende Unternehmen

- ▶ Intel® Xeon® Quad-Core X3210 Prozessor, 2,13 GHz
- ▶ 1 GB Speicher (max. 8 GB)
- ▶ 1 x 250 GB Non-Hot-Plug SATA Festplatte
- ▶ 6-port SATA Controller (RAID 0/1/1+0)

EUR **365,-**
Art.-Nr. 943XGA0



HP Thin Client T5630

Der HP Thin Client T5630 mit Glossy-Gehäuse sieht
nicht nur gut aus, sondern ist auch leistungsstark!

- ▶ VIA EDEN Prozessor mit 1 GHz
- ▶ 1 GB DDR2 SODIMM Memory / 1 GB Flash Speicher
- ▶ Original Windows XP Embedded Betriebssystem
- ▶ Glossy (Klavierlack) Gehäuse

EUR **286,-**
Art.-Nr. 943XUD1



HP ProLiant DL380 G5

Erweiterte Multitasking-Funktionen / für anspruchsvollste
Anwendungen und Virtualisierungsprojekte

- ▶ Intel® Xeon® Quad-Core E5420 Prozessor, 2,5 GHz
- ▶ 2 GB Speicher (max. 32 GB)
- ▶ SAS-Modell – ohne Festplatte (max. 8)
- ▶ HP SmartArray P400i Controller mit 256 MB BBWC (RAID 0/1/1+0/5/6)

EUR **1.329,-**
Art.-Nr. 943T9G5



HP ProLiant ML310 G5

Günstiger Tower-Server mit
aktuellster Intel® Prozessor-Technologie

- ▶ Intel® Xeon® Quad-Core X3320 Prozessor, 2,5 GHz
- ▶ 1 GB Speicher (max. 8 GB)
- ▶ 1 x 250 GB Hot-Plug SATA Festplatte (max. 4)
- ▶ SATA Controller (RAID 0/1)

EUR **699,-**
Art.-Nr. 943XGA2



HP ProLiant ML350 G5

Mit mehr Leistung, höherer
Verfügbarkeit und vereinfachtem Management

- ▶ Intel® Xeon® Quad-Core E5440 Prozessor, 2,83 GHz
- ▶ 2 GB Speicher (max. 32 GB)
- ▶ 2 x 146 GB Hot-Plug SFF SAS Festplatte (max. 8)
- ▶ HP Smart Array E200i Controller mit 128 MB BBWC (RAID 0/1/1+0/5)

EUR **1.499,-**
Art.-Nr. 943XGA1



HP Neoware Thin Client C50

Konzipiert, um die Vorteile der serverbasierten
Datenverarbeitung leistungsstark zu erfüllen.

- ▶ VIA EDEN Prozessor mit 400 MHz
- ▶ 256 MB DDR2 Memory / 128 MB Flash Speicher
- ▶ Windows CE Betriebssystem
- ▶ Microsoft Internet Explorer

EUR **152,50**
Art.-Nr. 943T0E5



Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise zzgl. gesetzl. MwSt. Preise gültig bis 31.01.2009. Es gelten unsere AGB.

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

www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**

WIR BEWEGEN.

Starten Sie durch im Jahr 2009 – mit Ingram Micro und Hewlett-Packard!

**HP CARE
PACK**

we care about IT



HP CARE PACK SERVICES

Sichern Sie sich mehr Umsatz
mit hoher Gewinnspanne:

www.ingrammicro.de/hp-carepacks

Deskjet D1560

Hohe Druckgeschwindigkeit und
wirtschaftlicher Betrieb in einem!

- Einfache Installation und Anwendung
- Bis zu 4.800 dpi in Farbe
- 32 MB Speicher und 192 MHz
- Standardgarantie via 943P6F1 erweiterbar

EUR **28,90**

Art.-Nr. 943V1N1



Laserjet P2055-Serie

Die Teamplayer von HP

- Standard Duplexdruck
- Bis zu 33 Seiten pro Minute
- Gigabit-Netzwerktechnologie bei dem P2055dn
- Optimaler Vor-Ort-Service für 3 Jahre 943XGY7

EUR **198,90** **264,90**

Art.-Nr. 943WME4 (P2055D) 943WME5 (P2055DN)



Officejet H470

Auch unterwegs immer druckbereit!

- Mobiler Farbdrucker in Tintenstrahltechnologie
- Optional mit Wireless Bluetooth und Li-Ionen Akku
- Kompatibel mit z.B. Windows, Mac, Pocket-PC und Palm
- 600 Tintendüsen für tolle Farbqualität

EUR **250,90**

Art.-Nr. 943T8H6 (H470WBT)



HP 21 Druckpatrone schwarz

Professioneller Tintendruck in
bestechender Qualität!

- Tintenmenge: 5 ml
- Für HP Deskjet D 1560, F2180, F380, F4180, J3680
HP Officejet J3680
- Druckreichweite unter: www.hp.com/de/reichweite

EUR **10,20**

Art.-Nr. 943HFJ1



HP LaserJet Druckkassette schwarz

Brillante Ergebnisse mit Original HP Zubehör!

- Ergiebigkeit schwarz/weiß: ca. 2.300 Standardseiten
- Für HP Laserjet P2035 und P2055

EUR **59,-**

Art.-Nr. 943WYH9



HP 343 Druckpatrone dreifarbig

Lichtbeständige Farbausdrucke in Fotoqualität!

- Tintenmenge: 7 ml
- Für HP Officejet H470 Serie, 6310, K7100
HP Photosmart 2575 und D5160
- Druckreichweite unter: www.hp.com/de/reichweite

EUR **15,94**

Art.-Nr. 943LHN8



HP Laserjet P3005D

Leistungsstarker Laserdrucker
für kostengünstigen Druck

- Bis 33 Seiten/Minute
- 1.200 x 1.200 dpi
- 64 MB (aufrüstbar bis 320 MB)
- Duplex

EUR **352,-**

Art.-Nr. 943MLA1



HP Color Laserjet CP2025N

Schnell – kostengünstig – bedienerfreundlich!

- Bis 20 Seiten/Minute in S/W und Farbe
- 600 x 600 dpi
- 128 MB (aufrüstbar bis 384 MB)
- USB 2.0 und integriertes Jetdirect Fast Ethernet

EUR **318,-**

Art.-Nr. 943VLS2



HP Color Laserjet CM2320NF MFP

Schnelles 4:1 Farblaser-Multifunktionsgerät!

- Bis 20 Seiten/Minute in S/W und Farbe
- Farbscanner, Kopierer und Fax
- 160 MB (aufrüstbar bis 416 MB)
- USB 2.0 und integriertes Jetdirect Fast Ethernet

EUR **460,-**

Art.-Nr. 943VXG2



Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten! Alle Preise sind Händlereinkaufspreise zzgl. gesetzl. MwSt. Preise gültig bis 31.01.2009. Es gelten unsere AGB.

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



www.ingrammicro.de

**INGRAM
MICRO**®

Live-Hacking der Network Computing

Horch, was kommt von draußen rein

Im ersten Vortrag der Live-Hacking-Veranstaltung gibt der Vorstand der KoSiB eG (Kompetenzzentrum für Sicherheit in Bayern eG), Boris Bärmichl, einen Lagebericht für 2009 über anschwellende Spionagetätigkeit in Wirtschaft und im öffentlichen Leben. Selbstverständnis der KoSiB eG ist es, Unternehmen und Organisationen der gewerblichen Wirtschaft in Bayern in allen Fragen der Sicherheit zu beraten und zu unterstützen.

Rudolf Schmid, Vorstand im BVSW (Bayerischer Verband für Sicherheit in der Wirtschaft e.V.) referiert im Anschluss daran über effiziente Schutz-Methoden im Zusammenhang mit einer Betrachtung der diversen Einbruchstechniken.

Den Höhepunkt der vierstündigen Veranstaltung bildet die Live Hacking-Demonstration des deutschlandweit wohl berühmtesten White-Hat-Hackers, Sebastian Schreiber. Als Geschäftsführer der SySS GmbH demonstriert er, wie leicht manche Netzwerke zu knacken sind, welche Kriterien es Hackern erlauben, fremde Netzwerke auszuspionieren und woran die Sicherheits-Tools so manches Unternehmens krankt.

Beispiele hierfür sind:

- **Phishing-Attacken der Zukunft:** Angriffe auf Internet-Banking: Wie sich die verschlüsselte Kommunikation unter Anwendung eines Man-in-The-Middle-Angriffs aufbrechen und manipulieren lässt.
- **WLAN – »Hacken« ohne Kabel**
- **Angriffe auf Web-Applikationen / Webshops**
- **Google – »Hacken« mit dem Browser:** Wie unter Anwendung von Google Listen mit Login-IDs und Passwörtern angezeigt und vertrauliche Überwachungskameras ausgespäht werden
- **Angriffe auf die Systeme von Privatpersonen**
- **Angriff über Bluetooth auf Handys**
- **Komplexe Attacken gegen Web-Applikationen / XSS,...**
- **Trojaner-Demo: Angriff auf ein handelsübliches Nokia-Handy:** Wie sich ein trojanisiertes Handy als Wanze missbrauchen lässt.

Bei abschließendem Get-together mit Bier und Fingerfood können die Teilnehmer mit



i **Termin:** 17.2. München
Teilnahmegebühr: 99 Euro (zzgl. MwSt.)
Anmeldung und weitere Informationen:
Fax 08121 951598
www.networkcomputing.de
Bereich: Seminare

den Referenten ausführlich über die erforderlichen Maßnahmen diskutieren, wie keiner von draußen reinkommt... ■

Microsoft Hyper-V: Roadshow von TDMi deutschlandweit

TDMi, unabhängiges IT-Systemhaus, veranstaltet im Februar eine deutschlandweite Roadshow zum Thema »Microsoft Hyper-V: Technologien aus Redmond für die optimale Bereitstellung der Server in Ihren Niederlassungen«.

Einleitend berichten Microsoft-Experten über die Unternehmensstrategie von Microsoft sowie die daraus folgenden Konzepte und Produkte für die Virtualisierung von Servern. Danach wird in einer Live-Demo die neue Virtualisierungsplattform Hyper-V in Verbindung mit dem Windows Server 2008 vorgestellt. In der Agenda folgt der Leiter Client Management TDMi AG mit seinem Vortrag »Management einer virtuellen Server-Umgebung – Potenzial zur Kostensenkung«.

Ein konkreter Anwenderbericht zum Einsatz von Hyper-V bei active logistics und praxis-

i **Termine:**
10.2. Köln
12.2. Egelsbach/Frankfurt
16.2. Schwerte
18.2. München
Teilnahmegebühr: Kostenfrei
Anmeldung/Informationen:
Fax 0221-96486-202
www.tdmi.com/
veranstaltungen

nahe Erläuterungen von ptecs/TDMi-Gruppe bringen den Zuhörern nach der Theorie auch die Praxis näher.

Abschließend diskutieren die Fachleute mit den Teilnehmern über Zukunftsperspektiven und zeigen auf, wie Anwender durch Virtualisierung die Kapazität der Infrastruktur in Unternehmen erhöhen und Kosten im IT-Lebenszyklus reduzieren können. ■

Sie planen eine Veranstaltung?

Wir veröffentlichen sie!
Nähere Informationen erhalten Sie bei Edmund Rechl per E-Mail:
edmund.rechl@crn.de

Wunschjobs für IT-Spezialisten

Interesse? Alle Stellenanzeigen mit Job-ID und noch viele mehr auf www.stellenanzeigen.de.
Schneller: Mail mit vollständiger Stellenanzeige per SMS* anfordern:
Stichwort „job“, Job-ID sowie Ihrer E-Mail-Adresse an 42020 senden
(Beispiel: job 1234567 name@musteradresse.de). *Es fallen lediglich die Kosten für eine SMS gemäß Tarif Ihres Mobilfunkvertrags an.

	Releasekoordinator (m/w) ING-DiBa AG / Frankfurt am Main Job-ID 94339534
	Account Manager (w/m) Proway GmbH / Stuttgart, Ulm Job-ID 94292044
	Mitarbeiter Kundensupport (m/w) SOPTIM AG / Aachen Job-ID 341138
	Alliance Manager (m/w) SAS Institute GmbH / Heidelberg Job-ID 94299188
	Account Manager (m/w) DeTeWe Communications GmbH / versch. Standorte Job-ID 94344114
	Sales Manger (m/w) e-vendo AG / Berlin Job-ID 94343505
	Außendienstmitarbeiter (m/w) usb GmbH / München Job-ID 94324851



Neu!
Job per
SMS

Computer
Reseller News

stellenanzeigen.de
So sucht man heute.

Poster zur IT-Geschichte

30 Jahre auf einen Blick

30 Jahre IT-Geschichte auf 1,6 Quadratmetern – zum 30. Geburtstag des Personal Computers hat die Schweizer Firma Robert Weiss Consulting eine aktuelle Version ihres IT-Geschichte-Posters aufgelegt.

michaela.wurm@crn.de

Vor über 30 Jahren wurde mit dem »Apple II« der erste Personal Computer lanciert, vor 70 Jahren stellte Konrad Zuse seine »Z1« fertig und vor 160 Jahren startete die Telekommunikation in Deutschland mit der ersten Telegrafienlinie zwischen Berlin und Frankfurt. Ohne das Zusammenspiel von Informatik und Telekommunikation auf der Basis der Digitaltechnik wären das Internet-Zeitalter und die heute so selbstverständliche drahtlose Kommunikation überhaupt nicht vorstellbar. Wie viele Technologieschritte und Geräte diese Entwicklung bis heute ausmachen, zeigt

das Hochglanz-Poster der Computergeschichte auf gerade mal 1,6 Quadratmetern. In rund 2.000

Geschichte des PCs auf 1,6 Quadratmetern

Textbeiträgen, 600 Abbildungen, Grafiken und Tabellen wird übersichtlich die Entwicklung in den Bereichen Hardware, Unterneh-

mungen, Software, Bauelemente, Kommunikation/Internet sowie Life Style in den letzten drei Jahr-

zehnten dokumentiert. Auch die Vorgeschichte und ein Ausblick auf die künftige Entwicklung finden noch Platz.



Die Schöpfer des Posters sitzen quasi an der Quelle: Robert Weiss und sein Sohn Micha führen zusammen den Förderungsverein für ein Computermuseum in der Schweiz und besitzen eine der größten Sammlungen mit Exponaten aus dem Computerumfeld. Das Poster kann unter www.computerposter.ch im Inter-

net bestellt werden und kostet 28 Euro. Für *Computer Reseller News*-Leser hat die Robert Weiss Consulting drei Exemplare gestiftet. Wer eines gewinnen möchte, sendet eine E-Mail an hoeren-sehen@crn.de, Stichwort: »Computergeschichte-Poster«.

Die Smileys sind wieder frei :-)

andrea.fellmeth@crn.de

Wenn Menschen im Internet ihre Gefühle zeigen wollen, machen sie das mit Hilfe von Tastenkombinationen. Jedes »Emoticon« hat seine eigene Bedeutung. Der Klassiker: das »lachende Gesicht« :

Der russische Geschäftsmann Oleg Teterin hatte zum Jahreswechsel gar versucht, sich eines der bekanntesten Emoticons markenrechtlich schützen zu lassen: das Augenzwinker-Smiley ;-). Das Patentamt in Moskau lehnte den Antrag allerdings mit dem Hinweis ab, das bekannte Symbol könne nicht als Warenzeichen eingetragen werden.

Teterin hatte zuvor gesagt, er wolle Ansprüche nach Erwerb des Markenrechts nur bei Unternehmen durchsetzen, nicht beim privaten Gebrauch des Augenzwinker-Smileys. Der Zeitung »Kommerstant« sagte Teterin, Unternehmen könnten das Zeichen weiter verwenden, wenn sie bereit seien, eine jährliche Lizenzgebühr für ein Lächeln bei ihm zu entrichten.

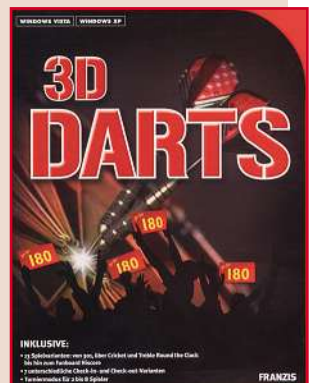
Der findige Unternehmer wollte allerdings nicht nur die Zeichenfolge aus Semikolon, Bindestrich und geschlossener Klammer für sich beanspruchen. Da ähnliche Emoticons wie :-)) kaum von seinem Markenzeichen zu unterscheiden gewesen seien, hätten deren Verwendung ebenfalls seine Ansprüche tangiert, sagte Teterin.

Andere russische Internet-Unternehmer reagierten auf den Vorstoß mit einem klaren >:(– dem Zeichen für Verwunderung bis Wut. Man stelle sich nur vor, dass der nächste clevere Geschäftsmann die Markenrechte für die 33 Buchstaben des russischen Alphabets erwerbe, sagte Alexander Manis, Direktor einer Breitband-Internet-Firma, dem Fernsehsender NTW und fügte hinzu: »Das ist absurd.«

Gewinn der Woche

Dart-Turnier fürs Wohnzimmer

Keine Lust bei zweistelligen Minusgraden das Haus zu verlassen und durch den Schnee zur Stammkneipe zu stapfen? Wer stattdessen lieber Freunde auf ein paar Bier nach Hause einladen will, kann dort mit dem »3D Darts« von Franzis mit wenigen Mitteln eine heimelige Kneipenatmosphäre zaubern. Mit der Spiele-Software können bis zu acht Mitspieler im Wohnzimmer ein lebensrechtes Dart-Turnier veranstalten. Das Highlight für jede Party punktet mit animierter 3D-Grafik und einer realistischen Geräuschkulisse.



CRN verlost »3D Darts«

Computer Reseller News verlost drei Software-Pakete »3D Darts«. Wer eines gewinnen möchte, schreibt eine E-Mail an hoeren-sehen@crn.de, Stichwort »3D Darts«.

Jetzt testen!

Sie wollen wissen, was Ihre Kunden aus der IT/TK-Branche bewegt.

InformationWeek zeigt es Ihnen.

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie

25% Rabatt

Sparen Sie so über 25,- Euro.



Zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich kennen lernen.

- InformationWeek ist das Leitmedium für IT-Entscheider in Unternehmen und Behörden.
- InformationWeek liefert Argumente für IT, weil sie erklärt, wie IT die Geschäftsprozesse unterstützen und verbessern kann.
- Zudem informiert InformationWeek über neue Produkte und Technologien ebenso wie über die wachsenden Anforderungen des IT-Managements und über Compliance-Richtlinien.

- Vorteile für Abonnenten:**
- Abonnenten erhalten alle Specials zu Schwerpunktthemen kostenlos und frei Haus.
 - Abonnenten werden als VIPs bevorzugt zu Veranstaltungen der InformationWeek informiert und eingeladen.
 - Kostenloser E-Mail Newsletter

InformationWeek
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager

Das monatliche
Praxismagazin für
CIOs und IT-Manager

ERSCHEINT MONATLICH

CMP-WEKA ist eines der führenden integrierten Medienunternehmen Deutschlands.

Wir bieten Informations- und Marketingservices für den gesamten IT-Markt. Aufbauend auf den Stärken eines erfolgreichen Verlagshauses ist das Unternehmen hervorragend positioniert, um allen Marktteilnehmern umfassende, integrierte Medienlösungen anzubieten, die auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

www.informationweek.de
www.crn.de
www.networkcomputing.de
www.cmp-weka.de



Ja, ich möchte zwei Ausgaben der InformationWeek ganz unverbindlich probelesen.

Firma _____ Abteilung _____

Name, Vorname _____

Beruf _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail (Ich bin damit einverstanden, von Ihnen per E-Mail Informationen zu erhalten.)

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie 25% Rabatt. Sparen Sie so über 25,- Euro.

Bitte senden Sie mir die beiden nächsten Ausgaben der InformationWeek kostenlos zu. Wenn mich InformationWeek überzeugt und ich nicht innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der zweiten kostenlosen Ausgabe schriftlich abbestelle, liefern Sie mir das Magazin zum Jahresbezugspreis von € 113,00 (Studenten € 94,60) inkl. MwSt. und Versand im Inland (Ausland € 164,00 / Studenten € 144,70). Das Abo kann jederzeit ohne Angabe von Gründen schriftlich beim Abo-Service CSJ - InformationWeek gekündigt werden. Wird das Abonnement nicht gekündigt, so verlängert es sich um ein weiteres Jahr.

Gewünschte Zahlungsweise

- Bequem durch Bankeinzug Gegen Rechnung Kreditkarte

BLZ _____ Kontonummer _____

Geldinstitut _____

Kreditkarte _____ Kreditkartennummer _____

Datum, Unterschrift _____ **AI039**

Ja, ich möchte den kostenlosen E-Mail Newsletter erhalten.

Coupon einsenden oder faxen an: + 49(0)8121-95-1508

CSJ - InformationWeek
Postfach 14 02 20 80452 München mail cmp-weka@csj.de
fax +49 (0)8121-95-1508 fon +49 (0)89-20 95 91 93

NEC

Großformatige Public Displays zum Anfassen

NEC Display Solutions bringt großformatige Public Displays mit der Touchscreen-Technologie von 3M auf den Markt. Die Modelle »Mulleos M40« und »M46« sowie der »Multisync LCD3210« sind ab sofort in den Größen 32 bis 46 Zoll mit Touchscreen erhältlich.

nadine.kasszian@crn.de

Monitorhersteller NEC erweitert sein Portfolio im Bereich Public Displays. Die Modelle »Mulleos M40«, »M46« und »Multisync LCD3210« sind ab sofort in den Größen 32 bis 46 Zoll mit der Touchscreen-Technologie »Micro-Touch DST« von 3M erhältlich. Die Lösung basiert auf der patentierten Dispersive Signal Technology von 3M, die nach Angaben des Herstellers einen schnellen und exakten Touch-Effekt ermöglicht, ohne die Bildqualität einzuschränken.

Die großformatigen NEC-Displays eignen sich im Bereich Digital Signage als Anzeigentafeln, bei denen die Inter-

aktion mit dem Betrachter erwünscht ist. Aufgrund der Bauart dient der Sensor gleichzeitig als robustes Schutzglas, so dass Schäden am Panel durch den Touch-Betrieb ausgeschlossen sind.

Speziell entwickeltes Trägermaterial

Das Touchscreen-System von 3M arbeitet mit einer Glas-Unterschicht aus einem speziell entwickelten Trägermaterial, das mit Sensoren ausgestattet ist. Die Oberfläche reagiert auf die Erschütterungen innerhalb des Materials, die durch Berührung mit dem Finger oder Stift entstehen. Die Dynamic-Touch-Funktion er-



Die großformatigen NEC-Displays eignen sich als Anzeigentafeln, bei denen die Interaktion mit dem Betrachter erwünscht ist

möglicht auch Eingaben, wenn sich eine Person auf der Oberfläche abstützt oder einen Gegenstand darauf abstellt. Der Mulleos M40 ist für Endkunden zu einem Preis von 2.324 Euro, der M46 zu einem Preis von rund

3.000 Euro und der Multisync LCD3210 für rund 1.100 Euro erhältlich. Fachhändler können die Geräte bei den Distributoren Actebis Peacock, Comline, Delo, Ingram Micro und Tech Data beziehen. ■

i NEC Display Solutions Europe GmbH
Landshuter Allee 12-14, 80637 München
Tel. 089 99699-0, Fax 089 99699-500
www.nec-display-solutions.de

Cipherlab

Bluetooth-Scanner im Taschenformat

Datenerfassungsspezialist Cipherlab ergänzt sein Scanner-Portfolio um einen portablen Bluetooth-Pocket-Scanner. Mit dem Gerät lassen sich gescannte Barcodes direkt an ein mobiles Terminal oder einen PC übertragen.

nadine.kasszian@crn.de

Mit dem »Cipherlab 1660« bietet Cipherlab einen mobilen Pocket-Scanner, der dazu dienen soll, Arbeitsabläufe zu automatisieren und Fehler bei der Datenerfassung zu minimieren. Das Gerät übermittelt die erfassten Daten über Bluetooth und gehört mit den Maßen 9,5 x 3,5 x 2 Zentimeter zu den Kleinsten seiner Zunft. In Kombination mit einem Computer, Smartphone oder PDA wird der Cipherlab 1660 zum mobilen Sender. Da-



In Kombination mit einem Computer, Smartphone oder PDA wird der Cipherlab 1660 zum mobilen Sender

ten gescannter Barcodes lassen sich direkt an ein mobiles Terminal oder einen PC übertragen. Entfernt man sich aus dem Bluetooth-Funkbereich, werden in dem Vier-KByte-Zwischenspeicher bis zu 256 Scans gesichert. Im Offline-Betrieb verwendet der Pocket-Scanner 129 KByte Flash RAM und ist damit in der Lage, bis zu 8.000 Scans zu erfassen. Das Gerät ist mit zwei AAA-Batterien ausgestattet. Der Scanner kann mit fast allen gängigen mobilen Geräten, wie

einem Windows Mobile Pocket PC oder einem BlackBerry, verwendet werden.

Der Cipherlab 1660 ist ab sofort zu einem empfohlenen Listenpreis von rund 200 Euro bei den Distributoren Bluestar und ID.Sys erhältlich. ■

i Cipherlab Central Europe
Willicher Damm 145, 41066 Mönchengladbach
Tel. 02161 56230-0, Fax 02161 56230-22
www.cipherlab.de

EMC

Kompetenzzentrum für Business Intelligence

michael.hase@crn.de

Business Intelligence (BI) zählt zu den Wachstumsthemen der IT. Da es um Systeme zur effizienteren Unternehmenssteuerung geht, halten Analysten ihre Prognosen trotz Krise weitgehend aufrecht. Auf diesen Trend setzt auch Speicherriesen EMC, der in Santa Clara, USA, sein erstes »EMC Data Warehouse / Business Intelligence / Analytics Competency Center« eröffnet hat. Dort kombiniert der IT-Konzern seine Speicherlösungen mit den Produkten mehrerer Software-Anbieter, um verbesserte Storage Area Networks (SAN) für diese Anwendungsgebiete zu entwickeln. Unter anderem arbeitet EMC dabei mit den Technologiepartnern Greenplum, IBM, Microsoft, Netezza, Oracle, ParAccel, Sybase, Teradata und Vertica zusammen. Zugleich soll das Entwicklungslabor als zentraler Anlaufpunkt für Kunden dienen, die BI-Lösungen implementieren wollen.

EMC öffnet das Kompetenzzentrum auch für Partner, die entsprechende Projekte bei ihren Kunden umsetzen. Interessenten müssen nicht notwendigerweise die Reise ins kalifornische Santa Clara antreten. Über ein Video-Konferenzsystem ist die Einrichtung beispielsweise auch mit dem Executive Briefing Center in der Konzernzentrale in Hopkinton an der Ostküste der USA verbunden. ■

germany.emc.com

Buffalo

HD-Genuss ohne Kabel

Funken statt verkabeln: Der japanische Hersteller Buffalo erweitert sein Angebot an High Definition Mediaplayern um das Wireless-Modell »Link Theater HD Nfiniti«. Der Mediaplayer streamt multimediale Inhalte aller gängigen Formate.

ulrike.wendel@crn.de

Der japanische Netzwerk- und Speicherspezialist Buffalo stellt die kabellose Version seines Mediaplayers »Link Theater HD« vor. Der »LT-H90WN« streamt multimediale Inhalte aller gängigen Formate in HD-Qualität auf die jeweiligen Endgeräte. Der Player arbeitet nach der jüngsten

übertragen werden soll, sowohl über die 2,4- als auch über die 5,0-GHz-Frequenz empfangen – je nachdem, welches Netz gerade mehr Durchsatz und weniger Interferenzen verspricht.

Wer den Mediaplayer mit einem WLAN-Router der Buffalo Airstation-Reihe verbindet, kann

Mediaplayer auf Basis von N-WLAN

WLAN-Technologie nach Draft 2.0 des N-Standards. Da der »Link Theater HD Nfiniti« dualband-fähig ist, kann er das HD-Material, das etwa auf den heimischen TV

zudem Buffalos Sicherheitssystem »Airstation Onetouch Secure System« (AOSS) nutzen: Die kabellose Verbindung wird auf Knopfdruck verschlüsselt und das heimische WLAN so vor unerwünschten Surfern geschützt.

Neben der drahtlosen Übertragung von HD-Inhalten haben Nutzer des »Link Theater HD Nfiniti« noch weitere Möglichkeiten. Das Gerät ist zusätzlich mit einem USB-Anschluss an der Frontseite ausgestattet, über den sich Speichermedien wie USB-Sticks oder externe Festplatten, aber auch Camcorder direkt anschließen las-

sen. Über die automatische Backup-Funktion »Camcorder Back-up« lässt sich einfach eine Sicherungskopie erstellen: Der Nutzer muss lediglich eine externe Festplatte an den USB-Port des Linktheater anschließen, dann wird der Multimedia-Content vom angeschlossenen Speichermedium auf die Backup-Platte übertragen.

Reseller beziehen den Mediaplayer ab sofort über Actebis Peacock, B.Com, Ingram Micro und Tech Data. Der Hersteller empfiehlt einen Verkaufspreis von 219,99 Euro. ■

i Buffalo Technology Germany
Friedrich-Ebert-Straße 55, 40210 Düsseldorf
Tel. 0211 361179-0, Fax 0211 361179-20
www.buffalo-technology.de



Lässt sich einfach ins heimische Netzwerk integrieren: Der »Link Theater HD Nfiniti«

Sun Microsystems / Avanquest

Virtuelles Office-Paket

Sun Microsystems setzt beim Vertrieb der »xVM VirtualBox« auf die Zusammenarbeit mit dem Software-Verleger Avanquest. Das Virtualisierungsprodukt wird auch in einer »Office Edition« mit der vorinstallierten Bürosoftware »Star Office« angeboten.

michael.hase@crn.de

Software-Verleger Avanquest vertreibt in Lizenz das Produkt »Sun xVM VirtualBox« von Sun Microsystems. Die Virtualisierungs-Software wird in zwei Editionen angeboten, und zwar als Pro und als Office Edition. Sie lässt sich auf zahlreichen Be-

triebssystemen wie Windows, Mac OS X und Linux einsetzen, um darauf virtuelle Maschinen zu betreiben. Als Gastbetriebssysteme eignen sich DOS, Windows XP/Vista, Linux, Solaris, Free BSD, Open BSD und OS/2. Dabei können virtuelle Maschinen direkt auf einem Einzelplatzrechner oder als Remote Desktop auf einem Server bereitgestellt werden. Zielgruppe für das Angebot sind kleine und mittelständische Unternehmen. »VirtualBox« stammt ursprünglich von dem Open Source-Anbieter Innotek aus Weinstadt bei Stuttgart, den Sun im vergangenen Februar übernahm.

Bei der Pro Edition handelt es sich um die Basis-Version des Produkts. In der Office Edition wird »xVM VirtualBox« zusätzlich mit der vorinstallierten Bürosoftware-Suite »StarOffice 8« ausgeliefert. Deren Programme können auf allen unterstützten Host-Betriebssystemen genutzt werden. Außerdem gehört das Gastbetriebssystem OpenSolaris zum Umfang der Edition. Avanquest arbeitet bereits bei der Vermarktung von »StarOffice« mit Sun zusammen.

Die Lizenzgebühren von »xVM VirtualBox« sind gestaffelt. Bei der Pro Edition liegt der Preis der Einzelplatzlizenz bei 42 Euro. Für 25 bis 49 Lizenzen sind jeweils rund 36 Euro zu zahlen. Der Preis für die Office Edition beginnt bei 67 Euro und sinkt bei 25 bis 49 Lizenzen auf 57 Euro. Fachhändler beziehen die Software über die Distributoren Comline, Hexacom und Novastar. ■

i Avanquest Deutschland GmbH
Sckellstraße 6, 81667 München
Tel. 089 790 9790, Fax 089 790 9791
www.avanquest.de
Sun Microsystems GmbH
Sonnenallee 1, 85551 Kirchheim-Heimstetten
Tel. 089 46008-0, Fax 089 46008-2222
de.sun.com



Sun und Avanquest positionieren die »xVM VirtualBox« als Virtualisierungslösung für kleine und mittelständische Unternehmen

Fukato

Netbook mit Linux oder Windows XP

michaela.wurm@crn.de

Das Netbook »Datacask Jupiter 1014a« ist nun auch mit Microsoft Windows XP Home-Edition (SP-3) erhältlich. Zum Preis von 329 Euro (UVP) gibt es ein Netbook mit der Standardausstattung aus Intel Atom-Prozessor N270 1,6 GHz, ein GByte DDR2 RAM-Arbeitspeicher und einer 80-GByte-Festplatte. Das Jupiter 1014a verfügt über ein 10,2 Zoll-TFT-Widescreen-Display im 16:9-Format. Integriert sind eine Webcam, WLAN 802.11 b/g und 10/100 Ethernet sowie ein Card Reader für SD-, MS- und MMC-Card. Darüber hinaus verfügt das Netbook über drei USB 2.0, eine VGA- und eine Express Card 34-Schnittstelle. »Mit dieser Ausstattung und Microsoft Windows XP zu einem UVP von 329 Euro setzen wir eine neue Preismarke am Markt«, freut sich Fukato-Geschäftsführerin Natalie Kremer. »Nun haben wir neben unserer eigenen Business-Linux-Version basierend auf Knoppix-Technologie auch ein Windows-XP-Gerät im Angebot. Damit können wir zwei sehr attraktive Zielgruppen bedienen.«

Vertrieben wird das Datacask Jupiter 1014a ab sofort über Actebis Peacock, Alldis und Herweck. Der HEK liegt bei 251 Euro. Die Version mit Business-Linux ist zum HEK von 228 Euro erhältlich. Der UVP liegt bei 299 Euro.

Die 2007 von Dr. Jürgen Rakow und Natalie Kremer gegründete Fukato GmbH vertreibt unter dem Markennamen Fukato externe Festplatten und TFTs über den Retail. Unter der Marke Datacask bietet Fukato Festplattenlösungen sowie ein Portfolio von Netbooks und TFTs für den Fachhandel an. ■
www.fukato.de



Lancom Systems

Komplettlösung für WAN und LAN

Lancom erweitert sein VPN-Sortiment um einen DSL-WLAN Router auf Basis des Standards 802.11n. Neben DSL und ISDN für den WAN-Zugang bietet der Router ein integriertes VPN-Gateway.

ulrike.wendel@crn.de

Der Netzwerkspezialist Lancom stellt den DSL-WLAN Router »1811n Wireless« vor. Der Router verfügt über DSL und ISDN für den WAN-Zugang sowie über ein integriertes VPN-Gateway. Für die lokale Vernetzung stehen ein 4-Port-Switch und Wireless LAN nach dem neuen WLAN-Standard 802.11n zur Verfügung. Das WLAN-Modul des Routers unterstützt die WLAN-Standards 802.11a/b/g/h und n und funktwahlweise im 2,4-GHz-Band oder dem weniger ausgelasteten 5-GHz-Band. Zu den Sicherheits-Features gehören IEEE 802.11i mit WPA2 und AES-Verschlüsselung sowie 802.1x/EAP.

Das Gerät richtet sich vor allem an Unternehmen, die kleinere Niederlassungen und Home Offices per VPN anbinden möchten. Durch die hohe Reichweite des 11n-Funkmoduls lassen sich diese nach Herstellerangaben häufig ohne zusätzliche Infrastruktur realisieren. Sollte zu-



Mit dem »1811n Wireless« lassen sich Filialen einfach miteinander vernetzen

sätzliche Infrastruktur nötig sein, übernimmt der Router die Funktion eines Switches. Ein integrierter USB-2.0-Host-Port dient als Printserver für Drucker.

Niederlassungen per VPN anbinden

Der »1811n Wireless« ist serienmäßig mit fünf VPN-Kanälen ausgestattet. Mit einer Zusatzoption lässt sich die Zahl der Kanäle auf 25 erhöhen und gleichzeitig ein Hardware-Beschleuniger aktivieren. WAN-seitig unterstützt der Router beliebige xDSL-Modems mit Ethernet-Anschluss, für Backup-Zwecke außerdem ISDN. Außerdem lassen sich bis zu drei Switch-Ports zu WAN-Ports umkonfigurieren, so dass Load Balancing über bis zu vier WAN-Schnittstellen möglich ist.

Wie alle Lancom-Router kann der »1811n Wireless« aus der Ferne konfiguriert und gemanagt werden. Das WLAN-Funkmodul lässt sich darüber hinaus über einen WLAN-Controller von Lancom steuern. In der Filiale, in der das Gerät eingesetzt wird, müssen dadurch keine IT-Spezialisten beschäftigt werden. Der »1811n Wireless« ist ab sofort über die Distributoren Actebis Peacock, Allnet, Api, COS, ELD Datentechnik, Ingram Micro, NT plus und Tech Data erhältlich. Der Hersteller empfiehlt einen Verkaufspreis von 649 Euro. Im Preis inbegriffen sind Firmware-Upgrades über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. ■

i Lancom Systems GmbH
Adenauerstraße 20 / B2, 52146 Würselen
Tel. 02405 49936-0, Fax 02405 49936-99
www.lancom.de

Raritan

KVM-Konsole für das Server-Rack

Raritan erweitert sein Portfolio für das Management im Rechenzentrum um eine neue platzsparende KVM-Konsole. Mit integriertem 19-Zoll-LC-Display, langlebigem Keyboard und Touchpad ermöglicht die »T1900« einfachen Server-Zugriff direkt am Rack.

ulrike.wendel@crn.de

Der Spezialist für Powermanagement-Lösungen, Raritan, stellt eine KVM-Konsole vor,

die wegen ihres platzsparenden Designs vor allem für den Einsatz in Rechenzentren, Serverräumen und anderen beengten Umgebungen konzipiert ist. Mit einem 19-Zoll-Display, Keyboard und Touchpad für den Server-Zugriff direkt am Rack beansprucht die »T1900« nur eine Höheneinheit und benötigt damit weniger Platz als eine Kombination aus separaten Geräten. Zudem verbraucht das Gerät nach Herstellerangaben weniger Energie als ein Röhrenmonitor.

Das 19-Zoll-LC-Display der »T1900« verfügt über eine Auflösung von 1.280 x 1.024 Bildpunkten. Die Konsole unterstützt IT-Administratoren in Verbindung mit KVM-Switchen beim Setup, der Administration und Wartung von Servern im Rack. Vom On-



Screen-Display oder der Bedienerkonsole aus kann der Administrator einfach zwischen den Servern wechseln. Die »T1900« unterstützt unter anderem die Betriebssysteme Sun Solaris, Windows und Linux.

Raritan empfiehlt einen Verkaufspreis von 1.668 Euro für die Konsole. Kombi-Kabel für PS/2- und USB-Anschluss sind im Lieferumfang enthalten. Informationen über die Bezugsquellen erteilt der Hersteller. ■

i Raritan Deutschland GmbH
Lichtstraße 2, 45127 Essen
Tel 0201 747 98-0, Fax 0201 747 98-50
www.raritan.de

Viewsonic

Full-HD-Beamer fürs Heimkino

Im Eco-Modus soll die Lampe des »Pro 8100« rund 5.000 Stunden halten

Mit dem Projektor »Pro 8100« steigt der Hersteller Viewsonic in den rapide wachsenden Markt für Full-HD-Projektoren ein, die eine Auflösung von 1.920 x 1.080 Bildpunkten liefern.



joachim.gartz@crn.de

Full-HD-Projektoren erfreuen sich zunehmender Beliebtheit, da sie bei einem geringeren Preis eine größere Bilddiagonale als vergleichbare LCD-TVs bieten. Herzstück des Full-HD-Beamers »Pro 8100« von Viewsonic

ist ein »C2Fine-3LCD«-Panel, das eine besonders hohe Farbpräzision gewährleisten soll. Für rauschfreie, hochauflösende Filme in Top-Qualität werden die eingehenden Signale

von einem »Silicon Optix HQV-Reon«-Videoprozessor analysiert und optimiert.

Die 10-Bit-Bildverarbeitung des »Pro 8100« rendert über eine Milliarde Farben für eine superfeine Farbabstufung. Wo nötig, wird der Kontrast automatisch erhöht, um Details klarer darzustellen. Dank integrierter »Auto Iris«-Technologie reagiert das Gerät auf Signalwechsel mit Echtzeit-Anpassungen von Helligkeitsabstufungen innerhalb einer Szene. Dadurch werden Kontrastraten von bis zu 13.000:1 möglich. Neben den gängigen PC- und Videoanschlüssen bietet der Projektor zwei HDMI 1.3a-Eingänge sowie zwei Komponenteneingänge. Der EVK beträgt rund 4.000 Euro. Exklusiv-Distributor für Heimkino-Projektoren von Viewsonic ist Trans Video Deutschland. ■

www.viewsonic.de

Hewlett-Packard

Business-PC mit Atom-Antrieb

michaela.wurm@crn.de

Hewlett-Packard hat einen Business-PC vorgestellt, der dank Intels Atom-Prozessor besonders kompakt und energieeffizient ausfällt. Der neue »Compaq CQ2000« arbeitet mit Intel-Atom-230-Prozessor, einem GByte Arbeitsspeicher und einer Festplattenkapazität von 160 GByte. Die Ausstattung umfasst ein optisches DVD-RW-Laufwerk, vier USB-Anschlüsse, einen PCI-Express-Anschluss, Anschlüsse für 5.1-Sound und einen 6-in-1-Kartenleser. HP positioniert den handlichen Desktop als PC für den Internetzugang und alle gängigen Büroanwendungen. Der »Compaq CQ2000« wird mit Windows XP Home 32-bit-Betriebssystem ab Ende Februar 2009 ausgeliefert und soll 299 Euro (UVP) kosten.

Außerdem hat der Hersteller einen 20-Zoll-Monitor vorgestellt, der ausschließlich im Paket mit dem Compaq CQ2000 erhältlich ist. Der »Compaq W201q« mit »HP BrightView«-Technologie und integrierten Lautsprechern kann vertikal gekippt oder gedreht werden, so dass der Nutzer immer eine perfekte Sicht auf den Monitor hat. Das Paket aus Compaq CQ2000-Desktop plus Monitor ist ab Ende Februar verfügbar. Der empfohlene Verkaufspreis beträgt 449 Euro. Händler können die HP-Produkte bei Actebis Peacock, Also, Ingram Micro und Tech Data beziehen. ■

www.hewlett-packard.de

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse: Edmund Rechl - 08121 95-1518

ICY BOX®

www.icybox.de

IB-225StU-FP
Externes 2,5" SATA Gehäuse mit Fingerabdruckerkennung, USB 2.0 Anschluss

IB-220RFID
Externes Gehäuse für 2,5" SATA HDDs mit RFID Token & USB 2.0 Anschluss

Online-Durchsuchung? Ja und?

Mit diesen zwei Gehäusen für externe 2,5" Festplatten sind empfindliche Daten sicherer als auf der Festplatte des Rechners. Bei der ICY BOX IB225StU-FP können Sie eine für unbefugte nicht erkennbare Partition einrichten und mit Ihrem Fingerabdruck verschlüsseln. Bei der IB-220RFID sichern Sie die Festplatte mit 128-Bit Schlüssel nach AES, und zwar mit Hilfe eines RFID-Chips. Gut auch gegen Spione zu Hause und im Büro.

Besuchen Sie uns: www.icybox.de



HP Drucker & Multifunktionsgeräte – Entdecken Sie die neuesten Produkte und Technologien

HP LaserJet P2055 Druckerserie

DrucktechnologieSchwarzweiß-Laser
Druckgeschw.bis zu 33 S./Min. Normal, Schwarz
Auflösungbis zu 1200 x 1200 dpi
Papierhandhabung250-Blatt-Papierzufuhr, 50-Blatt-Mehrzweckzufuhr
Schnittstellen P2055D: Hi-Speed USB; P2055DN: Hi-Speed USB, 10/100/1000 BaseTX
Duplexdruck P2055D/P2055DN: autom.
Speicher P2055D: 64 MB (max. 320 MB) P2055DN: 128 MB (max. 384 MB)
mon. Druckleistungbis zu 50000 Seiten



P2055D (CE457A) · [DRU0047960] **205,- €**

P2055DN (CE459A) · [DRU0047962] **275,- €**

HP LaserJet P2055 Care Pack

(UK929E) · [DRU0047970] · 3 Jahre Vor-Ort-Austausch **59,- €**

HP Color LaserJet CM2320 MFP Druckerserie

DrucktechnologieFarb-Laser
Druck/Kopiergeschw.bis zu 20 S./Min. Normal, Schwarz oder Farbe
AuflösungHP ImageREt 3600
Papierhandhabung50-Blatt-Mehrzweckzuführung, 250-Blatt-Papierzuführung, 50-Blatt-ADF CM2320fxi: + 250-Blatt-Papierzuführung
V.34 Faxmodem33,6 Kbps und 2 RJ-11-Anschlüsse
Speicherkartenslot CM2320fxi: CompactFlash™ Typ I und II, Memory Stick®, SD, MMC, xD-Picture Card
SchnittstellenHi-Speed USB, 10/100 BaseTX
Duplexdruck CM2320nf: manuell; CM2320fxi: autom.
Speicher160 MB (max. 416 MB)
Mon. Druckleistungbis zu 40000 Seiten



CM2320nf (CC436A) · [DRU0046055] **479,- €**

CM2320fxi (CC435A) · [DRU0046061] **629,- €**

HP Color LaserJet CM2320 Care Pack

(UJ574E) · [DRU0046064] · 3 Jahre Vor-Ort-Service **172,- €**



i n v e n t

one

Zugriff auf über 11 000 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



Drucker kaufen bei b.com

Ihrem HP IPG & HPS Distributor!

HP Color LaserJet CP3505 Druckerserie

Drucktechnologie Farb-Laser
Druckgeschw. bis zu 21 S./Min. Normal, Schwarz oder Farbe
Auflösung bis zu 1200 x 600 dpi
Papierhandhabung CP3505/CP3505N/CP3505DN: 250-Blatt-Papierzufuhr, 100-Blatt-Mehrzweckzufuhr CP3505X: 250+500-Blatt-Papierzufuhr, 100-Blatt-Mehrzweckzufuhr
Schnittstellen CP3505: Hi-Speed USB, Host-USB Zubehör-/EIO-Steckplatz CP3505N/CP3505DN/CP3505X: + HP Jetdirect Fast Ethernet Embedded Printserver
Duplexdruck CP3505/CP3505N: manuell; CP3505DN/CP3505X: autom.
Speicher CP3505/CP3505N: 256 MB (max. 1024 MB) CP3505DN/CP3505X: 384 MB (max. 1024 MB)
mon. Druckleistung bis zu 65000 Seiten

CP3505N (CB442A) · [DRU0038492] **346,- €**

CP3505DN (CB443A) · [DRU0038479] **545,- €**

CP3505X (CB444A) · [DRU0038494] **699,- €**

HP LaserJet CP3505 Care Packs

(U8037E) · [DRU0041798] · 3 Jahre Vor-Ort-Service **239,- €**

(U8041E) · [DRU0041799] · 4 Jahre Vor-Ort-Service **359,- €**

(U8042E) · [DRU0041800] · 5 Jahre Vor-Ort-Service **479,- €**



» HP Care Pack Services Deutschland

Das neue Brand "HP Care Pack" fasst die bisherigen HP Supportpacks, Compaq CarePacs und HP System Support Produkte zusammen. 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

Das Event für IT- und TK-Profis

IT Impulse 2009

Die **Hausmesse** von Fröhlich + Walter

- **über 60 namhafte Aussteller**
die Profis der Branche zeigen die News von Morgen
- **viele interessante Fachvorträge**
Expertenwissen pur von morgens bis abends
- **Zeitreise durch die Computerwelt**
eine Ausstellung historischer Rechenmaschinen



IT
Impulse

06.02.2009
MesseZentrum
Saarbrücken

von 9:00 bis 18:00 Uhr

Infos und kostenlose Anmeldung unter:

www.it-impulse.com

oder telefonisch unter:

0681-92678 224

FRÖHLICH
+ WALTER
COMPUTERCOMPONENTS

tel. (0681) 92678-20 - fax. (0681) 92678-50
info@f-u-w.de - www.f-u-w.de
Behrener Straße 8 - 66117 Saarbrücken

Ich kaufe Adobe bei ComLine!

Ab Lager



Adobe Creative Suite 4 Produktfamilie



Adobe Creative Suite 4 Design Premium

Art.Nr. ZS-8041001/ZS-8041015 **2.059,- €** Mac Win

Adobe Creative Suite 4 Design Standard

Art.Nr. ZS-8041033/ZS-8041048 **1.589,- €** Mac Win

Adobe Creative Suite 4 Web Premium

Art.Nr. ZS-8041197/ZS-8041212 **1.779,- €** Mac Win

Adobe Creative Suite 4 Web Standard

Art.Nr. ZS-804122300/ZS-804122315 **935,- €** Mac Win

Adobe Creative Suite 4 Production Premium

Art.Nr. ZS-8042050/ZS-8042054 **1.929,- €** Mac Win

Adobe Creative Suite 4 Master Collection

Art.Nr. ZS-8041063/ZS-8041078 **2.799,- €** Mac Win

Enthaltene Produkte	Creative Suite 4 Design Premium	Creative Suite 4 Design Standard	Creative Suite 4 Web Premium	Creative Suite 4 Web Standard	Creative Suite 4 Production Premium	Creative Suite 4 Master Collection
Adobe InDesign CS4	✓	✓				✓
Adobe Photoshop CS4 Extended	✓		✓		✓	✓
Adobe Photoshop CS4		✓				
Adobe Illustrator CS4	✓	✓	✓		✓	✓
Adobe Acrobat 9 Pro	✓	✓	✓			✓
Adobe Dreamweaver CS4	✓		✓	✓		✓
Adobe Flash CS4 Professional	✓		✓	✓	✓	✓
Adobe Fireworks CS4	✓		✓	✓		✓
Adobe Contribute CS4			✓	✓		✓
Adobe After Effects CS4					✓	✓
Adobe OnLocation CS4					✓	✓
Adobe Premiere Pro CS4					✓	✓
Adobe Soundbooth CS4			✓		✓	✓
Adobe Encore CS4					✓	✓
Zusätzliche Tools						
Adobe Bridge CS4	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Adobe Device Central CS4	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Adobe Dynamic Link					✓	✓
Adobe Version Cue CS4	✓	✓	✓	✓		✓
Adobe Media Player	✓	✓	✓	✓	✓	✓

www.ComLine-Shop.de

ComLine GmbH · Lise-Meitner-Str. 16 · 24941 Flensburg
Tel. 0461 / 77 303-300 · Fax: -390

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



Richten Sie Ihren Blick auf Software & Lösungen in 2009!

Denn nur Lösungskompetenz sichert Ihren Erfolg beim Kunden!



Die **SOFTNEWS.VISIONS** ist das Kongress- und Ausstellungsereignis, das Ihnen vier Wochen vor der CeBIT 2009 alle heißen Branchenthemen und die innovativsten Lösungen des Software-Marktes vorstellt:

Wer?

- **Nuance Communications:** Dragon NaturallySpeaking 10
- **Lexware:** Kaufmännische Software für Ihre SMB-Kunden
- **Nuance & Epson:** Dokumenten-Management für Freiberufler und Mittelständler.
- **Mindjet:** MindManager 8 & Mindjet Connect
- **GfK GeoMarketing:** RegioGraph - Effektive Planung brauchen Ihre Kunden im Vertrieb!
- **Kaspersky Lab:** Kaspersky Open Space Security - die Lösung für Ihre SMB-Kunden.
- u.v.m. in der begleitenden Ausstellung

Wann? 04. Februar 2009 ab 09.00 Uhr **Wo?** Radisson SAS Hotel in Frankfurt

Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich Ihre persönliche und kostenlose Preferred Edition von Dragon NaturallySpeaking 10:

<http://www.softnews-online.com/de/visions/>



SOFTNEWS.VISIONS

KOMSA Systems und Aastra-DeTeWe zeigen Ihnen den Weg zu neuen Geschäftsfeldern mit Bestandskunden:

- **Intensivierung der Kundenbindung**
- **Umsatzsteigerung**
- **Keine Akquisitionskosten**



Sprache als Anwendung auf dem Netzwerk

AASTRA
DeTeWe



Orientierungsstammtische
KOMSA Systems und
Aastra-DeTeWe:

10.03. München
11.03. Düsseldorf

12.03. Frankfurt
17.03. Hartmannsdorf

18.03. Berlin
19.03. Hamburg

Nähere Informationen und zur Anmeldung www.aastra-detewe.de/termine



Halle 12
Stand B70

KOMSA
SYSTEMS
DATA VOICE NETWORKING

www.komsa-systems.com



MSI
MICRO-STAR INTERNATIONAL

SOCKEL 775 MAINBOARD

MSI P35 Neo-F

Leistungsfähiges Mainboard für die aktuellen INTEL® Core 2 Duo und Quad Prozessoren. Auf Basis des P35 Express Chipsatzes unterstützt dieses Mainboard bis zu 8 GB Arbeitsspeicher und bis zu fünf SATA-Laufwerke.

- P35 Express Chipsatz
- FSB 1.333/1.066 MHz
- 4x DDR2-RAM 1.066(OC)/800 MHz, Dual-Channel
- PCIe x16, 3x PCIe x1, 2x PCI
- U-133, 5x SATA 3Gb/s
- 12x USB 2.0
- Gigabit-LAN
- 8-Kanal HD-Sound
- ATX-Formfaktor



56,-

ART.-Nr.: GPEM44



SOCKEL 775 MAINBOARD

MSI P45 Neo2-FR

Mainboard für aktuelle INTEL® CPUs.

- INTEL® P45 Chipsatz
- FSB 1.600(OC)/1.333/1.066 MHz
- 4x DDR2-RAM 1.066(OC)/800 MHz, Dual-Channel
- U-133, 6+2x SATA 3Gb/s RAID, eSATA
- 2x PCIe 2.0 x16, 2x PCI x1, 2x PCI
- 12x USB 2.0
- Gigabit-LAN
- 8-Kanal HD-Sound
- ATX-Formfaktor
- DrMOS-Technik für höchste Performance und Energie-Effizienz

97,-

Art.-Nr.: GPEM74



PCI-E 2.0 x16 GRAFIKKARTE

MSI N9500GT-MD512/D2

Leistungsstarke Einsteiger-Grafikkarte mit DirectX 10-Unterstützung

- NVIDIA® GeForce® 9500 GT Grafikkchip
- 550 MHz Chiptakt
- 512 MB GDDR2-RAM (128 Bit)
- 1.000 MHz Speichertakt
- HDMI, DVI-I (1x HDCP, Dual Link), VGA
- SLI-fähig
- DirectX 10, OpenGL 2.1
- Retail

52,-

Art.-Nr.: JBXNJF

INNOVATIVE DISTRIBUTION



3,5" FESTPLATTENGEHÄUSE

MAPOWER MAP-AE31FCS

Aluminiumgehäuse mit anthrazit-farbenem Frontgitter für eine optimale Kühlung der Festplatte.

- geeignet für 3,5" SATA-Festplatten
- Anschlüsse extern: USB 2.0, eSATA
- unterstützt Plug&Play und Hot Swapping
- leiser, blau leuchtender 80 mm Lüfter
- Farbe: Schwarz
- inkl. Netzteil, eSATA- und USB-Kabel

22,90

Art.-Nr.: T3UF13



3,5" FESTPLATTENGEHÄUSE

MAPOWER MAP-TB32CS

Aluminiumgehäuse für den Einbau von zwei 3,5" Festplatten.

- geeignet für 3,5" SATA-Festplatten
- Anschlüsse extern: USB 2.0, eSATA
- unterstützt RAID 0 und 1
- temperaturgeregelter Lüfter
- Farbe: Silber
- inkl. Netzteil, eSATA- und USB-Kabel

44,90

Art.-Nr.: T3UF51



385 WATT NETZTEIL

ENERMAX PRO82+

Zuverlässiges Netzteil mit nützlichen Schutzfunktionen.

- 385 Watt (82-88 % Effizienz)
- Anschlüsse: 6x 5,25", 1x 3,5", 4x SATA und 1x 6+6-polig
- ein 120 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- umfangreiche Schutzfunktionen
- Aktiv PFC
- EPS, ATX12V 2.3, ATX 2.03, ATX

46,90

Art.-Nr.: TN3X24



850 WATT NETZTEIL

ENERMAX Revolution 85+

850 Watt Netzteil – ideal für leistungsstarke PC-Systeme.

- 850 Watt (85-91 % Effizienz)
- Anschlüsse: 6x 5,25", 1x 3,5", 12x SATA und 8x 6+2-polig
- ein 135 mm Lüfter (temperaturgeregelt)
- umfangreiche Schutzfunktionen
- Aktiv PFC
- EPS, ATX12V 2.3, ATX 2.03, ATX

194,90

Art.-Nr.: TN8X52



PCIe-CONTROLLER

HIGHPOINT RocketRAID 2320

PCIe x4 Controller zum Anschluss von bis zu acht SATA Festplatten.

- PCIe x4
- acht interne Anschlüsse für SATA 1,5Gb/s oder SATA 3Gb/s Festplatten
- bis zu 300 MB/s Datenrate pro Kanal
- RAID 0, 1, 5, 10 sowie JBOD
- HotSwap-Funktion
- Native Command Queuing (NCQ)
- für Windows, Linux und FreeBSD

209,-

Art.-Nr.: FPBH23



PCIe-CONTROLLER

HIGHPOINT RocketRAID 2300

PCIe x1 Controller zum Anschluss von bis zu vier SATA Festplatten.

- PCIe x1
- vier interne Anschlüsse für SATA 1,5Gb/s oder SATA 3Gb/s Festplatten
- bis zu 300 MB/s Datenrate pro Kanal
- RAID 0, 1, 5, 10 oder JBOD
- HotSwap-Funktion
- Native Command Queuing (NCQ)
- für Windows, Linux und FreeBSD

99,-

Art.-Nr.: FPBH27



ATX-GEHÄUSE

LIAN LI PC-8B

Eleganter Aluminium-Tower mit zwei 120 mm Gehäuselüftern.

- extern: 4x 5,25", 1x 3,5"; intern: 3x 3,5"
- Front: zwei USB-, ein FireWire- und zwei Audio-Ports
- zwei 120 mm Lüfter vorhanden
- gedrehter Festplattenkäfig
- ATX, ohne Netzteil
- Farbe: Schwarz

79,90

Art.-Nr.: TOXLD6



E-ATX-GEHÄUSE

LIAN LI PC-A77A

Aluminium-Gehäuse mit viel Platz und guten Kühlungs-Eigenschaften.

- extern: 12x 5,25"; intern: 3x 3,5"
- Front: vier USB-, ein eSATA-, ein FireWire- und zwei Audio-Ports
- Lüftersteuerung mit blau beleuchtetem Display
- vier 120 mm Lüfter vorhanden
- E-ATX, ohne Netzteil
- Farbe: Silber oder Schwarz

219,-

Art.-Nr.: TOXLE3/4

WAVE Computersysteme GmbH

Adresse: Philipp-Reis-Straße 9 D-35440 Linden

Telefon: 06403 - 9050 4000 Fax: 06403 - 9050 4009

Abholer: 06403 - 9050 4140

Kontakt: mail@wave-computer.de

WAVE

Computersysteme GmbH



HP Proliant DL380 G3 Dual Xeon 3,06GHz 2GB 2x 36GB

Artikelnummer:
[10006313]

EUR 199,00



HP Proliant DL360 G4 Dual Xeon 3GHz 2GB 2x 36GB

Artikelnummer:
[10008523]

EUR 399,00



DELL Optiplex GX280 T P4 2,8GHz 512GB 80GB DVD

Windows XP Prof. Sticker am Gehäuse

Artikelnummer:
[10003002]

EUR 89,00



Fujitsu Siemens Scenic E600 P4 2,8GHz 512MB 40GB CD

Windows XP Prof. Sticker am Gehäuse

Artikelnummer:
[10008344]

EUR 65,00
20Stk EUR 55,00
150Stk EUR 49,00



17" HP L1755 TFT 1000:1 1280x1024 Pivot TCO 03

Artikelnummer:
[10003435]

EUR 59,00



15" LCD TFT Acer AL1511 Monitor 25ms Schwarz

Artikelnummer:
[10007939]

EUR 39,00



HP LaserJet 2430dn 33 ppm unter 50.000 Seiten gedruckt

Artikelnummer:
[10006386]

EUR 149,00



HP LaserJet M5035 xs mfp 256 MB FAX unter 50.000 Seiten gedruckt

Artikelnummer:
[10008551]

EUR 1349,00



IBM ThinkPad X40 Centrino 1,6GHz 512MB 40GB Combo 12,1 Zoll

Windows XP Home Edition Sticker am Gehäuse + Ultrabase X4

Artikelnummer:
[10008348]

EUR 289,00



IBM ThinkPad R52 Centrino 1,86GHz 512MB 40GB Combo W-LAN

Win XP Home Edition Sticker am Gerät + Tastaturbeleuchtung

Artikelnummer:
[10007400]

EUR 239,00



HP c8000 PA-8800 Dual Core 1GHz 4GB 2x 36GB Workstation

ATI Fire GL X1 mit 256MB Grafikkarte + Ultra320 SCSI

Artikelnummer:
[10008264]

EUR 599,00
20Stk EUR 569,00
50Stk EUR 549,00



DELL Precision 670 T Xeon 3,4GHz 4GB 80GB Combo

Win XP Pro vorinstalliert, nVidia Quadro FX3400 / 256MB

Artikelnummer:
[10008319]

EUR 279,00

Alle Preisangaben sind netto zzgl. MwSt. und Versandkosten. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Irrtümer, Druckfehler und Zwischenverkauf vorbehalten. Die Angebote richten sich ausschließlich an Gewerbetreibende. Produkte und Logos sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller. Abbildungen sind symbolisch. Wenn nicht anders angegeben, sind alle Geräte als Gebrauchtware und ohne Software angeboten.

Kontakt:

Fon +49 (0)8231 9 8888-11 / 12
Fax +49 (0)8231 9 8888-20

E-Mail: service@quantelectronic.de
www.pcline24.de

In unserem OnlineShop www.pcline24.de finden Sie viele weitere interessante Produkte.

Die neue Marke im Fachhandel



**datacask
jupiter 1014a**

TESTSTIMMEN

GUT (2,25)	PC Games Hardware	12/2008
*****	connect	11/2008
GUT (1,8)	SFT	11/2008
GUT (2,0)	PC Paxis	12/2008

Highlight der Woche!

datacask jupiter 1014a

- Intel® Atom™ Prozessor N270 (1.6 GHz)
- Microsoft® Windows® XP Home Edition (SP-3) oder Linux
- 10,2" 16:9 TFT-Widescreen-Display mit LED-Backlight
- 1 GB DDR2 RAM • 80 GB Festplatte
- Webcam • Express-Card
- WLAN 802.11 b/g und 10/100 Ethernet
- Card Reader (SD/MS/MMC)

HEK € **251,00** Windows XP Version
HEK € **228,00** Linux Version



Inkl. Windows XP
Art-Nr.: 50004

Inkl. Linux
Art-Nr.: 50001

Registrierung

Registrieren Sie sich jetzt als datacask Fachhändler unter www.datacask.com und profitieren Sie von unseren Zusatzleistungen.

Unsere Unterstützung für datacask Fachhändler:

Vereinbaren Sie mit uns ein Umsatzziel und wir unterstützen Sie mit einem Werbekostenzuschuss.

Bitte kontaktieren Sie uns unter: vertrieb@datacask.com

Unser Serviceversprechen für datacask Fachhändler:

Im Falle eines Defektes können Sie sich direkt an uns wenden. Das defekte Produkt wird umgehend ausgetauscht bzw. repariert (via Pick Up & Return-Service – nur TFTs und Netbooks).

Distributoren:



datacask – eine Marke der Fukato GmbH
Berliner StaBe 140, 14467 Potsdam
eMail: vertrieb@datacask.com

Fon +49 (331) 24 3 74 60
Fax +49 (331) 24 3 74 55

www.datacask.com



Die ICO Greenserver verfügen über eine hervorragende Energieeffizienz:

Neben der Senkung der Stromkosten durch den Einsatz effizientere Netzteile, stromsparender Prozessoren und innovativer Kühlkonzepte, sorgt auch Ihre geringe Abwärme für einen deutlich niedrigeren Kühlungsbedarf in den Serverräumen.

Wer ICO Greenserver einsetzt, spart also gleich mehrfach.

Tel. 0 64 32 / 91 39-757

Fax 0 64 32 / 91 39-711

vertrieb@ico.de



Innovative Computer GmbH • Zuckmayerstr. 15 • 65582 Diez

2-jährige Garantie (auf Wunsch 3 Jahre)

GREEN SERVER BALIOS 191 ybto15 / bto-177592



- Intel® Q33 Chipsatz
- Intel® Core2Duo E8400 FSB1333 3GHz
- 2 x 1024MB DDR2 FSB800 240-pin CL5
- 1 x 160GB Western Digital Raid Edition2 24x7 SATA-2 16MB 7200U Festplatte
- Intel® GMA3100 Onboard Grafik
- 1 x Gbit LAN

- 6 x USB 2.0 Ports
- 250W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **499,-**

GREEN SERVER BALIOS 154 ybto19 / bto-185334



- Intel® Core™ 2 Quad Q8200S FSB1333 2,33GHz
- Intel 3210 (Bigby-P) chipset Chipsatz
- 2 x 1GB DDR2 FSB800 unbuffered ECC
- 2 x Western Digital 500GB Green Line Festplatte im Wechselrahmen
- ATI ES1000 Onboard Grafik
- 2 x Gbit LAN
- 2 x Front-USB 2.0 Ports

- DVD Laufwerk
- 300W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **999,-**

GREEN SERVER XANTHOS 252 ybto21 / bto-174829



- Intel® Chipset 5000V Chipsatz
- 2x Intel® Xeon® L5420 FSB1333 2,5 GHz 50W
- 2 x 2048MB Qimonda FSB667 Fully Buffered DIMM
- 2 x WD 500GB Green Line Festplatten für Betriebssystem als RAID 1 konfiguriert
- 4 x WD 1TB Green Line Festplatten im Raid 5 Verbund (verfügbare Kapazität: 3TB)
- 3Ware 9650SE-4LP 4 Port RAID-Controller mit Battery Backup Unit
- 2 x Gbit LAN

- 4 x USB 2.0 Ports (1xFront)
- DVD Laufwerk
- 2 x 500W redundantes Netzteil



www.ico.de/crn

€ **2799,-**

SERVEMASTER 191 ybto23 / bto-185325



- MCP78B Chipsatz
- AMD Opteron™ Dual-Core 1216 2,4GHz Socket AM2
- 2 x 1024MB DDR2 FSB800 240-pin CL5
- WD 500GB Green Line Festplatte
- 2 x Gbit LAN
- 4 x USB 2.0 Ports
- 250W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **499,-**

GREEN SERVERTOWER XANTHOS T60 ybto33 / bto-185326



SILENT

- Intel® 5100 (San Clemente) Chipsatz
- 2x Intel® Xeon® L5420 FSB1333 2,5 GHz 50W
- 4 x 1024MB ATP FSB667 registered ECC DDR2
- WD 1TB Green Line Festplatte
- XGI Z9 Onboard Grafik
- 2 x Gbit LAN
- 2 x USB 2.0 Ports
- Floppy, DVD
- 465W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **1599,-**

BALIOS T52 OFFICE PC ATOM ybto12 / bto-179652



- Intel® 945GC Chipsatz
- Intel® Atom 330 Dual-Core CPU
- 1024MB DDR2 FSB800 240-pin CL5
- Fujitsu 250GB HORNET Festplatte
- Intel® GMA950 Onboard Grafik
- 1 x Gbit LAN
- 4 x USB 2.0 Ports
- Windows XP Professional
- 220W Netzteil



www.ico.de/crn

€ **249,-**

abit

amw

ANEMANN
energy

ARCHOS

AC
ARCTIC COOLING

ASRock

ASUS

Canon

Casetek

FOXCONN
THE ART OF MORE

FUJIFILM

FUJITSU

GIGABYTE
TECHNOLOGY

Gyration

Hauppauge!

MS-TECH

Nikon

OLYMPUS

PLEXTOR

PNY
TECHNOLOGIESPURE
DIGITALSCM
MICROSYSTEMSSENNHEISER
COMMUNICATIONS

sharkoon

Shuttle

SPARKLE

TOSHIBA

ZALMAN

MAXCOM

OLYMPUS

Olympus E-420 DZ Kit

10,0 Megapixel Digitale SLR-Kamera

Die kleinste und kompakteste D-SLR weltweit kombiniert die Qualität, die nur die D-SLR-Fotografie bietet mit dem von Kompaktkameras bekannten Bedienkomfort. Das Kit besteht aus zwei hochwertigen Objektiven und einer Sandisk CompactFlash-Card mit 2 GB Kapazität.

- Kit inkl. 14-42 mm Weitwinkel- und 40-150 mm Tele-Zoomobjektiv
- Staubschutzsystem • schnelle Serienaufnahmen mit 3,5 Bilder/s
- 2,7" HyperCrystal II LCD mit Life-View Autofokus
- unterstützt CompactFlash-Karten (I/II), MicroDrive und xD-Karten
- Bildformate: JPEG, RAW
- Mini USB 2.0, Video-Out



361,90

Olympus SP-565 UZ

10,0 Megapixel Superzoom-Digitalkamera

- Objektiv mit 20fach optischem Zoom (entspricht 26-520 mm im KB-Format)
- Empfindlichkeit bis zu ISO 6.400 • Dual Image Stabilisation
- Reihenaufnahme mit bis zu 13,5 Bilder/s
- 2,5" LCD-Monitor • 48 MB interner Speicher
- 17 Aufnahmeprogramme
- unterstützt xD-Karten
- Mini USB 2.0, AV-Out



274,90

Olympus µ 1030SW

10,1 Megapixel Digitalkamera

- Objektiv mit 3,6fach optischem Zoom (entspricht 28-102 mm im KB-Format)
- Empfindlichkeit bis zu ISO 1.600 • 2,7" LCD-Monitor
- unterstützt microSD- und xD-Karten
- 10 Aufnahmeprogramme • Mini USB 2.0, AV-Out
- wasserdicht, stoßfest, frost- und bruchstabil
- in Silber, Schwarz oder Grün erhältlich



231,90

DigitalPHOTO
SEHR GUT
07-08 | 2008 | 138 (Freitag) | 14,1%foto
MAGAZIN
★★★★★
SEHR GUTTest & Kauf
Schnäppchen
TIPP
Olympus E-420
6/2008COLORFOTO
KAUFTIPP
Reise 7/2008

www.maxcom.de

Computer
Reseller News
2009
EXCELLENT
DISTRIBUTORMAXCOM EDV Vertriebs GmbH
01187 Dresden Bamberger Straße 7
Telefon: 0351 - 473 88 0
Telefax: 0351 - 472 49 80MAXCOM Computer Systems Deutschland GmbH
40885 Ratingen
Breitscheider Weg 168-170
Telefon: 02102 - 398 410
Telefax: 02102 - 398 419

Etablieren Sie sich erfolgreich im stark wachsenden Marktsegment der Bladeserver!

Nach vorne denken - Chancen nutzen

Im Jahr 2003 führte Anders & Rodewyk die ModularPower Blade-Systeme in den Markt ein. Seitdem wird die Produktfamilie stetig ausgebaut. Im Verbund mit leistungsstarken Vertriebspartnern wurden 2007 rund 1.000 Server-Blades in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden ausgeliefert. Dabei unterstützt Anders & Rodewyk gerne auch Partner mit einer etablierten Eigenmarkenstrategie, die ModularPower Produkte unter eigenem Brand als ideale Erweiterung ihres Portfolios nutzen.

ModularPower basiert auf einem Blade-Standard, den die Firmen IBM und Intel gemeinsam entwickelt haben. Ihren Kunden bieten Sie damit eine einzigartige Investitionssicherheit bei gleichzeitig führender Produktvielfalt und Kompatibilität. Seit 2005 ist Anders & Rodewyk Mitglied in der Community blade.org, der die wichtigsten Hersteller der Branche angehören.

Anders & Rodewyk kann durch eigene Bevorratung alle ModularPower Produkte zuverlässig direkt ab Lager liefern. Das Preismodell ist transparent gestaltet und lässt die Vertriebspartner auch bei Nachbestellungen und kleinen Stückzahlen an den attraktiven Mengenpreisen teilhaben, die Anders & Rodewyk inzwischen erzielen kann. Zusätzlich profitieren die Partner von den langjährigen Erfahrungen, die Anders & Rodewyk als Systemhaus mit seinen Lösungskompetenzen erworben hat. Vertriebspartner erhalten Unterstützung durch Schulung der Vertriebsmitarbeiter, durch projektbezogene Konfigurationsberatung sowie durch Teststellungen.

Gerne informieren wir Sie persönlich. Ihre Ansprechpartnerin ist **Monique Sündermann**, Telefon 0511 96841-11, Mail reseller@ar-hannover.de



Blade Chassis für bis zu 14 Blades und bis zu 4 Switches, 7 Höheneinheiten, 2 Netzteile 2.000 W (max. 4), 1 Management-Modul (max. 2), 2 Gebläse, Rack Einbausatz.



Best.-Nr. 720Co8 **1.825 €**

Blade Chassis für bis zu 14 Blades und bis zu 8 Switches, 9 Höheneinheiten, unterstützt I/O-Ports bis 10 Gbps, 2 Netzteile 2.900 W (max. 4), 1 Management-Modul (max. 2), 2 Gebläse, Rack Einbausatz. Das Chassis für maximale Flexibilität und Leistung

920Co1 **3.329 €**

Server-Blade, Xeon E3113, 2 GB RAM, ohne Platte

Dual-Core Prozessor Intel Xeon E3113 mit 3.00 GHz, FSB1333 und 6 MB Cache. 6 Speichersteckplätze (davon 2 belegt), 2 Steckplätze für Hot-Swap Festplatten



720B10-E3113 **1.058 €**

Server-Blade, 2 Xeon E5420, ohne RAM, ohne Platte

2 Quad-Core Prozessoren Intel Xeon E5420 mit 2.50 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache. 4 Speichersteckplätze, bis zu 2 Festplatten onboard

720B62-E5420 **1.629 €**

Server-Blade, 2 Xeon L5420, ohne RAM, ohne Platte

2 stromsparende Quad-Core Prozessoren Intel Xeon L5420 mit 2.50 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache. 8 Speichersteckplätze, optional 1 Festplatte onboard

720B72-L5420 **1.754 €**

Server-Blade, 2 Xeon E5450, ohne RAM, ohne Platte

2 Quad-Core Prozessoren Intel Xeon E5450 mit 3.00 GHz, FSB1333 und 12 MB Cache. 8 Speichersteckplätze, optional 1 Festplatte onboard

720B72-E5450 **2.812 €**

2 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module (Tagespreis)

710R22 **58 €**

4 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module (Tagespreis)

710R24 **100 €**

8 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module (Tagespreis)

710R28 **250 €**

2 GB RAM Kit für 720B10, 2 Module (Tagespreis)

720R02 **66 €**

4 GB RAM Kit für 720B10, 2 Module (Tagespreis)

720R04 **116 €**

Platte 73 GB für 720B6x/7x, SAS (2.5"), 10.000 rpm

710E16 **137 €**

Platte 146 GB für 720B6x/7x, SAS (2.5"), 10.000 rpm

710E17 **179 €**

Hotswap-Platte 73 GB für 720B10, SAS (2.5"), 10.000 rpm

720E66 **145 €**

Hotswap-Platte 146 GB für 720B10, SAS (2.5"), 10.000 rpm

720E67 **187 €**

Fibre Channel Karte 4 Gbps für 720Bxx, QLogic, 2 Ports

720E14 **429 €**

Nortel Ethernet Switch (Layer 2/3), 20 Ports 1 Gbps
14 Ports intern 1 Gbps, 6 Ports extern 10/100/1000Mbps (TP)

710N30 **1.291 €**

Brocade Fibre Channel Switch, 10 Ports 4 Gbps, erweiterbar auf 20 Ports:
14 intern und 6 extern (SFP Transceiver-Slots)

720F40 **3.829 €**

Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer ab Lager Hannover. Die Angebote sind freibleibend. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Anders & Rodewyk Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH - www.ar-hannover.de/agb.html



www.ar-hannover.de

➤ **Anders & Rodewyk**
Das Systemhaus für Computertechnologien GmbH
Brüsseler Straße 1 · 30539 Hannover
Telefon 0511 968 41-0 · Fax 0511 968 41-41



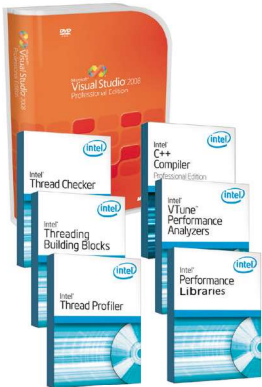
Alle genannten Firmen und Produktnamen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller in deren Märkten und Länder.



Seit über 22 Jahren Ihr verlässlicher Software Distributor

Intel / Microsoft

Intel Tools + Visual Studio 2008



Bis 31.01.2009 sind einige Intel Entwickler Tools für Multi-Core Prozessoren mit Microsoft Visual Studio Pro 2008 gebündelt. Dabei sind die einzelnen Produkte um 20% günstiger. Jedes Bundle wird mit dem Buch Intel Threading Building Blocks ausgeliefert. Die Bundles gibt es in verschiedenen Editionen. Fragen Sie uns auch nach den Bundles im OPEN Lizenzprogramm.

ab **1.865 €**

► TIPP: Visual Studio 2008 Pro, Intel Threading Building Blocks, Intel Thread Checker, Intel VTune Performance Analyser im Bundle.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
XXX00051	UPG Bundle Intel+Visual Studio 2008 Pro, Box	1.865 €
XXX00050	Bundle Intel+Visual Studio 2008 Pro, Box, DE	2.086 €

Weitere Infos unter www.sos-software.com/intel

JetBrains

ReSharper für Visual Studio



ReShaper für Visual Studio definiert den Begriff von Entwickler Produktivität und Code Editierungs Benutzerfreundlichkeit bei .NET neu. Es bietet effiziente Navigation und Suchfunktionen, branchenführende Strukturverbesserungen, intelligente Code Bewältigung, uvm. ReSharper ergänzt Entwicklungsumgebungen mit hilfreichen Funktionen, speziell auf Visual Studio abgestimmt.

ab **153 €**

► TIPP: Seit kurzer Zeit ist die neue Version ReSharper 4.1 erhältlich.

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis pro User
PPT10764	ReSharper 4.1 Full Edition, 1-19 User, EN, Win	255 €
PPT10759	UPG ReSharper 4.1 von 3.0, 1-19 User, EN, Win	153 €

Weitere Infos unter www.sos-software.com/jetbrains

Einige unserer Hersteller:



Mehr unter:

www.sos-software.com/hersteller

>> **Registrieren Sie sich als Händler und greifen auf über 50.000 Artikel zu: www.sos-software.com/neu** <<

Mindjet

MindManager 8



Machen Sie sich die vielfältigen Daten, Webseiten und anderen Informationen, die Sie täglich wahrnehmen, zu Nutzen? Könnten Sie sie noch effizienter nutzen, um neue Ideen zu formulieren, fokussierter und letztendlich erfolgreicher zu sein? MindManager 8 für Windows ist die Antwort.

ab **115 €**

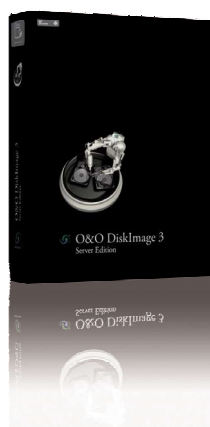
► TIPP: Profitieren Sie von Preisvorteilen im Lizenzprogramm und fordern Sie ein Angebot an. MindManager ist auch als Box verfügbar!

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
OLZ06404	MindManager 8, Win, 1 User, DE, ESD	231 €
OLZ06410	UPG MindManager 8, Win, 1 User, DE, ESD	115 €

Weitere Infos unter www.sos-software.com/mindmanager

O&O Software

DiskImage 3 Server Edition



Sicherungen von ganzen Servern gehören heutzutage bereits zu den Standardmaßnahmen, die Unternehmen zum Schutz ihrer Daten und ihrer Systemkonfigurationen ergreifen. O&O DiskImage Server Edition bietet darüber hinaus Funktionen, welche die Arbeit als Administrator erheblich vereinfachen.

ab **127 €**

► TIPP: Auch als Enterprise Server und Small Business Server erhältlich. Sparen Sie über 15% gegenüber dem Einzelkauf!

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
USM03026	O&O DiskImage 3 Server Single, DE, Box	211 €
USM03030	UPG O&O DiskImage 3 Server Single, DE, Box	127 €

Weitere Infos unter www.sos-software.com/oo

SOS-Held der Woche:



Marc Trampenau
Vertrieb Augsburg,
30 Jahre alt.

Spezialist für Intel, Business Objects, Datawatch und Carbon.

Mehr Helden unter:

www.sos-software.com/helden



Geschäftszeiten:

Mo.–Fr.: 08:30–17:30 Uhr

SOS Software Service GmbH

Unterer Talweg 40
D-86179 Augsburg
Free Call: 00800 / 76 77 63 89
E-Mail: info@sos-software.com

SOS Software Service GmbH

Tilsiter Straße 3
D-71065 Sindelfingen
Free Call: 00800 / 76 77 63 89
E-Mail: info@sos-software.com

SOS Software Service AG

Walzmühlestrasse 53
CH-8500 Frauenfeld
Free Call: 00800 / 76 77 63 89
E-Mail: info@sos-software.com

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570

Kontaktbörse: Edmund Rechl - 08121 95-1518

barcode channel

Eine Marke der  BÜTEMA AG

einfach. direkt. profitabel.

Gryphon

- Kabelgebunden
- 1D- oder 2D-Codes
- 270 Scans/Sekunde
- Green Spot
- RS232, USB, Tastatureinschleif.
- 5 Jahre Garantie



ab € 129,-



Gryphon

- Mobiler Scanner
- Funkt bis 30 m
- 270 Scans/Sek.
- Green Spot
- Multi Interface
- 3 Jahre Garantie



ab € 249,-



Freecall
 0800 - BUETEMA
 283 83 62

Schalten Sie um auf profitabel, schalten Sie um auf

www.barcode-channel.de

Wir handeln ein ausgewähltes Barcodesortiment für Ihren profitablen Wiederverkauf.

einfach. direkt. profitabel.

Heron

- Freihandbetrieb
- Green Spot
- 256 Scans/Sekunde
- RS232, USB
- 5 Jahre Garantie



ab € 99,-



QuickScan

- Mobiler Scanner
- Funkt bis 12 m
- Multi Interface
- 235 Scans/Sekunde
- 3 Jahre Garantie



ab € 219,-



QuickScan

- Laser-Scanner
- Kabelgebunden
- Schutzklasse IP42
- RS232, USB, Tastatureinschleifung
- 3 Jahre Garantie



ab € 99,-



Memor

- Windows CE 5.0
- Laser Barcodeleser
- Touchscreen
- Bluetooth, WLAN b/g
- Schutzart IP54



ab € 564,-



Touch

- Kabelgebundener Allzweck-Handscanner
- 256 Scans/Sek.
- Multi-Interface
- 65 oder 90 mm Lesefeld
- 5 Jahre Garantie



ab € 49,-



PD7100

- Industrietauglicher Handscanner
- 390 Scans/Sek.
- Schutzklasse IP65
- 3 Jahre Garantie



ab € 245,-



Kontaktbörse

Atera Networks

Vertriebspartner für KMU-Security-Lösungen gesucht

Wir sind der deutsche Distributor für Atera-Networks-Security-Produkte und suchen Reseller und Vertriebspartner in ganz Deutschland für den KMU-Bereich. Die drei vorhandenen Lösungsprodukte sind über die für Reseller kostenfreie Netzwerkmanagement-Software »Unity« problemlos zu verwalten.

Die drei miteinander verbundenen Lösungsbereiche sind »Citadel Firewall-Appliance« in vier verschiedenen Ausführungen. Einige Funktionen: Fernverwaltung mit Hilfe von Unity, Site-to-Site-VPN, User-to-Site-VPN, keine separaten VPN-Lizenzen nötig, DMZ, QoS & Auslastungssteuerung, integrierter FTP/Druck/Web- und Mailserver, intuitive und schnelle Installation.

Des weiteren MailShield, SPAM & Antivirenschutz: Zentral verwaltet über Unity, gehostete Lösung. 99 Prozent SPAM-Filterung, Quarantänebericht, Multi-Engine Virusfilterung, keine eigene Aktualisierung nötig, skalierbar. Unsere Vertriebspartner und Reseller können dabei als Integrator auftreten (Individualisierung).

Der dritte Lösungsbereich ist Datensicherung in ein sicheres Rechenzentrum mittels DataShield, Remote Backup & Recovery; Daten stehen auch nach einem Brand oder Diebstahl zur Verfügung (Desasterrecovery), Übertragung mit spezieller Komprimierung und AES128 verschlüsselt, 30 Tage Snapshots, User-Management möglich, Individualisierung für Integratoren.

Der KMU-Sektor hat bisher noch kaum an solche Lösungsansätze gedacht. Alle Lösungen sind auf diesen Bereich abgestimmt, bis hin zu erschwinglichen Preisen. Für Reseller bietet Atera lukrative Margen und Folgegeschäfte. Seien Sie dabei in einem stetig wachsenden Markt!

Ihr Ansprechpartner:
Stefan Döle

Atera Networks Deutschland
 c/o Office Komplett Computer Service GmbH
 Todtmooser Straße 43
 Tel. 07762 708860
 E-Mail: atera@oknet.de
www.ateranetworks.de

PLZ-Bereich 0

Titel: Lieferung von Kopierpapier

Ort: 01000 Dresden

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung von Kopierpapier für die komm. Schulen

Ausführungsfrist: 23.3.2009 – 22.3.2010

Anforderung/Bewerbung: 23.1.2009

Angebotsfrist: 2.2.2009

Titel: Planung im Bereich Systemimplementierung

Ort: 04000 Leipzig

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Einführung einer Zwei-System-Landschaft im SAP IS-U ECC 6.0 (opt. der Aufbau einer 3. und 4. Marktrolle für den Messstellenbetreiber und Messdienstleister)

Ausführungsfrist: 18.2.2009 – 30.10.2009

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 13.2.2009

Titel: Dateneingabe

Ort: 08000 Plauen

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Erstellung eines digitalen Planwerks des Trink- und Abwasserleitungsnetzes auf Basis der POLYGIS-Software

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 12.2.2009

Angebotsfrist: 13.2.2009

PLZ-Bereich 1

Titel: IT-Dienste: Beratung, Software-Entwicklung, Internet und Hilfestellung

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Betrieb, Support und Wartung der IT-Infrastrukturen

Ausführungsfrist: 1.4.2009 – 31.3.2012

Anforderung/Bewerbung: 25.2.2009

Angebotsfrist: 3.3.2009

Titel: Computerspeichereinheiten

Ort: 10000 Berlin

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Lieferung und Installation folgender Speichernetztechnik

2 Fibre Channel Directors, 8 Fibre Channel Switches ca. 250 TB nutzbarer FC/SATAII-RAID5-Festplattenspeicher (nach RAID5 Parity und hot-spare sowie nach Spiegelung durch IPStor-Speichervirtualisierung) ca. 33 TB nutzbarer FC/SAS-RAID5-Festplattenspeicher (nach RAID5 Parity und Hot-spare sowie nach Spiegelung durch IPStor-Speichervirtualisierung), Speichervirtualisierungssoftware IPStor für 3 Server und diverse Clients, 2 TSM-Backupserver (Tivoli

Storage Manager) auf AIX-Plattformen, TSM-Installation 1 Tapelibrary mit ca. 12 Fibre-Channel-Laufwerken und installierten Slots für insgesamt 2 Petabyte native (unkomprimiert), bestückt mit Tapes für 1,2 Petabyte native (Leistungsparameter für Laufwerke und Speicher pro Tape mindestens wie LTO4).

Ausführungsfrist: ab 13.4.2009

Anforderung/Bewerbung: 23.1.2009

Angebotsfrist: 23.2.2009

Titel: AMX-Steuerungen und Peripheriegeräte

Ort: 10115 Berlin

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung, Eintransport, Montage, Programmierung und Inbetriebnahme von AMX-Steuerungen und Peripheriegeräten

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 29.1.2009

Angebotsfrist: 20.2.2009

Titel: Verlängerung und Aufstockung der Subscription für SmartFilter

Ort: 14000 Berlin

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Verlängerung und Aufstockung der Subscription für SmartFilter

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 27.1.2009

Angebotsfrist: 5.2.2009

Titel: Konzeption und Erstellung einer Datenbank

Ort: 14000 Berlin

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Konzeption und Erstellung einer Datenbank für Materialien und Informationen zum Projekt »TABU – Sicherung audiovisuellen Erbes«

Ausführungsfrist: 15.3.2009 - 15.5.2009

Anforderung/Bewerbung: 7.2.2009

Angebotsfrist: 7.2.2009

Titel: Lieferung PC-Technik

Ort: 15203 Frankfurt (Oder)

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Los 1: PC, 86 Stck.

Los 2: Monitore, 86 Stck.

Ausführungsfrist: 23.3.2009 – 30.3.2009

Anforderung/Bewerbung: keine Angaben

Angebotsfrist: 29.1.2009

Titel: Lieferung des Jahresbedarfes an Büromaterial

Ort: 16321 Bernau bei Berlin

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Los 1: Lieferung des Jahresbedarfes an Büromaterial,

Los 2: Lieferung des Jahresbedarfes an Kopierpapier

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 26.1.2009

Angebotsfrist: 30.1.2009

Titel: Software

Ort: 16321 Bernau bei Berlin

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Lieferung und Implementierung einer neuen doppelischen Software, einschl. Einweisung und Betreuung

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 15.2.2009

Angebotsfrist: 16.02.2009

Titel: Gemeinsame Telefonnetzdienste für Geschäftsanwendungen

Ort: 19000 Schwerin

Verfahren: Dienstleistungsauftrag

Inhalt:

Die Landesverwaltung Mecklenburg-Vorpommern unterhält ein sprachorientiertes Telekommunikationsfestnetz mit gegenwärtig ca. 670 Lokationen. Ausschreibungsgegenstand dieses Vergabeverfahrens sind Telekommunikationsdienstleistungen, insbesondere die Bereitstellung und Überlassung eines Zuganges zum öffentlichen Telefonnetz, die Anbindung der Dienststellen der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern, der sichere Betrieb der Telefonie nebst den hierfür erforderlichen Leistungen des Service und der Instandhaltung.

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 29.1.2009

Angebotsfrist: 27.2.2009

PLZ-Bereich 2

Titel: Analyse- oder Wissenschaftssoftwarepaket

Ort: 20000 Altenholz

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Ausgeschrieben werden die Lieferung einer anforderungsgerechten arbeitsmedizinischen Standardsoftware (Client-Server Architektur), die Unterstützung der Software-Installation, das Customizing der Software, die Migration von Daten des Vorgängersystems, die Herbeiführung der Anbindung diagnostischer Untersuchungsgeräte, die Lieferung einer ausführlichen Online-Hilfe oder von Handbüchern sowie umfassende Schulungen in der Bedienbarkeit der Software. Die Erstellung einer SAP-Schnittstelle ist optional anzubieten.

Ausführungsfrist: keine Angaben

Anforderung/Bewerbung: 4.2.2009

Angebotsfrist: 18.2.2009

Titel: Kopierpapier

Ort: 20097 Hamburg

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Zum Abschluss eines Vertrages über Lieferung von mindestens 8.000.000 Blatt DIN-A4-Kopierpapier in Teilleistungen an 4 Standorte.

Ausführungsfrist: 2.3.2009 – 28.2.2010

Anforderung/Bewerbung: 23.1.2009

Angebotsfrist: 6.2.2009

Titel: Fotokopier- und Offsetdruckgeräte

Ort: 23000 Geesthacht

Verfahren: Lieferauftrag

Inhalt:

Miete eines digitalen SW- und eines digitalen 4/C-Produktionsdrucksystems

Ausführungsfrist: ab 1.4.2009

Anforderung/Bewerbung: 19.2.2009

Angebotsfrist: 25.2.2009

Titel: Digitale Schließanlage, Zugangskontrolle

Ort: 25719 Wolfenbüttel

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Funkgesteuertes digitales Schließsystem mit:

– 70 Stck. digitale Schließzylinder

– 200 Stck. Transponder

– Programmiergeräte und Software

Ausführungsfrist: 2.3.2009 - 20.3.2009

Anforderung/Bewerbung: 26.1.2009

Angebotsfrist: keine Angaben

PLZ-Bereich 3

Titel: Hochrüstung eines Telekommunikationssystems

Ort: 30000 Hannover

Verfahren: öffentliche Ausschreibung

Inhalt:

Hochrüstung von einem vorhandenen HIPATH 4000 Telekommunikationssystem auf die zurzeit aktuellste Version

Ausführungsfrist: keine Angaben

Auftraggeber veröffentlichen kostenlos

Auftraggeber:

Öffentliche, gewerbliche oder private Auftraggeber können ihre Ausschreibungen kostenlos veröffentlichen oder zur Angebotsabgabe auffordern (öffentlich / beschränkt). Die Suche nach Kooperationen / Partnerschaften oder nach geeigneten SUB-Unternehmen im IT-Bereich wird kinderleicht.

Auftragnehmer:

IT-Unternehmen können das Mandaport Ausschreibungsportal für ca. zwei Monate ausprobieren. Dabei entfällt die sonst übliche Anschaltgebühr.

Sie erhalten täglich eine E-Mail mit Hinweisen auf genau die neuen Ausschreibungen, die ein individuell erarbeitetes Suchprofil aus unseren Datenbeständen ermittelt. Ein kostenloser Eintrag in die Bieterdatenbank lohnt! Auftragnehmer werden hier von Auftraggebern gesucht und gefunden und zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.

Mandaport GmbH
Springerstraße 3, 04105 Leipzig
Tel. 0341 5503-151, Fax 0341 5503-168
www.mandaport.de

Gebühren für kostenpflichtige Blätter wie z. B. Deutsches Ausschreibungsblatt trägt der Auftraggeber selbst.

Anforderung/Bewerbung: 2.2.2009
Angebotsfrist: 9.2.2009

Titel: Belegaufbereitung, -digitalisierung und -archivierung

Ort: 37308 Heilbad Heiligenstadt
Verfahren: beschränkte Ausschreibung
Inhalt:
 Dienstleistung für die Belegaufbereitung, -digitalisierung und -archivierung mit Scan- und Formatierungstechnik bis Formatgröße A0 und ggf. Schaffung von Schnittstellen mit Einbindung in das vorhandene Archivierungsprogramm des Auftraggebers (Scannen von ca. 21.500 Akten, davon ca. 752,5 Tsd. Blatt bis einschließlich Format A3 und ca. 950 St. Format A3)
Ausführungsfrist: 13.3.2009 – 15.2.2010
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 27.2.2009

PLZ-Bereich 4

Titel: Lieferung von Schultafeln

Ort: 40000 Düsseldorf
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Bedarf an Schultafeln an Düsseldorfer Schulen
Ausführungsfrist: 1.3.2009 – 28.3.2009
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 6.2.2009

Titel: Digitale Vervielfältigungsgeräte

Ort: 46000 Moers
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Anmietung von digitalen Kopiersystemen für die Hausdruckerei
Ausführungsfrist: ab 1.4.2009
Anforderung/Bewerbung: 13.2.2009
Angebotsfrist: 26.2.2009

PLZ-Bereich 5

Titel: IT-Dienste: Beratung, Software-Entwicklung, Internet und Hilfestellung

Ort: 50000 Köln
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Ausschreibung zum Abschluss von Rahmenverträgen für Dienstleistungen im Bereich IV-Kundenservice beim Amt für Informationsverarbeitung der Stadt Köln. Es werden Unterstützungsdienstleistungen im Bereich IV-Kundenservice für verschiedene Aufgaben benötigt.
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 24.2.2009
Angebotsfrist: 2.3.2009

Titel: Mobile Funkgeräte und Funkverbindung

Ort: 52000 Aachen
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Los 1: Mobile Geräte
 Los 2: Gehäuse für die Mobilgeräte
 Los 3: Funkdatenverbindung

Ausführungsfrist: 16.3.2009
Anforderung/Bewerbung: 27.1.2009
Angebotsfrist: 29.1.2009

Titel: Konfiguration CMS Typo 3

Ort: 53000 Bonn
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Konfiguration des Content-Management-Systems Typo 3 für die Neuerstellung von vier Internetangeboten. Alle Internetangebote sollen auf derselben technischen Basis erstellt werden. Sie haben einen einheitlichen Seitenaufbau gemäß dem Styleguide der Bundesregierung und nutzen technisch identische Module, die den Vorgaben der Barrierefreien Informationstechnik-Verordnung (BITV) entsprechen müssen. Für jeden Auftritt ist ein individuelles Design mittels CSS anzupassen.
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 23.1.2009
Angebotsfrist: 10.2.2009

Titel: Netzausrüstung

Ort: 53000 Troisdorf
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Ersatzbeschaffung aktiver Datennetzkomponenten
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 19.2.2009
Angebotsfrist: 5.3.2009

PLZ-Bereich 6

Titel: Hardware für Schulen

Ort: 61352 Bad Homburg v. d. Höhe
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Los 1: Thin Clients
 Los 2: TFT-Monitore
 Los 3: Switches
 Los 4: Server
Ausführungsfrist: bis 27.3.2009
Anforderung/Bewerbung: 29.1.2009
Angebotsfrist: 2.2.2009

Titel: Produktionsausrüstung für Rundfunk und Fernsehen

Ort: 67000 Stuttgart
Verfahren: Lieferauftrag
Inhalt:
 Erneuerung der Produktionsbereiche für das Orchester im Studio Kaiserslautern für den Südwestrundfunk. Ausgeschrieben werden eine Produktionsregie (Mischpult wird vom Auftraggeber beigestellt), ein Schnittraum mit reiner ProTools-Bearbeitung, ein zentraler Sprecherraum sowie Anschlussfelder und Monitoring-Anlage für den Orchestersaal, inkl. aller notwendigen mechanischen und elektrischen Arbeiten.
Ausführungsfrist: ab 3.8.2009
Anforderung/Bewerbung: 6.2.2009
Angebotsfrist: 13.2.2009

PLZ-Bereich 8

Titel: Computerunterstützung

Ort: 80000 München
Verfahren: Dienstleistungsauftrag
Inhalt:
 Betriebs- und Projektunterstützung der Abteilung Informations- und Kommunikationstechnologie der Generalverwaltung der Max-Planck-Gesellschaft. Es ist geplant sowohl die Sicherstellung des laufenden IT-Betriebes als auch zur Unterstützung in unterschiedlichen IT-Projekten die Beauftragung eines externen Dienstleisters in Anspruch zu nehmen.
Ausführungsfrist: ab 4.5.2009
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 2.2.2009

Titel: Rahmenvertrag über Vergabemanagementleistungen im IT-Bereich

Ort: 81000 München
Verfahren: beschränkte Ausschreibung
Inhalt:
 Tätigkeitsschwerpunkte:
 – Review von Leistungsbeschreibungen bzw. Plausibilitätsprüfung von fachlichen Anforderungen insbes. für IT-Dienstleistungen/Beratungsleistungen sowie Fachapplikationen.
 – Unterstützung bei der methodischen Erstellung von IT-Leistungsbeschreibungen gem. UfAB IV
 – Unterstützung bei der Erstellung von IT-Verträgen gem. EVB-IT bzw. BVB
 – Unterstützung bei der Durchführung von Vergabeverfahren (insbes. Verhandlungsverfahren)
 – Unterstützung bei der Bewertung von Angeboten (Richtwertmethode nach UfAB IV)
 – Unterstützung bei der Dokumentation von Vergabeverfahren
Ausführungsfrist: 3/09 – 11/09
Anforderung/Bewerbung: 2.2.2009
Angebotsfrist: keine Angaben

Titel: Netzwerkinfrastruktur

Ort: 83607 Holzkirchen, Oberbayern
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Ausschreibung einer Netzwerkinfrastruktur
Ausführungsfrist: bis 2.3.2009
Anforderung/Bewerbung: 22.1.2009
Angebotsfrist: 26.1.2009

PLZ-Bereich 9

Titel: Miete eines digitalen Audioführungssystems

Ort: 90402 Nürnberg
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Miete von 100 optional 150/200 Audioführungsgeräten mit Kopfhörer, 16 bzw. 17 Sendern (Sendeschleifen/keine Infrarottechnik) zur lippen-synchronen Übertragung von Originaltönen von AV-Medienstationen und Aufspielung von Time-Codes auf das zu zeigende Videomaterial für die

Gemeinschaftsausstellung »Kunst und Kalter Krieg«
 Los 1: gezeigt vom Germanischen Nationalmuseum, Nürnberg vom 28.5.2009 bis 6.9.2009 in Nürnberg, und
 Los 2: gezeigt vom Deutschen Historischen Museum, Berlin vom 3.10.2009 bis 10.1.2010 in Berlin.
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 22.1.2009
Angebotsfrist: 9.2.2009

Titel: Lieferung von Büromaterial

Ort: 97000 Würzburg
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Lieferung von Büromaterial an 39 unterfränkische Dienststellen
Ausführungsfrist: 1.4.2009 – 31.3.2011
Anforderung/Bewerbung: 4.2.2009
Angebotsfrist: 13.2.2009

Titel: Lieferung von Büromaterial

Ort: 97082 Würzburg
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Lieferung von Büromaterial an 39 unterfränkische Polizeidienststellen
Ausführungsfrist: 1.4.2009 – 31.3.2011
Anforderung/Bewerbung: keine Angaben
Angebotsfrist: 13.2.2009

Titel: Lieferung von Notebooks und Monitoren

Ort: 99423 Weimar, Thüringen
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Los 1: 14 Notebooks (Lieferung nach Weimar)
 Los 2: 70 Monitore (Lieferung in verschiedene Standorte in Thüringen und Entsorgung der Altgeräte)
Ausführungsfrist: keine Angaben
Anforderung/Bewerbung: 26.1.2009
Angebotsfrist: 10.2.2009

Titel: Lieferung PC-Hardware

Ort: 99817 Eisenach
Verfahren: öffentliche Ausschreibung
Inhalt:
 Lieferung PC-Hardware
Ausführungsfrist: 1.3.2009 – 30.9.2009
Anforderung/Bewerbung: 30.1.2009
Angebotsfrist: 30.01.2009

Speicherhersteller müssen lernen hauszuhalten

Überlebenskampf hat begonnen

Eine schleppende Nachfrage, zu viel Ware und fallende Preise belasten den Speichermarkt. Global verbucht das Segment ein Minus von fast 20 Prozent. Die Analysten von iSuppli erwarten auch für 2009 ein negatives Ergebnis und prophezeien den Chipherstellern einen harten Überlebenskampf.

karl.froehlich@crn.de

Der Preisverfall ist für den Speichermarkt ein gewohntes Bild. Zum Jahreswechsel konnten sich die Beteiligten bisher allerdings zumindest an irgendeinen Strohalm klammern. Für Marktbeobachter steht 2009 jedoch fest, es gibt keine Hoffnung. Überspitzt ausgedrückt warten wir darauf, dass der erste Speicher-

hersteller stirbt. Für viele Anbieter heißt es, das erste Halbjahr zu überstehen, zumindest ab dann soll es besser werden. Warum? Das weiß keiner, aber ein klein wenig Hoffnung schadet nicht.

Frostiges Klima im Kreditmarkt

Der HEK für DDR2-RAMs ist 2008 um über 50 Prozent gefallen. Grundsätzlich könnte der Markt damit leben, allerdings sit-

zen einige Anbieter auf einer nicht zu beziffernden Menge an Überproduktion. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Kundschaft in Kaufzurückhaltung übt. Allein der koreanische Hersteller Hynix hat in etwa ein Drittel seines Umsatzes eingebüßt. Den Analysten von iSuppli zufolge verzeichnen Speicher-

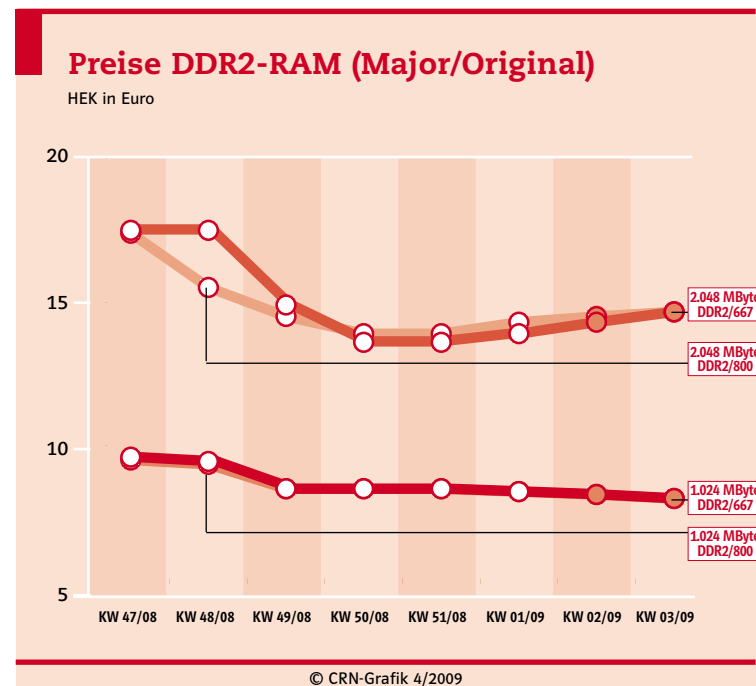
chips 2008 ein weltweites Minus von fast 19,8 Prozent. Die Umsätze fallen von 31,5 in 2007 auf 25,2 Milliarden US-Dollar in 2008. Dies sei damit bereits das zweite rückläufige Jahr in Folge. Wegen der ungewissen Wirtschaftslage rechnet iSuppli für das aktuelle Jahr mit einem Minus von vier Prozent. Stand heute könnten damit die meisten aber gut leben.

»Das Segment verzeichnet seit sieben Quartalen rückläufige Zahlen und befindet sich im

Alarmzustand«, sagt Nam Hyung Kim, Director and Chief Analyst of Memory ICs and Storage bei iSuppli. »Die Folge sind ein massiver Stellenabbau und Produktionsdrosselungen. Die Top-8-DRAM-Hersteller haben seit 2007 fast acht Milliarden US-Dollar verloren und es wird erwartet, dass sich diese Summe bis Jahresende auf elf Milliarden erhöht.«

Hinzu kommt ein enormes Überinvestment. »Drei taiwanische DRAM-Hersteller, die zusammen eine Marktkapitalisierung von lediglich circa 1,4 Milliarden US-Dollar besitzen, haben seit dem Jahr 2000 mehr als 20 Milliarden US-Dollar investiert«, bemängelt Kim. Das frostige Klima im Kreditmarkt setzt die Produzenten nun zusätzlich unter Druck, sie benötigen zusätzliche Gelder um ihr Fortbestehen zu sichern.

Kim vergleicht das Treiben der Speicherhersteller mit dem »Feiglingsspiel« (game of chicken).



Im Vergleich zum Jahreswechsel hält der HEK für DDR-RAMs ein relativ stabiles Niveau

Hier fahren zwei Autos mit Vollgas aufeinander zu, wer ausweicht verliert. Der Versuch einiger, Stärke zu beweisen und sich den Markt zu erkaufen, schlug fehl. Alleine Samsung hat laut iSuppli seit dem Jahr 2000 rund 27 Milliarden US-Dollar in die DRAM-Produktion gesteckt. Der Marktanteil von circa 30 Prozent hat sich seitdem jedoch nicht verändert. Derzeit verlieren alle Geld. Die DRAM-Hersteller Powerchip, Promos, Nanya und Qimondo benötigen dringend Rettungspakete. Hynix scheint bereits einen Schritt weiter zu sein. Berichten zufolge hat das Unter-

nehmen mit KDB einen Kreditgeber für 600 Millionen US-Dollar gefunden.

iSuppli erwartet eine Wende im zweiten Halbjahr, vorausgesetzt, dem Hersteller gelingt es rasch die Kapazitäten zu drosseln. Mittelfristig sollen sich die Preise auf dem aktuellen Level stabilisieren. Das Feiglingsspiel wandelt sich laut Kim in das »Game of Survival«, eine Situation, die über Monate anhalten werde. ■

Interview mit Western Digital-EMEA-Chef Peter Edinger

»Kein Zusammenhang mit den aktuellen Mitarbeiter-Entlassungen«



Peter Edinger, Vice President Sales EMEA bei Western Digital

Peter Edinger, Vice President Sales EMEA bei Western Digital, wird das Unternehmen im Laufe des ersten Quartals 2009 verlassen. Im Interview mit CRN erläutert Edinger die Gründe für die von ihm schon vor längerer Zeit getroffene Entscheidung.

joachim.gartz@crn.de

CRN: Herr Edinger, wann und warum haben Sie entschieden, Western Digital zu verlassen?

Edinger: Meine Entscheidung habe ich nach reiflicher Überlegung schon vor einigen Monaten getroffen. Mögliche Vermutungen, einen Zusammenhang mit den aktuellen Mitarbeiter-Entlassungen zu sehen, sind schlichtweg falsch.

Von mir wurde dieses Vorgehen schon vor einiger Zeit mit der Geschäftsleitung in Kalifornien abgestimmt. Die Festplatten-Branche ist sehr vom Preis getrieben. Taktisches Vorgehen ist an der Tagesordnung, der Ausbau von Marktanteilen über andere bekannte Mittel des Vertriebs und Marketings sind sehr schwierig. In Zukunft werde ich mich in Herausforderungen einbringen, die auch deutlich andere Möglichkeiten nutzen, um ein Vertriebsunternehmen erfolgreich zu steuern.

CRN: Welche Ziele haben Sie als EMEA-Vertriebschef bei Western Digital primär verfolgt?

Edinger: Die Hauptaufgabe lag darin, Marktanteile in den ver-

schiedenen EMEA-Regionen auszubauen.

CRN: Warum war es so schwierig, diese Ziele in die Tat umzusetzen?

Edinger: Wir konnten in den letzten Jahren durchaus eine Menge unserer Ziele erreichen. Zu erwähnen wäre hier unter anderem die heutige Marktführerschaft im Branded-Produkt-Bereich, oder beachten Sie den Erfolg im 2,5-Zoll-Bereich und bei Green IT. In mehreren Ländern und Regionen konnten wir zweistellig Marktanteile dazugewinnen. Die Umsätze sind im sechsstelligen Bereich gewachsen.

CRN: Wollen Sie in Zukunft weiter in der IT-Branche bleiben oder zieht Sie in einen anderen Bereich?

Edinger: Sicherlich wird mein Fokus, eine neue Aufgabe zu übernehmen, in der IT-Branche liegen. Bis die Lücke geschlossen werden kann, stehe ich in der Beratung um einen Nachfolger der Unternehmensleitung zur Verfügung. Wann ich dann endgültig aus dem Unternehmen ausscheide, hängt auch davon ab. Vermutlich werde ich Western Digital gegen Ende des ersten Quartals 2009 verlassen. ■

Western Digital GmbH
Karl-Hammerschmidt-Straße 40
85609 Dormach bei München
Tel. 089 9220060, Fax 089 914611
www.wdc.com

Inserentenverzeichnis

8Soft www.8soft.de	18	Intel www.intel.de	11	Reseller Market	
Actebis Peacock www.actebispeacock.de	2, 9, 13	Microsoft www.microsoft.de	7	Anders & Rodewyk	52
AVM Computersysteme www.avm.de	17	Nvidia www.nvidia.de	25	B.Com Computer	40/41
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	23, 27, 35, 59	Stellenanzeigen www.stellenanzeigen.de	33	Bütema	54
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	6	Symantec (Deutschland) www.symantec.de	21	Comline	43
Fujitsu Siemens Computers www.fujitsu-siemens.de	5	Tarox Systems & Services www.tarox.de	60	Fröhlich + Walter	42
Hewlett-Packard www.hp.com	15	TK-World www.tk-world.de	19	Fukato	49
Ingram Micro www.ingrammicro.de	29-32	Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Firma Security Center bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!		ICO Innovative Computer	50
				Komsa Kommunikation	45
				Maxcom Computer Systems Deutschland	51
				Quant Electronic	48
				Raidsonic Technology	39
				Schaarschmidt	44
				SOS Software	53
				Wave Computer	46/47

Redaktionell erwähnte Firmen

Actebis Peacock	1, 14	IBM	20
Astaro	20	Ingram Micro	24
Avanquest	37	Integrals	20
AVT	1, 10	Juniper	24
Breko	18	Kodak	10
Buffalo	37	Lancom Systems	38
Check Point	20	Lexmark	25
Cipherlab	36	Mesh-Solutions	17
Com-sys	20	NEC	36
Dell	19	Nortel	8
Digitalo	1, 10	NT plus	1, 14
Ebertlang	24	Pelikan	1, 16
EMC	36	Phion	20
ENO	24	Primera	25
Euronics	18	Raritan	38
Experton	20	Samsung	8
Forrester Research	20	Sun Microsystems	37
Fujitsu	10	Symantec	20
Fukato	37	Viewsonic	38
Google	1, 16	Western Digital	57
Gravis	8		

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:
Karena Friedrich -1515
Dr. Joachim Gartz -1560
Michael Hase -1525 (leitend)
Dr. Matthias Hell -1551
Nadine Kasszian -1640
Wolfgang Kühn -1526
Ulrike Wendel -1513
Dr. Michaela Wurm -1561 (Chefreporterin)
Chefredakteur Online:
Martin Fryba -1557
Schlussredaktion:
Max Starl -1556
Ständige freie Mitarbeiter:
Karl Fröhlich,
Michael Piontek -1568,
Korrespondenten Rhein-Ruhr:
Folker Lück 0211 29277-26,
Elke Rekowski
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 Veröffent-
lichung oder gewerblichen Nutzung
angeboten werden, so muss das
angegeben sein. Für unverlangt einge-
sandte Manuskripte, Hardware und
Software wird keine Haftung übernom-
men.
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
International Sales Manager:
Christian Hölscher -1562
Account Executives:
Ute Beyer -1577,
Heike Ernst -1238,
Angelika Ewerhardy -1587,
Julia Gleißner -1571,
Sonja Müller -1587,
Martina Schiller -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
Jason Han
Tel. +886 (2) 2708 7754
Fax +886 (2) 2708 9914
jason@transactionmedia.com
Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 15
vom Januar 2009
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
erschiedenen Beiträge sind urheber-
rechtlich 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
© 2009 CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Geschäftsführung:
Jörg Mühle (Herausgeber),
Kurt Skupin, Dave Wein
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
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 95-15 12
Fax 08121 95-15 97
E-Mail: crn@crn.de
Anschrift des Verlages:
CMP-WEKA Verlag GmbH & Co. KG
Gruber Straße 46a, 85586 Poing
Tel. 08121 95-15 01, Fax 08121 95-15 03



Jetzt testen!

Network Computing testet für Sie.

Testen Sie jetzt

Network Computing!

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie

25% Rabatt

Sparen Sie so über 25,- Euro.



Zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich kennen lernen.

So überzeugt Network Computing

- Lösungsorientierte Berichterstattung
- Tipps und Tricks zu allen Netzwerkproblemen
- Über 250 Produkttests in dem weltweit größten Testverband REAL-WORLD LABS™ geben Investitions- und Entscheidungssicherheit
- Workshops zu wichtigen Systemen
- Abonnenten erhalten alle Network Computing Sonderhefte zu Schwerpunktthemen kostenlos und frei Haus
- kostenloser E-Mail Newsletter

network Computing

Tests - Trends - Technik für CIOs - CTOs - CSOs

ERSCHEINT MONATLICH

CMP-WEKA ist eines der führenden integrierten Medienunternehmen Deutschlands. Wir bieten Informations- und Marketingservices für den gesamten IT-Markt. Aufbauend auf den Stärken eines erfolgreichen Verlagshauses ist das Unternehmen hervorragend positioniert, um allen Marktteilnehmern umfassende, integrierte Medienlösungen anzubieten, die auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

www.networkcomputing.de
www.crn.de
www.informationweek.de
www.cmp-weka.de



Ja, ich möchte zwei Ausgaben der NETWORK COMPUTING ganz unverbindlich probelesen.

Firma _____ Abteilung _____

Name, Vorname _____

Beruf _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail (Ich bin damit einverstanden, von Ihnen per E-Mail Informationen zu erhalten.) _____

Gewünschte Zahlungsweise

Bequem durch Bankeinzug Gegen Rechnung Kreditkarte

BLZ _____ Kontonummer _____

Geldinstitut _____

Kreditkarte _____ Kreditkartennummer _____

Datum, Unterschrift _____ **AN039**

Ja, ich möchte den kostenlosen E-Mail Newsletter erhalten.

Als Bezieher der Computer Reseller News erhalten Sie **25% Rabatt**. Sparen Sie so über 25,- Euro.

Bitte senden Sie mir die beiden nächsten Ausgaben der NETWORK COMPUTING kostenlos zu. Wenn mich NETWORK COMPUTING überzeugt und ich nicht innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der zweiten kostenlosen Ausgabe schriftlich abbestelle, liefern Sie mir die Zeitschrift zum Jahresbezugspreis von € 101,10 (Studenten € 88,50) inkl. MwSt. und Versand im Inland (Ausland € 131,95 / Studenten € 114,-). Das Abo kann jederzeit ohne Angabe von Gründen schriftlich beim Abo-Service CSJ - NETWORK COMPUTING gekündigt werden. Wird das Abonnement nicht gekündigt, so verlängert es sich um ein weiteres Jahr.

Coupon einsenden oder faxen an: +49(0)8121-95-1508

CSJ - NETWORK COMPUTING
Postfach 14 02 20 80452 München mail cmp-weka@csj.de
fax +49 (0)8121-95-1508 fon +49 (0)89-20 95 91 93

Ready for Virtualization

TAROX ParX Enterprise Server mit Intel® Xeon® Prozessoren



TAROX ParX Enterprise Serie mit neuestem Intel® Xeon® Prozessor
Beste Performance bei höchster Zuverlässigkeit für High-End-Anwendungen

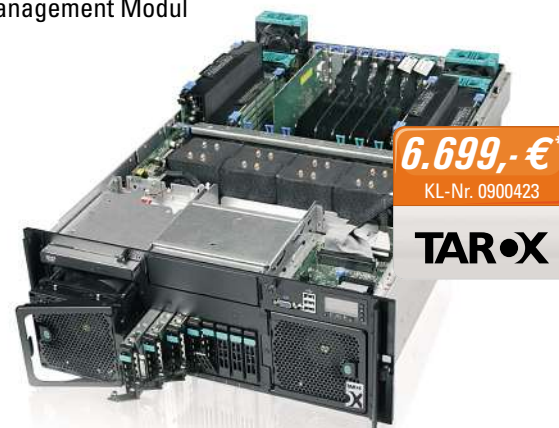
TAROX Server mit zwei und mehr Prozessoren bieten Leistungsreserven, Zuverlässigkeit und umfangreiche Unterstützung, welche für die gleichzeitige Verarbeitung vieler virtualisierter Maschinen notwendig sind.

Die TAROX ParX 1550R, 2500R, 5000 und 7000R Systeme zählen zu den offiziell zertifizierten VMware Servern und stellen somit einen wichtigen Baustein für VMware Virtual Infrastructure 3 (Servervirtualisierung) und VMware View (Desktopvirtualisierung) dar.

Zugpferd ist der TAROX ParX 7000R Server auf Basis der Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren der 7400 Serie. Dieser Server ist auf maximale Performance und höchstmöglicher Verfügbarkeit ausgelegt. Die 24 CPU Kerne und der maximale Speicherausbau mit 256 GB bieten einen großen Spielraum für viele virtuelle Maschinen. Damit sämtliche virtualisierten Systeme ohne Unterbrechung laufen, sind alle kritischen Komponenten redundant ausgelegt. Selbst der Ausfall einer kompletten Speicherbank führt wegen Memory Mirroring nicht zum Stillstand des Servers.

TAROX Server ParX 7000R 4HE

- » VMware zertifiziertes Server System
- » TAROX 4HE Rackgehäuse
- » Intel® 7300 Chipsatz
- » 2x Intel® Xeon® Quadcore-Prozessor E7420, 8 MB L3-Cache, 1066 MHz FSB, 2,13 GHz
- » bis zu 4 Intel® Xeon® Quadcore Prozessoren
- » 8x 2048 MB RAM FB Dimm ECC (max. 256 GB)
- » 2x 73 GB 2,5" SAS hotswap (max. 8 HDDs)
- » Intel® SAS RAID Aktivations Key
- » Intel® RAID SMART Battery Backup Unit
- » Raid 0, 1, 10, 5, 6, 50
- » Quad Gigabit LAN (2x2)
- » Remote Management Modul



6.699,- €*
KL-Nr. 0900423

TAROX



Projektanfragen richten Sie bitte an:
Roman Klamke, Telefon +49 (0)231/9898 0-328
oder vmware@tarox.de

TAROX besitzt durch 15 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von IT-Hardware ein kompetentes, hochklassiges Entwickler-Team. Nutzen auch Sie diese Erfahrung und IT-Lösungskompetenz für Ihre Hardware-Anforderung der Segmente: Desktop-, Media- und Mobile-Systeme | Server- und Storage-Technologie | Industrie-PC-Systeme | TFT & Beamer | USV-Anlagen | Netzwerk und Kommunikationstechnik. TAROX Systems & Services GmbH | Stellenbachstraße 49-51 | D-44536 Lünen | Telefon +49 (0)231 / 9898 0-300 Telefax +49 (0)231 / 9898 0-301

www.tarox.de

Intel, das Intel Logo, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.
*Alle Preise netto ab Lager Lünen. Preise in Euro zzgl. der gesetzl. MwSt., Versand und Versicherung; preisliche/technische Änderungen vorbehalten.

TAROX