

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 8 | 19. Februar 2009

Fachhandel skeptisch

Freenets neue Markenstrategie

ulrike.wendel@crn.de

Freenet positioniert sich künftig unter der Marke »mobilcom debitel« auf dem Mobilfunkmarkt. Ein Jahr, nachdem die Mobilcom-Shops in grüne Freenet-Läden umgestaltet wurden, kommt auf die Freenet-Reseller damit erneut ein Umbau ihrer Shops zu.

Nicht alle Marken werden weitergeführt: Die Brands freenet.Mobile und dug werden verschwinden. Details und Stimmen auf **SEITE 16**.

Prognose erstes Quartal 2009

IT-Handel wieder optimistischer

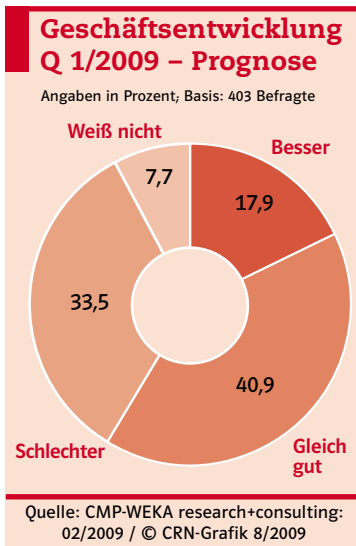
Die Mehrheit der deutschen Händler geht davon aus, dass das erste Quartal besser oder genauso gut wie das Vorquartal laufen wird. Jeder Dritte prognostiziert einen Rückgang – so die CRN-»Channeltracks«.

markus.reuter@crn.de

Es hätte schlimmer kommen können: Der deutsche IT-Handel startet verhalten optimistisch ins neue Geschäftsjahr. Die Mehrheit (58,8 Prozent) geht von höheren

oder stagnierenden Umsätzen aus – verglichen mit dem Schlussquartal 2008. Eine bessere Geschäftsentwicklung prognostizieren immerhin 17,9 Prozent. Jeder Dritte befürchtet rückläufige Erlöse – so das Ergebnis der CRN-Marktforschung »Channeltracks«.

Das abgelaufene vierte Quartal 2008 war für den ITK-Fachhandel ein versöhnlicher Jahresabschluss. 40,7 Prozent der Befragten verzeichneten eine bessere Geschäftsentwicklung als im Vorquartal. 38,7 Prozent konstatierten immerhin stagnierende Umsätze und nur jeder Fünfte (19,1 Prozent) musste Umsatzeinbußen hinnehmen. Damit zeigen sich die negativen Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise im IT-Channel bislang weniger stark als bislang angenommen. ■



Einbindung von Partnern

Microsoft-Stores in Deutschland

karena.friedrich@crn.de

Der Software-Hersteller Microsoft will die jüngst angekündigten Retail-Shops auch in Deutschland eröffnen. Mithilfe des langjährigen Walmart-Managers David Porter entwirft der Hersteller ein weltweites Konzept für so genannte Flagship-Stores, die Beratungs-, Service- und Verkaufskomponenten enthalten sollen. Details will Microsoft frühestens in zwei Monaten verraten, kündigte aber bereits an, ausgewählte Partner in das neue Konzept einbinden zu wollen. **SEITE 8**

Deutsches Management wieder eingesetzt

Devil beginnt mit Aufräumarbeiten

Distributor Devil hat die versuchte Machtübernahme durch Nedfield spektakulär »ausgekontert«. Doch die Lage in Braunschweig bleibt unübersichtlich, das wieder eingesetzte Management muss das Vertrauen der Kreditversicherer und Geschäftspartner wiederherstellen.

peter.schulte@crn.de

Bei Devil herrscht unverhohlene Freude über den gelungenen »Schachzug«: Gläubiger haben am 10. Februar gegen die Devil-Eigentümerin Tulip Beteiligungs GmbH das Insolvenzverfahren be-

antrag. Im Zuge des Insolvenzverfahrens hat der Rechtsanwalt Christoph Kirchberg als vorläufiger Insolvenzverwalter das zuvor von Nedfield entmachtete deutsche Management der Devil AG umgehend wieder eingesetzt. Damit haben die deutschen Vorstände die Kontrolle über die Firma wieder gewonnen. »Jetzt können wir uns darauf konzentrieren, unser Geschäft fortzusetzen und nachhaltig zu organisieren«, sagt der neue alte Devil-CEO Axel Grotjahn. Auf die Vorstände kommen nun schwere Aufräumarbeiten zu. **SEITE 14**

Kooperationen & Franchising



Light-Versionen sind gefragt – ab Seite 24

Kooperation light statt Vollmitgliedschaft

Module machen Händler stark

Die Fachhandelskooperationen haben dazugelernt. Knebelverträge aus vergangenen Jahren sind out. Partnerschaft ist gefragt. Mehr noch: Händler die nicht sofort in die Vollmitgliedschaft eintreten wollen, können zu günstigen Preisen Einzelleistungen ordern.

wolfgang.kuehn@crn.de

Es muss nicht immer das Rundum-Vollversorger-Paket sein. Für Einsteiger, Zögerliche, aber auch Händler, die nur wenige Leistungen benötigen, bieten Kooperationen und Verbundgruppen Light-Versionen an. Das bedeutet aber nicht abgespeckte, bunt verpackte Magerkost. Vielmehr ein mehr oder weniger umfangreiches Modulprogramm, aus dem sich jeder das aussuchen kann, was für sein Unternehmen von Nutzen ist. Ohne gleich die Vollmitgliedschaft in einer Gruppe

eingehen zu müssen. Denn eines ist klar: Kooperationen werden auch im ITK-Handel immer wichtiger. Sei es zur besseren Finanzierung, zum Bezug von Aktionsware oder zur Teilnahme an diversen Online-Angeboten. Auf jeden Fall zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit – auch gegenüber dem Internethandel und den Retailern. Was die Kooperationen anbieten, lesen Sie auf **SEITE 24**.

Im Komponentenmarkt

Speicherpreise ziehen kräftig an 53

Nach dem Preisverfall für Speichermodule geht es jetzt in die andere Richtung. Seit Ende Januar haben die HEKs für Flash-Memory und DDR-RAMs um bis zu 35 Prozent zugelegt.



NTplus
Der Quality Partner.



In Kooperation mit Computer Reseller News und Telecom Handel

140 Hersteller auf 8.000 qm:

Channel Trends+Visions 2009

Am 3. April 2009 findet mit der Channel Trends+Visions die Top-ITK-Distributionsveranstaltung des Jahres statt.

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

- **Top-Location:** Bochumer Jahrhunderthalle mit einer Messefläche von 8.000 Quadratmetern.
- **Keynote-Speaker:** Frank Lehmann, bekannt aus der ARD-Sendung „Börse im Ersten“.
- **Kompetente Vielfalt:** 140 namhafte Hersteller der IT- und TK-Branche.
- **Zahlreiche Vorträge:** Die IT- und TK-Trends des Jahres mit Anregungen für Ihr Business.
- **Lösungsinself zu den Messeschwerpunkten:** UCC/Mobility, Virtualisierung, Security und Printing Solutions, von Schauspielern informativ und unterhaltsam in Szene gesetzt.
- **Partynacht:** Mit kulinarischen Leckereien und Topacts wie Comedian Atze Schröder und Tom Gaebel, Big Band.

Gleich mehr erfahren und anmelden
unter www.channeltrendsandvisions.de

Kopfnuss

Imagepflege: An Windows soll die Welt genesen

kopfnuss@crn.de

Die kubanische Regierung hat unter dem Namen »Nova« eine eigene Linux-Distribution entwickelt. Mit dem Betriebssystem wollen die regierenden Kommunisten eine Alternative zu den auch im Inselstaat verbreiteten Microsoft-Systemen anbieten – und sich so vom verhassten Erzfeind USA weiter unabhängig machen.

Doch hätten sich Kubas Präsident Raul Castro und seine Genossen diese Mühe sparen können: Denn bekanntlich plant der frischgebackene US-Präsident Barack Obama eine Charmeoﬀensive, um die in der Amtszeit seines Vorgängers George W. Bush verspielten Sympathien im Ausland zurückzuerobieren. Wie *Computer Reseller News* erfuhren, gehören dazu nicht nur politische Initiativen und ein Bekenntnis zur Bekämpfung des Klimawandels, sondern auch eine nachhaltige Verbesserung amerikanischer IT-Produkte.

Es sei nicht mehr zu leugnen gewesen, dass die Mängel von Microsoft Windows zu einer schwe-

ren Hypothek für das weltweite Ansehen der USA geworden seien, so ein Washingtoner Insider gegenüber CRN. Unter Obama wollten die Vereinigten Staaten der Welt wieder ein freundlicheres Gesicht zeigen – und Microsoft-Mätzchen wie der »Bluescreen of Death«, nicht-erkannte Peripherie-Geräte oder die Markteinführung von Windows Vista gehörten da nun einmal nicht dazu.

Aufmerksamen Beobachtern ist nicht entgangen, dass die ersten konkreten Meldungen über die Veröffentlichung des kommenden Microsoft-Betriebssystems Windows 7 zeitlich mit der Wahl Obamas zum US-Präsident zusammenfielen. Schon als sich im vergangenen Sommer der Wahlsieg des Demokraten abzuzeichnen begann, hatten sich Parteistrategen in Redmond hinter verschlossenen Türen mit der

Microsoft-Führung getroffen. In einer persönlichen Botschaft habe Obama fragen lassen, ob der Software-Konzern baldmöglichst ein Betriebssystem entwickeln könne, das dem Ansehen Amerikas zu Ehren gereiche. Steve Ballmers Antwort lautete wie erwartet: »Yes we can.«

Nach allem, was es seitdem zu hören gibt, scheint Windows 7 tatsächlich der große Wurf zu werden: Ein Microsoft-Betriebssystem, das den gestiegenen Anforderungen gerecht wird und trotzdem stabil läuft. Im Gefühlsüberschwang fordern erste Stimmen bereits eine kostenlose Verteilung des Vista-Nachfolgers. Dabei ist ihnen noch gar nicht bekannt, was CRN nun erfuhren: Im Zuge der politischen Aussöhnung ist es der neuen US-Regierung gelungen, Kuba doch noch zu einem Festhalten an Microsoft-Produkten zu bewegen. Dafür verzichtet der Softwarekonzern künftig auf den belasteten Namen Windows – und nennt sein neues Betriebssystem stattdessen »Nova«. ■

Oswald Huber (by Baaske Cartoons)



Editorial

Neuaufgabe eines Klassikers

»Devil kontert Holländer aus«, so der Betreff der Pressemitteilung, die in der vergangenen Woche in meinem Postfach landete. Diese Schlagzeile wird bei den Älteren Erinnerungen an das WM-Endspiel 1974 wecken. Die etwas jüngeren, also meine Generation, denken zuerst an das Achtelfinale bei der WM 1990. Damals bespuckte Frank Rijkaard unseren Rudi Völler. Genützt hat es den Holländern bekanntermaßen nichts, denn Jürgen Klinsmann machte sein bestes Länderspiel und erledigte den Gegner praktisch im Alleingang.



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

Jetzt schreibt Distributor Devil diese Geschichte fort: Der Braunschweiger Grossist jagt seine holländische Muttergesellschaft Tulip/Nedfield vom Hof und installiert kurzerhand wieder den alten Vorstand. Es trat also genau das ein, was CRN-Distributionsexperte Peter Schulte bereits einige Tage zuvor prophezeit hatte: »Konzernintern hat die rebellische deutsche Seilschaft allerdings wenig Macht. In diesem Fall könnte nur die Loslösung vom Nedfield-Konzern das Ziel sein.«

Jetzt ist Devil zwar völlig losgelöst, doch viele Fragen sind noch offen: Hat die Insolvenz der Muttergesellschaft wirklich keinerlei Einfluss auf die Distributionstochter? Wer übernimmt jetzt die Anteile von Devil? Einige Fragen haben wir beantwortet. Das Ergebnis lesen Sie in unserer Hintergrundgeschichte auf Seite 14.

Keine Fragen mehr offen sind bei unserem CeBIT-Programm. Unser TV-Studio ist prominent besetzt und ausgebucht. Darüber hinaus haben wir mit »Prominente, Produkte, Preise« einen neuen, interessanten Programmpunkt für Sie geplant: Täglich verlosen wir vor Ort wertvolle Preise im Planet Reseller, Halle 25, Stand E 106. Das genaue Programm finden Sie online unter www.crn.de/planet-reseller.

Mit den besten Grüßen,

Zahl der Woche

1.750 Euro

Elektronikprodukte für mindestens 1.750 Euro muss jeder Manager des japanischen Herstellers Panasonic bis zum Sommer einkaufen, um den krisengeschüttelten Konzern zu stützen.

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

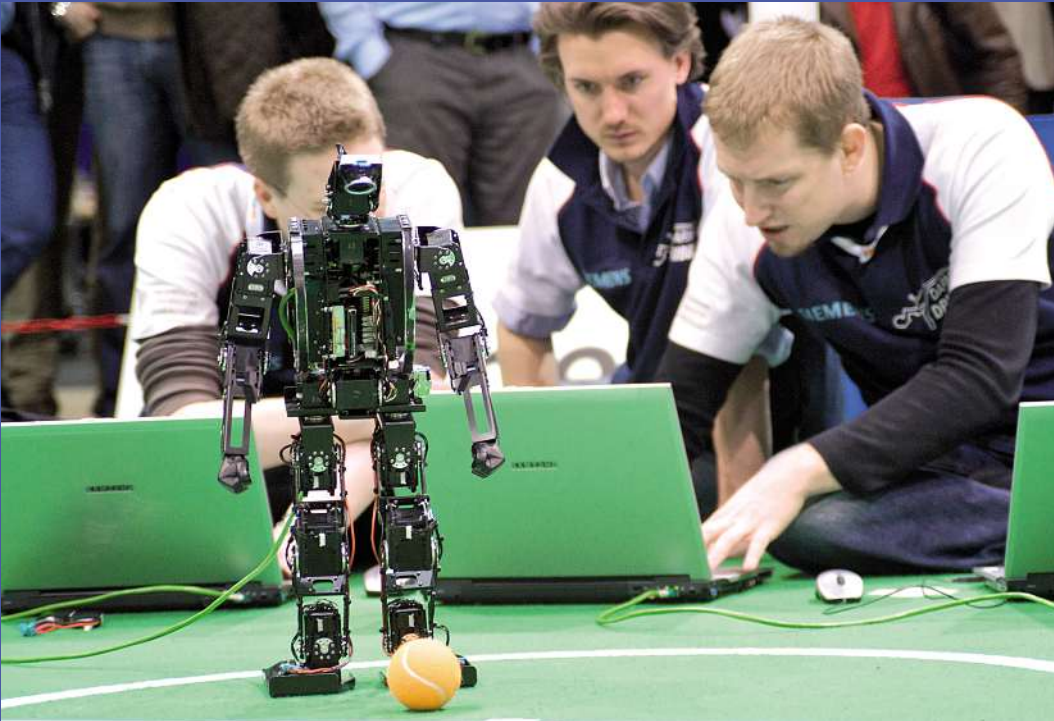


Foto der Woche: Startschuss für den RoboCup

Endlich rollt das runde Leder wieder! Doch geht es nicht um den Start der Rückrunde der Fußball-Bundesliga, sondern um den Saisonauftakt zu den RoboCup German Open 2009. In Magdeburg fand am vergangenen Wochenende das erste Qualifikationsturnier für den RoboCup Junior, den Nachwuchswettbewerb des internationalen RoboCup, statt. Dabei traten Schülerinnen und Schüler in den Altersgruppen bis 15 bzw. bis 20 Jahren gegeneinander an. Gezeigt wurden die Disziplinen RoboSoccer, RoboDance sowie RoboRescue, in welcher die selbst gebastelten Roboter einen Hindernis-Parcours bewältigen müssen. Obwohl in Magdeburg mehr als 100 Schülerteams teilnahmen, traten beim RoboSoccer nur zwei Teams gegeneinander an – der RoboCup-Verband hatte kurz vor dem Turnier die Spielregeln verschärft.

Sieger war das Team Franconian RoboForce GENIII, das sich mit dem Erfolg für die RoboCup German Open qualifizierte, die im Rahmen der Hannover Messe von 20. bis 24. April 2009 in der niedersächsischen Landeshauptstadt stattfinden. ■

Gastkommentar

Alexander Neff, Senior Director Channel Sales für Zentraleuropa bei Symantec

IT muss kein Teil der Krise sein

In der aktuellen wirtschaftlichen Lage sind viele Unternehmen gezwungen, Einsparmaßnahmen vorzunehmen. Davon bleiben auch IT-Abteilungen nicht verschont. Um überstürzte IT-Kürzungen oder gar Entlassungen ihrer Mitarbeiter zu vermeiden, sollten IT-Manager ihren Unternehmen verdeutlichen, dass IT nicht ein Teil der Krise ist, sondern einen wichtigen Beitrag zur Lösung leisten kann. Eine effiziente IT-Strategie zeigt, welche Projekte konkret helfen, Betriebskosten zu senken oder einen nachweisbaren Wert für das Unternehmen darstellen.

So wird beispielsweise Applikationen in der Regel deutlich mehr Speicherplatz zugewiesen als sie eigentlich benötigen. Manchmal ist weniger als ein Viertel des Speichers überhaupt belegt. Das Schlüsselwort ist hier Thin Provisioning: Durch entsprechende Storage-Lösun-

gen kann dieser Speicherplatz schnell und einfach wieder zurückgenommen werden, ohne dass die vorhandenen Applikationen dafür abgeschaltet werden müssen. Dies hat zur Folge, dass weniger oder gar kein Speicher mehr dazugekauft werden muss.

Eine weitere Möglichkeit der Kostensenkung bietet die Servervirtualisierung. Laufen mehrere Systeme auf einem physischen Server, wird weniger Hardware benötigt. Dies senkt die Investitionen und die allgemeinen Betriebskosten. Zum anderen sind die Server damit auch schneller betriebsbereit.

E-Mails müssen zwar gesetzeskonform archiviert werden, doch oftmals sind sie an mehrere Empfänger im Unternehmen gerichtet. So werden E-Mails und Anhänge mehrfach gespeichert und die Datenmenge erhöht sich immens. Durch den Einsatz einer effizienten E-Mail-Archivierung können weitere Energie- und Hardwarekosten reduziert



werden. Applikationsvirtualisierung, Speicher- und Servermigration, Konsolidierung des Hochverfügbarkeits-Servers – dies sind nur wenige Beispiele, wie sich IT-Kosten einsparen lassen. Für IT-Manager gibt es eine Vielzahl an Maßnahmen, um die Kostendebatte selbst aktiv anzugehen und gemeinsam mit ihrem IT-Partner zu gestalten. IT hilft aus der Krise! ■

Briefe

Falscher Blickwinkel

(CRN 07/2009) Leserbrief: »Im Zweifel für den Abmahner«

Sicherlich kann man die Aktivitäten der BUG AG und ihrer Tochterunternehmen aus verschiedenen Blickrichtungen betrachten. Ich glaube auch, dass diese Massenabmahnungen den einen oder anderen Online-Händler dazu ermuntern haben, seine gesetzlichen Informationspflichten gewissenhafter zu handhaben. Doch wenn man ernsthaft behauptet, die BUG AG habe Gutes getan, dann müssten die Deutschen auch Erich Honnecker danken – der sorgte mit seinem Tun dafür, dass wir nun in jedem Jahr Anfang Oktober einen Feiertag haben.

Letztlich muss man unterscheiden, welche Ziele ursprünglich anvisiert wurden: Der BUG AG ging es darum, Kasse zu machen. Kleine, »schwache« Händler sollten abkassiert werden. Dagegen muss man sich wehren. Das ist unfair und zerstört eine Gesellschaft. Wer eine solche Abmahnwelle lostritt, muss damit rechnen, selbst darunter zu leiden. Die Gesellschafter der BUG AG spüren schon die Veränderungen und werden früher oder später einen sehr hohen Preis dafür zahlen.

FORUMSMITGLIED WEISROCK

Kommunikationsdefizit

Zum Thema »Supportschwache Distributoren«

Obwohl man selbst überwiegend Kommunikationstechnik vertreibt, lässt bei manchen Distributoren die Kommunikation mit den Kunden doch stark zu wünschen übrig. So habe ich für ein Produkt einer Distri-Eigenmarke an einem Montag eine Supportanfrage gestellt. Als ich bis zum darauffolgenden Mittwoch nichts gehört habe, habe ich die Anfrage wiederholt. Montags drauf war immer noch keine Antwort da. Da das Produkt mit den gezeigten Schwächen nicht zu verkaufen ist und der Distri-Support sein Desinteresse so offen gezeigt hat, habe ich beschlossen, eine Rücksendung einzuleiten. Ein RMA-Antrag per E-Mail an die RMA-Abteilung blieb jedoch ebenfalls unbeantwortet. Ein Anruf in der Abteilung zur besten Geschäftszeit wurde nicht entgegengenommen und auch eine Anfrage per Fax mit der Bitte um sofortige Bearbeitung blieb unbeantwortet.

Je nachdem wie die Geschichte ausgeht, werde ich meine Bestellungen bei dem Distributor wohl einstellen. Denn die Qualitäten eines Distris zeigen sich meiner Meinung nach erst richtig bei Support-Fragen und Reklamationen.

EIN LESER, PER E-MAIL



Optimaler Schutz für dynamische Unternehmens-Netzwerke

Kaspersky Open Space Security schützt Firmen-Netzwerke jeder Größe inklusive externer Mitarbeiter und mobiler User zuverlässig – und wächst mit allen zukünftigen Anforderungen an die Unternehmens-IT.

Ihre Vorteile:

- Optimaler Schutz vor Viren, Spyware und Hackern auf allen Netzwerk-Ebenen
- Proaktiver Schutz der Workstations vor bisher unbekanntem Viren
- Echtzeit-Scan von Mails und Internet-Traffic
- Automatische Isolierung infizierter Rechner
- Zentrale Administration mit umfangreichem Berichts-System

Überzeugen Sie sich von der optimalen Skalierbarkeit und dem flexiblen Lizenzmodell unserer Produkte.

Besuchen Sie uns zur CeBIT 2009!
Halle 11, Stand D37.

KASPERSKY lab

8. WOCHE

Fakten & Analysen

- 8 Microsoft-Shops kommen auch nach Deutschland**
Partner fürchten Schwächung des Channel-Modells
Expert-Gruppe will über Marktdurchschnitt wachsen
Umsatzzuwachs in allen Produktgruppen
- 10 Also behauptet sich im Distributionsmarkt**
Stillgelegte Töchter belasten das Ergebnis
Spieler-Branche mit Rekordumsatz 2008
Positive Nachrichten vom BIU
NetApp schreibt Verluste
Entlassungen geplant

Veranstaltungen

- 12 IT-Prominenz im Planet Reseller**
»Gläsernes Studio« auf der CeBIT
- 13 Comteam und Synaxon wieder im Planet Reseller**
Kooperationen suchen Dialog mit Fachhandel

Diese Woche auf crn.de



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

Unternehmen

- 14 Devil beginnt mit Aufräumarbeiten**
Deutsches Management wieder eingesetzt
- 16 Freenet mit neuer Marke »mobilcom debitel«**
Händler von Doppelmarke nicht überzeugt
McAfee gründet SaaS-Geschäftsbereich
Beratung und Vermarktung über Reseller
- 17 Pioneer gibt TV-Geschäft auf**
Zu lange auf Plasma gesetzt
- 18 Samsung versucht es erneut im B-2-B-Markt**
Neues Bonusmodell, mehr B-2-B-Notebooks
Tech Data versöhnt sich endgültig mit den Herstellern
Neue Zusammenarbeit zwischen Tech Data und Kyocera
- 19 Utimaco erweitert Partnerprogramm**
Einstiegsmöglichkeit für Reseller
- 20 Adobe erneuert den Channel**
Regionalisierung des Vertriebs

Schwerpunkt

Thema der Woche: Kooperation & Franchising

- 24 Leichter Einstieg über die Light-Version**
Mitgliedschaft in Kooperationen testen



Im CeBIT-Sonderheft, das dieser Ausgabe beiliegt, erfahren Sie alles über den Planet Reseller und die Highlights von Halle 25

Märkte & Prognosen

- 28 IT-Branche läuft TK den Rang ab**
Datenblatt

Produkte & Technologien

- 30 AMD:** Neue CPUs: Mehr Power, weniger Durst
Citrix Systems: XenDesktop wird Multimedia-fähig
- 32 Gigaset Communications:** Schnurlosmodell mit robuster Schale
Lancom Systems: VPN-Client mit Budget-Manager
- 33 Hyundai:** Mobiler Alleskönner
Cemos: Modulares Netzteil
- 34 Code Systems / Dögel IT-Management:** »Xenocode« unterstützt jetzt Active Directory

Rubriken

- 3 Meinung**
- 4 Leserforum**
- 26 Personen**
- 27 Termine**
- 53 Komponentenmarkt**
- 54 Impressum/Inserentenverzeichnis**
- 55 Szene**



"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 ☎

Toshiba empfiehlt
Windows Vista® Business.

**Best
Seller**
Der Toshiba des Monats



STIL UND ELEGANZ IM 12,1" FORMAT

Portégé A600-13X

Art.-Nr.: PPA61E-01600EGR
Farbe: Glossy Black

Portégé A600-13Y

Art.-Nr.: PPA61E-01700EGR
Farbe: Lotus Pink

Portégé A600-13Z

Art.-Nr.: PPA61E-01800EGR
Farbe: Pearl White



- ◆ Intel® Centrino® 2 Prozessortechnologie mit Intel® Core™2 Duo Prozessor SU9300
- ◆ Original Windows Vista® Business & XP Professional DVD (OEM)
- ◆ 12,1" WXGA Display mit LED Hintergrundbeleuchtung
- ◆ 1.024+1.024 MB DDR2-RAM
- ◆ 160 GB Festplatte

€ 1.082,-*

BESTELLEN SIE BEI IHREM DISTRIBUTOR:

Actebis Peacock GmbH
ALSO Deutschland GmbH
ADIVA Computertechnologie GmbH
b.com AG
bluechip Computer AG
COS Distribution GmbH
DEVIL Computer Vertriebs GmbH
Ingram MicroDistribution GmbH
Tech Data GmbH & Co. OHG

ZWEI GUTE GRÜNDE GERADE JETZT IN TOSHIBA NOTEBOOKS ZU INVESTIEREN:

1. Kostenfreie Displaybruch-Versicherung für ein Jahr für alle Business Modelle vom 01.11.08 - 31.03.09
 2. Erweiterung auf 3 Jahre Herstellergarantie für alle Tecra- und Portégé Modelle, die im Zeitraum vom 01.12.08 - 31.03.09 gekauft werden.
- Weitere Informationen, Garantie- und Teilnahmebedingungen finden Sie unter computer.toshiba.de.

Weitere Bestseller Angebote finden
Sie unter: www.toshiba.de/bestseller
Gültig bis zum 24. März 2009

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Intel, das Intel Logo, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Intel Centrino, das Intel Centrino Logo, Intel Core, das Intel Core Logo und Pentium sind Marken der Intel Corporation oder deren Tochtergesellschaften in den USA und anderen Ländern. Microsoft, Windows und Windows Vista sind eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. *Die Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und gelten für die o.g. Bestseller Modelle nur vom 25.01. - 24.03.09. Bei Bezug zu den hier aufgeführten Konditionen können Bonusvereinbarungen oder Sonderkonditionen aus Rahmenverträgen ihre Gültigkeit verlieren. Für weitere Einzelheiten und Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Distributor. Änderungen von Produktspezifikationen und Preisen vorbehalten. Fehler und Irrtümer vorbehalten.

Notizen

Azlan erweitert Virtualisierungs-Portfolio

michael.hase@crn.de

Azlan, der Value Added Distributions-(VAD-)Bereich von Tech Data, vertreibt ab sofort das gesamte Portfolio von Veeam. Das US-Unternehmen bietet Backup- und Recovery- sowie Management-Software für VMware-Infrastrukturen an. Mit dem Distributionsvertrag baut der Münchner VAD sein Angebot an komplementären Lösungen, die die Produkte des Virtualisierungspioniers VMware um Management-Tools ergänzen, weiter konsequent aus. Zu diesem Portfolio zählen bereits Lösungen von Herstellern wie DataCore, ThinPrint oder 2X Software. Azlan unterstützte als erster Distributionspartner den Vertriebsaufbau von VMware in Deutschland. ■

Dell hat 15.000 Partner in Europa

michaela.wurm@crn.de

Rund ein Jahr nach dem Launch seines Partnerprogramms »Partner Direct« in Europa zieht Dell positive Zwischenbilanz. Europaweit konnte der Hersteller mehr als 15.000 Registered Partner und 100 »Certified Partner« gewinnen. Dells erstes Partnerprogramm war im Dezember 2007 zunächst in den USA gestartet worden. »In diesem Jahr werden wir PartnerDirect durch die Verbesserung der Zusammenarbeit von Direkt- und Channelvertrieb weiterentwickeln«, betont Emmanuel Mouquet, EMEA Channel Sales Director Dell. ■

Kosatec erhöht StammkapitalMarkus Heinemann/
peter.schulte@crn.de

Die Kosatec Computer GmbH hat ihr Stammkapital von 300.000 Euro auf 500.000 Euro erhöht. Mit diesem Schritt will der Braunschweiger Distributor (nach dem Umzug in ein größeres Firmenzentrum) nun auch finanziell ein Zeichen für weitere Expansion setzen. Wie Kosatec betont, erfolgte die Eigenkapitalerhöhung aus selbst erwirtschafteten Gewinnen. »Dieser Schritt räumt uns die notwendigen Spielräume bei Lieferanten und Kreditversicherern ein, damit wir unsere vergrößerte Lagerkapazität von 7.500 Quadratmetern effektiv nutzen können«, erklärt Geschäftsführer Andreas Sander. ■

Partner fürchten Schwächung des Channel-Modells

Microsoft-Shops kommen nach Deutschland

Microsoft will offenbar an den Erfolg der Apple Stores anknüpfen: Der ehemalige Walmart-Manager David Porter soll für Microsoft eine Ladenkette aufbauen. Ein detailliertes Konzept will der Hersteller frühestens in zwei Monaten vorstellen, die Partner sollen aber in das neue »Einkaufserlebnis« involviert werden – auch auf dem deutschen Markt.

matthias.hell@crn.de,
karena.friedrich@crn.de

Microsoft geht unter die Fachhändler: Mit Hilfe des Ex-Walmart-Managers David Porter will der Softwaregigant eine eigene Ladenkette aufbauen und damit »eine Einkaufsmöglichkeit von Weltklasse« schaffen, wie Microsoft-Chief Operating Officer Kevin Turner erklärt. »Auf diese Weise werden unsere Kunden noch deutlicher den Innovationsgrad und Nutzen der Microsoft-Produkte erkennen«. Böse Zungen behaupten, dass sich Microsoft gerne von den Erfolgsideen des Rivalen Apple »inspirieren« lässt, wie etwa bei der Einführung des MP3-Players Zune inklusive geschlossenem Musik-Store.

Nun scheint es Microsoft-Chef Steve Ballmer der Erfolg der Apple Stores angetan zu haben: Er berief David Porter zum Corporate Vice President of Retail Stores. Der langjährige Walmart-Manager soll ein weltweites Konzept für die Microsoft-Shops entwer-



Vielleicht ein Testballon für eigene Retail-Stores: Der temporäre Microsoft Showroom in Köln

fen, die auch in Deutschland eröffnet werden sollen. Details will der Hersteller frühestens im April veröffentlichen. Denkbar seien einem Unternehmenssprecher zufolge so genannte Flagship-Stores in wenigen größeren

Städten, wie sie temporär bereits 2007 zu begutachten waren. Von Juni bis Dezember 2007 gastierte Microsoft mit jeweils dreiwöchigen Showrooms in München, Berlin, Hamburg und Köln, die man im Nachhinein als Testballons

für eigene Retail-Stores interpretieren könnte. Dort zeigte der Hersteller mit Herstellerpartnern Lösungsszenarien rund um seine Lifestyle-Produkte wie Windows Home Server oder Xbox 360. Während die Showrooms reinen Präsentationscharakter hatten, seien in den geplanten Retail-Stores Beratungs-, Service- und Verkaufskomponenten denkbar, so der Hersteller.

Microsoft-Partner, die durch die neuen Verkaufsgeschäfte eine Schwächung des Channel-Modells befürchten, versucht COO Turner zu beruhigen: »Natürlich teilen wir die Erfahrung, die wir mit unseren Stores sammeln, mit unseren Handels- und OEM-Partnern, die auch weiterhin für unseren Erfolg essentiell bleiben.« Ein Firmensprecher betont, dass Microsoft den Channel auch in das neue Store-Konzept involvieren möchte. So könne ein ortsansässiger Partner beispielsweise Service- oder Beratungskomponenten übernehmen. ■

Umsatzzuwachs in allen Produktgruppen

Expert-Gruppe will über Marktdurchschnitt wachsen

Das Geschäft der CE- und Hausgeräte-Verbundgruppen floriert ganz ordentlich. Die Expert AG steigerte im Kalenderjahr 2008 den Außenumsatz um mehr als neun Prozent auf 2,85 Milliarden Euro. Zuwächse gab es in allen Produktgruppen.

wolfgang.kuehn@crn.de

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds ist die Stimmung bei der Expert AG optimistisch. Dazu trägt sicherlich auch das Umsatzergebnis des vergangenen Jahres mit 2,85 Milliarden Euro bei, 9,2 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Gleichzeitig sei es gelungen, den Marktanteil um 1,2 Prozentpunkte zu verbessern«, be-

tont Volker Müller, Vorstandsvorsitzender der Expert AG. Nach dem GfK-Ranking für Fachmärkte mit mehr als 800 Quadratmetern Verkaufsfläche liegt die Kooperation zudem nach Media Markt auf Platz zwei vor Saturn und MediMax.

Umsatzrenner war – wie bei den anderen großen CE-Verbundgruppen wie Electronic Partner und Euronics – auch der Fernsehbereich. Aber auch alle anderen Produktgruppen konnten Zuwächse verzeichnen. Diese Entwicklung habe sich im Januar des laufenden Jahres fortgesetzt. Müller erwartet deshalb, dass Expert auch »2009 besser abschneiden wird als der Markt«. Die Voraus-

setzungen dafür würden durch die Erweiterung der Verkaufsflächen um über sechs Prozent und die Besetzung neuer Standorte geschaffen. Auch zusätzliche Angebote der Expert-Akademie sind geplant. Darunter Kurse zum kundenorientierten Service und zum Beschwerdemanagement in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Verkäuferentwicklung Carpego.

Intensive Gespräche zwischen der Verbundgruppe und Lieferanten sollen beim »Problem Internetverkäufe« für Klarheit sorgen. So habe Müller in Gesprächsrunden mit großen Lieferanten vor allem über Reimporte, grauer Markt und illegale Ware disku-



Volker Müller, Vorstandsvorsitzender Expert

tiert. Dabei sind sich alle Beteiligten einig, dass »diese Missstände zu bekämpfen« seien, vor allem um »im Abgleich mit dem Handel die seriöse Behandlung aller Marktteilnehmer sicherzustellen«. ■

HP empfiehlt Windows Vista® Business.



BEREIT FÜR DEN UMSATZ-FRÜHLING?



€ 973,-* | zzgl. MwSt. | HP ELITEBOOK 6930p
Artikel-Nr. GB999ET | Notebook PC

- Intel® Core™2 Duo Prozessor P8400 (2,26 GHz)
- Original Windows Vista® Business¹
- 2048 MB DDR2-800 RAM
- 3 Jahre Abhol- und Lieferservice



FREUEN SIE SICH AUF DIE NEUEN ANGEBOTE VON HP!

Der HP EliteBook 6930p Notebook PC mit Intel® Core™2 Duo Prozessor P8400, Original Windows Vista® Business¹ und einem Fingerprint-Reader – und der Frühling kann kommen.



€ 1.168,-* | zzgl. MwSt. | HP ELITEBOOK 2530p
Artikel-Nr. FU435ET | Notebook PC

- Intel® Core™2 Duo Prozessor SL9400 (1,86 GHz)
- Original Windows Vista® Business¹
- 2048 MB DDR2-800 RAM
- 3 Jahre Abhol- und Lieferservice



€ 299,-* | zzgl. MwSt. | HP COMPAQ dx2400
Artikel-Nr. KV352ET | Business Desktop PC

- Intel® Core™2 Duo Prozessor E5200 (2,5 GHz)
- Original Windows Vista® Business¹
- 1x 1024 MB DDR2-800 RAM
- 160 GB SATA NCQ Festplatte

¹Mit Downgrade zu Original Windows® XP Professional



€ 779,-* | zzgl. MwSt. | HP Workstation
Artikel-Nr. KK507ET | xw4600

- Intel® Core™2 Duo Prozessor E8600 (3,33 GHz)
- Original Windows Vista® Business¹
- 500 GB SATA NCQ Festplatte
- 3 Jahre Vor-Ort-Service

Informieren Sie sich unter: hp.com/de
oder kaufen Sie direkt bei Ihrem HP Distributor

THE
COMPUTER
IS PERSONAL
AGAIN.



Stillgelegte Töchter belasten das Ergebnis

Also behauptet sich im Distributionsmarkt

Der Also-Konzern konnte 2008 zwar beim Umsatz zulegen, musste aber beim Ergebnis nach Steuern einen Verlust von 7,5 Millionen Euro verbuchen. Hauptursache waren stillgelegte Tochtergesellschaften. Dagegen entwickelten sich die Distributionsumsätze in Deutschland und der Schweiz mit 2,1 Milliarden Euro positiv.

wolfgang.kuehn@crn.de

Die stillgelegten Tochtergesellschaften in Schweden und Polen haben sich im zurückliegenden Geschäftsjahr 2008 negativ auf das Ergebnis des Also-Konzerns niedergeschlagen. Sie drückten das Ergebnis auf umgerechnet minus 23 Millionen Euro. Insgesamt weist der Konzern – nach ei-

lung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2008 auf eine Dividendenzahlung zu verzichten.

Trotz »äußerst schwierigem Umfeld« hat Also mit seinen Distributionstöchtern in der Schweiz, in Finnland und den baltischen Staaten die Marktposition weiter gefestigt. In Deutsch-

land und Norwegen konnte der Konzern immerhin ein Umsatzplus von zwölf Prozent auf knapp 2,1 Milliarden Euro verbuchen. Allerdings liege der Betriebsgewinn aufgrund des verschärften Wettbewerbs leicht unter Vorjahreswert, wobei die deutsche Tochter bei einem zweistelligen Umsatzplus einen Betriebsgewinn auf Vorjahresniveau auswies.

In den nordischen Märkten (Finnland und Norwegen) sowie den baltischen Staaten setzte der Konzern 1,16 Milliarden Euro um. Während in Finnland und Norwegen der Stückzahlumsatz um zehn bis 15 Prozent wuchs, ging die Nachfrage in den baltischen Staaten rezessionsbedingt zurück.

Weissmann befürchtet, dass aufgrund der Finanzkrise das

Zweistelliger Umsatzzuwachs und Gewinn auf Vorjahresniveau in Deutschland

nem Umsatzzuwachs von etwa fünf Prozent auf rund 3,3 Milliarden Euro – einen Verlust nach Steuern von 7,5 Millionen Euro aus. Laut Verwaltungsratspräsident Thomas C. Weissmann werde deshalb die Generalversamm-

lung und Norwegen hätte der Grossist, so Weissmann, weitere Marktanteile gewinnen können. Bezeichnend sei aber, dass trotz deutlich höherer Absatzzahlen wertmäßig kaum Wachstum verzeichnet wurde. Das ist »eine Folge des verschärften Preiskampfes und der reduzierten Bruttomar-



»Preisanpassungen sind auf allen Stufen dringend notwendig.«

Thomas C. Weissmann, Verwaltungsratspräsident Also-Konzern

Wirtschaftswachstum 2009 im gesamten Europa und damit auch die Nachfrage nach IT-Produkten zurückgeht. Realistisch sehe er bis zur ersten Jahreshälfte 2010 kaum eine wesentliche Erholung. Trotzdem geht er davon aus, dass im laufenden Ge-

schäftsjahr der Konzernumsatz vier Milliarden Schweizer Franken erreichen könne und unterm Strich auch wieder ein Konzerngewinn übrig bleibe. ■

Positive Nachrichten vom BIU

Spiele-Branche mit Rekordumsatz 2008

Laut dem Bundesverband Interaktive Unterhaltungssoftware e.V. (BIU) ist im vergangenen Jahr der Umsatz mit Computer- und Videospiele in Deutschland auf 1,57 Milliarden Euro gestiegen. Wachstumsmotor waren die stationären Videospiel-Konsolen.

benjamin.blaume@crn.de

Die Spiele-Branche darf sich freuen. Mit einem Umsatzplus von 14 Prozent konnte das Rekordergebnis des Vorjahres deutlich übertroffen werden. 2007 waren noch 1,34 Milliarden Euro mit interakti-

ver Unterhaltungssoftware umgesetzt worden. Dementsprechend zufrieden bilanzierte Olaf Wolters, Geschäftsführer des BIU: »Die Marktdaten für das Jahr 2008 haben alle Erwartungen erfüllt und bestätigen insbesondere unsere Prognosen der letzten Monate.«

Als Wachstumsmotor erwiesen sich im vergangenen Jahr besonders die stationären Videospielkonsolen Sony Playstation 3, Microsoft Xbox 360 und Nintendo Wii. Die aktuelle Konsolengeneration konnte ein Umsatzplus von 37 Prozent verbuchen und erwirt-

schaffte knapp die Hälfte des Gesamtumsatzes 2008 (48 Prozent). Auch der Umsatz mit Spiele-Software für die mobilen Konsolen Playstation Portable und Nintendo DS entwickelte sich 2008 positiv. Die Anzahl der verkauften Spiele erhöhte sich von 11,7 auf 13,2 Millionen, der Umsatz wuchs um sieben Prozent.

Der Markt für PC-Spiele musste als einziger Bereich Verluste hinnehmen. Der Umsatz ging von 471 Millionen Euro (2007) auf 438 Millionen Euro zurück. Dank eines guten Weihnachtsgeschäftes seien laut Wolters die Verluste der ersten drei Quartale bei den PC-Spielen einigermaßen aufgefangen worden. Für 2009 erwartet der Branchen-Verband eine Fortführung des Wachstums, wenn auch auf »leicht geringem Niveau«. Wolters: »Die Erfolgsgeschichte der interaktiven Unterhaltungsindustrie geht ungeachtet des schwierigen Konsumklimas weiter.« ■



Aktuelle Konsolengeneration: Garant für gute Umsätze

Entlassungen geplant

NetApp schreibt Verluste

Bei NetApp ist im dritten Quartal seines Fiskaljahres 2009 nicht nur der Umsatz eingebrochen. Der Speicherhersteller hat auch Verluste gemacht. NetApp reagiert unter anderem mit Stellenstreichungen.

ulrike.wendel@crn.de

NetApp rutscht in die Verlustzone: Im dritten Quartal seines Fiskaljahres 2009 musste der Storage-Spezialist einen Nettoverlust in Höhe von 75 Millionen Dollar

Streits mit der General Services Administration. Auch ohne Berücksichtigung der Rückstellung wäre der Umsatz jedoch leicht zurückgegangen. »Aufgrund der Budgetkürzungen vieler Kunden gab das Geschäft im Januar nach und führte zu niedrigeren Umsätzen als erwartet«, bedauert Dan Warmenhoven, Chairman und CEO von NetApp, den Einbruch. Um Kosten zu sparen, möchte der Storage-Hersteller weltweit rund sechs Prozent sei-

Niedrigere Umsätze als erwartet

oder 23 Cent pro Aktie verbuchen. Im Vergleichsquarter des Vorjahres hatte NetApp dagegen noch einen Gewinn in Höhe von 102 Millionen Dollar eingefahren.

Auch der Umsatz ging von 884 Millionen Dollar im Vergleichsquarter des Vorjahres auf 746 Millionen Dollar im letzten Quartal zurück. Hauptursache für den deutlichen Umsatzrückgang ist eine Rückstellung in Höhe von 128 Millionen Dollar als Bewertung eines möglichen

ner Stellen abbauen. »Diese Entscheidung war schwer, aber richtig, um das Unternehmen bestmöglich zu positionieren«, sagt CEO Warmenhoven.

In Deutschland ist NetApp allerdings nach wie vor ein beliebter Arbeitgeber. In dem Wettbewerb »Deutschlands beste Arbeitgeber« belegt der Speicherhersteller in diesem Jahr in der Kategorie der Unternehmen mit 50 bis 500 Mitarbeitern Platz neun. ■



Kraftvoll.
Effizient.

Servervirtualisierung ist ein Top-Trend. Aber welche Anreize können wir unseren Kunden bieten?

PRIMERGY RX300 S4

Virtualisierungs-Power im Kompaktformat

Mit dem PRIMERGY RX300 S4 Dual Socket Rack Server von Fujitsu Siemens Computers bieten Sie Ihren Kunden nicht nur höchste Anwendungsverfügbarkeit und Energieeffizienz, sondern auch eine besonders kostengünstige Lösung. Durch die Ausstattung mit dem neuen Intel® Xeon® Prozessor E5430 bietet dieser Server eine optimale erweiterte Performance. Nutzen Sie dazu die cleveren Finanzierungspakete und schonen Sie das Budget Ihrer Kunden zusätzlich. Und für die umweltgerechte Entsorgung der Altgeräte sorgt das Fujitsu Siemens Computers Trade In Programm: gebrauchte Hardware wird zum Bestpreis in Zahlung genommen. Das gilt natürlich auch für Altgeräte anderer Hersteller. So verschaffen Sie Ihren Kunden echte Vorteile und sich selber ein klares Umsatz-Plus. Mehr zum Thema Virtualisierung erfahren Sie unter www.fujitsu-siemens.de/virtualisierung. Für Informationen zum Trade-In-Programm schicken Sie bitte eine e-Mail an trade-in.de@fujitsu-siemens.com.



Bestellnr. VFY:R3004SX010DE

- Intel® Xeon® Prozessor E5430
- 4GB FBD667 PC2-5300F ECC (2 Module)
- 2x 73 GB SAS-Festplatte 3.5", 15k, hot-plug (max. 6),
- SAS-RAID-Controller LSI MegaRAID SAS1068 (RAID 0, 1),
- DVD-RW
- VMware ESX Server 3i Embedded OEM Server License inkl. 1 Jahr Support und Discription OEM

2.349,-€¹

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 Bodry Technology GmbH, INGRAM MICRO Distribution GmbH, Tech Data Deutschland GmbH

1) HEK (Händlerereinkaufspreise) zzgl. ges. Mehrwertsteuer. Preise, Liefermöglichkeiten und technische Änderungen vorbehalten. Produktabbildungen ähnlich. Dieses Angebot ist gültig bis 31.03.2009

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

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

»Gläsernes Studio« auf der CeBIT

IT-Prominenz im Planet Reseller



Auch in diesem Jahr begrüßt die Redaktion der Computer Reseller News im Planet Reseller die Top-Manager der ITK-Branche. Im Gläsernen Studio stehen die Manager den Experten der CRN-Redaktion Rede und Antwort. Besucher des CeBIT-Fachhändlerzentrums können die Interviews rund um aktuelle Channel-Themen auch live im CRN TV-Studio verfolgen. Viele Prominente haben sich bereits zum Live-Interview angekündigt. Die genauen Zeiten finden Sie unter www.crn.de/planet-reseller und in der nächsten Print-Ausgabe der CRN.



Alexander Neff,
Channel-Chef Symantec

Dienstag, 3. 3., 10 Uhr



Dorit Bode,
Director Solution Partners
Organisation HP

Dienstag, 3. 3., 11 Uhr



Marc Fischer,
Geschäftsführer Lenovo

Dienstag, 3. 3., 12 Uhr



Arnd von Wedemeyer,
Geschäftsführer
notebooksbilliger.de

Dienstag, 3. 3., 13 Uhr



Uli Kemp,
COO IG

Dienstag, 3. 3., 14 Uhr



Karl-Heinz Warum,
Geschäftsführer Citrix

Dienstag, 3. 3., 15 Uhr



Hans-Peter Klaey,
Global Head of SME SAP

Dienstag, 3. 3., 15:30 Uhr



Oliver Tuszik,
Vorstandsvorsitzender
Computacenter

Dienstag, 3. 3., 16 Uhr



Thomas Kühlewein,
Geschäftsführer VMware

Mittwoch, 4. 3., 10 Uhr



Thomas Schröder,
Geschäftsführer Sun

Mittwoch, 4. 3., 11 Uhr



Eric Chen,
Europachef Asus

Mittwoch, 4. 3., 12 Uhr



Gerhard Schulz,
Geschäftsführer
Ingram Micro

Mittwoch, 4. 3., 13 Uhr



Bärbel Schmidt,
Geschäftsführerin
Actebis Peacock

Mittwoch, 4. 3., 14 Uhr



Achim Berg,
Geschäftsführer Microsoft

Mittwoch, 4. 3., 15 Uhr



Jean Marc Pfammatter,
Zentraleuropa-Chef
Checkpoint

Mittwoch, 4. 3., 16 Uhr



Jürgen Krüger,
Geschäftsführer
Samsung

Donnerstag, 5. 3., 10 Uhr



Dr. Jürgen Rakow,
Gesellschafter Fukato

Donnerstag, 5. 3., 11 Uhr



Ralf Koenzen,
Geschäftsführer Lancom

Donnerstag, 5. 3., 12 Uhr



Gerhard Hundt,
Geschäftsführer Avnet

Donnerstag, 5. 3., 13 Uhr



Stefan Engel,
Geschäftsführer Acer

Donnerstag, 5. 3., 14 Uhr



Uwe Neumeier,
Country Manager Deutsch-
land HP Procure

Donnerstag, 5. 3., 15 Uhr



Doris Albiez,
IBM Channelchefin

Donnerstag, 5. 3., 16 Uhr



Hannes Schwaderer,
Geschäftsführer Intel

Donnerstag, 5. 3., 16:30 Uhr



Simone Frömming,
Geschäftsführerin Vertrieb
Tech Data

Freitag, 6. 3., 10 Uhr



Andreas Wenninger,
Vorstand Synaxon

Freitag, 6. 3., 11 Uhr



Ulrich Müller-Albring,
Geschäftsleitung AVM

Freitag, 6. 3., 12 Uhr



Silke Eggert,
Marketing Manager
Business Partner, Vodafone

Freitag, 6. 3., 13 Uhr



Matthias Steinkamp,
Geschäftsführer Tarox

Freitag, 6. 3., 14 Uhr



Volker Schwellenberg,
Geschäftsführer NT plus

Samstag, 7. 3., 10 Uhr



Thomas von Baross,
Geschäftsführer D-Link

Samstag, 7. 3., 11 Uhr



Martin Bürstenbinder,
Geschäftsführer VAF

Samstag, 7. 3., 13 Uhr



Ernst Raue,
Vorstand Deutsche Messe AG

Samstag, 7. 3., 14 Uhr

Kooperationen suchen Dialog mit Fachhandel

Comteam und Synaxon wieder im Planet Reseller

Der Systemhausverbund Comteam hat bisher keinen Planet versäumt. Auch in diesem Jahr ist die Gruppe, die zu Electronic Partner gehört, wieder dabei. Ebenfalls überzeugt vom Händlerzentrum ist die Kooperations-Holding Synaxon, die in diesem Jahr zum dritten Mal teilnimmt. Beide suchen hier den Dialog mit dem Fachhandel.

wolfgang.kuehn@crn.de

Der Systemhaus-Verbund Comteam steht treu zum Händlerzentrum. »Wir waren einer der ersten Aussteller im Planet und fühlen uns dort sehr wohl«, sagt Comteam-Geschäftsführer Claas Eimer. Deshalb sei es selbstverständlich auch in diesem

Nach den Erfahrungen der vergangenen zwei Jahre – seitdem ist der Kooperations-Multi Synaxon AG im Planet vertreten – war für Marketingleiter Hendrik Schütte klar: »Für uns kommt nur der Planet in Frage.« Denn mit 350 Kontakten zu potenziel-

Einzelgesellschaften unter dem Synaxon-Dach, Akcent Computerpartner, I-Team, Microtrend und PC Spezialist, durch das Messteam gut vertreten.

Im Mittelpunkt des Messeauftritts auf dem gut 80 Quadratmeter großen Stand, stehen Web-Plattformen wie Web2Print, Web2Media und EGIS Portal. Besonders EGIS 4.0 als Handelsplattform für Waren und Dienstleistungen setzt, so Schütte, neue Standards. Das Portal bietet den Händlern einen komprimierten Zugriff für derzeit rund 100 Leistungsmodul.

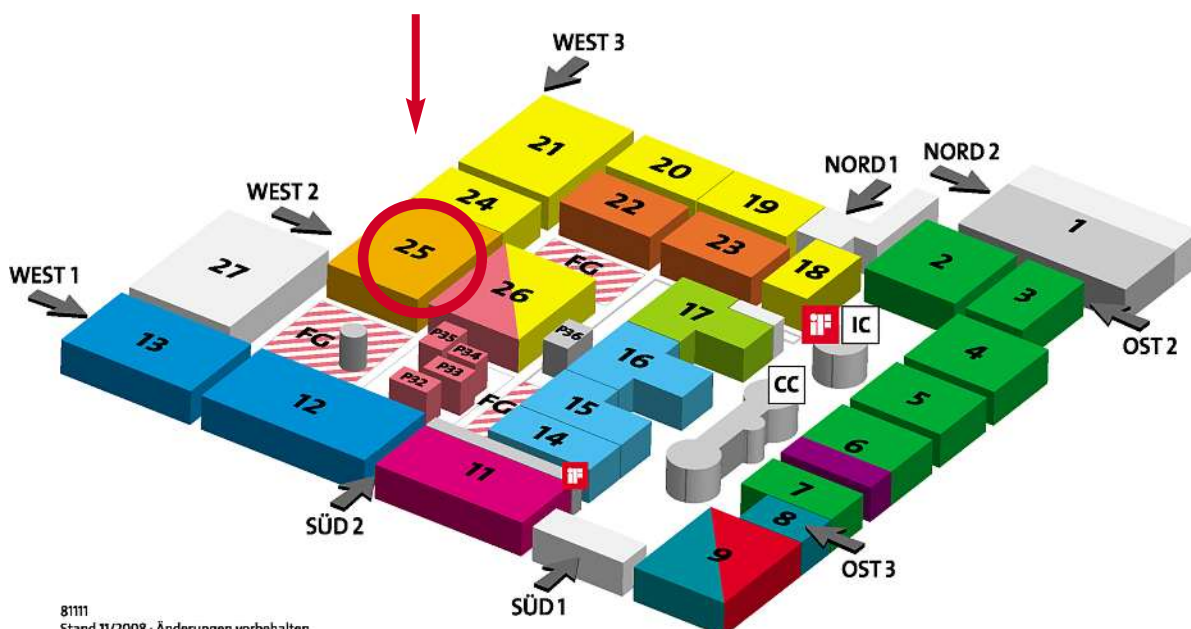
Kompetenz-Zentrum für Handelskooperationen

Jahr wieder Präsenz zu zeigen. Denn: »Die CeBIT und speziell der Planet Reseller bieten Systemhäusern perfekte Möglichkeiten, den Comteam-Systemhausverbund und unser breites Leistungsangebot kennen zu lernen.«

So zeigt die zu Electronic Partner zählende Gruppe am Stand L100 nicht nur viele neue und erweiterte Funktionen der Plattform »Web2Print«, sondern stellt Lieferanten, wie der Reiner SCT, Securepoint oder Wortmann, Partner-Inseln zur Verfügung.

len Partnern und Gesprächen mit mehr als 300 Bestandpartnern sei die Planet-Präsenz des vergangenen Jahres ein »voller Erfolg« gewesen. Und so stehen in diesem Jahr für interessierte Fachhändler und Systemhausbetreiber allein sechs Ansprechpartner aus dem Bereich Vertrieb Kooperationen sowie drei Ansprechpartner Partnerbetreuung und weitere Spezialisten für die Handelsplattform EGIS, für Marketing und Vertrieb Franchise zur Verfügung. Damit sind die

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



81111
Stand 11/2008 - Änderungen vorbehalten

CeBIT
HANNOVER
3. – 8.3.2009
cebit.com

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, Stand E106 – 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 unter www.crn.de/planet-reseller

Planet Reseller powered by Computer Reseller News – das Fachhandelszentrum der CeBIT 2009 – www.cebit.de/planetreseller

Deutsches Management wieder eingesetzt

Devil beginnt mit Aufräumarbeiten



Unverhohlene Freude in Braunschweig: Distributor Devil hat die versuchte Machtübernahme durch die niederländische Muttergesellschaft Nedfield spektakulär »ausgekontert«. Doch nach den Querelen der vergangenen Tage, steht die Firma auf wackligen Beinen: Das wieder eingesetzte Devil-Management muss das Vertrauen der Kreditversicherer und Geschäftspartner schnell wiederherstellen. Auf der Eigentümerseite bleibt die Lage unübersichtlich.

peter.schulte@crn.de

Mit einem echten Coup haben die zuvor entmachteten deutschen Vorstände und ihre Mitstreiter in der vergangenen Woche die Kontrolle über das Braunschweiger Distributionsunternehmen Devil AG zurückgewonnen: Gläubiger haben am 10. Februar gegen die Devil-Eigentümerin Tulip Beteiligungs GmbH das Insolvenzverfahren beantragt. Im Zuge des Insolvenzverfahrens wurde der Rechtsanwalt Christoph Kirchberg als vorläufiger Insolvenzverwalter eingesetzt. Das bedeutet, dass die holländischen Mehrheitseigner nicht mehr in das Geschehen eingreifen können.

Damit ist es der rebellischen Gruppe, die sich sofort nach der versuchten Machtübernahme durch Nedfield in Braunschweig zusammengefunden hat, erstaunlich schnell gelungen, alle vorherigen Entscheidungen der Muttergesellschaft außer Kraft zu setzen und das »gesunde Geschäft dem Zugriff des Nedfield-Konzerns zu entziehen«, wie es in einer Pressemitteilung von Devil heißt. Überhaupt zeigt der Distributor unverhohlene Freude darüber, die Niederländer »ausgekontert« zu haben. Devil setzte den Vorstand sofort wieder in Amt und Würden: Axel Grotjahn als CEO und Torsten Matthies als CFO bilden anstelle des kurzfristig von den Niederländern berufenen Joost Bruyn nun wieder den Devil-Vorstand. Sie berichten an drei Aufsichtsratsmitglieder: Unter dem Vorsitz von Jakob Roloef van den Berg ergänzen Devil-



»Jetzt können wir uns darauf konzentrieren, unser Geschäft fortzusetzen und nachhaltig zu organisieren.«

Devil-CEO Axel Grotjahn

Gründer Karsten Hartmann und Rechtsanwalt Dr. Mirko Gründel das Gremium.

Unübersichtliche Lage

Niederländische Medien, etwa »De Telegraaf«, interpretieren die Ereignisse als Streitfall um ausstehende Forderungsbeträge zwischen dem Nedfield-Konzern und dem früheren CEO und Anteilseigner des Braunschweiger Unternehmens, Karsten Hartmann. Daneben spielt aber auch Jakob Roloef van den Berg eine Schlüsselrolle in der Rebellion: Als Geschäftsführer der Devil-Eigentümerin Tulip Beteiligungs GmbH wurde er im Rahmen

des niederländischen Machtübernahmeversuchs vor zwei Wochen abberufen und durch Nedfield-CEO Mark Elbertse ersetzt. Ein niederländisches Channelmagazin berichtet, dass van den Berg ebenfalls Anteilseigner der Firma sei und wegen Nichterfüllung von Forderungen den Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt hat. Dieser Insolvenzantrag gemäß Paragraph 14 der Insolvenzordnung ist zulässig, wenn der Gläubiger ein rechtliches Interesse an der Eröffnung des Insolvenzverfahrens hat und seine Forderung und den Eröffnungsgrund glaubhaft machen kann. Den Nachweis der Zulässigkeit muss nun aber erst die Untersuchung durch den Insolvenzverwalter erbringen.

Die Lage ist in jedem Fall unübersichtlich, der Ausgang der nun begonnenen Untersuchung sowie die Konsequenzen für die involvierten, aber von der Insolvenz im Augenblick nicht unmittelbar betroffenen Firmen Nedfield und Devil ungewiss.

nehmensentwicklung, sondern auch die starke Stellung der Devil im Nedfield-Konzernverbund. Denn der deutsche Distributor trägt nach wie vor den Hauptanteil zum Ergebnis der niederländischen Unternehmensgruppe bei. Diese befindet sich, seit ihre

Streitfall um ausstehende Forderungen?

Der Nedfield-Konzern jedenfalls nimmt nun eine abwartende Haltung ein: Man arbeite an einer Lösung, die Folgen für den Konzern und die deutsche Tochter seien nicht abzusehen, zitiert »De Telegraaf« die Firma.

Aktie drastisch an Wert verloren (von einer Notierung über fünf Euro im Februar vergangenen Jahres auf unter ein Euro seit Oktober 2008) und da auch der geplante IPO für die Tochter Devil scheiterte, in einer finanziellen Krisensituation. Die ersuchte Machtübernahme bei Devil interpretierten deshalb viele Beobachter als Versuch des klammen Konzerns, Geld aus der größten Beteiligung abzuziehen.

Schnell zurück zu alter Stärke

Davon unbeirrt werde das wieder eingesetzte deutsche Management jetzt daran arbeiten, Kurs zu halten: »Wir haben die entscheidenden Schritte eingeleitet, um das Devil-Geschäft autark weiterzuführen. Ohne unser Verschulden hat es in den letzten Tagen viel Unruhe und Spekulationen gegeben. Jetzt können wir uns darauf konzentrieren, unser Geschäft fortzusetzen und nachhaltig zu organisieren«, sagt CEO Axel Grotjahn. »Unsere Zahlen sehen gut aus und damit haben wir beste Argumente für die zukünftige Entwicklung«, betont Grotjahn. Im ersten Halbjahr – vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2008 – des Geschäftsjahres 2008/2009 verzeichnete Devil nach eigenen Angaben einen Umsatz in Höhe von 173,3 Millionen Euro. Nach dem Abzug von Wareneinsatz und operativer Kosten notiert die Devil AG einen vorläufigen EBIT in Höhe von 1,33 Millionen Euro. In den Ergebnissen sind die konsolidierten Zahlen inklusive der Tochtergesellschaft enthalten.

Einfach indes wird die Rückkehr zur Normalität für das wieder eingesetzte Management nicht: Auf die Vorstände kommen schwere Aufräumarbeiten zu. Die Versicherer hatten ihre Kreditlinien für das Unternehmen schon zurückgefahren, einige Lieferanten stellten zunächst die Lieferungen ein. Nun müssen CEO Grotjahn und CFO Matthies das Vertrauen der Versicherer und Lieferanten in das Unternehmen schnellstens wiederherstellen. Derzeit arbeiten die Manager nach Auskunft der Firma mit Hochdruck an der Stabilisierung der Lage. ■

i Devil AG
Kocherstraße 2, 38120 Braunschweig
Tel. 0531 21540-0, Fax 0531 21540-999
www.devil.de

Mit der vorweggenommenen Kommunikation der Halbjahreszahlen unterstreicht der Devil-Chef nicht nur die solide Unter-

Computer Reseller News

Gläserne Redaktion



Foto: Deutsche Messe Hannover

Besuchen Sie uns im Planet Reseller auf der CeBIT

Halle 25 | Stand D40

Lesen Sie, was die
Branche bewegt.



www.crn.de/planet-reseller

Lesen Sie jede Woche in Computer Reseller News:

- >> Exklusive und umfassende Informationen über Distributoren und Herstellern aus dem IT/TK-Fachhandel.
- >> Aktuelle Hintergrundberichte und Analysen.
- >> Tipps und Tricks für ein erfolgreiches Tagesgeschäft im Channel.

Computer
Reseller News

Händler von Doppelmarke nicht überzeugt

Freenet mit neuer Marke »mobilcom debitel«

Nach der Übernahme des Providers Debitel im vergangenen Jahr vereint das TK-Unternehmen Freenet ein ganzes Sammelsurium an Mobilfunkmarken unter einem Dach. Einige davon stehen nun jedoch vor dem Aus.

ulrike.wendel@crn.de

Freenet-Fachhändler müssen sich schon wieder auf eine neue Markenstrategie des TK-Spezialisten einstellen. Nachdem die Firma vor einem Jahr den Stuttgarter Mobilfunk-Provider Debitel übernommen hat, ist Freenet zwar zum drittgrößten Mobilfunkunternehmen in Deutsch-

land – nach T-Mobile und Vodafone – aufgestiegen. Das Markenportfolio unter dem Dach des Konzerns ist aber für die Kunden zunehmend unübersichtlich geworden. Freenet räumt deswegen mit seiner Markenstrategie nun ordentlich auf – und das nicht zum ersten Mal in der Unternehmensgeschichte. Wichtigste Neuerung: Der Anbieter führt die beiden Service-Provider-Marken mobilcom und debitel zu der neuen Mobilfunkmarke »mobilcom debitel« zusammen. »Wir gewinnen dadurch die Ansprache von zwölf Millionen Debitel-Bestandskunden«, begründet Hubert Kluske, Leiter Shop-Vertrieb bei Freenet, die Entscheidung für die etwas sperrige Doppelmarke.

Shops stehen wieder vor dem Umbau.

Für Fachhändler, die Produkte des Providers vertreiben, und Franchise-Nehmer in einem der Freenet-Shops bedeutet dieser Schritt, dass in den nächsten Monaten eine erneute Umgestaltung ihres Ladengeschäfts auf sie zukommt. Ab dem 1. April wird Freenet mit dem Umbau seiner Shops beginnen, einen Monat später wird die Umgestaltung der Fachhandelsläden starten.

Mit dem Shop-Umbau dürften sowohl Konzern als auch Händler inzwischen Erfahrung haben.

Erst vor einem Jahr wurden die roten Mobilcom-Shops in grüne Freenet-Filialen umgestaltet. Künftig werden sich die Läden unter dem gemeinsamen Logo »mobilcom debitel« präsentieren, die grüne Farbe bleibt allerdings erhalten. Christoph Preuß, der gemeinsam mit Hubert Kluske für den Shop-Vertrieb bei Freenet verantwortlich ist, spricht von einem »sehr selbstbewussten lauten Auftritt«. »Mit dem neuen Konzept ist sichergestellt, dass die Kunden uns von nah und fern wieder erkennen«, ist sich Preuß sicher.

Fachhändler genervt

Die Fachhandel ist allerdings von dem erneuten Rebranding offenbar noch nicht vollkommen überzeugt. »Gut finde ich das nicht«, sagt etwa Thomas Karzelek von IT-Solutions in Mecklenburg-Vorpommern. »Langsam



»Mit dem neuen Konzept ist sichergestellt, dass die Kunden uns von nah und fern wieder erkennen.«

Christoph Preuß,
Leiter Shop-Vertrieb
bei Freenet

wird es nervig«, kommentiert auch der bayerische Fachhändler Andreas Stumpp. Auch die neue Doppelmarke kann offenbar nicht alle Reseller überzeugen. »Ich hätte mir gewünscht, dass es entweder nur einer der beiden Namen wird oder eine ganz neue Marke kreiert wird«, so Stumpp.

Nicht alle derzeitigen Marken unter dem Freenet-Dach werden jedoch weitergeführt. Vor dem Aus steht die Marke dug, die Freenet im Zuge der Debitel-Akquisition übernommen hat. Die dug-Shops werden ebenfalls in Freenet-Filialen umgewandelt.

Abgeschafft wird auch die vor 18 Monaten neu eingeführte Marke »freenetMobile«. Mit dem Namen Freenet möchte sich der Anbieter dagegen künftig noch stärker als Festnetzportal positionie-

ren und den Bereich mobiles Internet zu einem Schwerpunkt der künftigen Unternehmensentwicklung ausbauen. Die Marke Talkline wird als Aktionsmarke für E-Commerce und Direktmarketing weiter bestehen, klarmobil als No-Frills-Marke.

Um nach der Übernahme von Debitel neues Geld in die Kasse zu spülen, steht bei Freenet weiterhin der Verkauf seiner DSL-Sparte ganz oben auf der Agenda. »Es wird viel davon abhängen, wie schnell es uns gelingt, das DSL-Geschäft zu verkaufen«, sagt Christoph Preuß. ■

Freenet AG
Hollerstraße 126, 24782 Büdelsdorf
Tel. 04331 69-0
www.freenet.ag

Beratung und Vermarktung über Reseller

McAfee gründet SaaS-Geschäftsbereich

Der Sicherheitsanbieter McAfee will sein Portfolio an Software as a Service-(SaaS-)Angeboten ausbauen. Zum Leiter des dafür gegründeten Geschäftsbereichs »SaaS Security Business Unit« wurde der ehemalige HP-Manager Marc Olesen ernannt.

karena.friedrich@crn.de

McAfee will sein Software-as-a-Service-Portfolio deutlich ausbauen. Dafür hat der Security-Hersteller eine eigene Geschäftseinheit gegründet, die nicht nur den Ausbau der SaaS-Kompetenzen vorantreiben, sondern auch das bestehende Angebot bündeln soll. Bisher hatte der Hersteller seine internetbasierten Angebote in den jeweiligen Produktbereichen als alternative Nutzungsmöglichkeit angeboten. Zu den aktuellen SaaS-Produkten und -Technologien von McAfee zählen

beispielsweise TrustedSource, ein Reputationssystem zur Echtzeit-Korrelation von Web-, E-Mail- und Netzwerkverkehr, das McAfee-Gateway-Security-Produkten zuarbeitet oder der gehostete Web



»SaaS-Lösungen lassen sich nicht nebenbei verkaufen.«

Sylke Baumann,
Channel-Chefin bei McAfee

Protection Service für Unternehmen, der Web-basierte Angriffe stoppt, bevor sie das Netzwerk des Kunden erreichen. Die neue »SaaS Security Business Unit« wird für alle Produkte von McAfee verantwortlich sein, die über das Internet bereitgestellt werden. »Man kann diese Lösungen nicht nebenbei verkaufen, da hier ein ganz anderes Geschäftsmodell gefordert ist«, begrüßt Sylke Baumann, Channel-Chefin bei McAfee Deutschland, die neue Strategie. Wann genau der aktuell in den USA gestartete Organisationsumbau auch hierzulande ankommt, vermag Baumann noch nicht zu sagen. Fest steht aber, dass den Resellern im deutschen SaaS-Geschäft eine zentrale Rolle zukommen soll. »Für die Vermarktung und Beratung beim Kunden vor Ort brauchen wir die Partner«, so Baumann.

Erst kürzlich hatte McAfee sein neues Programm »Partner

Security for Service« (PSS) vorgestellt. Damit können Reseller ihren SMB-Kunden Sicherheit als vollständig integrierten und verwalteten Service anbieten. »Das PSS kann man als Einstiegsstufe in das SaaS-Thema bezeichnen«, sagt die Channel-Chefin. Mit dem Um- und Ausbau des Security Services-Portfolio sollen in Zukunft auch stark nachgefragte, aber komplexere Themen wie PCI-Compliance hinzukommen.

Engagement wird ausgebaut

Mit seinem bestehenden Angebot hat McAfee sich bereits im SaaS-Markt etabliert, will sein Engagement jedoch noch deutlich ausbauen. Auch vor dem Hintergrund knapper IT-Budgets haben sich Services, die über das Web angeboten werden, für viele Unternehmen zu einer attraktiven Al-

ternative entwickelt. Dass dieses Segment ein Wachstumsmarkt ist, belegt auch die Einschätzung der Analystenfirma IDC, die davon ausgeht, dass der weltweite SaaS-Market bis 2012 ein Umsatzvolumen von fast 20 Milliarden US-Dollar erreichen wird. Vor einem Jahr lag dieser Wert noch bei 9 Milliarden US-Dollar.

Die Leitung des neuen Geschäftsbereichs hat McAfee einem erfahrenen SaaS-Spezialisten übertragen: Marc Olesen ist als Senior Vice President und General Manager der SaaS Security Business Unit ab sofort für den Ausbau der Internet-Angebote zuständig. Olesen war zuvor Vice President des SaaS-Geschäfts bei HP. ■

McAfee GmbH
Ohmstraße 1, 85716 Unterschleißheim
Tel. 089 3707-0, Fax 089 3707-1199
www.mcafee.com

Zu lange auf Plasma gesetzt Pioneer gibt TV-Geschäft auf

Der japanische Elektronikhersteller Pioneer steigt aus der Produktion von Flachbild-TVs aus. 10.000 Stellen fallen der Maßnahme weltweit zum Opfer. Als Grund nennt der Konzern den anhaltenden Preis- und Margendruck sowie sinkende Nachfrage.

michaela.wurm@crn.de

Binnen Jahresfrist will der japanische Elektronikkonzern Pioneer die Produktion von Flat-TVs komplett einstellen, weil damit kein Gewinn mehr zu erwirtschaften sei. Der Produktbereich Unterhaltungselektronik soll drastisch eingedampft werden und künftig nur noch aus drei Säulen – Audio-Produkte, DJ-Equipment und TV Settop-Boxen – bestehen. Außerdem will sich Pioneer verstärkt auf Elektronikprodukte für den Einsatz im Auto konzentrieren.

Bereits für das noch laufende Geschäftsjahr rechnet Pioneer mit einem Rekord-Verlust in Milliardenhöhe und prognostiziert auch gleich für das kommende Geschäftsjahr 2009/10 rote Zahlen. Im Zuge der Maßnahme soll fast ein Viertel der weltweit knapp 37.000 Arbeitsplätze wegfallen, 6.000 feste Stellen und 4.000 bei Zeit- und Vertragsarbeitern. Erst 2008 waren fast 6.000 Stellen gestrichen worden. Zehn seiner 30 Produktionsstätten will der Konzern ebenfalls loswerden, darunter auch Werke in den USA und Großbritannien. Dort soll die Produktion bereits im Frühjahr 2009 eingestellt werden.

Pioneer ist damit der erste der japanischen Elektronik-Riesen, der sich aus dem prestigeträchtigen TV-Geschäft verabschiedet. Der Konzern hatte sich zu lange auf Plasma-TVs konzentriert, die gegenüber LCD-Geräten immer stärker an Boden verloren. Im Frühjahr 2008 hatte Pioneer die eigene Fertigung von Plasma-panels aufgegeben und diese von Matsushita bezogen. Erst Ende 2008 hatte der Hersteller erstmals auch einige LCD-TVs ins Angebot genommen. ■

Pioneer Electronics Deutschland GmbH
Hanns-Martin-Schleyer-Straße 35, 47877 Willich
Tel. 02154 913-0, Fax 02154 429670
www.pioneer.de



Zu lange an Plasma-TVs festgehalten – jetzt steigt Pioneer ganz aus dem Flat-TV-Geschäft aus

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

KOMSA
DIE BESSERE VERBINDUNG



Neues Bonusmodell, mehr B-2-B-Notebooks

Samsung versucht es erneut im B-2-B-Markt

Mit einer neuen Mannschaft und einem neuen Bonus- und Konditionsmodell will Samsungs Notebook-Sparte dieses Jahr wieder einmal einen Vorstoß ins B-2-B-Segment wagen. Obwohl der Hersteller seit Jahren versucht, Systemhäuser für das Projektgeschäft zu gewinnen, werden immer noch gut zwei Drittel der Samsung-Notebooks im Retail verkauft.

michaela.wurm@crn.de

Über ein Jahr war von der Samsung-Notebook-Sparte nicht allzu viel zu hören. Vor allem der seit Jahren geplante Ausbau des B-2-B-Geschäfts (CRN berichtete in Ausgabe 30/2008) kam nicht voran. Laut IDC lag Samsung bei Commercial-Notebooks im vierten Quartal 2008 mit einem Marktanteil von gerade mal 4,6 Prozent in Deutschland nur auf Platz acht. Auch bei der Listung im Fachhandel kommt der koreanische Hersteller seit Jahren nicht so recht vom Fleck. Bei den Händlerbefragungen von *Computer Reseller News* schwankt der Anteil der Samsung-Notebooks zwischen sechs und neun Prozent und lag im vierten Quartal 2008 bei 8,6 Prozent – Platz acht.

Seit dem Weggang von Sales & Marketing Manager Hartmut Wörrlein Ende 2007 musste sich der Bereich auch personell mit Interimslösungen behelfen. Seit Ende 2008 ist mit Gerrit Povel ein

Sales Manager B-2-B an Bord. Auch personell ist der Business-Vertrieb mit Telesales-Mitarbeitern und fünf Außendienstlern jetzt einigermaßen solide aufgestellt, um auch eine wachsende Zahl von Partnern zu betreuen. Denn bis Jahresende will der Hersteller die Zahl der registrierten Partner auf 140 bis 170 ausbauen. Aktuelle Partnerzahlen will Povel nicht nennen, die dürften jedoch recht übersichtlich sein.

Staffel-Bonus

Die Certified Partner werden vom Samsung Telesales betreut, bekommen aber keine materiellen Benefits gegenüber nicht registrierten Partnern, also auch keine besseren Einkaufskonditionen. Die gibt es erst für Select Partner, die eine Umsatzhürde von 100.000 Euro pro Jahr überspringen müssen, und für Premium Partner mit einer Umsatz-

vorgabe von mindestens 250.000 Euro. Für diese Stufen hat Samsung den Leistungskatalog ausgebaut. So umfasst beispielsweise das Demoprogramm nicht mehr nur ein Gerät pro Monat, sondern mehrmals im Jahr mehrere Geräte mit Discounts. Ein Testgeräte-Pool stellt jetzt Teststellungen fürs Projektgeschäft zur Verfügung. Neu ist auch ein optionaler Lagerwertausgleich, den die Partner individuell mit ihrem Betreuer aushandeln müssen.

Überarbeitet wurde auch das Bonusmodell. Früher gab es einen reinen Zielerreichungs-Bonus, so Povel. Jetzt sind die Boni gestaffelt, damit die Partner nicht leer ausgehen, wenn das Umsatzziel verfehlt wird. Bereits für 80 Prozent des Jahresumsatzes wird ein Bonus ausgeschüttet.

Dazu kommt ein nicht an Umsatzhürden gebundener Qualitäts-Bonus, den es für die Teilnahme an Schulungen, anspre-



Gerrit Povel, Sales Manager B-2-B, soll neue Partner für das Projektgeschäft gewinnen

chende Produktpräsentationen und Ähnliches gibt. Für jeweils zwei ausgewählte Produkte gibt es zudem jeden Monat noch einen Backend-Bonus von drei Prozent bei der Distribution.

Das vor einem halben Jahr noch recht magere B-2-B-Lineup wurde um einige Geräte erweitert. Nicht alle sind allerdings reine Business-Geräte, die Part-

ner können Projektkunden jetzt auch ausgewählte Consumer-Geräte anbieten. Die Notebooks der Premium-Linie – aktuell die ultraplatten X360 und X460 – sind für Consumer- und Business-Kanal verfügbar.

Mit dem neuen Bonusmodell und einem größeren B-2-B-Lineup will der Hersteller jetzt einen neuen Versuch ins Business-Segment starten. Die Ziele sind vorsichtshalber nicht allzu hochgesteckt. Primär gehe es nicht um die Gewinnung von Marktanteilen, so Povel, sondern darum, die verschiedenen Vertriebskanäle besser auszubalancieren. Denn das Notebook-Geschäft von Samsung ist mit einem Anteil von rund 70 Prozent immer noch sehr Retail-lastig. Künftig sollen die drei Kanäle Retail (Flächenmärkte und Kooperationen), Distribution (inklusive Etailer) und B-2-B-Partnervertrieb alle in etwa gleich stark aufgestellt sein. ■

i Samsung Electronics GmbH
Am Kronberger Hang 6, 65824 Schwalbach/Ts.
Tel. 01805 121213, Fax 01805 121214
www.samsung.de

Neue Zusammenarbeit zwischen Tech Data und Kyocera

Tech Data versöhnt sich endgültig mit den Herstellern



Stephen Schienbein, Vertriebsleiter Channel Distribution bei Kyocera, und Günter Schiessl, Geschäftsführer Marketing bei Tech Data Deutschland

Fast zwei Jahre schwelte der Streit zwischen Tech Data und einigen Lieferanten, die das geänderte Logistikkonzept des Broadliners nicht mittragen wollten. Jetzt haben der Münchner Distributor und Kyocera die Zusammenarbeit wieder aufgenommen. Damit ist der letzte der seinerzeit verprellten Hersteller versöhnt.

peter.schulte@crn.de

Ab sofort können Reseller wieder das komplette Druckerportfolio und A4-Multifunktionssysteme von Kyocera sowie alle dazugehörigen Optionen und Verbrauchsmaterialien beim Münchner Broadliner Tech Data ordern. Mit der wieder aufgenommenen Kooperation endet ein fast zwei Jahre währender Disput zwischen dem Distributor und dem Hersteller. Der Streit begann mit der Inbetriebnahme des neuen zentral-europäischen Logistikzentrums der Tech Data in Bor/Tschechien. Einige Hersteller, darunter Kyocera, aber auch Lexmark und Samsung,

wollten das neue Logistik-Konzept nicht mittragen. Der Grund: Tech Data bestand auf eine Umschreibung der Herstellerverträge auf eine österreichische Zwischengesellschaft. Der Distributor versprach sich dadurch eine einfachere und schnellere Abwicklung.

TD suchte in den folgenden Jahren die Einigung mit den verprellten Herstellern. Zuletzt hatte man im Dezember 2008 die Samsung-Distribution wieder komplett abrunden können. Doch zwischen Kyocera und Tech Data kam es zu keiner Versöhnung: Die Zusammenarbeit hatte 2006 zunächst geruht. Der Hersteller löste den Distributionsvertrag dann 2007 endgültig auf.

In Kontakt sei man aber immer geblieben, betont Tech Data-Geschäftsführer Günter Schiessl im CRN-Gespräch. »Wir haben inzwischen auch einiges dazugelernt, vor allem, uns auf die verschiedenen Anforderungen der Lieferanten einzustellen«, sagt der Manager. Beispielsweise kön-

ne man nun verschiedene, länderspezifische Projektkonditionen besser zuordnen. Der Fokus der erneuerten Zusammenarbeit werde auf dem SMB-Segment liegen. »Gerade hier wurden Kyocera-Produkte immer wieder stark nachgefragt. Ich erwarte, dass wir über die neue Zusammenarbeit unsere Kundenbreite im Mittelstand ausbauen können«, meint Schiessl. Auch Stephen Schienbein, Vertriebsleiter Channel Distribution bei Kyocera, zeigt sich über die Versöhnung erleichtert: »Tech Data ist einer der weltgrößten Distributoren, natürlich hatte die ruhende Kooperation eine Lücke in unserem Distributionsmodell hinterlassen. Ich bin froh, dass wir diese wieder schließen konnten.« ■

i Tech Data GmbH & Co. OHG
Kistlerhofstraße 75, 81379 München
Tel. 089 4700-0, Fax 089 4700-1000
www.techdata.de

Einstiegsmöglichkeit für Reseller

Utimaco erweitert Partnerprogramm

Mit der neuen Programmstufe »Registered Reseller« vereinfacht der Datensicherheits-Experte Utimaco Safeware interessierten Systemintegratoren und Resellern den Zugang zu seinem Global-Alliance-Partnerprogramm.

karena.friedrich@crn.de

Der Datensicherheits-Experte Utimaco Safeware ergänzt sein Global-Alliance-Partnerprogramm um eine Einstiegsstufe. Die neue Programmstufe »Registered Reseller« richtet sich an Systemintegratoren und Reseller aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die bereits über ein umfangreiches Wissen im IT-Security-Umfeld verfügen.

Viele aus dieser Zielgruppe haben bereits Utimaco-Produkte an Kunden verkauft, allerdings ohne explizite Unterstützung des Herstellers. Diese sollen nun auch die Vorteile des Partnerprogramms nutzen und sich ohne Einstiegshürden registrieren können. Auf der Einstiegsstufe des Partnerprogramms von Utimaco ist keine explizite Zertifizierung notwendig. Es genügt die Registrierung als Registered Reseller.

Vergünstigte Lizenzen für Reseller

Nach der Bestätigung der Registrierung haben die Systemintegratoren und Reseller die Möglichkeit, für den internen Einsatz und zu Test- und Evaluationszwecken vergünstigte Utimaco-Lizenzen bei den offiziellen Utimaco-Distributoren Computerlinks, Entrada und Infinigate zu beziehen. Darüber hinaus können sie das offizielle Utimaco-Logo zu Marketingzwecken nutzen. Registered Reseller erhalten automatisch ein komplettes Informationspaket zu den Utimaco-Lösungen. Darin enthalten sind Bestellprozesse, Produktdatenblätter, Whitepapers sowie weiteres Sales- und Marketing-Material.

»Die Nachfrage nach IT-Security in den Unternehmen ist enorm und wächst ständig weiter, denn Unternehmen sehen sich heute mit einer breiten Palette von Risikoszenarien konfrontiert«, sagt Hagen Renner, Director Channel Central Europe bei Utimaco. In Zusammenarbeit mit seinen Distributoren will der

Hersteller mithilfe der Einstiegsstufe diesen Bedarf aufgreifen und die Partner mit erweitertem technischen Support, Vertriebsunterstützung und Marketing-Maßnahmen unterstützen. ■

i Utimaco Safeware AG
Hohemarkstraße 22, 61440 Oberursel
Tel. 06171 88-0, Fax 06171 88-1010
www.utimaco.de

Ingram Micro empfiehlt Original Microsoft® Software.

Jetzt gleich anmelden!

JAGD NACH WISSEN

ES BEGINNT.

Etwas Mysteriöses und ziemlich Unheimliches ist im Gange!

Microsoft, Spezialist für unglaubliche und unheimlich geniale Hilfsmittel, plant eine einmalige Abenteuer-Exkursion in ein Land mit sehr mysteriösen Begebenheiten. Hierfür werden dringende Leute gesucht.

Die 180 mutigsten Frauen und Männer erwartet das Unfassbare!

Wir, Ingram Micro, werden diese Suche unterstützen. Beweisen Sie uns, dass Sie Mut und das Gespür für das Unfassbare haben. Erweisen Sie sich als echter treuer Ingram Micro Partner und kämpfen Sie für uns. Dafür erwartet Sie unter www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen ein spannendes Vorbereitungstraining und tolle Gewinne.

Registrieren Sie sich für dieses große Abenteuer!

WISSEN IST MACHT



Microsoft Office Small Business 2007

Mit den neuen Editionen, Servern und Services bietet das neue 2007 Microsoft Office System Anwendern noch mehr Funktionalität und neue Lösungen. Und die neu zusammengestellten Software-Pakete garantieren Ihnen mehr Flexibilität bei der Wahl der für Sie wichtigen und richtigen Technologien und Lösungen.

Art.-Nr.	HEKs auf Anfrage*
8033MR1	SB Office Basic 2007 MLK
8033MP3	SB Office Home & Student 2007 MLK
8033MN3	SB Office SBE 2007 MLK
8033MT0	SB Office Pro 2007 MLK

Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

www.ingrammicro.de/jagd-nach-wissen

* Tagesaktuelle Preise finden Sie unter www.ingrammicro.de/imorder. Es gelten unsere AGB.
Online bestellen: www.ingrammicro.de/imorder Auftragsannahme: Tel.: 089/42 08-16 66 Fax: 089/42 08-15 55
Erstbesteller: Tel.: 089/42 08-12 58 Fax: 089/20 80-83 444

INGRAM
MICRO

Regionalisierung des Vertriebs

Adobe erneuert den Channel

Der Software-Hersteller Adobe strukturiert seinen indirekten Vertrieb neu. Damit richtet das Unternehmen die Betreuung der Partner stärker regional aus. Für den Umbau des Channels zeichnet intern ein neuer Manager verantwortlich: Hardy Köhler, langjähriger IBM-Vertriebsmann, leitet das indirekte Geschäft von Adobe seit Jahresbeginn.

michael.hase@crn.de

Adobe baut seit vergangenem Herbst den Vertrieb um. Zu übersehen war das nicht. Denn der langjährige Channel-Chef Jörn Richter nahm den Umbau zum Anlass, das Unternehmen zu verlassen. Sein Nachfolger heißt Hardy Köhler. Der ist langjähriger IBM-Manager und kennt Adobe-Geschäftsführer Fritz Fleischmann aus gemeinsamen Zeiten bei der IBM Software-Brand Lotus. Obwohl erst seit Anfang Januar im Amt, hat der erfahrene Sales-Mann bereits sehr konkrete Vorstellungen von seinen strategischen Schwerpunkten.

Weit oben auf Köhlers Agenda steht die Regionalisierung des Adobe-Vertriebs, die Deutsch-

zum Gesamtumsatz beitragen. Bislang stehen im Geschäft mit Kreativlösungen rund 50 Partner, 20 Prozent der Reseller, für 80 Prozent des Umsatzes. Diese 80:20-Regel möchte der Hersteller aushebeln und das Geschäft auf eine breitere Basis stellen.

Systemhäuser im Fokus

Dabei zielt Adobe nicht so sehr auf die Masse von Resellern, sondern vor allem auf Systemhäuser, die in ihrer Region besonders erfolgreich sind. »Mit den Local Heroes, dem König von Ostwestfalen oder dem König von Mittelfranken, wollen wir künftig mehr Geschäft machen«, erläuterte Köhler. Um diese Partner effizienter vor Ort betreuen zu können, hat Adobe drei Territory Account Manager installiert, die jeweils in den Regionen Nord, Mitte und Süd agieren. Für die Zukunft kann sich der Channel-Chef im zweiten Schritt eine granularere Gliederung vorstellen.

Mit der Regionalisierung erweitert Adobe zugleich die Vertriebsstrategie im Kreativge-

schäft. Seit jeher beruht der Absatz des Flaggschiffprodukts, der Creative Suite, im hohen Maße darauf, dass der Hersteller mit breit angelegten Marketingaktionen für Nachfrage im Markt sorgt. Ergänzend zu dieser Pull-Strategie will das Unternehmen die Produktsuite künftig stärker über den Handelskanal in den Markt drücken. »Wir sind davon überzeugt, dass wir den Absatz der Kreativlösungen mit einer zusätzlichen Push-Strategie weiter ankurbeln könnten«, sagt Köhler.

Mehr kümmern möchte sich Köhler außerdem um das halbe Dutzend Subdistributoren, die der Hersteller bislang eher vernachlässigte. »Wir lassen einen Teil des Marktwissens brach liegen, wenn wir uns nicht mit allen Vertriebswegen befassen, über die unsere Produkte zu den Kunden gelangen.« Deshalb werde er den Kontakt zu Subdistis wie Actebis Peacock oder Comline, die Adobe-Produkte bei autorisierten Distis einkaufen, um sie über ihre Händler weiter zu vermarkten, künftig intensivieren, kündigt der Manager an. Allerdings werde Adobe in der aktuellen Wirtschaftslage die Zahl der autorisierten Distributoren keinesfalls erhöhen.

»Absatz der Kreativlösungen mit einer zusätzlichen Push-Strategie ankurbeln.«

landchef Fleischmann bereits im Herbst eingeleitet hat. Dabei geht es dem Anbieter darum, über das Geschäft mit Volumenpartnern wie Cancom, PC Ware oder Bechtel hinaus in Zukunft intensiver mit lokal agierenden Systemhäusern zusammenzuarbeiten. Die sollen nach Adobe-Kalkül stärker

landchef Fleischmann bereits im Herbst eingeleitet hat. Dabei geht es dem Anbieter darum, über das Geschäft mit Volumenpartnern wie Cancom, PC Ware oder Bechtel hinaus in Zukunft intensiver mit lokal agierenden Systemhäusern zusammenzuarbeiten. Die sollen nach Adobe-Kalkül stärker

landchef Fleischmann bereits im Herbst eingeleitet hat. Dabei geht es dem Anbieter darum, über das Geschäft mit Volumenpartnern wie Cancom, PC Ware oder Bechtel hinaus in Zukunft intensiver mit lokal agierenden Systemhäusern zusammenzuarbeiten. Die sollen nach Adobe-Kalkül stärker



»Wir wollen künftig mit den Local Heroes unter den Systemhäusern mehr Geschäft machen.«

Hardy Köhler, Director Channel & Territory Sales bei Adobe

Derzeit arbeitet das Unternehmen in Deutschland mit Also, Ingram Micro und Tech Data zusammen.

Darüber hinaus hat Adobe unter dem Schlagwort »Channel 2.0« ein Bündel von Maßnahmen eingeführt, mit dem das Unternehmen den indirekten Vertrieb weiterentwickeln will. Markante Neuerung ist eine Projektregistrierung. Sofern ein Partner, der einen Kunden beraten hat, das Geschäft anmeldet, erhält er in jedem Fall eine Vergütung für seine Vertriebsleistung. Das gilt auch dann, wenn ihm ein anderer Partner das Lizenzgeschäft vor der Nase wegschnappt.

Außerdem steht Fachhändlern künftig ein 24 mal 7-Support, den es in dieser Durchgängigkeit bislang nicht gab, zur Verfügung. Ebenso will der Hersteller die Partnerkommunikation, die bislang vor allem auf Produkt-Launches ausgerichtet war, auf eine kontinuierliche Basis stellen. Damit soll das Informationsniveau im Channel angehoben werden. ■

i Adobe Systems GmbH
Georg-Brauchle-Ring 58, 80992 München
Tel. 089 31705-0, Fax 089 31705-705
www.adobe.de

Distributionsverträge

Delo kooperiert mit Ultron

Delo vertreibt ab sofort das Portfolio der Ultron AG. Dieses reicht von Soundkarten, externen Festplatten und -gehäusen über Headsets bis hin zu verschiedenen Adapterkarten, USB-Sticks und Flash Cards. Zudem sind Ultron-Kartenlesegeräte/Reader sowie -Gehäuse und Notebook-Taschen beim Recklinghausener Distributor erhältlich.

Nach Auffassung von Delo bietet Ultron hohe Produktqualität, günstige Preise und einen umfangreichen Kundenservice. So gewähre der Hersteller auf alle Artikel eine dreijährige Herstellergarantie und biete Endkunden eine gebührenfreie Technik- und Service-Hotline an.

www.delo.com

ISPD mit zwei neuen Hersteller-Partnern

ISPD ist neuer Distributor von Gotomaxx für dessen PDF-Lösungen »PDF-Mailer« und »Elektronische eRechnung« in der EMEA-Region. Der Spezial-Distributor zielt mit dieser Sortiments-Erweiterung vor allem auf Reseller, die im ERP-Umfeld tätig sind. Diese könnten von den supplementären Geschäften mit bestehenden Kunden profitieren.

Ebenso vertreibt ISPD in der EMEA-Region ab sofort auch IT-Security-Software von Tetraguard. Wie der Grossist betont, konzentriert sich der Troisdorfer Hersteller mit seiner gleichnamigen Lösungsfamilie vor allem auf den Schutz

vor Informationsdiebstahl. Die Produkt-Familie setzt sich aus Tetraguard Device & more (Tool zum Schutze sensibler Daten), Tetraguard USB (»Drei-Komponenten-Lösung«), Tetraguard Crypt & go easy (Transportschutz aller Daten auf Wechseldatenträgern), Tetraguard Lock (Schutz vor unberechtigter Benutzung externer Datenträger) und Tetraguard disk (automatische Verschlüsselung von Dateien im gesamten Netzwerk oder auf einzelnen Rechnern) zusammen.

www.ispd.de

NetApp zertifiziert TIM

Als bisher einzigen deutschen Distributor hat Hersteller NetApp den Value Add-Distributor TIM nun als »Authorized Professional Service Partner« zertifiziert. Dadurch kann der Wiesbadener Grossist TIM seine Systemhaus-Partner ab sofort mit den individuellen »Professional Service«-Leistungen des amerikanischen Storage-Anbieters NetApp unterstützen.

»Die APSP-Partnerschaft vereinfacht die Planung und Durchführung von Installationen im Bereich Professional Services. Sie versetzt uns in die Lage, enger mit NetApp zusammenzuarbeiten und dem Partner individuelle Leistungen anbieten zu können. Dadurch erhält der Endkunde schneller und bedarfsorientierter sein Angebot«, nennt Thomas Leikam, Leiter Consulting & Professional Services bei TIM, die wesentlichen Vorteile der Zertifizierung.

www.tim.de



CeBIT

Besuchen Sie uns!

3. - 8.3.2009, Halle 25/D40, F100

Actebis Peacock auf der CeBIT in Hannover. Gebündelte ITK-Konvergenz mit NT plus

Actebis Peacock und NT plus werden sich 2009 erstmals gemeinsam auf der CeBIT in Hannover im Fachhandelsbereich Planet Reseller präsentieren.

Besuchen Sie uns – es lohnt sich!

- Großzügige Standfläche: über 400 m² mit ausgewählten Produkten von über 20 unserer Top-Hersteller
- Vorstellung unserer Servicedienstleistungen: e-Business, Fulfillment, Finance
- Erfahren Sie mehr über das ITK-Partnerprogramm "teleprofi" von NT plus sowie über den IT-Systemhausverbund "ACTEBIS NETWORK" von Actebis Peacock
- Last but not least: Freuen Sie sich auf unsere stimmungsvollen Stand-Partys!

Weitere Infos erhalten Sie auch unter www.actebispeacock.de.

NT*plus*[®]

Der Quality Partner.

SMC finden Sie auch auf unserem CeBIT-Messestand

SMC[®]
Networks

SMC TigerAccess Extended Ethernet Switch



- 16-Port 100 Mbps Managed VDSL2 Switch
- 2 Gigabit Combo Ports (RJ-45/SFP)
Bis zu 2Gbps Bandbreite steht für den Up-link zu einen Server oder anderen Switch zu Verfügung.
- 16 Ports VDSL2
Bis zu 100 Mbps Bandbreite für erweiterte Anwendungen

Art.-Nr. 1332352

1.299,- Euro

SMC[®]
Networks

SMC TigerCard™ 10G



- 10G PCIe 10GbE XFP Server Adapterkarte
- PCI Express 1.1 x8 Host Bus Interface Adapter mit steckbarem XFP Modulen (SR oder LR). XFP Module separat erhältlich
- Jumbo Frame Support (9K)
- IP/UDP/TCP Checksum Offload
- Virtual NIC support

Art.-Nr. 1390506

444,- Euro

Ebenfalls in unserem
umfangreichen Portfolio:
Symantec

symantec[™]

SYMANTEC Backup Exec WIN System Recovery Server Edition 8.5 System Builder (ML)

- **Neu:** Erweiterte Unterstützung für virtuelle Umgebungen
- Restore Anyware™-Technologie
- **Neu:** Agentenloser Pre-Boot-Schutz für Windows-Systeme
- **Darf nur mit neuer Hardware verkauft werden**

Art.-Nr. 1437458

455,- Euro

symantec[™]

SYMANTEC Backup Exec WIN System Recovery Desktop Edition 8.5 System Builder (ML)

- Vollständige Wiederherstellung von Desktops und Laptops inkl. USB-Laufwerke
- **Neu:** Agentenloser Pre-Boot-Schutz für Windows-Systeme
- **Neu:** Erweiterte Unterstützung für virtuelle Umgebungen
- **Darf nur mit neuer Hardware verkauft werden**

Art.-Nr. 1437463

30,- Euro

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

■ **Bestellhotline:**
02921/99-4444

oder kontaktieren Sie
Ihren Vertriebspartner



Thema heute:

Der schnelle Weg zum Kunden

Langes Suchen, komplexe Bestellprozesse, nicht verfügbare Hardware – das alles kennt der IT-Handel nur zu gut. Heute gibt es jedoch Lösungen und Dienstleistungen in der Distribution, die kurze Bestell- und Lieferzeiten für kundenindividuelle Lösungen bei gleichzeitig geringeren Kosten gewährleisten. Hier lesen Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Kunden optimal und anforderungsgerecht betreuen und dabei noch Geld verdienen können.

Die Themenreihe:

Teil 1: Customized4You für Server

Teil 2: Rescue4You

Teil 3: Customized4You für PCs und Notebooks

Teil 4: Servicepartner für Server, PCs und Notebooks

Bytec – Ihr kompetenter Partner in der Distribution

Das Ende der 80er Jahre gegründete Unternehmen Bytec mit Sitz am Bodensee arbeitet heute mit mehr als 3.000 qualifizierten Partnern zusammen. Für die umfangreichen Leistungen (Customized 4You, Rescue4You, Servicepartnerbetreuung etc.) wurde in Friedrichshafen ein neues Dienstleistungszentrum gebaut. Als Distributor für Fujitsu Siemens Computers offeriert Bytec die vollständige Produktpalette des Hardware-Anbieters – von den Primergy-Servern über Notebooks der Reihen Esprimo Mobile und Lifebook bis hin zu den Produkten der Serien Esprimo und Celsius. Zudem leistet Bytec auch umfassende Services für Fujitsu Siemens Computers und steht dem Handel bei Reparaturen, der schnellen DOA-Abwicklung sowie Ersatzteilbestellungen zur Seite. Als IBM Premier Partner bietet Bytec zudem fundiertes Know-how aus über 15 Jahren Distribution. Mit weit über 4.500 Wartungsverträgen über die angeschlossenen Servicepartner ist Bytec die Nummer eins für IBM Informix und DB2 in Europa. Ziel des Value-Added-Distributors Bytec ist es, mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern seinen Partnern und Lieferanten ein verlässlicher und kompetenter Partner zu sein und Kunden den größtmöglichen Nutzen zu bieten.

www.bytec.de

Flexibel und kosteneffizient arbeiten

PCs, Workstations, Notebooks – Geld verdienen mit kundenindividuellen Lösungen

Der Fachhandel steht Tag für Tag vor der Herausforderung, seinen Vertrieb zu optimieren, um gewinnbringend zu arbeiten. Dabei muss er heute im Hardware-Geschäft den Spagat zwischen individuell konfigurierten Lösungen, schneller Lieferung und Kosteneffizienz schaffen. Es gibt Unterstützung aus der Distribution.

Standard-Hardware – seien es PCs, Workstations und Notebooks – reicht heute meist nicht mehr aus, um den verschiedenen Anforderungen und Bedürfnissen der Anwender gerecht zu werden. Die Arbeit im Büro, zu Hause und unterwegs ist so individuell wie die Aufgaben, die jeder einzelne im Berufsalltag sowie privat erfüllen muss. Für den Fachhandel bietet sich hier die Möglichkeit, sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Zusammen mit der Distribution kann er Leistungen und Produkte anbieten, die auch in Zeiten knapper Budgets gefragt sind und Kunden überzeugen. »Für jeden Anspruch die passende Lösung – dieses Konzept bieten wir seit 2004 bereits für Server an und ermöglichen dies heute auch für PCs, Workstations und Notebooks. Auch die Geräte am Arbeitsplatz müssen für die jeweiligen Anwendungen optimiert sein. Als Werkzeug für den Anwender sollte der Rechner deshalb sorgfältig gewählt und vorab genau durchdacht sein. Dies ist die Aufgabe des Handels und wir stehen bei der Umsetzung dieses Zieles zur Seite«, erklärt Matthias Bodry, Geschäftsführer der Bytec GmbH.

PCs und Notebooks – individuell und bedarfsgerecht

Die Aufgabe des IT-Channels ist es, Lösungen für die IT-Infrastruktur eines Kunden anzubieten und zu verkaufen, die individuell zugeschnitten und gleichzeitig kosteneffizient sind. Ein erheblicher Teil dieser Infrastruktur ist

die Hardware, die nach einer detaillierten Anforderungsanalyse sorgfältig gewählt sein sollte. Stehen die Anforderungen und Aufgaben fest, findet der IT-Channel heute in der Distribution den passenden Partner, um die Lösung schnell, zuverlässig und kostengünstig umzusetzen. Mit dem Programm Customized4you schafft Bytec die Möglichkeit, neben Servern auch PCs, Workstations und Notebooks individuell zu konfigurieren, um den Ansprüchen der Anwender gerecht zu werden. Der Fachhandel kann seinen Kunden damit Rechner anbieten, die exakt auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten sind. Alle Geräte werden ausschließlich von professionellen Fachkräften assembliert und mit den Wunschkomponenten versehen. Dies reicht beispielsweise von der Festplatte über den Hauptspeicher bis hin zu Komponenten wie CD- und DVD-Laufwerken. Alle Bauteile unterzieht Bytec einem ausführlichen Funktionstest. Der Distributor ermöglicht es auch, dass die Rechner mit einem vom Kunden erstellten Betriebssystem-Image installiert werden. Bytec bietet zudem an, die Festplatten von Standardsystemen auszutauschen. Das original Installationsimage wird auf Wunsch auf die andere Platte übertragen. Aufrüstung und Umrüstung des Arbeitsspeichers sind ebenso möglich wie die Installation von Microsoft-Office bzw. Open-Office.

Logistikprozesse geschickt verkürzen

Bytec bietet neben der telefonischen Bestellannahme oder der Order per Fax mit dem Konfigurations-Tool im Web die Möglichkeit, die Bestellabwicklung zusätzlich zu optimieren. Im Webshop kann der Fachhandel die Komponenten suchen und zuordnen, die Lösungen individuell zusammensetzen und flexibel anpassen. Essentielle Vorteile bietet es für den Fach-

handel, auch die logistischen Leistungen der Distribution umfassend zu nutzen. Bytec sichert beispielsweise zu, alle Wunschkonfigurationen innerhalb von 24 Stunden nach Bestelleingang auszuliefern. Da die Rechner je nach Kundenwunsch fertig zusammengebaut, installiert und konfiguriert sind, können sie direkt zum Endkunden geliefert werden. Dies spart Zeit und erhöht die Margen, da zusätzliche Warenein- und -ausgänge sowie Transportkosten entfallen.

Die Vorteile im Überblick:

- höchste Flexibilität dank individueller Konfiguration
- einfache Konfiguration mit dem C4Y-Konfigurator im Webshop
- attraktive Preise
- nur zertifizierte Fachkräfte bearbeiten die Aufträge
- professionelle Assemblierung aller PCs und Server
- keine Zusatzkosten und kein Zeitverlust durch falsche oder fehlerhafte Komponenten
- ausführliche Dokumentation aller Hardwarekomponenten und des installierten Betriebssystems
- kein Gewährleistungsproblem, da alle Einbauelemente in der FSC-Gewährleistungsdatenbank (ADLER) für den Rechner hinterlegt sind
- Lieferung der individuell konfigurierten PCs, Workstations und Notebooks innerhalb von 24 Stunden – auch direkt zum Endkunden
- Einsparung der Assemblierungs- und Versandkosten



Matthias Bodry,

Geschäftsführer der Bytec GmbH: »Viele Reseller nutzen heute Customized 4You. Die eingesparte Zeit gibt den Resellern den Freiraum, wertigere und damit lukrativere Dienstleistungen ihren Kunden anzubieten. Der Versand direkt an den Endkunden spart nicht nur Kosten, sondern reduziert auch den Kapitalbedarf – die Zwischenfinanzierung für den Zeitraum des doppelten Transportwegs sowie des Zusammenbaus entfällt.«



Customized 4 You
Your Custom Built System in 24 h

The Opengration Company **bytec**

Customized4You - schnell und bedarfsgerecht **bytec**

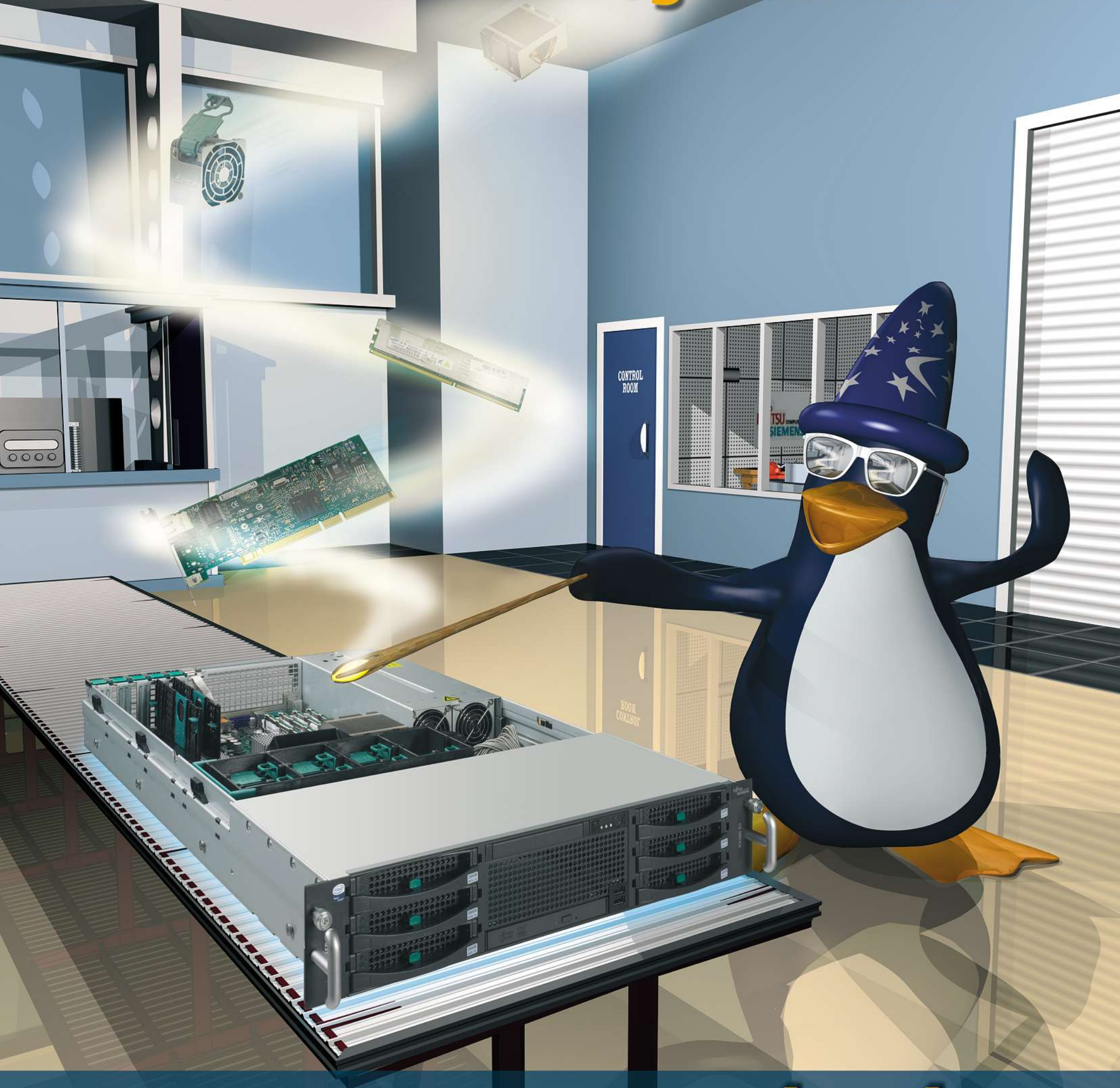
Vorteile von Customized4You

- ★ Auslieferung individueller Systeme innerhalb von 24 h
- ★ Produktangebot orientiert an der Kundennachfrage
- ★ Preisniveau erübrigt die meisten Projektanfragen
- ★ WEB-Konfigurator für Angebote und zum direkten Bestellen

Customized 4 You

Your Custom Built System in 24 h

www.pan-media.com



The Opengration Company

BYTEC GmbH Tel. 07541/5850 www.bytec.de

bytec



Foto: Electronic Partner

Mitgliedschaft in Kooperationen testen

Leichter Einstieg über die Light-Version

Partner einer Fachhandelskooperation sind häufig überlebensfähiger als nicht gebundene Händler. Trotzdem scheuen viele Reseller den Bund fürs Geschäftsleben. Die Kooperationsgruppen wissen das und bieten daher Light-Versionen ihrer Systeme an. Dabei werden nur unbedingt notwendige Leistungen genutzt. Wer doch engere Bande eingehen will, kann jederzeit Vollmitglied werden.

wolfgang.kuehn@crn.de

Wie groß der Anteil tatsächlich ist, darüber gehen die Meinungen auseinander. Sicher ist, Fachhandelskooperationen für den ITK-Bereich stehen noch längst nicht hoch im Kurs der Fachhändler. Zwischen 15 und 20 Prozent dürfte der Anteil der Reseller liegen, die derzeit einer der Gruppen angehören. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Fachhändler ein Ladengeschäft betreibt, beratend und installierend tätig ist, oder sein Unternehmen als Systemhaus führt. Anders als die IT-Händler, haben sich in den vergangenen Jahren immer mehr TK-Händler einem Vermarktungssystem angeschlossen – nicht zu-

letzt, um exklusive Handyverträge vermarkten zu können.

Weitaus besser organisiert ist dagegen der klassische Fachhandel für Unterhaltungselektronik und Haushaltstechnik. Hier dominieren vor allem drei große Verbundgruppen: Electronic Partner, Euronics und Expert. Diese CE-Verbünde scheuen mit ihren diversen Vertriebsformen längst auch den Wettbewerb mit den Marktführern im Retail-Bereich nicht. Die Filialen von Media-Markt und Saturn wiesen im Geschäftsjahr 2007/2008 in Deutschland einen Außenumsatz von knapp elf Milliarden Euro aus, während

die Händler der Verbundgruppen Electronic Partner, Euronics, Expert und Telering mit zusammen rund 10,5 Milliarden Euro nur unwesentlich dahinter lagen. Dabei sind sich die Gruppen einig darin, dass sie bald die Retailer überholen.

Von solchen Größenordnungen sind dagegen die IT- und TK-Kooperationen meilenweit entfernt. Allein die Synaxon, die unter ihrem Holdingdach die Fachhandelskooperationen Akcent Computerpartner, I-Team und Microtrend (künftig auch die ITK-Group aus Berlin) und das Franchise-System PC Spezialist vereint, spielt mit rund 2.600 Partnern und einem Außenum-

satz von gut drei Milliarden Euro im Konzert der großen Verbünde mit. Alle anderen Gruppen bewegen sich mit deutlich weniger Mitgliedern in einer anderen Umsatzklasse. Das bedeutet aber nicht, dass sie weniger wertvoll für ihre Mitglieder sind. Gerade die kleineren, oftmals hochspezialisierten Gruppen binden ihre Händler in ein engmaschiges Leistungsnetz ein, bilden für sie häufig eine Art Heimat.

Genau das häufig sehr umfangreiche Leistungsportfolio und die enge Einbindung in das jeweilige Kooperationskonzept sind die Ursache für die Scheu vieler IT-Händler vor einer Kooperationsmitglied-



Dirk Henniges,
Geschäftsführer
Computer Compass

schaft. Dabei ist längst nachgewiesen, dass Verbünde ihre Mitglieder in kritischen Wirtschaftsphasen stützen können. »Wem eine Schwächephase droht, dem können wir unter Umständen über die Flaute hinweghelfen«, stellt ein Kooperationsprofil klar. Erfolgreiche Kooperationen sind durchaus in der Lage, ihren Mitgliedern bei Bankgesprächen zu helfen.

Trotzdem ist der Druck im IT-Fachhandel noch längst nicht so groß, dass die Kooperationen eine Anmeldeflut überrollt. Dabei muss es nicht immer gleich die Vollmitgliedschaft sein. Alternativ bieten viele Gruppen eine Kooperation light an. Der Händler nutzt Leistungen, bindet sich aber nicht komplett an die Organisation. Beispiel: die CE-Verbundgruppe Electronic Partner mit dem Konzept »eigenprofilierete Mitglieder«. Bei einem Minibeitrag von 50 Euro nutzen Partner im Wesentlichen die Großhandelsfunktion der EP-Gruppe. Das Konzept schließt die spätere Vollmitgliedschaft nicht aus.

Ein anderes Modell bietet Eno telecom. Im Rahmen der One telecom gibt es zwei Stufen der Mitgliedschaft, den One telecom Partner und den One telecom Premium Partner. Bereits bei der einfachen Partnerversion haben Händler uneingeschränkten Zugriff auf Lager- und Aktionswaren, können Zielvereinbarungen abschließen und das Corporate Design nutzen. Die Teilnahme als Partner ist kostenlos, nur Einzelleistungen wie etwa eine Shop-Ausstattung werden in Rechnung gestellt. Auch bei Eno ist der Aufstieg zur Vollmitgliedschaft jederzeit möglich. Wer hingegen beim TK-Distributor NT plus mit der integrierten Gruppe Teleprofi liebäugelt, muss bestimmte Umsatzhöhen erzielen, um einen Status als Bronze-, Silber- oder Gold-Partner zu erreichen. Hat ein Händler eine dieser Stufen erklommen, kann er auch in anderen Bereichen aktiv werden, beispielsweise als Installationspartner oder Team50 Mitglied. Auf jeden Fall profitieren die Teleprofi-Partner von Leistungen der Gruppe wie Agentur-(Kom-

missions-)Ware, Bluebox Reparaturverfahren, verlängerte Zahlungsziele, Teilnahme an Endverbraucherkampagnen und Geschäftskundenkampagnen, WKZ-Punkten auf bestimmte Umsätze oder auch Projektvergabe als Teleprofi Installationspartner.

Den Einstieg locker angehen

Ein anderes Konzept bietet der TK-Mitbewerber Komsa mit seiner Kooperation Aetka an. »Durch unser Drei-Stufen-System gibt es die Möglichkeit, den Einstieg bei Aetka ganz locker anzugehen«, sagt Aetka-Vorstand Uwe Bauer. Voraussetzung für die Teilnahme ist allerdings, dass Händler vor allem im TK-Bereich tätig sind und dass sie diesen Schwerpunkt auch den Kunden gegenüber deutlich machen. In der ersten Stufe haben die Mitglieder die Möglichkeit, Logistik und Konditionen der Gruppe in Anspruch zu nehmen. »Zudem kann der Partner von der Marke profitieren, indem er Marketingmaßnahmen gegen Gebühr nutzt.« Die Refinanzierung wiederum steht den Plus- und Premium-Partnern über ein entsprechendes WKZ-System zur Verfügung. Egal für welche Stufe sich die Händler entscheiden, Gebühren fallen nicht an.

Ebenso vielfältig wie bei den TK-Gruppen sind die Light-Versionen auch bei den

Aufstieg über Bronze, Silber und Gold in die Oberklasse

reinen IT-Kooperationen. Wer beispielsweise an Computer Compass Interesse hat, muss sich einer Aufnahme-prozedur unterziehen. Das liegt im System der Gruppe, deren Vollmitglieder zugleich Gesellschafter der Systemhaus-Kooperation sind. Dirk Henniges, Geschäftsführer bei Computer Compass, stellt für interessierte Händler die Möglichkeit in Aussicht, als assoziiertes Mitglied in einem der Arbeitskreise tätig zu sein. Das Unternehmen muss einen Aufnahmeantrag stellen. Die Mitglieder nehmen den Antragsteller in den Arbeitskreis zu festgesetzten Regeln auf, wobei

dessen Bonität gewährleistet sein muss. »Im Gegenzug partizipiert der Unternehmer an den Leistungen der Gruppe, kann allerdings nicht an den Richtlinienentscheidungen der Gesellschaft mitwirken«, fasst Henniges zusammen. Die monatliche Gebühr beziffert der Geschäftsführer beispielhaft für den größten Arbeitskreis Paper Output Management (POM) auf 200 Euro. Wer eine Vollmitgliedschaft anstrebt, sollte mindestens 2,5 Millionen Euro Umsatz mit Vertragslieferanten im Bereich IT-Infrastruktur erreichen.

Auf ein modulares Mitglieds- und Gebührensystem für die Einzelgruppen Akcent und Microtrend weist Synaxon-Marketingleiter Hendrik Schütte hin. »Den Bedarf haben wir vor etwa drei Jahren erkannt und vor rund zwei Jahren umgesetzt.« Aus den Erfahrungen heraus würde auch in den übrigen Synaxon-Marken eine weitere Modularisierung der Leistungen angestrebt. »Insgesamt wird das Leistungsportfolio einer Kooperation immer fragmentierter. Einzelne Leistungen werden nur für einen Bruchteil der Partner relevant sein, dafür aber von großer Bedeutung für ihre Wertschöpfung«, fügt Schütte hinzu.

Die Grundlage für potenzielle Akcent- oder Microtrend-Partner bildet die Basis-Mitgliedschaft für 90 Euro. Für diesen Betrag können Fachhändler das Enterprise Global Information System (Egis) als zentrale Plattform nutzen und erhalten Zugriff

auf sämtliche Rahmenverträge. Wer mehr will, kann aus dem Leistungskatalog gegen entsprechende Gebühr diverse Egis-Produkte wie Logistik, Datapack oder Business Connector beziehen. Ebenso besteht die Möglichkeit der Marketing-Partnerschaft.

Verzicht auf Light-Version

Ohne Light-Version kommt die noch recht junge Kooperation Nordanex aus. »Wir verzichten bewusst darauf, um nicht eine Mehrklassen-Kooperation entstehen zu lassen«, erläutert Ralph Warmbold, Manage-



Uwe Bauer, Vorstandsvorsitzender Aetka

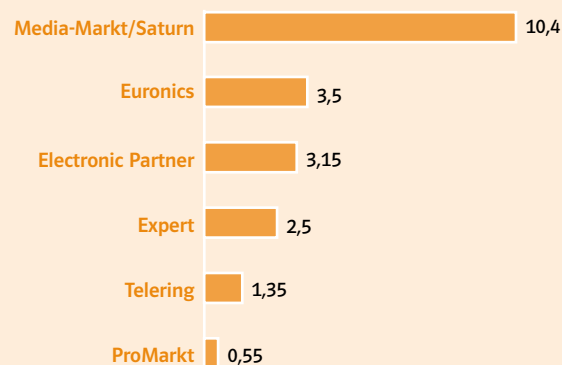
ment Consultant der Gruppe. Er sieht für Nordanex kein Problem im Verhältnis von Preis und Leistung. »Da wir das günstigste Preismodell haben, überzeugen wir Interessenten recht schnell, zumal unsere Preise für eine Vollmitgliedschaft mit allen Leistungen berechnet werden.« Die Monatsgebühr beginnt bei 39 Euro.

Einen anderen Weg schlägt Vobis ein. Um neue Franchise-Partner zu gewinnen, gründete das Unternehmen vor etwa einem Jahr die Einkaufs- und Marketing-Kooperation Qutim. Die Gruppe hat es sich zur Aufgabe gemacht, Vobis über ein zweistufiges Partnermodell potenzielle Franchise-Nehmer zuzuführen. In der ersten Stufe starten die Mitglieder als Einkaufspartner mit Basisleistungen wie zentral verhandelten Konditionen. Erreichen sie bei guter Geschäftsentwicklung ein entsprechendes Potenzial, wird ihnen die selbständige Führung eines Vobis Franchise-Stores angeboten.

Abgespeckte oder Voll-Version, alle Kooperationen sind sich im Klaren darüber, dass sie sich in den kommenden Jahren noch stärker mit der Finanzierung ihrer Mitglieder beschäftigen müssen. Ebenso wird das Thema Kommissionsware immer wichtiger. Denn gerade in absatzschwachen Zeiten möchten Händler ihr Portfolio gern mit Produkten erweitern, für die sie nicht das finanzielle Risiko tragen. Dabei sind freilich auch die Lieferanten gefordert – die Hersteller, vor allem aber die Distributoren, wie die Chefs der Gruppen betonen. Besonders drastisch formuliert es Computer Compass-Geschäftsführer Henniges: »Manche Hersteller könnten ihre viel gepriesenen Mittelstandsprogramme etwas ernster nehmen. Man hat leider meist den Eindruck, dass sich die Programme gegen die Partner im Channel richten.« ■

Außenumsatz Retail versus Verbundgruppen

Angaben in Milliarden Euro



Quelle: Euronics Hochrechnung 2008 / © CRN-Grafik 8/2009

Ein Kopf-an-Kopf-Rennen lieferten sich im Geschäftsjahr 2007/2008 die Händler der Verbundgruppen mit den Filialen der Retailer Media-Markt/Saturn und ProMarkt

www.aetka.de
www.computercompass.de
www.electronicpartner.de
www.eno.de
www.nordanex.de
www.ntplus.de
www.qutim.com
www.synaxon.de
www.vobis.com

Gunter Dueck leitet IBM-Unit



Der IBM-Vordenker Gunter Dueck hat innerhalb des Konzerns eine neue Aufgabe übernommen: Der 57-jährige leitet in Deutschland die **Einheit »Dynamic Infrastructure«**. Sie soll – ausgehend von Praxiserfahrungen – neue Infrastrukturkonzepte entwickeln. Dabei nimmt die Einheit eine Querschnittfunktion wahr und greift technologische Innovationen aus den Konzernsparten Hardware, Software und Services auf. Das »Dynamic Infrastructure«-Modell soll wiederum Kunden als Leitfaden dienen, nach denen sie IT- und Business-Prozesse ausrichten können. Ziel sind Verbesserungen bei der Flexibilität, Energieeffizienz, Kostenstruktur und Sicherheit von Infrastrukturen.

»Dynamic Infrastructure«-Chef Gunter Dueck ist seit 1987 bei IBM beschäftigt. Zuvor war der Mathematiker und Betriebswirt fünf Jahre lang als Professor für Mathematik an der Uni Bielefeld tätig, ehe er ans Wissenschaftliche Zentrum von IBM in Heidelberg wechselte. Dort gründete er eine Arbeitsgruppe zur Lösung industrieller Optimierungsprobleme und baute das Service-Geschäft in der Disziplin Data Warehouse auf. Dueck ist IBM Distinguished Engineer, Mitglied der IBM Academy of Technology und IBM Master Inventor. In diesen Funktionen arbeitet er an der technologischen Ausrichtung des Konzerns, an Strategiefragen und an der Entwicklung der Unternehmenskultur mit.

Der Mathematiker und Philosoph betätigt sich auch als Buchautor und wird in der IT-Branche als origineller Redner geschätzt. Da er sich nicht scheut, in seinen Vorträgen quer zum Mainstream zu argumentieren, hat er sich bei IBM den Spitznamen »Wild Duck« erworben. ■



Reinhold Egenter



Roland Franze

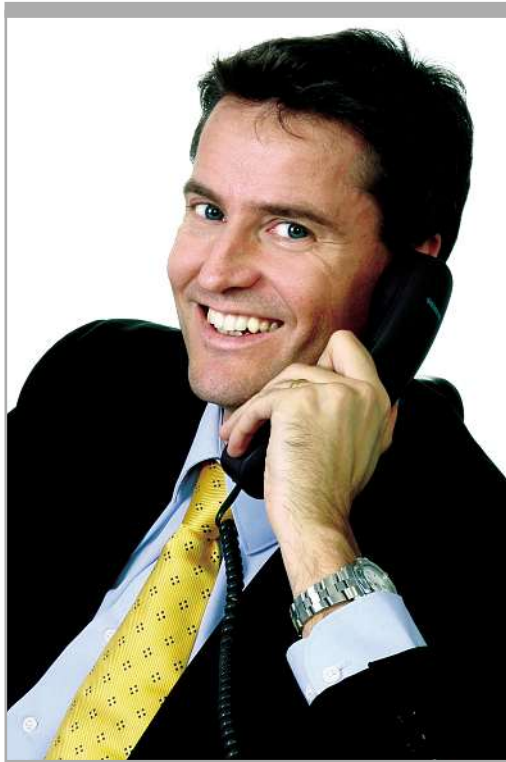


Christian Schneider

Distributor Also strukturiert Geschäftsbereiche neu

Bei der Also Deutschland in Straubing übernehmen gleich mehrere Manager nach einer Umstrukturierung der Geschäftsbereiche neue Aufgaben: Reinhold Egenter, bisher Leiter der FSC-Division, wird zum Head of Commercial Distribution und verantwortet damit zusätzlich die Geschäfte mit IBM, Lenovo und Toshiba. »Wir setzen weiterhin auf einen fokussierten Ansatz mit einem dedizierten Team pro Hersteller«, sagt Egenter. Allerdings werde man das Key Account Management nun zusammenfassen: Künftig stehen vier Außendienst-Mitarbeiter in diesem Bereich als Ansprechpartner für die Hersteller FSC, IBM, Lenovo und Toshiba zur Verfügung.

Roland Franze, Mitglied der Geschäftsleitung, übernimmt zusätzlich zu den Einheiten Peripherie, Samsung, Software und Marketing auch noch die Divisions Acer und Asus/Vodafone. Auch die aus dem Bereich Peripherie heraus neu gegründete Epson-Division gehört wieder zu seinem erweiterten Verantwortungsbereich. Christian Schneider, ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung, leitet nun die Retail-Aktivitäten des Distributors. Zum Geschäftsbereich Retail Distribution gehören neben dem Fulfillment für die Media-Saturn-Gruppe auch das Geschäft mit Warenhäusern, Kooperationen und Etailern. Der Distributor hofft hier auf eine erfolgreiche Ausweitung des Geschäfts. ■



Thorsten Freitag wird EMEA-Chef bei F5 Networks

Der Spezialist für Application Delivery Networking, F5 Networks, ernennt Thorsten Freitag zum **neuen Vice President EMEA**. In dieser Position zeichnet Thorsten Freitag seit Anfang des Jahres für das Vertriebsmanagement von F5 in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika verantwortlich. »Ich freue mich darauf, die Marktführerschaft von F5 im Bereich der Application Delivery weiter auszubauen und den Mehrwert unserer Lösungen und Services für unsere bestehenden und potenziellen Kunden aus allen Branchen

klar zu kommunizieren«, erklärt Freitag.

Vor seinem Wechsel zu F5 war Freitag Senior Vice President bei Enterprise Communications, wo er die weltweite Partner- und Kooperationsorganisation des TK-Spezialisten verantwortete. Zuvor leitete er bei Cisco mehrere Jahre den öffentlichen Sektor und das Unternehmensteam. Bei dem Netzwerker war er außerdem einige Zeit für die Geschäfte in Südkorea und in Zentral- und Südafrika verantwortlich. ■

Overland Storage Barbara Rogner

Overland Storage ernennt Barbara Rogner zum **Snap Sales Manager für Zentraleuropa**. Nachdem der Speicherspezialist im vergangenen Jahr den Geschäftsbereich »Snap-Server« von Adaptec gekauft hat, stärkt der Hersteller mit der neu geschaffenen Position jetzt seinen Snap-Vertriebskanal. Barbara Rogner fungiert künftig als direkte Ansprechpartnerin für die Snap Server-Reseller und für Endkunden, die sich über die Snap-Produkte von Overland informieren wollen. Sie berichtet direkt an Thomas Störr, Sales Director Central Europe bei Overland Storage. »Mit

dem Kauf der Snap-Server Appliances hat Overland neue Märkte erschlossen. Im Zuge dessen wollen wir für diese Produktreihe neue Reseller gewinnen und die Arbeit mit bestehenden Partnern intensivieren«, sagt Thomas Störr.

Barbara Rogner arbeitet seit 2006 im zentral-europäischen Vertriebsteam bei Overland. Zu ihren Hauptaufgaben gehörte bisher die Betreuung von Partnern und Endkunden bei Fragen zu den Overland-Produkten und -Services. Vor ihrem Wechsel zu dem Storage-Spezialisten war sie unter anderem für Compaq/HP und Sun Microsystems tätig. ■



Barbara Rogner

Keynote von Ossi Urchs

Etail Summit 2009: Für einen erfolgreicherer E-Commerce

Nach seiner erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr findet der »Etail Summit« der Computer Reseller News seine Fortsetzung am 28.04 in München. Dabei sind wieder hochkarätige Speaker, darunter Martin Wild, Geschäftsführer Home of Hardware (HoH), Vertreter von Google, Ebay und Amazon sowie der bekannte Internet-Visionär Ossi Urchs (siehe Foto). Urchs spricht in seiner Keynote über »E-Business 2.0 – Wie das neue Web die Geschäftswelt verändert: Ein Blick in die Zukunft«. Ein weiteres Highlight: Ein Experte überprüft kostenlos Ort Ihren E-Shop und gibt Verbesserungstipps. Profitieren Sie vor Ort von der Expertise unserer Experten. Folgende Themen werden auf dem »Etail Summit 2009« diskutiert:

• Online Handel 2009: Die aktuellsten Zahlen und Marktforschungsstudien. Exklusive »Channeltracks«

Computer
Reseller News


Marktstudien werden auf dem Etail Summit 2009 vorgestellt

- Amazon, Neckermann, Ebay, Quelle: Welche Firmen und welche Strategien werden in diesem Jahr erfolgreich sein?
- Internationaler Ausblick: Welche Player dominieren den Markt in England, Frankreich und Osteuropa?
- Strategien für Fachhändler und Systemhäuser: Praxis-Know-how für erfolgreiches E-Commerce
- Logistik im Etail-Zeitalter: Neue Konzepte von den Dienstleistungs-Unternehmen
- Rechtssicherheit: Tipps zum Schutz vor Abmahnungen und weiteren juristischen Fallen
- Erfolgsfaktoren: Blick hinter die Kulissen erfolgreicher Online-Großhändler
- Social Commerce: Welche Auswirkungen haben die Netzwerke auf den Online-Handel?
- Die Zukunft des Online-Handels: Wie werden Web 3.0 und semantisches Web den E-Commerce verändern?
- Preisgestaltung: Wie finde ich den richtigen Preispunkt im Internet und wie kann ich von den Preisvergleichen profitieren?
- Networking: Treffen Sie die erfolgreichen Etailer und erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie Ihre Umsätze im E-Commerce steigern können



Internet-Visionär Ossi Urchs

Foto: www.urchs.de

i

Termin: 28.4. in München
Anmeldung und weitere Informationen:
www.etail-summit.de

Weitere Informationen und Anmeldung unter
www.etail-summit.de.

Seien Sie für nur 79 Euro – inklusive Mittagsbuffet, Abendsnack, Getränken und den Tagungsunterlagen auf USB-Stick – dabei! ■

MS Open-Value Lizenz-Workshops bei Also

Also möchte seine Reseller fit machen für den Vertrieb von Microsoft-Lizenzen. Darum tourt der Straubinger Distributor mit kostenlosen »Microsoft Open-Value Lizenz«-Workshops durch Deutschland. In seinen Workshops möchte Also den Teilnehmern den Verkaufsprozess von Microsoft-Lizenzen demonstrieren und sie mit Argumenten über die Vorteile des Lizenzprogramms für deren Endkunden versorgen. Zudem will der Grossist verdeutlichen, wie er seine Fachhandelspartner dabei von der ersten Anfrage bis zum Vertragsabschluss unterstützt.

Durch die Tagesveranstaltungen wird der Microsoft Senior Licensing Consultant Jürgen Hossner führen. Hossner wird ausführlich über die Microsoft-Lizenzprogramme informieren und das Programm mit praktischen Übungen abrunden.

Die letzten Workshops der im Februar gestarteten Reihe finden am 27.2. in Unterschleißheim und am 16.3. in Köln statt. »Der Open-Lizenz-Umsatz ist deutlich größer als der Umsatz in den Open-Value-Lizenzprogrammen. Der Trend der Umsatzverschiebung in

Richtung Open-Value ist aber auch bei uns eindeutig erkennbar. Mit unserem Workshop möchten wir ein Trainingsangebot machen, mit dem sich Händler auf

die Veränderungen vorbereiten können«, sagt Sybille Lücke, Head of Software Division bei Also.

Interessierte Fachhändler erhalten weitere Informationen

beim Team der Software Division des Straubinger Distributors unter der Telefonnummer 09421 933501 oder per E-Mail: software-de@also.com. ■

i

Termine:
27.2. München/Unterschleißheim
16.3. Köln
Anmeldung und Informationen:
www.also.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.



Account Manager (m/w)

ROTON IT-Service GmbH / Stuttgart
Job-ID 94349208



Junior Consultant (m/w) MS Dynamics AX

Hso Süd GmbH / München
Job-ID 94349401



Account Manager (w/m)

Sogeti Deutschland GmbH / versch.Standorte
Job-ID 94349236



IT-Systemingenieur/Consultant (m/w)

Amadeus Fire AG / Mainz
Job-ID 94351494



Vertriebsrepräsentant (m/w)

Bürotechnik Gruhn GmbH / Saarbrücken
Job-ID 94346996



Mitarbeiter (m/w) im Support

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG / Hamburg
Job-ID 94351644



Sales Key Account Manager (m/w)

BITMARCK SOFTWARE GmbH / Hamburg, Essen
Job-ID 94348955

Neu!
Job per
SMS

Computer
Reseller News


So sucht man heute.

IT-Branche läuft TK den Rang ab

1 Der deutsche ITK-Markt erzielte 2008, laut einer Studie des Branchenverbandes Bitkom, ein Volumen von rund 145 Milliarden Euro. Die Informationstechnik (Hardware-Hersteller, Software-Anbieter und IT-Services) generierte rund 66 Milliarden Euro Umsatz. Auf das gleiche Volumen kam die Telekommunikation.

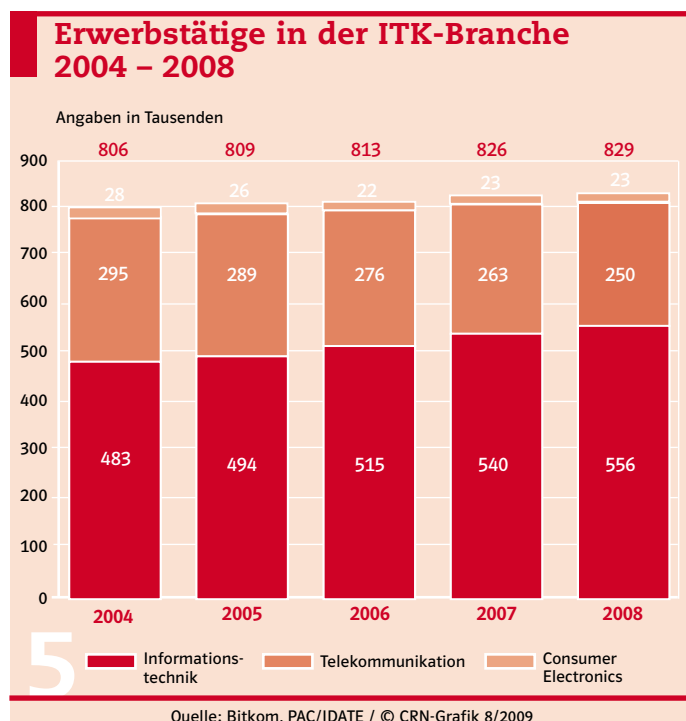
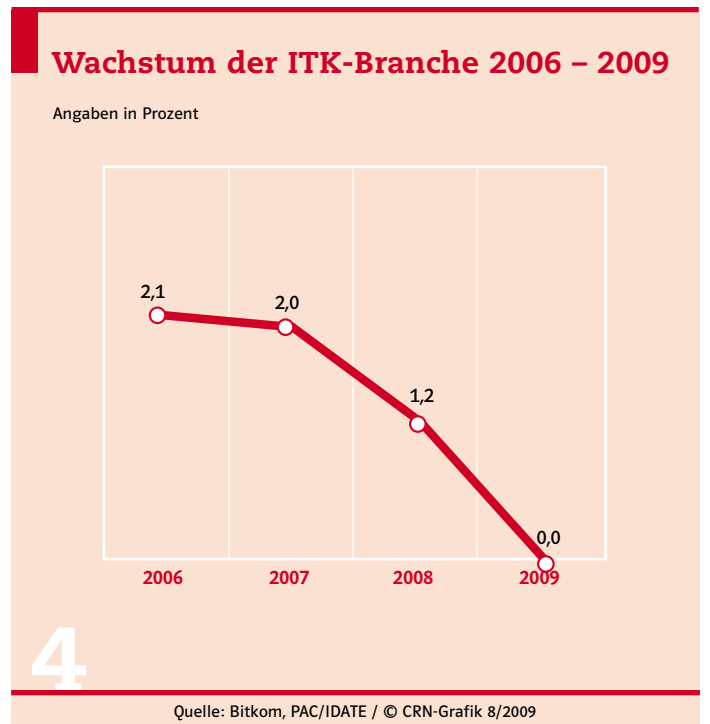
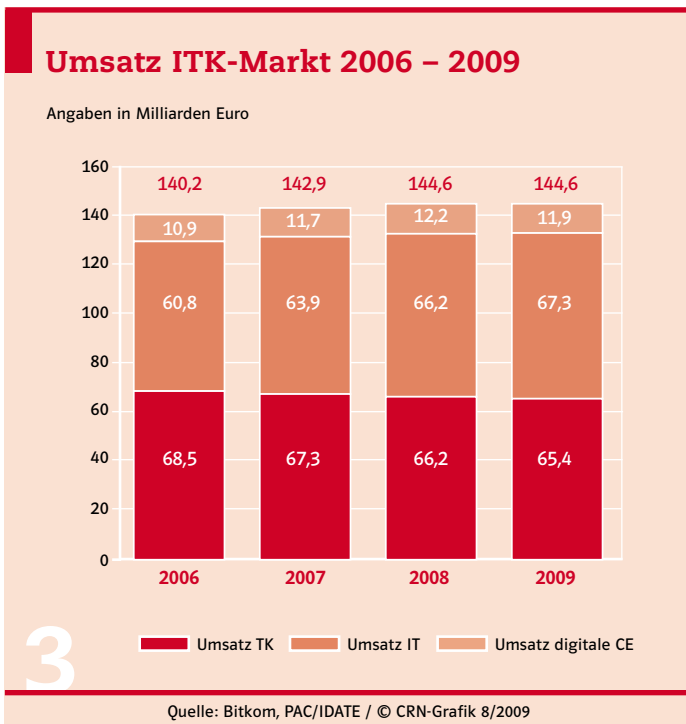
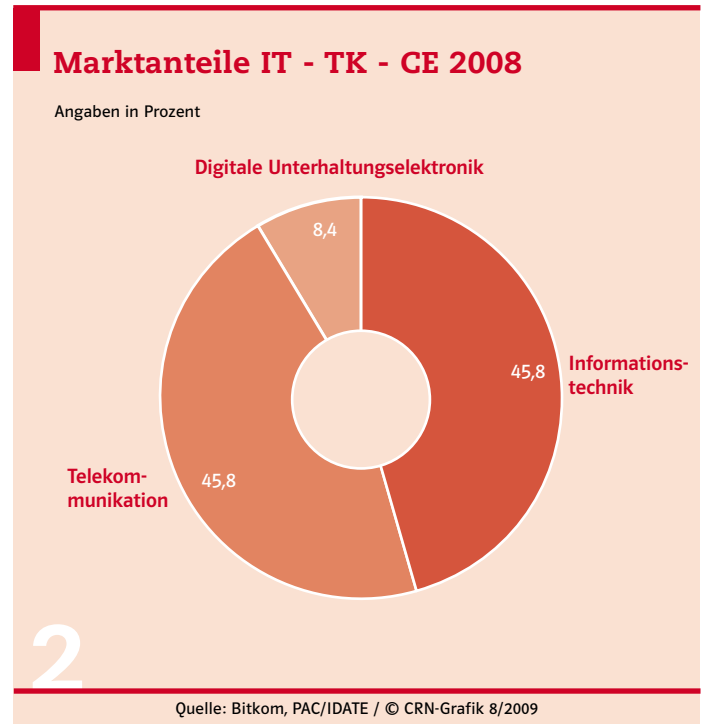
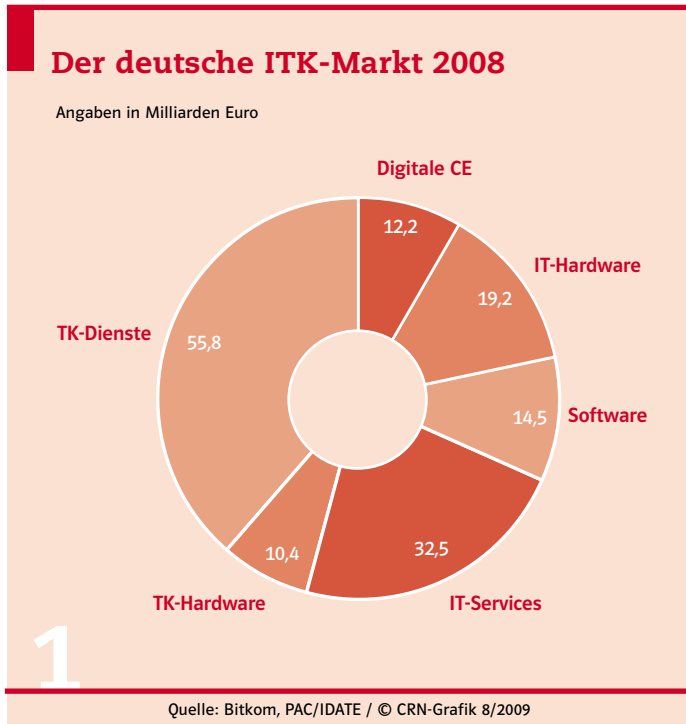
2 Informationstechnik und Telekommunikation sind mit jeweils rund 46 Prozent für den Großteil des Umsatzes im Markt verantwortlich. Den kleinsten Anteil hat die digitale Unterhaltungselektronik mit gut acht Prozent am Umsatz der Informationswirtschaft.

3 2009 wird die IT-Branche erstmals die Telekommunikation-Sparte beim Umsatz überholen. Grund sind die weiterhin stark fallenden Preise für TK-Hardware, die nicht von einem kräftigen Umsatzanstieg mit Datendiensten kompensiert werden können. Bei den IT-Services rechnet Bitkom mit einem Anstieg von rund drei Prozent.

4 In den letzten Jahren musste die Branche mit einem stetig sinkenden Wachstum leben. Grund dafür sind die sinkenden Umsätze der TK-Branche. Im »Krisenjahr« 2009 soll der ITK-Markt das Niveau von 2008 halten können, was angesichts der insgesamt schrumpfenden Wirtschaft laut Bitkom als Erfolg zu werten ist.

5 Der Trend von der TK- zur IT-Branche spiegelt sich auch in der Zahl der Erwerbstätigen in der Informationswirtschaft wider. So ging die Zahl der Arbeitnehmer in der Telekommunikation in den letzten Jahren stetig zurück, während im IT-Segment – vor allem im IT-Services-Bereich – immer mehr Menschen arbeiten.

6 Ein wichtiger Motor für die positive Entwicklung im IT-Bereich sind die im Umfang stetig wachsenden Exporte von IT-Dienstleistungen ins Ausland. Dort lag das Wachstum in den letzten fünf Jahren, mit Ausnahme von 2005, stets im zweistelligen Bereich.



Außenhandel IT-Dienstleistungen Deutschland 2002 – 2008

IT-Dienstleistungen	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 Q1	2008 Q2	2008 Q3
Export (Mrd. Euro)	5,8	5,9	6,5	6,7	7,7	8,9	2,2	2,4	2,3
Veränd. gegenüber Vorjahr	9 %	1 %	10 %	4 %	14 %	15 %	11 %	25 %	7 %
Import (Mrd. Euro)	6,4	6,4	6,5	6,9	7,4	8,5	2,3	2,1	2,2
Veränd. gegenüber Vorjahr	2 %	1 %	2 %	5 %	7 %	16 %	1 %	10 %	3 %
Saldo	-0,6	-0,5	0,0	-0,2	0,3	0,3	-0,1	0,3	0,1

Quelle: Deutsche Bundesbank / © CRN-Grafik 8/2009

ACHTUNG BUSINESS BOOM!

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

AMD

Neue CPUs: Mehr Power, weniger Durst

Mit fünf neuen Phenom-II-Prozessoren hat AMD seine AM3-Plattform eingeführt. Diese besteht aus Phenom-II-CPU und DDR3-Speicher auf AM3-Mainboards. Das Prozessor-Quintett funktioniert jedoch auch mit »AM2+«-Platinen und günstigerem Speicher.

benjamin.blaume@crn.de

Die angekündigten Multikern-Prozessoren mit drei und vier Kernen sind den bereits erhältlichen Phenom-II-Prozessoren sehr ähnlich.

Die Unterschiede zu den ersten Phenom-II-CPU sind beim Speichercontroller auszumachen. Dieser ist mit zwei GHz etwas schneller getaktet als beim Vorgänger (1,8 GHz). Zudem können neben DDR2-1.066-Modulen auch DDR3-Speicher bis 1.333 MHz angesprochen werden. Der Takt des Hyper Transport Interface wurde eben-

falls leicht erhöht (von 1,8 auf zwei GHz). Das erhöht die theoretische Bandbreite auf 33,1 GByte pro Sekunde (vorher 31,5 GByte/s). Ein großer Pluspunkt sei laut AMD die Kompatibilität der neuen Phenoms zu »AM2+«-Mainboards, so dass Aufrüster nicht direkt die Hauptplatine und den relativ teuren DDR3-Speicher kaufen müssen, wenn sie die neuen Prozessoren einsetzen möchten. Nach einem Bios-Update sollen die neuen Prozessoren in sämtlichen »AM2+«-Plati-

nen funktionieren. So wird ein schrittweises Upgraden und ein späterer Wechsel auf die »AM3«-Plattform ermöglicht.

Durch die Fertigung im 45nm-Prozess hat AMD die maximal abgegebene Wärmeleistung (TDP) der Prozessoren senken können.

CPUs für aktuelle und zukünftige Boards

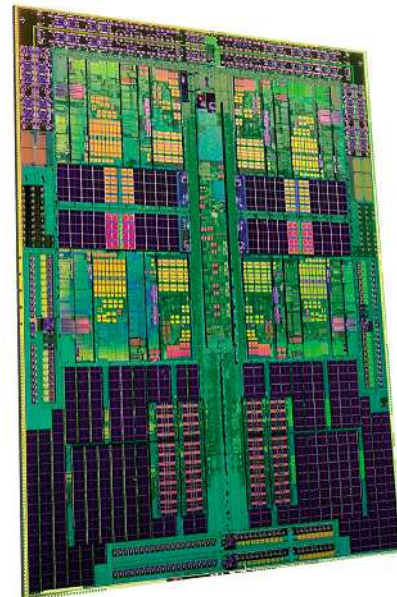
Bei allen neu vorgestellten Phenom-II-Chips liegt sie bei 95 Watt. Zudem können Phenom-II-Prozessoren die Taktfrequenz in mehreren Schritten auf 800 MHz drosseln, um Strom zu sparen – beim »Phenom« der ersten Generation waren es noch mindestens 1.250 MHz. Beide Schritte begünstigen eine erheblich geringere Stromaufnahme im Betrieb. Zudem werden durch den niedrigeren TDP schnellere Taktfrequenzen möglich.

Wer bei AMD-Prozessoren den Überblick behalten möchte, muss ab sofort noch mehr aufpassen. Mit dem unterschiedlich großen

L3-Cache fließt nämlich ein weiterer Faktor in die Modellbezeichnung mit ein. Die Zahl hinter dem »X« steht für die Menge der aktiven Kerne. Die »900er-Serie« verfügt über vier Kerne und sechs MByte L3-Cache. Die »800er-Reihe« besitzt vier Kerne und vier

MByte L3-Cache. Die »700er-Serie« nutzt drei Kerne, kann aber auf sechs MByte L3-Cache zugreifen. Je höher die Zahl innerhalb einer Serie ausfällt, desto höher sind die Kerne getaktet. Endet die Typenbezeichnung mit »Black Edition (BE)«, so eignet sich der Prozessor besonders gut zum Übertakten, da der Multiplikator nicht begrenzt wird.

Die »900er«-Serie birgt eine besondere Problematik, da AMD keine unterschiedliche Bezeichnung für AM3- und AM2-Phenom-II eingeführt hat. So sind die bereits seit Januar erhältlichen »Phenom-II-940« und »Phenom-II-920«



Phenom II: Dank 45nm-Technologie stärker und effizienter als der Vorgänger

nicht mit der AM3-Plattform kompatibel. Fachhändler erhalten die Prozessoren ab sofort bei zahlreichen Distributoren, darunter Api, Devil, Ingram Micro oder Wave. ■

Advanced Micro Devices GmbH
Karl-Hammerschmidt-Straße 34, 85609 Dornach
Tel. 089 45053-0, Fax 089 406490
www.amd.de

Phenom-II-Prozessoren im Überblick

Modell	Kerne	Taktfrequenz	L3-Cache	TDP	Socket	HEK
Phenom II X4 940 Black Edition	4	3,0 GHz	6 MByte	125 Watt	AM2+	185 €
Phenom II X4 920	4	2,8 GHz	6 MByte	125 Watt	AM2+	158 €
Phenom II X4 910	4	2,6 GHz	6 MByte	95 Watt	AM3	k. A.
Phenom II X4 810	4	2,6 GHz	4 MByte	95 Watt	AM3	143 €
Phenom II X4 805	4	2,5 GHz	4 MByte	95 Watt	AM3	k. A.
Phenom II X3 720 Black Edition	3	2,8 GHz	6 MByte	95 Watt	AM3	118 €
Phenom II X3 710	3	2,6 GHz	6 MByte	95 Watt	AM3	101 €

Citrix Systems

XenDesktop wird Multimedia-fähig

In Version 3 unterstützt die Virtualisierungslösung XenDesktop von Citrix verschiedenste Multimediaformate. Außerdem können Windows-Desktops jetzt aus ein und demselben zentralen Image-Speicher nicht nur in einer virtuellen Maschine bereitgestellt, sondern auch an lokale PCs gestreamt werden.

michael.hase@crn.de

Mit »XenDesktop 3« verspricht Software-Hersteller Citrix bei virtuellen Desktops das gleiche Nutzererlebnis, wie es Anwender von herkömmlichen Computer-Arbeitsplätzen gewohnt sind. Zum gesteigerten Komfort der Virtualisierungslösung trägt nach Auskunft des Anbieters vor allem die »Citrix HDX«-Technologie bei. Das Kürzel steht für High Definition User Experience: »HDX Mediastream« soll die Multimedialeistung erhöhen, indem komprimierte Datenströme an Endgeräte geschickt und lokal abgespielt werden. »HDX Plug-and-Play«

unterstützt MP3-Player, Digitalkameras, Scanner und andere lokale USB-Geräte. »HDX Broadcast« soll für die Beschleunigung von virtuellen Desktops und Anwendungen im Netzwerk sorgen.

Ferner bietet die neue »XenDesktop«-Version mehrere Erweiterungen, mit denen sich die Dichte virtueller Maschinen im Rechenzentrum erhöhen lässt: Im Maximum können jetzt dop-

pelt so viele virtuelle Desktops wie bei früheren Versionen auf einem Server laufen. Diese Verbesserung soll die Anschaffungskosten für Server, auf denen Desktops bereitgestellt werden, um die Hälfte senken und darüber hinaus Instandhaltungs- und Energiekosten reduzieren.

Bislang einzigartig ist Citrix zufolge die Möglichkeit, mit dem Software-Produkt sowohl virtuel-

le als auch lokale Desktops aus einem zentralen Image-Speicher bereitzustellen. In der Regel basieren Lösungen zur Desktopvirtualisierung auf dem Grundprinzip, dass jeder Desktop in einer virtuellen Maschine im Rechenzentrum läuft. Mit »XenDesktop 3« lassen sich Desktops von denselben Basis-Images aber auch streamen und lokal an Endgeräten ausführen, auf denen das entsprechende Betriebssystem lauffähig ist.

Mehr Flexibilität

Desktops können somit entweder virtuell im Datacenter oder gestreamt auf einem physischen PC im Netzwerk bereitgestellt werden. Die alternativen Optionen sollen die Flexibilität der Administration erhöhen: Denn die Desktops von Büromitarbeitern werden zentral verwaltet und laut Citrix jeweils dort ausgeführt, wo es am sinnvollsten erscheint, um die Rechenleistung

von Servern und Endgeräten effizient auszunutzen.

Nicht zuletzt enthält »XenDesktop 3« neue Features, die Verwaltung und Nutzerpersonalisierung vereinfachen sowie die Sicherheit erhöhen sollen. Das Profilmanagement macht es der Administration den Angaben zufolge leichter, Mitarbeitern bei jedem Einloggen einheitliche und personalisierte Arbeitsmöglichkeiten anzubieten. Außerdem unterstützt das Produkt jetzt mehrere Authentifizierungssysteme für Smart Cards.

Der Preis für die Neuversion, die seit diesem Monat verfügbar ist, beginnt bei 75 Dollar pro Concurrent User. Distributoren von Citrix-Software sind ADN, Computerlinks, DNS, Entrada und LWP. ■

Citrix Systems GmbH, Airport Business Centre
Am Söldnermoos 17, 85399 Hallbergmoos
Tel. 0811 830000, Fax 0811 830011
www.citrix.de

ANZEIGE

Leistungssprung durch Core i7 Prozessoren

Intel schaltet den Turbo ein

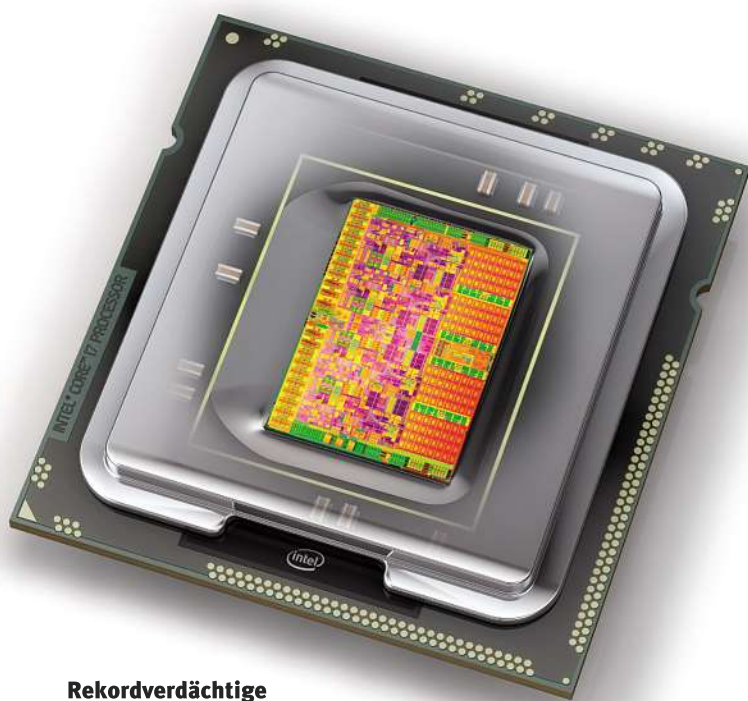
Die neuen Intel® Core™ i7 Prozessoren liefern im Vergleich zu den Vorgängern eine um bis zu 40 Prozent höhere Leistung ohne zusätzlichen Strombedarf. Im Paket mit dem zugehörigen Intel X58 Chipsatz bieten sie Resellern neue Marktchancen.

Die Fachpresse ist sich einig: „Intels neue Core-i7-Prozessoren überzeugen in der Performance vollends. Gegenüber dem bereits zweifelsohne schnellen Core 2 Extreme QX9770 arbeitet das neue Top-Modell Core i7 965 Extreme um bis zu 41 Prozent schneller“, schreibt TecChannel. Die PC-Welt spricht von einer „Leistungsexplosion“ und für Computer-Bild ist das Spitzenmodell Intel Core i7-965 Extreme „der mit Abstand schnellste Prozessor“, den das Magazin je gemessen hat.

Die Rekordwerte bei Performance und Datendurchsatz erreicht Intel durch Innovationen in der Chip-Architektur. Die einzelnen Kerne basieren auf der bewährten Intel® Core™ Mikroarchitektur und zeichnen sich durch eine Reihe von hilfreichen Neuerungen aus wie beispielsweise Turbo-Boost, der integrierte DDR3-Speichercontroller sowie die Intel QuickPath-Technologie. Dank Intel Hyper-Threading können die Core-i7-CPU's mit ihren vier Kernen zudem bis zu acht Threads parallel bearbeiten.

Vorteile durch neue Technologien

Mit der Intel® Core™ Mikroarchitektur hat Intel das Innenleben des Prozessors gründlich umstrukturiert. Der Speichercontroller ist beim Core i7 erstmals direkt im Prozessor integriert und sitzt nicht mehr auf dem Chipsatz. Mit drei DDR3-1066 Speicherkanälen erreicht der Core i7 Prozessor eine Speicherbandbreite von 25,5 GByte/s. Zum Vergleich: Der schnellste Vorgänger Intel



Rekordverdächtige Leistungswerte: der neue Intel® Core™ i7 Prozessor

Core 2 Extreme QX9770 schafft mit 12,8 GByte/s nur knapp die Hälfte. Die Verdoppelung gelang auch mit Hilfe der neuen Intel QuickPath-Technologie, die den Datenfluss vom und zum Prozessor optimiert. QuickPath löst den alten Front Side Bus (FSB) ab.

Ebenfalls neu beim Core i7 Prozessor ist die Intel Turbo Boost-Technik. Sie beschleunigt Anwendungen, die nicht alle Prozessorkerne ausnutzen, indem sie einzelne Kerne gezielt übertaktet. Dazu überwacht die auf dem Chip integrierte Power Control Unit (PCU) den Leistungsbedarf des Prozessors und passt die Prozessorleistung automatisch an das Nutzerverhalten an. Sind nicht alle Rechenkerne voll ausgelastet, erhöht der Turbo Mode je nach Anwendung automatisch die Taktfrequenz eines oder mehrerer Prozessorkerne um eine bis maximal zwei Stufen (pro Stufe um 133 MHz) ohne zusätzlichen Stromverbrauch. Die maximale Verlustleistung (TDP) liegt wie bei den Vorgänger-Modellen weiter bei 130 Watt, und dank

der neuesten Intel-Stromspartechniken lassen sich nun auch Desktop PCs in den Schlafmodus versetzen. Das war bislang nur Notebooks vorbehalten.

Neuer Chipsatz

Durch die neue Prozessor-Bauweise mit integriertem Speichercontroller und QuickPath-Schnittstelle ist es technisch nicht möglich, die Core i7 45nm-CPU's auf aktuellen Mainboards mit dem Sockel 775 zu betreiben. Passend zum Prozessor steigt Intel auf den neuen Sockel LGA 1366 um; die Ziffer gibt die Zahl der Kontakte an. Die gegenüber dem LGA 775 fast verdoppelten Anschlüsse sind durch die drei Speicherkanäle für DDR3-Speicher bedingt.

Der Intel X58 Express Chipsatz ist der erste Chipsatz, der speziell für die neuen Intel Core i7-Prozessoren gefertigt wird. Der X58-Chipsatz ist notwendig, um all die neuen Funktionen des Core i7 auch umsetzen zu können.

Von der hohen Leistung der Core i7-Prozessoren profitieren Anwendungen wie Videobearbeitung, Computerspiele sowie gängige Büro- oder Internetapplikationen.

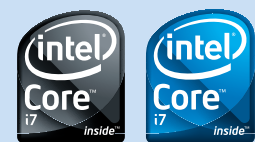
Viele Optionen für Reseller

Derzeit bietet Intel die drei High End Desktop-Prozessoren Intel Core i7 920 (Taktrate 2,66 GHz), Core i7 940 (2,93 GHz) sowie die besonders leistungsstarke Core i7 965 Extreme Edition (3,20 GHz) an. Den Core i7 920 und 940 stattet Intel mit einem 4,8 GT/s schnellen QuickPath-Interface aus (9,6 GByte/s pro Richtung). Das Topmodell Core i7 965 Extreme Edition kommuniziert mit bis zu 6,4 GT/s (12,8 GByte/s pro Richtung) mit dem X58-Chipsatz. Via QuickPath steuert der

Core i7 über den X58-Chipsatz auch die Grafikkarte an. Im Laufe dieses Jahres folgen noch weitere Varianten für Server, Notebooks und Desktop-PCs.

Reseller können ihren Kunden für Desktop-PCs, die höchste Rechenleistung bei hoher Energieeffizienz benötigen, ein Komplettpaket aus Core i7-Prozessor und Intel X58 Express-Chipsatz anbieten. Das beste Preis-Leistungsverhältnis liefert der Core i7 920 mit einem Preis von rund 200 Euro. Für den Reseller bietet sich hier die Option, ein hervorragendes PC-System mit kleinem Budget zusammenzustellen. Entsprechend teurer sind Systeme mit dem Topmodell Core i7 965 Extreme. Doch auch hier bietet das Kombipaket aus Prozessor und zugehörigem Chipsatz erstklassige Verkaufschancen. ■

Die neuen Intel® Core™ i7 Prozessoren im Überblick



Prozessortyp	Core i7-965 Extreme	Core i7-940	Core i7-920
Intel Smart Cache	8 MB	8 MB	8 MB
Taktfrequenz	3,20 GHz	2,93 GHz	2,66 GHz
Intel QuickPath	6,4 GT/s	4,8 GT/s	4,8 GT/s
DDR3	800/1066 MHz	800/1066 MHz	800/1066 MHz
Integrierter Speichercontroller	3 Kanäle, 2 DIMMs/Kanal	3 Kanäle, 2 DIMMs/Kanal	3 Kanäle, 2 DIMMs/Kanal
Hyper-Threading / Anzahl der Verarbeitungsthreads	8	8	8
Quadcore	Ja	Ja	Ja

Gigaset Communications

Schnurlosmodell mit robuster Schale

Gigaset Communications bringt mit dem »Siemens Gigaset E490/E495« ein neues Modell auf den Markt, das dank stoßsicherer Außenhülle besonders für Handwerksbetriebe, Heimwerker, Gartenliebhaber und Kleinkind-Haushalte geeignet ist.

folker.lueck@crn.de

Gegen Staub, Stöße und Spritzwasser geschützt, ist das DECT-Modell »Siemens Gigaset E490/E495« besonders hart im Nehmen. Zur Ausstattung gehören ein großes Farbdisplay mit Grafikmenü, Vibrationsalarm und eine Freisprecheinrichtung in Voll-Duplex-Qualität. Die Modellvariante »Gigaset E495« besitzt zusätzlich einen Anrufbeantworter. Für Be-

nationalen IP54-Norm gegen das Eindringen von Schmutzpartikeln und Spritzwasser geschützt. Mit dem zum Lieferumfang gehörenden Gürtelclip trägt der Nutzer das Mobilteil bequem bei sich. Auch in lauten Umgebungen bleibt mit Hilfe des Vibrationsalarms kein Anruf unbemerkt. Über den 2,5-mm-Klinkenstecker ist bei Bedarf

Das »Gigaset E490/495« kann auch als Babyphone verwendet werden.

dienkomfort sorgt auch das große, beleuchtete Tastenfeld. Die Akku-Kapazität reicht für bis zu 250 Stunden Standby-Betrieb oder zwölf Stunden Gesprächszeit.

Eine rundumlaufende Gummieinlage an den Seiten des ergonomisch geformten Mobilteils federt Stöße ab und lässt das Telefon sicher in der Hand liegen. Das neue Modell der Gigaset-E-Klasse ist nach der inter-

nationalen IP54-Norm gegen das Eindringen von Schmutzpartikeln und Spritzwasser geschützt. Mit dem zum Lieferumfang gehörenden Gürtelclip trägt der Nutzer das Mobilteil bequem bei sich. Auch in lauten Umgebungen bleibt mit Hilfe des Vibrationsalarms kein Anruf unbemerkt. Über den 2,5-mm-Klinkenstecker ist bei Bedarf

nationalen IP54-Norm gegen das Eindringen von Schmutzpartikeln und Spritzwasser geschützt. Mit dem zum Lieferumfang gehörenden Gürtelclip trägt der Nutzer das Mobilteil bequem bei sich. Auch in lauten Umgebungen bleibt mit Hilfe des Vibrationsalarms kein Anruf unbemerkt. Über den 2,5-mm-Klinkenstecker ist bei Bedarf ein Kabel-Headset anschließbar. Die separate Basisstation und die Ladeschale lassen sich mit Hilfe der Wandhalterung platzsparend und flexibel montieren. Im Telefonbuch des Geräts finden bis zu 150 Namen und Rufnummern Platz. Werden den im Rufnummernspeicher hinterlegten Kontakten unterschiedliche Anrufmelodien zugeordnet (VIP-Ruf), verrät bereits das Klingeln, wer am anderen Ende der Leitung ist. Neben fünf Standardmelodien stehen weitere zehn polypHONE Klingeltöne zur Verfügung. Praktisch für junge Fami-



Für Handwerker und Kleinkinder gleichermaßen geeignet: Robustes Schnurlosmodell »Siemens Gigaset E490/E495«

lien: das Mobilteil des »Gigaset E490/495« kann auch zur Raumüberwachung als Babyphone eingesetzt werden. Zur Aufzeichnung von Sprachnachrichten bietet das »Gigaset E495« einen digitalen Anrufbeantworter mit bis zu 45 Minuten Aufnahmezeit, Fernabfragefunktion und SMS-Benachrichtigung für neu eingegangene Nachrichten.

Beide neuen Modelle sind mit ECO-DECT-Technik ausgestattet: Dabei wird der Sendemodus erst bei einem eingehenden oder ab-

gehenden Anruf aktiviert. Im Standby- und Ladezustand ist er vollständig abgeschaltet (ECO-Modus Plus). Beim Telefonieren sorgt der ECO-Modus für eine Absenkung der Funkleistung um 80 Prozent. Energiesparende Netzteile helfen beim Stromsparen. Für das Mobilteil eignen sich kostengünstige und überall erhältliche Standardakkus.

Der empfohlene Endkundenpreis beträgt für das »Siemens Gigaset E490« 89,99 Euro, die Variante »Gigaset E495« mit inte-

griertem Anrufbeantworter soll 109,99 Euro kosten. Ein zusätzliches Mobilteil inklusive Ladeschale kostet 89,99 Euro. Der Hersteller kann das Gerät ab Ende Februar liefern. ■

i Gigaset Communications GmbH
Hofmannstraße 61, 81379 München
Tel. 089 722-0
www.gigaset.com

Lancom Systems

VPN-Client mit Budget-Manager

Mit der Version 2.1 des »Advanced VPN Client« stellt der Netzwerkhersteller Lancom ein umfangreiches Upgrade seines VPN-Software-Client für Microsoft Windows zur Verfügung. Neuerungen sind der Budget-Manager, eine umfangreichere UMTS-Kartenunterstützung, Multi-Zertifikatsunterstützung und neue Diagnosemöglichkeiten.

folker.lueck@crn.de

Der »Advanced VPN Client« von Lancom unterstützt Internet-Verbindungen über WLAN, Mobilfunk (UMTS/GPRS), ISDN, Analog- oder DSL-Modems, die Medienerkennung erfolgt automatisch je nach Verfügbarkeit. Zusätzlich bietet der Client einen 0900er-Dialer-Schutz und Start- und Konfigurations-Optionen, die ihn direkt beim Betriebssystem-Start in das Windows-Login integrieren. Die integrierte Personal Firewall, IPSec-VPN und die Unterstützung zahlreicher UMTS- und HSDPA-Karten ermöglichen Geschäftsreisenden und Mitarbeitern am Heimarbeitsplatz einen unkomplizierten und sicheren Zugriff auf Firmendaten. Neu ist dabei

die Nutzung eines automatischen Logins für T-Mobile- und Lancom-Hotspots.

Der neue Budget-Manager ermöglicht die Festsetzung eines festen Volumen- oder Zeitbudgets pro Monat für den In-

Der »Advanced VPN Client« unterstützt Vista, Windows 2000 und Windows XP.

ternet-Zugang über Mobilfunk oder WLAN-Hotspots. Zusätzlich kann die Liste von zulässigen UMTS-Netzbetreibern eingeschränkt und der Internetzugang über UMTS/GPRS bei Auslandsreisen gesperrt werden. Teures Roaming wird so verhindert, volle Kostenkontrolle ist erstmals möglich.

Die Neuauflage des »Advanced VPN Client« bietet Multi-Zertifikatsunterstützung. So können mit einem Client mehrere zertifikatsbasierte Verbindungen zu verschiedenen Gegenstellen aufgebaut werden, beispiels-

weise zu Kunden oder Lieferanten und in das eigene Firmennetz.

Weitere Neuerungen gibt es bei Diagnose und Fehlerbehebung. Der Client zeigt nun an, warum er eine Verbindung nicht aufbauen kann: ob das Problem beispielsweise an der falschen Verschlüsselung oder in einer

nicht vorhandenen Internetverbindung liegt.

Der »Advanced VPN Client« unterstützt neben Vista die Betriebssysteme Windows 2000 und Windows XP. Für alle Kunden, die ihren bisherigen »Advanced VPN Client 2.0« nach dem 17.10.2008 freigeschaltet haben, ist das Upgrade auf Version 2.1 kostenlos. Eine 30-Tage-Demoversion steht kostenlos auf der Lancom-Webseite zum Download bereit. ■

i Lancom Systems GmbH
Adenauerstr. 20 / B2, 52146 Würselen
Tel. 02405 49 93 6-0, Fax 02405 49 93 6-99
www.lancom.de

Hyundai

Mobiler Alleskönner

Der Multimediaplayer »T 4300 E« von Hyundai legt als mobiler Entertainer einen überzeugenden Auftritt hin. Das Gerät gibt MP3s, Fotos und Filme wieder und dient zudem als kompakter DVBT-Empfänger.

joachim.gartz@crn.de

In dem handlichen Gehäuse des »T 4300 E« von Hyundai stecken eine Vielzahl von Funktionen, um jederzeit und überall Zugriff auf eine Vielzahl von Medien zu

erhalten. Das Gerät ist mit einem 4,3-Zoll-LC-Display ausgestattet und besitzt einen MP3-Player, MP4-Player, Picture-Viewer und FM-Radio sowie einen DVB-T-Tuner, der den Empfang aktueller Fernsehprogramme ermöglicht. Weitere technische Merkmale sind zwei GByte interner Speicher, der via Mini-SD-Card-Slot erweiterbar ist und eine Batterie, die über drei Stunden DVB-T- oder rund 35 Stunden MP3-Wiedergabe ermöglicht. Unter-

stützte Audio-Formate sind: MP3, WMA9, OGG und AAC. An Video-Formaten wird MPEG4 sowie WMV9 unterstützt. Das integrierte FM-Radio ermöglicht auch eine direkte digitale Aufnahme auf die interne Festplatte. Der EVK beträgt rund 150 Euro. Distributor ist ROS Enterprise Solutions. ■

i ROS Enterprise Solutions GmbH
Justus-von-Liebig-Ring 4-6, 82152 Krailling
Tel. 06408 503 403, Fax 06408 503 405
www.bestpreis24.de



Der »T 4300 E« bietet Zugriff auf Filme, Fotos, Musik sowie Radio- und TV-Empfang

Cemos

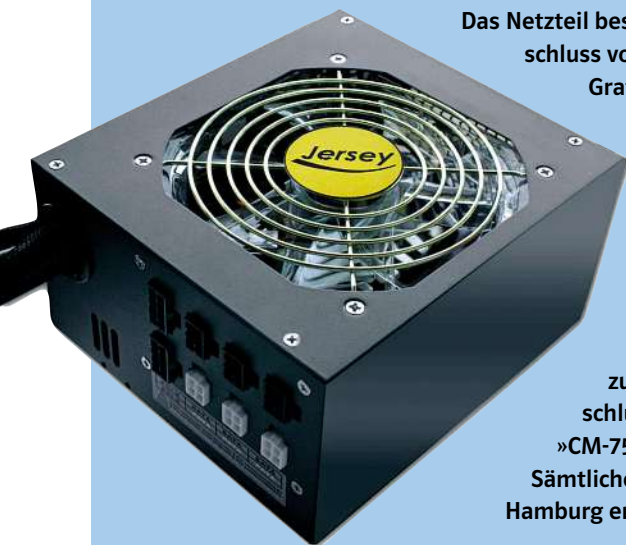
Modulares Netzteil

Der Komponenten- und PC-Systeme-Spezialist Cemos präsentiert zur CeBIT ein modulares »Jersey«-Netzteil mit hoher Energieeffizienz und 80Plus-(Bronze-)Zertifizierung.

joachim.gartz@crn.de

Das »Jersey Modular-Edition«-Netzteil mit 80Plus-(Bronze-)Zertifizierung wird ab April 2009 im Handel sein und bietet 85 Prozent Energieeffizienz bei mittlerer Last, vier unabhängige +12V-Leitungen, hohe Belastungssicherheit sowie abnehmbare Anschlusskabel. Insgesamt sind vier Modular-Edition-Netzteile geplant. Das erste Modell CM-750-E85 ist nach »ATX 12V Version 2.2«-Design-Guide gefertigt und bietet 750 Watt Leistung. Weitere besondere Features sind abnehmbare Anschlusskabel und die Netzteilabmessungen von nur 150 x 85 x 165 mm.

Das Netzteil besitzt feste Kabelstränge für den Anschluss von Mainboard, Prozessor und zwei PCI-E-Grafikkartenanschlüssen. Variierbar für den Anwender ist die Anzahl der zusätzlichen Anschlusskabel. Zur Verfügung stehen insgesamt drei abnehmbare Kabel für insgesamt acht SATA-Schnittstellen, zwei Anschlusskabel mit insgesamt fünf 4Pin-Molex-Anschlüssen und eine FDD-Schnittstelle. Für den Einsatz von Hochleistungsgrafikkarten liegen zudem zwei abnehmbare 6+2Pin PCI-E-Anschlusskabel bei. Der EVK für das Modell »CM-750-E85« steht derzeit noch nicht fest. Sämtliche Modellvarianten sind ab Lager in Hamburg erhältlich. ■



Das »Jersey«-Netzteil bietet 750 Watt Leistung

i Cemos GmbH
Tarpfenring 23, 22419 Hamburg
Tel. 040 5549470, Fax 040 55494720
www.cemos.de

ActiveJet®

ADVANCED TECHNOLOGY
... für eine bessere Umwelt

ActiveJet jetzt neu auch in Deutschland - Werden Sie unser Vertriebspartner!

Profitieren Sie von einem in Europa bereits bewährten Produktsortiment, der hervorragenden Handelsspanne und unserer umfangreichen Marketingunterstützung.

- ressourcenschonend
- bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
- höchste Qualität
- zertifiziert nach ISO, GRCI, RIT, IPL
- über 2000 Artikel im Sortiment



Wir verwenden nur original Tintenpatronen, die mit hochwertiger Tinte maximal befüllt werden.

Recycling ohne Qualitätsverlust - für eine bessere Umwelt!



Wir suchen Sie als Vertriebspartner!

Informieren Sie sich unverbindlich über unser hochwertiges Produktsortiment, unser qualifiziertes Fachhandelsprogramm und profitieren Sie von unserer langjährigen Kompetenz. Füllen Sie einfach den unteren Abschnitt aus und senden Sie ihn per Fax, E-Mail oder Post an uns zurück.

Per Fax: 0531/8669360
Per E-Mail: crn@kingofink.de



General Distributor:

King of Ink
Am Westerberge 13
38122 Braunschweig
Tel: 0531/8669360
www.kingofink.de

Die ersten 50 Einsender erhalten kostenlos eine stromsparende Taschenlampe mit LED-Technologie von ActiveJet.



CRN 08/2009

Firma

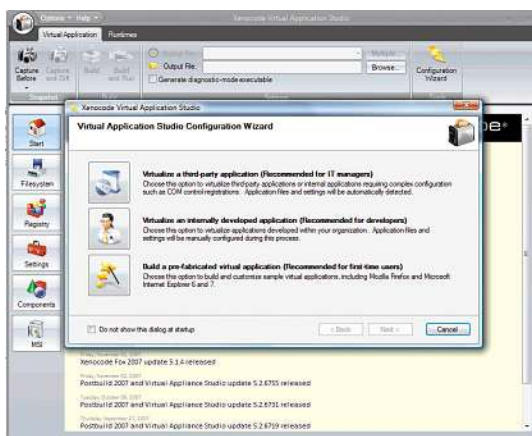
Ansprechpartner

Straße PLZ Ort

Telefon

E-Mail-Adresse

Der Configuration Wizard von Xenocode erleichtert die Erstellung virtueller Applikationen



Code Systems / Dögel IT-Management »Xenocode« unterstützt jetzt Active Directory

Die neue Version von Xenocode unterstützt die Verteilung von Applikationen über Microsofts Verzeichnisdienst Active Directory. Technologisch schließt die Virtualisierungslösung des US-Anbieters Code Systems damit zu ThinApp von VMware auf.

michael.hase@crn.de

Code Systems, US-Anbieter von Software zur Anwendungs-Virtualisierung, hat die Version 2009 von »Xenocode Virtual Application Studio« veröffentlicht. Die Entwicklungsumgebung ermöglicht Administratoren und Entwicklern, Windows-Applikationen einfach zu virtualisieren und sie als Exe-Datei zu verteilen. Mit Hilfe der »Xenocode«-Technologie wird die Installation von Software überflüssig. Zugleich sind Anwendungen abgeschirmt und gegen Konflikte und Kompatibilitätsfehler gefeit. Über Internet, Intranet, USB-Speicher oder Desktop-Verwaltungsstrukturen und Verteilungsmechanismen lassen sie sich an Nutzer ausgeben. Neu in »Xenocode« ist die Möglichkeit, virtuelle Windows-Applikationen über Microsofts Verzeichnisdienst Active Directory an Gruppen zu verteilen. Damit schließt die Virtualisierungslösung funktional zu ThinApp von VMware auf.

Außerdem bietet die Version 2009 ein erweitertes Sandbox-Management, das eine zielgenaue Kontrolle der Verlinkung und der Kommunikation von Anwendungen erlaubt. Das Zurücksetzen der Sandbox ermöglicht es, Änderungen an Applikationen umgehend ungeschehen zu machen. Darüber hinaus verfügt der Template-Wizard, mit dem sich gängige Anwendungen wie Microsoft Office oder Firefox mit einem Klick virtualisieren lassen, über Dutzende neuer Templates. »Xenocode Virtual Application Studio 2009« ist beim Exklusiv-Distributor Dögel IT-Management erhältlich. Das Startpaket mit Builder und fünf Clients kostet rund 500 Euro. ■

Dögel IT-Management
Platanenstraße 9, 06114 Halle
Tel. 0345 478234-0, Fax 0345 478234-29
www.doegel.de

21. April 2009 | München
9.00 bis 18.00 Uhr

Sofitel Munich Bayerpost
Bayerstraße 12
80335 München

InformationWeek
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager



IT-Compliance Recht kennen – konform handeln



Wolfgang Gößwein,
Bereichsleiter IT,
Richter + Frenzel
GmbH & Co. KG

»Compliance hat für das IT-Management eine ständig wachsende Bedeutung. Die Veranstaltung bietet mir die Möglichkeit, mich effektiv über den aktuellen Stand zu informieren.«

Themen

1. Datenschutz und Datensicherheit

Datenschutz und Datensicherheit als Herausforderung für Unternehmen
Dr. Thomas Jansen, Rechtsanwalt DLA Piper

- Grundsätze des Datenschutzrechts
- Nutzung personenbezogener Daten im Marketing und der HR-Abteilung
- Folgen der erlaubten Privatnutzung geschäftlicher E-Mail-Accounts
- Verfügbarkeit und Integrität von Daten
- Sicherung von IT-Systemen

2. Archivierung und Aufbewahrungsfristen

Last und Segen der Datenarchivierung
Dr. Antje Zimmerlich, Rechtsanwältin DLA Piper

- Handels- und steuerrechtliche Verpflichtungen
- GoB, GoBS, GDPdU
- Elektronische Archivierung
- Beweissicherung
- Outsourcing an Dienstleister

3. Governance und Haftung

Strategische Bedeutung der Unternehmens-IT für die Erreichung der Unternehmensziele

Dr. Jan Geert Meents, Rechtsanwalt DLA Piper

- Risikomanagement nach § 91 AktG
- Internationale Dokumentationspflichten
- Business-IT-Alignment
- Umsetzung mittels anerkannter Verfahren
- Governance und Rating (Basel II)
- Haftung der Unternehmensverantwortlichen

4. Lizenzmanagement

Möglichkeiten einer effizienten Softwarenutzung durch Lizenzmanagement

Dr. Flemming Moos, Rechtsanwalt DLA Piper

- Effiziente Nutzung der vorhandenen Software
- Vertragsgestaltung und Vertragsmanagement
- Gestaltung der Unternehmensabläufe
- Auditrechte des Lizenzgebers

Frühbucherrabatt bis 10.03.09
199,- € danach 249,- €
nur begrenzte Platzanzahl!

InformationWeek
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager

DLA PIPER

CMP
WEKA

Ansprechpartner: Amina Jemi - 08121 95-1570



400W/500W/620W



Sättigender
Schlankmacher



Reich an
Ballaststoffen



Ganz viel
Vitamin C



Gut bei
hohem Blutdruck



Für Diät-
und Schonkost



Gut für die Augen



Senkt den
Cholesterinspiegel



**Gut für's Gemüt
und den Geldbeutel**



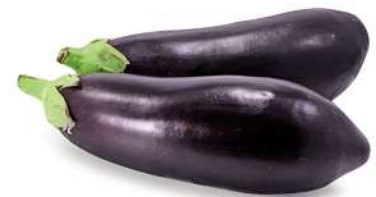
Enthält gesunde
ätherische Öle



Macht starke Nerven,
gute Augen und schöne Haut



Uraltes Heil-
und Kraftmittel



Heilend bei Rheuma,
Ischias und Nierenleiden

© Enermax 2009. Alle Rechte vorbehalten. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Änderungen ohne vorherige Ankündigung vorbehalten.



Exklusiv für Reseller
Besuchen Sie uns auf der CeBIT
und gewinnen Sie jeden Tag eine
LUCKY BUSINESS BOX!
www.enermax.de/luckybusinessbox

CeBIT 2009
Halle 20
Stand C52
HANNOVER
3.-8.3.2009
cebit.com



www.enermax.de/libertyeco • Kostenlose Hotline 0800-3637629 (0800-ENERMAX) • support@enermax.de



SOS

SOFTWARE SERVICE

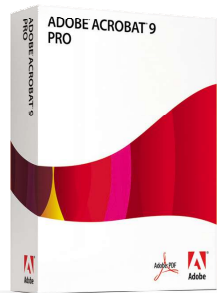
VALUE ADDED DISTRIBUTION

Preisknüller
Acrobat 9
Vollversion ab 299 €
Update ab 99 €

Seit über 22 Jahren
Ihr verlässlicher Software Distributor

Adobe

Acrobat 9.0



Adobe Acrobat 9.0 erfüllt Kommunikationsanforderungen von Kreativprofis, Technikern und Unternehmen unterschiedlichster Größe. Durch optimierte Kooperation von Teams, einfache und automatisierte Formularerstellung, Integration unterschiedlichster Inhalte und vieles andere mehr werden Unternehmen damit noch leistungsfähiger.

ab **99 €**

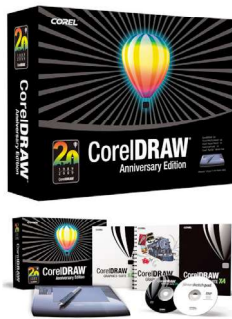
► **TIPP: Nutzen Sie noch heute die Preisknüller. Angebot ist gültig, solange Vorrat reicht.**

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
GDP00934	Adobe Acrobat Pro. 9.0, WIN, DE, CD	479 €
GDP00937	Adobe Acrobat Standard 9.0, WIN, DE, CD	299 €
GDP01000	UPG Adobe Acrobat Pro 9.0 von Pro, WIN, DE, CD	165 €
GDP00928	UPG Adobe Acrobat Standard 9.0, WIN, DE, CD	99 €

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

Corel

CorelDRAW Anniversary Edition



Die Jubiläumsedition beinhaltet:
 * CorelDRAW® Graphics Suite X4
 * Wacom® Intuos®3
 * A6 Wide Stifttablett
 * Skizzierprogramm Corel® Painter™ Sketch Pad.
 Damit werden Skizzen und Entwürfe erstellt, um sie dann mit den Anwendungen für Illustration, Seitenlayout, Bildbearbeitung und Vektorisierung professionell auszuarbeiten.

ab **321 €**

► **TIPP: Sie sparen 170 EUR pro Edition! Die Aktion ist nur gültig, so lange Vorrat reicht.**

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
GBV03314	UPG CorelDRAW Anniversary Edition, DE, WIN, Jubiläum	321 €
GBV03313	CorelDRAW Anniversary Edition, DE, WIN, Jubiläum	546 €

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

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 <<**

Microsoft

Windows XP / Office 2007 SMB



Windows XP ist auf die Welt des Internet und der digitalen Medien ausgerichtet. Das Betriebssystem bietet nicht nur ein Höchstmaß an Stabilität, Sicherheit und Zuverlässigkeit, sondern eröffnet Anwendern alle Möglichkeiten bei der täglichen Arbeit mit dem PC. Office 2007 Small Business enthält Word, Excel, PowerPoint, Outlook mit Business Contact Manager und Publisher.

ab **104 €**

► **TIPP: Nach Kauf einer System Builder Version haben Sie 90 Tage Zeit, Software Assurance abzuschließen.**

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
BBB00340	SB Windows XP Professional SP3, DE, CD	104 €
OOF00271	Office Small Business 2007 WIN, DE, CD	247 €

Weitere Infos unter www.sos-software.com

G DATA

G DATA TotalCare 2009



G DATA TotalCare 2009 enthält viele optimierte Features. Schnellere Backups, erweiterte Tuning-Funktionen, deutliche Performance-Steigerungen und eine neue, unmerkliche „Silent“ Firewall sind dank komplett überarbeiteter Benutzerführung kinderleicht zu bedienen. Fragen Sie uns auch nach den mehrfach ausgezeichneten Produkten für den Businessbereich.

ab **28 €**

► **TIPP: Zur CeBIT sind alle TotalCare 2009 Boxartikel um 10 % reduziert!**

Shopnr	Bezeichnung	Nettopreis
SVS05742	G DATA TotalCare 2009 DE, WIN, CD	32 €
SVS05749	G DATA NotebookSecurity 2009 DE, WIN, CD	28 €

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

SOS-Heldin der Woche:



Guldane Elma
 Vertrieb Sindelfingen,
 35 Jahre alt.

Spezialistin für Adobe, Abbyy, Corel, Maxon & Symantec.

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

AGFEO
einfach | perfekt | kommunizieren

25 Profi Punkte



Jetzt CeBIT Bonus-Punkte sichern!

Melden Sie sich jetzt zum AGFEO-ALLNET-Forum auf der CeBIT 2009 an und sichern Sie sich 25 Profi-Punkte!

Mehr Informationen:
<http://face.allnetnetworks.com>

Halle 12

Stand C50

D-Link
Building Networks for People

Green Ethernet



Ganz schön schlau: Smart Managed Switches DGS-1224T

- 24-Port Smart Managed Gigabit Switch inkl. 2 Combo Ports
- Eine Smart Managed Switch-Lösung bietet alle notwendigen Managementfunktionen zum Aufbau einer modernen Netzwerkkumgebung.
- Durch die neuartigen Green Ethernet-Funktionen werden Stromverbrauch sowie Wärmeabgabe der Geräte erheblich vermindert.
- Das verringert die laufenden Energiekosten und ermöglicht bei Geräten bis einschließlich 24-Gigabit Ports ein lüfterloses Produktdesign, so dass die Switches besonders unempfindlich und völlig geräuschlos arbeiten.

Art. 66054

HEK 245,00 EUR

D-Link
Building Networks for People

10G Sacking



xStack 27-Port Layer2 Gigabit Stack Switch DGS-3427

- 10Gbit Stacking Option
- Mehrstufiges Netzwerk mit Highspeed-Backbone-Anbindung
- Positionierung: Mittleres Netzwerksegment
- SIM-Technologie
- Microsoft® NAP-Unterstützung, 24x 10/100/1000Mbit TP (RJ-45) Port, davon 4x 10/100/1000Mbit TP (RJ-45) Combo Port/Mini-GBIC (SFP) Slot für opt. 1Gbit Fiber, 3x Slot für opt. 1-Port 10Gbit Fiber (XFP) o. TP (CX4) Modul
- Ring-Stack: Max. 12 Geräte mit 288x 1Gbit Port, 40Gbit Stack-Bandbreite*, Switch Fabric: 108Gbit

Art. 57585

HEK 1879,00 EUR

3CX

Kostenlose NFR Version!



IP-Telefonanlage für Windows

- Keine gesonderte Verkabelung notwendig durch Nutzung der bestehenden Netzwerk-Infrastruktur
- Leichte Installation und einfache Verwaltung per Web-basierter Konfigurationsoberfläche
- Weitaus kostengünstiger als Hardware-basierte Telefonanlagen
- Herstellerunabhängigkeit und vielfältiges Angebot bei SIP-Telefon-Hardware
- Entgegennahme und Führen von Gesprächen über analoge Telefonleitung (PSTN) per VoIP-Gateway
- Niedrige Gesprächskosten über SIP-basierten VoIP-Dienst oder WAN-Verbindung
- Niedrige Kosten bei Standortkopplungen und Anbindung von Heimarbeitsplätzen mittels VOIP

Kostenlose Demo herunterladen: www.3cx.de

Art. 69943

HEK ab 0,- EUR
(NFR-Version)

ALLNET

NEU!



ALLNET NAS Raid System ALL6800

- Unterstützt bis zu 7 SATA II - Festplatten á 1000 GB (1TB)-Hot-swap
- Seagate Festplatten bis 1500 GB
- RAID 0/1/5/6/10/50/JBOD
- 1 x externer eSATA-Anschluss
- 2 x 10/100/1000Mbit Netzwerkanschluß
- 4 x USB Anschluss (2 x Front/2 x Rear) für externe Festplatten, Flash Disks & USB-Drucker
- 1 x RS232 für USV
- 1 x PCI-e Slot für Erweiterungen
- Stackable
- Link Aggregation(802.3ad)
- Load balancing und fail over

Art. 69356

HEK 890,00 EUR

ALLNET



ALLNET CoaxNET 200Mbit Adapter

- Homeplug AV kompatibler CoaxNet Adapter zur Übertragung von Daten über das TV-Antennenkabel mit einer Bandbreite von bis zu 200 Mbit/s, 10/100 Fast Ethernet.
- Netzwerkverbindung Anschluss an das Coax Kabelnetz über F-Stecker, intelligente dynamische Kanalbelegung für maximalen Datendurchsatz, Priority-basiertes CSMA/CA.
- Zugriffsverfahren 128-bit AES Encryption mit Schlüsselmanagement, integriertes Quality of Service (QoS) Unterstützt IGMP (managed multicast IP transmission) für IP-TV.
- Multi-Channel HDTV und SDTV Netzwerkunterstützung
- Der Adapter ist Betriebssystem-unabhängig und auch ohne die (optionale) Software-Installation sofort funktionsfähig.

Art. 64886

HEK 69,00 EUR

Kraftvolles Multimedia-Potenzial ohne Kompromisse

Mit den Intel® Core™2 Duo 45-nm-Prozessoren erleben Sie revolutionäre Leistung, unglaublich reaktionsschnelle PCs und konkurrenzlose Energieeffizienz. Virenskans, Multitasking mit rechenintensiven Programmen und Heimvideobearbeitung ohne Kompromisse.



b.com PC Alabama

Desktop-PC – Perfekt für den multimedialen Alltag



- ↘ **OS** Windows Vista® Home Premium inkl. SP 1 (OEM; 32 bit) **vorinstalliert**
- ↘ **Gehäuse** Midi-Tower schwarz
- ↘ **Netzteil** 400 Watt
- ↘ **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-S2L (8x USB, 4x SATA II)
- ↘ **Chipsatz** Intel® G31 Express / Intel® ICH7
- ↘ **CPU** Intel® Core™2 Duo Prozessor E8400 (3,0 GHz, 6 MB L2, 1333 MHz FSB)
- ↘ **Speicher** 2x 2048 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- ↘ **HDD** 500 GB SATA II, 7200 rpm
- ↘ **ODD** 22x DVDRW± DDL LightScribe
- ↘ **CardReader** 20-in-1 CardReader
- ↘ **VGA** NVIDIA GeForce 9500GT 512 MB GDDR2 (DVI / HDMI)
- ↘ **Netzwerk** Gigabit LAN onboard
- ↘ **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- ↘ **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)
- ↘ **Sound**
- ↘ **Service** 24 Monate Bring-in

b.com Art.-Nr. REC0049356

479,- €

b.com PC Alabama

Quad Core-PC – Herausragende Leistung für Gamer und Multimedia



- ↘ **OS** Windows Vista® Business inkl. SP 1 (OEM; 32 bit) **vorinstalliert**; XP Downgrade
- ↘ **Gehäuse** Midi-Tower schwarz-silber
- ↘ **Netzteil** 350 Watt (80+ Netzteil)
- ↘ **Mainboard** Gigabyte GA-G31M-S2L (8x USB, 4x SATA II)
- ↘ **Chipsatz** Intel® G31 Express / Intel® ICH7
- ↘ **CPU** Intel® Core™2 Quad Prozessor Q8200 (2,33 GHz, 4 MB L2, 1333 MHz FSB)
- ↘ **Speicher** 2x 2048 MB DDR2-800 Corsair (max. 4 GB in 2 Slots)
- ↘ **HDD** 320 GB SATA II, 7200 rpm
- ↘ **ODD** 22x DVDRW± DDL LightScribe
- ↘ **CardReader** 20-in-1 CardReader
- ↘ **VGA** ATI Radeon HD4350 512 MB DDR2 (DVI / TV-OUT)
- ↘ **Netzwerk** Gigabit LAN onboard
- ↘ **Eingabe** Logitech Tastatur und opt. Maus
- ↘ **Sonstiges** Microsoft Office Ready - enthält eine vorinstallierte 60-Tage Testversion von Microsoft Office 2007 Professional, Nero (OEM), Kaspersky Internet Security (90 Tage Testversion) onboard (6-CH ALC662 High-Definition Audio CODEC)
- ↘ **Sound**
- ↘ **Service** 24 Monate Bring-in

b.com Art.-Nr. REC0048240

499,00 €

Celeron, Celeron Inside, Centrino, Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern.



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



Tinten-Multifunktionscenter, mit intuitiver Leichtigkeit zu bedienen!



brother at your side Brother MFC-790CW

4-in-1 Tinten-Multifunktionscenter
mit Touchscreen-Farbdisplay, WLAN und Telefon

➤ **Farbdrucker**

6-Farbdruckqualität mit nur 4 separaten Patronen dank 1,5 pl Tröpfchen-Technologie
Flüsterleiser Druck durch kapillares Tintensystem
Druckgeschwindigkeit von bis zu 33 Seiten/Min. s/w oder 27 Seiten/Min. in Farbe
Integrierte Papier-/Fotopapierkassette für bis zu 100/20 Blatt
Lichtechte randlose Fotos

➤ **Farbkopierer**

Kopieren ohne PC und über 15 Blatt ADF oder Vorlagenglas
4,2" Touchscreen LCD-Farbdisplay
Bis zu 22 Kopien/Min. s/w oder 20 Kopien/Min. in Farbe

➤ **Farbfax**

33.600 bps Übertragungsgeschwindigkeit
Sende- & Empfangsspeicher für bis zu 400 Seiten nach ITU-T Chart Nr.1
(MMR-Codierung und Standard-Auflösung)
Faxen mit und ohne PC möglich, Werbefax-Löschfunktion, PC-Fax-Funktion

➤ **Farbscanner**

2.400 x 1.200 dpi (optisch) und 36 Bit (interne), 24 Bit (externe) Farbtiefe
Scan-to-E-Mail / Bild / Text / Datei / PDF / USB-Stick / Speicherkarte

➤ **Fotodirektdruck**

Randloser Fotodruck in A4 und A6
Fotodirektdruck via PictBridge / USB-Stick / Speicherkarte

➤ **Integrierter WLAN-MFC-Server**

Drucken, Scannen und Faxen im LAN oder WLAN

b.com Art.-Nr. DRU0049323

160,00 €



Blauer Engel

Das Brother Gerät wurde mit dem „Blauen Engel“ ausgezeichnet und damit als ressourcenschonend und emissionsarm klassifiziert. Dieses wichtige Prüf- und Gütesiegel gibt Ihnen die Sicherheit, sich mit dem Kauf dieses Gerätes für ein umweltschonendes Produkt zu entscheiden und gesundheitlich auf Nummer sicher zu gehen.

day
day ...
delivery

brother®
at your side

b.com
www.bcom.de



[MEHR MOBILITÄT]



[MEHR FLEXIBILITÄT]

msi
NOTEBOOK

**Super leichtes Notebook
mit nur 1,3 kg**



Wind Notebooks

» Absolute Konnektivität

Egal ob beruflich oder privat, das Internet ist zum unverzichtbaren Medium geworden. Mit dem Wind ermöglicht MSI überall mobilen Internetzugriff dank LAN und schnellem W-LAN b/g/n sowie Bluetooth 2.0. Über die 1,3 Megapixel Webcam und das integrierte Mikrofon ist selbst Videotelefonie oder eine Videokonferenz möglich. Drei USB-2.0-Schnittstellen erlauben „Plug and Play“ bei externen CD/DVD/Blu-ray-Laufwerken, Festplatten und Audio/Video-Geräten wie Kameras und MP3-Playern. Für die gängigen Speicherkarten von Digitalkameras verfügt das „Wind“ über einen integrierten 4-in-1-Kartenleser.

» Hohe Energieeffizienz für mobile Ausdauer

Ausgestattet mit einem starken 6-Zellen Li-Ionen-Akku mit 4.400 mAh überzeugt das MSI Wind mit langem mobilem Atem. Über fünf Stunden Mobilität stehen dem Nutzer dank Intel® Atom™ Prozessor mit einem Energieverbrauch von unter 3 Watt und energieeffizienter LED-Technologie zur Verfügung.

» Spezifikationen

- Original Windows® XP Home
- Intel® Atom™ Prozessor N270, 1.6GHz
- Festplatte ab 160 GB
- Arbeitsspeicher ab 1024 MB DDR2 RAM
- GMA 950 Grafik
- 10,2" (1024 x 600) WSVGA LED
- Leichtes und schlankes Design
- 1,3 Mega Pixel Webcam
- Bluetooth, WLAN 802.11 b/g/n
- Kartenleser 4 in 1 (SD, MMC, MS, MS Pro)



Wind U100

Stück MSI Wind U100 1616XP White
Artikel-Nr.: 20115530

HEK » € **279,-**

Stück MSI Wind U100 1616XP Special White
Artikel-Nr.: 20115572

HEK » € **279,-**

Stück MSI Wind U100 1616NXP Pink
Artikel-Nr.: 20120965

HEK » € **289,-**

Wind U100 Luxury Edition

Stück MSI Wind U100 1616XP Black Luxury
inkl. zweitem 6-Zellen Li-Ionen-Akku
Artikel-Nr.: 20117096

HEK » € **299,-**

Stück MSI Wind U100 1616XP White Luxury
inkl. zweitem 6-Zellen Li-Ionen-Akku
Artikel-Nr.: 20117095

HEK » € **299,-**

Wind U100 Linux

Stück MSI Wind U100 1616L Black
Inkl. Linpus Linux
Artikel-Nr.: 20117227

HEK » € **265,-**



COS

COS Distribution GmbH

Fullservice Distribution

[MEHR FREIHEIT]

[MEHR MÖGLICHKEITEN]

EX620-T3225VHP



msi
NOTEBOOK

Entertainment-Serie

- Intel® Pentium Dual Core T3200
- Windows® Vista Home Premium
- 16" WXGA+, Glare Type Display
- 2 GB DDR2 RAM
- 250 GB HDD
- DVD±RW (±R DL) / DVD-RAM
- ATI Radeon HD3470, max. 256 MB VRAM
- WLAN, Express Card Slot
- HDMI, Dolby Home Theater Audio
- 2,0 MP Webcam, Fingerprint
- 4-in-1 CardReader
- 103 Tasten Keyboard mit integriertem Ziffernblock

Artikel-Nr.: 20115360

HEK >> € **405,-**

Wind PC 2316XP



Spitzen Preis-/Leistungsverhältnis

msi

- Intel® ATOM N230
- Windows® XP Home
- 1 GB DDR2 RAM
- 160 GB HDD
- DVD±RW (±R DL) / DVD-RAM
- 4-in-1 CardReader
- Intel® GMA950, max. 224 MB shared Memory
- Gigabit LAN, WLAN
- Energiesparend und flüsterleise

Artikel-Nr.: 20120970

HEK >> € **209,-**

Entertainment-Serie



EX630-Q6043VHP

- AMD Athlon X2 QL60
- Windows® Vista Home Premium
- 16" WXGA+, Glare Type Display
- 4 GB DDR2 RAM
- 320 GB HDD
- DVD±RW (±R DL) / DVD-RAM
- NVIDIA® GeForce 9300GS, max. 256 MB shared
- WLAN, Express Card Slot
- HDMI, Dolby Home Theater Audio
- 2,0 MP Webcam, Fingerprint
- 3-in-1 CardReader
- 103 Tasten Keyboard mit integriertem Ziffernblock

Artikel-Nr.: 20115372

HEK >> € **485,-**

Komponenten

Peripherie

Mobile / PC

PC

Notebook

Server

PDA-Organizer

Navigation

Zubehör

Monitore

Unterhaltungselektronik

Software

Netzwerk



10 Euro Ca\$h-Back beim Wind PC und Netbook-Kauf
Aktionszeitraum: 31.01.-28.02.2009

*Die Aktion gilt ausschließlich für IT-Wiederverkäufer, die sich unter www.msi-partner.de für das MSI Partner Programm registriert haben und den Teilnahmebedingungen der MSI Ca\$h-Back Aktion zustimmen. Die Aktion läuft vom 31.01.09 bis 28.02.09 und findet in Deutschland statt. Teilnehmen können ausschließlich IT-Wiederverkäufer mit Firmensitz in Deutschland. Es gelten die Geschäftsbedingungen der gewählten Distributionsunternehmen.

COS Distribution GmbH
Nikolaus-Otto-Straße 11, D-35440 Linden

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

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

Alle Preise in Euro. Gültig solange Vorrat reicht, zahlbar rein netto, zzgl. 19% MwSt., ab Lager Linden. Irrtümer und Druckfehler sowie Zwischenverkauf vorbehalten. EAR-Registrierungsnummer WEEE-Reg.Nr. DE 93889603

Our customers -

XPAL
POWER



Steckdose? Nicht nötig...

NEU!



Nie mehr unterwegs ohne Strom!

XPAL "Victor" XP18000 –

Die portable Energiereserve für Ihre mobilen Endgeräte.

- Für Handy, iPhone, SmartPhone, Mp3 Player, Bluetooth Headset, Nintendo DS & Gaming, Digital Kamera, GPS, Netbook, portablen DVD Player, Notebook
- Lithium Polymer-Akku
- Eingangsleistung: DC 19V max. 3500mA
- Ausgangsleistung: DC 5-20V max. 3500mA
- LED Anzeige über den Ladestatus
- Lade- und Temperaturkontrolle
- Umweltfreundlich:
Ersetzt Batterien und AC Adapter
- Automatisches Abschalten, wenn das Gerät vollständig geladen ist
- Bis zu 6 Stunden längere Nutzung beim Notebook
- Lädt bis zu drei Geräte gleichzeitig



Digital Camera:
bis zu **7000** extra Fotos



Laptop:
bis zu **6 Stunden** extra



MP3:
bis zu **540 Stunden** extra Musik



Gaming:
bis zu **6 Stunden** extra Spielzeit



Bluetooth:
bis zu **612 Stunden** extra Gesprächszeit

Art.-Nr.: MPS-XPAL-XP18000.B

66,85 €*

Besuchen Sie uns auf der CeBIT 2009! **Halle 21, Stand C48**



CeBIT

HANNOVER
3.- 8.3.2009
cebit.com

*Angebot solange der Vorrat reicht. Alle Preise sind Händler-Einkaufspreise ab Lager Hannover zzgl. MwSt. Irrtümer, technische Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Bild: iStockphoto



JET COMPUTER PRODUCTS GMBH
Hanno-Ring 3, 30880 Laatzen
Tel: + 49 (0) 5102 - 672 - 0
Fax: + 49 (0) 5102 - 672 - 249
E-Mail: info@jet-computer.de

Unser Vertri

Netzteile / Midi-Tower

XILENCE



450 Watt

550 Watt



Flüsterleiser 120mm Lüfter

XILENCE - Eco Series

XILENCE Green Power Netzteile

- Schont die Umwelt
- weniger als 1W Standby Power
- Höchsteffizient
- 80PLUS® zertifizierte Effizienz
- Zuverlässig
- Maximale Stabilität in jeder Situation
- Leistungsstark - Optimale Performance
- Leise - mit flüsterleisem 120mm Lüfter

Art.-Nr.: SPS-XP450.(12)G (450W)

34,83 €*

Art.-Nr.: SPS-XP550.(12)G (550W)

39,02 €*



Midi-Tower Aztec

- Frontanschlüsse:
2x USB 2.0, 1x Audio In, 1x Audio Out
- 1x 120mm Lüfter, 1x 92mm Lüfter,
2x 80mm Lüfter, davon einer blau beleuchtet
- Herausnehmbarer Festplattenkäfig mit
Schienensystem, für schnelle und einfache
Festplattenmontage
- Einfacher Einbau des Mainboards, durch
„1-click pull down sidepanel technologie“
- Transparentes Seitenfenster



Promopreis

gültig vom 03.03. - 08.03.2009

Art.-Nr.: GEH-RM619.B

44,44 €*

Soundsysteme

Edifier | a passion for sound



Soundsystem Luna

- All-in-One Audiosystem für iPod, iPhone
und MP3 Player
- Digital FM Radio
- Aux input (Audioeingang)
- Fernbedienung zur iPodbedienung
- Universal Netzteil für 100-240V beiliegend
- 5 Lautsprecher in massiven Gehäusen
erzeugen eine perfekte Klangkulisse ohne
störende Vibrationen
- Optimale Abstimmung der Lautsprecher

Art.-Nr.: SPK-EF-IF500.B

148,50 €*



2.1 Sound System S330D

- 2.1 Soundsystem mit 6,5" Doppelschwingspulen-Subwoofer
- Sehr hohe Verstärkerleistung dank BTL-Technologie
- Holzgehäuse für ein optimales Klangerlebnis
- 2-Wege Satellitenlautsprecher im schwarzen Hochglanzgehäuse
- Kopfhöreranschluss und AUX-Eingang am Lautstärkeregler
- Auch in schwarz erhältlich



Art.-Nr.: SPK-EF-S330D.W

73,60 €*

Mobile Ladegeräte



NEU!

Art.-Nr.: MPS-XPAL-XP600.B

19,55 €*

Lithium Polymer-Akku "Oliver" XP600

- Lithium Polymer-Akku für Handy, iPhone, SmartPhone, Mp3 Player und Bluetooth Headset
- LED-Anzeige über den Ladestatus
- Umweltfreundlich: Ersetzt bis zu 1000 AA Batterien
- Lade- und Temperaturkontrolle
- Integriertes USB-Kabel
- Automatisches Abschalten
- Bis zu 3 Stunden längere Sprechzeit
- Passt in die Hosentasche und wiegt nur 34g



NEU!

Lithium Polymer-Akku "Ivy I plus" XP4001

- Lithium Polymer-Akku für Handy, iPhone, SmartPhone, Mp3 Player, Bluetooth Headset, Nintendo DS & Gaming, Digital Kamera, GPS
- LED-Anzeige über den Ladestatus
- Umweltfreundlich:
Ersetzt bis zu 6000 AA Batterien
- Lade- und Temperaturkontrolle
- Automatisches Abschalten
- Bis zu 25 Stunden längere Sprechzeit

Art.-Nr.: MPS-XPAL-XP4001.B

45,60 €*

eb ist persönlich für Sie da! Mo.-Fr. von 8:30 - 19:00 Uhr



Rufen Sie an: **05102-672-0**

Oder im Internet: www.jet-computer.de



Andre Jeworutzki
Vertrieb

Blade-Server und Storage, wie füreinander geschaffen:

ModularPower und NetApp, ein perfektes Team!

ModularPower Blade-Systeme sind die ideale Plattform für alle Arten von Serverfarmen. Oft wird dabei der gleichzeitige Zugriff auf einen großen, gemeinsamen Datenbereich benötigt. In Unternehmen – ob mittelständisch oder groß – werden verschiedene Daten-Pools unterschiedlich angebunden: Datenbanken (ERP- und Mailsysteme) werden im SAN abgelegt, Dateien auf Fileservern (mittels CIFS-Protokoll in Windows-Umgebungen und NFS für UNIX/Linux), und bei Einsatz von Virtualisierungs-Software stehen mehrere Verfahren zur Auswahl. (Bei VMware Virtual Infrastructure sind dies NFS oder SAN-Protokolle.)

Wäre es nicht schön, diese Anforderungen mit einer einzigen Storage-Lösung bedienen zu können, die zentralen Plattenspeicher in jeder gewünschten Form und Größe flexibel bereitstellen kann? Und all das mit einer zentralen Datensicherung verbinden zu können? Kein Problem: Wir von Anders & Rodewyk empfehlen hierfür die Storage-Appliances von NetApp.

Was der Hersteller mit dem Ausdruck „unified storage“ beschreibt, fassen wir so zusammen: **Die Möglichkeiten sind einfach genial!**

Bei der Entwicklung seiner Storage-Systeme orientierte sich NetApp am Appli-ance-Gedanken – wir sagen: **Die Bedienung ist genial einfach!**

ModularPower Blade-Systeme und NetApp Storage-Lösungen sind aus der gleichen Denkrichtung heraus entstanden. In beiden Produktreihen sind viele Mehrwerte von Haus aus mit eingebaut. Die wichtigsten Designziele waren und sind: Konsolidierung unter Beibehaltung voller Flexibilität zu ermöglichen, einheitliche und einfache Bedienung, Hochverfügbarkeit mittels durchgängiger Redundanz, sowie Erweiterbarkeit und Wartung ohne die Notwendigkeit einer Betriebsunterbrechung. Deshalb ergänzen sich ModularPower und NetApp ideal.

NetApp Storage-Systeme werden individuell auf den Kunden zugeschnitten. Deshalb unterstützt Anders & Rodewyk

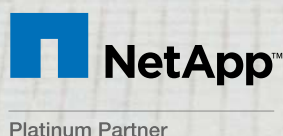
seine ModularPower Vertriebspartner bei der Projektanmeldung und mit eigenen Konfigurationsvorschlägen. Gerne stellen wir den direkten Kontakt zum Hersteller her, übernehmen die komplette rückwärtige Abwicklung von Projekten und unterstützen bei Kundenterminen vor Ort. Knowhow-Transfer eingeschlossen. Die Möglichkeit, in eine eigenständige Zusammenarbeit mit NetApp hinein zu wachsen, besteht für unsere Partner jederzeit.



Kostenfreie Informationsveranstaltung für Vertriebspartner
am 2. März 2009 in Hannover
Anmeldung:
www.ar-hannover.de/resellertag.html

Blade Chassis „S“ für bis zu 6 Blades, 4 Switches und 12 SAS Platten (3.5“), 7 Höheneinheiten, 2 Netzteile 1.450 Watt (max. 4), Management-Modul, Rack Einbausatz	Best.-Nr. 520C01	1.329 €
Blade Chassis „E“ 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	720C08	1.662 €
Blade Chassis „H“ 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	920C01	2.912 €
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	895 €
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	1.395 €
Server-Blade „XM“, 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	1.595 €
Server-Blade „XM“, 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	2.645 €
2 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered	710R22	50 €
4 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered	710R24	83 €
8 GB RAM Kit für 720B6x/7x, 2 Module, DDR2-667 ECC fully buffered	710R28	208 €
2 GB RAM Kit für 720B10, 2 Module, DDR2-667 ECC registered, VLP	720R02	58 €
4 GB RAM Kit für 720B10, 2 Module, DDR2-667 ECC registered, VLP	720R04	100 €
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 QMI2472, 2 Ports	720E14	412 €
Nortel Ethernet Switch (Layer 2/3), 20 Ports 1 Gbps 14 Ports intern 1 Gbps, 6 Ports extern 10/100/1000Mbps (TP)	710N30	1.162 €
Brocade Fibre Channel Switch, 10 Ports 4 Gbps, erweiterbar auf 20 Ports: 14 intern und 6 extern (SFP Transceiver-Slots)	720F40	3.829 €
QLogic Fibre Channel Switch, 20 Ports 4 Gbps, 14 intern und 6 extern (SFP Transceiver-Slots)	720F22	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 Ländern.



Wir waren schon immer da.



Ihre Adobe®-Partner vor Ort:



www.meicodata.de



www.sos-software.com/adobe



www.ComLine-Shop.de



www.adobe.de



CorelDRAW GRAPHICS SUITE X4

409^{VOLLVERSION},90 €
207^{UPDATE},90 €

Eine umfassende und erschwingliche Suite mit intuitiven Anwendungen für Seitenlayout, Illustration, Bildbearbeitung und Bitmap-Vektorisierung. Sie bietet neue Werkzeuge, die den kreativen Prozess fördern, die Projektverwaltung vereinfachen und den Arbeitsablauf im Grafik-Design vereinfachen

Zertifiziert für Windows Vista™ und kompatibel mit Windows XP.

PaintShopPro PHOTO X2

44,44 €



Sie finden alle Funktionen für die Bearbeitung Ihrer Digitalfotos: Von automatischen Fotokorrekturen bis zu professionellen Bildbearbeitungswerkzeugen. Weil Zeit kostbar ist, lassen sich im neuen Expresslabor Fotos auch im Schnellverfahren korrigieren.



Video Studio PRO X2

53,90 €

Eine leistungsstarke Videoschnitt-Software zur Erstellung von HD- und Standard-Definition-Filmen und Diashows (inklusive Musik, Titeln und Effekten) und deren Ausgabe auf iPod®, DVD, Blu-ray Disc® oder YouTube.



PhotoImpact X3

29,90 €

Die Software kombiniert das Beste der traditionellen Bildbearbeitung mit inspirierenden Foto-Projekten und beeindruckender Digitalkunst. Noch nie war Digitalfotografie bzw. kreatives Arbeiten mit Bildern so einfach und bereitet so viel Vergnügen.

Ich bin gerne
KREATIV

Painter X

Die professionellen Werkzeuge für Kunst und Design ermöglichen Künstlern und Fotografen ein völlig natürliches Malen und Illustrieren am Bildschirm. Ein Höhepunkt der neuesten Version sind die bis ins kleinste Detail realistischen Borstenpinsel.

239,90 €



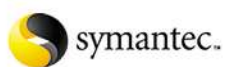
COREL
Freiheit in der Gestaltung

TMS
software

Microsoft
CERTIFIED
Partner

Microsoft
Authorized Education Reseller

TMS Software Distribution GmbH



Telefon 09355 / 9766 - 0
Telefax 09355 / 9766 - 22

verkauf@tmsoftware.de
www.tmssoftware.de



Plextor StorX PX-WNAS500L/1000L

NAS-System

Die praktische Speicherlösung lässt sich schnell in ein Netzwerk oder WLAN integrieren. Über zwei USB 2.0-Anschlüsse können weitere Geräte wie z.B. eine USB-Festplatte und ein Drucker in das Netzwerk integriert und gemeinsam genutzt werden.

- erhältlich mit 500 GB (PX-WNAS500L) oder 1.000 GB (PX-WNAS1000L)
- 1x Gigabit-LAN (RJ-45)
- Wireless-LAN (802.11 a/b/g/n)
- One Touch USB-Backup-Taste
- zwei externe Antennen
- zwei USB-Anschlüsse für Peripherie-Geräte



188,-

PX-WNAS500L

230,-

PX-WNAS1000L

Plextor PX-MX500WL/1000WL

Netzwerk-Media-Player und -Recorder

- 500 GB (PX-MX500L) oder 1.000 GB (PX-MX1000L)
- spielt alle gängigen Video-, Audio- und Bild-Formate ab
- 1x HDMI, 2x SCART, 1x YUV, 1x VideoCinch, 1x StereoCinch, Digital-Out (optisch und koaxial)
- RJ-45 (LAN), FireWire, USB
- Time shifting
- Record Life TV
- HDTV (720p, 1080i)
- inkl. Fernbedienung



210,-

PX-MX500L

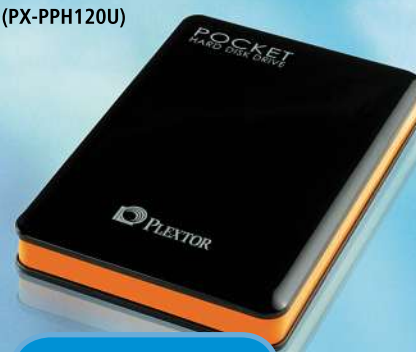
243,-

PX-MX1000L

Plextor PX-PPH60U/120U

mobile Festplatte

- 60 GB (PX-PPH60U) oder 120 GB (PX-PPH120U)
- 1,8"-Bauform
- Stromversorgung erfolgt über den USB-Anschluss
- inkl. USB-Kabel und Tasche
- USB 2.0
- Schwarz/Orange



61,50

PX-PPH60U

99,-

PX-PPH120U

www.maxcom.de



MAXCOM EDV Vertriebs GmbH
01187 Dresden Bamberger Straße 7
Telefon: 0351 - 473 88 0
Telefax: 0351 - 472 49 80

MAXCOM Computer Systems Deutschland GmbH
40885 Ratingen
Breitscheider Weg 168-170
Telefon: 02102 - 398 410
Telefax: 02102 - 398 419

- abit
- amw
- ANEMANN energy
- ARCHOS
- AC ARCTIC COOLING
- ASRock
- ASUS
- Canon
- Casetek
- FOXCONN
- FUJIFILM
- FUJITSU
- GIGABYTE TECHNOLOGY
- Gyratation
- Hauppauge!
- MS-TECH
- Nikon
- OLYMPUS
- PLEXTOR
- PNY TECHNOLOGIES
- PURE DIGITAL
- SCM MICROSYSTEMS
- SENNHEISER COMMUNICATIONS
- sharkoon
- Shuttle
- SPARKLE
- TOSHIBA
- ZALMAN



QUANT ELECTRONIC GMBH

COMPUTER SYSTEM HANDEL

www.pcline24.de

IT-Remarketing · Markenhardware · Top Konditionen

sicher · kompetent · zuverlässig und schnell



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

Artikelnummer:
[10006313]

EUR 189,00



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

Artikelnummer:
[10008523]

EUR 289,00



HP ProLiant DL380 G4 Dual Xeon 3,4GHz 2GB 4x 72GB

Artikelnummer:
[10008913]

EUR 509,00



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

Artikelnummer:
[10008344]

EUR 59,00
20Stk EUR 55,00
150Stk EUR 49,00



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

Artikelnummer:
[10003435]

EUR 59,00



19" TFT LCD IIYAMA ProLite E4815 DVI-D

Artikelnummer:
[10008841]

EUR 75,00



HP LaserJet 2430dn 33 ppm unter 50.000 Seiten gedruckt

Artikelnummer:
[10006386]

EUR 139,00



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

Artikelnummer:
[10008551]

EUR 1279,00



Lexmark T644n/T644 N 48 ppm 128 MB unter 50.000 Seiten gedruckt

Artikelnummer:
[10008496]

EUR 149,00



IBM ThinkPad R52 Centrino 1,86GHz 512MB 40GB Combo WLAN

Artikelnummer:
[10008136]

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



Original Dell PA-10 Notebook Netzteil D400 D600 + Kabel

Artikelnummer:
[10001349]

50Stk EUR 11,50
100Stk EUR 9,90

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.



MediaRange

WE BUILT THIS CITY JUST FOR YOU!

Besuchen Sie uns auf der CeBIT vom 3. bis zum 8. März 2009



Halle 25
Stand D40/M100
cebit@mediarange.de
www.mediarange.de





Besuchen
Sie uns:
Halle 24, C23



(T)RAUM | KLANG

5.1 HEADSET

SHARKOON X-Tatic Digital

Das Dolby®-zertifizierte Surround-Headset überzeugt durch einen satten Klang und komfortable Benutzung. Dank der Sound Control Unit ist auch der einfache Anschluss an aktuelle Spielkonsolen kein Problem.

- 8 Lautsprecher (4 in jedem Kopfhörer)
- kabelintegrierte, digitale Lautstärkeregelung
- High-End-Verstärker
- abnehmbares Mikrofon mit QuickOn-Verbindung
- Unterstützt Dolby® Digital 2.0, Dolby® Digital 5.1 und Dolby® Pro Logic®
- Unterstützt die Chat-Funktion der PS3®, Xbox® und Xbox® 360
- kompatibel mit Xbox®, Xbox® 360, PS2®, PS3®, PC, Mac und anderen Quellen
- Digitaler optischer Audio-Eingang (S/PDIF)
- 3 analoge 3,5 mm Audio-Anschlüsse (Front, Rear, Center / Subwoofer)
- 1 USB-Mikrofonanschluss für PS3



85,-

ART.-NR.: KH#S19



PC-GEHÄUSE

SHARKOON Furious

Standfestes, extrem stabiles Gehäuse aus 1 mm starkem SECC.

- extern: 5x 5,25", 1x 3,5"; intern: 4x 3,5"
- Front: 1x eSATA/USB-Kombi-Anschluss, 1x USB, 2x Audio
- zwei 120 mm Lüfter
- werkzeuglose Laufwerks- und Steckkartenmontage
- ATX, ohne Netzteil
- Farbe: Schwarz

61,-

Art.-Nr.: TOXS31



FESTPLATTEN-ENTKOPPLUNG

SHARKOON HDD Vibe-Fixer 5,25"

Aufhängung für Festplatten, die einen vibrationsarmen Betrieb ermöglicht.

- für 5,25"-Einbauschacht
- Vibrations-Dämpfung
- inkl. Befestigungsmaterial

12,-

Art.-Nr.: AZZ#15

INNOVATIVE DISTRIBUTION



CPU-KÜHLER

NOCTUA NH-U12P

CPU-Lüfter, der für gute Kühlung bei sehr geringer Lautstärke sorgt.

- Sockel: 775, AM2, AM2+
- ein 120 mm Lüfter
- Lüfterdrehzahl: 900-1.300 U/min
- Geräusentwicklung: 12,6-19,8 dB(A)
- Kupfer-Kühlkörper mit acht Heatpipe-Verbindungen und 36 Alu-Kühlrippen
- Maße: 126x158x95 mm (BxHxT)

47,90

ART.-Nr.: HXLU05



LÜFTER

NOCTUA NF-S12-800

Lüfter, der durch Optimierung der Blattgeometrie bei gleicher Leistung um bis zu 10% leiser ist als aktuelle High-End-Lüfter.

- 120 mm Lüfter
- Lüfterdrehzahl: 500-800 U/min
- Geräusentwicklung: 5-8 dB(A)
- Volumenstrom: 34-59 m³/h
- Öldruck-Gleitlager
- Maße: 120x120x25 mm (BxHxT)

14,90

ART.-Nr.: TL9U10

ZALMAN



NOTEBOOK-KÜHLER

ZALMAN ZM-NC1000

Ermöglicht die optimale Kühlung eines Notebooks.

- geeignet für Notebooks bis 20"
- Stromversorgung via USB-Anschluss
- Lüfterdrehzahl: 1.100-1.500 U/min
- Geräusentwicklung: 18-25,5 dB(A)
- Maße (BxHxT): 400x42,5x318 mm
- Aluminium-Verkleidung
- wahlweise in Schwarz oder Silber erhältlich

35,90

ART.-Nr.: PNZVC/D

ZALMAN



WASSERKÜHLUNG

ZALMAN Reserator 1 V2

Effizientes Wasserkühlungssystem für Sockel 478, 754, 775, 939, 940 und AM2.

- für Sockel 478, 754, 775, 939, 940, AM2
- CPU-Kühler (ZM-WB4 Gold)
- VGA-Kühlblock (ZM-GWB3),
- Alu-Tower mit Kühlrippen und integrierter Pumpe
- inkl. Anti-Corrosion Coolant (ZM-G200)

159,90

ART.-Nr.: HXLZ71

CHIEFTEC



450 WATT NETZTEIL

CHIEFTEC GPS-450AA

Zuverlässiges und leises Netzteil in der „Office Edition“.

- 450 Watt Leistung
- Anschlüsse: 2x 3,5", 7x 5,25", 2x S-ATA, 1x PCIe
- ein 120 mm Lüfter (temperaturregelt)
- Überspannungsschutz, Überlastschutz
- Mainboardanschlüsse: ATX12V 2.3, ATX 2.03, ATX

42,90

ART.-Nr.: TN4C31

CHIEFTEC



560 WATT NETZTEIL

CHIEFTEC CFT-560-A12C

Leistungsstarkes Netzteil mit praktischem Kabel-Management.

- 560 Watt Leistung
- Anschlüsse: 2x 3,5", 8x 5,25", 4x S-ATA, 2x PCIe
- ein 120 mm Lüfter
- Aktiv PFC
- Mainboardanschlüsse: EPS, ATX12V 2.3, ATX 2.03, ATX

69,90

ART.-Nr.: TN5C42

TACENS



ATX-GEHÄUSE

TACENS Victoria

Elegantes ATX-Gehäuse im schwarzen Pianolack-Design, das Platz für bis zu zehn Laufwerke bietet.

- extern: 4x 5,25", 1x 3,5"; intern: 5x 3,5"
- Front: zwei USB- und zwei Audio-Ports
- ein 120 mm Lüfter vorhanden
- werkzeuglose Laufwerksmontage
- ATX, ohne Netzteil
- Farbe: Schwarz (Hochglanz)

37,90

ART.-Nr.: TOXD58

TACENS



ATX-GEHÄUSE

TACENS Prior M

Schlichter, schwarzer Midi-Tower mit silberfarbenen Applikationen mit praktischen USB-Ports in der Front.

- extern: 2x 5,25", 1x 3,5"; intern: 6x 3,5"
- Front: zwei USB- und zwei Audio-Ports
- ein 90 mm Lüfter mit Anti Vibrations Pads
- Air-Duct auf Höhe der CPU
- µATX, ohne Netzteil
- Farbe: Schwarz/Silber

23,80

ART.-Nr.: TOXD5H

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

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.



InformationWeek
Das monatliche Praxismagazin für CIOs und IT-Manager

Das monatliche
Praxismagazin für
CIOs und IT-Manager

ERSCHEINT MONATLICH

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

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

Firma _____ Abteilung _____

Name, Vorname _____

Beruf _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

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

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



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.

Preisexplosion und erste Lieferschwierigkeiten

Speicherpreise schaffen die Trendwende

Monatelang kannten die Speicherpreise nur den Weg nach unten. Seit Ende Januar haben die HEKs für Flash-Memory und DDR-RAMs um bis zu 35 Prozent zugelegt. Mit der Nachfrage ist die Distribution trotzdem weiterhin zufrieden. Das Preishoch soll bis auf weiteres anhalten.

karl.froehlich@crn.de

Preisexplosion und Nachfrageschub, so lässt sich im Januar das Geschäft mit Speichermodulen auf einen Nenner bringen. »Der Absatz im Januar war gut, noch macht sich die Krise nicht unmittelbar im Speichergeschäft bemerkbar«, bestätigt Marc-Flori-

positiv gewesen sein. »Dies war der letzte Tropfen, der den Hersteller bewusst gemacht hat, dass das ruinöse Treiben der letzten zwei Jahre nicht mehr weitergehen kann.«

Bis zur Bekanntmachung der Insolvenz von Qimonda verzeich-

nen einen weiteren Stückzahlenanstieg im Januar um 10 Prozent im Vergleich zum Dezember«, konstatiert Marhöfer gegenüber CRN.

»Bei Desktop-Speichern verkaufen sich DDR1-400-Module mit einem GByte am besten, ge-

Upgrade-Geschäft mit DDR1 und DDR2 boomt.

an Gerken, Senior Manager Components bei Ingram Micro Distribution. »Allerdings zeichnen sich bereits punktuell Verfügbarkeitsprobleme ab – nicht zuletzt auf Grund reduzierter Produktion.«

Laut Jochen Zips, Leiter Einkauf bei COS Memory, dürfte die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise für die Branche sogar

nete der Markt einen ruhigen Januar. »Danach begann eine wilde Preis-Rallye, die durch die Gerüchteküche immer weiter beschleunigt wurde«, sagt Edmund Dägele, President & CEO bei Take MS. »Dadurch hatten wir in den letzten zwei bis drei Wochen mit kräftig steigenden Preisen zu tun. Dies zog eine temporäre Kaufzurückhaltung mit sich.«

»Bemerkenswert ist es, dass wir zum ersten Mal seit zwei Jahren wieder einen zweistelligen prozentualen Anstieg der Preise sehen konnten«, ergänzt Christian Marhöfer, Geschäftsführer bei Kingston. »Zusätzliches Potenzial sehen wir bei DDR1, da in diesem Bereich immer weniger Chip-Hersteller aktiv sind.«

DDR-Speicher deutlich teurer

Zwischen der KW 4 und KW 7 sind die HEKs für DDR-Module um bis zu 35 Prozent gestiegen. Für Flash-Produkte muss der Handel durchschnittlich rund 15 Prozent mehr ausgeben. Gefragt sind aber nicht nur DDR2-Speicher, sondern auch in hohem Maße DDR1-Bausteine. Das zeigt, wie populär weiterhin das Upgrade-Geschäft ist. Im Vergleich zum Januar 2008 verzeichnet beispielsweise Kingston ein Stückzahlenwachstum von 27 Prozent. Der Verkauf von DDR2-RAMs ist um 41 Prozent gestiegen. »Zudem sehen wir für DDR3

folgt von DDR2-800 mit zwei GByte«, erläutert Sascha Stützer, Sales Manager bei PNY Technologies. »Bei SODIMMs für Notebooks sind es DDR1-333-Bausteine mit einem GByte sowie DDR2-800 mit zwei GByte.« Die mobilen Speicherkarten führen 2-GByte-MicroSD an, bei den SD-Karten seien die Highrunner zwei und vier GByte und bei USB-Sticks sind vor allem Kapazitäten mit vier und acht GByte gefragt.

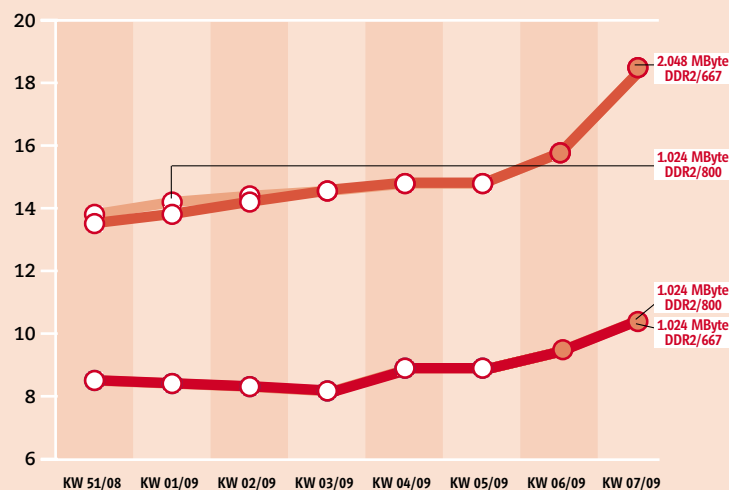
»Hinsichtlich DDR3 kann man sagen, dass DDR3-800 nur eine Übergangslösung war«, meint Take MS-Manager Dägele. »Als Standard werden sich DDR3-1066 und -1333 etablieren.« AMDs »AM3«-Architektur soll hier unter anderem Vorschub leisten. Zur CeBIT sollen dann verstärkt Mainboards und Systeme für die neue CPU-Generation zu sehen sein.

»In den nächsten Wochen ist verstärkt mit Verfügbarkeitsproblemen und steigenden Preisen bei Arbeitsspeichern und Flash zu rechnen«, erwartet Ingram-Micro-Manager Gerken.

»Wie immer bei extrem sprunghaften Anstiegen in so kurzer Zeit kann es im Spotmarkt immer wieder zu günstigeren Angeboten kommen, wenn Distributoren und Trader versuchen Gewinne mitzunehmen«, sagt COS-Manager Zips. »Die Halbleiterindustrie ist gezwungen, den aktuellen Weg weiter zu gehen, daher sollte die augenblickliche Entwicklung lang anhaltend sein.

Preise DDR2-RAM (Major/Original)

HEK in Euro

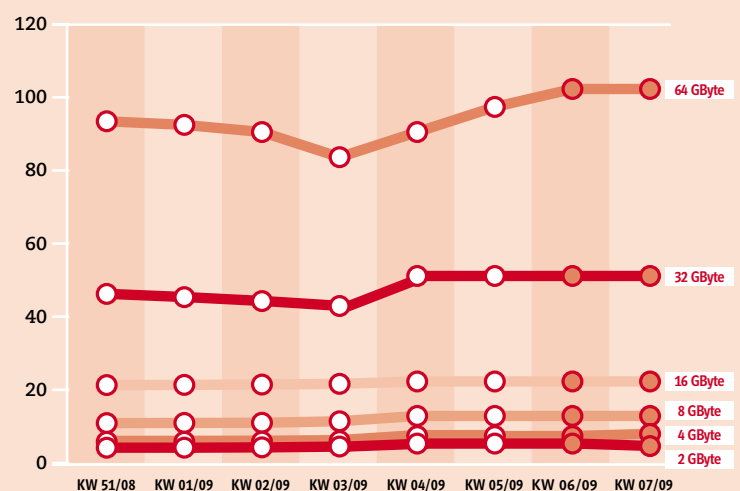


© CRN-Grafik 8/2009

Seit der KW 4 befinden sich die HEKs für DDR-Speicher geschlossen auf dem Weg nach oben, eine Trendwende wird nicht erwartet

Preise USB-Sticks (Original)

HEK in Euro



© CRN-Grafik 8/2009

Im 4-Wochen-Rückblick stieg der HEK für USB-Sticks zwischen drei und 33 Prozent

Die Preise für DDR2 sollten sich mindestens auf dem aktuellen Niveau stabilisieren, mittelfristig weiter ansteigen. DDR1 dürfte kurzfristig weiter im Preis steigen, vorrangig auf Grund des geringen Output einiger weniger Hersteller in diesem Bereich. DDR3 sehe ich stabil bis leicht fallend.«

Bei den Preistrends muss der Fachhandel zwischen DDR1 und DDR2 unterscheiden. »Bei DDR1 rechnen wir mit täglichen Preissteigerungen, bei DDR2 dagegen

mit einem stabilen Niveau«, erklärt PNY-Manager Stützer. »Auch im Flash-Bereich steigen die Preise sicher noch weiter an. Dennoch erwarte ich ein ordentliches erstes Quartal.« Wo sich die generelle Nachfrage einpendelt, hänge von der weiteren Preisentwicklung ab. ■

Wir danken folgenden Unternehmen für die Unterstützung bei der CRN-Preisbeobachtung:

- Actebis Peacock GmbH
- Api Computerhandels GmbH
- COS Distribution GmbH
- CTT AG
- Ecom GmbH
- Ingram Micro Distribution GmbH
- OCZ Technology Group Inc
- PNY Technologies GmbH
- Take MS International AG
- Transcend Information GmbH

Telefonnummern & Web-Adressen finden Sie unter www.crn.de

Kontakt: Karl Fröhlich
Alpenveilchenstraße 39
80689 München
Telefon 089 7400399
karl.froehlich@crn.de

Inserentenverzeichnis

Actebis Peacock www.actebispeacock.de	2, 21	Intel www.intel.de	31	Reseller Market:		
AVM Computersysteme www.avm.de	17	Kaspersky Labs www.kaspersky.com	5	Allnet	37	
Bytec www.bytec.de	23	King of Ink Marketing www.kingofink.de	33	Anders & Rodewyk	44	
CMP-WEKA Verlag www.cmp-weka.de	15, 29, 30, 34, 52	Stellenanzeigen www.stellenanzeigen.de	27	B.Com Computer	38/39	
Ferrari electronic www.ferrari-electronic.de	6	Tarox Systems & Services www.tarox.de	56	Comline	45	
Fujitsu Siemens Computers www.fujitsu-siemens.de	11	Toshiba Europe www.toshiba.de	7	COS Distribution	40/41	
Hewlett-Packard www.hp.com	9	Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firma Allnet sowie des CMP-WEKA Verlages bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!			Enermax Deutschland	35
Ingram Micro www.ingrammicro.de	19				Jet Computer Products	42/43
				Maxcom Computer Systems	47	
				Mediarange	49	
				Quant Electronic	48	
				SOS Software	36	
				TMS Software Distribution	46	
				Wave Computer	50/51	

Redaktionell erwähnte Firmen

Adobe	20
Aetka	24
Also	10
AMD	30
Azlan	8
BIU	10
Cemos	33
Citrix	30
Computer Compass	24
Delo	20
Devil	1, 14
Dögel IT-Management	34
Electronic Partner	24
Eno	24
Expert	8
Freenet	1, 16
Gigaset Communications	32
Hyundai	33
ISPD	20
Lancom Systems	32
McAfee	16
Microsoft	1, 8
MSI	55
NetApp	10, 20
Nordanex	24
NT plus	24
Palm	1
Pioneer	17
Qutim	24
Samsung	1, 18
Sony	55
Synaxon	24
Tech Data	18
TIM	20
Ultron	20
Utimaco Safeware	19
Vobis	24

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:
Benjamin Blaume -1521
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 Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten werden, so muss das angegeben sein. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Hardware und Software wird keine Haftung übernommen.

Art Direktion:
Silke Jakobi -1529

Layout/Grafik:
Willi Gründl, Jana Prikrylova,
Sükran Soydemir

Web-Master:
Martin Joisten -1510

IT-Manager:
Edgar Schmitz -1552

Marketing Communications:
Thorsten Wowra -1538

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

Mediaberatung:
Amina Jemi -1570, Anja Löscher -1585,
Tanja Macher -1576, Axel Noack -1591,
Beate Rodler -1575,
Christiane Wilhelm
Verkaufsbüro Hamburg, 040 68267100

International Sales Manager:
Christian Hölscher -1563

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
Lydia Zheng
Tel. +886 (2) 2708 7754
Fax +886 (2) 2708 9914
lydia@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 erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.

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

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

Sonderdruckdienst:
Anfragen an Dominik Popp -1450
© 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 95-1503





Sony Kick-off 2009

Köche, Kellner, Sensationen

michaela.wurm@crn.de

Ein Büro in Berlin ist für Hersteller-Veranstaltungen mehr als nur die halbe Miete. Kein Wunder, dass Sony seinen Kick-off 2009 unter dem Titel »Heimspiel« im Sony Center am Potsdamer Platz spielen ließ. Krönender Abschluss war der Abend-Event im Palazzo-Spiegelzelt von Sternekoch Hans-Peter-Wodarz mit atemberaubender Akrobatik, singenden Kellnern und einem Gourmet-Dinner der Extraklasse.



Tarik Bikh (Zero-Point) und Erhan Ilhan (Notebook-Shop) finden Artistin Bianca deutlich interessanter als den Schokokuchen zum Nachtisch



Sonys IT-Chef Stefan Holländer freut sich dagegen, dass so viele herrenlose Desserts übrig blieben

MSI Starnight

Produktstars und Sternchen

michaela.wurm@crn.de

Bei seiner Händlerveranstaltung »MSI Starnight« zeigte der taiwanische Hersteller wieder mal seine Kernkompetenzen – viele, bunte Produkte und leicht bekleidete Mädchen. Bei der Abendveranstaltung im Offenbacher Capitol gab es beides sogar kombiniert: gleich eine ganze Riege der »MSI Girls« präsentierte das komplette Produktportfolio von der Grafikkarte bis zum All-in-One-PC.



Reinhold Wanner (Computer Wanner) freut sich über die gelungene Produktpräsentation



Das Offenbacher Capitol bot einen attraktiven Rahmen für die MSI-Produkte...



... noch attraktiver fanden die Besucher allerdings die Produktpräsentation der »MSI Girls«

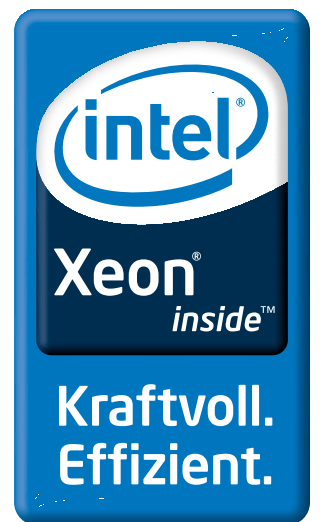


Wilhelm Merten (Karstadt), MSI-Chef Werner Dao und Reimund Sudheimer (MSI) überbrücken die Zeit, bis das Buffet eröffnet



TAROX ParX 100 Silent Server Express

mit Intel® Xeon® Prozessor



Aktionspreis*
599,-€

TAROX ParX 100 Silent Server Express mit Intel® Xeon® Prozessor
Konkurrenzlose Leistung und Energieeffizienz für jede Büroumgebung



HANNOVER
3.-8.3.2009

HALLE 25
STAND F 105

Jetzt online anmelden und kostenlose Eintrittskarten sichern

www.tarox.de/cebit2009

Features

- » Intel® Xeon® Dualcore E3110, 1333 MHz FSB, 6 MB Cache, 3,0 GHz
- » Intel® S3200 Chipsatz
- » TAROX Tower Gehäuse SR209
- » Lautstärke < 30dba
- » 2x 2048 MB RAM DDR2 ECC, max. 8 GB
- » 2x 500 GB SATA, max. 4x SATA
- » Raid 0,1,5,10 onboard
- » 1x LAN onboard
- » 500 W 80Plus Netzteil
- » 36 Monate Garantie
- » inkl. 1. Jahr Vor Ort Service NBD

Besonderheiten

- » Lager-Server, innerhalb von 24 Stunden lieferbar
- » TAROX Silent Technologie unter 30dba
- » Platzsparendes Standgehäuse
- » flexible Silent Konfigurationen möglich

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. *Nur solange der Vorrat reicht.

TAROX